अध्याय - 2

भारत में अंग्रेजी राज्य की स्थापना

इस अध्याय में हम इंग्लैंड की व्यापारिक कंपनी के बारे में पढ़ेंगे, जो हमारे देश में मूलतः व्यापार करने आई थी। धीरे–धीरे इस देश पर वह शासन करने लगी। यह घटना अचानक नहीं घटी बल्कि इसके पीछे एक विस्तृत घटनाक्रम था। इस प्रक्रिया को समझने का हम प्रयास करेंगे।

कक्षा 7 में पढ़ी गई बातों के आधार पर बताएँ कि :–

(i) आठवीं शताब्दी में किस देश के व्यापारी भारत में व्यापार करने आए थे?

(ii) 1707 में मुगल बादशाह औरंगज़ेब की मृत्यु के पश्चात् भारत में कौन–कौन से राज्य बने?

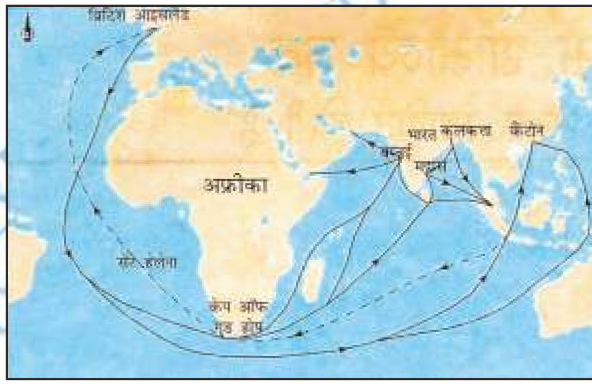
(iii) कुछ ऐसे यूरोपीय देशों के नाम बताएँ जो 15वीं से 17वीं शताब्दी के बीच व्यापार करने के उद्देश्य से हमारे देश में आए?

भारत और यूरोप के बीच व्यापार–

भारत और यूरोप के बीच प्राचीन काल से ही व्यापारिक संबंध थे। स्थल मार्ग से होने वाले इस व्यापार में अरब सौदागरों की भूमिका महत्वपूर्ण थी। वे भारतीय व्यापारियों और कारीगरों से सामान खरीद कर अरब के बाजारों में लाते थे, जहां से यूरोप के व्यापारी उसे खरीद कर अपने देशों के बाजारों तक पहुंचाते थे। इस तरह के व्यापार से यूरोप के लोगों तक ये सामान पहुँचते–पहुँचते काफी मंहगे हो जाते थे। साथ ही इस व्यापार में यूरोप के व्यापारियों का मुनाफा भी कम होता था।

15वीं शताब्दी के आसपास यूरोप के व्यापारियों ने लाल सागर से होते हुए स्थल मार्ग से भारत आना शुरु किया, लेकिन इसमें उन्हें अनेक कठिनाइयों का सामना करना पड़ता था।

© BSTBPC WEB COPY NOT TO BE PUBLISHED



चित्र 1 – अठारहवीं सदी में भारत तक आने वाले रास्ते

स्थल मार्ग से यूरोप तक माल पहुँचाने में समय काफी अधिक लगता था और रास्ते में लुट जाने का भय सदा बना रहता था। बहुत से स्थानों पर उन्हें चुँगी (कर) भी देना पड़ता था। इसके अतिरिक्त अरब के व्यापारी समूह उनके लिए तमाम तरह की मुश्किलें खड़ी करते थे। इस लिए यूरोप के व्यापारियों के लिए यह आवश्यक हो गया था कि वे एशिया और भारत के लिए एक ऐसे रास्ते की खोज करें जिसमें ये सारी मुश्किलें न हों।

आपने कक्षा सात में पढ़ा है कि इस दिशा में सर्वप्रथम सफलता पुर्तगाल के नाविकों को मिली। पुर्तगाल का नाविक वास्कोडिगामा 1498 ई. में यूरोप से होकर अफ्रिका का चक्कर लगाता हुआ उत्तमाशा अंतरीप (केप ऑफ गुड होप) के मार्ग से भारत के पश्चिमी तट पर स्थित कालीकट बन्दरगाह पर पहुँचा। कालीकट के शासक ने वास्कोडिगामा को अपने यहां व्यापार करने की अनुमति एवं सुविधा दी।

वास्कोडिगामा भारत से गरम मसालों को लेकर वापस लौटा उसे बेचकर यात्रा पर हुए खर्च से 60 गुणा लाभ हुआ। इससे पुर्तगाल के व्यापारी और नाविक बहुत उत्साहित हुए और उनका भारत आने का सिलसिला शुरू हो गया। आगे चलकर पुर्तगाली व्यापारियों ने भारत में कालीकट, गोआ, दमन, दीव एवं हुगली के बंदरगाहों में अपनी व्यापारिक कोठियाँ स्थापित की। उन्होंने भारत में राजनीतिक सत्ता स्थापित करने का प्रयास भी किया किन्तु वे सफल नहीं हुए।

आप भारत में मिलने वाले गरम मसालों की सूची बनाएँ।

भारत में पुर्तगाली व्यापारियों की सफलता ने यूरोप के दूसरे देशों के व्यापारियों को भी उत्साहित किया और वे भी उसी रास्ते से भारत आने लगे। इस तरह यूरोप के कई देशों में भारत तथा एशिया के अन्य भागों से व्यापार करने के लिए व्यापारिक कंपनियाँ स्थापित की गयीं। इनमें पुर्तगाल के अलावे हॉलैंड, इंग्लैंड, फ्रांस तथा डेनमार्क की कंपनियाँ प्रमुख थीं।

इन्हीं कंपनियों में से एक कंपनी ने आगे चलकर हमारे देश की बागडोर अपने हाथों में ले ली और इतना ही नहीं, इसने हमारे देश पर करीब 200 वर्षों तक शासन भी किया।

ईस्ट इंडिया कंपनी की स्थापना

31 दिसम्बर, 1600 को इंग्लैंड के कुछ व्यापारियों ने लंदन में ईस्ट इंडिया कंपनी की स्थापना की थी। इंग्लैंड की महारानी एलिजाबेथ प्रथम ने इस कंपनी को पंद्रह वर्षों के लिए पूरब (एशिया) के देशों के साथ व्यापार करने का एकाधिकार दिया। इसका मतलब था कि इंग्लैंड की केवल इसी कंपनी को भारत से व्यापार करने का अधिकार था। इग्लैंड का कोई अन्य व्यक्ति या व्यापारी समूह भारत के साथ व्यापार नहीं कर सकता था। इस तरह यह कंपनी भारत से चीजें खरीदकर यूरोप में ज्यादा कीमत पर बेच सकती थी।

लेकिन जरा सोचिये कि क्या ईस्ट इंडिया कंपनी को चुनौती देनेवाली अन्य दूसरी यूरोपीय कंपनियाँ नहीं थीं ? पुर्तगाल तो पहले से ही भारत के साथ व्यापार कर लाभान्वित हो रहा था। इसके साथ ही हॉलैंड, फ्रांस एवं डेनमार्क जैसे देशों की व्यापारिक कंपनियों के हित भी इंग्लैंड की ईस्ट इंडिया कंपनी से टकराने लगे। सारी कंपनियां एक जैसी चीजें, जैसे बारीक सूती कपड़े, रेशम, मलमल, नील, शोरा आदि खरीदती थीं। यूरोप में सूती कपड़ों का उत्पादन बिल्कुल ही नहीं होता था। वहां सूती कपड़ों का उपयोग गर्मियों में किया जाता था तथा ऊनी वस्त्रों के अन्दर अस्तर के रूप में जाड़ों में भी किया जाता था। इससे ऊनी कपड़े पहनने में ज्यादा मुलायम और आरामदेह हो जाते थे। पूरे यूरोप में भारत के मसालों की बहुत ज्यादा मांग थी। ठंडा प्रदेश होने के कारण यूरोप के लोगों के भोजन में मांस का उपयोग काफी होता था, जिसे स्वादिष्ट बनाने के लिए तथा मांस को लंबे समय तक उपयोग में लाए जाने योग्य बनाए रखने के लिए इन मसालों का उपयोग किया जाता था। जाड़े के मौसम की भयानक सर्दी में केवल इन्हीं साधनों का प्रयोग कर यूरोप के लोग मांस खा सकते थे। इसी

इन्हें भी जानें

वाणिज्यवाद : वाणिज्यवाद का मतलब लाभ कमाने के उद्देश्य से की गई व्यापारिक गतिविधियाँ आती हैं। इसमें किसी देश की संपदा का अंदाजा उसके पास जमा मूल्यवान धातुओं, विशेषतः स्वर्ण की मात्रा पर निर्भर करता है।

तरह नील का इस्तेमाल कपड़ा रंगने के लिए होता था। शोरा बारूद बनाने के काम आता था। यूरोप में इन सभी चीजों का अभाव था। इसके विपरीत यूरोप में उत्पादित बहुत कम ही चीजें भारत के लोगों के काम आती थीं। इसलिए यूरोप की कंपनियाँ मुख्य रूप से सोना और चाँदी देकर भारत से सामान खरीदती थीं। अधिक से अधिक सामान खरीदने तथा उससे अधिक से अधिक मुनाफा कमाने के लिए इन सभी कंपनियों में होड़ लगी रहती थी। इसका सबसे ज्यादा फायदा भारत के कारीगरों व छोटे व्यापारियों को होता था। उनका सामान तैयार होने के पहले ही बिक जाया करता था और वह भी काफी अच्छे दामों पर।

मगर इस होड़ का एक दूसरा पक्ष भी था। जो कंपनी ज्यादा वस्तुएं लेकर यूरोप के बाजार में जाती थी उसे ज्यादा मुनाफा होता था। साथ ही अगर एक ही तरह की वस्तुएं एक से ज्यादा कंपनी बेचती थी तो उस वस्तु की कीमत बाजार में कम हो जाती थी। इसलिए ये कंपनियां हमेशा इस प्रयास में रहती थीं कि दूसरी कंपनी को मुकाबले से बाहर कर दें। ज्यादा मुनाफा कमाने तथा बाजार पर एकाधिकार करने की होड़ में इन कंपनियों के बीच हिंसात्मक झगड़े भी होने लगे।

आजकल की व्यापारिक कंपनियाँ ज्यादा से ज्यादा मुनाफे कमाने के लिए क्या करती हैं?

इन कंपनियों के द्वारा जो माल भारत में खरीदा जाता था उसे जहाजों पर लादे जाने तक सुरक्षित रखने की आवश्यकता होती थी। यह खरीदा गया माल फैक्ट्री में रखा जाता था। उस वक्त इस शब्द का अर्थ वस्तुएँ बनाने की जगह से न होकर एक ऐसे गोदाम से था जिसकी किलेबंदी हो सके, जो दीवारों से घिरा हो और जहाँ आक्रमणकारी से बचाव हो सके। इन फैक्ट्रियों की सुरक्षा के लिए सैनिकों की भर्ती की जाती थी जिन्हें यूरोपीय तरीकों से ट्रेनिंग दी जाती थी। संख्या में कम होने के बावजूद ये सैनिक नियमित ट्रेनिंग की वजह से कई भारतीय राज्यों के सैनिकों के मुकाबले ज्यादा दक्ष होते थे।

अंग्रेज–फ्रांसिसी संघर्ष– अठारहवीं सदी के आरम्भ तक अंग्रेजों और फ्रांसीसियों ने अन्य यूरोपीय कंपनियों को उन महत्वपूर्ण स्थलों से हटा दिया जो उन्होंने एशिया और यूरोप के

बीच के व्यापार के लिए स्थापित किये थे। अब इंग्लैंड की ईस्ट इंडिया कंपनी का मुख्य मुकाबला सीधे रूप से फ्रांस की फ्रेंच ईस्ट इंडिया कंपनी के साथ था। इंग्लैंड व फ्रांस की सरकारें भी अपनी–अपनी कंपनियों को इस संघर्ष में पूरा समर्थन करते हुए उन्हें हर संभव सैनिक व आर्थिक मदद देती थीं। आप जानते हैं कि उस वक्त भारत में मुगल भाासन कमजोर हो चुका था और उसकी जगह अनेक छोटे–बड़े राज्य अस्तित्व में आ चुके थे। वे ताकतवर नहीं थे लेकिन हमेशा अपने पड़ोसी राज्यों के साथ युद्ध करते रहते थे। इन्हीं परिस्थितियों का फायदा इन कंपनियों ने उठाया। इन कंपनियों ने ऐसे राज्यों को प्राप्त करने की चेष्टा की, करों में छूट प्राप्त की तथा उस राज्य में व्यापार के एकाधिकार के बदले में वे इन राज्यों को सैनिक मदद देने का वादा करते थे।

इंग्लैंड की ईस्ट इंडिया कंपनी ने भारत में कई जगहों जैसे सूरत, मछलीपट्टनम, हुगली, पटना, कासिम बाजार आदि जगहों पर अपनी फैक्ट्रियों की स्थापना की। प्रायः इन्हीं जगहों के आस पास फ्रांसिसी ईस्ट इंडिया कंपनी की भी फैक्ट्रियां थीं। इसके अलावे फ्रांसीसियों ने पूर्वी तट पर चंद्रनगर, बालासोर एवं पश्चिमी तट पर माहे में फैक्ट्रियां स्थापित की थी। फ्रांसीसियों का प्रधान कार्यालय भारत के दक्षिण–पूर्वी समुद्र तट पर पांडिचेरी (वर्त्तमान पुदूचेरी) में था। उस प्रदेश में अंग्रेजों का प्रमुख केन्द्र फोर्ट सेंट जार्ज (मद्रास) में था। उस समय यूरोप में भी इंग्लैंड और फ्रांस के बीच प्रतिद्वंद्विता थीं। यूरोप में जब इन दोनों देशों में संघर्ष आरंभ हुआ तो भारत में इन दोनों कंपनियों के बीच संघर्ष की शुरुआत हुई। यह शुरुआत दक्षिण भारत में कर्नाटक से हुई।

कर्नाटक मुगल साम्राज्य का एक सूबा था जो लगभग स्वतंत्र हो चुका था। फ्रांसिसी कंपनी का मुख्य कार्यालय इनकी सीमा के काफी करीब था। सन 1740 के आस–पास

चित्र 2 – हुगली नदी के किनारे अंग्रेजों की फैक्ट्री

कर्नाटक के नवाब ने यह देख कर कि उसके सूबे में फ्रांसीसियों की शक्ति बढ़ती जा रही है, उनके खिलाफ एक सेना भेजी। इस युद्ध में कर्नाटक की सेना हार गई। इस लड़ाई के परिणाम ने सिद्ध कर दिया कि एक छोटी सेना भी, यदि सैनिकों में अनुशासन हो, उन्हें नियमित रूप से प्रशिक्षण व वेतन दिया जाए, उन्हें यूरोप में विकसित नई बंदूकें दी जाएं तो भारतीय सैनिकों की काफी बड़ी सेना को हरा सकती थी।

सन् 1750 के आसपास कर्नाटक में उत्तराधिकार का संघर्ष शुरू हुआ, जिसमें फ्रांसिसी एवं अंग्रेज कंपनियाँ आमने–सामने आ गईं। इसमें अंग्रेज कंपनी अपनी पसंद के व्यक्ति को कर्नाटक का नवाब बनाने में सफल रही और फ्रांसीसियों को एक बड़ा झटका लगा।

चित्र 3 – सिराजुद्दौला

अंग्रेज और बंगाल :–कर्नाटक के बाद संघर्ष का क्षेत्र दक्षिण से उत्तर पूर्व की ओर बंगाल में स्थानांतरित हो गया। बंगाल में अंग्रेजों ने कलकत्ता में अपनी फैक्ट्री स्थापित कर रखी थी। बंगाल मुगल साम्राज्य का एक धनी और बड़ा प्रांत था। इसमें आधुनिक बिहार और उड़ीसा भी शामिल थे। मुगलों की केन्द्रीय सत्ता की कमजोरियों का लाभ उठाते हुए बंगाल के दीवान मुर्शिद कुली खाँ ने अपने को एक स्वतंत्र शासक घोषित कर लिया था। वैसे वे मुगल बादशाह को नियमित रूप से राजस्व भेजते रहे। मुर्शिद कुली खाँ के बाद अलीवर्दी खाँ 1740 ई. में बंगाल का नवाब बना। उसने बंगाल में कुशल प्रशासन कायम किया। अलीवर्दी खाँ ने यूरोप के व्यापारियों को हमेशा अपने नियंत्रण में रखने का प्रयास किया। उसके बाद उसका नाती सिराजुद्दौला नवाब बना। सिराजुद्दौला के नवाब बनने पर उसके परिवार के सदस्यों के बीच साजिश और झगड़े शुरू हो गए। इन साजिशों ने ईस्ट इंडिया कंपनी को बंगाल में हस्तक्षेप करने का अवसर दिया।

उस समय का बंगाल

एक अंग्रेज इतिहास लेखक एस.सी. हिल, उस समय के बंगाल के किसानों के बारे में लिखता है कि अठारहवीं सदी के मध्य में बंगाल के किसानों की हालत उस समय के फ्रांस या जर्मनी के किसानों की हालत से बढ़ कर थी। यदि उस समय के शहरों की हालत पर नजर डाली जाय तो बंगाल की राजधानी, मुर्शिदाबाद के बारे में स्वयं प्रसिद्ध अंग्रेज सेनापति क्लाइव लिखता है –

'मुर्शिदाबाद का शहर उतना ही लम्बा, चौड़ा, आबाद और धनवान है जितना कि लंदन का शहर। अंतर इतना है कि लंदन के धनाढ्य से धनाढ्य व्यक्ति के पास जितनी सम्पत्ति हो सकती है उससे बेइंतहा ज्यादा सम्पत्ति मुर्शिदाबाद में अनेक के पास है।'

आज मुर्शिदाबाद शहर की क्या स्थिति है। पता करें?

बंगाल पर व्यापार से शासन तक – बंगाल में पहली अंग्रेजी फैक्ट्री 1651 में हुगली नदी के किनारे शुरू हुई। व्यापार में वृद्धि होने के साथ–साथ इसके चारों ओर कम्पनी के अधिकारी एवं व्यापारी भी बसने लगे।

चित्र 4 – फोर्ट विलियम

धीरे–धीरे कंपनी ने इस आबादी के चारों तरफ एक किला बनाना शुरू किया। इस किले का नाम फोर्ट विलियम रखा गया। कंपनी ने अपने व्यापार को ज्यादा से ज्यादा विस्तार देने के लिए 1696 में 1200 रूपये का भुगतान करके तीन गाँवों की जमींदारी यानी लगान एकत्र करने का अधिकार प्राप्त कर लिया। ये तीन गाँव

थे गोविंदपुर, सूतानाती और कालीकाता। तीनों गाँवों के मिलने के बाद आगे चलकर इन्हें कलकत्ता कहा जाने लगा। अब इसे कोलकाता कहा जाता है।

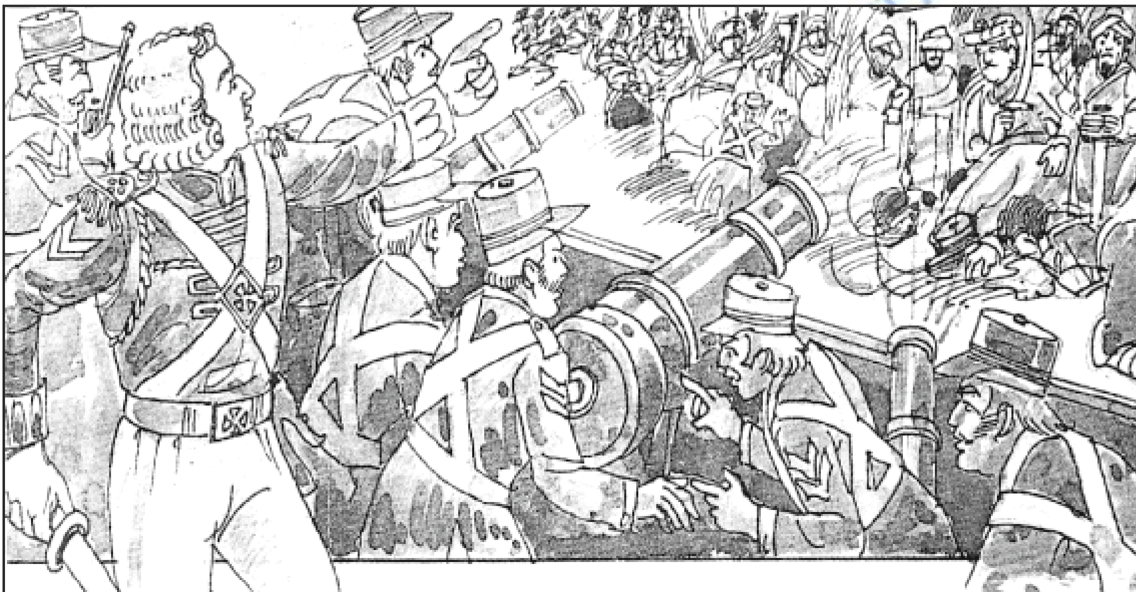
कम्पनी की फैक्टरी मद्रास एवं बंबई में भी थे। आज इन जगहों को किस नाम से जाना जाता है?

कंपनी ने मुगल सम्राट फर्रुखसियर से 1717ई. में एक शाही फरमान प्राप्त किया। इसके अनुसार कंपनी को तीन हजार रुपये वार्षिक कर के बदले बिना कोई अन्य कर दिए बंगाल में व्यापार करने की अनुमति मिल गई। इस आदेश के बाद कंपनी राज्य में जो माल खरीदती थी, उस पर उसे कोई कर नहीं देना पड़ता था।

जरा सोचें बिना शुल्क चुकाए व्यापार करने के क्या परिणाम हुए होंगे?

चित्र 5 – कासिम बाजार

इस पूरी व्यवस्था से बंगाल के राजस्व का काफी नुकसान हो रहा था। कंपनी को मिली इस छूट का फायदा कंपनी के कर्मचारी अपने निजी व्यापार के लिए भी कर रहे थे। बंगाल के नवाब सिराजुद्दौला को यह व्यवस्था पसंद नहीं आयी। उसने कंपनी को बिना शुल्क व्यापार करने से मना कर दिया। उसने कंपनी पर धोखाधड़ी का आरोप लगाते हुए उनकी किलेबंदी के विस्तार पर रोक लगा दी। कंपनी भी अब यह समझ रही थी कि अगर बंगाल के व्यापार को सुरक्षित रखना है तो सिराजुद्दौला को नवाब पद से हटाना होगा। इसके लिए कंपनी ने बंगाल की राजनीति को टटोलना शुरू किया। उसने सिराजुद्दौला से असंतुष्ट व्यक्तियों से साठगांठ करना शुरू किया। सिराजुद्दौला की जगह कंपनी एक ऐसा नवाब चाहती थी जो उसके इशारों पर चल सके। इसके लिए कंपनी ने बंगाल के दो बड़े व्यापारी– अमीचंद और जगत सेठ के साथ–साथ नवाब के सेनापति मीर जाफर को अपनी ओर मिला लिया। कंपनी का प्रयास था कि सिराजुद्दौला के असंतुष्टों में से किसी को नवाब बना दिया जाए। जवाब में



चित्र 6 – पलासी युद्ध

सिराजुद्दौला ने अपने करीब 30,000 (तीस हजार) सिपाहियों के साथ कासिम बाजार में स्थित इंगलिश फैक्ट्री पर हमला बोल दिया। कंपनी की सेना का नेतृत्व राबर्ट क्लाइव कर रहा था। अंततः जून, 1757 में मुर्शिदाबाद के पास पलासी में युद्ध हुआ। इस युद्ध में नवाब की सेना हार गई। सिराजुद्दौला मारा गया और मीर जाफर को बंगाल का नवाब बना दिया गया। इस लड़ाई के साथ भारत में कंपनी की सत्ता की स्थापना की शुरूआत हुई।

इन्हें भी जानें

पलासी का असली नाम फलाशी था जिसे अंग्रेजों ने बिगाड़ कर पलासी कर दिया था। इस जगह को यहाँ पाए जाने वाले पलाशी के फूलों के कारण पलाशी कहा जाता था। पलाश के खूबसूरत लाल फूलों से गुलाल बनाया जाता है जिसका होली में इस्तेमाल होता है।

1 जनवरी 1759 को इंग्लैंड के प्रधानमंत्री विलियम पिट के नाम क्लाइव ने यह पत्र लिखा–

'अंग्रेजी फौज की कामयाबी के जरिए एक महान क्रांति इस देश में की जा चुकी है। उस क्रांति के बाद एक सन्धि की गई है जिससे कंपनी को बड़े जबरदस्त

फायदे हुए हैं। मुझे मालुम है कि इन सब बातों की तरफ एक हद तक अंग्रेज कौम का ध्यान आकर्षित हो चुका है, किन्तु मौका मिलने पर कंपनी इस तरह के प्रयत्नों में लगी रहेगी जो उसके आजकल के इतने बड़े इलाके और आगे की जबरदस्त सम्भावनाओं, दोनों के अनुरूप हो। मैंने कंपनी को अत्यन्त जोरदार शब्दों में इस बात की जरूरत दर्शा दी है कि उन्हें इतनी सेना हिन्दोस्तान भेज देनी चाहिए और बराबर हिन्दोस्तान में रखनी चााहिए, जिससे वह अपने उस समय के धन और इलाके को और बढ़ाने के सबसे पहले मौके से फायदा उठा सके। दो साल की मेहनत और तजुरबे से मैंने इस देश की हुकूमत के बारे में और यहाँ के लोगों के स्वभाव के बारे में जो परिपक्व ज्ञान प्राप्त किया है उससे मैं साहस के साथ कह सकता हूँ कि इस तरह का मौका जल्दी ही फिर आनेवाला है।

चित्र 7 – रॉबर्ट क्लाइव

इस जीत के बाद कंपनी का कर–मुक्त व्यापार पुनः आरंभ हो गया। कंपनी चाहती तो बंगाल का शासन अपने हाथों में ले सकती थी, लेकिन व्यापार के द्वारा ज्यादा से ज्यादा मुनाफा कमाना उनके लिए ज्यादा महत्वपूर्ण था। इस मुनाफे के अलावे मीर जाफर ने कंपनी के बड़े अधिकारियों को भेंट या घूस के रूप में भारी रकम दी। कंपनी के अधिकारियों की मांगों को पूरा करने में खजाना खाली होने लगा। फिर भी कंपनी संतुष्ट नहीं थी। जल्द ही मीर जाफर को अपनी गलती का अहसास होने लगा। उसने इसका विरोध किया। उसके विरोध के पश्चात् कंपनी ने मीर जाफर को हटा कर उसके दामाद मीर कासिम को 1760 में बंगाल का नवाब बना दिया। मीर कासिम ने नवाब बनने की खुशी में कंपनी को बर्दवान, मिदनापुर तथा चटगाँव जिले की जमींदारी सौंप दी। लेकिन दूसरी तरफ उसने कंपनी पर

अपनी पूर्ण निर्भरता की स्थिति को समझा। उसने कंपनी के शिकंजे से छुटकारा पाने के लिए कई कदम उठाये। उसने मीर जाफर के उन सभी अफसरों को हटाना शुरू किया जो कंपनी से मिले हुए थे। उसने बंगाल की आर्थिक स्थिति को भी सुधारने का प्रयास किया। कंपनी और उसके अधिकारी एवं कर्मचारी मुगल बादशाह फर्रुखसीयर द्वारा प्राप्त शाही फरमान द्वारा मिली सुविधाओं का दुरूपयोग कर रहे थे। वे बिना चुंगी दिये ही व्यापार करते थे। इससे राज्य को आर्थिक नुकसान हो रहा था तथा देशी व्यापारियों को भी धक्का लग रहा था, क्योंकि वे लोग निःशुल्क व्यापार नहीं कर सकते थे। विवश होकर मीर कासिम ने चुंगी की वसूली खत्म कर दी ताकि भारतीय व्यापारी भी कम्पनी के व्यापारियों की बराबरी में व्यापार कर सकें।

26 मार्च 1762 ई. को मीर कासिम ने अंग्रेज कर्मचारियों के व्यवहार की शिकायत की थी। उसने लिखा :

'कलकत्ते से ढाका, कासिम बाजार और पटना तक प्रत्येक स्थान पर प्रत्येक अंग्रेज अधिकारी, उसके गुमाश्ते तथा एजेंट मेरे कर्मचारियों के स्थान पर स्वयं जमींदार, तालुकेदार और लगान वसूल करनेवाले का कार्य करते हैं। इसके अतिरिक्त प्रत्येक जिले, नगर और गांव में गुमाश्ते और अन्य कर्मचारी चावल, धान, तेल, बांस, पान आदि का व्यापार करते हैं और कंपनी की दस्तक लिए हुए प्रत्येक व्यक्ति अपने आपको कंपनी से कम नहीं समझता है।'

चित्र 8 – मीर कासिम

मुर्शिदाबाद पर कंपनी का दबाव बना रहता था। इस दबाव और नियंत्रण से बचने के लिए मीर कासिम अपनी राजधानी मुर्शिदाबाद से हटाकर मुंगेर ले गया। मुंगेर की उसने बड़ी सुन्दर और मजबूत किलेबंदी की और करीब चालीस हजार सैनिकों की फौज तैयार की। अपने सैनिकों को युद्ध के नए तरीके सिखाने के लिए उसने यूरोपीय प्रशिक्षकों को नियुक्त

इन्हें भी जानें

दस्तकः—दस्तक वह प्रमाण पत्र था जो अंग्रेजी फैक्ट्री का अध्यक्ष कंपनी के सामान के संबंध में देता था जिससे उस सामान के व्यापार पर चुंगी नहीं लगती थी।

चित्र 9 – मुंगेर का किला

किया। इतना ही नहीं उसने मुंगेर में बंदूकों एवं तोपों के कारखाने की स्थापना की। आज भी आप मुंगेर में मीर कासिम द्वारा निर्मित किले को देख सकते हैं।

मुंगेर किस नदी के किनारे बसा है? तथा मुंगेर किन–किन चीजों के लिए प्रसिद्ध है, पता करें?

निःसंदेह मीर कासिम द्वारा उठाए गये इन कदमों से कंपनी के अफसर नाराज हो गए और उन्होंने नवाब को हटाने का फैसला किया। मीर कासिम ने महसूस किया कि वह अकेला कंपनी की फौज का सामना नहीं कर सकता है। इसलिए उसने मुगल शासक शाह आलम और अवध के नवाब शुजाउद्दौला से मदद मांगी। इन

चित्र 10 – 1765 ई० में बंगाल की दीवानी प्राप्त करते

इन्हें भी जानें

बक्सर– कहते हैं वेद मंत्र की रचना करनेवाले बहुत से ऋषि यहाँ हुए। इस स्थान को वेदगर्भ कहते हैं। यहाँ गौरीशंकर मंदिर के पास एक तालाब है जिसका पहले नाम था अघसर अर्थात् पाप को दमन करनेवाला। कहते हैं कि वेदशिरा नाम के एक ऋषि ने दुर्वासा ऋषि को उकसाने के लिए व्याघ्र का रूप बनाया। इस पर क्रोधित होकर दुर्वासा ने उन्हें शाप दिया। किन्तु व्याघ्र ही बना रहा। अन्त में इसी तालाब में नहाने से वेदशिरा अपना असली रूप पा सके। तब से इस तालाब का नाम पड़ा व्याघ्रसर। पीछे इस शहर का नाम धीरे–धीरे व्याघ्रसर से बघसर और अंत में बक्सर हो गया।

तीनों की संयुक्त सेना की कंपनी की सेना के साथ पश्चिम बिहार के बक्सर नामक स्थान पर

1764 ई. में लड़ाई हुई जिसमें भारतीय सेनाओं की हार हुई। इस हार के पश्चात 1765 ई. में शुजाउद्दौला और शाह आलम ने इलाहाबाद में क्लाइव के साथ समझौतों पर हस्ताक्षर किए। समझौतों के अनुसार ईस्ट इंडिया कंपनी को बंगाल, बिहार और उड़ीसा की दीवानी मिल गई। इससे कंपनी को इन प्रदेशों से राजस्व वसूली का अधिकार मिल गया।

कंपनी को दीवानी मिलने से क्या–क्या फायदे हुए होंगे?

इस तरह कंपनी के एक बहुत ही महत्वपूर्ण उद्देश्य की पूर्ति हो गई। अठारहवीं सदी की शुरूआत से ही भारत के साथ कंपनी का व्यापार बढ़ता जा रहा था। लेकिन उसे भारत से चीजें खरीदने के लिए अपने देश से लाए गए सोने और चांदी का ही इस्तेमाल करना पड़ता था। इससे इंग्लैंड में सोने और चांदी की कमी होने लगी थी एवं पूरे इंग्लैंड में इसका विरोध होने लगा था। यहां तक कि वहां की सरकार ने भी कंपनी को किसी और विकल्प की तलाश करने का आदेश दिया था। बंगाल की दीवानी हासिल करना कंपनी के लिए एक महत्वपूर्ण विकल्प के रूप में उभरा। इससे होने वाले मुनाफे से वे भारत से सामान खरीद कर इंग्लैड भेज सकते थे और उन्हें चाँदी लाने की आवश्यकता नहीं रह गयी। इस तरह अब बगैर अपना कोई पैसा लगाये वे भारत के लोगों से ही पैसा वसूल कर भारत का ही सामान सस्ते में खरीद कर यूरोप भेज सकते थे और मुनाफा कमा सकते थे।

चित्र 11 – कंपनी के लिए काम करने वाला बंगाल का एक सवार,
एक अज्ञात भारतीय चित्रकार द्वारा बनाया गया चित्र, 1780

पलासी युद्ध की विजय के बाद अगर वे चाहते तो यहाँ के नवाब बन सकते थे। लेकिन उन्होंने ऐसा नहीं किया। भाासन चलाने के पचड़े से बचकर उन्होंने व्यापार करना और धन कमाने का सिलसिला जारी रखा। लेकिन बंगाल विजय के पश्चात् वे

भारत में एक महत्वपूर्ण राजनैतिक शक्ति के रूप में उभरे और धीरे–धीरे पूरे भारत के आर्थिक संसाधनों पर अपना कब्जा जमाने के प्रयास में लग गए।

बंगाल के बाद कंपनी ने भारत के अन्य राज्यों पर कब्जा जमाने के लिए लड़ाई के साथ–साथ विभिन्न राजनीतिक, आर्थिक और कूटनीतिक साधनों को अपनाया। ज्यादातर राज्य कंपनी की सैनिक भाक्ति से डर कर उसकी बातें मानने को तैयार हो गये। ऐसे राज्यों पर अपना नियंत्रण स्थापित करने के लिए कंपनी ने उनके साथ 'सहायक संधि' की। इसके अन्तर्गत भारतीय शासकों को अपने क्षेत्र में कंपनी की फौज रखनी पड़ती थी। इसका खर्च भी उन्हें ही देना पड़ता था। अगर कोई शासक खर्च की रकम अदा करने में अपनी लाचारी दिखाता तो जुर्माने के तौर पर कंपनी उनके इलाके को अपने कब्जे में ले लेती। सहायक संधि को स्वीकार करनेवाला पहला शासक हैदराबाद का निजाम और दूसरा शासक अवध का नवाब था। इन दोनों शासकों को अपने राज्यों के कुछ हिस्से कंपनी को देने पड़े थे। इसके अलावा भारतीय शासकों को अपने राज्य में एक अंग्रेज अधिकारी भी रखना पड़ता था। इस अधिकारी को 'रेजिडेंट' कहा जाता था। रेजिडेंट के माध्यम से कंपनी इन राज्यों के अंदरूनी मामलों पर नजर रखती थी। उस राज्य का अगला राजा कौन होगा, किस–किस को पद देना उचित होगा, आदि चीजें भी कंपनी के अफसर ही तय किया करते थे।

कई राजाओं और नवाबों ने कंपनी की चालों को समझा। कंपनी शासन को चुनौती देने के लिए उन्होंने बड़े पैमाने पर तैयारियां की। कंपनी भी ऐसे शासकों से बलपूर्वक निपटने के लिए तैयार थी। आइए कुछ ऐसे भारतीय शासकों के बारे में जानें जिन्होंने डटकर कंपनी का मुकाबला किया।

दक्षिण भारत का मैसूर राज्य (वर्तमान में कर्नाटक) उस समय काफी समृद्ध एवं ताकतवर था। वहां हैदर अली (1761 से 1782) एवं उसके पुत्र टीपू सुल्तान (1782–1799) ने सफलता पूर्वक शासन किया। मालाबार तट पर होनेवाला व्यापार, जहाँ से कंपनी काली मिर्च और इलायची खरीदती थी मैसूर के नियंत्रण में था। 1785 में टीपू सुल्तान ने अपने राज्य में पड़नेवाली बंदरगाहों से चंदन की लकड़ी, काली मिर्च और इलायची के निर्यात पर रोक लगा

दी। टीपू ने फ्रांसीसियों से मित्रता की और अपनी सेना के आधुनिकीकरण में उनकी मदद ली। उसके इन कदमों से कंपनी और मैसूर में लड़ाई छिड़ गई। टीपू की कंपनी के साथ आखिरी लड़ाई 1799 में श्रीरंगपट्म में हुई जिसमें टीपू बहादुरी के साथ लड़ते हुए मारा गया।

टीपू की कहानी

चित्र 12 – 'शेर–ए–मैसूर' टीपू सुलतान

राजाओं की छवि अक्सर जनश्रुतियों से भी बनती है। प्रचलित किस्सों में उनकी ताकत का खूब यशगान किया गया है। 1782 ई. में सुलतान बने टीपू के बारे में कहा जाता है कि एक बार वे अपने फ्रांसिसी दोस्त के साथ जंगल में शिकार खेलने गए थे। वहां एक शेर उनके सामने आ गया। उनकी बंदूक ने मौके पर साथ नहीं दिया और कटार भी जमीन पर गिर गई। फिर भी टीपू ने निहत्थे ही शेर का मुकाबला किया और आखिरकार कटार उठा ली अंत में उन्होंने शेर को मार गिराया। इसी के बाद से उन्हें 'शेर–ए–मैसूर' कहा जाने लगा

टीपू की मौत के बाद अंग्रजों ने मैसूर का शासन पुराने वोडियार राजवंश के हाथों में सौंप दिया। मैसूर राज्य के कुछ इलाके कंपनी ने हथिया लिया और वहां का नया राजा पूर्णतः कंपनी के अधीन हो गया।

चित्रः–13

अंग्रेज और मराठे– मराठों के बारे में आप कक्षा सात में भी पढ़ चुके हैं कंपनी ने आगे मराठों की ओर ध्यान दिया। 1761 ई. में पानीपत की तीसरी लड़ाई में हार के बावजूद मराठे भारत के बहुत बड़े भाग को नियंत्रित करते थे। किन्तु वे आपस में बँटे हुए थे। इनकी बागडोर सिंधिया, होलकर, गायकवाड़ और भोंसले जैसे अलग–अलग राजवंशों के हाथों में थी।

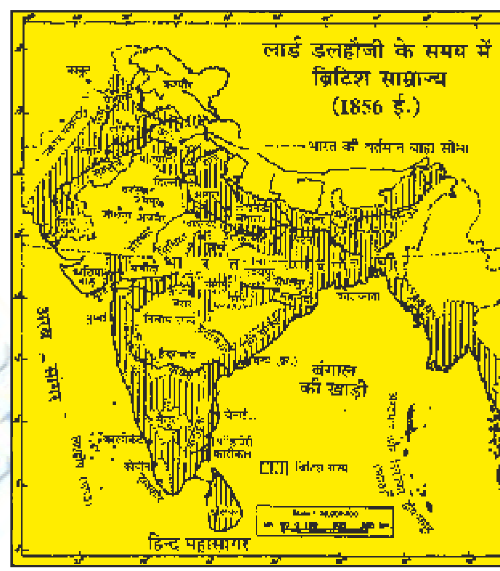
© BSTBPC WEB COPY NOT TO BE PUBLISHED

कंपनी के अधिकारियों और फौज ने मराठा प्रमुखों की आपसी लड़ाइयों का फायदा उठाया और एक के बाद एक कई लड़ाइयों में मराठों को कमजोर कर दिया। अंततः 1817–19 के युद्ध में मराठे पूरी तरह पराजित हुए और मराठों का क्षेत्र भी कंपनी के प्रभावाधीन हो गया।

चित्र 14 – महाराजा रणजीत सिंह

कंपनी और पंजाब– अब कंपनी का ध्यान पंजाब के महाराजा रणजीत सिंह की ओर गया। 1799 ई. से 1839 ई. तक पंजाब, कश्मीर और आधुनिक हिमाचल प्रदेश के कुछ भागों पर इनका शासन था। रणजीत सिंह के जीवनकाल में ही उसके राज्य के विस्तार को कंपनी ने रोक दिया। लेकिन इनके जीवनकाल में कंपनी पंजाब को नियंत्रित करने में असफल रही। रणजीत सिंह की मृत्यु के बाद पंजाब में अस्थिरता आ गई। इस स्थिति का फायदा उठाकर 1849 में कंपनी ने पंजाब को अपने नियंत्रण में लिया।

विलय नीति– सीधे युद्धों के अलावा भारतीय राज्यों को अपने नियंत्रण में लेने के लिए कंपनी ने अन्य बहाने भी ढूंढने शुरु किये। 'विलय नीति' भी ऐसा ही एक बहाना था। इस नीति के अन्तर्गत अगर किसी शासक की मृत्यु हो जाती थी और उसका अपना कोई पुत्र नहीं होता तो उसके राज्य को कंपनी अपने नियंत्रण में ले लेती थी। इस नीति के तहत 1848 ई. से 1856 ई. के बीच भारत के कई राज्य सतारा, संबलपुर, उदयपुर, नागपुर और झांसी कंपनी के नियंत्रण में आ गये थे।



चित्र – 15

अंग्रेजों ने विलय नीति के द्वारा जिन भारतीय राज्यों को अपने नियंत्रण में लिया उसे चित्र 15 में खोजें।

कंपनी हुकूमत की स्थापना– इस प्रकार 1856 ई. तक लगभग सम्पूर्ण भारत पर कंपनी का नियंत्रण हो चुका था। जरा सोचिये 1600 ई. में स्थापित एक व्यापारी कंपनी कैसे इतने बड़े साम्राज्य को अपने नियंत्रण में लेने में सफल रही। आइए उसकी सफलता के कुछ कारणों पर विचार करें।

जैसा कि आपने कक्षा–7 में पढ़ा था कि 1707 ई. में औरंगजेब की मृत्यु के बाद कई नये स्वतंत्र क्षेत्रीय राज्यों का उदय हुआ था। इनमें आपसी तालमेल का अभाव था। हर राज्य दूसरों के इलाके हड़प कर अपने राज्य का विस्तार चाहता था। एकता के अभाव के कारण भारतीय राज्य एक–एक कर आसानी से कंपनी के हाथों पराजित हो गए।

कंपनी की सेना के पास भारतीय सेनाओं से बेहतर तोपें और बंदूकें थीं। भारतीय सैनिकों की तुलना में उसे नियमित रूप से अभ्यास कराया जाता था। भारतीय सैनिकों की तुलना में वह अधिक अनुशासित थी और उन्हें नियमित रूप से वेतन मिलता था।

कंपनी की सफलता के उपर्युक्त कारणों में से आपके अनुसार सर्वाधिक महत्वपूर्ण कारण क्या हो सकता है। इनके अतिरिक्त आप किसी और कारण के बारे में बता सकते हैं?

अपना लाभ सर्वोपरि– आपने देखा कि ईस्ट इंडिया कंपनी जो हमलोगों के देश में व्यापार करने आयी थी, किस प्रकार उसने यहाँ की आन्तरिक कमजोरियों का फायदा उठाते हुए अपने आपको एक राजनीतिक शक्ति के रूप में स्थापित कर लिया। यहाँ के आर्थिक संसाधनों से लाभ उठाते हुए इस देश के शासक बन बैठे। इस देश का शासक बनने के बाद इस देश में वस्तुओं के उत्पादन एवं उससे होनेवाले मुनाफे को कंपनी अपने जरूरत और लाभ के अनुसार तय करने लगी। आइए इसे एक उदाहरण से समझने का प्रयास करें। सबसे पहले कंपनी भारत में बना कपड़ा यूरोप में बेचकर मालामाल हो रही थी। फिर जब इंग्लैंड में कपड़े के कारखाने लग गए तो वे वहाँ का बना कपड़ा और दूसरे सामान भी भारत में बेचने लगी। भारत से वे कपास खरीद कर अपने देश के कारखानों को बेचती। वे भारत में कई जरूरी फसलें उगवा कर उन्हें दूर–दूर भेजती– जैसे नील, पटसन, अफीम, गन्ना, चाय

कॉफी आदि। इसके अलावे कंपनी कारीगरों से जोर जबरदस्ती से बहुत कम कीमत पर माल खरीदने की कोशिश करती। कारीगर गाँव छोड़कर भाग रहे थे। कंपनी किसानों से भी ज्यादा लगान वसूल करने की कोशिश करती। यह सब किस प्रकार हो रहा था, यह आप आगे के पाठों में पढ़ेंगे। कंपनी की आड़ में राज्यों में लूट–खसोट, धोखा–धड़ी मची हुई थी।

अभ्यास

आइए फिर से याद करें :–

1. रिक्त स्थानों को भरें:

(क) भारत और यूरोप के बीच स्थल मार्ग से होनेवाले व्यापार में ....की महत्वपूर्ण भूमिका थी।

(ख) कंपनी द्वारा खरीदा गया माल .... में रखा जाता था।

(ग) एक के बाद एक कई लड़ाइयों ने मराठों को .... कर दिया।

(घ) .... अंग्रेजों के साथ सबसे पहले 'सहायक संधि' को स्वीकार किया।

(ङ) .... ने विलय नीति का अनुसरण किया।

2. सही और गलत बताइए।

(क) यूरोप के व्यापारी भारत में अपना माल बेचने और बदले में यहाँ से सोना चाँदी लेने आए थे।

(ख) ईस्ट इंडिया कंपनी को भारत में व्यापार करने का एकाधिकार मिल गया।

(ग) भारतीय राज्य एकता के अभाव में एक–एक कर अंग्रेजी शासन के अधीन होते चले गए।

(घ) कर मुक्त व्यापार से बंगाल के राजस्व का काफी नुकसान हो रहा था।

(ङ) कंपनी की सेना की जीत हुई, क्योंकि उनके पास भारतीय सेनाओं से बेहतर तोपें और बंदूक थीं।

आइए विचार करें :–

(i) यूरोप की व्यापारिक कंपनियों ने क्यों भारत के राजनीतिक मामलों में हस्तक्षेप करना शुरू किया?

(ii) अंग्रेज बंगाल पर क्यों अधिकार करना चाहते थे?

(iii) क्यों और किन परिस्थितियों में भारतीय शासकों ने सहायक संधि की शर्तों को स्वीकार किया?

(iv) पलासी और बक्सर के युद्धों में आप किसे निर्णायक मानते हैं? और क्यों?

आइए करके देखें :–

(i) मीर कासिम, हैदरअली, टीपू सुल्तान और महाराजा रणजीत सिंह के चित्र अपनी उत्तर पुस्तिका में चिपका कर इनके बारे में जानकारियाँ इकट्ठी करें।

© BSTBPC
WEB COPY ,NOT TO BE PUBLISHED