SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

कक्षा - 10

सामाजिक विज्ञान

भारत और समकालीन विश्व - 2

अध्याय - 4

औद्योगीकरण का युग

भाग - 7

Pritesh Joshi

ग्राहक

विज्ञापन :-

- जब नई चीजें बनती हैं तो लोगों को उन्हें खरीदने के लिए प्रेरित भी करना पड़ता है।
- लोगों को लगना चाहिए कि उन्हें उस उत्पाद की जरूरत है।
- इसके लिए विज्ञापन आवश्यक है। विज्ञापन के द्वारा नये उपभोक्ता पैदा किये जा सकते हैं।
- विज्ञापन विभिन्न उत्पादों को जरूरी और वांछनीय बना देते हैं।

- वे लोगों की सोच बदल देते हैं तथा नयी जरूरतें पैदा कर देते हैं।
- आज दुनिया में चारों ओर विज्ञापन छाये हुए हैं।
- अखबारों, पत्रिकाओं, होर्डिंग्स, दीवारों, टेलीविजन के पर्दे पर सब जगह विज्ञापन छाये हुए हैं।
- अगर हम इतिहास में पीछे मुड़कर देखें तो पता चलता है कि औद्योगीकरण की शुरूआत से ही विज्ञापनों ने विभिन्न उत्पादों को फैलाने में तथा उपभोक्ता तैयार करने में अपनी भूमिका निभाई है।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

ग्राइपवॉटर का कैंलेडर, एम.वी. धुरंधर का चित्र, 1928



- बच्चों की चीजों का प्रचार करने के लिए बाल कृष्ण की छवि का सबसे ज्यादा इस्तेमाल किया जाता था।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

लेबल

- जब मैनचेस्टर के उद्योगपतियों ने भारत में कपड़ा बेचना शुरू किया तो वे कपड़े के बंडलों पर लेबल लगाते थे।
- लेबल का फायदा यह होता था कि इससे खरीदारों को कंपनी का नाम व उत्पादन की जगह पता चल जाती थी।
- लेबल ही चीजों की गुणवत्ता का प्रतीक भी था।
- जब किसी लेबल पर मोटे अक्षरों में 'मेड इन मैनचेस्टर' लिखा दिखाई देता था तो खरीदारों को कपड़ा खरीदने में किसी तरह का डर नहीं रहता था।

- लेबलों पर सिर्फ शब्द और अक्षर ही नहीं होते थे। उन पर तस्वीरें भी बनी होती थीं जो अकसर बहुत सुंदर होती थीं।
- इन पुराने लेबलों से निर्माताओं की सोच, उनके हिसाब-किताब और लोगों को आकर्षित करने के उनके तरीकों का अंदाजा लगा सकते हैं।
- इन लेबलों पर प्रायः भारतीय देवी-देवताओं की तसवीरें होती थीं।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

- देवी-देवताओं की तसवीर के बहाने निर्माता ये दिखाने की कोशिश करते थे कि ईश्वर भी चाहता है कि लोग उस चीज को खरीदें।
- कृष्ण या सरस्वती की तसवीरों का फायदा यह होता था कि विदेशों में बनी चीज भी भारतीयों को जानी-पहचानी सी लगती थी।

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

मैनचेस्टर के लेबल, 20वीं सदी का प्रारम्भ



- आयतित कपड़ों के लेबलों पर असंख्य भारतीय देवी-देवताओं – कार्तिक, लक्ष्मी, सरस्वती को चित्रित किया जाता था।
- इससे संबंधित वस्तु की गुणवत्ता को दर्शाने का प्रयास किया जाता था।

मैनचेस्टर के लेबल पर महाराजा रणजीत सिंह का चित्र



- उत्पाद के प्रति सम्मान पैदा करने हेतु ऐतिहासिक व्यक्तियों का इस्तेमाल किया जा रहा था।

कैलेंडर

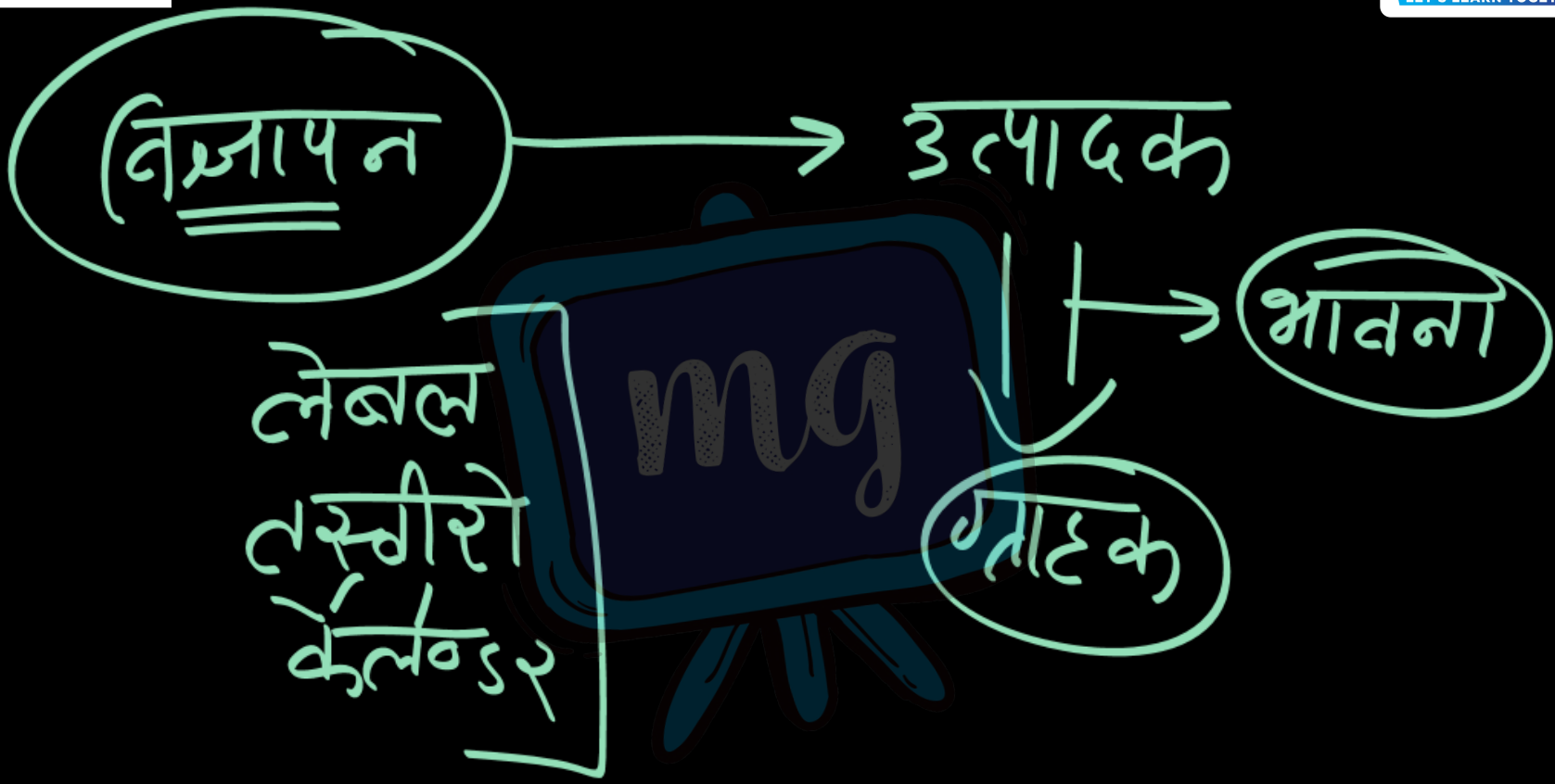
- 19वीं सदी के आखिर में निर्माता अपने उत्पादों को बेचने के लिए कैलेंडर छपवाने लगे थे।
- अखबारों और पत्रिकाओं को तो पढ़े-लिखे लोग ही समझ सकते थे लेकिन कैलेंडर तो उनको भी समझ में आ जाते थे जो पढ़ नहीं सकते थे।
- चाय की दुकानों, दफ्तरों व मध्यवर्गीय घरों में ये कैलेंडर लटके रहते थे।

- जो इन कैलेंडरों को लगाते थे वे विज्ञापन को भी हर रोज पूरे साल देखते थे।
- इन कैलेंडरों में भी नये उत्पादों को बेचने के लिए देवताओं की तसवीर होती थीं।
- देवताओं की तसवीरों की तरह महत्वपूर्ण व्यक्तियों, समाजों व नबावों की तसवीरें भी विज्ञापनों और कैलेंडरों में खूब इस्तेमाल होती थी।
- इसका संदेश अकसर यह होता था कि अगर आप इस शाही व्यक्ति का सम्मान करते हैं तो इस उत्पाद का भी सम्मान कीजिए।

इस उत्पाद का इस्तेमाल राजा स्वयं करते हैं तथा इसे शाही निर्देश पर बनाया गया है इसलिए इसकी गुणवत्ता पर सवाल खड़ा नहीं किया जा सकता।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER



missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

सनलाइट साबुन का कैलेंडर-1



- यहाँ भगवान विष्णु आसमान से रोशनी लाते दिखाये गये हैं।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

1900-1940

भारतीय राष्ट्रीय आन्दोलन

विज्ञापनों द्वारा राष्ट्रवादी संदेश :-

- जब भारतीय निर्माताओं ने विज्ञापन बनाये तो उनमें राष्ट्रवादी संदेश साफ दिखाई देता था।
- इनका आशय यह था कि आप राष्ट्र की परवाह करते हैं तो उन चीजों को खरीदिए जिन्हें भारतीयों ने बनाया है।
- ये विज्ञापन स्वदेशी के राष्ट्रवादी संदेश के वाहक बन गए थे।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

एक भारतीय मिल में बने कपड़े का लेबल



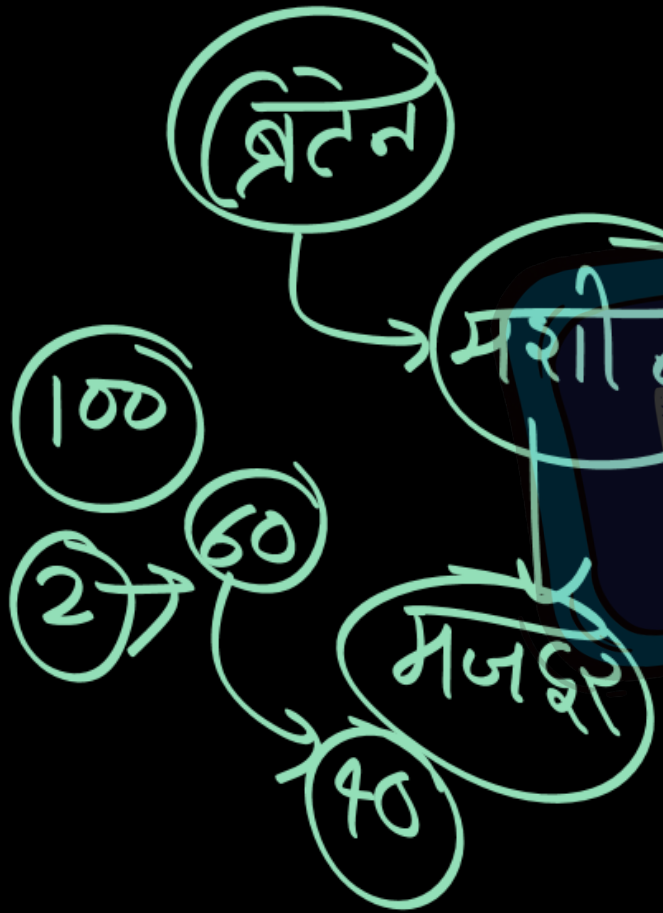
- इसमें एक देवी अहमदाबाद के मिल में बना कपड़ा दान कर रही है।
- यह लोगों से भारत में कपड़े के इस्तेमाल का आह्वान कर रही है।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

निष्कर्ष :-

- उद्योगों के युग में बड़े-बड़े प्रौद्योगिकीय बदलाव आये हैं।
- फैक्ट्रियों का उदय हुआ है और नयी औद्योगिक श्रमशक्ति अस्तित्व में आई है।
- लेकिन इस युग में भी हाथ से बनने वाली चीजें और छोटे पैमाने का उत्पादन का भी अत्यंत महत्व रहा है।

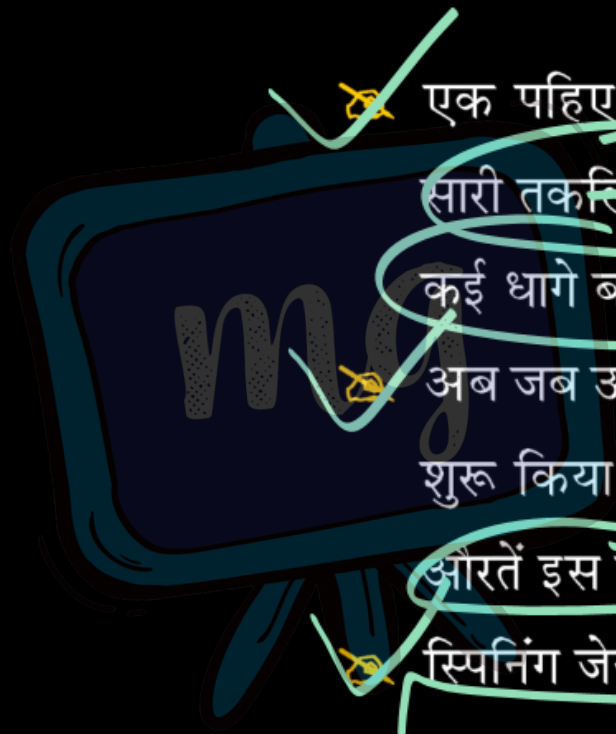


1. निम्नलिखित की व्याख्या करें –

(क) ब्रिटेन की महिला कामगारों ने स्पिनिंग जेनी मशीनों पर हमले किये।

उत्तर : बेरोजगारी की आशंका के कारण मजदूर नई प्रौद्योगिकी से चिढ़ते थे।

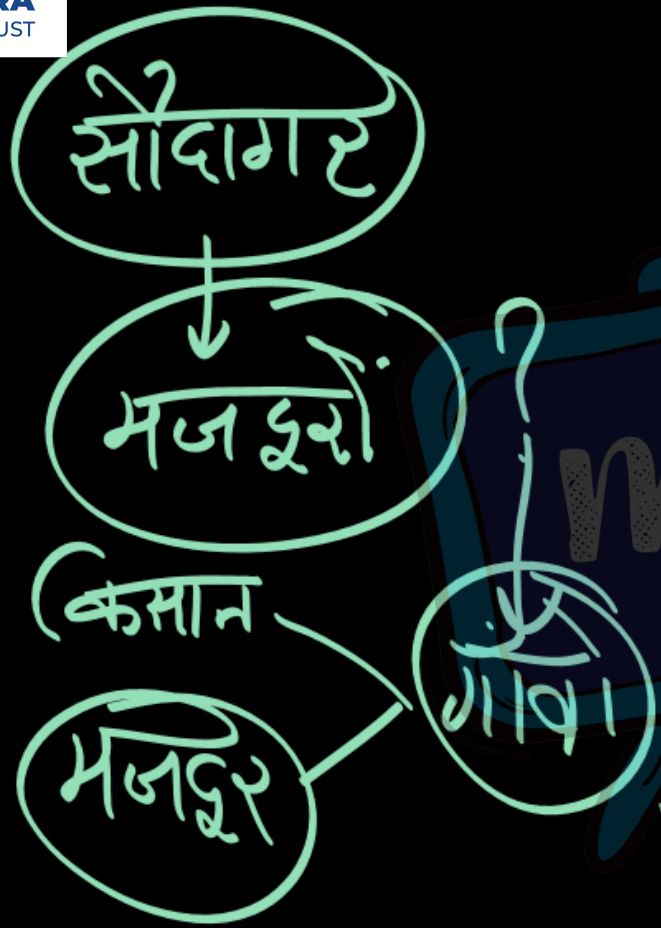
जब 1764 में जेम्स-हारग्रीब्ज ने स्पिनिंग -जेनी नामक ऊन कातने की मशीन बनाई तो इस मशीन ने कताई की प्रक्रिया तेज कर दी और मजदूरों की माँग घटा दी।



- एक पहिए को ही घुमाकर एक मजदूर बहुत सारी तकलियों को घुमा देता था और एक साथ कई धागे बनने लगते थे।
- अब जब ऊन उद्योग में इस मशीन का इस्तेमाल शुरू किया गया तो हाथ से ऊन कातने वाली औरतें इस मशीन पर हमला करने लगीं।
- स्पिनिंग जेनी के इस्तेमाल पर यह टकराव लंबे समय तक चलता रहा।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan
LET'S LEARN TOGETHER



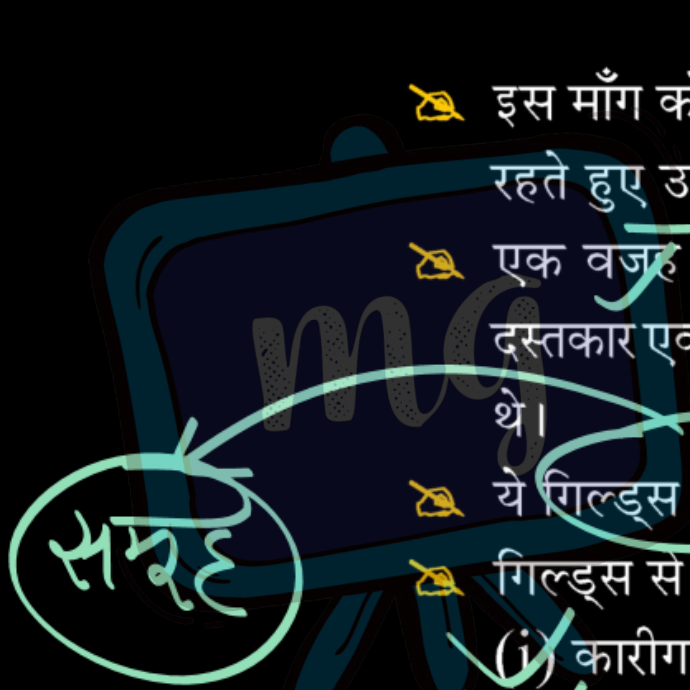
(ख) 17वीं शताब्दी में यूरोपीय शहरों के सौदागर गाँवों में किसानों और कारीगरों से काम करवाने लगे।

उत्तर : 17वीं शताब्दी में यूरोपीय शहरों में सौदागर गाँवों की तरफ रूख करने लगे थे।

- वे किसानों और कारीगरों को पैसे देकर उनसे अंतर्राष्ट्रीय बाजार के लिए उत्पादन करवाते थे।
- उस समय विश्व व्यापार के विस्तार और दुनिया के विभिन्न भागों में उपनिवेशों की स्थापना के कारण चीजों की माँग बढ़ने लगी थी।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER



- इस माँग को पूरा करने के लिए केवल शहरों में रहते हुए उत्पादन नहीं बढ़ाया जा सकता था।
- एक वजह तो यह थी कि :- शहरों में शहरी दस्तकार एवं व्यापारिक-गिल्ड्स काफी ताकतवर थे।
- ये गिल्ड्स उत्पादकों के संगठन होते थे।
- गिल्ड्स से जुड़े उत्पादक –

(i) कारीगरों को प्रशिक्षण देते थे।
(ii) इन कारीगरों पर नियंत्रण रखते थे।
(iii) प्रतिस्पर्धा और मूल्य तय करते थे।
(iv) व्यवसाय में नये लोगों को आने से रोकते थे।

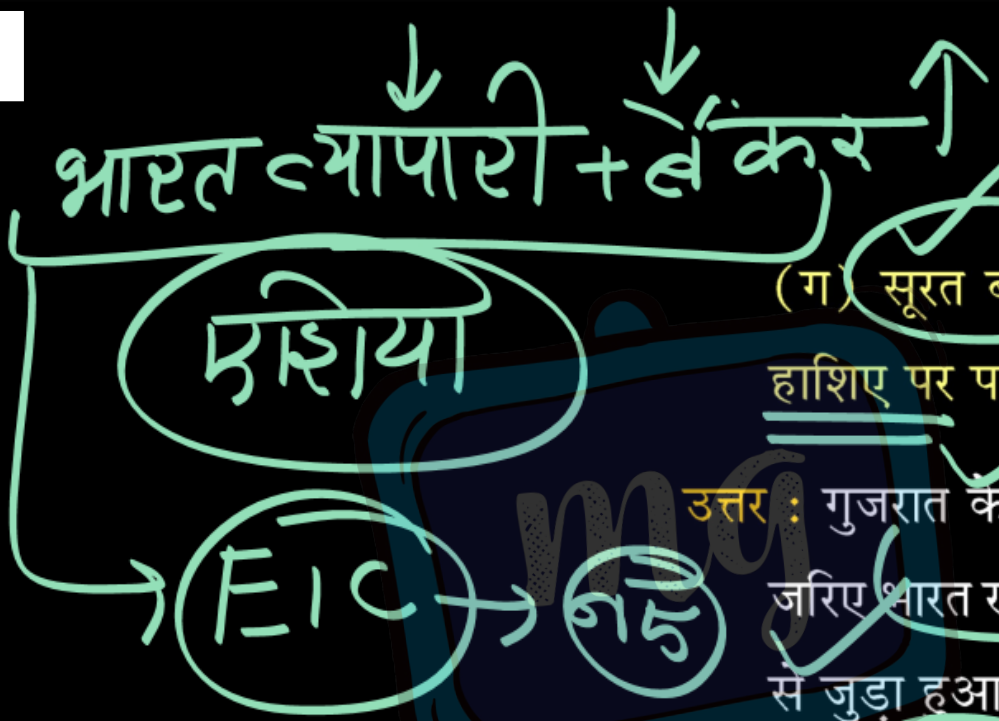
SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

- शासकों ने भी विभिन्न गिल्ड्स को खास उत्पादों के उत्पादन और व्यापार का एकाधिकार दिया हुआ था।
- फलस्वरूप नये व्यापारी शहरों में कारोबार नहीं कर सकते थे। इसलिए वे गाँवों की तरफ जाने लगे।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan
LET'S LEARN TOGETHER



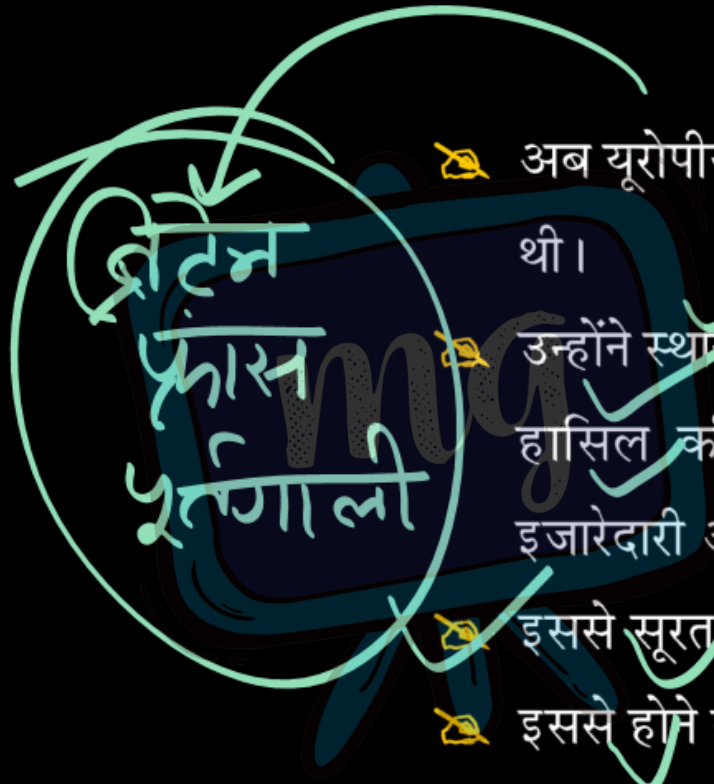
(ग) सूरत बंदरगाह 18वीं सदी के अंत तक हाशिए पर पहुँच गया था।

उत्तर : गुजरात के तट पर स्थित सूरत बंदरगाह के जरिए भारत खाड़ी और लाल सागर के बंदरगाहों से जुड़ा हुआ था।

- इस तट से होने वाले निर्यात व्यापार में बहुत सारे भारतीय व्यापारी तथा बैंकर सक्रिय थे।
- 1790 के दशक तक भारतीय सौदागरों का यह नेटवर्क टूटने लगा।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan
LET'S LEARN TOGETHER

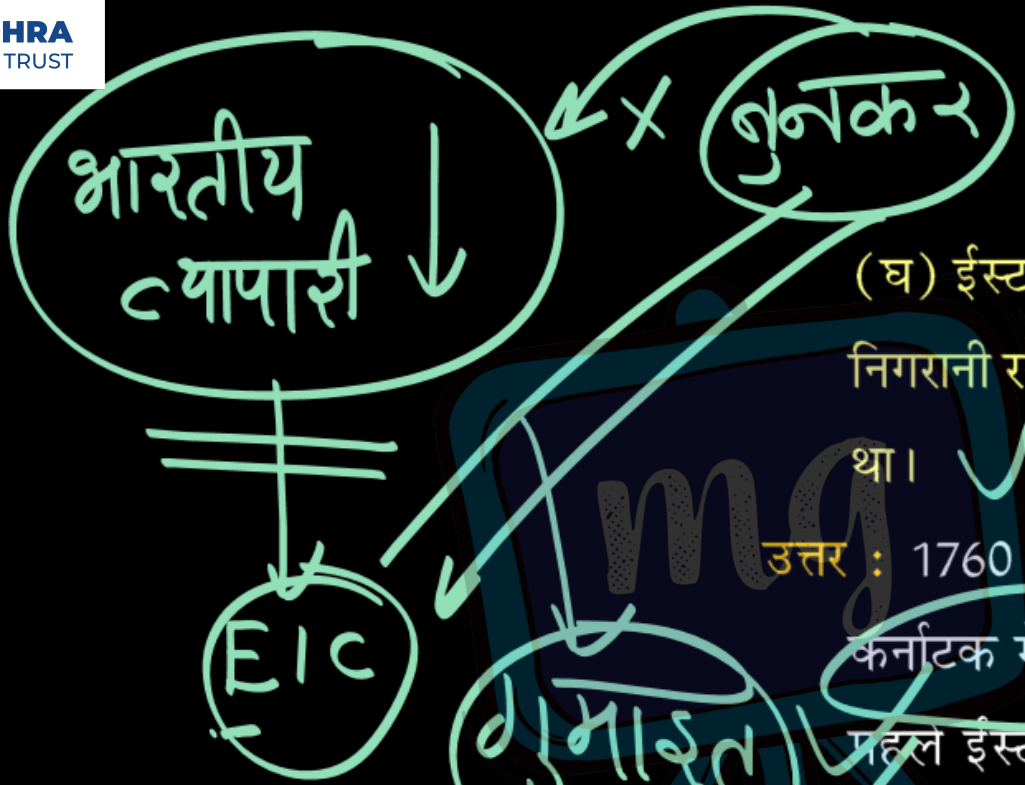


- अब यूरोपीय कंपनियों की ताकत बढ़ती जा रही थी।
- उन्होंने स्थानीय दरबारों से कई तरह की रियायतें हासिल की और फिर उन्होंने व्यापार पर इजारेदारी अधिकार प्राप्त कर लिया।
- इससे सूरत बंदरगाह कमजोर पड़ गया।
- इससे होने वाले निर्यात में नाटकीय कमी आई।
- पहले जिस कर्जे से व्यापार चलता था वह खत्म होने लगा।

- धीरे धीरे स्थानीय व्यापारी तथा बैंकर दिवालिया हो गए।
- 17वीं सदी के आखिरी सालों में सूरत–बंदरगाह से होने वाले व्यापार का कुल मूल्य 1.6 करोड़ रूपये था।
- 1740 के दशक तक यह गिर कर केवल 30 लाख रूपये रह गया था।
- 18वीं सदी के अंत तक सूरत–बंदरगाह हाशिए पर पहुँच गया था।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan
LET'S LEARN TOGETHER



(घ) ईस्ट इंडिया कंपनी ने भारत में बुनकरों पर निगरानी रखने के लिए गुमाश्तों को नियुक्त किया था।

उत्तर : 1760 व 1770 के दशकों में बंगाल और कर्नाटक में राजनीतिक सत्ता स्थापित करने से पहले ईस्ट इंडिया कंपनी को निर्यात के लिए लगातार कपड़े की सप्लाई नहीं मिल पाती थी। बुने हुए कपड़े को हासिल करने के लिए फ्रांसीसी, डच, पुर्तगालियों के साथ-साथ स्थानीय व्यापारी भी होड़ में रहते थे।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

- लेकिन एक बार कंपनी की राजनीतिक सत्ता स्थापित हो जाने के बाद उसने व्यापार पर अपना एकाधिकार करना प्रारंभ किया।
- बुनकरों पर प्रत्यक्ष-नियंत्रण रखने के लिए कंपनी ने वेतन भोगी कर्मचारी 'गुमाश्ता' नियुक्त कर दिए।

इनका कार्य –

(i) बुनकरों पर निगरानी रखना

(ii) माल इकट्ठा करना

(iii) कपड़ों की गुणवत्ता जाँचना था।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

- कंपनी बुनकरों को पेशगी रकम देकर माल खरीदती थी।
- जो कर्जा लेते थे उन्हें अपना माल गुमाश्ता को ही देना होता था वे किसी और व्यापारी को नहीं बेच सकते थे।
- लेकिन जल्दी ही गाँवों के बुनकरों और गुमाश्तों के बीच टकराव होने लगे।

SMT. C.M. MUNDHRA
MEMORIAL CHARITABLE TRUST

missiongyan®
LET'S LEARN TOGETHER

- ये दंभपूर्ण व्यवहार करते थे, सिपाहियों और चपरासियों को लेकर जाते थे और माल समय पर तैयार न होने पर बनकरों को सजा देते थे।
- सजा के तौर पर बनकरों को पीटा जाता था और कोड़े बरसाये जाते थे।