उद्यमी बन्दै किसान

जसले 'कृषि क्षेत्र खत्तम छ' भनेर निराशा व्यक्त गर्नेहरूलाई गलत सावित गर्दै उद्यम विकास कार्यक्रमको छत्रछायाँमा ग्रामीण कृषिलाई 'लोभलाग्दो' बनाए।

OXFAM

© अक्सफाम नेपाल

आभार
महेन्द्रनारायण महतो/सुधा खड्का/भीमबहादुर खत्री
गोरखनाथ आचार्य/चन्द्र ओझा/नवराज उपाध्याय

संयोजन
स्वीकृति शर्मा

सम्पादन
रघुनाथ लामिछाने

तस्बिर
गोविन्द केसी/मदन चौधरी

आवरण र अन्तिम पृष्ठ
निश्मा बस्नेत

प्रकाशक
उद्यम विकास कार्यक्रम
अक्सफाम नेपाल

डिजाइन
बिक्रम चन्द्र मजुमदार
bmajumdar33@gmail. com

प्रकाशन मिति
असोज २०७३

यो पुस्तिका पत्रकार रघुनाथ लामिछानेद्वारा उद्यम विकास परियोजना लागु भएका सुर्खेत, डडेलधुरा र नवलपरासीको भ्रमण गरी स्वतन्त्ररूपमा तयार पारिएको हो ।

उद्यमी बन्दै किसान

जसले 'कृषि क्षेत्र खत्तम छ' भनेर निराशा व्यक्त गर्नेहरूलाई गलत साबित गर्दै उद्यम विकास कार्यक्रमको छत्रछायाँमा ग्रामीण कृषिलाई 'लोभलाग्दो' बनाए।

OXFAM

भूमिका

तीन दशकदेखि अक्सफामले नेपालमा समतामूलक समाज निर्माण र जीविकोपार्जन सुधारका लागि काम गर्दै आइरहेको छ। यसले महिलालगायत साना किसान, सीमान्तकृत तथा पछाडि पारिएका वर्गको क्षमता अभिवृद्धिमा सहयोग गर्दै आइरहेको छ। अक्सफामले किसानलाई कृषिका आधुनिक प्रविधिहरू प्रयोग गर्न र प्राविधिक तथा व्यवस्थापकीय क्षमता विकास गरी उनीहरूको जीविकोपार्जनलाई दिगो बनाउन सहयोग गरिरहेको छ।

अक्सफामको उद्यम विकास कार्यक्रम (इडिपी) एक उदाहरणीय कार्यक्रम हो जसको उद्देश्य कृषिमा आधारित सहकारीहरूको क्षमता अभिवृद्धि गरी उनीहरूलाई बजार, प्रविधि र औपचारिक बैङ्किङ प्रणालीसँग जोड्नु हो। यस कार्यक्रमले दुर्गम ठाउँका हजारौँ साना किसानलाई सेवा र सुविधा उपलब्ध गराइरहेको छ। यस कार्यक्रमबाट लाभान्वित हुनेमध्ये करिब ८० प्रतिशत महिला छन्। यी किसान स्थानीय सहकारी संस्थाका सेयरधनी हुन् र आफ्नो उब्जनीलाई सहकारीमार्फत सञ्चालित उद्योगमा बिक्री गर्छन्। उनीहरूले सहकारीबाट कृषि सामग्री, तालिम, ऋण, कृषि प्रसार तथा अन्य सेवा/सुविधा प्राप्त गर्छन्।

अक्सफामले सन् २०११ देखि नेपालमा उद्यम विकास कार्यक्रम सञ्चालन गर्दै आइरहेको छ। यसले हाल तीनवटा उद्यमलाई सहयोग प्रदान गरिरहेको छ जसमा सुर्खेतस्थित पवित्र बीउ उद्यम, डडेलधुरास्थित डाफाकोस तरकारी तथा बीउ उद्यम र नवलपरासीस्थित चामल उद्यम छन्। यी तीनैवटा उद्यम सहकारीको स्वामित्वमा सञ्चालित छन्।

यस कार्यक्रमले किसानको आर्थिक अवस्था सुधार गर्नुका साथै उनीहरूको सामाजिक अवस्था पनि माथि उठाएको छ। किसानको आत्मविश्वास बढाउनुका साथै उनीहरूलाई हेर्ने सामाजिक दृष्टिकोणमा समेत परिवर्तन ल्याएको छ। उनीहरूमा नेतृत्व लिने, सरकारको कृषि लक्षित बजेटमा चासो राख्ने, उन्नत तथा स्तरीय बीउ बिजन र कृषि सामग्रीको खोजीनीति गर्ने साथै आफ्नो उत्पादनको उचित मूल्य दाबी गर्ने क्षमता वृद्धि भएको छ।

म यस उद्यम विकास कार्यक्रमको लगानी समिति, दाता, स्थानीय सरकारी निकाय, साझेदार संस्था, लाभग्राही, सरोकारवाला तथा यस कार्यक्रममा कार्यरत राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय तहका सम्पूर्ण कर्मचारीलाई धेरै धन्यवाद प्रदान गर्न चाहन्छु। उहाँहरूबाट प्राप्त निरन्तर सहयोगले नेपालमा साना किसानको जीवन सहज बनाउने हाम्रो कार्यक्रमको लक्ष्यमा सफलता प्राप्त भएको छ।

यो पुस्तिकामा तिनै किसानका कथा समेटिएका छन् जसले कडा परिश्रम गरी आफ्नो जीवनमा धेरै परिवर्तन ल्याएका छन्। यी कथाले अरू किसानलाई पनि अघि बढ्न प्रेरणा दिने अपेक्षा गरेको छु।

सिसेलिया केइजर
राष्ट्रिय निर्देशक
अक्सफाम नेपाल

विषयसूचि

१० पहिचानको शान
खिमसरा राना
नाँगी, मेहेलकुना-५, सुर्खेत

१२ जसले बचाइरहेको छ
हरिदेवी खत्री
भेरी गङ्गा-५, मैनतडा, सुर्खेत

१४ मै हुँ अर्थ मन्त्री
पिबला ओली
केरेनी, मेहेलकुना-८, सुर्खेत

१६ ल जा त, कुलै किनियो
गङ्गा पौडेल
जारकाटे, मेहेलकुना-९, सुर्खेत

१८ मेरो वैशाखी
खड्कबहादुर खत्री
आँपसोती, घुमखहरे-७, सुर्खेत

२० ज्यामितीय फड्को
चन्द्र ओझा
सहकारी व्यवस्थापक, डडेलधुरा

२२ सशक्तीकरणको पहिलो खुड्किलो
चन्द्रा जोशी
नहरा, कोटेली-४, डडेलधुरा

२४ सदाबहार आम्दानी
राजुदेवी शाही
ग्वान्नी, माष्टमाडौं-५, डडेलधुरा

२६ एउटै गाउँमा २६ लाख
उद्धवराज पन्त
डैसेली, सिद्धपुर-२, बैतडी

२८ फेरियो नशा
कलावती पन्त
डैसेली, सिद्धपुर-२, बैतडी

३० जसको उत्पादन उसकै बजार
नवराज उपाध्याय
जिमिरेभार, बर्दघाट नपा-७, नवलपरासी

३२ घट्दै महिलाको कार्यबोझ
धूपनारायण चौधरी
पथरैया, तिलकपुर-३, नवलपरासी

३४ फ्युजन : माछा र धानको
मीनप्रसाद उपाध्याय (लम्साल)
धनेवा, जहदा-६, नवलपरासी

३६ भरपर्दो साथी
सगुन काफ्ले
पसल व्यवस्थापक, कुमारवर्ती-५, नवलपरासी

३८ बिमाको छहारी
पवित्रा भुसाल
कुमारवर्ती, नवलपरासी

सारांश

पाँच स को तागत

जिउँदै मर्‍याको भनी नाम छ कस्को ?
उद्यमबिना बित्दछ काल जस्को ।

झस्काएछ, आदिकवि भानुभक्त आचार्यको यो कविताले नवलपरासीस्थित तिलकपुरका धूपनारायण चौधरीलाई । अनि तातेछन् केही गर्नुपर्छ भनेर । त्यसैले एसआरआइ प्रविधिबाट धान खेती गरे र दोब्बर उत्पादन लिए अघि-अघिको भन्दा । उनलाई यसरी थोरै जमिनमा थोरै मेहनत गरेर धेरै धान फलाउने **सिप**चाहिँ सहकारीद्वारा नै सञ्चालित तालिमले दिएछ । त्यसपछि त के चाहियो र ? धूपनारायणमात्र हैन, उनकी श्रीमतीसमेत अब अरू जग्गामा पनि यही प्रविधि अङ्गालेर धान खेती गर्ने सोचमा पुगेकी छिन् । कारण- यो प्रविधिले खेती गर्दा महिलाको कार्यबोझ घट्यो रे ।

उद्यम गर्नका लागि सबैभन्दा पहिले **सचेतना** चाहिन्थ्यो जसलाई गाउँगाउँमा सञ्चालित सहभागितामूलक सिकाइ केन्द्रका छलफलले पूर्ति गर्‍यो । खासगरी चुलोचौकोमै सीमित महिला डराइडराइ यस्ता केन्द्रमा आउन थालेपछि फरक देखिए । केही गर्नुपर्छ भन्ने सोच पलाउन थाल्यो । केन्द्रमा आउने महिलामा बढेको आँटबारे नवपरासीस्थित जहदाकी सहजकर्ता टीका गलामीको अनुभव छ- सुरु सुरुमा घरका पुरुषले गाली गर्छन् कि भनेर लुकिछिपी आउने महिला पनि यतिखेर घरलाई 'कन्भिन्स' गर्दै अरू दिदीबहिनीलाई समेत सँगै ल्याउन थालेका छन् । आफूहरू पछि पर्नुको कारण आर्थिक उपार्जनका काममा नलाग्नु नै हो भन्नेबारे खुल्लमखुला बहस गर्न सक्ने भएका छन् ।

उद्यम त गर्ने तर सुरुमा चाहिने पुँजी कसरी जोहो गर्ने ? कहाँ लगेर बेच्ने ? प्रश्न थुप्रै थिए यी उत्साहीसँग । यसको उत्तर सुर्खेतस्थित मेहेलकुनाकी किसान पिवला वलीसँग छ- प्याज खेती गर्ने बीउ आफ्नै पवित्र जनकल्याण सहकारीले दियो, अनि उत्पादन पनि उसैले किनिदियो । उत्तर डडेलधुरास्थित डडेलधुरा कृषक सहकारीका व्यवस्थापक चन्द्र ओझासँग पनि छ- हामीलाई कर्मचारी, प्राविधिक र अन्य आर्थिक सहयोग उपलब्ध भएपछि समस्या नै परेन । जब **सहयोग** गर्ने हात हाजिर छन् भने समस्यै कसरी टिकिरहन सक्छ र ?

समस्या एकातिर हुन्छ र समाधान अर्कोतिर । धेरैलाई यसबारे ज्ञान नहुन पनि सक्छ । त्यस्तै भयो नवलपरासीस्थित कृषि सहकारी सङ्घ लिमिटेडलाई । मिलमा कर्मचारी थिएनन्, यसको व्यवस्था भयो । व्यवस्थापकीय कमजोरी पनि समाधान भयो । लगत्तै किसानले उत्पादन गर्ने धानको बजार व्यवस्थापन मिलाउने निर्णय पनि भयो तर समस्या पुँजीको देखियो । मिल राम्रो अवस्थामा सञ्चालन नभएकाले ब्याङ्कले पनि विश्वास गरिहाल्ने अवस्था थिएन भने स्थानीय सहकारीहरूको करोडौं जुटाउने हैसियत पनि थिएन । यो संस्थाका व्यवस्थापक भन्छन्- यस्तो अवस्थामा हामीलाई विभिन्न माध्यमबाट आर्थिक र प्राविधिक सहयोग जुटाउन **संयोजन** गर्ने निकाय फेला पर्‍यो । अहिले त हामीलाई पुँजी समस्या छैन, आफैं सक्षम छौं खरिद गर्न ।

सचेतना, सिप, सहयोग र संयोजन यस्ता पार्टपुर्जा थिए जसको मिलनले फुर्सदिलो किसानलाई बेफुर्सदी बनायो । सोझोलाई बाठोमा परिणत गर्‍यो । जीविकोपार्जनका लागि खेती गर्नेलाई व्यावसायिक किसान बनायो । आफ्ना लागि निर्णय गर्ने थलोमा आफैं पुग्नुपर्छ भन्ने चेत पलायो । नेतृत्वको महत्व बुझायो । २ रुपियाँ पाउँदा पनि फरियाको फेरमा गुटुरमुटुर पारेर साँच्ने गाउँले महिला हजारौं खेलाउने हैसियतमा पुगे । यसले आँट बढायो । समग्रमा किसानको र त्यसमा पनि महिला किसानलाई **सशक्तीकरण** गर्‍यो ।

यसरी सशक्तीकरण गर्ने क्रममा कार्यक्रमले उपलब्ध गराएका अनुदान, ऋण, तालिम, सुझाव जस्ता विषयले भर्‍याङको काम गरे भने वित्तीय साक्षरता, व्यावसायिक योजना, बजार व्यवस्थापन, मौज्दात तथा ऋण व्यवस्थापन, व्यवसाय प्रवर्द्धन सेवा जस्ता विभिन्न चरणका तालिम सहयोगले किसानलाई उत्पादनदेखि उपभोक्तासम्म पुग्ने मार्ग सहज तुल्यायो । अनि उपभोक्तादेखि बजारसम्मको राजमार्गमा पनि

पहुँच स्थापित गरायो । जसको सकारात्मक प्रभाव उद्यमी बनेका किसानमा देखियो- आर्थिक, सामाजिक र राजनीतिक क्षेत्रमा ।

त्यसैले त डडेलधुरास्थित कोटेली गाविसकी चन्द्रा जोशी अहिले गाउँका दिदीबहिनीलाई आपत्‌विपत् पर्दा ऋण दिन्छिन्, साहू गुहार्नैपर्दैन । उनी नभेटिएमात्र समूह वा सहकारीमा जाने हुन् मानिस । आफ्नो अरूण जातको मकै दुम्सी र स्यालले खाइदिएपछि यहींकी हरिना जोशीले यिनीहरू नपुग्ने अग्लो जातको रामपुर कम्जोजिट लगाएर दुम्सी र स्याललाई समेत छक्याइदिएकी छिन् । अनि यही जिल्लाको माष्ठमाडौंकी राजुदेवी शाही सिमीको फूल खाइदिने चरालाई ठेगान लगाउन कापो नै नभएको लठ्ठी थाँक्रो हाल्ने निर्णयमा पुगेकी छिन् । उता बीउ खेती फस्टाउन थालेपछि बैतडीस्थित सिद्धपुर गाविसको डैसेली गाउँका कुनै महिला समूह यस्ता छैनन् जसमा एक डेढ लाख रुपियाँ जम्मा नभएको होस् । यी यस्ता प्रमाण हुन् जसले महिला किसानमा प्रष्फुटन हुँदै गरेको सशक्तीकरण मापन गर्छन् ।

भनिन्छ, गर्नेभन्दा गराउने ठूलो । को हो त यसरी सुतेका गाउँहरू ब्युँझाउने ? उत्तर पवित्र जनकल्याण सहकारीका व्यवस्थापक गोरखनाथ आचार्य, डडेलधुरा कृषक सहकारीका व्यवस्थापक चन्द्र ओझा र कृषि सहकारी सङ्घ लिमिटेडका व्यवस्थापक नवराज उपाध्यायसँग छ- उद्यम विकास कार्यक्रम । जसले यही पाँच स को जगमा उभिएर सुस्त र निष्क्रिय अवस्थामा रहेका किसानकै सहकारीलाई प्राण भर्ने काम गऱ्यो । किसानलाई केही गर्नुपर्छ भन्ने उत्प्रेरणा प्रवाह गऱ्यो । त्यसका लागि तालिम, प्राविधिक र व्यवस्थापकीय पक्षमा भरमग्दुर सघायो । त्यसैको परिणाम हो- गाउँका किसानमा नयाँ जागरुकता पैदा भएको छ । दिक्कलाग्दो कामका रूपमा अर्थ्याउन थालिएको कृषिमार्फत् नै जीवन चम्काउन सकिन्छ भन्ने सन्देश फैलिएको छ । यसले कृषिप्रति किसानमा आशा जागृत गरेको छ जुन कुरा यो पुस्तिकामार्फत् सार्वजनिक प्रतिनिधिमूलक गाथाले पुष्टि गर्छन् ।

पवित्र सहकारी संस्था लि., सुर्खेत

सि.नं.	विवरण	इडिपी सुरु हुँदा	३० सेप्टेम्बर २०१६ मा
१.	सदस्य कृषक	२०१	९९६
२.	महिला सदस्य	५५	६६३
३.	उत्पादन बिक्री गर्ने सक्रिय कृषक	२१६	१५५८
४.	उत्पादन बिक्री गर्ने सक्रिय महिला कृषक	१०२	११२३

कृषि सहकारी सङ्घ लि., नवलपरासी

सि.नं.	विवरण	इडिपी सुरु हुँदा	३० सेप्टेम्बर २०१६ मा
१.	सदस्य कृषक	२७९७	३५४८
२.	महिला सदस्य	२४९९	३१२२
३.	उत्पादन बिक्री गर्ने सक्रिय कृषक	५०	१२७७
४.	उत्पादन बिक्री गर्ने सक्रिय महिला कृषक	२५	११४९

डडेलधुरा कृषक सहकारी

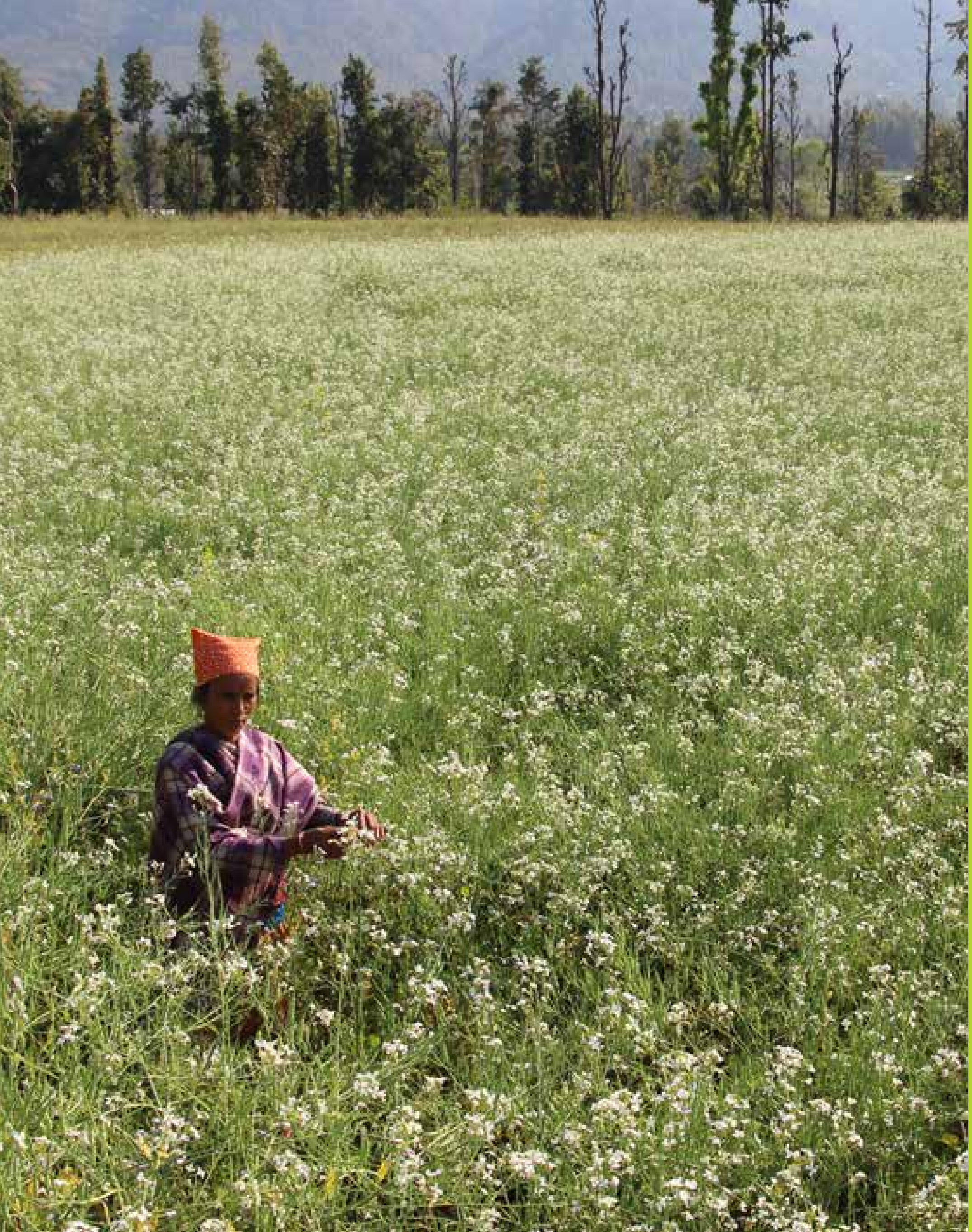
सि.नं.	विवरण	इडिपी सुरु हुँदा	३० सेप्टेम्बर २०१६ मा
१.	सदस्य कृषक	६०१	९९७
२.	महिला सदस्य	१३९	४९६
३.	उत्पादन बिक्री गर्ने सक्रिय कृषक	६१३	१८९८
४.	उत्पादन बिक्री गर्ने सक्रिय महिला कृषक	३७२	१२२५

के हो उद्यम विकास कार्यक्रम ?

अक्सफाम नेपालमा ३० वर्षभन्दा लामो समयदेखि गरिबी न्यूनीकरण तथा न्यायिक समाज निर्माणका लागि कार्यरत छ। यस क्रममा विभिन्न कार्यक्रम सञ्चालन हुँदै आएका छन्। यस्तैमध्ये ५ वर्षअघि सुरु भएको उद्यम विकास कार्यक्रम (इडिपी) ले ग्रामीण तहमा रहेका साना उद्यमलाई सहयोग र लगानी गर्ने उपयुक्त मोडेल विकास गर्छ। यस क्रममा कार्यक्रमले व्यवसायमा आधारित अवधारणा अवलम्बन गरी ऋण, अनुदान र प्राविधिक सहयोग उपलब्ध गराउनुका साथै आवश्यक समन्वय सुधारमा पनि जोड दिन्छ।

साना र महिला किसान उद्यमी, उसको परिवार हुँदै सिङ्गो समुदायलाई परिवर्तन गर्न ग्रामीण तहमा रहेका उद्यमहरूलाई नै छनोट गरी दिगो बनाउने यो कार्यक्रम नेपाललगायत १७ वटा विकासोन्मुख देशमा लागु छ। नेपालको मध्यपश्चिममा पर्ने सुर्खेतस्थित पवित्र जनकल्याण कृषि सहकारी संस्था, सुदूरपश्चिमाञ्चलको डडेलधुरास्थित डडेलधुरा कृषक सहकारी संस्था र पश्चिमाञ्चलको तराई क्षेत्रमा पर्ने नवलपरासीको जिल्ला कृषि सहकारी सङ्घको खाद्य उद्योगमार्फत साना र महिला किसानको सामाजिक र आर्थिक विकासमा सघाइरहेको छ। त्यस क्रममा व्यवसाय सञ्चालन, उत्पादन वृद्धि, व्यवसायका लागि आवश्यक पुँजी बन्दोबस्त हुँदै बजार व्यवस्थापनसम्मको सम्पूर्ण कार्यमा भरपूर सहयोग गर्छ।

साना तथा मझौला उद्यमहरू र कृषकसम्बन्धी मौजुदा नीति विश्लेषण तथा अध्ययन गरी त्यसलाई साना र मझौला कृषि उद्यममैत्री बनाउन सल्लाह दिने र लबिङसमेत गर्दै आएको छ यो कार्यक्रमले। साथै महिलामाथि लैङ्गिक आधारमा हुने भेदभाव र हिंसा कम गराउन र महिलाको आर्थिक सशक्तीकरणमा पनि उत्तिकै जोड दिन्छ। उत्पादनदेखि सिपमूलक तालिम, आर्थिक कारोबार, बजारसँगको बार्गेनिङ जस्ता सबै पक्षमा महिलाको नेतृत्व प्रवर्द्धन गर्नु इडिपीको विशेषता नै हो। त्यसैले इडिपी र ग्रामीण महिला किसान एकअर्काका पर्यायका रूपमा देखिएका छन् कार्यक्रम लागु भएका क्षेत्रमा यतिखेर।



पहिचानको शान

गत फागुनको मात्र कुरा हो- मेहेलकुना-१ का बमबहादुर थापा मगरको बिहेको निम्तो आयो, जसमा सम्बोधन गरिएको थियो खिमसरा रानालाई। न कि उनका श्रीमान् वा छोराको नाममा। यतिमात्र हैन, अचेल उनको घरमा आउने कुनै निमन्त्रणा होस् वा चिठीपत्र, सबैजसोमा खिमसराकै नाम लेखिएको हुन्छ।

खिमसराका श्रीमान् काम गर्न भारत गएका छन्। दुई अढाई वर्षमा एक पटक आउँछन्। श्रीमान् घरमा नभएकै कारण उनका नाममा पत्र आउन थालेको हैन, श्रीमान् नभएकै कारण यसरी महिलाको नाममा सम्बोधन गरेर आउने भए धेरैका नाममा आउनुपर्थ्यो किनकि यो गाउँका धेरै पुरुष कमाउन कि भारत गएका छन् कि त खाडी मुलुक। जे होस्, आफ्नो नाम लेखिएर पत्रहरू आउँदा खिमसरा निकै खुसी छिन्।

पत्र आउने र आफ्नो नाम हेरेर मख्ख पर्नेमात्र हैन, खिमसरा निम्ता आए जति ठाउँमा भ्याउँछिन् पनि। 'यो हाम्रा लागि राम्रो अवसर पनि हो जान्ने र सिक्ने। कार्यक्रमहरूमा जाँदा नयाँ कुरा थाहा हुन्छ, धेरैसँग चिनजान बढ्छ, यस्ता सम्बन्ध बिस्तारले सबै काममा सहजता ल्याउँछ'- उनी भन्छिन्। पहिले पहिले महिला भएर जहाँ पनि जाँदा के भन्लान् भन्ने लागे पनि अहिले भने त्यस्तो कुनै सङ्कोच नलाग्ने भनाइ पनि उनको छ।

खिमसरा राना

नाँगी, मेहेलकुना-५, सुर्खेत

उनलाई समाजले हेर्ने दृष्टिकोणमा फरक आउनुको कारण के हो त ? 'आर्थिकरूपमा सबल भएर होला।' कसरी ? 'अरू त कसरी हुनु, त्यही कृषि उद्यममा सक्रिय भएर लागेकीले होला'- उनी थप्छिन्। सोझो अर्थमा भन्दा मुला (मिनो अर्ली) को बीउ खेती गर्ने खिमसरा यसैलाई आफ्नो जीवनमा आएको फड्को ठान्छिन्। सिँचाइ लाग्ने ६ रोपनी जति र नलाग्ने २ रोपनी जमिन भएकी खिमसराले आफ्नो आधा जमिनमा यस्तो बीउ लगाएकी छिन्। जसले उनको मात्र हैन, सिङ्गै परिवारको पालनपोषण धानेको छ।

छोरी बिएड पढ्दैछिन् भने दुई छोरा ९ र ७ मा पढ्छन्। यिनीहरूलाई पढाइलेखाइ गराउनेदेखि खानपिनसम्मको सबै आवश्यकता बीउ उत्पादनबाट आउने खर्चले नै धानेको छ उनको। अझ भनौं, उनको मुख्य आम्दानी यही हो। गाउँका धेरैको जीविकोपार्जन विदेशिएका पुरुषको कमाइले धान्छ, त्यसमा आफ्नो उत्पादनको भूमिका थोरै हुन्छ तर खिमसराको भने विलकुलै फरक छ। उनको मुख्य खर्च

अहिले खिमसराहरूले हामी जस्ता प्राविधिकसँग राख्ने जिज्ञासा हाम्रै लागि पनि रोचक र अविश्मरणीय बन्ने गरेको छ। उनीहरू यति चासो राख्छन् कि मानौं, सबैलाई उछिनेर मुलुककै सबैभन्दा सफल उद्यमी किसानमा दरिँदैछन्। त्यसैले त हामी अलि निराश, अलि अल्छी किसानलाई उनीहरूकै उदाहरण दिएर उत्प्रेरित गर्ने गर्छौं। उनीहरूकै मेहनत र प्रगतिको कथा जस्ताको तस्तै सुनाइदिन्छौं। आर्थिकरूपमा सवल भएपछि प्राप्त हुने पहिचानको खुलेर प्रशंसा गरिदिन्छौं। जसले अरू किसानमा पनि साहस भरिदिन्छ। केही गर्न सकिन्छ भन्ने भावना जगाइदिन्छ।

हस्त बिक

कृषि प्राविधिक, पवित्र जनकल्याण सहकारी, सुर्खेत

बीउको आम्दानीले धान्छ भने भरथेगचाहिँ श्रीमान्ले पठाउने सहयोगबाट हुन्छ।

अघिल्लो मौसममा मात्र मूलाको ३ क्विन्टल बीउ बेचेकी खिमसराले गाउँ टोलमै सबैभन्दा बढी मूलाको बीउ उत्पादन गर्ने अगुवा किसानको परिचय पनि बनाएकी छिन्। त्यसैले त उनलाई गाउँमा मात्र हैन, छिमेकी गाविसहरूमा पनि चिनाएको छ। उनका नाममा निमन्त्रणा र चिठीपत्र आउनुका मुख्य कारण पनि यही हो। जसलाई खिमसरा आफैँ 'अचम्मको परिवर्तन' का रूपमा अर्थ्याउँछिन्।

जब श्रीमान् घर आउँछन् तब दुवै जनाबीच छलफल हुन्छ कमाइबारे। कसले कति अवधिमा कति कमायो भन्नेबारे बहसै हुन्छ। 'जब मेरो कमाइ बढी देखिन्छ तब श्रीमान्ले धन्यवाद दिँदा निकै खुसी लाग्छ', खिमसरा थप्छिन्- आफ्नै समूह र सहकारीमा पनि नियमित बचत गर्ने गरेकी छु। आवश्यक परेका बेला यस्ता बचतले निकै काम गरेको छ। अब केही पैसा जम्मा भएकाले तत्कालै दुई बाख्रा थप्न खोज्दैछु।

आफ्नो मेहनतलाई कदर गर्दै गाउँ छिमेकबाट प्राप्त सद्भाव, पवित्र जनकल्याण सहकारीका जेटिएबाट प्राप्त प्राविधिक सहयोग तथा गोचे खोलाको पानीले निकै मद्दत गरेको उनी बताउँछिन्। साथै आफूलाई 'केही गर्न' हौसला र वातावरण प्रदान गर्ने पवित्र जनकल्याण सहकारी संस्थाले पनि आफूमा आत्मविश्वास चुल्याउन सघाएको खिमसरा बताउँछिन्। यसरी चुलिएको आत्मसम्मानलाई मापन गर्न नसकिने भन्दै उनी यसले अझै अघि बढ्न पनि हौस्याएको सुनाउँछिन्। त्यसैले त अहिले खिमसरा छिमेकी दिदीबहिनीका लागिसमेत थोरै जमिनमा धेरै बीउ उत्पादन गरी बढीभन्दा बढी आम्दानी कसरी गर्ने भन्ने प्रश्नको उत्तर बन्न सकेकी छिन्। यसले निकै खुसी तुल्याएको बताउन पनि भुल्दिनन् उनी।

जसले बचाइरहेको छ

छोराछोरी नजन्माएको भन्दै श्रीमान्‌ले अर्को बिहे गरेर छुट्टै बसेपछि हरिदेवी एक्लै बस्न बाध्य भइन्। उसै त एक्लो उराठलाग्दो जिन्दगी, त्यसमाथि रोगले पछ्यायो उनलाई नै। घाँटी दुख्ने रोग छ। पत्थरीले सताएको केही वर्ष भयो। उपचारका लागि बारम्बार कोहलपुर र नेपालगन्ज गइरहनुपर्छ। नियमित औषधि खाइरहनुपर्छ। डक्टरले अपरेसन नै गर्नुपर्छ भनेका छन्। दुई तीन वर्षयता यी दुई रोगको उपचारका लागिमात्र साँढे दुई लाख रुपियाँ खर्च भइसक्यो। खर्च गर्ने र हुने क्रम जारी छ।

यो खर्च कहाँबाट आइरहेको छ त ? प्रश्न खस्न नपाउँदै उत्तर दिन्छिन्- बीउ बेचेर। साँच्चै हो पनि, उनी मूलाको बीउ उत्पादन गर्ने किसान हुन्। पछिल्लो पटक पनि उनले ३ रोपनी जग्गामा मूलाको बीउ लगाएकी छिन्। ४० दिने मूलाको बीउ लगाउन थालेदेखि कमाउन सुरु गरेकी उनीसँग बचत छैन तर उपचारका लागि खर्च गर्न समस्या पनि छैन। त्यसैले त उनी निर्धक्क जोसुकैसँग पनि भन्छिन् कि मलाई आजसम्म बचाउने नै बीउ हो नत्र त मरिसक्थेँ हुँला।

आफ्नो ज्यान बचाउने बीउ उत्पादनमा लाग्नुको पनि छुट्टै कथा छ उनीसँग। उनी धेरथोर तरकारी त लगाउँथिन् तर त्यसले जेनतेन गुजाराको सीमा नाघ्न सकेको थियो। यत्तिकैमा ३ वर्षपहिले पवित्र जनकल्याण सहकारीका कर्मचारी गाउँ चाहर्ने क्रममा उनको घरमा पनि आइपुगे। तिनले नै हरिदेवीलाई बीउ लगाउन उत्प्रेरित गरे। हरिदेवी भन्छिन्- सुरुमा त बीउ लगाएर के खाने, कसले किन्छ, पैसा राम्रो आउने हो कि हैन जस्ता प्रश्न उठे आफैँभित्र। जब सहकारीका प्राविधिकले सबै कुरा बुझाए, हामी सहयोग

हरिदेवी खत्री

भेरी गङ्गा-५, मैनतडा, सुर्खेत

गर्छौं भने, त्यसपछि म बीउतर्फ आकर्षित भएँ। अहिले त उनीहरूले भनेको ठीकै रहेछ भन्ने लाग्न थालेको छ।

दैनिक गुजारामात्र हैन, आफ्नै ज्यान बचाउन चाहिनेसम्मको आम्दानी उपलब्ध गराउँदै आएको बीउ खेतीले अझै उनलाई सन्तुष्ट बनाउन सकेको छैन। उनी अझै बीउ खेतीको क्षेत्रफल बढाउन चाहन्छिन्। एक सिजनमा २४ जना जतिलाई काम दिनु (खेताला लगाउनु) र २-३ हल गोरुसमेत लगाउनुले उनी थोरै नै किन नहोस् अरूलाई रोजगार दिने हैसियतमा पनि छिन् यतिबेला। खेतीको आकार बढाएपछि अझै धेरैलाई काम दिन सकिने र त्यसो गर्दा अरूको गुजारा पनि सहज हुने बताउँछिन् हरिदेवी।

तरकारी लगाउने, विषादी बनाउने, मल बनाउने र हाल्ने जस्ता विविधखाले तालिम पनि लिएकी छिन् उनले। सहकारीले आफ्नै समूहमार्फत् उपलब्ध गराएको यस्तो तालिमले खेती गर्ने कार्यमा निकै मद्दत पुऱ्याएको र आफ्नो सफलताको श्रेय तालिमलाई पनि दिनुपर्ने भनाइ उनको छ। यही कारण आफूलाई बीउ लगाउनेदेखि बेच्नेसम्मको ज्ञान उपलब्ध भएको बताउने हरिदेवी पढेरभन्दा परेर जानिने कुरालाई बढी महत्व दिनुपर्ने आफ्नै अनुभवले पुष्टि गरेको पनि सुनाउँछिन्।

उपचारका लागि खर्च गरेर बाँकी रहेको आम्दानी बचत पनि गर्ने गरेकी छिन् उनले। निर्धनमा ३ सय, पवित्रमा सय, दिदीबहिनीमा सय, हरियालीमा ५० र आमा समूहमा ५० गरी ५ वटा संस्थामा मासिक ६ सय रुपियाँ बचत गर्छिन्। घरनजिकै घुम्तीमा खोलेको कस्मेटिक पसल राम्रो नचले पनि यस्ता बचतले उपचार जस्ता अत्यावश्यक काममा ठूलो राहत प्रदान गर्ने बताउँछिन्। अनि 'घुम्दैफिर्दै रुम्जाटार' भनेझैं यसरी बचत गर्न सक्ने बनाउनुको श्रेय पनि यही बीउ लगाउन सिकाउने पवित्र जनकल्याण सहकारीलाई दिन भुल्दिनन्। त्यतिमात्र हैन, यसको श्रेय दिन भुल्यो भने पापै लाग्नेसमेत बताउँछिन्।

उद्यमतर्फको उनको यही लगावकै कदरस्वरूप हो कि पवित्र जनकल्याण सहकारीले यही वर्षमात्र उनलाई फरुवा र वर्षादी उपहार दिएर सम्मानसमेत गरेको थियो। 'धेरै किसानबीच उत्कृष्टका रूपमा सम्मानित हुन पाउँदा निकै हौसला बढेको छ'- प्रतिक्रिया यस्तो छ सम्मानित भएपछिको।

पवित्र सहकारीले उद्यम विकास कार्यक्रममार्फत् बीउ उत्पादनमा जोड दिएपछि गाउँका हरिदेवी जस्ता महिलाको जीवनचर्या सहज भएको छ । यसले एकातिर गरिबी घटाउन सहयोग पुगेको छ भने अर्कोतिर महिलाको आत्मविश्वास पनि बढाएको छ । मेरो घर अर्घाखाँची भए पनि २५ वर्षदेखि यहीं बसेर पढाउँदै आएको छु । ८-९ वर्षअघिसम्म यहाँ वर्षायाममा खेती हुन्थ्यो भने हिउँदमा जग्गा बाँझै राख्ने चलन थियो । तर पवित्र सहकारी जस्ता विभिन्न सङ्घसंस्थाले सहजीकरण गर्न थालेपछि हेर्दाहेर्दै गाउँमा परिवर्तन आयो । हरिदेवी त्यसैको एक ज्वलन्त उदाहरण हुन् । अहिले खासगरी महिलाको जीवनस्तर उकास्न र आर्थिक उपार्जनका लागि बीउ उत्पादन कासेढुङ्गो सावित भएको छ । आर्थिकरूपमा सशक्तीकरण भएपछि उनीहरूको आत्मविश्वास बढ्नुका साथै नेतृत्व क्षमता पनि बढ्दो रहेछ । केही गरौं भन्ने भावना पनि विकसित हुने रहेछ । यति भएपछि महिलालाई हेर्ने समाजको दृष्टिकोण पनि फेरिने रहेछ । यो ठाउँमा मेरो लामो बसाइले यही भन्छ । समग्रमा यस्ता कार्यक्रम अझ दुर्गम र महिला पछि पारिएका ठाउँमा पनि जानुपर्छ । त्यसो भएमात्र उन्नतिको सन्तुलन कायम हुन सक्छ ।

रामप्रसाद पोखरेल

सामाजिक शिक्षक, सूर्य ज्योति उमावि, मेहेलकुना, सुर्खेत

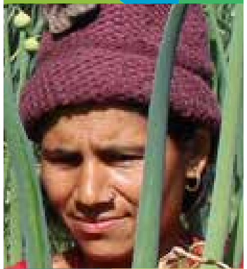
मै हुँ अर्थ मन्त्री

श्रीमान् घर बनाउने डकर्मी । म प्याजको बीउ उत्पादन गर्ने किसान । श्रीमान्को काम सधैँ हुँदैन । मेरो भने बाह्रै महिना भइरहन्छ । श्रीमान् काम भएका बेला दिनको ७ सय रुपियाँ कमाउँछन् । मेरो एक किलोग्राम बीउकै ९५० रुपियाँ आउँछ । म वर्षमा डेढ लाखभन्दा बढीको त बीउ नै बिक्री गर्छु तर श्रीमान्को आम्दानी भने एकिन हुन्न- श्रीमान्सँग आफ्नो कमाइ तुलना गर्दै भन्छिन् पिबला ।

पिबलाको बस्ती मेहेलकुनाको बजारबाट झण्डै तीन घण्टा टाढाको जङ्गल बीचमा पर्छ । जसलाई स्थानीय बासिन्दा लेक भन्छन् । उकालो-ओरालो, निकै टाढा, विद्यालय, गाविस, कुटानी पिसानी मिल आउजाउ गर्न कठिन । यही कारण लेक मेहेलकुनाबासीकै लागि पनि दुर्गम बुझाउने शब्दका रूपमा परिचित छ । तर त्यही लेकमा बसेर पिबलाले गरेको प्रगति भने पहिलो पटक सुन्नेले जिब्रो टोक्नेखालको छ ।

जाँदै गर्दा यसमाथि पनि बस्ती छ र ? भन्नेहरू पिबलाको बस्ती पुगेपछि देखिने हरियालीले लठ्ठै पर्छन् । २ रोपनीमा प्याजको बीउ लगाएकी उनको अरू जमिन पनि केही न केही बीउ र तरकारीले भरिभराउ देखिन्छ । एकै मौसममा प्रतिकिलोग्राम १ हजार रुपियाँका दरले ७० किलोग्रामसम्म प्याजको बीउ बिक्री गर्ने पिबला हरेक वर्ष यस्तै परिमाणमा बीउ बेच्छिन् । यसपालि पनि आफूले पवित्र जनकल्याण सहकारीसँग प्याजको बीउ बेच्ने सम्झौता गरिसकेको र ७० किलोग्रामकै हाराहारीमा उत्पादन हुने अनुमानले खुसी तुल्याएको छ उनलाई ।

जब पवित्र जनकल्याण सहकारीका प्राविधिकले ३ वर्षअघि पिबलाहरूलाई व्यावसायिकरूपमा प्याजको बीउ लगाउन प्रेरित गरे, त्यसपछि उनीमात्र हैन, उनको गाउँमा २० जना जतिले प्याजको



पिबला ओली

केरेनी, मेहेलकुना-८, सुर्खेत

बीउ लगाउन थालेका छन् । जसले पिबलामात्र नभई सिङ्गौ गाउँलेको जीवनस्तर उकास्न मद्दत गरेको छ तर यसबीचमा पिबला भने फरक छिन् किनकि उनी सबैभन्दा बढी प्याजको बीउ उत्पादन गर्ने कृषकको पहिचान बनाउन सफल भइन् । अनि यसैबाट गाउँमै सबैभन्दा बढी कमाइ गर्ने उद्यमी पनि बनिन् ।

उनी पृथक हुनुको कारण योमात्र हैन । उनी आफैँ स-सानो कृषि प्राविधिक पनि बनिसकेकी छिन् गर्दै जाँदा । त्यसैले त प्याजको बीउ उत्पादनबारे बेलिबिस्तार लगाउँछिन्- 'असोज अन्तिममा बेर्ना राख्ने, मङ्सिर अन्तिममा रोप्ने, ६ महिनामा उखेल्ने, पात काटेर गाना राख्ने, त्यसपछि बुइगलमा भण्डारण गर्ने, कात्तिकमा त्यसलाई रोप्ने, विषादीले उपचार गर्ने, चौडा ४५ सेन्टिमिटर र फरक ३० सेन्टिमिटरमा रोप्ने, जेठ लागेपछि निकाल्ने, ३ दिन जति गुम्स्याउने, त्यसपछि घरभित्रै दोछायाँमा ४-५ दिन सुकाउने, अनि दाना झार्ने, त्यसपछि निफन्ने, कालोमात्र राख्ने, अनि सहकारीमा लगेर बेच्ने'- प्याजको बीउ तयार गर्न लाग्ने १८ महिनाको 'रुटिन' कन्ठै छ उनलाई ।

उनको यो ज्ञान छिमेकी अन्य किसानलाई पनि काम लाग्ने गरेकाले पनि पिबला सबै

हाम्रो सहकारीको उद्देश्य सबै किसानलाई बीउ व्यवसायमा लगाउने हो । आवश्यक मल, बीउ, पैसा र प्रविधि जतिबेला जति परिमाणमा आवश्यक पर्छ उपलब्ध गराउने हो । चेतनासँगसँगै बीउमार्फत् आत्मनिर्भर बनाइ आर्थिक, सामाजिक स्तर वृद्धि गराउने हो । यसका लागि हामी किसानलाई उत्पादन ऋण पनि दिन्छौं । उनीहरूका उत्पादन आफैं खरिद गरेर बिक्री वितरणको व्यवस्था पनि मिलाउँछौं । यस वर्षबाट हामी आफ्नै ब्रान्डको बीउ आकर्षक प्याकेजिङका साथ बजारमा ल्याएका छौं । यसरी यो सहकारीलाई नेपालकै उत्कृष्ट बीउ सहकारीका रूपमा चिनाउने प्रयत्नमा छौं यतिखेर हामी । यसका लागि इडिपी र जिल्ला कृषि विकास कार्यालयले हामीलाई भरपुर सहयोग पनि उपलब्ध गराइरहेका छन् । त्यसैले उद्देश्य सफल हुनेमा विश्वस्त पनि छु ।

नउलसिंह खत्री
अध्यक्ष, पवित्र जनकल्याण सहकारी संस्था लि., सुर्खेत

प्याजको बीउ किसानका लागि अनिवार्य आवश्यकता बनेकी छिन् । सुरुमा सहकारीले दिएको तालिम लिएर केही कुरा जाने पनि धेरै कुराचाहिँ खेती गर्दै जाने क्रममा सिकेको पिबलाको भनाइ छ । जग्गाअनुसार बाली लगाउन जानेकी उनी यही कारण अगुवा कृषकको पहिचानसमेत बनाउन सफल छिन् ।

जङ्गलको बीचमा बस्ती भएकाले बँदेल, बाँदरलगायतका जङ्गली जनावरले अति नै सताउने गर्छन् । त्यसैले त पिबलाले यस्ता जनावरले रुचाउने मकै जस्ता बाली प्रतिस्थापन गरेर उसले नरुचाउने प्याज जस्ता खेतीमा ध्यान बढाएकी हुन् । किसानहरू मिलेर सिँचाइको राम्रो व्यवस्था गरेकाले पनि खेतीपातीप्रति रुचि बढेको भनाइ पनि छ उनको । एउटा संस्थाको सहयोगमा सिँचाइका लागि बन्दै गरेको ट्याङ्की निर्माण उपभोक्ता समितिको अध्यक्ष आफैँ बनेर भनै व्यवस्थित सिँचाइ व्यवस्थापनमा पनि जुटिरहेकी छिन् पिबला यतिखेर ।

पिबला दम्पतीको उपलब्धि पनि कम्ता आकर्षक छैन । दमार (बेसी) मा ७ रोपनी जग्गा किनेर त्यसमा घरसमेत बनाएका छन् । भर्खरैजसो मङ्गलसूत्र बनाएकी छिन् । जसमा श्रीमान् र भारतबाट छोराले पठाउने पैसाको भूमिका भए पनि मुख्यचाहिँ बीउकै आम्दानी हो भन्छिन् उनी । आफ्नो मेहनतअनुसारको परिणामबाट निकै खुसी देखिने पिबला उनलाई यस कर्ममा लाग्न उत्प्रेरित गर्ने पवित्र सहकारीकै लागि पनि गर्वको विषय बनेको छ ।

श्रीमान् प्रायः कामको सिलसिलामा घरबाहिरै रहने भएकाले सबै हिसाबकिताबको जिम्मा पनि यिनकै काँधमा छ । बीउ बेचेको पैसा होस् कि अन्य कुनै स्रोतबाट आएको, सबै राख्ने पिबला नै हुन । बचेको पैसाले सुन बनाउने हो कि छोराछोरीलाई कपडा किनिदिने भन्ने निर्णयकर्ता पनि उनै हुन । 'हामी केही गर्नुपर्दा बूढाबूढी सल्लाह गर्छौं तर उहाँले मलाई लागेको कुरा गर्न कहिल्यै पनि छेक्नुहुन्न', पिबला हाँस्दै थप्छिन्- त्यसैले त म यो घरको अर्थ मन्त्री हुँ भनेको क्या ?

उनलाई श्रीमान्ले आर्थिक कारोबार सुम्पेको देख्दा केहीले रिस पनि गर्दा रहेछन् । यसबारे श्रीमान्को प्रतिक्रिया सुनाउँदै पिबला भन्छिन्- 'तर यसबारेमा मेरो श्रीमान्लाई कुनै चिन्ता छैन, उहाँ मलाई पनि चिन्ता नलिन भन्नुहुन्छ ।' श्रीमान्को भनाइ उद्धृत गर्दै उनले थपिन्- म घरबाहिर रहन्छु, तिमीलाई धेरै सघाउन पाउँदिन । तिमीले गरेको खेतीबाट हुने कमाइ तिमीले नै नराखे कसले राख्छ त, भन्नेलाई भन्न देऊ । काग गराउँदै गर्छ, पिना सुक्दै गर्छ ।

आफ्नो मेहनतको कदर गर्दै श्रीमान्ले दिने यस्ता हौसलाले निरन्तर अघि बढ्न प्रेरित गरेको छ उनलाई ।

ल जा त, कुलै किनियो

जब मेहेलकुनास्थित पवित्र जनकल्याण सहकारी संस्थाले बीउको पैसा लिन आउने सूचना जारी गर्छ त्यतिबेला सबै बीउ किसान आफ्नो मेहनतको पैसा लिन हतारहतार पुग्ने गर्छन् तर पैसा लिने यो भिडमा मेहेलकुनाकै जारकाटेका भने कोही पनि किसान देखिन्नन् । कारण- उनीहरूले बीउ सहकारीलाई नदिएकाले हैन, उल्टै सहकारीलाई तिर्नुपर्ने भएकाले त्यही पैसा कटाउ भन्दै नगएका हुन । जुन क्रम तीन वर्षदेखि जारी छ ।

जारकाटेका सबै बीउ उत्पादक किसानले तीन वर्षदेखि सहकारीलाई आफ्नो बीउ बिक्रीवापतको पैसा तिरिरहनुपर्ने कारण के हो त ? किन लिए उनीहरूले ऋण ? कति लिए ? केका लागि ? व्यक्तिगत हो कि सामूहिक ? अब कति बाँकी छ तिर्न ? जोसुकैलाई पनि जिज्ञासा लाग्न सक्छ ।

यिनै प्रश्नहरूको उत्तर बडो मीठो शैलीमा दिन्छिन् गङ्गामाया पौडेल जो यो क्षेत्रमा चिनिएकी बीउ उत्पादक कृषक पनि हुन्- पवित्र सहकारीले हामीलाई बीउ खेती गर्न हौस्यायो । यसबारे बुझायो र बीउ पनि उपलब्ध गरायो । हामी जारकाटेमा रहेका सबै (२६ घर) ले बीउ लगाउन सुरु गर्‍यौं । तर बीउ खेतमै सुक्यो । सिँचाइको व्यवस्था नभएकाले सुकेको बीउ टुलुटुलु हेर्नुको विकल्प हामीसँग रहेन । यसले हामी सबैलाई चिन्तित बनायो । लगत्तै समूह (झरना बीउ उत्पादन समूह) को बैठक बस्यौं र सिँचाइको व्यवस्था जसरी पनि मिलाउने टुङ्गोमा पुग्यौं । विभिन्न विकल्पबारे छलफल भयो ।

उनले थपिन्- गोचे खोलाको मुहानबाट पानी ल्याएर एक जनाले घट्ट चलाइरहेका थिए । हामीले यही घट्ट चलाउने कुलो नै किनिदिने निर्णय गर्‍यौं, १२ लाखमा कुरा छिनियो । तर

गङ्गा पौडेल

जारकाटे, मेहेलकुना-९, सुर्खेत

अर्को समस्या आइलाग्यो, उक्त कुलो जारकाटेसम्म ल्याउन अर्को १२ लाख रुपियाँ चाहिन्थ्यो। त्यसका लागि पनि पैसा जुटाउनेबारे छलफल भयो। निष्कर्ष निस्कियो कि छब्बीसै घरबाट प्रतिरोपनी २६ सयका दरले उठाउने। नपुग पैसा नि ? 'पवित्र सहकारीसँग ऋण माग्ने।'

नभन्दै पवित्र सहकारीले साँढे १३ लाख रुपियाँ गङ्गाहरूको समूहलाई ऋण दियो। यसरी जम्मा भएको पैसाले उनीहरूले सिङ्गो कुलो किने र त्यसलाई आफ्नो खेत-खेतसम्म लाग्ने बनाए। यतिबेला जारकाटेमा कुनै त्यस्तो जग्गा छैन, जुन फुङ्ग उडेको होस्, कुनै त्यस्तो जग्गा देखिन्न जुन बाँझै होस्, कुनै त्यस्तो बाली पाइन्न जुन देख्दै विरक्त लाग्ने गरी सुकेको होस्। 'सहकारीले कुमारी ब्याङ्कसँग उत्पादन बढाउने उद्देश्यले ऋण लिएको थियो, जारकाटेका कृषक समूहले कुलो किन्ने प्रयोजनका लागि ऋण माग गरेपछि उद्देश्य मिलेकाले दियौँ'- पवित्र सहकारीका अध्यक्ष नउलसिंह खत्री ऋण दिन पाएकामा खुसी प्रकट गर्दै थप्छन्- हामीले ब्याङ्कलाई तिरिसकेका छौँ भने कृषक समूहले पनि डेढ लाखबाहेक सबै तिरिसके।

श्रीमान् डोल्पामा पढाउने भएकाले उतै बस्नुहुन्छ । ३ रोपनीमा बीउ खेती गर्दै आएकी छु । कतिका श्रीमान्ले कुलोमा पैसा हाल्न मानेनन् तर बहुमत महिलाले किनिछाड्ने निर्णय गरेपछि नमान्नेका श्रीमतीहरू पनि तयार हुन बाध्य भए । अहिले भने कुलो किन्ने कुराको विरोध गर्नेहरू पनि पश्चाताप गर्दैछन् किनकि कुलोको ऋण तिर्न उनीहरू (पुरुष) ले एक पैसा पनि दिनुपरेको छैन । सबै हामी महिला आफैंले बीउबाट कमाएको पैसाले तिर्दै आएका छौं । यसरी हेर्दा यति ठूलो लगानीको कुलोमा यहांका पुरुषको कमाइ ठ्याम्मै परेको छैन भन्दा पनि हुन्छ । आफैं कमाएर यति ठूलो काम गर्न सकेकामा हामीमा पनि निकै आत्मविश्वास बढेको छ । अब त जे पनि गर्न सक्छौं भन्ने लाग्न थालेको छ । यो जारकाटेका सबै महिलाका लागि ठूलै सम्पत्ति हो ।

उषा आचार्य

सचिव, झरना बीउ उत्पादन समूह

कुलै किनिदिने गङ्गाहरूको आँटकै कारण हो कि अहिले यही कुलोका लागि विभिन्न सरकारी तथा गैरसरकारी क्षेत्रबाट पनि बजेट विनियोजन भएको छ। अब यो पैसाबाट कुलोलाई पक्की बनाउने योजना पनि समूहका किसानले गरिसकेका छन्। सहकारीको ऋण तिरिसकेपछि भने राम्रै आम्दानी हात पर्नेमा यहाँका उद्यमी कृषक आशावादी देखिएका छन्।

जारकाटे ९ नं. वडामा परे पनि यहाँ ८ नं. का केही बासिन्दाको पनि जग्गा छ। उनीहरू सुरुमा कुलोमा पैसा हाल्न नमाने पनि यतिखेर खेत-खेतमा कुलो चालेको लोभले यही समूहमा मिसिएर कुलोका प्रयोगकर्ता बनेका छन्। तुलसा बिक, दिलसरा, सिमसरा, निर्मला, पुनिकला, ख्युरीहरू अहिले कुलोमा लागेको रकम दामासाहीले तिरेर बीउ उत्पादनमा सरिक भएका छन्। उनीहरूले आफूहरूले सुरुमा कुरा नबुझेकाले गल्ती भयो भन्दै धमाधम आबद्धताको माग गरिरहेका र कुलोमा लागेको पैसा बुझाउन राजीखुसीसाथ तयार भएको भनाइ पनि गङ्गाको छ।

अचम्मकै गाउँ छ जारकाटे। २६ मध्ये २ घरमा मात्र पुरुष (बच्चा र वृद्धबाहेक) छन्। सबै कमाउन कि भारत गएका छन् कि त मलेसिया, कतार, साउदी अरब जस्ता देश। कृषक समूहका अध्यक्ष चित्रबहादुर वली र मिस्त्री धनबहादुर बिकबाहेक गाउँभर सिला खोज्दा पनि पाइन्नन् वयस्क पुरुष। त्यसैले यो गाउँमा हुने हरेक गतिविधिमा महिलाकै बाहुल्यता हुने नै भइहाल्यो। त्यसैले कुलो किन्ने, यसका लागि पैसा जुटाउने, तिर्ने सबै कुरामा देखिएको 'महिला आँट' को खुलेर प्रशंसा नगर्नेहरू भेट्नै सकिन्न वरपर। अर्थात साहसी महिलाको दर्जा पाएका छन् जारकाटेका उद्यमीले।

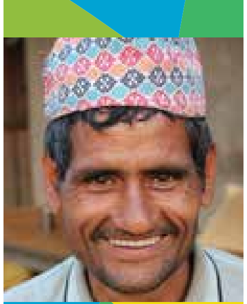
सिँचाइ उपलब्धतापछि प्राप्त आम्दानीले हौसिएकी गङ्गा अब थप जग्गामा पनि बीउ लगाउने सोच बताउँछिन्। थप जमिनमा लगाउन खोज्नुको कारण यस्तो छ उनको- 'जतिबेला हामीले कुलो किनेका थिएनौँ जम्मा ५० किलोग्राम जति बीउ उत्पादन हुन्थ्यो तर अहिले सिँचाइ लाग्ने भएपछि त्यति नै जमिनमा डेढदेखि दुई क्विन्टलसम्म उत्पादन हुन थालेको छ। अनि हौसिनु त स्वाभाविकै भयो नि।' गङ्गाको मात्र हैन, यहाँका सबै उद्यमीको हौसला बढ्नुको मुख्य कारण यही उत्पादन वृद्धिले ल्याएको खुसी नै हो।

मेरो वैशाखी

सारसौँदा खड्कबहादुर फिलोमा आएको घाउ उपचार गर्ने क्रममा खुट्टो राम्रोसँग टेक्न नसक्ने अपाङ्ग भए। अपाङ्गता भएपछि दिनचर्या सहज हुने कुरै भएन। त्यसैले घरमै सकेको खेतीपाती गर्थे। सामान्य तरकारी लगाउँथे। वस्तुभाउ पाल्थे। खाएर उब्रेको तरकारी र दूध बोटेचौर बजारमा बिक्री गर्थे। यसैगरी चल्दै आएको थियो ६ जनाको परिवार।

२ वर्षअघिको कुरा हो। छिमेकी गाविसस्थित मेहेलकुनामा रहेको पवित्र जनकल्याण सहकारीका मानिस उनको घरमै आइपुगे केही सल्लाह गर्नु छ भन्दै। त्यो सल्लाह बीउ लगाउनेसम्बन्धी थियो। सहकारीकै प्राविधिकहरूले खड्कबहादुरको जग्गामा केराउको बीउ राम्रो हुने सल्लाह दिए। अनि मूल बीउ सहकारीले नै दिने र प्राविधिक सल्लाह पनि उपलब्ध गराउने साथै अन्त्यमा उत्पादित बीउ पनि किनिदिने बताए। परिवार पाल्न र आफ्नै दैनिक खर्च जुटाउनका लागि पनि केही गर्न पाए हुन्थ्यो भन्ने सोचमा रहेका उनलाई यो सुझाव आकर्षक नलाग्ने कुरै भएन।

पहिलो वर्ष नै उनले डेढ रोपनीमा केराउको बीउ लगाइहाले। दुई पटक गरेर ३ क्विन्टल जति केराउको बीउ बेचिसकेका उनले यस पटक पनि एक क्विन्टल जति उत्पादन हुने अनुमान गरेका छन्। प्रतिकिलोग्राम सय रुपियाँमा किनिदिने सहकारीको अग्रिम सम्झौताले उनलाई कहाँ बेच्ने भन्ने चिन्ता पटक्कै छैन। 'तयार पारिदिए पुग्छ, सहकारीले लगिहाल्छ'- ढुक्क छन्। वातावरण मिल्यो भने बीउ लगाउने क्षेत्रफल बढाउने योजना बुनिसकेका छन् उनले।



खड्कबहादुर खत्री

आँपसोती, घुमखहरे-७, सुर्खेत

खड्कबहादुरकै बीउ खेती देखेर अहिले छिमेकीसमेत बीउ लगाउन थालेका छन् । कर्णबहादुर सुनार, डम्मर रानाहरूले उनकै सल्लाह र सुझावमा केराउलगायतका बालीको बीउ उत्पादन थालेका छन् । उनीहरू आफ्नो बालीमा केही समस्या देखिए खड्कबहादुरलाई नै सोध्छन् र त्यसको समाधान गर्छन् । बीउ ल्याउने, रोप्ने, थन्क्याउनेदेखि बेच्नेसम्मका सबै सल्लाह निःशुल्क प्रदान गर्छन् उनी ।

उद्यमप्रतिको यही लगाव देखेर उनलाई हरियाली बीउ उत्पादन समूहको अध्यक्ष पनि बनाएका छन् सबै मिलेर । सबैलाई उद्यम गर्न सल्लाह दिने, आफू पनि खटिने, खेती बाँझो राख्न हुन्न भन्ने सन्देश दिने, आफूले सकेको सहयोग गर्ने प्रवृत्ति भएकै कारण उनी सबै किसानमाझ हाइहाइ पनि बन्न सकेका छन् । गजबको बानी छ उनको- जब समूहमा कुनै तालिम वा कार्यक्रममा सहभागी हुने निम्तो आउँछ, उनी लुसुक्क जाँदैनन् । उक्त निम्तोबारे समूहको बैठक डाकेर छलफल गराउँछन् र जान इच्छुकलाई पठाउँछन् । 'जब जाने कोही पनि निस्कँदैनन् त्यसपछिमात्र म जान्छु', खड्कबहादुर थप्छन्- आखिर सबैलाई मौका दिनुपर्‍यो नि, अध्यक्ष भएँ भनेर जहाँ पनि म आफूमात्र गएर हुन्छ र ?

जब उनी तालिम लिएर आउँछन् गुपचुप गमक्क फुलेर बस्दैनन् । लगत्तै समूहको बैठक राख्छन् र आफूले तालिमका क्रममा जानेका वा कुनै कार्यक्रममा भनिएका खेतीपातीबारेका सबै कुरा सुनाउँछन् । यो पनि एकप्रकारको कार्यशाला जस्तै बनाउने गरेका छन् उनले । बीउ लगाउने, ग्रेडिङ गर्ने, मल बनाउने, विषादी तयार गर्ने जस्ता बीउ उत्पादनसँग सम्बन्धित तालिमहरू लिएका उनले नलिने आफ्नो समूहका सबै सदस्यलाई पनि लिएसरह बनाएका छन् । त्यसैले त उनको समूहका सदस्यहरू यस्ता तालिममा खड्कबहादुर नै गइदिए हुन्थ्यो भन्ने ठान्छन्, आफूहरूलाई पनि सिकाउने भएकाले ।

यस्तो उद्यमबाट परिवार पाल्न सहज त भएकै छ, साथै विश्वासी व्यक्तिको पहिचान पनि बनाएका छन् उनले । सहकारीले बीउ वितरण गर्ने होस् कि पैसा दिने, तालिम सञ्चालन गर्ने होस् कि अन्य कुनै कार्यक्रम, गाउँभरका किसानलाई खबर गर्न यिनैलाई भन्छ । फरकै नपर्ने भएकाले महत्वपूर्ण खबरहरू उनीमार्फत् प्रवाह गरिने पवित्र जनकल्याण सहकारीका व्यवस्थापक गोरखनाथ आचार्य बताउँछन् । यस अर्थमा खड्कबहादुर भरपर्दा कटवाल (गाउँमा खबर आदान-प्रदान गर्ने व्यक्ति) पनि हुन् आँपसोती गाउँका ।

गाउँस्तरीय अपाङ्ग सङ्घको अध्यक्ष पनि हुन उनी । अपाङ्गता भएका ४२ जनाका नेता उनी आफ्ना सबै सदस्यलाई कुनै उद्यम गर्न हौस्याउँछन् । आफ्नै उदाहरण दिन्छन् र यसले अपाङ्गता भएकालाई गतिलो वैशाखीको काम गर्ने सुझाउँछन् । आर्थिकरूपमा सक्षम भएपछि केही गर्ने आँट आउने र कसैले हेप्न पनि नसक्ने बताउँछन् र सकुन्जेल क्षमताले भ्याएअनुसारको काम गर्न सकिए कसैले नहेप्ने भन्दै चाँडै उद्यम गर्न उत्प्रेरित गर्छन् । 'मेरो यो सुझावलाई धेरैले सकारात्मकरूपमा लिएका छन्'- खुसी व्यक्त गर्छन् उनी ।

खड्कबहादुरले राम्रोसँग बीउ उत्पादन गरेको देखेपछि हामीलाई पनि गरौँ गरौँ लाग्यो । उनी अपाङ्गता भएका व्यक्तिले त यति राम्रोसँग आम्दानी लिन सके भने हामीले किन नसक्ने भन्ने लागेपछि हामीले पनि केराउको बीउ लगाउन थालेका हौँ । उनले यसबारे तालिम पनि लिएका छन् । आफूले तालिममा सिकेका कुरा समूहमा सबैलाई सिकाउँछन् । उनैले सिकाएअनुसार हामीले पनि खेती गरिरहेका छौँ । उनी कुनै कार्यक्रम आएमा सबैलाई खबर गर्छन्, मिलनसार छन् र जानेको सिकाउने पनि भएकाले सबैले मान्छन् पनि । समूहको अध्यक्ष बनाएको कारण पनि यही हो । उनी आफैँले राम्रो उत्पादन गर्न सकेकाले अरूलाई भन्न पनि सुहाउँछ । अहिले यही कारण पनि हाम्रो गाउँमा उद्यममार्फत् राम्रो आम्दानी लिइ जीविकोपार्जन सहज तुल्याउने काम क्रमशः बढ्दो छ ।
पूर्णकला र उनका श्रीमान् डम्मर राना

खड्कबहादुरका छिमेकी

ज्यामितीय फड्को

स्थापनाकाल (विक्रम संवत् २०५४) को कुराः सेयर सदस्य : २५ जना । २०६५ सम्म एउटा गैरसरकारी संस्थाको सहयोगमा सामान्य सञ्चालन । एक तलाको आफ्नै भवन । त्यसपछि २ वर्ष करिब करिब निष्क्रिय ।

२०६८ सालको कुराः उद्यम विकास परियोजनाको प्रवेश । व्यापार गर्ने भए सहयोग गर्ने आश्वासनपछि सहकारी पुनः सक्रिय । त्यसपछि सेयर सदस्य सङ्ख्या बढ्दै ६०१ ।

हालः सेयर सदस्य सङ्ख्या ९९७ । आफ्नै दुई तले भवन । एउटा गाडी । बीउ तथा तरकारी बिक्रीबाट यसै वर्षमात्र १ करोड २७ लाख रुपियाँ आम्दानी । नाफामात्र ६३६५१५ रुपियाँ (२०१६ मार्च सम्मको) । कारोबार जिल्लाभित्र मात्र नभएर अन्य जिल्लामा पनि विस्तार । भर्खरै किनिएको २ रोपनीमा गोदामघर निर्माण हुँदै । ३ प्राविधिकसहित ८ जना कर्मचारी ।

ज्यामितीय परिवर्तनको कथा

जब यो सहकारीमा उद्यम विकास परियोजना (इडिपी) लागु भयो, त्यसपछि किसानलाई विभिन्न बालीका बीउ उत्पादन गर्न प्रोत्साहित गरियो । किसानलाई बीउ लगाउन प्रोत्साहित गर्ने क्रममा लगाउने सिपदेखि उत्पादित बीउ किनिदिनेसम्मका कार्य भए । मूल बीउ सहकारीले नै उपलब्ध गराउने, जेटिएमार्फत प्राविधिक सेवा/सल्लाह प्रदान गर्ने, सहकारीले नै किसानलाई चाहिने सामग्री उपलब्ध गराउने जस्ता कार्यले किसान यसतर्फ उत्साहित भए । यसैको परिणाम थियो- पहिलो वर्षमै सहकारीले किसानसँग सङ्कलित १४ लाख रुपियाँको बीउ बेच्न सक्यो ।

छिमेकीले बीउबाट राम्रो पैसा लिएको देखेपछि अरू पनि हौसिए ।

चन्द्र ओझा

सहकारी व्यवस्थापक, डडेलधुरा

सहकारीमा मूल बीउ माग गर्नेको सङ्ख्या ह्वात्तै बढ्यो । खासगरी वर्षायाममा मकैको अरूण-२, रामपुर कम्पोजिट, मनकामना-३, देउती जस्ता जात लगाउने बढे भने चौमासे, त्रिशूली जस्ता सिमीको बीउ उत्पादनप्रति पनि किसानको आकर्षण बढ्यो । भिन्डी र भक्तपुर लोकल जातको काँक्रो लगाउने पनि उत्तिकै निस्के । हिउँदे याममा मूला, रायो, चम्सुर, केराउ, प्याज, पालुङ्गो, ब्रोकाउली लगाउने किसान पनि धेरै भए । यसरी बीउ लगाउन थालेको दोस्रो वर्षमा सहकारीले १४ बाट बढाएर ४३ लाख रुपियाँको बीउ बिक्री गर्न सफल भयो ।

'बीउ उत्पादनतर्फ किसानको आकर्षण यसरी बढ्यो कि चौतर्फी माग आउन थाल्यो । मूल बीउ मगाएर किसानलाई बाँड्ने, प्राविधिक सल्लाह उपलब्ध गराउने, उनीहरूका बीउ सङ्कलन गर्ने र त्यसलाई बेच्ने कार्यमा भ्याइ नभ्याइ हुन थाल्यो सहकारीलाई', सहकारीका व्यवस्थापक चन्द्र ओझा उत्साहित हुँदै थप्छन्- तेस्रो वर्षमा हामीले बीउ, मलखाद र अन्य गरी ८० लाख रुपियाँ आम्दानी गर्‍यौँ । यस पटकको आम्दानी ताजा तरकारीसमेत गरी १ करोड २७ लाख रुपियाँमा उक्ल्यो ।

डडेलधुरालाई कृषि विकास कार्यालयले पनि मकै, आलु र बेमौसमी तरकारीको बीउ उत्पादक जिल्लाका रूपमा चिनाउन प्राथमिकतामा राखेको छ । यस्तो अवस्थामा डडेलधुरा कृषक सहकारीले किसानलाई बीउ खेतीतर्फ आकर्षित गरेर निकै राम्रो काम गरेको छ । पहिलो त यसले सरल र सहजतवरले यस्तो खेतीका लागि ऋण उपलब्ध गराउँछ, दोस्रो प्राविधिक सल्लाह दिन्छ भने तेस्रोमा बजारीकरणको व्यवस्थापनसमेत मिलाएको छ । बजारीकरण किसानका लागि ठूलो समस्या थियो तर यो सहकारीले आफैं यसमा हात हालेपछि साना किसान बिचौलियाको अन्यायबाट मुक्त भएका छन् । यो सहकारीकै कारण डडेलधुरामात्र नभई छिमेकी जिल्लाका किसानको समेत आर्थिक अवस्थामा सुधार आएको छ । यो सहकारीको राम्रो पक्ष भनेको हामीलगायत सबैसँग सहकार्य गर्दै अघि बढ्नु पनि हो । जसले गर्दा कृषि कार्यालयलाई पनि निकै सजिलो भएको छ किसानको हितमा काम गर्न ।

दिनेशप्रसाद सापकोटा

वरिष्ठ कृषि विकास अधिकृत, जिल्ला कृषि विकास कार्यालय, डडेलधुरा

मलाई पनि सहकारीले कोटेली र मणिलेक गाविस हेर्ने जिम्मा दिएको छ । बीउ उत्पादन, समूह बैठक, किसानका गतिविधि अनुगमन जस्ता काम गर्नुपर्छ । भर्खरै डाफाकोसमार्फत जिल्ला कृषि विकास कार्यालयबाट मणिलेकमा बनाइएको सिंचाइ पोखरीमा पनि खटें । मेरो घर मणिलेक-१ बाट कोटेली पुग्न ३-४ घण्टा लाग्छ । तर पनि बैठक र किसानसंग सम्बन्धित काममा गइरहनुपर्छ । यो सबै स्वयम्सेवी काममात्र हो । यी सबैको प्रतिवेदन पनि डाफाकोसमा बुझाउनुपर्छ हामीले । त्यसैले हामीलाई सहकारीले क्षेत्र नै जिम्मा दिएर नामै क्षेत्रपाल राखिदिएको छ । तर पनि आफूजस्तै किसानको हकहितका लागि काम गर्न पाउँदा खुसी नै लाग्छ ।

उमा कोली

कार्यसमिति सदस्य, डाफाकोस

बीउ उत्पादन र बिक्रीले सहकारीमा आबद्ध किसानको जीवनस्तर त सुधार हुने नै भयो, साथै सहकारीको जीवनस्तर पनि नसोचेको ढङ्गले परिवर्तन भयो । कुमारी ब्याङ्कको ऋण सहयोगमा खरिद गरिएको गाडीले किसानका घर-घर पुगेर बीउ तथा तरकारी सङ्कलन गर्छ । त्यतिमात्र हैन, बीउ लिन जाने क्रममा किसानलाई आवश्यक पर्ने मलदेखि चामल हुँदै अन्य अत्यावश्कीय सामग्री पनि दैलोमै पुर्‍याइदिने गरेको छ । ओझा भन्छन्- त्यसैले त यतिखेर यो सहकारी साँच्चै कृषकले आफ्नो भन्न सुहाउने भएको छ ।

सहकारी भन्दासाथ बचत गर्ने र ऋण लिने ठाउँमात्र हो भन्ने आममान्यता पनि चिरिदिएको छ यसले । सुरुमा उत्पादन योजना बनाउने यो सहकारीले त्यतिबेला किसानका स्थानीय समूहमार्फत प्रत्येक वर्ष कसले के केको, कति बीउ खेती गर्ने हो भन्ने तथ्याङ्क सङ्कलन गर्छ । अनि नार्क र जिल्ला कृषि विकास कार्यालयसँग समन्वय गर्छ र किसानलाई मूल बीउ सहुलियत दरमा बिक्री गर्छ, उत्पादित बीउ किनिदिने सम्झौता पनि गर्छ । अनि आफू पनि कसलाई कतिमा बेच्ने भन्नेबारे ठूला बीउ कम्पनी तथा एग्रोभेटसँग सम्झौता गर्छ । यतिमात्र हैन, बजार अनुगमनदेखि व्यवस्थापनमा समेत सहजीकरण गर्छ ।

किसानसँगै सहकारी पनि यसरी उभो लाग्नुमा धेरै कारण छन् । तीमध्ये एक हो- १५ सदस्यीय कार्यसमितिका पदाधिकारीलाई पनि सक्रिय बनाउनु । क्षेत्रपाल नामकरण गरिएका यी पदाधिकारीले आफ्नो क्षेत्रका किसानको उत्पादन बढाउने तथा सबैभन्दा बढी आम्दानी भित्र्याउने काम प्रतिस्पर्धाकै रूपमा गर्ने गर्छन् । यो सहकारीले आफ्नो जिल्लामात्र हैन, छिमेकी जिल्लाका किसानबीच पनि बीउ कारोबार फैलाएको छ । डोटी, बैतडी र दार्चुलाका किसानको बीउ पनि खरिद गर्छ उनीहरूकै सहकारीमार्फत् ।

सशक्तीकरणको पहिलो खुड्किलो

स्थान : चन्द्रा जोशीको घर
समय : बिहानको साँढे ८ बजे
मिति : २०७२ चैत ८ गते

आँगनभर टन्न महिला। यो कुनै भोजभतेर वा शुभ/अशुभ कार्यको जमघट थिएन। जब डडेलधुरा कृषक सहकारीका जेटिए नरेन्द्र शाही गाउँबाट केही समयअघि लगिएको बीउको पैसा वितरण गर्न पुगेका थिए त्यही खबर पाएर सबै किसान आफ्नो मेहनतको फल लिन आतुरता साथ प्रतीक्षा गरिरहेका थिए। कसको कति पैसा आउने हो र सबैभन्दा बढी कसले लिने हो भन्नेमा प्रायः सबैको चासो थियो।

नरेन्द्रले आफ्नो गोजीको कागज निकाल्दै नाम बोलाउँदै गए। किसानहरू पैसा लिँदै दस्तखत गर्दै आँगनको कुनामा साइड लाग्दै गर्न थाले। जब हरिना जोशीको पैसा लिने पालो आयो, सबैको ध्यान एकाएक पैसा बाँड्दै गरेका नरेन्द्रतिर गयो। कारण- उनी यो दिन पैसा लिने २२ जनामध्ये सबैभन्दा बढी (८६९७ रुपियाँ) बुझ्नेमा थिइन्। केहीले उनलाई धेरै बुझेकामा बधाई दिए भने केहीले चाहिँ आगामी वर्ष उनलाई उछिन्ने वाचा गरे। केहीले 'यी बूढी यत्रो पैसा के गर्छिन् ?' भनेर हँसिमजाक गरे भने केहीले चाहिँ बूढेसकालको मेहनतको खुलेरै तारिफ गरे।

जे होस्, यो बिहान निकै रमाइलो भने यहाँका किसानका लागि। जसले बीउ लगाउनेलाई झन् बढी लगाउन उत्प्रेरित गऱ्यो भने नलगाउनेलाई पनि लगाउनुपर्ने रहेछ भन्ने पाऱ्यो। गौडेश्वर भटमास बीउ उत्पादन कृषक समूहकी अध्यक्ष चन्द्रा जोशी भन्दै थिइन्- हाम्रो समूहका ३० सदस्य सबै नै बीउ खेती

चन्द्रा जोशी

नहरा, कोटेली-४, डडेलधुरा

गर्छन् । अब बीउ बढी मात्रामा लगाउने र अझै उन्नत जातको लगाउनेबारे हामी छलफल बढाइरहेका छौं ।

चन्द्रा आफैँले पनि ९७ किलोग्राम बीउ बेचिन् जबकि अघिल्लो वर्ष त १९२ किलोग्राम बेचेकी थिइन् । आफ्नो ७ रोपनीमध्ये ३ रोपनीमा बीउ लगाउन थालेकी उनले यसलाई क्रमशः बढाउने अठोट गरिसकेकी छिन् । छोरा/बुहारी काठमाडौं बस्ने, श्रीमान् छिमेकी गाविस मणिलेकस्थित पासा प्राविमा पढाउने भएकाले खेती गर्ने चन्द्रामात्रै हुन् । एक्लै खेती गर्दा पनि यति उत्पादन लिन सकेकोमा सन्तुष्टि व्यक्त गर्ने उनी सबै दिदीबहिनीलाई आम्दानी हुने काममा लाग्न आग्रहसमेत गर्छिन् ।

चन्द्रा महिलासँग पैसा हुनुलाई सशक्तीकरणको पहिलो खुड्किलोका रूपमा अर्थ्याउँछिन् । यसले महिलालाई हरक्षेत्रमा अघि बढ्न सघाउने र रोकटोक गर्नेलाई पाखा लगाउने बुझाइ पनि छ उनको । स्वयम्सेविकासमेत रहेकी उनी खानेपानी समिति, सहकारी तथा महिला सञ्जालको पनि सदस्य हुन् । आफू यस्ता संस्थामा रहन सक्नुमा आर्थिकरूपले निर्भर रहनु पनि हो भन्ने ठम्याइ उनमा छ । उनको प्रश्न छ- 'यदि म खानै नपुग्ने अवस्थामा थिएँ भने यस्ता जिम्मेवारीमा रहन कसरी सक्थैं र ? खर्च कसले दिन्थ्यो ?' त्यसैले त गएको चैत २१ गते डडेलधुरा कृषक सहकारी संस्थाले आफ्नो वार्षिकोत्सवका क्रममा उत्कृष्ट कृषकका रूपमा समेत सम्मानित गर्दै पुरस्कारसमेत दियो उनलाई । पहिले स्थानीय गाउँले बजारमै खपत हुने सामान्य तरकारी लगाउने आफूलाई व्यावसायिकरूपमा बीउ लगाउने मात्र नभई अरूलाई समेत यसतर्फ हौस्याएकै कारण पुरस्कृत भएको बुझाइ छ उनको ।

गाउँका महिला बीउ उत्पादनमा लागेर कमाउने भएपछि सबैसँग धेरैथोर पैसा हुने गरेको छ । आफैँसँग पैसा भएपछि सानोतिनो काम गर्न पनि अरूसँग हात पसार्नुपर्ने बाध्यता अन्त्य भएको छ । समग्रमा यसले गाउँले महिलाको स्ट्याटस बढाएको छ भने कार्यबोझ पनि घटाएको छ ।

दीपिका जोशी

अनमी, स्वास्थ्य चौकी, कोटेली

चन्द्राहरूले गाउँका महिलाको सशक्तीकरण बढ्दै गएको पुष्टि पनि गरेका छन् । आफ्नो कृषक समूह होस् वा महिला सञ्जाल, जहाँ जहाँबाट आवाज उठाएर हुन्छ, गाविसबाट बजेट (१ लाख रुपियाँ) माग गरेर दुई कोठे प्रसूति केन्द्र (बर्थिङ सेन्टर) बनाएका छन् । त्यतिमात्र हैन, असुर्वा र निम्तलामा पनि त्यत्तिकै बजेटमा गाउँघर क्लिनिक बनाएका छन् भने अर्को दुई ठाउँमा बनाउन बजेट पास गराइसकेका छन् । महिला सञ्जालकी डम्मरी वली गाउँ परिषद्मा पनि भएकीले उनीमार्फत् आफ्ना माग पेश गर्ने र पारित गराउने अभियानमा पनि निरन्तर जुटिरहेको भनाइ छ चन्द्राको ।

आफ्नो थैली बलियो भएपछि जे गर्न पनि आँट आउँदोरहेछ भन्ने चन्द्रा अहिले यही कारण आफूलाई गाउँ परिषद्, विद्यालयको कार्यक्रम, स्वास्थ्य चौकीमा गरिने कार्यक्रम आदिमा पनि बोलाइने गरिएको बताउँछिन् । वडा नागरिक मञ्चको पूर्वउपसंयोजकसमेत रहिसकेकी उनी आफूहरूले आफ्नै मेहनतले आम्दानी गरेर घर चलाउनसमेत सहयोग गर्न सकेकाले नै समाजले महिलालाई हेर्ने दृष्टिकोणसमेत बदलिन थालेको अनुभव सुनाउँछिन् । यो समूहका सबैले आफ्नो नाम लेख्न र सही गर्न जान्नुले पनि निकै गर्व लाग्ने गरेको उनको भनाइ छ ।

बीउ उत्पादनसम्बन्धी तालिम लिएकी चन्द्राले मल बनाउने तालिम पनि लिएकी छिन् । पहिले नजिक रोप्दा कुहिन्थ्यो, ढल्थ्यो, काँचै मल हाल्दा कीरा लाग्थ्यो भन्ने उनी अहिले मिलाएर खेतीपाती गर्दा एकातिर उत्पादन राम्रो हुने र अर्कोतर्फ विषादी, मल आदि किन्न लाग्ने पैसा पनि बच्ने बताउँछिन् । विषादी हाल्दा गर्भवती र बच्चालाई बढी असर गर्ने भएकाले बजारिया विषादी किन्नै बन्द गरेको बताउने उनीहरू स्वास्थ्यप्रति कति संवेदनशील छन् भन्ने पनि प्रष्टिन्छ ।

त्यतिमात्र हैन, यो गाउँमा गत साल धेरैले अरूण-२ जातको मकै लगाएका थिए तर अहिले भने त्यसलाई विस्थापन गरेर रामपुर कम्पोजिट लगाएका छन् । किनकि अरूण होचो हुने भएकाले दुम्सी र स्यालले सबै खाइदिए । रामपुरचाहिँ अग्लो हुने भएकाले खान सकेन । यसबाट पनि थाहा हुन्छ कि यहाँका महिला कति सचेत र जुक्तिपूर्ण काम गर्न सक्ने भएका छन् भन्ने । यो उद्यमले नहरा गाउँका महिलालाई निकै सजिलो पनि भएको छ । सहकारीले उपलब्ध गराएको पाल र मकै छोडाउने मेसिनले सजिलो भएको हो । पहिले लौरोले चुट्दा फुट्ने मकै अहिले मेसिनले छोडाउँदा भने सग्लो निस्कने गर्छ । गाउँका महिला मिलेर मकै छोडाउँछन् । यसले गर्दा समय पनि बचत हुने गरेको छ- बीउबाट सबैभन्दा बढी पैसा बुझ्ने हरिना जोशी बताउँछिन् ।

सदाबहार आम्दानी

३ वर्षअघि डडेलधुरा कृषक सहकारीका प्राविधिक घरमै आए। बजारभन्दा निकै टाढा भएकाले यहाँका लागि बीउ उत्पादन निकै प्रभावकारी हुने बताए। आफैं पनि उक्त सहकारीको सेयर सदस्य भएकाले 'हो त नि' भन्ने लाग्यो। सुक्खा ठाउँ, भिरालो जमिन, के लगाउँ के लगाउँ भन्ने द्विविधा उत्तिकै। त्यसैले पहिलो वर्ष नै मकैको बीउ खेती थालिहालिन् राजुदेवीले।

बीउ त लगाइन् तर बँदेलले हैरान पाऱ्यो। एकै रातमा ४-५ रोपनीको मकै सोत्राम पारिदियो। बाँदरले पनि खाइदियो। भालुले उस्तै सताउने। मकैका बोट अग्लो हुने भएकाले डाँडाको खेती, हावाले पनि ढाल्ने। तर पनि राजुदेवी निराश भइनन्। भाग्यलाई दोष दिएर त्यत्तिकै बसिनन्। सहकारीका प्राविधिकसँग सल्लाह गरिन् र सिमी लगाउन थालिन्। सिमी भने जनावरले पनि नखाने र थाँक्रो हाल्नुपर्ने भएकाले ढल्दा पनि नढल्ने भएपछि राजुदेवी खुसी भइन्। आफ्नो जुक्तिको आफैं प्रशंसा गर्न थालिन्।

मकै प्रतिकिलोग्राम २५ देखि ३० रुपियाँमा बेच्नुपर्ने तर सिमी भने १५० रुपियाँमा बिक्री हुने भएकाले पनि सिमी खेतीले आकर्षित गरेको हो उनलाई। एक भारी मकै सडकसम्म पुऱ्याउँदा १ हजार आयो भने त्यति नै सिमी सडकसम्म पुऱ्याउँदा ६ हजारसम्म आउने भएकाले आफू सिमीतर्फ नै आकर्षित भएको भनाइ पनि उनको छ। काम गर्दै जाँदा समस्या आउँछन् नै भन्ने थाहा भएकी उनी त्यसलाई छिमोल्न पनि उत्तिकै निपूर्ण छिन्। जस्तो- उनको सिमीको फूल चराले खान थालेपछि यसलाई कसरी रोक्ने भन्नेबारे निकै सोचविचार गरिन्। पछि पत्तो लाग्यो कि चरो थाँक्रो

राजुदेवी शाही

ग्वान्नी, माष्टमाडौं-५, डडेलधुरा

हालिएको लठ्ठीको हाँगो परेको ठाउँमा बसेर फूल खाइदिँदोरहेछ। अनि जुक्ति निकालिन् कि अब थाँक्रो हाल्दा सुरिलो हाल्ने ताकि त्यसमा चरो अडिने ठाउँ नै कतै नहोस्।

त्यसैले त यतिबेला राजुदेवी क्षेत्रकै अगुवा सिमी बीउ उत्पादक कृषकमा गनिएकी छिन्। थोरै पानी भए पुग्ने भएकाले पनि उनलाई यो खेती सजिलो लागेको हो। असारमा लगाएपछि कात्तिकमा तयार हुने सिमीको बीउ आधा किलोग्राम रोपेमा ५० किलोग्रामसम्म फल्छ। करिब डेढ रोपनी जतिमा यस्तो बीउ लगाउने उनी आफ्नो उत्पादन र त्यसबाट हुने आम्दानीबाट सन्तुष्ट छिन्। गत मौसममा पानी नपरेकाले निकै कम (१७ किलोग्राममात्र) सिमीको बीउ बेचेकी उनी यस पटक भने निकै आम्दानी हुने हिसाब सङ्गालेर बसेकी छिन्। बरु तरकारीका बेर्ना घरैबाट ६ हजार रुपियाँको बेचिन्।

आफ्नै शान्ति महिला बीउ उत्पादन कृषक समूहमा छलफल गरेर कसले कति लगाउने भन्ने निर्णय गर्छन् सबैभन्दा पहिले। कति जमिनमा सिमीको बीउ लगाउने भन्ने कुरा सहकारीसँगमात्र हैन, उनीहरूकै निलपाल सामुदायिक वनमा पनि भर पर्छ। किनकि उनी भन्छिन्- हामीले यति लगाउने भनेरमात्र हुँदैन, सहकारीले मूल बीउ पनि दिन सहमत हुनुपर्छ। फेरि अर्को कुरा सिमीलाई थाँक्रो अनिवार्य हुने हुँदा सामुदायिक वनले पनि थाँक्रोका लागि काठ दिने सहमति जनाउनुपर्छ। यो त्रिपक्षीय सहमतिपछिमात्र राजुदेवी र उनको समूहका अन्य महिलाले यति क्षेत्रफलमा बीउ लगाउने भन्ने निर्क्योल हुन्छ।

बीउमात्र हैन, सहकारीकै सल्लाहमा तरकारी खेती पनि गर्छिन् राजुदेवी। यसैका लागि दुईवटा पोलिहाउस पनि बनाएकी छिन्। बेमौसमी तरकारी उत्पादनका लागि बेर्ना पनि बेच्छिन्। तरकारीभन्दा बेर्नामै बढी फाइदा बताउने उनी काउली, टमाटर, बन्दा, खुर्सानी, काँक्रो आदिको बेर्ना बेचेर राम्रै आम्दानी गर्छिन्। डाफाकोसले नै यसका लागि पनि आवश्यक सहयोग गर्ने र तरकारी सङ्कलनसमेत गरिदिने भएकाले सजिलो भएको छ।

यो गाउँका धेरै पुरुष कमाउन कि बजार कि त विदेश गएका छन्। त्यसैले गाउँभर पुरुष कमैमात्र भेटिन्छन्। तर राजुदेवीका श्रीमान् तिलक शाही भने गाउँमै ब्यस्त हुन्छन्। वायरिङ, घर बनाउने, प्लम्बर, सेफ्टीट्याङ्की निर्माण जस्ता विविध काम जानेका उनी प्रायः यस्तै काममा संलग्न भइरहन्छन्। अर्थात उनको कमाइ पनि राम्रै छ। तर श्रीमान्‌को कमाइसँग आफ्नो कमाइ तुलना गर्दै राजुदेवी हाँस्दै भन्छिन्- उहाँको काम मौसमी हो, मेरो भने सदाबहार हो, कृषिमा कहिल्यै पनि फुर्सद हुन्न त्यसैले उहाँको मौसमी आम्दानीले मेरो सदाबहार आम्दानीलाई भेट्ने कुरै आउन्न।

हो पनि, दुई छोराछोरीको बोर्डिङको शुल्क तिर्न होस् वा नपुग खाद्यान्न खरिद गर्न, राजुदेवीकै आम्दानीले भरथेग गर्ने गर्छ। अन्य घरायसी खर्चमा पनि उनकै कमाइ बढी काम लाग्छ। त्यसैले त राजुदेवीमात्र हैन, उनको समूहका प्रायः सबै महिला यतिखेर घर चलाउने मुख्य कर्ता बनेका छन् जो आफैँ कमाउँछन् र आफूखुसी खर्च गर्न पनि स्वतन्त्र छन्। 'सामान्य घर सल्लाह त भइहाल्छ नि, तर उहाँ (श्रीमान्) ले हामीले राखेका प्रस्ताव नाइनास्ती गर्नुहुन्न'- खर्च गर्ने कुरामा महिलाको बोलवाला बढ्दै गएको प्रष्ट्याउँछिन् उनी।

सहकारीले अहिले थालेको बीउ उत्पादन अभियानले खासगरी महिलाको आम्दानी बढाउन सहयोग गरेको छ। यसले गर्दा उनीहरूको आत्मबल पनि बढेको छ। जग्गा र समयअनुसारको खेती गर्न सिकाउने र महिलालाई टाठो बनाउने यस्ता कार्यक्रम जारी राखिनुपर्छ। तबमात्र गाउँले महिला अघि बढ्ने आधार तयार हुन्छ।

बमबहादुर देउवा

संयोजक, वडा नागरिक मञ्च तथा पूर्वअध्यक्ष, जनचेतना प्रावि व्यवस्थापन समिति

एउटै गाउँमा २६ लाख

बैतडीको सिद्धपुर गाविस-२ स्थित सिद्धपुर बीउ प्रवर्द्धन सहकारी संस्था २०६५ फागुनमा स्थापना भएको हो। नामै बीउ प्रवर्द्धन भएकाले यसले २०६६ सालदेखि नै बीउको कारोबार गर्न थाल्यो। कारोबार त गर्न थाल्यो तर व्यक्तिसँग। व्यक्तिसँग कारोबार गर्दा केही समस्या तेर्सिए- पहिलो कारोबार सीमित, दोस्रो विश्वासको कमी, तेस्रो स्थायित्व अभाव। चौथो समयमा पैसा नदिने। जसले नयाँ मार्ग अपनाउनुपर्ने अवस्था सिर्जना भयो।

विकल्प खोज्ने क्रममा सिद्धपुर बीउ प्रवर्द्धन सहकारीको मिलन डडेलधुरा कृषक सहकारीसँग भयो २०६८ मा जतिबेला यो सहकारीले उद्यम विकास कार्यक्रममार्फत बीउको कारोबार घनिभूत बनाएको थियो। अनि बीउ उत्पादन, सङ्कलन र बिक्री गरी किसान तथा सहकारी दुवैको हित प्रवर्द्धनलाई तीव्र पारेको थियो। 'दुवै सहकारीबीच कुराकानी भयो, एकअर्कासँग व्यापार गर्न राजी भयौं, यसरी थालिएको यात्रा आजसम्म पनि सुखद् छ'- सिद्धपुर सहकारीका अध्यक्ष उद्धवराज पन्तको प्रष्टोक्ति छ।

सुरुमा ५ क्विन्टल बीउ उत्पादन गरेको सिद्धपुर सहकारीले गएको वर्ष ४४७ क्विन्टल बीउ उत्पादन गऱ्यो। त्यो पनि ६ महिनामा। खासगरी सिमीको बीउ उत्पादन गर्ने यो सहकारीमा आबद्ध किसानले दोस्रोमा मकैको बीउ उत्पादन गर्छन्। हिउँदमा भने केराउ, चम्सुर, पालुङ्गो, प्याज जस्ता तरकारीको बीउ पनि उत्पादन गर्छन्।

करिब ६० घर भएको यो डैसेली गाउँमा ६८ जना सहकारीको सदस्य छन्। १० वटा किसानका समूह (२१५ जना) आबद्ध छन्। एउटा समूहचाहिँ गाविसबाहिरको वा छिमेकी गाविस सिद्धेश्वरको आबद्ध छ। यी सबै सदस्यलाई बीउ उत्पादनका

उद्धवराज पन्त
डैसेली, सिद्धपुर-२,
बैतडी

लागि उत्साहित गर्ने, मूल बीउ दिलाउने, प्राविधिक सल्लाह उपलब्ध गराउनेदेखि उनीहरूका उत्पादन किनिदिनेसम्मको काम सिद्धपुर सहकारीले गर्छ। यो सहकारीलाई यी कार्यमा सघाउने कामचाहिँ डडेलधुरा कृषक सहकारीले गर्छ। पछिल्लो पटकमात्र यो सानो गाउँमा बीउ बिक्रीवापतको २६ लाख रुपियाँ भित्रिएको जानकारी सहर्ष दिन्छन् उद्धवराज। यो पैसा डेढ सय जना जतिलाई बाँडिए पनि मुख्य हिस्साचाहिँ ५० जना जतिमा सीमित हुने भनाइ पनि छ उनको। यो गाउँमा १५-२० जना त यस्ता किसान पनि छन् जसले एक मौसममै ५० हजारभन्दा माथि कमाउँछन्।

यो गाउँका किसान यति जान्ने भएका छन् कि २० जनाको परिवार त पूरै जेटिए जस्तै छन्। पन्त भन्छन्- हुन त म पनि जेटिए नै हुँ तर यहाँका किसान देख्दा डरै लाग्छ किनकि उनीहरू नयाँ आउने जेटिएबाट सिक्ने हैन, उल्टै उनीहरूलाई सिकाइदिने हैसियत राख्छन्। जेटिएले सिकाउने भन्दा उनीहरू नै जान्ने छन्। जेटिएले सिकाउने कुरामा प्रतिप्रश्न गर्छन् र आफूहरूले अङ्गाल्दै आएको तौरतरिका बढी उपयोगी भएको पुष्टि गर्छन्। जसबाट जेटिएलगायतका प्राविधिक पनि छक्क पर्ने गर्छन्।

गत वर्ष ८५ हजार जतिको चम्सुर, प्याज, पालुङ्गो, ब्रोकाउली, सिमी र मकैको बीउ बेचेका उद्धवराज आफैं पनि नमुना कृषक हुन। सहकारीको अध्यक्ष आफैं यसरी बीउ उत्पादनमा मरिमेटेर लागेको देखेपछि अन्य सदस्यलाई पनि गर्न प्रेरणा मिलेको उनलाई पछ्याउने किसानहरूको भनाइ छ। आफैं खेती गर्ने, अरूलाई पनि गर्न लगाउने र भरपुर सहयोग गर्ने, अर्को सहकारीसँग समन्वय गरेर बजारलगायतका व्यवस्थापकीय कार्य गर्ने जस्ता काममा संलग्न भएकैले पन्त सबै किसानका भरपर्दा साथी नै बनेका छन् यतिखेर। त्यसो त निलपालेश्वर मावि व्यवस्थापन समिति अध्यक्षसमेत रहेकाले पनि उनको प्रख्याति आकलन गर्न घोत्लिनुपर्दैन।

डैसेलीमा प्रायः सबैको अत्यन्त कम जग्गा छ। त्यसैले आफ्नै जग्गाको उत्पादनले ३ महिना पनि खान पुग्दैनथ्यो धेरैलाई। तर अहिले समय फेरिएको छ। ३ रोपनी जग्गा हुनेले ५ जनाको परिवारलाई वर्षभर खान पुऱ्याउँछन्। खान पुऱ्याउनेमात्र हैन, शिक्षा, स्वास्थ्य जस्ता क्षेत्रमा खर्च गर्न पनि कुनै समस्या छैन। प्रायः केही न केही कृषि उद्यममा ब्यस्त छन्। रोजगारीको समस्या छैन। यो परिवर्तनको रहस्य ? 'पछिल्लो पटक ह्वात्तै बढेको बीउ खेती'- सजिलोसँग उत्तर दिन्छन् उद्धवराज। जसले बीउ खेतीको सहजीकरण गरिरहेका छन् सबै क्षेत्रमा।

यो ठाउँबाट नजिकको बजारसम्म आफ्ना उत्पादन लैजान गाडी लिनुपरे ३ हजारभन्दा बढी भाडा लाग्छ तर डडेलधुरा कृषक सहकारीले गाउँबाटै आफ्नो बीउ उठाइदिँदा धेरै फाइदा पुगेको भनाइ किसानको छ। त्यतिमात्र हैन, गाडी आउनुअघि खबर गर्ने र 'केही चाहिए भन्नु' भन्ने जानकारीसमेत आउने भएकाले किसानका चामल, मल आदि पनि ल्याइदिने गर्छ सोही गाडीले। जसले किसानलाई धेरै फाइदा पुगेको छ। एकातर्फ आफूलाई चाहिने सामग्री ल्याइदिने, अर्कोतिर पैसा तिरेर पठाउनुपर्ने आफ्ना उत्पादन पनि सित्तैमा लगिदिने भएपछि किसानलाई फाइदा हुने नै भयो जुन फाइदा डैसेलीका किसानले राम्रैसँग उठाइरहेका छन् यतिखेर।

सिद्धपुर बीउ प्रवर्द्धन सहकारीले बचत र ऋणको काम भने गर्दैन। तर पनि किसानलाई समस्या छैन किनकि गाउँको अर्को सिद्धपुर नै नाम गरेको बचत तथा ऋण सहकारीसँग यो सहकारीको समन्वय छ। बीउ प्रवर्द्धन सहकारीले गरेको सिफारिसका आधारमा यो बचत तथा ऋण सहकारीले आवश्यक ऋण दिन्छ किसानलाई उद्यम गर्न। यी दुवै संस्थाका सदस्य पनि करिब करिब उही नै भएकाले बचत र ऋणमा समस्या छैन।

आम्दानी बढ्न थालेपछि किसानको हैसियत बढेका धेरै प्रमाण भेटिन्छन् गाउँमा। सुरुमा ऋण नपत्याउनेहरू अहिले तिर्ने आधार भएकै कारण बीउ उत्पादक किसानलाई आवश्यकताअनुसार ऋण प्रवाह गर्न थालेका छन्। सहकारीमा मासिक १० रुपियाँ जम्मा गर्नेहरू यतिखेर सय रुपियाँ जम्मा गरौं भन्न थालेका छन्। पन्त थप्छन्- कुनै कृषक समूह त्यस्ता छैनन् जसमा डेढ दुई लाख रुपियाँ निक्षेप नहोस्।

जब डडेलधुरा कृषक सहकारी संस्थासँग यहाँको सहकारीले बीउ खरिद बिक्रीको सम्झौता गरेर काम अघि बढायो तब यहाँका किसानलाई बजारको समस्या नै टऱ्यो। यो चिन्ता नभएपछि किसानहरू निर्धक्क उत्पादन वृद्धिमा लाग्न सके भने स्थानीय सहकारी पनि किसानका अरू उन्नतिका पक्षमा लाग्न पायो। यसले गर्दा एकातिर किसानलाई फाइदा भयो अर्कोतर्फ कारोबारी दुवै सहकारीलाई पनि फाइदै भयो। जुन काम यो गाउँका किसानको जीवनस्तर सुधार्न निकै उपयोगी सावित भएको देखिन्छ।

भानदेव पन्त
लघु वित्त अधिकृत, किसान परियोजना, डडेलधुरा

फेरियो नशा

पहिले

कलावतीका श्रीमान् मनिराम जाँड खाएर टिल्ल पर्थे जतिसुकै बेला पनि। तास खेल्ने उत्तिकै। न घरबार हेर्ने, न त बालबच्चाकै मतलव। खेतीपाती गर्नु त के, टाढैबाट समेत नहेर्ने। खेल्दै र खाँदै गर्दैमा ५-७ लाख रुपियाँको ऋण लाग्यो। जति सम्झाउँदा पनि नलाग्ने। श्रीमती र छोराछोरी हैरान। घर व्यवहार ध्वस्तै। यस्तै दुःखी जीवन बित्दै गयो कलावती पन्तको। दुःखको आँसु गहभरि।

अहिले

हेर्दाहेर्दै समयले कोल्टे फेर्‍यो। मनिराम आएपछि तासको खाल जमाउन तम्सनेहरू उल्टै भाग्न थाले। 'मनिराम आयो भाग् भाग्' भन्ने आवाज सुनिन थालेको छ। जाँड खानेहरू पनि उनीसँग हच्कन थालेका छन्। मनिरामलाई विगतजस्तै एकछिन तासमा बसौँ भने पनि त्यो सम्भव छैन किनकि उनीसँग अब यस्तो गर्न फुर्सदै छैन। जतिबेला पनि ब्यस्त। आफू नभ्याएर खेतालै लगाउनुपर्छ सधैँजसो। छोराछोरी पढाइलेखाइको मार्गमा। आँसु त अहिले पनि आउँछ कलावतीको आँखाबाट तर सुखको।

परिवर्तनको कारक

केही वर्षअघिको मात्र कुरा हो, उनलाई गाउँकै सिद्धपुर बीउ प्रवर्द्धन सहकारी संस्थाले बीउ खेती गर्न सुझायो। सुरुमा त के मान्थे र ? कलावती भन्छिन्- हामीले धेरै सम्झाइबुझाइ गरेपछि उहाँ बीउ खेतीका लागि तयार हुनुभयो। घर परिवारका सबै जना मिलेर बीउ खेती गर्न थाल्यौँ। यसै क्रममा तरकारी पनि लगाउन सुरु गर्‍यौँ। श्रम र मेहनतअनुसार सफलता प्राप्त हुँदै गयो। पैसा पनि राम्रै हात पर्न थाल्यो। जसले हामीमा उत्साह र

कलावती पन्त

डैसेली, सिद्धपुर-२, बैतडी

नयाँ आँट पलायो। यसरी बीउ उत्पादनले व्यवसायको रूप लिँदै गयो। त्यसपछि त फुर्सदै कहाँ भयो र ?

यतिखेर कलावती र मनिरामलाई बीउ खेतीप्रति यस्तो नशा लागेको छ कि उनीहरूले आफ्नो अढाइ रोपनीमा लगाएर धित नमरेपछि ४ रोपनी जग्गा मात (आफूले जग्गावालालाई दिएको निश्चित पैसा फिर्ता नगरुन्जेल उसको निश्चित जग्गा ब्याजवापत चलन गर्न पाइने) मा लिएर खेती गरिरहेका छन्। त्यो पनि पैसा भएर कहाँ हो र ? गाउँकै सिद्धपुर बचत तथा ऋण सहकारीसँग ऋण लिएर ६० हजार रुपियाँमा मातमा लिएका हुन्। जसमा उनीहरूले प्याज, पालुङ्गो, लसुन, केराउ जस्ता विविधखाले बीउ उत्पादन गरिरहेका छन्। अर्काको जग्गालाई मलिलो र ऊर्बर बनाएर त्यसबाट समेत उत्पादन लिन सकिएपछि उनीहरूको आँट झनै चुलिएको छ। बारीमा सधैँ देखिने उनीहरूको उपस्थितिले यसलाई पुष्टि गर्छ।

यसरी लिएको ऋण तिर्न कुनै समस्या छैन यो दम्पतीलाई किनकि एक वर्षमा डेढ लाख जतिको बीउ र ९० हजार जतिको लसुनमात्र बेच्ने उनीहरू सबैखाले बीउ र तरकारी गरेर ४-५ लाख रुपियाँ नै भित्र्याउँछन्। बिग्रिएका बेलाको ऋण क्रमशः तिर्दै जाँदा पनि अझै डेढ लाख रुपियाँ छ तर पनि चिन्ता भने देखिन्न उनीहरूमा। छोरीको बिहे गरिसकेका उनीहरूले एक छोरा जेटिए पढाउँदैछन् भने एक छोरालाई सरकारीबाट छुटाएर बोर्डिङमा हालेका छन्। यसलाई पनि यो परिवारमा आएको सकारात्मक रूपान्तरणको प्रमाण मान्न हिच्किचाउनुपर्दैन।

अहिले त मनिराम र उनकी पत्नी यो गाउँकै 'जान्नेसुन्ने कृषक' मा दरिनसमेत सफल भएका छन्। उनलाई कुन बाली कसरी लगाउने, कुन रोगको उपचार कसरी गर्ने, कुन बीउ राम्रो हुन्छ जस्ता जिज्ञासा लिएर आउनेलाई सम्झाउन पनि फुर्सद हुन्न। 'आफू त खेतीपाती नभ्याएर खेताला लगाउँछु, त्यही बेला अरू सल्लाह माग्न आइदिन्छन् तर पनि दिनै पऱ्यो, आफ्नै दाजुभाइ त हुन'- वर्षमा ५० जना जतिलाई मौसमी कामसमेत दिने (खेताला लगाउने) मनिरामको भनाइ छ।

बीउ खेतीमा तल्लीन भएपछि श्रीमान् सुध्रेका, छोराछोरीको पढाइलेखाइ राम्रो हुन थालेको, ऋण क्रमशः घट्दै गएर आर्थिक स्थिति पनि सुधार हुँदै गएपछि अहिले कलावतीको परिवार कम्ता खुसी छैन। यो परिवर्तनलाई मनिरामको पुनर्जन्मका रूपमा लिनेहरू गाउँमा छ्यास्छ्यास्ती भेटिन्छन्। यसलाई पुष्टि गर्दै मनिराम आफैँ भन्छन्- पहिले म कतै जाँदा मानिस पक्कै पैसा माग्न आयो भनेर लुकालुक गर्थे, अहिले मैले पैसा मागिदिए हुन्थ्यो भन्ठान्छन् किनकि म यतिखेर इज्जतदार मानिसमा परिणत भएको छु, जति पैसा पनि तिर्न सक्ने र कसैको नखाने मान्छेमा दरिएको छु।

अझै धित मरेको छैन यो दम्पतीलाई कृषि उद्यम गर्न। त्यसैले त उनीहरू एकाध रोपनी जग्गा थप्ने सुरसारमा छन्। जसमा गोलभेडा लगाउने धोको सङ्गालेका छन्। धेरै जग्गामा धेरै परिश्रम गरेर पुरानो ऋण तिर्ने, जग्गा जोर्ने र छोराछोरीलाई असल मार्गमा लगाउनु नै यो दम्पतीको मुख्य ध्येय हो। 'अब मैले विगत छाडिसकेँ, पश्चाताप गरेरमात्र केही हुने रहेनछ, त्यो बिर्सेर नयाँ जीवन, नयाँ काम सुरु गरेको छु, त्यसैले म मेरो लक्ष्य पूरा गर्न सफल हुनेछु'- यस्तो छ उनको अठोट।

त्यसैले यतिखेर कृषि उद्यम किन ? भन्ने प्रश्नको उत्तर मनिरामसँग जोडेर दिने गर्छन् अगुवा कृषकहरू। उनीहरू मनिरामलाई मुख्य पात्रका रूपमा व्याख्या गर्छन् र उनमा आएको परिवर्तन सम्झाउँछन्। अनि इच्छाशक्ति भएमा मानिसले जस्तोसुकै काम पनि गर्न सक्छ भन्ने पुष्टि गर्छन्। 'हुन त मनिरामले के नै त्यस्तो चमत्कार गरेका हुन् र ? आखिर मात्र नशा फेरेका न हुन्- पहिले कुलतको थियो भने अहिले उद्यमको ?'- उनका बारेमा डैसेलीका किसानमाझ हुने गरेका विभिन्न चर्चामध्येको एउटा यस्तो पनि हुने गर्छ।

हाम्रो सहकारीको उद्देश्य नै बीउद्वारा कृषकको जीवनस्तरमा सुधार ल्याउने हो। यही उद्देश्यअनुसार सहकारी निरन्तर अघि बढिरहेको छ। वास्तवमै हामी किसानको जीवनस्तर सुधार भएको गाउँमै देखिएका विभिन्न मापकले पुष्टि गर्छन्। हामी मेहनत गर्छौं, सहकारीले पनि हामीलाई भरपुर सहयोग गरेको छ तर सरकारले वास्तविक किसानलाई दिनुपर्ने सहयोग भने आंशिक र गैरकिसानको हातमा परिरहेको छ। यसमा सुधार नल्याउने हो भने हामी किसान जति मच्चिए पनि 'कुवाको ब्याङ कुवामै' हुने निश्चित छ। जे होस्, बीउ उत्पादन हामी जस्ता दुर्गमबासी किसानका लागि राम्रो अवसर बनेर उपस्थित भएको छ जसमा गर्व गर्नैपर्छ।

टीकाराम पन्त

बीउ उत्पादक किसान, डैसेली, बैतडी

जसको उत्पादन उसकै बजार

कुमारवर्ती-४ का किसान शिवराज थनेतले आफ्नै गाउँमा सहकारीले राखेको काँटामा धान जोखे। हिसाबकिताब गरे। करिब २ लाख नगदै बुझे र घर फर्किए। यो सालमात्रै हैन, अघिल्लै साल पनि यस्तै सजिलोसँग आफ्नो उत्पादन बिक्री गर्न पाएपछि धान खेती गर्न झनै हौसिएका छन् उनी। उनीमात्र हैन, उनका छिमेकी हेमराज थनेत, हरिलाल थनेतहरूले पनि शिवराजकै जस्तो गाउँबाटै धान बिक्री गरे र नगद लिएर फर्के।

दुई वर्षअघिसम्म नारायणगढका व्यापारीलाई धान बेच्दै आएका शिवराज भन्छन्- 'ऊ कहिले लिन आउने भन्ने थाहा नै हुँदैनथ्यो। आफूलाई पैसा आवश्यक परेका बेला बेच्छु भन्दा पनि पाइन्नथ्यो। त्यसमाथि उधारो लाने सम्भावना पनि उत्तिकै हुन्थ्यो। धाउँदैमा हैरान। अहिले आफ्नै गाउँको सहकारीलाई बेच्न पाउँदा धेरै फाइदा भएको छ। न डुब्ने डर, न ठगिने डर नै। टाढा लैजानु पनि परेन। त्यसैले ममात्र हैन, केही पहिल्यै पैसा लिएर उसैलाई दिनुपर्ने बाध्यतामा परेकाबाहेक सबै किसानले अहिले यही सहकारीलाई बेच्ने गरेका छन् आफ्नो धान।' आफ्नो उत्पादन कहाँ कसरी कतिमा बेच्ने भन्ने तनाव पन्छेकामा खुसी व्यक्त गर्छन् उनी।

शिवराजले भनेको सहकारी त्यही सहकारी सङ्घ हो जुन विक्रम संवत् २०६५ सालमा १० वटा साना किसान सहकारी मिलेर स्थापना भएको थियो। जिल्ला कृषि सहकारी सङ्घ नामक यो संस्थाले प्रतिसहकारी १० लाख रुपियाँ उठाएर २०६८ सालमा धान कुट्ने मिल सञ्चालनमा ल्यायो। जसमा ११ लाख रुपियाँ सरकारी सहयोग पनि रह्यो। १ करोड ३५ लाख रुपियाँको भौतिक सम्पत्ति रहेको यो सहकारीलाई प्रत्येक सदस्य सहकारीले थप ऋण पनि दिएका छन्। १७ कठ्ठा ४ धुर जग्गा, भवन, मिल र कार्यालयीय सामग्रीहरू यसका सम्पत्ति हुन्।

नवराज उपाध्याय
जिमिरेभार, बर्दघाट नपा-७, नवलपरासी

मिल त सञ्चालन भयो तर धान खरिद गर्न चालु पुँजी थिएन। व्यापारिक अनुभव भएका व्यक्ति भएनन्। दक्ष कर्मचारी अभाव भयो। त्यसैले यसले अपेक्षित गति लिन सकेन। राम्रो गति लिन नसकेपछि २०७० सालको सुरुमा यो मिल सञ्चालन गर्न सहकारीले उपसमिति गठन गर्‍यो। पहिले ऋण लिएकै सहकारीहरूबाट थप ऋण लिइयो। ४ जना कर्मचारी राखिएका थिए। तर पनि मिल राम्रोसँग सञ्चालन हुन सकेन। वार्षिक १ करोड १०-१५ लाखको हाराहारीमा चामल र यसका सहउत्पादन बिक्री हुन्थ्यो। मिलको उद्देश्य र क्षमताका आधारमा यो निकै कम थियो। व्यवस्थापकीय कमजोरीका कारण यो परिमाण पनि घट्दै जान थाल्यो। हुँदाहुँदा पछिल्लो ८ महिनादेखि त मिल कर्मचारीबिहीन बन्न पुग्यो। कर्मचारी टिकाउने क्षमतासम्म रहेन सहकारीको। यस्तो अवस्थामा सबै किसान र लगानीकर्ता सहकारी चिन्तामा पर्नु स्वाभाविकै हो।

यही चिन्ताबीच अर्थात् २०७१ वैशाखमा यो मिलमा आइपुग्यो उद्यम विकास कार्यक्रम। सबैभन्दा पहिले यो कार्यक्रमले सहकारीको व्यवस्थापन सुधारमा सघायो। व्यावसायिक योजना बनाउन मद्दत गर्‍यो। व्यवस्थापक, वित्तीय व्यवस्थापक, मिल अपरेटर, सहायक अपरेटर, स्टोर किपर र सुरक्षा गार्ड जस्ता कर्मचारी व्यवस्था भयो। त्यसपछि मिल सञ्चालन निर्देशिका तयार भयो। यसैका आधारमा खरिद-बिक्री योजना निर्माण भयो।

धान खरिद त गर्ने तर पर्याप्त पुँजी सहकारीसँग पनि थिएन। उद्यम विकास कार्यक्रमको समन्वयमा कुमारी ब्याङ्कबाट ऋण लिइयो। नपुग रकम गाउँका सदस्य सहकारीहरूसँगै ऋणका रूपमा लिइयो। यसरी करिब ४ करोड रुपियाँ जुटेपछि सुरु भयो योजना कार्यान्वयनको चरण। यही योजनाअनुसार मङ्सिरदेखि धान खरिदको काम सुरु भयो। तीन ठाउँमा काँटा व्यवस्थापन भयो। सहकारीका कर्मचारी काँटा राखिएका स्थलमा आफैं धाए धान खरिद गर्न। यसरी ११ सय टन धान खरिद गर्ने लक्ष्य पूरा भयो। यो लक्ष्य पूरा भएपछि सहकारीकर्मी हौसिए। यी सबै कार्य कार्यक्रमको समन्वय र सल्लाहमा सम्पन्न भयो भने कर्मचारी र सहकारीका पदाधिकारीको पूर्ण साथ रह्यो। व्यवस्थापक नवराज उपाध्याय भन्छन्- ३-४ महिना त पूरै खरिदमा लाग्यौं।

त्यसपछि सुरु भयो मार्केटिङको काम। स्थानीय सञ्चारमाध्यममा विज्ञापन दिने र प्रचारप्रसार गर्ने काम भयो। मकवानपुर, चितवन, धादिङ, काठमाडौं, रसुवा, काभ्रेपलान्चोक जस्ता जिल्लामा घुम्ने (मार्केटिङ भिजिट) काम पनि भयो। यसरी घुम्ने क्रममा टोलीले पहाडी क्षेत्र बढी सम्भावित बजार हुन सक्ने, पोलिस नगरिएको चामल खोजी भइरहेको, स्टिम चामलको माग बढी भएको जस्ता विषय पत्ता लगायो। यी सबै काममा कार्यक्रमकै सहयोग रह्यो।

धान सङ्कलन भयो। बजार पनि पत्तो लाग्यो। अब आवश्यक थियो स्तरीयता कायम गर्ने र आकर्षक प्याकेजिङको। यसका लागि पनि कार्यक्रमले पूर्ण सहयोग उपलब्ध गरायो। यसैको परिणाम हो यो सहकारीले साना किसान ब्रान्डको नाममा सम्बा मन्सुली, जीरा मसिनो, सोना मन्सुली, सावित्री, मोटा आदि चामल बजारमा ल्यायो। जसबाट गत वर्ष (सन् २०१५) को अप्रिलदेखि मार्चसम्म ३ करोड ५ लाख रुपियाँको सामग्री बिक्री भयो।

एकातिर चामलले राम्रो बजार लियो। अर्कोतिर सहउत्पादन ढुटो र कनिकाले पनि बजार पिट्यो। खासगरी कनिका दिएरै भ्याएन सहकारीले भने ढुटोचाहिँ गाईवस्तुलाई खुवाउनेको ताँती नै लाग्यो। उपाध्याय भन्छन्- हाम्रा सहउत्पादन पनि निकै प्रिय बने। आफ्नो उत्पादनको सही मूल्य नपाएर सधैं मर्कामा पर्ने गरेका किसान आफैं आबद्ध सहकारीले धान लिइदिन थालेपछि मख्ख नपर्ने कुरै भएन। तिनै किसानलाई सहज होस् भनेर सहकारीले प्रत्येक मौसममा धान खरिदको सूचना प्रक्रियासहित सार्वजनिक गर्ने गरेको छ। उतिबेलै नगदसमेत उपलब्ध गराइने भएकाले पनि सहकारीलाई धान बेच्न किसान उत्साहित हुने गरेका छन्। मिलको सेवा लिने किसानको सङ्ख्या १२-१३ हजार छ। उद्यम विकास कार्यक्रम लागु भएका तीन गाविसका मात्र ३ हजार किसान यो मिलबाट लाभान्वित भएको भनाइ पनि उपाध्यायको छ।

मेरो र छिमेकी रमा पाठकको गरेर एक ट्र्याक्टर धान कुट्न ल्याएको हुं। यहां कुटेपछि भुस, बियां, ढुङ्गा, माटो आदि केही पनि नहुने र राम्रो सफा चामल लैजान पाइने भएकाले करिब एक किलोमिटर टाढाको बाढीपीडितदेखि धान ल्याएको हुं। म त हरेक वर्ष यहीं ल्याउंछु धान कुट्न। यो मिलले हामीलाई स्वच्छ र सफा भात खुवाउन निकै मद्दत पुर्‍याएको छ।

राधा अधिकारी
धान कुटाउन मिलमा आएकी किसान

घट्दै महिलाको कार्यबोझ

धूपनारायणले आफैं सदस्य रहेको साना किसान सहकारी संस्थाले उपलब्ध गराएको एसआरआइ (सघन धान खेती प्रविधि) को तालिम लिए। जुन तालिम नयाँ तरिकाबाट धान खेती गर्ने र राम्रो प्रतिफल लिने विषयसँग सम्बन्धित थियो। त्यसपछि उनले ३ विघामध्ये केहीमा यही प्रविधिअन्तर्गत धान लगाए। वर्षौंदेखि गरिरहेको खेतीभन्दा यो प्रविधिअन्तर्गत धान लगाउने विधि विल्कुलै फरक थियो। हरेक नयाँ प्रविधि सबैका लागि अप्ठेरोखालको हुन्छ नै, धूपनारायणका सवालमा पनि यही कुरा लागु भयो।

'पहिले हामी धान त्यत्तिकै फ्याँक्थ्यौं, यसमा बेर्ना बनाउनुपर्ने रहेछ। ब्याडलाई पानी कम चाहिने रहेछ। जमरा राखेझैं थोरै धुले ब्याडमा धान छरेर भिजेको परालले छोपिदिनुपर्ने रहेछ। बीउ राखेको ८-१० दिनमा रोप्नुपर्ने रहेछ। अनि गाँज बनेर आउने रहेछ। रोप्दा पनि २०-२५ इन्चको फरकमा लाइन मिलाएर रोप्नुपर्ने रहेछ', धूपनारायणले थपे- सुरु सुरुमा झ्याउ लागे पनि बिस्तार बिस्तार यसको फाइदा बुझेपछि बानी लाग्दोरहेछ। आफूले सुरुमा ५ कठ्ठामा यो विधिअनुसार धान लगाएको र पहिलेभन्दा करिब करिब दोब्बर नै फलेको बताउने उनी अब बिस्तारै बिस्तारै सबैजसो जग्गामा यसरी नै लगाउने विचार गरेको बताउँछन्।

यो प्रविधि अपनाउँदा एउटामात्र बेर्ना रोपे पुग्ने भएकाले एकातिर बीउ कम लाग्छ भने अर्कोतिर उखेलिएको झार खेतमै रहने भएकाले मल पनि कम हाले पुग्छ। त्यसैगरी तालिम दिने सहकारीले नै झार गोड्ने मेसिनसमेत दिएकाले गोड्न पनि सजिलो हुने र समय पनि कम लाग्ने

धूपनारायण चौधरी

पथरैया, तिलकपुर-३, नवलपरासी

देखिएको अनुभव यसका प्रयोगकर्ताको छ। बीउ राख्दा पानी कम चाहिने र अरू बेला पनि अरू धान जस्तो पानी बढी नचाहिने भएकाले स्याहार पनि त्यति धेरै चाहिन्न। त्यसैगरी बढी आम्दानी हुने भएकाले थोरै खेतीमा लगाएकैले खान पुग्ने भयो।

धूपनारायणकी श्रीमती भन्छिन्- पहिले पहिले बीउ नै धेरै रोप्नाले धेरै ओसार्नुपर्थ्यो, गोडमेलमा समय धेरै लाग्थ्यो, धेरै खेतीमा लगाउनुपर्नाले मेहनत र श्रम बढी लाग्थ्यो, यी सबै काम हामी महिलाले नै गनुपर्थ्यो। अहिले नयाँ प्रविधि अपनाएर खेती गर्दा भने यी सबै क्षेत्रमा समय र मेहनत कम गरे पुग्ने भएको छ। यसले हामी महिलाको कार्यबोझ घटाएको छ। त्यसैले घरमा म यही प्रविधि अपनाएर खेती गर्ने सल्लाह दिन्छु।

पहिले धेरै जमिनमा लगाउँदा पनि आफ्नो १९ जनाको परिवारलाई खान धौ धौ पर्दै आएकामा यो प्रविधि अपनाएर खेती गरेपछि थोरै जमिनको उत्पादनले पनि खाइवरी बेच्नसमेत पुगेको भनाइ पनि छ धूपनारायणकी श्रीमतीको। आफ्नो जग्गामा सिँचाइ सुविधा नभएकाले पनि पानी कम लाग्ने यो प्रविधि आफूहरूका लागि निकै उपयोगी हुने उनको बुझाइ छ। जसलाई उनीहरू आफ्नो भूगोल र वातावरण सुहाउँदो प्रविधि भन्न रुचाउँछन्। जिन्दगीभर अप्ठेरोतवरले खेती गरे पनि बुढेसकालमा भने सजिलो प्रविधि आएकोमा धूपनारायण दम्पती दङ्ग छन्। त्यसैले एकै स्वरमा भन्छन्- जे होस्, हामीले खेतीपातीबाट दुःख पाए पनि छोरा नातिले भने सुख पाउने भए।

अरू बेला पानी कम चाहिने भए पनि यो प्रविधिले गोड्ने बेलामा चाहिँ खेतमा पानी खोज्छ। नत्र मेसिनले राम्रोसँग गोड्न सक्दैन। योबाहेक एसआरआइ प्रविधिबाट धान खेती गर्दा सबै पक्षमा महिलाको बोझ घट्ने तर्क यी वृद्ध महिलाको छ। 'ठ्याक्कै कति समय कम लाग्छ भन्ने गणना त गरिएको छैन तर त्यत्तिकै उत्पादन लिन आधा जमिनमा मात्र खेती गरे पुग्ने भएपछि आधा काम उत्तिकै घटेन र ?- कति काम घट्यो त भन्ने प्रश्नमाथि प्रतिप्रश्न गर्छिन् उनी।

उसै त धान खेतको झारले नै मलको काम गर्ने भएकाले कम मल हाले पुग्ने यो प्रविधिमा धूपनारायणको परिवारले गाईवस्तुकै मल हाल्ने गरेको छ। २ हल गोरु र थुप्रै बाख्रा पालेका उनीहरू धान खेतमा यिनै वस्तुको मल प्रयोग गर्छन्। 'जोत्छ पनि, मल पनि दिन्छ'- गोरुको बहुआयामिक फाइदा बताउँदै हौसिन्छन् धूपनारायण। अब बढी जग्गामा यो प्रविधिले धान लगाउने योजनासँगै उनीहरूले गाई भैंसीको सङ्ख्या पनि बढाउने योजना बनाइसकेका छन्। यसका लागि आफैँलाई एसआरआइ प्रविधि सिकाउने आफ्नै सहकारीसँग ऋण लिने योजनासमेत उनीहरूको छ। खेतीका बेला सहकारीसँग ऋण लिने र उत्पादित धान बेचेर तिर्ने बानी परेका धूपनारायण दम्पती आफूहरूलाई सहकारीले धेरै गुन लगाएको श्रेय दिन पनि हिच्किचाउँदैनन्।

मैले एसआरआइ तालिम दिएपछि केहीले नकारात्मक टिप्पणी गरे। धेरैले भने यसलाई व्यवहारमा लागु गरे। मेहनत कम तथा फलाइ धेरै देखेर अहिले यस्तो तालिम हामीलाई पनि दिनुपर्‍यो भन्ने माग धेरैतिरबाट आइरहेको छ। धेरैले यो प्रविधिको प्रशंसा पनि गरेका छन्। यो विधि थोरै जग्गा हुनेका लागि एकदमै उपयोगी छ। यो प्रविधि अपनाएर खेती गर्दा काम थोरै गरे पुग्छ भने बीउ, मल आदि पनि कम लाग्छ। त्यसैले यो प्रविधि अपनाएका किसानले मसमक्ष महिलाको कार्यबोझ घटेको प्रतिक्रिया व्यक्त गर्ने गरेका छन्। म अरूलाई सिकाउनेमात्र हैन, आफूसँग रहेको ५ कठ्ठा जग्गामा पनि यही विधि अपनाएर धान लगाउँछु। आखिर आफू नगर्नेले अरूलाई गर भन्न पनि त कहाँ मिल्छ र ?

रामप्रसाद भुसाल
जेटिए, तिलकपुर कृषि सहकारी

फ्युजन : माछा र धानको

१५ कठ्ठामा ३ वटा पोखरी बनाएर माछा पालन गर्ने मीनप्रसादले २ वटाचाहिँ साना किसान सहकारीबाट ऋण लिएर निर्माण गरेका हुन् । पोखरीमै तरकारी खेतीसमेत गर्ने उनले डिलहरूसमेत बाँझो नराख्ने रणनीति अङ्गालेका छन् । सोझो अर्थमा भन्दा मीनप्रसादको घरैअगाडिको पोखरीमा माछा सल्बलाइरहेका देखिन्छन् भने डिल र छेउछाउमा तरकारी लहलहाइरहेका । यसबाट उनलाई दोहोरो तेहोरो फाइदा त छँदैछ साथै हेर्नेलाई पनि निकै आनन्द लाग्ने वातावरण तयार पारेका छन् उनले ।

त्यसो त पहिले माछा पालन गर्दा ऋण तिर्न नसकेर उनको जग्गा नै लिलाम पनि भयो । आवश्यक सल्लाह दिने पनि कोही भएनन् । सरकारी प्राविधिकको सहयोग पनि पाएनन् । तर पनि उनले हरेस खाएनन् । उल्टै गाउँकै साना किसान सहकारीको सम्पर्कमा पुगे र आवश्यक सल्लाह लिए । अनि लगत्तै दुई वटा पोखरी थपे । अहिले भने आफ्नो माछा पालन निकै राम्रो भएको सुनाउँछन् । भन्छन्- वर्षको १ लाखभन्दा बढीको माछा बेच्छु । त्यो पनि घरबाटै । माछा व्यापारीले उनको पोखरी नै किनिदिने गरेको बताउँदै भन्छन्- बोलकबोल गऱ्यो, कुरा मिलेपछि पोखरी नै उसैलाई दिने हो, न गन्ने झन्झट न पुऱ्याउने र बेच्न बसिरहने टेन्सन नै ।

यसो हुनुमा सहकारीले दिने तालिम, उसले राखेका प्राविधिकले दिने सल्लाह तथा उसकै आर्थिक सहयोगको ठूलो योगदान रहेको पनि बताउन भुल्दैनन् उनी । यसबाहेक माछा र गाईका लागि आवश्यक सबै सामग्री सहकारीकै पसलमा पाइनुले पनि आफ्नो उद्यमलाई सघाएको भनाइ उनको छ जहाँबाट उनी

मीनप्रसाद उपाध्याय (लम्साल)

धनेवा, जहदा-६, नवलपरासी

आवश्यकताअनुसार चून, खाद्यान्न, भिटामिन जस्ता माछालाई चाहिने सामग्री खरिद गर्छन् । हुन त माछा पालनबारे उनलाई पनि धेरथोर जानकारी छ तर सहकारीले राखेका प्राविधिकले पनि आवश्यक सल्लाह दिने गर्छन् । यसबाट मीनप्रसादलाई अझै बढी आम्दानी लिन सहज भएको छ ।

एकातिर माछा खेती फस्टाइरहेको छ अर्कोतिर एसआरआइ प्रविधिबाट धान लगाउने क्रम पनि जारी छ । सहकारीले उपलब्ध गराएको एसआरआइ तालिम लिएपछि उनले १४ कठ्ठामा यही प्रविधि अपनाएर धान लगाइरहेका छन् । १ विघाको धान गोड्न ८० जनासम्म खेताला लाग्ने र यस्ता जनशक्ति पाउन गाह्रो भइरहेको बताउने मीनप्रसाद यो प्रविधिको सबैभन्दा राम्रो पक्ष नै मेसिनले गोड्न मिल्नुलाई बताउँछन् । धानको बोट फरक मिलाएर रोप्नुपर्ने भएकाले मेसिनले गोड्न सहज हुने र त्यसरी गोड्दा निस्कने झार त्यहीँ रही मलको समेत काम गर्ने भएकाले आफूलाई यो मन परेको उनको भनाइ छ ।

पानी कम चाहिने, बीउ राख्न पनि सहज हुने र उत्पादन पनि अरू धानभन्दा डेढ गुना फल्ने भएकाले आफूलाई यो प्रविधिले तानेको उनी बताउँछन् । बीउ रखाइ निकै राम्रो लागेको बताउने उनी उखेल्न पनि सजिलो भएकाले अहिले एसआरआइबाहेक अरू प्रविधिबाट खेती गर्दा पनि बीउचाहिँ यही प्रविधिबाट राख्न थालेको उल्लेख गर्छन् । किसानलाई यो प्रविधिबारे बानी लगाउन गाह्रो भए पनि निकै फलदायी रहेको अन्य किसानलाई समेत सुझाउँछन् । अब आफैँ पनि १ विघा जग्गामा यो प्रविधिअन्तर्गत धान लगाउने योजना पनि बुनिसकेका छन् ।

निकै सिर्जनशील छन् मीनप्रसाद । त्यसैले त भएको एउटा छोरो दुबई गए पनि श्रीमान् र श्रीमती मिलेर राम्रै कृषि उद्यम गर्न सकेका छन् । पोखरीमा समेत तरकारी लगाउने नवीन शैलीपछि अर्को त्यस्तै शैली अपनाउँदैछन्- माछा र धान खेतीबीच समन्वय । अर्थात् माछा पोखरीको पानी आफ्नो एसआरआइ प्रविधिअन्तर्गत लगाइएको धान खेतमा जाने र धान खेतको पानी पोखरीमा पनि जान मिल्ने बनाइरहेका छन् । यसो गर्दा धानलाई पानी चाहिएका बेला पोखरीबाट सिँचाइ हुन्छ भने नचाहिएका बेला पोखरीमै जम्मा गर्छ मिल्छ । अर्कोतर्फ माछाले धान खेत चालेर मन पर्ने झारहरू खाइदिनाले गोडमेलमा सहयोग पुग्छ भने माछालाई पनि मुख फेर्ने अवसर प्राप्त हुन्छ । त्यसैले यतिखेर माछाबाट धानलाई र धानबाट माछालाई फाइदा पुग्ने जुक्तिलाई व्यावहारिक बनाउँदैछन् उनी । यसका लागि माछा पनि त्यस्तै जातका पाल्ने ध्याउन्नमा लागेका छन् ।

सहकारीका प्राविधिकबाट राम्रो सल्लाह पाइरहेकाले नै आफ्नो उद्यम सफलतातिर उन्मुख भइरहेको बताउँदै उनी भन्छन्- सरकारी निकायका प्रक्रिया झन्झटिला छन्, त्यहाँबाट किसानले सेवा/सुविधा लिनु 'आकाशको फल आँखा तरी मर' भनेजस्तै हो, त्यसैले सहकारी जस्ता निकाय तथा इडिपी जस्ता कार्यक्रमले हामी जस्ता उद्यम गर्न चाहनेलाई उत्साहित बनाएको छ ।

बजारमा आउने मल र बीउको गुणस्तर पनि क्रमशः खस्कँदै जान थालेको अनुभव सुनाउँदै उनी किसान हितका लागि पसल राखेको सहकारीलाई सल्लाह दिन्छन्- यसबारेमा पनि सोचविचार गर्न आवश्यक छ किनकि मैले बजारबाट किनेको मलमा बालुवा भेटियो । त्यसैगरी गोरखनाथ नामको बीउ पनि पहिले एउटै बोटमा ४०-४५ गाँज लाग्थ्यो भने अहिले २० वटा पनि लाग्दैन । त्यसैले यस्ता सामग्री ल्याउँदा सहकारीले चाहिँ सस्तोभन्दा पनि स्तरीय र धेरै ठाउँमा जाँचबुझ गरेर ल्याउनुपर्छ । अनिमात्र सहकारीको किसानमुखी कार्यक्रम सफल हुन सक्छ ।

उद्यम विकास कार्यक्रम लागु भएपछि किसानलाई मल, बीउ जस्ता सामग्री गाउँमै व्यवस्थित तरिकाले उपलब्ध गराउनु सहकारीको राम्रो पक्ष हो । सबै किसानलाई उन्नत र व्यवस्थित खेती गर्नेबारे ज्ञान हुन्न, सबैलाई यस्तो ज्ञान दिलाउन सके अझै राम्रो हुन्थ्यो । एसआरआइ प्रविधि सुरुमा अलि झन्झटिलो लागे पनि निकै राम्रो रहेछ । यसलाई बुझाउन सक्नुपर्छ । तालिमहरू निकै प्रभावकारी छन् । सहकारीमै माटो परीक्षणको व्यवस्था पनि भएकाले किसानलाई निकै सहज भएको छ ।

नमप्रसाद भट्टराई

शिक्षक, अखण्ड निमावि, जहदा-६

भरपर्दो साथी

नवलपरासीको कुमारवर्ती गाविस-५ स्थित साना किसान सहकारी संस्था लिमिटेडद्वारा सञ्चालित सहकारी पसल (वन विन्डो सप) कुमारवर्तीका किसानबीच मात्र सीमित हुनुपर्ने हो तर यसलाई छिमेकी गाविस कोल्हुवा र नारायणीका किसानले पनि 'आफ्नै' बनाएका छन् । त्यसैले त यो सहकारीका पदाधिकारी आफ्नो कार्यक्षेत्र बताउँदा कुमारवर्तीसँगै यी दुई गाविसको नाम पनि छुटाउँदैनन् ।

यही कारण हो- तीन गाविसमा रहेका १८ वटा भेटेनरी पसललाई उछिन्दै यो सहकारी पसल क्षेत्रकै सबैभन्दा बढी किसानलाई सेवा/सुविधा प्रदान गर्ने निकायका रूपमा परिचित छ । यसको प्रमुख कारण सहकारीको पसललाई किसानले 'आफ्नै' ठान्नु हो । त्यसबाहेक यस पसलमा अन्य पसलको तुलनामा किसानका सामग्री सस्तो पाइनु पनि हो । सगुन भन्छन्- हाम्रोमा कुनै पनि सामानको मूल्य अन्य पसलको भन्दा कम हुन्छ । अझ मल त निकै कम मूल्यमा पाइन्छ । जस्तो- अधिकांश सामानमा यो पसलले ५ देखि ९ प्रतिशतसम्म मात्र नाफा राख्ने गर्छ ।

यो सहकारीमा २९० त समूहमात्र आबद्ध छन् । १६०३ त सेयर सदस्यमात्र छन् । कुनै घर यस्तो छैन जुन सहकारीको सदस्य नभएको होस् । त्यसमाथि पनि सबै सदस्य महिला । अध्यक्ष र कार्यसमितिमा पनि सबै महिला । आफ्नै भवनमा कार्यालय र पसल । यही तथ्याङ्क सुन्दै पनि थाहा हुन्छ कि सहकारीको रौनक कस्तो होला भन्ने । नभन्दै न कुनै बेला पसल खाली हुन्छ न त बचत तथा ऋणका लागि आउनेको ओइरो नै । 'बचत पनि गर्ने, चाहिएको सामान पनि लैजाने, हामी त दुवै काम एकै पटक गर्छौं र त्यसो गर्दा सहज पनि भएको छ'- पसलमा भेटिएकी किसान तेजकुमारी महतो बताउँछिन् ।

सगुन काफ्ले
पसल व्यवस्थापक,
कुमारवर्ती-५, नवलपरासी

सहकारीले पसल खोलेको धेरै भएको पनि छैन। मात्र दुई वर्षअघिसम्म यहाँका किसान जतिसुकै महँगो परे पनि, जान मन नलागे पनि व्यक्तिकै पसलमा जानुको विकल्प थिएन। न कुनै गुनासो गर्न पाइने न त आफूले चाहेअनुसारका सबै सामान सस्तो र स्तरीय नै पाइने। तेजकुमारी भन्छिन्- जब यो पसल खुल्यो, हामीलाई सजिलो हुने त छँदैछ, साथै यो जातको बीउ लेऊ, यो मल लेऊ भन्न पाइन्छ। उनीहरू सुन्छन् पनि किनकि यो पसल हामी सबैको हो।

उसै त खेतीपाती र पशुपालनमा ख्यातिप्राप्त यो ठाउँमा सहकारीले पसल राखेपछि तरकारी खेती गर्ने, खेतीपातीमा उन्नत प्रविधि अपनाउने तथा पशु र माछा पालन गर्नेको सङ्ख्या निकै बढेको जानकारी दिन्छन् यही सहकारीका जेटिए रुणसिंह महतो। बूढी नदी र पतवारी खोलाको पानीबाट राम्रो सिँचाइ हुने भएकाले पनि किसान झनै हौसिने वातावरण बनेको छ। यही कारण पछिल्लो समयमा कुमारवर्तीमा कृषि उत्पादन वृद्धि हुनुका साथै किसानको जीवनस्तर पनि निकै राम्रोसँग सुधारिएको अनुभव जोसुकैले गर्न सक्छन्।

दुई वर्षयता यस क्षेत्रमा परिवर्तन आउनुको सम्पूर्ण कारण सहकारीले खोलेको पसलै नभए पनि एउटा महत्वपूर्ण कारणचाहिँ पक्कै भएको दाबी पसल व्यवस्थापक काफ्लेको छ। विषादी, मल, बीउविजन, स्प्रे, ट्र्याङ्की, हजारी, बीउ जमाउने ट्रे, पन्जा, भ्याक्सिन, गोबर परीक्षण... के छैन यो पसलमा ? अब तत्काल माटो परीक्षण सेवा पनि सुरु गर्न लागेको र यसका लागि जेटिएहरूलाई तालिम पनि प्राप्त भइसकेको काफ्लेको भनाइ छ।

घर नजिक अरू यस्तै पसल भए पनि मल, बीउ, विषादी जस्ता सबै सामान यहीं (सहकारी) बाट लान्छु किनकि यहां विश्वसनीय लाग्छ। अर्को कुरा आफूलाई चाहिएका बेला बीउ पनि उधारो दिन्छन्, कसैसामु दांत डिच्याउनुपर्दैन। फेरि सहकारीमा जाने भनेपछि कोही न कोही साथी भइहाल्छन्, गफ गर्दै आयो, आफूजस्तै धेरै दिदीबहिनी पनि भेट हुन्छन्। केही भए पनि नयां कुरा थाहा हुन्छ। आफ्नो केही समस्या भए जेटिएसँग सोध्न पनि पाइन्छ। त्यसैले म त अन्त जान्न।

गामा महतो
कोल्हुवा-८, समूह नं. २२८

किसानको जीवनस्तर उकास्ने उद्देश्यले सहकारीमा उद्यम विकास कार्यक्रम लागु भएलगत्तै उसकै सहयोगमा खुलेको यो पसलले २ वर्षको बीचमा ३८ लाख ८ हजार १ सय ५४ रुपियाँको बिक्री गर्न सक्नु र यसमध्ये ३ लाख २८ हजार १ सय ६२ रुपियाँ नाफासमेत कमाउन सक्नुले पनि पसलको प्रभावकारिता पुष्टि हुन्छ। एकातिर उस्तै धेरै पसलबीच प्रतिस्पर्धा अर्कोतिर किसानकै हितका लागि खोलिएकाले धेरै नाफा राख्न पनि नमिल्ने अवस्थाबीच देखिएको पसलको फाइदालाई कम आँक्न नमिल्ने तेजकुमारी जस्ता किसानकै भनाइ छ।

कार्यक्रमले उपलब्ध गराएको सुरुमा ५ लाख र पुनः ५ लाख गरी १० लाखको लागतमा खोलिएको पसल चिटिक्क र सफासुग्घर छ। टन्न अर्थात् भरिभराउ सामग्रीले सुरुमै किसानको ध्यान आकर्षित गरिहाल्ने वातावरण पनि छ। पैसा भएपछि राम्रा र स्तरीय सामान ल्याउन सकिने रहेछ भन्ने काफ्ले थप्छन्- यहाँ राम्रा बीउ देखेर नै पहिले तरकारी नै नलगाउनेहरू पनि यतिबेला लगाउन थालेका छन्, सस्तो हैन, स्तरीय खोज्न थालेका छन्, विशेषता के हो भनेर खोजीनीति गर्न थालेका छन्, नयाँ बीउ के छ, कसरी रोप्ने भनेर म र हाम्रै जेटिएसँग सोध्न थालेका छन्।

किसानमा जाँगर पलाएसँगै जेटिए महतो र पसल व्यवस्थापक काफ्ले यति ब्यस्त हुन थालेका छन् कि मोबाइलको घन्टीसमेत उनीहरूकै जिज्ञासाले ब्यस्त रहने गर्छ धेरै समय। आउनेहरू पसलमै आएर सोध्छन्, नभ्याउनेहरू खेतैबाट जानकारी लिन्छन्। 'रोप्दा-रोप्दै, पानी लगाउँदा-लगाउँदै, विषादी हाल्दा-हाल्दै कुनै समस्या देखियो कि फोन गरिहाल्छन्, हामी पनि खुसी भएर जानेको कुरा बताइदिन्छौँ, आखिर हाम्रो कामै पनि त हो त्यो'- महतो र काफ्ले एकै स्वरमा भन्छन्।

कुमारवर्तीका किसानले सरकारी सेवा लिने कृषि सेवा केन्द्र कावासोतीमा छ जुन ठाउँ यो सहकारीदेखि करिब १२ किलोमिटर टाढा पर्छ। अर्कोतर्फ कोल्हुवा र नारायणीका किसानले यस्तो सेवा लिने सरकारी केन्द्र चोरमारामा छ जुन ठाउँ यी गाविसबाट १७-१८ किलोमिटर दूरीमा पर्छ। त्यसैले किसानका लागि यस्ता सुविधा लिने सहज ठाउँ सहकारी नै हुने गरेको छ। पशु बिमाको काम, ऋण लिने, बचत गर्ने, औषधि किन्ने, गोबर परीक्षण तथा सरकारी सेवा केन्द्रले उपलब्ध गराउने प्राविधिक सेवा/सल्लाह पनि यहीँ उपलब्ध हुने भएपछि सहकारी र यसको पसल अहिले सबै किसानको 'भरपर्दो साथी' बन्न सकेको हो।

बिमाको छहारी

पवित्रा र उनका श्रीमान् कुलानन्द भुसालले गाई पाल्न थालेको ८ वर्ष बित्यो । गाई पालनलाई व्यावसायिक रूप दिएको पनि ५ वर्ष नाघिसक्यो । यसबीचमा गाई बढाउँदै लगेर २८ वटा पुऱ्याएका छन् । विक्रम संवत् २०६७ मा तम्सरियाको नवदुर्गा सहकारीले आफ्नै गाउँमा दूध सङ्कलन डिपो राखेपछि गाई पालनमा हौसिएको यो दम्पती त्यसयता लगातार यही पेशामा रमाउँदै आएका छन् । यसैलाई मुख्य पेशा बनाएका छन् भने गाई पालनबाटै आफ्नो भविष्य सुनिश्चित हुने निष्कर्षसहित अघि बढिरहेका छन् ।

उनीहरू अढाइ वर्षदेखि दैनिक सय लिटर हाराहारीमा दूध बेच्छन् । अनि दैनिक ५ हजारको हाराहारीमा आम्दानी भित्र्याउँछन् । जसबाट ब्याङ्क ऋणको किस्ता तिर्छन् भने बाँकीबाट छोराछोरीको पढाइलेखाइमा खर्च गर्छन् र केही बचत पनि । 'दुःख त हुन्छ तर दुःखपछि प्राप्त हुने सुख पनि कम्ता आकर्षक छैन'- दुःख नगरी सुख हात लाग्दैन भन्ने राम्रोसँग बुझेकी पवित्रा गम्भीर विषयलाई हाँस्दै प्रस्तुत गर्छिन् ।

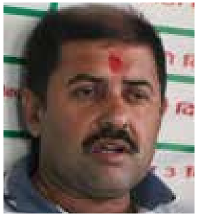
आफ्नै गाउँको साना किसान सहकारीको वन विन्डो सपबाट गाईलाई आवश्यक पर्ने औषधि, भिटामिन, क्याल्सियम जस्ता सामान ल्याउने उनी यही कारण पनि गाई पालन व्यवसायमा थोरै नै किन नहोस्, सहयोग पुगेको उल्लेख गर्छिन् । आफू पनि सेयर सदस्य भएकाले केही फाइदाको अंश आफ्नै घरमा समेत भित्रने बताउँदै उनी प्रश्न गर्छिन्- पहिलो कुरा त यहाँ मूल्य नै अन्तभन्दा कम छ, दोस्रो त्यही कम मूल्यको पनि केही अंश हामीले समेत नाफाका रूपमा पाउँछौं । यस्तो दोहोरो फाइदा छाडेर को जाओस् अन्त ?

पवित्रा भुसाल
कुमारवर्ती, नवलपरासी

'ब्याङ्कबाट ऋण लिएर यत्रा गाई पालिएको छ, मरे भने के गर्ने, डुबिन्छ कि क्या हो ?' जस्ता चिन्ताले बेलाबेलामा सताइरहन्थ्यो पवित्रालाई । तर पछिल्लो समय भने यो चिन्ताबाट मुक्त छिन् उनी । किनकि गाईलाई केही भइहाल्यो भने पनि अब उनले घाटा बेहोर्नुपर्दैन । कारण- उनले आफ्ना गाईको बिमा गराएकी छिन् । १२ वटाको गराइसकिन् भने अरूको पनि क्रमशः गराउँदैछिन् । 'सबै गाईको गराउँछु, एउटा पनि बाँकी राख्दिन्' भन्ने पवित्रा यसपछि ढुक्क हुन सकिने र कुनै चिन्ता बाँकी नरहने उद्घोष पनि गर्छिन्- आखिर पशु धन न हो, के विश्वास हुन्छ र ?

अहिले आफ्ना ५० हजार रुपियाँ मूल्याङ्कन भएका एउटा गाईको ६२५ रुपियाँ प्रिमियम तिर्छिन् उनी । ७५ प्रतिशत सरकारले नै बेहोर्ने भएकाले निकै थोरै पैसा तिर्दा पुग्छ । अझ दोस्रो, तेस्रो वर्ष पनि नवीकरण गरेमा यो रकम घट्दै जान्छ । यो सबै जानकारी राम्रोसँग पाएकी पवित्रा यही कारण पनि सबै गाईको बिमा गराउन आतुर भएकी हुन् । उनी भन्छिन्- म त यो वर्षमात्र हैन, पछिल्ला वर्षहरूमा पनि सबै गाईको बिमा गराइरहन्छु ।

यसरी गाईको बिमा गर्ने बुद्धि कहाँबाट आयो त ? पवित्राकै भनाइमा- सहकारीले आयोजना गर्ने कार्यक्रमहरूमा यसबारे जानकारी पाएकी थिएँ तर गराउने भन्दाभन्दै के नमिलेर के नमिलेर गराउन सकिएको थिएन । जब हालसालै सहकारीकै जेटिएले घरमै



यहाँको माटो र वातावरण कृषिका लागि एकदमै उपयुक्त छ । गाविसमा रहेको कृषि समितिका सदस्यहरू पनि एकदमै सक्रिय छन् । हामी सबै मिलेर कुमारवर्तीलाई 'अर्गानिक गाउँ' बनाउन खोजिरहेका छौं । यसका लागि साना किसान सहकारी, यसले दुई वर्षअघिमात्र सुरु गरेको पसल तथा सहकारीले नै उपलब्ध गराएको जेटिए आदिको महत्वपूर्ण भूमिका छ ।

विष्णुराज गौतम
गाविस प्रमुख, कुमारवर्ती

मैले अघिल्लो पुसमा कुमारवर्तीस्थित साना किसान सहकारीमार्फत् ५० हजार रूपियाँ ऋण लिएर एउटा गाई किनें । दुर्भाग्यवश उक्त गाई ५ महिनापछि मऱ्यो । तर बिमा गरेकाले ३० हजार रूपियाँ पाएँ । अहिले यही गाईको दूधबाट महिनाको साँढे नौ हजार आम्दानी गर्छु । सहकारीका जेटिएले बिमा नगराइदिएको भए म त डुब्ने पो रहेछु ।

कमला न्यौपाने
कुमारवर्ती, नवलपरासी

आएर गाईको बिमा गराउँदा हुने फाइदा प्रस्ट बुझाएर यसतर्फ उत्प्रेरित गरे, त्यसपछि भने नगराइरहनै सकिन ।

साना किसान सहकारीका जेटिएले नै साना किसान विकास ब्याङ्क बुटवल गएर सबै प्रक्रिया मिलाइदिने भएकाले पनि आफूहरूलाई बिमा गराउन कुनै झन्झट नभएको भनाइ पवित्राको छ । त्यसैले त यो गाउँमा पवित्राको मात्र हैन, बिमा गराइएका गाईको सङ्ख्या २०० नाघिसक्यो । पवित्रा जस्ता किसान आफ्ना पशुको बिमा गराउन कम्मर कसेर लागेपछि सहकारीका जेटिए रुणसिंह महतो पनि कम हौसिएका छैनन् । भन्छन्- यो त सुरुवातमात्र हो, हामी गाउँभरका सबै किसानका पशुको बिमा गराउने अभियानमा छौं, आखिर हाम्रो मुख्य काममध्येकै त हो यो पनि ।

कतिले बिमावापतको प्रिमियमलाई सित्तैं तिर्नुपरेको पनि ठान्ने गरेका छन् तर यो गाउँका किसानलाई पनि यो भ्रमबाट मुक्त गराएका छन् जेटिए महतोले । उनीहरू कुनै ठेगान नभएको आफ्नो पशु धनबाट हुने सम्भावित हानिबाट बच्न यो निकै उपयोगी भएकाले 'गर्नैपर्छ' भन्ने टुङ्गोमा पुगेका पाइन्छ । जसलाई पवित्राको यो भनाइले पनि पुष्टि गर्छ- ल आफ्नै पशु धनको सुरक्षाका लागि अपनाइएको व्यवस्था पनि कहीं सित्तैंमा हुन्छ र ? त्यो नबुझेको किसानले भन्ने कुरामात्र हो ।

यी हिम्मती महिला आफैं पनि सामाजिक उद्यमी महिला सहकारीकी अध्यक्ष हुन् । नगरस्तरीय कृषि सञ्जालको सहसचिव पनि हुन । वडा नागरिक मञ्चको उपाध्यक्ष पनि हाँकिसकेकी छिन् । दूध डेरीमा पनि ५ वर्ष जति काम गरेको अनुभव छ । त्यसैले त उनले उद्यमको महत्व बुझेकी छिन् । आफ्ना पशुलाई बिमा गराउनुको अर्थ प्रष्टै थाहा पाएकी छिन् । उनले कृषिको महत्व कति बुझेकी छन् भन्ने थाहा पाउन 'आफ्नो छोरालाई जेटिए पढाइरहेबाटै' पनि बुझ्न सकिन्छ ।

गरिवी विनाको न्यायपूर्ण समाज निर्माणको लक्ष्यसहित अक्सफामले विगत ३० बर्षदेखि नेपाली जनतालाई सहायता गर्दै आएको छ। हामी यस्तो समाजको निर्माण चाहान्छैं जहाँ सवै पुरूष तथा महिलाहरूले आफ्नो अधिकार र जिम्मेवारी सक्रिय नागरिकको रूपमा बहन गर्दै सम्मानित जीवन जिउन सकून्। हाल अक्सफामले नेपालमा दिगो विकास कार्यक्रम, मानवीय कार्यक्रम र सञ्चार, वकालत तथा अभियान कार्यक्रमलाई सञ्चालन गरिरहेको छ। विकाससँग सम्बन्धित गतिविधिहरू जनताका आवश्यकता अनुरूप हुनुपर्दछ। तिनीहरू दिगो तथा सवैभन्दा जोखिममा परेका वर्गहरूको अधिकार सशक्त बनाउने कुरामा लक्षित भई जनतालाई जीविकोपार्जनका अवसरहरू प्रदान गर्नमा लक्षित हुनुपर्दछ भन्ने कुरामा अक्सफाम विश्वास गर्दछ।

OXFAM

अक्सफाम नेपाल कार्यालय
जावलाखेल-२०, ललितपुर, नेपाल
टेलिफोन नं: +९७७ १ ५५४२८८१ फ्याक्स : +९७७ १ ५५२३१९७
Website: www.nepal.oxfam.org
www.facebook.com/OxfamInNepal | www.twitter.com/OxfamInNepal