

इन्टरव्यू ३९

122

प्र: आपका नाम क्या है ?

ज: मेरा नाम विनोद है।

प्र: आपकी उम्र कितनी है ?

ज: मेरी उम्र 40 साल है।

• प्र: क्या काम करते हैं आप ?

ज: हमारा बनारसी साड़ी का मेटेरियल है केला जैसे ये बम्बर, जाला साड़ी में किनारा फाल या डिजाइन होता है उसके धागे को हम बेचते हैं। यही हमारा काम है।

प्र: आप अपना माल कहां से लाते हैं ?

ज: यहीं बनारस से खरीदते हैं। छोटे दुकानदार हैं इसलिए आढ़त वालो से या स्टोर वालो से किलो लेकर इसको फुटकर में बेचते हैं 100ग्राम 50 ग्राम जैसा ग्राहक आ जाए।

प्र: शुरू से आप यही काम कर रहे हैं ?

ज: नहीं, हमारा काम पहले चाय बेचने का था इधर 4-5 साल से इसमें हैं।

प्र: इस काम में आप मुनाफा देखते हुए आये होंगे ?

ज: नहीं मुनाफा नहीं हमारे इस मुहल्ले में इसका काम ज्यादा है। इसीलिए हमने यहां पर दुकान खोला। अब हमसे चाय की दुकान में काम हो भी नहीं सकता रहा। उम्र के हिसाब से अब हमे बैठ के काम चाहिए। इसमें बैठ गए हैं। 100-150 कभी 60 मतलब 100 रुपये के आसपास रोज की आमदनी हमारी हो जाती है।

प्र: माफ करियेगा आप हिन्दू है या मुस्लमान ?

ज: हिन्दू हैं।

• प्र: क्योंकि बुनकारी का काम पूरा मुस्लमान करते हैं ?

ज: हां, लेकिन बुनकारी में हिन्दू-मुस्लिम दोनों लगे हुए हैं। ये बिनते हैं तैयार करते हैं जिसको बेचते हैं वो टोटल गद्दी हिन्दूओं का है। गुंज गली गोल घर सब गद्दी वहीं है। बनारसी का मेन काम जैसे डीलीवर करना, क्या पोजिशन है क्या खराब है ये आपको चौक से पूरी जानकारी मिलेगी। आपका क्या नाम है ?

प्र: रेशम में कितने का अन्तर बैठते पूरे लागत में यानी मुनाफा ?

ज: हम लोग इसे खरीद के लाते हैं 310 रुपये में 308 में इसको खरीद के हम लाते हैं इसका बिक्री है 330रुपया-340 रुपया। 25-30 रुपयां किलो की हम लोगों की आमदनी है। यही से खरीदना यहीं से बेचना है।

प्र: बुनकर लोग आपसे ही खरीदते हैं ?

ज: हां, हमसे या हमारे जैसे और दुकानदार हैं उसे खरीदते हैं।

प्र: इस समय रेशम का क्या भाव है ?

ज: रेशम तो हम बेचते नहीं।

प्र: तो ये क्या है ?

ज: ये बम्बर है इसको रेशम भी लोग बोलते हैं इससे भी साड़ी का धागा ही बनता है। साड़ी का किनारा बनता है। इसमें साड़ी में जितना लगता है उससे तैयार होती है।

प्र: तानी रेशम होता है और बाना बम्बर ?

ज: हां हमारा काम बम्बर का है।

प्र: आप ये सब रंगवाते हैं ?

ज: जी, जो रंग काम हाने लगा उसे रंगवा लेते हैं।

प्र: ये सब सफेद ही मिलता है ?

ज: हां।

प्र: रंग साज को कितना देना होता है ?

ज: 30 रुपये किलो।

प्र: आपका खर्च आराम से निकल जाता है ?

ज: आराम से नहीं निकल पा रहा बस चल जा रहा है। 100-125 में क्या चलेगा, 4 बच्चे हैं 2 बीबी है मां बाप है 2 बहन 3 भाई है। इसमें क्या चलेगा मजबूरी भी हो गया है।

प्र: क्यों ?

ज: बनारसी साड़ी आगे से बिक नहीं रही है। ये ग्राहक कम आते हैं तो बिकना कम हो जाता है बिकना कम होता है तो बिनना कम हो जाता है और इससे हमारा बिक्री कम हो जाता है। आप समझ ही रही हैं।

प्र: इसका कारण क्या है कि दिनोदिन बनारसी की बिक्री कम होती जा रही है ?

ज: पावरलूम का काम चालू होने से वो इससे (हैण्डलूम) सस्ता पड़ रहा है। लूम का काम ज्यादा इस्तेमाल हो रहा है इसलिए बनारसी पर ज्यादा प्रभाव पड़ा है।

प्र: लूम में भी तो आपका मेटेरियल लगाता होगा ?

ज: नहीं लूम वाले हमसे नहीं लेते।

प्र: उनका दूसरा होता है ?

ज: उनका दूसरा होता है और वो लोग थोक के थोक बोरा में खरीदते हैं। छिटपुट नहीं लेते।

प्र: बनारसी का धंधा कब से मंदा हुआ है ?

ज: एक साल हो गया है 3-4 से खराब था लेकिन इधर एक साल से एकदम खराब चल रहा है।

प्र: इस साल ज्यादा कैसे खराब हो गया ?

ज: क्या कहें बिक्री नहीं है तो हमारा ज्यादा खराब हो गया तो क्या कहें।

प्र: आप ये काम छोड़कर लूम के सामान कि बिक्री करने का नहीं सोच रहे ?

ज: नहीं, सोचना ही नहीं हैं

प्र: क्यों ?

ज: करना क्या सोचना ही नहीं क्योंकि ये हमारे बस के बाहर है। दाल रोटी चल जा रहा है।