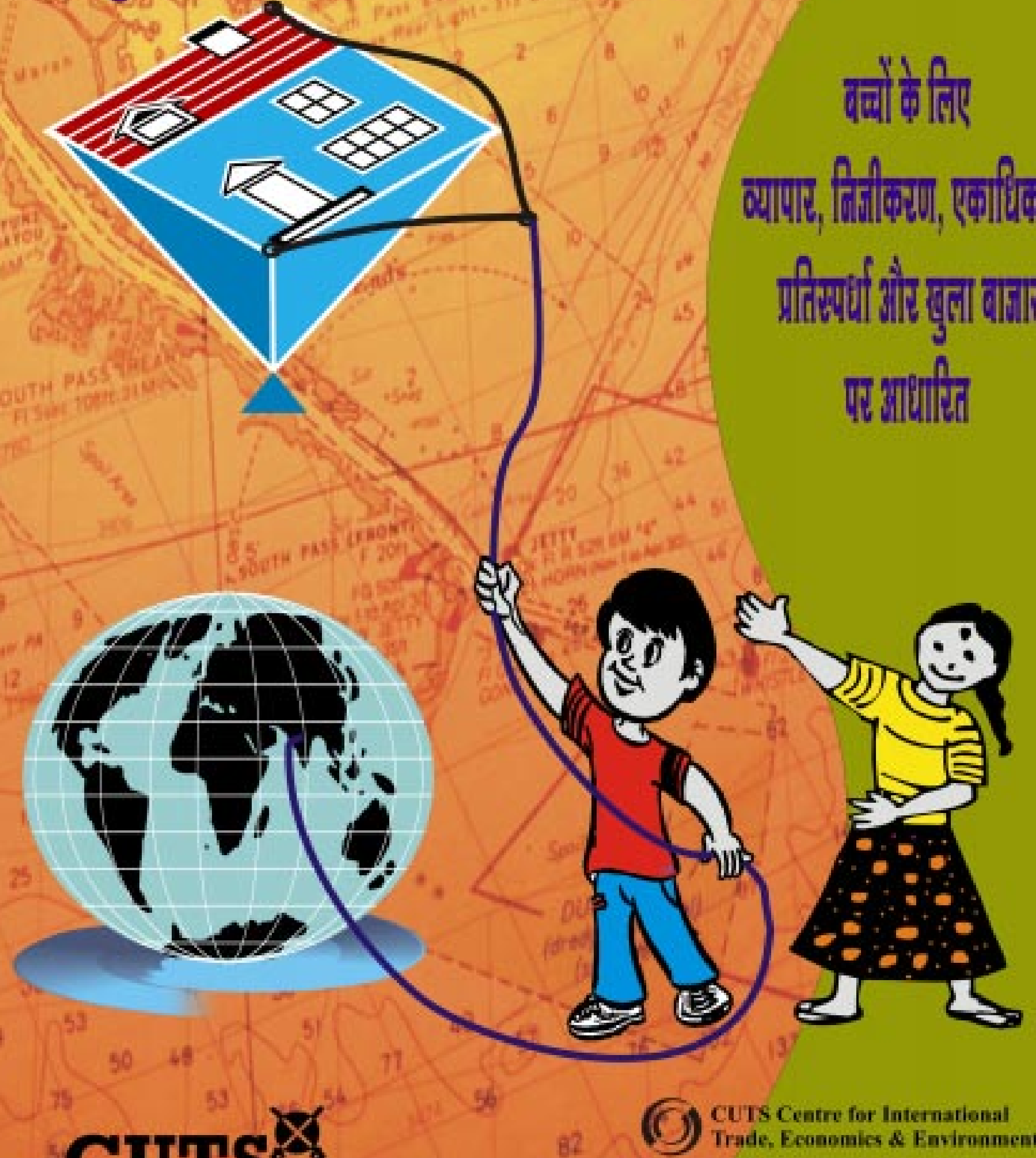
खुली खिड़कियां खुले दरवाज़े

बच्चों के लिए
व्यापार, निजीकरण, एकाधिकार,
प्रतिस्पर्धा और खुला बाजार
पर आधारित



CUTS International

CUTS Centre for International Trade, Economics & Environment

#0503

खुली खिड़कियां
खुले दरवाज़े

CUTS International

खुली खिड़कियां खुले दरवाज़े

प्रकाशकः

CUTS International

कन्ज्यूमर यूनिटी एण्ड ट्रस्ट सोसायटी (कट्स)

कट्स सेन्टर फॉर इन्टरनेशनल
ट्रेड, इकॉनोमिक्स एंड एनवायरमेंट
डी-217, भास्कर मार्ग, बनीपार्क, जयपुर 302016
फोन : 91-141-2282821, फेक्स : 91-141-2282485
ई-मेल : citee@cuts-international.org
वेबसाइट : www.cuts-international.org

लेखनः
'कट्स' मानव विकास केन्द्र,
(रावला) सेंती-चित्तौड़गढ़ 312025

परियोजनान्तर्गतः
ग्रासरुट्स रीचआउट एंड नेटवर्किंग
इन इण्डिया ऑन ट्रेड एंड इकॉनोमिक्स (ग्रेनाइट)

परियोजना सहयोगः

n(o)vib
OXFAM NETHERLANDS

NORAD
NORWEGIAN AGENCY
FOR DEVELOPMENT
COOPERATION

मुद्रकः
जयपुर प्रिन्टर्स प्रा. लि.
जयपुर 302 001

ISBN: 81-8257-051-4

© CUTS, 2005

#0503 सहयोग राशि 20 रुपए

उद्‌बोधन

बच्चों, आओ और मेरी बात ध्यान से समझो ! सबसे पहले तुम्हें एक चिड़िया की कहानी कहते हैं। एक चिड़िया ने अण्डे दिए। अण्डे में जब चूज़ा (चिड़िया का बच्चा) था तब वह सोचता रहा कि दुनिया कैसी है। उसे वह अपने अण्डे के खोल के बराबर गोल-गोल और छोटी सी महसूस हुई।

फिर समय गुज़रा। चूज़ा अण्डा फोड़कर बाहर आ गया। उसने खुद को घौंसले में पाया।

चूज़ा बोला– आ...हा...! दुनिया तो बहुत नर्म और गुदगुदी है।

कुछ समय बाद उस चूज़े ने आंखें खोली। उसने स्वयं को घने पेड़ के पत्तों के बीच पाया।

उसने कहा– वाह...! दुनिया तो बहुत बड़ी और हरी-भरी है।

अब वह बड़ा हो चला था। उसके पंखों में ताकत आ गई। वह पंख फड़फड़ा कर आकाश में उड़ने लगा। तब उसको बड़ा आश्चर्य हुआ। उसकी खुशी का कोई ठिकाना नहीं था।

वह बोला– ओ..हो..! दुनिया तो इतनी बड़ी है। इसका न कोई आर है और न कोई पार । इसका तो न कहीं ओर है और न कहीं छोर।

बच्चों ! इस पुस्तक में छपे दृष्टान्त हमें दुनियां के अनन्त विस्तार को बताते हैं। जितना समझते चलो, दुनिया उतनी ही बड़ी है। आप जिस किताब को पढ़ने जा रहे हैं, यह 'कट्स' मानव विकास केन्द्र, चित्तौड़गढ़ की शशि प्रभा द्वारा लिखी गई है। इस किताब के माध्यम से आपको व्यापार, निजीकरण, एकाधिकार, प्रतिस्पर्धा और खुला बाजार (उदारीकरण) आदि क्या है, इन्हें समझाने का प्रयास किया गया है।

प्रदीप एस. महता
महामंत्री, कट्स

खुली खिड़कियां खुले दरवाजे

दृष्टान्त - 1

गोपी परचूनी की दुकान पर बहुत देर से खड़ा देख रहा था। दुकानदार राघवजी ने उसकी ओर देखा तक नहीं।

गोपी ने दुबारा कहा– सेठजी, मुझे भी तो सामान तोल दो।

सेठजी बोले– अभी तुम रुको, पहले मैं इन टेम्पो वालों को निपटा लूं।

गोपी थोड़ी देर ऐसे ही खड़ा रहा, उसे डर लग रहा था कि वह समय पर घर नहीं पहुँचा तो बहुत रात हो जायेगी। फिर माँ खाना कैसे बनाएगी? घर में न तेल है, न लूण (नमक)। उसे वह कैसे समझाएगा कि आज उसने खेलने में देर नहीं की है। उसे खड़े हुए आधा घंटा हो गया था। सांझ भी कुछ गहरी हो चली थी। उसके मन में झुंझलाहट आ रही थी। पास में कोई और दुकान होती, तो वह उसके यहां से सामान लेकर चला जाता।

पहले माधुजी की दुकान थी, उन्होंने पता नहीं क्यों बंद कर दी? जब से माधुजी ने अपनी दुकान बंद की, तब से तो इस सेठ ने नाक में दम कर रखा है। वह विचार कर ही रहा था कि टेम्पो के हॉर्न ने उसके ध्यान को भंग कर दिया। सारे मजदूर सामान लेकर टेम्पों में चढ़ चुके थे।

सेठजी बोले– हाँ, बोल क्या तौलूं?

गोपी– दस रुपए का तेल, एक रुपए का नमक, दो रुपए की मिर्च, दो रुपए की हल्दी, तीन रुपए की शक्कर व दो रुपए की चाय पत्ती। सेठ जी, पहले मुझे तोल देते तो क्या होता?

सेठ, जो जल्दी-जल्दी तौलते हुए थक गया था, बोला– तेरा सौदा ज्यादा से ज्यादा बीस-बाईस रुपए का है और इन टेम्पो वालों से तो पूरे सात सौ रुपए की ग्राहकी हुई है।

गोपी को माज़रा समझ में नहीं आया। उसने तो यही सोचा लालची कहीं का। इसके तो सात सौ की ग्राहकी हुई, लेकिन मेरे पर किलो-किलो के डण्डे उड़ेंगे उसका क्या होगा? यह सोचते हुए वह तेजी से घर की ओर चल पड़ा। रास्ते में चलते हुए उसके दिमाग में कई प्रश्न उठ रहे थेः

सेठजी ने पहले मुझे सौदा न देकर टेम्पो में आए बीस लोगों को क्यों निपटाया? शायद मेरे से उसे बीस रुपए ही मिलते और टेम्पो वाले लोगों से सात सौ रुपए मिले।

आज माधुजी की दुकान होती तो वह इस बनिये की जगह उनसे सामान लेकर जा सकता था, पर उन्होंने दुकान क्यों उठाई? यह बनिया तो मनमानी करने लगा है। आज माधुजी ही क्यों, कोई और दुकान वाला होता तो उनसे सामान लेकर जा सकता था।

गोपी का मन विचलित था, वह इन्हीं विचारों में डूबता-मंडराता घर पहुँच गया। माँ ने केवल रूखेपन से देखा और बिना बोले काम में जुट गई। गोपी से भूख बर्दाश्त नहीं हो रही थी।

गोपी ने कहा– माँ बहुत भूख लगी है।

थोड़ी देर बाद माँ-बेटे रोटी खाने बैठे। अभी भी गोपी को दुकानदार की बात कुछ समझ में नहीं बैठ रही थी।

गोपी ने माँ से पूछा– माँ, आज दुकानदार ने मुझे बहुत देर खड़े रखा। उसने पहले टेम्पो वालों को सामान दिया। उसने बहुत देर बाद मुझे सामान दिया। माँ, ऐसा क्यों किया उसने?

माँ ने कहा– बेटा, सेठ धन्धा करने बैठा है, वह तुझे पहले सामान देता तो उसके बीस जनों की ग्राहकी टूटती।

गोपी ने फिर पूछा– माँ, लेकिन सेठ तो अक्सर ऐसा ही करता है।

माँ बोली– हाँ बेटा, वह ऐसा नहीं करेगा तो उसका धन्धा कैसे चलेगा? वह भी दो पैसे कमाने को बैठा है। धन्धे में फायदा होना भी तो जरूरी है।

गोपी बोला– माँ, पर माधुजी की दुकान थी, तब तो वह बहुत प्यार से बुलाता था। वह पैसे भी कम लेता था।

माँ बोली– बेटा, तब दोनों में होड़ा-होड़ थी। अब तो उसी की चलती है। अब तो वह चाहे महँगा दे या सस्ता। अब उस रास्ते में एक ही तो दुकान है। 10-12 गांवों का यही एक चौराहा है। खदानों से मजदूरी करके लौटते मजदूर वहीं आते हैं।

दूसरे दिन गोपी पाठशाला गया। उसका मन पढ़ाई में नहीं लग रहा था।

गुरुजी ने गोपी से कहा– पढ़ाई में मन लगाओ गोपी, वरना फेल हो जाओगे।

गोपी ने किताब में आँख गड़ा ली, किंतु वह तो कुछ और ही सोच रहा था।

वह सोच रहा था– फेल-पास होना, फर्स्ट, सैकण्ड आना यह सब क्या है? क्या यह भी होड़ा-होड़ है?

वह अचानक जोर से बोल पड़ा– गुरुजी, एक बात बताओ। क्या होड़ा-होड़ अच्छी बात है?

गुरुजी अचानक आये इस प्रश्न को समझ नहीं पाये, तो गोपी ने दुकानदार की सारी बात को दोहराया।

गुरुजी ने कहा– तुम ही बताओ गोपी, अगर होड़ की दौड़ न होती तो दुनिया आगे कैसे बढ़ती?

गुरुजी फिर बोले– तरक्की करने का लोभ न हो, तो आदमी काम ही क्यों करेगा? और काम नहीं करेगा तो वह आगे कैसे बढ़ेगा?

गुरुजी ने पूछा– तुम्हीं बताओ गोपी, हम खेल-कूद में फर्स्ट सैकण्ड करते हैं कि नहीं?

गोपी– जी गुरुजी।

गुरुजी– हम पढ़ाई में फर्स्ट सैकण्ड आते हैं कि नहीं?

गोपी– आते हैं गुरुजी।

गुरुजी– इस बार भी तुम्हें फर्स्ट आना है।

गोपी– जी गुरुजी।

गुरुजी– यह 'पहले कौन-आगे कौन' की भावना ही होड़ या प्रतिस्पर्धा कहलाती है। यह होड़ दो या दो से अधिक व्यक्तियों, परिवारों और देशों के मध्य भी हो सकती है। व्यापार और व्यवसाय जगत में भी इसी प्रकार की होड़ चलती है।

गोपी– वह कैसे?

गुरुजी– देखो गोपी, तुमने बताया कि माधूजी की दुकान थी तो सेठ का व्यवहार भी अच्छा था। वह माल भी अच्छा रखता था। अब वह मनमानी करता है। जब एक व्यक्ति की मनमानी चलती है, तो उसे एकाधिकार कहते हैं।

जब एक ही साहूकार, एक ही व्यापारी या एक ही कंपनी हो तो वह अपनी-अपनी दादागिरी चलाते हैं। कम माल रखे तो कोई कहने वाला नहीं, महँगा माल बेचे तो भी कोई कहने वाला नहीं है।

गोपी बोला– गुरुजी, यह बिल्कुल सही है। सेठ ने गुजरे वर्ष में माँ को कैसा बीज दिया था, हमारी तो खेती में एक दाना भी नहीं उपजा था। माँ बेचारी सिर पीट कर बैठ गई थी।

गुरुजी– हाँ गोपी, यह बीज तुम शहर जाकर लाते तो कितनी दुकानें हैं वहां पर। चार जगह भाव पूछ सकते थे। बीज अच्छी कंपनी और अच्छी साख वाला ले सकते थे।

आपस की होड़ा-होड़ ग्राहक (उपभोक्ता) को बहुत सारी गुंजाइश (विकल्प) देती है। व्यापारियों को होड़ में दाम कम और माल बढ़िया रखना ही पड़ता है, और इसका असली लाभ ग्राहक लेता है।

गोपी ने सिर हिलाते हुए कहा– बात मेरी समझ में आ गई गुरुजी। होड़ होगी तो उससे ग्राहक को ही लाभ होगा।

दृष्टांत - 2

रोजाना की तरह शाम हुई, गोपी का मन आज भी उदास सा था। गोपी का मन न तो आज पढ़ाई में ही लगा और ना ही वह खेलने गया। वह सीधे घर पहुँच गया। दरवाज़े से ही उसने आवाज़ लगाई।

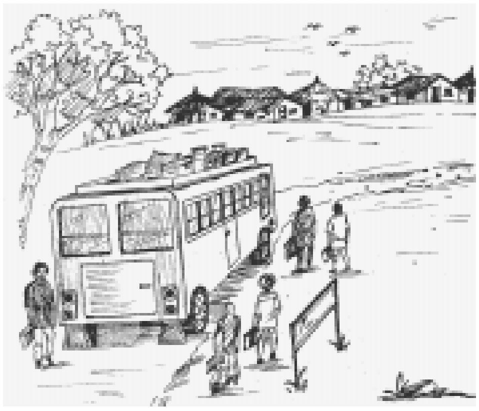
गोपी– माँ, देख आज मैं जल्दी आ गया ...।

घर में बहुत सी औरतें उसकी माँ के पास बैठी हुई दिखाई दी। वह भीड़ को देख कर सहम गया। उसे पता लगा कि माँ को बहुत तेज बुखार है। वह थोड़ी देर रुका और भैंरू काका को बुलाने चला गया।

गोपी ने भैंरू काका को रोते हुए कहा– भैंरू काका, मेरी माँ बीमार है, उसे अस्पताल ले चलना है।

भैंरू काका बोले– आज रात कट जाने दे बेटा, कल ले चलेंगे।

गोपी रोने लगा तो भैंरू काका ने आधे घंटे में चलने के लिए कहा।



करीब शाम छ: बजे वे शहर की ओर जाने वाली मुख्य सड़क तक जा पहुँचे। सामने से दो रोड़वेज बसें दन-दनाती हुई निकल गई। पर दोनों नहीं रुकी। थोड़ी देर बाद एक प्राईवेट बस आई, खलासी चित्तौड़-चित्तौड़ चिल्लाया और वे बस में चढ़ गये। शाम के छह बजे होंगे, वे सीधे सरकारी अस्पताल के सामने बस से उतरे और डॉक्टर के कक्ष में चले गये।

डॉक्टर झुंझलाते हुए बोला– यह भी कोई आने का समय है? अस्पताल बंद होने को है।

भैंरू काका ने हाथ जोड़े, जैसे दया की भीख मांग रहे हों।

डॉक्टर बोला– हाँ-हाँ बोल, क्या है?

भैंरू काका– साहब जी, इसे शरीर टूट कर बुखार आ रहा है।

डॉक्टर ने पूछा– क्या नाम है?

गोपी की माँ बोली– काली।

डॉक्टर ने उसे देखा-अनदेखा करते हुए एक परची बनाई और चल पड़ा यह बुदबुदाते हुए कि आ जाते हैं जाने कहाँ-कहाँ से उठकर। भैंरू और गोपी ने एक-दूसरे को देखा, उनके चेहरे पर असंतोष के भाव थे।

भैंरू काका बोले– चलो किसी ओर महिला डॉक्टर के यहां चलते हैं। वह पैसा तो लेती है, परंतु जाँच ठीक करती है।

तीनों बीस मिनट बाद जवाहर कॉलोनी में थे। डॉक्टर के घर के दरवाजे पर बैठे दरबान ने अंदर चले जाने का इशारा किया। सामने काँच के कक्ष में डॉक्टर साहिबा बैठी थी।

डॉक्टर उनको देखकर मुस्कुराई और बोली– आओ।

उन्होंने माँ को पास के स्टूल पर बिठाया। डॉक्टर ने माँ की पूरी जांच की। थर्मामीटर लगाया, परची लिखी और कहा– जोर की लू लग गई है। ग्लूकोज की बोतल चढ़ेगी।

थोड़ी ही देर में ग्लूकोज चढ़ना शुरू हो गया। गोपी सब देखता रहा। डॉक्टर साहिबा ने तीन-चार बार आकर माँ को देखा। सिर पर पानी की पट्टियां भी उसने खुद ही चढ़ाई। वह उन्हें तसल्ली देती रही।

भैंरू काका बोले– गोपी, तू माँ के पास अंदर रह। जनानी जगह है। मेरे को तो बाहर ही रहना पड़ेगा।

गोपी मन में सोचता रहा– एक वह सरकारी डॉक्टर था, जो चिड़चिड़ाया था। उसने कितना गुस्सा किया था। एक यह प्राईवेट डॉक्टर है, जिसने मुस्कराकर स्वागत किया। उसने माँ की ढंग से जांच की है।

सुबह माँ की अस्पताल से छुट्टी हो गई। उसकी तबीयत अच्छी लग रही थी। तीनों गाँव पहुँच गये। माँ को औरतों ने घेर लिया।

औरतें– कैसी हो - कैसी हो?

माँ ठीक होने का जवाब देती रही। उसने गोपी से कहा– बेटा, अब तुम स्कूल जाओ।

वह स्कूल चला गया।

कक्षा चल रही थी। अध्यापक आज फिर गोपी को उदास देखकर बोले– गोपी क्या बात है? सुना है तुम्हारी माँ को अस्पताल ले जाना पड़ा?

गोपी ने कहा– जी गुरुजी।

गोपी फिर बोला– गुरुजी, सरकारी गाड़ी से तो प्राईवेट गाड़ी अच्छी होती है। उसने गाड़ी रोक कर हमें बिठाया। खलासी ने माँ को गाड़ी पर चढ़ाने में मदद भी की। प्राईवेट वाले सुविधा भी देते हैं और प्यार भी देते हैं। पैसा ज्यादा लेते हैं तो अखरता नहीं।

गोपी ने पूछा– गुरुजी, प्राईवेट गाड़ी, प्राईवेट अस्पताल, इनमें आराम मिलता है न !

गुरुजी बोले– हाँ गोपी, प्राईवेट वाले के लिए तो ग्राहक भगवान के बराबर होता है। वह आता है तो उनकी कमाई होती है। ग्राहक को भी फायदा है, वह भी बन्धन में नहीं रहता। उसके लिए भी कई रास्ते खुले हुए हैं। वह चाहे जिस डॉक्टर से इलाज कराए। चाहे जिस वस्तु को चुने। उसे जहाँ चीज़ अच्छी लगी, खरीद ली। वह अपनी मर्जी का राजा है।

गोपी बोला– क्या मैं भी मर्जी का राजा हूँ?

गुरुजी बोले– हाँ..हाँ..क्यों नहीं, तुम भी अपनी मर्जी के राजा हो।

गुरुजी फिर बोले– ग्राहक को चीज़ या सुविधा अच्छी लगे। इसलिए इस होड़ा-होड़ में बनाने वाले को भी चीज़ें अच्छी बनानी पड़ती हैं।

यदि वह ऐसा नहीं करता है तो बाजार में चीज़ या सुविधा खुद पिटकर खत्म हो जाती है। दुनिया में टिकना है तो इस होड़ा-होड़ की दौड़ में उन्हें उच्च सुविधाएँ, वस्तुएँ और सेवाएँ उपलब्ध करानी ही होंगी।

गुरुजी ने इससे आगे समझाते हुए कहा- देखा नहीं तुमने, सरजू के पूरे परिवार को यहां से जाना पड़ा था। मोहन के पिता मटके अच्छे बनाते थे और सरजू के पिता के मटके न पानी ठण्डा करते थे और न पक्के थे। मोहन की टक्कर में सरजू के पिता का काम टिका ही नहीं। तू भी कितना रोया था सरजू के चले जाने पर, तेरा प्यारा दोस्त जो चला गया था।

गोपी की आंखों में सरजू की याद में आँसू आ गये थे।

दृष्टांत - 3

गोपी को एक दिन गुरुजी ने अपने घर बुलाया। गोपी बरामदे में बैठा टी.वी. देखने लगा। उसे अच्छा लग रहा था। कभी रसना के विज्ञापन पर नजर टिक जाती, तो कभी पेप्सी के विज्ञापन पर। कभी व्हर्लपूल फ्रिज नजर आता तो कभी पारले बिस्किट। वह बोलने वाली वाशिंग मशीन की आवाज सुनकर हँस पड़ा...।

गुरुजी जी जैसे ही कमरे में आये, वह उठ खड़ा हुआ।

उसने गुरुजी के पांव छुए और कहा- गुरुजी, यह टी.वी. चीज़ें बेचने की खिड़की है न! क्या ये नई-नई चीज़ें बताती है?

गुरुजी ने कहा– हाँ गोपी, जो इन चीज़ों को बनाने वाले हैं, वे अपने माल को अच्छा बताते हैं। वे इनका विज्ञापन भी टी.वी. पर देते हैं। तभी तो ग्राहक का मन ललचाता है और वह उन्हें खरीदना चाहता है।

गोपी ने पूछा– गुरुजी, ये सब चीज़ें हमारे देश में बनती हैं!

गुरुजी बोले– कुछ यहाँ बनती हैं, कुछ बाहर देशों से आती हैं। कभी-कभी चीज़ें यहाँ बनती हैं, पर पैसा बाहर देश से आता है।

गोपी ने पूछा– गुरुजी, यह सौदा कौन करता होगा!

गोपी के प्रश्न पर गुरुजी ने समझाया– गोपी, यह सौदा देश-परेदश के बीच होता है। सौदे में शर्त होती है। देश के कानून-कायदे होते हैं। अब तो देश क्या और परदेश क्या- सब दरवाज़े खुले हैं। कहीं का भी माल खरीदो और कहीं भी बेचो। आज दुनिया खुले बाज़ार की ओर बढ़ रही है। अब सभी दरवाज़े खुले हैं। इसकी हमें भी जानकारी रखनी चाहिए। अपने दिमाग की खिड़की भी खुली होनी चाहिए।

गोपी ने पूछा– दिमाग की खिड़की का क्या मतलब है, गुरुजी!

गुरुजी बोले– गोपी, दिमाग की खिड़की का मतलब यह है कि अब सबको यह सोचना पड़ेगा कि इतनी सारी एक जैसी चीज़ों में से कौनसी वस्तु को चुनें।

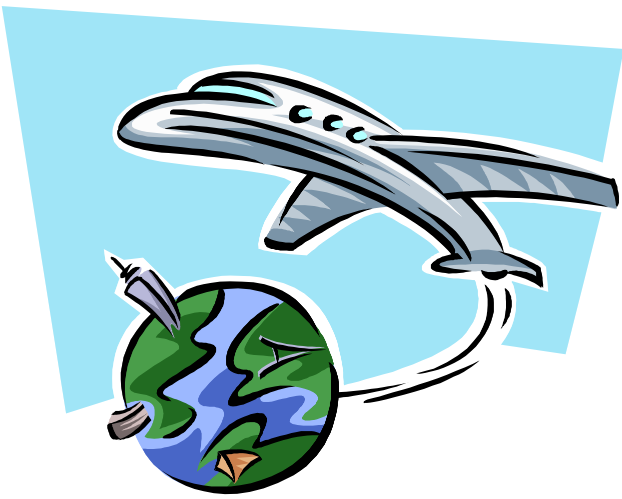
गोपी का सिर घूमा, वह बोला– गुरुजी, इससे हमारे देश की पूँजी का क्या होगा?

गुरुजी ने कहा– गोपी तुम बहुत बड़े-बड़े सवाल करने लगे हो। अब ऐसा करो, तुम्हें अगर ऐसी जानकारी में रुचि है तो दो साल बाद अर्थशास्त्र विषय लेकर पढ़ना। अर्थशास्त्र दुनिया की लेनदारी-देनदारी का पाठ समझाता है।

गोपी हँसकर बोला- जी गुरुजी, मैं जरूर पढ़ूँगा।

बच्चों से निम्न प्रश्न पूछें :

- राघव जी ने गोपी को सामान देने में देरी क्यों की?
- गोपी की माँ के खेत में एक भी दाना क्यों नहीं उपजा, यदि होड़ा-होड़ होती तो क्या होता?
- प्रतिस्पर्धा किसे कहते हैं और इसका लाभ किसे मिलता है?
- एकाधिकार क्या है और इससे क्या नुकसान होते हैं ?
- सरकारी डॉक्टर और प्राईवेट डॉक्टर में क्या फर्क था?
- अब कौनसे दरवाजे खुले हैं?
- 'दिमाग की खिड़की' का क्या मतलब है?



ISBN: 81-8257-051-4

CUTS International
कन्ज्यूमर यूनिटी एण्ड ट्रस्ट सोसायटी
कट्स सेन्टर फॉर इन्टरनेशनल ट्रेड, इकनॉमिक्स एंड एनवायरमेंट
डी-217, भास्कर मार्ग, बनीपार्क, जयपुर 302016, फोन: 91-141-2282821, फेक्स: 91-141-2282485
ई-मेल: citee@cuts-international.org, वेबसाईट: www.cuts-international.org