



# युवा उद्यमीका प्रेषणादायी कथा



नेपाल सरकार  
शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
सिंहदरवार, काठमाडौं

# युवा उद्यमीका प्रेरणादायी कथा

२०७६



### सल्लाहकार

श्री महेशप्रसाद दहाल, सचिव, शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
श्री माधवप्रसाद ढुङ्गेल, उपाध्यक्ष, राष्ट्रिय युवा परिषद्  
श्री कमलप्रसाद पोखेल, सहसचिव, शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
श्री बैकुण्ठप्रसाद अर्याल, सहसचिव, शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय

### सम्पादक मण्डल

श्री युवराज पौडेल, उपसचिव, शिक्षा विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
डा. मुकुन्दमणी खनाल, राष्ट्रिय परियोजना प्रबन्धक, SKILLS कार्यक्रम  
डा. बाबुराम ढुङ्गाना, प्रशासकीय प्रमुख, राष्ट्रिय युवा परिषद्  
श्री देवीप्रसाद अधिकारी, उपसचिव, राष्ट्रिय युवा परिषद्  
श्री मनोज शर्मा न्यौपाने, SKILLS कार्यक्रम  
श्री खगेन्द्र खड्का, SKILLS कार्यक्रम

### अनुसन्धान तथा रिपोर्टिङ्ग

श्री आनन्द गुरुङ, SKILLS कार्यक्रम

### भाषा सम्पादन

श्री हेमनाथ अधिकारी, भाषा विशेषज्ञ

### प्रकाशक

शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
सिंहदरवार, काठमाडौं, नेपाल  
फोन : ९७७-१-४४११९८३  
वेबसाइट : www.moe.gov.np

### मुद्रण वर्ष : पुस २०७६

### प्राविधिक सहयोग

SKILLS कार्यक्रम  
शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
संयुक्त राष्ट्रसंघीय विकास कार्यक्रम

यस पुस्तकमा राखिएका युवा उद्यमीका कथाहरू उनीहरूका निजी अनुभव र जीवन भोगाइका सङ्गालो हुन् । यस सङ्कलनमा प्रस्तुत विचारहरू सम्बद्ध व्यक्तिहरूसँग गरिएको कुराकानीमा आधारित छन् । कथाका रूपमा प्रस्तुत भएका विचारहरूले संस्थागत प्रतिनिधित्व गर्दैनन् ।





पत्र संख्या:-  
चलानी नं.:-

नेपाल सरकार  
शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय



फोन नं. {

सिंहदरबार,  
काठमाडौं, नेपाल ।

मिति : २०७६/०९/१५

### शुभकामना

कुनै पनि देश वा समाजको विकासमा युवाहरूको अग्रणी भूमिका रहन्छ । युवाहरूको सक्रियताले मात्र राष्ट्रको उन्नति, प्रगति र समृद्धिको ढोका खुल्छ । युवा उमेर भनेको पाखुरामा बल, हातमा सीप र मस्तिष्कमा उर्जा तथा सकारात्मक सोचले ओतप्रोत हुने नेतृत्वदायी उमेर समुह हो । देश विकासको लागि आवश्यक पर्ने उत्पादनमूलक श्रम शक्ति पनि यिनै युवा वर्गमा रहेको हुन्छ । अतः युवा वर्गलाई हरहिसाबले चुस्त दुरुस्त, सीपयुक्त र सक्षम बनाउन सरकारका प्रयासलाई केन्द्रित गर्न जरुरी देखिन्छ । सरकार जनताको अभिभावक भएकोले निर्णायक, नियामक र संयोजनकारी भूमिका खेल्नु पर्ने हुन्छ । युवाहरूलाई उनीहरूको योग्यता, दक्षता, र रूचि अनुसारका काम गर्ने अवसर उपलब्ध गराई उनीहरूमा रहेका सम्भावना तथा क्षमताको पूर्ण उपयोग गर्ने गराउने वातावरण सिर्जना गरिनु पर्दछ । यसका लागि युवालाई व्यवसायमा आकर्षित गर्न राज्यले उद्यमी मैत्री ऐन, नियम, कानून, नीति, र उपयुक्त वातावरणको सुनिश्चितता गर्नु पर्दछ । यसबाट बेरोजगारी समस्यामा कमी आई आर्थिक परिसूचकहरू पनि सकारात्मक बन्दै जानेछन् । उद्योग-व्यवसायमा संघर्ष गरेर सफलता हासिल गर्ने युवाहरू देश र समाजका गहना हुन् । यस्ता संघर्षशील, साहसी एवम् आत्मविश्वासी युवाहरूका सत्प्रयासलाई प्रचार प्रसारमा ल्याउँदा उनीहरूमा हौसला बढ्नुका साथै यसबाट अन्य युवाहरूमा पनि उत्प्रेरणा बढ्न जाने हुन्छ । यसबाट समाजको लागि युवा वर्गले केही योगदान गर्ने पर्ने रहेछ भन्ने सकारात्मक भावना जागृत हुनुको साथै मेहनतपूर्वक अविचलित रूपमा अघि बढेमा सफलता सम्भव रहेछ भन्ने उत्साह जगाउन सकिन्छ ।

यसै क्रममा शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय अन्तरगत सञ्चालित जीवन-पर्यन्त सिकाइलाई सीप र ज्ञानका लागि सहयोग (SKILLS) कार्यक्रम र राष्ट्रिय युवा परिषद् नेपालको सहयोग एवं समन्वयमा विभिन्न क्षेत्रका युवा उद्यमीहरूको सहभागितामा २०७६ असार ३१ गते (तदनुसार जुलाई १६, २०१९) काठमाडौंमा पहिलो पटक विश्व युवा सीप दिवस (World Youth Skills Day) मनाइएको थियो । उक्त कार्यक्रममा विभिन्न विषय क्षेत्रका सफल युवा उद्यमी व्यवसायीहरूको उत्साहजनक



पत्र संख्या:-  
जसानी नं.:-

## नेपाल सरकार शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय



फोन नं. {

सिंहदरबार,  
काठमाडौं, नेपाल ।

सहभागिता रहेको थियो । सो अवसरमा नेपालका सफल युवा उद्यमी व्यवसायीहरूलाई समेटेर “युवा उद्यमीका प्रेरणादायी कथा” पुस्तक प्रकाशनमा ल्याउनु सहाहनीय कार्य हो । यस संग्रहमा सामान्य पारिवारिक परिवेशमा जन्मिएर हुर्किएका र उच्च तथा मध्यम स्तरको शिक्षा हासिल गरेका युवा उद्यमी व्यवसायीहरूलाई समेटिएको छ । सामान्य पारिवारिक पृष्ठभूमिबाट आएका र आफ्नै मेहनत, लगनशीलता, श्रम, धैर्यता र इमान्दारिताका कारण सफल उद्यमी बन्न सक्षम भएका नेपाली समाजका प्रतिनिधिमूलक पात्रहरू हुन् । महिला, पुरुष र लैङ्गिक/यौनिक अल्पसङ्ख्यकलाई समेत समेटेर उनीहरूका व्यावसायिक जीवनका आरोह अवरोहहरूलाई सटिक ढङ्गले प्रस्तुत गरिएको हुनाले पाठकले पहिलो पढाइमा नै युवाहरूका प्रयास सजिलै बुझ्न सक्ने हुन् यस प्रकाशनको सुन्दर पक्ष हो ।

यस पुस्तकमा समाविष्ट एघार जना युवाहरूले विभिन्न क्षेत्रमा उद्यम व्यवसाय सञ्चालन गरी सफलता प्राप्त गरेको देखिन्छ । कसैले आधुनिक प्रविधिको प्रयोगबाट कृषि क्षेत्रमा उच्च सफलता हासिल गरेका छन् भने कसैले सौन्दर्य साधनामा र कसैले अल्लो प्रशोधन अनि कसैले बैकल्पिक उर्जाको क्षेत्रमा । यसैगरी कसैले पुर्खौली पेशालाई नै आधुनिकीकरण गर्दै व्यवसायको रूपमा अवलम्बन गरेको देखिन्छ ।

यस पुस्तकमा समाविष्ट कतिपय उद्यमीहरू लामो समय वैदेशिक रोजगारीमा बित्ताई विविध हण्डर खाई स्वदेशमै केही गरौं भन्ने उच्च मनोबलका साथ नेपाल फर्केर उद्यम व्यवसाय गरी सफलता हात पारेको अवस्था देखिएबाट कामको खोजीमा विदेश जान चाहने नेपाली युवाहरूलाई स्वदेशमै आफ्नो रुचि अनुसारको सीप सिकेर उद्यम व्यवसाय गरी आत्मनिर्भर बन्नको साथै अन्य युवाहरूको लागि रोजगारी समेत सिर्जना गर्न सकिने गरी प्रेरणाका श्रोत बन्ने देखिन्छ । यी सफल उद्यमीका जीवनीबाट सम्पूर्ण नेपाली युवाहरूले मेहनत, इमान्दार र धैर्यतापूर्वक आफ्नो पेशा व्यवसायमा लागेमा सफल उद्यमी बन्न सकिन्छ भन्ने पाठ सिक्न सक्नेछन् ।

कुनै पनि पेशा व्यवसाय सानो वा ठूलो हुँदैन । आफूले अंगालेको पेशा व्यवसाय र श्रमप्रति सम्मान गर्ने संस्कृतिको विकास गर्न सके जुनसुकै क्षेत्रमा पनि सफलता हात पर्ने र समाजमा आत्मसम्मानका साथ जीउन सकिने अवस्था सिर्जना हुन जानेछ । इमान्दारिता र मेहनतबाट उद्यमशीलता विकास हुने उद्यमशीलताबाट रोजगारी प्रवर्धन गरी राष्ट्रिय अर्थतन्त्रमा सकारात्मक योगदान पुऱ्याई जिम्मेवार नागरिकको रूपमा आफूलाई स्थापित गराउन सकिने यथार्थ यी युवा उद्यमीहरूले प्रमाणित गरेका छन् ।





नेपाल सरकार

फोन नं. {

## शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय

पत्र संख्या:-

चलानी नं.:-



सिंहदरबार,  
काठमाडौं, नेपाल ।

नेपाली युवाहरूले गरेका राम्रो कामको उचित सम्मान गर्दै उनीहरूमा थप उत्साह जगाउने कार्य नेपाल सरकारले गर्दै आएको पनि छ । यस पुस्तकमा समेटिएका आत्मविश्वासी युवा उद्यमीहरू नेपाली उद्योग व्यवसाय क्षेत्रका केही प्रतिनिधि पात्रहरू मात्र हुन् । यस प्रकाशनमा यी सबै पौरखी युवाको जीवनका भोगाइहरूलाई एउटै प्रकाशनमा समेट्ने प्रयास भएको छ । आगामी अर्द्धहरूमा यस्तै उदाहरणीय कार्य गरी समाजमा स्थापित युवाहरूको योगदानलाई समावेश गर्दै लगिनेछ । नेपाली युवाहरूलाई आफ्नो श्रम, सीप र उर्जा यही माटोमा खर्च गरी गुणस्तरीय र आत्मसम्मानको जीवन जीउन अभिप्रेरित गर्ने उद्देश्य प्राप्तिसमा यो प्रकाशन सहयोगी बनेछ भन्ने विश्वास लिएको छु । यस प्रकाशनमा समाविष्ट युवा उद्यमीले गरेका कार्य र प्रयासहरूलाई मनन गरी सम्पूर्ण नेपाली युवाहरूलाई यस मार्गमा रूपान्तरण गर्न सके "समृद्ध नेपाल सुखी नेपाली" भन्ने राष्ट्रिय आकांक्षा प्राप्तिसमा पनि सघाउ पुग्ने देखिन्छ ।

यो पुस्तिका तयार गर्नमा महत्वपूर्ण योगदान गर्नुहुने विशेषतः सफल युवा उद्यमीहरू, शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय, युवा तथा खेलकुद मन्त्रालय र राष्ट्रिय युवा परिषद्का सम्बद्ध कर्मचारीहरू धन्यवादका पात्र हुनुहुन्छ । प्रस्तुत प्रकाशनको अवधारणा र पुस्तकको सम्पादनको क्रममा महत्वपूर्ण राय सुझाव दिई विशेष भूमिका खेल्नुहुने राष्ट्रिय युवा परिषद् नेपालका उपाध्यक्ष श्री माधवप्रसाद दुहरेल, शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालयका सहसचिव श्री कमल प्रसाद पोखरेल, उपसचिव श्री युवराज पौडेल, राष्ट्रिय युवा परिषद्का प्रशासकीय प्रमुख डा. बाबुराम दुङ्गना, उपसचिव श्री देवीप्रसाद अधिकारी र SKILLS कार्यक्रमका राष्ट्रिय परियोजना प्रबन्धक डा. मुकुन्दमणी खनाल, श्री आनन्द गुरुङ्ग, श्री मनोज शर्मा न्यौपाने, श्री खगेन्द्र खड्का र भाषा सम्पादनमा सहयोग गर्नु हुने श्री हेमनाथ अधिकारी लगायत सबैमा हार्दिक धन्यवाद दिँदै यस प्रकारको प्रकाशनको निरन्तरताको कामना गर्दछु ।

(महेशप्रसाद दहाल)

सचिव

शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
सिंहदरबार, काठमाडौं ।





कुशल गुरुङ  
संस्थापक सञ्चालक, विपद पावर नेपाल



बोनिता शर्मा  
सह-संस्थापक तथा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, सोचाइ



बिन्जना गौड  
मोटरसाइकल मेकानिक



मनोज कुमार भारती  
सञ्चालक, फिटवेल गारमेन्ट उद्योग



बीरेन्द्र जती  
घरेलु उद्योग व्यवसायी



विल्व सिंह  
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, एरोरुट्स



वामोदर नेपाल  
होटल व्यवसायी



पुलोयना श्रेष्ठ  
सौन्दर्य कर्मी



तारा स्याङ्तान  
कृषि-पर्यटन व्यवसायी



माला थापा मगर  
प्रबन्ध निर्देशक, हिमालयन अल्लो उद्योग



मेघना लामा  
रेस्टुरेन्ट व्यवसायी तथा मोडल

# विषय सूची

आत्मविश्वासी बाइक डाक्टर बिन्जना	१
लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यक समुदायको प्रेरणाकी स्रोत मेघना	५
असफलताका पाठहरूबाट सफल उद्यमी बनेका दामोदर	११
हावालाई उर्जामा परिणत गर्न क्रियाशील उद्यमी कुशल	१९
परम्परागत पेशालाई निरन्तरता दिँदै बीरेन्द्र	२५
सामाजिक उद्यमशीलता मार्फत महिला सशक्तिकरणमा अनवरत क्रियाशील बोनिता	२९
सौन्दर्य व्यवसायबाट महिलाको आर्थिक रूपान्तरणमा यथेष्ट योगदान पुऱ्याउन सफल सुलोचना	३५
स्थानीय साधनस्रोतको उपयोग गरी अल्लो उद्योग स्थापना गर्न सफल महिला उद्यमी माला	३९
वैदेशिक रोजगार त्यागेर स्वदेशमै रोजगारदाता बन्न सफल मनोज	४३
कृषिमा नविन प्रयोगद्वारा स्वस्थ समाज निर्माणका अभियान्ता विप्लव	४९
कृषि-पर्यटन क्षेत्रका एक साहशिक उद्यमी तारा	५५



# आत्मविश्वासी बाइक डाक्टर बिन्जना



सीप आर्जन गरेर व्यवसाय गर्ने इच्छाशक्ति भए महिलाहरूले जस्तोसुकै कठिन काम पनि गर्न सक्छन् । प्रमुख कुरा उनीहरूमा केही गरेर आफ्नो आवश्यकता पूरा गर्न आफैं आय आर्जन गर्न सक्छु भन्ने हिम्मत हो । प्रदेश ५ को सुनवलमा मोटरसाइकल मर्मत पसल सञ्चालन गर्ने पच्चीस वर्षीया बिन्जना गौड

“

बिन्जनाको परिवार र साथीहरूले उनलाई कोर्स गर्नबाट जति रोक्न खोजे पनि उनी अझ बढी विश्वस्त भएर आफुले रोजेको पेशामा दृढताका साथ लागिरिहन् ।

धेरैका लागि आशा हुन् । उनी  
लाभदायक रोजगारीमा महिलाको  
सहभागिता बढाउन र आय आर्जनमा  
उनीहरूको पूर्ण सामर्थ्य प्रकट गर्न मद्दत

**एक महिलाको रूपमा उनी फोहोर, धुलो मैलोको  
काम गर्न सक्तिनन् । प्रायः पुरुष सहकर्मीहरूको  
अनावश्यक ध्यान सामना गर्न पनि सक्षम हुने छैनन्,  
भनेर साथीहरूले उनलाई हतोत्साहित गर्ने गर्थे ।  
उनीहरूले उनको विवाहको सम्भावना समेत समाप्त  
हुन्छ भनेर त्यो व्यवसाय नगर्न आग्रह गर्थे ।**

गर्न चाहन्छिन् । सुनवलमा उनको  
उमेरका महिलाहरू नर्स वा स्कूल  
शिक्षकको रूपमा कार्यरत छन् वा कटाइ,  
सिलाइ, बुनाइ पसल र ब्युटी पार्लरहरू  
खोलेर सामान्य पेसा व्यवसाय गरिरहेका  
छन् । तर बिन्जनाले हाम्रो समाजमा  
परम्परागत श्रममा पुरुषले मात्र गर्ने  
कामको रूपमा चिनेएको मोटरसाइकल  
मेकानिक काम छनोट गरिन् । एउटी  
नेपाली युवतीले बाइक मेकानिकको पेसा  
सञ्चालन गर्नु त्यति सहज पक्कै थिएन  
र अहिले पनि छैन । लगभग एक दशक  
अगाडि दश कक्षाको अन्तिम परीक्षामा  
असफल भएपछि उनले रोजगारी  
पाउन र आफ्नो परिवारलाई सहयोग  
पुन्याउन उपाय खोज्न थालिन् । यसै  
सिलसिलामा सरकारी छात्रवृत्ति अन्तर्गत  
छोटो अवधिको प्राविधिक तालिम लिने

निर्णयमा पुगिन् । यसका लागि उनले  
सुनवलको महाकवि देवकोटा माध्यमिक  
विद्यालय (टेक्स कार्यक्रम) बाट तीन-  
महिने अटोमेकानिक Level-I तालिम  
छनोट गरिन् र त्यसैमा प्रवेश लिइन् ।  
त्यो बेला अटोमेकानिक तालिम लिने  
थोरै मात्र केटीहरू हुन्थे । तिनै मध्ये  
बिन्जना एक थिइन् । बिन्जनालाई धेरै  
साथीहरू र आफन्तले उनलाई उनको  
छनोट उपयुक्त नभएको सल्लाह दिन्थे ।  
उनलाई निरास बनाउन खोज्थे ।  
तर उनी आफ्नो निर्णयबाट टसमस  
भईनन् ।

उनका साथीहरूले उनको कदमलाई  
अनेक तरहले निरुत्साहित पनि  
गरे । अटो मेकानिक एक केटा  
मानिसको काम हो जसमा धेरै बल  
शक्ति र प्राविधिक ज्ञान आवश्यक  
पर्दछ । एक महिलाको रूपमा उनी  
फोहोर, धुलो मैलोको काम गर्न  
सक्तिनन् । त्यतिमात्र होइन प्रायः  
पुरुष सहकर्मीहरूको अनावश्यक ध्यान  
सामना गर्न पनि सक्षम हुने छैनन्,  
भनेर साथीहरूले उनलाई हतोत्साहित  
गर्ने गर्थे । उनीहरूले उनको विवाहको  
सम्भावना समेत समाप्त हुन्छ भनेर  
त्यो व्यवसाय नगर्न आग्रह गर्थे । तर  
उनको परिवार र साथीहरूले उनलाई  
कोर्स गर्नबाट जति रोक्न खोजे  
पनि उनी अझ बढी विश्वस्त भएर  
आफुले रोजेको काममा दृढताका साथ  
लागिरहिन् ।



बिन्जना नयाँ नयाँ कुरा गर्न चाहन्थिन् ।  
 उनका साथीहरू भन्दा फरक खालका  
 कामहरूमा उनको ध्यान जान्थ्यो ।  
 उनले आफ्नो जीवनमा महिला मेकानिक  
 कहिल्यै देखेकी थिइन् । कम्तिमा  
 आफ्नो इलाकामा उनी त्यो भावना नै  
 परिवर्तन गर्न चाहन्थिन् । मेकानिकको  
 काम सजिलो छैन, कालोमैलो हुनुपर्छ,  
 धुलो हिलोसँग दिन बिताउनु पर्छ,  
 थकाइ लाग्छ यति गर्दा पनि कति  
 अपजस र गाली खानु पर्छ भन्ने सबै  
 कुरा उनले बुझेकी थिइन् । पैसा  
 सजिलै कमाइँन तर पनि कमाईँ गरेर  
 आत्मनिर्भर बन्नु पर्छ भन्ने उनले  
 सोचेकी थिइन् । दुःख गरेर पसिनाले

दिनभरिमा जति कमाइ हुन्छ त्यसमै  
 खुशीसाथ रमाउने उनको अटोट थियो ।

त्यही दृढ इच्छा र कडा परिश्रम  
 मार्फत बिन्जनाले आज आफ्नो पेसामा  
 सफलता प्राप्त गरेकी छिन् । उनले  
 आफ्नो समुदायमा बाइक डाक्टरको  
 रूपमा परिचय बनाएकी छिन् । तालिम  
 सके पछि उनले निकै समय अर्केको  
 बाइक मर्मत पसलमा कामदारको रूपमा  
 काम गरिन् । अरूको पसलमा काम  
 गरेको धेरै वर्ष पछि मात्र आफ्नो  
 बाइक मर्मत पसल स्थापना गरिन् ।  
 अब उनीसँग नियमित ग्राहक छन्  
 र महिनामा औसत २०/३० हजार

# बिन्जना वर्कशप





कमाउँछिन् । जसबाट उनी आफ्नो ५  
जनाको परिवारको गुजारा चलाउँछिन् ।  
उनले मलेसियामा काम गर्दै गरेका  
आफ्ना पतिलाई घर फर्काईन् । अहिले  
उनी आफ्नै बाईक मर्मत पसलमा काम  
गर्छन् र परिवारका साथ रमाइरहेका  
छन् । उनका पतिले शुस्मा मेकानिकको  
काम नसिकन दवाब दिए । त्यतिमात्र  
होइन मेकानिकको रूपमा निरन्तर काम  
गरेमा सम्बन्ध बिच्छेद गर्नेसम्मको  
धम्की पनि दिएका थिए । एक  
महिलालाई यो भन्दा ठूलो दवाब अर्को  
हुँदैन । तर उनले सम्झाउँदै बुझाउँदै  
आफ्नो योजनालाई अघि बढाईरहिन् ।

उनले बाइक मेकानिकको रूपमा  
काम थाल्दै गर्दा ग्राहकहरूले उनलाई  
मेकानिकको रूपमा विश्वास गरेनन् र  
बाइक मर्मत गर्ने उनको सीपमा खुबै  
शंका गरे । ती व्यक्तिहरू जसले उनको  
क्षमतामाथि शंका गर्थे आज उनको मर्मत  
पसल आउँछन् । नियमित ग्राहक भएका  
छन् र खुशी मात्र छैनन् बरु उनलाई  
हौसला पनि दिन्छन् । बिन्जना आफुले  
तिनीहरूको धारणा परिवर्तन गर्न सक्षम  
भएकोमा गर्व गर्दछिन् । उनी विश्वास  
गर्छिन् कि पुरुषहरूले मात्रै गर्न सक्ने  
त्यस्तो केही कामै छैन जुन महिलाले  
गर्न नसक्नुन् । •

# लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यक समुदायको प्रेरणाकी स्रोत मेघना



मेघना लामा दमक, भापामा जन्मँदा घरको दोस्रो छोराको रूपमा जन्म लिइन् । तर हुर्कँदै गर्दा उनलाई बालकले भन्दा बालिकाले गर्ने कुरामा बढी भुकाव बढ्न थाल्यो । उनलाई सात वर्षकी हुँदै आफू अरु बालकभन्दा फरक रहेको अनुभूति हुन्थ्यो । उनलाई केटी साथीहरूसँग खेलन मन लाग्थ्यो । उनलाई केटा साथीहरूले खेल्ने खेल मन पर्दैनथ्यो ।

“  
किशोरावस्थामा पुगेपछि उनमा महिलामुखी स्वभाव बढ्न थाल्यो । दश कक्षा पढ्दा मात्र उनलाई आफूमा आएको परिवर्तनको कारण थाहा भयो । तर तत्काल डर र लाजका कारण यो कुरालाई बाहिर ल्याउन सकिनन् ।

तर उनी किन यस्तो भईरहेको छ भन्ने कुरामा अनभिज्ञ थिईन् । वास्तवमा उनको बाल्यकाल त अन्योलमै वित्यो, आफू को हूँ भन्ने सम्म मेघनाले थाहा पाईनन् । उनी किशोरावस्थामा पुगेपछि उनमा महिलामुखी स्वभाव बढ्न थाल्यो । दश कक्षा पढ्दा मात्र उनलाई आफूमा आएको परिवर्तनको कारण थाहा भयो । तर तत्काल डर र लाजका कारण यो कुरालाई बाहिर ल्याउन सकिनन् ।

अप्रत्यासित परिवर्तनले परिवारमा पिरलो बढ्न थाल्यो । उनको लवाइ खवाइ र आनीबानी हेरेपछि छरछिमेकीले उनलाई गिल्ला गर्न थाले भने उनका बाबुआमाले पनि उनका लागि अनेक भनाइ खानुपन्यो । उनका छरछिमेकी र नातेदारहरू बाबुआमाले छोरा सम्हाल्न नसकेको भनेर लान्छना लगाउँथे । उनका साथीहरू पनि क्रमशः उनीबाट टाढिदै गए । त्यसैले आज उनी आफ्नो पीडित बाल्यकाल सम्भन पनि चाहन्नन् । १७ वर्षकी हुँदा उनका वावुआमाले उनलाई केटी खोजेर विवाह गर्न कर पनि गरेका थिए । तर उनले आफ्नो अवस्थाबारे परिवारलाई बताइन् । सन् २००९ मा उनी ब्लु डायमण्ड सोसाइटी भ्रामा शाखाको सदस्य भईसकेकी थिइन् । यो संस्था लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यक अधिकारबारे आवाज उठाउने संस्था हो । यो संस्थामा आवद्ध भएपछि उनमा आफ्नो अवस्था परिवारमा भन्न सहज बनेको थियो । त्यसपछि परिवारकै सल्लाहमा उनी काठमाडौं आइन् । काठमाडौं आएपनि उनी ब्लु डायमण्ड सोसाइटीको केन्द्रीय कार्यालयको सम्पर्कमा पुगिन् र त्यहाँ उनले सन् २०११ देखि २०१४ सम्म काम गरिन् । त्यहाँ काम गर्दैगर्दा उनले फेशन डिजाइनको काम सिकिन् । ब्लु डायमण्ड सोसाइटीको तलब अपुग भएकाले उनले डान्स बारमा पनि केही समय काम गरिन् ।

**समाज अझ उदार हुनुपर्ने उनको तर्क छ । समाजका हरेक सदस्यले बुझ्नु पर्‍यो कि आज कोही लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यक छ भने भोलि आफ्नै सन्तान पनि उनीजस्तै हुन सक्छन् । त्यसैले लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकप्रति भेदभाव गर्नु हुँदैन भन्ने मेघनाको धारणा छ ।**

उनको फरक स्वभावले उनी आफूलाई मात्रै होइन उनको परिवारमा पनि तनाव बढ्न थाल्यो । उनको एकमात्र दाजुको एउटा दुर्घटनामा मृत्यु भएपछि परिवारको एउटै सन्तानको रूपमा उनी नै आशाको केन्द्रमा थिइन् । एकजना छोरी हुँदा त अर्को सन्तान छोरा नै चाहिने समाजमा एकलो छोराको रूपमा उनीमाथि बाबुआमाको ठूलो आशा थियो । तर उनमा आएको

सन् २०१० मा लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकहरू बिच भएको राष्ट्रिय प्रतियोगितामा उनले पनि भाग लिइन् । उनी भापामा रहँदै प्रतियोगिताबारे थाहा पाएर आफ्नो नाम दर्ता गरेकी थिइन् । यो उनको जीवन अघि बढाउन ठूलो खुड्किलो बन्यो, किनभने यो प्रतियोगितामा उनी मिस पिङ्गु नेपाल बनिन् । यसले आफूलाई महिलाको रूपमा प्रस्तुत गर्न उनमा आत्मविश्वास बढायो । मिस पिङ्गु नेपालको उपाधि जितेपछि उनलाई थाईल्याडमा भएको लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यककै अन्तर्राष्ट्रिय प्रतियोगिता मिस इन्टरनेशल क्वीनमा भाग लिने अवसर जुट्यो । उनको आत्मविश्वास बढाउन यी प्रतियोगिताहरू महत्वपूर्ण सावित भए । पूर्व मिस नेपाल माल्बिका सुब्बाले उनलाई केही महत्वपूर्ण मोडलिङ्ग शोमा पनि सहभागी गराईन् ।

हालसम्म उनी ३०-४० वटा जति मोडलिङ्ग शो मा सहभागी भइसकेकी छिन् । मोडलिङ्ग क्षेत्रमा उनी मेघना नामबाट अघि बढिन् । यी क्रियाकलापहरूले उनलाई धेरै मानिस माझ परिचित गरायो । सञ्चार माध्यममा पनि उनीबारे समाचारहरू आए । यसबाट समाजमा उनको स्वीकार्यता केही बढेको उनलाई महसुस भयो । यी सफलताबाट उनलाई अमेरिकी दुतावासको युथ एडभाइजरी काउन्सिलको सदस्य भएर काम गर्ने मौका मिल्यो ।

उनलाई अमेरिकाको आईभिएपि कार्यक्रम अन्तर्गत अमेरिका भ्रमण गर्ने अवसर पनि जुट्यो । यसबाट उनको स्वीकार्यता परिवार र समाजमा बढाउन पनि मद्दत पुग्यो । उनको सबैभन्दा ठूलो उपलब्धि भनेको परिवारले उनलाई ट्रान्सजेन्डरकै रूपमा स्वीकार गर्नु हो । बाबु आमाले उनलाई राम्ररी बुझ्नु भएको छ र मद्दत गरी रहनु भएको छ ।

सन् २००९ मा उनी काठमाडौँ आउँदाको तुलनामा आज लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकप्रति समाजको धारणा सकारात्मक हुँदै गइरहेको मेघना पाउँछिन् । अहिले परिवार र साथीहरूले लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकलाई अलिक सजिलोसँग स्वीकार्न थालेका छन् । तर, समाज अझ उदार हुनु पर्ने उनको तर्क छ । समाजका हरेक सदस्यले बुझ्नु पर्ने कि आज कोही लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यक छ भने भोली आफ्नै सन्तान पनि उनी जस्तै हुन सक्छन् । त्यसैले लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकप्रति भेदभाव गर्नु हुँदैन भन्ने मेघनाको धारणा छ । लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकप्रति समाजले अझै हेयको दृष्टिले हेर्ने गरेको मेघनाको अनुभूति छ । खासगरी ट्रान्सजेन्डरहरू जो एउटा लिङ्गी भएर जन्मिएर पछि अर्को लिङ्गी बन्छन् उनीहरूलाई समाजमा ईज्जत पाएर बाँच्न अझ धेरै गाह्रो हुने मेघनाको

अनुभव छ । उनको विचारमा गे  
अथवा लेस्वियनहरूलाई तुलनात्मक  
रूपमा अलिकति सजिलो छ किनभने  
उनीहरू सजिलै लैङ्गिक तथा यौनिक  
अल्पसङ्ख्यक भनेर चिनिदैनन् ।  
ट्रान्सजेण्डरलाई कतै बाहिर जाँदा  
सार्वजनिक शौचालय प्रयोग गर्न पनि  
अपेरो हुन्छ, किनभने लैङ्गिक तथा  
यौनिक अल्पसङ्ख्यकका लागि भनेर  
छुट्टै शौचालयको व्यवस्था हुँदैन ।

हाल राज्यले पनि लैङ्गिक तथा  
यौनिक अल्पसङ्ख्यकलाई छुट्टै  
नागरिकता दिने व्यवस्था गरेको छ  
जुन उनको विचारमा लैङ्गिक तथा  
यौनिक अल्पसङ्ख्यकहरूको संघर्षकै  
उपलब्धि हो । तर उनको  
विचारमा लैङ्गिक तथा यौनिक  
अल्पसङ्ख्यकको अहिलेको मुख्य  
समस्या भनेको रोजगारी नपाउनु हो ।  
लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकको  
नागरिकता देखाएर सरकारी र  
गैर सरकारी दुवै क्षेत्रमा रोजगारी  
पाउन अझ बढी गा-हो रहेको  
उनको मूल्याङ्कन छ । त्यसैले कति  
रोजगारीमा रहेका लैङ्गिक तथा  
यौनिक अल्पसङ्ख्यक पनि आफ्नो  
वास्तविक पहिचान लुकाउन बाध्य  
छन् । धेरै लैङ्गिक तथा यौनिक  
अल्पसङ्ख्यकहरूले राम्ररी पढ्न  
पाएका छैनन् किनभने उनीहरू  
विद्यालयमा हाँसोका पात्र बन्छन् ।

त्यसैले उनीहरू पढाइलाई  
निरन्तरता दिन चाहँदैनन् । शिक्षा र  
सीप दुवै नहुँदा लैङ्गिक तथा यौनिक  
अल्पसङ्ख्यकहरू स्वाभाविक रूपमा  
राम्रो काम पाउँदैनन् अनि राम्रै शिक्षा  
र सीप भएका लैङ्गिक तथा यौनिक  
अल्पसङ्ख्यकहरू पनि आफ्नो  
पहिचानकै कारण रोजगारी नपाउने  
स्थितिमा छन् भन्ने कुरा मेघनाको  
बुझाइ छ । सामाजिक यही हेय  
दृष्टिकोणका कारण धेरै लैङ्गिक तथा  
यौनिक अल्पसङ्ख्यकहरू यदाकदा  
गलत बाटोमा लाग्न बाध्य हुनु परेको  
तीतो यथार्थ हाम्रो समाजमा छ ।

उनी लैङ्गिक तथा यौनिक  
अल्पसङ्ख्यकहरूले सीप सिक्नु पर्नेमा  
जोड दिन्छन् । त्यसो भएमा अरु  
ठाउँमा रोजगारी प्राप्त नभए पनि  
तिनीहरू आफैँ केही गर्न सक्छन् ।  
मेघना आफैँले पनि फेशन डिजाइनको  
तालिम लिएकी थिइन् । तर  
रोजगारी पाउन सहज भएन । यसरी  
लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकले  
रोजगारी नपाइरहेको अवस्थामा आफैँ  
केही गर्ने मनासायका साथ मेघनाले  
केही साथीहरूसँगको सहकार्यमा  
सन् २०१५ मा पिङ्गु तिफानी नामक  
रेष्टुरेन्ट खोल्न । शुरुमा काठमाडौँको  
वसन्तपुरबाट शुरु गरेर अहिले उनले  
करीब साढे दुई वर्ष अघिदेखि यसको  
शाखा ठमेलमा विस्तार गरिन् । बाहिर

काम नपाईने अनि मोडलिङ्गबाट पर्याप्त आम्दानी नहुने भएकाले आफैँले केही गर्नुपर्छ भन्ने सोचका साथ यो रेष्टुरेन्ट खोलेको मेघनाको भनाइ छ । लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकलाई सहजता नभएको देखेकी र यस्तो समस्या आफैँ भोगेकी मेघना आफ्नो यो अनुभव पनि रेष्टुरेन्ट खोल्नुको प्रेरक रहेको बताउँछिन् । तर उनको यो रेष्टुरेन्ट लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकलाई रोजगारी दिन वा उनीहरूको लागि मात्र भनेर खोलिएको भने होइन । उनको रेष्टुरेन्टमा केही लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यक र धेरै महिला तथा पुरुषले रोजगार पाएका छन् ।

अहिले उनको रेष्टुरेन्टमा दश जना स्थायी कर्मचारी छन् भने आठ जना अस्थायी कर्मचारी छन् । उनले साङ्गितिक ब्याण्डका कलाकारहरूलाई पनि अस्थायी रोजगारी दिएको छिन् । यद्यपि उनलाई यो व्यवसायमा प्रवेश गर्दा ज्यादै ठूलो डर चाहिँ लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकले खोलेको रेष्टुरेन्ट भनेर ग्राहक नआउलान् कि भन्ने थियो । उनले बसन्तपुर स्थित रेष्टुरेन्टमा साथीहरूको साभेदारीमा करीव १८ लाख रुपैयाँ लगानी गरेकी थिईन् । तर ग्राहकको राम्रो आगमनले उनलाई ठमेलमा पनि रेष्टुरेन्ट खोल्न उत्प्रेरित गर्‍यो ।



समाजमा दमित समुदायकी भएर पनि ठमेलजस्तो प्रतिस्पर्धात्मक बजारमा रेष्टुरेन्ट खोलेर रोजगारी सिर्जना गर्नुलाई ठूलो उपलब्धीको रूपमा मेघना व्याख्या गर्छिन् । समग्र लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यकको लागि उनी एउटा प्रेरणाको स्रोत बन्न सक्छिन् किनभने उनी लैङ्गिक तथा यौनिक अल्पसङ्ख्यक भईकन पनि आफैँ केही गरेर देखाएकी छिन्, एक सफल व्यवसायी बनेकी छिन् । तर उनी यतिमात्र सफलतामा रोकिन चाहन्नन् । उनी हालसम्मको



उनको उपलब्धीलाई जम्मा ५ प्रतिशत मात्र काम सकिएको रूपमा लिन चाहन्छिन् । त्यसैले उनी आफ्नो समुदाय र समाजका लागि थप केही गर्न चाहन्छिन् । उनको ठूलो लक्ष्य छ तर उनी अहिल्यै यस बारेमा यो वा

त्यो गर्छु भन्न चाहन्छन् बरु काम गरेर देखाउने अटोट व्यक्त गर्छिन् । मेघना स्पष्ट वक्ता छिन् । त्यसैले आफ्नो उद्देश्य दृढतासाथ बताउँछिन् । अतः उनी आफूमात्र सफल होइन अरुका लागि प्रेरणाकी स्रोत पनि बनेकी छन् । •

# असफलताका पाठहरुबाट सफल उद्यमी बनेका दामोदर



हरेक व्यक्ति सफल बन्न चाहन्छ तर सहजै कोही पनि सफल हुँदैन । सफल बन्नका लागि मानिसमा धैर्य, लगनशीलता, साहस र सही दृष्टिकोणका साथै निरन्तरताको आवश्यकता पर्छ । यस्तै गुणहरुले गर्दा अनेक हण्डर खाएर पनि सफल बनेका व्यक्ति हुन् काठमाडौँका होटल व्यवसायी दामोदर नेपाल ।

“

मूल रूपमा तत्कालीन राजनैतिक अवस्था नै प्रमुख बाधक बनेर उनका अगाडि आयो । जसका कारण उनले रोजगारीका लागि देशै छाड्ने निधो गरे ।

राजधानी मै रहेर सहायक प्राध्यापक पदमा रही शिक्षण पेशालाई आफ्नो दैनिकी बनाएर अगाडि बढिरहेका दामोदरले आफ्नो पेशालाई निरन्तरता दिइरहन सकेनन् । जसका कारक तत्वहरु धेरै छन्, तथापि मूल रूपमा तत्कालीन राजनैतिक अवस्था नै प्रमुख बाधक बनेर उनका अगाडि आयो । जसका कारण उनले रोजगारीका लागि देशै छाड्ने निधो गरे ।

**छिमेकी भारतको मात्र यात्रा गरेका उनलाई त्यति धेरै टाढाको देशमा पुग्दा र त्यो देशको विकासलाई नजिकबाट नियाल्न पाउँदा शुरुमा त अत्यन्तै अनौठो लागेको थियो । विस्तारै उनी संयुक्त अरब ईमिरेट्स अर्थात यूएईसँग परिचित हुन थाले र त्यहाँ रहेका नेपालीहरूसँग पनि उनको क्रमिक रूपमा सम्पर्क बढ्न थाल्यो ।**

अब उनको जीवन यात्राले अर्कै मोड लियो । सन् २००३ को जनवरीमा वैदेशिक रोजगारीको हतियार बोकेर पहिलो पटक हवाई यात्रा गर्दै संयुक्त अरब ईमिरेट्सको राजधानी अबुधावीमा उनले पाइला टेके । उनका मनमा अनेकौँ किसिमका तरङ्गहरु नाचिरहन्थे । सायद पहिलो पटकको विदेश यात्रा कसैलाई पनि सहज हुँदैन । तथापि एउटा सौभाग्य भनी या संयोग त्यो बिरानो ठाउँमा पनि आफ्ना साथीभाइ तथा इष्टमित्रहरुको

उपस्थितिले आफ्नो देश भन्दा सात समुद्र पारीको विरानो भूमिमा पनि शुरुका दिनदेखि नै उनले त्यति असहज परिस्थितिको सामना गर्नु परेन ।

आफ्नो देश छाडेर छिमेकी भारतको मात्र यात्रा गरेका उनलाई त्यति धेरै टाढाको देशमा पुग्दा र त्यो देशको विकासलाई नजिकबाट नियाल्न पाउँदा शुरुमा त अत्यन्तै अनौठो लागेको थियो । विस्तारै उनी संयुक्त अरब ईमिरेट्स अर्थात यूएईसँग परिचित हुन थाले र त्यहाँ रहेका नेपालीहरूसँग पनि उनको क्रमिक रूपमा सम्पर्क बढ्न थाल्यो । त्यो देशमा पुगेपछिको उनको पहिलो अनुभव भनेको उनले त्यहाँ शान्ति-सुरक्षा र कानूनी राजको राम्रो उदाहरण देख्न पाए जो नेपालमा दुर्लभ बनिरहेको थियो । त्यो कुराले उनलाई भित्रैसम्म छोयो र उनले आफ्नो देश र त्यो देशलाई तुलना गर्न थाले । अनि लाग्यो शान्ति-सुरक्षा र कानूनी राज्यको नारा दिएर आफ्नो देशमा त ती सबै कुराको खिल्ली उडाइएको पो रहेछ ! आफ्नो देशमा दिउँसै मारकाट, हत्या, बलत्कार, चोरी, डकैती जस्ता क्रियाकलापहरु भइरहेको देखेका उनका इमान्दार नजरहरुले उता मध्य रातमा पनि कुनै एकली चेली बिना कसैको डर वा त्रास निस्फिक्री सडक छेउमा हिँडिरहेकी देख्दा आफूले सुनेको रामराज्य भनेको त त्यहीँ पो रहेछ जस्तो अनुभूति भयो । त्यति

मात्र हो र ! आफ्नो देशमा फलामै फलामले बनेका सटरहरू फोरेर चोरले सामान कुम्ल्याएर हिँडेको सुनेर र देखेर आजित उनी त्यहाँ त हातले छुँदा पनि फुट्न सक्ने खालका शिशाका फ्रेमहरू भित्र सजिएका अमूल्य गहनाहरू तथा धन सम्पत्तीहरू दिन रात सजिइरहेका देख्दा अनौठो नलागोस् पनि किन !

सडकमा देखिने सवारी साधनको भिड नेपालमा वर्षा याममा देखिने कमिलाको ताँती भन्दा दोब्बर बढी देख्न पाईथ्यो । तर, अनौठो कुरा त्यहाँका सडकहरूमा कुनै पनि ट्राफिक प्रहरी उभिएको देख्न पाएनन् उनले । नेपालमा सडकको बीचमा अनि दायाँ वायाँ जताततै ट्राफिक प्रहरी उभिएर ट्राफिक व्यवस्थापनमा सहयोग गर्दा पनि सवारी व्यवस्थित नहुने र कुनै पनि सवारी चालकले ट्राफिक प्रहरीको निर्देशनलाई पालना नगर्ने बेथिति देखेका नजरले सडकमा बिना ट्राफिक प्रहरी सम्पूर्ण सवारी निरन्तर रूपमा नियमबद्ध ढङ्गले चलेको देख्दा उनलाई लाग्यो साँच्चिकै हामीले कल्पना गर्ने गरेको स्वर्ग भनेको त त्यही नै रहेछ । रोजीरोटीका लागि वैदेशिक रोजगारीका क्रममा सात समुद्र पारी पुगेका उनी दैनिक आफ्नो काम सकेर बचेको समयमा त्यहाँ रहको नेपाली समाजमा आवद्ध भएर नेपाली समुदाय भित्रको सामाजिक कार्यमा पनि आफूलाई समाहित गर्दै अगाडि बढ्न थाले ।

गतिशील स्वभावका दामोदर नेपालले दिनानुदिन नेपालीहरूको सङ्ख्या बढ्दै गईरहेको परिप्रेक्ष्यमा नेपाली समुदायलाई सुसूचित गराउँदै लैजान र नेपालीहरूका गतिविधिलाई विश्व सामु पस्कन आवश्यक ठानी नेपाली पत्रकारिताको सुरुआत समेत गरे । केही समय प्रवासी देउराली नामक पाक्षिक पत्रिका निकालेर नेपाली समुदाय बीचमा पस्कने कार्य अगाडि बढाउनुका साथै त्यसको केही समयपछि नै नेपाल दुबई डटकम नामक अनलाईन पत्रिकाको शुरुआत गरेर विदेशी भूमिमा नेपाली पत्रकारितालाई अगाडि बढाउने कार्यमा आफूलाई समाहित गरे ।

एकातिर नेपाली समाज नामक सामाजिक संस्थामा आवद्ध भएर र अर्कोतर्फ पत्रकारिताको क्षेत्रबाट समेत पराई भूमिमा रहेर पनि नेपाल र नेपालीको सेवा गर्दै समग्र नेपालीहरूको हक र हित प्रवर्द्धनमा निरन्तर लागि रहे । यूएईमा रहँदा त्यहाँका सबै सातवटै ईमिरेट्सहरूको भ्रमण गर्नुका साथै अन्य विभिन्न देशहरूको समेत भ्रमण गर्ने मौका मिलेका कारण उनले सदैव आफूले घुमेका अनि एकाकार भएर अनुभूत गरेका सबै स्थान, परिवेश र वातावरणलाई नजिकैबाट नियालेर हेर्ने र सदैव स्वदेश र परदेशको तुलनात्मक रूपमा विश्लेषण गर्दै आफ्ना अनुभव र अनुभूतिहरूलाई मानसपटलमा समेटेर मानसिक पुस्तकालय भर्दै गए ।

उनी जहाँ जहाँ जान्थे र जे जस्तो नयाँ नौला कुराहरू देख्थे तिनैका आधारमा आफ्नो देशको वेरोजगारी समस्या, विद्यमान बेथिति र अव्यवस्थाका खम्बाहरूलाई कसरी हटाउन सकिन्छ भनेर नै चिन्तित भईरहन्थे । एकलै भएका बेला चिन्तन गरिरहन्थे । पानी भैँ बगिरहने समय क्रमले नेपालको विदेश बसाइलाई पनि आधा दशक भन्दा लामो बनाईसकेको थियो । करिब ६ वर्षको विदेश बसाइ र घुमाइले उनको मनमा आफ्नो देशमा आफ्नो र आफ्नो परिवारको मात्र होइन सिंगो नेपालको नै विकास गरी समृद्ध नेपाल र सुखी नेपालीको परिकल्पनालाई साकार पार्न अब केवल पर्यटनको विकासबाट सम्भव छ भन्ने कुराको जग बसाईसकेको थियो । यही नै अन्तिम निष्कर्ष निकाली आफ्नै देशमा फर्किएर केही काम गर्नु पर्दछ र आफू स्वरोजगार बन्ने मात्र होइन नेपालमा रोजगारीको सिर्जना पनि गर्न सकिन्छ भन्ने दृढ आत्मविश्वास बोकेर आफ्ना निकटका केही साथीहरूसँगको सर-सल्लाहबाट नेपालमा एउटा कम्पनी खोलेर सामूहिक लगानीको अवधारणा अनुरूप व्यावसायिक क्षेत्रमा अगाडि बढ्नुपर्छ भन्ने मूल ध्येय र निष्कर्ष सहित प्यारो मातृभूमि फर्किए ।

मरुभूमिको देश भनेर विश्वमा चिनिएको यूई र त्यसको पनि दुबई शहरले संसारभरका असंख्य मान्छेहरूलाई

पर्यटकको रूपमा भित्र्याएको देख्दा नेपाल त संसारको सबैभन्दा सुन्दर देश, अनि आफ्नै देशमा पर्यटन प्रवर्द्धनका क्षेत्रमा काम गरियो भने त वैयक्तिक विकासका साथै देश विकासमा समेत टेवा पुग्छ भन्ने उनलाई लाग्यो । यही अटोटका साथ विदेशमा रहँदा नै कम्पनीको परिकल्पना गरी सोही कम्पनी मार्फत विभिन्न व्यवसाय सञ्चालनमा ल्याउने उद्देश्य बोकेर नेपाल स्वदेश फर्किए । विदेशमा बस्ने विभिन्न साथीहरू बीचको सहकार्यमा उनीहरूले एउटा कम्पनी खोलेर सोही कम्पनी मार्फत होटल व्यवसाय सञ्चालनमा ल्याए । जुन होटलको सञ्चालन जिम्मेवारी बोकेर नै उनी विदेशबाट स्वदेश फर्किएका थिए ।

उनीहरूले करिब ३० जनाको समान शेयर लगानीमा कम्पनी खोली होटल व्यवसाय शुरू गरे । खास गरी व्यापार व्यवसायमा गरिएको लगानीको प्रतिफल पाउन धेरै धैर्य र लगनशीलता आवश्यक हुन्छ । उनीहरूले सानै लगानी गरेर होटल व्यवसाय शुरू गरेका थिए । त्यसको प्रतिफल प्राप्त गर्नका लागि केही समयको धैर्य धारण त अपरिहार्य नै थियो । साथै जुन स्थान, परिवेश र वातावरण उनीहरूले रोजेका थिए तर उक्त परिवेशमा सोचे अनुसार र चाहे अनुसारको व्यावसायिक संस्कृतिको विकास भई नसकेकोले सोही अनुरूपको प्रतिफल हासिल गर्न समय लाग्नु

स्वभाविक नै थियो । उनीहरूले होटल व्यवसाय सञ्चालन गर्दा सञ्चालनको पहिलो वर्ष निककै नै घाटा व्यहोर्नु पन्थो । तथापि व्यवसाय क्रमिक रूपमा सुधारोन्मुख दिशामा नै थियो ।

सामूहिक लगानीको अवधारणालाई आत्मसात गरी व्यावसायिक क्षेत्रमा अगाडि बढेका नेपालको समूहमा केही व्यावसायिक अनुभवको कमीका कारण र सामूहिकताको भावनालाई आत्मसात गर्न नसक्नाले उनीहरूको व्यावसायिक एकता कायम रहिरहन सकेन । फलस्वरूप समूहका सदस्य बीचमा असमझदारी पैदा भई व्यवसाय नै छोड्नु पर्ने अवस्था सिर्जना हुन पुग्यो । प्रायः सबै साथीहरू व्यवसाय छोड्ने भन्ने निर्णयमा पुगे । यो बेला उनलाई निर्णयको निकै सङ्कट पन्थो । तथापि उनले धैर्य गुमाएनन् । उनलाई चाहिँ एक वर्षसम्म निरन्तर रूपमा दत्तचित्त भई आफ्नो कार्य क्षेत्रमा अनवरत रूपमा लागि परिरहेका कारणले होला सायद व्यवसायलाई अझ बढी बुद्धिमतापूर्ण तरिकाले अगाडि बढाउन सकेमा उक्त व्यवसायबाट राम्रो प्रतिफल लिन सकिन्छ भन्ने विश्वास बढ्यो । उक्त विषम परिस्थितिमा गहन सोचविचारका साथ दर्विलो निर्णय लिनु अति आवश्यक थियो । विषयवस्तुको गाम्भीर्यतालाई मध्यनजर गरेर उनले त्यो सामूहिक लगानीको अवधारणाबाट अगाडि बढेको व्यवसायलाई सोही रूपमा नै अगाडि

बढाउन नसकिने भएपछि अब एकलै भए पनि व्यवसाय अगाडि बढाउँने भन्ने अठोटका साथ निर्णय लिए र सोही होटल व्यवसायलाई निरन्तरता दिए ।

**सामूहिक लगानीको अवधारणालाई आत्मसात गरी व्यावसायिक क्षेत्रमा अगाडि बढेका नेपालको समूहमा केही व्यावसायिक अनुभवको कमीका कारण र सामूहिकताको भावनालाई आत्मसात गर्न नसक्नाले उनीहरूको व्यावसायिक एकता कायम रहिरहन सकेन ।**

व्यवसाय थालनीको पहिलो वर्ष ठूलो घाटा व्यहोर्नु पर्दा भए गरेका कमीकमजोरीहरूको पहिचान गर्दै आगामी दिनमा त्यस किसिमका कमजोरीहरू दोहोरिन नदिईकन अगाडि बढ्ने अठोटका साथ आफ्नो व्यवसायलाई बढी भन्दा बढी समय दिएर निरन्तर कार्य क्षेत्रमा खटेका कारण अर्को वर्ष व्यवसायबाट राम्रो प्रतिफल लिन सफल भए । अब उनको व्यावसायिक बाटो सुनिश्चित भयो । तत् पश्चात् आजका दिनसम्म आईपुग्दा त्यस व्यवसायले राम्रो प्रतिफल दिईरहेको छ र उनले पछाडि फर्किएर हेर्नु परेको अवस्था छैन । व्यवसायिक सफलता प्राप्त गरेर केवल उनी मात्र सन्तुष्ट छैनन् बरु उनको व्यवसायका माध्यमबाट प्रत्यक्ष



रूपमा रोजगारी पाएका करिब १५ जना कामदारहरू र उनीहरूका परिवार समेत सन्तुष्ट छन् ।

**आफ्नो व्यावसायिक यात्राका केही वर्षहरूमा उनले खासै उल्लेख्य कार्य केही पनि गर्न सकेनन्, तापनि यस यात्रामा केही मीठा अनुभवहरू बटुल्दै धेरै राम्रा राम्रा कुराहरू सिक्ने मौका भने अवश्य पाए ।**

यसरी हेर्दा व्यावसायिक रूपमा उनी आफूलाई सफलै भैसकेको भन्न त सक्दैनन् तथापि व्यावसायिक सफलताका केही सूत्रहरू भने सिकेको बताउँछन् । मुख्य कुरो त आफूले गरेको कामबाट सन्तुष्ट रहेका छन् । उनले आफूले गरिरहेको व्यवसायको माध्यमबाट आफ्नो आवश्यकता मात्र पूरा गरेका छैनन् बरु करिब १५ जना कामदारलाई रोजगारी दिएर राज्यमा विद्यमान बेरोजगारीको समस्यालाई समाधान गर्ने दिशामा एउटा सानोमात्र भए पनि ईटा थप्न सकेका कारण नेपाल अझ बढी सन्तुष्ट छन् । त्यतिमात्र होइन व्यवसायका माध्यमबाट राज्यलाई कर तिरेका छन् र राज्यको एउटा जिम्मेवार नागरिक हुने कोशिस गरिरहेका छन् । उनी राज्यले आफूलाई के दियो भनेर होइन आफ्नो परिवार, समाज र सिंगै राज्यलाई आफूले के दिन सकौं भनेर दिनरात चिन्तन मनन गरिरहन्छन् । आफू एक सामान्य नागरिक

भएका कारण राज्यले आफूबाट केही पनि अपेक्षा गरेको हुँदैन तथापि उनी एक सचेत नागरिक भएका नाताले आफ्नो कर्तव्य र दायित्वबाट पछाडि हट्न हुन्न भन्ने मूल ध्येयका साथ समाजलाई केही दिन सकेको छु या छैन भन्ने चिन्तनका साथ अगाडि बढ्ने कोशिसमा निरन्तर क्रियाशील छन् । उनीसँग यस बिषयमा कुरा गर्दा कतै दार्शनिक कुरा त होइनन् जस्तो पनि लाग्न सक्छ तर यी सबै उनका जीवनका आरोह-अवरोहबाट प्राप्त अनुभवहरू हुन्, जुन व्यवसायमा रुचि राख्नेका लागि शिक्षाप्रद छन् । जीवन भनेको हरेक व्यक्तिका आ-आफ्नै अनुभवहरूको सँगालो हो भन्ने उनको ठ्याइ हो । तसर्थ यसलाई जनमानसले सोही रूपमा बुझिदिनेछ भन्ने उनी विश्वास गर्दछन् । आफ्नो व्यावसायिक यात्राका केही वर्षहरूमा उनले खासै उल्लेख्य कार्य केही पनि गर्न सकेनन्, तापनि यस यात्रामा केही मीठा अनुभवहरू बटुल्दै धेरै राम्रा राम्रा कुराहरू सिक्ने मौका भने अवश्य पाए । यो व्यावसायिक यात्राले समाजलाई बुझ्ने ज्ञान चक्षु खोलेदिएको छ भने जीवनका उकाली ओरालीहरूमा पाईला चाल्ने सीप पनि सिकाएको छ । यसले व्यावसायिक यात्राका विभिन्न उतार चढावहरूलाई आत्मसात गरी आफू सामू आईपर्ने चुनौतीहरूको समाधान कसरी गर्नु पर्दछ भन्ने ज्ञान पनि सिकाएको छ । त्यतिमात्र होइन आफ्नो व्यवसायलाई अगाडि

बढाउँदा अपनाउनु पर्ने सावधानीका बारेमा पनि सचेत गराएको छ ।

असफलता नै सफलताको द्योतक हो भन्ने भनाइ दामोदर नेपालको जीवनमा लागु भएको छ । किनभने, उनी असफलता र अपजसको थुप्रोमा टेकेर उठेका व्यक्ति हुन् । सामूहिक लगानीको लक्ष्य बोकेर यात्रामा निस्कँदा व्यहोर्नु परेको व्यापारिक घाटा र सोही घाटाका कारण आफ्ना साथीभाइबाट नै विश्वास गुमाउनु परेको विषम परिस्थितिलाई चिरेर सोही घाटाको व्यापार सम्हाल्दै बामे सरेका मान्छे आज एक कुशल होटल व्यवसायी बनेका छन् । आजको दिनमा उभिएर हेर्दा उनले तत्कालीन आर्थिक घाटालाई पूर्ति मात्र गरेका छैनन् बरु त्यही घाटाको व्यापारलाई जग बनाएर वर्तमानमा उभिँदा आर्थिक सम्पन्नता नभए पनि व्यावसायिक सफलताको एउटा सिँढी चढेको महसुस गर्न सकेका छन् ।

यस अर्थमा कुनै एक लक्ष्यका साथ अगाडि बढिरहँदा मानिसले आफ्नो लक्ष्य प्राप्तिका लागि केही कुराहरूमा अवश्य ध्यान दिन जरूरी हुन्छ भन्ने उनको अनुभव छ । आफ्नै व्यक्तिगत अनुभवका आधारमा हेर्दा उनलाई लाग्छ कुनै पनि कार्य वा व्यवसाय रोज्दा वा गर्दा त्यसको पूर्ण आर्थिक योजनाका साथ लक्ष्य निर्धारण गरी अगाडि बढ्दै यथेष्ट समय दिएर काम गर्न सकियो भने सफलता

नजिकिँदै अवश्य आउँछ । त्यसैगरी हरेक योजना तयार गर्दा जोखिम व्यवस्थापन गर्नु पनि महत्वपूर्ण रहन्छ । व्यवसाय गर्दा आईपर्न सक्ने चुनौतीहरूको सामना गर्दै व्यवस्थापकीय कौशलताका साथ पाइला चाल्न सके अवश्य सफल बन्न सकिन्छ । त्यतिमात्र होइन कुनै पनि काम शुरू गर्दा त्यो काम आफ्नो लागि



नयाँ नौलो हुन्छ र नयाँ व्यवसायमा तत्काल मुनाफा प्राप्त गर्न सकिन्छ नै भन्ने हुँदैन । यदि असफलता नै हात लाग्यो भने पनि हार नखाईकन सोही व्यवसायलाई नै निरन्तरता दिँदै विगतमा असफलता हात लाग्नुका पछाडि के के कारणहरू थिए भन्ने गहन ढङ्गले केलाएर असफलताका छिद्रहरू टाढै जान सकेमा उक्त व्यवसायबाट अवश्य पनि सफल बन्न सकिने कुरा उनी आँल्याउँछन् ।

कुनै पनि व्यवसायमा सफल बन्न आफ्ना साभेदारहरूसँगको सहकार्य र सम्बन्ध पनि प्रगाढ रहनु जरूरी हुन्छ । आफू-आफू बीचको सम्बन्धमा खटपट वा बैमनस्यता उत्पन्न भयो भने जति नै मेहनत र परिश्रम गरे पनि उक्त व्यवसायले राम्रो प्रतिफल दिन सक्दैन । त्यसैले साभेदारहरू बीचको सम्बन्धले पनि व्यावसायिक सफलता वा असफलतामा बीच महत्वपूर्ण भूमिका खेलेको हुन्छ । त्यसैगरी आफूले सञ्चालन गरेको व्यवसायमा संलग्न कामदार र सञ्चालक बीचको सम्बन्ध पनि सुमधुर हुनु अति आवश्यक हुन्छ । हरेक व्यवसायीले बुझ्नु पर्ने अर्को महत्वपूर्ण कुरा के हो भने, कुनै पनि कामदारको अथक प्रयास र परिश्रमको प्रतिफल नै व्यवसायीले पाउने लाभ हुने भएकोले आफूले लाभ प्राप्त गर्न आफ्ना कामदारलाई महत्वपूर्ण स्थान दिएर उनीहरूको उच्च मूल्याङ्कनका साथ उनीहरूलाई हौसला प्रदान गर्दै कामप्रति ईमान्दार बन्न प्रेरित गर्नु जरूरी हुन्छ । त्यसैले व्यवसायमा आफू भन्दा आफ्ना कामदारको भूमिका महत्वपूर्ण छ भन्ने कुरालाई मध्यनजर गर्नु जरूरी हुन्छ । धैर्य, सहनशीलता र निरन्तरता हरेक

व्यवसायीका लागि सफलताका आधार हुन् । यिनै व्यावसायिक गहनालाई सदैब आत्मसात गर्नु एउटा सफल व्यवसायीका लागि आवश्यक हुन्छ । आफ्नो गन्तव्यको खाका कोरेर सोही खाकालाई पहिल्याउँदै अनवरत रूपमा आशा र भरोसाको सिँढी चढेर लक्ष्य प्राप्तिका लागि यात्रा तय गर्ने हो भने कुनै पनि व्यक्तिको व्यावसायिक यात्रा सुखद रहन्छ भन्ने कुराको पाठ नेपाललाई आफ्नै जीवन यात्राले सिकाएको छ । तसर्थ आफ्नो जीवनमा सफल बन्न चाहने जो कोही व्यक्तिले सफलताका सूत्रहरूलाई अँगालेर अगाडि बढ्ने हो भने सहजै सफल बन्न सकिने कुरा दामोदर नेपालको व्यावसायिक जीवन यात्राबाट थाहा पाउन सकिन्छ ।

व्यावसायिक जीवन अघि बढ्दै जाँदा हाल उनी होटल तथा पर्यटन व्यवसायी संघ नेपाल प्रदेश नं. ३ का महासचिव, नेपाल यूईई फ्रेण्डसिप सोसाईटीका महासचिव, रिटर्नी माईग्रेण्ट नेपालका सल्लाहकार एवम् मन्दाकिनी होटल प्रा.लि., गौशाला, काठमाडौँका सञ्चालक र नेपाल दुबई डटकम तथा नेपाल स्वीस डटकमका सञ्चालक सम्पादक बन्न सफल भएका छन् । •

# हावालाई उर्जामा परिणत गर्न क्रियाशील उद्यमी कुशल



संसार तिनैले जित्छन् जसमा केही नयाँ काम गर्ने योजना, साहस र आँट हुन्छ । व्यक्तिगत उन्नतिमा मात्र रमाउने भन्दापनि समाज र राष्ट्रको समस्या समाधान गर्दै उन्नती पथमा लम्किने साहसी व्यक्ति नै अन्तमा युगको गहना बन्न पुग्छ । यस्तै एक ऊर्जाशील र साहसी नेपाली युवा हुन, कुशल गुरुङ्ग, जो केही सपना बोकेर विदेशबाट आफ्नै जन्मभुमी

“

व्यक्तिगत उन्नतिमा मात्र रमाउने भन्दा देश र समाजका समस्या समाधान गर्दै उन्नति पथमा लम्किने साहसी व्यक्ति युगको गहना बन्न सक्छ । यस्ता उर्जाशील नेपाली युवाहरूमध्ये एक हुन् कुशल गुरुङ्ग ।

फर्किए । त्यसबेला कसलाई के थाहा कि उनी देशको एउटा आशा लाग्दो व्यक्तित्व बन्नेछन् भनेर । सन् २०१२ मा जब नेपालीहरू दैनिक १८ घण्टासम्म लामो लोडसेडिङको मारमा थिए, नेपालीहरूलाई त्यो अवस्थाबाट मुक्त गर्न केही योगदान गर्न सकिन्छ कि भन्ने उद्देश्यले उनी नयाँ बिचारकासाथ

**ठूला परियोजना विकास गर्ने सन्दर्भमा नीति नियम मौन थिए । वैकल्पिक उर्जाको ठूलो परियोजना आएमा त्यसबाट उत्पादित उर्जा कहाँ बेच्ने भन्ने सन्दर्भमा कुनै नीतिगत र कानुनी व्यवस्था थिएन । वायु उर्जाको क्षेत्रमा त कहाँ वायु उर्जा निकाल्न सकिन्छ भन्ने सरकारसँग कुनै डाटा नै उपलब्ध थिएन ।**

वेलायतबाट नेपाल फर्किए । वेलायतको इडिनवर्ग विश्वविद्यालयबाट कार्बन व्यवस्थापन विषयमा स्नातकोत्तर गरेका यी युवा त्यसबेला वेलायतमै विभिन्न लगानीकर्ताहरूलाई कार्बन स्टडी इन्डेक्स बनाएर बेच्ने व्यवसायमा लागेका थिए । जस अन्तर्गत कुन कम्पनीलाई कार्बन उत्सर्जनबाट बढी खतरा छ भन्ने विषयमा अध्ययन गरेर लगानीकर्तालाई डाटा अर्थात भनौ तथ्याङ्क बेच्ने गर्दथे । यसका अतिरिक्त त्यहाँ उनले वायु उर्जाको क्षेत्रमा पनि काम गरेका थिए ।

यिनै अनुभवबाट खारिएका गुरुङ देशको कहालीलाग्दो ऊर्जा सङ्कट हटाउन वैकल्पिक ऊर्जाको माध्यमबाट केही गर्न सकिन्छ कि भन्ने उद्देश्यका साथ नेपाल फर्किए । जो अहिले देशप्रेमी युवा व्यवसायीरूपमा सबैको लागि प्रेरणाको श्रोत बनेका छन् । जो स्वदेशमा नै केही गर्न चाहन्छन्, जो आफ्नै देश फर्किएर केही गर्न चाहन्छन् । उनले विगत सात वर्षमा नेपालमा वैकल्पिक ऊर्जासँग सम्बन्धित धेरै परियोजनाहरू सञ्चालन गरिरहेका छन् । सुरुका समयमा नेपाल फर्कदा गुरुङले वायु उर्जाको विकास गर्ने लक्ष्य लिएका थिए । त्यही लक्ष्यलाई वास्तविकतामा परिणत गर्नको लागि गुरुङले विण्ड पावर नेपाल नामक कम्पनी दर्ता पनि गरे । तर जतिखेर उनले कम्पनी दर्ता गरे त्यो समयमा नेपालमा वायु उर्जाको क्षेत्रमा खासै काम भएको थिएन । वैकल्पिक ऊर्जा र त्यसमाथि पनि वायु उर्जाको व्यापार सम्बन्धमा त नीति, नियम नै बनेको थिएन । नेपालमा ऊर्जासँग सम्बन्धित नीति, नियम, ऐनहरू थिए ति सबै नै जलविद्युतमुखी नै थिए । नेपालमा जलविद्युतको विकास गर्नु जरुरी छ तर त्यसमा मात्र जोड गर्दा अन्य ऊर्जाका क्षेत्रहरू छायाँमा परेको देखेर गुरुङ यो क्षेत्रमा केही गर्नुपर्छ, यो क्षेत्रको पनि विकास गर्नुपर्छ भनेर लागि परे । वैकल्पिक ऊर्जाका

विषयमा भएका सीमित नीति नियमहरू पनि साना परियोजनाहरूलाई मात्र प्रोत्साहित गर्ने खालका थिए । तर ठूला परियोजनाहरू विकास गर्ने सन्दर्भमा नीति नियम मौन थिए अर्थात भनौ ती नीति नियमहरूमा कुनै व्यवस्था नै थिए । यदि वैकल्पिक ऊर्जाको ठूलो परियोजना आएमा त्यसबाट उत्पादित ऊर्जा कहाँ बेच्ने भन्ने सन्दर्भमा कुनै नीतिगत र कानुनी व्यवस्था थिएन । वायु ऊर्जाको क्षेत्रमा त कहाँ वायु ऊर्जा निकाल्न सकिन्छ भन्ने सरकारसँग कुनै तथ्याङ्क नै उपलब्ध थिए । साँचो अर्थमा भन्नुपर्दा वायु ऊर्जाको विषयमा कुनै अध्ययन अनुसन्धान नै भएको थिएन । जसकाकारण उनले वायु ऊर्जामा तत्काल हात हाल्न सकेनन् । यो अवस्थामा गुरुङ्गले आवश्यक कानुनी

व्यवस्थाको लागि लविङ्ग शुरु गरे । विविध क्षेत्रको प्रयासले नै सरकारले सन् २०१६ मा राष्ट्रिय ऊर्जा सङ्कट निवारण तथा विद्युत विकास दशक सम्बन्धि अवधारणा ल्याउँदा वैकल्पिक ऊर्जालाई पनि महत्व दिएको हो भन्नेमा उनी विश्वस्त छन् । यस अवधारणामा दुई वर्ष भित्र २०० मेगावाट बिजुली वायु र सौर्य ऊर्जाबाट राष्ट्रिय ग्रिडमा जोड्ने लक्ष्य लिइएको छ भने सौर्य, वायु, उखु मिल (बगास) बाट ग्रिडमा बिद्युत आपूर्तिको लागि प्रोत्साहन दिइने र जैविक फोहरबाट उत्पादित बिद्युतलाई थप प्रोत्साहन उपलब्ध गराइने उल्लेख छ । त्यसलगत्तै सन् २०१८ मा नेपाल विद्युत प्राधिकरणले सात रूपैया तीस पैसा प्रति युनिट दिनेगरी वैकल्पिक ऊर्जाको विजुली किन्ने निर्णय गर्‍यो ।





यस बिचमा विण्ड पावर नेपालले विश्व बैंकको सहयोगमा सन् २०१५ देखि वायु मापन अभियान सञ्चालन गर्‍यो । जसको काम अभै भइरहेको उनी बताउँछन् । यसबाट आवश्यक तथ्याङ्क आएपछि वायु ऊर्जामा हात हाल्ने गुरुङको योजना रहेको छ । तर यसअघि त्यत्तिकै बस्नु भन्दा उनले वैकल्पिक ऊर्जाका विभिन्न परियोजनाहरू चलाउन थाले ।

विण्ड पावर नेपाल अन्तर्गत उनले इञ्जिनियरिङ्ग, प्रोक््युरमेन्ट र कन्स्ट्रक्सन, प्रदूषणरहित परियोजनाको विकास र व्यवस्थापन सम्बन्धमा सल्लाह र तालिम दिने कार्यलाई अघि बढाए । अहिले गुरुङको यो कम्पनीले चौधरी ग्रुप अन्तर्गत सिजी इनर्जी इन्फ्रास्ट्रक्चरलाई २०० मेगावाट सोलार परियोजना अघि बढाउन परामर्श सेवा (कन्सल्टेन्सी सेवा) दिइरहेको छ । युरोपियन युनियनको सहयोगमा सञ्चालित परियोजनामा दीगो र वातावरणीय व्यवस्थापनका लागि क्षमता विकास सम्बन्धि परियोजना पनि चलिरहेको छ । यसैगरी कम्पनीले गण्डकी उर्जा नामक कम्पनी मार्फत पोखरामा फोहोरबाट खाना पकाउने ग्यास पनि निकालिरहेको छ । कम्पनीका अनुसार यो परियोजनाबाट दैनिक ४५ टन कुहिने फोहोरबाट ४२०० एम ३ वायुग्यास तथा १५ टन मल उत्पादन गर्न सकिन्छ । तर हाल करीब

१०० सिलिण्डर ग्यास निकालेर त्यहाँका अस्पताल होटल, रेष्टुरेन्ट र क्यान्टिनमा आपूर्ति गरिरहेको कम्पनीले जानकारी दिएको छ ।

वैकल्पिक ऊर्जाको वकालत गर्ने धेरै गैरसरकारी संस्थाहरू रहेपनि गुरुङ्गले कहिलेपनि ति संस्थाहरूसँग आवद्ध रहेर काम गर्न चाहैनन । बरु आफैँ केही गरेर देखाउने हेतुले यी परियोजना सञ्चालन गरेको गुरुङ्गको भनाई छ । वेलायतबाट फर्कदै उनी व्यापार नै गर्ने उद्देश्यका साथ आएको बताउँछन् । गुरुङ्ग वातावरण विज्ञानका क्षेत्रमा आउनुको पनि आफ्नै पाटो छ । सन् १९९८-९९ मा उनी प्लस टु पढ्दै थिए । उनले विज्ञान संकायअन्तर्गत जीव विज्ञान विषय लिएर पढिरहेका थिए । त्यसको अर्थ उनी इञ्जिनियरिङ्गका क्षेत्रमा जान सक्दैन थिए । तर उनलाई डाक्टर बन्ने चाहना पनि खासै थिएन । यसैबिच च्छो रोल्ट्या हिमताल फुट्न लागेको समाचार आयो । यो राष्ट्रको लागि एक ठूलो बिपत्तिको सङ्केत थियो । त्यसैले यसमा उनको ध्यान मोडियो ।

यो घटनाले उनलाई किन ध्यान तान्यो भने उनी फेवातालको छेउमा बस्ने मान्छे भएकाले पनि ताल फुटेर जोखिम हुने कुरामा सचेत भए । आफ्नै परिवेशको सम्भावित बिपत्तिसँग गुरुङ्गले यसलाई आत्मसात गरे । अनि उनलाई यस

विषयमा अध्ययन गर्न मन लाग्यो । त्यसका लागि वातावरण विज्ञान पढ्नुपर्छ भन्ने निर्णयमा उनी पुगे । अनि उनी मोडिए वातावरण विज्ञान पढ्न । त्यसबेला त्रिभुवन विश्वविद्यालयले वातावरण विज्ञानको पढाई शुरू गरेको एक वर्षमात्र भएको थियो । उनी यो विषय पढ्ने दोस्रो व्याचका विद्यार्थी थिए । उनले यसै विषयमा त्रिभुवन विश्वविद्यालयबाट स्नातकोत्तर गरे । उनको थिसिसको विषय थियो- 'सगरमाथा राष्ट्रिय निकुञ्जमा दाउरा बाल्दा परेको प्रभाव ।' त्यहाँका स्थानीय मानिसहरूलाई सोध्दा उनले हिमनदीहरू सुक्दै गएका थाहा पाए । त्यसैबेला नै उनले जलवायु परिवर्तनको प्रत्यक्ष असरबारे पहिलो पटक जानकारी पाएका हुन् ।

तर उनी जलवायु परिवर्तन शब्दप्रति त्यति परिचित थिएनन् किनभने कलेजमा उनले ध्वनि प्रदूषण, जलप्रदूषण, माटो प्रदूषण जस्ता विषय मात्र पढेका थिए । त्रिभुवन विश्वविद्यालयबाट स्नातकोत्तर गरेपनि उनी सुनामीले असर गरेको ठाउँको अध्ययन गर्न एउटा स्वयम् सेवा कार्यक्रम अन्तर्गत श्रीलंका गए । त्यहाँ उनले ठोस फोहोर पदार्थको व्यवस्थापनका क्षेत्रमा छ महिना काम गरे । त्यसबेला संसारमा कार्वनडाई अक्साईडको मात्रा घटाउन हस्ताक्षर गरिएको क्योटो प्रोटोकल सन् २००५

मा लागु भएपछि यसबारेमा नेपालमा पनि चर्चा हुने गरेको थियो । कार्वन ट्रेडिङ्गको पनि चर्चा हुने गरेको थियो । उनलाई पनि यसबारेमा चासो थियो । त्यसैबेला उनलाई वेलायतको इडिनबर्ग विश्वविद्यालयमा कार्वन म्यानेजमेन्ट विषयमा स्नातकोत्तर अध्ययन गर्ने अवसर मिल्यो ।

**हिमालको हिउँ घट्दै जाँदा पानीको बहाव घट्नेछ र यसको असर विद्युत उत्पादनमा पर्नेछ । अर्कोतिर सोलार जडान गर्न लाग्ने समय जलविद्युत बनाउन लाग्ने समय भन्दा कम हुने गर्छ, जसका कारण पनि यो क्षेत्र लगानीका लागि आकर्षक रहेको गुरुङको भनाइ छ ।**

त्यसबेला संसारका धेरै कम विश्वविद्यालयमा मात्र यस विषयमा पढाई हुन्थ्यो । सन् २००८ मा उनले यस विश्वविद्यालयवाट स्नातकोत्तर सक्दा उनको समूह सो विश्वविद्यालयबाट पास हुने पहिलो ब्याच थियो । त्यसपछि उनी वेलायत मै बसेर कार्वन स्टडी इन्डेक्स बनाएर लगानीकर्तालाई बित्री गर्ने गरे अनि वायु ऊर्जाका क्षेत्रमा पनि उनले काम गर्न थाले । यी व्यवसायबाट उनले निश्चित रकम आम्दानी पनि गरे । त्यसैबेला देशमा लामो लोडसेडिङ्गको अवस्था रहेकाले नेपालमा वायु ऊर्जाको भविष्य छ भन्ने

हेतुले उनी नेपाल फर्किएका थिए । उनी आउने वित्तिकै वायु ऊर्जाको काम त अघि बढ्न सकेन तर केही नीतिगत र कानूनी सुधारका कामहरू भने भए । अबको केही वर्षमा भने समग्र वैकल्पिक ऊर्जाको क्षेत्रका लागि वातावरण राम्रो बन्ने गुरुङ्गको आशा छ । तर अहिले त देशमा लोडसेडिङ्ग छैन र वैकल्पिक ऊर्जा नभए पनि नेपाल विद्युत प्राधिकरण हाल विद्युतको समस्या हटाउन सफल भएको छ ।

तर गुरुङ्ग भविष्यमा वैकल्पिक ऊर्जा नै मुख्य ऊर्जाको स्रोतकारूपमा विकास हुने देख्छन् । जलविद्युतको लागत बढ्दै गएको छ भने सोलार तथा वायु ऊर्जा जस्ता वैकल्पिक ऊर्जाको उत्पादनको लागत संसारभरि घट्दै गएको छ । सन् २०१२ मा १ मेगावाट विजुली वायु ऊर्जा मार्फत निकाल्न १२ करोड लाग्थ्यो भने त्यति क्षमताको जलविद्युत बनाउन १७ करोड पर्थ्यो । हाल यो लागत वायु ऊर्जाको लागि १० करोडमा घटिसक्यो भने जल ऊर्जाको लागत बढेर २० करोड पुगिसकेको अवस्था छ ।

उनी जलवायु परिवर्तनका कारण जलविद्युतमा धेरै जोखिम रहेको बताउँछन् । किनभने, हिमालको हिउँ घट्दै जाँदा पानीको बहाव घट्नेछ र यसको असर विद्युत उत्पादनमा पर्नेछ । अर्कोतिर सोलार जडान गर्न लाग्ने समय

जलविद्युत बनाउन लाग्ने समयभन्दा कम हुने गर्छ । यसकारण पनि यो क्षेत्र लगानीका लागि आकर्षक रहेको गुरुङ्गको भनाई छ । उदाहरणको लागि भारतमा अदानी ग्रुपले ६४८ मेगावाटको कामुटी सोलार पावर प्रोजेक्ट एक वर्षभित्रै सकेर बिजुली उत्पादन गर्‍यो । यो अवधिमा जलविद्युत परियोजना विकास गर्न कल्पना पनि गर्न सकिदैन । तर वायु ऊर्जाको प्रवर्द्धनमा मुख्य समस्या जग्गा प्राप्ती हुने उनको ठम्याई छ; किनभने यो त हावा धेरै चल्ने मुस्ताङ्ग जस्तो हिमाली ठाउँमा मात्र सम्भव छ र त्यहाँ जग्गा प्राप्त गर्न गाह्रो हुनसक्ने उनको ठम्याइ छ । यसका लागि सरकारले उचित नीति बनाउनु पर्ने हुन्छ ।

स्वदेशमा र विदेशमा उच्च शिक्षा हासिल गरेर बेलायतमै राम्रो अवसर पाएका गुरुङ्ग उतै बसेर राम्रै पैसा कमाएर राम्रै जीवनयापन गर्न सक्थे तर उनलाई स्वदेश कै माटोमा आफ्नो सीप र दक्षता प्रयोग गरेर केही गर्ने देशभक्तिको भावनाले नेपाल फर्कायो । अनेक समस्यासँग मुकाबिला गर्दै उनले जे गरिरहेका छन् त्यो आजका युवाका लागि प्रेरणा र देशको लागि महत्वपूर्ण योगदान हो । उनको यो योगदान नेपालमा वायु ऊर्जाको विकास र विस्तारको लागि कोशेढुंगा हुने छ, यस क्षेत्रमा नै काम गर्न चाहनेहरूको लागि प्रेरणाको स्रोत बन्न सक्नेछ । •

# परम्परागत पेशालाई निरन्तरता दिंदै बीरेन्द्र



कर्म र उद्यममा सफलता छ भन्ने भनाइ जसले व्यवहारमा लागु गर्छ उ एक सफल उद्यमी बन्न सक्छ । यस किसिमका साहसीहरूका एक उदाहरण हुन् बीरेन्द्र जती । उनी वि.सं. २०३५।०६।१० गते शनिवारका दिन बुबा गणेश बहादुर जति र आमा पूर्णमाया जतिका कोखबाट जन्मिएका हुन् । बीरेन्द्र वि.सं. २०५२ सालमा प्रवेशिका परीक्षामा प्रथम श्रेणीमा उत्तीर्ण

“

पछि आफ्नो बुबाले अगाल्दै  
आएको ताईचिन चिउरा  
उत्पादन गर्ने पेशालाई सहयोगी  
भुमिका निर्वाह गर्दै आफ्नो  
अध्ययनलाई पनि निरन्तरता  
दिंदै गए ।

भए । त्यस पछि आफनो बुबाले अँगाल्दै आएको ताईचिन चिउरा उत्पादन गर्ने पेशामा सहयोगी भूमिका निर्वाह गर्दै आफनो अध्ययनलाई पनि निरन्तरता

**उनका बुबा आमा शिक्षित नभएकाले आफनो पेशालाई विस्तार गरेर ठूलो बनाउन सम्भव थिएन जो बीरेन्द्र चाहन्थे । त्यो ताईचिन चिउराको व्यापारलाई अझ व्यवस्थित र मर्यादित तवरले चलाउन सकेमा नाम र दाम दुवै कमाउन सकिन्छ भन्ने उनको सोचाइ बन्यो ।**

दिंदै गए । उनले शंकरदेव क्याम्पसबाट व्यवस्थापनमा प्रवीणता प्रमाण-पत्र तह र स्नातक तह उत्तीर्ण गरी स्नातकोत्तर तहमा अध्ययन गर्दैगर्दा सम्म बुबाले सञ्चालन गर्दै गरेको घरेलु उद्योगको व्यवस्थापनको जिम्मा आफैँले लिई सकेका थिए । किनभने उनका बुबा आमा शिक्षित नभएकाले आफनो पेशालाई विस्तार गरेर ठूलो बनाउन सम्भव थिएन जो बीरेन्द्र चाहन्थे । त्यो ताईचिन चिउराको व्यापारलाई अझ व्यवस्थित र मर्यादित तवरले चलाउन सकेमा नाम र दाम दुवै कमाउन सकिन्छ भन्ने उनको सोचाइ बन्यो ।

आफनो पेशामा सक्रिय हुँदै जाँदा उनी भक्तपुर घरेलु तथा साना उद्योग संघको

कार्यसमिति सदस्यको जिम्मेवारीमा पुग्न सफल भए । त्यस लगत्तै संघकै सिफारिसमा उनले Asian Productivity Organization (APO) जापानको सदस्य राष्ट्र नेपालको NATIONAL PRODUCTIVITY ECONOMIC AND DEVELOPMENT CENTRE (NPEDC) को आर्थिक सहयोगमा छिमेकी मित्रराष्ट्र भारतको कानपुरमा उद्योगको क्षमता वृद्धि सम्बन्धि अध्ययन अवलोकन भ्रमणमा भक्तपुर जिल्लाका १३ जना ताईचिन चिउरा उद्यमीहरूको टोलीको उपनेताका रूपमा सहभागी हुने अवसर पाए । तसस भ्रमण लगत्तै फेरि नेपाल तिब्बत व्यापार मेलामा सहभागी हुने अवसर पाए । यी सबै अवसर उनलाई बाबुले स्थापना गरेको उद्योगलाई निरन्तर अगाडि बढाउँदा प्राप्त भएका हुन् ।

आफनो पेशाबाट चाहेजति उत्पादन गर्न सके कमाउन सम्भव छ भनेर महसुस गरेका उनले धेरै उत्पादन गर्न सकिने मेसिन भारतबाट आयात गरी सञ्चालनमा ल्याए । त्यसपछि उद्योगको क्षमतामा वृद्धि भई उत्पादकत्व समेत बढेको छ । यसरी व्यवसाय बढाए पछि उनको आम्दानी वृद्धि भई क्रय-शक्तिमा उल्लेख्य सुधार आयो जसले गर्दा उनको परिवारको जीवनस्तर पहिलेभन्दा धेरै माथि पुगेको छ । यसरी काम गर्दै जाँदा उनी पेशाका माध्यमबाट निकै

अधि बढिसकेका थिए । सफल हुँदैजाँदा अवसरहरू पनि खोज्दै आउँछन् भनेभै भयो उनलाई । युरोपियन युनियनको लगानीबाट सञ्चालित Agro-based Sustainable and Efficient Industrial Development (SEID) in Nepal को परियोजनामा उनको लक्ष्मी चिउरा मिलमा सञ्चालन हुन पुग्यो । यस परियोजनाको मुख्य उद्देश्य उद्योगमा हुने धुलो र धुवाँको प्रदूषणमा न्यूनीकरण गर्ने रहेको थियो । यस परियोजना अन्तर्गत चार वर्षको निरन्तर अध्ययन पछि कम पैसामा (Blower Machine) धुलो तान्ने मेसिन जडान गरे । जसले गर्दा हाल चिउरा उद्योगमा धुलोबाट हुने प्रदूषण ७०% सम्म नियन्त्रण भईसकेको छ । यो प्रविधि हाल भक्तपुरका सम्पूर्ण चिउरा मिलमा सफलतापूर्वक जडान गरी संचालनमा रहनुमा बीरेन्द्रको अग्रणी भूमिका रहेको छ । Sustainable And Efficient Industrial Development (SEID) in Nepal बाट उनको उद्योगले Best Performer Award बाट पनि सम्मानित हुने अवसर पाएको छ ।

वि.सं. २०६७ सालमा नेपाल ल क्याम्पसबाट कानूनमा स्नातक (LLB) उत्तीर्ण गरे पछि उनी निकै दोधारमा परेका थिए । अधिवक्ताको अभ्यासमा जाने कि विकशित भैरहेको उनका बुबाको पेशालाई निरन्तरता दिने



भन्ने द्विविधाले निकै भौँतारिए । त्यसै सिलसिलामा उनका बुबाले यही पेसालाई अगाडि बढाउन सल्लाह दिए । त्यसपछि पिताको सल्लाह शिरोपर गरी अधिवक्ताको पेसालाई त्यागी यही पेसालाई मर्यादित बनाई उत्पादन वृद्धि गरी उद्योगलाई फराकिलो बनाउने निर्णय लिन पुगे । यही पेसा अगालेकै कारण वि.सं. २०७३ सालदेखि भक्तपुर घरेलु तथा साना उद्योग संघको अध्यक्षको नेतृत्व वहन गर्ने अवसर पनि उनले पाएका छन् । उनकै नेतृत्वमा नेपालको ७७ जिल्लाको घरेलु संघहरूमध्ये सर्वप्रथम सूर्य विनायक नगर पालिका वार्ड नं. ६ गणेश मन्दिर जाने वाटोमा संघकै नाममा सुविधा सम्पन्न भवन बनाउन सफल भए ।

यही पेसाकै कारण नेपाल सरकार उद्योग मन्त्रालय घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय, भक्तपुरबाट उत्पादन तर्फ उत्कृष्ट उद्यमीको सम्मानबाट पनि सम्मानित हुने अवसर पाए । त्यतिमात्र होइन Asian Productivity Organization(APO) जापानको आयोजनामा फिजीमा आयोजित Workshop on Cold-chain and Logistic Management मा नेपालको प्रतिनिधित्व गरी सहभागी हुने अवसर पनि उनैले पाए ।

यी यावत् अवसरहरूका कारण पनि उनी आफ्नो उद्योग व्यावसायलाई सम्मानसाथ दत्तचित्त भएर अघि बढाइरहेका छन् ।

नेपाल सरकारले बनाउने ऐन कानून नीति, नियमका कारण परम्परागत पेसालाई पुस्ता हस्तान्तरण गर्न गाह्रो भईरहेको अवस्थामा उनले आफ्नो बुबाको उद्योग व्यावसायलाई सफलतापूर्वक पुस्ता हस्तान्तरण भएको महसुस गरेका छन् । सम्पूर्ण उद्यम प्रेमीहरूले कुनैपनि पेसालाई मर्यादित, अनुशासित र मेहनतका साथ अगाडि बढाउन सकेमा जुनसुकै पेसा नराम्रो नहुने र आफुले गर्नु पर्छ भन्ने भावना लिएर अघि बढेमा नाम दाम दुवै कमाउन सकिन्छ भन्ने निष्कर्षमा बीरेन्द्र जती पुगेका छन् । उनको यो अनुभव पेसाको खोजीमा रहेका युवाहरूका लागि पथप्रदर्शक बन्न सक्छ । •



# सामाजिक उद्यमशीलता मार्फत महिला सशक्तिकरणमा अनवरत क्रियाशील बोनिता



आधुनिक समाज नित्य नवीनताको खोजीमा लागि रहेको छ । तर के खोजी गर्ने र त्यसलाई समाजको कुन वर्गको हितमा कसरी प्रयोग गर्ने भन्ने यकिन गर्न निकै कठिन भैरहेको पनि छ । अंग्रेजीको इनोवेसन शब्द जति जटिल छ त्यति नै प्रिय पनि छ । यसैको प्रयोगमा आज विज्ञान प्रविधि लागिरहेको छ । आजका उद्यमी र समाज सुधारकहरूले यसलाई विभिन्न

“

आजको कृत्रिम बुद्धिमत्ता (Artificial Intelligence) र नवप्रवर्तन विज्ञान प्रविधिको क्षेत्रमा नयाँ अवसरहरू सिर्जना गरेको छ । इनोवेसन वा खोज अनुसन्धान शब्द उल्लेख हुनासाथ अत्याधुनिक प्रविधिका छविहरू र कृत्रिम बुद्धिमत्तामा भएका नयाँ प्रगतिहरू तुरून्त दिमागमा आएर नाच्न थाल्दछन् ।

स्वयम् प्रयोग गरेका छन् । आज कृत्रिम बुद्धिमत्ता (Artificial Intelligence) र नवप्रवर्तन विज्ञान प्रविधिको राम्रो उत्पादन भएको छ । इनोवेसन वा खोज अनुसन्धान शब्द उल्लेख हुनासाथ अत्याधुनिक प्रविधिको छविहरू र कृत्रिम बुद्धिमत्तामा भएका नयाँ प्रगतिहरू तुरुन्त दिमागमा आएर नाच्न थाल्दछन् । तर नवीनता सधैं प्रविधिद्वारा सञ्चालित हुनु हुँदैन र त्यो हुनु आवश्यक पनि छैन भन्ने कुरा काठमाडौंकी २८ बर्षिया सामाजिक उद्यमी र नवप्रवर्तक बोनिता शर्माले प्रमाणित गरिसकेकी छिन् । आधुनिक जगतमा कहिलेकाँही सरल तर रचनात्मक विचारले पनि समान रूपले अर्थपूर्ण प्रभाव पार्न सक्दछ भन्ने विषयलाई उनले सिद्ध गरिरहेकी छिन् ।

**उनीहरूले उत्पादन गरेको एउटा नयाँ शैक्षिक उपकरण पोषणमाला हो । यसले रङ्गिन मोती मार्फत आमालाई आफ्ना बच्चाहरूलाई जन्मेको पहिलो दुई बर्षमा के खुवाउने भनेर एक आकर्षक र रमाईलो तरिकाबाट जानकारी गराउँदछ ।**

बोनिताले आफ्नै एउटा संस्था स्थापना गरेकी छिन् । उनको संस्था सोसल चेन्जमेकर एण्ड इनोवेटर्स (सोचाइ) सन् २०१७ मा अनौपचारिक रूपमा शुरू भएर विगत वैशाखमा दर्ता भएको हो ।

उनी आफ्ना साथीसङ्गी युवा स्वयम्-सेवीहरूसँग मिलेर संस्था चलाउँछिन् । यसमा विभिन्न विषय पढेका साथीहरूको समूह बनेको छ । यसले हालसालै नवीन शैक्षिक सामग्री स्रिजना गरेर ख्याती कमाएको छ । त्यस्तै उनीहरूले उत्पादन गरेको एउटा नयाँ शैक्षिक उपकरण पोषणमाला हो । यसले रङ्गिन मोती मार्फत नयाँ आमालाई आफ्ना बच्चाहरूलाई जन्मेको पहिलो दुई बर्षमा के खुवाउने भनेर एक आकर्षक र रमाईलो तरिकाबाट जानकारी गराउँदछ ।

त्यस्तै, यो गैरनाफामुखी संस्थाले डिजाइन गरेको अर्को मासिक धर्मको जानकारी दिने माला हो । यो गैर नाफामुखी ढंगले किशोरीहरूलाई वितरण गरिएको सामग्रीले उनीहरूलाई मासिक अवधि बुझ्न र ट्रयाक गर्न मद्दत गर्दछ । मासिक धर्म अझै पनि सामाजिक र धार्मिक रूपले वर्जित विषय मानिने नेपाली समाजमा यो वास्तवमै एक नयाँ विचार हो । यसले युवतीहरूलाई ठूलो मद्दत गरेको छ ।

बोनिताले यी जानकारी मूलक र सस्ता उपकरणहरू उनका सहसंस्थापकहरू नेहा मल्ला, मञ्जिता राजोपाध्याय र आशुतोष धोज कार्कीका साथ डिजाइन गरेकी हुन् र यो सँगै उनीहरूले कसरी कम लागत र कम प्रविधिको प्रयोगले योग्य उपकरण उत्पादन गरी प्रभावकारी

ढंगले प्रयोग गरेर महिला, किशोरी र बच्चाहरूको स्वास्थ्य र शिक्षामा सुधार गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा पनि प्रमाणित गरेर देखाएका छन् ।

देशमा कुपोषणको विनासकारी परिणाम अन्त्य गर्न उनका यी उल्लेखनीय कामहरू र अथक सक्रियताका कारण बोनिताले राष्ट्रिय र अन्तर्राष्ट्रिय मान्यता, पुरस्कार र सम्मान पाएकी छिन् । उनी सन् २०१९ को लागि बीबीसीद्वारा सूचीकृत गरिएका संसारभरिका १०० प्रेरणादायी र प्रभावशाली महिलाहरूको सूचीमा पर्न सफल भएकी छिन् ।

त्यसो भए बोनिताको असाधारण उपलब्धि पछाडिको रहस्य के हो भन्ने कुरा बुझ्नु आवश्यक हुन्छ । यो सहजै छ, सामाजिक, पारिवारिक, अवरोध र कठिनाईहरूका बाबजुद उनकी आमाले उच्च शिक्षा हासिल गर्दा पाएको दुःखकष्ट उनले देखे बुझेकी थिईन् । यसबाट पाएको प्रेरणाले र अटल संकल्पले नै बोनितालाई युवा आविष्कारक बनायो । अरु साथीहरूसँगै उनले पनि अमेरिका जान भिसाका लागि आवेदन दिएकी थिईन् । अरु साथीहरूका भिसा लागे र गए भने उनको भिसा आवेदन रद्द भयो । यसबाट उनलाई केही पीडा त भयो नै तर कर्मशील बोनिता अब देशमै केही गर्ने अटोट गरेर यस अभियानमा

लागिन् । अहिले उनी धन्न भिसा लागेनछ भनेर बडो खुशी व्यक्त गर्छिन् । यस घटनाले उनलाई शिक्षाको महत्व सिकायो र आविष्कारको मुख्य प्रेरणाको स्रोत पनि बन्यो । अहिलेको अभियानले उनलाई युवा उद्यमको वकालत गर्न र सामाजिक उद्यमशीलता मार्फत नेपालमा महिला र छात्राहरूलाई शिक्षित र सशक्त बनाउन थप प्रेरणा पनि दिईरहेको छ ।

आफ्नै बच्चाको हत्या गरेको आरोप लगाइएकी एउटी आमाको दुःखद् कथा उनले ललितपुर, लुभुमा स्थानीय महिलाहरूसँग काम गर्दा सुनेकी थिईन् । त्यसले उनलाई उचित पोषण, स्वास्थ्य र सरसफाइको बारेमा कम ज्ञानका कारण आउने त्रासदीपूर्ण परिणामहरू महसुस गरायो । यी समस्याहरू देशका विभिन्न समुदायहरूमा व्याप्त छन् र बोनिताले तिनीहरूलाई समाधान गर्न ताजा र रचनात्मक समाधानहरूको आवश्यकता महसुस गरिन् ।

स्थानीय महिलाका अनुसार उनीहरूको इलाकामा एउटी आमाले स्वस्थ बनाउनका लागि आफ्नै दुई महिनाको बच्चालाई काजुको पेस्ट खुवाएकी थिईन् । दुर्भाग्यवश, काजुको पेस्ट उसको घाँटीमा अड्कियो र बच्चा तुरुन्तै मर्न्यो । उनको परिवारले उनलाई पूर्ण रूपमा दोषी ठहर्‍यायो र एक हत्यारा

भन्दै घर छोड्न बाध्य तुल्यायो ।  
अन्जान ती महिलाले भोग्नु परेको पीडा  
र पारिवारिक समस्याले बोनितालाई निकै  
चिन्तनशील बनायो । एउटी आमाले  
अन्जानमा काखको नानी गुमाउँदा हुने  
पीडा छँदैछ, त्यसमाथि आफैँ हत्याराको  
आरोप व्यहोर्दै घर छाड्न बाध्य हुनु  
शब्दमा व्यक्त गर्न सक्ने पीडा अवश्य  
पनि होइन । त्रिभुवन विश्वविद्यालयबाट  
खाद्यान्न र पोषणमा स्नातकोत्तर डिग्री  
लिएकी बोनिता यसबाट साँच्चिकै  
दुःखी भएकी थिईन् । उनले बच्चाको  
उचित पोषण के कस्तो हो र पोषणको  
प्रयोग बारेमा आमाहरूलाई के कसरी  
शिक्षा दिन सकिन्छ भनेर धेरै सोचिन् ।  
चेतनाको कमीका बारेमा सोचिन् जुन  
आज पनि नेपालमा समस्याको रूपमा  
छ । राजधानीको नजिक रहेको टाउँमा  
त त्यस्तो छ भने देशका दुर्गम क्षेत्रमा  
कस्तो अवस्था छ भनेर उनले धेरै  
चिन्तन् मनन् गरिन् ।

यो घटनाले बोनिता र उनको समूहका  
लागि देशको वास्तविक अवस्था बुझ्न  
मद्दत गर्‍यो । यसले उनलाई ग्रामीण  
समुदायमा पोषणसम्बन्धी ज्ञान बढाउन  
र कार्य गर्न प्रोत्साहित गर्‍यो । धेरै  
विचार विमर्श पछि बोनिता र उनका  
साथीहरू नवजात शिशुहरूका लागि  
पौष्टिक खानाका साथै युवतीहरूका लागि  
मासिक स्वास्थ्यको महत्वका बारेमा  
चेतना जगाउने साधनहरूको विकास

गरेर तिनको प्रयोग सहितको अवधारणा  
लिएर आए ।

नेपालमा ५ वर्ष मुनिका ३७ प्रतिशत  
बच्चाहरू दीर्घकालीन कुपोषणबाट ग्रस्त  
छन् । ज्ञान सीप र सक्रियता मार्फत  
बोनिता चरम कुपोषणको भयावह स्थिति  
परिवर्तन गर्न चाहन्छिन्, जुन देशका  
लागि प्रमुख सार्वजनिक स्वास्थ्य क्षेत्रमा  
चिन्ताको विषय बनेको छ । दिगो  
विकास लक्ष्य २ अन्तर्गत देशले भोकले  
पीडित नहुने (Zero Hunger) लक्ष्य  
प्राप्त गर्नु पर्ने हुन्छ । जसले सन् २०३०  
सम्ममा सबै प्रकारका भोक र कुपोषण  
समाप्त गर्ने लक्ष्य राखेको छ ।

देश महिला, बच्चाहरू र किशोर  
किशोरीहरूको समग्र स्वास्थ्य सुधार गर्न  
सहयोग गरेर कुपोषणको अपरिवर्तनीय  
र अन्तरपुस्ता चक्र समाप्त गर्न कोशिस  
गर्दैछ । यसका लागि उनीहरूको आय  
बढाउने सानो स्तरको कृषि, हस्तशील्य  
र स्थानीय खाद्य उत्पादन सीप  
विकास गर्न सहयोग पुऱ्याउनका लागि  
बोनिताको समूह कृतसङ्कल्पित भएर  
तनमनका साथ लागेको छ ।

बीबीसीको मान्यता बाहेक, पोषण  
माला अवधारणा २०१९ मा युनिसेफले  
आयोजना गरेको एशिया प्रशान्त युवा  
इनोवेशन चुनौती प्रतिस्पर्धा पनि उनले  
जितिन् । अहिले ग्रामीण समुदायमा

सञ्चालित शैक्षिक कार्यक्रमहरू, जहाँ उनी सक्रिय रूपमा ब्रेसलेटहरूको मार्केट गर्छिन्, त्यसका लागि युनेस्कोको मलाला कोषबाट सम्मानित गरिएको छ । सन् २०१९ मा उनको संस्था सोचाइलाई दिगो विकास लक्ष्य २ सून्य हंगरको लागि लीड २०३० चुनौतीको विजेता घोषित गरियो । १०० देशका १२०० आवेदकहरू मध्ये उनलाई सबैभन्दा बढी प्रभावकारी युवा-नेतृत्वको रूपमा छनोट गरियो । यस छनोटका कारण बोनिताले देशकै गरिमा बढाएकी छिन् ।

तर बोनितालाई पुरस्कार र सम्मानले प्राप्त हुने सन्तुष्टी त छदैछ त्यो भन्दा बढी उनी गाउँघरमा महिलाहरूसँग काम गर्न जाँदा जब आमाहरूले न्युट्रिब्याड्स कङ्गन लगाएको देखाउँछन्, बच्चाहरूलाई उचित आहार खुवाउने अभ्यास अपनाएको पाउँछिन् अनि किशोरावस्थाका छात्राहरू आफ्नो मासिक धर्मको बारेमा मौन भङ्ग गर्न रेडसाईकल खेलकुदमा भेटिन्छन् त्यतिबेला वास्तविक सन्तुष्टि र असीम आनन्द प्राप्त गर्दछिन् ।



यसरी आधुनिक प्राविधिक उच्च  
शिक्षा आर्जन गरेर त्यसलाई महिला  
र बालबालिकाका वास्तविक समस्या  
समाधानमा प्रयोग गर्ने बोनिता एक  
अनुकरणीय समाजसेवी नारी हुन् ।  
आफ्नो मेहनत र कार्यकुशलताले

उनलाई सफल मात्र बनाएका  
छैनन् अपितु आमाहरूकी असल साथी,  
बालबालिकाकी असल अभिभावक,  
युवतीहरूकी असल सहयोगी साथै देश र  
समाजकी अविश्रमणीय सम्पत्ती बनाएका  
छन् । •



# सौन्दर्य व्यवसायबाट महिलाको आर्थिक रुपान्तरणमा यथेष्ट योगदान पुऱ्याउन सफल सुलोचना



**मा**निसको भाग्य मेहनतमा हुन्छ ।  
मेहनतले उसलाई सफल  
बनाउँछ अनि त्यही सफलतालाई भाग्य  
चम्किएको भनिन्छ । सामाजिक प्राणी  
भएकाले मान्छेले समूहमा नै उन्नति  
र प्रगति गर्छ । उसले एकलै प्रगति  
गरेर खास सफलता हासिल गर्न  
सक्तैन । भनिन्छ, गन्तव्यमा छिटो पुग्नु  
छ भने एकलै हिड्नु पर्छ । तर धेरै  
टाढा पुग्नु छ भने साथै हिड्नुपर्छ ।

“  
आफू एकलै अघि बढेर समाज  
परिवर्तन हुँदैन भन्ने कुरा उनलाई  
थाहा छ । त्यसका लागि  
धेरै भन्दा धेरैलाई विकास र  
समृद्धिको रफ्तारमा समाहित  
गर्नुपर्छ । उनले प्रशिक्षण दिएका  
प्रशिक्षार्थीको सङ्ख्याले पनि  
त्यसैलाई पुष्टि गर्छ ।



भण्डै २ दशकदेखि ब्युटिसियन पेसामा आवद्ध सौन्दर्यकर्मी सुलोचना श्रेष्ठ पनि छिटो भन्दा छिटो धेरै टाढा पुग्ने व्यवसायीहरूको समूहमा पर्छिन् । किनभने, आफू एकलै अघि बढेर समाज परिवर्तन हुँदैन भन्ने कुरा उनलाई थाहा छ । त्यसका लागि धेरै भन्दा धेरैलाई विकास र समृद्धिको रफ्तारमा समाहित गर्नुपर्छ । उनले प्रशिक्षण दिएका प्रशिक्षार्थीको संख्याले पनि त्यसैलाई पुष्टि गर्छ ।

**औपचारिक शिक्षा र दक्षता बीचको भिन्नतालाई राम्ररी बुझेकी सुलोचना सीपले मानिसको परिचय स्थापित गर्ने मान्यता राखिछन् । कसले कतिसम्मको अध्ययन गरेको छ भन्दा पनि कसको के सीप छ र त्यसले समाज रुपान्तरण र मुलुकको समृद्धिको लक्ष्यमा कतिको योगदान गर्छ भन्ने कुरा महत्वपूर्ण हुने यिनको बुझाइ हो ।**

राम्रो देखिने चाहनाले मात्र उनलाई यो पेसामा तानेको होइन । आफैँ केही गरेर देखाऔँ भन्ने हुटुहुटीले उनलाई सौन्दर्यकर्मी बनायो । आफैँ केही गर्नुपर्छ भन्ने चाहना हुँदाहुँदै पनि सुलोचनाका सपनाले विवाह हुनु भन्दा अधिसम्म मूर्त रूप लिन सकेन । विवाहपछि महिलाले आफ्नो करिअर शुरु गर्न सक्दैनन् । उनीहरू घरधन्दांमै सीमित हुन्छन् भन्नेहरूका लागि सुलोचनाको कर्म र सफलता गतिलो जवाफ हो ।

घरपरिवारको सहयोग र केही गर्नुपर्छ भन्ने भावनाले उनलाई अहिले सौन्दर्य व्यवसायमा एउटा मानक बनाएको छ । सुलोचनाका बारेमा कसैले त्यति बोलिरहनै पर्दैन । उनकै कर्मले धेरै बोल्छ । २०७६ सालको उत्कृष्ट २० उद्यमीमा पर्नु आफैँमा सफलताको सगरमाथा हो । उनी आफैँ पनि सन् २०१२ को ब्युटिसियन आईकनको सेकेण्ड रनरअप हुन् ।

दुई दशकअघि काठमाडौँको मिनभवनमा खोलिएको रबिना ब्युटी पार्लर तथा तालिम केन्द्रको शाखा अहिले पेप्सीकोला टाउन प्लानिङ्मा विस्तार भइसकेको छ । युवाको सीप तथा दक्षता विकास गराई स्वरोजगारको अवसर सिर्जना गराउने सुलोचनाको उद्देश्यले अपेक्षा अनुसारकै प्रतिफल दिइरहेको छ । उनकै नेतृत्वमा संस्थाले ४ हजार बेरोजगार युवालाई निःशुल्क तालिम पनि प्रदान गरिसकेको छ । समाज परिवर्तन गर्न धनभन्दा पनि ठूलो मन चाहिने सुलोचनाको बुझाइ रहेको छ । लामो समयसम्मको आफ्नो पेसागत अनुभवका आधारमा सुलोचना प्राविधिक शिक्षा तथा व्यावसायिक तालिम परिषद् अन्तर्गतको राष्ट्रिय सीप परीक्षण समितिको मुल्याङ्कन कर्ताका रूपमा समेत नियुक्त भइसकेकी छिन् । यसअघि नै यिनको संस्था रबिना ब्युटी पार्लर तथा तालिम केन्द्रले प्राविधिक शिक्षा तथा व्यावसायिक तालिम परिषद्

(सीटीईभिटी) बाट प्रमाणित हुनुका साथै सम्बन्धन समेत प्राप्त गरिसकेको थियो ।

सुलोचना उत्कृष्ट तथा सन्तोषजनक सेवा प्रदान गर्नेमा अग्रणी मात्र छैनन् तालिम दिएकालाई स्वरोजगार बनाउने काममा पनि उत्तिकै अगाडि छिन् । उनले तालिम दिएकाहरू मध्ये ३० प्रतिशत स्वरोजगारमा छन् भने ४० प्रतिशतले सरोकारवालाहरूको समन्वयमा रोजगार प्राप्त गरेका छन् । अन्य ३० प्रतिशत वैदेशिक रोजगारीमा गएका छन् । पहिले र अहिले पाएको सफलता र सन्तुष्टी प्रशिक्षार्थीको संख्याले मात्रै उनको परिचयको आयतनलाई सीमित गर्दैन । सामाजिक रूपमा सौन्दर्य व्यवसायलाई सर्वस्वीकार्य बनाउने काम र यो पेसामा देखा पर्ने चुनौतीलाई कसरी चिर्न सकिन्छ भन्नेमा पनि यिनले आफूलाई अब्बल सावित गरेकी छिन् । नेपाली समाजको चिन्तनका सन्दर्भमा यो निश्चय नै सजिलो काम थिएन । बेलाबेला सरोकारवालाहरूसँग सुलोचनाले गर्ने परामर्श र छलफल त्यसैका उदाहरण हुन् । यो पेसाले समयक्रमसँगै माग गर्ने उच्चस्तरको प्रविधि र त्यसका लागि आवश्यक पर्ने दक्ष जनशक्ति उत्पादनमा अहिले सुलोचनाको ध्यान मोडिएको छ । युवाको क्षमता विकास, सरोकारवालासंगको सहकार्य र एकै पेसामा आवद्ध सौन्दर्यकर्मीहरूको सञ्जाल निर्माणलाई पनि यिनले

प्राथमिकतामा राखेकी छिन् । व्यावसायिक सफलताकै क्रममा यिनी सन् २०१९ मा नेपाल-भारत युवा आदानप्रदान कार्यक्रममा नेपालबाट छनोट भई भारतको साताव्यापी भ्रमणमा निस्कइन् । भारतमा रहँदाको एक साताले यो पेसालाई हेर्ने आफ्नो दृष्टिकोण र सम्भावनालाई नयाँ उचाइ प्रदान गरेको यिनी सुनाउँछिन् ।



सुलोचनाले हात हालेको पेसा उनका बाबु, बाजे, आमा, हजुरआमाले गरेको पेसा होइन । सानामा आमा र हजुरआमाले श्रृंगार गरेको देखेर सिकेको सीपलाई यिनले तालिम मार्फत् परिस्कृत गरिन् । औपचारिक शिक्षा र दक्षता बीचको भिन्नतालाई राम्ररी

बुभुकेकी सुलोचना सीपले मानिसको परिचय स्थापित गर्ने मान्यता राख्छन् । कसले कतिसम्मको अध्ययन गरेको छ भन्दा पनि कसको के सीप छ र त्यसले समाज रूपान्तरण र मुलुकको समृद्धिको लक्ष्यमा कतिको योगदान गर्छ भन्ने कुरा महत्वपूर्ण हुने यिनको बुझाइ हो । यही बुझाइलाई कर्मको माध्यमबाट रविना ब्युटी पार्लरलाई निरन्तर अघि बढाइरहेकी छिन् । किनभने कर्मभन्दा ठूलो पुण्य केही हुन्न भन्ने वाक्यलाई यिनले जीवन दर्शन बनाएकी छिन् भने यसैलाई आफ्नो जीवन यात्राको पथ प्रदर्शक पनि मान्दै आएकी छिन् ।

## आफ्नो खर्चका लागि अरुका सामुन्ने हात फैलाउन उनलाई धक लाग्थ्यो ।

सुलोचनाको आफ्नो जीवन नै एउटा उदाहरण हो । कुनै पनि पेसा वा व्यवसायमा हात हालका लागि उमेर, समय र वैवाहिक स्थितिले फरक पाउँदैन भन्ने गतिलो उदाहरण बनेकी छिन् सुलोचना । नेपालकै अग्रणी सौन्दर्यकर्मी कमला श्रेष्ठलाई आदर्श मान्ने सुलोचना आफूलाई घरमा मात्रै सीमित पार्न चाहन्नथिन् । आफ्नो खर्चका लागि अरुका सामुन्ने हात फैलाउन उनलाई धक लाग्थ्यो । यही बानीले उनलाई स्वावलम्बी बन्न सिकायो । जसका कारण अहिले यिनी अन्य धेरै महिलाका लागि एउटा उदाहरण बनेकी छिन् ।

महिला आर्थिक रूपमा सबल भएमात्रै मुलुक समृद्ध हुन्छ भन्ने विचार सुलोचनाको छ । आर्थिक समृद्धिले सामाजिक कार्यमा महिलाको सहभागिता बढाउने मात्र नभई निर्णय गर्ने क्षमताको पनि विकास गर्ने यिनको बुझाइ छ । आफूले व्यवसाय शुरू गर्दा समाजले हेर्ने दृष्टिकोण र अहिले स्थापित व्यवसायी भएपछि आफूलाई गर्ने सम्मान र आदर बीचको भिन्नतालाई यिनले राम्ररी महसुस गरेकी छिन् । त्यसैले सबै महिलालाई आफूले सकेको र जानेको काम गर्न र उद्यमशीलता विकास गर्न यिनको सुझाव छ । किनकि महिला स्वावलम्बी भए त्यसले घर परिवार, समाज र राष्ट्रलाई नै प्रत्यक्ष र परोक्ष फाइदा पुऱ्याउँछ भन्ने कुरा यिनी स्वयंले अनुभव गरिसकेकी छिन् । एक कुशल गृहिणी भएर पनि नेपाली नारीको क्षमता र व्यावसायिक विकासमा सुलोचनाको कार्य एक उदाहरण मात्र होइन सद्दाहनीय पनि छ ।

हालै युवा तथा खेलकुद मन्त्रालयद्वारा युवा स्वरोजगारमा गरेको योगदानको सराहना स्वरूप सम्मान प्रदान गरिएको छ । नेपाल सरकार, युवा तथा खेलकुद मन्त्रालय, राष्ट्रिय युवा परिषद अन्तर्गत राष्ट्रिय युवा प्रतिभा तथा उद्यमी सञ्जालमा सदस्य सल्लाहकार विभिन्न संघ संस्थामा आवद्ध भई समाज सेवाको कार्यमा पनि आफ्नो उपस्थितिलाई मजबुत बनाउँदै लगेकी छिन् सुलोचनाले । •

# स्थानीय साधनस्रोतको उपयोग गरी अल्लो उद्योग स्थापना गर्न सफल महिला उद्यमी माला



**मा**निस दुःखदेखि आत्तिएन भने र अठोट लिएर अघि बढ्यो भने केही गर्न सक्छ । दुःखका सागरबाट पौडिएर पारी सुखको दुनियाँमा पुग्न सक्छ । यसैको उदाहरण बनेकी छिन् माला थापा मगर । उनी एक गरीब परिवारमा जन्मिईन् । उनी सानी छँदा पारिवारिक स्थिति र घटना जति थाहा पाईन् तिनका सम्झना ताजै राखेर अघि बढेकी छिन् । सारा दुःखलाई सुखका

“  
माला विद्यालय पढ्थिन् ।  
बिहान आमालाई खाना बनाएर  
खुवाएर आफू पनि खाएर  
विद्यालय जान्थिन् । बेलुका छोरी  
कतिबेला आएर खान दिन्थिन्  
भनेर बिरामी आमा उनको बाटो  
हेरिरहेकी हुन्थिन् ।

आशामा रूपान्तरण गरेर अधि बढिरहेकी  
आशावादी उद्यमी हुन् माला थापा मगर ।

त्यस्तो दुःख क्रमशः हट्दै गयो । आमा  
पनि सन्ध भईन् र उनले पनि एस्.एल्.सी.  
उत्तीर्ण गरिन् ।

**उनले साथीहरू, आफन्तहरू र बैंकहरूसँग  
पनि कुरा अधि बढाईन् । लगानी अनुसारकै  
प्रतिशतमा नाफा पनि बाँड्ने गरी केही आफन्त  
र साथीहरूले पैसा दिए । बैंकसँग पनि ऋण  
लिईन् र कच्चा पदार्थ जम्मा गर्न सुरु गरिन् ।**

मालाका बुबाको रक्सी पिउने कुलत  
थियो । यसको प्रत्यक्ष मारमा उनकी आमा  
परेकी थिईन् । श्रीमान्को अत्याचार सहन  
नसकेर मालाकी आमा माईतीको सहारामा  
उत्तै गएर बस्न थालिन् । काखकी नानी  
मालालाई पनि आमाले सँगै लगेकी  
थिईन् । यता उनका बुबाले अर्की श्रीमती  
ल्याए । त्यसपछि त भन्नु बुबालाई  
उनीहरूको वास्ता नै हुन छाड्यो ।  
आमाले त्यो बेला पाएको दुःख सम्भेर  
माला अहिले पनि भावुक हुन्छिन् । उनी  
जसै हुकिँदै गईन्, दिनदिनै खर्च पनि  
बढ्दै गयो । उनकी आमा बिरामी भएर  
थला परिन् । माला विद्यालय पढ्थिन् ।  
बिहान आमालाई खाना बनाएर खुवाएर  
आफू पनि खाएर विद्यालय जान्थिन् ।  
बेलुका छोरी कतिबेला आएर खान  
दिन्छिन् भनेर बिरामी आमा उनको बाटो  
हेरिरहेकी हुन्थिन् । मालाका छयामाहरूको  
राम्रो सहयोग मिलेका कारण उनीहरूको

बुबाको आग्रहमा आमा छोरी मालालाई  
साथै लिएर घर फर्किईन् । बुबाको  
कमाईले मात्र घर खर्च टर्न कठिन  
हुन्थ्यो । आमालाई घरकै काम भ्याई  
नभ्याई हुन्थ्यो । माला उपाय खोज्न  
थालिन् । यसै क्रममा उनले सानो गिफ्ट  
पसल खोलेर त्यही चलाउँदै पढ्दै गर्न  
थालिन् । उनले कक्षा १२ पनि उत्तीर्ण  
गरिन् । एउटै घरमा चार परिवार सँगै  
बस्थे । उनीहरूको घरको परिपाटी  
मिलिरहेको थिएन । त्यसले पनि सचेत  
छोरी मालालाई तनाव भैरहन्थ्यो । बुबाको  
रक्सी पिउने बानी भन्नु उग्र बनेको  
थियो । काकाहरू सँग सँगै बसीरहेको  
घर भाग लगाउनु पर्दा उनको सानो  
पसल भने बन्द भयो । उनी रनातकको  
पढाइसँगै एउटा अनाथालयमा मासिक  
तिनहजार तलब पाउने गरी काम गर्न  
थालिन् । पढाइ खर्चका साथै घर खर्च  
पनि टार्नु पर्ने भएकाले उनलाई आर्थिक  
कठिनाई बढी नै थियो । काम खोज्दै  
गर्दा उनी एकजनाको अल्लो व्यवसायमा  
काम गर्न थालिन् । उनलाई अल्लोबारे  
केही पनि थाहा थिएन । जिज्ञासु मालाले  
कामकै सिलसिलामा अल्लोको व्यवसाय  
बारे निकै सिक्किन् र उनमा व्यवसाय गर्न  
हिम्मत पनि पलायो । अब ऋण लिएर  
काठमाडौंको नाराणथानमा **हिमालयन**

**अल्लो उद्योग** स्थापना गरिन् र एकजना रूकुम निवासी साईला दाईसँग मिलेर काम गर्न थालिन् । ठेचोमा घर भएकी उनलाई नाराणथान पुग्न भन्ने डेड घण्टा लाग्यो । दैनिक ओहोर दोहोरको हिडाइ अनि दिनभरको कडा परिश्रम जति गाह्रो भए पनि उनी सहजै पचाउँथिन् । केही समय पछि ती रूकुमका साईला दाइले काम छाडे र अर्कै एक जना श्रीलाल बोक्ती बाजे काम गर्न आए ।

उनको घरमा खासै राम्रो परिस्थिति नभएकाले पीडा भैरहन्थ्यो । कामकै सिलसिलामा उनको एक कोरियाका व्यापारीसँग काम शुरु भयो । अल्लोको लोक्ता अधिक मात्रामा कोरिया पठाउनु पर्ने भयो तर उनीसँग यसका लागि लगानी गर्ने पैसा थिएन । उनले साथीहरू, आफन्तहरू र बैंकहरूसँग पनि कुरा अघि बढाईन् । लगानी अनुसारकै प्रतिशतमा नाफा पनि बाँड्ने गरी केही आफन्त र साथीहरूले पैसा दिए । बैंकसँग पनि ऋण लिईन र कच्चा पदार्थ जम्मा गर्न सुरु गरिन् । २०७२ को भूकम्पले घर भत्कायो र बारीमा त्रिपालको बास भयो । कारखाना बन्द भयो । उनको व्यवहारमा पनि भूकम्प नै आयो । तर आशाको एउटै किरण थियो कोरियाको व्यापार । उनी तिन दिनको यात्रा पछि बाजुरा पुगेर केही अल्लो सङ्कलन गरिन् । सरकारी कामको भन्फटिलो व्यवहारले उनलाई साँझै दुःख दियो । बाजुरामा एक महिनाजति बसेर दश टन अल्लोको



लोक्ता संकलन गरी कोरिया पठाईन् । यसमा लाखौं लगानी लाग्यो । उनीसँग भएको सारा स्रोत त्यसैमा लगाएर आउने आशामा पर्खिन थालिन् ।

पहिलेको कारखाना बन्द भएपछि फेरि ऋण काढिन् । अनि धापाखेलमा २ रोपनी जग्गा भाडामा लिएर कारखाना स्थापना गरी काम गर्न शुरु गरिन् । आमासँगै टहरामा त्यहीँ बस्न थालिन् । कामदारहरू नपाईने समस्या भएकै आमा छोरीले खुबै मेहनत गरे तर सोचेजस्तो हुन सकेन । अल्लो पकाउनु, धुनु, बटार्नु बढो बलको काम थियो । उनी दाजुभाइ बुबा भएर सघाएको भए कति राम्ररी काम हुन्थ्यो भनेर सम्झिन्थिन् । तर उता उनका बुबालाई श्रीमती छोरी कहाँ के गर्दैछन् केही वास्ता थिएन । आमा छोरीको मेहनत देखेर स्थानीय बेरोजगार महिलाहरू पनि काम गर्न इच्छुक भए र उनीहरूलाई तालिम दिएर काममा लगाईन् । अब



केही आशा लाग्दो हुन थाल्यो । ऋणको व्याजसम्म तिर्न सक्ने सम्भावना बन्दै थियो । यति हुँदाहुँदै अझ ठूलो समस्याको भुँमरी आईलाग्यो । कोरियाको व्यापार गर्ने मान्छे सम्पर्क बिहिन भयो । उनको सारा लगानी चुर्लुम्मै डुब्यो । उनको त डुब्यो डुब्यो आफन्त र साथीहरूको समेत डुबेकाले उनी ठूलो समस्यामा परिन् । उनलाई लगानी कर्ताहरूको कचकच र बैंकको ताकेताले हैरान हुन्थ्यो । उनी सोच्थिन् कहाँ के कमजोरी भयो र त्यसरि डुबियो भनेर । सरकारी नीति, नियम र आफ्नै केही कमजोरीका कारण त्यस्तो समस्यामा पर्नु परेको निष्कर्ष निकाल्थिन् । चिन्ताले उनी घर बाहिर निस्कन छाडिन् । आमा उनलाई सम्झउँथिन् । उनले हिम्मत नबढाएर उपाय नै थिएन । यी सबै परिस्थितिको जिम्मेवार त उनी नै थिइन् । आफन्तहरूले बिहेको कुरा उठाउँदा उनी इन्कार गर्थिन् । अनि बिदेश जाने सल्लाह दिँदा पनि उनलाई ठिक लाग्दैन थियो । आखिर उनी उपाय खोज्न साथीहरूसँग सल्लाह गर्न थालिन् । तर सबैबाट सहानुभूति मात्र आयो । कसैबाट पनि उपाय आएन । एउटा बिग्रेँदा अर्को बन्ने समाजमा उनले के नै पो आशा गर्न सक्थिन् र ।

रात पछि उज्यालो आउँछ भने भँ भयो । अष्ट्रेलियाबाट एउटा टिम अल्लो सम्बन्धी काम बुझ्न र गर्नलाई काठमाडौँ आएको रहेछ । त्यो समूह उनको

कारखानामा आईपुग्यो । यसबाट उनमा भिनो आशा पलाएर आयो । त्यसले उनलाई ठूलो आँट दियो । उनको सामान अष्ट्रेलिया लाने र त्यहाँ बजार विस्तार गर्ने जिम्मा लियो । चिन्ताले चितामा पुन्याउँछ, हिम्मतले एक दिन सफल बनाउँछ भनेर उनी केही ऋण लिएर फेरि व्यवसाय गर्न कस्सिईन् । अष्ट्रेलियन टिमले हरेक महिना उनको सामान लाने जिम्मा लियो । अब सकेसम्मका उपाय लगाएर काम गर्न थालिन् । माला र उनकी आमा रात दिन खट्थे । अरु एकल महिला कामदार जम्मा गरेर कामलाई अघि बढाइन् । अलि अलि आम्दानी शुरू भए पछि पेट काटेर पनि ऋणको व्याज तिर्न थालिन् । अन्यत्रबाट पनि माग आउन थाल्यो ।

विस्तारै भारतबाट पनि उनको उत्पादनको माग आउन थाल्यो । उनी अन्जानमा आफूले गरेको भुलको सजाय भोगेकी भनेर चित्त बुझाउँथिन् । भूकम्पसँगै ढलेको आफ्नो व्यवसाय उठाउँदैछिन् । अहिले उनीले काठमाडौँको कारखाना दाडमा विस्तार गरेकी छिन् । अब सकेसम्म छिटै ऋण चुक्ता गर्ने र धेरै भन्दा धेरै महिलाहरूलाई रोजगारी दिएर देश विकासमा सहयोग गर्ने योजनामा छिन् । यसरी हरेक विपद्मा संघर्षकी पर्याय बनेकी माला नेपाली बेरोजगार नारीहरूका लागि एक अनुकरणीय व्यक्तित्व बनिरहेकी छिन् । •



# वैदेशिक रोजगार त्यागेर स्वदेशमै रोजगारदाता बन्न सफल मनोज



आमा सावित्रीदेवी भारती र बुबा रामबहादुर भारतीको कोखबाट दोस्रो सन्तानका रूपमा मनोजकुमार भारतीको जन्म भयो । पिता प्रहरी सेवामा जागिरे भएकाले ड्युटीको सिलसिलामा देशका विभिन्न ठाउँमा खटिनु पर्थ्यो । त्यसैले, सन्तान हुर्काउने जिम्मा आमाका काँधमा आइपरेको थियो । मध्यम बर्गीय परिवारमा जन्मिएका मनोजको बाल्यकाल ठिकैसँग

“  
जागिर खाँदै पढ्दै गर्नु मनोजको बाध्यता थियो । सजिलो काम थिएन ज्यामी काम, होटलमा वेटरको काम सम्म गर्न भ्याएका मनोजले कहिले पनि कामलाई सानो ठूलो भनेर छुट्ट्याएनन् ।

बितिरहेको थियो । ४ बर्षको कलिलो उमेरमा कक्षा एकमा भर्ना भएका मनोज कक्षामा पनि मध्यम खालकै थिए । एवम् रितले स्कूलको पढाइ सकेर उच्च अध्ययनको लागि काठमाडौं परन्तु पर्ने बाध्यता मनोजलाई पनि आइपन्थो र काठमाडौंको मिनभवन क्याम्पसमा भर्ना भए र कक्षा १२ सम्मको अध्ययन पुरा गरे । जागिर खाँदै पढ्दै गर्नु मनोजको बाध्यता थियो । सजिलो काम थिएन ज्यामी काम, होटलमा वेटरको काम सम्म गर्न भ्याएका मनोजले कहिले पनि कामलाई सानो ठूलो भनेर छुट्ट्याएनन् । जागिर पनि राम्रो थिएन । जे काम पायो त्यही गर्दथे । जेनतेन जीवन धानिरहेका थिए काठमाडौंमा । अचानक उनमा नयाँ सोच आयो र आफ्नो गाउँघर गएर केही गर्ने उद्देश्य बोकेर मनोज घर फर्किए ।

**उनले कोरियामा ५ वर्ष बस्दा विदेशको दुःख भोगिसकेका थिए । अब स्वदेशमै केही गर्छु भन्ने उनमा अठोट पलाई सकेको थियो । उनले अमेरिका जान नचाहनुको कारण नेपालमै बसेर केही गर्न सकिन्छ भन्ने आत्मविश्वास जागृत हुनु पहिलो कारण थियो ।**

१२ कक्षा पास गरेर घरमै बसिरहेका थिए मनोज । अब घरमा आफ्नो बिहेको कुरा चलन थाल्यो । उनले इन्कार गर्न सकेनन् र जितपुर निवासी सुश्री कुमुद पुरीसँग विवाह भयो । मनोजका

दुई छोराहरू भए । जिम्मेवारी बढ्न थाल्यो । त्यसपछि निजगढमै एउटा 'गिफ्ट' पसल शुरू गरे । यो आजभन्दा १५ वर्ष अघिको कुरा हो । त्यतिबेला त्यस क्षेत्रमा गिफ्ट सामान पाइने पसल नदेखेपछि मनोजलाई पक्कै पनि पसल राम्रो चल्छ जस्तो लागेको थियो । तर उनले सोचेजस्तो भएन । पसल राम्रो चलेन । अब पसल पनि नचलेपछि दिन बिताउनै मुस्किल हुन थाल्यो । अब के गर्ने त भनेर मनोज अलमलमा परे अनि साथीभाइसँग सल्लाह पनि लिए । कोरियामा राम्रो कमाइ हुन्छ, त्यतै जानु राम्रो हुन्छ भनेर साथीहरूको सल्लाह आयो । उनले सल्लाह माने र राम्रै सपना देखेर कोरिया तिर लागे ।

सन् २००५ को डिसेम्बर १२ मा कोरिया जाँदा अहिलेजस्तो ईपीएस प्रणाली शुरू भई सकेको थिएन । म्यानपावरलाई तिनलाख रुपैयाँ दिएर उनी कोरिया उडे । त्यहाँ गएर शुरूमा नट बोल्ट बनाउने काम गरे । त्यतिबेला महिनाको ४० हजार रुपैयाँ कमाइ हुन्थ्यो । उनले टेक्स्टाइल र पानीजहाज कम्पनीमा पनि काम गरे । उड्ने चरी जहाँ गए पनि आखिर आफ्नै गुँडमा भने जस्तै कोरिया ७ वर्ष बसेपछि उनी सन् २०१२ को डिसेम्बरमा नेपालमै फर्किए । कोरियामा छँदा उनले जापान र अमेरिकाको लागि पनि भिसा लगाई सकेका थिए । कम्पनीको नजरमा मनोजको काम राम्रो थियो । त्यही भएर कम्पनीकै तर्फबाट भिसा लगाउन उनलाई सजिलो भयो ।

कोरियामा उनी १४ जना कामदारको सुपरभाइजर भएर काम गर्थे । आफुले काम गरेको कम्पनीले राम्रो विश्वास गरेका कारण नै मनोजले त्यसैको माध्यमबाट ती देशका भिसा लगाउन पनि सकेका थिए । समयसँगै चाहना पनि परिवर्तन भईरहन्छन् । कुनैबेला कोरियापछि जापान र अमेरिका जाने भन्ने मनसाय बनाएका मनोज अन्त्यमा जापान वा अमेरिका नजाने निर्णयमा पुगे । अब जापान र अमेरिकाको भिसाले उनको मन तानेन । मनोजले अमेरिका गएर अर्काको काम गर्नुभन्दा आफ्नै देशमा रहेर अरुलाई समेत रोजगारी दिने सपना बनाए ।

उनले कोरियामा ५ वर्ष बस्दा विदेशको दुःख भोगिसकेका थिए । अब स्वदेशमै केही गर्छु भन्ने उनमा अटोट पलाई सकेको थियो । उनको अमेरिका जान नचाहनुको कारण नेपालमै बसेर केही गर्न सकिन्छ भन्ने आत्मविश्वास जागृत हुनु पहिलो कारण थियो । ७ वर्ष कोरिया बसेर फर्किए पछि मनोजसँग लगानी गर्नका लागि केही पैसा जम्मा भएकै थियो । पैसाभन्दा पनि बढी जाँगर र आत्मविश्वास थियो । मिलेर काम गर्न अरु साथीहरूले पनि इच्छा देखाए । अनि त के चाहियो र मनोजलाई, खाजेजस्तै भैहाल्यो । पाँच जनाले पाँच-पाँचलाख रूपैयाँ जम्मा पारेर २५ लाखमा नयाँ बजारमा **फिटवेल** नामक गार्मेन्ट उद्योग शुरू गरिहाले । नेपाल आएको तीन महिनामै उनले आफ्नो व्यवसाय शुरू गर्न थाले । लामो समयसम्म बसेपछि

पैसा पनि सकिन्छ र मनस्थिति पनि परिवर्तन हुन्छ भन्ने लागेर तत्कालै काम शुरू गरेका थिए । कति सफल उद्यमीहरूको सुरुवाती क्षण घाटाबाट नै गुज्रिएको हुन्छ भन्ने व्यावसायिक सिद्धान्त मनोजको जीवनमा पनि लागु भयो । शुरूका दुई वर्ष घाटा व्यहोर्नु पर्‍यो । लगानी गर्ने साथीहरू विस्तारै पन्छिए । तर मनोजले हार मानेनन् । उनी एकलैले आत्मविश्वासका साथ कडा मेहनत गरे । नयाँ बजारको एक कोठाबाट शुरू भएको गार्मेन्ट उद्योगले अहिलेसम्म आइपुग्दा निकै ठूलो फड्को मारिसकेको छ ।

क्रमशः उनको उद्योगले ख्याति कमाउँदै गयो । पछिल्लो पटकको चुनावमा म्यादी प्रहरीका पोसाक मनोजकै उद्योग 'फिटवेल'मा निर्माण भए । राष्ट्रियस्तरका खेलकुदहरूमा खेलाडीले लगाउने जर्सी बनाउने जिम्मा पनि धेरै पटक मनोजको कम्पनीले पाइसकेको छ । फिटवेलको जर्सीमा सजिएका खेलाडीहरूले मेडल समातेको फोटो कहिलेकाँही पत्रिकामा देख्दा मनोजका आँखाबाट खुशीका आँसु भर्छन् ।

नेपाली सेना, नेपाल प्रहरीदेखि राष्ट्रिय स्तरका खेलाडीले आफ्नै कम्पनीबाट उत्पादित ट्रयाकसुट लगाउँदा यसैलाई मनोज आफ्नो व्यावसायिक सफलता ठानेर खुशी हुन्छन् । मनोजको जीवनलाई नियाल्दा एक व्यवसायीको लागि यो भन्दा ठूलो सफलता नै के हुन सक्छ र !

स्थापित युवा उद्यमीका रूपमा परिचित भइसकेका छन् मनोज आज । सानो र फुर्तिलो ज्यान, हल्का गहुँगोरो वर्ण, सदावहार मुस्कराई रहने मिजासिला र सहयोगी स्वभावका मनोज जीवनको ४५ औँ वसन्त पार गर्दा पनि ३०/३२ वर्षको तन्नेरी देखिन्छन् । आखिर के हो त तन्नेरी पनको राज भन्ने जिज्ञासा उनलाई देखा सबैलाई लाग्छ लगनशीलता, सहकार्य, सहभाव र समाज सेवामा रमाउने मिजासिला उनका गुणहरूनै तन्नेरीपनका कारण हुन् । उनी जति आफू तन्नेरी देखिन्छन् त्यतिकै उर्जाशील पनि छन् । त्यसैले आफू जस्तै आफ्नो व्यवसायलाई पनि तन्नेरी बनाई राखेका छन् । फिटवेल गार्मेन्ट सञ्चालन भएको ६ वर्षमात्र भयो तर यस छोटो समयमा उनले धेरै प्रगति गरेका छन् ।

**नयाँ बजारको एउटा कोठामा स्थापित कम्पनी अहिले आफ्नै भवनमा सञ्चालन भइरहेको छ । नागार्जुन नगरपालिकाको रामकोटमा २१ आना जग्गामा फिटवेलको आफ्नै भवन छ । एउटा ठूलो हलमा ७० वटा सिलाइ गर्ने मेसिन छन् । उनका उद्योगमा अहिले १० जना कर्मचारी मेहनतसाथ काम गरिरहेका छन् ।**

नयाँ बजारको एउटा कोठामा स्थापित कम्पनी अहिले आफ्नै भवनमा सञ्चालन भइरहेको छ । नागार्जुन नगरपालिकाको

रामकोटमा २१ आना जग्गामा फिटवेलको आफ्नै भवन छ । एउटा ठूलो हलमा ७० वटा सिलाइ गर्ने मेसिन छन् । सामान भण्डारण गर्ने, कपडामा पेन्टिङ गर्ने, आइरन गर्ने छुट्टाछुट्टै कोठाहरू छन् । ती सबै कोठाहरूमा अलग अलग मेसिन चलाउनको लागि कामदार खटिन्छन् । उनका उद्योगमा अहिले १० जना कर्मचारी मेहनतसाथ काम गरिरहेका छन् । बेला बेला कर्मचारीको त्यही भिडमा मिसिन पुग्छन् मनोज आफैँ पनि । थोरै भए पनि आफ्नो समय आफ्ना श्रमिक साथीहरूसँग बिताउनु पाउँदा उनी ज्यादै खुशी हुन्छन् । त्यसैले त कहिलेकाही आफ्ना कर्मचारीहरूलाई लिएर घुम्न पोखरासम्म पुग्छन् । कर्मचारीहरूसँगको मित्रवत् व्यवहारले व्यवसाय सञ्चालनमा थप ढाढस दिने उनको बुझाइ छ । उनी आफ्ना कर्मचारीहरूलाई नै आफ्नो सम्पत्ति ठान्छन् किनभने तिनीहरू नभए उनको व्यवसाय नै चल्दैन । त्यसैले कर्मचारीहरूको लगाव र मेहनत नै उद्योगीको सफलताको कारण मान्छन् उनी । कुनै समय गिफ्ट पसल नचलेर वैदेशिक रोजगारीमा गएका मनोज अहिले रोजगारी सिर्जना गरेर धेरै युवालाई स्वदेशमै रोजगार प्रदान गर्न सक्षम भएका छन् । आफूले कोरियामा कमाउने मासिक तलवजति अहिले आफ्ना कर्मचारीलाई दिन पाउँदा निकै गर्व गर्छन् मनोज । उनी कोरिया प्रवेश गर्दा चालीस हजार तलब पाउँथे । अहिले उनको उद्योगमा त्योभन्दा बढी तलब पाउने कर्मचारी राखेका छन् ।

समयले मानिसलाई कहाँदेखि कहाँ पुऱ्याउँछ । जिन्दगीको सानो निर्णयले मानिसको भविष्य पूरै बदलिदिन्छ । मनोजको पनि त्यस्तै भयो । अमेरिकाको भिसालाई त्यागेर स्वदेशमै व्यवसाय गर्ने निर्णयले उनको भविष्य कति बदलियो कति । भनीं, उनलाई अमेरिकाको डलरभन्दा स्वदेशकै उद्यम प्यारो लाग्नु नै जीवन बदलिनाको कारण बन्यो । अहिले आफ्नै देशमा स्थापित युवा उद्यमी घोषित भएका छन् । राष्ट्रिय युवा उद्यमी पुरस्कारबाट पुरस्कृत भएका छन् । अमेरिका गएका भए सायद कुनै कम्पनीमा कामदारका रूपमा काम गर्दै हुन्थे होलान् मनोज । यही सम्झिएर घरि घरि भावुक पनि हुने गर्दछन् । अहिले आफुले सानै भएपनि उद्योग चलाएर ९० जनाको परिवार खुशीसाथ चलाउन सकेकोमा भने अत्यन्तै खुशी व्यक्त गर्दछन् ।

मनोज घरपरिवारले भने अनुसार नै अमेरिकामा गएका भए उनले भने भैं त्यहीँ सानोतिनो जागिर गरिरहेका हुन्थे होलान् । तर उनको परिश्रमी विचारले त्यसो हुन दिएन । नेपालमै लगानी गरेर व्यवसाय गर्ने सोचले आखिर उनलाई सफल उद्यमीका रूपमा स्थापित गराएरै छाड्यो । अहिले वार्षिक १० करोड रुपैयाँको कारोबार गर्छन् । ट्र्याकसुट र जर्सीसँगै अब भोला उत्पादन गर्नका लागि पनि संरचना बनाइरहेका छन् । यतिमात्रै होइन आफ्नो कम्पनीमा उत्पादित सामानलाई कोरिया निर्यात गर्ने प्रक्रियामा पनि छन् मनोज ।



समाजसेवा गर्ने भोक तिर्खा भएका मनोज दीनदुःखीको सेवा गर्न पाउँदा मख्ख पर्छन् । वैदेशिक रोजगारीबाट फर्किएर स्वदेशमै सफल व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेका मनोजको कामलाई कदर गर्दै सरकारले नगद रूपैयाँ पचासहजार सहित सम्मान गर्‍यो । सो पुरस्कार ग्रहण गर्दै पुरस्कारबाट प्राप्त पैसा समाज सेवामा लगाउने अटोट गरे । सम्मान लिएको दुईहप्ता पछि उनी आफ्ना केही कर्मचारीसँगै पोखराको सारङकोट पुगे र जेल सजाय भोगिरहेका ४० जना बालबालिकालाई ट्र्याकसुट र जर्सी वितरण गरे । आफुले कमाएको मध्ये केही समाज सेवामा लगाउने उनको अटोट छ । त्यसैले, बेला बेला उनी यसप्रकारका सहयोग गरिरहन्छन् । गरीबहरूलाई आवश्यक

सहयोग गरिरहने उनको इच्छा सार्थक बनाईरहन्छन् ।

## कुनै बेला कोरियामा साथीहरूको नेतृत्व गर्दै हिँड्ने मनोज अहिले नेपालमै ५० जना कामदारको नेतृत्व गरिरहेका छन् ।

उनले समता विद्यालयको लागि भवन बनाइ दिनेदेखि विभिन्न अनाथ आश्रममा समेत सहयोग गर्दै आएका छन् । नेपालमा मात्र होइन, मनोज आफू कोरियामा छँदा पनि सहयोगी बन्नु पर्छ भन्ने भावनाको उदाहरण बनेका छन् । त्यतिबेला उनी कोरियाको बुसानमा रहेका नेपाली समुदायको अध्यक्ष पनि भएका थिए । उनले साथीहरूलाई एकीकृत गरेर त्यहाँको सार्वजनिक स्थलमा फालिएको फोहोर उठाउने काम गरे । यस्तै मनोज कोरियामा रहँदा बुद्ध भारतमा जन्मिएका हुन् भन्ने हल्ला सुने । यसले उनको मन खिन्न भयो र अब केही त गर्नु पर्ने भयो सत्य लुक्न त दिनु हुँदैन भनेर उनले **बुद्ध नेपालमा जन्मिएका हुन्** भन्ने अभियान नै चलाए । यो उनले कोरियामा गरेको अर्को महत्वपूर्ण र देशभक्तिको कार्य हो । यस अभियानमा साथीहरूलाई भेला पारेर पम्पलेट बनाए र मेट्रोस्टेशन अनि बसपार्कतिर शान्तिपूर्ण न्याली गरे । उनीहरूका यस्ता कामले

त्यहाँका कोरियनहरूमा नेपाली भनेपछि एकदमै असल हुन्छन् भन्ने छाप बस्यो । त्यसपछि कोरियनहरूले तिमीहरू नेपाली हो, यो नेपाली नारा हो ? भनेर सम्मानसाथ सोध्ने गरेको उनी सम्मन्छन् ।

कुनै बेला कोरियामा साथीहरूको नेतृत्व गर्दै हिँड्ने मनोज अहिले ९० जना कामदारको नेतृत्व गरिरहेका छन् । उनको नेतृत्वमा उनीसँगै श्रीमती र दुई छोराहरू पनि छन् । यस्तै मनोजका साथी माधव अधिकारीले पनि उनलाई सधैं साथ दिइरहेका छन् । बुबाको व्यापारलाई अन्तर्राष्ट्रियस्तरको बनाउने छोराहरूको सपना छ । जेठो छोरा संकल्प भारती फिटवेलका उत्पादित सामानको अनलाइन व्यापार गर्छन् । कान्छा छोरा कुनाल भारती १२ कक्षामा व्यवस्थापन विषय लिएर पढ्दैछन् । परिवारसँगै बसेर स्वदेशमै कर्म गर्दाको सन्तुष्टी शब्दमा व्यक्त गर्न नसकिने मनोजको बुझाइ रहेको छ । कुनै बेला कोरियामा साथीहरूको नेतृत्व गर्दै हिँड्ने मनोज अहिले नेपालमै ९० जना कामदारको नेतृत्व गरिरहेका छन् उनी आजको खुसीको बयान गर्ने कुनै शब्द नै पाईरहेका छैनन् । वास्तवमा देश निर्माण गर्ने यस्तै जोशिला, जाँगरिला, देशप्रेमी युवाहरूले हो भन्ने कुराको ज्वलन्त उदाहरण हुन् मनोज भारती । •



# कृषिमा नविन प्रयोगद्वारा स्वस्थ समाज निर्माणका अभियान्ता विप्लव



परम्परागत कृषिकर्म मात्र गरिरहेको  
हाम्रो समाजमा माटो विना पनि  
खेती हुन्छ भन्दा विश्वास गर्ने कुरै  
भएन । देशले कृषि प्रधान देशको  
पहिचान गुमाउन लागेका बेला विप्लव  
सिंह एक नयाँ प्रविधि प्रयोगको योजना  
लिएर, आशा र विश्वास बोकेर यस  
क्षेत्रमा उदाए । हावा र पानीमा मात्र  
पनि खेती गर्न सकिन्छ ? उत्तर  
सजिलो छ : सामान्य अवस्था र

“

देशले कृषि प्रधान देशको पहिचान  
गुमाउन लागेका बेला विप्लव  
सिंह एक नयाँ प्रविधि प्रयोगको  
योजनासहित आशा र विश्वास  
बोकेर यस क्षेत्रमा अगाडि बढे ।



प्रविधिको प्रयोग गरेरमात्र खेतीपाती गर्ने हो भने सकिन्न । तर अहिले नवीनतम प्रविधिको विकासले खेतीपातीप्रतिको हाम्रो परम्परागत धारणालाई समेत परिवर्तन गरिदिन थालेको छ । अहिले यही नयाँ कृषि प्रविधि प्रयोगको अवस्थाबाट गुज्रिरहेका छन् विप्लव सिंह, सिजर राणा र सुबिन श्रेष्ठ । माटो विनाको खेती जतिबेला असम्भव ठानिन्थ्यो त्यतिबेला नै यी तीन जनाले यो क्षेत्रमा हात हाले ।

**आफू र समाजका लागि केही गरौं भन्ने हुटहुटीले विप्लवलाई यता डोच्यायो । अझ विषादीयुक्त फलफूल र तरकारीको प्रयोग बढ्दै गएको बेला भोलिका लागि स्वस्थ समाज निर्माणको चाहनाले पनि उनको योजनालाई आकार दिने काम गर्‍यो ।**

उनले एकदमै राम्रो र आकर्षक तलब भत्ता हुने संस्थाहरूमा रोजगारी पाएकै थिए । हुँदाखाँदाको राम्रो र आकर्षक जागिर छाडेर नितान्त भिन्न परिवेश र काम छान्न विप्लवलाई केले प्रेरित गर्‍यो त ? निश्चय नै अरुका लागि भन्दा पनि आफू र समाजका लागि केही गरौं भन्ने हुटहुटीले विप्लवलाई यता डोच्यायो । अझ विषादीयुक्त फलफूल र तरकारीको प्रयोग बढ्दै गएको बेला भोलिका लागि स्वस्थ समाज निर्माणको चाहनाले पनि उनको योजनालाई आकार दिने काम गर्‍यो ।

सन् २००६ मा भारतको पुणेबाट एम.बी.ए. सकेका विप्लवले तत्कालीन एन.आई.सी. बैंकमा साढे ५ वर्ष काम गरे । त्यसपछि किङ्ग्स कलेजमा निर्देशकका रूपमा ५ वर्ष बिताए । त्यति नै बेला उनी ग्लोबल आई.एम.ई. क्यापिटलमा पनि आवद्ध थिए । १ अर्ब २० करोड रूपैयाँ बराबरको लगानी हेर्ने कम्पनीको उनी बोर्ड अफ डाइरेक्टर थिए । तर, यी सबै कामले पनि विप्लवको धित मरेन ।

आफ्नै केही काम गर्नुपर्छ अनि मात्रै सन्तुष्टि मिल्छ भन्ने कहीं सुनेका विप्लवले त्यसैलाई पछ्याए । सन् २०१६ मा यिनले घरमै माटो विनाको खेतीपाती शुरु गरे । त्यतिबेला यिनले यो क्षेत्र यत्तिको प्राविधिक होला भन्ने भेउ पाएकै थिएनन् । गर्दै जाँदा सिकने क्रम पनि शुरु भयो । अहिले यिनी यस क्षेत्रमा पारङ्गत भइसकेका छन् । शुरुका वर्षमा घरको छतमा १ सय ५० वटा विरुवाबाट माटोरहित खेती शुरु भयो । केही केजी गोलभेंडा र अन्य तरकारी फलाएपछि उनी थप उत्साहित भए । फलस्वरूप अर्को वर्ष सन् २०१७ मा एरोरुट्स नामक कम्पनी दर्ता गर्न पुगे ।

त्यसअघि व्यवस्थापन क्षेत्रबाट आएका विप्लवले सन् १९९० तिरै नासाले विकास गरेको माटोरहित खेतीपातीबारे आफ्नो कामको सिलसिलामा प्रशस्ते

अध्ययन र अनुसन्धान गर्नु पर्‍यो । त्यति बेला माटोरहित खेतीका लागि आवश्यक पर्ने ड्रम निर्माण गर्न पनि घण्टौं लाग्थ्यो । तर अहिले २ घण्टामा नै त्यो बनाई सक्ने क्षमता राख्छन् विप्लव ।

घरको छतमा माटोरहित खेती शुरू गर्दा पहिले आफ्नै लागि तरकारीको जोहो गर्नुपर्ला भन्ने सोचेका यिनले अहिले ललितपुरको गोदावरीमा ११ हजार वर्ग फिटमा आफ्नो खेतीलाई विस्तार गरिसकेका छन् । गोलभेंडा र केही सामान्य तरकारीबाट शुरू यिनको खेती अहिले काउली, बन्दा, पालुङ्गो, रायो लगायत अन्य सागसब्जीमा, लौका धिरौंला, करेलासम्म पुगिसकेको छ । तरकारीलाई चाहिने तापमान मिलाउन सकिए अत्यधिक चिसो वा तातोमा मात्र पाइने तरकारी पनि काठमाडौंमै फलाउन सकिने कुरा उनी सुनाउँछन् ।

बिप्लव यस कर्ममा लाग्न जीवनमा कसैबाट प्रभावित छन् भने यिनले आर्दश मानेका सिभिल NIC बैंकका तत्कालीन प्रमुख कार्यकारी अधिकृत ससिन जोशीबाट छन् । जोशीको विचार र कार्यक्षमताबाट प्रभावित यिनी पछि आफू पनि त्यस्तै हुने विचार राख्थे । जुन अहिले पूरा भएको छ । विरामी बुबाको उपचारका लागि कहिले भारत त कहिले थाइल्याण्ड धाउनु पर्ने भएकाले

पनि उतिबेला विप्लवको खेती र जागिर एकैसाथ हुन सकेन । आज आएर उनी जहाँ पुगेका छन् त्यसले जागिर छाड्ने निर्णय सही सावित भएको छ ।

**गोलभेंडा र केही सामान्य तरकारीबाट शुरू यिनको खेती अहिले काउली, बन्दा, पालुङ्गो, रायो लगायत अन्य सागसब्जीमा, लौका धिरौंला, करेलासम्म पुगिसकेको छ । तरकारीलाई चाहिने तापमान मिलाउन सकिए अत्यधिक चिसो वा तातोमा मात्र पाइने तरकारी पनि काठमाडौंमै फलाउन सकिने कुरा उनी सुनाउँछन् ।**

कृषि कर्म गर्न र त्यसमा उद्यमशीलता ल्याउन नेपालजस्तो मुलुकमा गाह्रो हुने कुरा विस्तारै यिनी बुझ्दै छन् । माटोरहित खेतीका लागि पानीमा घुल्ने मल चाहिने र यो अन्य रासायनिक मलजस्तो अरु देशबाट सजिलै आयात गर्न नसकिने हुँदा धेरै भन्फट खेप्नु पर्‍यो । अझ विभिन्न वाधा र व्यवधान पार गर्दै ल्याइएका मलको गुणस्तर जाँच पनि अनेकन परीक्षण गर्नुपर्ने हुँदा अप्ठेरो निकै भैल्लु पर्‍यो एरोरुट्सले ।

तर, विप्लव हरेस खाने खालका मान्छे थिएनन् । सन् २०१८ मा संयुक्त राष्ट्रसंघीय विकास कार्यक्रम (यू.एन.डी.पी) ले आयोजना गरेको

युथ कोल्याब प्रतियोगितामा यिनको परियोजना पुरस्कृत भयो । त्यसपछि यिनी सोही वर्ष थाईल्याण्डको बैककमा आयोजित किटनाशक र माटोरहित खेतीपाती प्रतियोगितामा सम्मानित भए । त्यसपछि राष्ट्रिय र अन्तर्राष्ट्रिय रूपमा यिनको कामले प्रशंसा बढुल्न थाल्यो । यसै क्रममा भियतनाम, जर्मनी, भारत, बेलायत लगायत देशमा यिनी आफ्नो परियोजनासहित पुगे । काठमाडौं महानगरपालिकाले आयोजना गरेको प्रतियोगितामा पनि एरोरुट्स दोस्रो भयो । त्यसपछि न्यूरोड गेट र राष्ट्रिय सभा गृहमा एरोरुट्सले आफ्नो परियोजनाको प्रदर्शन गर्दै आएको छ । त्यसमा नबिल बैकले आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ । गर्दै जाँदा यिनले स्थानीय निकायको सहयोग पाउन थाले र विस्तारै परियोजनाले बृहत् स्वरूप लिन थाल्यो ।

**आफ्नै आँखा अगाडि उत्पादन गरेको विषादी रहित तरकारी उपयोग गर्ने बानी बसालेका विप्लव कर्म गर्नेहरूलाई मात्रै सुख प्राप्त हुन्छ भन्ने एउटा गतिलो उदाहरण मात्र होइन नवीन प्रयोगबाट कृषि प्रधान देशको पहिचान अझ उच्च बनाउन सकिन्छ भन्ने अगुवा कृषक पनि हुन् ।**

शुरुमा ३० लाखबाट थालिएको यिनको व्यवसायमा अहिले १ करोड ३० लाख बराबरको त लगानी नै भइसकेको छ ।

माटोरहित खेतीका लागि आवश्यक पर्ने उपकरण पहिले महँगो पर्थ्यो । भण्डै ६५ हजारमा एउटा युनिट बेच्ने गरेका विप्लवले अहिले त्यसको मुल्य पनि ५५ हजारमा समायोजन गरेका छन् । यसो गर्नाका पछाडि उनको उद्देश्य भनेको धेरैभन्दा धेरै यो खेतीतर्फ आकर्षित होउन् र विषादी रहित तरकारी उपयोग गरेर जीवन स्वस्थ बनाउन सक्नु भन्ने वाहेक अर्थोक केही छैन ।

माटोरहित खेतीमा पनि हावा र पानीमा गरिने दुई प्रकारका खेती हुन्छन् । पानीमा गरिने खेतीको युनिट अझ सस्तो पर्ने विप्लव सुनाउँछन् । ४ जनाको एउटा परिवारका लागि १९ हजार रूपैयाँ हालेर एउटा युनिट किन्दा पनि पर्याप्त तरकारी उत्पादन हुने उनको तर्क छ ।

गोदावरीमा शुरु भएको परियोजनाबाट उत्पादित तरकारीलाई अनलाइन माध्यमबाट बिक्री र विस्तार गर्ने उनको योजना छ । कृषिमा मुलुकको बढ्दो परनिर्भरता देखेर यो क्षेत्रमा हामफालेका विप्लवको घरको छतको कौसीमा माटो राखेर खेतीपाती गर्दा पानी रसाउने, चुहिने र छतको वजन बढ्ने भन्फटबाट मुक्तिका लागि पनि माटोरहित खेतीपाती उत्तम छ भन्ने विप्लवको सुभाष छ । अझ विषादीको प्रयोग विना उत्पादन हुने तरकारीले मानव स्वास्थ्यका साथै

वातावरण प्रदुषण कम गर्न समेत मद्दत पुऱ्याउँछ । कुल गार्हस्थ उत्पादनमा कृषिको योगदान विस्तारै घट्दै गएको बेला आफ्नै घरमा भएको खुला स्थानमा माटोरहित खेती शुरु गर्दा उत्पादन बढ्नुका साथै आयात प्रतिस्थापनमा समेत सघाउने विप्लवको तर्क छ ।

नयाँ केही गर्नु पर्छ । अरूले शुरु गरेको कामको निरन्तरताले मात्रै खुशी दिँदैन भन्ने मान्यता राख्ने विप्लवसँग आफूमा विश्वास भए र धैर्य गर्न सके जुनसुकै

क्षेत्रमा पनि सफलता हात लाग्ने अनुभव छ । जुनसुकै विचार पनि महान हुने तर त्यसलाई जीवन दिन सक्ने व्यक्ति मात्र जीवनमा सफल हुने यिनको बुझाइ हो । किनभने आफ्नै आँखा अगाडि उत्पादन गरेको विषादी रहित तरकारी उपयोग गर्ने बानी बसालेका विप्लव कर्म गर्नेहरूलाई मात्रै सुख प्राप्त हुन्छ भन्ने एउटा गतिलो उदाहरण मात्र होईन नवीन प्रयोगबाट कृषि प्रधान देशको पहिचान अभ् उच्च बनाउन सकिन्छ भन्ने अगुवा कृषक पनि हुन् । •







# कृषि-पर्यटन क्षेत्रका एक साहशिक उद्यमी तारा



हरेक मानिसमा केही न केही विशिष्ट क्षमता हुन्छ । क्षमता नभएको मान्छे नै हुँदैन । जसरी हरेक मान्छेमा भिन्नता हुन्छ त्यसरीनै उनीहरूमा क्षमता पनि विभिन्न प्रकारका हुन्छन् । जसले आफ्नो क्षमताको पहिचान गरेर उच्च उपयोग गर्दछ ऊ सफल हुन्छ । संसारका सफल मानिसहरूका जीवनीले यही तथ्य देखाएका छन् । काम सानो होस्

“

कठिनाईका परीक्षा पास नगरेका भए वा त्यसबाट भागेका भए सायद उनी अहिलेका सफल कृषि उद्यमी बन्ने थिएनन् । भनिन्छ असफलतानै सफलताको जननी हो । यदि कसैमा यो उखान लागु हुन्छ भने स्याङ्गता नमा यो ठयाक्कै लागु भएको पाईन्छ ।

वा ठूलो यसले केही फरक पार्दैन । फरक उचाइ त उसको सफलताले दिलाउँछ । यसरी नै आफ्नो विशिष्ट क्षमतालाई बुझेर अघि बढ्दै जाँदा सफल बनेका प्रेरणाप्रद युवा कृषि उद्यमी हुन् तारा स्याङ्तान । आफ्नो ३५ वर्षे जवानीमै तारा स्याङ्तानले जति जीवनका कठिनाईहरू भोगे त्यति सबै मानिसहरूले जीवनभर भोग्दैनन् ।

**पैतालिस दिनमा बेचिसक्नु पर्ने कुखुरा ६० दिनसम्म खोरमै राखेर महंगो दाना खुवाइ राख्नु पर्‍यो । त्यस्तै खुवाउनु पर्ने औषधिको लागत पनि बढ्यो तर कुखुराको भाउ भने ओरालो लागेको थियो । वि.सं. २०६८ मा आईपुग्दा उनले करीब १० लाख रुपैया घाटा खाइसकेका थिए ।**

ती कठिनाईका परीक्षा पास नगरेका भए वा त्यसबाट भागेका भए सायद उनी अहिलेका सफल कृषि उद्यमी बन्ने थिएनन् । भनिन्छ असफलतानै सफलताको जननी हो । यदि कसैमा यो उखान लाग्नु हुन्छ भने स्याङ्तानमा यो टयाक्के लाग्नु भएको पाइन्छ । थाहा नगरपालिका-७ मकवानपुरमा जन्मिएका स्याङ्तानले सन् २००४ होटल व्यवस्थापन सम्बन्धी तालिम लिए । त्यसपछि उनी कार्यगत तालिम (On-the-job-training) तालिम अन्तर्गत पाँचतारे होटल च्याडिसनमा वेटरमा जागीरे भए

र पछि उनी त्यहाँबाट होटल याक एण्ड यतिमा गए । उनका अनुसार विहानै होटल छिरेपछि बाहिर कतिवेला निस्कने हो थाहा हुँदैनथ्यो । अनि दि जव तालिम भएकाले मासिक तलव धेरै थिएन तर कामको चाप भने अत्यधिक थियो । लामो खटाई अनुसार आम्दानी नभएपछि उनलाई त्यसले सन्तुष्टी दिएन । दृढ अठोट बोकेका युवा तारा त्यहाँको काम छाडेर हिँडे । उनलाई आफैँ केही काम गर्न मन लाग्यो । वि.सं. २०६५ सालतिर पाँचतारे होटलको जागिर छोडेर भेटेरिनरी (पशु) प्राविधिक शिक्षामा १८ महिने टी.एस.एल.सी. अध्ययन गरे । त्यस पछि उनले कुखुरा पालन गर्ने सोच बनाए र वि.सं. २०६६ तिर काठमाडौँको थानकोटमा जग्गा भाडामा लिएर कुखुरा पालन शुरु गरे ।

उनले शुरुमा २,५०० ब्रोइलर चल्ला पाले । तर समयमा वेच्न नसक्दा घाटा भयो । तर उनले थप दुईपटक त्यति नै चल्ला पाले तर बिचौलिया दलालहरूले कुखुरा समयमै नउठाइदिँदा उनले ठूलो घाटा व्यहोर्नु पर्‍यो । पैतालिस दिनमा बेचिसक्नु पर्ने कुखुरा ६० दिनसम्म खोरमै राखेर महङ्गो दाना खुवाइराख्नुपर्‍यो । त्यस्तै खुवाउनुपर्ने औषधिको लागत पनि बढ्यो तर कुखुराको भाउ भने ओरालो लागेको थियो । वि.सं. २०६८, २०६९ मा आईपुग्दा उनले करीब १० लाख रुपैया घाटा खाइसकेका थिए ।



घाटा खाएपछि पनि हरेस नखाईकन उद्देश्य बोकेरै उनी आफ्नो घर गए । काठमाडौँमा टिकन नसकेर घर आएका भनेर धेरै गाउँलेले उनलाई खिज्याए । तर उनको योजना बेग्लै थियो । उनी आफ्नो बाटो हिँडिरहन्थे छेउछाउमा भुक्नेहरूलाई वास्ता गर्दैनथे । उनले केही साथीहरूसँग मिलेर साभेदारीमा बंगुरपालन शुरू गरे । साथसाथै व्यक्तिगत रूपमा सामान्य कुखुरापालन पनि गरे । उनीहरूले २४ वटा बंगुरबाट व्यवसाय शुरू गरेका थिए । जब ती बंगुर बेच्ने बेला भयो त्यसैबेला सबै बंगुर भटाभट मरे । कारण खोज्दा थाहा भयो बंगुरको खानामा विष मिसाइएको रहेछ । तर कसले विष मिसायो त्यो उनले हालसम्म पनि पत्ता लगाएका छैनन् । बंगुर पालनमा उनीहरूलाई करीब २५ लाख घाटा भएको स्याङ्तान सुनाउँछन् ।

यो अर्को हण्डर थियो उनको जीवनमा । सानै उमेरमा यति हण्डर खाँदा कति मान्छे निराश भएर के-के गर्ने थिए । तर उनले अझै हरेस खाएनन् किनभने उनका बुबा र भाइले उनलाई ढाढस दिन छाडेका थिएनन् । परिवारको सहयोग सफलताका लागि महत्वपूर्ण आधार बन्छ । उनी धेरै मानिसहरूभैँ हार मानेर विदेश पनि गएनन् । तर केही न केही नगरी बस्न पनि सकेनन् । त्यसपछि उनले बाखा

पालनको सोच बनाए । व्यवसायिक बाखापालन गर्ने भनेर आधुनिक खोर जुटाउन लागे । घरमा २५ वटा बाखा थिए । उनले आफ्ना माईला काकाबाट ४०,००० रुपैयाँ सापट लिएर खोर बनाउन लागे । सम्पूर्ण परिवारनै यस काममा लाग्यो । उनको करीव ५१ रोपनी जग्गा थियो । काठका लागि नजिक जङ्गल थियो । परिवारै लाग्दा श्रमको लागत तिर्नु नपर्दा त्यति धेरै खर्च लागेन खोर बनाउन ।

तर उनले प्रचलित श्रमको लागत हिसाब गर्दा करीब १० लाख रुपैया बराबर पारिवारिक श्रममार्फत उनले बचाएका रहेछन् । करीव १५० वटा बाखा अट्ने खोर उनले बनाए । वि.सं. २०७० मा उनले बाखापालनको काम अघि बढाएका थिए । त्यसैबेला उनले सरकारको भेडाबाखा प्रवर्द्धन केन्द्रबाट ५०,००० रुपैयाँ अनुदान पनि पाएका थिए । जसबाट पनि केही भरथेग भयो । सँगसँगै आलु र काउली खेतीलाई पनि उनको परिवारले निरन्तरता दियो । बाखापालन शुरू गरेको एक वर्षपछि पहिलो पल्ट उनले व्यवसायबाट केही नाफा आर्जन गरे । बाखापालन सँगसँगै वि.सं. २०७१ मा उनले किवी खेती पनि शुरू गरे । उनले प्रति विरूवा ४५० रुपैया तिरेर ६५० वटा किवीका विरूवा किनेर ल्याए र बारिमा लगाए । जब बाखापालन र

किवी खेतीमा उनी जम्न लागेका थिए त्यसैबेला उनको जीवनमा अर्को बज्रपात भयो । वि.सं. २०७२ को विनासकारी भूकम्पबाट उनको घर अनि बाखाको खोर पनि ध्वस्त भयो । हुन त भूकम्पले धेरै मानिसलाई असर गर्‍यो । तर उनको परिवारमा मानवीय क्षति नभए पनि घर भत्कियो अनि त्यत्रो मेहनत गरेर बनाएको बाखाको खोर भत्कियो । करीब १५ मिनेट अघि बाखा निकालेका कारण बाखाहरू भने सुरक्षित रहन सके ।

हाल उनले सानो स्केलमा बाखापालनलाई तिरन्तरता दिएका छन् । यसपाली भने आलु र काउली खेतीले गर्दा करीव १५ लाख बराबरको आम्दानी हुँदा समस्या केही हलुका भयो । तर यो बज्रपातका कारण घर बनाउनु पर्ने भयो अनि उनले निकै महत्त्वकांक्षाकासाथ लगाएको किवी खेतीमा पनि उनले पर्याप्त ध्यान दिन सकेनन् । फलामको व्यवस्थित थाक्रा लगाउनु पर्ने काम समयमा गर्न नसक्दा किवी खेती अलपत्र भयो । उनले होम स्टे पनि शुरू गरेर कृषि पर्यटन प्रवर्द्धन गर्ने योजना बनाएका थिए । तर उनको यो योजना अघि बढ्न सकेन । उनी दुनियाँका सफल व्यक्तित्वहरूका जीवनी पढ्ने गर्छन् । यी सबै बज्रपात हुँदा उनले केही ठूला व्यवसायी र संसारका केही सफल

व्यक्तित्वहरूले भोगेका कठिनाईहरू सम्भे र आफैँलाई सान्त्वना दिए ।

वि.सं. २०७३ सालमा उनले केही उत्पादन बजारमा लान सफल भए । अर्को वर्ष उनले किवीलाई थाक्रा लगाई दिए । अब किवी खेती व्यवस्थित भयो । हालसालै उनी सरकारको प्रधानमन्त्री कृषि आधुनिकीकरण कार्यक्रम मार्फत ८ लाख २५ हजार रुपैयाँ अनुदान प्राप्त गरेर आफ्नो समेत आधाभन्दा वढी लगानी थपेर व्यवसायिक अर्गानीक तरकारी (टनेल) खेती पनि सुरु गरिरहेका छन् । हाल उनले करीब १५०० बेर्ना उत्पादन गरेर प्रति विरुवा ३५० रुपैयाँका दरले बेचिरहेका छन् । जसले बेर्ना लान्छ उसलाई स्याङ्तानले बजारको पनि आश्वासन दिने गरेका छन् । उनले बाखापालनमा पनि केही नयाँ प्रयोग गरेका छन् जस अनुसार बाखाको पिसाब एकातिर र मल अर्कोतिर जम्मा हुन्छ । बाखाको पिसाब उनी पानीमा मिसाएर सिंचाई गर्छन् जसले गर्दा किवी र अन्य खेती पनि सप्रिएका छन् ।

छोटो समयमा धेरै उतारचढावबाट गुज्रिएका स्याङ्तानको जीवनमा र उनको व्यवसायमा हाल स्थिरता आएको छ । उनले यस वर्ष २ टन जति किवी बेचे भने अबको दुई वर्षमा २०-३० टन किवी बेच्ने योजना छ । उनका अनुसार

नेपालमा किवीको बजार धेरै राम्रो छ । आगामी दश वर्षसम्म नेपालमा जति उत्पादन भए पनि बजार पर्याप्त हुने उनको विश्लेषण छ । त्यसकारण तत्कालै उनले किवी निर्यात गर्ने योजना बनाएका छैनन् । बजारमा बिचौलियाको मारबाट आफ्नो आमदानी जोगाउन

विदेश नगएर उनले राम्रै गरेका छन् भन्ने कुरा अब देश र समाजमा पनि स्पष्ट भैसकेको छ । अबको दुई वर्षमा कम्तिमा पनि वर्षको ५० लाख कमाउन सफल हुने कुरामा उनी दृढविश्वासका साथ अघि बढेका छन् । त्यतिमात्र होइन उनको अबको उद्देश्य आफ्नो



काठमाडौँमा एउटा पसल पनि खोलेका छन् । त्यसको उनकी श्रीमतीले रेखदेख गर्छिन् । उनले आफ्नोमात्र होइन अरुको किवी पनि आफ्नो पसलबाट बेच्न थालेका छन् । उनका साथीहरू जस्तै विदेश नगएर आफुले राम्रै गरेको भनेर अब उनी ढुक्कसँग भन्न सक्ने भएका छन् । उनका साथीहरू जस्तै

खेतमा कृषि-पर्यटन प्रवर्द्धन गर्ने रहेको छ । जुन सुरु भैसकेको छ । उनको कृषि उद्यम सफल हुँदै जाँदा मानिसहरू हेर्न त्यहीं जान्छन् । कसरी खेती गरेको छ, हेर्छन्, बुझ्छन्, त्यहीं खान्छन् अनि किनेर घर पनि लान्छन् । कृषि पर्यटन विकासको योजना यसरीनै सफल हुने कुरामा उनी ढुक्कमात्र

छैनन् अरुलाई पनि आस्वस्त पार्दछन् ।  
उनका अनुसार नेपालले केही सीमित  
ठाउँको मात्र प्रचार गरेर पर्यटन प्रवर्द्धन  
नहुने बरु नयाँ उत्पादन दिनुपर्दछ ।  
यसका लागि कृषि-पर्यटक तान्ने एउटा  
उपयुक्त माध्यम हुनसक्ने उनको भनाई  
छ । हाल उनी मोटिभेसनल स्पिकर  
(प्रेरणदायी वाचनकर्ता) पनि भएका  
छन् । विभिन्न ठाउँमा गएर आफ्ना  
संघर्षका कथा सुनाउँछन् । हाल उनी  
जस्तै युवा उद्यमीहरू मिलेर राष्ट्रिय  
उद्यमशीलता युवा सञ्जाल नामक  
संस्था पनि बनाएका छन् जसको उनी  
सचिव रहेका छन् । उनका जीवनबाट  
अरु युवाले के सन्देश लिन सक्छन् त  
भन्ने विषयमा धेरैले चासो लिन्छन् ।  
आजका युवालाई उनको सफलताले  
केही कुराको प्रेरणा अवश्य दिन्छ ।  
पहिलो: कुरा त आत्मविश्वास चाहिन्छ,

उनी आत्मविश्वासका धरोहर हुन्,  
दोस्रो: आफ्नो उद्देश्यबाट डगमगाउनु  
हुँदैन, उनी जस्तोसुकै कठिनाइ  
आईपर्दा पनि रतिभर विचलित  
भएनन् । उनीबाट सिक्नु पर्ने तेस्रो र  
सबैभन्दा महत्वपूर्ण पाठ भनेको धैर्य  
र सहनशीलतासाथ योजनामा निरन्तर  
लागिरहनु हो । ताराका साथीहरू  
विदेश गए र आफ्नो जवानी विदेशमै  
नोकरीमा खर्च गरे तर उनको देशमै  
केही गर्ने, जे सकिन्छ त्यही गरेरै  
छाड्ने दृढ अटोटले अब विदेशबाट  
फर्कने उनका साथीहरूलाई पनि काम  
दिन सक्ने बनायो । यसरी तारा  
र ताराजस्ता साहसी कृषि उद्यमी  
नेपालका लागि समयानुकुल गहना  
हुन् भने बेरोजगारीका कारण भौँतारिई  
रहेका युवाहरूका लागि प्रेरणाको  
ज्वलन्त स्रोत पनि हुन् । •





प्रकाशक :



शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय  
सिंहदरवार, काठमाडौं, नेपाल  
फोन : ९७७-१-४४११९८३  
वेवसाइट : [www.moe.gov.np](http://www.moe.gov.np)

प्राविधिक सहयोग :



संयुक्त राष्ट्रसंघीय विकास कार्यक्रम  
SKILLS कार्यक्रम  
काठमाडौं, नेपाल  
फोन नं. ९७७-१-५५२३२००  
वेवसाइट : [www.np.undp.org](http://www.np.undp.org)  
[facebook.com/undpnepal](https://facebook.com/undpnepal)