

नेरुडे दर्पण

गरीखानेहरूको कथा र संस्थागत विषयहरू समेटिएको प्रकाशन



नेरुडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

(नेपाल राष्ट्र बैंकबाट 'घ' वर्गको इजाजतपत्र प्राप्त राष्ट्रिय स्तरको वित्तीय संस्था)

सञ्चालक समिति



डा. भेष प्रसाद घमला
अध्यक्ष



श्री मणि कुमार अर्ज्याल
सञ्चालक



श्री सुरेन्द्रराज भट्टराई
सञ्चालक



श्री सुधिर कुमार श्रेष्ठ
सञ्चालक



श्री सुलक्षणा तिमिलसिना
सञ्चालक



श्री बलराम बराल
सञ्चालक



प्रा.डा. बलराम पौडेल
स्वतन्त्र सञ्चालक

नेरूडे दर्पण

गरीखानेहरूको कथा र संस्थागत विषयहरू समेटिएको प्रकाशन

संयोजक :

श्री भोजराज बस्याल

सम्पादन मण्डल

श्री यज्ञप्रसाद शर्मा

श्री भागनारायण साहु

श्री ऋषि प्रसाद न्यौपाने

श्री दिनेश कटुवाल

श्री कृष्ण बहादुर खड्का

श्री सुमन थापा

श्री राजु श्रेष्ठ

प्रकाशक :

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

विराटनगर-३, मोरङ्ग

फोन : ०२१-४६४०३२, ४६५१०१

संस्करण

पौष २०८०

आवरण डिजाइन

मयुर डिजिटल प्रि. प्रेस, विराटनगर

मुद्रक :

पञ्चकन्या प्रिन्टर्स, विराटनगर-३

© सर्वाधिकार प्रकाशक

(यस पुस्तकको कुनै अंश वा पुरै पुरस्तक अनुमति बिना कुनै पनि माध्यमद्वारा पुनरुत्पादन वा फोटोकपी गर्न पाइनेछैन ।)

अध्यक्षको कलमबाट.....



ग्रामीण क्षेत्रमा बसोबास गर्ने मानिसहरूको आर्थिक विपन्नतालाई कम गर्न सरल कर्जाको माध्यमद्वारा स्थानीय स्रोत साधनहरूको अधिकतम प्रयोग गर्दै सीप र साधनको विकास गरी विपन्न वर्गलाई उत्पादनशील व्यवसायमा संलग्न गराउने उद्देश्य लिई लघुवित्तको अवधारणा ल्याइएको हो । बंगलादेशका अर्थशास्त्री प्रो.डा.मोहमद यूनसले व्यावहारिक प्रयोगमा ल्याएको ग्रामीण बैङ्कको मोडल गरिबी न्यूनीकरण, स्वरोजगारीको अभिवृद्धि तथा नागरिक सशक्तीकरणका लागि एउटा वरदान साबित भयो । जसलाई विश्वका धेरै राष्ट्रहरूले अवलम्बन गर्दै गए । अन्ततः नेपालले पनि लघुवित्त कार्यक्रम थालनी गर्‍यो । यसबाट निम्न वर्गको आर्थिक तथा सामाजिक उत्थानमा सकारात्मक परिणाम प्राप्त भएको छ ।

वास्तवमा, लघुवित्त कार्यक्रम विशेषतः गरिबी निवारण गर्न एक सशक्त उपायको रूपमा वर्तमान विश्वले अङ्गीकार गरेको कार्यक्रम हो । नेपालमा हाल ५७ वटा लघुवित्त वित्तीय संस्थाहरू रहेका छन् । साथसाथै लघुवित्त सेवा दिने विभिन्न संस्था तथा सहकारीहरूको संख्या पनि उल्लेखनीय छ । तर पनि ग्रामीण क्षेत्रमा बसोबास गर्ने अति विपन्न वर्गमा करिब ८० प्रतिशत कर्जा अनौपचारिक ऋणदाताहरू विशेषतः साहू, महाजन, व्यापारी र पूँजीपतिहरूबाट चर्को ब्याजदर र अव्यावहारिक सर्तमा आपूर्ति भइरहेको अवस्था छ । यो एउटा विडम्बना नै हो । यस अवस्थाको न्यूनीकरणका लागि पनि लघुवित्त कार्यक्रमहरूको प्रभावकारिता र गरिब वर्गसम्मको सरल पहुँचलाई प्राथमिकता दिनुपर्ने हुन्छ । लघुवित्तको आत्मनिर्भरता अति गरिबसम्म यसको पहुँचबाट मात्रै सम्भव छ । विशेष गरी नेपालमा लघुवित्त कार्यक्रमको सुरूवातसँगै गरिबी न्यूनीकरणमा लघुवित्तीय संस्थाहरूले महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गरेका छन् । लघुवित्त वित्तीय संस्थाहरूको सेवा मूलतः सामाजिक व्यवसायको रूपमा अगाडि बढाइएको छ । त्यसैले घरदैलोमा पुगेर यी संस्थाहरूले ग्राहकको जीविकोपार्जनका साथै उनीहरूलाई स्वावलम्बन, स्वरोजगारी तथा आत्मनिर्भरतातर्फ उन्मुख गराउने पावन उद्देश्यका साथ विभिन्न कार्यक्रमहरू सञ्चालन गरिरहेका छन् ।

राष्ट्रसंघको एक तथ्याङ्कले विश्वमा १ अर्ब ३० करोड मानिसहरू अझै गरिबीको रेखामुनि रहेको देखाएको छ । नेपालमा मात्र होइन, विश्वमै सामाजिक तथा आर्थिक हिसाबले उपेक्षित, विपन्न, शोषित, पीडित, उत्पीडित, निमुखा मानिसहरू अर्थात् गरिबीको रेखामुनि बाँच्न विवश मानिसहरूको संख्या निकै ठूलो रहेको अनुमान गर्न सकिन्छ । कोरोना महामारीपछि सो स्थिति थप भयावह भएको अवस्था छ । नेपालको

हकमा राष्ट्रिय योजना आयोगले गरिबी १७ दशमलव ७ प्रतिशत र बहुआयामिक गरिबी २८ दशमलव ६ प्रतिशत रहेको जनाएको थियो । जसलाई पन्ध्रौं योजनाले सन् २०३० सम्म ५ प्रतिशत र सन् २०४३ सम्म शून्यमा झार्ने लक्ष्य राखेको भए पनि बढ्ने क्रम जारी नै छ । गरिबी सापेक्ष हो यो घटी बढी भइरहन्छ तर बढिरहेको तथ्याङ्कहरू हेर्दा यो विश्वकै लागि गम्भीर चासो र चिन्ताको विषय हो भन्न सकिन्छ ।

नेपाल राष्ट्र बैंकको खुल्ला एवम् उदार बैङ्किङ्ग नीतिका कारण गाउँगाउँमा राष्ट्रिय तथा क्षेत्रीय स्तरमा विभिन्न वर्गका बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू स्थापना हुने क्रम तीव्र रूपमा भयो । जसको कारण वित्तीय क्षेत्रमा काम गर्ने बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको संख्यामा वृद्धि भयो । ग्रामीण बैङ्किङ्ग पद्धतिको प्रतिरूपका रूपमा विभिन्न संस्थाहरू सञ्चालनमा रहेका छन् । नेपालमा वि.सं. २०४९ देखि ग्रामीण विकास बैङ्कको माध्यमबाट पूर्वाञ्चल र सुदुर पश्चिमाञ्चलमा लघुवित्त कार्यक्रम सञ्चालन गरी लघुवित्तको सुरुवात गरिएको थियो । निजी क्षेत्रबाट गैरसरकारी संस्थाको रूपमा निर्धन तथा स्वालम्बनले समेत सोही अवधिबाट लघुवित्त सेवाहरू प्रदान गर्न सुरु गरेका थिए । यी संस्थाहरूको सिकाइबाट समेत अभिप्रेरित भई तत्पश्चात अन्य विभिन्न लघुवित्त संस्थाहरू क्रमशः सञ्चालन तथा कार्यान्वयनमा आएको पाइन्छ ।

यस प्रकाशनको मुख्य लक्ष्य भनेको संस्थाले स्थापनाकालदेखि हालसम्म सञ्चालन गरेका कार्यहरूबाट भएको सकारात्मक प्रभावहरूको अभिलेखीकरण हो । लघुवित्तमा आबद्ध ग्राहक सदस्यहरूको जीवन र जीविकामा भएको परिवर्तनलाई मध्यनजर गरी यो पुस्तक प्रकाशन गरिएको हो । यस प्रकाशनमा उल्लेखित गरीखानेहरूको कथा प्रतिनिधिमूलक कथा मात्रै हुन् । विभिन्न पेशा र व्यवसायमा रहेका यस लघुवित्तमा आबद्ध १ लाख ६० हजार भन्दा बढी सदस्यहरूको प्रतिनित्व यस पुस्तकले गर्ने हामीले विश्वास लिएका छौं । अलग अलग भूभाग, क्षेत्र र पाटाहरूमा रहेर प्रगति र उन्नतिका मार्गमा लागेका मेहनती हातहरूलाई सलाम छ । लघुवित्त कार्यक्रमको सुरुवातदेखि हालसम्मको यात्रामा लघुवित्त कार्यक्रमले ल्याएका विभिन्न समृद्धिका पाटाहरू, विज्ञहरूको विचार र संस्थामा लामो समय आबद्ध हुनु भएका व्यक्तित्वहरूको अभिलेखीकरण गर्ने जमर्को यस “नेरुडे दर्पण” मा गरिएको हो ।

गरिबी न्यूनीकरण तथा उच्चमशीलता विकासको क्षेत्रमा चासो राख्ने सबैलाई यस प्रकाशनले केही न केही यथार्थता जानकारी गराउने विश्वास लिएका छौं । “नेरुडेको प्रतिबद्धता वित्तीय साक्षरता र उच्चमशीलता” भन्ने नारालाई साकार बनाउन आहोरात्र खटिरहेका प्रतिबद्ध सहयोगी कर्मचारीहरू, कर्म र परिश्रममा विश्वास राख्ने सम्पूर्ण ग्राहक सदस्यहरू, पुस्तक निर्माणका लागि खटिने लेखक, सङ्कलक, सम्पादन मण्डलका साथीहरू तथा प्रकाशक सबैमा हार्दिक आभार प्रकट गर्दै कृतज्ञता व्यक्त गर्दछु ।

धन्यवाद ।

डा. भेष प्रसाद धमला

अध्यक्ष

नेरुडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

मन्तव्य



प्रत्येक मान्छेसँग बाँचनसक्ने सीप हुन्छ । त्यस सीपको कुशल प्रयोगको लागि आवश्यक पूँजीको पहुँचबाट वञ्चित हुँदा मानिस विपन्न हुनपुग्छ । यस सत्यलाई मध्यनजर गरेर गरिबी न्यूनीकरण तथा स्वरोजगारी सिर्जनाको लागि अगाडि बढ्दा वर्तमान विश्वले प्रभावकारी ठहर गरेको एउटा माध्यम हो लघुवित्त कार्यक्रम । यो एउटा साधन हो, आफैँमा साध्य होइन । लघुवित्त कार्यक्रमले विपन्न वर्गमा सरल कर्जा प्रवाह, बचत, बीमा, विप्रेषण लगायत सामूहिक विकासका कार्यक्रमको पहुँच गराउँछ । यस कार्यक्रममा समूहमार्फत सामूहिक जमानीमा सानो परिमाणको कर्जा प्रवाह, नियमित बचत, वित्तीय साक्षरता, छोटो अवधि र आवधिक साँवा ब्याज असुलीका तत्वहरू समाविष्ट हुन्छन् ।

लघुवित्तको आत्मनिर्भरता अति विपन्नसँग यसको पहुँचबाट मात्रै सम्भव छ । जति बढी यसको पहुँच लक्षित वर्गसम्म पुग्छ त्यति नै बढी यसको कर्जा अनुशासन, सदुपयोग र असुलीको सम्भावना रहन्छ । यसबाट कर्जाको वृद्धि हुने, लक्षित वर्गको आवश्यकता पूर्ति हुने, बचत वृद्धिको माध्यमबाट पूँजी निर्माण हुने, लघुबीमाको माध्यमबाट अपर्भट आइपर्ने दुःख आपतमा सुरक्षित बनाउँछ भने कर्जाबाट प्राप्त हुने प्रतिफलको हिस्साले कर्जा असुलीमा महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याउँछ । यसको प्रमुख लक्ष्य कर्जा अनुशासनबाट प्राप्त हुने प्रतिफल र लक्षित वर्गको जीवनयापनका लागि स्वरोजगारीको अवसर उपलब्ध हुनु नै हो । यसर्थ लघुकर्जा लक्षितवर्गको पहुँचभन्दा बाहिर परेको खण्डमा कर्जा अनुशासन, उपयोगिता र प्रतिफल शून्य बन्न जान्छ । परिणामस्वरूप विपन्न वर्गमा निराशा, विद्रोहको भावना बढ्ने हुन्छ । विशेषतः नेपालमा लघुवित्त कार्यक्रमको सुरूवातसँगसँगै गरिबी न्यूनीकरणमा लघुवित्तीय संस्थाहरूले महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गरेका छन् । लघुवित्त वित्तीय संस्थाहरूको सेवा तीन वटा उद्देश्यका साथ चलेको हुन्छ । सामाजिक उद्देश्य, वातावरणप्रतिको जवाफदेहिता र आर्थिक उद्देश्य । यी तीन उद्देश्यहरूलाई सन्तुलनमा राख्न नसक्दा हाल लघुवित्त संस्थाहरू बढी नाफामुखी अर्थात् आर्थिक उद्देश्यमा मात्र केन्द्रित भएको आरोप लाग्ने गरेको छ ।

प्रत्येक मानिसमा चेतना र गरिबीविरुद्ध लड्ने अठोट नभएसम्म उनीहरूलाई आवश्यकता र अभावले सधैं दास बनाइरहन्छ । गरिबी निवारणका लागि गरिबभिन्न अन्तर्निहित सीप, क्षमता, परिश्रम र ईच्छाहरूलाई साधन, स्रोत र अवसरसँग संयोजन गराउनु महत्वपूर्ण काम हो । गरिबका लागि उपयुक्त साधनको व्यवस्थापन गरी अवसर र स्वरोजगारी सिर्जना गर्नु नै गरिबी न्यूनीकरणको विकल्प हो । सर्वत्र

चासो र समस्याको मूल जरो रहेको गरिबी न्यूनीकरणका लागि विश्वमा विभिन्न मोडेलहरू र अनेकन प्रयासहरू भइरहेका छन् । श्रम र पूँजीको संयोजन नमिल्दा लक्षित वर्गका लागि ल्याइएका कतिपय कार्यक्रमहरू लक्षित वर्गको बुझाइ, गर्नेहरूको अवस्था, आवश्यकता र सम्भावनालाई बेवास्ता गर्दा पनि गरिबी न्यूनीकरणमा भन्ने जटिलता आएको देखिन्छ । गरिबी मानिसको नियति होइन । गरिबीलाई भाग्यसँग दाँजे मानसिकताले गरिबहरूलाई भन्ने गरिब बनाउन सहयोग पुऱ्याइरहेको छ ।

संयुक्त राष्ट्रसंघका अनुसार विश्वको भन्डै आधा जनसंख्या गरिबीमा बाँचिरहेको छ । जसमा एक अर्ब बालबालिकासहित प्रतिदिन दुई अमेरिकी डलरभन्दा कम आम्दानी गर्नेहरू पर्दछन् । गरिबीमा बाँच्नेहरूमध्ये ८ करोडभन्दा बढी मानिसहरू चरम गरिबीमा छन् । उनीहरूको उचित पोषण, स्वच्छ पिउने पानी र पर्याप्त स्वास्थ्य सेवाहरूमा पहुँच छैन । नेपालमा बहुआयामिक गरिबीको रेखामुनि कुल जनसंख्याको १७.७ प्रतिशत नागरिकहरू रहेका छन् । संयुक्त राष्ट्र संघीय विकास कार्यक्रम (युनएनडिपी) ले सार्वजनिक गरेको मल्टिडाइमेन्सन प्रोभर्टी इन्डेक्स (बहुआयामिक गरिबी सूचकाङ्क) अनुसार नेपालको कुल जनसंख्याको १७.७ प्रतिशत अर्थात् ५१ लाख ३७ हजार जनसंख्या गरिबीको रेखामुनि रहेको छ । यो एमपिआई तथ्याङ्क प्रत्येक पाँच वर्षमा निकाल्ने गरिन्छ । एमपिआईको प्रतिवेदन अनुसार सन् २०१६ मा नेपालको कुल जनसंख्याको २५.७ प्रतिशत गरिबीको रेखामुनि रहेका थिए । युनएनडिपीले गरेको अध्ययन अनुसार विश्वका १११ मुलुकमा अझै पनि १.२ अर्ब मानिसहरू बहुआयामिक गरिबीको रेखामुनि रहेका छन् । यो अध्ययन १११ मुलुकका ६.१ अर्ब जनसंख्यामा गरिएको थियो ।^२

नेपालमा मात्र होइन, विश्वमै सामाजिक तथा आर्थिक हिसाबले उपेक्षित, विपन्न, शोषित, पीडित, निमुखा मानिसहरू अर्थात् गरिबीको रेखामुनि बाँच्न विवश मानिसहरूको संख्या निकै ठूलो रहेको अनुमान सहजै गर्न सकिन्छ । कोरोना महामारीपछि सो स्थिति थप भयावह भएकोछ । गरिबी सापेक्ष हो, तर बढिरहेको तथ्याङ्कहरू हेर्दा यो विश्वकै लागि गम्भीर चासो र चिन्ताको विषय हो ।

यसै सिलसिलामा २०५० साल कार्तिक ३ मा नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) नामक संस्था स्थापना भई त्यसको माध्यमबाट समाजमा वृहत रूपले फैलिएको असमानता र विभेदपूर्ण पद्धतिबाट उपेक्षित हुन पुगेका महिलाहरूको जीवनस्तरलाई माथि उठाउन र महिला सशक्तीकरणका प्रयासहरू भए । त्यसै अनुरूप वि.सं. २०५३ मा सो संस्थाले सुनसरी जिल्लाको दक्षिणी क्षेत्र देवानगञ्जबाट लघुवित्त कार्यक्रम सुरुवात गरेको थियो । यस संस्थाले विपन्न वर्ग तथा समुदायको आर्थिक अवस्थामा सुधार ल्याउन उनीहरूलाई बैकिङ्ग पद्धतिमा आवद्ध गराउन आवश्यक ठानी लघुवित्त कार्यक्रमहरू शुरू गरेको थियो । त्यसरी सञ्चालन गरेका कार्यक्रमहरूमध्ये लघुवित्त कार्यक्रमले ठूलो आकार लिँदै गयो र गैरसरकारी संस्थाको रूपमा वित्तीय कारोबार सञ्चालन गर्दा दीर्घकालमा जोखिम हुने, कर्मचारीहरूको भविष्य समेत सुरक्षित नहुने भएकोले बढ्दै गइरहेको कारोबारको उचित व्यवस्थापन गर्नुपर्ने आवश्यकता महसुस भयो । विभिन्न क्षेत्रका बौद्धिक व्यक्तित्वहरूको साथमा एनआरडिएससी संस्थाको अगुवाइमा २०६३ साल फाल्गुण १० गते कम्पनी रजिष्टारको कार्यालयबाट नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड दर्ता भई २०६४ साल जेठ ९ गते नेपाल राष्ट्र बैंकबाट “घ” वर्गको लघुवित्त विकास बैंकको रूपमा कारोबार गर्ने इजाजत प्राप्त भयो । २०६४ जेठ १५ गते नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र र बैंक सञ्चालक समितिबीच कारोबार हस्तान्तरण सम्बन्धी सम्झौता भई २०६४ असार १ गतेबाट विधिवत् रूपमा

लघुवित्त वित्तीय संस्थाको रूपमा कारोबार शुरू भयो । साथै २०६६ फाल्गुण २ गते नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा सूचीकृत भई पब्लिक कम्पनीको रूपमा २०७५ जेठ ६ देखि नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडको नामबाट कारोबार गर्दै आएको छ ।

यस प्रकाशनको मुख्य उद्देश्य संस्थाले सञ्चालन गरेका कार्यहरूबाट भएको सकारात्मक प्रभावहरूको अभिलेखीकरण गर्नु हो । यस पुस्तकलाई तीन खण्डमा विभाजन गरिएको छ । पहिलो खण्डमा संस्थालाई स्थापनादेखि हालका दिनसम्म ल्याउनुहुने सञ्चालक, संस्थापक तथा वरिष्ठ कर्मचारीहरूको स्मरणात्मक तथा अन्य विचारहरूलाई समेटिएका लेखहरू समावेश गरिएको छ । दोस्रो खण्डमा यस संस्थामा आवद्ध ग्राहक सदस्यहरूको जीवन र जीविकामा आएको परिवर्तनलाई अभिलेखीकरण गरिएको छ । यस प्रकाशनमा उल्लेखित गरीखानेहरूको कथा प्रतिनिधि मात्रै हुन् । यस्ता सफलताका कथाहरू हजारौंका संख्यामा पाउन सकिन्छ । विभिन्न पेशा र व्यवसायमा आवद्ध १ लाख ६० हजार भन्दा बढी सदस्यहरूको प्रतिनिधित्व यस पुस्तकले गर्नेछ भन्ने विश्वास लिएका छौं । तेस्रो खण्ड अनुसूचीको रूपमा विभिन्न तथ्य, तथ्यांक, फोटोहरू समावेश गरिएको छ । यस पुस्तकमा समावेश अलग अलग भूभाग, क्षेत्र र पाटाहरूमा रहेर प्रगति र उन्नतिको मार्गमा लागेका मिहिनेती हातहरूलाई सलाम छ । यस प्रकाशनले आजको नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड र यसको मातृ संस्था नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रको काम, कारवाहीका पाटाहरूलाई सक्षिप्त रूपमा नै भए पनि चित्रण गर्ने उद्देश्यको साथ यसको नाम “नेरूडे दर्पण” राखिएको छ ।

यो पुस्तक गरिवी न्यूनीकरण तथा उद्यमशीलता विकासको क्षेत्रमा चासो राख्ने सबैका लागि रूचिकर हुने विश्वास लिइएको छ । यो पुस्तक प्रकाशन गर्न हौसला दिई आर्थिक व्यवस्था गर्ने सञ्चालक समितिप्रति हार्दिक धन्यवाद ज्ञापन गर्दछु । नेरूडेको प्रतिबद्धता, वित्तीय साक्षरता र उद्यमशीलता भन्ने नारालाई साकार बनाउन आहोरात्र खटिरहेका प्रतिबद्ध मिहिनेती कर्मचारीहरू, कर्म र परिश्रममा विश्वास राख्ने सम्पूर्ण ग्राहक सदस्यहरू, लेखक, संकलक, सम्पादक मण्डल, डिजाइनिङ तथा मुद्रण गर्ने पञ्चकन्या प्रिन्टर्स लगायत प्रत्यक्ष, अप्रत्यक्ष रूपमा सहयोग, हौसला प्रदान गर्ने सबैमा हार्दिक आभार व्यक्त गर्दछु ।

धन्यवाद ।

भोजराज बस्याल
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत
नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

विषयसूची

खण्ड- क : संस्थागत परिचय तथा लेखहरू

क्र.सं.	शिर्षक	लेखक/संकलक	पेज नं.
१.	नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडको सक्षिप्त परिचय	कृष्ण बहादुर खड्का	१-६
२.	संस्थापक प्रबन्ध सञ्चालकसँगको कुराकानी	राजू श्रेष्ठ	७-१२
३.	लघुवित्तको ईतिहास	सुरेन्द्रराज भट्टराई	१३-१६
४.	मेरो बुझाईमा लघुवित्त	सुधिरकुमार श्रेष्ठ	१७-२१
५.	नेरूडे लघुवित्त वित्तीयसंस्थाको व्यावसायिक गतिशीलता	प्रा.डा. बलराम पौडेल	२२-२६
६.	Role of microfinance in poverty reduction and women empowerment.	सुलक्षणा तिमिलसिना	२७-२८
७.	नेपालमा लघुवित्त: विगतदेखि वर्तमानसम्म	वेदराज आचार्य	२९-३२
८.	ग्राहकहरूको सफलता र सन्तुष्टिको आधार नै संस्थाको दिगोपना	भागनारायण साहु	३३-३८
९.	नेरूडेसँगको सहयात्रा	ऋषि प्रसाद न्यौपाने	३९-४०
१०.	नेरूडे: भोगाइ, सिकाइ, अनुभव र अनुभूति	दिनेश कट्टवाल	४१-४८

खण्ड- ख : गरीबानेहरूको कथा

क्र.सं.	शिर्षक	शाखा/उपशाखा	पेज नं.
१.	कर्जा सदुपयोगबाटै उन्नति (लिलादेवी महतो)	देवानगंज, सुनसरी	५१-५३
२.	नेरूडे मीनाको लागि भगवान (मीना घिमिरे खुलाल)	गौरादह, झापा	५४-५५
३.	उच्चमी मिराको सारथी, नेरूडे (मिरा जैसी)	दुम्कीवास, नवलपरासी	५६-५७
४.	एकरी महिला ट्याम्पो चालक सेमन्ता (सेमन्ता अर्याल)	बृधवारे, झापा	५८-६०
५.	बीस हजार कर्जाले सुधिएको जीवन (बविता कुमारी चौधरी)	ईटहरी, सुनसरी	६१-६२
६.	भारतीय चेली गुलसनको नेपालमा संघर्ष (गुलसन खातुन)	गोलागंज, बारा	६३-६४
७.	दमन्ता र दिनबन्धुको अनौठो खेती (दमन्ता निरौला)	विर्तामोड, झापा	६५-६७
८.	पढाइ रोकिए पनि पौरख रोकिएन (आसा कुमारी थारू)	विराटचौक, मोरङ	६८-६९
९.	भगवताको टेलर्स अरूको सिक्ने ठाउँ (भागवता रोक्का)	म्याङ्गलुङ्ग, तेह्रथुम	७०-७२
१०.	मूडा व्यवसायले गाउँ नै आत्मानिभर (पुष्पादेवी थापा)	धुलाबारी, झापा	७३-७५
११.	संघर्षपछिको सफलता (मैदान खवास)	बाहुनी, मोरङ	७६-७७
१२.	सुकुमवासी अनिता जग्गाधनी बनिन् (अनिता कुमारी देवी)	जितपुर, पर्सा	७८-८०
१३.	किस्ता कर्जाबाट परिवार नै उच्चमी (सरस्वती साह)	रोडशेष, मोरङ	८१-८२
१४.	सुँगुरपालनमा विदेशभन्दा बढी कमाइ (पर्वती धिमाल)	दमक, झापा	८३-८४
१५.	दुग्ध व्यवसायी बन्ने सपना (शिव कुमारी चौधरी)	बोदेवसाईन, सप्तरी	८५-८६
१६.	चटपटे बेचेर दुईतले घर (शान्ति कुमार मण्डल)	भिलभिले, झापा	८७-८९
१७.	आफूलाई आम्दानी अरूलाई रोजगारी (मायादेवी गौचन)	गौरादह, झापा	९०-९१
१८.	दुर्गादेवीको जीवन र संघर्ष (दुर्गादेवी चौधरी)	लहान, सिराहा	९२
१९.	उच्चमी चेलीलाई नेरूडेको साथ (प्रेमा दुलाल)	बरगाछी, मोरङ	९३-९४
२०.	मुनाको सफलताको आधार नेरूडे (मुना भण्डारी)	विराटचौक, मोरङ	९५-९६
२१.	पक्का घरमाथि टिनको छानो (लक्ष्मी कार्की)	फत्तेपुर, सप्तरी	९७-९८
२२.	भुम्काकी सीतालाई नेरूडे फलिफाप (सीतादेवी सरदार)	भुम्का, सुनसरी	९९-१०१
२३.	राधा- लक्ष्मीले बूटिकमा बाजीमारे (लक्ष्मी बराल राई)	धरान, सुनसरी	१०२-१०३
२४.	श्रीकान्ती र पारस १६ गतेको प्रतिक्षामा (श्रीकान्ती देवी साह)	बरियारपुर, बारा	१०४-१०५
२५.	बंगुर फर्म, पाँचलाख आम्दानी (विष्णुमाया लावती)	चन्द्रगढी, झापा	१०६-१०८
२६.	सय रूपैया नहुने रञ्जिता बनिन् फर्मवाली (रञ्जिता चौधरी)	शम्भुनाथ, सप्तरी	१०९-११०
२७.	पारोदेवीको जीवनमा लघुवित्त (पारोदेवी मेहता)	ईनरूवा, सुनसरी	१११-११३
२८.	बाँच्ने आधार सम्भरे गाईफर्ममा लागानी (लालोकुमारी चौधरी)	भुम्का, सुनसरी	११४-११५
२९.	तीन लाख कर्जा, १५ लाख अनुदान (मिना घिमिरे)	उर्लावारी, मोरङ	११६-११७
३०.	गरिवी छिचोलेर बनिन् उच्चमी (शोभादेवी साह)	समनपुर, रौतहट	११८-११९
३१.	व्यवसायमा लाग्दा विवाह छुट्यो (अनिताकुमारी भगत)	धरान, सुनसरी	१२०-१२१
३२.	ललिता र रमेशको मेहनती हात (ललिता कामत)	चिमडी, सुनसरी	१२२-१२५

३३.	‘घाँटी हेरेर कर्जा लिनु’ (देवी कुमारी राई)	चक्रघटी, सुनसरी	१२६-१२७
३४.	पशु पालेर फेरिएको जीवन (कल्पना ढकाल)	दमक, भापा	१२८-१२९
३५.	पैसा कमाए सामाजिक मर्यादा पनि बढ्ने (मोतीमाया दोङ्ग)	पिलुवा, बारा	१३०-१३१
३६.	फुसको छानो पक्की घरमा परिणत (फुल कुमारी धामी)	उर्लावारी, मोरङ्ग	१३२-१३३
३७.	पाँच वर्षको उमेरमा सुनिताले गरेको अठोट (सुनिता लामा)	हिले, धनकुटा	१३४-१३५
३८.	सुकुम्बासी पवनदेवीको आफ्नै घर (पवनदेवी मण्डल)	बर्दिवास, महोत्तरी	१३६-१३७
३९.	देवानगंजको नमूना कृषि फर्म (रन्जुकुमारी मेहता)	देवानगंज, सुनसरी	१३८-१३९
४०.	प्रमिलाको बस्त्रालय: दैनिक छ हजार कमाइ (प्रमिलादेवी राउत)	तारापट्टी, धनुषा	१४०-१४१
४१.	बीउ पूँजीबाटै उद्यामी (निरा राजवंशी)	बिर्तामोड, भापा	१४२-१४३
४२.	रिता र मोहनको भविष्य तरकारीमा (रिता देवी)	पुरैनिया, बारा	१४४-१४५
४३.	फर्निचर व्यवसायसँगै सुधिएको मनमायाको जीवन (मनमाया सुनार मुखिया)	बिराटचौक, मोरङ्ग	१४६-१४७
४४.	कोशीको बाढीविरुद्धको संघर्षको कथा (अनितादेवी महतो)	चिमडी, सुनसरी	१४८-१४९
४५.	रेनुदेवीको घरैमा गूल उद्योग (रेनुदेवी भगत)	रोडशेष, मोरङ्ग	१५०-१५१
४६.	‘हाम्रो जय गर्ने नेरूडेको पनि जय होस्’ (विभादेवी यादव)	बन्दिपुर, सिराहा	१५२-१५३
४७.	होटल व्यवसायमा रमाएका दम्पती (राजवती देवी ताजपुरीया)	सौठा, मोरङ्ग	१५४-१५५
४८.	रंजिता व्यपारी बनिन् (रंजिता देवी सुडी)	बेल्हा, सिराहा	१५६-१५७
४९.	बाखापालनले फेरिएको जीवन (मनिता राजवंशी)	रंगेली, मोरङ्ग	१५८-१५९
५०.	महिलाहरूबीच नेरूडे प्रिय हुनुको रहस्य (बविता राई)	दिक्तेल, खोटाङ्ग	१६०-१६१
५१.	छोरी नर्स छोरा विदेश (विमला थापा मगर)	चन्द्रगढी, भापा	१६२-१६३
५२.	प्रेम कुमारीको व्यवसाय प्रेम (प्रेम कुमारी खड्का)	उर्लावारी, मोरङ्ग	१६४-१६५
५३.	मिल चल्दा गाउँले खुशी (सुशिला चौधरी)	रंगेली, मोरङ्ग	१६६-१६७
५४.	विदेशबाट फर्किएर गाउँमै उद्यम (हेमकला लिम्बू)	भिलभिले, सुनसरी	१६८-१६९
५५.	खसी बेचेर डेढ विघा जग्गा (मञ्जुमाया तामाङ्ग)	गौरागंज, भापा	१७०-१७१
५६.	कर्जाले बदलिएको जीवन (सविता कुमारी सुवेदी शर्मा)	बिराटचौक, मोरङ्ग	१७२-१७३
५७.	गुरूङ्ग बस्तीमा ‘मीनी जू’ (पदमा थापा मगर)	धूलावारी, भापा	१७४-१७६
५८.	चिया पसलेबाट होटल व्यवसायी (नर्वदा बजगाई)	गौरादह, भापा	१७७-१७८
५९.	विश्वनाथले व्यवसायमा लागेर विदेश बिसिए (गीतादेवी साह)	पिपरा, धनुषा	१७९-१८०
६०.	फूलोकुमारीको अठोट : आफ्नै जमिनमा उद्योग (फूलोकुमारी मण्डल)	बरगाछी, मोरङ्ग	१८१-१८३
नेरूडेको विगतदेखि वर्तमान		सुमन थापा	१८४-१९०

खण्ड-ग : अनुसूचीहरू

क्र.सं.	शिर्षक	पेज नं.
१.	अनुसूची-१ : संस्थापक तथा सञ्चालक समितिको विवरण	१९३-१९५
२.	अनुसूची-२ : संस्थापक शेयरधनीहरूको विवरण	१९६
३.	अनुसूची-३ : हाल कार्यरत कर्मचारीहरूको विवरण	१९७-२०९
४.	अनुसूची ४ : संस्थाको हालसम्मका प्रगति विवरण	२१०-२१३
५.	अनुसूची ५ : संस्थागत प्रमाण-पत्रहरू	२१४-२१६
६.	अनुसूची ६ : संस्थाको विविध गतिविधि भल्कने तस्वीरहरू	२१७-२२४



खण्ड-क

संस्थागत परिचय तथा लेखहरू





“नेरूडेको प्रतिबद्धता, वित्तीय साक्षरता र उद्यमशीलता”

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

संक्षिप्त परिचय

१. पृष्ठभूमि :

वि.स.२०५० कार्तिक ३ गतेबाट सुरु भएको नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) नामक संस्थाले समाजमा वृहत रूपले फैलिएको असमानता र विभेदपूर्ण पद्धतिबाट उपेक्षित महिलाहरूको जीवनस्तर माथि उठाउने उद्देश्यले वि.सं.२०५३ देखि सुनसरी जिल्लाको देवानगञ्जबाट लघुवित्त कार्यक्रम सुरु गरेको थियो । यस संस्थाले विपन्न वर्ग तथा समुदायको आर्थिक अवस्थामा सुधार ल्याउन र उनीहरूलाई बैङ्किङ्ग पद्धतिमा आबद्ध गराउनका लागि यो कार्यक्रम सुरु गरेको हो । वित्तीय पहुँच नभएका महिलाहरूलाई सामूहिक जामानीमा बिना धितो कर्जा उपलब्ध गराउने निजी क्षेत्रको पूर्वाञ्चलकै पहिलो लघुवित्त वित्तीय संस्थाको रूपमा नेरूडेले काम गर्दै आइरहेको छ ।

२. नेरूडे स्थापना :

नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रले सञ्चालन गरेका कार्यक्रमहरूमध्ये लघुवित्त कार्यक्रमले ठूलो आकार लिँदै गयो । गैरसरकारी संस्थाले वित्तीय कारोबार सञ्चालन गर्दा दीर्घकालमा जोखिम हुन सक्ने, त्यस्तो अवस्थामा त्यसमा संलग्न कर्मचारीहरूको भविष्य समेत सुरक्षित नहुने भएकोले बढ्दै गइरहेको कारोबारको उचित व्यवस्थापन गर्नुपर्ने आवश्यकता महसुस गर्दै नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रको अगुवाइमा तत्कालीन विराटलक्ष्मी विकास बैंक (हाल प्राइम कमर्सियल बैंक) र विराटनगरका समाजसेवी तथा बौद्धिक व्यक्तित्वहरूको पहलमा वि.सं. २०६३ फाल्गुण १० गते कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालयबाट नेरूडे लघुवित्त विकास बैंकको रूपमा दर्ता भई वि.सं.२०६४ जेठ ९ गते नेपाल राष्ट्र बैंकबाट “घ” वर्गको लघुवित्त विकास बैंकको रूपमा कारोबार गर्ने इजाजत प्राप्त भयो । नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र र बैंक सञ्चालक समितिबीच वि.सं. २०६४ जेठ १५ गते कारोबार हस्तान्तरण सम्बन्धी सम्झौता भई २०६४ असार १ गतेबाट विधिवत् रूपमा लघुवित्त वित्तीय संस्थाको कारोबार शुरू भएको थियो । साथै २०६६ फाल्गुण २ गते नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा सूचीकृत भई पब्लिक कम्पनीको रूपमा कारोबार भई वि.सं.२०७५ जेठ ६ गतेदेखि नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडको नामबाट कारोबार गर्दै आएको छ ।

दूरदृष्टि (Vision) :

गरिबीको कुचक्रबाट मुक्तिका लागि नेपालका विपन्न परिवारलाई वित्तीय सेवाको माध्यमबाट उनीहरूको जीवनस्तर उकास्न लघुवित्त क्षेत्रमा नेतृत्वदायी सक्षम वित्तीय संस्थाको रूपमा यस संस्थालाई रूपान्तरण गर्ने ।

ध्येय (Mission) :

दीगो तरिकाले सामूहिक पहुँचमार्फत गरीब र अवसरबाट वञ्चित जनताको घरदैलोमा वित्तीय सेवा सुलभ तरिकाले पुर्याउनु नै यस संस्थाको ध्येय रहेको छ ।

लक्ष्य (Goal) :

ग्रामीण स्तरसम्म लघुवित्त सेवाको माध्यमले सेवाको अवसरबाट वञ्चित बढीभन्दा बढी ग्रामीण विपन्न वर्गलाई दीर्घकालसम्म वित्तीय सेवा प्रदान गर्दै सक्षम, गतिशील एवम् आत्मनिर्भर वित्तीय संस्थाको रूपमा विकास गर्नु नै यस संस्थाको लक्ष्य हो ।

उद्देश्यहरू (Objectives)

- लघुवित्त वित्तीय संस्थाका सामूहिक निक्षेपकर्ता तथा शेयरधनीको हक हितको संरक्षण र सम्बर्द्धन गर्दै लक्षित वर्गलाई गुणस्तरीय, भरपर्दो वित्तीय सेवा उपलब्ध गराउने ।
- कृषि, उद्योग, सेवा, व्यापार तथा अन्य व्यावसायिक रूपले सम्भावना देखिएका उत्पादनशील व्यवसायको स्थापना, विकास, विस्तार र क्षमता एवम् उत्पादकत्व वृद्धिका लागि आवश्यक वित्तीय साधन आन्तरिक तथा बाह्य स्रोतबाट जुटाई देशमा लघु उद्यम, व्यापारिक एवं कृषि क्षेत्रको विकासमा गतिशीलता ल्याउन सहयोग पुर्याउने ।
- उपलब्ध सीप, श्रम तथा पूँजीलाई उचित परिचालन गरी ग्रामीण तथा सहरी क्षेत्रमा उत्पादन एवं रोजगारीमूलक व्यवसायको स्थापना, सञ्चालन, विकास, विस्तार एवं प्रबर्द्धन गर्ने र सो कार्यको लागि आवश्यक वित्तीय साधन, प्राविधिक तथा व्यवस्थापकीय परामर्श सेवा, तालिम तथा प्रविधि उपलब्ध गराई गरिबी निवारणका लागि सक्रिय रूपमा संलग्न भई सहयोग पुर्याउने
- निरपेक्ष गरिबीको रेखामुनि रहेका समुदायलाई लक्षित गरी आयमूलक कार्यक्रमका लागि लघुवित्त सेवा उपलब्ध गराई उनीहरूलाई आर्थिक-सामाजिक रूपमा सवलीकरण गर्ने ।
- विपन्न तथा पिछडिएका महिलाहरूलाई समूहमा आबद्ध गरी लघुवित्त सेवा उपलब्ध गराउने ।

३. लक्षित वर्ग:

यस संस्थाले कार्यक्षेत्रभित्र उपयुक्त व्यवसाय सञ्चालन गर्ने उद्यमीहरू, आर्थिक उन्नति गर्न चाहने, उत्साह, जाँगर, क्षमता भएका इमानदार, विवेकशील, लगनशील, अनुशासित, मितव्ययी, दुरदर्शी तथा आर्थिक एवम् सामाजिक हैसियत समान भएका र मिलनसार नागरिकहरूलाई समावेश गर्नेछ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूसँगको पहुँचबाट वञ्चित जीविकोपार्जनका लागि विभिन्न सीप र क्षमता भएका गरीब तथा पिछडिएका वर्गलाई प्राथमिकताका साथ उनीहरूकै आवश्यकतामा बिना धितो तथा धितोको लघुवित्त कार्यक्रम सञ्चालन गरिएको छ । आम्दानीका हिसाबले न्यून आय भएका परिवारका सदस्यहरू यस वित्तीय संस्थाका लक्षित वर्ग हुनेछन् ।

४. विशेषताहरू :

- समूह प्रवेश उमेर १८ वर्ष पूरा गरी ६० वर्ष ननाघेको (अविवाहिन महिला ३५ वर्ष) नेपाली नागरिक हुनुपर्ने,
- नेपाल सरकारले तोकेको सीमाभित्रका आम्दानीको दृष्टिले न्यून आय हुने परिवारबाट समूहमा आवद्ध,
- अन्य बैंक, वित्तीय संस्था तथा सहकारी संस्थामा पहुँच नभएको,
- संस्थाको कार्यक्षेत्रभित्र स्थायी रूपले बसोबास गरेको,

५. कर्जा प्रवाह प्रकृया :

पहिलो पटक कर्जा लिने समूहको हकमा समूह मान्यता पश्चात पाक्षिक वा मासिक बैठकबाट समूहका पाँच जना सदस्यहरूमध्ये तीन जना सदस्यलाई सर्वप्रथम कर्जा दिने र उक्त कर्जा दिएको एक किस्तापछि अरू दुई जना सदस्यलाई नियमानुसार कर्जा लगानी गर्ने। तीन+दुईको हिसाबले एक किस्ताको अन्तरमा कर्जा प्रदान गरिनेछ। पाक्षिक वा मासिक बैठकमा कर्जा माग गर्ने समूह सदस्यहरूले आफ्नो समूहको अध्यक्षमार्फत केन्द्र प्रमुख समक्ष कर्जा प्रस्ताव पेश गर्नेछन्। कर्जा प्रस्ताव सबै केन्द्र सदस्यहरूको सामुन्नेमा आफूले माग गरेको कर्जा रकम र प्रयोजन खुलाएपछि सहमति अनुसार प्रस्तावमा दस्तखत गरिन्छ। त्यसमा शाखा/उपशाखा प्रमुखले सदस्यको चरित्र, क्षमता, पूँजी, अवस्था र धितोको अध्ययन गरी कर्जा समितिबाट स्वीकृत गरी कर्जा प्रवाह गरिन्छ। साथै, समूह बाहिरका व्यक्तिहरूलाई पनि नियमानुसार धितो कर्जा उपलब्ध गराइन्छ।

६. शेयर स्वामित्व :

यस वित्तीय संस्थाको अधिकृत पूँजी १ अर्ब, जारी पूँजी ७३ करोड २० लाख र चुक्ता पूँजी ७३ करोड २० लाख रूपैयाँ रहेको छ। यसमा संस्थापकतर्फ ५१% र सर्वसाधारणतर्फ ४९% शेयर स्वामित्व रहेको छ। संस्थाको मुख्य शेयर नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र, प्राइम कमर्सियल बैंक लगायतको रहेको छ।

७. संस्थाको स्रोत :

- शेयर पूँजी र रिटर्न अर्निङ
- सदस्यहरूको बचत
- बैंकहरू तथा वित्तीय संस्थाहरूबाट लिने कर्जा सापटी वित्तीय संस्थाको स्रोत रहेको छ।

८. लघुवित्त कार्यक्रम (कर्जा/बचत) :

यस वित्तीय संस्थाले सदस्य ग्राहकहरूको ईच्छा, आवश्यकता र सुविधालाई ध्यानमा राखी लघुवित्त सेवा तथा सामुदायिक विकास कार्यक्रमहरू सञ्चालन गर्दछ। विपन्न समुदायका नागरिकहरू जीविकोपार्जनका लागि हर समय व्यस्त भई कर्जा तथा बचतका लागि कार्यालयसम्म आउन नसक्ने भएकोले संस्थाका कर्मचारीहरू घरदैलोमा पुगेर पाक्षिक/मासिक रूपमा वित्तीय सेवाहरू प्रदान गरिन्छ। साथै कर्जाको नियमित सदुपयोग गर्ने, व्यवस्थित रूपमा अनुगमन गर्ने तथा अनिवार्य रूपमा नियमित बचत गर्न अभिप्रेरित गर्ने कार्य गरिन्छ। लघुवित्त कार्यक्रम अन्तरगत कर्जा तथा बचत, बीमा र मनिट्रान्सफर कार्यक्रमहरू रहेका छन्।

क) कर्जा कार्यक्रम :

(१) लघु कर्जा (बिना धितो)

कर्जाको प्रकार	लगानी रकम (रु.)	कर्जा अवधि
साधारण कर्जा	५ लाखसम्म	५ वर्षसम्म
पशु कर्जा	१ लाख २५ हजारसम्म	५ वर्षसम्म
व्यावसायिक कर्जा	७ लाखसम्म	५ वर्षसम्म
मौसमी कर्जा	५० हजारसम्म	१ वर्षसम्म
विशेष कर्जा	५० हजारसम्म	१.५ वर्षसम्म
सामाजिक कर्जा	२५ हजारसम्म	१ वर्षसम्म
घर घडेरी कर्जा	२ लाखसम्म	३ वर्षसम्म
नविकरणीय उर्जा कर्जा	४ लाखसम्म	३ वर्षसम्म
सक्षम उद्यमशील कर्जा	७ लाखसम्म	५ वर्षसम्म

(वार्षिक ब्याजदर १५% ले घट्टो दर र सेवा शुल्क १.५% लाग्नेछ ।)

(२) लघु कर्जा (धितो)

कर्जाको प्रकार	लगानी रकम (रु.)	भाखा अवधि
लघु व्यवसाय कर्जा	७ लाखसम्म	७ वर्षसम्म
शैक्षिक कर्जा	२ लाखसम्म	५ वर्षसम्म
घर घडेरी कर्जा	७ लाखसम्म	७ वर्षसम्म
वैदेशिक कर्जा	२ लाखसम्म	५ वर्षसम्म

(वार्षिक ब्याजदर १५% ले घट्टोदर र सेवा शुल्क १.५% लाग्नेछ ।)

(ख) बचत कार्यक्रम :

बचतको प्रकार	मासिक बचत रकम	ब्याजदर (दैनिक मौज्दातमा)	कैफियत
समृद्धि बचत	न्यूनतम रु. २०० माथि	८ %	दैनिक मौज्दातमा ब्याज खर्च व्यवस्था गरी त्रैमासिक ब्याज भुक्तानी
व्यक्तिगत बचत	न्यूनतम रु. १० माथि	७.५ %	
समूह बचत	मासिक रु. ३००	७.५ %	
समायोजन बचत		७.५ %	
केन्द्र कोष बचत		७.५ %	हाललाई यो बचत बन्द गरिएको
जीवन बचत	मासिक रु. ६० देखि १०००सम्म	८ वर्षमा ५०% र १३ वर्ष १००% थप गरी भुक्तानी दिने	

* शर्तहरू लागू हुनेछन् ।

(ग) ग्राहक सदस्यहरूको म्यादी जीवन बीमा :

सदस्यहरूलाई बचत तथा कर्जाको अतिरिक्त जोखिम व्यवस्थापनलाई ध्यानमा राखी म्यादी जीवन बीमा सेवाहरू प्रदान गर्ने व्यवस्था छ :

सम्भावित जोखिम	उपलब्ध गराउने बीमा सेवा	दर
ऋणीको कालगतिले मृत्यु भएमा	बीमांक रकमको १०० प्रतिशत	प्रति हजार कर्जाको रू. ४१९२
ऋणीको दुर्घटनाले मृत्यु भएमा	बीमांक रकमको १५० प्रतिशत	
ऋणी दुर्घटना भई पूर्ण स्थायी अशक्तता भएमा	बीमांक रकमको २५ प्रतिशत वा रू. २५,००० मध्ये जुन कम हुन्छ त्यो रकम ।	
संरक्षकको जुनसुकै कारणले मृत्यु भएमा	बीमांक रकमको २५ प्रतिशत वा रू. ५०,००० जुन कम हुन्छ त्यो रकम ।	
ऋणीको मृत्युमा किरिया खर्च	रू १०,०००/-	
संरक्षकको मृत्युमा किरिया खर्च	रू. १०,०००/-	

घ) ग्राहक संरक्षण कोष :

सम्भावित जोखिम	उपलब्ध गराउने सेवा
सदस्यको मृत्यु भएमा	रू. १० हजार
सदस्यको श्रीमानको मृत्यु भएमा	रू. १० हजार
घरमा आगलागी	रू. ५ हजार
दीर्घ विरामीलाई	रू. ३० हजार (अधिकतम्)
सुत्केरी भएमा	रू. २ हजार (दुई सन्तानसम्म)
सर्पको टोकाइ भएमा उपचार खर्च	रू. २ हजार
भूकम्प, बाढी पहिरो, हावाहुरीबाट क्षति भएमा	रू. ४ हजार
वित्तीय साक्षरता, अनौपचारिक शिक्षा	रू. १० हजार

ङ) पशुधन बीमा :

यस संस्था र निक्षेप तथा कर्जा सुरक्षण कोषबीच सम्झौता गरी यस वित्तीय संस्थाबाट दुग्ध उत्पादनको लागि कर्जा लिई खरिद गरिएको पशुधनको बीमा गर्ने व्यवस्था गरिएको छ । जसमा कर्जा रकमको २.५ प्रतिशत सदस्यले प्रिमियम तिर्नु पर्नेछ । सो पशुधनको मृत्यु भएमा कर्जा रकमको ९० प्रतिशत र अनुपातदक भएमा कर्जा रकमको ५० प्रतिशत क्षतिपूर्ति वापत रकम प्रदान गरिन्छ ।

च) मनि ट्रान्सफर/रेमिट्यान्स (विप्रेषण) सेवा :

संस्थाले विभिन्न मनि ट्रान्सफर सेवा प्रदायकहरूसँग सम्झौता गरी एजेन्टको रूपमा सेवा प्रदान गर्दै आएको छ । यस संस्थाको जुनसुकै शाखा-उपशाखा कार्यालयबाट वैदेशिक तथा आन्तरिक रूपमा रकम पठाउन र रकम प्राप्त गर्न सकिनेछ ।

छ) गैरवित्तीय सेवाहरू :

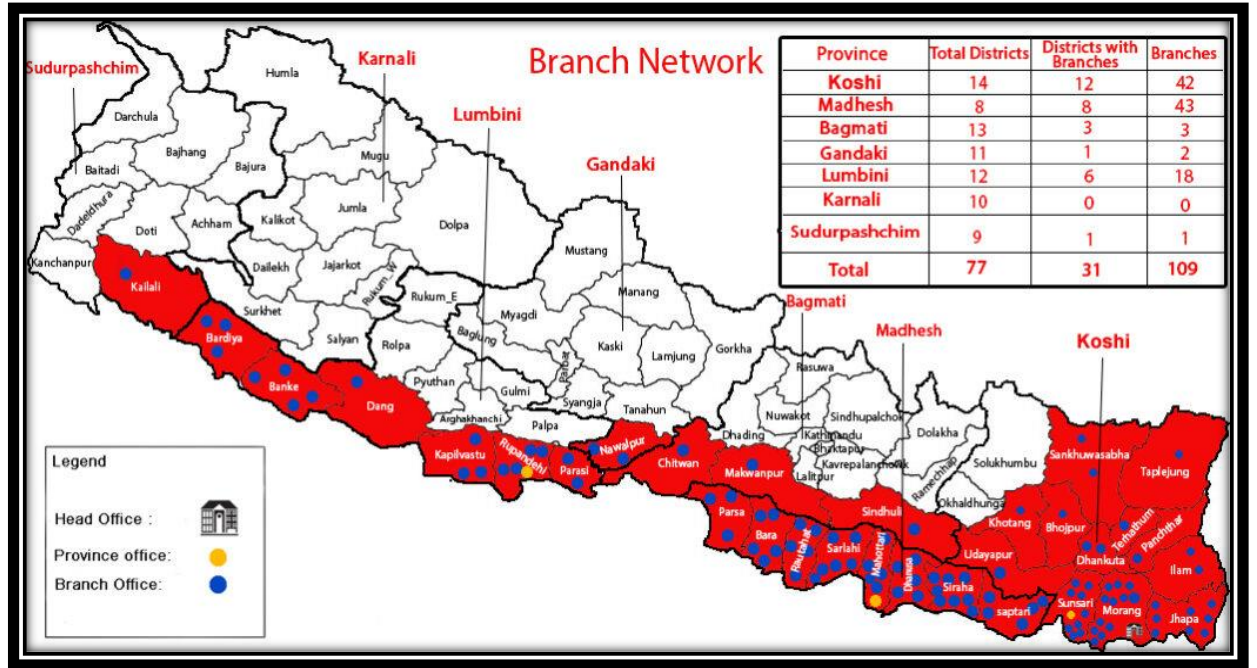
संस्थाले सदस्यहरूको आवश्यकता र चाहना पहिचान गरी आन्तरिक तथा बाह्य संघ/संस्थाहरूसँगको सहकार्यमा क्षमता अभिवृद्धिका विभिन्न सीपमूलक तालिम, वित्तीय साक्षरता, शिक्षा, स्वास्थ्य, मानवीय सहयोग, राहत वितरण तथा वातावरण संरक्षण लगायत सार्वजनिक हितका कार्यहरू गर्दै आइरहेको छ ।

अनुसूची :

विवरण	एकाइ	संख्या/रकम
कार्यक्रम सञ्चालन भएका जिल्ला	वटा	३१
शाखा/उपशाखा कार्यालय	वटा	१०९
प्रदेश कार्यालय	वटा	३
मनिटरिङ्ग युनिट	वटा	१०
कर्मचारी संख्या (ज्यालादारी र करार समेत)	जना	५८८
ग्राहक सदस्य	जना	१,६०,५१८
ऋण सदस्य	जना	९२,१७४
वचत	रकम	३,४५,३४,३९,०३३
लगानीमा रहिरहेको	रकम	१०,६३,७५,३५,७८२

(२०८० असोज मसान्त)

कार्यक्षेत्र नक्सा :-



संकलक : कृष्ण बहादुर खड्का
(विभागीय प्रमुख - योजना तथा उद्यम विकास व्यवस्थापन विभाग)

संस्थापक प्रबन्ध सञ्चालकसँगको कुराकानी

“विपन्न महिलाहरू लघुवित्तको प्राथमिकतामा हुन्छन्”: अर्ज्याल

वि.सं. २००४ फागुनमा सप्तरीको बैरवा (हाल कञ्चनरूप न.पा.) मा जन्मनुभएका श्री मणिकुमार अर्ज्यालको बाल्यकाल विराटनगरको बखरीमा बित्यो । उहाँले विराटनगरको आदर्श विद्यालयबाट एस.एल.सी. गरी महेन्द्र मोरङ आदर्श बहुमुखी क्याम्पसबाट स्नातकसम्मको अध्ययन गर्नुभयो । वि.सं. २०२३ देखि २०४८सम्म नेपालकै जेठो बैंक नेपाल बैंक लिमिटेडको २५ वर्षको कार्य अनुभव लिनुभएका अर्ज्यालले नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडका संस्थापक प्रबन्ध सञ्चालकको हैसियतले १४ वर्षसम्म संस्थाको व्यावसायिक नेतृत्व सम्हाल्नु भयो ।



श्री मणि कुमार अर्ज्याल

समाजमा वित्तीय स्रोतबाट वञ्चित महिलाहरू जहिल्यै गरिबीको चपेटामा परेर अरूको सेवामा जीवन बिताउनु परिरहेको तीतो यथार्थ छ । गरिबीको चपेटालाई मध्यनजर गर्दै अरूको सेवामा जीवन बिताउने तिनै विपन्नहरूको उन्नति र महिला सशक्तीकरण कसरी गर्न सकिएला भनेर जागिरमा हुँदादेखि नै चिन्ता गर्नु हुन्थ्यो । ग्रामीण क्षेत्रको विकास नभई देशको उन्नति र समृद्धि संभव छैन भन्ने उहाँ नेपाल बैंक लिमिटेडबाट स्वैच्छिक अवकाश लिएपछि उहाँलाई ग्रामीण क्षेत्रका विपन्नका लागि केही गर्ने ईच्छा जाग्यो ।

आर्थिक रूपमा विपन्न सुनसरी जिल्लाको दक्षिणी भेगका महिलाहरूका लागि सशक्तीकरणका कार्यक्रमहरू सञ्चालन गर्न नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र स्थापना गरियो । आर्थिक कारोबारले व्यापकता लिनै गएपछि नेरूडे लघुवित्त विकास बैंकको स्थापना भयो । उक्त संस्था हाल नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि. भएको छ । नेरूडे लघुवित्त निजीक्षेत्रबाट सञ्चालित पूर्वाञ्चालको पहिलो लघुवित्त संस्था हो । नेरूडेका सञ्चालक समितिका सदस्य तथा संस्थापक प्रबन्ध सञ्चालक श्री मणि कुमार अर्ज्यालसँग यसै सन्दर्भमा राजु श्रेष्ठले गरेको कुराकानीको सारांश :

संस्था स्थापनाको परिकल्पना कसरी भयो ?

आफ्नो २५ वर्षे बैकिङ्ग क्षेत्रको जागिरे जिवनमा सधैं बैकिङ्ग क्षेत्रमा सम्पन्न वर्गहरूको मात्रै पहुँच हुने भएकोले कसरी गरिब तथा विपन्न वर्गहरूलाई सम्पन्न बनाउने र बैकिङ्ग क्षेत्रमा ल्याउने भन्ने कुरा मनमा खेलिरन्थ्यो । म र मेरी श्रीमती दुवैले नेपाल बैंकबाट स्वैच्छिक अवकाश लिएपछि विपन्नहरूका लागि बैकिङ्ग सेवामा पहुँच पुऱ्याउन महिला सशक्तीकरण कार्यक्रमहरू र ग्रामीण बैकिङ्ग पद्धतिलाई प्रयोग गर्ने कार्यक्रमहरू सुरू भए । विश्व लघुवित्तको इतिहासमा बंगलादेशको मोडल सर्वाधिक सफल मानिन्छ । त्यसका प्रयोक्ता प्रो.डा.मोहम्मद युनुस नोबेल शान्ति पुरस्कारबाट समेत सम्मानित हुनुहुन्छ । मो. युनुसको मोडल अहिले संसारभर प्रचलनमा छ । बैङ्किङ्ग पहुँचभन्दा टाढाका जनतालाई सामूहिक जमानीमा जीविकोपार्जनको लागि सा-सानो ऋण सुविधा दिएर आर्थिक क्रियाकलापमा सहभागी गराउँदै बचत गर्ने बानी बसाउनु लघुवित्त अवधारणाको उद्देश्य हो । यसको प्रयोग गर्नका लागि नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) बाट थालनी भएको थियो । कारोबारहरूको बढोतरीसँगै नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड स्थापना भई सञ्चालनमा आयो ।

नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) स्थापना गर्दा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि.सम्मको यात्रा तय गरिएला भनेर सोच्नुभएको थियो ?

वि.सं. २०५० कार्तिक ३ मा नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) नामक संस्था स्थापना गरी समाजमा बृहत रूपले फैलिएको असमानता र विभेदपूर्ण पद्धतिबाट उपेक्षित महिलाहरूको जीवनस्तरलाई माथि उठाउने लगायतका उद्देश्यबाट महिला सशक्तीकरणका प्रयासहरू भए । पूर्वाञ्चलमा निजी क्षेत्रबाट हामीले सुरू गरेको केन्द्रले लघुवित्तीय कार्यक्रमको सुरूवात गरेको छ । वि.सं. २०५३ मा सुनसरी जिल्लाको दक्षिणी क्षेत्र देवानगञ्जबाट लघुवित्त कार्यक्रम सुरूवात गरेको थियो । यस संस्थाले विपन्न वर्ग तथा समुदायको आर्थिक अवस्थामा सुधार ल्याउन उनीहरूलाई बैकिङ्ग प्रणालीमा आबद्ध गराउन ग्रामीण बैकिङ्ग अवधारणा अनुसार लघुवित्त कार्यक्रमहरू शुरू गरिएको हो । त्यसरी सञ्चालित कार्यक्रमहरूमध्ये लघुवित्त कार्यक्रमले आकार लिनै गयो । बढ्दै गएको कारोबारको उचित व्यवस्थापन गर्ने आवश्यकता महसुस गरी विभिन्न क्षेत्रका बौद्धिक व्यक्तिहरूको नेतृत्वमा २०६३ साल फाल्गुण १० गते कम्पनी रजिष्ट्रारको

कार्यालयबाट नेरूडे लघुवित्त विकास बैंक दर्ता भई २०६४ साल जेठ ९ गते नेपाल राष्ट्र बैंकबाट “घ” वर्गको लघुवित्त विकास बैंकको इजाजत प्राप्त भयो । २०६४ जेठ १५ गते नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र र बैंक सञ्चालक समितिबीच कारोबार हस्तान्तरण सम्बन्धी सम्झौता भई २०६४ असार १ गतेबाट विधिवत् रूपमा लघुवित्त वित्तीय संस्थाको कारोबार सुरु भयो ।

गैरसरकारी संस्थाबाट नेरूडे बैंकमा रूपान्तरण गर्नुपर्ने कारण के थियो ?

सुरूका दिनमा नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) ले सञ्चालन गरेका सशक्तीकरण र लघुवित्त कार्यक्रमले सफलता पाउँदै गयो । गैरसरकारी संस्थाको रूपमा वित्तीय कारोबार गरिरहँदा दीर्घकालमा जोखिम हुने, संलग्न कर्मचारीको भविष्यसमेत सुरक्षित नहुने सम्भावना भएकोले आर्थिक कारोबारको उचित व्यवस्थापनका लागि नेपाल राष्ट्र बैंकको नीति बमोजिम लघुवित्त बैंक सञ्चालन गर्नुपर्ने आवश्यकता महसुस गरेर बैंकमा रूपान्तरण गरिएको हो । बैंक स्थापनाका लागि नेपाल राष्ट्र बैंकबाट त्यसबेलाको लघु वित्तीय मध्यस्थता ऐनले लघुवित्त कारोबारको स्वीकृति दिने भयो । त्यसबेला गैरसरकारी संस्था र लघुवित्त दुबैले लघुवित्त कारोबार गर्ने कि भन्ने चर्चा पनि चल्यो । तर कर्मचारी र सञ्चालकहरू नै विभाजन हुने सम्भावना रहेकोले लघुवित्त कार्यक्रमहरू बैंकमार्फत नै सञ्चालन गर्ने तथा संस्थाका सम्पूर्ण कर्मचारीलाई खाईपाई आएको सुविधा नघट्ने गरी बैंक सञ्चालन गर्ने निर्णय भयो ।

हाल संस्थाले के कस्ता कामहरू गरिरहेको छ ?

वि.सं. २०६६ फाल्गुण २ गतेदेखि नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा सूचीकृत भई पब्लिक कम्पनीको रूपमा २०७५ जेठ ६ गतेदेखि नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडको नामबाट लघुवित्त कारोबार सञ्चालन गर्दै आएको हो । यसरी संस्थाले हालसम्मको यात्रामा विभिन्न आरोहअवरोह पार गर्दै आजको दिनसम्म आई पुग्दा सफलता सँगसँगै विभिन्न चुनौतीहरूको सामना गर्दै अनवरत रूपमा आफ्नो उद्देश्य प्राप्तमा क्रियाशील छ । विद्यमान नियम, कानून, निर्देशन अनुसारको कार्य सञ्चालन गर्दै आइरहेको छ । हाल संस्थाले नेपाल राष्ट्र बैंकको नीति अनुसार नै मर्जर (एक अर्कामा गाभिने) कार्यक्रम अघि बढाइरहेको छ ।

वास्तवमा लघुवित्त कार्यक्रम के हो ? यसको प्राथमिकतामा कस्ता व्यक्तिहरू पर्दछन् ?

लघुवित्त संस्था नेपाल राष्ट्र बैंकबाट ‘घ’ वर्गको वित्तीय संस्थाको रूपमा काम गर्न अनुमति पाएको संस्था हो । यस्ता संस्थाहरूको राष्ट्र बैंकले नै नियमन गर्छ । दूरदराज, गाउँघरमा बसेका विपन्न वर्गका नागरिकलाई उद्यमशील बनाउनका लागि लघुवित्तको परिकल्पना गरिएको हो । लघुवित्त संस्थाले ग्रामीण भेगका गाउँगाउँमा पुगेर आम नागरिकलाई वित्तीय सेवा प्रदान गरिरहेका छन् । नेपालमा जति पनि

लघुवित्तहरूले विशेष गरेर विपन्न महिलाहरूलाई जिविकोपार्जनका लागि कार्यक्रमहरू चलाइरहेका छन्, त्यो नै लघुवित्त कार्यक्रम हो । गरिब, विपन्न र विकट क्षेत्रका नेपाली नागरिकहरू लघुवित्तको सदस्य बन्नसक्छन् । लघुवित्तमा सामान्यतया महिलाहरू नै सदस्य हुन्छन् । उद्यमी बन्न चाहाने विपन्न परिवारका महिलाहरू सदस्य बन्नुहुन्छ । केही स्वरोजगारमूलक काम गर्न चाहनेहरू खासगरी विपन्न महिलाहरू लघुवित्तको प्राथमिकतामा हुन्छन् ।

लघुवित्त कार्यक्रममा कस्ता कारोबारहरू हुन्छन् ?

गरिबी निवारणका लागि अगाडि बढ्दा वर्तमान विश्वले प्रभावकारी ठहर गरेको नमूना हो लघुवित्त कार्यक्रम । लघुवित्त कार्यक्रमले विपन्न वर्गमा सरल कर्जा प्रवाह, बचत, बीमा र अन्य सामुदायिक विकासका कार्यक्रमको पहुँच गराउँछ । यस कार्यक्रममा समूहमार्फत सामूहिक जमानीमा सानो परिमाणको कर्जा प्रवाह, नियमित बचत, वित्तीय साक्षरता, समूह परिचालन र आवधिक साँवा ब्याज असुलीका तत्वहरू समाविष्ट हुन्छन् । यसका अलावा सामाजिक व्यावसायिक कार्यहरू, वित्तीय साक्षरता, क्षमता अभिवृद्धिसम्बन्धी तालिमहरू समेत प्रदान गरिन्छ ।

लघुवित्त संस्थामा सर्वसाधारण कसरी आबद्ध हुन्छन् ?

लघुवित्तले आफ्ना ग्राहक सदस्यलाई वित्तीय सेवा प्रदान गर्छन् । लघुवित्तको सदस्य बन्ने प्रक्रिया अन्य बैंकहरूको भन्दा केही फरक हुन्छ । सामान्यतया लघु वित्तकर्मीले गाउँघरमा पुगेर लघुवित्त संस्थाको आवश्यकता छ वा छैन, त्यहाँका नागरिकहरू लघुवित्तमा जोडिन चाहन्छन्, कि चाहँदैन भन्ने विषयमा सर्भेक्षण गर्छन् । सम्भावित मान्छेहरूलाई उपस्थित गराएर छलफल गर्छन् । उहाँहरूका लागि लघुवित्त संस्थाले अन्तक्रिया आयोजना गर्छ । लघुवित्त के हो, यसले कस्ता सुविधा दिन्छन्, कसरी बचत गर्न सकिन्छ, आवश्यकता अनुसार ऋण लिने प्रक्रियाहरू लगायत सबै सेवा सुविधाका बारेमा बुझाइन्छ । त्यसपछि लक्षित वर्गलाई समूह बनाउन अनुरोध गरिन्छ । त्यसरी समूहमा बस्नेहरूलाई लघुवित्तको सदस्यता दिई आबद्ध गराइन्छ ।

लघुवित्तीय संस्थाहरूले महिलालाई नै सदस्य बनाउनुको खास कारणचाहिँ के हो ?

महिलाहरू आर्थिक रूपमा सशक्त भएमा त्यसको प्रभाव बालबच्चामा पर्ने भएकोले महिलाहरूलाई प्राथमिकता दिन्छ । तथापि कर्जा रकम परिचालनमा घरपरिवारका सदस्यहरू सबैको सहभागिता हुने अपेक्षा हुन्छ । नेपालमा मात्रै होइन, विश्वका अन्य देशहरूमा पनि लघुवित्तका धेरै ग्राहक सदस्यहरू महिला नै हुन्छन् । नेपालमा केही संस्थाहरूले पुरुषहरूलाई पनि सदस्य बनाएका उदाहरण छन् । तर अधिकांश महिला दिदीबहिनीहरू नै सदस्य रहनुभएको छ । ग्रामीण क्षेत्रका धेरै महिलाहरू जागिर नखाने,

ठूला व्यवसायहरू पनि नगर्ने र घरकै काम गर्ने, परम्परागत खेती किसानी गरिरहेका हुन्छन् । उहाँहरू पनि आर्थिक रूपमा बलियो हुनुपर्छ, उद्यमशील हुनुपर्छ र महिलाहरूलाई सशक्तीकरण गराउने उद्देश्यले सदस्यता दिइन्छ । तुलनात्मक रूपमा महिलाहरू आर्थिक कारोबारमा इमान्दार हुन्छन् । आर्थिक रूपमा सवल बनाउनका लागि अन्तर्राष्ट्रियस्तरमा पनि महिलाहरू नै धेरै सदस्य हुनुहुन्छ । नेपालमा पनि लघुवित्तको कुल सदस्यहरूमा ९० प्रतिशतभन्दा बढी महिलाहरू हुनुहुन्छ ।

लघुवित्तहरूले दिने सेवा धेरै महँगो हुन्छ भन्ने गुनासाहरू आएका छन्, खास कुरा के हो ?

लघुवित्तहरूले गाउँघरमै पुगरे सेवा प्रदान गरिरहेको अवस्था छ । धेरै सहज र सरल तरिकाबाट विपन्न महिला दिदी बहिनीहरूलाई उद्यमशील बनाउन, आर्थिक रूपमा सवल बनाउन लघुवित्तहरूले काम गरिरहेका छन् । लघुवित्तको सेवा हेर्ने हो भने, लघुवित्तले लिने ब्याज महँगो छैन । काँही कतै लघुवित्तले महँगो ब्याज लियो भन्ने गुनासोहरू आउने गर्दछन्, तर अहिले त्यस्तो अवस्था छैन । हालको अवस्थामा सबै प्रकारको कर्जामा १५ प्रतिशका दरले ब्याज लिइरहेका छन् । त्यो नेपाल राष्ट्र बैंकले निर्धारण गरेको ब्याजदर हो । लघुवित्तहरूले नियम विपरीत कुनै कामकारवाही गर्दैनन् । कहीं कतै कसैले गरेको छ भने राष्ट्र बैंकले तुरुन्तै कारवाही गर्न सक्छ । लघुवित्तको स-सानो कर्जा इमानदारितापूर्वक परिचालन गर्दा छिटो-छरितो रूपमा पूँजी परिचालन भई तुलनात्मक रूपमा उच्च प्रतिफल प्राप्त हुने, संस्थाले स-सानो कर्जा सधनरूपमा अनुगमन गर्नुपर्ने हुँदा संसारकै लघुवित्तको ब्याजदर महँगो हुने गर्दछ । तर नेपालमा लघुवित्तको ब्याजदरलाई नेपाल राष्ट्र बैंकले नै नियमन, नियन्त्रण गरेको हुन्छ ।

बैंक, लघुवित्त र सहकारी संस्थाबीच के फरक छ ?

नेपाल राष्ट्र बैंकले वित्तीय संस्थाहरूको नियमित नियमन तथा सुपरीवेक्षण गर्दछ । वित्तीय संस्थालाई चार वर्गमा विभाजन गरेको छ । वाणिज्य बैंकहरूलाई 'क' वर्ग, विकास बैंकहरूलाई 'ख' वर्ग, वित्त कम्पनीहरूलाई 'ग' वर्ग र लघुवित्त वित्तीय संस्थाहरूलाई 'घ' वर्गमा राखिएको छ । चार वर्गका मध्ये 'घ' वर्गका संस्थाहरूले गाउँगाउँमा शाखा खोलेर विपन्न वर्गको बचत स्वीकार गर्ने र ऋण लगानी गर्ने गरेका छन् ।

नेपाल राष्ट्र बैंकबाट इजाजत लिई राष्ट्र बैंककै निर्देशन, नियमन र सुपरिवेक्षणमा लघुवित्त संस्थाहरू सञ्चालन हुन्छन् । कुनै परियोजना नै धितो राखेर वा सामूहिक धितो राखेर लघुवित्त संस्थाहरूले सीमान्त वर्गका मानिसलाई कर्जा प्रवाह गर्दछन् । हाल नेपाल राष्ट्र बैंकले सात लाख रूपैयाँसम्म बिना धितो र धितोमा कर्जा प्रवाह गर्न पाउने व्यवस्था गरेको छ । विशेष गरी विकास बैंक र वित्तीय कम्पनीहरूले आफ्नो कर्जाको पाँच प्रतिशतसम्म कर्जा विपन्न वर्गमा प्रवाह गर्नुपर्ने व्यवस्था छ, जुन कर्जा लघुवित्त संस्थामार्फत् पनि दिन सक्छन् । लघुवित्त संस्थाहरूको मुख्य आर्थिक स्रोत बैंकहरूबाट पाउने सापटी हो

। सहकारी संस्थाहरू सहकारी विभागबाट नियमन र सुपरिवेक्षण हुने र सबै क्रियाकलाप सहकारी ऐनमा आधारित हुन्छन् । त्यसबाहेक सहकारीहरूलाई नयाँ व्यवस्था अनुसार प्रदेश र स्थानीय सरकारले पनि नियमन गर्छन् । सहकारी संस्थाहरूले राष्ट्र बैंकबाट इजाजत लिनु पर्दैन । तिनीहरू राष्ट्र बैंकको नियमनभित्र पर्दैनन् । सहकारी संस्थाहरूको मुख्य आर्थिक स्रोत सामूहिक बचतबाट सङ्कलित रकम हो । उनीहरूले सदस्यहरूबाट बचत सङ्कलन गरी कर्जा प्रवाह गर्छन् । सहकारीहरूले कुनै अरू संस्थाबाट ऋण लिनुभन्दा आपसी बचतबाट सङ्कलित रकम समूहका अरू सदस्यलाई आवश्यक पर्दा सहयोग गर्छन् । सहकारीहरू ठूलो क्षेत्रमा होइन निश्चित ठाउँ र निश्चित उत्पादनमा काम गर्छन् ।



- राजु श्रेष्ठ

लेखापाल - आन्तरिक लेखापरीक्षण विभाग

तथा

सोसल विजनेस फोकल पर्सन-योजना तथा उद्यम विकास व्यवस्थापन विभाग

सुरेन्द्रराज भट्टराई



लघुवित्तको इतिहास

वि.सं. २०८० असोज १२ गतेसम्मको तथ्याङ्क अनुसार नेपालको कुल जनसंख्या ३,०९,८०,८७७ जना रहेका छन् । जसमध्ये १२.१ प्रतिशत जनता सहरमा र ८७.९ प्रतिशत जनता ग्रामीण क्षेत्रमा बसोबास गर्दछन् । वि.सं. २०७८ को जनगणनानुसार १५ प्रतिशत जनता गरिबीको रेखामुनि रहेको देखिन्छ । विकसित राष्ट्र अमेरिकामा १२ प्रतिशत जनता गरिबीको रेखामुनि रहेको परिप्रेक्ष्यमा नेपालमा १५ प्रतिशत जनता गरिबीको रेखामुनि रहेको तथ्यांकमा देखिएपनि यसको प्रतिशत दोब्बर नै हुनुपर्ने हो । यसलाई पुष्टि गर्न ग्रामीण क्षेत्रमा बसोबास गरेका जनताको रहनसहन, खानपिन, स्वास्थ्य अवस्था र शिक्षा क्षेत्रमा रहेको लापरवाहीलाई दृष्टिगत गर्नुपर्ने हुन्छ । नेपालमा सन् १९५३ मा सहकारी विभागको स्थापना भएता पनि बखान बहुदेशीय सहकारी संस्थाको स्थापना चितवनमा सन् १९५७ मा भएको पाइन्छ । यसले खासै गति लिन सकेको देखिँदैन ।

नेपालमा ग्रामीण क्षेत्रमा मिटर ब्याजका रूपमा साहु महाजनहरूले चर्को ब्याज लिने गरेको तथ्य धेरै अगाडि सार्वजनिक भइरहेको पाइन्छ । एक सय रूपैयाँ असारमा लगानी गर्दा ऋणीसँग पौष/माघ महिनाभित्र एक मन धान ब्याज बापत सय रूपैयाँको धानसमेत साहुलाई बुझाउनु पर्दथ्यो । एक त गरिब वर्गले ऋण पाउन नै धेरै गाह्रो हुने र पाएमा चर्को ब्याज तिर्नुपर्ने बाध्यता थियो । यसैलाई दृष्टिगत गरी २०३२ सालमा कृषि विकास बैंकले साना किसान विकास आयोजना स्थापना गरी धनुषाको महेन्द्रनगर र नुवाकोटको तुप्चेमा कार्यालय स्थापना गरेको थियो । यसैगरी नेपाल बैंक लिमिटेड र राष्ट्रिय वाणिज्य बैंकले पनि प्राथमिक क्षेत्र कर्जा अन्तरगत स-साना ऋण दिने कार्य थालनी भएको थियो ।

२०३३ साल जेष्ठ महिनामा साभा कार्यक्रम अन्तर्गत हरेक दुईवटा गाउँ पञ्चायतमा एउटा सहकारी संस्था स्थापना गरेर गरिबी निवारण गर्ने सरकारको नीति रहेको थियो । कृषि विकास बैंकले जग्गा हुनेहरूलाई २०२६ सालतिर विनाधितो वा खडा बाली धितो राखेर खाद्यान्न तथा नगदेबालीमा ऋण लगानी गरेको देखिन्छ । २०३२ सालमा गरिबीको रेखामुनि रहेका विपन्न वर्गलाई विनाधितो कर्जा दिने

नीति अनुसार कृषि विकास बैंक, साना किसान विकास आयोजनाले ऋण लगानी गर्न थालेको हो । त्यस समयमा २० जनाभन्दा बढी व्यक्तिको समूह बनाई ऋण लगानी असुली गर्ने कार्य गरिन्थ्यो । दुई वटा आयोजनाहरू प्रारम्भ गरिएको सो आयोजना तत्काल ७५ जिल्लाभरि नै स्थापना गरिएको थियो । कतिपय जिल्लामा पाँच सातवटा कार्यालयहरू स्थापना गरिएको थियो । सरकारको गरिबी निवारण गर्ने योजनानुसार सञ्चालित कृषि विकास बैंक, साना किसान विकास आयोजनाले क्रमशः बिना धितो र धितोमा पनि कर्जा दिने नीति ल्याएको मात्र हैन, फुटपाथमा रहेका पसलहरूमा पनि बिना धितो ऋण लगानी गरेको थियो ।

वीसजनाको समूह बनाउँदा ठूलो समूह भएको कारण ऋण लिन तथा तिर्न नै असहज हुने भएकाले त्यसलाई घटाएर कम्तीमा पाँचजनाको समूह बनाइएको थियो । साना किसान विकास आयोजनाबाट समूह सदस्यहरूलाई प्रौढ शिक्षा र शिशु स्याहार केन्द्रको व्यवस्थापन गरिदिएको थियो । जसबाट श्रम गरेर जीविकोपार्जन गर्न सहज बनोस् । आ-आफ्ना स-साना बालबालिका शिशु स्याहार केन्द्रमा राख्ने र आफू काममा जाने गर्दथे । स-साना घरेलु उद्योग, स-साना कृषकहरूलाई खाद्यान्न नगदेबाली, चिया खेती, फलफूल खेती, पशुपालन व्यवसाय, स-साना घरेलु उद्योग सञ्चालन गरेको थियो । त्यति मात्र नभई सामूहिक सिञ्चाईमा कूलो निर्माण गरी कृषकहरूलाई सिञ्चाइबाट समेत लाभाविन्त गर्ने गरिएको थियो । ऋण लगानी मात्रै गरेर हुँदैनथ्यो, सदुपयोगिता निरीक्षण अनिवार्य थियो । हरेक साना किसान विकास आयोजनाले परियोजनामा मात्र लगानी गर्ने गरेको थियो । जसबाट कृषकहरू (विपन्न वर्ग) को आय आर्जनमा निकै सहयोग पुगेको थियो ।

नेपाल बैंक, वाणिज्य बैंकहरूबाट पनि पशुपालन, साना उद्योग व्यवसाय आदिमा ऋण लगानी गरी विपन्न वर्गलाई धेरै सहयोग पुऱ्याउने कार्य भएको थियो । केही समयपछि कृषि विकास बैंक, नेपाल राष्ट्र बैंक, राष्ट्रिय वाणिज्य बैंकबाट अवकाश लिएका कर्मचारीहरूले त्यही कृषि विकास बैंकको साना किसान विकास परियोजनाकै अनुभवबाट केही परिमार्जन गरेर नेपाल राष्ट्र बैंकबाट स्वीकृति लिई लघुवित्त विकास बैंकका रूपमा कम्पनी खडा गरी काम गर्न थालेको हाम्रो आँखाअगाडि नै छ । नेपाल राष्ट्र बैंकले गैरसरकारी संस्था, सहकारी संस्थालाई समेत लघुवित्तको कारोबार गर्न स्वीकृति दिएर भूमिहीन, सुकुम्बासी, विपन्न वर्गलाई लक्षित गरी लघुवित्तको कारोबार वृहत रूपमा परिचालन गर्न थालेको थियो ।

यसै सन्दर्भमा, गैरसरकारी संस्था नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रले पनि नेपाल राष्ट्र बैंकबाट स्वीकृति लिई लघुवित्तको कारोबार २०५७ सालदेखि आरम्भ गरेको हो । यस संस्थाले स-सानो बचत रकमलाई परिचालित गरी स-साना ऋण कारोबार गर्न आरम्भ गरेको हो । पछि आरएमडीसीबाट ऋण लिई यस कार्यक्रमलाई विस्तार गर्न थाल्यो । त्यस बखत श्री मणिकुमार अर्ज्याल, म स्वयम्, डा. भेषप्रसाद धमला, उद्धवप्रसाद शर्मा, स्व.फणिलाल चौधरी, भुवनेश्वर मण्डलको सरसल्लाहमा विकास बैंक स्थापना गर्ने, बचत संकलनको रकमले विपन्न वर्गलाई कर्जा प्रवाह गर्ने उद्देश्यले काम अगाडि बढाएका थियौं तर विकास बैंक स्थापना गर्न ठूलो पूँजीको अवश्यकता पर्ने हुनाले हामीले त्यो बाटो छाडेर लघुवित्त कारोबार गर्ने संस्था खडा गर्ने बाटो समात्तौं ।

लघुवित्तको शेयरपूँजी संकलन गर्न पनि हामीलाई निककै कठिनाइ भयो । तत्कालीन गभर्नर डा.श्री विजयनाथ भट्टराईलाई भेट गरी संस्थाले १५ प्रतिशत शेयर खरिद गर्न पाउनुको सट्टामा २५ प्रतिशत र कुनै विकास बैंकले लगातार तीन वर्षसम्म नाफामा सञ्चालन भएपछि मात्र अन्य बैंक तथा वित्तीय संस्थामा पूँजी लगानी गर्नसक्ने प्रावधान राखिएको रहेछ । स्थापना भएको एकवर्षमा जग्गा दिने प्रावधान राखिदिन अनुरोध गर्दा सो अनुरोधलाई नेपाल राष्ट्र बैंकले नियम बनाएर सहज बनाई दिएकोमा तत्कालीन गभर्नर डा. श्री विजयनाथ भट्टराईलाई र सोका लागि पहल गरिदिनुहुने राजनीतिज्ञ श्री गुरुप्रसाद बराललाई धन्यवाद दिनुपर्दछ । यस व्यवस्थाले नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रले २५ प्रतिशत र तत्कालीन विराटलक्ष्मी विकास बैंकले १७.५ प्रतिशत शेयर लगानी गर्न सक्ने भयो । सबै साथीसँगी, आफन्तको सहयोगमा पूँजी संकलन गरी “नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड” स्थापना गर्न नेपाल राष्ट्र बैंकबाट स्वीकृति लिन सफल भइएको थियो ।

हाम्रो संस्थाले स्वीकृति लिएर कारोबार गरेपश्चात अन्य लघुवित्तहरू धमाधम दर्ता हुने र स्वीकृति लिने कार्य हुन थाल्यो । ने.रा.बैंकलाई मुलुकको भौगोलिक अवस्था र सानो मुलुकमा धेरै लघुवित्त स्थापना गर्न स्वीकृति दिँदा पछि गएर समस्या सिर्जना हुन्छ भनी अनुरोध गरें । त्यसमा कसैले ध्यान दिएनन् । त्यसैगरी विपन्न वर्गलाई १५ लाख रूपैयाँसम्म कर्जा प्रवाह गर्ने हो भने विपन्न वर्गको परिभाषा बदल्नु पर्दछ भन्दा पनि सुनुवाइ भएन । यही कुरा अहिले मूल समस्या हुन गएको छ । तेस्रो एकै स्थानामा दुईभन्दा बढी लघुवित्त खोल्न स्वीकृति दिनु हुँदैन भन्दा पनि सुनुवाइ भएन । त्यो पनि अहिलेको जटिल समस्या भएको छ ।

अहिले तिनै समस्याले ग्रस्त लघुवित्त वित्तीय संस्थाहरूलाई नेपाल राष्ट्र बैंकले शुद्धीकरण गर्ने अभियानमा लागेकोमा धन्यवाद दिन उपयुक्त हुनेछ । साना किसान विकास परियोजना लागू हुँदा नेपालमा गरिबीको रेखामुनि रहेका नेपालीहरू ४५ प्रतिशतबाट भरेर अहिले १५ प्रतिशत देखाएको छ । यसले लघुवित्त वित्तीय संस्थाको कारोबारबाट ग्रामीण क्षेत्रमा रहेका विपन्न वर्ग निकै लाभान्वित भएको देखिन्छ । धेरै लघुवित्तबाट कारोबार गर्न पाउँदा खर्च गर्ने प्रवृत्ति निकै बढेको छ । पहिले मितव्ययिता, अनुशासन अलि कडा थियो भने समाजमा व्यापक परिवर्तनका कारण मानिसमा खर्च गर्ने बानी बढ्दो रहेछ । कृषिमा आधारित श्रमिक महिलाहरू वर्षभरि नै काम गर्न पाउँदैनन् । वर्षको आठ दश महिना बेरोजगार बन्नु पर्ने अवस्था छ । गरिबी बहुआयमिक हुन्छ । खाद्य, सुरक्षा, बालबच्चालाई पढाउन पर्ने दायित्व, स्वास्थ्य, भरणपोषण ईत्यादिमा न्यूनतम खर्च गर्नका निम्ति आयआर्जन गर्ने माध्यमको रूपमा लघुवित्त वित्तीय संस्थाबाट ऋण प्राप्त गर्न सहज हुन्छ ।

अन्त्यमा :

गरिबी निवारणका निम्ति लघुवित्त वित्तीय संस्था स्थापना हुनुपूर्वदेखि नै सरकारी स्तरमा बिना धितो(खडाबली) ऋण लगानी गर्न कृषि विकास बैंकलाई जिम्मा दिएको थियो । साभा कार्यक्रम (सहकारी) प्राथमिक क्षेत्रमा कर्जा लगानी गर्न सरकारले निर्देशन समेत दिएको थियो । साना किसान विकास आयोजनामार्फत ऋण प्रवाह गर्न समूह बनाई विपन्न वर्गलाई उत्पादन, स-साना घरेलु उद्योग, पशु

व्यवसाय, फलफूल, चिया, अलैंची ईत्यादिमा विकास गर्नका निम्ति तल्लो वर्गका कृषकलाई रकमको अभाव हुन नदिन योजना आयोगले नै लक्ष्य तोकिदिने गरेको थियो । ग्रामीण क्षेत्रमा साहूमहाजनले चर्को ब्याज लिएर कर्जा प्रदान गर्ने व्यवस्थालाई समूल नष्ट गर्न लघुवित्त वित्तीय संस्था खडा गरी गाउँगाउँमा अभियानकै रूपमा यो कार्यक्रम सञ्चालन गरेर गरिबी निवारणका निम्ति प्रशंसनीय कार्य गर्दै आइरहेको छ । विगतमाभैँ घर व्यवहार, खेतीपातीका निम्ति रकमको अभाव हुँदा निराश हुनुपर्ने अवस्था अहिले छैन । साना तिना एकाध समस्या केही लघुवित्त क्षेत्रबाट र केही विपन्न वर्गबाट समाधान हुने गरेको पाइएता पनि समग्रमा यो लघुवित्त वित्तीय संस्थाले प्रशंसनीय कार्य गरेको छ, धन्यवाद दिनु उचित हुन्छ ।

(लेखक यस संस्थाका संस्थापक तथा सञ्चालक हुनुहुन्छ)

सुधिर कुमार श्रेष्ठ



मेरो बुभाइमा लघुवित्त

सामाजिक रूपमा पिछडिएका, भरपेट खान लगाउन नपुगेका विपन्न वर्गका मानिसहरूको चेतनामा अभिवृद्धिका साथ साथै आर्थिक गतिविधिमा टेवापुऱ्याउने कार्य नै लघुवित्त हो । समाजमा न्यून आय भएका जग्गा जमिन कम भएका कुरीति, कुसंस्कार, अंधविश्वासले जकडिएका कृषक, मजदुर, महिला, जनजाती, दलित, शारीरिक रूपले अशक्त, भूमिहिन परिवारलाई विपन्न वर्ग भन्ने गरिएको छ । नेपाल २०७८ सालको जनगणना बमोजिम कुल जनसंख्याको १७.७ प्रतिशत जनसंख्या विपन्न वर्गको परिभाषा भित्र पर्दछ । जव सम्म यी वर्गको सामाजिक तथा आर्थिक विकास गर्न सकिदैन तब सम्म “समृद्ध नेपाल सुखी नेपाली” को परिकल्पना साकार हुदैन भन्ने मेरो बुभाइ रहेको छ ।

नेपालमा आर्थिक गतिविधि अत्यन्तै न्यून हुँदाको बखत यी वर्गलाई संस्थागत कर्जा प्रवाह गर्ने निकाय थिदै थिएन भन्न पनि मिल्छ । मैले बैकिङ्ग क्षेत्रमा आफ्नो रोजगारीको यात्रा २०३५ साल कृषि विकास बैकबाट सुरु गरेको हो । त्यस बखत नेपाल बैक, राष्ट्रिय वाणिज्य बैक र कृषि विकास बैक मात्र संस्थागत कर्जा प्रवाह गर्ने निकायहरू थिए, त्यो पनि जिल्लाको सदरमुकाममा मात्र । नेपाल बैक र राष्ट्रिय वाणिज्य बैकले उद्योगपति तथा व्यापारी वर्गलाई मात्र कर्जा प्रवाह गर्थ्यौं । यी तीन बैक बाहेक नेपालमा बैकिङ्ग कारोबार गर्ने, जनतासंग प्रत्यक्ष आर्थिक कारोबार गर्ने कुनै निकाय थिएन । नेपालका ग्रामीण क्षेत्रमा बसोबास गर्ने कृषक परिवारलाई त्यस समयमा कर्जा प्रवाह गर्ने एउटै संस्था कृषि विकास बैक मात्र हो त्यस संस्थामा विपन्न वर्गका मानिसहरूको कर्जा मागलाई कृषि विकास बैकले मात्र संबोधन गर्न सक्ने क्षमता हुदैन थियो । यस्ता वर्गको संस्थागत कर्जा माग गर्न सक्ने पहुंच अत्यन्तै न्यून हुन्थ्यो । बैकहरूको संख्या कम भएका कारण सहर होस वा गाँउका मानिसहरूको कर्जा माग सजिलै बैकिङ्ग क्षेत्रबाट प्राप्त गर्न सक्ने अवस्था थिएन । त्यसैको फल स्वरूप स्थानीय साहू महाजन गल्ला खोलेरै बसेका हुन्थे । कर्जा लिनको लागि मात्र होइन ग्रामीण क्षेत्रमा कृषकले कमाएको धेरै थोरै पैसा थन्क्याउन थलो समेत साहू महाजनकै घर गल्ला हुन्थ्यो । फलस्वरूप कर्जामा चर्को व्याज तिर्नु पर्दा धेरैको घर खेत नै हडपेको, साहूको जालसाजीले कर्जा भूक्तान नै गर्न नसक्नाले थानथलो छोड्नु परेको धेरै उदाहरण पाइन्छ भने आफूले दुःखले कमाएको धन साहूकोमा थन्क्याउदा फिर्ता पाउन नसकेको वा साहू नै भागेको दृष्टान्त पाउछौं । कच्ची घर, असुरक्षित वस्ती, पुलिस प्रशासन भन्दा दूर बस्तिका कारण चोरी चकारी, डाकाको

भोगाई समेत सहनु पर्ने हुँदा साहू महाजनको भर पर्नु वाध्यता थियो । साहूकोमा पैसा राख्दा व्याज नपाउने कर्जा लिदा चर्को व्याज तिर्नु परेको धेरै दृष्टान्त छ ।

विपन्न वर्ग भनेर नेपाल राष्ट्र बैंकले जारी गरेको निर्देशनमा “न्यून आय भएका र खास गरी सामाजिक रूपमा पिछडिएका महिला, जनजाती दलित वर्ग, फरक ढंगले सक्षम व्यक्तिहरू, सीमान्तकृत समुदाय तथा साना किसान, कालिगढ, मजदुर र भूमिहिन परिवार ” भनि परिभाषित गरिएको छ । यस्ता वर्गले त तत्कालीन समयमा साहू महाजनवाट पनि कर्जा पाउने अवस्था थिएन । उच्चमशील सीपको अभाव, पूँजीको अवसर न्यून, रोजगारीको कमी जस्ता कारणले भोक, रोग र अशिक्षाले जगडिएको अवस्था दिन प्रति दिन बढ्दो थियो । समस्याको समाधानका लागि तत्कालीन श्री ५ को सरकाले ग्रामीण विकासको मोडल सुरु गरेको पाउँछौं । भूमिसुधार बचत संस्था, कृषि विकास बैंक, साभा संस्था, साना किसान विकास आयोजना, नेपाल बैंक र राष्ट्रिय वाणिज्य बैंकमार्फत विपन्न वर्गका लागी प्राथमिकता कर्जा जस्ता मोडल गरिवी न्यूनीकरणका लागी लागु भएको पाउँछौं । भूमिसुधार बचत संस्था कृषि विकास बैंकमा गाभिएर कृषि विकास बैंक हाल वाणिज्य बैंकका रूपमा कार्य गरिरहेको, साभा संस्था २०३३ सालमा धेरै जसो तत्कालिन गाउँ पंचायतमा स्थापना गरी मल विउ खरिदको लागि कृषि कर्जा प्रवाह गर्ने कार्य गरिहेकामा सहकारी ऐन, २०४८ जारी भएदेखि सहकारी संस्थाको रूपमा कार्य गरिरहेको पाउँछौं भने नेपाल बैंक र राष्ट्रिय वाणिज्य बैंकमार्फत सञ्चालित विपन्न वर्ग प्राथमिकता क्षेत्र कर्जा दुई चार वर्षमा नै बन्द गरेको पाइन्छ । कृषि विकास बैंकमार्फत सञ्चालित साना किसान विकास आयोजना हाल साना किसान कृषि सहकारीको संस्थाको रूपमा साना किसान लघुवित्त वित्तीय संस्थाको ऋण सहयोग तथा Close Super Vision मा सञ्चालित रहेको पाउँछौं । साना किसानको विकास आयोजना कृषि विकास बैंक अन्तर्गत सञ्चालित हुँदा म आफैँ पनि त्यस क्षेत्रमा कार्य गरेको अनुभव रहेको छ ।

सर्वप्रथम साना किसान विकास कार्यक्रम २०३२ सालमा नुवाकोटको तुप्चे र धनुषा जिल्लाको महेन्द्रनगर गरी दुई ठाँउमा Pilot Project का रूपमा सञ्चालन भएको थियो । गरिव तथा न्यून आय भएका वर्गको यस Project ले पुऱ्याउन सकेको सामाजिक तथा आर्थिक सहयोगको प्रसंसा तथा उपलब्धी देखिन थाले पछि यो कार्यक्रमको विस्तार गर्न थालेको पाउँछौं । कार्यक्रम सञ्चालन गर्नु पूर्व तोकिएको पंचायतको Household Survey गरी कुल परिवार संख्यामध्ये विपन्न वर्ग परिवार संख्या एकिन गर्ने, त्यस क्षेत्रको संभाव्यता अध्ययन प्रतिवेदन तयार गर्ने (पेशा, सीप, प्राकृतिक स्रोत सिंचाई आदि) जस्ता प्रतिवेदन तयार भै सकेपछि कम्तीमा ३ महिना आयोजना व्यवस्थापन सम्बन्धी तालिम प्राप्त कर्मचारी खटाई आयोजना स्थापना गरिन्थ्यो । यसले विपन्न वर्गको समूह गठन गर्ने, समूहलाई समूह व्यवस्थापन तालिम दिने, आय बृद्धि हुने व्यवसायको छनौट गरी लघु कर्जा माग गर्न प्रशिक्षण दिने, समूहगत अनिवार्य बचत गराउने, माग कर्जा सम्बन्धमा लगानी पूर्व निरीक्षण गरी कर्जा प्रवाह गर्ने, लघु कर्जाको साथ साथै उच्चमशील तालिम दिने, साक्षरता बृद्धिको लागि प्रौढकक्षा सञ्चालन गर्ने, चेतना मुलक कार्य सरसफाई, फलैचा पाटी पौवा निर्माण, वृक्षारोपण , परिवार नियोजन, वित्तीय साक्षरता, sanitation चर्पि प्रयोग जस्ता Credit Plus को कार्य गथ्यौं । प्रवाहित कर्जा ससाना भए पनि कर्जा सदुपयोगितालाई अत्यन्तै महत्व दिई निरीक्षण गरिन्थ्यो । आर्थिक कारोबारमा अनिवार्य समूह बचत, लघु कर्जा, आफ्नै कोष खडा गरी पशु बीमा कार्यक्रम सञ्चालनका साथै समाजिक जनचेतना सीप विकासको कार्य गरी सेवा मुलक कार्य

गर्ने गरेको थियो । आयोजनाले कति नाफा गऱ्यो भनेर त्यसको मूल्यांकन नगरेकोले पनि यो शुद्ध सेवा मुलक संस्था थियो । संख्यात्मक रूपमा धेरै आयोजना स्थापन हुदै गए । प्रत्येक गाँउ पंचायतबाट साना किसान कार्यक्रमको माग हुँदै गएपछि संस्थागत विकास कार्यक्रम अन्तर्गत समूहका अगुवा सदस्यलाई संस्था व्यवस्थापनको तालिम दिने कार्यको थालनी भयो । अगुवा सदस्यलाई सहकारी दर्तादेखि सञ्चालन सम्मको कार्यमा आयोजनाको सहकार्यमा साना किसान कृषि सहकारी संस्था लि. स्थापनाको प्रकृया थालनी गरी, साना किसान विकास आयोजनाको सम्पत्ति तथा दायित्व हस्तान्तरण गर्ने कार्य भएको पाउछौं । यसरी साना किसान विकास आयोजनाको अस्तित्व पनि समाप्त भएको र आयोजनाले गर्दै गरेको सम्पूर्ण आर्थिक तथा सामाजिक कार्य कारवाही सहकारी संस्थाले गर्न थालेको पाउछौं । साना किसान कृषि सहकारी संस्था लि. लाई थोक कर्जाका साथै परामर्श सेवा प्राविधिक सहयोग संस्थाहरूको सवलिकरण गर्न स्थापित संस्था नै साना किसान विकास लघुवित्त संस्था हो ।

नेपाल समूह गत लघुवित्तको कारोबारको थालनी साना किसान कार्यक्रम वाट नै सर्वप्रथम कृषि विकास बैकले गरेको पाइन्छ । साना किसान विकास कार्यक्रम स्थापनादेखि सहकारीमा हस्तान्तरणसम्मको अवधिलाई नियाल्दा नेपाल राष्ट्र बैकबाट परिभाषित विपन्न वर्ग भूमिहिन, दलित जनजाती सिमान्तकृत समुदाय, साना किसान मजदुर तथा सामाजिक रूपमा पिछ्छिडिएका महिला तथा समाजमा अत्यन्तै गरिब वर्गलाई समेट्न नसकेको देखियो । अधिकांश विपन्न वर्गका समुदाय संस्थागत कर्जाबाट वन्चित रहेकोले बंगलादेशको ग्रामीण बैकिङ्ग प्रणालीलाई अनुशरण गर्दै नेपालको पाँचै विकास क्षेत्रमा ग्रामीण विकास बैक स्थापना भएको पाउछौं । आर्थिक उदारीकरणको नीति सरकारले लिए फलस्वरूप गैर सरकारी संस्था, सहकारी संस्था, निजी स्तरमा स्थापित लघुवित्त संस्थाले समेत सोही मोडलमा लघुवित्तको कारोबार गर्न थालेको पाइन्छ । उद्योगपति, व्यापारी, समाजसेवी, बैकर्सहरूको लगानीमा समेत निजी स्तरमा लघुवित्त वित्तिय संस्था नेपाल राष्ट्र बैकको स्वीकृतीमा स्थापना भएको पाउछौं । देशको दूरदराजसम्म लघुवित्त सेवा पुऱ्याउन नेपाल राष्ट्र बैकबाट स्वीकृती प्राप्त सयौ लघुवित्त वित्तीय संस्था, जिल्ला प्रशासन कार्यालयमा दर्ता भएका सयौ गैर सरकारी संस्था र सहकारी ऐन २०४८ बमोजिम दर्ता भएका हजारौं सहकारी संस्थाहरूले बंगलादेशको मोडलको लघुवित्त वित्तीय कारोबार गर्दा गाउँ तथा शहरका महिलाहरूले आय आर्जन गर्न पाएको, घरको गर्जो टार्न सजिलो भएको, अनिवार्य बचतको नीतिले बचत गर्ने गर्ने बसेको, सीप विकासले लघु उद्यमी भएको, रोजगारीको सृजना भएको तथा समाजमा चेतना समेतको विकासले समृद्धिको लहरमा महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गर्न सकेको हुँदा यसले ग्रामीणक्षेत्रमा पुऱ्याएको योगदान प्रष्ट हुन्छ । संक्षिप्तमा भन्नु पर्दा विपन्न महिलाहरूले लघु कर्जा प्राप्त गर्न सक्ने भएकोले आय आर्जनका साथ प्रशस्त आर्थिक कारोबारमा बृद्धि भएको पाइन्छ ।

सरकारको उदार आर्थिक नीतिका कारण ग्रामीण क्षेत्रमा लघुवित्तको कारोबार फष्टाउदै जान थाल्यो । ग्रामीण क्षेत्रमा अधिकांश समुदाय विपन्न वर्गका भएकोले लघुवित्तमा आवद्ध हुने परिवार संख्यामा प्रशस्त बृद्धि भई लघु कर्जाका मागसमेत दिनानुदिन बढ्नु थालेपछि लघुवित्त कारोबार गर्ने संस्थालाई पूँजीको अभाव हुन थाल्यो । लघुवित्त कारोबारमा बृद्धि र यसले गरिवी न्यूनीकरणमा पुऱ्याउन सकेको योगदानलाई मूल्यांकन गरी नेपाल राष्ट्र बैकले विपन्न कर्जालाई विशेष महत्व दिई निति ल्याएको पाउछौं । जस अन्तर्गत थोक कर्जा प्रवाहका लागि छुट्टै लघुवित्त संस्था स्थापना, ग्रामीण स्वावलम्बनका कोषको स्थापना, साना किसान कृषि सहकारी संस्थाका लागी छुट्टै साना विकास बैक स्थापनाले पूँजी परिचालनका लागि

मार्ग प्रशस्त भएको पाउछौं । नेपाल राष्ट्र बैंकले क, ख र ग वर्गका बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई आफ्नो कूल कर्जा सापटको ५ प्रतिशत विपन्न वर्गमा कर्जा प्रवाह गर्न निर्देशन जारी साथै नेपाल राष्ट्र बैंकले लघुवित्त वित्तीय संस्थालाई पुनर कर्जाको व्यवस्था समेत गरेपछि पूँजीगत स्रोतको व्यवस्था प्रशस्त भएको पाउंछौं ।

लघुवित्तको प्रबर्द्धनका लागि भएका महत्वपूर्ण कार्यहरू :

१. नेपाल राष्ट्र बैंकले लघुवित्तको प्रबर्द्धन र सुपरिवेक्षणका लागि छुट्टै विभागको स्थापना
२. पूँजीको स्रोत जुटाउन तथा प्राविधिक सहयोग परामर्श संस्था सबलिकरण तथा थोक कर्जा प्रवाह गर्न आर. एम.डि.सी, साना किसान विकास लघुवित्त, फर्स्ट माइक्रो फाइनान्स आर.एम.डि.सी.लघुवित्त स्थापना भएको,
३. स्वावलम्बन कोषको स्थापना
४. लघुवित्त वित्तीय संस्थालाई पुनरकर्जाको व्यवस्था
५. राष्ट्रिय स्तरको लघुवित्त सम्मेलन
६. नेपाल राष्ट्र बैंकले क, ख र ग वर्गका बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई आफ्नो कूल कर्जा सापटको ५ प्रतिशत विपन्न वर्गमा कर्जा प्रवाह गर्न निर्देशन ।
७. बैंक वित्तीय संस्थाले Sister Concern लघुवित्त वित्तीय संस्था खोल्न पाउने व्यवस्था ।

संस्था दर्ता प्रकृत्यामा लचिलोपन तथा प्रशस्त कोषको व्यवस्थाले ग्रामीण क्षेत्रका महिला वर्गमा प्रचुर आर्थिक कारोबार हुन थालेको पाइन्छ । एकै क्षेत्रमा दर्जनौ लघुवित्त वित्तीय संस्थाको कारोबार र अस्वस्थ प्रतिस्पर्धाले एउटै व्यक्ति धेरै संस्थामा आवद्ध भई कर्जा लिने र कर्जाको सदुपयोग नगर्ने, अनुत्पादक क्षेत्रमा पैसा खर्च गर्ने ,एउटा संस्थाको कर्जाको किस्ता (सावाँ/व्याज) तिर्न अर्को संस्थाबाट कर्जा लिने जस्ता विकृती लघुवित्त वित्तीय संस्थामा देखिएको पाउछौं । यस्ता Multiple Lending ले लघुवित्त वित्तीय संस्थामा अत्यधिक जोखिम बढाएको पाइन्छ । अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा, Multiple Lending अत्यधिक कमाउने प्रवृत्ति जस्ता कार्यले लघुवित्तको मर्म र भावनामा विचलित आएको पाइन्छ ।

देश आर्थिक समृद्धिको दिशामा लम्केको छ भन्ने कुरो नेपाल अति कम विकासित राष्ट्रहरूको सूचीबाट स्तर उन्नतिको लागि राष्ट्र संघको सिफारीस सूचीमा परेको, विश्व बैंकले सन् २०२० मा नेपाललाई गरिवी निवारणमा उल्लेख्य उपलब्धी हासिल गरेको मूल्यांकन गर्दै न्यून मध्यम आय आर्जन गर्ने देशको सूचीमा राखेको छ । गरिवी निवारणको लागि मुलुक भर लघुवित्त आफ्नो संजाल विस्तार गरेको, आय आर्जनका लागि ग्रामीण क्षेत्रका अधिकांश महिलाहरूलाई सेवा विस्तार गरेकोले समृद्धि तथा दिगो लक्ष्य प्राप्तिका लागि लघुवित्त वित्तीय संस्थाले टेवा पुऱ्याएको पाइन्छ । गरिवीको अवस्था सम्बन्धी राष्ट्रिय योजना आयोगको प्रतिवेदन २०२१ वमोजिम सन् २०१४-१९ को अवधिमा ३०.१ प्रतिशत गरिवी घटेर १७.७ प्रतिशत मा आएको छ । दिगो विकास लक्ष्यको ५ नम्बर बुँदाले लैगिक समानता हासिल गर्ने अनि सबै महिलाहरूलाई सशक्त बनाउने उद्देश्य लिएको छ । सशक्तिकरण, दिगो विकास, समान सहभागिता, आय आर्जन तथा बचत जस्ता कार्य वित्तीय संस्थाले गर्दै आएकोले यसमा देखा परेका विकृति, विसंगती र जोखिमलाई समयमा नै सुशासित गर्नु पर्ने टटकारो आवश्यकतालाई नेपाल राष्ट्र बैंकले निर्देशन जारी गरेको पाउछौं ।

- १) कर्जा सूचना केन्द्रमा आवद्धता : संस्थाले प्रवाह गरेको सबै प्रकारको कर्जाको विवरण सूचीकृत गर्ने, कर्जाको अवस्था (भाखा नाघेको/ ननाघेको) त्रैमासिक रूपमा सूचीकृत गर्ने र कुनै पनि कर्जा स्वीकृत गर्ने पूर्व कर्जा सूचना अनिवार्य लिनु पर्ने व्यवस्था
- २) एक व्यक्ति सदस्यले एउटा संस्थाबाट मात्र कर्जा लिन पाउने व्यवस्था : यसले **Multiple lending** तथा दाहोरापना नियन्त्रण भई अस्वस्थ प्रतिशपर्धामा नियन्त्रण र कर्जा जोखिममा न्यूनीकरण हुने प्रष्ट देखिएको छ । एउटा व्यक्तिले १०-१२ वटा संस्थाबाट कर्जा लिएको पाईएकोले अत्यधिक जोखिम बढेको ।
- ३) अस्वस्थ प्रतिस्पर्धालाई नियन्त्रण गर्न मर्जर सम्बन्धी नीति ।
- ४) विपन्न वर्ग कर्जा सिमा (धितो लिई वा नलिई) सात लाख तोकिएको ।
- ५) बचत संकलन/परिचालनको व्याज दर निर्धारण प्रकृयाको थालनी भएको ।
- ६) कर्जाको दुरुपयोग गर्ने, समयमा कर्जा नतिर्ने तथा कर्जा लिदा गरेको शर्त सम्झौता विपरीत कार्य गर्ने सदस्यलाई कालो सूचीमा राख्न सक्ने व्यवस्था ।
- ७) उच्चमशील विकासका लागि सदस्यलाई शिप मूलक तालिमको व्यवस्था ।
- ८) कर्मचारीको क्षमता अभिवृद्धिका लागि तालिमको व्यवस्था ।
- ९) संस्थालाई सक्षम बनाउन कोष वृद्धि नीति ।

गरिवीको दुष्टचक्रले पिडित र गाँस वास र कपासले सधैँ पिरोली रहेको महिला वर्गलाई समूहमा आवद्ध गरी अत्यन्तै दुर्गम बस्तिसम्म सेवा पुऱ्याई रहेकोले यो अत्यन्तै सहानिय कार्य हो । जुनसुकै व्यवसायमा घुनपुतली (**bad Debt**) लाग्छ, नै, यसका पनि केहि विकृती, विसंगति नदेखिएको होइन यसलाई समयमा नै सम्बोधन गरी लघुवित्त संस्थालाई सेवामुखी बनाउन जोड दिनु पर्ने देखिएको छ । लघुवित्तको मर्म र भवाना अनुरूप कार्य गर्न संस्थागत शुसासन, आय आर्जनका लागि कर्जा महत्वपूर्ण साधन भएकोले प्रवाहित कर्जाको सुक्ष्म सदुपयोगिता निरीक्षण , कर्मचारीमा क्षमता अभिवृद्धि तालिम तथा सेवामुखि भावना र लघुवित्त सेवा व्यवसाय हो भने उद्देश्यका साथ सञ्चालन गर्न सकेमा हाल बजारमा देखिएको नकारात्मक भ्रम स्वतः समाप्त भएर जाने छ । कर्जाको दोहोरोपन (**Multiple Lending**) र अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा नै लघुवित्तको सबैभन्दा ठूलो विकृति भएकोमा नेपाल राष्ट्र बैंकले सो विषयलाई महत्व दिई सम्बोधन गरेकोले पनि लघुवित्त गरिवी न्यूनीकरणको लयमा पूर्ण सञ्चालन हुने देखिएको छ ।

(लेखक यस संस्थाका पूर्व प्रबन्ध सञ्चालक तथा हालका सञ्चालक हुनुहुन्छ)

प्रा.डा.बलराम पौडेल



नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको व्यावसायिक गतिशीलता

१. विषय प्रवेश :

व्यावसायिक क्रियाकलापलाई दुई वर्गमा वर्गीकरण गरिन्छ । पहिलो गतिशील व्यावसायिक क्रियाकलाप र दोश्रो गतिहीन व्यावसायिक क्रियाकलाप । गतिशील व्यावसायिक क्रियाकलापले निरन्तर रूपमा परिवर्तन भइरहने आन्तरिक र बाह्य व्यावसायिक गतिविधिहरूको वा वातावरणको पहिचान गरी उत्पन्न अवरोधहरूलाई पन्छाई, चुनौतीहरूको सामना गर्दै अगाडिको गन्तव्य पहिल्याई निर्दिष्ट लक्ष्य प्राप्त गर्न सफल हुन्छन् भने गतिहीन व्यावसायिक क्रियाकलापहरू प्रतिकूल वातावरणबाट उत्पन्न चुनौतीहरूको सामना गर्न नसकि कालान्तरमा लोप हुन जान्छन् । व्यावसायिक गतिशीलताबाट नै नव प्रवर्तन (Innovation) को जन्म हुन्छ । कुनै नयाँ वस्तु वा सेवाको निर्माण कुनै भन्कट रहित सरल प्रकृयाको थालनी, कुनै लागत घटाउने संयन्त्रको विकास वा कुनै वस्तु वा सेवाको नयाँ बजार विस्तार गर्ने रणनीतिहरूलाई नै नव प्रवर्तन भनिन्छ । सक्षिप्तमा भन्नु पर्दा कुनै नयाँ आविष्कारलाई व्यापारीकरण गर्ने प्रकृया नै नवप्रवर्तन हो । गतिशील व्यवसायले नव प्रवर्तन गर्ने सम्भावना हुन्छ र नव प्रवर्तनबाट नै मुनाफा आर्जन गर्न सकिन्छ । मुनाफा अधिकतम गर्नु नै व्यवसायको मुख्य लक्ष्य हो । मुनाफा नै व्यवसाय सञ्चालन गर्ने, विस्तार गर्ने, प्रतिस्पर्धा गर्ने र निर्दिष्ट लक्ष्य हासिल गर्ने उत्प्रेरक तत्व भएकोले व्यवसायमा गतिशीलता हुन बाञ्छनीय हुन जान्छ । गतिशील व्यवसायबाट समाजले समेत लाभ प्राप्त गर्ने हुनाले अर्थव्यवस्थामा गतिशील व्यवसायको विशेष महत्व हुन्छ । प्रस्तुत सन्दर्भमा यस आलेखमा नेरूडेको व्यावसायिक गतिशीलतालाई सरसर्ति र सक्षिप्तमा विश्लेषण गर्ने प्रयास गरिएको छ ।

१.१ नेरूडेको ऐतिहासिक पृष्ठभूमि :

नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रको नामबाट वि.सं. २०५० साल कार्तिक ३ गते एक गैरसरकारी संस्थाको रूपमा यो संस्थाको जन्म भएको देखिन्छ । संस्थाका संयोजक/प्रवर्तक श्री मणिकुमार अर्ज्याल ज्यूको अथक प्रयासबाट यो संस्थाले व्यावसायिक यात्रा प्रारम्भ गरेको देखिन्छ । विपन्न वर्गका मानिसहरूसँग भएको सीप र क्षमता उनीहरूकै लागि प्रयोग गरी आर्थिक उन्नतिका अवसरहरू सिर्जना गर्ने र उनीहरूको सामाजिक, आर्थिक जीवन उकास्न सहयोग पुर्याउनु नै ग्रामीण विकास केन्द्रको मुख्य उद्देश्य थियो । संस्थाको उक्त उद्देश्य गरिपूर्ति गर्न दुईवटा सिलालाई मेसिनबाट कार्य आरम्भ गरेको संस्थाले

सामाजिक चेतनाका लागि सीपमूलक तालिमका अतिरिक्त बाल तथा प्रौढ कक्षा समेत सञ्चालन गरेको थियो । यो संस्थाले प्लान नेपाल, प्याक्ट, आरएमडीसी र रूरल माईक्रो फाइनेन्स डेभलपमेन्ट जस्ता संस्थाहरूसँग समन्वय गरी कार्यक्रम सञ्चालन गरेको थियो ।

वि.सं. २०५७ सालदेखि नेपाल राष्ट्र बैंकबाट वित्तीय मध्यस्थताको कार्य गर्ने अनुमति प्राप्त गरी लघुवित्त कार्यक्रमको सुरुवात गरिएको थियो । त्यस समयमा रू ५०० देखि रू ४० हजारसम्मका ऋण कर्जा प्रदान गर्ने गरेको देखिन्छ । वित्तीय कारोबार सुरु भएपछि संस्थाले अनेक हिंसात्मक घटनाहरू, लुटपाट, कुटपीट र स्वयम् संस्थापक अपहरण समेतको समाना गर्दै संस्थाको गतिविधिहरूलाई निरन्तर रूपमा अगाडि बढाएको देखिन्छ ।

वि.सं. २०६३ फागुन १० गते नेरूडे संस्था दर्ता भई २०६४ साल जेष्ठ ९ गतेबाट घ वर्गको वित्तीय संस्था मोरङ्ग, सुनसरी र भ्वापा तीन जिल्लामा कार्यक्षेत्र हुने गरी यो संस्था नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रबाट रूपान्तरित भइ नेरूडे भएको ऐतिहासिक पृष्ठभूमि रहेको पाइन्छ ।

२. समग्र अर्थतन्त्र र नेरूडेको वर्तमान अवस्था

नेरूडेको व्यावसायिक विस्तार र वित्तीय अवस्थाको विश्लेषण गर्नु पूर्व समग्र अर्थतन्त्रको वर्तमान अवस्थाबारे संक्षिप्तमा विश्लेषण गर्नु आवश्यक हुन्छ । किनकि समग्र अर्थतन्त्रको गतिबाट नै सूक्ष्म व्यावसायिक इकाईहरू निर्देशित र प्रभावित हुने गर्दछन् । नेपालको अर्थ व्यवस्था अहिले मन्दी मात्र नभएर स्फितिजन्य मन्दी (Stagflation) बाट गुञ्जिरहेको छ । किनकि मन्दीमा मुख्य आर्थिक सूचकहरू मूल्य, नाफा, लगानी, रोजगारी, उत्पादन, आम्दानी, उपभोगमा भारी गिरावट आई समग्र मागमा कमी आउँछ र व्यावसायिक निराशाको वातावरण सिर्जना हुन्छ । मन्दीजन्य स्फितिमा एकातिर मूल्य भने बढिरहेको हुन्छ (नेपालको मूल्य वृद्धिदर ९.१९ प्रतिशत छ) भने अर्कातिर उत्पादन लगायत अन्य आर्थिक सूचकहरूमा तिब्र गिरावट हुन्छ ।

व्यावहारिक कोणबाट हेर्दा लगानीको वातावरण बन्न नसक्नु नै नेपालको अर्थ व्यवस्थाको मुख्य समस्या हो । यसबाट समग्र आर्थिक सूचकहरूमा गिरावट आई व्यावसायिक निराशा फैलिएको हुँदा पूँजी पलायन हुन गई अवैध कारोबारमा समेत वृद्धि हुन गएको पाइन्छ । यो अवस्था सिर्जना हुनमा अधिकांश विशेषज्ञ र अर्थशास्त्रीहरूले बाह्य कारण कोभिड १९ र रूस-युक्रेन युद्धलाई जिम्मेवार ठहर्‍याउने गरेको भएपनि यसका पछाडि यी बाह्य कारणहरूका अतिरिक्त वर्षौंदेखि रहेका गम्भीर आन्तरिक कारणहरू रहेको तथ्यहरूले पुष्टि गर्दछन् । यथार्थमा २०५७ सालदेखि नै नेपालको अर्थ व्यवस्था एउटा कमजोर जगमा खडा भएको देखिन्छ । अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारमा ९० प्रतिशत भन्दाबढी आयात, आयतमा आधारित उपभोग र राजश्व प्रणाली, विप्रेषणमा आधारित विदेशी मुद्रा सञ्चिति, अस्थिर र तदर्थवादी वित्तीय र मौद्रिक नीति, अनियन्त्रित चालु खर्च र बढ्दो राष्ट्रिय ऋण, उच्च ब्याजको दर छिमेकी सार्क देशहरूको तुलनामा अत्यन्त न्यून उत्पादकत्व (नेपालको प्रतिव्यक्ति कृषि उत्पादकत्व \$७०४ रहेको छ भने, छिमेकी सार्क देशहरूको \$१२८४ देखि \$२६३४, नेपालको प्रतिव्यक्ति औद्योगिक उत्पादकत्व \$१७४९ रहेको छ भने छिमेकी सार्क देशहरूको \$३२९६ देखि \$५७९५, नेपालको जिडीपी उत्पादकत्व PPP \$१५८०८ रहेको छ भने छिमेकी सार्क देशहरूको PPP \$१७४१० देखि PPP \$२३८०० रहेको छ) न्यून उत्पादकत्व र न्यूनपूँजी प्रतिफलको कारणले उत्पादन केन्द्रित लगानीको सट्टा व्यापार केन्द्रित लगानी वर्षौंदेखि रहनु नै अर्थव्यवस्थालाई अहिलेको अवस्थामा पुर्‍याउने मुख्य जिम्मेवार कारणहरू हुन् । नेपालले कहिल्यै पनि अर्थ व्यवस्थाको आन्तरिक कमजोरीहरू सुधार गर्ने ठोस प्रयत्न गरेको देखिदैन । किनकि यी यावत समस्याहरू

कोभिड-१९ र रूस-युक्रेन युद्धका कारणले मात्र सिर्जन भएका होइनन् । वि.सं. २०५७ सालसम्म चालु खर्च राजश्व प्रणालीबाट धानिएको थियो भने तत्पश्चात अपवादबाहेक चालुखर्च समेत राजश्व प्रणालीले धान्न नसकिरहेको अवस्थामा पनि सरकारले चालु खर्च कटौती गर्ने र लगानी बढाउने ठोस प्रयत्न नगर्दा नै अर्थ व्यवस्था यो अवस्थामा आइपुगेको हो । प्रतिस्पर्धात्मक अर्थ व्यवस्थामा न्यून उत्पादकत्व हुँदा उच्च लागत हुन्छ र नेपालमा उत्पादित बस्तुले प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता गुमाउने हुँदा उत्पादनशील क्षेत्रमा निजी क्षेत्रको लगानी बढ्न सक्ने वातावरण नै सिर्जना हुन सकेन ।

तसर्थ तत्कालका लागि अर्थ व्यवस्थालाई चलायमान बनाउन वित्तीय नीति मार्फत पूर्वाधारमा व्यापक लगानी सरकारले गर्नुपर्छ भने मौद्रिक नीतिमार्फत निजीक्षेत्रको मनोबाल उकास्न गरी ब्याजको दरमा कमी हुनै पर्ने देखिन्छ । दीर्घकालीन रूपमा नेपाली बस्तुको उत्पादकत्व वृद्धि गर्ने कार्यको सुरुवात निजीक्षेत्र र सरकार मिलेर आजको दिनबाट नै सुरु गर्न जरूरी छ ।

समग्र अर्थ व्यवस्थाको यो प्रभाव बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूमा पनि पर्न गएको देखिन्छ । व्यक्ति तथा संस्थाहरूले ऋण लिएर कारोबार गर्ने र त्यो कारोबारबाट प्रतिफल कमाई त्यसबाट बैंक तथा वित्तीय संस्थाको कर्जा चुक्ता गरी आफ्नो बचत गर्ने र आर्थिक प्रगति गर्ने व्यावसायिक चक्र स्फटिजन्य मन्दी र लघुवित्त विरोधी क्रियाकलापबाट बिथोलिएपछि लघुवित्त संस्थाहरूले प्रदान गरेको कर्जा विपन्न वर्गका समुदायले समयमा भुक्तान गर्न नसक्दा सबै लघुवित्त वित्तीय संस्थाहरूले कर्जा विस्तार गर्न र कर्जा असुली गर्न कठिनाइको सामना गरिरहेको परिप्रेक्ष्यबाट नै नेरूडेको वर्तमान अवस्थालाई केही मुख्य सूचकहरूको आधारमा विश्लेषण गर्ने प्रयास गरिएको छ ।

२.२ नेरूडेको वर्तमान अवस्था :

वि.सं. २०६३/६४ देखि सालिन व्यक्तित्व डा. भेष प्रसाद धमलाको नेतृत्वमा नेरूडेले २०७९ माघ २८ गते १६ औं वार्षिक साधारण सभा सफलता पूर्वक सम्पन्न गरेको छ । १६ वर्ष पुरा गर्दा यो संस्थाले विस्तार गरेको कार्यक्षेत्र, समुदायमा पुऱ्याएको वित्तीय सेवा र आर्जन गरेको वित्तीय सफलताको संक्षिप्त चित्र तलको तालिकामा प्रस्तुत गरिएको छ ।

तालिका नं. १

नेरूडेको व्यावसायिक विस्तार तथा केहि मुख्य वित्तीय सूचकहरू (२०७८/७९)

विवरण :

व्यावसायिक विस्तार	रकम/संख्या
कार्यरत जिल्ला	३१
शाखा कार्यालयहरू	१०९
कार्यरत कर्मचारीहरू	६०४
सक्रिय सदस्य	१६०,०८४
ऋण सदस्य	१०१,३७०
वित्तीय सूचांकहरू	
चुक्ता पूँजी	७३२,०००,०००
लगानीमा रहिरहेको कर्जा	१०,०२०,५७५,४५९
बचत परिचालन	३,२८२,९२९,६८१
ऋण असुली प्रतिशत	९९.३६

लगानी प्रतिफल प्रतिशत	१४.५५
नाफा	२७,०६८,६३५
भाखा नाघेको ऋण प्रतिशत	४.९३
श्रोत : १६ औं वार्षिक प्रतिवेदन	

आरम्भमा तीनवटा जिल्लामा मात्र कार्यसञ्चालनको स्वीकृति पाएको यो संस्थाले आज ७७ जिल्लामा नै कार्यसञ्चालन गर्ने स्वीकृति प्राप्त गरेको छ भने १०९ शाखा कार्यालयबाट ३१ जिल्लामा आफ्नो सेवा विस्तार गरिरहेको छ । यो संस्थसँग १ लाख ६० हजार भन्दा बढी सदस्यहरू आवद्ध रहेका छन् भने १ लाख भन्दा बढी सदस्यहरू यो संस्थाको वित्तीय सेवाबाट लाभान्वित भएका छन् । यसरी तालिका १ लाई सरसर्ति विश्लेषण गर्दा १६ वर्षको अवधिमा उल्लेख्य रूपमा कार्यक्षेत्रको विस्तार गरी सेवा प्रवाह गरेको देखिन्छ । त्यसैगरी मुलुकमा केही वर्षदेखि निरन्तर रूपमा चलिरहेको प्रतिकूल आर्थिक अवस्थामा पनि यो संस्थाका वित्तीय सूचकहरू सकारात्मक र उत्साहजनक देखिन्छन् । यो सुशासनमा ख्याति प्राप्त लघुवित्त वित्तीय संस्था हो ।

३. अबको गन्तव्य

वाणिज्य बैंक, लघुवित्त वित्तीय संख्या र सहकारी संस्थाहरूको सिद्धान्त, मर्म भावना, लक्ष्य र उद्देश्यहरू फरक-फरक हुने भएता पनि सबै संस्थाहरू बैंकिङ मोडलबाट नै सञ्चालन भए जस्तो देखिएकोले लक्षित वर्गले एकातिर यी संस्थाहरूबाट अपेक्षित लाभ लिन सकिरहेको देखिँदैन भने अर्कोतर्फ यी संस्थाहरूको आधिक्यले कर्जा प्रवाहमा दोहोरो पन तथा आपसमा अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा समेत भएको जस्तो देखिएको छ । एकै व्यक्तिले धेरै संस्थाबाट ऋण लिने प्रवृत्तिले पश्रय पाउदा लक्षित वर्ग र वित्तीय संस्था दुवै समस्यामा परेको देखिन्छ । यी समस्याहरूलाई न्यूनीकरण गर्ने उद्देश्यले नेपाल राष्ट्र बैंकले वित्तीय संस्थाहरूलाई आपसमा मर्जर तथा प्राप्तिका लागि प्रोत्साहन गर्ने नीति लिएकोहुँदा मर्जरको रणनीतिबाट संस्थालाई सबल, सक्षम तथा अभ्य गतिशील बनाउने उद्देश्यले नेरूडेले मिर्मिरे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि.लाई गाभ्ने सहमति पत्र (MOU) मा दुवै संस्थाका अध्यक्षबाट मिति २०७९ पौष ११ गते हस्ताक्षर गरिएको थियो । मर्जरका लागि आवश्यक अन्य प्रकृयाहरू पूरा गरी दुवै संस्थाले एकै दिन मिति २०८० वैशाख १५ गते विशेष साधारण सभा समेत सम्पन्न गरी राष्ट्र बैंकको एकीकृत कारोबार गर्ने स्वीकृतिका लागि प्रतिक्षारत रहेको अवस्था छ । मर्जर पश्चात संस्थाको नाम नेरूडे मिर्मिरे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि. हुनेछ भने केन्द्रीय कार्यालय बनेपामा रहनेछ ।

मर्जर पश्चात संस्थाको जारी पूँजि वृद्धि हुनेछ र ७७ जिल्लामा नै वित्तीय सेवा विस्तार गर्ने अवसर प्राप्त हुन जान्छ । ठूलो पैमाना (large scale) मा सञ्चालन हुने व्यवसायले स्वाभाविक रूपमा केही आर्थिक-व्यावसायिक लाभ प्राप्त गर्न सक्दछन्, जसबाट लागत न्यून हुन पुगी प्रतिफलमा वृद्धि हुन जान्छ । यसबाट शेरधनी महानुभावहरूलाई समेत विशेष लाभ हुन सक्दछ । तसर्थ नेरूडेले बदलिएको परिस्थितिमा पनि व्यावसायिक गतिशीलता कामय राख्न मर्जरको रणनीति अख्तियार गरेको देखिन्छ । मर्जरपछिका चुनौतीहरूको सामना गर्दै कार्यरत कर्मचारीहरूको मनोबल उच्च बनाई नेरूडेको पूर्ववत् सुशासन कायम गर्दै व्यापक वित्तीय सेवा प्रवाहबाट विपन्न वर्गको आर्थिक अवस्था सुधार गर्न सहयोग गर्नु र देशको अर्थव्यवस्था सबल बनाउन योगदान पुऱ्याउने व्यावसायिक दक्षता हासिल गर्नु नै अब बन्ने नेरूडे मिर्मिरे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि. को लक्ष्य, उद्देश्य र गन्तव्य हुनुपर्दछ । आगामी दिनमा यो

संस्था अभू सशक्त, सवल, गतिशील र प्रतिस्पर्धी बन्न सकोस् भन्ने शुभकामना सहित संस्थाको उत्तरोत्तर प्रगतिको कामना गर्दछु ।

धन्यवाद ।

सन्दर्भ सूची :

- अर्ज्याल मणिकुमार (२०७९) मेरो पुर्खाको गाथा र मेरो कथा
- नेरूडे (२०७९), १६ औं वार्षिक प्रतिवेदन
- राष्ट्रिय प्राकृतिक स्रोत तथा वित्त आयोग प्रतिवेदन (२०७९) आन्तरिक ऋणको सीमा सिफारिश
- www.databank.worldbank.org

(लेखक यस संस्थाका सञ्चालक हुनुहुन्छ)

Sulakshana Timilsina



Role of Microfinance In Poverty Reduction And Women Empowerment

If people can't fulfill the basic needs they have to face physical weakness. They do not have source of income they feel themselves handicapped. Microfinance encourages the people to solve the poverty. It is the brightest ray for the poor family, which helps to raise their lives from dark side to bright.

Microfinance has been one of the major effective tools for poverty reduction over the past many years. As a result of creation of sound microfinance institutions and systems, poor people can safely deposit money and accumulate funds for future investments. They can also meet their emergency needs as well as they can have access to financial resources as loans for productive purposes. This helps in poverty alleviation by earning higher incomes.

Additionally, microfinance can give better impact in other areas including good governance, participation in the leadership processes, women empowerment, social inclusion and solving conflict leading into peace and prosperity. Microfinance refers to the provision of financial services such as loans, saving, micro insurance, fund transfer and social mobilization services targeted to deprived women who are typically excluded from traditional banking services, sometimes known as the unbankable.

Women are the strongest pillars of the family. They are able to show their courage towards the family by the help of the microfinance. They are able to express their heart hidden words towards the society. Microfinance is one of the finest tools for women to express their feelings and come forward for their rights.

Specially, women are benefited through the microfinance in the following ways:

- i) It leads to increase household income.

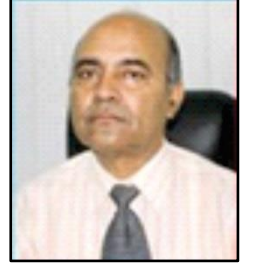
- ii) Loans and deposit services can result in diversification of income sources and enterprise growth.
- iii) It fulfills lack of assets resource, knowledge and rights.
- iv) Women can control their lives themselves by the help of the Microfinance.
- v) Women can overcome the odds and transform their lives through microfinance and many more.
- vi) Women empowerment is one of the major outcomes of microfinance.

In the same way, Nerude Microfinance has been playing the same role throughout the country and able to boost up the lives of the Nepali women from the poverty. It has been playing the special role to develop the lifestyle of the women who were under the roof of the poverty. The main objective of Nerude Laghubitta Bittiya Sanstha Ltd. is to uplift the socio-economic status of Poor rural people and contribute to women empowerment. It has initiated micro-finance services and community development activities for female group members by replicating the basic approaches of Grameen Bank Financial System of Bangladesh (GBFS) developed by Professor Muhammad Yunus.

Thank You.

(लेखक यस संस्थाका सञ्चालक हुनुहुन्छ)

वेदराज आचार्य



नेपालमा लघुवित्त: विगतदेखि वर्तमानसम्म

परम्परागत दृष्टिकोणबाट हेर्दा पारस्परिक सहयोग, शोषणरहित गैरव्यावसायिक रूपमा आफ्ना आवश्यकताको परिपूर्ति, सामाजिक सद्भाव र समन्वय कायम गर्न हाम्रो संस्कार र संस्कृतिसँग जोडिएको सहकारी वा सहकार्यको मानव विकासको सामाजिक एवम् ऐतिहासिक पाटोसँग गाँसिएको छ। सहकारीका चार प्रकारहरू ढिकुटी, पर्म, गुठी र धर्मभकारीको विकसित र परिमार्जित रूप नै आजको लघुवित्त व्यवस्था हो। विपन्न वर्गका नागरिकहरूलाई सस्तो वा बिना ब्याजमा वित्तीय पहुँच गराई गाउँघरका साहु महाजनहरूबाट चर्को ब्याजमा ऋण लिनु पर्ने बाध्यताबाट मुक्त गराई महिला सशक्तीकरण समेतका लागि बिना धितो कर्जा, रोजगारी र स्वरोजगारका अवसरहरूको सिर्जना र अनुपात्पदक स्थानीय स्रोत र साधनहरूको अत्यधिक मात्रामा परिचालन गरी गरिबी न्यूनीकरणको लक्ष्य लघुवित्तले राखेको छ। सहकारीको सिद्धान्तले पनि सर्वसाधारण नागरिकहरूलाई आफ्नै बचतको माध्यमबाट पूँजी उपलब्ध गराउने, आर्थिक शोषणबाट जोगाउने र उत्पादन एवम् उत्पादकत्वकमा बृद्धि गराई आय बढाउँदै जीवनस्तर उकास्ने प्रयास एवम् प्रोत्साहन गरेको छ।

लघुवित्तसँग सहकारीका परापूर्वकालदेखि प्रचलनमा आएका अभ्यासहरूलाई सामन्जस्य गरेर हेर्ने हो भने ढिकुटी आफूले उत्पादन गरेका वस्तु तथा सेवामार्फत प्राप्त आयबाट गरिएको न्यून बचतको सङ्कलन हो। यही सङ्कलनबाट बेला बखत पूँजीको लागि वा अन्य आवश्यकताको गर्जो टार्न निर्व्याजी रूपमा उपभोग गर्न पाइने व्यवस्था हो। गुठी सामूहिक कार्यको लागि गरिने एकीकृत प्रयास हो। गुठी व्यवस्थाले व्यक्ति वा परिवारलाई सङ्गठित गराई आर्थिक, सामाजिक र मनोवैज्ञानिक रूपले बलियो बनाउँदै उत्पादन र उत्पादकत्व बढाउँछ। पर्मले त्यस समयको कृषिमा आश्रित सामाजिक जीवन प्रणालीमा श्रमको विनिमय मार्फत एक आपसमा सरसहयोग आदानप्रदान गर्दै कमजोर घर परिवारमा श्रमको सहज पहुँच गराउनु थियो। धर्म भकारीको उद्देश्य मुख्य बाली उठाउने समयमा त्यसको केही अंश सबैबाट सङ्कलन गरी खाद्यान्न अभाव भएका बखत आफैले राखेको अन्नबाट आफ्नो आवश्यकता पूरा गर्नु हो।

लघुवित्तको विकासक्रमलाई हेर्दा सन् १९५६ मा चितवनको राप्ति दुन क्षेत्रका बाढी पीडितहरूको उत्थानका लागि वित्तीय सुविधा प्रदान गर्न १३ वटा ऋण सहकारी संस्थाहरूको स्थापनाबाट आधुनिक युग सुरु भएको मान्न सकिन्छ। लघुवित्तको विकास लघुकर्जाबाट भएको हो। यस क्रममा सन् १९७४ मा त्यस समयका नेपाल बैंक लिमिटेड र राष्ट्रिय वाणिज्य बैंकमार्फत प्राथमिकता क्षेत्रमा कर्जा प्रवाह सुरु भएको

हो । कृषि क्षेत्रमा मात्र लगानी गर्न स्थापना भएको कृषि विकास बैंकले सन् १९७५ मा साना किसान विकास कार्यक्रम सफलतापूर्वक कार्यान्वयन गर्‍यो । सन् १९८२ मा ग्रामीण महिलाहरूको लागि उत्पादन कर्जा कार्यक्रम सुरु गरियो । सन् १९९१ मा नेपाल राष्ट्र बैंकले ग्रामीण स्वावलम्बन कोषको व्यवस्था गर्‍यो । त्यसै वर्ष अष्ट्रियन गैरसरकारी संस्था फाउण्डेसन फर डेभलपमेन्टको सहकार्यमा “गरिबसँग बैंक” कार्यक्रम सुरु भयो । यसै समयमा “गरिबसँग विश्वेश्वर” र “गणेशमान सिंह शान्ति अभियान” जस्ता कार्यक्रम पनि सञ्चालन गरियो ।

सन् १९७६ मा बंगलादेशमा महम्मद युनुसले ग्रामीण विकासको नयाँ ढाँचाको सफलतापूर्वक कार्यान्वयन गरी सामाजिक एवम् आर्थिक विकासमा ठूलो योगदान पुऱ्याएपछि नेपालमा पनि ग्रामीण विकास बैंकको सुरुवात गर्न स्थलगत अध्ययन गरी सम्भाव्यताको आधारमा सन् १९९२ मा पूर्वाञ्चल र सुदुर पश्चिमाञ्चलमा कार्यक्षेत्र भएका दुई वटा स्वायत्त बैंकहरू स्थापना गरियो । यस किसिमको बैंकलाई राष्ट्रिय स्तरमा विस्तार गर्न बाँकी तीन वटा विकास क्षेत्रमा पनि स्वायत्त ग्रामीण बैंकहरू स्थापना भए । यस बेला सर्वसाधारणमा पूँजीको सहज आपूर्ति गर्न व्यापक मात्रामा उदारताकासाथ ऋण तथा बचत सहकारी संस्थाहरू खुले ।

लघुवित्तका उद्देश्यहरूमा गरिबी न्यूनीकरण, दिगो आर्थिक विकासमा सहयोग, आय र धनको असमानतामा कमी ल्याउने अनुत्पादक ढंगको परम्परागत र जीवननिर्वाहमुखी कृषिमा आश्रित ठूलो परिमाणको जनसङ्ख्यालाई लाभदायक रोजगारी वा स्वरोजगारका अवसरहरू उपलब्ध गराउनु, मूल्य वृद्धिलाई केही हदसम्म अनुकूलन बनाउन सक्नु, पर्याप्त मात्रामा खाद्यान्न उत्पादन गराउनु, साक्षरता दरमा वृद्धि गर्नु, गुणस्तरीय शिक्षामा सर्वसाधारण नागरिकहरूको पहुँच बढाउनु, पोषणयुक्त खाद्यान्नको परिपूर्ति गर्ने, महिला सशक्तीकरणमार्फत उनीहरूलाई सामाजिक र राजनीतिक संलग्नतामा वृद्धि, निर्णय गर्ने अधिकार, सामाजिक जागरण, आत्मविश्वास, स्वास्थ्य र सरसफाईसम्बन्धी चेतना जगाई सवल, सक्षम, जागरूक र शिक्षित नयाँ पुस्ता तयार गर्नु हो । यसका लागि महिलाको भूमिका नै प्रधान रहने तथ्य स्वतः स्पष्टछ ।

कुनै पनि कार्यक्रमको उद्देश्य, लक्ष्य र उपलब्धि हासिल गर्न राज्य संयन्त्रको सुशासन र लक्ष्यित व्यक्तिको आफैँप्रतिको इमान्दारितामा निर्भर हुने कुरा हो । यसमा अहिले शासकदेखि व्यक्तिसम्मका भनाइ र गराइमा ठूलो अन्तर देखिन्छ । यसको गहिरो प्रभाव लघुवित्त क्षेत्रमा पनि परेको देखिन्छ ।

हाल नेपालको लघुवित्तको अवस्था निम्नानुसार रहेको देखिन्छ :

विवरण	संख्या/रकम
लघुवित्त संस्थाको संख्या	५७ वटा
सेवा पुगेको जिल्ला	७७ जिल्ला
जम्मा शाखा कार्यालय सङ्ख्या	५,०७३ वटा
कर्मचारी संख्या	२२,४९३ जना
सदस्य सङ्ख्या	६०,१६,०७३ जना
ऋणी सङ्ख्या	२९,८४,४२० जना
लगानीमा रहेको रकम	रु. ४३२२३७४४५०००
श्रोत : ने. रा. बैं. (२०८० अषाढसम्मको लथ्यांक)	

दक्षिण पूर्वी एसियामा नै सिमान्त किसानहरूको जीवनस्तर उकास्न सफल प्रमाणित भएको साना किसान विकास कार्यक्रम निजीकरण र उदारीकरणका नीतिले ओभेलमा पारियो । यस कार्यक्रमको कार्यान्वयन पक्षको स्थलगत अध्ययन गर्न नोबेल पुरस्कार विजेता र बंगलादेशको ग्रामीण बैंक मोडेलका जन्मदाता मोहम्मद युनुसको सन् १९७६ मा भएको भ्रमण पनि अब इतिहास बन्न पुग्यो ।

वर्तमान आर्थिक परिदृश्य :

सन् २०१९ को विश्वव्यापी महामारी कोभिड-१९ ले विश्व आर्थिक अवस्थालाई ठूलो चुनौती दियो । आर्थिक पूर्वाधार, सुशासन र पर्याप्त पूँजीको व्यवस्था गर्न सक्षम देशहरूले थोरै समयको पीडापछि नै अर्थतन्त्रलाई गति दिन थाले । तर नेपालको अवस्था भने बेग्लै रहयो । भ्रष्ट शासकहरू, परम्परागत ढङ्गका हेपाहा राजनीतिक दलहरू र यस किसिमको प्रवृत्तिलाई मलजल गर्ने राजनीतिक कार्यकर्ताहरूबाट गहिरो किसिमले प्रभावित राष्ट्र आजसम्म पनि आफ्नै पीडामा छटपटिइरहेको छ ।

कोभिडको असरबाट बन्द भएका साना तथा मझौला उद्योगहरू हालसम्म पनि पुरानो लयमा फर्कन सकेका छैनन् । लाखौं संख्यामा विस्थापित श्रमिकहरूको दैनिक जीवन अहिलेसम्म पनि सहज हुन सकेको छैन । कोभिड लगतैपछि बाणिज्य बैंकहरूसँग अत्यधिक तरलता रहेकोले लगानी गर्न कठिन भएको थियो । छोटो समयपछि नै बाणिज्य बैंकहरूले तरलता सङ्कट भएको उद्घोष गरी लगानी सङ्कुचित गरे । यसबाट ब्याजदर बढ्न गई बस्तु तथा सेवाको मूल्यमा वृद्धि हुन थाल्यो । नेपाल राष्ट्र बैंकले केन्द्रीय बैंकको हैसियतले प्रभावकारी समाधानको बाटोहरू खोज्न सकेन । महँगो ब्याजदरको विरुद्ध उद्योगी व्यवसायीहरू सडक आन्दोलनमा उत्रेको अनौठो परिस्थिति सिर्जना भयो ।

उद्योगी व्यापारीहरूको सडक आन्दोलन प्रधानमन्त्री, अर्थमन्त्री, नेपाल राष्ट्र बैंक र उद्योगी व्यवसायीबीच वार्ता र छलफल भएपछि साम्य भयो । ब्याजदर केही कम भए पनि अर्थतन्त्र पुरानो वा सामान्य अवस्थामा फर्कन सकेको छैन । एक किसिमको मन्दीको अवस्था रहेको सबै पक्षको बुझाइ छ । लघुवित्त संस्थाहरू पनि यसको मारमा परेका छन् । देशले एकातिर स्थिर र अपरिवर्तनशील अर्थ व्यवस्थाको समस्या भेल्लु परेको छ भने अर्कातिर एकभन्दा बढी लघुवित्त संस्थाबाट एउटै व्यक्तिले ऋण लिएर उपभोगमा खर्च गर्ने प्रवृत्तिको विकास, स्पष्ट व्यावसायिक खाका बेगर ऋण मात्र लिनु, उत्पादन बढाउन नसक्नु, लगानी गर्ने संस्था र नियामक संस्थाले ऋणको उचित सदुपयोग भए नभएको तर्फ अनुगमन नगर्नु, प्रदर्शन प्रभावमा परेर अरूको देखासिकीमा खर्च गर्नु र कृत्रिम ढंगको जीवनस्तरमा सुधार देखाउने प्रवृत्तिको कारणले लघुवित्त लगायत प्रायजसो सबै बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको निष्क्रिय कर्जा (Non Performing Loan) को अवस्था चुनौतीपूर्ण रहेको देखिन्छ । केही समय यता व्यवसायीहरूले गरेको आत्महत्याका घटनाहरूले पनि सुखद् संकेत दिन सकेको छैन । परिणामतः बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूलाई मिटरब्याजीको आरोप लगाउन थालिएको छ । यसबाट सामाजिक एवम् आर्थिक अराजकता उत्पन्न हुने भय देखिन्छ ।

आर्थिक सर्वेक्षण सन् २०२२/२३ को अनुसार नेपालको निरपेक्ष गरिबी १५.१ प्रतिशत छ । प्रति व्यक्ति आय वृद्धि र आर्थिक एवम् सामाजिक परिसूचकहरूमा तत्काल सुधार हाम्रो लागि निकै कठिन छ । विप्रेषणबाट प्राप्त आयलाई ९/१० महिनासम्म आयात धान्न सक्ने वैदेशिक मुद्राको सञ्चितिलाई नै नेपाल राष्ट्र बैंकले अद्वितीय उपलब्धि मानेर प्रसार गर्नु आफैमा अनौठो दृश्य हो । विश्वमा देखा परेका श्रृङ्खलावद्ध सङ्कटहरूबाट पाठ सिकेर दीगो र भरपर्दो निकास स्वदेशमै निकाल्न देशको केन्द्रीय बैंक, अर्थमन्त्रालय लगायतका कुनै पनि सरकारी निकाय गम्भीर देखिँदैनन् । यसबाट लघुवित्त लगायतका बैंक, वित्तीय संस्थाहरूको लगानी र प्रतिष्ठा परीक्षणमा रहेको अनुभूति हुन्छ ।

राष्ट्रका सामु देखापरेको आर्थिक क्षेत्रका चुनौतीहरू मध्ये सन् २०२६ सम्म अतिकम विकसित राष्ट्रबाट विकासशील मुलुकमा स्तरोन्नति भएपछि अन्तराष्ट्रिय जगतबाट पाइरहेको छुट सुविधाहरू र सहायता

हट्ने अवस्था आउँदा त्यसबाट बच्ने उपायहरूको खोजीमा सरकारले कुनै पनि गृहकार्य गरेको देखिएको छैन । यसबाट हामी कतै अर्को चरणको आर्थिक सङ्कटको घेरामा त छैनौं भन्ने जिज्ञासा उठ्न थालेको छ । यसको मारमा लघुवित्त संस्थाहरूमा पर्न जाने देखिन्छ ।

लघुवित्त संस्थाहरूले भोगिरहेका समस्याहरू :

- वाणिज्य बैंकहरूसँग लागानीको प्रतिस्पर्धा,
- एउटै व्यक्तिमा धेरै लघुवित्तहरूले लागानी गर्ने प्रवृत्ति,
- लागानीमा अस्वस्थकर प्रतिस्पर्धा,
- विभिन्न तहका सरकारहरू, नियामक निकाय वा अन्य सरोकारवाला निकायहरू व्यवसाय विकासको संभाव्यता अध्ययन, तालिम र उत्प्रेरणाको साटो ऋण लागानीमा मात्रै केन्द्रित हुनु,

यसै सन्दर्भमा सहकारीको चर्चा गर्दा आफ्ना आवश्यकताहरू आफ्नै पूँजीबाट पूरा गर्न खोलिएका सहकारी संस्थाहरूमा बचतको अब्बो रूपैयाँ लिएर सञ्चालकहरू भाग्ने र बचतकर्ता आन्दोलित हुनुपर्ने अनौठो अभ्यास हुनु पनि देशको लागि दूर्भाग्य हो ।

नेपालको आर्थिक विकासको दर्शन अनौठो संयोजनमा चलेको देखिन्छ । यथार्थसँग तादम्य नमिल्ने सरकारको घोषणा जसमा सन् २०४५ सम्म देश अमेरिकी डलर ४०८६-१२६१५ सम्म प्रति व्यक्ति आया भएको मध्यम आय भएको देशमा पुग्ने बताइएको छ । अर्कातिर बसाइँसराइले रित्तिएका गाउँघर र बाँभो रहेको कृषियोग्य जमिनले खाद्यान्नमा परनिर्भरता बढ्दो छ । देश छोड्ने युवाहरूको संख्या भयावह छ । विश्व परिवेशमा देखापरेको तनावयुक्त सङ्कट देखिन्छ । यस किसिमको परिस्थितिमा वैदेशिक रोजगारी र विप्रेषण थप जोखिममा देखिन्छ ।

यस घडीमा म मात्र अधिकार सम्पन्न ठूलो हुँ भन्ने भावना कुनै पनि निकायले नराखी सबै मिलेर अर्थतन्त्रको स्थायी समाधानको बाटो पहिल्याई हातेमालो गर्दै अगाडि बढ्नुको विकल्प छैन ।

सन्दर्भ सामग्री :

आर्थिक सर्वेक्षण सन् २०२२/२३ (अर्थमन्त्रालय)

लघुवित्त सम्बन्धी तथ्याङ्कहरू (नेपाल राष्ट्र बैंक, २०८०)

(लेखक यस संस्थाका पूर्व सञ्चालक हुनुहुन्छ)



भागनारायण साह

ग्राहकको सफलता नै लघुवित्तको दिगोपनको आधार

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडका ग्राहक सदस्यहरू मध्येबाट कर्जा, बचत लगायतका कारोबार गरी आर्थिक, सामाजिक रूपमा सफल भएका केही ग्राहक सदस्यहरूको सफलताको कथा समेटिएको पुस्तक पहिलो पटक प्रकाशन गर्न लागेको शुभ अवसरमा सम्पूर्ण सफल ग्राहकहरूमा हार्दिक बधाई तथा शुभकामना व्यक्त गर्दछु। साथै, आगामी दिनमा अझ बढी प्रगतिको कामना गर्दछु।

पुस्तक प्रकाशनको क्रममा मेरो भावना र अनुभवहरूलाई राख्ने मौका दिनु भएकोमा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री भोजराज बस्याललगायत प्रकाशन समितिमा हार्दिक आभार प्रकट गर्दछु। संस्थालाई आजको दिनसम्म ल्याउने सबै सदस्य, ऋणी, कर्मचारी, सञ्चालक समितिका पदाधिकारीहरू र विशेष गरी मुख्य जिम्मेवारी वहन गरिरहनु भएका संस्थापक अध्यक्ष श्रद्धेय डा.श्री भेषप्रसाद धमला र संस्थापक सञ्चालक श्री मणिकुमार अर्ज्याललगायत सम्पूर्ण सरोकारवालाप्रति हार्दिक कृतज्ञता व्यक्त गर्दछु।

गरिबी न्यूनीकरण गर्न सघाउने महान उद्देश्यका साथ स्थापना भएको यस लघुवित्त वित्तीय संस्थाले महिला सशक्तीकरण, समाजमा रहेको असमानता, विभेदपूर्ण व्यवहार, न्यून आय भएका तथा विपन्न वर्गका परिवारको सामाजिक तथा आर्थिक उत्थानमा महत्वपूर्ण योगदान गरेको हामीमाझ अवगत नै छ। ग्रामीण क्षेत्रका महिलाहरूको वित्तीय आवश्यकता मात्र पूरा नगरी उनीहरूलाई उच्चम विकाससँग सम्बन्धित विभिन्न सीपमूलक तालिमहरू सञ्चालन गरी व्यवसाय स्थापना, सम्बर्द्धन तथा प्रबर्द्धनमा योगदान पुऱ्याउँदै आएको छ। साथै समय-समयमा सञ्चालित विभिन्न किसिमका वित्तीय साक्षरतासम्बन्धी कार्यक्रमहरूले कर्जाको सदुपयोग, बचतको महत्व, रेमिट्यान्सको रकमलाई उत्पादनशील क्षेत्रमा लगानी गर्ने, लघु बीमा लगायतको विषयमा दिइएको प्रशिक्षणले उनीहरूमा वित्तीय जागरण बढाएको छ।

तराईको समतल भूभाग, अन्नबालीको भण्डार मानिने सुनसरी जिल्लाको दक्षिणी भाग तत्कालीन सतैरभोरा गाविस (हाल गढी गाउँपालिका-६) मा जन्मिएको म सानैदेखि ग्रामीण समाज र ग्रामीण परिवेशको बारेमा जानकार छु। ग्रामीण परिवेश तथा सामाजिक कार्यमा चासो राख्ने भएकोले सोही अनुसारको पेशा/व्यवसायको खोजीमा थिएँ। मेरो चाहना/ईच्छामा मिल्दोजुल्दो जागिर मैले नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) मा पाएँ। पछि नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रले नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थालाई जन्म दियो। वि.स.२०६१ देखि शाखा प्रबन्धकको रूपमा कार्य गर्दै आजसम्म आइपुग्दा म यस वित्तीय संस्थाको नायव महाप्रबन्धक छु। यो अवस्थासम्म आइपुग्नुमा मेरा अग्रज तथा कर्मचारीहरूको साथ र अतुलनीय सहयोगको महत्वपूर्ण भूमिका रहेको छ।

ग्राहकहरूको सफलता र सन्तुष्टि नै लघुवित्त संस्था दिगोपनाको आधार हो भन्ने मूल मन्त्रलाई मध्यनजर गर्दै मेरा अनुभव, लघुवित्त क्षेत्रमा देखिएका समस्या, समाधानका संभावित उपायहरूका विषयहरूमा बुँदागत रूपमा उल्लेख गरेको छु ।

मेरो बुझाइ र अनुभवमा नेरूडे लघुवित्त :

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था एउटा सामाजिक व्यावसायिक संस्था हो । यसले बंगलादेशको ग्रामीण बैंक वित्तीय प्रणालीको आधारभूत धारणा अनुशरण गरेको छ । यस वित्तीय संस्थाले अधिकांश ग्रामीण महिला सदस्यहरूलाई लघुवित्त सेवा प्रदान गरिरहेको छ । यसले ग्रामीण अर्थतन्त्रलाई मजबुद बनाउन तथा स्थानीय स्रोतसाधनको प्रयोग गरी व्यवसाय तथा उद्यमशीलता फैलाउने कार्य गर्दै आइरहेको छ ।

संस्थाले आफ्ना ग्राहक सदस्यहरूलाई आत्मनिर्भर बनाउन व्यावसायिक दक्षताका तालिमहरू, सचेतना तालिम, अवलोकन भ्रमण, केन्द्र प्रमुख गोष्ठी, रिफ्रेसर तालिम तथा वित्तीय साक्षरता तालिम दिई उनीहरूको जीवनस्तरमा सहजता ल्याउन काम गरेको छ । लघुवित्तको माध्यमबाट हजारौं महिलाहरूलाई उद्यम, श्रम र रोजगारीको सुनिश्चता प्रदान गरेको छ । कतिपयको जीवनमा त कायापलट नै भएको स्वयम् उनीहरू नै बताउँछन् ।

नेपालमा लघुवित्तको विकासक्रम तथा हालको अवस्था :

नेपालमा लघुवित्तको सुरुवात ऋण सहकारी संस्था २०१३, सहकारी बैंक स्थापना २०२०, साना किसान विकास कार्यक्रम २०३२, सघन बैकिङ्ग कार्यक्रम २०३८, साना किसान विकास आयोजना २०४४, महिला लघुउद्यम परियोजना २०४७, ग्रामीण स्वावलम्बन कोष २०४८ हुँदै क्रमशः लघुवित्तको विस्तार भए पनि यसको व्यापकता बंगलादेशका डा.मो.यूनुसले लघुवित्तको माध्यमबाट गरिविलाई बिनाधितो समूहगत कर्जाको माध्यमबाट गरिबी कम गर्न सन् १९८३ मा बंगलादेश ग्रामीण बैंकको स्थापना गरी ९८ प्रतिशत असुली भएको सानो कर्जा सहज रूपमा कम ब्याजदरमा घरदैलो कार्यक्रम अन्तर्गत नयाँ ग्रामीण मोडेल प्रस्तुत गरी यसको सफल प्रयोग गरेपछि उनले सन् २००६ मा उनको संस्था र मो.यूनुसलाई नोबेल शान्ति पुरस्कार प्राप्त भएको । जसबाट यो मोडेल थप फैलिएको हो । साथै नेपालमा ग्रामीण मोडेलको अनुसरण गरी सरल कर्जाको माध्यमबाट उनीहरूमा भएको सीप र साधनको विकास गरी उत्पादनशील व्यवसायमा संलग्न गराउने उद्देश्यले २०४९ सालमा गैरसरकारी संस्थाबाट निर्धन र सरकारी तहबाट ग्रामीण बैंकबाट सुरु भई हालसम्म कार्यरत रहेको छ ।

विश्वभर अधिकांश लघुवित्त गैर नाफामूलक संस्था वा सदस्य नै मालिक हुने संस्था ग्रामीण मोडेल मानिन्छ, तर नेपालमा कम्पनीको रूपमा दर्ता भै नाफामूलक संस्थाको रूपमा लघुवित्त रहेको छ ।

लघुवित्त एउटा वित्तीय प्रणाली हो जसले गरीब तथा विपन्न वर्गका व्यक्तिहरूलाई उनीहरूको घरदैलोमा गई सानो खालको वित्तीय सुविधा (साना खालका कर्जा, बचत, बीमा तथा रेमिट्यान्स) उपलब्ध गराई तिनीहरूको आर्थिक तथा सामाजिक स्तर माथि उठाउन सहयोग पुऱ्याउँदछ ।

लघुवित्तको माध्यमबाट गरिबी न्यूनीकरण गर्ने, वित्तीय पहुँच अभिवृद्धि गर्ने, महिला सशक्तीकरण गर्ने, उनीहरूको क्षमता अभिवृद्धि गर्ने, आर्थिक विकास गर्ने, उद्यमशीलता विकास गर्ने, स्वरोजगार

सृजना गर्ने, वित्तीय साक्षरता प्रदान गर्ने उद्देश्यका साथ जनताबाट संकलित रकमबाट सञ्चालित लघुवित्त वित्तीय संस्था हो ।

- ✚ सिकाइ, लगातार मिहिनेत र लगनशीलताले जीवनमा परिवर्तनको ढोका खोल्दछ । सीप तथा तालिम अनुभव भएकाहरूलाई उच्चमशीलताको लागि सहज कर्जा दिएर उच्चम गर्न उत्प्रेरित गर्ने, स्वरोजगारीको अवसर सृजना गर्ने कार्य नै लघुवित्तको हो ।
- ✚ लघुवित्तले ग्राहक संरक्षण, वित्तीय अवस्थामा सुधार, वित्तीय अनुशासन र वितरणलाई उच्च प्राथमिकतामा राखेर कार्य गरिरहेको छ । लघुवित्तको कारण महिलाहरूको निर्णय क्षमतामा बढ्नुका साथै निर्णयमा स्वायत्तता पाएको अवस्था छ । महिलाहरू समुदायमा सम्मानित भएका छन् । वित्तीय रूपमा स्वायत्त, सामाजिक तथा मनोवैज्ञानिक प्रभावयुक्त साथै आत्मविश्वास बढाएको छ । महिलाहरूले अतिरिक्त आयआर्जन गर्न सकेका छन् ।
- ✚ स्थानीय साहू महाजनलगायत असंगठित क्षेत्र, छिमेकीहरूसँग ६० प्रतिशतसम्म ब्याज तिरेर ऋण लिई कारोबार गर्दा गरिबलाई भन् भन् गरिब बनाउनेहरूबाट उन्मुक्ति मिलेको छ ।
- ✚ ग्राहकलाई वित्तीय साक्षरता दिनुपर्ने, आम्दानी, खर्च, पारिवारिक बजेट, बचत र कर्जा, बीमा, विप्रेषण(Remittance), लगानी लघु उच्चमसहित पैसाको उचित व्यवस्थापन गर्न चाहिने ज्ञान, सीप र व्यवहार सिकाउने पद्धति नै वित्तीय साक्षरता हो ।
- ✚ मेरा लागि लघुवित्त पहिलो पाठशाला हो । व्यवस्थापकले प्रभावकारी कर्मचारी व्यवस्थापन, कर्मचारीबीच कार्य विभाजन, लक्ष्य अनुसार प्रगति, ग्राहक तथा अभिभावकसँग व्यावसायिक सम्बन्धमा विस्तार गर्नु र कर्मचारीहरू स्वयम Motivate, Dedicate & Hard workका साथ काम गर्ने हो भने निर्धारित लक्ष्यसम्म अवश्य पुग्न सकिन्छ भन्ने सिकाइ भएको छ । “समस्याबाट भागेर होइन जुधेर जितिन्छ”, स्थानीयहरूसँगको Public Relation तथा माथिल्लो निकायको सुझाव निर्देशन अनुसार कार्य गर्दै जाँदा समस्यासँग जुधेर सफलता प्राप्त गर्न सकिन्छ भन्ने मेरो अनुभव रहेको छ ।
- ✚ समूहगत अवधारणामा लघुवित्त सञ्चालन गर्दा सामूहिक भावनाको विकास, सदस्यहरूको आचरण व्यवहारमा परिवर्तन हुनु लघुवित्तको सकारात्मक पक्ष हो ।
- ✚ कर्मचारीहरूले लघुवित्त सञ्चालन प्रक्रियालाई सामाजिक कार्यसँग जोडेर हेर्नुपर्ने तथा सामाजिक कार्यकर्ताको रूपमा आफूलाई विकास गर्ने सोचले काम गर्नुपर्ने ।

ग्राहक संरक्षण कोषको व्यवस्था :

नियमानुसार वार्षिक खुद मुनाफाको एक प्रतिशत रकम ग्राहक संरक्षण कोषमा जम्मा गरी कोषबाट ग्राहकहरूको मृत्यु, घरमा आगलागी, सुत्केरी लगायत प्राकृतिक प्रकोप तथा महामारीको समयमा केही राहत सहयोग गरिरहेकोले सदस्य र संस्थाबीच राम्रो सम्बन्ध विकास भएको छ ।

सामाजिक उत्तरदायित्व कोष :

नियमानुसार वार्षिक खुद मुनाफाको एक प्रतिशत रकम सामाजिक उत्तरदायित्व कोषमा जम्मा गरिन्छ । यस कोषबाट शिक्षा, स्वास्थ्य, सरसफाइ, पोषणसँग सम्बन्धित, प्राकृतिक प्रकोप महामारी उद्यमशीलता विकास, वित्तीय साक्षरता लगायतको कार्यमा केही रकम सहयोग गरिरहेकोले समुदायमा संस्थाको राम्रो सम्बन्ध विकास भएको छ ।

कर्जा सीमा :

नेपाल राष्ट्र बैंकले तोकेको सीमा बिनाधितो अधिकतम ७ लाख रुपैयाँसम्म सामूहिक जमानीका आधारमा र धितो कर्जा अधिकतम १५ लाखसम्म ग्राहकको चाहना अनुसारको कर्जाको Product बनाई कार्यान्वयन गरिरहेको छ । हाल बिनाधितो ७ लाख रुपैयाँ कर्जासीमा तोकिएको छ । एकल ग्राहक कर्जासीमा नाघेमा शतप्रतिशत कर्जा नोक्सानी गर्नु पर्ने ब्यवस्था रहेको छ । नेपाल राष्ट्र बैंकले कर्जामा ब्याज दर १५% वार्षिक र सेवा शुल्क १.५ प्रतिशत र थप कर्जामा २० प्रतिशत मात्र सेवा शुल्क लिन पाउने तर महँगो दरमा फण्ड पाएको कारण Base Rate भन्दा कम दरमा कर्जा लगानी गर्नुपर्ने बाध्यता रहेको छ ।

लघुवित्त क्षेत्रमा देखिएका समस्याहरू :

- केही ब्यक्तिहरूले लघुवित्त संस्था खारेजी, सामूहिक ऋण मिनाहा, गरिबलाई निःशुल्क ऋणको माग गरेकोले नियमित कार्यमा बाधा पुगेको देखिन्छ ।
- ऋणीले लिएको कर्जाको किस्ता समयमा नतिर्दा निस्कृया कर्जा बढेको, कर्जा जोखिम ब्यवस्था थप गर्नुपरेको कारण संस्थाहरू नोक्सानीमा जान सक्ने तथा कर्मचारी, ऋणीको मनोबल कमजोर भएको देखिन्छ ।
- लघुवित्त संस्थाविरूद्धमा उद्यमी ब्यवसायीलाई उक्साउने गरेकोले द्वन्द्व सृजना हुनसक्ने ।
- केही संस्था, ब्यक्तिले बदमासी गरे भन्दैमा सबैलाई आरोप लगाउने ।
- आर्थिक मन्दी, तरलताको अभाव, बढ्दो लागतादर, महँगी, ग्रामीण अर्थतन्त्र चलायमान नहुनु, आन्तरिक उत्पादनमा जोड नदिनु मुख्य समस्या रहेका छन् ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकले आवश्यकता नहेरी एकैपटक घेरैवटा लघुवित्त संस्था सञ्चालनको अनुमति दिई ९० भन्दा बढी लघुवित्त दर्ता भएका कारण कर्जाको दोहोरोपना, कर्जा सदुपयोगको अभाव, अत्यधिक प्रतिस्पर्धाको कारण लघुवित्तको मूल्य मान्यतामा आएको ह्रास, लागानीमुखी कार्यक्रम, असंगठित क्षेत्रबाट महँगो ब्याजदरमा हुने लगानी आदिका कारण लघुवित्त सञ्चालन तथा व्यवस्थापनमा ठूलो चुनौती थपिएको छ ।
- लघुवित्तले चर्को ब्याजदर र सेवा शुल्क लिएको, किस्ता असुलीको लागि भाँडाकुँडा तथा मालसमान उठाउने, अनावश्यक दवाव दिने, घर छोडेर जान बाध्य बनाएको, लघुवित्तबाट सदस्यहरू ठगिएको भन्ने जस्ता गलत तथा भ्रामक प्रचारप्रसार गरिनु ।

- ✚ कर्जा सूचना केन्द्र (CIC) मा विवरण अनिवार्य पठाउने र कर्जा नतिर्ने ऋणीलाई कालो सूचीमा राख्ने व्यवस्था दुई वर्षअघिमात्र कार्यान्वयनमा आउनु ।
- ✚ लघुवित्तप्रतिको सरकार र राजनैतिक दलको धारणा सकारात्मक नहुनु ।
- ✚ लघुवित्तमा कर्जा सीमामा अंकुश, एकल ग्राहक संस्था लागू गरेको, कर्जा र बचत ब्याजदरमा सीमा, सेवा शुल्कमा सीमा, कर्जा नोक्सानी व्यवस्था थपले संस्थाको सञ्चालन खर्च बढेकोले चुनौती थपिएको छ ।
- ✚ उपयुक्त ब्याजदरमा नियमित फण्ड स्रोतको अभावले गर्दा महँगो दरमा कर्जा लिन बाध्य, संस्थाको Base Rate भन्दा कममा लगानी गर्नुपर्ने बाध्यताले संस्था नोक्सानमा जाने सम्भावना रहनु ।
- ✚ फिल्डस्तरको जोखिम तथा चुनौतीका कारण दक्ष जनशक्ति वैदेशिक रोजगारीमा पलायन हुने क्रम बढेकोले लघुवित्तमा दक्ष जनशक्तिको अभाव देखिन्छ ।

लघुवित्त संस्था धरासायी हुँदा अर्थतन्त्रमा पर्नसक्ने असरहरू:

- ✚ गरिब, किसान, उद्यमीले सस्तो ब्याजदरमा सुलभ कर्जा नपाउँदा उद्यमशीलता विकास नहुने, स्थानीय रोजगारी सृजना नहुने र महँगो ब्याजदरमा असंगठित क्षेत्रसँग ऋण कारोबार गर्न बाध्य हुने ।
- ✚ सरकारले कर नपाउँदा राजश्व असुलीमा समस्या हुने ।
- ✚ लघुवित्तबाट भएको लगानी असुली नहुँदा समग्र बैकिङ्ग क्षेत्र नै प्रभावित हुने ।
- ✚ लघुवित्त संस्था पब्लिक लिमिटेड कम्पनी भई सर्वसाधारणको बचत र पूँजीबाट सञ्चालित भएकोले आम नागरिकमा समेत असर पुग्ने देखिन्छ ।

लघुवित्त कार्यक्रम सुधारका उपायहरू:

- ✚ लघुवित्तको मूल्य मान्यतामा लघुवित्त संस्था सञ्चालन गर्नुपर्ने ।
- ✚ जनसंख्याले धान्ने संख्यामा सीमित गर्न लघुवित्तको संख्या घटाउन सकारात्मक मर्जर एक्ज्युजिसनमा जोड दिनुपर्ने ।
- ✚ एकल ग्राहक कर्जा सीमा, ब्याजदर, सेवा शुल्क, फण्डको सहजता, कर व्यवस्था आदिमा पुनर्विचार गरी समयसापेक्ष लघुवित्तको प्रभावकारितामा जोड दिनुपर्ने ।
- ✚ लक्षित समुदायमा लगानी र कर्जाको सदुपयोग गराई उद्यमी बन्न प्रेरित गर्नुपर्ने ।
- ✚ ग्राहकले कर्जाको किस्ता समयमा तिर्नमा जोड दिनुपर्ने । ग्राहकको आर्थिक अनुशासन महत्वपूर्ण पक्ष हो । कर्जा नतिर्दा कानूनी कारवाही हुने कानूनी संरचना र संस्थागत क्षमता विकासमा जोड दिनुपर्ने ।

- ✚ कर्जा असुलीको लागि CIC वा कालो सूचीमा राख्ने मात्र होइन कानूनी कारवाही नै हुनुपर्ने ।
- ✚ संघ, प्रदेश र स्थानीय सरकारको सहयोग आवश्यक छ । लघुवित्तको प्रभावका बारेमा सरकार, राजनैतिक दल, पत्रकार, प्रशासन सबैमा जानकारी गराउनु पर्ने ।
- ✚ ग्रामीण अर्थतन्त्र चलायमान बनाउनु पर्ने । उद्यमी र लघुवित्त संस्था एक अर्काको पूरक हो । त्यसैले संस्थाको सुधारको लागि सुभाब राख्नुपर्छ ।
- ✚ गरिबी कारण होइन परिणाम हो भन्ने बोधका साथ संस्थाले ग्राहकमुखी नीति निर्माण गरी ग्राहक संरक्षण सिद्धान्तको पालना गर्नुपर्ने ।
- ✚ उत्पादनमुखी, रोजगार सृजना हुने, स्थानीय स्रोतसाधनको सदुपयोग हुने उद्यम व्यवसायलाई प्राथमिकतामा राखी कर्जा, बचत परिचालन गर्नुपर्ने ।
- ✚ संस्थाको सेवा, सुविधा र नीतिबारे सकारात्मक प्रचार गरी ग्राहक तथा लक्षित समुदायमा जानकारी गराउनु पर्ने ।
- ✚ दक्ष जनशक्ति व्यवस्थापन एव संरक्षणमा जोड दिनुपर्ने । कर्मचारीको आर्थिक अनुशासन अत्यन्त महत्वपूर्ण कुरा हो । जीवनमा सफलता पाउनको लागि लक्ष्य लिनुपर्ने अनि त्यो लक्ष्य प्राप्तिका लागि प्रतिबद्ध भई लागि रहनु पर्ने, सकारात्मक सोच र निरन्तर प्रयासबाट नै परिवर्तन हुन्छ भन्ने सोच कर्मचारीमा विकास गराउनु पर्ने ।
- ✚ मानव पूँजी परिचालन सात समुन्द्र पारी गर्ने हैन, देशभित्रै रोजगारी दिने सरकारी नीति हुनुपर्ने ।

(लेखक यस संस्थाका नायव महाप्रबन्धक हुनुहुन्छ)

ऋषिप्रसाद न्यौपाने



नेरूडेसँगको सहायात्रा

वि.सं. २०५७ मा नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) को नामबाट लघुवित्त कार्यक्रम सुरु गरेको संस्था २०६४ सालदेखि नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडमा परिणत भई हालसम्म विपन्न वर्गमा लघुवित्त कार्यक्रमहरू निरन्तर सञ्चालन गर्दै आएको छ । संस्थाको तर्फबाट लघुवित्त कार्यक्रम सञ्चालन गर्दा सेवा विस्तार, कार्यक्रमको बढोत्तरी र निरन्तरतालाई अभि प्रभावकारी बनाउने तत्काल NRDSC का संस्थापक तथा सञ्चालक समितिका पदाधिकारीहरूको दुरदृष्टि, सेवा विस्तार गरी विपन्न तथा ग्रामीण जनतालाई वित्तीय सेवा पुऱ्याई उनीहरूलाई आर्थिक उन्नतिमा सहयोग गर्ने इच्छाशक्तिले आजको नेरूडे बन्न गएको हो । त्यसका लागि अथक प्रयास गर्ने एनआरडीसीका पदाधिकारी विशेषत अध्यक्ष श्री मणिकुमार अर्ज्याल सम्मानीय हुनुहुन्छ ।

वि.सं. २०६१ भाद्र १ गतेदेखि यस संस्थामा शाखा अधिकृत पदमा नियुक्त भई सेवा गर्ने मौका मलाई प्राप्त भयो । वि.सं. २०६१ भाद्र १ गते प्रशिक्षार्थी कर्मचारीको रूपमा नियुक्त भई शाखा कार्यालय देवानगञ्ज सुनसरीमा पदस्थापन भयो । करिब ६ महिनाको प्रशिक्षण अवधिपछि शाखा कार्यालय चिमडीको शाखा प्रबन्धकको जिम्मेवारी प्राप्त भयो । तत्कालीन अवस्थामा शाखा कार्यालय चिमडी एनआरडीसीको सबैभन्दा ठूलो (सदस्य, ऋणी तथा बचतमा) कार्यालय थियो । उक्त कार्यालयको प्रभावकारी व्यवस्थापन गर्नु निश्चय नै चुनौतीपूर्ण थियो । उक्त कार्यालयको प्रभावकारी व्यवस्थापन जति चुनौतीपूर्ण थियो देशको तत्कालीन अवस्थामा माओवादी गतिविधिले फिल्डमा काम गर्न त्यति नै गाह्रो थियो । तर केन्द्रीय कार्यालयको निर्देशन, शाखाका कर्मचारीहरूको मिहिनेत, इलाका कार्यालयको सुपरिवेक्षणको सकारात्मक सहयोग प्राप्त भएकै कारण मैले सो कार्यालयको व्यवस्थापकको जिम्मेवारी लिइरहँदासम्म चिमडी शाखा सबैभन्दा ठूलो शाखाको रूपमा कायम भइरहयो । आजसम्म पनि सबैभन्दा ठूलो कार्यालयमध्येमा पर्दछ ।

२०६४ सालमा एनआरडीसी बाट नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था भएपछि बैंकको रूपमा स्थापित संस्थाको कर्मचारी हुन पाएको बेला भएको खुशी अहिले सम्भ्रदा पनि मन प्रफुल्ल हुन्छ । सोही क्रममा इलाका कार्यालय इटहरीको इलाका प्रबन्धकको जिम्मेवारी प्राप्त भयो । करिब चार वर्षपछि केन्द्रीय कार्यालय वैकिङ्ग तथा कर्जा विभागमा सरुवा भयो । तर त्यसको केही दिनमै कर्मचारी प्रशासन विभागमा सरुवा भयो । केही महिना प्रशासन विभागमा वरिष्ठ अधिकृत पदमा काम गरेपछि सोही विभागको प्रमुखको जिम्मेवारी प्राप्त भयो । २०६९ सालदेखि कम्पनी सचिवको थप जिम्मेवारी प्राप्त भयो । हालसम्म सोही जिम्मेवारीमा कार्यरत रहेको अवस्था छ ।

नेरूडे बैंक भएपछि जागिर सुनिश्चित हुने नै भयो, सेवा सुविधा बढ्ने भयो भन्ने कुराले हदैसम्म उत्प्रेरित हामी कर्मचारीहरू तन, मन, धनले समर्पित भएर लघुवित्त सेवा प्रवाह गर्न गाउँगाउँ, घरघरमा घाम पानी, हावाहुरी, वर्षा भरि नभनी गरेको मिहिनेत र कुशल उच्च व्यवस्थापनको कारण आजसम्म निर्धक्क भएर काम गर्ने अवसर हुँदा पनि नेरूडे त आफ्नै हो भन्ने भावनाको कारण अन्यत्र जागिर खोज्न जरूरी नै लागेन । संस्थाको उच्च व्यवस्थापन, सहकर्मी कर्मचारीहरू र सदस्य तथा उहाँहरूका अभिभावकसँगको सम्बन्धबाट प्राप्त स्नेह, माया ममताको कारण संस्थाको विकास तथा सेवाको भावना अभै प्रगाढ हुँदै गयो, त्यो हालसम्म पनि कायम रहिरहेको छ ।

लघुवित्तका शाखाहरूमा भल्को निश्चित सीमा हुने भएकोले कार्यालयमा कलेक्सन भएको रकम नजिकैको बाणिज्य बैंकमा जम्मा गर्नु पर्दथ्यो । चिमिडी शाखामा हुँदा विराटनगरको एक कर्मसियल बैंकमा खाता थियो । रकम जम्मा गर्न वा भिक्न चिमिडीबाट विराटनगर आउनु पर्दथ्यो । ठूलो कार्यालय भएकोले प्रायः नगद भिक्ने वा जम्मा गर्ने काम दिनहुँजसो हुन्थ्यो । दिउँसो २ बजेपछि बैंकले रकम जम्मा गर्ने र भिक्ने कार्य बन्द गर्दथो । फिल्डबाट जम्मा भएर आएको रकम हतारहतार मिलाएर जम्मा गर्न एनआइसी बैंक विराटनगर आउँदा बैंकका कर्मचारीले ढिलो भयो, आज जम्मा हुँदैन, भोलि आउनु भन्दा, नोट नमिलाई ल्याएको छ मिलाएर ल्याउनु भन्दा, धुलो नोट, खुद्रा नोट मेशिनले गन्दैन, टकटकाएर राम्रोसँग मिलाएर ल्याउनु भन्दा साँझै दुःख लाग्थ्यो । तर, के गर्नु उहाँहरूले भने जस्तै गरेर काम निकाल्न बाध्य भइन्थ्यो । अनि अफिस फर्किँदा कस्तो संस्थामा जागिर खाइएछ भने जस्तो लाग्थो । तर आज तिनै बाणिज्य बैंकका कर्मचारीहरू सर हाम्रोमा एउटा खाता खोलिदिनुस् न भनेर दिनमा तीन पटक आएको देख्दा मन दङ्ग हुन्छ । ठिकै संस्थामा जागिर खाइएछ जस्तो लाग्छ । यस्तो पवित्र उद्देश्यबाट सञ्चालित लघुवित्त संस्थामा इमान्दार र कर्तव्यनिष्ठ भएर काम गर्दा मान सम्मान पाउन तथा गुजारा हुन सक्दो रहेछ भन्ने कुरा आफ्नै जीवनमा चरितार्थ भएकोमा आफैँलाई धन्य ठान्दछु ।

२०६४ सालमा ठूला ठूला खातामा हिसाब किताब राखेर कारोबार सुरू भएको नेरूडेमा हाल सम्पूर्ण कारोबार कम्प्युटराइज्ड भएको छ । विद्युतीय उपकरणहरू पर्याप्त छन् । देशको ठूलो लघुवित्त संस्थाहरू मध्ये प्रथम दश संस्थामा स्थापित छ । कोशी प्रदेशको पुरानो तथा ठूलो लघुवित्त संस्थाको रूपमा स्थापित यो हालको देशव्यापी प्रतिस्पर्धात्मक अवस्थामा विपन्न तथा गरिब जनताको माझ सशक्त रूपमा आफ्नो सेवा प्रवाह गरिरहेको छ । यो संस्थाले देशव्यापी विशेषतः कोशी प्रदेशमा पुऱ्याएको सेवा सधैं सम्मानयोग्य रहेको छ । आगामी दिनमा संस्थाले अझ यो भन्दा धेरै सेवा प्रवाह गरी उन्नति र प्रगति गर्ने छ, भन्ने विश्वास लिएको छु ।

(लेखक नेरूडेका का.मु. सहायक महाप्रबन्धक तथा कम्पनी सचिव हुनुहुन्छ)



दिनेश कटुवाल

नेरूडे : भोगाइ, सिकाइ र अनुभूति

१. विषय प्रवेश :

जीवन सिकाइ, अनुभव र भोगाइको निरन्तर प्रक्रिया हो । अनुभव र भोगाइको धरातलबाट जुन पाठ सिक्न प्रयास गर्छौं त्यही सिकाइले योग्यताको विशाल रूप लिन सक्छ, तब मात्र हामी योग्य, निडर र सफलताको भागेदारी बन्न सक्छौं । भनिन्छ, भोगाइ सबैका अमूल्य हुन्छन् कसैले लेख्छन् 'कथा' हुन्छ अरूले लेख्दैनन् 'व्यथा' हुन्छ । त्यसैले जीवन भन्नु कहानीहरूको संगोलो हो । हरेक मानिसको जीवनमा आ-आफ्नै कहानी, भोगाइ र अनुभव हुन्छन् । त्यही भोगाइ र अनुभवको बृहत संगालो हो जीवन । मानिसको जीवनमा पृथक्-पृथक् कथा र व्यथा हुन्छन् । फरक यति हो कसैले कोरेका हुन्छन् भने कसैले कोर्दैनन् । दुई दशकको लघुवित्त अभ्यास मैले पनि केही भोगाइ र अनुभूतिहरू संगालेको छु । त्यही विषयलाई संक्षिप्तमा यहाँ प्रस्तुत गर्ने जमर्को गरेको छु ।

२. नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रमा प्रवेश

वि.स.२०५८ मा विराटनगरमा एनआरडीएससी भन्ने संस्थामा जागिर खुलेको छ, त्यहाँ फर्म भर्नु भनेर घरबाट फोन आयो । उक्त परीक्षा दिएर म पुनः काठमाण्डौं गएँ । रिजल्ट आउँदा त महेशमान प्रधान उतीर्ण हुनुभएको थियो । काठमाण्डौंमा जागिर खाइरहेको हुँदा त्यसले मलाई खासै असर गरेन । पुनः म आफ्नो काममा लागें । वि.स.२०५९/०६० मा शाखा अधिकृतको विज्ञापन खुल्यो । सोको पनि परीक्षा दिएर गएँ । म पुनः काममा व्यस्त भएँ । वि.स.२०६१ बैशाखतिर होला लिखितमा पास भएको सूचना दिनुका साथै अन्तरवार्ताको लागि बोलाइयो । अन्तरवार्ता गर्ने मुख्य व्यक्ति डा. भेषप्रसाद धमला, कार्यकारी निर्देशक श्री मणिकुमार अर्ज्याल, योजना विभागका प्रमुख श्री फनिलाल चौधरी, श्री उद्धव शर्मा आदि हुनुहुन्थ्यो । तत्पश्चात म पुनः काठमाण्डौं तर्फ लागें । केही महिनापश्चात फिल्ड अवधारणामा परीक्षाको लागि फोन आयो । मलाई संस्थाले तत्कालिन खनार गाविसको १ र ४ नं. वडा पीआरए गर्न एक हप्ताको

समय दिएर पठायो । जे भए पनि फिल्ड अवधारणामा जानुपर्छ, मिहिनेत गरे सफल भइन्छ भनेर फिल्ड अवधारणा परीक्षामा सामेल हुने निधो गरें ।

वैशाखको प्रचण्ड गर्मीसँग पौँठेजोरी खेलै म हाउसहोल्ड सर्भे विधिबाट तथ्याङ्क संकलन गर्न खनारतर्फ लागें । खनार गाविस वडा नं. १ निवासी वृद्ध वीरनारायण चौधरीको घरबाट तथ्याङ्क संकलन गर्न थालें । कति परिवार, उमेर, आर्थिक अवस्था, पशुपंक्षी आदिको तथ्याङ्क संकलन गर्ने क्रममा कतिको गाली खाइयो भनेर साध्य छैन । वडा नं. १ मा तथ्याङ्क संकलन गरेपश्चात वडा नं. ४मा (जुन राजमार्ग छेउछाउको वस्तीमा) घरधनीहरू नभेटिएको कारण तथ्याङ्क संकलन गर्न धेरै नै गाह्रो भएको थियो । उक्त एक हप्तामा तथ्याङ्क संकलन गरेर रिपोर्ट तयार गरी संस्थामा बुझाएर म पुनः आफ्नो कर्मथलो काठमाण्डौ लागें । २०६१ भदौको तेस्रो हप्ता हुनुपर्छ एनआरडिएससी संस्थाको पूर्णानन्द शर्मा सरले फोन गर्नुभयो । तपाईंलाई असोज १ गतेदेखि नियुक्ति दिने भनी व्यवस्थापनले निर्णय गरेको छ, असोज ३ गते अनिवार्य आउनु होला । केही खुशी केही दुःखी, केही कौतुहलताका साथ घरको आग्रहले म नियुक्ति पत्र लिनको लागि असोज २ गते विराटनगर आएँ, पत्र लिएर घर फर्किएँ ।

सुनसरी जिल्लाको सत्तेरभोडा शाखा प्रबन्धक पदमा तालिम अवधिको लागि नियुक्त गरिएको थियो । तातो घाम र हावालाई साइकलको पाङ्गाले छिचोल्दै नहरै नहर दिनको ११ बजे सत्तेरभोडा शाखामा पुगें । मैले कार्यालय प्रमुखको कोठामा गएर आफ्नो नियुक्ति पत्र पेश गरें ।

समयको क्रमसँगै व्यक्तिगत विवरण भर्ने र रिपोर्टिङ्गको केही काम सिकेपश्चात मेरो २०६१ कात्तिक २३ गते हाजिर हुने गरी सिमरिया उपशाखामा सरूवा भयो । उक्त कार्यालय मैले बुभुदा १४८० जना सदस्य थिए भने नाफा ऋणात्मक थियो । केन्द्र नं. १८,६, ३, ४,२८ २७ मा भाखा नाघेको कर्जा थियो । सदस्य, ऋणी सदस्य, बचत, कर्जा आदिको विस्तार गर्न मलाई मेरो टिमको लेखापाल कर्मचारी सन्तोष कुमार माभी, फिल्ड कर्मचारी प्रमोद चौधरी, कृष्णबहादुर खड्का, प्रमोदकुमार यादव, अनिता घिमिरे आदिको अहम् भूमिका थियो । सदस्य तथा अभिभावकतर्फ गीता तामाङ्ग, मनु ढकाल, इस्लाम मिया, गुलाबी मिया, छब्बु मिया, राम पुकार यादव आदिको पनि उस्तै भूमिका थियो । त्यसैगरी अन्य अभिभावक तथा सदस्यहरूको पनि राम्रो सहयोग पाएको थिएँ ।

माओवादी द्वन्द्वकालमा ज्वाला गुप, टाइगर समूहको भनी कारोबारमा धम्काउने पनि उत्तिकै थिए । त्यसै क्रममा भमरी बजारमा रहेको केन्द्र नं. १२ को एक जना सदस्यको श्रीमान् ज्वाला समूहको इन्चार्ज हुनु भएको रहेछ, उहाँले पनि हाम्रो संस्थाको कारोबारमा सहयोग गर्नुभएको थियो । माओवादी पार्टीका साथीहरूले भने बेलाबेलामा आर्थिक तथा सवारीसाधन सहयोग मागेर दुःख दिनु भएको थियो ।

३. २०६२/०६३ को आन्दोलनको प्रभाव :

२०६२/०६३ को आन्दोलनले लघुवित्त क्षेत्रमा समेत ठूलो प्रभाव पारेको थियो । जताततै कफर्यू लागेको थियो । यस्तो अवस्थामा लुकेर गल्लीगल्ली भौँतारिँदै फिल्ड व्यवस्थापनमा जानु पर्थ्यो । ज्यान हत्केलामा

राखेर भए पनि वित्तीय संस्थाको लगानी असुलीमा समस्या आउन दिइएन । कतै साइकलमा त कतै पैदल हिँडेर किस्ता असुली गरियो । परिणामस्वरूप आ.व.२०६१/०६२ र २०६२/०६३ को उत्कृष्ट शाखा पुरस्कार प्राप्त गरेँ । पुरस्कार संस्थाका अध्यक्ष श्री भेषप्रसाद धमलाले वितरण गर्नु भएको थियो । उत्कृष्ट केन्द्र र उत्कृष्ट सदस्यको पुरस्कार प्राप्त गरेको थियौं । आज त्यो सम्झँदा पनि छाती गर्वले ठूलो भएर आउँछ ।

विभिन्न दातृ निकायहरू आरएमडीसी, एशियाली विकास बैंक, युएनडीपी आदिका प्रतिनिधिहरूको भ्रमण हुँदा हाम्रै शाखामा ल्याउने चलन थियो । प्लान नेपाल तथा अन्य दातृ निकायको सहयोगमा यस शाखाका सदस्यहरूलाई मूडा बनाउने, च्याउ खेती, भेटनरी तालिम, खड्गी बुन्ने बनाउने, ब्यूटीपार्लर, रेडियो बनाउने, हस्तकला, मोटरसाइकल मर्मत आदि तालिम दिइएको थियो । यसरी तालिम दिने क्रममा रामबहादुर श्रेष्ठ सरसँग तीन महिनाको खड्गी बुन्ने तालिम सञ्चालन गर्दा साह्रै रमाइलो भएको थियो । वि.सं. २०६१ असोजदेखि २०६४ जेठ मसान्तसम्म उक्त शाखामा काम गर्ने मौका पाएको थिएँ ।

४. एनआरडीसीको सिमरिया शाखा (हाल दुहबी) मा काम गर्दाको महत्वपूर्ण सिकाइ :

- सीपमूलक तालिम उपलब्ध गराइएको हुँदा ग्राहक सदस्यहरू तथा अभिभावकमा सकारात्मक प्रभाव परेको
- विभिन्न गैरसरकारी संस्थाहरूबाट सीपमूलक तालिम उपलब्ध, संस्थागत विकासको लागि आर्थिक सहयोग समेत आउने हुँदा सञ्चालन खर्चमा कमी भएको
- कर्मचारीले समेत शाखा सञ्चालन सम्बन्धी विभिन्न प्रकारको दक्षता अभिवृद्धि तालिम प्राप्त गरेकोले शाखा तथा फिल्ड सञ्चालनमा सहजता देखिएको
- सदस्य र कर्मचारीबीचको सम्बन्ध सहज र सरल थियो
- सदस्यहरू साना साना व्यवसाय गर्न पछि पर्दैनथे ।
- सात दिनको किस्ता र पछि १५ दिनको किस्ता हुँदा पनि दिउँसो ३ बजेसम्म काम सहज रूपमा सकिन्थ्यो ।
- सुरुको दिनमा कम्प्युटर नभएको हुँदा सबै लेखाप्रणाली तथा खाता बन्दी हातैले तयार गर्नुपर्थ्यो जसले गर्दा खाताबन्दी समयमा रातभरि व्याज गणना गरी पोष्टिङ्ग गर्दाको अनुभवले छुट्टै आनन्द दिलाउँथ्यो ।
- महिनैपिच्छे प्रगति विवरण पेश गर्दा र मिटिङ्गमा प्रस्तुत गर्दा थप उर्जाको अनुभव दिलाउँथ्यो ।

५. नेरूडे लघुवित्त विकास बैङ्कमा हस्तान्तरणको अनुभव :

गरिबी न्यूनीकरणको अभियानमा हिँडेको संस्था नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र र यसका संस्थापक सभापति आदरणीय श्री मणिकुमार अर्ज्याल सामु दुईओटा विकल्प स्पष्ट रूपमा देखा परेका थिए । पहिलो, आफ्नो पूर्ववत लक्ष्यलाई थाँती राखेर सामाजिक काममा सीमित गर्नु वा लघुकर्जा जस्तो आर्थिक कार्यक्रमलाई अगाडि बढाउन भरपर्दो आधार तयार गर्नु नै थियो । यसका लागि उहाँले नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रका संस्थापकहरूसँग बृहत छलफल गर्नुभयो । त्यही छलफलले जन्मायो नेरूडे लघुवित्त विकास बैंक लिमिटेड । जुन बैंक हाल बरगाछी-३ बलराम भूपी मार्गमा (साविक विराटनगर-१४ कलेज रोड) रहेको छ । नेपाल राष्ट्र बैंकले नेरूडेलालाई 'घ' वर्गको लघु वित्तीय बैंकका रूपमा मान्यता दिएकोछ ।

नेपाल राष्ट्र बैंकको स्वीकृतिपछि २०६४ असार १ गतेदेखि नेरूडे लघुवित्त विकास बैंक लिमिटेडले आफ्नो कारोबार सञ्चालन गरेको हो । नेरूडे लघुवित्त विकास बैंक र नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र विराटनगरको सञ्चालक समितिहरूका बीचमा २०६४ जेठ १५ गते कारोबार हस्तान्तरण सम्बन्धमा सम्झौता भए बमोजिम एनआरडीएससीले नेरूडेलालाई आफ्नो लघुवित्त कारोबार हस्तान्तरण गरेको थियो । यो सम्झौतामा महत्वपूर्ण भूमिका श्री मणिकुमार अर्ज्यालको थियो । ग्रामीण क्षेत्रमा विपन्न परिवारको आर्थिक अवस्थामा सुधार ल्याउन प्रभावकारी बैकिङ्ग वित्तीयको टड्कारो आवश्यकता देखिएको समयमा यस संस्थाले विपन्न क्षेत्रका महिला समुदायमा लघुवित्त बचत कार्यक्रम सुरु गरेको हो । यो संस्थाले अन्य बैंक तथा वित्तीय संस्थसँग पहुँच नभएका र अत्यन्त विपन्न परिवारका महिलालाई आफ्नो लक्षित वर्ग बनाई विनाधितो सामूहिक जमानीमा आयआर्जन गर्न कर्जा उपलब्ध गराएको थियो । यसबाट नेपालको पूर्वी तराईको दक्षिण भेगबाट ग्रामीण वित्तीय प्रणालीको सुरुवात गरेको देखिन्छ ।

बैंकको चुक्ता पूँजीमध्ये एनआरडीएससीको २५ प्रतिशत, विराटलक्ष्मी विकास बैंकको १७.५ प्रतिशतसहित संस्थागत ४२.५ प्रतिशत र ५७.५ प्रतिशत व्यक्तिगत शेयर रहेको थियो । यसर्थ एनआरडीएससी संस्था दर्तादेखि कार्यान्वयनसम्मको सफलतामा आएको उतारचडावमा श्री मणिकुमार अर्ज्यालको योगदान अतुलनीय रहेको मेरो व्यक्तिगत बुझाइ छ । उहाँले बैंकको नामबाट औपचारिक कार्यक्रम सुनसरीको सिमरिया शाखा र विराटनगरको बरगाछी शाखा गरी जम्मा दुईवटा कार्यालयमार्फत वि.स. २०६४ असार १ गतेबाट सुरुवात गराई क्रमशः बाँकी १५ वटा कार्यालय तथा कर्मचारी, आर्थिक कारोबारको सम्पूर्ण सम्पत्ति तथा दायित्वलाई २०६४ श्रावण महिनाबाट नेरूडे लघुवित्त विकास बैंकको नाममा हस्तान्तरण गराउन महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गर्नु भएको देखिन्छ । तत्पश्चात सोही संस्थाको प्रबन्ध सञ्चालक पदमा समेत चयन भएर सफल कार्यभार समाली वि.स. २०७५ बैशाख १६ गते लोभलाग्दो वित्तीय तथा सामाजिक पहिचान छाडेर अवकाश लिनुभयो । वि.स. २०६४ देखि २०७५ सम्म प्रबन्ध सञ्चालक पदमा रही बैंकको उत्तरोत्तर प्रगतिको लागि अहोरात्र खट्नु भएका श्री मणिकुमार अर्ज्यालले मुख्यतया निम्न कार्यहरू गर्नु भएको मेरो बुझाइ छ ।

- नेपाल ग्रामीण समाज केन्द्रको सम्पूर्ण लघुवित्त कार्यक्रमलाई नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थामा परिणत गराउनु ।
- तीन जिल्ला कार्यक्षेत्र रहेको यस वित्तीय संस्थालाई वि.स.२०७१ पौष २८ गतेबाट राष्ट्रिय स्तरको लघुवित्त वित्तीय संस्थामा परिणत गराउन नेतृत्वदायी भूमिका निर्वाह गर्नु ।
- तीन जिल्ला कार्यक्षेत्रबाट सुरूवात गरेको लघुवित्त कार्यक्रमलाई ३१ जिल्लामा विस्तार गर्न सफल
- दीर्घकालमा लघुवित्त विकास बैंकको लागि आफ्नै जग्गा तथा भवनको आवश्यकता हुने महसुस गरी विराटनगर-३ बलराम भूपि मार्गमा बैंकका नाममा जग्गा खरिद गरी उक्त जग्गामा भवन समेत निर्माण गरी वि.स.२०७५ बैशाख ४ गते तत्कालीन गभर्नर डा.चिरञ्जिवी नेपालबाट भवनको समुदघाटन समेत गराउन सफल हुनु ।
- वित्तीय संस्थाको कारोबारलाई डिजिटलाइज गर्न सक्षम प्रोजेक्टसँग सहकार्य गरी वित्तीय साक्षरता तालिम, ट्याब्लेट बैंकिङ्ग, Nerude Buzz कार्यक्रम, (जुन नेपालको इतिहासमा पहिलो पटक हो 1) चलाई बैंकलाई आधुनिक टेक्नोलोजीमा प्रवेश गराउन सफल ।
- सिनर्जिटिक सफ्टवेरसँग सहकार्य गरी बैंकको आर्थिक कारोबारलाई कम्प्युटराइज्ड गरी अनलाइन् गराउन सफल । सर्भरको व्यवस्था गरी वित्तीय तथ्याङ्कलाई सुरक्षित राख्ने व्यवस्था गर्नु ।
- ५६६ भन्दा बढीलाई प्रत्यक्ष रोजगारी सिर्जना तथा १ लाख ३८ हजारभन्दा बढी घरधुरीमा वित्तीय पहुँच पुऱ्याई बिनाधितो कर्जा प्रवाह गर्न सफल हुनु ।
- कर्मचारीहरूको हकहित तथा उनीहरूको वृत्ति विकासमा टेवा पुगोस् भन्ने हेतुले सहायकदेखि सञ्चालक सदस्यसम्मलाई राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय तालिम तथा भ्रमण अवलोकन उपलब्ध गराउन सफल हुनु ।
- अन्तर्राष्ट्रियस्तरमा वित्तीय संस्थालाई चिनाउन विभिन्न तालिम गोष्ठीमा सहभागी हुनुभएको । जस्तै: बंगलादेश, फिलिपिन्स, कम्बोडिया, भारत, श्रीलंका, अमेरिका तथा यूरोपको समेत भ्रमण गर्नु भएको थियो ।
- ग्राहकलाई सीपमूलक तालिम तथा राष्ट्रिय स्तरको तालिममा समेत सहभागी गराई उनीहरूको आर्थिक तथा सामाजिक भूमिकामा सुधार ल्याउन नेतृत्वदायी भूमिका निर्वाह गर्न सफल हुनु ।
- Unnati Project, Access 2 Finance, वित्तीय पहुँच अभिवृद्धि आयोजना (EAFSP), आर.एम.डि.सी., विकोटेक जस्ता संस्थाहरूसँग समन्वय गरी वित्तीय संस्था, कर्मचारी तथा ग्राहक वर्गको हकहितमा अग्रसर भई भूमिका निर्वाह गर्नु ।

६. बैंकको पहिलो शाखा अधिकृतको अनुभव:

२०६४ असार १ गते तत्कालीन सिमरिया शाखा र विराटनगरको बरगाछी उपशाखालाई नेरूडे लघुवित्त विकास बैंकमा हस्तान्तरण हुँदा सिमरिया शाखाको शाखा प्रबन्धक पदमा नियुक्त भई सोही वर्ष बैंकलाई नाफामा लैजान हाम्रो टीमले महत्वपूर्ण भूमिका खेलेको अनुभव गरेको छु । तत्पश्चात वि.सं. २०६५ जेठमा इलाका प्रबन्धकको जिम्मेवारीसहित विर्तामोड इलाकामा गएँ । त्यतिखेर भापा जिल्लामा भएका कार्यालयहरू घाटामा थिए । म भापामा हुँदा चन्द्रगढी, बुधबारे र फिक्कल शाखा खोल्ने कार्य भयो । २०६८ कात्तिकसम्म भापाको बसाइमा सबै कार्यालयहरू नाफामा ल्याउन सफल भएको तथ्याङ्कले देखाउँदछ ।

७. २०६८ सालमा चन्द्रगढीको आन्दोलनको अनुभव :

२०६८ सालमा भापाको भद्रपुर र चन्द्रगढीमा रहेको लघुवित्तका ऋणीहरूले लघुवित्तबाट लिएको ऋण नतिर्न ठूलो अभियान चलाए । टोलटोलमा माइकिङ्ग गरेर पैसा नतिर्न ऋणी सदस्यहरूलाई आफ्नो पक्षमा लिन सफल भए । जसमा तत्कालीन समयमा काम गर्ने लघुवित्तहरू छिमेक, स्वावलम्बन, नेरूडे, नागवेली, समिट, सहारा नेपाल, जीवन विकास, फरवार्ड र निर्धनले कर्जा असुलीमा समस्या भोग्नु परेको थियो । सदस्यहरूको आन्दोलनले उग्ररूप लिएपश्चात सदस्यहरूसँग वार्ता गर्न वार्ता टोलीमा म लगायत स्वावलम्बनको भेष बहादुर बस्नेत, समिटको देवेन्द्रबहादुर बस्नेत, सहाराको कार्यकारी प्रमुखसहितको टोलीले भद्रपुरको होटलमा विहान १० बजेदेखि राति १ बजेसम्म वार्ता गरी सहमतीपत्रमा हस्ताक्षर गरी आन्दोलनलाई स्थगित गर्न सफल भइएको थियो ।

आन्दोलनको प्रभाव :

- चन्द्रगढी र भद्रपुरमा रहेका सदस्यहरूको आन्दोलनले चन्द्रगढी शाखाको रू.४० लाख बराबरको कर्जा जोखिममा पार्न पुगेको छ ।
- आन्दोलनको प्रभाव विर्तामोड, धुलावारी र भिलभिले शाखामा समेत पर्न गएको ।
- पुरानो कर्जा असुलीमा समस्या आई कर्जाको साँवा तथा व्याज रकम समेत अपलेखन गर्नुपरेको
- तत्पश्चात व्यवसाय विस्तारमा सङ्कुचन आएको ।

आन्दोलनको सिकाइ :

- कर्जा लगानी गर्दा अदृश्य व्यापारमा लगानी गर्न नहुने ।
- कर्जा सदुपयोग गर्ने कुरालाई प्राथमिकतामा राख्नु पर्ने
- गाहक सदस्यको नगद प्रवाहलाई विश्लेषण गरेर मात्र लगानी गर्ने
- केन्द्रको बैठक नियमानुसार गर्नुपर्ने
- सदस्यको व्यापारको ७० प्रतिशतभन्दा बढी लगानी गर्न नहुने ।

८. केन्द्रीय कार्यालयको अनुभव :

इलाका कार्यालय विर्तामोडको चार वर्षको बसाइ र सिकाइपश्चात २०६८ कात्तिक ७ गते केन्द्रीय कार्यालयको कर्जा विभागमा सरूवा भयो । कर्जा विभागको तत्कालीन प्रमुख तथा उपनिर्देशक श्री उद्धवप्रसाद शर्माको सहायकको रूपमा एक वर्ष काम गरेपश्चात उहाँको अवकाशसँगै उक्त विभागको प्रमुखको जिम्मेवारी पाएँ । सँगसँगै वित्त व्यवस्थापन विभागको विभागीय प्रमुख श्री महेशमान प्रधानको समेतको राजिनामाले वित्त विभाग मेरो जिम्मेवारीमा आयो । कर्जा विभागपछि भाग नारायण सरको जिम्मामा गएपश्चात योजना तथा सूचना प्रणाली विभागको विभागीय प्रमुख श्री नवीन सुवेदीले समेत राजिनामा दिएपश्चात उक्त विभागको जिम्मेवारी समेत मलाई आयो । मैले कर्जा विभाग, वित्त व्यवस्थापन विभाग र योजना तथा सूचना प्रणाली विभागको विभागीय प्रमुखको हैसियतले काम गरें । हाल लेखा तथा वित्त व्यवस्थापन विभाग प्रमुखको हैसियतले कार्य गर्दै आएको छु । २०६९ देखि २०८० असोज मसान्तसम्म विभिन्न जिम्मेवारीमा रहेर कार्य गर्दै आउँदा सिकाइको अवसरले थप जिम्मेवारीबोध गराएको अनुभव गरेको छु ।

९. भोगाइ र सिकाइ :

कामप्रतिको लगाव, अनुशासन तथा निरन्तर प्रयासले गर्दा शाखा प्रबन्धक पदबाट कार्य शुरू गरेकोमा इलाका प्रबन्धक, प्रबन्धक, बरिष्ठ प्रबन्धक हुँदै हाल का.मु सहायक महाप्रबन्धक पदको जिम्मेवारीमा लेखा तथा वित्त व्यवस्थापन विभागको प्रमुखको हैसियतले कार्य गर्दै आएको छु । कठिन मिहिनेतले सफलताको शिखर चढ्न कसैले रोक्न सक्दैन भने जस्तै मेरो जीवनमा भएको अनुभव गरेको छु । भाग्य र समयले समेत साथ दिएर होला नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थामा काम गरेर विदेशी तालिम गोष्ठीमा भाग लिने अवसर पनि पाएँ । जसमा बंगालादेश, श्रीलंका, थाइल्याण्ड, फिलिपिन्स र भारतको भ्रमण गर्ने मौका पाएँ । मान्छे बाँचेको छ, भन्नलाई पनि सपना देख्नुपर्छ, भन्छन् । नयाँ सपना सिर्जना हो । यात्रा रमाइलो हुनको लागि बीच बीचमा घुम्ति र अप्ठ्यारा पनि आउनुपर्छ । उचाइ लिन उकालै हिँड्नु पर्छ । म यही मान्यताको पक्षपाती हुँ म ।

मानिसको जीवन भोगाइ र सिकाइको समिश्रण हो । समाजबाट मानिसले जे भोग्छ त्यही नै सिक्छ । भोगाइ नै सिकाइको वास्तविक माध्यम हो । हरेक समय एउटा पाठ हो सिक्न खोज्नेका लागि । त्यसमा पनि लघुवित्त क्षेत्र एउटा खुला विश्वविद्यालय नै हो । जहाँ सुख, दुःख, घामपानी, धनी, गरिब आदिको समिश्रण हुन्छ । हरेक एक पाइला एउटा सिङ्गो यात्राको थालनी हो अघि बढ्न चाहनेहरूको लागि । मेरो बुझाइमा मानिसलाई काम गर्ने फरक शैली र तरिकाले अरूभन्दा भिन्न बनाउँछ । जीवनमा सफलताको लागी त्याग, मिहिनेत, चोट, कष्ट, घामपानी जस्ता कुराहरू सहन सक्ने क्षमता अवश्य हुनु पर्दछ ।

अध्ययनले भन्छ, कम्प्युटर प्रणाली जीआईजीओ सूत्रमा आधारित छ । त्यो भनेको गारबेज इन गारबेज आउट, जे हाल्यो त्यही निस्कन्छ, जे सोच्यो त्यही गरिन्छ । यसर्थ, सफलताको लागि जहिले पनि

कर्मचारीमा सकारात्मक सोँच हुनु जरूरी हुन्छ । सकारात्मक सोचले मानिसलाई उर्जा, प्रेरणा र हौसला प्रदान गर्दछ । सबैभन्दा बढी त आफूलाई माया गर्ने जे छ, आफू जस्तो छ, त्यस्तै स्वीकार्ने र आफ्नो कर्म र क्षमतामा विश्वास गर्नाले मानिसलाई सफलता हाँसिल गराउँछ ।

मैले आफ्नो जीवनमा केही गर्नुपर्छ भन्ने लागेदेखि हालसम्मको भोगाइबाट सिकेको महत्वपूर्ण पाठ यही हो । मैले जे भोगेँ, त्यही लेखेँ । आशा गर्छु मेरा भोगाइ, सिकाइ अनि अनुभवहरूले तपाईंको मन र दिमागमा केही गर्ने सोच पलाउनेछ । जीवनमा आशा रहिरहोस्, विश्वास भइरहोस् अनि जीवन चलिरहन्छ । एउटा खुट्टाकिला कटेपछि अर्को खुट्टाकिलो देखुँदेखुँ लागोस्, एउटा पहाड चढेपछि अर्को पहाड चढूँचढूँ लागोस् । अनि पो जीवन प्रिय लाग्छ । तपाईंको समय पनि उर्जाशील बनोस् । तपाईंले हरेक समयलाई माया गर्नुहोस्, सफल हुन प्रयास गर्नुहोस् एकदिन अवश्य सफल हुनुहुनेछ ।

(लेखक यस संस्थाका का.मु. सहायक महाप्रबन्धक हुनुहुन्छ)



खण्ड-ख

गरीखानेहरूको कथा



कर्जा सदुपयोगबाटै उन्नति

सानो छ खेत, सानो छ बारी
सानै छ जहान ।
नगरी काम, पुग्दैन खान
साँझ र बिहान ॥

लिलादेवीलाई यी माथिका कविताका हरफहरू आफ्नै विषयमा लेखिए जस्तो लागेको छ । मधेशी समुदायकी ३९ वर्षीया लिलादेवी महतोको घर देवानगञ्ज बजारबाट १ किलोमिटर दक्षिण बाटोको दाँयापट्टि पर्छ । तीन छोरी, एक छोरा र श्रीमान् गरी उनीहरूको छ जनाको परिवार छ ।



लीलादेवी महतो आफ्नै तरकारी बारीमा

लिलादेवीको दिनचर्या बिहानको ३ बजे भालेको डाकसँगै सुरु हुन्छ । उनीसँगै उनका परिवारका सदस्यहरू पनि उठेर तरकारी बारीतिर लाग्छन् । उनीहरूले घरै पछाडि रहेको डेढ बिघा जमिनमा मौसम अनुसारको तरकारी फलाउँछन् । त्यसबाहेक १५ कठ्ठा जमिन वार्षिक ५० हजार रूपैयाँ ठेक्कामा लिएका छन् । त्यसमा उनीहरूले धान मकै खेती गर्छन् । उनीहरूको बारीको तरकारी विराटनगर, इनरूवा, भद्रादेखि काठमाण्डौसम्मका भान्सा भान्सासम्म पुग्छ । मसिर कोपी फल्ने महिना हो । बारीमा ढकमक्क फूलकोपी, बन्दा कोपी, ब्रो काउली फलेका छन् । बिहान ३ बजे नै उठेर कोपी टिप्दा त्यसले सित खाएको हुनाले वजन आउँछ । बिहान ४ बजे त घरैमा व्यपारी तरकारी लिन आइसक्छन् । त्यसैले कोपीको समयमा जसरी भएपछि विहान ३ बजे उठ्नै पर्ने बाध्यता छ । उनीहरूको बारीमा बाह्रै महिना वाली हुन्छ । 'जे फले पनि बिक्री हुन्छ । त्यसैले त घर चलेको छ', लिलाका श्रीमान् कालानन्द महतो बताउँछन् । उनीहरूको खेतबारीमा सिजन अनुसारको खेती हुन्छ । विशेष गरी बारीमा फूलकोपी, बन्दाकोपी, ब्रो काउली, टमाटर, बैगुन, बोडी, करेला, सिमी, भिन्डी, मूला, परवल, लौका उत्पादन हुन्छ । उनीहरू धान, मकै, गहुँ पनि लगाउँछन् । कृषिमा छोराछोरी र श्रीमतीले बढी समय दिन्छन् । काठ चिर्ने मिल बाबुछोराले सम्हाल्छन् । मिलमा काम गर्ने पाँचजना कामदार पनि छन् । काठमिलबाट काठ चिर्ने, काठहरू बिक्री

गर्ने, दाउरा र दाउराको भूस बनाउने र बिक्री गर्ने गर्छन् । पहिले उनीहरूले कृषि मात्रै गर्थे । गाउँमा काठ मिल टाढा भएको कारणले श्रीमान्श्रीमतीको सल्लाहले नेरूडेसँग कर्जा लिएर आफूसँग भएको रकमसमेत मिलाएर काठमिलको मेसिन खरिद गरी सञ्चालन गरेका हुन् । काठमिलबाट पनि राम्रो आम्दानी छ । उनीहरूको वार्षिक आम्दानी कति छ भन्ने हिसाब त राखेका छैनन् । तर पनि मासिक रू. ५० देखि ६० हजारसम्म कमाइ हुने लिलादेवी बताउँछिन् ।



कोपी खेतीमा रमाउँदै कलानन्द महतो

वि.सं.२०५५ मा बिहे हुँदा लिलादेवीले १८ वर्ष टेकेकी मात्रै थिइन् । मोरङको बाहुनी, बोरानमा बाल्यकाल बिताएकी उनले चार कक्षासम्म पढिन् । एकदिन उनको गाउँको मामा पर्नेले देवानगञ्जका कलानन्द महतोबाट बिहेको कुरा लिएर आए । आमा आशादेवी र बुबा उदयानन्द छोरीको बिहे गर्ने कुरामा राजि भए । उनी परिवारकी माइली छोरी हुन् । उनका १ दाजु, १ बहिनी र २ जना भाइ गरी उनीहरू ५ जना सन्तान हुन् । उनीहरूको २०५५ सालमा बिहे भयो । देवानगञ्ज आउँदा घरमा सासु, जेठाजु र आमाजुसमेत चार जनाको परिवार थियो । ससुरा श्रीमान् सानो हुँदा नै बितेका रहेछन् । कुलतमा फसेका जेठाजुका कारणले घरमा कहिल्यै शान्ति नहुने र घरको दयनीय आर्थिक अवस्थाले उनीहरूको जीवन निकै कष्टकर रहेछ । त्यसबेला सम्पत्तिको नाउँमा भएको सानो फुसको घर पाँच कठ्ठा जमिन पनि साहुकोमा जमानी राखिएको रहेछ । त्यसरी त जिन्दगी बर्बाद हुने भयो भन्ने लागेर लिलादेवीले श्रीमान्सँग सल्लाह गरेर भिन्दै बस्ने निर्णय गरे । साहुकोमा रहेको जग्गा जसरी पनि फिर्ता गर्नुपर्ने अवस्था थियो । त्यसबेला कसैले पनि गाउँघरमा एक पैसा पत्याउँदैन थिए । साहुको ऋण तिरेर जग्गा आफ्नो बनाउने उनीहरूको सपना थियो ।



पढाउने र बुझाउने गर्थिन् । सबैले पढ्न नजाने केन्द्र पास हुँदैनथ्यो । केही दिनपछि सबै जान्ने भए, समूह पास भयो । केन्द्र प्रमुखमा समूहले लिलादेवीलाई नै चुने । उनीहरूले केन्द्रको नाम रानी महिला

त्यसैबेला गाउँमा एनआरडिएसले समूह बनाएर कर्जा बचतको सेवा दिएको उनीहरूले थाहा पाए । समूह निर्माण गर्न र सदस्यता लिन सजिलो थिएन । लिलादेवीलाई पैसाको निकै खाँचो थियो । त्यसैले लिलादेवी महतोको अगुवाइमा २५ जनाको केन्द्र बन्थो । त्यसका लागि सबैले नाम लेख्न जान्नु पर्ने हुन्थ्यो । त्यसबेला एनआरडीएससीका बढी सरले केही दिन एक एक घण्टा पढाउने र तालिम दिने काम गरे । बढी सरले पढाएर गएपछि नजान्नेहरूलाई लिलाले पुनः घरमा बोलाएर

केन्द्र राखे । सबैले पालोपालो कर्जा लिई व्यवसाय गर्न थाले । लिलादेवीले त्यस समयमा २० हजार रूपैयाँ कर्जा लिइन् । त्यसबेला २० हजार ठूलो रकम थियो । अनुशासन राम्रो भए मात्र ठूलो रकम पाइन्थ्यो । उनले लिएको पहिलो कर्जा रू. २० हजार र ३ वटा खसी बेचेर साहुको कर्जा चुक्ता गरेर धितोमा रहेको पाँच कठठा जमिन श्रीमान्को नाउँमा ल्याउन सफल भइन् । फुसको घरमा साना केटाकेटी चिसोले साह्रै बिरामी पर्ने हुँदा हुर्काउन निकै कष्टकर थियो । उनले पुनः रू. ५० हजारमा पाँच बन्डल टिना लिएर घर मर्मत गराइन् । पहिले भन्दा जीवन निकै सहज भयो ।

छोराछोरी काम सघाउने भइसकेका थिए । उनले श्रीमान् कलानन्दलाई विदेश पठाउने निधो गरिन् । नेरूडेबाट कर्जा लिएर कलानन्द विदेश हानिए । करिब चार वर्ष मलेसियामा बसेर ऋण तिरेर केही रकम जम्मा गरेर कलानन्द फर्किए । आखिर जहाँ पनि परिश्रम गर्नु पर्छ । श्रीमान् घर आएपछि उनीहरूले खेतीका अलावा काठमिल सञ्चालन गरेका रहेछन् । लिलाले जेठी छोरीको बिहे गरिदिइन् । ज्वाइँ प्रहरी छन्, काठमाण्डौँ बस्छन् । उनीहरूलाई अब दुई वटी छोरी र छोराको शिक्षादीक्षा र बिहे गरिदिने पाए हुन्थ्यो भन्ने लागेको थियो । छोरी अनिता कक्षा ११मा र अर्की सविता कक्षा १२ मा पढ्छिन् । छोरा सञ्जयले कक्षा १२ सम्म पढेका छन् ।

उनीहरू अहिले आर्थिक हिसाबले दब्रो भएका छन् । हिजोका दिनमा गाउँमा ऐँचोपैँचो नपत्याउनेहरू अहिले सरसापट मार्गन थालेका छन् । समाजमा उनीहरूको प्रतिष्ठा बढेको छ । घरमा रहेको एउटा गाईको दूध घरमा खानमा नै खपत हुन्छ । उनीहरूले स्थानीय निकायबाट त्रिपाल र पानी तान्ने मेसिन र हजारी अनुदानमा पाएका छन् । विभिन्न कृषक समूहमा बसेका छन् । विभिन्न समयमा हुने अवलोकन भ्रमणहरूमा लिलादेवी र उनका श्रीमान् जान्छन् । दमक, काठमाण्डौँ, चितवन, पाखिबास, कटहरी, थलाहा लगायतका स्थानमा पुगेका छन् ।



लिलादेवीले कृषिका विभिन्न तालिमहरू लिएकी छन् । नेरूडेले दिएको च्याउ खेती, करेसाबारी र वित्तीय साक्षरतासम्बन्धी तालिमले उनीहरूलाई व्यावसायिक कृषि गर्न ठूलो हौसला मिलेको छ । बचत गरेमा आवश्यक परेको बेला खर्च गर्न सकिने र आम्दानी कसरी बढाउने जस्ता ज्ञान उनीहरूमा छ । लिलादेवी भन्छिन्, 'उन्नति प्रगति गर्नु छ भने क्षमता अनुसार कर्जा लिनु पर्छ र कर्जालाई सदुपयोग गर्नुपर्छ ।' लिलादेवीले नेरूडेबाट हालसम्म सात पटकभन्दा बढी कर्जा लिई सकेकी छन् । उनको बचत खातामा मनगो रकम छ । लघुवित्त उनको जीवन परिवर्तनको पहिलो खुड्किलो बनेको छ ।

लिलादेवी महत्तो, केन्द्र नं. ५८, देवानगञ्ज उपशाखा (सुनसरी)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/श्रवणकुमार साह

नेरूडे मीनाको लागि भगवान

वि.स.२०२३ मा बुवा मोतिप्रसाद घिमिरे र आमा कृष्णकुमारीको कोखबाट कान्छी छोरीको रूपमा मीना घिमिरेको जन्म भएको थियो । उनका चार दाजुहरू र दुई जना दिदी छन् । खोटाङ जिल्ला साविक टेम्मा गाविस वडा नं. ५, दिक्तेलमा मीना घिमिरे खुलालको बाल्यकाल बित्यो । परिवार संख्या धेरै, माइतीको आर्थिक अवस्था कमजोर थियो । पहाडको ठाउँ, सधैं दुःख । मेलापात घाँस दाउदा गर्दै हुर्केकी मीनाले औपचारिक स्कुले शिक्षा पाइनन् । प्रौढ शिक्षाबाट साधारण लेखपढ गर्न सिकिन् । उनको विवाह २०४१ सालमा १८ वर्षको उमेरमा भगापा जिल्ला सतासीधाम वडा नं. ६ निवासी देवीप्रसाद खुलाल कार्कीसँग भयो ।



गौरादहको बजारमा जुत्ताचप्पलको पसल गर्दै मीना ।

विवाह भएको लामो समय उनीहरूबाट सन्तान भएन । विभिन्न उपार गरे, तिर्थब्रत गरेपछि १७ वर्षपछि २०५८ सालमा उनीहरूको छोरी भइन् । सन्तान प्राप्त भएकोमा सबै खुशी थिए । छोरी जन्मेको केही महिनापछि मीनाले सपनामा पनि नसोचेको कुरा थाहा पाइन् । उनका श्रीमान्ले बाहिर अर्को विवाह गरेर एउटा छोरो समेत भएको थाहा भयो । उनलाई धरति फाटेभैं, आकाशले थिचेभैं भयो । उनले केही सोच्नै सकिनन् । आफूले भगवान ठानेका मान्छेबाट त्यस्तो घात होला भन्ने उनले कल्पना पनि गरेकी थिइन् । मनको पीडा असह्य भएपछि उनी आफूसँग भएको सत्ताइस सय रूपैयाँ र केही जोर लुगा बोकेर दूधे नानी च्यापेर भगापाको गौरादह पुगिन् । त्यसपछि उनको जीवनले नयाँ मोड लियो । केही गर्दै पर्ने बाध्यता भएपछि उनले कोठा भाडा लिएर सिलगडीबाट जुत्ताचप्पल ल्याएर दमक लगायतका बजारका व्यपारीलाई बेच्न थालिन् ।

समय बित्दै गयो र छोरी पनि स्कूल जान थालिन् । बाहिर हिँड्न गाह्रो भएपछि सो व्यापारलाई निरन्तरता दिन सकिनन् । अन्य विकल्प खोज्ने क्रममा गाउँकी दिदी गंगा विश्वकर्माबाट नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले मिहिनेती र लगनशील महिलालाई बीना धितो कर्जा दिन्छ, भन्ने सुनिन् । उनको मनमा कौतुहलता

जाग्यो । धेरै सोच विचार गरेर नेरूडे लघुवित्तको गौरादह उपशाखाको केन्द्र नं. २० मा आबद्ध भइन् र पाँच हजार रूपैयाँ कर्जा लिएर गौरादह हाटमा जुत्ता चप्पलको व्यापार सुरू गरिन् । सोही व्यवसायलाई विस्तार गर्दै निजले नेरूडेबाट लिएको कर्जालाई सदुपयोग गरी गाँस, बास र छोरीको अध्ययन खर्च जुटाउन सक्षम भइन् । यति मात्र नभएर लघुवित्तमा प्रवेश गरेपछि विभिन्न नीति नियमबारे जानकारी पाएपछि आफ्नो हकका लागि लड्ने अठोट गरिन् । उनले श्रीमानसँग अंशको लागि मुद्दा हालिन् र मुद्दा जितिन् पनि । उनले ईलाममा नौ रोपनी र भ्वापाको दुधेमा १३ धूर घडेरी जग्गा प्राप्त गरिन् । आफ्नो त्यतिबेलाको अवस्था सम्झँदै उनले नेरूडे आफ्नो जीवनमा भगवानको रूपमा आएको बताउँछिन् । हाल उनकी छोरी १२ कक्षा उत्तीर्ण गरेर स्थानीय एक सहकारीमा जागिरे छिन् ।

मीना हरेक दिन घरको भातभान्सा, सरसफाइको काम सकेर खाली समय बाती काल्ने गर्छिन् । उनले बिहान बेलुका र पसलमा बस्दा पनि बाती बनाउँछिन् । त्यसबाट उनको मासिक १२ हजार रूपैयाँसम्म कमाइ हुन्छ । उनले महिनामा आधा रकम बचत गर्छिन् । जग्गा ठेक्काबाट आउने वार्षिक ९० हजार रूपैयाँले ७ धुर घडेरी र एक तोला सुन जोडेकी छिन् । आगामी दिनमा गौरादहमा एउटा घर बनाउने र धुमधामसँग छोरीको विहे गर्ने उनको योजना छ ।

‘नेरूडे लघुवित्तले बेसाहारा एकल महिला नभनी कर्जा प्रवाह गरेकोले मेरो जीवनमा परिवर्तन आएको हो’ उनी मनभरि भएर भन्छिन्, ‘दुःख प्यो भनेर हरेस खानुभन्दा हिम्मतले काम गरे सफलता अवश्य पाइन्छ ।’ असम्भव भन्ने हुँदैन तर मिहिनेत चाहिँ गर्नुपर्छ, उनी भन्छिन् । संघर्षलाई नै जीवन ठान्ने मीना दुःख पर्दा आफूभन्दा दुःखीलाई हेरेर चित्त बुझाउने गरेको बताउँछिन् । महिला पुरूषभन्दा कमजोर हुँदैनन् भन्ने सन्देश दिँदै सबै महिलालाई आत्मनिर्भर बन्न उत्प्रेरित गर्छिन् । आफ्नो जीवनमा आमूल परिवर्तन ल्याउन नेरूडेको ठूलो हात रहेको बताउँदै मीना सबै दिदीबहिनीलाई लघुवित्त समूहमा आबद्ध हुन सल्लाह दिन्छिन् ।

मीना घिमिरे खुलाल, केन्द्र नं. २० उपशाखा कार्यालय गौरादह (भ्वापा)

संकलक : सुमन थापा/सुमन अधिकारी

उद्यमी मीराको सारथी नेरूडे

टिनको छानो लगाएको छरितो पक्की घर । एउटा कोठामा किराना पसल, अन्य कोठा बस्ने खाने ठाउँ, भित्तामा गाउँपालिकाले दिएको व्यवसाय दर्ताको प्रमाणपत्र । आँगन आधा ढलान गरिएको छ । आँगनको एकातर्फ सानो कोठा, कोठाभित्र कुखुरा र भैँसीको दाना । अर्को छेउमा कुखुरा र बाखाको खोर । अलि पर धानखेत, छेउमा भैँसीगोठ, लहलह भुल्न लागेका धानका सुनौला बाला । मीरा जैसीको कुमलटार स्थित घरको दृश्य हो यो । मीरा जैसी त्यस घरमा कक्षा ८ पढ्दा पढ्दै १७ वर्षको कलिलो उमेरमा आएकी हुन् । दुम्कबास २ कुमलटार निवासी हिमनाथ जैसीसँग विवाह गरेर उनी त्यहाँ आएकी हुन् । तमसरिया ५ नवलपरासी माइत बताउने उनी घरकी एकली छोरी, निम्नमध्यम वर्गीय परिवारमा हुर्किएकी भए पनि सामान्य लेखपढ् गरेका हिमनाथको कमाइबाट जसोतसो परिवार त चलेको थयो तर मीरा सन्तुष्ट थिइनन् । त्यसैले घर सल्लाह गरेर हिमनाथ परदेशिए ।



सुरू गरे बोइलर कुखुरा फर्म । सानो किराना पसल पहिलेदेखि नै छँदैथियो ।

घरमा बूढी सासू र दश वर्षे छोराको साथमा परम्परागत खेती र पशुपालन गर्दै तीन वर्ष बिताइन् । उता श्रीमान्को पनि सोचेजस्तो कमाइ थिएन । उनीहरूको आर्थिक अवस्थामा केही सुधार त आयो तथापि सोचेजस्तो प्रगति भएन । घरमा विदेशमा बाँटिएर बस्दा घरीघरी श्रीमतीले आँशु पिलपिल पार्ने घरि नाबालक छोरोले बाबा छिटो आउनु भन्ने । हिमनाथको मन भक्कानियो । 'जति दुःख गर्नु परे पनि आफ्नै गाउँमा गच्छू भन्दै आए नेपाल । अनि जुटे कृषि तथा पशुपालनमा । हिमनाथले ल्याएको रकममा केही थप गरी २ लाख ५० हजार रूपैयाँमा

मनमा केही गर्ने हुटहुटी भएकी मीरालाई एकजना दिदीले गाउँमा बीना धितो महिलालाई कर्जा दिने नेरूडे संस्था आएको सुनाइन् । उनलाई खोजेको कुरा पाइएभैं भयो । समूह बनाएर पहिलो वर्ष रू.६० हजार कर्जा लिइन् । श्रीमान्को दहो साथ थियो । त्यस रकमले कुखुराको आधुनिक खोर निर्माण गरे अनि बने व्यावसायिक कुखुरापालक । हाल उनका साना ठूला गरी दुईसय कुखुरा छन् । व्यवसाय विस्तार भयो, आम्दानी बढ्यो । काम गर्ने जोश र जाँगर बढेर आयो ।



दश कट्टा जमिन छँदैथियो । श्रीमान्श्रीमतीले आधुनिक गोठ निर्माण गरी व्यावसायिक रूपमा भैंसीपालन गर्ने निधो गरे । उनीहरूको हातमा सीप र मनमा अठोट थियो नै कर्जा लगानी गर्ने नेरूडे पनि भेटे । उनीहरूले कर्जा थप गरी भैंसीपालनमा लगानी गरे । हाल पाँचौ वर्षको व्यावसायिक कर्जा अन्तर्गत ३ लाख रूपैयाँ कर्जा लिएकी छन् । गोठमा साना ठूला गरी १८ वटा भैंसी छन् । सबै भैंसीको बीमा गरिएको छ । दैनिक ५० लिटर दूध बिक्री गर्छन् । दानापानी र किस्ता तिरेर केही बचत पनि गर्छन् । उनले काम सघाउन एक जना सहयोगीसमेत राखेकी छन् मासिक २० हजार रूपैयाँ दिएर । व्यवसाय विस्तार हुँदैछ, अर्को एकजना कामदार चाहिने भएको छ । भन्छिन्, 'कुखुराको खोर अर्को पनि थप्ने, श्रीमान्को मनसायचाहिँ भैंसी गोठ बनाई भैंसीको संख्या पचास पुऱ्याउने छ । यसै व्यवसायलाई बढाउँदै जाने सोच छ हाम्रो' ।

'मनको सन्तुष्टी नै सबैभन्दा ठूलो सुख हो ।' मीरा भन्छिन्, 'एउटा छोराको साथमा सानो परिवार छ । परिवारका सबै एकसाथमा बस्न पाइएको छ ।' छोराले बाह्र कक्षापछि उच्च शिक्षाको लागि सुविधासम्पन्न शहर पठाएर गुणस्तरीय शिक्षा दिने रहर छ मीराको ।

हाम्रा लागि नेरूडे सारथी बनेर आयो । खाँचो परेको बेला लिएको ऋणले मेरो व्यवसाय यो ठाउँमा पुगेको छ । मीरा भन्छिन्, 'मेरो श्रम र दृढ ईच्छाशक्ति र उपयुक्त समयमा गरेको लगानी नै व्यावसायिक सफलता संभव भएको हो ।' करिब ३० लाख रूपैयाँ हाराहारीको उनीहरूको सम्पत्ती पुगेको छ ।

मीरा जैसी, केन्द्र नं. ६, उपशाखा कार्यालय दुम्कीवास (नवलपरासी)
संकलक : सुजन लम्साल

०००

एक्ली महिला ट्याम्पो चालक सेमन्ता

‘गरिखान के को लाज ? पौरख गरेर खानु गर्वको कुरा हो । ढाँटेर, छलेर र ठगेर खान चाहिँ लजाउनु पर्ने हो ।’

भापाको बुधबारेकी सेमन्ता अर्यालले सात वर्ष अगाडि आफूले टेम्पो चलाउँदा ‘महिलाले पनि सिटि चाउने’ भन्दै गिज्याउनेहरूलाई दिएको जवाफ अहिले सम्भन्धिन्छन् । अरूले जति नै जिस्क्याए पनि सेमन्तालाई आफूले गरेको काममा गर्व छ ।



चारआलीमा टेम्पो चलाउँदै सेमन्ता ।

उनी विहान सबेरै घरको सरसफाइ, नुहाइधुवाइ र पाठपूजा सकेर छोरा र आफूलाई चियानास्ता तयार गच्छिन् । छोरो कलेजतिर लाग्छन् उनी पहिलो रडको मे १ ह ५०४३ नम्बरको टेम्पो सरर कुदाउँदै बजारतिर लाग्छिन् । उनी ११ बजे कामबाट कमाएर र छोरो कलेजबाट पढेर घरआउँछन् । जो पहिले आउँछ उसैले खाना बनाउँछ । कहिलेकाही सेमन्ताको टाढाको रूट परेको दिन ढिलो पनि हुनसक्छ । खानपिन गरेर केहीबेर आरामपछि अपरान्ह १ बजे निस्कन्छिन् । बेलुका ६ बजे घरमा चाहिँने शब्जी लिएर घर फर्किन्छिन् । बुद्धशान्ति गाउँपालिका-३ निवासी सेमन्ता अर्यालको दिनचर्या यसरी नै बितिरहेको छ ।

सेमन्ता अर्याल नेरूडेको केन्द्र नं. ४ की सदस्य हुन् । उनी २०७० सालमा नेरूडेको सदस्य बनेकी थिइन् । उनीहरूको तीन कट्टा जमिन थियो । उनलाई गाउँमा कसैले पनि भरअभरमा ऋण सापट नपत्याएपछि नेरूडेको समूहमा बसेकी रहिछन् । बचत पनि हुने र भरअभरमा कर्जा पाउने आशमा नै बसेकी रहिछन् । नभन्दै २०७१ सालमा उनले नेरूडेबाट पहिलो पटक बाखा खरिद गर्नका लागि रू.२० हजार लिएर खसीबाखा लिइन् । श्रीमान् विदेशमा भएकाले छोरालाई पढाउने जिम्मेवारी उनीमा परेको रहेछ । उनले नेरूडेबाट कर्जा लिँदै किस्ता तिरिन् । पछि गाईभैसी किनिन् र त्यसैबाट घरव्यवहार चलाउँथिन् ।

बुधबारेमा बिहे गरेर आउँदा २०५७ सालमा उनी १७ वर्षकी थिइन् । घरमा सासु, ससुरा, देवर र श्रीमान् थिए । अरूको जग्गामा घर बनाएर बसेका थिए । बिहे भएपछि उनलाई माइतमाभन्दा धेरै दुःख भयो । जेठाजुहरू छुट्टिइसकेका थिए । ससुरा जजमानी गर्ने र श्रीमान् जनमजदुरी गर्ने । माइतीले नै छोरीले पछि सुख पाउली भनेर पासपोर्ट बनाएर ज्वाइँलाई मलेसिया पठाए । विदेशमा हुँदा पनि उनलाई श्रीमान्बाट कुनै सहयोग भएन । श्रीमान् विदेशबाट आएपछि पनि भएन । उनका श्रीमान्ले मलेसियाबाट आएको केही समयमा दोश्रो विवाह गरे । सेमन्ताको जीवनमा ठूलो बज्रपात आइलाग्यो । सँगै बस्न सक्ने अवस्था भएन । छुट्टै बस्न बालक छोरो लिएर कहाँ जाने, के गर्ने ? उनको दिमागले सोच्नै सकेन । उनको मनमा अनेकथरि कुरा खेल्थे । आखिर संसारमा कति दुःख सहेर मानिसले संघर्ष गरेका छन् । छोराका लागि र धोका दिने श्रीमान्का अगाडि पौरख गरेर देखाउने अठोट गरिन् । मुद्दा मामिला भयो । उनीहरू अलग अलग भएर बस्ने निर्णयमा पुगे । तर त्यो त्यति सजिलो थिएन ।



नयाँ साधन थप आम्दानी ।

श्रीमान्बाट एक्लिएर छोरासँग बसिन् । जीवन निर्वाहका लागि उनले केही न केही आम्दानीको बाटो समाउनै पर्ने भयो । छोराको लागि पनि आफैले सबै गर्नुपर्ने बाध्यता भयो । छोराको पढाइ र जीवन धान्नका लागि केही न केही गर्नेपर्ने भयो । श्रीमान्सँग सम्बन्ध विच्छेदको मुद्दा उनले जितिन् । केही अंश प्राप्त भयो । उनको हिम्मत अझ बढ्यो । जीविकोपार्जनका लागि केही गर्न सकिन्छ भन्ने सोच आयो । पसल, व्यापार गर्दा धेरै प्रतिस्पर्धा हुने, बाँकी उधारो जाने र घाटा हुने जोखिम देखिन् । हाताहाती नगद हुने र घाटाको जोखिम कम हुने कामको खोजीमा सिटी सिक्सा चलाउने उपाय उनले देखिन् । तर सिटि किन्ने पूँजी थिएन, न त चाउने सीप नै थियो ।

उनले नेरूडेबाट साधारण कर्जा ५० हजार रूपैयाँ र आफूसँग भएको केही रकम थपेर सेकेण्ड हेन्ड सिटिरिक्सा लिइन् । उनलाई साइकल चलाउन पनि आउँदैन थियो । बिहान बेलुका खाली चौरीमा लगेर सिक्दा सिक्दै उनी सिटि चलाउन जान्ने भइन् । तर, बजारतिर लान मनमा डर थियो । चलाउन नजान्दा सुरुसुरुमा उनलाई डर र लाज दुवै हुन्थ्यो । उनले टिभिमा महिलाले सवारीसाधन कुदाएको देखेकीसुनेकी थिइन् । मान्छेले नै गर्ने काम हो नि भन्ने आँट उनको मनमा हुन्थ्यो । आफ्नो बाध्यताका कारण उनले विस्तारै मज्जाले सिटी कुदाउन जान्ने भइन् । आफू नयाँ सिकारू, त्यसमाथि पुरानो सिटी बेलाबेला बिग्रिरहने मर्मतमा धेरै खर्च हुन्थ्यो र पनि उनले त्यसबाट कमाएर नेरूडेको किस्ता चुक्ता गरिन् ।

त्यसबीचमा उनले यातायात कार्यालयबाट लाइसेन्स लिइन् । त्यसपछि पुरानो सिटी बेचेर नेरूडेबाट अलि ठूलो कर्जा लिइन् । कुल ५ लाख ७५ हजार रूपैयाँमा टिभिएस कम्पनीको पहिलो रडको टेम्पो लिइन् । हाल उनको कम्तीमा पनि दैनिक १५ सयदेखि २ हजारसम्म आम्दानी हुन्छ । उनी बुधबारेबाट रू. ५ हजारमा विराटनगरसम्म र पहाडमा इलामसम्म रिजर्ब गएको छन् । 'नेरूडेमा बसेर निकै सजिलो भएको

छ ।' उनी भन्छिन्, 'सानोमा बाआमालाई घुर्की लाएर खर्च मागेभैँ आवश्यक पर्दा नेरूडेमा माग्न पाइएको छ ।'

उनका अनुसार अहिले गाउँ समाजमा लघुवित्तमा बस्ने महिलाहरूमा समस्या देखिएको छ । त्यसको मूल कारण भनेको धेरैवटा लघुवित्तहरूमा बस्ने, कमाइ नहुनेहरूले कर्जा धेरै लिने, व्यक्तिगत प्रयोगमा खर्चिने र अनावश्यक खर्च गर्ने कारणले त्यस्तो देखिएको हो । उनी भन्छिन्, 'यसको दोषी बैंकहरू होइनन्, ग्राहकहरूको व्यवहार नै हो ।' हालसम्म उनको नेरूडेको बचत खातामा ३४ हजार भन्दा बढी रकम बचत रहेको छ । अहिलेसम्म उनले सानो ठूलो गरेर ८ पटक भन्दाबढी कर्जा चलाइसकेकी छिन् । उनी मासिक रूपमा किस्ता दिन्छिन् ।

ट्याम्पोको कमाइले उनको जीवन सहज भएको छ । छोराको पढाइ र घरव्यवहार चलेको छ । अहिले छोरा बच्चन खनाल स्नातक पढ्दै आईएलटिएस गर्दैछन् । उसको भविष्य उसैले बनाउला र बुढेसकालमा हेर्ला भन्ने आश पलाएको छ । उनी भन्छिन्, 'भविष्यमा सानोतिनो व्यापार गरेर बस्नु जस्तो लागेको छ, तर ट्याम्पोले राम्रो कमाइ दिएकोले यो पेशा छोड्न मन लागेको छैन ।'

सेमन्ता बुधबारेमा एकली महिला ट्याम्पो चालक भएकीले उनलाई केही संस्थाहरूले सम्मान पनि गरेका छिन् । समाजमा उनको अहिले बेग्लै मान प्रतिष्ठा बनेको छ । 'यो सबै नेरूडेको साथ सहयोगबाट नै संभव भएको हो ।' उनी बताउँछिन् ।

सेमन्ता अर्याल, केन्द्र नं. ४, बुधबारे उपशाखा (भापा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/इन्द्रजीत चौधरी/भीमप्रसाद रिजाल

०००

बीस हजार कर्जाले सुधिएको जीवन

आर्थिक अभावको पीडाले सताएको बेला थोरै रकम पनि महत्वपूर्ण भएर देखापर्दछ । मोरङको सुन्दर हरैँचाकी ६४ वर्षीया बविताकुमारी चौधरीको जीवनमा २० हजार रूपैयाँ कर्जाले यस्तै गजबको प्रभाव परेको छ । घरको जेठी छोरी उनी नै भएको कारण भाइ बहिनीहरूलाई हुर्काउने जिम्मा उनकै काँधमा परेको थियो । एउटा सामान्य परिवारमा जन्मिएकी बविताको विवाह स्थानीय सोवितलाल चौधरीसँग भएको थियो । सोवितलाल शिक्षक पेशामा आबद्ध थिए । उनी प्रायः कामको सिलसिलामा काठमाण्डौँ बस्थे । यता बविता भने सामान्य खेतीपाती गर्दै घरमा सानो किराना पसल सचालन गर्थिन् । सोवितलालले खटाएर दिएको पैसाले छोराहरूको पढाइ तथा घरखर्चमै सकिने भएको कारण बविताले व्यवसायमा थप लगानी गर्ने रहर सधैं अधुरै रहने गरेको थियो । उनलाई पनि यसले अत्यन्त पीडाबोध गराएको सामान्य वार्तालापबाट नै थाहा पाउन सकिन्थ्यो ।



घरको पसलमा भरिभराउन सामान ।

बविताको घरमै एउटा सानो किराना पसल थियो । त्यसलाई अलि विस्तार गरेर ठूलो बनाउने रहर थियो । त्यस अनुसारको योजना पटक पटक बनाइन् । तर पूँजीको अभाव भएको कारण हरेक पटकको योजना असफलतामा गएर हराउने गरेको थियो । व्यवसाय बढाउने कुरा चलिरहेकै बेला एकदिन छिमेकी दिदीले नेरूडे संस्थाको बारेमा बताइन् । मिहिनेती एवम् व्यवसाय गर्न चाहने महिलालाई समूह जमानीमा कर्जा दिने गरेको जानकारी पाइन् । सानो सानो रकम बचत गर्न पाइने र पालोमा बीमा धितो कर्जा पनि पाइने नेरूडेको नीति उनलाई मन पऱ्यो । यस विषयमा बविताले श्रीमान्लाई पनि बताइन् ।

सबैकुरा बुझेपछि उनका श्रीमान्ले आर्थिक क्रियाकलापमा संलग्न हुन खोजेको देखेर खुला दिलले समर्थन जनाए, कारोबार गर्न अनुमति दिए । त्यसपछि, बविताले नेरूडे संस्थाको ईटहरी शाखा अन्तर्गत केन्द्रमा आबद्ध भई आर्थिक कारोबार सुरु गरिन् ।

गाउँको पहिलो किराना पसल भएकोले त्यो पसल राम्ररी चल्यो । सामानहरू सीमित थिए, कहिलेकाही ग्राहकले मागेको बस्तु उपलब्ध गराउन असमर्थ भइरहेको अवस्था थियो । उनलाई पहिलो कर्जा स्वरूप नेरूडेले २० हजार रूपैयाँ प्रदान गर्‍यो । कर्जा लिएको सम्पूर्ण रकम उनले आँखा चिम्लिएर किराना पसल विस्तार गर्नमा लगाइन् । अब पसलमा विभिन्न किसिमका सामग्रीहरू देखिए । धेरै सामान पाउने भएपछि गाउँका मान्छेहरू पनि उनकै पसलमा आउन थाले । उनको व्यावसायिक यात्राले नयाँ मोड लियो । किराना पसललाई अभिभव्य रूपले सञ्चालन गर्ने उद्देश्य बोकी नेरूडेसँग नियमित कर्जा बचत कारोबार गर्दै रहिन् । त्यसैक्रममा ईटहरी उपमहानगरपालिका कार्यालय अगाडि सटर भाडामा लिएर किराना पसल सञ्चालन गर्न थालिन् ।

उक्त व्यवसायमा बबितालाई राम्रो सफलता हासिल भयो । हाल किराना सामग्रीको खुद्रा तथा थोक दुवै व्यापार गरिरहेकी छिन् । व्यवसायबाटै आएको आम्दानीको बलमा छोराछोरीलाई हुर्काउने र शिक्षा दीक्षा दिने काम गरेका छिन् । जेठो छोरा कम्प्युटर अधिकृत छिन् भने माहिला छोरा वडा सदस्य छिन् । कान्छो छोरोले किराना व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेका छिन् । यसैबीच छोराहरूको विवाह गरिसकेकी छिन् भने दुईतले पक्की घर बनाएर आनन्दले बसेकी छिन् । उनले सिकेको व्यावसायिक ज्ञान बुहारीलाई पनि सिकाएकी छिन् । अब त गाउँको किराना पसल बुहारीले सञ्चालन गरिरहेकी छिन् ।

बबिताले आफ्नो सफल व्यावसायिक जीवनका लागि नेरूडे संस्थाको महत्वपूर्ण योगदान र मार्गदर्शन रहेको कुरा सगर्व बताउँछिन् । उनी भन्छिन्, 'समाजका पिछडिएको तथा विपन्न महिलाहरूलाई लघुवित्त जस्तो वित्तीय संस्थाको आर्थिक तथा सामाजिक सहयोग कार्यक्रममा सहभागी हुनपाएकोमा खुशी लागेको छ ।' उनी थप भन्छिन्, 'व्यवसाय सञ्चालन गर्ने उद्देश्यले लिएको कर्जा उद्देश्य अनुरूपको काममा नै प्रयोग गर्ने हो भने सफल हुनबाट कसैले रोक्नसक्दैन ।'

बबिता कुमारी चौधरी, केन्द्र नं. ६४, शाखा कार्यालय ईटहरी (सुनसरी)
संकलक : सुमन थापा/कृतानन्द प्रसाद साहु

०००

भारतीय चेली गुलसनको नेपालमा संघर्ष

भारतको मोतिहारी जिल्ला बिहारको पूर्वी चमपारणमा बाल्यकाल विताएकी गुलसन खातुन परिवारिक अवस्थाका कारण २० वर्षअघि नेपालको सिम्रौनगढ नगरपालिका-६ का अबुलेस मिया चुनिहारसँग विवाह भएपछि नेपाल बस्न थालिन् । इस्लाम परम्परा अनुसार बाआमाले खोजेको केटोसँग विवाह गर्दा उनको उमेर करिब २० वर्षको थियो ।



विवाहपछि गुलसन खातुनको जीवनमा संघर्षका दिनहरू सुरु भए । कमजोर आर्थिक अवस्थाको घर र बेरोजगार श्रीमान् परेपछि एक महिलाको जीवनमा दुःख आउने नै भयो । अबुलेसले कपडा सिलाइको काम गर्न थाले । कमाइ खासै हुँदैनथ्यो । सधैं काम पनि पाइँदैनथ्यो । बिहान, बेलुकाको छाक टार्न नै गाह्रो थियो । परिवारको खर्च सासुससुराले दिनभर ठेला चलाएर, पानीपुरी बिक्री गरेर धानेका थिए । ससुराले ठेला चलाएर ल्याएको पैसाबाट घरको नुन, तेल र चामल किनिन्थ्यो र घरमा चुलो चल्थ्यो । ससुरा काममा जान नसकेको दिन घरमा आगो बल्दैनथ्यो । छरछिमेकबाट ऐचोपैचो सम्म पाइँदैनथ्यो । गुलसन खातुन सम्झिन्छन्, 'घरमा खान अन्न नभएर भोकै सुतेको धेरै रातहरू छन् । नुन भात खाएर कटाएका अमिला दिनहरूको भ्रमको आज पनि आइरहन्छन् ।'

परालको छाप्रो, बाँसहरूले भित्तो बेरेर बनाएको घरमा कहिले वर्षा, आँधीहुरी नआओस्भैं हुन्थ्यो । आकाशको पानी छानामा पर्ने बित्तिकै चुहिन्थ्यो । एक रात घरको छानोमा सर्प आयो । त्यो रात उनीहरू वारीमा नै सुते । अबुलेस मियाको मनमा त्यो रात गरिबीले अति नै घोच्यो । आमा, श्रीमती, छोराछोरीलाई सुरक्षित घरमा राख्न नसकेकोमा उनको मनमा गहिरो पीडा भयो । भोको पेट र पारिवारिक जिम्मेवारीले गुलसन र अबुलेसलाई जीवनमा धेरै शिक्षा दिएर गयो । त्यही रात त्यो दम्पतिले जीवनमा केही गरेर छाड्ने अठोट गरे ।

त्यही अठोट पूरा गर्न अगाडि बढ्ने क्रममा गुलसन खातुन र अबुलेस मियाँ काम सिकदै अवसर खोज्दै काठमाण्डौंको बानेश्वरमा रहेको एउटा टेलर्समा पुगे । दुवैजना कपडा सिलाइ सिक्न थाले । त्यहाँ उनीहरूले कमाइ त्यति गर्न नसके पनि कपडा सिलाइ, कपडामा बुटिङ्ग गर्ने जस्ता सीपचाहिँ सिके ।

जुन सीप प्रयोग गरेर नयाँ टेसर्ल पसल थाप्ने निर्णय गरे । यसबीचमा उनीहरूमा सिकेको सीपबाट आफ्नै घरमा, पसलमा उद्यम गर्छु भन्ने आँट पलाएछ ।

व्यवसाय गर्न पूँजी चाहिन्छ, जोशले मात्र हुँदैन । उनीहरूसँग व्यवसायमा लगाउने पूँजी थिएन । काठमाण्डौ जस्तो विरानो ठाउँमा कसैले ऋण पत्याउँदैनथ्यो । त्यसबेला गाउँमा नेरूडेको शाखा खुलिसकेको थियो । समूहबाट बीना धितो कर्जा पाउने कुरा थाहा पाएर गुलसन खातुन घर फर्किइन् । हालको सिम्रौनगढ-६ गोलागञ्जमा रहेको नेरूडे महिला केन्द्र नं. ०२ मा गएर सदस्य बनिन् । २०७० जेष्ठ महिनामा सदस्य बनेकी गुलसनले पहिलोपटक रू. १० हजार कर्जा लिएर घर मर्मत गराइन् । उनीहरूले पटक-पटक कर्जा लिएर इट्टा, बालुवा, काठ लगायतका सामान जोड्दै सुरक्षित बासंस्थानको व्यवस्था गरे ।



‘कसैले नपत्याएको बेला नेरूडेले पत्यायो र खुट्टा टेक्न सक्ने बनायो ।’ गुलसन गहभरि आँशु पाउँ भन्छिन्, ‘त्यसदिन नेरूडेले रू.१० हजार कर्जा नदिएको भए हामी आजको अवस्थासम्म आउने कुरा कल्पना पनि गर्न सकिदैनथ्यो ।’ उनीहरूलाई सुरुमा कर्जा लिएर थालेको टेलर्स डुब्ने पो हो कि भन्ने डर नभएका हैन तर लगनशील भएर निरन्तरत काम गर्दै जाँदा सफल हुने दृढ विश्वास लिएर अगाडि बढेका थिए ।

आर्थिक अभावका कारण आफूले पढ्न नपाए पनि उनीहरूले दुई छोरा र तीनछोरीहरूलाई सिम्रौनगढ बोर्डिङ्ग स्कुलमा पढाएका छन् । टेलर्सको आर्थिक कारोबारको हिसाब किताबको जिम्मा गुलसनको छ । रेखदेख, कामको गुणस्तर र नयाँ नयाँ डिजाइनहरूको काम ल्याउने अबुलेसले गर्छन् । घरैमा आफैले सुरु गरेको काम अहिले हाल व्यवसायमा परिणत भएको छ । गुलसन खातुनको टेलर्स र बुटिक व्यवसायमा १५ देखि २० जना लेडिज कामदारलाई रोजगारी दिएका छन् । मासिक खर्च कट्टा गरी रू. १ लाख आम्दानी गर्छन् । गुलसन खातुनले घरमा बस्ने बुवाआमाका लागि घरमै किराना पसल खोली दिएका छन् ।

सामान्य भेष लगाउने र तौलिया बाँधेर बस्ने अबुलेस प्रायः साधारण पहिरनमा देखिन्छन् । उनीहरू आफूलाई कहिल्यै मालिक ठान्दैनन् । काम सानो, ठूलो हुँदैन, गरिखान लाज मान्नु हुन्न भन्छन् । गुलसन खातुनले १० हजारबाट सुरु गरेको व्यापारमा अहिले रू. १५ लाखको पूँजी भएको छ । कपडा लिन, कपडाहरूमा बुटिङ्ग गराउन तथा टेलर्स तालिम लिन वीरगञ्ज, कलैया, निजगढ, बरियारपुर तथा भारतको घोडासहनबाट आउने महिलाहरूको घुइँचो देखिन्छ । अहिले गुलनाज भावीबाट परिचय कमाएकी गुलसन खातुनले नेरूडेमा खाता खोलेर नियमित रकम बचत गर्छिन् । आगामी दिनमा आफ्नो व्यापारलाई फैलाएर स्वदेश तथा विदेशमा पुऱ्याउने लक्ष्य उनीहरूको छ ।

गुलसन खातुन, केन्द्र नं. : २, शाखा : गोलागञ्ज (बारा)
संकलक : ओकेन्द्र चौधरी

दमन्ता र दिनबन्धुको अनौठौं खेती

भापाको बुधबारेमा जन्मेकी दमन्ता निरौला र भुटानमा जन्मेका दिनबन्धुको भेटलाई उनीहरू भावीको लेखान्त मान्छन् । वि.सं.२०३४देखि दिनबन्धु पोखरेलको परिवार अर्जुनधाराको कालिस्थानमा रहेका छन् । दमन्ताले भापाकै सामुदायिक स्कुलबाट एसएलसी गरेकी छन् भने दिनबन्धुले भारतको बनारसबाट संस्कृतमा बिएसम्मको अध्ययन गरेका छन् ।



दिनबन्धु जजमानी गर्छन् । दमन्ताका ससुरा जजमानी गर्छन् । कृषक परिवारमा हुर्किएकी दमन्ता र कृषि आधुनिक तरिकाले गर्न मन पराउने दिनबन्धुबीच अचम्म गरी कुरा चल्यो र २०६६ साल फागुन ३ गते सामाजिक परम्परा अनुसार विवाह सम्पन्न भयो ।

घरमा सासुससुरा, श्रीमान्, दुई छोरा र एक छोरी गरी उनीहरूको सात जनाको परिवार छ । परिवार पाल्नका लागि केही न केही इलम गर्नेपर्ने भयो । जेजस्तो इलम गर्न पनि पैसा चाहिने भएकोले नेरूडेको समूहमा आबद्ध हुने विचार गरे । दमन्ताकै अगुवाइमा २०७० पौष २० गते गाउँका २१ जना विवाहित महिलाहरू भेला भए । बासुका पौडेलको घरमा भएको भेलाले जलकन्या नेरूडे महिला केन्द्र स्थापना गर्ने निर्णय गर्‍यो । सबैले आ-आफ्नो अभिभावकसँग सल्लाह गरेर केन्द्रको सदस्यता लिए । पहिलो पटक २०७२ सालमा दमन्ताले मरिच खेतीका लागि २० हजार रूपैयाँ कर्जा मागिन्, समूहका सदस्यहरूले ताली बजाएर स्वीकृती दिएका थिए । त्यो कर्जाको पैसाले कृषिमा शुभफाप भएको दमन्ता बताउँछिन् ।

‘सुरूका दिनमा आफ्नो जग्गामा आधुनिक तरिकाबाट उन्नत जातको मकै खेती गर्‍यो । भाटाले नापेर, मकैको खेती गर्दा गाउँलेहरूले हामीलाई बौलाएछन् पनि भने ।’ त्यसअघि भाटाले चिनो लगाएर नापीनापी मकै रोपेको भाटा देखाउँदै दमन्ता अगाडि भन्छिन्, ‘मकै बोकेर घर ल्याउँदा डोको नै भाचिएको थियो ।

गाउँभरिमा नमूना हुने गरी मकै फलेको थियो । अनि त पहिले खिसी गर्नेहरू मकै हेर्न पो आए । 'घोकन्ते विद्या, धावन्ते खेती' भन्ने उखान जसै उनी अधिकांश समय खेतबारीमा विताउँथे ।

पोखरेल परिवारले २०६६ सालमा भारतबाट ल्याएर नितान्त नौलो विरूवा ७० बोट चिकु (सपेटा) रोपेका थिए । चिकुको बीचबीचको खाली जमिनमा १ सय ५० बोट कागती र दुईसय बोट करौदा लगाए । सात कठ्ठा जमिनमा रहेको सुपारीसँगै मरिच लगाए । सुपारी र मरिच एकै पटकमा दुई खेती फल्छ ।

उनीहरू चिकु र पानलाई व्यावसायिक खेती गर्ने नेपालमै पहिलो कृषक रहेको दावी गर्छन् । उनीहरूको फर्ममा उत्पादन भएका कृषिजन्य सामग्री स्थानीय बजारमा नै खपत हुँदै आएको छ । पोखरेलको फार्ममा उत्पादन भएको चिकु (सपेटा) प्रतिकेजी १ सय ५० रूपैयाँसम्म बिक्री हुनेगर्दछ । त्यसैगरी करौदा केजीको रू. ८०, कागती ५ रूपैयाँ गोटा, पान ५ रूपैयाँ पात, मरिच १० रूपैयाँ केजी, रबर २ सय रूपैयाँ केजी बिक्री हुने गरेको छ भने सुपारीबाट वार्षिक २ लाख ५० हजार रूपैयाँ आम्दानी भएको थियो ।

उनीहरूले २०७७ असोजमा इनोभेटिभ बहुउद्देश्यीय कृषि फर्म दर्ता गरेर व्यावसायिक रूपमै चिकु(सापोटा), मरिच, सुपारी, कागती, करौदा, पानपात, रबरको खेती गरिरहेका छन् । विशेष गरी चिकु भएको स्थानमा कागतीबाट राम्रो आम्दानी भयो । कागतीका बोटहरू बुढा भएपछि त्यस ठाउँमा चिकु लगाउँदा बोटैले नथाम्ने गरी फल फलेका छन् ।

दिनबन्धुका अनुसार चिकु (सापोटा)को व्यावसायिक खेती भारत, अमेरिका, चीन, मेक्सिको, ग्वाटेमाला लगायतका देशमा गरिदोरहेछ । पछिल्लो समय नेपालमा पनि पान, चिकु र रबर खेतीको सम्भावना बढ्दै गएको छ । नेपालको कृषि परम्परागत रूपबाट चल्दै आएको आधुनिकीकरण हुन सकेको उनको भनाइछ । आधुनिक खेतीका लागि वीउविजन, कृषिजन्य सामग्री आयात र निर्यात सहज नहुँदा किसान मारमा परिरहेको उनको बुझाइ छ ।

हालका दिनमा बीना अध्ययन गाउँगाउँमा पोखरी खन्ने कृषि फर्म दर्ता गर्ने सरकारको अनुदान लिने र छोड्ने परिपाटि मौलाउँदै गएको छन । दिनबन्धुले यस्तो प्रवृत्तिबाट वास्तविक कृषक र कृषि उद्यमीहरू मारमा परेको गुनासो गरे । कृषि उद्यमी र व्यवसायीको संख्या वृद्धि भए पनि आधुनिक खेतीको विकास नभएको र उचित तालिम, उन्नत वीउविजन, पूँजी अभावको कारणले कतिपय किसानको लगानी खेर गइरहेको उनको दावी छ ।

पोखरेल परिवार २०६६ सालदेखि व्यावसायिक कृषिमा सक्रिय छ । उनीहरू आफूलाई नेपालमै धेरै मरिच र पानको उत्पादन गर्ने कृषक भएको दावी गर्छन । उनीहरूले ८ सय केजीभन्दा बढी मरिच वार्षिक उत्पादन गर्दै आएका छन् भने भापाको चन्द्रगढीको महेशपुरमा २० विघा जमिनमा रबर खेती गरिरहेका छन् । रबरको चोप उत्पादन सुरु भइसकेको छ ।

दमन्ता त्यस्ती एकली महिला हुन् जो कृषि कर्म गरेर श्रीमान्को बाइकमा सरर बजार जान्छिन्, नानीहरूलाई बोर्डिङ लानेल्याउने गर्छिन् । पहिले पहिले त गाउँलेहरूले बाहुनकी बुहारीले केटा मान्छेले कुदाउने मोटरसाइकल कुदाएको भनेर खिसी पनि गरे । तर, पछि उनलाई आँटिली महिला भनेर प्रशंसा

गर्न थाले । उनी पनि बेलाबेलामा पान, सुपारी, मरिच, चिकु लागायतका कृषि उत्पादन बेचन बजार जाने गर्छिन् ।

सबै खर्च कटाएर वार्षिक १५ लाख रूपैयाँसम्म कमाइ हुने दिनबन्धुको बनाइ छ । फर्ममा पाँचजनालाई रोजगारी दिएका छन् । पोखरेलले भारतको कोलकाताबाट चिकु, कागती र (बङ्गला जाजी), मिठा पानका विरूवा ल्याएर खेती गरेका हुन् । नेपालमा त्यसबेला मिठा पान फलाउन सकिदैन भनिन्थ्यो । दिनबन्धुले नमूनाको लागि सानो ठाउँमा छुट्टै परीक्षणका लागि मिठा पान फलाउन सफल भएका थिए । चिकु फलमा सोडियम, भिटामिन आइरन, कार्बोहाइड्रेट, पोटासियम, म्याग्नेसियम पर्याप्त उपलब्ध हुने भएकाले स्वास्थ्यका हिसाबले लाभदायक हुने पोखरेलको बनाइ छ । नेपालमा चिकु फलका बारेमा सर्वसाधारणमा खासै जानकारी छैन । नेपालमा उत्पादन भइरहेका यस्ता कृषिका बारेमा प्रचारप्रचार नहुँदा धेरै किसानहरू परम्परागत खेतीमै निर्भर भइरहेको उनको बुझाइ छ । त्यस्ता सामग्रीहरू लघुवित्तले छपाएर प्रचार प्रसार गरेमा धेरै मानिसहरूले उद्यमी हुनका लागि आवश्यक सूचना पाउने थिए । मानिसहरूमा कृषि पेशा अशिक्षित, काम नलाग्ने व्यक्तिले गर्ने भन्ने सोच छ । यस्तो सोचाइलाई परिवर्तन गर्न र एउटा उदाहरण बन्ने उद्देश्यले व्यावसायिक रूपमा कृषि गरेको उनी बताउँछन् ।

उनको फर्ममा उत्पादन भएका कृषि सामग्री दक्षिण भारत, कोशी प्रदेशका मुख्य बजार र राजधानीसम्म पुऱ्याउने योजना बनाएका छन् । कृषिमा लगनशील भए सफलता मिल्छ । तर, उत्पादन सामग्री, बजारीकरण र मूल्यमा समस्या हुँदा मात्र किसान मारमा पर्छन् ।

उनीहरूले २०७७ फागुनमा व्यावसायिक कर्जा रू. ३ लाख लिएका थिए । लिएको कर्जा व्यवसायमा नै लगाए । कर्जा किस्ता मासिक रूपमा नियमित दिँदै आएका छन् । दमन्ताले समूहमा बसेर हालसम्म सानो ठूलो कर्जाहरू सात पटकसम्म लिइसकेकी छन् । हतपत्त कर्जा नलिने र लिनै परे घरसल्लाह गरेर व्यावसायिक योजना बनाएर मात्रै लिने गर्छिन् । हाल बचतमा ५५ हजार रूपैयाँभन्दा बढी जम्मा रहेको बताउँदै दमन्ता भन्छिन्, 'दुःखका बेला ऋण दिएर सहयोग गर्ने नेरूडेलाई मैले सकुञ्जेल छोड्ने छैन ।'

दमन्ता निरौला, केन्द्र नं. ७४, बिर्तामोड उपशाखा (भापा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/नविन पौडेल

पढाइ रोकिए पनि पौरख रोकिएन

स्नातक सकेर स्नातकोत्तर तहको परीक्षा दिँदा दिँदै आशाकुमारीको विवाह भयो । मोरङ जिल्ला बेलवारी नगरपालिका वडा नं.८ कसेनीकी आशाकुमारी थारूको विवाह सुन्दरहरैँचा वडानं. १ का रमेश भगतसँग भयो । विवाहपछि उनको पढाइ अगाडि बढ्न सकेन, अध्ययनमा तगारो नै लाग्यो ।

आशाको माइतको भन्दा घरको आर्थिक अवस्था कमजोर थियो । त्यसले उनलाई अलिकति असजिलो लागेको गियो । तर पनि निराश नभई पौरख गर्दै गए । आशाका श्रीमान् तरकारी खेती गर्थे तर सोचे जस्तो उत्पादन हुँदैनथ्यो । दिन वित्दै जाँदा उनीहरूकी एउटी छोरी जन्मिइन् । पारिवारिक खर्च अझ बढ्दै गयो ।

तर आर्थिक अवस्था उस्तै थियो । स्नातक गरेकी आशाकुमारीलाई आफ्नो खुट्टामा उभिने ईच्छा र आत्मवल दुवै थियो, तर त्यसको लागि आवश्यक अर्थवल थिएन । अवसर र पूँजीको अभावले उनको सपना पूरा हुन सकेको थिएन ।

आशाकुमारी थारूको विवाह वि.स.२०७४ मा भएको थियो । केही गर्ने ईच्छा भएर पनि पूँजीको अभावमा छटपटिएका उनको जीवनमा नेरूडे संस्था सहारा बनेर देखापऱ्यो । उनीहरूले नेरूडेको बारेमा सुनेका थिए । लघु उद्यमी तथा मिहिनेती महिलालाई समूह जमानीमा कर्जा दिन्छ भन्ने कुरा सुनेका थिए । त्यसपछि संस्थाको शाखा कार्यालय विराटचोक गएर कुरा बुझे, विस्तारै केन्द्र नं.९६ मा आबद्ध भए । आशाकुमारीले त्यहाँबाट रू. ६० हजार कर्जा लिइन् र तरकारी खेती गर्न थालिन् । तरकारी व्यवसायबाट भएको आमदानी उनीहरूलाई पर्याप्त लागेन । त्यो आमदानी खाना र लाउन मात्र पुग्ने हुन्थ्यो ।

उनीहरूले अर्को अवसर खोजी गर्न थाले । त्यतिकैमा गाउँका मानिसहरू धान, मकै लगायतका कुटानि पिसानीको कामका लागि अर्को गाउँ गइरहेका थिए । उनीहरू पनि अर्को गाउँ जानुपर्ने अवस्था थियो ।



आफ्नै मिलमा आशाकुमारी

त्यो कुरालाई उनीहरूले अवसरका रूपमा लिए । गाउँलेको आवश्यकता पूरा गर्न उनीहरूले आफ्नै गाउँमा मिल राख्ने योजना बनाए । श्रीमान्ले पनि उनको योजनामा सहमति जनाए ।

त्यसपछि वि.स २०७६ मा नेरूडे संस्थाबाट रू.१ लाख ५० हजार कर्जा र माइतीबाट केही आर्थिक सहयोग लिएर मिल स्थापना गरे । गाउँमै मिलको सुविधा हुन थालेपछि गाउँका मानिसहरूको पैसा र समय बचत भयो । उनीहरूको व्यवसाय पनि राम्ररी चल्यो । उनको व्यवसायले सोचे जस्तो प्रतिफल दियो । पुनः नेरूडे संस्थासँग कर्जा कारोबार गरी मसला र तेल पिसाउने मेसिन थप गरिन् । त्यसबाट व्यवसायले झन् राम्रो प्रतिफल दिँदै गयो । आशाले आफ्नो भावी योजना दुईवटा मसला पिस्ने मेसिन थप्ने र छोरीलाई गुणस्तरीय शिक्षा दिने रहेको बताउँछिन् । मिहिनेती, परिश्रमी र कर्जाको सही सदुपयोग गर्ने व्यक्तिले प्रगति गर्न सक्छ भन्ने कुराको गतिलो उदाहरण बनेकी आशा भन्छिन्, 'नेरूडे संस्था मेरो जीवनमा एउटा भरपर्दो सहारा भएर आएकोमा मनैदेखि धन्यवाद छ ।' उनी अहिले एक सफल व्यवसायीको रूपमा स्थापित छन् । उनको मिहिनेत र लगनशीलता, समूहमा अन्य सदस्यहरूले दिएको हौसला र नेरूडेले गरेको सहयोगले गर्दा उनको जीवनमा आमूल परिवर्तन भएको छ । उनी मिहिनेती दिदीबहिनीलाई भन्छिन्, 'स्वदेशमै बसेर व्यवसाय गर्न अनुरोध गर्दछु । संस्थाबाट कर्जा लिएर नियमित रूपमा किस्ता तिर्दै जाँदा कर्जाचुक्ता गर्न सहज हुने रहेछ ।' उनले अन्य दिदीबहिनीलाई आफ्नो जीवनको सिकाइ बताउँदै भनिन्, 'कर्जाको सदुपयोग, ईमान्दार र लगनशील व्यवहार नै सफलताको आधार रहेछ ।'

आशाकुमारी थारू, केन्द्र नं.९६, शाखा कार्यालय बिराटचोक (मोरङ)
संकलक : सुमन थापा/हेमसागर पोखरेल

भागवताको टेलर्स अरूको सिकने ठाउँ

तेह्रथुम जिल्ला लालिगुराँश नगरपालिकाको सोल्मामा वि.सं. २०४३ मा जन्मिएका भागवता रोक्कालाई सानो छँदा आफ्नो रोजाइका खानेकुरा तथा लगाउने कुरा उपलब्ध हुन नसकेको आज पनि स्मरण ताजै छ ।

प्रारम्भिक शिक्षा गाउँकै विद्यालयबाट सुरु गरी कक्षा १० सम्म अध्ययन गरेकी छिन् । आर्थिक समस्याका कारण आफ्नो अध्ययनलाई पूरा गर्न नसकेको भागवताको गुनासो छ ।

माइतीको प्रशस्त सम्पत्ति नरहेको, कृषिबाट उत्पादन हुने अन्नले खान लाउन पुगे पनि पर्याप्त पैसा नहुनाले बजारबाट किन्ने सामान उनीहरूका लागि महँगो सावित हुन्थ्यो ।

वि.सं.२०५७ मंसिरमा भागवताको म्याङलुङ-३ निवासी कोमलबहादुर मग्नान्तीसँग विवाह भयो । घरको आर्थिक अवस्था बलियो थिएन । सगोलमा ३ रोपनी जग्गाबाट गुजारा गर्न नपुग्ने भएकोले परिवारले नै मेलापात, अधियाँ गर्नुपर्ने बाध्यता रहेको थियो । तत्काल जीविकोपार्जन भए पनि भविष्य यतिले नबन्ने कुरा भागवताले मनन गरिन् र विकल्प खोज्न थालिन् ।

त्यहीबेला युनिसेफ अन्तरगतको एक आईएनजिओले सिलाइकटाइको तालिम दिने कुरा भागवतालाई थाहा भयो । उनी त्यस कार्यक्रममा सहभागी भइन् । तालिमपछि गाउँमा भन्दा सहरतिरै बसेर आफूले सिकेको सीपको सदुपयोग गर्ने विचार आयो । उनी गाउँबाट म्याङलुङ बजारमा स्थानान्तरण भइन् । सिलाइ कटाइको लागि आवश्यक सामग्री किन्नको लागि अदालतमा कार्यालय सहयोगीका रूपमा कार्यरत उनका श्रीमान्बाट केही सहयोग प्राप्त भयो । भाडामा बस्ने एउटा कोठा र टेलर्सको लागि एउटा सटर लिएर व्यवसाय सुरु गरेको बताउँछिन् भागवता ।

‘त्यसबेलासम्म सिलाइ कटाइसम्बन्धी सामान र मेशीन पनि थिएन । खरिद गर्न पैसा पनि थिएन ।’ भागवता सम्झन्छिन् । केही दिनमै उनी नेरूडेको लघुवित्त वित्तीय संस्थाको सम्पर्कमा गुगिन् । उनले



आफ्नै घरमा रहेको टेलर व्यवसायमा रम्दै भागवता ।

नेरूडेबाट २०७२ फागुनमा साधारण कर्जा रू. ४० हजार लिइन् । त्यसपछि उनले आवश्यक सामान खरिद गरिन् । भागवता भन्छिन्, 'संसारै जितेजस्तो लाग्यो । त्यसदिन जुन खुसीको अनुभव गरें नि त्यो अहिले वर्णन गर्न पनि सकिदैन ।' अत्यन्त खुशी त भइन् तर अझै धेरै संघर्षका दिनहरू आउने बाँकी छन् भन्ने कुरा पनि थाहा थियो ।

समय बित्दै गयो । सुरूका दिमा भागवताले सञ्चालन गरेको सिलाइकटाइ तथा प्रशिक्षण व्यवसाय त्यति राम्रोसँग चलेन । तर, उनी निराश भइन्, बरू व्यवसायलाई निरन्तरता दिइरहिन् । इमान्दार भई सीप सिकाउने उनको शैलीका कारण भागवतासँग सिलाइ प्रशिक्षण लिन केही प्रशिक्षार्थीहरू आउन थाले । आफूले जानेको सीप अरूलाई सिकाउँदै भागवताका दिनहरू बित्नथाले ।



भागवताले नेरूडेबाट प्राप्त कर्जा यसैमा लगानी गरेकी छन् ।

सुरूमा सटर भाडा र कोठा भाडा तिर्न पनि धौ-धौ परिरहेको थियो, बिस्तारै-बिस्तारै भागवताको व्यवसाय फस्टाउँदै गयो । नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाबाट लिएको कर्जाबाट एकवटा मेसिन र केही टेलर्स व्यवसायको लागि सामान खरिद गरी व्यवसायलाई निरन्तरता दिइन् । उनी भन्छिन्, 'नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाका कर्मचारीहरूको अत्यन्त सहयोगी व्यवहार मात्र होइन सही सल्लाह सुझाव दिएर हामी जस्ता सिकारूलाई हौसला दिने गरेको व्यवहार पाएँ ।'

यस्तो व्यवसाय गर्नका लागि सोच कसरी आयो भन्ने प्रश्नमा भागवता भन्छिन्, 'धेरै पढ्न सकिएन यति पढाइले अन्य जागिर भेटिदैन । मैले यही व्यवसायसम्बन्धी तालिम लिएँ । यसैमा दक्ष भएकाले यो व्यवसाय नै आफ्नो जीविकोपार्जनको लागि सहारा हुने जस्तो लाग्यो ।'

भागवताले यो व्यवसाय सानो रकमबाट सुरू गरे पनि हाल पूँजी बढाएकी छन् । भागवताले नेरूडेबाट लिएको कर्जाको आठौँ कर्जा चक्र पूरा भएको छ । अहिले साधारण कर्जा रू. १ लाख ५० हजार लिएकी छन् । 'टेलर्ससम्बन्धी काम सबैलाई आवश्यक पर्ने र यो सीप सिक्न प्रायः धेरै जना उत्सुक रहेका हुन्छन् । सिकिसकेपछि व्यवसाय गर्नका लागि धेरै ठूलो रकम आवश्यक पर्दैन । यसमा जोखिम पनि छैन ।' भागवताको प्रष्ट भनाइ छ ।

भागवताका श्रीमान् जिल्ला अदालतमा काम गरे पनि फुर्सदको समयमा सघाउने गर्छन् । उनीहरूका एकमात्र सन्तान ११ वर्षको छोरो हाल कक्षा ५ मा अध्ययनरत छ । भागवताको व्यवसायमा रू. ३ लाख जति लगानी रहेको छ । दैनिक रू. १ हजार बचत हुने गरेको भागवता बताउँछिन् ।

व्यवसाय हालसम्म भागवता र उनका श्रीमान्बाट नै सञ्चालन भइरहेको पाइन्छ । पहिले गाउँमा बस्दाको आर्थिक अवस्था र हाल व्यवसाय सञ्चालन गदरी सहरमा बस्दाको अवस्थामा धेरै भागवताको जीवनमा

निक्कै भिन्नता पाइन्छ । तीन महिनाअघि मात्र म्याङ्लुङ-१, केउरेली लाइनमा दुई आना जग्गामा बनेको तीनतले पक्की घर रू. २५ लाखमा खरिद गरी व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेकी छन् ।

भागवता आफ्नो सफलताको लागि तीनवटा पक्षलाई जिम्मेवार ठान्छिन् । पहिलो, युनिसेफ अन्तरगतको आईएनजिओले निःशुल्क सिलाइ कटाइको तालिम दिनु, दोस्रो, नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाबाट कर्जा प्राप्त भई व्यवसाय सञ्चालनमा सहयोग पुग्नु र तेस्रो, आफूमा केही गरौं भन्ने ईच्छा र गरिहाल्ने हुटहुटी हुनु । अहिले अरूले हेर्दा सुखमय क्षण विताइरहेकी भागवता अबको आफ्नो लक्ष्य सन्तानलाई गुणस्तरीय शिक्षा दिनु रहेको बताउँछिन् ।

पहिलेभन्दा समाजले हेर्ने दृष्टिकोणमा भिन्नता आएको अनुभव गरेकी भागवता भन्छिन्, मैले प्रशिक्षण दिएका केही प्रशिक्षार्थीहरूले यही नै व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेका छन् । उनीहरूले गर्ने सम्मानले आत्मसन्तुष्टी हुने उनी बताउँछिन् ।

एउटा सामान्य परिवारमा जन्म भएता पनि केही गर्न सक्छु भन्ने अठोट लिएर आफूमा भएको सीप र ज्ञानलाई निरन्तरता दिएर आज यस स्थानमा आउन सफल भएको कुरा सहर्ष स्वीकार गर्छिन् भागवता । विशेषतः नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले कर्जा प्रदान गरी व्यवसाय सञ्चालन गर्न सहयोग पुगेकोले आफूलाई सफल व्यवसायी बनाएको कुरा विर्सने छैनन् । ‘गाउँमा पाइने कर्जाको ब्याजभन्दा वित्तीय संस्थाबाट लिएको कर्जाको ब्याज न्यून हुने भएकोले तिर्न सहज हुने रहेछ ।’ भागवता थप भन्छिन्, ‘आफ्नो नाममा नियमित रूपमा बचत रकम जम्मा हुँदै जाने भएकोले भविष्यमा सानो तिनो गर्जो टर्ने संभावना रहन्छ । यो पनि राम्रो पक्ष हो ।’

भागवता रोक्का, केन्द्र नं. ४२, शाखा म्याङ्लुङ्ग (तेह्रथुम)
संकलक/लेखक : अर्जुनकुमार ओझा

०००

मूडा व्यवसायले गाउँ नै आत्मनिर्भर

महेन्द्र राजमार्ग अन्तरगत भापाको चारआली चोकबाट दुई किलोमिटर उत्तर पश्चिममा रहेको बस्ती हो कालिभोडा । जसलाई अहिले नमूना टोल भन्न थालिएको छ । हरियाली बस्ती चिटिक्क परेका घरहरू एवम् सफा र फराकिला आँगनहरू ।



रमाइलो बस्तीमा प्रायः आँगन र बरन्डामा मानिसहरू व्यस्त छन् । अधिकांश घरका सासुससुरा, छोरीबुहारी र छोराहरू मूडा बनाउने इलममा व्यस्त देखिन्छन् । कोही बाँस खिपरहेका हुन्छन् त कोही मूडाको डोरी कसिरहेका, कोही टायर बाँध्दै देखिन्छन् । त्यसरी सँगै बसेर काम गर्दागदै दुःखसुखका गफ र भलाकुसारी गरिरहेका देखिन्छन् ।

नमूना टोलको लगभग बीचतिर पुष्पादेवी थापा मगरको घर छ । पुष्पाले आफ्नो कम्पाउन्डभित्रै एउटा ठूलो गोदामघर बनाएकी छन् । जहाँ मूडाको खलियो र आगो निभाउने (Fire Extinguisher) सिलिन्डरहरू राखिएका छन् । त्यो हलमा कहिले काँही गाउँका सबैजना भेला भएर छलफल, बैठक र कार्यक्रमहरू गर्दछन् ।

त्यहाँ विभिन्न तालिमहरू पनि आयोजना गरिन्छ । प्रायः त्यहाँ आएर मूडा बनाउने र आगो निभाउने मिसिनमा ग्याँस भर्ने काम हुन्छ । मिहिनेत गर्न सक्ने र सीप भएका जो कोहीले त्यहाँ काम गर्न पाउँछन् । मूडाको बाँस खिप्ने, तान लाउने, कस्ने, टायर बाँध्ने वा त्यस्तै विट कस्ने जे गरे पनि हुन्छ । त्यसका लागि चाहिने सामानहरू त्यहीं उपलब्ध हुन्छ । कुन कामको कति पाउने भाउदर राखिएको छ । त्यहीँ बसेर गरे पनि हुन्छ, घरै लगेर गर्छु भने पनि हुन्छ । गाउँभरि बनाएका मूडाहरू त्यहाँ संकलन हुन्छन् । तयार भएपछि पुष्पाले नै किन्छन् र होलसेल पसलेलाई वा व्यापारीलाई बेच्छन् । बाहिरका व्यापारीहरू

गाडी लिएर किन्न आउँछन् । उनी भन्छिन् गरीखानेलाई बजारको कुनै खाँचो छैन । घरैमा आएर जति पनि लग्छन् ।

उनको वार्षिक आमदानी कम्तीमा २०/२२ लाख रूपैयाँ हुन्छ । आगो निभाउने ग्याँस पहिले पूर्वाञ्चलमा त्यहीँ मात्रै पाइन्थ्यो रे । उनले एक जना कामदार राखेकी छिन् । उसलाई मासिक १२ हजार दिन्छिन् । घरको पछाडि सुगुरं पालेकी छिन् । पाँचवटा खोरमा सालाखाला चार माउ सुगुरं र १५/२० वटा पाठाहरू छिन् । आफूले खाएर फालेका कुराहरू दिँदा तिनीहरूलाई हुने बताउँछिन् ।



आफ्नै घरमा उत्पादन भएको मूडा देखाउँदै पुष्पा ।

नमूना बस्तीमा नमूना उद्यमी पुष्पाको बाल्यकाल भापाको बुधबारे सिरानमा पर्ने गोपाल डाँडामा धानखेती गर्दै बित्यो । उनका श्रीमान्को परिवार खोटाङ्को हलेसीबाट यो ठाउँमा भोडा फाडेर बस्न आएको रहेछ । पुष्पाले पाँच कक्षा मात्रै पढेकी छिन् । उनी दुई दाजु, एक दिदीकी कान्छी बहिनी हुन् । माइतमा धेरै सन्तान भएकाले दुःख थियो । खेतीपातीको भरमा परिवार चलेको थियो । अहिले माइतीमा पनि मूडाको सिन्काहरू बनाउने गरेको पुष्पा बताउँछिन् । पुष्पाको १९ वर्षको उमेरमा मागी विवाह भयो । विहे गरेर आउँदा कालिभोडामा काठले बनेका घरहरू मात्रै थिए । उनका सुसुरावा नेपाली सेनाका जागिरे भएकोले कालिभोडामा भएको टाँडेघर अरूको भन्दा फरक थियो । उनी विहे भएर आउँदा त्यहाँ अरू सबैका घर रूखका बोक्राले वारेर बनाएका थिए । बाक्लो जंगल (भोडा) फाँडेर बस्ती बसाएको हुनाले त्यस ठाउँको नाम नै कालीभोडा भएको रहेछ । अहिले पनि त्यो ठाउँ पुग्न सखुवाको सानो जङ्गल पार गर्नुपर्छ ।

त्यस गाउँमा एक जना सार्की जातका मानिस जेलबाट छुटेर आएपछि छालाको मूडा बनाउने गर्दा रहेछन् । सबैले छालाको मूडा प्रयोग नगर्ने भएपछि सनपाटको पनि बनाउन थालिएछ । पछिपछि प्लाष्टिकको डोरीले बनाउने चलन आएछ । गाउँमा मूडाको माग बढेसँगै पुष्पाका श्रीमान्ले पनि सिकेछन् । अनि घरमै बनाउन थालेका रहेछन् । त्यहीँबाट पुष्पाले सिकिन । घरमा केटाकेटीहरूले सिकेछन् । पुष्पाको श्रीमान्को अचानक मृत्यु भयो । त्यसपछि पुष्पाको जीवनमा धेरै उतारचडावहरू आए । घर व्यवहारको जिम्मेवारी उनको काँधमा आयो । चारजना बालक छोराछोरीको लालनपालन, पढाइ लेखाइ कसरी गर्ने भन्ने चिन्ता पथ्यो ।



गाउँमा सबै घरमा मूडा बनाउने व्यस्तता ।

पुष्पा नेरूडेको समूहमा बसेको भण्डै १३ वर्ष भयो । उनीहरूले त्यसबेला मालती नेरूडे महिला केन्द्र बनाएका थिए । त्यसभन्दा पहिले उनलाई लघुवित्तको बारेमा थाहा थिएन । उनकी सासु ग्रामीण बैंकमा हुँदा किस्तामा बसेको र बिहान राति नै प्रौढ कक्षामा पढ्न गएको मात्रै थाहा थियो । पुष्पाले २०६६ पौषमा पहिलो पटक रू. २० हजार कर्जा लिइन् । उक्त कर्जाबाट मूडा बनाउने प्लाष्टिकको डोरी, कुरूस, बाँस, टायर लगायतका सामानहरू खरिद गरेर काम सुरू गरेकी थिइन् । उनले मूडा बनाउने सीपलाई व्यावसायिक रूप दिने निधो गरिन् । समूहका अन्य सदस्यहरूलाई पनि सिकाइन् । एक दुई गर्दै सबैले सिके । अहिले त गाउँमा सबैको घरमा मूडा बन्छ । कोही नयाँ मान्छे आए भने स्वागतमा मूडामा बस्न दिन्छन् । कोसेली पनि मूडा नै दिन्छन् । नयाँ आउने दुलहीलाई पनि मूडा बनाउने सीप सिकाउँछन् । आधुनिक जमनाका युवाहरू पनि मोबाइल हेर्दै मूडा बनाइरहेका हुन्छन् । यसरी घर बसेरै सबैले दुई चार रूपैयाँ कमाइ गरिरहेका छन् ।

मालती नेरूडे महिला केन्द्रका अन्य सदस्यहरू चन्द्रकला योडको घरमा पनि श्रीमान् छोराछोरी सबै मूडा बनाउने काम गर्छन् । त्यसैबाट उनीहरूको घर चलेको छ । अर्की सदस्य पदममाया अधिकारी बिहान, दिउँसो र बेलुकाको समय टिभि हेर्दै मूडाको काम गरेर मनगै आम्दानी गर्छिन् ।

यी त केही उदाहारण मात्रै हुन् । प्रायः गाउँमा सबैको घरमा मूडा बुनिन्छ । पुष्पाले सिकेको मूडा बनाउने सीप र उनले थालेको कामबाट अहिले गाउँ नै आत्मनिर्भर भएको छ ।

उनले नेरूडेबाट कर्जा लिँदै, व्यापार गर्दै कर्जा तिरेको २४ पटक भयो । हाल उनको नाममा सबै गरेर २ लाख २५ हजार रूपैयाँ कर्जा छ । उनको बचत खातामा ३२ हजारभन्दा बढी रूपैयाँ बचत छ । नेरूडेको साथले आफू र सिङ्गो गाउँ नै आत्मनिर्भर भएकोमा उनी दङ्ग छन् ।

पुष्पादेवी थापा, केन्द्र नं. ५४, धुलाबारी उपशाखा (भापा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/सत्यनारायण थन्दार/सरिता घिमिरे

०००

संघर्षपछिको सफलता

मैदान खवास बवियाविर्ताको खवास समुदायमा एक संघर्षशील महिलाका रूपमा चिनिन्छन् । वि.स. २०२२ मा मोरङको कटहरी गाउँपालिका अन्तरगत थलाहामा जन्मिएकी मैदानको विवाह २०३९ सालमा भएको थियो । विवाहपछि बवियाविर्तामा रहन थालिन् श्रीमान् सरिलाल खवासका साथ । विपन्न आर्थिक अवस्थाका उनीहरूको जीवन मजदुरी गरेर चलिरहेको थियो ।

उनीहरूको आफ्नो जमिन थिएन । अरूको जग्गामा फुसको घर बनाएर बसेका थिए । उनीहरूका दुई छोरा र दुई छोरी भए, जम्मा छ जनाको परिवार भयो । परिवारको संख्या वृद्धि भएसँगै आर्थिक भार थेग्न उनीहरूलाई कठिन भइरहेको थियो ।

एकदिन उनीहरूको परिवारले ठूलो घटना सामना गर्नुपयो । उनको श्रीमान् चट्याङ लागेर बिते । उनीहरूको भविष्यमाथि गम्भीर बज्रपात भयो । चारजना साना छोराछोरीलाई मजदुरी गरेर पालनपोषण र शिक्षादीक्षा दिनुपर्ने जिम्मेवारी मैदानको काँधमा आयो ।

सन्तानका लागि आमाबाबु दुवैको जिम्मेवारी उनैले सम्हाल्दै आइन् ।

परिवार पालनका लागि उनले दिनरात मजदुरी गरिन् । एउटा ज्यानले जति नै श्रम गरे पनि कमाएको पैसा परिवारको छ्याक टार्नमा सीमित भयो । मजदुरीबाट कमाएको पैसाले खान लाउन समेत गाह्रो हुन्थ्यो । कति रातहरू उनीहरूले खालि पेट नै पनि बिताउनु पयो ।

समस्यासँग जुध्न बानी परेकी मैदान त्यतिकै हार मान्नेवाली थिइनन् । जनमजदुरीमा मात्र जोतिइरहनु भन्दा पशुपालन पनि गर्न सके थप पैसा कमाउन सकिन्छ भन्ने सोचेर पशुपालन गर्ने योजना बनाउन थालिन् । तर, पैसा कहाँबाट ल्याउने? उनले सोचेको काम पूरा गर्न सकिनन् ।



कुखुरा पालन गरेको ठाउँ देखाउँदै मैदान खवास ।

एक दिन नेरूडे संस्थाका कर्मचारीहरू उनको घरमा आए । गरीबी न्यूनीकरणको अभियान लिएर हिँडेको त्यस संस्थाले मिहिनेती एवम् लगनशील महिलालाई बीना धितो कर्जा प्रवाह गर्ने कुरा सुनाए । उनलाई त्यो अवसर राम्रो लाग्यो । पाक्षिक रूपमा किस्ता तिर्नुपर्ने र नियमित बचत पनि गर्नुपर्ने सर्त थियो । त्यो कुरा उनले गाउँका अन्य दिदीबहिनीसँग सल्लाह गरिन् । नेरूडेका कर्मचारीले भनेजस्तो समूह बनाइन् । नेरूडेको शाखा कार्यालय बाहुनी केन्द्र नं.५४ मा गएर आवद्धता लिएर कर्जा बचत कारोबार सुरु गरे ।



संस्थाको नियम अनुसार उनले पहिलोपटक रू.१० हजार कर्जा लिएर एउटा माउ सुँगुर किनिन् । पशुपालनमा लाग्ने उनको सपना पूरा हुन लागेको महसुस गरी विहान बेलुका स्याहार गर्थिन भने दिउँसो उनलाई जेठो छोराले सघाउँथ्यो । विस्तारै उनको सुँगुरपालन व्यवसाय राम्रो भयो । उनी नियमित कर्जा र बचत कारोबारमा संलग्न भइरहिन् । कर्जा थप्दै पशुपालन विस्तार गर्दै गइन् । छोराछोरीहरू पनि विस्तारै ठूला हुँदै गए । उनले खेतीपाती गर्ने उद्देश्यले ठेकामा जग्गा लिइन् । त्यहाँ उनले कुखुरापालन पनि गरिन् । घरमै सानो फ्रेस हाउस खोलेर मासु बेच्न थालिन् । उनको व्यवसाय फस्टाउँदै गयो । दुवै छोराहरू रोजगारीको लीग विदेश गए । छोराहरूको कमाइ र उनको व्यवसायबाट भएको आम्दानीबाट एक कठा दुई धूर जग्गा खरिद गरिन् । अहिले त्यस ठाउँमा उनको पक्की घर छ ।

उनले कर्जा र बचत दुवैमा संलग्न भएकोले आफू सफल भएको भन्ने ठानेकी छिन् । बचत गर्दै जम्मा गरेको रकमबाट खेती र घडेरी किन्न सफल भएको उनको विश्वास छ । एकल जीवन विताइरहेकी मैदानलाई विश्वास गरेर नेरूडेले कर्जा प्रदान गर्‍यो । त्यसले नै आफ्नो जीवन परिवर्तनमा महत्वपूर्ण भूमिका खेलेको सम्झँदै उनले नेरूडेलाई धन्यवाद दिन चाहन्छिन् । उनको जीवनको निष्कर्ष छ, कर्जा भनेको आशिर्वाद र विष दुवै हो । सदुपयोग गर्नसके आशिर्वाद र दुरुपयोग गरे विष । कर्जालाई आशिर्वाद बनाउने कि विष हाम्रै हातमा छ ।

मैदान खवास, केन्द्र नं. ५४, बाहुनी उपशाखा (मोरङ्ग)
संकलक : सुमन थापा/आजाद आलाम/फुदन कुमारी विश्वास

सुकुम्बासी अनिता जग्गाधनी बनिन्

पर्सा जिल्लाको पर्सागढी गाउँपालिका वडा नं. १ मनुवा बजारदेखि दक्षिण टोलमा बाल्यकाल बिताएकी अनिताकुमारी देवीको पारिवारिक आर्थिक अवस्था कमजोर थियो । त्यसै त गरिब परिवार त्यसमा पनि जेठी छोरी भएकाले अनिताको काँधमा घरधन्दा,सरसफाइ र भातभान्साको जिम्मेवारी थियो । जिम्मेवारी सम्हाल्दैमा बाल्यकाल बितेकाले ईच्छा हुँदाहुँदै पनि शिक्षा आर्जन गर्न सकिनन् ।



उनको १५ वर्षकै उमेरमा २०६२ असार २८ गते जितपुर सिमरा उप-महानगरपालिका -७ बस्ने कृष्ण सहनीसँग हिन्दु परम्परा अनुसार विवाह हुनपुग्छ । कलिलो उमेरमा विवाह भएका कारणले अनिताले जीवनमा ठूलो संघष गर्नुप्यो । श्रीमान् कृष्ण सहनी नारायणी रोलिङ छड फ्याक्ट्रीमा काम गर्थे । सासुससुरा सहित चारजनाको परिवार भए पनि एकजनाको कमाइले बिहान बेलुकाको छाक टार्न धौ धौ थियो । त्यसमा पनि भाडामा बस्थे ।

फलफूल पसलमा कृष्णा सहनी अनितालाई सघाउँदै ।

समय बित्दै जाँदा अनिताका तीनजना छोरा भए । परिवारमा खर्च भन् बढ्यो । एक दिन घर भाडा नतिरेको कारण घरबेटीले घरबाट निकालिदिने धम्की दिए । बुढा सासुससुरा र तीनजना बालबच्चा लिएर कता जाने भन्ने चिन्ताले रातभरि निन्द्रा परेन । घरमा खाने अन्न नभएर भोकै सुतेको धेरै रातहरू भएका थिए । छरछिमेकले ऍचोपैचो पनि नपत्याउने अवस्था भयो । केही वर्षपछि अनिताका सासुससुरा पनि मृत्यु भयो । उनीहरूको काजक्रिया गर्दा उल्टै ऋण लाग्यो । अनिताको सासु ससुराको मृत्यु पछि छोराहरूलाई राम्रो शिक्षा दीक्षा दिनको लागि भन जिम्मेवारी थपियो । भोको पेट र पारिवारिक जिम्मेवारीले अनिता र कृष्णलाई धेरै नै कठोर शिक्षा दियो । तर उनीहरूले जति नै विपत्ति आए पनि हरेस खाएनन्, बरू जिन्दगीमा केही गरेर छाडने अठोट गरे ।

अनिता जितपुर बजारमा एक जना साहुको फलफूल पसलमा काम गर्न थालिन् । कृष्णा फ्याक्ट्रीमा काम गर्थे भने अनिता फलफूल पसलमा काम गर्थे । दुवैको कमाइले घरव्यवहार चलन थाल्यो । समय बित्दै गएपछि अनिताले आफैँ फलफूलको व्यापार गर्ने निष्कर्षमा पुगिन् । फलफूल पसलमा काम गरेर सिकेको सीपले आफैँ पसल गर्ने आँट दिएको थियो ।

उनीहरूले फलफूल पसल गर्ने भन्ने सोच बनाए तर उनीहरूसँग त्यसका लागि पूँजी थिएन । कसैले ऋण पत्याउने अवस्था पनि थिएन । त्यहीबेला गाउँमा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले समूह जमानीमा कर्जा दिइरहेको कुरा उनीहरूले थाहा पाए । अनिताकुमारी देवी भोलिपल्ट दौडै नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको जितपुरको केन्द्रमा पुगिन् । उनले त्यसै दिन महिला समूहको सदस्यता पनि लिइन् । त्यसपछि भने उनीहरूको व्यावसायिक जीवन सुरु भयो । अनिताले त्यहाँबाट पहिलो पटक रू.४० हजार कर्जा लिइन् । त्यो रकमले जितपुर बजारमा उनीहरूको सपनाको व्यापार फलफूल पसल सुरु गरिन् । गाउँघरमा कसैले नपत्याएको बेला उनीहरूलाई नेरूडेले पत्याएर कर्जा दियो, त्यसबाट उनीहरूले खुट्टा टेक्न सक्ने भए ।

‘सुरुमा कर्जा लिँदा धेरै डर लागेको थियो । कर्जा त लिइयो तर कसरी तिर्ने होला भन्ने चिन्ता लागिरहेको थियो ।’ अनिताकुमारी भन्छिन्, ‘तर केही किस्ता रकम बुझाएपछि भने कमाउँदै तिर्दै गर्न सकिने रहेछ भन्ने आँट आयो ।’

अनिताका श्रीमान् कृष्ण सहनी भन्छन्, ‘व्यवसाय गर्न चाहिने अनुभव, शिक्षा र सीप मसँग थियो तर मूल कुरो बीउ पूँजी थिएन । नेरूडेले बीना धितो कर्जा दिएर बीउ पूँजी जुटाइदियो । त्यसैबाट हाम्रो जिन्दगीले उडान भर्न थालेको थियो ।’

फलफूल पसलको आम्दानी र कृष्णको तलबबाट घर खर्च र छोराहरूको पढाइ खर्चको व्यवस्थापन हुन थाल्यो । बाँकी पैसा पसलमै लगानी हुन थाले । विस्तारै पसल राम्रोसँग चलेकोले उनीहरूले ठेलाको ठाउँमा सटर भाडामा लिएर फलफूल विक्री गर्न थाले । तीनैजना छोराहरू जितपुर स्थित इजुकेसन गार्डेन बोर्डिङ स्कूलमा पढ्छन् । जेठो प्रिन्स कक्षा-६ मा, माइलो अर्जुन र कान्छो सागर कक्षा-४ मा पढ्छन् । छोराहरू स्कूलको पढाइ सकेपछि आमालाई सघाउन पसल पुग्छन् । उनीहरूले विस्तारै पैसा बचत गर्दै एक कट्टा घडेरी जोडे । अब उनीहरूमाथि लागेको सुकम्बासीको बिल्ला हटेर उनीहरू जग्गाधनीको श्रेणीमा चढेका छन् ।

अनिता र कृष्णले चरम गरिवीको जिन्दगी पार गरेर आज एउटा सफल व्यवसायीमा रूपान्तरित भएका छन् । सुकम्बासीबाट जग्गाधनी बनेका छन् । आज पनि ग्राहकसँग उत्तिकै मीठो र नम्र व्यवहार गर्छन् । अनिताले रू.४० हजार कर्जा लिएर सुरु गरेको व्यापार हाल रू.५ लाखभन्दा बढीको भएको छ



सहनी दम्पति भविष्यप्रति आशावादी देखिन्छन् ।

। तर अनिता र कृष्णले यतिमै चित्त बुझाएका छैन । भखरै किनेको एक कट्टा घडेरी धितो रोखेर रू.४ लाख ५० हजार कर्जा लिएका छनन् । त्यसैगरी नेरूडेमा बचत खाता खोलेर नियमित बचत गरिहेका छन् ।

नेरूडेसँगको सम्बन्धलाई उनीहरू चिरकालसम्म कायम राख्ने विचारमा छन् । नेरूडेका कर्मचारीहरूको बोलीबचन र व्यवहार राम्रो भएर मात्र होइन, कर्जा, बचत र अन्य व्यावसायिक कुरा सिकाइदिने भएर पनि हो । अनिता किस्ताको दिन अरूभन्दा छिट्टो नेरूडेको कार्यालयमा पुगिछन्, नियमित किस्ता समयमै तिर्छिन् । किनकि भविष्यमा आफ्नो घडेरीमा छिट्टै नै एउटा सानो घर बनाएर बस्ने उनीहरूको लक्ष्य छ ।

अनिता कुमारी देवी, केन्द्र नं. :१४०, शाखा जितपुर (पसा)
संकलक : गणेशकुमार चौधरी

०००

किस्ताकर्जाबाट परिवार नै उद्यमी

विराटनगर महानगरपालिका वडा नं. ८ बलुवाईमा साह टोल छ, त्यही टोलमा छ सरस्वती साहको घर । उनको बोलाउने नाम 'मुसर्नी' । टोलका बच्चा बच्चाले मुसर्नीको घर कता हो भनेर सोध्यो भने बताउँछन् । उनको नाम यस्तो रहनुको छुट्टै कहानी छ । उनका पिता रामदेव र आमा भगनीका पाँच सन्तान कोही बाँचेनन् । त्यसपछि जन्मिएकी उनको नाम मुसर्नी राखिएको उनी बताउँछिन् । उनीपछिका तीनजना भाइहरू र एकजना बहिनी भएका थिए । उनको माइती तीनटोलियाको शान्ति चोक हो । सरस्वती उमेरले ५१ लागिन् तर कामको खटाइ १६ वर्षेभन्दा कम छैन ।



बिहे हुँदा उनी १७ वर्षको मात्रै थिइन् । उनीहरू कुनौली भन्ने स्थानबाट शान्ति चोकमा बसाइ सरी आएका रहेछन् । माइतीको शान्ति चोकमा आफ्नै घरजग्गा थियो । उनीहरूका तीन छोराहरूमध्ये जेठो बिहे गरेर छुट्टै बस्छन् । बाँकी दुई छोराहरू र एक बुहारी, श्रीमान् र उनीसमेत पाँच जनाको परिवार छ । बिहे भएर आउँदा चै उनका श्रीमान् भाडामा बस्थे । पछि बलुवाईमा घर बनाएर साहतेली टोलमा आएका रहेछन् । उनका श्रीमान् राठीको उद्योगमा काम गर्थे । त्यहाँबाट अवकाश भएपछि अहिले सरस्वती र उनका श्रीमान् महेन्द्र साह हटियामा सिजन अनुसारको तरकारी बेच्छन् । सरस्वती र उनका श्रीमान्ले तरकारी व्यापार गर्न थालेको तीन वर्ष भयो । उनका माइला छोरा सिटि सफारी चलाउँछन् । तरकारीका बोरा र तकारीसँग बाआमालाई हटियासम्म छोडिदिन्छन् । बाँकी समयमा उनी बजारमा सिटि चलाउँछन् । घरमा भएको किराना पसल माइली बुहारीले सम्हाल्छिन् । बिहान बेलुका उनीहरू घरमा हुदाँ सबैले पसलको रेखदेख गर्छन् ।



उनीहरूले घरमा गाइपालन गरेको ४० वर्षभन्दा बढी भयो । पहिले उनीहरू लोकल गाई पाल्थे । अहिले जर्सि जातका चारवटा गाई पालेका छन् । घरमा भएको गाई र बाखाहरू कान्छो छोरा गणेशले हेर्छन् । बिहान ४ बजेदेखि नै उनीहरूलाई धमाधम हुन्छ । बिहान कुटी काट्ने, भकारो सोहर्ने, खोले बनाउने र दूध दुने काम हुन्छ । बिहान घरका सबै जनाको दूध भर्ने काम हुन्छ । माइलाले सिटीमा ३८ लिटर र कान्छोले मोटरसाइकलमा २० लिटर दूध लिएर

जान्छन् र घरघर पुयाएर बेच्छन् । दाजुभाइबीचको सम्बन्ध रामलक्ष्मणको जस्तै छ । उनीहरूबीचको सम्बन्ध साथीसाथी जस्तो छ । जे काम गर्दा पनि आपसमा सरसल्लाह गर्छन् । उनीहरूले कुनै प्रकारको सुर्तीजन्य बस्तु र मदिराहरू खाँदैनन् । दाजुभाइको मित्रता गाउँमा नै नमूना छ । जुन संस्कार आमा सरस्वती साहले दिएकी हुन् । आमाबुबाको कुरा छोराहरूले कहिले पनि काट्दैनन् । सरस्वती र महेन्द्रलाई छोराहरूबाट सन्तोक छ ।

सरस्वती साह नेरूडेको समूहमा बसेको १६ वर्ष भयो । त्यसबेला अफिस वरगाछिमा थियो । उनले त्यो बेला ठूलो ऋण ५ हजार रूपैयाँ लिएर किराना पसल गरेकी रहिछन् । उनलाई पहिले लेखपढ गर्न नआउने रहेछ तर नेरूडेमा बसेपछि उनले हिसाब गर्न, पैसा गन्न र नाम लेख्न सिकेकी रहिछिन् । उनका माइला छोराले एसएलसी र कान्छाले १२ कक्षा पढेका छन् । नेरूडेको समूहमा बसेर उनीहरूले गाई, सिटी, पसल र व्यापार गर्न सक्ने भएको सरस्वतीले बताउँछिन् । पहिले त घर चलाउन निकै गाह्रो थियो । आम्दानीको बाटो नभएका कारण खान लाउन समस्या थियो । अहिले सबैजना काममा खटिन्छौं । महिनामा नभएको पनि १ लाख रूपैयाँ आम्दानी हुन्छ ।

भविष्यमा गाईपालनलाई व्यवस्थित गर्ने उनीहरूको योजना छ । त्यसका लागि उनीहरूले जग्गा हेरिसकेका छन् । गाईपालनका लागि कान्छो छोरा गणेश निकै अनुभवी छन् । उनीहरूले डेरी सञ्चालन गर्ने सोच राखेर ठूलो डिपफ्रिज किनेका छन् । हसिला देखिने उमेश र गणेश निकै चलाख पनि छन् । भविष्यमा हुन सक्ने दुर्घटनाको क्षती कम गर्न उनीहरूले गाईको बीमा गरेकाछन् ।

सरस्वतीले हालसम्म २२ पटकभन्दा बढी विभिन्न कर्जा चलाइसकेकी छन् । उनको बचतमा अहिले ३५ हजारभन्दा बढी रकम छ । अहिले उनले ३ लाख ५० हजार रूपैयाँ कर्जा लिएका छन् । किस्ता समयमा नियमित रूपमा नतिरे रेकर्ड खराब हुन्छ, भन्ने सरस्वतीलाई राम्रो ज्ञान छ । मानिसले आफ्नो आवश्यकता र क्षमता अनुसारको कर्जा लिनुपर्छ । क्षमता अनुसारको कर्जा लिएर सदुपयोग गर्न सके मात्रै उन्नति प्रगति गर्न सकिन्छ ।

सरस्वती साह, केन्द्र नं. ०६, रोडशेष शाखा (मोरङ्ग)

संकलक : राजु श्रेष्ठ/रामकुमार चौधरी/नारायण यादव

सुँगुरपालनमा विदेशभन्दा बढी कमाइ

विदेशमा पैसाको बोट भएजस्तै गर्छन् मान्छेहरू । तर, मिहिनेत गरे त्योभन्दा राम्रो कमाइ यहीं गर्न सकिन्छ भन्ने उदाहरण बनेकी छन् पर्वती धिमाल । उनले वैदेशिक रोजगारीमा गएका लोग्नेलाई फिर्ता बोलाएर आफ्नो व्यवसायमा लगाएको घटना नै यो कुरा पुष्टी गर्न काफी छ ।

भापा जिल्ला दमक नगरपालिका वडा नं. १० निवासी विरास धिमालकी श्रीमती पार्वतीले सुँगुरपालनबाट गरेको आम्दानीले यो अवस्था सिर्जना गरिदिएको हो ।



पर्वती धिमालको दमक-१०मा रहेको सुँगुरको खोर । .

वि.स २०३६ मा मोरङ जिल्लाको उर्लावारी-४ मा जन्मिएकी पर्वती धिमालको तीन बहिनीहरू र एक भाइसहित सात जनाको परिवार थियो । परिवार संख्या धेरै र आम्दानी कम भएको कारण बारम्बार आर्थिक समस्याको सामना गर्नुपर्थ्यो । उनी जेठी छोरी हुन् । घरको जिम्मेवारी काँधमा आएपछि उनले आफ्नो अध्ययनलाई निरन्तरता दिन सकिनन् । पढाइ कक्षा ८ सम्ममा नै सीमित भयो ।

वि.सं. २०५१मा उनको विवाह भापा जिल्ला दमक नगरपालिका वडा नं. १० निवासी विरास धिमालसँग भयो । त्यसपछि नयाँ घर र नयाँ जीवन सुरु भयो । समयक्रमसँगै उनीहरूका तीन भाइ छोराहरू भए । परिवारको संख्या बढ्दै गएपछि उनीहरूलाई आर्थिक भार पनि थपिदै गयो । सोही आर्थिक भार थेग्न नसकी गाउँका साहु महाजनसँग चर्को ब्याजमा ऋण लिएर उनका श्रीमान् विरास धिमाल विदेशिए ।

विदेशबाट विरासले पठाएको पैसा घरखर्च र साहुलाई ब्याज तिर्न मात्र सीमित भएपछि पर्वतीलाई छोराहरूलाई गुणस्तरीय शिक्षा दिन नपाइने हो कि भन्ने चिन्ताले सताउन थाल्यो । दिनदिनै छोराहरूको कक्षा उन्नतिसँगै आर्थिक भार पनि बढ्दै गएपछि उनले केही न केही व्यवसाय सञ्चालन गर्नुपर्ने अठोट

गरिन् । उनले पैसाको जोहो गर्दै थिइन् । एकदिन नेरूडे वित्तीय संस्थाका कर्मचारीहरू संस्थाको प्रचार प्रसार गर्दै पर्वतीको घरमा आए । मिहिनेत तथा व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेका वा गर्ने सोच भएको महिलाको समूह बनाएर बिना धितो कर्जा दिई आत्मनिर्भर बनाउने उद्देश्यले काम गरिरहेको बताए । उनलाई ढुङ्गा खोज्दा देउता भेटेभै अनुभूति भयो । पर्वतीले श्रीमान्को सल्लाह लिएर अगाडि बढिन् । उनले गाउँका अन्य दिदीबहिनीलाई भेला पारी जानकारी गराइन् । कर्जा र बचतको कारोबार गर्न केन्द्र गठन गर्ने उनीहरूको सल्लाह भयो । उनीहरू नेरूडे संस्थाको उपशाखा कार्यालय दमकमा आबद्ध भए ।

पर्वतीले पहिलो कर्जा रू.४० हजार लिएर सुँगुरको माउ खरिद गरिन् । सुँगुरपालन व्यवसाय फस्टाउँदै गएपछि लिएको कर्जा समयमै तिर्दै पुनः कर्जा लिइन् । यसबाट उनको व्यवसाय विस्तार हुँदै गयो । हाल रू.२ लाख ५० हजार कर्जा लिएर सुँगुरपालनलाई व्यवस्थित गरिरहेकी छिन् । उनले सुँगुरपालन फर्म दर्ता गरेकी छिन् । व्यावसायिक सुँगुरपालन गरेर राम्रो आम्दानी गर्न थालिन् । उनले छोराहरूलाई राम्रो शिक्षा दिएकी छिन् ।

उनी भन्छिन्, 'श्रीमान्ले विदेशमा कमाएको भन्दा सुँगुर पालनबाट यहाँ नै राम्रो आम्दानी गर्न सकिने विश्वास पलाएको छ ।' विदेशमा रहेका श्रीमान्लाई नेपाल फर्काउने र दुवैजना मिली सुँगुरपाल व्यवसायलाई विस्तार गर्ने उनको योजना रहेको छ ।

पर्वतीले सुँगुर व्यवसायबाट भएको आम्दानी र श्रीमान्ले पठाएको पैसा बचत गरेर दमक नगरपालिका क्षेत्रमा साढे १५ धूर घडेरी जोड्न सफल भएकी छिन् । उनी सामाजिक क्रियाकलापमा पनि उत्तिकै सक्रिय छिन् । आर्थिक हैसियत बढेपछि सामाजिक अभियानमा लाग्न पनि सहज हुने रहेछ । उनी पीडित तथा पछाडि पारिएका महिलाहरूलाई आवश्यक सहयोग गर्ने र बाटोघाटो निर्माण, वृक्षरोपण अभियान जस्ता सामाजिक क्रियाकलापमा पनि सक्रिय हुन थालेकी छिन् ।

उनको आर्थिक तथा व्यक्तिगत प्रगतिमा नेरूडे संस्थाको ठूलो देन रहेको छ । यस विषयमा उनले नेरूडेले आफ्नो जीवनमा गरेको अमूल्य योगदानलाई मनून गर्दै उनी सो संस्थाप्रति आभारी रहेको बताउँछिन् । नेरूडे संस्था र सो संस्थामा आबद्ध कर्मचारीहरूलाई धन्यवाद दिदै अन्य महिलाहरूलाई पनि कर्जाको सही सदुपयोग गर्न र नियमित बचत गर्ने बानी विकास गर्न सल्लाह दिन्छिन् ।

पार्वती धिमाल, केन्द्र नं. ३१, उपशाखा कार्यालय दमक (भापा)
संकलक : सुमन थापा/असारलाल माभी

०००

दुग्ध व्यवसायी बन्ने सपना

सिराहा जिल्लाको मोतीपुर वडा नं.९ मा पर्ने मल्हनवा टोलमा बाल्यकाल बिताएकी शिवकुमारी चौधरीको पारिवारिक अवस्था सामान्य थियो । सामान्य पारिवारिक अवस्था भए पनि आमाले शिव कुमारीलाई विद्यालय पढ्न पठाइन् । तर उनलाई पढाइमा रूचि थिएन । परिवारको जेठी छोरी शिवकुमारीलाई घरधन्दा, सरसफाइ र भातभान्साको जिम्मेवारी थियो । उनका दुई बहिनी र एक भाइ थिए । घरको जिम्मेवारी सम्हाल्दै उनले जसोतसो कक्षा ५ अध्ययन गरिन् । खडक नगरपालिका वडा नं. ३ गरूडाका भगवतीप्रसाद चौधरीसँग विवाह हुँदा उनकी २५ वर्षकी थिइन् ।

विवाहपछि शिवकुमारीको जीवनमा संघर्षका दिनहरू सुरु भए । श्रीमान् भगवतीप्रसाद साहुसँग ऋण काढेर विदेश गए । विदेशमा ५ वर्ष बस्दा पनि खासै कमाइ भएन, उनी फर्किए । त्यसपछि आफ्नै घरमा काठको टेबुलकुर्सी जस्ता फर्निचरका सामानहरू बनाउन थाले ।

त्यसबाट परिवारको खर्च, नुनतेल र चामल किन्न पुग्ने गरी सामान्य जीवन चल्दै थियो । कमजोर आर्थिक अवस्थाका कारण शिवकुमारी र भगवतीप्रसादले कठोर पीडा भोगेपछि गाउँकै छिमेकीसँग एउटा गाई रू.१५ हजारमा किनेर ल्याए । गाईले दिनको १० लिटर दूध दिन्थ्यो । दूध बेचेर आएको पैसाको कारण उनीहरूको जीवनमा आशाको सञ्चार गरायो । जोगाएको पैसाले रू.३० हजारमा एउटा भैंसी लिए । विस्तारै उनीहरू गाईभैंसी पालनतर्फ लम्किए गए । श्रीमतीको साथ घरपरिवारको हौसला बढ्दै गयो । पशुपालन व्यवसाय गर्ने सोच भयो । तर पूँजी खोई ? उनीहरू नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको सम्पर्कमा पुगे । समूहबाट कर्जा पाइने थाहा पाए । खडक ३ गरूडामा रहेको नेरूडेको केन्द्र नं. ५६ मा शिवकुमारी पुगिन् र २०७७ साल मंसिरमा महिला समूहको सदस्यता लिइन् । त्यहाँबाट उनले सुरुमा रू.६० हजार



पशुको सेवाबाट मेवा फलाउने सोचमा शिवकुमारी चौधरी ।

कर्जा लिएर एउटा उन्नत जातको गाई रू. ५५ हजारमा लिइन् । कसैले नपत्याएको बेला उनीहरूलाई नेरूडेले खुट्टा टेक्नसक्ने बनायो ।



भगवतीप्रसाद चौधरीले घरमै पशुपालन सुरु गरे । घरमा सानो गोठ भएर त्यसलाई बढाउने र अरू पशु किनेर व्यवसाय बढाउने सोचले केही जग्गा बिक्री गरी । नेरूडेबाट थप रू. १ लाख ५० हजार कर्जा लिई आफ्नै जग्गामा सुरक्षित गोठको व्यवस्था गरे । उनले पाँच माउ भैंसी र तीन माउ गाई सहित भगवती पशुपन्छी तथा कृषि फर्म नामको व्यवसाय दर्ता गरे । सुरुमा कर्जा लिएर थालेको व्यवसाय के हुने हो भन्ने डर मनमा नभएको होइन । तर लगनकासाथ र निरन्तर काम गर्दा सफल हुने दृढ विश्वास भने थियो ।

अहिले उनीहरू दैनिक ४० लिटर दूध बिक्री गर्छन् । त्यसबाट रू. १ लाख ८ हजार आम्दानी हुन्छ । एउटा गाईबाट सुरु भएको व्यवसायमा हाल तीन गाई र छ वटा भैंसी गरी रू. १५ लाखको सम्पति भएको छ । ‘काम सानोठूलो हुँदोरहेनछ, गरी खान लाज मान्नु हुँदैन रहेछ ।’ शिवकुमारी चौधरीले जीवनमा सिकेको शिक्षा हो यो ।

उनीहरूको जीवनमा घामको नयाँ किरण परेर झलमल्ल भइरहेको छ । यो अवस्थासम्म डोच्याउने नेरूडेसँगको उनीहरूको सम्बन्ध यथावत छ । हाल पनि साधारण कर्जा रू. २ लाख, मौसमी कर्जा रू. १ लाख लिएका छन् । प्रत्येक महिना २८ गते किस्ता तिर्ने दिन, शिवकुमारी फुर्तिका साथ उपस्थित हुन्छिन् । त्यति मात्र होइन उनले नेरूडेमा भविष्यका लागि नियमित बचत गर्दै आएकी छन् ।

अहिले चौधरी परिवारले आर्थिक अभावका कारण जरूरी काम गर्नबाट रोकिनु परेको छैन । उनीहरूले एक छोरो र एक छोरी लहानमा बोर्डिङ स्कूलमा आवासीय रूपमा राखेर पढाइरहेका छन् । यति प्रगतिमा उनीहरू सन्तुष्ट भने छैनन् । शिवकुमारी भविष्यको योजनाबारे यसो भन्छिन्, ‘आगामी दिनहरूमा ठूलो फर्म सञ्चालन गरी डेरी खोल्ने र पशुपालन व्यवसाय अभै विस्तार गर्ने मन छ ।’

शिवकुमारी चौधरी, केन्द्र नं. ५६, उपशाखा कार्यालय बोदेबसाइन (सप्तरी)
संकलक : रोशनकुमार मण्डल

चटपटे बेचेर दुईतले घर

भापाको शिवसतासी गाउँपालिका-८ भिलभिले बजारको सोमबारे हटिया । हटियालाई व्यवस्थित गर्न राखिएका फलाम, टिन र सिमेन्टका सेटहरू नजिकै दुईवटा ठेलाहरू छन् । एउटा चार पाङ्गावाला र अर्को तीन पाङ्गावाला ठेला दुइटै शान्तिकुमारी मण्डलका हुन् ।

दुईमध्ये एउटामा शान्तिकुमारीले मुखै रसाउने चटपटे, पानीपुरी र आलुनिम्की बेच्छन् । जसमा बालकदेखि वयस्क र वृद्धहरूको समेत भीड लाग्छ । ठेलामा



ठेलामा चटपटे तयार गर्दै शान्तिकुमारी मण्डल ।

भुण्ड्याएर राखेका बदाम, भुजिया, चाउचाउ, पापड लागायतका वस्तुहरू राम्रैगरी बिक्री हुन्छन् । अर्को तीन पाङ्गे ठेला उनका श्रीमान् मलिन्द्र मण्डलले चलाउँछन् । बरफ, कुल्फी र आईसक्रि बेच्छन् । त्यो ठेला चिन्ने विशेष संकेत छ घण्टी । घण्टीको आवाजसँगै केटाकेटीहरू भुम्मिन्छन् । गर्मीको मौसममा त्यो रिक्साजस्तो ठेला लिएर मलिन्द्र गाउँगाउँ पुग्छन् ।

साँच्चै भन्ने हो भने दुवैलाई भ्याई नभ्याई छ । सोमबार हटिया लाग्छ । शान्तिले पकौडा र दुङ्ग्री पनि बेच्छन् । उनीहरूले व्यापार गर्न थालेको दुई दशकभन्दा बढी भयो । त्यो उनीहरूको दैनिकी नै हो ।

उनीहरूको घरमा भएको किराना पसल जेठो छोरा मनीषकुमारले सम्हाल्छन् । घरमा पसल गरेको पनि केही वर्ष भयो । छोराले यही साल १२ कक्षा पास गरे । माइली छोरी शोभा ११ र कान्छी संगीता ९ कक्षामा बोर्डिङ स्कूलमा पढ्छन् । छोराछोरीहरू हटियामा चटपटे बेचन अलिक लाज मान्छन् । तर पनि घरमा चटपटेको सामान जुटाउन र तयारी गर्न सबैले सघाउँछन् । माइली शोभा भने हटियाको दिन बुबाआमालाई सघाउँछन् । आफूले गरे जस्तो छोरा छोरीलाई दुःख नहोस् भन्ने शान्तिलाई लाग्छ । त्यसैले सबै छोराछोरीलाई आफूले दुःख गरेर पनि राम्रो शिक्षादीक्षा दिएकी छन् ।

उनको माइती भापाकै सरणामति भन्ने ठाउँमा हो । माइतीमा धेरै नै दुःख थियो । शान्तिका बाले पनि ऊ बेला खड्गमा पान र चटपटेहरू बेच्थे । त्यसताका उनकी बहिनी निककै विरामी थिइन् । शान्ति त्यो बेला बालाई सघाउन हटिया बजार बाँगे जान्थिन् । ३ कक्षा मात्रै पढेकी शान्तिको घरको दुःखकै कारण १६ वर्षमा नै सडामतीका मलन्द्रसँग मागि विवाह भयो । एकै गाउँका भए पनि उनीहरूको बिहेअघि चिनजान भेटाघाट भएको थिएन । केही समयपछि माइतीहरू केर्खा र शान्तिको परिवारहरू फिलफिले बसाइँसराइ सरेर आए । नयाँ ठाउँमा उनीहरूलाई जीवन यापनका लागि संघर्ष सुरु भयो । बूढा सासुससुरा भाडाको घर श्रीमान्को चटपटे व्यापार परिवारको खर्च धान्न धौ धौ थियो । माइतीमा हुँदै “जीवन संघर्ष हो भागेर हैन्, उठेर लड्नु पर्छ” भन्ने बुभेकी उनले चामल भुटेर भुजा बनाउथिन् । श्रीमान्ले सानो टोकरीमा चटपटे बनाएर बेच्थे । त्यो बेला अहिलेको जस्तो बजारमा भुजा पाईदैन थियो । सासुससुराले जनमजदुरी गरि ल्याएको धानलाई बिहानको राति नै उठेर उसिना बनाउने र त्यसैको भुजा बनाउने गर्थिन् । त्यस्तो काम गर्न भाडा बसेको घरमा धेरै अपट्यारो थियो ।



त्यसबेला हालको घर भएको स्थानमा ६० हजारमा ४ धुर जग्गामा बनेको टाँडे घर बिक्री रहेको कुरा थाहा पाए । शान्तिकुमारीको आँटले त्यो घर किन्ने निधो गरे । त्यति रकम आफूसँग थिएन । गाउँघर इस्ट मित्र सबैतिर खोज्दा पनि उनले ऋण पाइएनन् । आफन्तसँग पैसा कारोबार गर्दा सम्बन्ध बिग्रछ भन्थे दिदैन थिए । साहु माजनले यसको गरीखाने केही छैन, पछि कसरी तिर्छे ? भन्थे दिदैनथे । त्यो बेला उनीहरू पैसाको खोजीका लागि धेरैतिर भौतारिए । त्यसैबेला नेरूडे बैंकको समूहमा बसे, बीना घितो कर्जा पाइन्छ भन्ने उनले सुनिन् । उनीहरू मिलेर १० जनाले फिलफिलेमा १ नं. केन्द्र निर्माण गरे । शान्तिकुमारीले सुरूमा रू. १० हजार पाइन् । उनलाई त्यो पैसा संस्थाले हैन भगवानले पठाइदिए भैं भयो । उनले त्यो पैसा र आफूसँग भएको पैसा मिलाएर घरको बैना गरिन् । यो २०६४ पुसतिरको कुरा हो । त्यसरी उनले बिस्तारै बिस्तारै संस्थाको किस्ता लिँदै घरको तिर्दै काम गर्दै कमाउन थालिन् । त्यही प्रक्रियाबाट घर आफ्नो नाममा पास गरिन् ।

उनीहरूको पारिवारमा सबैको आ-आफ्नै व्यवसाय छ । कसले कति बेला के गर्ने भन्ने उनीहरूबीच कामको बाँडफाट हुन्छ । श्रीमान् १० बजे आइसक्रिमको रिक्सा लिएर निस्कन्छन् । शान्तिले बिहान घरधन्दा सकेर एक बजे चटपटेको ठेला लिएर जान्छिन् । छोरीहरू स्कूल कलेजबाट आउँछन् र घरको पसल सम्हाल्छन् । किराना पसलमा दुई लाख, आईक्रिममा २५ हजार, चटपटेमा ९ हजारको पूँजी लगाएका छन् । तीनवटै व्यवसायबाट उनीहरूलाई मासिक ६० हजार भन्दा बढी आमदानी हुन्छ । आमदानी कहिले बढ्छ

र कहिले कम पनि हुन्छ । उनीहरूको व्यवसाय हेरेर ठूला बैंकहरूले पनि कर्जा लिनु भन्छन् । तर नेरूडेबाहेक अरूबाट कर्जा नलिने सोचमा छन् । दुःखको बेला दिएको साथले नै आफूहरू यो अवस्थामा आएकोले उनलाई नेरूडे बाहेक अरूतिर जान मन लाग्दैन । ऋण खाएर मात्रै हुँदैन, लिएपछि समयमा तिर्न सकिएन भने इज्जत प्रतिष्ठा नै जाने डर हुने उनी बताउँछिन् । क्षमताभन्दा बढी कर्जा लिनु हुँदैन र कर्जाको सदुपयोग गर्नुपर्छ भन्ने उनमा ज्ञान छ । किस्तो लिएपछि सोच विचार गरेर लिनुपर्छ र किस्ता लिँदा मनमा डर राख्नुपर्छ भन्ने सोच शान्तिमा छ ।

उनले हाल व्यावसायिक २ लाख र मौसमी ५० हजार गरी साढे २ लाख रूपैयाँ कर्जा लिएकी छन् । कर्जाको सही प्रयोगले नै उनले दुई तले पक्की घर बनाएकी छन् भने अरू ६ धूर जमिन पनि जोडेकी छन् । स्थानीय होलसेल व्यापारी माधव पौडेल बताउँछन्, “चटपटेवाली शान्ती दिदीको पहिले केही थिएन । उनको मिहिनेत, परिश्रम र लगनशीलताले अहिले राम्रो अवस्था बनाएका छन् । समाजमा उनीहरूको राम्रो मान प्रतिष्ठा छ । उनीहरू मिहिनेती छन्, परिवार सबै मिलेर काम गर्छन् । संस्थाले पनि उनीहरूलाई पत्याएका छन् ।”

किस्ताको बैठक प्रत्येक महिना २६ गते पर्छ । उनको बचत खातामा २० हजार बढी रूपैयाँ जम्मा छ । उनलाई केही गाह्रो पर्दा नेरूडेको कार्यालयमा पुगिन्छन् । भविष्यमा उनलाई बजारमा ठूलो होलसेल पसल खोल्ने मन छ । अब समयले कति साथ दिन्छ । संस्थाले दैनिक बचतका लागि आईदिए सहकारीहरूमा भन्दा नेरूडे नै दैनिक बचत राख्ने उनको विचार छ ।

शान्ति कुमार मण्डल, उपशाखा कार्यालय झिलझिले (भापा)

संकलक : राजु श्रेष्ठ/दिपक राय

०००

आफूलाई आम्दानी अरूलाई रोजगारी

म्याग्दी जिल्लाकी मायादेवी गौचन र संखुवासभाका कमलबहादुर राईले भापाको कमल गाउँपालिकामा व्यवसाय गर्न आइपुग्छन् भन्ने कुरा कसलाई थाहा थियो र ? तर त्यो असंभव भै लाग्ने कुरा उनीहरूले गरेको व्यवसाय हेरेर विश्वास गर्न सकिन्छ ।

वि.स. २०३९मा म्याग्दीको धौलागिरी गाउँपालिका-५ मा उजिरबहादुर गौचन र सरू गौचनको छ सन्तानमध्ये चौथो सन्तान मायादेवी गौचनको जन्म भयो । परिवार ठूलो र कमाइ गर्ने बुबा अपाङ्ग भएको कारण मायादेवीको जीवन कष्ट र दुःखले भरिएको थियो । गरिबीलाई नजिकैबाट देखेकी मायादेवीले जसोतसो सिवाङ माध्यमिक विद्यालयमा कक्षा ७ सम्म अध्ययन गर्न सकेकी थिइन् । त्यसपछि उनको अध्ययन अगाडि बढ्न सकेन ।



उनको वि.स २०६६ मा संखुवासभा निवासी कमल गाउँपालिकामा रहेको आफ्नै पसलमा मायादेवी र कमलबहादुर दम्पति । कमलबहादुर राईसँग मायादेवीको प्रेम विवाह भएको थियो । वैदेशिक रोजगारीमा गएका कमल करिब पाँच वर्ष साउदी अरब बसेर फर्किए । उनीहरूले नेपालमै केही गर्नुपर्छ भन्ने सोच बनाएर कमलले विदेशमा कमाएको पैसाले भापा जिल्लाको कमल गाउँपालिका वडा नं.१ मा एक कट्टा घडेरी खरिद गरे । उनीहरू त्यस नजिकै कोठा भाडामा लिएर बस्न र सामान्य मजदुरी गर्दै जीविका चलाउन थाले ।

समयको क्रमसँगै उनीहरूका सन्तान भए, परिवार संख्या थपिन थाल्यो । बढ्दो आर्थिक भार उनीहरूमाथि पर्न आयो । मजदुरी गरेर कमाएको रकमले खानलाउन पनि धौ धौ हुन थालेपछि कुनै न कुनै व्यवसाय नगरी नहुने निष्कर्षमा उनीहरू पुगे । व्यवसाय गर्न उनीहरूसँग पूँजी थिएन । पूँजीको अभावमा उनीहरूले सोचे जस्तो व्यवसाय गर्न संभव थिएन । कमलबहादुरले विदेशमा हुँदा नै गाउँलेहरूबाट लघुवित्त संस्थाले व्यवसाय गर्न समूह जमानीमा कर्जा प्रवाह गर्छ भन्ने सुनेका थिए ।

कुरैकुरामा उक्त कुरा कमलले श्रीमती मायादेवीलाई सुनाए । मायादेवीले घरबेटी दिदीसँग त्यसबारेमा सल्लाह लिइन् । घरबेटी दिदीले कमलाले सुनेको कुरा सत्य प्रमाणित गर्दै नेरूडे संस्थाको परिचय दिइन् । नेरूडेका बारेमा बुझ्ने क्रममा मायादेवी उपशाखा कार्यालय गौरादहमा गइन् । यो वि.सं. २०६७ को कुरा हो । मायादेवी त्यसैबेला समूहमा आबद्ध भई कर्जा तथा बचत कारोबारमा संलग्न भइन् । उनले सर्वप्रथम रू.१५ हजार कर्जा लिइन् । त्यसबाट माउ सुँगुर खरिद गरेर पाल्न थालिन् । त्यसैबीच उनीहरूले भाडाको कोठा छोडेर आफ्नै घडेरीमा बाँसको कर्चिले आवास बनाए र बस्न थाले । सुँगुरलाई चारो नियमित उपलब्ध गराउनु सजिलो थिएन । कमल दिनभरि साइकलमा दौडिएर चारो संकलन गर्थे । त्यसबाट धेरै दुःख भएपछि उनीहरूले व्यवसाय बदल्ने निधो गरेको मनमाया सुनाउँछिन् । उनीहरूले नेरूडेबाट पुनः रू.२५ हजार कर्जा लिए र त्यसबाट घडेरी नजिकै सानो किराना पसल र एउटा होटल खोले । होटलको उभ्रिएको खानेकुरा दिन थालेपछि सुँगुर पनि फस्टाउँदै गयो । सुँगुरबाट राम्रो आम्रदानी हुन थाल्यो । श्रीमान् कमल फुर्सदको समयमा घर बनाउने काम ठेक्का लिएर गर्न थाले । श्रीमती मायादेवीले पसल हेर्दै कुखराको मासु बेच्न थालिन् । सबै कामबाट आम्रदानी भएसँगै उनीहरूले दैनिक चारसय रूपैयाँ बचत गर्न सक्ने भए । आम्रदानी र बचत बढ्दै गएसँगै उनीहरूले फुसको घरलाई चारकोठे पक्की घरमा परिणत गरे । नेरूडे संस्थासँग कर्जा र बचतको कारोबारलाई हालसम्म निरन्तरता दिँदै आएका छन् । हालै मात्र आफ्नो बचतमा रू.२ लाख ५० हजार कर्जा मिलाएर घरको माथिल्लो तल्ला थप्न सफल भएका छन् उनीहरू । अनेक दुःख गरेर भए पनि छोराहरूलाई राम्रो शिक्षा दिन सकेकोमा उनीहरू खुशी छन् ।

मायादेवीले आफ्नो मुस्किलको समयमा घरपेटी दिदीले नेरूडे संस्थाको बारेमा जानकारी दिएकोमा धन्यवाद दिँदै, आफ्नो जीवनमा आएको परिवर्तनमा नेरूडे संस्थाको ठूलो हात रहेको बताइन् । नेरूडे संस्थाले गर्दा नै आजको स्थितिमा आउन सफल भएको भन्दै नेरूडे संस्थाप्रति आभार व्यक्त गरेकी छन् । उनले भनिन् 'मिहिनेत गरेर काममा लाग्यो भने नेपालमै केही गर्न सकिने रहेछ । त्यसको उदाहरण हामी नै छौं । अब हामीले यतिकै लागि विदेश गइरहनु पर्दैन होला । '

एक समयमा रोजगारीका लागि भौँतारिएका उनीहरूले हाल काम गर्न सहयोगी कामदार राखेका छन् । मायादेवी भन्छिन्, 'व्यवसाय गज्जबको चिज रहेछ । यसले आफूलाई आम्रदानी मात्र दिने होइन अरूका लागि रोजगारीको अवसर पनि सिर्जना गर्नसक्ने रहेछ ।'

मायादेवी गौचन, केन्द्र नं. २३, उपशाखा कार्यालय गौरादह (भापा)
संकलक : सुमन थापा/सुमन अधिकारी

दुर्गीदेवीको जीवन र संघर्ष

भनिन्छ, संसारमा जन्मेपछि सबैले संघर्ष गर्नुपर्छ । फरक त्यति हो कसैले बढी गर्नुपर्छ भने कसैले कम । सायद त्यही भएर होला पारिवारिक विपन्नताको कारण उनलाई बढी संघर्षको भागिदार बन्नु पर्यो । दुर्गी देवी चौधरीका परिवारमा एकजना दाजु र तीनजना बहिनी गरी पाँचजनाको परिवार भए पनि साक्षरताको हिसाबले पढ्न पाएका एकजना जेठो दाइले कक्षा ७ सम्म पढे । आफूलाई पढ्न मन लागे पनि परिवारको हैसियतको कारण ईच्छा पूरा गर्न नसकिएको तीतो यथार्थ छ, उनीहरूसँग । छोराछोरीलाई पढाउन नसके पनि उनले एक छाक खान र शरीर छोप्ने एक आड लुगाको लागि गर्ने संघर्षले भने कहिल्यै छोडेन ।

विवाहपछिको श्रीमान् र सासुससुरासँग संयुक्त परिवारमा साधारण फुसको घरमा जीवन चल्दै गयो । श्रीमान्ले खेती, मिहिनेत र मजदुरी गरी परिवार जेनतेन धानिएको थियो । समयको अन्तरालमा उनीहरूका तीन सन्तान भए, एक छोरा सुभानन्द र दुई छोरी प्रतिभा र प्रियंका चौधरी । छोराछोरी भएपछि पारिवारिक बोझ बढ्दै जान्छ । छोराछोरीको असल शिक्षा र उज्ज्वल भविष्यको बारेमा चिन्ता हुनेनै भयो ।

त्यसैबेला नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था उपशाखा कार्यालय लहानका कर्मचारी डम्बरलाल साहसँग भेट हुन्छ । लघुवित्त कार्यक्रमबारे जानकारी दुर्गी देवीलाई मन पर्यो । उनी त्यस संस्थामा २०६८ फाल्गुन ३० गते आबद्ध भइन् । नेरूडेबाट पहिलो वर्ष रू. २० हजार कर्जा लिई गाई खरिद गरिन् । गाईको दूध बिक्रीबाट आम्दानी दुईगुणा बढ्दा निकै खुसी भए । गाईको दूध बिक्रीबाट रकम प्राप्त हुन थालेपछि श्रीमान्लाई मलेसिया पठाउन सफल भइन् । त्यसपछि फेरि रू. ४० हजार कर्जा लिई पर्वल खेती गरिन् । उक्त खेतीबाट वार्षिक रू. ३ लाखभन्दा बढी कमाएको दावी गर्छिन् उनी । व्यवसाय राम्रो भएपछि विदेशिएका श्रीमान्लाई घर फर्काइन् । अहिले श्रीमान् राजमिस्त्रीको रूपमा जीवन चलाइरहेका छन् ।

दुर्गी देवीका लागि नेरूडे साथी जस्तै भएको छ, जहिले चाहियो कर्जा लिन पाइने । त्यसपछि रू. २ लाख कर्जा लिई पर्वल खेती, बाखापालन र अन्य पशुपालनमा लगानी गरिन् । अब त आम्दानीको कुनै कमी भएन । त्यही आम्दानीबाट एक छोरीलाई नर्स पढाइन् र अर्की कक्षा १२ मा अध्ययन गर्दैछन् । जेठो छोरा विदेशमा छन् । तर, चाँडै घर फर्काएर व्यवसायमा लगाउने उनको सोच छ । दुर्गीदेवी भन्छिन्, 'मेरो आर्थिक तथा सामाजिक हैसियतमा महत्वपूर्ण परिवर्तन ल्याउन योगदान गर्ने नेरूडे मेरो लागि भगवान सावित भएको छ । अरूले जेसुकै भन्नु तर म यो संस्था रहनुजेल थोरै भएपनि कारोबार गरिरहन्छु ।' दुर्गीदेवी छोरो स्वदेश फर्किएपछि ग्रील उद्योग खोल्ने योजना रहेको बताउँछिन् ।

दुर्गीदेवी चौधरी, केन्द्र नं. : ६९, उपशाखा कार्यालय लहान (सिराहा)

संकलक : बिरेन्द्र साहु/गणेश कुमार चौधरी

उद्यमी चेलीलाई नेरूडेको साथ

विराटनगर हस्पिटल चोकपश्चिम प्रेमा दुलालको जुत्ता चप्पल पसल छ । रंगेली रोडमा रहेको त्यो पसल बिहानदेखि बेलुकी अबेरसम्मै खुल्ला हुन्छ । पसलमा रहूजेल प्रेमालाई एकछिन् फुर्सद हुँदैन । ग्राहक आएको बेला जुत्ता चप्पल देखाउने र ग्राहक नआएको बेला जुत्ता चप्पल बनाउने उनी व्यस्त हुन्छिन् ।



रंगेली रोडको जुत्ताचप्पल पसलमा व्यस्त प्रेमा दुलाल ।

उनीहरूको घरमै जुत्ताचप्पल निर्माण उद्योग छ । उद्योग श्रीमान् मोहन र छोरा प्रवीणले सम्हाल्छन् । उद्योगमा जुत्ता बनाउने, सिलाउने, काट्ने मेसिन छन् । उद्योगमा छ जनाले रोजगारी पाएका छन् । उनीहरूले काम अनुसारको पारिश्रमिक पाउँछन् । जुत्ता कटिड गर्ने, सिलाउने, सोल लगाउने, टाँस्ने र प्याकिड गर्ने हरेक कामको ज्यालादर फरक हुन्छ । जसले जति काम गर्‍यो उसले त्यतिको पारिश्रमिक पाउँछ । उद्योगमा काम गर्नेमध्ये दुईजना महिला छन् ।

प्रेमाले कामप्रतिको इमानदारिता र मिहिनेतले गर्दा सामाजिक प्रतिष्ठा आर्जन गरेकी छन् । त्यहाँ सबै उमेरका मानिसका लागि जुत्ता चप्पलहरू सुपथ मूल्यमा पाइन्छ भन्ने विश्वास आर्जन गरेकी छन् । प्रेमा र उनका श्रीमान् मोहनले साधारण लेखपढ गर्न सक्ने गरी ७ कक्षासम्म पढेका छन् । पढाइले भन्दा पनि उनीहरूलाई जीवन भोगाइले ठूलो शिक्षा दिएको छ । श्रीमान् मात्रैको कमाइले घर चलाउने गाह्रो थियो । त्यसैले उनले पनि आफूले जानेको काम गर्न थालिन् । कामप्रतिको लगनशीलता र समपर्णले पहिचान बनाउँन सफल भएको उनी बताउँछिन् ।

उनले यो काम गरेको ३० वर्ष भयो । खाँदवारीबाट २०५१सालमा विहे गरेर विराटनगर भरेकी प्रेमाले माइतमा सिकेको सीपको सदुपयोग गर्न थालिन् । खाँदवारीका टेकबहादुर विसुन्केकी छोरी प्रेमाले जुत्ताचप्पल बनाउने कला माइतीमै सिकेकी थिइन् । खाँदवारीमा उनको माइतिको जुत्ताचप्पल कारखाना छ ।

विराटनगर आएपछि प्रेमालाई केही न केही व्यवसाय गर्ने सोच आयो । त्यसका लागि पूँजीको आवश्यकता थियो । पैसाको खोजी गर्ने क्रममा छिमेकी दिदीको सल्लाहबाट नेरूडेको महिला केन्द्रको समूहमा बसिन् । उनले त्यहीबाट सुरूमा रू. ४० हजार कर्जा लिइन् । त्यही कर्जाबाट प्रेमाले विराटनगरको मुख्य बजारमा जुत्ताचप्पलको पसल सुरू गरिन् । सुरूमा होलसेलबाट जुत्ताचप्पल ल्याएर बेचन थालिन् । त्यसबाट खासै नाफा भएजस्तो लागेन । पुनः रू. ४० हजार कर्जा थप गरेर आफ्नै कोठाबाट जुत्ताको उत्पादन सुरू गरिन् । घरधन्दासँगै परिवारका सबै मिलेर बिहान बेलुका सामान तयार गर्थे । दिउँसो प्रेमा पसलमा बेच्छिन् र श्रीमान् कारखानामा उत्पादन गर्थे । छोराछोरीले सानातिना काममा सघाउँथे ।

समयसँगै प्रेमाको जुत्ताचप्पलले पूर्वाञ्चालभर बजार लियो । विभिन्न शिक्षण संस्था र मेलाहरूमा उनीहरूले बनाएका जुत्ता गुणस्तरीय भईकन पनि सस्तो जुत्ताको रूपमा माग बढ्न थाल्यो । अढाई दशकको मिहिनेतपछि उनको व्यवसाय रू.४० लाखको भयो । अहिले छोरा प्रवीण कक्षा १२ मा पढ्दै छन्, उनले पसलको हिसाबकिताब हेर्छन् । छोरीले कक्षा १२ को पढाइ सकेर स्टाफ नर्स गरिन्, अहिले वैदेशिक रोजगारीमा छन् ।



प्रेमाको घरमा रहेको जुत्ताको कारखाना र जुत्ता बनाउन व्यस्त शिल्पकारहरू ।

अहिले नेरूडेको ३० नं. केन्द्रको बैठक उनकै पसल रहेको हस्पिटल चोकमा हुन्छ । उनीहरूले पसलको भाडा मासिक १० हजार तिर्छन् । त्यहाँ ६ जना काम गर्ने मान्छे छन् । हालसम्म प्रेमाले १५ पटक कर्जा चक्र पूरा गरेकी छन् । उनको नाममा साधारण, मौसमी र विशेष गरी रू. ३ लाख ५० हजार रूपैयाँ लिई उद्यममा लगाइ सकेकी छिन् । हालसम्म प्रेमाले १५ पटक कर्जा चक्र पुरा गरी सकेकी छिन् । उनको नाममा हाल साधारण, मौसमी र विशेष कर्जा गरेर ३ लाख ५० हजार ऋण रहेको छ । उनको खातामा रू. ४२ हजार भन्दाबढी बचत छ । उनी आफुलाई उद्यमी बनाउन

नेरूडेको ठुलो साथ र सहयोग पुगेको बताउँछिन् ।

बजार एकदमै प्रतिस्पर्दाको छ । अचेल त प्रेमालाई व्यापार पनि राजनीति जस्तै लाग्छ । शक्ति र पहुँच हुनेहरूले बजारलाई नियन्त्रणमा राख्ने गरेको उनको बुझाइ छ । उनी भन्छिन्, 'लकडाउनले सबैलाई मारमा पारे पनि अहिले सामान्य अवस्था बनिरहेको छ ।' भाग्यमा भन्दा कर्ममा विश्वास गर्ने प्रेमा अगाडि भन्छिन्, 'तैपनि आफूले जानेको काम हो यसैलाई बढाउँदै लैजाने विचार छ ।'

प्रेमा दुलाल, केन्द्र नं. ३०, बरगाछी शाखा, (विराटनगर ७, हस्पिटल चोक) मोरङ
संकलन : राजु श्रेष्ठ/रामप्रसाद ढुडाना

मुनाको सफलताको आधार नेरूडे

वि.स २०२७ मा मोरङ जिल्लाको मृगौलियामा बुबा खडानन्द भण्डारी र आमा गंगादेवीको कोखबाट जन्मिएकी मुना भण्डारी चार सन्तानमध्ये जेठी हुन् । सामान्य परिवार भएको काण उनीले औपचारिक शिक्षा लिनबाट बञ्चित भइन् । वि.स २०४७ मा छिमेकी गाउँ इन्द्रपुर निवासी विनोद गौतमसँग उनको विवाह भयो । विवाह भएको केही वर्षपछि उनीहरूको परिवार संख्यामा वृद्धि भयो । उनका दुई छोरीहरू र एक छोरा भएपछि उनीहरूको परिवार संख्या पाँचजना भयो ।



छोरालाई डाक्टर बनाउने र श्रीमानलाई स्वदेश फर्काउने मुनाको पसल ।

उनीहरूको आम्दानीको स्रोत खेतीपाती मात्र

भएकोले त्यसले परिवारको खाना र बस्नका लागि पनि धौधौ हुन थालेपछि विनोद वैदशिक रोजागरीमा ईजरायल गए । यता मुना भने छोराछोरीको हेरविचार गरेर बस्ने क्रममा एक दिन गाउँको दिदीबाट नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको बारेमा जानकारी पाउन सफल भइन् । त्यो संस्थाले मिहिनेती महिलाहरूलाई समूह जमानीमा बीना धितो कर्जा दिइरहेको कुरा थाहा पाइन् । मुनालाई पनि केही व्यवसाय गरौं भन्ने सोच आयो ।

मुनाले यो कुरा श्रीमानलाई सुनाइन् । उनीहरूबीच किराना पसल खोल्दा परिवारको ख्याल गर्दै व्यवसाय सञ्चालन गर्न सकिने सल्लाह भयो । सोही सल्लाह अनुसार वि.स.२०६४ मा मुना नेरूडे संस्थाको सम्पर्कमा गइन् । उनी त्यसको विराटचोकको केन्द्रमा आवद्ध पनि भइन् । त्यसबाट पहिलो पटक रू.१० हजार कर्जा लिइन् । त्यसबाट सानो किराना पसल सुरू गरिन् ।

सामान्य किरानाको सामान राखेर सुरू गरेको पसललाई उनले बढाउँदै लगिन् । मुनाले नेरूडेसँग निरन्तर सम्पर्कमा रही १५ वर्षदेखि कारोबार गर्दै आएकी छन् । हाल उनको पसलमा किरानाका सामानदेखि

ईलेक्ट्रिक तथा भाँडाका सामानहरू थपेकी छन्। त्यसबाट आएको मुनाफाबाट घरखर्च टारेर पुनः त्यसैमा लगानी गर्दै व्यवसायलाई बढाउँदै लगेकी छन्।

अहिले उनका श्रीमान् घरमै छन्। विदेशबाट फर्किएपछि उनी गएनन्। उनीहरूले छोरालाई एमबीबीएस पढाएर डाक्टर बनाएका छन्। उनी हाल डडेलधुरा अस्पतालमा इन्टर्नसीप गरिरहेका छन्। छोरीहरूको विवाह भइसकेको छ। यति मात्र कहाँ हो र सुन्दरहरैँचा नगरपालिकाभित्र एक कट्टा घडेरी पनि जोड्न सफल भएका छन्। पछिल्लो समय व्यवसाय विस्तारको लागि नेरूडेबाट रू. ४० हजार कर्जा लिएकी छन्। 'पसल राम्रो चलेको छ।' मुना अगाडि भन्छिन्, 'यसमा अभै केही सामान थपेर विस्तार गरौं भनेर लागेकी छु।'



नेरूडेलालाई अप्ठ्यारो परिस्थितिको साथी भन्न रूचाउने मुनाले नेरूडेले दिएको साथले नै श्रीमान्लाई विदेशबाट फर्काउन, छोरीहरूको विवाह गर्न र छोरालाई डाक्टर बनाउन सफल भएको स्वीकार गर्दै नेरूडेप्रति आभार प्रकट गर्छिन्। उनले सम्पूर्ण दिदीबहिनीलाई आफ्नै देशमा प्रशस्त संभावना रहेकोप्रति ध्यानाकर्षण गराउँदै भन्छिन्, 'सानो भए पनि व्यवसाय गर्नुपर्छ। अनि जुन कामको लागि कर्जा लिएको हो त्यसैमा मात्र लगाउनु पर्छ। त्यसो गरे सामान्य महिलाहरू पनि सफल उद्यमी एवम् व्यवसायी बन्न सकिने रहेछ।'

मुना भण्डारी, केन्द्र नं. ३४, शाखा कार्यालय विराटचोक (मोरङ)
संकलक : सुमन थापा/हेमसागर पोखरेल

०००

पक्का घरमाथि टिनको छानो

भनिन्छ, जब मानिसको मनमा 'म पनि केही गर्न सक्छु' भन्ने भावना उत्पन्न हुन्छ तब उसले प्रगतिको बाटो पहिल्याउँछ । मनोविद्हरूको भनाइमा मनमा म केही गर्छु भन्ने भावना जाग्ने वित्तिकै मानिसले प्रगतिको उपाय खोज्न थाल्छ र प्रगतिपथमा अग्रसर हुन थाल्छ ।

यो भनाइ उदयपुर जिल्लाको सप्तकोशी नगरपालिका-१, फत्तेपुर निवासी लक्ष्मी कार्कीको जीवनमा चरितार्थ भएको छ । एक गरिब परिवारकी छोरी लक्ष्मी कार्कीको बाल्यकाल दुःखै दुःखमा बित्यो । विद्यालय गएर अक्षर चिन्ने अवसर पनि पाइन् । सानैदेखि दैनिक मजदुरीमा लाग्नु पर्‍यो ।



वि.सं. २०६२ मा उनको विवाह ज्ञानेन्द्र कार्कीसँग भयो । त्यसपछि उनको जीवन झन् कष्टकर भयो । सासुससुरा, देवरदेवरानीसहित छजनाको परिवार । दैनिक ज्याला मजदुरीको आयबाट पालनपोषण गर्नुपर्ने । श्रीमान् एकलैको कमाइबाट बालबच्चाको लालन पालन र आफ्नो जीविका चलाउन कठिन हुने भएकोले लक्ष्मीले 'म पनि केही गर्छु' भन्ने मनसाय बनाइन् । तर बिडम्बना गरीब भनी चिनिएका उनलाई केही रकम सापटी दिन कसैले पत्याएन ।

वि.सं. २०७३ को कुरा हो । नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको लघुवित्त कार्यक्रममार्फत सोही गाउँमा केन्द्र समूह सञ्चालन भइरहेको थियो । यो कुरा थाहा पाएर लक्ष्मी कार्की समूहमा सदस्य बनिन् । बीना धितो प्रथम वर्ष रू. २५ हजार कर्जा लिइन् । त्यसबाट सानो गुम्ती भाडामा लिएर किराना पसल सुरू गरिन् । बल्ल केही गरी छाड्ने उनको भावनाले सही बाटो पाएको थियो । कसले के भन्छन् मतलब नगरी आफ्नो काममा लागि रहिन् । लक्ष्मीले दोस्रो पटक २०७४ सालमा रू. ५० हजार कर्जा लिएर त्यही पसलको अगाडि अर्को कस्मेटिक व्यापार सुरू गरिन् । त्यही समयमा उनले पहिलो सन्तान छोरी भइन् । उनको व्यवसाय राम्ररी चलन थाल्यो । व्यवसाय भन्ने चिज नै यस्तै, जति पूँजी थप्यो त्यति

आम्दानी दिने । अब उनका श्रीमान् पनि अरूतिर काम गर्न छोडेर व्यवसायमा नै ब्यस्त हुन थाले । अहिले पाँचौं पटकमा रू.१ लाख कर्जा लिएर व्यवसाय अझ बढाएकी छन् ।

उनीहरूले क्रमशः ऋण र आम्दानीको पैसालाई समेत व्यवसाय बढाउनमा प्रयोग गर्दै गए । उनको हौसला यति बढ्यो कि किराना तथा कस्मेटिक पसललाई ब्यवस्थित बनाएर डिलर खोल्न सुरु गरे । समय बित्दै जाँदा उनीहरूका दुई छोरा पनि भए । उनीहरूले ८ धूर घडेरी जोडे र सामान ढुवानीका लागि मोटर साइकल किने ।

हरेक समयमा नेरूडेले कर्जा प्रदान गर्दै गयो । हाल लक्ष्मी कार्कीको नाममा एक किराना पसल, एक मोटर साइकल, एक कस्मेटिक पसल र ८ धूर जग्गामा टिनाको छानो भएको पक्की घरसमेत करिब रू. ५० लाखको सम्पति छ । एकजानलाई रोजगारी दिएका छन् । उनीहरूका छोराछोरी उच्च शिक्षा लिइरहेका छन् । अहिले किराना पसल श्रीमान्ले र कस्मेटिकको व्यापार लक्ष्मी स्वयम्ले रेखदेख गर्छिन् ।

भगवानले मनुष्यलाई तँ चिता म पुऱ्याउँछु भन्छन् रे । लक्ष्मी कार्कीको जीवनमा पनि जेजे चितायो सबै सफल हुँदै आएको छ । तर त्यसको लागि लक्ष्मीले बनाएको हरेक योजनामा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले साथ दिएकाले नै सफलता मिलेको हो । उनी नेरूडेका सदस्यहरू मध्येको सफल महिला हुन् । लक्ष्मी समुदायका लागि प्रेरणादायी उदाहरण बनेकी छन । लक्ष्मी आफ्नो प्रगतिको सन्दर्भमा यसो भन्छिन् 'मैले समयमा निर्णय नलिएकी भए र त्यसमा नेरूडेले साथ नदिएको भए आज हामी यो अवस्थामा आउने थिएनौं ।'

उनको सपना साकार हुनमा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था फत्तेपुर उपशाखाको उदार सहयोग एवम् लक्ष्मी र उनका श्रीमान्को मिहिनेत अनि इमान्दार प्रयासको योगदान रहेको छ, भन्न सकिन्छ ।

लक्ष्मी कार्की, केन्द्र नं. १५, उपशाखा कार्यालय फत्तेपुर (सप्तरी)
संकलन:समितकुमार गच्छदार

०००

भुम्काकी सीतालाई नेरूडे फलिफाप

रामधुनी नगरपालिका वडा नं. १ की ४६ वर्षीया सीतादेवी सरदार नेरूडेको महिला समूह केन्द्रमा संलग्न भएको १६ वर्ष भयो । उनलाई महिला समूहमा बसेर उत्कृष्ट बन्ने र पुरस्कार लिने ठूलो रहर रहेछ । 'ईख नभएको मान्छे र बिख नएको सर्प काम लाग्दैन' भन्ने भनाइ अनुसार उनीमा एक प्रकारको ईख छ । उनी नेरूडेको भुम्का शाखाको केन्द्र १७ की प्रमुख हुन् । वार्षिक रूपमा हुने केन्द्र प्रमुख गोष्ठीमा उनी भाग लिन



जाँदा विभिन्न समूहहरूले उत्कृष्ट कार्य गरेर पुरस्कृत भएको देख्दा उनलाई ठूलो ईख भएको रहेछ । समूहलाई उत्कृष्ट बनाउन र उत्कृष्ट सदस्य बन्नका लागि के के कुरा आवश्यक पर्छ उनले अहिले बुझेर सोही अनुसार गर्ने थालेकी छन् । समूह स्थापना गर्दा उनीहरू २८ जना सदस्य थिए, हाल विभिन्न कारणले कोही बसाइ सरेर गए, कसैको मृत्यु भएकोले घटेको छ ।

उनको समूहका २३ जना सबैलाई केही न केही उद्यम गर्न उनी प्रोत्साहन गरिरहेकी हुन्छिन् । त्यसमा उनी सफल पनि भइन् । त्यस केन्द्रको बैठक सीता दिदीको घरमा नै हुन्छ । बैठकका दिन सबैजनाले केन्द्र पोशाक लगाएर समयमा नै आइपुग्छन् । सबैजना नियमित उपस्थित हुन्छन् र कर्जाको नियमित किस्ता बुझाउँछन् । कर्जालाई सदुपयोग गरी केही न केही उद्यममा लगाएका छन् । सबैले नियमित बचत र अनुशासन कायम गरेका छन् । यो केन्द्रको सबैले पालना गर्ने नियम हो । सीताले धेरै वर्षपहिले सुरूमा पाँचहजार लिएर खसी बाखा किनेकी थिइन् । त्यो बाखाले उत्पादन गरेका धेरै पाठापाठीहरू बेचेर राम्रो आम्रदानी गरिन् । अझै पनि त्यस बाखीको सन्तान उनकोमा छ । ती बाखाहरूलाई हेर्दा उनलाई नेरूडेले लक्ष्मी नै दिए जस्तो लागेको छ ।



आमा कैली सरदार र बाबु भिखारीलाल सरदारका कोखबाट २०३३ साल भदौमा ईटहरीको गैसारमा सीताको जन्म भएको हो । सीताका चार दाजु, एक दिदी र एक बहिनी छन् । सीताको विहे २०४९ फागुनुमा भुम्काका जितन सरदारसँग भयो । विहे भएर आउँदा उनको घरमा सासु, ससुरा, देवर, नन्द थिए । माइतीमा दुःख दुःखै रहेको सीताको विहेपछि पनि दुःख नै भयो । उनका श्रीमान् जितन जनमजदुरी तथा राजमिस्त्रिको काम गर्थे । उनीहरू हाल बसोबास गरेको ठाउँमा वीरेन्द्र राजाको हत्या

भएको वर्ष आएका रहेछन् । त्यो बेला सानो टिभिमा उनीहरूले राजाको अन्त्यष्टि हेरेको उनलाई सम्झना छ । उनीहरूका एक छोरा र एक छोरी भएपछि, नानीबाबुको भविष्यका लागि पनि केही गर्न भनेर सीताले नेरूडेबाट कर्जा लिएर श्रीमान्लाई विदेश पठाइन् । जितनले वैदेशिक रोजगारीका क्रममा तीनवर्ष मलेसिया र नौ वर्ष साउदीमा विताए । कुल १२ वर्ष वैदेशिक रोजगारीमा विताउँदा सीताले पनि नेपालमा नै विभिन्न उद्यमहरू गरिरहिन । उनीहरूबीचको सल्लाह अनुसार जितन नेपालमा नै केही गर्ने सोचका साथ फर्केका हुन् ।

उनीहरूले उज्ज्वल शान्ति टोलमा पक्की घर बनाएका छन् । उनीहरूले छोरी र छोराको विहे गरिसकेका छन् । छोरा १० कक्षा पढेर वैदेशिक रोजगारीमा गए । छोरीको विहे खोटाङका केटासँग गरे अहिले ज्वाइँ फर्निचरको व्यापार गर्छन् । उनीहरू अहिले तीनवर्षको नाति, बुहारी, श्रीमान् गरी चारजना छन् । शिवनगरमा उनीहरूको चार कट्टा जग्गा छ ।

हाल सीता घरमै किराना पसल गर्छिन् । पसलमा नुन, तेल, चामलदेखि चकलेट, विस्कुट लगायतका सामानहरू राखेका छन् । उनीहरूले कुखुराको माशु पनि बेच्छन् । उनले कुखुराको माशु, खुट्टा, पखेटा, जाते, कलेजोलगायत पकाएर बेच्ने र चटपटे लगायत सबै प्रकारका बस्तुहरू बिक्री गर्छिन् । घरअगाडि खुल्ला चौर छ । युवाका लागि दुईवटा क्यारामबोर्ड पनि राखेका छन् । पसलको अलावा उनीहरूले बियर लगायतका मदिरा पनि राखेका छन् । त्यसैगरी घरमा उनीहरूले कुखुरा, हाँस, खसीबाखा र परेवा लगायत पालन गरेका छन् । बिहान उठेदेखि राति अँध्यारो नहोउन्जेलसम्म घरको काम, गाउँ समाजको कामले व्यस्त हुने सीतालाई सधैं भ्याई नभ्याई हुन्छ । बिहान खाए बेलुका के खाने ? जाडो बढ्दा न्यानो के लाउने ? अवस्था भोगेकी सीताको जीवनशैली अहिले सबैलाई लोभ्याउने खालको छ । सीताको पसलमा प्रत्येक दिन सातदेखि आठ हजारसम्मको सामान बिक्री हुन्छ । वार्षिक रूपमा २५ देखि २८ लाख रूपैयाँको कारोबार हुन्छ ।

उज्ज्वल शान्ति टोल विकासकी उपाध्यक्षसमेत रहेकी सीता एप्रोन लिएर कुखुराको मासु आफैँ बनाउँछिन् । अरूलाई छलकपट गरेर खानु हुँदैन, पौरख गरेर खान लाज लाग्दैन, उनी भन्छिन् । उनका समूहका अन्य महिलाहरू पनि केही न केही उद्यम गर्दछन् । कोही हटिया बजारमा सब्जी बिक्री गर्दछन् त कोही सिलाइ कटाइ । कोहीले चाहिँ घरैमा गुम्ति खोलेका छन् । नेरूडेबाट लिएको कर्जाको सदुपयोग गरे मात्रै

जीवन सहज बनाउन र उन्नति गर्न सकिन्छ, भन्ने कुरा उनीहरूले राम्रोसँग बुझेका छन् । उनीहरूको समूहमा सबैले बैठकका दिन गुलाबी रङ्को सारी र कालो चोलो लगाएर समयमा नै आउँछन् । उनीहरूले केन्द्र बैठकलाई अनुशासित बनाउन बैठकमा ढिलो आउने सहभागीले रू. १० र सर ढिलो आएमा रू. ५० र केन्द्रको पोशाक नलाउनेले रू. ५० रूपैयाँ जरिवाना तिर्नुपर्ने शर्त राखेका छन् । जरिमानको रकम केन्द्र प्रमुखको जिम्मा हुन्छ, उक्त रकम केन्द्र व्यवस्थापनमा खर्चिन्छन् । सीतालाई आफ्नो समूहलाई उत्कृष्ट बनाएर पुस्कार लिने ठूलो ईख छ । उनीहरू सबैजना आफ्नो केन्द्रलाई उत्कृष्ट बनाउन लागेका छन् ।

सीता दिदी त्यस क्षेत्रमा गठन भएको संस्था महिला सहयोगी समूहकी अध्यक्ष छन् । नेरूडेको समूहमा बसेर दुईचार कुरा बोल्न सक्ने भएकोले नै उनलाई विभिन्न संस्थामा राख्ने र बोलाउने गर्दछन् । स्थानीय तहबाट हुने विभिन्न तालिमहरूमा उनलाई सहभागी गराइन्छ । उनीहरूले ढकिया बनाउने, पोतेचुरा बनाउने, सिलाइकटाइ लगायतको सीप विकाससम्बन्धी तालिम र अन्य सचेतना मूलक तालिमहरू लिएकी छन् । उनीलगायत उनका समूहका सदस्यहरूको जीवन नेरूडेको कर्जा, बचत लगायतको कारोबारबाट अहिलेको अवस्थामा पुगेका उनीहरू बताउँछन् । सीतादेवीले सदस्यता लिएपछि, विभिन्न कर्जा शीर्षकमा हालसम्म २५ पटक कर्जाचक्र पूरा गरेकी छन् । उनको बचत खातामा रू. ६० हजारभन्दा बढी रकम रहेको छ ।

सीतादेवी सरदार, केन्द्र नं. १७, भुम्का शाखा (सुनसरी)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/रमेश पण्डित/उमा निरौला

०००

राधा-लक्ष्मीले बुटिकमा बाजीमारे

वि.स २०४४ मा ताप्लेजुङ जिल्लाको सदरमुकाम फुङ्लिङ बजारमा जन्मिएकी लक्ष्मी टिकादत्त बराल र राधिका बरालको पहिलो सन्तान हुन् । बुवा शिक्षक पेशामा भएको कारण आर्थिक अवस्था ठिकठिकै थियो । पहाडी क्षेत्र भएको कारण उनीहरूको जीवन कष्टपूर्ण नै थियो भन्नुपर्छ । त्यसैले उनीहरू सुखको खोजीमा २०५८ सालमा भापा जिल्लाको चारआलीमा बसाइँ सरी आए । वि.स.२०६० मा उनले सुनसरी जिल्ला धरान निवासी नरेन्द्र राईसँग अन्तर्जातीय विवाह गरिन् । उनका पति नरेन्द्र आयुर्वेदिक औषधी



लक्ष्मी राई र राधा मगरको साझा बुटिक पसल ।

व्यवसाय गर्थे तर भने जस्तो आमदानी थिएन । विवाह भएको केही वर्षपछि उनीहरूका दुई छोरीहरू भए । परिवार संख्या बढ्यो, खानेमुख र खर्चका शीर्षकहरू थपिए । त्यसले उनीहरूको मन आर्थिक अभावको चपेटामा पिसिन थाल्यो । आयुर्वेदिक औषधी पसलबाट खासै आमदानी नहुने निष्कर्ष भएपछि लक्ष्मीले थप आयआर्जनका लागि किराना पसल चलाउने सोच बनाइन् । बुढासँग सल्लाह गरेको त पैसा छैन भन्छन् । पूँजीको अभावमा उनको योजनाले आकार लिन सकेन । पैसाका लागि छरछिमेकमा कुरा चलाउन थालिन् । त्यसै क्रममा उनले एकदिन एकजना छिमेकी दिदीबाट नेरूडे संस्थाले व्यवसायी महिलाहरूलाई समूह जमानीमा कर्जा दिन्छ, रे भन्ने थाहा पाइन् । यो उनका लागि ठूलो खबर बन्यो, अँध्यारो मनको आशाको दियो बल्यो । श्रीमानसँग सल्लाह गरिन् । उनी मञ्जुरी भए, बीना धितो कर्जा पाउने भएपछि किन मञ्जुर नहुनु? भोलिपल्ट दशबजे नेरूडे संस्थाको शाखा कार्यालय धरानको केन्द्र नं. ४१ मा गइन् र नियमानुसार सदस्य बनिन् ।

कर्जा लिने उनको पालो आयो । सर्वप्रथम उनले रू.१५हजार कर्जा लिइन् र योजना अनुसार सानो किराना पसल सुरू गरिन् । सामान्यतया मानिसले सोचेजस्तो कहाँ हुन्छ र व्यापार भन्ने कुरा? पसल चलन सकेन । पहिलो गाँसमै ढुङ्गा परेजस्तो भयो । सोचे जस्तो आमदानी नभएपछि पनि उनले हरेस खाइन् ।

किरानाको व्यापार पो चलेन अरू कुरा त होला नि । उनले किराना पसल छाडेर बुटिकसम्बन्धी तालिम लिइन् । तालिमपछि बुटिक व्यवसाय सुरू गर्ने योजना बनाइन् । सोही केन्द्रकी राधा मगरसँग मिलेर बुटिक भरेको कपडाको व्यापार सुरू गरिन् । नेरूडेबाट थप कर्जा लिएर लगानी गरिन् । धरान बजारमा उनीहरूले बनाएको डिजाइनहरू ग्राहकले साह्रै रुचाउन थाले । उनीहरूको व्यवसायले सफलताको सीँढी चढ्दै अगाडि बढ्यो । दुवैजना नेरूडे संस्थासँग नियमित कारोबारमा थिए ।

व्यवसायबाट भएको आम्दानीबाट लक्ष्मीले पक्की घर बनाइन् । छोरीहरूलाई बोर्डिङ स्कूलमा पढाइन् । राधाले श्रीमानलाई वैदेशिक रोजगारीको लागि कोरिया पठाउन सफल भइन् । उनीहरूको व्यवसाय अझै फल्दै फुल्दै गएको छ । उनीहरूले मात्र काम गर्न भ्याई नभ्याई भएपछि तीन जनालाई रोजगारी दिएका छन् ।

आपत विपतमा परेको बेला बीना धितो कर्जा दिने नेरूडे जस्ता संस्थाहरूले गरिबी न्यूनीकरणमा ठूलो भूमिका खेलेका छन् भन्ने कुरा लक्ष्मी र राधाको जीवनमा आएको परिवर्तनबाट बुझ्न सकिन्छ । ‘केही गरेर आफ्नो खुट्टामा उभिन्छु भन्नेहरूका लागि नेरूडेले यसरी नै साथ दिने हो भने असम्भव भन्ने कुरा हुँदैन ।’ आँट गरेर अगाडि बढ्दा सफल हुने विश्वास दिलाउँदै लक्ष्मी बराल राई थप्छिन्, ‘सबै दिदीबहिनीहरूलाई सीप सिकौं, उद्यमी बनौं भन्ने सल्लाह दिन्छु ।’

लक्ष्मी बराल राई, केन्द्र नं. ४१, शाखा कार्यालय धरान (सुनसरी)
संकलक : सुमन थापा/संगिता कोईराला

०००

श्रीकान्ती र पारस १६ गतेको प्रतिक्षामा

श्रीकान्ती र पारस हरेक महिना १६ गते कहिले आउँछ भन्ने प्रतिक्षा गर्छन् । सोह्र गते अर्थात मासिक किस्ता बुझाउने दिन । किस्ता तिर्ने तयारी केही दिन अगाडिदेखि नै गर्छन् ।

किस्ता तिर्न जाँदा नेरूडेका सर र मिससँग दुई शब्द राम्रो बोल्न र आफूप्रति गरेको राम्रो व्यवहार हेर्न पाइने भएर मात्र होइन किस्ता र समूहको सहजीकरणको लागि उनीहरूको सहयोग राम्रो हुने कुराले पनि उनीहरू १६ गतेको प्रतिक्षा गर्छन् ।



पौरखी साह दम्पति, आफूले नपढे पनि सन्तानलाई पढाउन प्रतिबद्ध ।

त्यति मात्र होइन हालको कर्जा चुक्ता भएपछि पुनः अर्को कर्जा लिने र त्यो रकमबाट कलैयामा आफ्नो स्वामित्वको घरघडेरी जोड्ने योजनासमेत राखेका छन् । साह दम्पतिले यस्ता केही १६ गतेहरू पार गरेपछि आफ्नो सुन्दर भविष्य साकार हुने कल्पनासमेत गरेका छन् । श्रीकान्तीदेवी साहको बाल्यकाल भारत बिहारमा पर्ने भरवलिया टोलमा बित्यो । संयुक्त परिवारमा तीनजना दाजुपछिकी माइली छोरी उनी घरको काममा अल्झिएर विद्यालय जानबाट वञ्चित भइन् । अनुशासित र मिहिनेती श्रीकान्तीले गाउँघरमा साधारण लेखपढ गर्न सिकिन् । लगभग २१ वर्षअघि महागढीमाई नगरपालिका-११ मधुरीजब्दी निवासी पारस साहसँग उनको विवाह भयो । विवाह हुँदा श्रीकान्ती २० वर्षकी थिइन् ।

विवाहपछि श्रीकान्ती र पारसबीच सुमधुर सम्बन्ध बने पनि पारस बेरोजगार भएको हुनु संयुक्त परिवारमा रहेका उनीहरूका लागि चुनौतीको विषय थियो । केही वर्षपछि परिवार छुट्टिने भयो । श्रीकान्ती, पारस र सासुससुरा चारजना एक परिवार भए । दैनिक मजदुरी नै परिवारको दैनिकीको आधार थियो । पारसले धेरै ठाउँ काम गर्दै छोडे, सेट्रिंग, खेती र दैनिक मजदुरी लगायत जेजे काम गरे पनि खासै कमाइ हुन सकेन । छरछिमेकले ऍचोपैचोमा पत्याउन छोडीसकेका थिए । दिनभरि जनमजदुरी गरेर घर आउँदा कच्ची घरमा वर्षाको पानी चुहिएर ओछ्यान यता उता सारेर कोठाको कुनामा खोज्दै रात बिताउनु पर्ने

बाध्यता थियो । यस्तो घटनाले गर्दा उनीहरूको मनमा धेरै पीडा महसुस गरायो । बुबाआमा र श्रीमतीलाई राम्रोसँग खान लाउन र सुखी राख्न नसकेको हुँदा जिन्दगीले धेरै कठोर शिक्षा दियो पारसलाई । उनले केही फरक काम गरेर देखाउनु पर्छ भनेर अठोट गरे ।

घर परिवारको सल्लाह र साथले आफ्नै ब्यापार गर्ने सोच बन्दो । तर त्यसको लागि पैसा चाहिन्थ्यो, त्यही कुरा उनीहरूसँग थिएन । छरछिमेकले सापटी नदिने र साहु महाजनले चर्को ब्याज लिने । के गरौं के नगरौंको अवस्थामा छटपटी भइरहेको बेला श्रीकान्तीले गाउँमा नेरूडे लाघुवित्त भएको र त्यसले महिलाहरूको समूह बनाई बिना धितो कर्जा दिने कुरा थाहा पाइन् । त्यस विषयमा बुझ्न माहागाढीमाई नगरपालिका वडा नं. ११ मभुरी जब्दीको केन्द्र नं.०४३ मा गएकी श्रीकान्तीले २०७१ भाद्र महिनामा समूह सदस्य बनेर आइन् । केही दिनपछि उनले रू.२५ हजार कर्जा लिएर आइन् । त्यसबाट सानो किराना पसल सुरू गरिहालिन । उनले पटक पटक कर्जा बचतको कारोबार गर्दै किराना पसल राम्रो बनाइन् । हेर्दा हेर्दै श्रीकान्तीको पसल र घर राम्रो भयो, व्यवसायमा सफल भइन् ।

‘कसैले नपत्याएको बेला नेरूडे लाघुवित्त (बरियारपुर)ले पत्यायो र खुट्टा टेक्ने बनायो । यदि त्यसबेला नेरूडे लाघुवित्तले नपत्याएको भए आजको अवस्थामा पुग्ने कल्पना गर्न सकिदैन । पारस भन्छन्, “ गाउँघरमा बस्ने सर्वसाधारण मानिसको कुरा सुनेर सुरूमा कर्जा लिँदा डर लागेको थियो । चर्को ब्याजले गर्दा घरपरिवारको बिजोक होला भन्ने डर लागेको थियो ।’ उनले अगाडि भने, ‘नेरूडेबाट आवश्यकता अनुसार कर्जा लिएर कमाउँदै तिर्दै जान सकिने रहेछ ।’ व्यवसाय गर्न श्रीमती र बुबाआमाको सहयोग पाएजस्तै पूँजीको कमी नेरूडे लाघुवित्त (बरियारपुर) ले बीना धितो कर्जा दिएर सफल र सक्षम बन्ने अवसर दिएको स्मरणगर्दै पारसले त्यहीँबाट उनको जिन्दगीले नयाँ मोड़ लिएको बताउँछन् ।

किराना पसलबाट व्यवसाय सुरू गरेका उनले त्यसपछि अर्को नयाँ ठाउँमा फेन्सी सामानको पसल पनि गरे । सुरूको २५ हजार रूपैयाँको कर्जाको रकम किराना र फेन्सी पसल नियमित गर्नमा लगानी गरे । ब्यापार बढ्न थाल्यो । बजारको पसल ठूलो थियो, पारस र उनका बुबाले हेर्थे । घरको सटरमा रहेको फेन्सीपसल श्रीकान्ती हेर्थिन् । त्यसपछि उनले व्यवसाय दर्ता गराएर चलाउँदा सजिलो हुने ठानी घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय बारामा गई २०७४ फागुनमा ठूली छोरीको नाम राखी प्रीती जनरल स्टोर नामको पसल दर्ता गराए । हाल त्यसमा किराना सामग्रीदेखि लिएर फेन्सी सामान र स्थानीय आवश्यकताका अन्य सामग्रीहरू बेच्छन् ।

श्रीकान्ती र पारसले दुई छोरा र एक छोरीलाई निजी विद्यालयमा पढाएका छन् । दुईवटा पसल र लगभग दुई बिघा धान खेती र चार कट्टामा उन्नत जातको रूख लगाएका छन् । रू. २५ हजारको लगानीबाट सुरू गरेको व्यवसायमा हाल १५ देखि २० लाखसम्मको पूँजी भएको छ । साथै रू. ५० लाखभन्दा बढीको जग्गा र घडेरी जोडेका छन् । ठूलाठूला बैंकबाट कर्जाको सुविधा पाउँदा पनि उनीहरू कारोबारको लागि नेरूडे नै रोज्छन् । हाल नेरूडेबाट रू. १० लाख लघु व्यवसाय कर्जा लिएका छन् । हरेक महिनाको १६ गते नबिराइकन किस्ता बुझाउने गर्दछन् ।

श्रीकान्ति देवी साह, केन्द्र नं. : ४३, शाखा बरियारपुर (बारा)
संकलक : भीमबली कुमार सहनी

बङ्गुर फर्म, पाँचलाख आम्दानी

भापा जिल्लाको भद्रपुर नगरपालिका वडा नं. ९ प्रकाशपुरमा विष्णुमाया लावतीको फेउदिन बङ्गुर फर्म रहेको छ, गाउँबस्तीबाट अलग्गै, धान खेतको बीचमा। उत्तर दक्षिण फैलिएको फर्मभित्र २० वटा छुट्टाछुट्टै कोठा छन्। नजिकै माछापोखरीहरू छन्। बङ्गुरका मलमूत्र, चारोपानी माछापोखरीमा जाने गरी बनाइएको छ। खोरको दक्षिणमा छ, विष्णुमायाको बासस्थान।



शान्त रहेको खोरमा कोही मान्छे गएको थाहा पाउनासाथ बङ्गुरहरूले चारो

सुँगुरका पाठापाठीको स्याहारमा विष्णुमाया।

ल्याइदिएको ठानेर ठूलो ठूलो आवाज निकालेर घुवाँघुवा घुँघुँ गर्दै गराउन सुरु गर्छन्। नयाँ मान्छे आत्तिने अवस्था हुन्छ। तर, विष्णुमायाका परिवारलाई त्यो आवाजमा रमाउने बानी लागिसकेको छ। खोरमा रहेका साना ठूला गरेर २०० भन्दा बढी बङ्गुरहरू उनीहरूका परिवारका सदस्यभैँ भएका छन्। केही समय उनीहरूले उन्नत र स्थानीय खसीबाखा पालेका थिए। काम गर्ने मान्छेको कमीले खसीबाखाहरू भर्खरै बेचेका रहेछन्। त्यहाँ व्यावसायिक बंगुर, माछा, खसीबाखा, कुखुरा र हाँसहरू पालन गरेका छन्। उनीहरूबाट सिकेर छेउमा उनका भाञ्जा पर्नेले पनि बङ्गुरपालन थालेका छन्।

उनीहरूले बंगुरफर्म खोल्नु पहिले त्यस क्षेत्रमा हात्तीले निकै क्षति गरेको थियो रे। एकै साल १५ मनभन्दा बढी धान खाएको थियो रे। विष्णुमायाले बङ्गुर पालन गर्न थालेको तीन वर्ष भयो। उनीहरू बसेदेखि हात्ती आएको छैन। विष्णुमाया भन्नुहुन्छ, 'सुँगुर र हात्ती मितमित हुन् भन्ने मान्यता छ। त्यही कारणले सुँगुर भएको स्थानमा हात्ती आउँदैन भन्ने मिथक छ।'



विष्णुमायाका माछापोखरीमा फुलेका कमलरुपी सफलताका फूलहरू ।

विष्णुमायाको दुःखको कथा अचम्मको छ । विष्णुका श्रीमान् रेखबहादुर लिम्बूलाई हड्कडमा रहेकी फुपुले हड्कडको आइडी मिलाइदिने आश्वासन दिइन् । जाने खर्च आफैँले गर्नुपर्छ भन्ने शर्त थियो । काठमाण्डौंको एजेन्ट भेटेर हड्कड जानका लागि बन्दोबस्त मिलाइदिन आफूसँग भएको, साथीभाइ, इष्टमित्र, साहुमहाजन सबैसँग ऋणपान गरेर ४० लाख रूपैयाँ दिए । पछि एजेन्ट बैमान निस्कियो । सबै पैसा डुब्यो । एकदिन दुई दिन गर्दै ऋणमा लिएको

पैसा बढ्दै गयो । सरसापटी लिएका मानिसहरूले रातबिहान घरै घेर्न थाले । केही उपाय नचलेपछि उनीहरूले पोकापाडामा रहेको घडेरी १ करोड रूपैयाँमा बेचेर ऋण चुक्ता गरे । ऋण त तिरे तर उनीहरू घरबारविहीन भए । केही न केही नगरी जीवन चलाउन गाह्रो थियो ।

विष्णुमाया नेरूडेको लक्ष्मी चोकमा रहेको केन्द्र नं. १९ को सदस्य थिइन् । केही वर्ष पहिलेदेखि नै कारोबार गरिरहेकी थिइन् । त्यही आँटले उनीहरूले नेरूडेबाट व्यवसाय कर्जा लिएर व्यावसायिक कृषि गर्ने निर्णय गरे । उनीहरूले पटक पटक गरेर साधारण कर्जा, व्यावसायिक र मौसमी गरी २ लाख रूपैयाँभन्दा बढी ऋण लिए । त्यो रकम खोर बनाउने, पाठापाठी किन्ने, औषधी किन्ने, चारो किन्ने र त्यहाँ चाहिने आवश्यक सामानहरू किन्नमा प्रयोग गरे । उनीहरूले बड्गुर फर्म दर्ता गरे । फर्म दर्ताको कागजातहरू राखेर ठूलो कर्जा ४ लाख र मौसमी २५ हजार रूपैयाँ लिए । कर्जा दिएको रकम इमान्दारीसाथ व्यवसायमा लगाए । फार्मको साथै चन्द्रगढी बजारमा बंगुरको मासु बिक्री गर्ने पसल पनि खोले ।

उनीहरूले पहिले उन्नत जातका बड्गुरका पाठापाठीहरू उत्पादन गर्ने काम पनि गरे । आफूलाई चाहिने राख्ने र बढी भएको बजारमा लगेर बेच्ने गर्न थाले । त्यसबाट राम्रो आमदानी भयो । घरव्यवहार चलाउन र ऋणपान तिर्न सजिलो भयो । अहिले पनि उनीहरू पाठापाठी उत्पादन गर्ने र मासुका लागि बिक्री गर्ने दुवै काम गर्दछन् । बजारको मासु पसल श्रीमान्ले सम्हाल्छन् । सुँगुर काट्ने र पिस गरेर मासु बनाउने कामका लागि एकजना कामदार राखेका छन् । बड्गुर फर्मको अन्य कामहरू विष्णुमाया र छोरीहरूले सम्हाल्छन् । दुई छोरीहरूमध्ये एक जनाको विवाह भइसकेको छ । घरमा भएकी छोरी १२ कक्षामा पढ्छिन् । बिहानको समयमा कलेज जाने र दिउँसो घरमा सघाउँछिन् । फर्मको सबै काम आमाछोरीले गर्छन् । आधुनिक खोर भएको कारणले पाएपबाट पानी हालेर सफा गर्ने व्यवस्था छ । बड्गुरलाई दिने रेडिमेड चारो हुन्छ । काम गर्न गाह्रो छैन । पहिलेदेखि नै घरमा बड्गुर बालेको अनुभव भएकाले विष्णुमायालाई काम गर्न सजिलो भएको छ । 'बड्गुरका पाठाहरू अरू फर्महरूले लान्छन् । ठूलाठूला माउ काठमाण्डौं पठाउँछौं ।' विष्णुमाया सुनाउँछिन् । विष्णुमायाका फर्मका बड्गुरहरू १५ महिनामा २०० किलोसम्म हुन्छन् । ती बड्गुरहरू ३०० किलोसम्म हुने जातका हुन् ।

पाँचथर यासोकमा बाल्यकाल बिताएकी विष्णुमायाले कक्षा ५सम्म पढेकी छिन् । पाँचथरको ग्रामीण परिवेशमा हुर्केकी विष्णुमायाले सानैदेखि कृषि कर्म, दुःख र संघर्ष गरेकी छिन् । माइतमा हुँदा पनि

उनीहरूले सुँगुरपालन गरेका थिए । तर त्यसबेला अहिले जस्तो आधुनिक खोर हुँदैनथ्यो । घरबाट पर काठको खोर बनाएर राखिन्थे । जंगली जनावरहरू बाघ, चितुवाहरूले खोरबाटै लग्थे । विष्णुमायालाई सानोमा बाआमाले सुँगुरको पाठो पेवा दिएका थिए । उनको पेवा सुँगुरबाट धेरै सन्तान भएर राम्रो भएकोले उनलाई सुँगुरको व्यापार फाप्ने सबैले बताउँथे । रेखवहादुर लिम्बूसँग बिहे हुदाँ उनी १७ वर्ष मात्रै टेकेकी थिइन् । उनीहरू ४५ सालतिर भापा भरेका हुन् । माइतीमा हुँदा जानेको सुँगुरपालन बिहेपछि पनि गर्न थालिन् । श्रीमान्ले बाहिरतिरका कामहरू गर्थे । त्यसैबाट घर चलेको थियो ।

हाल उनीहरूको फर्ममा सुँगुरको पाठापाठी बेचेर एक पटकमा रू. ६० हजारदेखि १ लाखसम्म आम्दानी हुन्छ । सुँगुर तीन तीन महिनामा ब्याउँछ । एक पटकमा १४/१५ वटासम्म पाठापाठी पाउँछ । सुँगुरको खोरको माथीपट्टि ढोका काटेर लहरै कुखुराको खोलेसो बानाइएको छ । कुखुरामा माउ पोथीहरू त्यहाँ आएर अण्डा कोरल्छन् । माछाको पोखरी र खेतभरि हाँस चर्छन् । घरमा त्यसरी पालिएका पशुपंक्षीको रेखदेख विदेशी जातको ठूलो डरलाग्दो शिकारी कुकुरले गर्छ । उनीहरूले पालेका सबै घरपालुवा जनावरहरू एक अर्कासँग जोडिएका छन् । यसरी उनीहरूको फर्मबाट महिनामा बङ्गुर, माछा, कुखुरा, हाँस, खसीवाखा सबै गरेर ५ लाख रूपैयाँभन्दा बढी आम्दानी हुन्छ, वार्षिक ६० देखि ७० लाख रूपैयाँ । खर्च पनि त्यही अनुसारकै छ, बिजुली, चारो, कामदार र औषधी आदिमा मासिक रू. ५० हजार जति खर्च हुन्छ । आफूले गरेको उद्यमबाट राम्रो आम्दानी भएकोमा उनीहरू खुशी छन् ।

‘विदेश जाने चक्करमा फसेर घरबारविहीन भएका हामी नेरुडेको साथले पुनः खुट्टा टेक्ने भएका छौं ।’ विष्णुमाया सन्तोषको सास फेर्छिन् । उनले हालसम्म नेरुडेको ११ पटक कर्जा चक्र पूरा गरेकी छन् । बचतमा हालसम्म ८० हजार भन्दा बढी जम्मा गर्न सफल भएकी छन् ।

विष्णुमाया लावती, उपशाखा चन्द्रगढी (भापा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/भूवन अधिकारी/आशमा कार्की

सय रूपैयाँ नहुने रञ्जिता बनिन् फर्मवाली

सिराहा जिल्लाको भोटिया निवासी रञ्जिता चौधरीको बाल्यकाल पडारिया गाउँमा नै बित्यो । बाल्यकाल सुखद् थियो । जब उनकी आमा छोटनीदेवीको मृत्यु भयो तब उनको जीवनमा अनेकौं दुःखहरू आउन थाले । घरकी कान्छी छोरी थिइन् । बुबा कातन चौधरी र परिवारका सबैको माया र सहयोग पाएर बी.एडसम्मको अध्ययन पूरा गरिन् । वि.सं. २०६५ मा उनको विवाह सप्तरी जिल्ला रूपनी गाउँपालिका-६ जगमोहन निवासी दिलिपकुमार चौधरीसँग भयो ।



आफनो पसलमा आएका ग्राहकसँग कुरा गर्दै रञ्जिता ।

माइतीको प्रशस्त सम्पत्ति नभए पनि बस्न खान दुःख थिएन । विवाहपछि भने उनको जीवनमा ठूलो हलचल मच्चियो । रञ्जिता र उनका श्रीमान् जगमोहन दुवै पढेलेखेको भएता पनि उनीहरूको आर्थिक अवस्था कमजोर थियो । जग्गा जमिन थोरै थियो । जसोतसो जीवन गुजारा गरिरहेका थिए । वि.स २०६८ मा पहिलो सन्तान स्वरूप पुत्रलाभ भयो । परिवार संख्या वृद्धि भएसँगै आर्थिक भार थपिँदै गयो ।

कुनै न कुनै व्यवसाय नगरी नहुने अवस्था देखियो । के गर्ने होला उनीहरू कुनै निष्कर्षमा पुगेका थिएनन् । एकदिन छिमेकी दिदीबाट नेरूडे संस्थाका बारेमा रञ्जिताले जानकारी पाइन् । महिलाहरूको समूह बनाउनुपर्ने त्यसपछि बचत गर्नुपर्ने । समूह जमानीमा बीना धितो कर्जा पाइने कुरा श्रीमानलाई सुनाइन् । पढेलेखेका श्रीमान् दिलिप कुमारले पनि यो अवसर छोड्न हुँदैन भन्दै उनलाई साथ दिए ।

उनी नेरूडे संस्थाको उपशाखा कार्यालय शम्भुनाथमा आबद्ध भइन् । नियम अनुसार सर्वप्रथम रू.६० हजार कर्जा बीना धितो लिएर आइन् । त्यसबाट एउटा गुम्ती किनेर किरान पसल खोलिन् । गुम्तीमा किराना पसल राम्ररी नै चलन थालेपछि पुनः कर्जा लिएर त्यससँगै तरकारी व्यापार सुरू गरिन् । व्यापारले उनको जीवनस्तरमा सुधार हुँदै गयो । अझ व्यापार बढाउने मन भयो । उनले व्यापारसँगै लोकल

कुखुरापालन सुरु गरिन् । कुखुरापालनबाट पनि राम्रो आम्दानी भयो । उनले त्यसैलाई विस्तार गर्दै कुखुरा फर्म बनाउनुको साथै माछापालन गर्न पोखरी बनाइन् । श्रीमान्ले पनि उनलाई सहयोग गर्दै गए । कुखुरापालन र माछापालन दुवैतिरबाट राम्रो आम्दानी हुन थालेपछि उनले किराना पसलमा खासै समय नदिई कुखुरापालनतिर बढी समय दिन थालिन् ।

रञ्जिताले व्यवसायबाट आम्दानी भएको पैसाबाट संस्थाको किस्ता तिर्दै बचत गर्दै गइन् । त्यस रकमले घरको फुसको छानोलाई टिनमा परिवर्तन गर्न सफल भइन् । उनले यहाँको व्यवसाय सम्हाल्ने आँट गरेर श्रीमान्लाई वैदेशिक रोजगारीमा पठाएकी छिन् भने कुखुरापालन व्यवसायलाई निरन्तरता दिइरहेकी छिन् । श्रीमान्ले पठाएको पैसामा व्यवसायबाट भएको आम्दानी जोडेर उनले घर नजिकै डेढ कट्टा जग्गा खरिद गर्न सफल भएकी छिन् ।

पहिला हजारको नोट पनि देख्न गाह्रो हुने अवस्थाकी रञ्जिता हाल लाखौंको मालिक भएकी छिन् । उनको साथमा पैसाको कमी महसुस भएको छैन । कुनै बेला उनलाई सय रूपैयाँ दिन पनि नपात्याउनेहरू अहिले रञ्जितासँग पैसा सापटी माग्नु आउँछन् । 'विगतका ती दिन सम्झँदा अहिले खुशी लागेर आउँछ ।' रञ्जिता मुस्कुराउँछिन् । गाउँमा अहिले उनको नाम फेरिएको छ, सबैले फर्मवाली भनेर चिन्छन् । उनको जीवनमा केही वर्षमा आएको यस परिवर्तनमा नेरूडेको ठूलो योगदान छ भन्ने कुरा उनले बुझेकी छिन् । 'नेरूडेले मलाई बाँच्न सिकायो, समाजमा लड्न सिकायो । समय सापेक्ष अधि बढ्न सिकायो र व्यावहारिक ज्ञानसमेत सिकायो । यो सबै नेरूडेले गर्दा नै संभव भएको हो ।' रञ्जिताले गरेको उन्नतिबाट गाउँका दिदीबहिनीहरू पनि प्रेरित भएका छिन् । रञ्जिता थप भन्छिन् 'जबसम्म मेरो सास रहन्छ, तबसम्म म नेरूडेको सदस्य बनिरहन्छु ।'



रञ्जिता चौधरी, केन्द्र नं. २, उपशाखा कार्यालय शम्भुनाथ (सप्तरी)
संकलक : चन्द्रकुमारी आले

पारोदेवीको जीवनमा लघुवित्त

भोक्राहा नरसिंहमा गाउँपालिका कार्यालय-७ की पारोदेवी महतो १३ वर्ष पहिले नेरूडेको कर्मधर्म महिला केन्द्रमा आबद्ध भइन् । घरभित्रको चुलो चौकोको चार दिवालभित्रको सीमित उनीहरू महिला समूह गठन भएपछि बाहिर पनि आउन थाले । दुईचार अक्षर चिन्त, हिसाब गर्न र आफ्नो नाम लेख्न सक्ने भए । सधैं श्रीमान्को कमाइमा मात्र बाँच्ने उनीहरू आफैँ हाटबजारमा गएर आफ्नो बाटीमा फलाइएका सब्जीहरू बिक्री गरेर केही आमदानी गर्ने भएका थिए ।



धर्मकर्म केन्द्र नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको इनरूवा, सुनसरी शाखाको कार्यक्षेत्रमा पर्ने भोक्राहा नरसिंह गाउँपालिका कार्यालयबाट १० कि.मि. दक्षिणमा पर्दछ । त्यसबेला त्यहाँ २५ जनाको कर्मधर्म नेरूडे महिला केन्द्र स्थापना भएको थियो । केन्द्र नं. १२५ मा । त्यसबेला त्यहाँका महिलाहरूलाई लेख्न पढ्न आउँदैनथ्यो । उनीहरूलाई बैक के हो भन्ने पनि थाहा थिएन । त्यसैमध्ये कि एक हुन् पारोदेवी महतो । पारोदेवी सम्भन्धिन् घुम्टोबाट बाहिर निस्केका ती दिनहरू ।

सबैको जीवनमा आ-आफ्नै दुःख र सुखका कहानीहरू हुन्छन् । पारोदेवीका पनि विगतका धेरै कहानीहरू छन् । भारतको विहार प्रदेश सहर्षामा जन्मेकी पारोका तीन दाजु, चार दिदी र उनी गरी ८ जना परिवार थिए । वि.सं. २०२९ भदौमा जन्मेकी पारोको १६ वर्षको उमेर विहे भएको थियो । विहे भएर सुनसरी आउँदा उनको घरमा सासुससुरा, श्रीमान् र तीन देवर गरी छजनाको परिवार थियो । फुसको छाप्रे घरमा

उनी भित्रिएकी थिइन् । उनीहरूको १ विघा ४ कठ्ठा जमिन थियो । त्यसैबाट उनीहरूको जीविका चलेको थियो ।

श्रीमान् शत्रुधन र उनीबाट दुई छोरा र तीन छोरी गरी पाँच सन्तान भए । जीवन एकनाशले चल्यै थियो । उनका श्रीमान् शत्रुधनको मानसिक सन्तुलन बिग्रिँदै गयो । उपचारका लागि विभिन्न ठाउँमा लाँदा पनि कुनै सुधार भएन । साना साना बालबच्चा हुर्काउनु पर्ने र बिरामी श्रीमान्को उपचार गराउनुपर्ने समस्याले पारोको जीवन धेरै कष्टकर भयो । मानसिक सन्तुलन गुमाएका श्रीमान् १२ वर्ष पहिले घरैबाट बेपत्ता भए । विभिन्न उपाय लगाएर खोजी गरे पनि कहीं कतै भेटिएन । अहिलेसम्म पनि उनी कता छन् भन्ने थाहा पत्तो छैन । पारोले अरूको खेतीमा मजदुरी गर्दै, अरूका घरमा जुठोभाँडो गर्दै छोराछोरीलाई हुर्काइन्, पढाइन् ।

उनका जेठा छोरा दीपेन्द्र सानैदेखि धेरै मिहिनेति थिए । उनलाई घरको दुःख र आफ्नो परिवारको अवस्थाको बारेमा राम्रोसँग थाहा छ । जेठोबाटो भएका कारण सबै जिम्मेवारी उनैको काँधमा थियो । दीपेन्द्रलाई घरको अवस्थाले सानैदेखि नै परिपक्व बनायो । स-साना भाइबहिनीहरू र आमाको पनि जिम्मेवारी उनैमा थियो । धेरै रातहरू उनीहरूले भोकै कटाएका छन् । दीपेन्द्रले आठ कक्षा पढ्दापढ्दै छोडेर इनरूवामा अरूको साइकल पसलमा काम गर्न थाले । त्यहीँबाट २/४ पैसा कमाएर आमालाई दिन्थे । त्यहाँबाट पैसा भन्दा पनि सीप सिक्ने र आफ्नै पसल खोल्ने उनको सोच थियो । उनलाई बहिनीहरूको बिहे गर्नुपर्ने जिम्मेवारी पनि थियो । केही पैसा आफूले बचत गरेकोबाट र आफूसँग भएको जग्गा ३ लाख रूपैयाँमा सोधभर्ना गरेर बहिनीको बिहे गर्न सफल भए ।



त्यस समयमा पारोदेवीको परिवारलाई कसैले पनि ऋण पत्याउँदैन थिए । दीपेन्द्रले गाउँमा नेरूडे बैंकको समूह आएको र समूहमा महिलाहरूलाई सदस्यता दिने थाहा पाए । त्यसपछि दीपेन्द्रले आमासँग सल्लाह गरेर २०६६ मंसिर १५ पारोदेवी महतोले नेरूडेको सदस्यता लिइन् । पहिलो पटक लिएको कर्जाको रकम गहुँ खेतीमा लगाएको उनी सम्झन्छन् । दीपेन्द्रले नेरूडेको कर्जाबाट इनरूवामा साइकल मर्मत पसल खोले, त्यहाँबाट राम्रै आमदानी भयो । उनले त्यहीँको आमदानीबाट भाइ नागेश्वरलाई एसएलसीसम्म पढाए । आफू दुःख गरेर भए पनि भाइबहिनीहरूले पढ्नु भन्ने दीपेन्द्रलाई लाग्थ्यो । आमाको साथले गर्दा दीपेन्द्रलाई जीवनमा सफलता हासिल गर्ने आँट थियो । दीपेन्द्रले विदेश जानको लागि पासपोर्ट पनि बनाए । आमाले यहीँ केही गर्न सकिन्छ, लघुवित्तबाट कर्जा लिनुपर्छ भनेपछि उनलाई नेपालमा नै बसेर केही गर्नुपर्छ भन्ने लाग्यो । केही वर्षपहिले सिटिरिक्सा बजारमा आउन थाल्यो । उनले सिटी रिक्साको सिओसी कम्पनीमा दुई वर्ष काम गरे । दीपेन्द्रले अरूकोमा काम गरेर महिनाको ६ हजारदेखि सुरू गरेर २२

हजारसम्म तलब थापे । उनलाई त्यतिले पुगेन, अरूको काममा भन्दा पनि आफैँ पसल खोलेर काम गर्ने सोच बनाएका थिए । तर उनलाई पसल गर्नका लागि पर्याप्त पूँजी थिएन ।

छोराको ईच्छा अनुसार घरसल्लाह गरेर पारोदेवी महत्तोको नाममा २०७८ भदौ २२ मा स्थायी लेखा नम्बर (PAN) दर्ता प्रमाण पत्र लिई आन्तरिक राजस्व कार्यालय ईटहरीमा डि.के.सिटी सफारी मर्मत पसल स्थापना गरे । उनले त्यसका लागि आफूसँग भएको केही रकम र नेरूडेबाट २ लाख रूपैयाँ कर्जा लिए । जहाँ विद्युतीय उपकरणको रिक्सा मर्मत गर्ने, मोटरसाइकल र त्यसको पार्टपूर्जा तथा सहायक सामानहरूको बिक्री, मर्मत तथा सम्भार कार्यहरू गर्ने काम सुरु भयो । अहिले उक्त पसलमा दुवै छोराहरू काम गर्छन् । दाइ दीपेन्द्रले भाइ नागेश्वरलाई पनि काम सिकाइसकेका छन् । घरमा जेठी बुहारी, सानो नाति र उनी छन् । बुहारी र उनी मिलेर घरधन्दा सम्हाल्छन् ।

हालसम्म पारोदेवीले ११ पटक कर्जा चक्र पूरा गरिसकेकी छन् । उनीहरूले व्यावसायिक कर्जा चारलाख लिएका छन् । कर्जाको किस्ता नियमित रूपमा दिइरहेका छन् । उनको बचतमा हाल रू. ५० हजारभन्दा बढी रकम रहेको छ । भविष्यमा भोक्राहा चोकमा अर्को पसल खोल्ने र कान्छो छोरा नागेश्वरलाई जिम्मा दिने तयारीमा रहेका छन् । हाल उनीहरूको पसलमा दाजुभाइलाई भ्याई नभ्याई काम हुन्छ । जसबाट उनीहरूको राम्रो आमदानी छ । प्रत्येक दिन उनीहरूको सालाखाला रू. ५ देखि ७ हजारसम्म आमदानी हुन्छ । वार्षिक रूपमा उनीहरूको २० लाख रूपैयाँभन्दा बढीको कारोबार हुन्छ । विगतमा रोटी पानी खाएर बिताएका रातहरू पारोदेवीका आँखामा झलझली छन् । संघर्षका दिनहरू त अभैँ चलिरहेका छन्, तर पहिलेको जस्तो दुःख अहिले छैन । उनीहरूले पहिले सट्टाभर्नामा दिएको श्रीमान्को नामको खेत उकासी सकेका छन् । नेरूडेको कर्जा र छोरोको परिश्रमले उनको जीवन स्तरमा ठूलो अन्तर पारेकोछ ।

पारोदेवी महत्तो, केन्द्र नं. १२५, ईनरूवा शाखा (सुनसरी)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/श्यामप्रसाद शर्मा/गीता साह

०००

बाँच्ने आधार सम्भरेर गाईफर्ममा लगानी

सुनसरी जिल्लाको रामधुनी नगरपालिका बाई नं. ३ मा बसोबास गर्ने महगु चौधरीकी जेठी छोरी जानकी कुमारीको विवाह स्थानीय राजकुमार चौधरीसँग हिन्दू परम्परा अनुसार भयो ।

विवाह भएपछि पनि माइतीमा बसेर केही समय घर परिवार सम्हाल्न थालिन् । उनका श्रीमान् राजकुमार चौधरीले ज्याला मजदुरी गर्थे ।

त्यसबाट आएको पैसाले परिवारको बिहान बेलुकाको छाक टार्न नै धौ धौ पर्न थाल्यो । सधैंको अभाव र सधैंको चिन्ताबाट सताइएका उनीहरू नयाँ उपायको खोजीमा भौँतारिएका थिए ।

एक रात सुत्ने बेलामा राजकुमार चौधरीले जानकी कुमारी चौधरीसँग भने, 'जनबनी गरेर मात्र जीवन धान्न सकिन्न । छोराछोरीलाई राम्रो शिक्षा दिन र हामीले खुसीयालीपूर्वक जीवन बाँच्न योभन्दा बढी कमाइ हुने काम खोज्नु पर्दछ ।'

त्यही अठोटका साथ काम खोज्दाखोज्दै राजकुमारले सुनसरीको खनारमा रहेको गाई फर्ममा काम सुरु गरे । सो कामबाट परिवारको खर्च राम्रोसँग चलन थाल्यो । गाईफर्ममा लामो समय काम गरेपछि उनले गाई कसरी पालने भन्ने सम्पूर्ण सीप सिके । त्यो सीपलाई उनीले जीवनभर बाँच्ने आधार माने । उनको मनमा एउटा विचार आयो । उनी आफ्नै घरमा फर्म सुरुगर्छु भन्ने हौसला लिएर फर्किए ।

घरमा फर्किएर छरछिमेकी र नातेदारसँग सोधे । सबैले गाई फर्म खोल्न सल्लाह त दिए तर उनीलाई फर्म खोल्न चाहिँने पूँजी कसरी जुटाउन सकिन्छ भन्ने कुरा बताएनन् । उनले पारिवारिक अवस्था कमजोर थियो । छरछिमेकी र नातेदारहरूले फर्म खोल्नको लागि आर्थिक सहयोग दिएनन् । गाउँकी एक जना दिदीले भने नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको बारेमा बताइन् । समूहको जमानीमा बचत तथा ऋणको कारोबार हुन्छ भन्ने कुरा जानकारी दिइन् । जानकीकुमारी चौधरी नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको केन्द्र नं. ०३२मा २०६२ जेष्ठ ३१ गते गइन् । बैठकको दिन थियो । समूहमा भेला भएका सबैलाई आफ्नो पारिवारिक अवस्थाको बारेमा सुनाइन् । सदस्यता लिएकै दिन उनले कर्जा माग गरिन् । नभन्दै सुरुमा



रु. १० हजार रूपैयाँख कर्जा स्वीकृत भयो । त्यही रकमले गोठ बनाई गाइफार्म सुरु गरे । उनी सधैं समूहको बैठकमा उपस्थित भएर नियमित किस्ता बुझाउँदै कर्जाको सदुपयोग गरिन् । केही समयपछि फर्ममा दूध दिने गाई किन्नको लागि रु. २५ हजार कर्जा स्वीकृत भयो । त्यसले गाई खरिद गरे । गाईलाई राम्रोसँग स्याहार सुसार गरेपछि गाईले दैनिक ५ लिटर दूध दिन थाल्यो । एक लिटर दूध छोराछोरीलाई खानको लागि राखेर अरू दूध उनका श्रीमान्ले दैनिक गाउँनजिकै रहेको डेरीमा बेचनथाले । त्यसबाट आएको पैसाबाट मासिक किस्ता तिरे । बाँकी पैसा जम्मा गर्दै गए । त्यसबाट उनीहरू मनमा जीवनमा केही गरिन्छ कि भन्ने आँट र उत्प्रेणा जाग्यो ।

‘कर्जा थोरै थोरै लिने र कमाउँदै तिर्दै जाने’ भन्ने सोच लिएर अगाडि बढेका चौधरी दम्पतिको आँट र आत्मवल बढेको थियो । उनले आफ्नै समूहबाट पटक पटक कर्जा लिए । आफ्नो गोठमा गाईको संख्या बढाउँदै लगे । पछिपछि उनको दैनिक आम्दानी पनि बढ्यो । आम्दानी बढेसँगै मन पनि बढ्यो । उनले बाखापालन, कुखुरापालन, माछापालन र हाँसपालनमा समेत लगानी गरेका छन् । उनलाई र श्रीमान्लाई कुनै पनि व्यवसाय सञ्चालन गर्नको लागि सीप, मिहिनेत, पूँजी, अनुभव र शिक्षाको आवश्यकता पर्दो रहेछ भन्ने कुरा महसुस भयो । सामान्य हिन्दु नारीको पहिरनमा प्रायः देखिने जानकी कुमारी चौधरीले आफूभन्दा सानालाई माया र ठूलाहरूलाई आदर सत्कार गर्न कहिल्यै विर्सदिनन् ।



जानकीकुमारी चौधरीले रु. १० हजार कर्जाबाट गाईपालन व्यवसाय सुरु गरी हाल गाईपालनका साथसाथै आफ्नै पोखरीमा माछापालन, बाखापालन र हाँस तथा कुखुरापालन गरी रु. २० लाखको पूँजी बनाउन सफल भएकी छन् । ‘मलाई दुःख परेको बेला नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले सहयोग गरेको हुनाले यो संस्थालाई कहिले पनि विर्सन सकिदैन ।’ भन्ने जानकी कुमारी चौधरीले हाल साधारण कर्जा रु. ३ लाख लिई एक लाख पचास हजारका दरका दुईवटा गाई खरिद गरेकी छन् ।

उनले भविष्यको लागि नेरूडेमा सञ्चालित विभिन्न प्रकारको बचतखातामा नियमित बचत गरेकी छन् । अनि, छोराछोरीको भविष्यको लागि अझै व्यापार विस्तार गर्ने लक्ष्य लिएकी छन् ।

जानकीकुमारी चौधरी, केन्द्र नं. ३२, भुम्का शाखा (सुनसरी)
संकलक :रमेश पण्डित

तीन लाख कर्जा, १५ लाख अनुदान

मिहिनेतको फल मिठो हुन्छ भन्ने कुराको प्रत्यक्ष उदाहरण बनेकी छन्, मोरङ जिल्ला उर्लावारी नगरपालिका वडा नं.२ अमिनडाँगी निवासी ४० वर्षीया मीना घिमिरे । उनले च्याउखेती गरिरहेकी छन् । च्याउखेतीलाई सरकारले प्रोत्साहन स्वरूप दिएको रू. १५ लाख अनुदान लिएर आफ्नो व्यवसाय बढाउन सफल भएकी छन् उनी ।



वि.स.२०३९ मा जन्मिएकी मीनाले परिवारिक समस्याको कारण कक्षा ८ सम्मको पढाइ मात्र पूरा गर्न सकिन ।

भागिरथ लामिछाने र यसोदा लामिछानेको कोखबाट चौथो सन्तानको रूपमा जन्मिएकी मीनाको माइतमा परिवार संख्या बढी र आर्थिक अवस्था कमजोर भएका कारण घरपरिवार चलाउन निककै कठिन थियो । वि.स. २०६२ मा उनको विवाह मोरङ जिल्ला उर्लावारी नगरपालिका वडा नं.२ निवासी यदुनारायण घिमिरेसँग भयो । उनीहरूका एक छोरा र एक छोरीसहित चारजनाको सुखी परिवार रहेको भए पनि आर्थिक अवस्था सुखद थिएन । आर्थिक अवस्था सुधार गर्ने उद्देश्यले श्रीमान् यदुनारायण वैदेशिक रोजगारीमा गए, सात वर्षसम्म विदेशी भूमिमा पसिना बगाए । त्यसबाट पनि खासै उन्नति नहुने ठानेर उनी स्वदेश फर्किए ।

उनीहरूले च्याउ खेती गर्ने योजना बनाए । विदेशबाट कमाई ल्याएको पैसा घडेरी खरिद गर्दा सकिएकोले व्यवसाय गर्नको लागि पूँजीको अभाव महसुस भयो । पैसा सापटीका लागि मीनाले छिमेकी दिदीसँग कुरा गरिन् । त्यपछि उनीहरूलाई नेरूडे संस्थाका बारेमा जानकारी भयो । नेरूडेले मिहिनेती तथा लगनशील महिलालाई समूह जमानीमा कर्जा दिने कुरा सुनेपछि उनको मनमा आशा पलायो ।

त्यसपछि मीना वि.स.२०७३ मा नेरूडे संस्था अन्तर्गत उपशाखा कार्यालय उर्लावारीको समूहमा आवद्ध भइन् । त्यही वर्ष उनीहरूले रू. ५० हजार कर्जा लिएर च्याउखेती सुरु गरे । च्याउखेतीबाट राम्रो

आम्दानी हुने थाहा पाएपछि उनीहरूले व्यवसायलाई अभै विस्तार गर्ने सोच बनाए । नेरूडे संस्थाबाट कर्जा बचत कारोबारलाई निरन्तरता दिदै व्यवसायलाई पनि विस्तार गर्दै गए ।

व्यवसाय सञ्चालनकै क्रममा नेपाल सरकारले च्याउखेती गर्नेहरूलाई अनुदान रकम दिने कुरा उनले थाहा पाइन् । ओहो त्यो मौका छोड्न हुँदैन भन्दै हतपत्त निवेदन दिन पुगिन् । उनको च्याउ व्यवसाय राम्रोसँग चलिरहेको देखेर उनलाई सरकारले रू. १५ लाखसम्म अनुदान लिन भयो । तर अफसोच, १५ लाख रूपैयाँ अनुदान दिन त्यही बराबरको रकम आफूले लगानी गर्नुपर्ने सर्त रहेछ । उनीहरूले हिसाब गरे, सबैतिरको कारोबारबाट भएको बचत जोड्दा करिब ३ लाख रूपैयाँ अपुग हुने भयो । उनीहरूले त्यसबेला नेरूडेलाई गुहारन पुगे । नेरूडे उनीहरूको अनुरोध मान्यो, कर्जा स्वीकृत भयो । यसरी सरकारी अनुदान रकम लिएर व्यवसाय विस्तार गर्न सफल भइन् मीना । हाल उनको व्यवसाय सउद्योग भन्दा फरक पर्ने छैन । उनले स्थायी रूपमा मासिक रू. २० हजार दिएर दुई जना कामदार राखेकी छिन् । च्याउको बीउ राख्ने बेलामा १५ देखि २० जनालाई रोगजारी दिन्छिन् ।

असल उद्यमी बन्न रूचाउने मीनाले समूहबाट लिएको कर्जाको सही सदुपयोग गरिन् । त्यसबाट कर्जा मात्र तिरिन् मनगो आम्दानी पनि गरिन् । त्यही व्यवसायबाट भएको आम्दानीबाट फुसको छानो भएको घरको सट्टा पक्की घर बनाउन सफल भइकी छिन् । हरेक अप्ठ्यारो परिस्थितिमा दिल खोलेर सहयोग गर्ने नेरूडेको गुण जीवनभर विसिने छैन भन्दै नेरूडेलाई आत्मादेखि नै धन्यवाद दिन्छिन् । भन्छिन्, 'नेरूडेले आवश्यक परेको बेला ममाथि विश्वास गरी कर्जा दिएको छ । मैले पनि लगनशील भई काम गरें र इमान्दारीपूर्वक तिरेको थिएँ । व्यक्तिको इमान्दारिता र संस्थाको विश्वासले दुवै पक्षलाई सफल बनाउँदो रहेछ ।'

मीना घिमिरे, केन्द्र नं. ९, उपशाखा कार्यालय उर्लाबारी (मोरङ)
संकलक : सुमन थापा/जिवन घिमिरे/बिनम फूयाँल

०००

गरिबी छिचोलेर बनिन् उद्यमी

रौतहट जिल्लाको गरूडा नगरपालिका वडा नं. ४ मा पर्ने गरूडा बजारमा बाल्यकाल बिताएकी शोभादेवीको परिवार आर्थिक समस्यामा नै बित्यो । खाना लाउन नै समस्या भएको कारणले बाआमाले स्कूल पठाउन सकेका थिएनन् । दुई दाजुदाई र चार दिदीबहिनीमध्ये सबैभन्दा जेठी शोभा देवीलाई घरधन्दा, सरसफाइ र भातभान्साको जिम्मेवारी थियो । काँधमा घरको जिम्मेवारी सम्हालेका कारणले उनले विद्यालय गई पढाइको लक्ष्य पूरा गर्न सकिनन् । उनको १७ वर्षअघि बुद्धावन नगरपालिका-१ विसरामपुरका रामदिनेश साह कानुनसँग विवाह हिन्दुपरम्परा अनुसार भयो । बिहे हुँदा शोभादेवी १९ वर्षकी थिइन् । विवाहपछि पनि शोभादेवीको जीवन संघर्षमय नै रह्यो । कमजोर आर्थिक अवस्था भएकोले घरखर्च चलाउन श्रीमान्श्रीमती नै घरगाउँमा जनवनी गर्न थाले । कमाइ खासै हुँदैन थियो । काम नभएपछि बिहान बेलुका खाने र एक आड लगाउने समस्या टार्न कठिन हुनथाल्यो ।



तरकारी खेतीकी शोभा शोभादेवी ।

परिवारको आर्थिक अवस्था यस्तो थियो कि छरछिमेकीले ऍचो पैचो पनि पत्याउँदैन थिए । टालीको छानो भएको कच्ची घरमा, हुरी बतास आउँदा पानी चुहिनथ्यो । गरिबीको चपेटामा परेको पारिवारिक जिम्मेवारिले शोभादेवी र राम दिनेशलाई निक्कै कठोर शिक्षा दियो ।

कामको दौरानमा राम दिनेश होटलमा र शोभादेवीले तरकारी खेतीमा काम गर्ने गर्थे । दुवैजनाले काम गर्दा पनि उनीहरूको कमाइले बिहान बेलुकाको छाक टार्न पुग्न छोड्यो । त्यसपछि साहुहरूसँग ज्याला बढाई मागे । बल्लतल्ल राम दिनेशको पन्ध्र सय र शोभादेवीको एक हजार ज्याला बढ्यो । रामदिनेशले त्यस अवधिमा सम्पति जोड्न नसके पनि होटलमा मिठाई बनाउने काम सिके । शोभा देवीले तरकारी खेती गर्न जानिन् । अब दुवैजना मिलेर आफ्नै घर र खेतवारीमा उद्यम गर्ने अठोट गरे ।

त्यसैबेला गाउँमा नेरूडे भन्ने तृतीय संस्थाले महिलाहरूको समूह बनाएर बीना धितो कर्जा प्रवाह गर्ने कुरा चल्थो । त्यसपछि वृद्धावन-१ विसरामपुरमा गई शोभादेवी नेरूडेको केन्द्र नं.-११७ मा आबद्ध भइन् । यो २०७६ साल मंसिरको कुरा हो, शोभादेवीले महिला समूहको सदस्यता लिइन् । त्यसबाट सुरूमा रू. ६० हजार कर्जा लिएर घरमर्मत गरिन् र बाँकी पैसाले तरकारी खेती सुरू गरिन् । कसैले नपत्याएको बेला उनीहरूलाई नेरूडेले खुट्टा टेक्न सक्ने बनायो । त्यसबेला नेरूडेले कर्जा दिन नपत्याएको भए उनीहरू आजको अवस्थासम्म आउन सक्ने थिएनन्, नजिकबाट जान्नेहरू बताउँछन् ।



मिठाइको व्यापारले राम दिनेश र शोभादेवीको जीवन मीठो बनाएको हो ।

नेरूडेको कर्जा आफ्नो अनुभव सीप जोडेर उनीहरूले घरमै होटल व्यवसाय सुरू गरे र सँगै तरकारी खेती पनि गरे । शोभादेवीको आँटले रू. ६० हजार कर्जा रकमबाट उनीहरूले होटल व्यावसायको लागि चाहिने सामग्री जोडे । मिठाइ बनाउने काम तरकारी खेती गर्न थालियो । व्यवसाय फस्टाउन थाल्यो । समयको क्रमसँगै काम गर्ने मान्छे राख्नु पर्ने भयो । अहिले उनीहरूले आफ्नै घर बनाई होटल सञ्चालन गरिरहेका छन् । शोभादेवी आफैँले दुई कट्टा जमिनमा तरकारी खेती गरिरहेका छन् ।

नेरूडेको कर्जा आफ्नो अनुभव सीप जोडेर उनीहरूले घरमै होटल व्यवसाय सुरू गरे र सँगै तरकारी खेती पनि गरे । शोभादेवीको आँटले रू. ६० हजार कर्जा रकमबाट उनीहरूले होटल व्यावसायको लागि चाहिने सामग्री जोडे । मिठाइ बनाउने काम तरकारी खेती गर्न थालियो । व्यवसाय फस्टाउन थाल्यो । समयको क्रमसँगै काम गर्ने मान्छे राख्नु पर्ने भयो । अहिले उनीहरूले आफ्नै घर बनाई होटल सञ्चालन गरिरहेका छन् । शोभादेवी आफैँले दुई कट्टा जमिनमा तरकारी खेती गरिरहेका छन् ।

शोभादेवी भन्छिन्, 'सुरूमा कर्जा लिँदा धेरै डर लागेको थियो । कर्जालाई थोरै थोरै लिँदै र कमाउँदै तिर्दै गएपछि बल्ल सकिने रहेछ भन्ने आँट बढ्यो ।' राम दिनेश भन्छन्, 'उद्यमी बन्न तीन कुरा आवश्यक पर्ने रहेछ पूँजी, अनुभव र शिक्षा । मसँग अनुभव थियो, श्रीमतीसँग सीप थियो । नेरूडेले बीना धितो कर्जा दिएर पूँजी पनि जुटाइदियो । त्यहीबाट हाम्रो जीन्दगीले नयाँ मोड लिएको हो ।'

आर्थिक अभावका कारण आफुले पढ्न नपाए पनि उनीहरूले एक छोरा र दुई छोरीहरूलाई स्कूलमा पढाएका छन् । होटल र तरकारी खेती दुवै शोभादेवीको नाममा वडा कार्यालयमा दर्ता छ । होटलको आर्थिक कारोबार र हिसाब राम दिनेशले र तरकारी खेती र तरकारी कारोबारको हिसाब शोभादेवीले गर्छिन् । उनीहरूले होटलमा दुई जना र तरकारी खेतीमा दुई जना कामदार राखेका छन् । रू. ६० हजार बीउ पूँजी कर्जा लिएर सुरू गरेको उनीहरू मासिक रूपमा रू. ६० हजार त कर्मचारीलाई तलब दिन सक्ने भएका छन् । पारिवारिक जीवन स्तर पनि राम्रो भएको छ । उनीहरू गाउँ समाजमा उदाहरणीय व्यक्तिका रूपमा चिनिन्छन् । व्यवसायमा लागेका उनीहरूको हाल रू. १५ लाखको पूँजी भएको छ । शोभा देवी अहिले पनि नेरूडेमा आबद्ध भएर नियमित बचत गरिरहेकी छन् । किस्ता तिर्ने दिन समयमै पुग्छिन् । शोभा देवी भन्छिन्, 'आगामी दिनमा होटल व्यवसाय विस्तार गरी ठूलो होटल खोल्ने लक्ष्य छ ।'

शोभा देवी, केन्द्र नं. : ११७, उपशाखा कार्यालय समनपुर (रौतहट)
संकलन : मनोज माझी

व्यवसायमा लाग्दा विवाह छुट्यो

वि.सं.२०३६ मा मोरङको हात्तीमूडामा जन्मिएकी अनिताकुमारी भगतले भाइबहिनीको उन्नति र परिवारको प्रगतिमा लाग्दालागदै विवाह गर्ने उमेर गुमाएकी छन् । तर, उनलाई अहिले पनि आफ्नो विवाह नभएकोमा भन्दा व्यवसायको उन्नति कसरी गर्ने भन्ने कुरामा बढी चिन्ता छ ।



अनिता परिवारकी जेठी सन्तान हुन् । खेती किसानीको भरमा चलेको भगत परिवार कठिन आर्थिक समस्याबाट गुज्रिरहेको थियो । बुबा रामेश्वरप्रसाद

भगत सधैंका विरामी । परिवारको सम्पूर्ण जिम्मेवारी जेठी छोरी भएका नाताले अनिताको काँधमा आउने नै भयो । परिवारको जिम्मेवारी पूरा गर्दागर्दै उनले लेखपढ गर्न पाइएनन् । सुरुमा मजदुरी गरेर र पछि व्यवसाय गरेर परिवारको जीवन यापनका लागि जोहो गर्दागर्दै उनको विवाहको उमेर नै घर्कियो ।

अनिताका चार बहिनी र एक भाइ गरी आठ जनाको परिवार छ । जनवनी गरेर कमाएको रकमले त्यत्रो ठूलो परिवारको सामान्य खर्च धान्न छोडेपछि उनीहरू अवसरको खोजीमा सपरिवार सुनसरी जिल्लाको धरानमा गए । त्यहाँ माटाको भाँडाकुँडा बनाउने व्यवसाय सुरु गरे ।

भाँडाको व्यवसाय सञ्चालन गर्नका लागि थप पूँजीको आवश्यकता थियो । तर त्यो पूँजी अनिताको परिवारले जुटाउने प्रयास गर्दागर्दै पनि संभव भइरहेको थिएन । पर्याप्त पूँजीको अभावमा जीविकोपार्जनको लागि देखेको सपना अधुरै हुने खतरा बढिरहेको थियो । त्यहीबेला केही रकम सहयोगको याचना गर्दै उनले छिमेकी दिदीसँग आफ्नो समस्या सुनाइन् । सौभाग्य नै भन्नुपर्छ छिमेकी दिदीले नेरूडे संस्थाले

मिहिनेती एवम् लगनशील महिलाहरूलाई बीना धितो कर्जा दिइरहेको जानकारी दिइन् । छिमेकी दिदीकै सहयोगमा अनिता नेरूडे संस्थाको धरान शाखामा आबद्ध भइन्, आर्थिक कारोबार सुरू गरिन् ।

अब सुरू भयो अनिताको व्यावसायिक जीवन । नेरूडे संस्थाबाट रू.१० हजार कर्जा लिएर उनले माटाको भाँडाकुडा व्यवसायमा लगानी गरिन् । धरान बजारमा गाउँले सीपबाट बनेका भाँडाहरू पाइन थालेपछि स्थानीयले माटाका भाँडाकुडा मनपराए । उनको व्यवसाय फस्टाउँदै गयो । उनले नेरूडे संस्थासँग कर्जा लिँदै किस्ताबन्दीमा चुक्ता गर्दै गइन् । बीना धितो कर्जाको चरण पार गरेर अनिता ठूलो कर्जामा फड्को मार्न पुगिन् । त्यसै अनुसार रू.२ लाख ५० हजार कर्जा लिएर कारोबार गर्न थालिन् । व्यवसाय अझ विस्तार हुँदै गयो । हाल माटोबाट निर्मित भाँडाहरू बनाउँदै गोदाममा राख्न थालेकी छिन्, मौसम आएपछि बिक्री गर्ने उद्देश्यले । भाँडा राख्न एउटा गोदाम पनि भाडामा लिएकी छिन् ।

सानै उमेरदेखि परिवारको जिम्मेवारी पूरा गर्न तम्सिएकी अनिता त्यही जिम्मेवारी पूरा गर्न व्यावसायिक जीवन विताउँदै विताउँदै व्यवसायबाटै भएको आम्दानीबाट चार बहिनीहरू र एक भाइको विवाह पनि धुमधामले गरिदिन सफल भइन् । आमा आँचलकुमारी भगतलाई एक तोला सुनको गहना बनाइदिएकी छिन् । एकजना भाइलाई वैदेशिक रोजगारीको लागि कतार पठाउने खर्चको अवस्था पनि मिलाएकी छिन् ।

अनिताले सबै जीवन परिवारको जिम्मेवारी पूरा गर्नमा लगाइन् । सबै भाइबहिनीको विवाह गरिदइन तर ती सबै जिम्मेवारी पूरा गरिरहँदा उनको भने विवाह गर्ने उमेर हर्कियो । अविवाहित जीवनमा रमाएकी उनी अझै व्यवसायमा सकृय छिन् । तर उनलाई व्यक्तिगत जीवनको त्यति चिन्ता छैन । बरू एकल महिलालाई पत्याएर कर्जा दिने र व्यवसाय गर्न मार्गदर्शन गर्ने नेरूडेले आफ्नो परिवारको उन्नतिमा ठूलो योगदान गरेको चर्चा गर्न विसर्दिनन् । बरू हृदयदेखि नै धन्यवाद दिन्छिन् । तर उनले जीवनमा सिकेको ज्ञान महिला दिदीबहिनीलाई सुनाउन चाहन्छिन् । उनी भन्छिन्, 'संस्थाबाट पाइयो भनेर कर्जा लिएर मात्र हुँदैन, त्यसको सदुपयोग गर्ने क्षमता पनि हुनुपर्दछ । अनि मात्र सफल हुन सकिन्छ भन्ने मेरो व्यावसायिक जीवनको सिकाइ हो ।'

अनिताकुमारी भगत, केन्द्र नं. २७, शाखा कार्यालय धरान (सुनसरी)
संकलक : सुमन थापा/संगिता कोइराला/दामोदरप्रसाद पन्त

ललिता र रमेशको मिहिनेती हात

विराटनगर बजारबाट १० किलोमिटर पश्चिममा रहेको सुनसरी रामगञ्ज बेलगछियामा ललितादेवी कामतको घर छ। श्रीमान् रमेशका साथ ललिता एक छोरा र एक छोरी गरी चारजनाको परिवार छ। पक्की घरको पहिलो तला सफा छ, आँगनको अगाडि दक्षिणपट्टि काठको आधुनिक बाखाको खोर र उत्तरपट्टि सामानहरू राख्ने सानो गोदाम छ। घरको अगाडि बाटोमा ऊखुका विरूवा राखेर खेतमा लान तायारी अवस्थामा राखिएका दुईवटा ट्याक्टर छन्। त्यसदिन उनीहरूको उखु रोप्ने दिन भएकोले ललितादेवी कामत र रमेश कामतलाई कामको चटारो थियो।



आमा बसन्ती र बुबा सगुनलाल साहको कोखबाट वि.सं. २०३९ जेष्ठ १९ गते ललिताको जन्म भएको थियो। उनको माइती विराटनगर-७ रामपुरमा पर्छ। वि.सं. २०६० वैशाख ३० गते बिहे हुँदा ललिताको उमेर २१ वर्षको थियो। विराटनगरको सरौचियाबाट उनको बिहे भएको रहेछ। ललिताको माइतिको आर्थिक अवस्था निकै कमजोर भएकोले उनको बिहे मामाहरूले गरिदिएका रहेछन्। कान्तिकारी सोच भएका रमेश त्यस समयमा बिहे दाइजो नलिई गरेका रहेछन्। रमेशको विचारमा दाइजो कानुनी रूपमा पनि नमिल्ने र ससुरालीलाई आर्थिक भार हुनु भनेको पनि आफैलाई पर्नु जस्तो हो। मधेशमा जरा गाडेर रहेको विभिन्न नराम्रा प्रथामध्ये जाइजो प्रथाको अन्तः हुनुपर्छ। त्यसको सुरुवात आफैबाट गर्नुपर्छ भन्ने उनलाई लागेको थियो।

अहिले रमेश ४२ र ललिता ४० वर्षका भए। घरको आर्थिक अवस्था राम्रो थिएन। रमेशका बाका दुई जना श्रीमती थिए। घरको समस्याले गर्दा रमेशले स्थानीय स्कुलमा कक्षा ३ सम्म मात्रै पढेका छन्। जेठी पट्टिका पहिले नै छुट्टिएका र रमेशको आमापट्टिका तीनजना दाजुभाइ रहेछन्। उनीहरूका दाजुभाइबीच सहयोगी सम्बन्ध नभएको र आफूले पनि खुल्ला रूपमा काम गर्ने अवस्था नभएपछि छुट्टिएर बस्नु पर्ने अवस्था भयो। बाउ बाजेको परम्परा र आफू जेठो भएको कारणले पनि रमेश बिहे भएपछि

छुट्टै घर व्यवहार गर्न थाले । ललिताले औपचारिक अध्ययन गरेकी छैनन् तर पनि नाम लेख्न र हिसाबहरू गर्न सकिन्छन् । ललितालाई त्यति गर्न सक्ने लघुवित्तले बनाएको उनी सुनाउँछिन् ।

अहिले भएको घरभन्दा अलिक पर उनीहरूको घर थियो । उनीहरू छुट्टिएर आएपछि सुरूमा उनीहरूको फुसको घर थियो । नेरूडेबाट पाँचहजार लिएर टिनको घर बनाए । त्यसबेला टिनको दुई पत्ता पुगेन । अरूतिर खोजेर दुई कोठाको घर बनाए । विभिन्न आरोह अवरोह पार गर्दै उनीहरूले अहिले पक्की घर बनाएका हुन् । सानो घर बनाउने सोचमा सुरू गरेका उनीहरूले मजाक मजाकमै १३ लाख खर्चेर पक्की घर बनाए । आखिर घर बनाउन आवश्यक नै थियो । कर्जाले तिर्दै लिँदै विभिन्न कर्जा चक्र पार गरेर अहिलेको अवस्थामा आएको उनीहरू बताउँछन् । आजभन्दा १८ वर्षपहिले ललिता बिहे गरेर आउँदा त्यहाँ अहिलेको जस्तो कुनै पनि बैंकहरूको समूह थिएन । ललिताको अगुवाइमा नै एनआरडिएसको समूहमा उनका सासु पर्नेहरू र बुहारीहरू मिलेर समूह बनाए । त्यसको केही वर्षपछि त्यही समूह नेरूडे बैंक भयो ।

त्यसबेलाको समयमा उनीहरूलाई समूहले आफ्नो नाम लेख्न सक्ने बनायो । घरभित्र घुम्टोमा मात्रै सीमित महिलाहरू केही मात्रामा भए पनि घर बाहिर निस्कन थाले । त्यसबेला सामाजिक चेतनाका तालिमहरू, महिला सशक्तीकरणका तालिमहरू, विभिन्न सीपमूलक तालिमहरू हुन्थे । त्यही समूहको सहयोगबाट नै उनीहरूले बचत, कर्जा र उद्यम लगायतका कुरा



जानेको बुझेको ललिता बताउँछिन् । गाउँका साहु महाजनहरूले ऋण दिए पनि चर्को ब्याज लिने र गरिबलाई चर्को ब्याज तिर्न तयार भए पनि ऋण नै नपत्याउने अवस्था थियो । त्यो बेला घरैमा आएर २/४ अक्षर सिकाउने र ज्ञान दिने साथै कर्जा पनि दिने कार्यले सबै महिलाहरू हर्षित भएका थिए ।

अहिले उनीहरूको दुईवटा ट्याक्टर, दुईवटा मोटरसाइकल, काम गर्ने कामदार दुईजना छन् । उनीहरूको कारोबार लाखौंको छ । विराटनगरमा गृलको पसल डेढ लाख लगानीमा भर्खरै किनेका छन् । जुन पसल इन्जिनियरिङ पढ्दै गरेको छोरालाई दिने सोचमा छन् । छोराले पार्टटाईम काम गरेमा व्यापार सिकने उनको बुझाइ छ । उनको मासिक रूपमा ५० हजार भन्दा बढी कामदार खर्च छ । उनको वार्षिक ८० लाखको आमदानी हुन्छ । त्यही अनुसारको खर्च पनि हुन्छ । उनको नाफा वर्षमा १२/१५ लाख रूपैयाँ हुन्छ । तर कृषिमा कहिले के हुने कहिले के हुने भई रहन्छ । त्यसैले उनले उखु खेती र बोयर बाखाको बीमा पनि गरेकी छन् ।

रमेशले घरबाहिरको कामहरू गर्छन् । ललिताको जिम्मामा बोयर जातका २० वटा बाखाहरू बोका र तीनवटा गाई रहेको छ । जसका लागि विहान ४ बजेदेखि नै घाँस, पराल, खोले चारो गर्नुका साथै सरसफाई र दुध दुने लगायतको काम गर्नुपर्ने हुन्छ । मासिक रूपमा दूधबाट २० हजार रकम आउँछ । प्रत्येक दिन विहान बेलुका नै दयारहरू घरैमा दूध लिन आउँछन् । उनीहरूले महिना मर्ने वित्तिकै पैसा दिन्छन् । बोयर जातको बोकाबाट गर्भधारण वापत एउटाको एक हजार रूपैयाँ लिन्छन् । बोयर जातका अन्य माउ बाखाले एक पटकमा तीनदेखि पाँचवटासम्म पाठापाठी पाउँछन् । तीन महिनापछि एउटा पाठाको ८ हजार र पाठीको रू. ५ हजार मूल्य पर्छ ।



विगतका दिनमा रमेश र ललिताले धेरै नै दुःख गरेका छन् । रमेश अरूकोमा दिनभरि भैंसी चराउथे भने राती सुगरमिलमा पनि काम गर्थे । अरूकोमा भाँडा माभ्नेसम्मको दुःख गरेका रमेशले छोरालाई त्यस्तो दुःख नहोस् भन्ने चाहन्छन् । गाउँकै जमिन्दारको काम गर्दा ट्याक्टरमा चडेर जाने अनि खेतमै ट्याक्टर सिकेर ट्याक्टर पनि कुदाए । उनीहरूले दुःखका ती दिनहरूमा धेरै रात भोकै कटाएका छन् । ललिताको पनि माइतीमा धेरै दुःख थियो । उनका माइतीमा आमाबुबा विराटनगर स्थित घाँसचोकमा घाँस बेच्थे । उनी घरमा हुदाँ सबै काम गर्थिन् । बिहेपछि रमेश त्यतैतिरको मिलमा रातभरि चोकर पिस्ने काम गर्थे । त्यसबेला ५० किलोको बोरामा पिसेर सिलाएर राख्दा जम्मा पाँचरूपैया बोरा ज्याला हुन्थ्यो । दिनमा राति तयार भएका सामानहरू ठेलामा पुऱ्याउने काम गर्थे । त्यसरी दुःख गर्दा ससुरालीका मान्छेले देख्लान् कि भन्ने डर र लाज लाग्थ्यो उनलाई ।

अरूको खेतबारीमा दिनरात फरूवा चलाउने काम पनि उनले गरेका छन् । पहिले रमेशले जसको ऊखु काटेर ज्यालादारी गर्थे अहिले त्यो खेती आफैँले ठेक्कामा लिएका छन् । मिहिनेत, परिश्रम र लगनशीलताका कारण नै उनी अहिलेको अवस्थामा आएकोमा गर्व गर्दछन् । माओवादी द्वन्द्वकालमा भूमिगत भएका रमेश घरबाट धेरै समय सम्पर्कबिहीन भए । सेनाहरू आएर घरमा धेरै दुःख दिने गर्थे । उनी राती खेतमा बास बस्थे । राजनीतिमा परिवर्तन भन्ने कुरा भाषण मात्रै रहेछ । परिवर्तनका लागि कर्म नै गर्नुपर्ने रहेछ भन्ने लाग्छ रमेशलाई ।

उनले भाइहरूलाई काममा राखेका थिए । अरूलाईभन्दा बढी नै महत्व दिएका थिए । भाइहरू उनकोमा काम गर्दा जे पायो त्यहि गर्न र नचाहिदो कुरा खान नपाउने भएर कामै गरेनन् । रमेशलाई अहिलेसम्म कुनै पनि अम्बल जाँड, रक्सी, चुरोट, खैनीको स्वाद नै थाहा छैन । आफ्नो सफलताको कारण उनी

आफूमा कुनै पनि नशा नभएको ठान्छन् । उनले १० बिघाभन्दा बढीजग्गा लिजमा लिएका छन् । ती जग्गाहरूमा ऊखु, मकै, धान, गहुँ, आँप र सिजन अनुसारको तरकारी लगाउने गरेका छन् । उनको तीनवटा गाई, ३० वटा बोयर जातका बाखा पालन गरेका छन् । उनहरूले पालेका सबै बोयर बाखाको कानमा टप लगेको छ । खासमा भविष्यमा हुन सक्ने क्षतिबाट जोगिन उनले बालीनाली र पशुहरूको बीमा गराएका हुन् ।

अहिलेको अवस्थासम्म आइपुग्न उनीहरूलाई नेरूडे लघुवित्तको ठूलो भूमिका छ । सोचलाई सफलतामा ल्याउने आँट ललिता र रमेशलाई नेरूडेले नै दिएको हो । सुरूमा उनीहरूसँग पूँजी थिएन, संस्थाबाट कर्जा लिने सुविधालाई उपयोग गर्दै कर्जाको कारोबार गरे । पूँजी भएपछि हिम्मत भयो । हिम्मत भएपछि फाइदा भयो । परिवारको पनि साथ सहयोग भयो । आँट पनि बढ्यो, धेरै आइडियाहरू भयो । मुख्य त कुनै पनि काम गर्नलाई पैसा अर्थात् पूँजी चाहिन्छ । गाउँ समाजमा साहुसँग लियो भने ब्याजदर निकै महंगो ३६ प्रतिशतसम्म पर्ने थियो । ब्याज बढी भएमा आँट हुँदैन, नाफा पनि हुँदैन । त्यो आँट, साहस र हिम्मत नेरूडेले दिएको ललिता दम्पति बताउँछन् । रमेश र ललितालाई बिहान उठेदेखि बेलुकी नसुत्नुजेलसम्म फुर्सद हुँदैन । लघुवित्तको कर्जाबाट नै अहिलेको अवस्थामा पुगेको उनी बताउँछन् । हालसम्म ललिताले विभिन्न शीर्षकमा २९ पटक कर्जा चक्र पूरा गरेकी छन् । उनको वचतमा ५० हजारभन्दा बढी रकम छ ।

ललितादेवी कामत, केन्द्र नं. ५०, चिमडी शाखा (सुनसरी)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/प्रदिप कुमार यादव

०००

घाँटी हेरेर कर्जा लिनु

वि.स.२०४३ मा धनकुटा जिल्लाको छिन्ताङ पोखरी भन्ने ठाउँमा जन्मिएकी देवीकुमारी राईको विवाह विवाह २०५९ सालमा सुनसरी जिल्ला बराहक्षेत्र नगरपालिका वडा नं.७ निवासी मोहनकुमार राईसँग भयो ।

विवाहपछि मोहनकुमार वैदेशिक रोजगारीमा मलेशिया गए । करिब चार वर्षको मलेशिया बसाइपछि नेपाल फर्किए । विदेशबाट ल्याएको पैसा साहुको ऋण तिर्न र केही घरायसी खर्चमा सकियो । त्यसपछि फेरि विदेश जान खोज्ने मोहन कुमारलाई श्रीमती देवी कुमारीले आफ्नै देशमा परिवारसँगै बस्नुपर्छ भनेर जोड गरिन् । देवीकुमारीले गरेको अनुरोध मानेर मोहन विदेश नजाने निधो गरे । त्यसबेला उनीहरू कोठा भाडामा लिई बस्थे । तर, व्यवसाय के गर्ने भन्ने निधो गरेका थिएनन् । किनकि व्यवसाय गर्नका लागि चाहिने पूँजी उनीहरूसँग थिएन ।

के गर्ने कसो गर्ने भन्ने कुरा चलिरहेको बेला एकदिन छिमेकी दिदीको घरमा महिला दिदीबहिनीहरू भेला भएको देवकुमारीले देखिन् । उनको मनमा कौतुहलता जागेर आयो । उनले छिमेकी दिदीलाई सोधेर थाहा पाइन् कि त्यो भेला अरू केहि नभएर नेरूडे संस्थाले सञ्चालन गरेको महिलाहरूको समूहको बैठक रहेछ । नेरूडेले मिहिनेती एवम् लगनशील महिलाहरूलाई आफ्नो र परिवारको जीवनस्तर सुधार गर्नको लागि कर्जा बचतको कारोबार सञ्चालन गर्दो रहेछ । बीना धितो कर्जा पाउने भन्ने थाहा पाएसँगै उनको मन त्यसै लोभियो । उनले यो कुरा श्रीमान् मोहनकुमारलाई सुनाइन् । श्रीमान्सँगको सल्लाह गरेपछि आफ्नै



आफ्नो पसलको रेखदेख गर्दै देवकुमारी ।

गाउँमा समूह बनाई नेरूडे संस्थामा आवद्ध भइन् । उनले पनि नेरूडे संस्थामा कर्जा र बचत कारोबार सुरू गरिन् ।

सर्वप्रथम उनले नेरूडेबाट रू.२० हजार लिई किराना पसल सुरू गरिन् । उनको व्यावसायिक यात्रा सामान्यतया सुखद् नै रहेको थियो । तर किराना पसलको आम्दानी उनीहरूलाई पर्याप्त लागेन । उनले होटल व्यवसाय गर्ने र त्यससँगै सुँगुरपालन गर्ने सोच बनाइन् । श्रीमान् श्रीमती दुवै मिलेर व्यवसाय गर्ने योजनासहित नेरूडेमा कर्जाका लागि अनुरोध गर्न पुगे । नेरूडेले उनीहरूलाई रू.४ लाख धितोकर्जा दिने निर्णय गर्‍यो । त्यो रकम लिएर उनीहरू व्यवसायमा होमिए । त्यसबाट उनीहरूको सोचेजस्तै प्रगति भइरहेको छ ।

व्यवसायबाट भएको आम्दानीले उनीहरूले तीन कट्टा घडेरी जोड्न सफल भएका छन् । यति मात्र नभएर उनीहरूले व्यवसायलाई विस्तार गर्ने क्रममा कनकाई ग्यासको डिलर लिएका छन् । एउटा सिटी सफारी लिई श्रीमान् मोहनकुमार खाली समयमा सदुपयोग गर्छन् । त्यसबाट पनि मनगो आम्दानी भएको उनीहरू बताउँछन् । उनीहरूका दुई छोराहरू स्थानीय बोर्डिङ स्कूलमा पढ्दैछन् ।

डेरा जीवनदेखि आफ्नै घर बनाएर बस्दासम्मको संघर्षपूर्ण यात्रामा देवकुमारी र मोहनकुमारलाई कसैले निरन्तर साथ र हौसला दिएको छ भने त्यो नेरूडे संस्था हो । उनीहरू नेरूडेप्रति आभारी छँदैछन् । सँगै अन्य दिदीबहिनीहरूलाई पनि कर्जादेखि नडराउन र त्यसको सदुपयोग गरी व्यावसायिक जीवनलाई सफल बनाउन आग्रह पनि गर्दछन् । उनी भन्छिन्, 'घाँटी हेरेर मात्र हाड निल्नुपर्दछ भन्ने उखान कर्जा लिने कुरामा पनि लागू हुने रहेछ भन्ने शिक्षा मैले यो अभ्यासबाट लिएकी छु । त्यसैगरी खर्च गर्ने मात्र होइन नियमित बचत गर्ने बानी पनि सफलताको आधार रहेछ ।'

देवीकुमारी राई, केन्द्र नं. १०८, उपशाखा कार्यालय चक्रघट्टी (सुनसरी)
संकलक : सुमन थापा/संतिज कुमार चौधरी

पशु पालेर फेरिएको जीवन

“दिदीबहिनीहरू, तपाईंहरूले आफ्नो क्षमता अनुसार कर्जा लिनुहोस् । हौसिएर बढी लिने होइन । कर्जालाई सदुपयोग गर्नुहोस् । कर्जा पनि सकभर एउटै संस्थाबाट मात्र लिनुहोस् । थाहा छ, दुईवटा नाउँमा खुटा हाल्यो भने के हुन्छ ?” यो प्रश्न मिश्रित भनाइ भ्रूपा दमक नगरपालिका वडा नं.९ निवासी ५२ वर्षीया कल्पना ढकालको हो । उनले उदाहरणीय महिला उद्यमीका रूपमा नाम कमाएपछि दिदीबहिनीको हौसला बढाउँन आफ्नो अनुभव सुनाउँदै यसो भनेकी हुन् । कमला त्यस समूहको उदाहरणीय महिला व्यवसायी हुन् ।



आफ्नो बारीमा आफ्नो भैसीलाई हेरविचार गर्दै कल्पना ।

वि.स. २०२८ मा भ्रूपा जिल्ला कमलपुर गाउँपालिका वडा नं.२ तोरागाछीमा बुवा मोहनप्रसाद न्यौपाने र आमा फुलकुमारी न्यौपानेका छ सन्तानहरू मध्ये जेठी सन्तानका रूपमा जन्मिएकी कल्पना ढकालले औपचारिक शिक्षा लिन पाइन् । उनको १६ वर्षको कलिलो उमेरमै वि.स २०४४ मा दमक नगरपालिका वडा नं.९ निवासी प्रेमप्रसाद ढकालसँग विवाह भयो । माइतीमा हुँदा बाढीको प्रकोप बेहोरेकी कमलाको परिवारको आर्थिक अवस्था कमजोर थियो । नजिकैको खोलामा वसेंन बाढी आउने कारणले सधैं अन्न, घरबासमा समस्या आउने गर्दथ्यो । कल्पनाको विवाह भएको केही समयपछि उनीहरूले सगोल परिवार छाडेर वेग्लै बस्ने निर्णय गरे । आफ्नो अंशमा परेको खेती जग्गामा बाँसले घेराबारा लगाएर फुसको छाना भएको घर निर्माण गरे । बसोबासको सामान्य व्यवस्था भयो । अब तत्काल बासको व्यवस्था भए पनि गाँसको व्यवस्था हुननसक्दा उनीहरूले निकै कष्टकर दिनहरू सामान गर्नुपर्थ्यो । केही समयपछि श्रीमान्ले चिप्स कारखानामा रातिको जागिर भेटे । उनीहरूका दुई छोरी र एक छोरा भए । परिवारको संख्या बढेर पाँच पुगेसँगै उनीहरूलाई आर्थिक समस्या हुन थाल्यो । नानीहरूको स्याहार तथा पढाइ खर्च साथै घर खर्च जुटाउन धौ धौ हुन थाल्यो । गाउँमा ब्याजमा रकम लिएर काम त चलाए तर चर्को ब्याज

पनि दिनदिनै बढ्ने क्रममा थियो । यस्तो अवस्था सिर्जना भएपछि कल्पनाको मनमा अब केही न केही इलम गर्नुपर्छ भन्ने भावना जागृत भयो । गरिबीको चक्रबाट मुक्त हुन केही गर्नुपर्छ भन्ने अठोट गरिन् । त्यसै समयमा एक दिन उर्लावारीबाट घर फर्कने क्रममा महिलाहरूको समूहले आर्थिक कारोबार गरिरहेको उनले थाहा पाइन् । आफ्नै गाउँकी एकजना दिदीलाई पनि त्यहाँ देखिन् । घर पुगेर गाउँले दिदीलाई भेट्न उनकै घरमा पुगिन् र आफूले देखेको कुराबारे जिज्ञासा राखिन् । ती गाउँले दिदीले गाउँमा नेरूडे संस्थाले मिहिनेती तथा स्वावलम्बी महिलाहरूलाई लक्ष्यित गरेर समूह जमानीमा कर्जा दिइरहेको कुरा बताइन् । त्यो कुरा थाहा पाएपछि कमलालाई खोजिरहेको मौका बल्ल मिलेजस्तो लाग्यो । गाउँले दिदीको सल्लाह अनुसार उनी नेरूडेको समूहमा आबद्ध भइन् । वि.स २०६३मा नेरूडे संस्था उर्लावारी उपशाखा स्थित केन्द्र नं.७ मा प्रवेश गरिन् (हाल सो केन्द्र उपशाखाको कार्यालय दमकमा सारिएको छ) । त्यहीँबाट रू.१८ हजार कर्जा लिएर माउ भैंसी खरिद गरिन् । उनले सो भैंसीको बीमा पनि गराइन् ।

कर्जामा लिएको भैंसीको राम्रो हेरचाह गरिन् । भैंसी फस्टाउँदै गयो । दूध बेचेर राम्रो आमदानी भयो । भैंसी पालनबाट राम्रो आमदानी हुने देखेपछि श्रीमान्ले रात्रिकालीन जागीर छोडेर सोही व्यवसायलाई विस्तार गर्ने काममा लागे । कर्जाको किस्ता नियमित तिर्दै पुनः कर्जा लिँदै थप तीनवटा गाई, एक हल गोरू र केही खसीबाखा पाल्न सुरू गरिन् । गाईबस्तुको आहारको व्यवस्था गर्न उनीहरूले ठेक्कामा लिएर खेतीपाती सुरू गरे । खेतीबाट उनीहरूलाई वर्षभरि खान पुग्ने अन्न उत्पादन हुन थाल्यो । साथै पालिएका पशुहरूका लागि घाँस, परालको पनि व्यवस्था भयो । यसरी उनीहरूको आर्थिक अवस्थामा सुधार हुँदै गएपछि सन्तानको शिक्षादीक्षा सहज रूपमा पूरा गरे । छोराछोरीको विवाह गरिदिए । छोरोले १२ कक्षा पास गरेपछि वैदेशिक रोजगारीमा कतार गए । छोराको कमाइ तथा आफ्नो व्यवसायबाट आएको आमदानीबाट फुसको छानो भत्काएर पक्की घर बनाए । हाल १० धुर घडेरी र चार तोला सुन समेत जोड्न सफल भएका छन् । भर्खरै मात्र छोरा कतारबाट फर्किएका छन् । अब स्वदेशमै रहेर आयआर्जनमा लाग्ने अठोटका साथ आमाबुवालाई खेतीपाति र घरव्यवहारमा सहयोग गरिरहेका छन् ।

भनिन्छ, मिहिनेत गर्नेको कहिले हार हुँदैन । यसको जिउँदो उदाहारण हुन् कल्पना ढकाल । नेरूडे संस्थाले दिएको कर्जा सदुपयोग गरेर उनले आफ्नो र परिवारको जीवनलाई कायापलट गरिन् । उनी भन्छिन्, ‘मेरो जीवनमा परिवर्तन ल्याउने नेरूडे संस्था हो । म त्यसप्रति हृदयदेखि धन्यवाद व्यक्त गर्दछु ।’ साथै, उनले महिला दिदिबहिनीलाई आफ्नो क्षमता अनुसार कर्जा लिन र जुन उद्देश्यका लागि लिएको हो त्यसैमा सदुपयोग गर्न सल्लाह दिएको छिन् । कल्पनाको भनाइ छ, “सकभर एउटै संस्थाबाट मात्र कर्जा लिनुपर्दछ । धेरैवटा संस्थाबाट एकैपटक कर्जा लिनु भनेको दुईवटा नाउमा खुट्टा हाल्नु सरह हो ।”

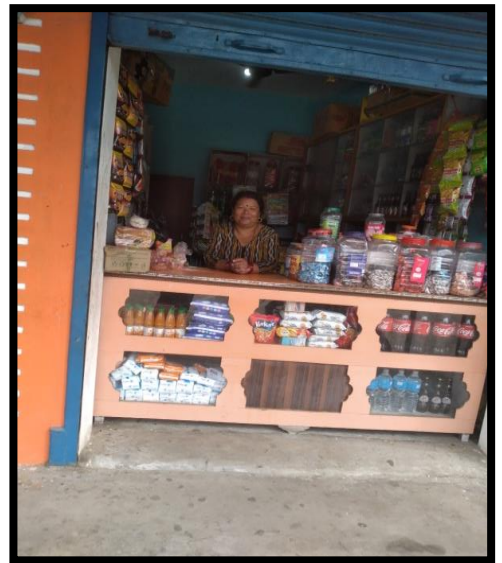
कल्पना ढकाल, केन्द्र नं. ७, उपशाखा कार्यालय दमक (भापा)
संकलक : सुमन थापा/असरलाल माभी

पैसा कमाए सामाजिक मर्यादा बढ्ने

महिला उद्यमी मोतीमाया दोडको जन्म बारा जिल्लाको जितपुर सिमरा-१६ पिलुवामा एक गरिब परिवारमा भएको थियो । घरकी जेठी सन्तान भएकोले सानैदेखि अभिभावकको भूमिका निभाउनु परेकाले ईच्छा हुँदाहुँदै पनि कक्षा २ मा नै अध्ययन टुडिगयो । बाखा गोठालो र घाँस दाउरा गर्दै बाल्यकाल वित्यो । लगभग १८ वर्षकै उमेरमा आफ्नै गाउँमा उनको विवाह पिलुवा निवासी वीरबहादुर दोडँग भयो । वीरबहादुर परिवारमा पाँच जना दाजुभाइमध्ये माइला थिए । उनले पनि कक्षा ५ सम्म मात्र अध्ययन गरेका थिए, खेतीपाती केही थिएन ।

समय वित्दै गइरहेको थियो । आजभन्दा ८-९ वर्ष अगाडि मोतीमायालाई बाखापालन गर्न मन लाग्यो । आफ्नो सानै पूँजीबाट थप-थाप सापटी लिएर सुरू गरिन् । तर दुर्भाग्य दुःखले जोडेका १५-२० थान बाखा सबै देस्यान (छेरपाटे) लागेर मरे । त्यसपछि उनले घरमै सानो किराना पसल सुरू गरिन् । आफू जीविकाको लागि किराना पसल चलाउने र श्रीमान्लाई वैदेशिक रोजगारीमा पठाउने तयारी गरिरहेका थिए । त्यही बेला उनीहरूको सन्तान भयो । सन्तानले आ-आफूहरूको जस्तो दुःखपूर्ण बाल्यकाल भोग्नु नपरोस् भनेर आर्थिक अवस्थामा सुधार ल्याउने उपाय खोज्न थाले । वीरबहादुर वैदेशिक रोजगारीमा गए । मोतीमाया पसलमा एकचित्त भएर लागिन् ।

वीरबहादुरले वैदेशिक रोजगारीमा जाँदै-आउँदै गरेको आज करिब १३ वर्ष भयो । पसलको आम्रदानी पनि खासै भएन । उनीहरूको आम्रदानीबाट तीन छोराछोरीको अध्ययन र घर खर्च गर्न पुगिरहेको थिएन । जसको कारण उनीहरूले आम्रदानी बढाउँन पसलमा सामान थप्न जरूरी थियो । तर पूँजी कहाँबाट ल्याउने भन्ने समस्याले तनाव भइरहेको थियो । त्यही बेलामा गाउँघर, छरछिमेक र साथीहरूबाट सुन्नमा आएको एउटा खबरले उनीहरूको मनमा खुशीको सञ्चार गरायो । बुभुदा थाहा भयो कि त्यस ठाउँमा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको शाखा खुलेको रहेछ । त्यसले सामूहिक कारोबार सञ्चालनमा बीना धितो ऋण उपलब्ध गराउँदो रहेछ ।





‘बिना भन्कट ऋण पाइने अवसर र मासिक रूपमा बैठक सञ्चालन गरी साँवा र व्याजको किस्ता तिर्नुपर्ने सर्त चुनौती जस्तो लाग्यो ।’ मोतीमाया भन्छिन्, ‘अवसर पनि भयो र चुनौती पनि ।’ उनी थप्छिन्, ‘डर केको लागि भने ऋण त बीना धितो मिल्छ तर बाखापालनमा जस्तै पूँजी डुबेर किस्ता तिर्न समस्या भयो भने’ अझ अगाडि भन्छिन्, ‘खाएको ऋण तिर्न सकिएन भने गाउँ घर, छरछिमेक, साथीहरूबीच बेइज्जत हुन्छ । गाह्रोसाह्रो परेको बेला कसैले विश्वास गर्दैनन् ।’

तै पनि मोतीमायाले डरलाई टाढा राख्दै परियोजना असफल नहुने गरी व्यवसाय सञ्चालन गर्ने अठोट गरिन् । उनी वि.सं. २०७३ भदौमा समूहमा सात दिनको तालिम लिएर ७० नं. केन्द्रको सदस्य बनिन् । उनले त्यही कार्तिकमा प्रथम वर्षको व्यावसायिक कर्जा रू. २५ हजार लिइन् । त्यो पैसा पसलमा नै लगानी गरिन् । विस्तारै पसल बढाउँदै लगिन् । छोरीको नाममा खुशी किराना स्टोर्स नामको व्यवसाय दर्ता पनि गरिन् । ऋण लिनुका साथै नियमित बचत पनि गरेकोले कहिलेकाही सानोतिनो आर्थिक समस्या पर्दा बचत कार्यालय गई आफ्नो बचत फिर्ता गरेर कामकाज चलाउँदै गइन् । ऋणले मात्र समस्या समाधान हुँदैन बचतले कहिलेकाँही ठूलो काम गर्छ भन्ने कुरा बुझिन् ।

श्रीमान्श्रीमती नै लगनशील भएर निरन्तर काम गर्दै गए । सफल हुने दृढ विश्वासका साथ उनीहरूले कामलाई अघि बढाए । आर्थिक अभावका कारण आफूले पढ्न नपाए पनि छोराछोरीलाई बोर्डिङ् स्कूलमा पढाएका छन् । काम सानोठूलो हुँदैन, गरिखान लाजमान्नु हुँदैन भन्ने सोच भएकी मोतीमायाले सानो पूँजीबाट घरबाटै सुरु गरेको पसलले अहिले राम्रो आमदानी दिइरहेको छ । वीरबहादुरको वैदेशिक रोजगारीको कमाइ र मोतीमायाले गरेको पसलको आमदानीले उनीहरूले अहिलेसम्ममा घडेरी जोडेर दुईतल्लाको पक्की घर बनाएका छन् । खेती गर्नको लागि जग्गा पनि जोडे ।

पैसा कमाएपछि समाजको दृष्टिकोण पनि बदलिँदो रहेछ । मोतीमायाको परिवारलाई समाजले हेर्ने दृष्टिकोण बदलिएको छ । पहिलेको तुलनामा उनको परिवार त्यस ठाउँको उदाहरणीय परिवारमा आउँछ । उनी भन्ने गर्छिन् ‘ऋणको सदुपयोग गर्नाले म आज यहाँसम्म आउन सफल भएकी छु । यसमा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको मुख्य भूमिका छ ।’ निरन्तर मिहिनेत गरे एकदिन सफल भइन्छ र कुनै बेला कसैले नपत्याउने मान्छे पनि सबैले मान्ने बन्न सक्छन् भन्ने उदाहरण बनेको छ मोतीमाया र वीरबहादुरको परिवार । भविष्यमा आर्थिक कारोबारको लागि नेरूडेलाई नछाड्ने, नियमित बचत गरिरहने र आवश्यकता अनुसार ऋण पनि लिएर किराना पसललाई ठूलो स्टोरमा परिवर्तन गर्ने उनको योजना छ । मोतीमाया भन्छिन्, ‘सक्षम नेरूडे महिला केन्द्र जिन्दाबाद !’

मोतीमाया दोड, केन्द्र नं. : ७०, उपशाखा कार्यालय पिलुवा (बारा)
संकलकको नाम : दिनेश मण्डल गनगाई

फुसको छानो पक्की घरमा परिणत

मानिसका धेरै सपना हुन्छन् । तर, फूलकुमारीको सपना फुसको छानो भएको घरलाई पक्कीमा परिणत गराउने थियो । त्यो सपना आज साकार भएको छ । त्यसैले उनी खुशीछन् र नेरूडेलाई धन्यवाद दिइरहेकी छन् ।

हाल मोरङ जिल्ला उर्लावारी नगरपालिका वडा नं.१मा बस्दै आएकी फूलकुमारीको जन्म वि.स २०२३ मा सुनसरी जिल्लाको कालाबङ्जारमा भएको हो । उनी सामान्य परिवारकी सदस्य हुन् ।



भक्तिभकाउ किराना पसल र त्यसको मालिकनी फूलकुमारी ।

उनको एकजना भाइ र एक जना बहिनी छन् । बुवाआमासहित पाँच जनाको परिवार थियो । बुवाआमाको मजदुरीबाट जीविका चलाउनु पर्ने बाध्यता थियो । आर्थिक अवस्था कमजोर भएकै कारण उनीहरूले औपचारिक शिक्षा प्राप्त गर्नबाट बञ्चित हुनुपरेको थियो । घरकी जेठी छोरी फूलकुमारी बुवाको मृत्युपछि परिवारको मूलीजस्तै बनिन्, उनको काँधमा परिवारको सम्पूर्ण जिम्मेवारी आयो ।

जब १६ वर्षकी भइन्, (वि.स २०३९ मा) सोही ठाउँमा बस्ने हिरालाल धामीसँग उनको विवाह भयो । बिहे भएको केही समयपछि उनी र श्रीमान् मोरङ जिल्लाको उर्लावारी नगरपालिका वडा नं.१ मा बसाइँ सरे । ऐलानी जग्गामा फुसको छानो भएको घर बनाई बसोबास सुरू गरे । श्रीमान् र श्रीमती नै मजदुरी गर्थे । उनीहरूका चार छोराहरू र एक छोरी भए । परिवारको आकार बढ्दै गयो । जनमजदुरीबाट कमाएको पैसाबाट खानलाउन नपुग्ने अवस्था आउन थाल्यो । उनीहरू अन्य विकल्पको खोजीमा थिए । पूँजीको अभावले गर्दा सोचे जस्तो व्यवस्था गर्न सकेका थिएनन् । गरिबीकै कारण छोराछोरीलाई उच्च शिक्षा दिन सकेका थिएनन् ।

एक दिन नेरूडे लघुवित्त संस्थाका कर्मचारीहरू उनीहरूलाई घरमै भेट्न आए । आफ्नो संस्थाले मिहिनेती एवम् लगनशील महिलाहरूको गरिबी कम गर्ने उद्देश्य लिएर काम गरिरहेको र समूह जमानीमा बीना धितो कर्जा प्रवाह गर्ने जानकारी दिए । त्यो कुराले फूलकुमारीको मनमा आशाको मुना पलायो ।

त्यसैबेला वि.स. २०६२ मा गाउँका दिदीबहिनीसँग मिलेर नेरूडे उपशाखा कार्यालय उर्लाबारी अन्तर्गत केन्द्र स्थापना गरी वित्तीय कारोबारको सुरुवात गरे । उनले नेरूडे संस्थाबाट प्रथम पटक रू.७ हजार कर्जा लिएर बङ्गुरका पाठाहरू खरिद गरिन् । तर पशुपालन सम्बन्धी ज्ञानको अभावले राम्रो स्याहर नपाई पाठाहरू मरे । उनलाई भनै आर्थिक भार थपियो । उनले आफ्नो समस्या नेरूडेका कर्मचारीलाई सुनाइन् । उनलाई संस्थाले पशुपालन सम्बन्धी तालिम लिन र वैकल्पिक व्यवसाय गर्न सल्लाह दियो । उनले त्यस कुरालाई मन्त्रकै रूपमा लिइन् । उनले पहिलो कर्जा चुक्ता गरेर पुनः कर्जा लिइन् । उनले यस पटक सुँगुरपालन र किरान पसल एकसाथ सञ्चालन गरिन । सुँगुरपालन भन्दा उनको रूचि किराना व्यवसायमा बढ्यो । गाउँमा पसल खासै थिएनन् । त्यसबाट राम्रो आमदानी हुन थाल्यो । कर्जा लिँदै समयमै तिर्दै उनले सानो पसललाई विस्तार गरी धेरै प्रकारका सामानहरू राखिन् । किरान पसल राम्रो तरिकाबाट चलेपछि उनको जीवनमा सुधार देखिँदै गयो । उनले दुई छोरालाई वैदेशिक रोजगारीमा पठाइन् ।

छोरा र आफ्नो कमाइ मिसाएर उनीहरूले परिवारको साभ्ना सपना पूरा गर्ने अठोट गरेर । पहिलेको फुसको घरलाई पल्टाए र त्यही ठाउँमा पक्की घर बनाएका छन् । फूलकुमारी भन्छिन्, 'अनेकौं दुःख गरेर भए पनि आज म पक्की घरमा बस्ने भएकी छु । मलाई यो अवस्थासम्म ल्याउने मुख्य सहारा नेरूडे नै हो । नेरूडेलाई धेरै धेरै धन्यवाद छ ।'

हालै उनीहरूले नेरूडे लघुवित्त संस्थाबाट रू.२ लाख कर्जा लिएर सिटी सफारी किनेका छन् । सिटी सफारी उनका श्रीमान्ले चलाउँछन् । सिटी सफारीबाट पनि राम्रै आमदानी भएको कुरा मुस्कुराउँदै सुनाउँछिन् । मिहिनेत गर्नेको कहिले हार हुँदैन भन्दै उनी अरू दिदीबहिनीलाई पनि कर्जा लिएर सही बाटो हिँड्ने हो भने आवश्यक नै सफल हुन सकिन्छ भने सल्लाह दिन्छिन् । नेरूडेले उनको जीवनमा लगाएको गुण जीवनमा कहिल्यै बिसर्न नसिकने भन्दै नेरूडे संस्था तथा सो संस्थाका कर्मचारीहरूलाई हृदयदेखि नै धन्यवाद दिएकी छन् ।

फूलकुमारी धामी, केन्द्र नं. १, उपशाखा कार्यालय उर्लाबारी (मोरङ)
संकलक : सुमन थापा/जिवन घिमिरे

पाँच वर्षको उमेरमा सुनिताले गरेको अठोट

भनिन्छ, नि ईख नभएको मान्छे र बीख नभएको सर्पको काम छैन । धनकुटा चुडमाड उत्तरपानी निवासी सुनिता लामाको जीवनगाथा यस्तै कहानीले भरिएको छ । सुनिताको बाल्यकाल त्यति सहज थिएन । बाबु गणेशबहादुर लामा र आमा फूलमाया तामाडको छोरी सुनिताको जन्म मावली घरमा भयो । आमा फूलमायालाई बुबाले छोडेपछि माइत गएर बसेको बेला सुनिता जन्मिएकी थिइन् ।

पछि बुबाआमाको मिलाप भएपछि घरमा फर्किएकी सुनिता घरकी जेठी छोरी भएकाले दुई बहीनी र एउटा भाइ हेर्ने जिम्मा उनको थियो । जसले गर्दा आफ्नै उमेरका साथीहरू भोला बोकेर स्कूल जाँदा सुनिता भने साथीलाई टुलुटुलु हेर्न विवश थिइन् । आमा मेलामा गएको बेला भाइबहिनी हेर्नुपर्ने र आमा मेलाबाट



आएपछि घाँस दाउरा गर्नुपर्दथ्यो । आर्थिक अवस्था कमजोर भएको कारण मनले चाहेको कुराहरू पूरा गर्न पाउँदैन थिइन् । त्यस्तो बेला मनले कल्पिएर गहभरी आँशु झार्नु बाहेक अन्य उपाय थिएन ।

सुनिता लामा अचम्मकी केटी । उमेरमा पढ्न नपाए पनि केही गरेर देखाउँछु भन्ने अठोट पाँच वर्षको उमेरदेखि नै थियो । जे गर्न पनि रकमको आवश्यकता पर्छ भनेर पाँच वर्षको उमेरदेखि नै रकम जोहो गर्न थालेकी थिइन् । त्यसका लागि सुनिता लामाले कहिले हाट बजारमा लगेर घरमा फलाएको साज सब्जी बेचिन् त कहिले मेलापात जाँदा कमाएको रकम बचाएर राखिन् । यसरी दुःखका दिनहरू काट्दै जाँदा हिले बजारमा २३ वर्षको उमेरदेखि नै व्यापार गर्न सुरु गरिन् । त्यसबेला गाउँमा उनको कुरा काटिन्थ्यो । तर 'खाने मुखलाई जुँगाले छेक्दैन' भनेझैँ अगाडि बढेकी सुनिता लामाले 'काग कराउँदै गर्छ पिना सुक्दैगर्छ' भन्ने उखानलाई साबित गरिदिइन् । अरूले जतिसुकै कुरा काटे पनि व्यापार गर्न छाडिदिएन, अझ ध्यान दिएर काम गर्न थालिन् ।



हिले बजारमा ब्यापार गर्दागर्दै उनी त्यस ठाउँबाट हिले न्युरोडमा सरिन् । यहाँ व्यापार बढाउँने सुर आयो । व्यापार बढाउँन रकमको अभाव भएपछि, नेरूडे लघुवित्तबाट रू. २५ हजार कर्जा लिइन् । उनीसँग रहेको रकममा थपगरी २६ हजार रूपैयाँमा नयाँ फ्रिज खरिद गरी चिसो पेय पदार्थको ब्यापार विस्तार गरिन् ।

ब्यापार बढाएपछि उनको मन पनि बढ्यो । उनले ३२ वर्षको उमेरमा विष्णुलाल तामाङसँग बैवाहिक सम्बन्ध राखिन्, ३३ वर्षको उमेरमा पुत्रलाभ भयो । दुईबाट तीन भएपछि ब्यापार एकजनाले सम्हाल्न सकिने विश्वास उनमा थियो । त्यसैले श्रीमान्लाई वैदेशिक रोजगारीमा कतार पठाइन् । श्रीमान्लाई कतार पठाएपछि, सुनिताले नेरूडे लघुवित्तबाट रू. ३० हजार, रू. ६० हजार र रू. ५० हजार कर्जा लिई ब्यापार क्रमशः बढाउँदै लगिन् । पसलमा सामान थपिएकोले एकलैले ब्यापार सम्हाल्न नसकी बहिनी सबीना

तामाङलाई पसलमा सघाउन राखिन् । सुनिता होटल एण्ड लज आफ्नो नाममा दर्ता गरेर चलाउन थालिन् । त्यहीबीचमा रू. ८ लाखमा चार ४ आना घडेरी हिलेमा खरिद गरिन् ।

वैदेशिक रोजगारीमा गएका उनका श्रीमान् तीन वर्षपछि कतारबाट फर्किएर व्यापारमा जोडिए । बहिनीको लागि छुट्टै अर्को सत्कार होटल खोलिदिइन् । व्यापारकै सिलसिलामा आफूसँग भएको रकममा नेरूडेबाट रू. ३ लाख कर्जा लिई रू. २५ लाखमा काठको घरसहितको घडेरी हिले बजारमा लिइन् । ‘हुने बिरूवाको चिल्लो पात’ भनेको यही हो । सानैदेखिको मिहिनेत र आफूसँग भएको ईखले आज असल व्यवसायी बन्न सफल भएकी छन् सुनिता लामा । कहिल्यै विद्यालय गएर पढ्ने अवसर नपाएकी सुनिता लामा ब्यापारको सिलसिलामा स्वस्फुर्त हिसाब राख्न सक्ने भएकी छन् ।

हिले बजारकी सुपरिचित व्यवसायी सुनिता लामाको नेरूडेका बारेमा बुझाइ कस्तो रहेको छ त ? उनी भन्छिन्, ‘नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले आवश्यक पर्दा दिएको कर्जाले मेरा कैयन् संकट टरेका छन् । सफल व्यवसायी बन्न सघाएको त्यो गुण कहिल्यै बिसर्ने छैन ।’ सुनिता लामा अगाडि भन्छिन्, ‘म आफू निरक्षर छु । तर मेरो छोरालाई साक्षर मात्र होइन एउटा सुयोग्य डाक्टर बनाउने लक्ष्य राखेकी छु ।’ सुनिताका हाल दुईवटा पसल हिले बजारमा छन् । बहिनीको छुट्टै एउटा छ । नजिकै नजिकै भएकोले आवश्यक परेको बेलामा एकले अर्कालाई सघाउँदै दुवै दिदीबहिनीले व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेका छन् ।

सुनिता लामा, शाखा हिले (धनकुटा)
संकलक : मन्दिपकुमार दाहाल

सुकुम्बासी पवनदेवीको आफ्नै घर

विवाह हुँदा पवनदेवीको उमेर ११ वर्षको मात्र थियो । महोत्तरीको डाम्हीमडै-६ का बाँए मण्डलसँग उनको हिन्दु परम्परा अनुसार विवाह भएको थियो । त्यसबेलाको चलन नै त्यस्तो । अहिले भएको भए-गैर कानूनी बालविवाह । बालअधिकार विरुद्धको कसूरमा जेलजानुपर्ने हुन्थ्यो । धनुषा जिल्लाको जनकपुर-१२ एयरपोर्ट टोलमा बाल्यकाल बिताएकी पवनदेवीको पारिवारिक अवस्था आर्थिक संकटमा नै थियो । खान लाउन समस्या भएकोले उनले स्कूल पढ्न पाइन् । सायद गरिबीकै कारण हुनसक्छ,



बाआमाले सानैमा उनको विवाह गरिदिए । परिवारमा नौजना सन्तानमध्येकी पाँचौं छोरी पवनदेवी । विद्यालय जाने समयमा घरमा बसेर सरसफाइदेखि घाँस काट्ने, गाईभैसी हेर्ने काम गर्थिन् ।

माइतमा दुःखको जीवन बिताएकी पवनदेवीलाई विवाहपछि पनि सुख भएन, बरू भन् ठूला संघर्षका दिनहरू सुरु भए । सानो उमेर, कमजोर आर्थिक अवस्थाका बीच ११ जनाको ठूलो परिवार धान्नु पर्ने । उनका श्रीमान् बाँए मण्डल जनकपुर अञ्चल अस्पतालमा काम गर्थे । रू. ३०० रोज कमाइ थियो । त्यस कमाइले परिवारलाई पालन पोषण गर्न संभव थिएन । त्यहीमाथि विहे भएको तीन महिनापछि जेठो दाजु अलग हुनुभयो । परिवारको थप बोझ उनमा नै पत्थो । परिवारको अन्य सदस्यहरू गाउँघरमा काम पाएको बेला गर्थे, नपाउँदा घरमै बस्थे । साँभ्र बिहानको छाक टार्ने समस्या भैले दिनहरू बिते । पवनदेवी १६ वर्षकी हुँदा जेठी छोरी जन्मिइन् । परिवारमा सुत्केरी, अन्न खर्चको बोझ बढ्यो । अब परिवार चलाउन निकै कठिन हुन थालेपछि उनीहरूले केही नगरी नहुने अवस्था आयो । श्रीमान् बाँए मण्डलसँग सल्लाह गरे । गाउँकै बोर्डिङ स्कूलमा सरसफाइको काम गर्न सुरु गरे । त्यहाँबाट मासिक रू. ५०० पारिश्रमिक आउने भयो । दिनहरू बित्दै जाँदा उनीहरूका तीन छोरी र दुई छोरा भए, आफूहरू र सासुससुरा गरी नौ जनाको परिवारको रेखदेख र खानपिनको जिम्मेवारी बेहोर्न त्यति कमाइले संभव थिएन । परिवार

चलाउन कठिनाइ महसुस भयो । छोराछोरीलाई विद्यालयमा भर्ना गर्ने बेला भयो । छोराछोरीलाई पढाउने क्रममा बौए मण्डलले अस्पतालको जागिर नभ्याउने भए, जागिर छुट्यो । काम खोज्ने क्रममा बर्दिबास गए । भाडामा बस्दै काम खोज्न थाले । त्यही बीचमा बौए मण्डलले मेरीस्टोपमा काम पाए । मासिक रू. १५ हजार तलब आउँथ्यो । त्यति रकमले पनि छोराछोरीको पढाइ खर्च, कोठा भाडा, खाना खर्च धान्न सकेन । अब पवनदेवीले थप आय आर्जनका लागि व्यापार गर्ने सोच बनाइन् । सोचै जाँदा फलफूलको व्यापार गर्ने निधो गरिन् । ठाउँ पनि खोजिन् तर पूँजी छैन । तब दुवैजना पैसाको खोजीमा जुटे । पवनदेवीको लागि परिवारको सदस्यहरूको सद्भाव, श्रीमान्को हौसला र समर्थन त थियो तर ऋणको लागि कसैले पत्याएनन् । भाडामा बस्नेको भर हुँदैन भन्दै सबै पन्छिए ।

त्यहीबेला नेरूडे भन्ने संस्थाले समूह जमानीमा कर्जा दिन्छ भन्ने कुरा पवनदेवीले थाहा पाइन् । त्यो कुरा सुन्नासाथ बर्दिबासमा रहेको नेरूडेको केन्द्र नं. ८४।२।३ मा गई समूह सदस्य बनिन् । बीना धितो समूह जमानीमा ऋण पाइने आशमा पवनदेवी पालो पर्खिरहेकी थिइन् । नभन्दै उनको पालो आयो । त्यहाँबाट रू. २० हजार कर्जा पाइन् । त्यो रकम उनका लागि पुग्दो भयो । एउटा ठेलामा फलफूल राखेर बर्दिबास बजारमा व्यापार सुरु गरिन् । सुरुमा व्यापार त्यति चलेन, किस्ता कसरी तिर्ने भन्ने चिन्ता हुन्थ्यो । विस्तारै व्यापार बढ्दै गयो उनीहरूको मुहार पनि उज्यालो हुँदै गयो । छोराछोरीको लालनपालन र पढाइ खर्च गरेर बचत पनि हुन थाल्यो ।

समयको गतिसँगै उनीहरूको व्यापार फस्टाउँदै गयो । व्यापारबाट भएको आम्दानी र श्रीमान्को कमाइले छोरीहरूको विवाह गरिसके । दुई छोराहरूले व्यापार गर्न मद्दत गरिरहेका छन् । यसैबीच २०७५ सालमा त्यही नजिकै १० धुर घडेरी जोड्न सफल भएका छन् । घडेरी जोडेपछि भएको आम्दानीले छोराहरूलाई वैदेशिक रोजगारीमा पठाएका छन् । एक जना दुबई र अर्को मलेसियामा छन् । अब घरका चारजना कमाउने भएका छन् । भन्छिन्, 'चारैजनाको कमाइ मिलाएर आगामी वर्ष एउटा चिटिक्क परेको घर बनाउने मन छ । त्यसपछि बल्ल मेरो दिल हाँस्नेछ ।' सामान्य पारिवारिक पृष्ठभूमिबाट आएकी पवनदेवी अहिले आर्थिक अवस्था र सामाजिक प्रतिष्ठा कुनै हिसाबले पनि कमजोर छैनन् । आम्दानीको स्रोत राम्रै छ । तर पनि सामान्य पहिरनमा देखिन्छिन्, उनमा उताउलोपन छैन । छोराहरूले धमाधम पैसा पठाउँदैछन् । तर पनि भन्छिन्, 'वैदेशिक कमाइ जति नै भएपनि व्यापार गर्न छोड्ने छैन । किनकि यो नै मेरो प्रगतिको आधार हो । कसरी विर्सिन सक्छु र ?'

उनले भर्खरै मात्र रू. २ लाख कर्जा लिएकी छन् । प्रत्येक महिनाको ६ गते किस्ता तिर्छिन् । पवनदेवीले नेरूडेमा बचत खाता खोली नियमित बचत गर्छिन् । किस्ताको दिन समयमा नै बैठकमा पुग्छिन् । उनी नियमित किस्ता तिर्नेमा पर्छिन् । आगामी दिनमा पनि नेरूडेमा नियमित कारोबार गरिरहने प्रतिबद्धता व्यक्त गर्ने उनको एउटै सपना छ-घर बनाएर डेरा बसाइबाट मुक्ति पाउने ।

पवनदेवी मण्डल, केन्द्र नं. : ८४, शाखा बर्दिबास (महोत्तरी)

संकलक : राजेश कुमार खाँ

देवानगञ्जको नमूना कृषि फर्म

सुनसरीको दक्षिणी सीमावर्ती गाउँपालिका देवानगञ्ज पुग्न विराटनगरको पश्चिम सिमानामा रहेको केशलिया नदी तरेर करिब २० किलोमिटर यात्रा गर्नुपर्छ । देवानगञ्ज कृषि र पशुपालनका लागि प्रख्यात छ । मधेशी समुदायको बाहुल्यता रहेको त्यस पालिकाका अधिकांशले कृषि व्यवसाय गरेको पाइन्छ । त्यसमा तरकारी खेतीहरू, ऊखु, आलु लगायतका सिजन अनुसारका बालिहरू लगाउने चलन छ । नजिकै विराटनगर बजारमा बिक्री गरी मनगो आमदानी गर्ने भएकाले त्यस क्षेत्रका बासिन्दाको जीवनस्तर कृषि कर्मबाटै फेरिएको देखिन्छ । तीमध्ये ४० बिघा जमिनमा व्यावसायिक खेती गरेर कृषि उद्यमीको परिचय बनाएका रञ्जुकुमारी र रामचन्द्र मेहताको परिचय र सान अरूभन्दा भिन्ने छ । ठूलो कारोबार र ठूलै आमदानी भए पनि सामान्य जीवनशैली र लवाइ खवाइमा देखिन्छन् उनीहरू ।



जीवनका धेरै दुःख र कष्टका दिनहरू बेहोरेका रामचन्द्र द्वन्द्वकालमा माओवादी पार्टीमा लागेर युद्धमा भाग लिए । पूर्वमा भूपादेखि पश्चिममा रोल्पा, रूकुम, कैलाली, कञ्चनपुरसम्मका भिडन्तमा बन्दुक बोकेरै सहभागी भए । त्यस क्रममा शरीरको धेरै ठाउँमा गोली लाग्यो । हातमा लागेको गोलीको दाग देखाउदै उनले भने 'यो कैलाली घटनाको चोट हो ।' राज्य र विद्रोही पक्षबीच शान्ति सम्झौता भएपछि उनी सक्रिय राजनीति छोडेर कृषि कान्तिमा लागेका रहेछन् ।

प्रायः देवानगञ्ज चोकको पसलमा भेटिने रामचन्द्र तार्किक र हँसिला स्वभावका छन् । कक्षा ८ सम्म औपचारिक अध्ययन गरेका रामचन्द्र मेहताको उमेर ४० र रञ्जुकुमारीको उमेर ३६ वर्षको छ । उनले विहे पनि शान्ति सम्झौतापछि नै गरेका रहेछन् । देवानगञ्जका रामचन्द्र र हरिनगराकी रञ्जु कुमारीबीच २०६३ सालमा मागी विहे भएको थियो ।

बिहे भएर देवानगञ्जमा रञ्जु आउँदा सासु, भाउजु र देउरानी पर्ने नातेदारहरू सबैजसो नेरूडेको समूहमा आबद्ध थिए । उनले समूहमा बस्दाका फाइदाका बारेमा बुझिन् र उनी आबद्ध भइन् । नेरूडेको समूहमा बसेर रञ्जुकुमारीले धेरै कुरा सिकिन् । कर्जाको सदुपयोग, वित्तीय साक्षरता, बचत, कर्जा र ऋणका बारेमा बुझिन् । रञ्जु कुमारीले हालसम्म छ पटक कर्जाको चक्र पूरा गरिसकिन् । उनले हाल साधारण कर्जा रू. २ लाख लिएकी छन् । उनको बचत खातामा रू. ३२ हजारभन्दा बढी रकम जम्मा भएको छ । उनको समूहको बैठक प्रत्येक १४ दिनमा हुन्छ । उनीहरूको समूहमा १९ जना छन् । नेरूडेमा सिकेको ज्ञानका कारण उनीहरू कृषि उद्यमी बनेको बताउँछन् । 'कृषिमा धेरै दुःख छ, परिश्रम छ, खर्च पनि छ ।' रामचन्द्र विश्वस्त हुँदै भन्छन्, 'लगनशील भएर काम गर्दा राम्रो प्रतिफल पनि आउँछ ।'



रामचन्द्रको कृषि फर्म देवानगञ्ज-७ मा छ । दर्ता गरिएको नाम एमएस कृषि फर्म हो । जमिनको भाडा मात्र वार्षिक रू. २५ लाख दिनुपर्छ । फर्ममा तीनवटा माछापोखरी, ऊखु, आलु, धान, मकै, गहुँ लगाएका छन् । त्यस्तै भुइँकटहर, कुरिलो, ड्रागनफ्रुट पनि छन् । फर्ममा १५ जनाले रोजगारी पाएका छन् । आवश्यकता अनुसार थप मान्छे लगाउने गर्छन् । मौसम अनुसारको तरकारीहरू पनि लगाउने गर्दछन् । जग्गाको बीचमा बालि हेरचाहा गर्ने घर र त्यसको वरिपरि तारजालीले बारिएको छ । उक्त तारजालीभित्र दुईतले काठको घर छ । घरको पछाडिपट्टि जमिनबाट ३ फिट जति अग्लो ठाउँमा बनाइएका तीनवटा बाखाका खोरहरू छन् । तिनमा उन्नत जातका बोयर बाखा र बोकाहरू पालिएका छन् । लोकल कुखुराका भालेपोथी र चल्लाहरू त्यतिकै संख्यामा छन् । दुईवटा ट्याक्टर र सात कट्टा जमिन उनको आफ्नै नाममा छ भने बाँकी जमिन भाडामा लिएका हुन् । इस्टर्न सुगरमिललाई वार्षिक ४ हजार क्विन्टल ऊखु उपलब्ध गराउने किसानमा रामचन्द्र पनि पर्छन् । उनीहरूलाई कृषि कर्मले फलिफाप नै गराएको छ ।

जन्मजात कृषकको छोराछोरी रामचन्द्र र रञ्जुकुमारीको रगतमा नै कृषि कर्म छ । उनीहरूले प्रदेश सरकार र स्थानीय पालिकाबाट विभिन्न शीर्षकमा अनुदान पाएका छन् । रञ्जु मिहिनेती र चलाख पनि छन् । केही वर्ष पहिले उनीहरूको खेतीमा बाढीले क्षति पुऱ्यायो । त्यसबाट निस्कन उनीहरूलाई धेरै समय लाग्यो । त्यसैले अहिले उनीहरूले ऊखु, आलु लगायत बालीको र पालिएका पशुहरूको बीमा गरेका छन् ।

रञ्जुकुमारी मेहता, केन्द्र नं. ५६, देवानगञ्ज उपशाखा (सुनसरी)
लेखन/संकलन : राजु श्रेष्ठ/श्रवणकुमार साह

०००

प्रमिलाको बस्त्रालय: दैनिक छ हजार कमाइ

‘विदेशमा पैसाको बोट हुँदैन जहाँबाट फटाफट टिपेर भोलामा हाल्न सकियोस् । मिहिनेत त गर्नुपर्छ । मिहिनेत गर्ने हो भने स्वदेशमा नै त्योभन्दा बढी कमाउन सकिन्छ भन्ने मलाई लागेको छ ।’ यो आत्मविश्वास सहितको भनाई हो धनुषा लक्ष्मीनिया गाउँपालिका वडा नं. ७ भगवतीपुर निवासी सञ्जयकुमार राउतको । उनले सञ्चालन गरेको चाँदनी बस्त्रालयबाट दैनिक पाँच/छ हजार रूपैयाँ कमाउन थालेपछि यो आत्मविश्वास पलाएको हो ।



सिलाइ मसिनसहितको आफ्नो कपडा पसलमा रमाइरहेका राजत दम्पति ।

उनी थप भन्छन्, ‘विदेशमा अरूको अधनिमा रहेर मजदुरी गर्नुभन्दा त परिवारको साथमा रहेर आफ्नै पसल चलाउनुमा कति आनन्द छ कति ।’ सञ्जयले यो कुरा त्यसै भनेका होइनन् । खाडी मुलुकमा १२ वर्ष काम गरेर केही नलागेपछि स्वदेश फर्किएका हुन् । हाल घरमै श्रीमतीसँग मिलेर कपडा तथा कस्मेटिक पसल चलाइरहेको छन् ।

उनकी श्रीमती सिराहा जिल्ला बेल्लामा जन्मिएकी प्रमिलादेवी राय हुन् । पारिवारिक समस्याले १६ वर्षकी प्रमिलासँग उनको विवाह भएको थियो । विवाहपछि धनुषा जिल्लाको लक्ष्मीनिया गाउँपालिका वडा नं. ७ भगवतीपुरमा बस्न थाले । कक्षा ८ सम्म मात्र पढेकी भए पनि प्रमिला सानो उमेरदेखि नै मिहिनेती, कर्मठ र आफ्नो क्षमतामा विश्वास राख्ने स्वभावकी थिइन् । उनले सामान्य सिलाइकटाइको तालिम विवाहभन्दा अगाडि नै लिएकी थिइन् । विवाह गरेर आउँदा आर्थिक समस्याको कारण एउटै कोठामा साँघुरिएर बस्नु पर्ने बाध्यता थियो । एउटै कोठामा एक छोरी र एक छोरालाई हुर्काएर जीवन गुजारा गर्नु परेको थियो । यसरी जीवन विताउन कठिन हुने सम्भेर प्रमिलाको मन विरक्तियो । आखिर प्रमिलाले छोराछोरीको भविष्य र आफ्नो सुखका लागि केही न केही व्यवसाय गर्नु पर्ने अठोट गरिन् ।

प्रमिलाले माइतबाट उपहारस्वरूप ल्याएको सिलाइ मेसिन घरमै थियो । नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था शाखा कार्यालय तारापट्टीबाट रू. ४० हजार कर्जा लिएर सिलाइ व्यवसाय थालिन् । उनले कपडा सिलाउने

सेवामा होइन सिलाइकटाइ सिक्न चाहने महिलाहरूलाई तालिम पनि दिन थालिन् । प्रमिलाले त्यसबेला थालेको सानो व्यवसाय समयको क्रमसँगै ठूलो भएको छ । अहिले घरको सटरमा कपडा, कस्मेटिक पसल अनि तीनवटा मेसिन राखेर सिलाइको काम गर्दै छन् । गाउँका महिलालाई सिलाइसम्बन्धी तालिम पनि दिइरहेकी छन् । मधेशी समुदायका बुहारीले घरबाहिर निस्कन र काम गर्न नमिल्ने मान्यतालाई चिदै प्रमिलाले आजभन्दा सातवर्ष आगाडि नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाबाट कर्जा लिई व्यवसाय गरेर सिङ्गो मधेशी समुदायमा नै उदाहरण बनेर प्रस्तुत भएकी छन् ।



आर्थिक अवस्था कमजोर भएकै कारण १२ वर्ष खाडी मुलुकमा बिताएर फर्किएका श्रीमान् सञ्जयकुमार राउत पसलको नियमित आम्दानी बढिरहेको देखेर विदेशबाट फर्किएर यहीं पसलमा काम गर्छन् । श्रीमतीलाई कपडा तथा कस्मेटिक सामान बिक्री तथा बजारबाट सामान खरिद गरेर ल्याउने काममा सघाउँछन् । व्यापार र अपार हो भनेर मानिसहरूले त्यसै भनेका होइनन् । उनीहरूले यसै सानो पसलबाट परिवारिक खर्च धानेर छोरीको विवाह समेत गरेको छन् । सिलाइकटाइबाट व्यवसाय सुरू गरेकी प्रमिलाले हाल आएर नयाँ कपडा र कस्मेटिक सामग्री पनि बिक्री गर्छिन् । जसबाट उनको आम्दानी त बढेकै छ साथ साथै गाउँका महिलाहरूले जनकपुर जानु पर्ने बाध्यता पनि टरेको छ । राउत दम्पतीले नेरूडे वित्तीय संस्थाबाट कर्जा लिएर हालै न्यू

चाँदनी बस्त्रालय सञ्चालनमा ल्याएका छन् । बस्त्रालय खोलेपछि उनीहरूको आम्दानी भरपर्दो बनेको छ । चालीस हजार रूपैयाँ कर्जा लिई व्यवसाय सुरू गरेका उनीहरूको अहिले पसलबाट दैनिक पाँचदेखि छ हजार रूपैयाँ कमाइ हुन्छ । यही कमाइबाट घर निर्माण गरी नियमित किस्तासमेत भुक्तानी र मासिक बचतसमेत गरिरहेको बताउँछन् । गाउँघरमा भन्दा कम ब्याजदरमा कर्जा पाइने र कर्जाको बीमासमेत गर्न पाइने भएको हुनाले नेरूडेबाट कर्जा लिँदा भावी दुर्घटनाको क्षतिलाई न्यूनीकरण गर्नमा सहयोग पुगेको उनीहरूको अनुभव छ ।

प्रमिला भन्छिन्, 'महिला दिदीबहिनीहरूले घरमा त्यतिकै बरोजगार भएर निराश जीवन बाँच्नु भन्दा केही न केही उद्यम गरे एक दिन सफल हुन सकिन्छ ।' उनले बैंक तथा वित्तीय संस्थाबाट कर्जा लिन डराइरहेका महिलालाई भन्छिन्, 'कर्जा लिएर अनावश्यक भोज भतेर र दाइजोमा खर्च गर्नु हुँदैन । त्यस्तो कार्यले समाजमा विकृति र आर्थिक क्षति बढ्छ । कतिजनाको घरबार उठिबास भएको देखिएको छ ।' कर्जा लिएपछि त्यसको सदुपयोग गर्नु पर्ने सुझाव दिँदै भविष्यमा अरू महिलाहरूलाई समेत जस्तै उद्यमी गरेर आफ्नो खुझामा उभिन सक्ने बनाउन सहयोग र प्रेरणा दिने प्रमिलाको चाहना छ ।

प्रमिलादेवी राउत, शाखा तारापट्टी (धनुषा)
संकलक: समित कुमार गच्छदार

बीउ पूँजीबाटै उद्यमी

भापाको विर्तामोडमा रहेको यातायात कार्यालयबाट दक्षिणतिर दुई कि.मि. गएपछि अनारमनिको सिर्जना टोल पुगिन्छ । सिर्जना टोलको पिचबाटोको पश्चिमतिर टिनको लामो घर छ । घरमा उत्तरपट्टि चौहान ईलेक्ट्रोनिक्स एण्ड रिपेयरिंग लेखिएको र दक्षिणपट्टि चौहान खाजा घर लेखिएको साइनबोर्ड छ । भित्र छिरेर हेर्दा एकातिर दराजमा बिजुलीको समानको र अर्कोतिर टेबल कुर्सी राखी चिया नास्ता, मासु आईटम राखिएको मदिराको पसल छ । बिहान दिउँसो बिजुली पसलमा भिड हुन्छ, साँझ खाजा नास्तामा । त्यही पसलमा दुर्योधनले बिजुलीको र निराले होटल सम्हालिन्छन् ।



एउटा घर दुइटा पसल चौहान दम्पतिका ।

सानैदेखि बिजुली मिस्त्रीको काम गर्ने दुर्योधन चौहान र निरा राजवंशीको कामकै सिलसिलामा माया प्रेम बस्यो । उनीहरूले २०६० सालमा विहे गरे । अन्तरजातीय विहे भएको कारण पहिले परिवारले स्वीकारेन । विहेपछि बाध्यताले उनीहरू काठमाण्डौं हानिए । केही वर्ष काठमाण्डौंमा काम गरेर बसे । काठमाण्डौंको ठाउँमा भने जस्तो कमाइ नभएपछि दुईजनाको ज्यान पाल्न नै धौधौ थियो । कति दिन भोकै रात काटे । त्यो कुरा थाहा पाएकी दुर्योधनकी आमाले गाउँमै आओ, सँगै बस्नुपर्छ । गाउँमै केही गर्नसकिन्छ, भनेपछि उनीहरू फर्किए । दुर्योधनले बिजुली वायरिङको काम फेरि गर्न थाले । निराले होटल खोल्ने विचार गरिन् । तर उनीहरूसँग पूँजी थिएन । निराले गाउँमा मैया दर्जीको घरमा नेरूडेको किस्ता हुन्छ भन्ने सुनेकी थिइन् । किस्ता २०६५ सालदेखि नै चलेको रहेछ । धेरैले कर्जा लिएर व्यवसाय गरेको थाहा पनि पाइन् । नेरूडेको सर मिसहरू त्यही बाटो भएर मिटिडमा आउने जाने गरेको देखेकी थिइन् । एकदिन नेरूडेको सरलाई भेटेर किस्तामा बस्न के गर्नुपर्छ भनेर सोधिन् । सरले पनि समूहको सदस्य बन्ने विधि सुभाए । त्यसपछि सबै प्रक्रिया पूरा गरेर निरा राजवंशीले पनि २०६९ पौषमा समूहको सदस्यता लिइन् । सुरुमा उनले साधारण कर्जा रू. १० हजार लिएर सानो नास्ता पसलसँगै खोलिन् । पसल बाटो भएकोले राम्रो

चल्यो । उनले विस्तारै कर्जा लिदै किस्ता तिर्दै गरिन् । उनले विस्तारै सानो पसललाई होटल बनाइन् । श्रीमान् श्रीमतीको सल्लाहबाट उनीहरूले पुनः किस्ता लिएर बिजुलीको पसल पनि त्यहीं खोले । उनीहरूले ०६९ सालदेखि अहिलेसम्म विभिन्न कर्जाहरू १७ पटक लिइसकेका छन् । निराको नियमित बचतले गर्दा अहिले ७२ हजार भन्दाबढी रकम बचत भएको । नेरूडेबाट लिएको कर्जाको सहायताले उनीहरूले उद्यम गर्दै जाँदा उनको परिवार आज आत्मनिर्भर भएको छ ।

निराले गाउँकै स्कुलमा ३ कक्षा र दुर्योधनले ६ कक्षा पढेका रहेछन् । आफूहरूले पारिवारिक कारणले पढ्न नपाए पनि नानी बाबुले राम्रो पढ्नु भन्ने उनीलाई लाग्यो । दुवै नानीहरू नजिकैको विद्यालयमा कक्षा ८ मा पढ्छन् । उनीहरूको सासु, छोराछोरी, दुर्योधन र निरा गरी पाँचजनाको परिवार छ । उनीहरू बसेको जग्गा एक कट्टा हो, तर बाटोले गर्दा अहिले १२ धूर मात्रै बचेको छ । तर पिच बाटो भएपछि उनीहरूलाई व्यापार व्यवसाय गर्न पायक परेको छ । जग्गा सासुको नामका छ ।

दुवै जना छोराछोरीहरू नियमित विद्यालय जान्छन् । बिहान बेलुका छोराहरूले पनि पसलमा सहयोग गर्छन् । अहिले त घरमा सबैको छुट्टाछुट्टै व्यापार छ । सासुआमा पनि खाली बस्दिनन् । जिरा, मसला, बेसार आदि ल्याएर बजारमा बेच्ने गर्छिन् । जिरा, धनिया, हर्दीको कच्चा सामान ल्याउने र त्यसलाई मिलमा पिसाएर मसला बनाएर बेच्ने गर्छिन् । उनीहरूको कम्तीमा महिनाको ४०-४५ हजार रूपैयाँ आम्दानी हुने गरेको छ । नेरूडेसँगको कारोबार उनीहरूलाई राम्ररी फापेको छ । नेरूडेको पूँजीले गर्दा उनीहरूलाई उद्यमी, व्यवसायी बनाएको छ । जीवन निर्वाह गर्न सहज भएको छ ।

निरा राजवंशी, केन्द्र नं. ५३, बिर्तामोड उपशाखा (भापा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/नवीन पौडेल

रीता र मोहनको भविष्य तरकारीमा

विश्रामपुर गाउँपालिका वडा नं. १ बस्ने रीता मुखियालाई सानैदेखि पढ्न लेख्न औधि रहर थियो तर परिस्थितिले त्यो सपना पूरा हुन दिएन । तर पछि गाउँमा प्रौढ शिक्षासम्बन्धी तालिम आयो । त्यही योजनामार्फत रीताले पढ्न लेख्न सिकिन् । उनको बाल्यकालको रहर बल्ल पूरा भयो । रीताको बाल्यकाल पर्सा जिल्ला धोवनी गा.पा.वडा नं.४ लगँडी भन्ने गाउँमा धेरै कठिन तथा आर्थिक संकटका बीच बित्यो । विपन्न परिवारमा जन्मिएकी भए पनि रीता सानैदेखि मिहिनेती लगनशील थिइन् । घरप्रति जिम्मेवार भएकोले सबैले उनी धेरै गुणी छुन् भनेर प्रशंसा गर्थे । पारिवारिक अवस्थालाई मध्यनजर गरी रीताको २४ वर्षअघि विश्रामपुर-१ बस्ने मोहन मुखिया बिनसँग विवाह भयो । बिहे हुँदा रीता १८ वर्षकी थिइन् ।

विवाहपश्चात उनी नयाँ ठाउँ, नयाँ गाउँ, नयाँ मान्छेका बीचमा पुगिन् । भाषाको समस्या सुरु सुरुमा धेरै भयो । दुई दाजुभाइ र तीन दिदिबहिनी भएको ठूलो परिवार, आर्थिक रूपले पनि गरिब भएकोले विहान बेलुकाको छाक टार्नको लागि धेरै गाह्रो भइरहेको थियो । मोहनसँग कुनै रोजगारी थिएन न त कुनै सीप नै थियो । दैनिक अर्काको खेतमा ज्याला मजदुरी गरी गुजारा चलाउँथे । पहिलेको घर खर वा परालको छानो भएको । बर्खाको बेलामा पानी तप तप चुहिने । पानी परेको बेलामा घरको कुनै कुनामा प्लास्टिक ओढेर रात बिताउनु परेको भलभली याद आउँछ । अभि विजुली बतिको सुविधा नभएकोले राति सर्प जस्ता विषालु जीवजन्तुको डर हुने गर्थ्यो । समय वित्दै जाँदा दुईवटै भाइको विवाह भएपछि छुट्टिने समय आयो । आमाबुबा कान्छो भाइसँग बस्ने भए । तीन छोराछोरीसहित पाँचजना उनीहरू एक परिवार भए । अब दुई कट्टा जमिनको खेतीको आय र त्यसमाथि बस्नको लागि घर पनि थिएन । बालबच्चा कसरी पढाउने, कसरी घर परिवार चलाउने भन्ने चिन्ता प्रष्ट थियो ।

एक दिन मोहन र रीता खेतमा काम गरिरहेका थिए । एक जना काकाले आफ्नो खेतमा अर्ग्यानिक तरकारी खेती गरिरहेको उनीहरूले देखे । काकासँग तरकारी खेतीको बारेका छलफल गरे । अर्ग्यानिक तरकारी खेतीको फाइदा र महत्वको बारेमा बुझिसकेपछि उनीहरूले सल्लाह गरे । तर उनीहरूसँग त्यसका लागि आवश्यक जमिन थियो न त पैसा । तर त्यसमा के काम कसरी गर्ने भन्ने विषयमा अलमल परेका थिए । जीवनभरि खेतीपाती गरेकाले पारिवारिक समझदारीमा जग्गा ठेक्कामा लिएर तरकारी खेती गर्ने योजना बन्द्यो । तर पर्याप्त स्रोतसाधनको कमीले सो काम सुरु गरिहाल्न सकिरहेका थिएनन् ।

त्यसैवेला गाउँमा नेरूडेबाट समूह जमानीमा कर्जा पाउने चर्चा सुनियो । रीताले विश्रामपुर गाउँपालिका वडा नं. १ मा रहेको केन्द्र नं.३९ मा गई २०७८ वैशाखमा समूहको सदस्यता लिइन् । उनले जग्गा धितो राखी ५ लाख ५० हजार रूपैयाँ धितो कर्जा लिई आफ्नो र ठेक्कामा गरी सात कट्ठा जग्गामा तरकारी खेती सुरू गरिन् । रीता भन्छिन् 'लगानीको अभावमा हाम्रो सपना अधुरो नै रहन्छ कि जस्तो लागेको थियो तर नेरूडेको कर्जा पाएर सपना सार्थक भएको छ ।'

'नेरूडेबाट एकमुष्ट कर्जा रकम पाउने र किस्ता किस्तामा तिर्दै जान पाइने तथा ब्याजदर पनि गाउँघरको भन्दा धेरै नै सस्तो भएको कारण एकदम राम्रो लागेको थियो ।' रीताले थप भनिन्, 'हामीसँग विगत दश पन्ध्र वर्षको खेतीको अनुभव त थियो तर पूँजी थिएन । नेरूडेले धितो कर्जा दिएर अर्गानिक तरकारी खेती गर्न मलाई प्रोत्साहन गरेको छ ।'

नेरूडेको कर्जा, आफ्नो मिहिनेत र लगनले हाल सात कट्ठा जग्गामा मौसमी तरकारी गर्छन् । मौसम अनुसार बोडी, भन्टा, घिरौँला, भिन्डी आदि उत्पादन गरिरहेका छन् । त्यसबाट बालबच्चाको पढाइदेखि घर परिवार खर्च निर्वाह गरिरहेका छन् । हरेक महिनाको २२ गते किस्ता बुझाउने काममा नियमित हाजिर भएर रीताले भविष्यमा आउने सुख दुःखलाई ध्यान दिँदै नियमित बचत गरिरहेकी छन् ।

रीता र मोहन अर्गानिक खेतीमा मज्जाले रमाएका छन् । रमाएका मात्र होइन कमाएका पनि छन् । उनीहरूले तरकारी खेतीबाटै वार्षिक रू.२ लाखसम्म आमदानी गरिरहेका छन् । सोही आमदानीबाट बचाएर एक कट्ठा खेत किनिसकेको बताउँछन् । भविष्यमा यही व्यवसायलाई बढाउँदै लैजाने लक्ष्य उनीहरूको रहेको छ ।

रीतादेवी, केन्द्र नं. : ३९, शाखा पुरैनिया (बारा)
लेखक/संकलन : मुन्ना चौधरी

०००

फर्निचर व्यवसायसँगै सुधिएको मनमायाको जीवन

बुवाको कपडा पसल भएकोले मनमाया सुनारलाई सानैदेखि व्यावसायिक ज्ञान थियो । तर त्यो ज्ञान सदुपयोग गर्ने अवस विवाहपछि मात्र प्राप्त भयो । वि.सं. २०४० मा भापा जिल्लाको मेचीनगर वडा नं. १० काँकडभिट्टामा जन्मिएकी मनमाया सुनार मुखियाको विवाह २०६३ सालमा मोरङ जिल्लाको बेलवारी नगरपालिका वडा नं. १ निवासी डम्बरबहादुर मगरसँग भयो ।



कर्जा सदुपयोग गरी फर्निचर व्यवसायी बनेकी मनमाया सुनार ।

मनमायाका बुबा चन्द्रबहादुर मुखिया र आमा गंगामाया को सुनारको चौथो सन्तानको रूपमा जन्मिएकी मनमायाले विवाहपछि श्रीमानसँग मिलेर घरैमा सानो लगानीमा फर्निचर पसल सञ्चालन गरिन् । श्रीमान् श्रीमती मिलेर फर्निचर व्यवसायलाई विस्तार गर्ने योजना बनाउन थाले । त्यतिञ्जेलसम्म उनीहरूका दुई छोरा र एक छोरी भइसकेका थिए, पाँचजनाको परिवार बनेको थियो । परिवारको खर्च र पढ्दै गरेका छोराछोरीको पढाइ खर्च पुऱ्याउन हम्मेहम्मे हुन थालेको थियो । बढ्दो खर्च व्यवस्थापनका लागि आम्दानी बढाउनु पर्ने र आम्दानी बढाउन व्यापार विस्तार गर्नुपर्ने अवस्था थियो । उनीहरूले बनाएको योजनालाई कार्यान्वयन गर्ने उद्देश्यले मनमाया नेरूडे संस्थामा आबद्ध हुन पुगिन् । नियम अनुसार कर्जा र बचतको कारोबारमा सहभागी भइन् ।

पहिलो कर्जा रू.३० हजार लिइन् । त्यो घरमै सञ्चालन गर्दै आएको फर्निचर व्यवसायमा लगानी भयो । त्यसले राम्रो प्रतिफल दिन थाल्यो । लगानी बढाउँदा प्रतिफल पनि बढ्ने शिक्षा पाए । त्यसपछि नेरूडेसँगको कारोबारलाई निरन्तरता दिँदै गए । त्यसपछि उनीहरूको मन बढ्यो । थप कर्जा लिएर बेलवारी बजारमा सटर भाडामा लिएर व्यवसाय विस्तार गरे । घरमा फिनिशिंग गर्ने एवम् रेडिमेड

आइटम राख्ने र बजारको पसलमा अर्डर अनुसारको फर्निचर तयार गरी बिक्री थाले । कारोबार बढ्दै गएपछि काम भ्याउन गाह्रो हुन थाल्यो । मनमायाले घरको पसलमा काम गर्न एक जना कामदार राखिन् भने बाँकी काम आफैँले हेर्दै आएका छन् । बजारको पसल श्रीमान्ले हेर्दै आएका छन् । बजारका पसलमा तीनजना मिस्त्रीलाई काम दिएका छन् ।

व्यवसाय गरेर भएको आम्दानीबाट उनीहरूले सुनसरीको ईटहरीमा १६ धूर घडेरी जोडेका छन् । छोराछोरीलाई निजी विद्यालयमा पढाउन सकेकोमा खुशी व्यक्त गर्दै मनमायाले नेरूडेबाट लिएको कर्जा आफ्नो जीवनमा आएको सफलताको आधार हो भनिन् । उनले मनैदेखि नेरूडेलालाई धन्यवाद दिएकी छन् । उनले आफ्नो लामो व्यावसायिक जीवनबाट सिकेको कुरा यति हो कि गाउँमै केही गर्न ईच्छा भएको व्यक्तिलाई लघुवित्त जस्ता संस्थाले बीनाधितो कर्जा दिएर उच्चमी बन्न प्रेरित गरिरहेको छ । उनी सबैलाई सफा नियत लिएर कर्जा लिने र त्यसको सदुपयोग गर्ने हो भने त्यसले मानिसको जीवन काफि सुधार्न सक्ने बताउँछिन् ।

मनमाया सुनार मुखिया, केन्द्र नं. २५, शाखा कार्यालय विराटचोक (मोरङ)
संकलक : सुमन थापा/हेमसागर पोखरेल

०००

कोशीको बाढीविरूद्धको संघर्षको कथा !

सुनसरी जिल्लाको गढी गाउँपालिका-४ छिटाहाकी अनितादेवी महतोको परिवार अहिले खुसी र सन्तुष्टिका साथै जीवन विताइरहेको छ । आफ्नो ३२ कट्टासहित साढे ७ बिघा जग्गामा अन्न बाली, तरकारी खेती र पशुपालन गरिरहेको छ । तर, यो परिवारले अहिलेको अवस्थामा आउन गरेको संघर्ष रोचक छ ।

भारत अररियाको नरपतगञ्जमा २०३३ साल वैशाख २० गते जन्मिएकी अनितादेवी महतोको बाल्यकाल सहज थियो । चारजना दाजुभाइकी एक मात्र चेली भएकीले अनिताले घरको काम त्यति गर्नु परेन । आर्थिक रूपमा विपन्न परिवार भएपनि एकमात्र छोरी उनलाई सबैले माया गर्थे । अनिताको जीवनमा विवाहपछि नयाँ मोड आयो । सुनसरी जिल्लाको श्रीपुरजब्दी-१ श्रीपुर टोलका दिनेशप्रसाद महतोसँग उनको विवाह भयो । नयाँ देश, नयाँ ठाउँ र नयाँ परिवार । उनलाई भिज्न् निककै गाह्रो भयो । दिनेश कृषि कार्यमा व्यस्त रहने भएकोले घरको पूरै जिम्मेवारी अनिताको थियो । विवाहको एक वर्षपछि उनीहरूको छोरो भयो । त्यसपछि उनले बच्चाको लालन पालन र घरको काम पनि भ्याउनुपर्ने भयो । समय क्रमसँगै अरू तीनवटी छोरी थपिए । चारवटा बालबच्चा हुर्काउँदै घर खेतको काम भ्याउन सजिलो थिएन ।

२०६५ भाद्र २ गते मध्यराति अन्य दिन जस्तै सुत्ने तरखरमा थिइन् अनिता । तर उनलाई निद्रा लागेन । छटपट्टि भयो । कोल्टे फर्किएर निदाउन खोजेकी मात्र थिइन् अचानक गाउँमा कोलाहल मच्चियो । अचानक घरभित्र पानी पस्यो । केही सोच्नै सकिनन् । काखको छोरीसहित चार बच्चा लिएर बाहिर दौडिइन् । कोशीको बाँध फुटेर पानी गाउँमा पसेको रहेछ । गाउँलेहरू घर छोडेर भाग्दै थिए । उनी पनि त्यही भिडमा हराइन् । रातिको अँध्यारोमा कोलाहलको बीचमा ज्यान जोगाउनु नै ठूलो कुरा थियो । दिनेश कहाँ पुगे कहाँ? भोलिपल्ट दिउँसो मात्रै सबै परिवार भेला भए । एकले अर्कालाई हेर्छन् ज्यान हाजिर छ तर शरीरमा लगाएको लुगाबाहेक सबैकुरा कोशीले बगायो । उनीहरूको घर, १५ कट्टा खेतबारी र लाखौंको सम्पत्ति बाढीले बगायो । तैपनि आफ्नो परिवारलाई सकुशल फेला पार्दा उनीहरू एकछिन मुस्कुराए । हर्षले ठूलो छाती पारेर एक अर्कालाई अंकमाल गरे । सप्तकोशी नदीले बराजको पुलदेखि १२ किलोमिटर उत्तरमा पूर्वी तटबन्ध भत्काएर नेपालको पश्चिम कुशाहा, हरिपुर, श्रीपुर, लौकही र भोक्राहा पाँच गाविसहरू र भारतको ४१ जिल्ला जलमग्न बनाएको थियो त्यसबेला नेपालका १० हजार ५३० घर परिवारका करिब ६० हजार र भारतका १० लाख जनता त्यस बाढीका कारण विस्थापित भएका थिए ।

तिनैमध्येका एक परिवार थियो अनिता र दिनेशकुमारको परिवार । जो भोको पेट र भिजेको शरीर लिएर जीवन विताउने उपायको खोजीमा थियो ।

उनीहरूको जीवन एककासी शून्यमा झरेको थियो । साथमा केही थिएन तर मनमा हिम्मत थियो । सुनसरीको छिटाहामा ३१ कट्टा सगोलको जमिन थियो, उनीहरू त्यतै लागे । उनीहरूको भागमा साडे ९ कट्टा पत्थो । त्यहाँ पहिले बासको र अनि गाँसको व्यवस्था गर्नु थियो । संघर्षको नयाँ अध्याय सुरु गर्नु थियो । सुरुमा जनबनी गरेर दैनिक गुजार चलाउन थाले । आर्थिक अवस्था जतिसुकै कमजोर भए पनि उनी आत्तिएनन् र छोराछोरीलाई सकेसम्म कुनै कुराको कमी महसुस हुन नदिने अठोट गरेर प्रयास जारी राखे । आफू भोकै बसेर भए पनि छोराछोरीको पेट भर्न मिहिनेत गरे । तर जति गर्दा पनि उनीहरूको आम्दानीले छोराछोरीको भविष्य सुनिश्चित देखेनन् । मनमा के गरौं र कसो गरौं भइरह्यो ।

एकदिनको कुरा हो, छिमेकीको घरमा चामल पैचो माग्न जाँदा छिमेकी महिलाहरू मन्दिरमा भेला भएर आर्थिक लेनदेन गरिरहेको अनिताले देखिन् । के रहेछ भनी बुझ्दा उनीहरू नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको समूहमा आवद्ध भएको कुरा थाहा लाग्यो । हरेक १४ दिनमा त्यहाँ बैंकका कर्मचारी पनि आउँछन् भन्ने कुरा थाहा पाइन् । उनलाई देउता नै भेटेको जस्तो भयो । अनितादेवीले यो कुरा दिनेशलाई सुनाइन् । उनीहरूको हर्षको सीमा नै रहेन । अनिता अन्ततः २०६७ साल मंसिर २१ गते विधिवत नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थामा आवद्ध भइन् । त्यसको एक महिनापछि पशु कर्जा शीर्षकमा रू.२५ हजार रकम पाइन् । त्यसबाट उनीहरूले एउटा दुहुनो गाई किने । अर्को रू. ३० हजार कर्जा लिई अर्को गाई खरिद गरे । मौसमी कर्जा लिई आलु खेती गरे । फेरि अर्को वर्ष बाखापालनको लागि रू.१० हजार कर्जा लिए । नियमित रूपमा दूध बेचेको पैसाले किस्ता तिर्दै, थप कर्जा लिई लगानी बढाउँदै गए । महतो दम्पतीले गाईपालन, बाखापालन, धान खेती, गहुँ खेती, मकै खेती र विभिन्न नगदेवाली एवम् तरकारी खेती गर्दै आम्दानी बढाए । त्यही रकमबाट त्यही ठाउँमा १४ कट्टा ५ धुर जग्गा खरिद गरे । उनीहरूले ८ वर्ष गरेको बचतको एकमुष्ट रकम लिएर थप ७ कट्टा जग्गा खरिद गरे ।

कोशीको बाढीले घर डुबाएर पुनर्जीवन पाएका अनिता र उनकी श्रीमान् यतिबेला कृषि व्यवसायमा चुलुम्म डुबेका छन् । हाल उनीहरूले चारवटा गाई, तीन बाच्छी र चारवटा बाच्छा पालन गरिरहेका छन् । सानाठूला गरेर १५ वटा खसीबाखा तथा पाठापाठी पालन गरेका छन् । आफ्नो ३२ कट्टा र ६ विघा जग्गा लजमा लिएर खाद्यान्न र तरकारी बाली लगाएका छन् । उत्पादित तरकारी चिमडी-छिटाहा क्षेत्रमा लाग्ने साप्ताहिक बजारहरूमा बिक्री गर्दछन् ।

गत वर्ष महतो दम्पतिले जेठी छोरीको विवाह गरे । जेठो छोरो औरावनीमा कक्षा १२ मा पढ्दैछन् भने दुई छोरीहरू छिट्टाहामा कक्षा ११ र १० मा अध्ययनरत छन् । अनितादेवी र दिनेशप्रसाद महतो पक्की घर बनाउने तयारीमा छन् । हाल रहेको कृषि व्यवसायलाई भविष्यमा बृहत कृषि फार्मको रूपमा विकास गर्ने उनीहरूको योजना छ ।

अनितादेवी महतो, केन्द्र नं. : २२, शाखा चिमडी (सुनसरी)
संकलक : गणेश अधिकारी

रेनुदेवीको घरमा गृल उद्योग

विराटनगर अमरटोलकी ४१ वर्षिया रेनुदेवी भगतको घरमा गृल उद्योग छ। शान्ति गृल उद्योग त्यसको नाम हो। एक दशक अघि विराटनगर-१० शान्ति चौकमा उनीले गृलको पसल सुरू गर्दा विराटनगरमा एकादुई मात्रै गृलका पसलहरू थिए। अहिले उनीहरूले बनाएको गृलका भ्याल र ढोकाहरू विराटनगर, सुनसरी र मोरङका गाउँगाउँसम्म पुगेका छन्। रेनुको माइती जतुवा हो। उनका बाआमाले केटा मनासिप छ, परिश्रम गरेर पाल्न सक्छ, भन्ने ठानेर २०५४ सालमा परम्परागत रूपमा बिहे गरिदिए। आमा गायत्री र बुबा नागेश्वर भगतकी जेठी छोरी रेनुदेवी सानैदेखि निडर, हक्की र परिश्रमी हुन्। दुई दाजुभाइ रहेकी रेनुले कक्षा ८ सम्मको शिक्षा हासिल गरेकी छन्।



रेनुका श्रीमान् सञ्जीवकुमार भगतले गृलको काम गरेको ३० वर्ष भयो। सञ्जीवले पनि कक्षा ८ कक्षासम्म पढेका छन्। सञ्जीवको पहिलेको घर सुनसरीको कप्तानगञ्ज हो। अहिले पनि उनीहरूका आफन्त, जग्गा जमिनहरू उतै छन्। उनी वि.सं. २०३८ देखि विराटनगरमा बसोबास गर्दै आएका छन्। त्यो बेला शान्तिचोकमा अहिले जस्तो घरहरू थिएनन्। भूमि प्रशासन चोकतिर बाँसको ठूलो बिट थियो। त्यो वाटो भएर एकलै हिंड्न डुल्न डर हुन्थ्यो। कामको सिलसिलामा उनका श्रीमान् सञ्जीवकुमार नेपालका धेरै जिल्ला पुगेका छन्। बिहे हुदाँ उनीहरू डेरामा बस्थे। उनका श्रीमान्सँग भएको सम्पत्ति भनेको त्यही गृलसम्बन्धी सीप मात्रै थियो। उनी पहिले पाथिभरा गृलमा कामदारको रूपमा काम गर्थे। त्यसबाहेक उनले कहीं पनि औपचारिक तालिम लिएका छैनन्। आफैँ सिकेर नै जान्ने भएका हुन्। निरन्तरको मिहिनेतबाट नै सीप आउने उनको विश्वास छ। दुवैको कामप्रतिको इमानदारिताले गर्दा उनीहरूको व्यावसायिक तथा सामाजिक प्रतिष्ठा र जीवन स्तर सुधिएको छ। गरिबी के हो? भन्ने नजिकबाट अनुभव गरेका उनीहरूले दुःख बुझेका छन्। छिट्टै कमाउने र सम्पन्न बन्ने सोचले सञ्जीवकुमार वैदेशिक रोजगारीको सिलसिलामा कतारमा तीन वर्ष बसे। उनले त्यहाँ पनि भने जस्तो काम र सोचे जस्तो

कमाइ गर्न सकेनन् । उनी विदेशमा काठको काम गर्थे । परिवारबाट टाढा बसेर दिन रात खट्दा पनि कमाइ नभएपछि उनी तीन वर्षपछि नेपालमै फर्किए । आफ्नो व्यवसाय भयो भन्ने त्यत्ति काम र मिहिनेत गर्दा मज्जाले कमाउन सकिन्छ भन्ने सोचका साथ नेपाल फर्किए । बाहिरबाट आउँदा अलि अलि ल्याएको पैसाले घर बनाउँदा र विदेश जाँदा लागेको ऋण तिरे । परिवारका लागि केही लुगाफाटामा खर्च गरे । केही महिना अरूकोमा काम गरेपछि उनी फेरि बेरोजगार भए । नयाँ परिस्थितिवारे उनीहरूबीच घरसल्लाह भयो । उनीहरूले घरैमा गृहको व्यवसाय पुनः सुरु गर्ने भए । सल्लाह त गरे तर पूँजी कहाँबाट जुटाउने भन्ने चिन्ता थपियो, किनकि उनीहरूसँग पैसा थिएन । बीना पूँजी व्यवसाय स्थापना गर्न सकिँदैनथ्यो । छरछिमेक, ईष्ट, मित्र, विभिन्न बैंकहरू सबैतिर ऋण खोज्दै भौतारिए । कतै केही उपाय चलेन ।



यसैबीचमा रेनुदेवीले लघुवित्तबाट बीना धितो कर्जा पाउने कुरा थाहा पाइन् । वि.सं. २०६९ वैशाखमा उनकै नेतृत्वमा अमरटोल नेरूडे महिला केन्द्र नं. ८२ को स्थापना भयो । उनी त्यस समूहको प्रमुख भइन् । पहिलो पटक रेनुदेवीले वि.सं. २०६९ जेष्ठमा १५ हजार रूपैयाँ कर्जा लिइन् । समूह छलफलपछि सबैको सहमतिमा उनले सजिलै कर्जा प्राप्त गरिन् । पन्ध्र हजार रूपैयाँले नयाँ बिजुलीको मिटर जोडिन् । केही कच्चा फलाम र अन्य सामानहरू जोडिन् । त्यसपछि उनीहरूले घरैमा पुरानै शान्ति गृह उद्योगलाई पुनः सञ्चालनमा ल्याए । अहिले गृह उद्योग राम्रो चलेको छ । हरेक महिना करिब ५० हजार रूपैयाँसम्म बचत हुन्छ । वार्षिक २० लाख रूपैयाँसम्मको कारोबार भयो । उनीहरूको परिवारमा दुई छोरा, एक छोरी छन् । छोरीको विहे भएर ज्वाइँको घर गइसकेकी छन् । जेठो छोरा वैदेशिक रोजगारीमा जाने तयारीमा गाडी चलाउन सिक्दैछन् । कान्छो छोरा कक्षा १२मा पढ्दै छ । उनीहरूको त्यहाँ घरभएको स्थानमा नौ धुर जमिन छ । छोरालाई यही व्यवसायमा गर्न भनिए पनि उसले बाहिर जाने मन गरेको रेनुको भनाइ छ ।

अहिले उनीहरूले त्यहाँ तीनतले घर बनाएका छन् । माथिल्लो तला थपेको धेरै भएको छैन । अहिले उनीहरूले उद्योगको काम सञ्चालन गर्न पाँच जनालाई रोजगारी दिएका छन् । काममा सञ्जीवकुमार र रेनुदेवी आफैँ खट्छन् । नेरूडेको ऋण लिएको कारणबाट नै घरमा गृह उद्योग पुनर्स्थापित गर्न सफल भएकोमा उनीहरू अत्यन्त खुशी छन् । रेनुदेवीले नेरूडेसँग हालसम्म आठ पटकभन्दा बढी विभिन्न कर्जा लिँदै बुझाउँदै गरिसकेकी छन् । उनको नाममा हाल २ लाख ५० हजार रूपैयाँ कर्जा रहेको छ । उनको बचतमा पनि ५३ हजार भन्दा बढी रकम सुरक्षित छ । नेरूडेले बीनाधितो कर्जा प्रवाह गरेर उद्यमी बन्ने अवसर प्रदान गरेकोमा नेरूडेप्रति रेनुदेवी स्वयम् र उनका श्रीमान् सञ्जीवकुमार अत्यन्त सकारात्मक रहेका छन् ।

रेनुदेवी भगत, केन्द्र नं. ८२, रोडशेष शाखा (मोरङ्ग)

संकलक : राजु श्रेष्ठ/रामकुमार चौधरी/नारायण यादव

‘हाम्रो जय गर्ने नेरूडेको पनि जय होस्’

जब मानिसले आफूमा रहेको शक्ति चिन्छ, आत्मविश्वास जगाउँछ र केही गरेरछाड्ने अठोट गर्छ, तब उसको दुःखका दिन गए र सुखका दिन सुरु भए भन्ने बुझे हुन्छ । तपाईंलाई यो भनाइमा तत्काल विश्वास नलाग्ला । जब तपाईंले सिरहाको मिर्चैया निवासी विभादेवी यादवको जीवनगाथा बुझ्नुहुन्छ, तब मात्र यो भनाइमा रहेको गहिरो सत्य व्यावहारिक रूपमा बुझ्नुहुन्छ ।

विभादेवी यादव सिराहा जिल्ला माडर नगरपालिका वडा नं. १५ सुखचेनामा जन्मिएकी हुर्किएकी चेली हुन् । बुबाआमाको पारिवारिक अवस्था राम्रो थियो, पढाउँन चाहन्थे तर पनि विभाले पढिनन् । उनलाई पढाइ रुचि भएन । तीन कक्षा भन्दा बढी पढ्न सकिनन् । उनको सिरहाको मिर्चैया नगरपालिका वडा नं. ९ का सुभाष यादवसँग हिन्दु परम्परा अनुसार विवाह भयो । त्यसबेला उनी २० वर्षकी थिइन् ।

विभाको पारिवारिक अवस्था राम्रो थिएन । घरायसी समस्याका कारण विवाद र तनाव भइरहन्थ्यो । रोजगारीको खोजीमा विभाका श्रीमान् विदेश प्रस्थान गर्छन् । पाँच जनाको परिवार भैलेर बसेकी विभाको जीवनमा ठूलो संघर्ष सुरुभयो । विदेश गएका श्रीमान्को खासै राम्रो कमाइ नहुने । विविध कठिनाइका कारण पैसा पठाउन नसक्ने । विभाको अवस्था दिन प्रतिदिन खस्कन्दै गयो । तनाव र दुःखको सीमा रहेन ।

यता घरायसी अवस्था नराम्रो, उता श्रीमान्को कमाइ त्यस्तै । अब आफैँ दरो बन्नुपर्छ भन्ने आँट विभामा पलायो । आत्मनिर्भर हुने सोच भित्रैबाट पलायो । उनको मनबाट एउटा आवज आयो ‘के म मेरो परिवारको अवस्था माथि उकास्न केही गर्न सकिन्न? हामी महिलाले पनि केही गर्दा हुन्छ होला नि?’ यसरी केही न केही गरेर छाड्ने अठोट बोकेर कामको विकल्प सोचिरहेकै बेला गाउँमा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको केन्द्र नं.१२६ खुलेको कुरा उनले थाहा पाइन् । विभाले नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको



जसलमा रहेकी विभा यादव ।

कर्मचारीसँग त्यसले गर्ने काम र समुदायले पाउने सुविधाका बारेमा जानकारी प्राप्त गरिन् । त्यसपछि उनी पनि समूहमा सदस्य बनिन् । त्यसपछि उनलाई अबचाहिँ केही गर्न सकिन्छ भन्ने आत्मविश्वास जाग्यो । नेरूडे लघुवित्त वित्तीयको बैठकमा नियमित रूपमा सहभागी हुन थालिन् । संस्थाबाट पहिलो पटक रू. ५० हजारको साधारण कर्जा लिएर किराना पसल खोलिन् ।



सुरूमा गाउँघरमा किराना पसल खासै चलेको थिएन । तर पनि हार नमानी पसलमा लागि रहिन् । विस्तारै बिक्री राम्रो हुन लाग्यो । त्यसले विभा खुसी हुँदै थिइन् । त्यही बेला विदेशमा श्रीमान् विरामी भएको खबर आयो । परिवारको आर्थिक अवस्था उकास्न विदेश गएको श्रीमान् उल्टै विरामी भएर फर्किए । विभाले किराना पसलको आर्जनबाट श्रीमान्को उपचार गराइन् । विस्तारै श्रीमान्को स्वास्थ्य अवस्थामा सुधार भयो । अब विभा र उनका श्रीमान् सुभाष मिलेर किराना पसल चलाउन थाले ।

किराना सामानको व्यापारसँगै उनीहरूले कागज प्लेटको व्यापार सुरू गरे । त्यसका लागि विभाले नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाबाट रू. २ लाख कर्जा लिइन् । विभाको पत्ता व्यापारमा कागजको पत्ता, प्लास्टिकको ग्लास आदि सामानहरू उत्पादन र बिक्री हुन थाल्यो । उनीहरूको व्यापार वृद्धि भयो । व्यापार बढेसँगै पसलमा कामको चाप पनि बढेको छ । चार, पाँचजनालाई रोजगारी दिएका छन् ।

आफ्नो अतितका कहालीलाग्दा दिनहरू सम्झेर विभा भन्छिन्, 'आज हामी जे छौं, त्यसमा नेरूडेको ठूलो योगदान छ । नेरूडेले मेरो अठोटमा साथ दियो । आफ्नो खुट्टामा उभिन र परिवारको आर्थिक अवस्था सुधार्न सहयोग गर्‍यो । हाम्रो जय गर्ने नेरूडेको पनि जय होस् ।'

विभादेवी यादव, केन्द्र नं. : १२५, बन्दिपुर शाखा (सिराहा)
संकलक : सुनिल कुमार साह

०००

होटल व्यवसायमा रमाएका दम्पति

वि.सं. २०४४मा मोरङ जिल्ला रतुवामाई वडा नं. २ मजुरामारी भन्ने ठाउँमा ठन्दाराम ताजपुरिया र छेप्पी ताजपुरियाका १२ सन्तानमध्ये छैठौँ सन्तानको जन्म भयो, तिनको नाम थियो राजवती देवी ताजपुरिया । उनीहरूको परिवारमा धेरै सदस्यहरू मात्र थिएनन् धेरै समस्याहरू पनि थिए । गरिबी बाल्यकालदेखि नै जीवनको एक हिस्सा बनेको थियो उनको ।



आमबारी चोकमा रहेको मिठाइ पसलमा सक्रिय राजवती ।

गरिबीलाई नजिकैबाट हेरेकी राजवतीले जसोतसो कक्षा ५ सम्मको अध्ययन पूरा गरिन् । त्यही बीचमा वि.सं. २०६४मा स्थानीय देवकुमार ताजपुरियासँग उनको विवाह भयो । देवकुमार सामान्य खेतीपाती तथा मजदुरी गर्थे । परिवारको जिम्मेवारी बढेसँगै उनीहरूको आम्दानी पर्याप्त भएन । फलस्वरूप उनीहरूले केही न केही व्यवसाय गर्नुपर्ने सोचमा थिए । पूँजीको अभाव उनीहरूको व्यावसायिक योजना पूरा गर्ने मुख्य तगारो थियो । उनीहरूको योजनाको चर्चा राजवतीको माइती र घर दुवैतिर पुग्यो । राजवतीले जब यो योजना सासुलाई सुनाइन् तब सासुले नेरूडे संस्थाले महिलाहरूलाई उद्यमी बन्न प्रेरित गर्दै बीना धितो कर्जा प्रवाह गर्दै आएको कथा सुनाइन् । कर्जा किस्ता किस्ता गरेर तिर्न पाइने भएकोले भुक्तानी गर्न सहज हुने सुभाष पनि दिइन् । त्यो जानकारी पाएसँगै ताजपुरिया दम्पति सौँठामा रहेको नेरूडेको उपशाखा कार्यालयमा गए । त्यहाँबाट थप जानकारी लिनासाथ उनीहरू सौँठा अन्तर्गत केन्द्र नं. २७ मा आवद्ध भए । उनीहरू आर्थिक कारोबार गर्न थाले ।

राजवतीले वि.सं. २०६४ सालमा पहिलो पटक रू.१० हजार कर्जा लिएर आमबारी चोकमा सानो चिया नास्ता पसल खोलिन् । उनको व्यावसायिक यात्रा औपचारिक रूपमा सुरु गरिन् । त्यसपछि, राजवतीले

एकपछि अर्को गर्दै व्यवसायमा सफलता हासिल गर्दै गइन् । उनले घर भाडामा लिएर व्यवस्थित तरिकाबाट व्यवसाय गर्न थालिन् । व्यवसायबाट भएको आम्दानी जम्मागर्दै उनीहरूले ७ कट्टा घडेरी पनि जोड्न सफल भए । साथै उनका दुई सन्तानहरू स्थानीय बोर्डिङ स्कूलमा पढ्दै छन् । 'ग्रामीण जीवनका लागि यो गर्वको विषय हो', राजवती भन्छिन् । हाल उनले नेरूडे संस्थाबाट धितो कर्जामार्फत रू. ८ लाख लिएर व्यवसाय विस्तार गरेकी छन् ।



कामको विस्तारसँगै दुईजना सहयोगी पनि राखेकी छन् । श्रीमान्श्रीमती दुवै मिली सञ्चालन गरेको होटल व्यवसायबाट राम्रो आम्दानी भइरहेको छ । गाउँका युवाहरू राम्रो कमाइका लागि भन्दै विदेश गए पनि देवकुमार विदेश जान अस्वीकार गर्दै आइरहेका छन् । यस विषयमा देवकुमार भन्छन्, 'विदेश गएर जेजति कमाइ हन्छ, त्यति कमाइ यहीं भइरहेको छ । परिवार र सन्ततिको साथ रहेर त्यति नै आर्जन गर्न सकिन्छ, भने विदेश नै किन जानु ?'

राजवतीलाई अहिले दुःख छैन । हरेक कुरा ठीकठाक छ । तर दुःखको समयमा नेरूडेले गरेको सहयोग उनले विसिंएकी छैनन् । भन्छिन्, 'त्यो सहयोगप्रति एकदमै आभारी छौं । नेरूडे संस्थाले तथा त्यसमा कार्यरत सम्पूर्ण कर्मचारीको गुण कहिल्यै भुल्नेछैनौं ।' नेरूडेले तालिमको समयमा कर्जाको सदुपयोग गरियो भने मात्रै जीवनमा सफलता हासिल गर्न सकिन्छ, भन्ने भनी बताएको कुरा अहिले पनि मन्त्रजस्तै सभिरहेको उनी स्मरण गर्छिन् ।

राजवतीदेवी ताजपुरिया, केन्द्र नं. २७, उपशाखा कार्यालय सौंठा (मोरङ)

संकलक : सुमन थापा/सुरज राजवंशी

रञ्जिता व्यवसायी बनिन्

सिराहा जिल्ला कल्याणपुर नगरपालिका-१२ बेल्हाकी रञ्जितादेवी सुडी एक सक्षम व्यवसायी बनेकी छन् । रञ्जिता नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको शाखा कार्यालय बेल्हा (सिराहा) अन्तर्गतको केन्द्र नं. २ सोनिया नेरूडे महिला केन्द्रमा विगतको ६ वर्षदेखि सङ्गठित भई कारोबार गर्दै आएकी हुन् ।



एउटा सानो टाली भएको घरमा भाडा लिई, नेरूडे लघुवित्त बाट रू.५० हजार र आफ्नो पूँजी रू.२ लाखको लगानीमा उनले हार्डवेयर पसल सुरु गरेकी थिइन् । सुरुका दिनमा हार्डवेयरका स-साना पार्टसहरू, प्लास्टिकका सामान, फलामका समान र विद्युतीय समान बेचबिखन गर्दै आएको त्यस पसलमा हाल आधुनिक समानहरूसमेत उपलब्ध हुने गरेको छ ।

वार्षिक लगभग ५० लाख रूपैयाँको हाराहारीमा कारोबार हुने त्यस पसलबाट रञ्जिताले रू.१५ लाख सम्म वार्षिक मुनाफा गर्छिन् । व्यवसाय सुरु भएको छ वर्षभित्रमा अथक परिश्रम र लगनशील भएकै कारण आज १५-२० लाख रूपैयाँको हाराहारीमा पूँजी वृद्धि भएको छ । यही पसलको आमदानीबाट उनीहरूको चार जनाको परिवारको खर्च टरेको छ । पसलको पूँजी वृद्धिसँगै एक कट्टा घडेरी समेत किन्न सक्षम भएकी छन् रञ्जिता । त्यस गाउँमा 'रोशनी जनरल सप्लायर्स' को प्रमुखको रूपमा रञ्जितादेवी सुँडीको नाम आउँछ । उनले एक सफल व्यवसायीको रूपमा ख्याति कमाएकी छन् । सुरुमा आफैँले सम्पूर्ण काम हेर्दथे तर कारोबार बढ्दै गएका कारण हाल उनले एक जना कामदार राखेकी छन् ।

अचेल उनलाई धेरैले सफलताको रहस्य के हो भनेर सोध्ने गरेका छन् । उनले सफल हुनका लागि वडा मिहिनेत गर्नुपर्ने आफ्नो अनुभव बाँड्दै यस क्षेत्रमा बाहेक कृषि अन्तर्गतका अन्य क्षेत्रमा लगानी गरेर उद्यमी बन्न प्रेरित गरिरहेकी छन् । ठाउँ अनुसार व्यवसाय र उद्यमशीलताका क्षेत्रहरूमा काम गर्न सकिने, उनको सुभाब छ । समयानुकूल कारोबारको प्रकृति हेरी पूँजी वृद्धि गर्नुपर्ने, विशेषज्ञहरूबाट सल्लाह सुभाब लिनुपर्ने र उत्प्रेरणा दिने व्यक्तिहरूसँग राम्रो सम्बन्ध राख्नुपर्ने समेत बताउँछिन् ।



हार्डवेयर पसलमा रञ्जितादेवी ।

एउटा सानो उद्यमी कसरी अगाडि बढ्दै विस्तारै एउटा सफल र सुखी परिवारमा बदलिन्छ भन्ने पाठ रञ्जिताको प्रगतिबाट सिक्न सकिन्छ । नेरुडे लघुवित्त वितीय संस्थाको शाखा कार्यालय बेल्हा (सिराहा) ले श्रीमती रञ्जितादेवी सुडीलाई व्यवसायको सुरुवाती पूँजीदेखि नै ऋण प्रदान गरी सहायोग गर्दै आएको र व्यवसाय सञ्चालन गर्न मार्गदर्शन गरिआएको हुँदा त्यस संस्था र रञ्जिताको उत्तरोत्तर प्रगतिको कामना ।

रञ्जितादेवी सुडी, केन्द्र नं. : ०२, शाखा बेल्हा (सिराहा)
संकलक : शंकरलाल गच्छदार

०००

बाखापालनले फेरिएको जीवन

भारतको दार्जिलिङको बिडपडा भन्ने गाउँकी मनिता लामा र मोरङ जिल्ला दर्बेसा निवासी निर्मलकुमार राजवंशीको भेट दिल्लीको एक गार्मेन्ट कारखानामा हुन्छ। दुबैजना कामको सिलसिलामा दिल्ली पुगेका हुन्छन्। कामकै सिलसिलामा उनीहरूबीच चिनजान, मित्रता हुँदै मायाप्रेम हुन जान्छ।



प्रेम बढ्दै गएपछि वि.सं. २०६२ मा उनीहरूले विवाह नै गर्छन्। विवाहपछि पनि संगै मिलेर कामलाई निरन्तरता दिँदै आएकोमा उनीहरूको सन्तान भएपछि भने मन परिवर्तन हुन्छ। छोराछोरीको भाविष्यका लागि स्वदेश फर्किने निधो गर्छन्।

आफूले पालेका बाखासँग रमाउँदै मनिता लामा उर्फ मनिता राजवंशी।

नेपाल फर्किर खेतीपाती गर्न थाले। राम्रो ज्ञान नभएकोले गर्दा सोचेजस्तो फसल हुन सकेन। छोराछोरी बढ्दै गएपछि उनीहरूको स्याहार र अध्ययन खर्च बढ्दै गयो। उनीहरूलाई आर्थिक भार बढ्दै गयो। यसै क्रममा मनिताले एक दिन नेरूडे भन्ने संस्थाले महिलालाई बीना धितो कर्जा दिन्छ भन्ने थाहा पाइन्। बीना धितो कर्जा पाइने कुरा श्रीमानलाई पनि सुनाइन्। श्रीमानसँग सल्लाह गरेपछि उनी महिला समूहमा आवद्ध हुने भइन्। वि.सं. २०६६ मा मनिता नेरूडे संस्थाको रंगेली शाखा केन्द्र नं. ६१ मा आवद्ध भइन्। त्यसलगत्तै उनले पहिलो पटक रु. ३ हजार कर्जा लिइन् र त्यसबाट बाखा खरिद गरिन्। बाखा पालन गर्दै जाँदा त्यसबाट राम्रै आमदानी भयो। उनको रूचि बाखापालन व्यवसायमा बढ्दै गयो। नेरूडेबाट कर्जा लिँदै, तिर्दै गर्न थालिन्। व्यवसायलाई विस्तार गर्दै गइन्। आखिर बाखापालन व्यवसाय

दर्ता गरेर व्यावसायिक बाखापालन सुरु गरिन् । श्रीमान् निर्मल खेतीपातीमा र श्रीमती मनिता बाखा पालनमा लागे । दुवैतिरको आम्दानीले उनीहरूको जीवनस्तरमा सुधार हुँदै गयो ।

हाल मनिताको सातवटा माउ बाखा, सातवटा खसी, एकवटा बोका र तीन पाठापाठी रहेका छन् । त्यससँगै तीनवटा गाई पनि पालेकी छन् । गाईले दैनिक १६-१७ लिटर दूध दिन्छ । दूध बिक्रीबाट पनि मनगो आम्दानी भइरहेको उनी बताउँछिन् । त्यति मात्र होइन, उनले २० वटा हाँस र दुईवटा पोखरीमा माछापालन पनि गरिरहेकी छन् । गर्न सकिने र आम्दानी हुने कुनै उपाय बाँकी राखेका छैनन् ।

खेती गर्ने उद्देश्यले दिल्लीबाट आएका मनिताले बाखापालनबाट व्यवसाय सुरु गरेर आज आएर एक सफल व्यवसायीमा परिणत भएकी छन् । उनको सफलताको रहस्य नेरुडेले प्रदान गरेको समूह जमानीको कर्जा त हुँदै हो सँगसँगै उनीहरूको मिहिनेत र दम्पतिको मिलीजुली व्यवहार पनि हो । कर्जा लिएर मानिस डुब्दैन्, डुब्ने त आफ्नै कुमतिले हो भन्ने चरितार्थ गरेकी छन् मनिताले । मनिता एक सफल तथा उदाहरणीय महिला उद्यमी हुन् । उनीहरूले बाखापालन व्यवसायबाट राम्रो आम्दानी गरी गाउँमा दुई कट्टा घडेरी जोडेका छन् । यति मात्र होइन छोराछोरीलाई मजाले बोर्डिङ स्कूलमा पढाउन सफल भएका छन् । मनिता भन्छिन्, 'हामी वास्तवमा यिनैको भविष्य बनाउन दिल्लीबाट नेपाल आएका हौं । यिनीहरूको उन्नति देखेर खुशी लाग्छ, जीवन सार्थक भएभैं लाग्छ ।'

मनिता राजवंशी, केन्द्र नं. ६१, शाखा कार्यालय रंगेली (मोरङ्ग)

संकलक : सुमन थापा/अशोक कुमार माभी

०००

महिलाहरूबीच नेरूडे प्रिय हुनुको रहस्य

खोटाङ जिल्लाको दिक्तेल रूपाकोटका महिलाहरू नेरूडेलाई औधि माया गर्छन् । त्यसो हुनुमा मभुवागढी नगरपालिका वडा नं १४ रिट्ठाबोटेकी ३९ वर्षीया बबिता राईको भूमिका छ । बबिता कस्मेटिक पसल सञ्चालन गर्छिन् भने उनका श्रीमान् रामकृष्ण राई चटपटे र पानीपुरी बेच्छन् ।



दुवैजानले गरेको व्यवसायबाट मासिक रू. ४० हजार आम्दानी गरिरहेका छन् । व्यवसायबाट भएको आम्दानीबाट उनीहरूले दिक्तेल-बुईपामा जग्गा किने र घर निर्माणको तयारी गरिरहेका छन् । उनीहरूका छोरीहरू बोर्डिङ स्कूलमा पढ्छन् । हेर्दा सानो भए पनि व्यवसायले आर्थिक

अवस्था उकास्न महत्वपूर्ण योगदान गरेकाले उनीहरू त्यही व्यवसायलाई निरन्तरता दिने निर्णयमा पुगेको हुन् ।

बबिता राईको जन्म २०४० साल फागुन २० गते खोटाङ जिल्लाको दिक्तेल रूपाकोट मभुवागढी नगरपालिका वडा नं १४ रिट्ठाबोटेमा भएको हो । एक मध्यम वर्गीय परिवारमा जन्मिएकी बबिताका तीन बहिनी र दुई दाजुभाइ थिए । बुबाआमा सामान्य खेतीपाती गरी जिवीकोपार्जन गर्थे ।

घरकी जेठी छोरी बबिता राईले एसएलसीसम्मको अध्ययन गरेपछि २९ वर्षको उमेरमा स्थानीय रामकृष्ण राईसँग मागी विवाह भयो । विवाह पश्चात एक छोरीको जन्म भयो । घरमा खर्चको भार बढ्दै गएपछि आम्दानीको स्रोत खोजी गर्नुपर्ने अवस्थामा पुगे । रामकृष्ण एकलैले काम गरेर घर चलाउन धौ धौ परेको थियो । त्यही बेला नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले दिक्तेलमा उपशाखा खोलेर सदस्य विस्तार गर्ने

तयारीमा थियो । ग्राहक सदस्यहरूलाई स्वरोजगार बनाउने उद्देश्य लिएको नेरूडेले दिक्तेलमा उपशाखा कार्यालय खोली गाउँगाउँका विपन्न वर्गका महिलाहरूको समूह बनाएर आवश्यकताको आधारमा बीना धितो कर्जा प्रदान गरिरहेको कुरा बबिताले थाहा पाइन् ।

बबिता समेतको संलग्नतामा वि.सं. २०७४ जेष्ठमा महिला समूह गठन भई र बचत तथा कर्जाको कारोबार सुरु भयो । बबिताले त्यही अवसरलाई उपयोग गर्दै प्रथम पटक रू. ५० हजार कर्जा लिइन् र कस्मेटिक पसल सुरु गरिन् । त्यसअघि उनले कहिल्यै व्यवसाय गरेकी थिइनन् । गाउँका साथीहरूले अब ऋण लिएर व्यवसाय गरेर पैसा डुबाउने भई भनेर कुरा काटेर निरूत्साहित बनाउने कोसिस गरे । तर, बबिता निराश भइनन् । संयमित भएर अथक प्रयास र लगनशील भई काम गरिन् । कालान्तरमा सबैका अगाडि सफल व्यवसायीका रूपमा चिनिन पुगिगी छन् ।

बबिता अहिले दिक्तेल रूपाकोट मझुवागढी नगरपालिकाभित्र सफल महिला उद्यमीका रूपमा चिनिन्छन् । उनले कर्जा लिएर डुबेकी छैनन्, बरू निरन्तर प्रगति गरिरहेकी छन् । बबिता राईले पाँचौ पटकमा रू. एक लाख कर्जा लिएर व्यवसायमा लगानी गरेकी छन् । त्यसबाट उनको पूँजी घटेको छैन, निरन्तर बढिरहेको सबैले देखेका छन् । व्यवसायबाट प्राप्त हुने नियमित आम्दानीले बबिताको जीवन स्तरमा सुधार भएको देखिएको छ ।

बबिता भन्छन्, 'मेरो जीवन स्तरमा सुधार भएको छ भने त्यो नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको देन हो ।' यस कुरामा बबिता राईको भनाइसँग त्यस क्षेत्रका बासिन्दा पनि सहमत देखिन्छन् । स्थानीयहरू भन्छन्, बबिता राईको सफलतापछि त्यस क्षेत्रका अन्य महिलाहरूमा पनि नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाप्रति एक किसिमको आकर्षण बढेको छ । नेरूडेमा आबद्ध भई कर्जा लिन सके राम्रो मार्गदर्शन पाइने सफल व्यवसायी बन्न सकिन्छ भन्ने विश्वास बढेको पाइएको छ ।

**बबिता राई, दिक्तेल उपशाखा (खोटाङ्ग)
संकलक : जीवनकुमार गौतम**

०००

छोरी नर्स, छोरा विदेश

भापा भद्रपुर नगरपालिका वडा नं. ९ मा १३ कठ्ठा जमिनमा थापा परिवारको बसोबास भएको भण्डै चार दशक भैसक्यो । २०२६ साल असार ५ गते तेह्रथुममा जन्मिएकी विमलालाई कर्मले डोऱ्याउँदै भापा ल्याई पुऱ्यायो । तेह्रथुमका यज्ञबहादुर थापा चन्द्रगढीमा नेपाली सेनामा जागिरे थिए । विमलाका भिनाजु



पनि उनका पल्टने साथी थिए । उहाँहरूबीच विहेको कुरा चलेपछि, भिनाजुमार्फत विमलाको विवाह सामाजिक परम्परा अनुसार भयो । यज्ञबहादुरसँग विवाह हुँदा विमला १६ पुगेर १७ वर्ष टेकेकी थिइन् । ऊबेला सानैमा विहे गर्ने चलन थियो । बाआमाले मारे पाप पाले पुण्य भनेर विमलाको हात यज्ञबहारलाई दिएर पठाए । विहेपछि, उनीहरू तेह्रथुमबाट भापा आएर डेरामा बस्न थाले । त्यो बेला सेनाको तलब खासै हुँदैनथ्यो ।

‘पहिले पहिले मानिसहरूसँग पैसा हँदैन थ्यो सामान एकदम सस्तो थियो, अहिले पैसा हुन्छ सामान महँगो छ ।’ विमलाले पुराना दिन सम्झदै भनिन् । केही समयपछि, यज्ञबहादुर शान्ति सेनामा विदेश गए । विदेशबाट आएपछि, केही पैसा ल्याए । त्यही पैसाले चन्द्रगढीमा १३ कठ्ठा जग्गा जोडे । श्रीमान्को जागिर धेरैतिर सुरूवा भइरहने । विमलाले चन्द्रगढीमा नै बसोबास गर्ने निर्णय गरिन् । श्रीमान् जहाँ सुरूवा भएपनि उनीहरू चन्द्रगढीका स्थायी बासिन्दा भए । ऊ बेला अहिलेको जस्तो बाटोघाटो थिएन । बस्ती पनि पातलो थियो । अहिले उनीहरूको घरै अगाडि २० फिटको कालोपत्रे पीचबाटो छ । श्रीमान् घरबाट टाढा हुँदा दुःख विराम हुँदा आर्थिक समस्याहरू धेरै हुन्थ्यो । भनेको बेला पैसा हुँदैनथ्यो । व्यापार व्यवसाय गरौं, पूँजी चाहिन्थ्यो । अरूसँग सरसापट खोज्दा पनि पाउँन गाह्रो थियो । पाई हाले पनि महँगो ब्याज पर्ने । खोजेको बेला पैसा नपाउने समस्या हुन्थ्यो । श्रीमान् जागिर बाहिरबाहिरै । उ बेलाको जागिरमा तलब पनि थोरै हुन्थ्यो । श्रीमान्ले पैसा पठाउँदा लिनलाई पनि सजिलो थिएन । अहिलेको जस्तो बैंक, फोन, हुलाक सेवाहरू थिएनन् ।

यस्तो समस्याका बारेमा उनीहरूबीच छलफल भयो । त्यसपछि उनीहरूले आर्थिक कारोबार गर्न बचत समूह खोल्ने निर्णयमा पुगे । उनीहरूले लक्ष्मी नेरूडे महिला केन्द्र सुरू गरे । विमला थापा मगर लगातका १५ जना साथीहरू भेला भएर चन्द्रगढीको लक्ष्मी चोकमा महिला केन्द्र स्थापना गरे । त्यसपछि उनीहरूलाई आर्थिक कारोबार गर्दै घरेलु उद्यम गर्न कतै पैसा खोज्न जानु परेन । कर्जा लिँदै तिर्दै, बचत पनि गर्दै जीविकोपार्जनको लागि सानोतिनो व्यवसाय गर्न थाले । लघुवित्तमा रहँदा उनले कर्जा लिँदै विभिन्न व्यवसायमा लगाउँदै कमाउँदै घरखर्च चलाउन थालिन् । त्यही आम्दानीको भरमा उनले छोरीलाई नर्स पठाउन सकिन् । दुईवटा छोरालाई विदेश पठाइन् । हाल उनीहरू बुढाबुढी, एक बुहारी र एक नातिनी गरी चारजना छन् । उनका दुई छोराहरू कतारमा छन् र एउटी छोरी मेची हस्पिटलमा जागिरे छन् । नेरूडे लघुवित्तबाट लिएको कर्जाबाट उनले घरछेउमा एउटा पोखरी खनाएर माछापालन गरिन् । पोखरीका ढिलहरूमा सुँगुरका खोर बनाएर सुँगुरपालन गरिन् । कुखुरा, हाँस पनि पालिन् । त्यसबाट उनलाई राम्रो आम्दानी भयो । त्यसैबाट उनले दुई छोराहरू र एक छोरीलाई पढाइन् । छोराहरूले १२ कक्षा पढे । उनैले खर्च जुटाएर विदेश पठाइन् । अहिले छोराहरूले पैसा पठाइरहेका छन् । छोरीलाई पहिले अनमी पढाइन् र जागिरे पनि भइन् । छोरीलाई नर्स पढ्ने रहर थियो । तर उनीहरूसँग पैसा पुगेन । विमलाले धितोमा नेरूडेबाट १० लाख रूपैयाँ लिइन् । छोरीलाई काम गर्दै नर्स पढ्न नमिलेपछि जागिर छोडेर स्टाफ नर्स गरिन् । अहिले मेची अस्पतालमा काम गर्छिन् । अहिले कर्जाको किस्ता आमा र छोरीको कमाइबाट तिर्दै छन् । विमलाले २०७१ सालमा पहिलोपटक २५ हजार रूपैयाँ कर्जा लिएकी थिइन् । त्यो रकमबाट सुँगुरका पाठापाठी, हाँसकुखुरा र गाईको बाछी किनेर पनि पैसा उभारेकी थिइन् । हालसम्म उनले साधारण, व्यावसायिक, मौसमी कर्जाहरू १७ पटकभन्दा बढी चलाइसकेकी छन् । उनको बचत खातामा १ लाख रूपैयाँभन्दा बढी जम्मा भइसकेको छ । हाल उनले ११ लाख ५० हजार रूपैयाँ कर्जा लिएकी छन् । उनको माछापालनबाट र सुँगुरबाट वार्षिक ५ लाख रूपैयाँसम्म आम्दानी हुने विमलाको दावी छ । समूह सदस्यहरूको बीचमा एकदमै मेलमिलाप छ । किस्तामा कसैलाई अभर परेमा साथीभाइ मिलेर समाधान गर्छन् । उनीहरूलाई हिसाबमा दुविधा भएमा नेरूडेका कर्मचारीसँग सोध्ने वा कार्यालयमा गएर कम्प्युटरमै हेर्न लगाएर पासबुकमा लेख्न लगाउँछन् । आफूले तिरेको किस्ताको म्यासेज मोबाइलमा आउँछ । त्यसले उनीहरूलाई ढुक्क बनाएको रहेछ ।

लक्ष्मीचोकमा रहेको नेरूडेको महिला समूहले आफ्नै पहिचान बनाउन सफल भएको छ । त्यस समूहकी केन्द्र प्रमुख श्यामकुमारी थापा बताउँछिन्, 'हाम्रो समूहका सबैले केही न केही उद्यम गरेका छन्, त्यसैले हाम्रो समूहमा सबैलाई आर्थिक कारोबार गर्न सहज भएको छ ।' त्यसबाट आम्दानी गरेर सबैले घरपरिवार चलाउन सक्षम भएका छन् । समूहमा कर्जा लिएर सबैभन्दा ठूलो उद्यम गर्नेमा विमला थापा मगर पर्छिन् । अन्य सदस्यहरूको पनि सानोतिनो व्यवसाय छ । 'विमला दिदीले नेरूडेमा बसेरै छोरीलाई नर्स पढाइन् र दुई छोरालाई विदेश पठाइन् । नेरूडेको कर्जा सहज र सरल भएकोले नै कर्जा लिने सबैको जीवनमा उन्नति प्रगति भएको छ ।' केन्द्रप्रमुख श्यामकुमारी थापाले खुशी व्यक्त गरिन् ।

विमला थापा मगर, केन्द्र नं. १९, चन्द्रगढी उपशाखा (भ्रूपा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/भुवन अधिकारी/आस्मा कार्की

प्रेम कुमारीको व्यवसाय प्रेम

वि.सं. २०४७ मा भारतको दार्जिलिङमा जन्मिएकी प्रेमकुमारी खड्काको बुवा गाईपालन गर्ने भएको कारणले सानैदेखि पशुपालन व्यवसायमा रूचि राखिन् । वि.स २०६५ मा मोरङ उर्लावारी-२ निवासी नन्दबहादुर खड्कासँग विवाह भएपछि बल्ल त्यो रूचि र सिकाइको सार्थक प्रयोग भएको पाइन्छ ।



विवाहको केही समय उनीहरू साधारण खेतीमा संलग्न भए । त्यसबाट सोचे जस्तो प्रतिफल आएन । त्यसपछि उनीहरूले व्यवसाय गर्ने सोच बनाउँदै थिए । सोही कममा उनीहरूको घरमा एकदिन नेरूडे संस्थाको कर्मचारी आए । उनीहरूले नेरूडे संस्थाको बारेमा जानकारी गराउँदै विपन्न वर्गको परिवारको आम्दानी बढाएर समाजको गरिबी कम गर्ने उद्देश्य लिएर महिलाहरूको समूह बनाई बीना धितो कर्जा दिने गरेको जानकारी गराए । प्रेमकुमारीले त्यसबारेमा श्रीमानसँग सल्लाह गरिन् । गाउँका अन्य दिदीहरूसँग मिलेर केन्द्र निर्माण गरिन् । समूह बनेको केही समयपछि बचत र कर्जाको कारोबार सुरु भयो ।

प्रेमकुमारीले नेरूडे संस्थाबाट पाएको कर्जा रू.३० हजार लिएर घरमै किराना पसल खोलिन् । पसलबाट कमाइ हुन थालेपछि उनले थप कर्जा लिई गाईपालन तथा बाखापालन गर्न थालिन् । यसरी नै उनले कर्जाको कारोबारलाई निरन्तरता दिँदै माछापालन गरिन् । उनको मन बढ्दै गयो । त्यसपछि कर्जा लिएर मिल पनि सञ्चालनमा ल्याइन् । हाल उनका श्रीमान् नन्दबहादुर खड्का अटो चलाउँछन् । अटोबाट पनि राम्रो आम्दानी भइरहेको उनको भनाइ छ । व्यवसायबाट आम्दानी भएसँगै बचत रकमबाट उनले गाउँमै एक कट्टा तीन धुर घडेरी जोडेका छन् । छोराहरूलाई बोर्डिङ स्कूलमा पढाउन सफल भएका छन् ।

‘व्यवसायमा लगनशील भएर काम गर्न सक्दा सफल हुन सकिने रहेछ ।’ आफ्नो संघर्षशील जीवनको अनुभव सुनाउँदै प्रेमकुमारीले थप भनिन्, ‘आगामी दिनमा अलि ठूलो बाखापालन फर्म निर्माण गरी व्यवस्थित रूपमा सञ्चालन गर्ने योजना रहेको छ ।’

सानो पसलबाट व्यवसाय थालेकी प्रेमकुमारी व्यवसायमा रूचि राख्दै अगाडि बढेकी एक सफल उद्यमी हुन् । हाल उनले दुई जनालाई रोजगारी दिएकी छन् । आफ्नो मिहिनेत तथा नेरूडेको साथले उनी आज एक सफल व्यवसायी भएकी त छन् नै साथै गाउँमा एक उदाहरणीय पात्र पनि बनेकी छन् । भनिन्छ, संघर्ष नै जीवन हो । प्रेम कुमारीको जीवनको संघर्षले समाजका महिलाहरूमा सकारात्मक सन्देश दिएको छ । ‘मेरो जीवनमा आएको परिवर्तन नेरूडे संस्थाको साथको प्रतिफल हो’ भन्दै प्रेमकुमारीले नेरूडेका कर्मचारीलाई मनैदेखि धन्यवाद दिएकी छन् ।



प्रेम कुमारी खड्का, केन्द्र नं. १३२, उपशाखा कार्यालय उर्लाबारी (मोरङ)
संकलक : सुमन थापा/जिवन घिमिरे/विनम फ्याँल

०००

मिल चल्दा गाउँले खुशी

सुशीला चौधरीलाई त्यतिबेला खुशी लाग्यो, जब उनले दर्वेसामा स्थापना गरेको मील सञ्चालनमा आउँदा गाउँलेहरू एकसाथ खुशीले रमाएका थिए । माइतघर भारतको भारतको फाबिसगञ्ज भएकी सुशीला चौधरीले यो खुशीको अनुभव गर्न मोरङको दर्वेसामा विवाह गरेर आइसकेकी थिइन् । उनको विवाह १७ वर्षको कलिलो उमेरमा मोरङ जिल्ला दर्वेसाका रमानन्द चौधरीसँग भएपछि उनी नेपालमा बस्न थालेकी हुन् ।



विवाहपछि रमानन्दले सञ्चालन गर्दै आएको सानो भाँडा पसलमा समय दिन थालिन् । कक्षा ५ सम्म अध्ययन गरेकी भए पनि सुशीलामा व्यवसायप्रति रूचि थियो । उनले भाँडा पसलबाट सोचेजस्तो प्रतिफल आउन नसक्ने निष्कर्ष निकालिन् । त्यसपछि कुटानी पिसानी मिल सञ्चालन गर्ने योजना बनाउन थालिन् । त्यसबेलासम्म उनीहरूका दुई छोरा र एक छोरी भइसकेका थिए । पाँच जनाको परिवारको खर्च पुऱ्याउन धौधौ भइरहको थियो । त्यस्तो बेलामा परिवारको खर्च जुटाएर मिल सञ्चालन गर्नका लागि चाहिने पूँजी जुटाउन असम्भव जस्तै लाग्यो । के गर्ने कसो गर्ने दोधारमा थिए उनीहरू ।

सुशीलासँगै गाउँलेलाई खुशी बनाउने दर्वेसामा रहेको कुटानी पिसानी मिल ।

यसरी नै दिन बित्दै जाँदा एक दिन गाउँको एकजना दिदीले नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाबारे जानकारी गराइन् । नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले विपन्न तथा गरिब परिवारका महिलाहरूको जीवन उकास्ने उद्देश्यले कर्जा तथा बचतको कार्यक्रम ल्याएको कुरा उनले थाहा पाइन् । यति कुरा सुनेपछि सुशीला नेरूडे वित्तीय संस्थाको शाखा कार्यालय रंगेलीमा गएर थप बुझिन् । त्यति मात्र होइन रंगेली अन्तरगत केन्द्र नं. ५५ मा आबद्ध भएर आइन् ।

नेरूडेले सानो सानो कर्जा दिने गर्दथ्यो । तर उनलाई मिल सञ्चालन गर्न ठूलो रकम चाहिने भएकोले अप्ठ्यारो भयो । उनले समूह जमानीमा त्यति ठूलो कर्जा लिन नकिल्ने कुरा थाहा पाइन् । उनले आँट

गरेर धितोको व्यवस्था गरिन् । धितो राखेर २ लाख ५० हजार रूपैयाँ कर्जा लिई मिल सञ्चालन गरिछाडिन् । गाउँमा कटानी पिसानीको सुविधा नभएको कारण दर्बेसाका मानिसलाई रंगेली बजार पुरनु पर्ने बाध्यता थियो । तर सुशीलाको प्रयासले गाउँमै मिल सञ्चालनमा आएपछि गाउँका मानिसहरूमा खुशियाली छायो । अहिले पनि सुशीलालाई आफ्नो मील सञ्चालनमा आएको बेला गाउँले भेला भएर खुशी मनाएको दिन हिजो जस्तै लाग्छ ।

सुशीलाको प्रयासबाट मिल सञ्चालनमा आएसँगै दर्बेसा गाउँ तथा वरिपरिका मानिसहरू उनकै मिलमा आउन थाले । त्यसले गाउँलेलाई सुविधा भयो भने उनको व्यवसायले फड्को माऱ्यो ।

सुशीलाको मिलबाट राम्रो आमदानी भएको छ । त्यसैको आमदानीबाट उनीहरूले ५ कटठा जमिन जोडेका छन् । जेठो छोेरालाई फार्मेसी र कान्छो छोेरालाई कक्षा १२ सम्मको गुणस्तरीय शिक्षा दिन सफल भएका छन् । छोरीको विवाह पनि परम्परा अनुसार धुमधामसँग गरेका छन् । उनीहरूको आर्थिक जीवन सफल भएको छ । यसका लागि नेरुडेको ठूलो हात रहेको कुरा सुशीलाले बिर्सैकी छैनन् । उनले आफ्नो जीवनको सफलताको रहस्यबारे बताउँदै भनिन्, 'कर्जाको सदुपयोग गरी व्यवसाय सञ्चालन गर्दा सफल भइने रहेछ । सबै दिदीबहिनीलाई यही विचार लिएर अगाडि बढ्न सल्लाह दिन्छु ।'

सुशिला चौधरी, केन्द्र नं. ५५, शाखा कार्यालय रंगेली (मोरङ)

संकलक : सुमन थापा/अशोक कुमार माभी

०००

विदेशबाट फर्किएर गाउँमै उद्यम

करिब १० वर्ष खाडी मुलुकहरू कतार, मलेसियामा पसिना बगाएका शिवसतासी-१० भापाका राजकुमार सिगूको परिचय अहिले ग्रील उद्यमीका रूपमा बदलिएको छ । दुई दशकअघि उनको हेमकला तुम्बापोसँग बिहे भएपछि कामको खोजीमा उनी विदेशिका हुन् ।



ग्रीलको काममा व्यस्त राजकुमार ।

केही वर्ष कतार बसेर नेपालमा फर्किए, तर भने जस्तो काम नपाएर पुनः मलेसिया गएका थिए । घरमा वृद्ध आमाबुबा, श्रीमती हेमकला र नानीहरूको मायाले उनलाई धेरै नै सताउने गर्दथ्यो । अरूको देशमा खाने बस्ने केहीको टुङ्गो नहुने । अरूको खटनमा तातो घाममा धेरै दुःख गरे उनले ।

उनको मनमा सधैं घरपरिवारसँगै बसेर केही गर्न पाए हुन्थ्यो भन्ने कुरा खेलिरहन्थ्यो । उनले विदेश आउँदाको आफन्तसँग लिएको ऋण चुक्ता गरेपछि नेपाल फर्कने निधो गरे । विदेशमा उनले फलाम जोड्ने वोल्डिङको काम गर्थे । त्यति दुःख गर्दा पनि २५/३० हजार रूपैयाँ हात पर्थ्यो । खानै पर्यो, लाउनै पर्यो, पैसा खासै बच्दथ्यो ।

बाहिर अरूको देशमा गरिने परिश्रमभन्दा आफ्नै घरगाउँमा पसिना बगाउन पाउँदा गर्व ठान्ने उनी श्रीमती हेमकलासँग सल्लाह गरेर नेपाल आए । आफूले विदेशबाट ल्याएको रकमले ऋण तिरे । बाँकी रकमले पुरानो काठको घर भत्काएर सिमेन्ट र टिनको घर बनाए । उनले ल्याएको केही रकम सकियो । केही काम गर्न बीउ पूँजी पनि बचेन । उनले विदेशमा सिकेको सीपबाट उद्यम गर्ने श्रीमतीसँग सल्लाह गरे ।

नेरूडेको भिलभिले उपशाखा अन्तरगतको केन्द्र नं. ३४ मा श्रीमती हेमकला तुम्बापो २०७६ सालबाट नै आवद्ध थिइन् । भरअभरका लागि भनेर बचत गर्ने समूहमा बसेकी थिइन् । पारिवारिक सल्लाहबाट



उनीहरूले २०७७ सालमा रू. १ लाख कर्जा लिए । कर्जा लिन दुवै जना नेरूडेको भिलभिले अफिसमा पुगे । राजकुमारले आफ्नो व्यावसायिक योजना सुनाए । व्यवसाय दर्ता गरेर सञ्चालन गरे कर्जा बढाएर दिन सकिने र अन्य निकायबाट पनि अनुदान पाउन सकिने जानकारी पाएर उत्साही भएर फर्किए ।

नेरूडेको कर्जाबाट मेसिन किनेर हेमकला र राजकुमारले घरमै ग्रील उद्योग सुरु गरे । सुरुको ६ महिना निकै गाह्रो भयो । कामको मेसो थाहा नभएर रहेछ । पछिपछि राम्रो हुँदै गयो । अचेल राजकुमारले मासिक रू. १० हजारका दरले दुईजना कामदार पनि राखेका छन् । उनी आफैँ कालो चशमा लगाएर टाउकोमा कपडा बाँधेर काममा भिड्छन् । पूर्वमा ईलामदेखि भापा, मोरङ, ईटहरीसम्म पनि काम गर्न भ्याउँछन् ।

गाउँमा घरहरू बन्ने क्रम बढ्दो छ । ग्रील बनाउनको लागि त्यस क्षेत्रका सबै दमक, बिर्तामोड जानुपर्थ्यो । उनले ग्रील पसल खोलेपछि सबैलाई सस्तो, सजिलो र समयमा काम हुने अवस्था बनेको छ । उनको व्यवसायमा हाल भण्डै ६ लाख रूपैयाँ भन्दा बढी लगानी भएको छ । फलाम जोड्ने, काट्ने मेसिन, जोख्ने र अन्य औजारहरू जोड्दा उनलाई बढी लगानी परेको हो । सबै खर्च कटाएर महिनामा २०/२५ हजारसम्म नाफा हुने गरेको छ । उनी अबै व्यवसाय विस्तार गर्ने योजनामा छन् ।

‘सबैले गाउँमा चल्दैन भन्थे, मलाई पत्याएका थिएनन्’, हेमकलाले भनिन् ‘तर गरेपछि सम्भव हुँने रहेछ । अहिले सबैले राम्रो गयो भनेर प्रशंसा पो गर्छन् ।’ राजकुमार र हेमकला आफ्नै गाउँघरमा बसेर उद्यम गर्न सक्ने उदाहरणीय पात्र बनेका छन् ।

हेमकला तुम्बापो, केन्द्र नं. ३४, उपशाखा कार्यालय भिलभिले (भापा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/दिपक राय

खसी बेचेर डेढ बिघा खेत

उनीहरूले जीवन उज्यालो बनाउने दियालो खोज्दै काखमा नानी च्याजेर दार्जिलिङको चिसोमा निक्कैवटा गल्ली चाहादै उकालिओराली गरे । तर, उनीहरूले खोजेको अवसर र आयआर्जनको दियालो मेचीखोला वारि त्यो पनि भापाको गौरादहमा नै रहेछ भन्ने कुरा मञ्जुमाया तामाडलाई धेरैपछि मात्र थाहा भयो ।

भापा जिल्ला गौरादह-३ जामवारीमा घर भएकी मञ्जुमाया तामाडको जन्म वि.स.२०१९ मा भोजपुर जिल्लाको निगुरे गाउँमा भएको थियो । गरीब परिवारमा जन्म भएको कारण पढ्ने ईच्छा हुदाँहुँदै पनि कक्षा ७ भन्दा अगाडि पढ्न सकिनन् । वि.स.२०४१ मा उनको विवाह गाउँकै धनबहादुर तामाडसँग भयो । विवाह भएको केही वर्ष रमाइलै भयो तर विस्तारै व्यवहारले च्याप्दै गयो । आर्थिक अभावको कारण जीवन कष्टकर महसुस हुँदै गयो । केही समयपछि उनीहरूको छोरा भयो । सन्तानको जिम्मेवारीले आर्थिक भार वृद्धि हुने नै भयो । समस्याहरूको चाड लाग्न थालेसँगै उनीहरू आयआर्जनको अवसरको खोजीमा घरबाट निस्किए ।

विकल्प खोज्दै भारतको दार्जिलिङ पुगे । काखे नानी च्यापेर कैयौँ दिनसम्म तल र माथि गरे । चिसो मौसममा सडकमै बासोबास गर्नुपर्ने तीतो यथार्थ भोगे । त्यसपछि बल्ल बल्ल सडक विभागमा काम पाए । उनीहरूले विहानको ७ बजेदेखि बेलुका ४ बजेसम्म काम गर्नुपर्थ्यो । यसरी नै उनीहरूले लगभग चार वर्ष दार्जिलिङको चिसोमा बिताएपछि जम्मा गरेको केही रकम लिएर नेपाल फर्किए । उनीहरू सिधै भापा जिल्लाको गौरादहमा आए । साथमा भएको पैसाले जग्गा खरिद गरे । त्यसैमा फुसको छानाभएको घर बनाए र बसोबास सुरु गरे । आफूले ल्याएको सबै पैसा जग्गा खरिद र घर निर्माणमा खर्च भएपछि उनीहरूलाई खाने लगाउने समस्या भयो । अन्य केही सीप लागेन, साहु महाजनसँग ब्याजमा ऋण लिने तरखरमा लागिरहेका थिए । ठीक त्यही बेला उनीहरूले नेरूडे संस्थाको बारेमा सुने । त्यो भन्दा पनि खुशीको कुरा बीना धितो कर्जा पाइने भयो ।

उनीहरूलाई ढुङ्गा खोज्दा देउता भेटिए जस्तै भयो । नियम अनुसार मञ्जुमाया तामाड महिला समूहमा आबद्ध भइन् । उनले वि.स २०६४ सालमा नेरूडे संस्थाको उपशाखा कार्यालय गौरीगञ्जमा गई बचत तथा कर्जा कारोबार सुरु गरिन् । उनले पहिलोपटक रू.१० हजार पाइन् । त्यस रूपैयाँबाट तीनवटा सुँगुरका पाठा खरिद गरी पाल्न थालिन् । सुँगुरका पाठा पनि राम्रो स्याहार पाएर फस्टाउँदै गए । तिनीहरूलाई मञ्जुमायाले बिक्री गरिन्, त्यसबाट राम्रो आमदानी भयो । उनको रूचि पशुपालनमा बढ्दै

गयो । नेरूडेसँग नियमित कारोबार गर्दै सुँगुरपछि भैंसी, भैंसीपछि खसी, बाखा पालन गर्दै गइन् । आम्दानी वृद्धि हुँदै गयो । मञ्जुमायाले छोरालाई निजी विद्यालयमा भर्ना गराइन् । केही वर्षको अवधिमा खसी बेचेर जम्मा गरेको पैसाले डेढ विघा खेती जग्गा खरिद गर्न सफल भइन् ।

परिवार दुःखमा रहेको बेला नेरूडेबाट पाएको सहयोगबाट नै आफ्नो जीवनमा आमूल परिवर्तन आएको बताउँदै मञ्जुमाया कर्जाको सही सदुपयोगले मानिस अवश्य सफल हुन्छ भन्दै अन्य महिलालाई पनि व्यवसाय गरेर आत्मनिर्भर बन्ने बाटोमा लाग्न सुझाव दिन्छिन् ।

मञ्जुमाया तामाङ, उपशाखा गौरीगंज (भापा)

संकलक : शिवकुमार चौधरी

०००

कर्जाले बदलिएको जीवन

सामान्य मानिसहरूलाई कर्जासँग डर लाग्छ । तर व्यावसायिक सोच भएका पौरखीहरू त्यही कर्जाबाट आफ्नो भविष्यको रेखा कोर्छन् । यस्तै कथा छ, मोरङ बेलबारीकी सविताकुमारी सुवेदीको ।

वि.स २०३९ असार ७ गते मोरङ जिल्ला विराटनगर वडा नं.१८ रानीमा बुवा राजेन्द्रकुमार र आमा मीना शर्माका चारजना सन्तान मध्येकी कान्छी छोरीको रूपमा जन्मिएकी हुन् सविता कुमारी । बुवा दुरसञ्चारमा कार्यरत भएको कारण माइतमा पढाइ र अन्य खर्च गर्न खासै समस्या थिएन ।

वि.स २०६० मा बेलबारी-१ निवासी टनकुमार सुवेदीसँग विवाह गरेपछि भने आर्थिक कठिनाइ महसुस गर्न पुगिन् ।

विवाह भएको केही समयपछि सगोल परिवार छोडेर बेग्लै बस्नु पर्यो । श्रीमान् प्रहरी सेवामा आवद्ध थिए । रोजगारीको सिलसिलामा घरबाट टाढै बस्थे । दुई छोरीसहित उनी घरमा बस्थिन् । तर उनलाई घरमा केही नगरी बस्न मन लागेन । किराना पसल खोल्ने योजना बनाइन् । पर्याप्त पूँजी नभएको कारण उनले पटक पटक योजनालाई स्थगित गर्न पुगिन् ।

एक दिन छिमेकी दिदीले नेरूडे संस्थाको बारेमा सुनाइन् । त्यस संस्थाले मिहिनेती एवम् उद्यमी बन्ने ईच्छा भएका महिलालाई समूह जमानीमा बीना धितो कर्जा दिने कुरा सुनाइन् । थप जानकारी लिने इच्छा भयो । उनले नेरूडेको शाखा कार्यालयमा सम्पर्क गरेर विस्तृत रूपमा बुझिन् । उनले विराटचोकको केन्द्र नं.१३९ अन्तरगत आवद्ध भएर कर्जा बचत कारोबार सुरु गरिन् ।



होटलको काउन्टरमा सविताका श्रीमान ग्राहकको प्रतिक्रिया ।

नेरूडेबाट पहिलो कर्जा रू.२० हजार लिएर किराना पसल तथा फ्रेस हाउस सुरू गरिन् । सविताको मिहिनेत र लगन देखेर उनका श्रीमान् टनकुमारले पनि समर्थन गरे । व्यापार राम्रोसँग चलन थाल्यो । उनलाई व्यवसायमा भून् रूचि बढ्दै गयो । नेरूडेबाट निरन्तर कर्जा लिँदै आफ्नो व्यवसाय विस्तार गर्दै गइन् । उनको व्यावसायिक यात्रा त्यतिमै रोकिएन ।

व्यवसायको राम्रो ज्ञान र अनुभव बटुल्दै गइन् । वि.स २०७५ मा श्रीमान्ले प्रहरी सेवाबाट अवकाश पाए । दुवैजना मिलेर बेलबारी बजारमा होटल व्यवसाय सञ्चालन गर्ने निधो गरे । त्यसका लागि नेरूडेबाट रू.४ लाख कर्जा लिएर । होटल व्यवसायसँगै फ्रेस हाउस समेत खोले । व्यवसाय विस्तार गर्दै उनले लजको लागि दुईवटा कोठा भाडामा लिइन् । होटल तथा फ्रेस हाउसबाट आएको आम्दानीबाट उनले तीनतले पक्की घर बनाइन् । साथै, दुई छोरीहरूलाई गुणस्तरीय शिक्षा दिइन् । यति मात्र नभएर उनले सो व्यवसाय सञ्चालन गर्न तीन जनालाई रोजगारी पनि दिएका छन् ।

उनी भन्छिन्, 'कर्जाको सही उपयोग र आफ्नो मिहिनेतले म आज यो अवस्थामा आइपुगेकी छु ।' कर्जाको अभावमा आफ्नो योजना रद्द गर्ने अवस्थामा पुगेकी उनले नेरूडे संस्थाले प्रदान गरेको कर्जा सदुपयोग गरेर आफ्नो र परिवारको जीवनस्तरमा आमूल परिवर्तन गरेकी छन् । उनको जीवनस्तर परिवर्तन गर्नमा नेरूडे संस्थाको ठूलो योगदान रहेको छ । उनले नेरूडे संस्था र त्यसका कर्मचारीलाई हृदयदेखि धन्यवाद दिइन् । उनले अन्य महिलाहरूलाई सानै भए पनि व्यवसाय सञ्चालन गरेर आत्मनिर्भर बन्न सल्लाह दिइन् । व्यवसाय गर्न पूँजीको अभाव भए लघुवित्तबाट कर्जा लिएर पनि व्यवसाय नै गरौं भन्छिन् सविता । तर उनको एउटै भनाइ छ, 'कर्जाको सदुपयोग गर्न भने सक्नुपर्दछ, कर्जा दुरुपयोग गरेर प्रगति गर्न सकिन्दैन ।'

सविताकुमारी सुवेदी शर्मा, केन्द्र नं.१३९, शाखा कार्यालय बिराटचोक (मोरङ्ग)
संकलक : सुमन थापा/हेमसागर पोखरेल

०००

गुरूड बस्तीमा 'मिनी जू'

भापाको मेचीनगर नगरपालिकाको ईट्टाभट्टाभन्दा दक्षिणपट्टि त्रिवेणी टोलमा गुरूडहरूको भुरूप बस्ती छ । चार दशकभन्दा पहिलेदेखि बसोबास गर्दै आएका गुरूडहरू मिलेर त्यहाँ बोर्डिङ्ग स्कूल चलाएका छन् । कक्षा १० सम्म पढाइ हुने बोर्डिङमा बिक्रम गुरूडका दाजुभाइ तथा बुहारीहरू नै अध्यापनदेखि व्यवस्थापनको काममा सक्रिय छन् । कसैले क्यान्टिन चलाउँछन् त कसैले होस्टल ।



सबैले सीमावर्ती क्षेत्र दार्जिलिङमा शिक्षा लिएकाले होला सबैको बोल्ने लवजका दार्जिलिङे टोन सुनिन्छ । बोर्डिङ्ग स्कूल नजिकै निशा गुरूडको घरमा प्रत्येक महिनाको २१ गते बिहान ९ बजे महिलाहरू भेला हुन्छन् । त्यहाँ समूहमा कर्जा, बचत लगायतको कारोबार हुन्छ । त्यसरी नै त्यो समूहले २०७९ पुसमा १३ वर्ष पूरा गर्‍यो । उनीहरूलाई १३ वर्ष अगाडि नेरूडेका कर्मचारीले यसरी नै भेला गराएर समूह, बचत, ऋण लगायतका विषयमा तालिम दिएका थिए । 'त्यो तालिम हिजोअस्ति जस्तो लाग्छ ।' केन्द्र प्रमुख बसन्ती गुरूड भन्छिन् । गाउँका अन्य महिलाहरू पनि समूहमा आबद्ध छन्, नेरूडेको ५६ नं. समूहमा । त्यस समूहका सबैले कुनै न कुनै व्यवसाय गरेका छन् ।

त्रिवेणी टोलमा पद्मा थापा मगर र बिक्रम गुरूङ्गको घरलाई सानो चिडियाँखाना भनिदोरहेछ । अनौठा प्रजातिका कुकुर, कुखुरा, बाखा, फलफूल र विरूवा पाइने भएकोले उहाँहरूको घर सानो चिडियाखानाको नामले प्रख्यात रहेछ । उहाँहरू चन्द्रगढीको महेशपुरबाट २०४८ सालदेखि त्यहाँ बसाइँ सरेर आएका रहेछन् । त्यस क्षेत्रका बालबालिकालाई अंग्रेजी माध्यमको शिक्षा दिने उद्देश्यले उनका बाबुले २०५२ सालमा त्यहाँ बोर्डिङ्ग स्कूल स्थापना गरेका रहेछन् । बुबा र आमा बितेको दुईवर्ष भएछ । पाँचजना

दाजुभाइहरू दार्जिलिङमा पढेर आएपछि बुवाले स्थापना गरेको बोर्डिङ समालेर बसेका रहेछन् । जेठो बिक्रम प्रिन्सिपल हुन्, उनी कक्षा ९ र १० लाई विज्ञान विषय पढाउँछन् ।



बिक्रम गुरूङ र पद्माका एक छोरी र एक छोरा छन् । ठूली छोरी विआईटिमा स्नातक गर्दैछन् । छोरा चार कक्षामा पढ्दै छन् । सन्

२००० को अंग्रेजी पहिलो महिनामा पद्माको बिक्रम गुरूङसँग प्रेम विवाह भएको रहेछ । पद्मा मगर थरकी बिक्रम गुरूङ थरका । थर नमिले पनि मनमिलेकाले परिवारले स्वीकार गरेको थियो । बिक्रमका बुवाले भेडीगोठमा नै जीवन बिताएका थिए । बुवामा घरपालुवा जनावार पाल्ने खुबै सोख थियो । 'बाबाको सोख ब्लडवाटै आफूमा सरेको हो ।' बिक्रम बताउँछन् ।

बिक्रम बिहान ४ बजेर उठेर घाँस खोलेको काम गर्छन् भने पद्माले घर धन्दा गर्छिन् । दिउँसो बिक्रम स्कुल जाने हुँदा कुखुरा, बाखा र विरूवाहरूको रेखदेख पद्माले गर्छिन् । अहिले उनीहरूसँग करिब २० लाख रूपैयाँ भन्दा बढीको पशुधन छ । स्कुलको काम सकेर आउनासाथ बिक्रम आधुनिक तरिकाले बनाएको बाँसको खोरभित्र पालेका २०/२२ वटा बयर जातका खसीबाखा, विभिन्न प्रजातिका कुखुरा, कुकुर, विभिन्न प्रकारका फलफूल र वनस्पतिको स्याहारमा व्यस्त हुन्छन् ।

उनीहरूका याप्सो, ककस्प्यानल, मेलफिमेल, डबरमेन्ट नामका चारवटा कुकुरहरू छन्, जुन बिक्री भएर बाँकी रहेका हुन् । बिक्रम गुरूङ घरमा विभिन्न जातका कुकुर रहेको र त्यसका बच्चा बेच्चेर राम्रो आमदानी गरेको बताउँछन् । 'उन्नत जातका कुकुरका बच्चा र कुखुराका चल्लाहरू विदेशबाट मगाउँदा महँगो पर्ने रहेछ ।' पद्माले २०६६ सालमा नेरूडे संस्थाबाट २० हजार रूपैयाँ कर्जा लिएर कुकुरका बच्चा र कुखुराका चल्ला खरिद गरेका रहेछन् । कर्जा लिएर कुकुर किन्दा गाउँलेले यिनीहरू पागल भएछन्सम्म भने । मान्छेहरूमा गाई, भैंसी, बाखा, कुखुरा मात्रै पैसा हालेर किन्नु भन्ने थियो । कर्जाको रकमबाट खरिद गरी ल्याएको कुकुरबाट उनीहरूलाई एक डेढ वर्षमा नै राम्रो नाफा भयो ।

हाल कुकुरका बच्चा किन्न घरमै ग्राहकहरू आउने गरेका छन् । उनकोमा अनौठा प्रजातिका कुखुराहरू पनि छन् । उनीहरू कुखुरालाई फेन्सी आइटम् भन्दारहेछन् । जसमा कुनै खुट्टासम्मै प्वाख भएका, कोही लामो पुच्छर भएका, कोही नरम कपाल भएका कुखुराहरू खोरैभरि थिए । बिक्रमले बताए अनुसार तिनीहरू कोलम्बियन ब्रम्हास, प्रोनिस्, ब्यान्टम, प्वलिस, सिल्क लगायतका प्रजातिका रहेछन् । घरवरिपरि नर्सरीभै विभिन्न जातका विरूवाहरू छन् । आफैँ विज्ञान विषयका शिक्षक भएका कारण उनले विरूवालाई विभिन्न प्रयोग गर्दैछन् । पाँच छ वर्षका पीपलका विरूवालाई हाईब्रीड गरेर गमलामा राखेका छन् ।

त्यस्ता विरूवाको माग विभिन्न होटल तथा रेष्टुरेन्टहरूबाट आउने गरेको उनी बताउँछन् । विभिन्न जातका पंक्षी र विरूवाहरू पाइने कारणले गर्दा मानिसहरूले पद्मा र विक्रमको घरलाई सानो चिडियाघर 'मिनी जू' भनेका रहेछन् ।

'सबै चिजको कारोबार मोटामोटी वार्षिक २० लाख रूपैयाँ जति हुने गरेको छ ।' विक्रमको रिटायर्ड लाईफको योजना व्यावसायिक तरिकाले काम गर्ने रहेछ । विक्रम दाही मुसार्दै भन्छन्, 'भविष्यमा पद्माजीको नाममा फर्म दर्ता गरेर पशुपंक्षी, वनस्पति पालन गर्ने ठूलो सोख छ ।'



आफ्नै नर्सरीमा विरूवाको हेरविचार गर्दै विक्रम गुरुङ ।

यसका लागि उनीहरूले कविर १६ कट्टा जग्गा लिइसकेका छन् । समाज आधुनिकतातिर जाँदै गर्दा मानिसहरूमा घरपालुवा जनावर पाल्ने सोख बढ्दै गएकाले त्यसैलाई लक्षित गरेर व्यवसाय गर्न सके प्रशस्तै आम्दानी हुने उनको तर्क छ । उनले अन्य कृषि उत्पादनले भाउ नै नपाउने समस्या भएकोले पनि पशुपंक्षीपालन र नर्सरी उचित हुने बताए । 'मिहिनेत गरे घरैमा उद्यम गर्न सकिने आत्मविश्वास छँदैछ, त्यसमाथि लघुवित्तले घरैमा आएर ऋण दिने भएपछि सुनमा सुगन्ध भएको छ ।' पद्मा थप भन्छन्, 'नेरूडेको साथ पाएर राम्रो आम्दानी गर्न सकेकोमा हामी अत्यन्त खुशी छौं ।'

पद्मा थापा मगर, केन्द्र नं. ५६, धुलाबारी उपशाखा (भापा)
संकलक : राजु श्रेष्ठ/सत्यनारायण थन्दार/सरिता घिमिरे

०००

चिया पसलेबाट होटल व्यवसायी

भापा गौरादह निवासी नर्बदा बजगाईंले चियापसलबाट सुरू गरेको व्यवसाय अहिले होटलमा परिणत भएको छ । उनले होटलसँगै किराना पसल पनि सञ्चालन गरिरहेकी छन् । कसरी संभव भयो त यो प्रगति? नर्बदा भन्छिन्, 'यो सबै नेरूडे लघुवित्तको योगदान हो ।'

वि.स २०४० असार ६ गते भापा जिल्ला दमक नगरपालिका वडा नं.४ हुकुरपानी टोलमा सामान्य परिवारमा जन्मिएकी नर्बदाको विवाह वि.स.२०५६ मा सोही जिल्लाको महारानी भोडा निवासी लयप्रसाद बजगाईंसँग भयो । सामान्य परिवारमा विवाह भएता पनि उनको सुरूको वैवाहिक जीवन सोचेजस्तो सन्तोषजनक भएन । आर्थिक अभाव पूरा गर्न व्यापार व्यवसाय नगरी नहुने महसुस गरिन् । व्यवसाय गर्ने उद्देश्य लिएर वि.सं. २०६२ मा गौरादहमा बसाइँ सरे ।

गौरादहमा उनीहरूले सानो चियानास्ता पसल सञ्चालन गरे । तर चियानास्ता पसलको आम्दानीले मात्र घरको भाडा तिर्न, छोराछोरी पढाउन र खान लाउनलाई धौधौ भयो । व्यवसाय राम्रैसँग चलेको भएता पनि त्यसको आम्दानीले घरखर्च टर्न सकेन । व्यवसाय विस्तार गर्न आवश्यक थियो । पूँजीको अभावले गर्दा उनले चाहेर पनि व्यवसाय विस्तार गर्न सकिनन् । यसै क्रममा २०६७ सालमा उनीहरूले नेरूडे लघुवित्तबारे गाउँगुडै सुने । साथीहरूबाट थप जानकारी लिए । त्यसपछि सोही संस्थाका कर्मचारीबाट पनि बुझे । उनले अरू दिदीवहिनीसँग पनि जानकारी साभ्रा गरिन् । उनीहरूले रश्मी नेरूडे महिला केन्द्र गठन गरे । त्यसबाट रू.२० हजार कर्जा लिइन् र पसलमा लगानी गरी करोबार बढाइन् ।

यही क्रमले अगाडि बढ्दै जाँदा उनको व्यवसाय फस्टाउँदै गयो । विस्तारै उनको सानो चिया पसल होटलसहितको किराना पसलमा परिणत भयो । नर्बदाले व्यवसायबाट भएको आम्दानी जोहो गरेर राखिन् । त्यसबाट सोही ठाउँमा १५ धुर घडेरी जोड्न सफल भइन् । व्यवसायबाट आएको आम्दानीले व्यवसायलाई विस्तार गर्दै आम्दानी जोगाउँदै गइन् । उनले आफ्नै कमाइबाट त्यही घडेरीमा घर बनाउन सफल भइन् । समय समयमा आवश्यकता



किराना पसलको र होटल एकसाथ सञ्चालन गर्दै नर्बदा ।

अनुसार कर्जा लिन्छन् । त्यो रकम चुक्ता गर्दै अर्को कर्जा लिन्छन् । उनले समूह मार्फत रू.३ लाख कर्जा चलाइसकेकी छन् । उनको कर्जा लिने र दिने कारोबार संस्थाको नीति नियम अनुसार नै रहेको छ । हाल उनको श्रीमान् गौरादह नगरपालिकाको मेयरको सवारी चालक पदमा कार्यरत छन् । छोरीहरूले उच्च शिक्षा हासिल गरिसके भने कान्छो छोरा स्थानीय बोर्डिङ स्कूलमा पढ्दै छन् ।

अहिले सहज आर्थिक अवस्था बनाएर व्यवसाय गरिरहेकी नर्मदा आफ्नो अप्ठ्यारो परिस्थितिमा सहयोग गर्ने नेरूडेको योगदान कहिल्यै विर्सन्नन् । आफ्नो जीवनमा नेरूडेको सहयोगबाट नै आमूल परिवर्तन आएको स्वीकार गर्दै नेरूडे तथा सो संस्थाको कर्मचारीहरूलाई मनैदेखि धन्यवाद दिन्छन् । साथै दुःखको घडीमा यस्ता संस्थाहरूले धेरैको जीवनमा सुधार ल्याउन सहयोग गरेको कुरा सुनाउन विर्सदिनन् । उनी भन्छिन्, 'आफ्नो क्षमता अनुसार कर्जा लिई त्यसको सदुपयोग गर्न सके जीवनमा परिवर्तन ल्याउन सकिदो रहेछ ।'

नर्मदा बजगाई, केन्द्र नं. ७४, उपशाखा कार्यालय गौरादह (भापा)

संकलक : सुमन थापा/सुमन अधिकारी

०००

विश्वनाथले व्यवसायमा लागेर विदेश बिसिए

एक रात सुत्ने बेलामा गीतादेवी साह र उनका श्रीमान् विश्वनाथ साहले गम्भीर छलफल गरे । महोत्तरी जिल्लाको जलेश्वर नगरपालिका वडा नं. ४ बस्ने साह परिवार ज्याला मजदुरी गरेर जीवन गुजारा गरिहेको थियो । दुवैको बाल्यकाल दुःख र गरिबीले भरिपूर्ण थियो । त्यसरी नै ज्याला मजदुरी गरेर अबको समयमा जीवनगुजारा कठिन हुने निष्कर्ष निकाले । हो त कृषिमा जनमजदुरी गर्नेका लागि काम पनि नियमित रूपमा पाइँदैनथ्यो । कहिले काम पाउने कहिले नपाउने हुनाले घरको नियमित खर्च टार्न धौ धौ पर्न थालेको थियो । उनीहरूले आफ्नो लामो जीवन र छोराछोरीको भविष्य सम्भन्धे । छोराछोरीलाई राम्रो शिक्षा दिने र भविष्यमा खुसियाली जीवन बाँच्ने उनीहरूको रहर यसरी पूरा हुन संभव छैन भन्ने निष्कर्ष निकाले । जसरी पनि अहिलेको भन्दा बढी कमाइ हुने उपाय खोज्नु पर्दछ भन्ने निधो गर्दै सुते ।

विश्वनाथले आउँका अन्य युवाले भैं सहजै निष्कर्ष निकाले, पैसा कमाउन विदेश जाने । गीतादेवीले आफ्नो र सन्तानको जीविकाको लागि एउटा सानो नास्ता पसल खोल्ने उपाय निकालिन् । पसल खोल्न पनि पैसा चाहिने, विदेश जान पनि पैसा चाहिने । पैसा बीना दुवै काम रोकिने अवस्था आयो । छर छिमेकी र नातेदारहरूले पनि नास्ता पसल खोल्ने विचार राम्रो भएको भन्दै सरसल्लाह दिए । तर पैसा दिन तयार भएनन् । उनीहरूको पारिवारिक अवस्था कमजोर भएकोले छरछिमेकी र नातेदारहरूले पसल खोल्नको लागि सहयोग नगरेका हुन् । पैसा नहुँदा आफन्तहरू पनि काम नलाग्ने हुँदारहेछन् भन्ने कुरा उनीहरूले प्रत्यक्ष अनुभव गरे ।

गीतादेवी र विश्वनाथ साह पैसाको खोजीमा भौतारिइरहेकै बेला गाउँको एकजना दिदीले नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाको बारेमा बताइन् । समूहको आधारमा बचत तथा ऋणको कारोबार हुन्छ भन्ने कुरा जानकारी दिइन् । गीतादेवी साहले नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था केन्द्र नं. १० मा स्वयम् गई २०७४ माघ १८ गते बैठक भइरहेको बेला आफ्नो सम्पूर्ण व्यथा र पारिवारिक अवस्थाबारे समूहका सदस्यहरूलाई सुनाइन् । उनले पनि समूहको सदस्यता लिइन् । त्यसपछि संस्थाबाट ऋण पाउने बाटो खुल्यो । उनले त्यस संस्थाबाट सुरूमा रू. ५० हजार कर्जा लिइन् । त्यसैबाट नास्ता पसल सुरू गरिन् ।

पसलबाट आएको पैसाबाट मासिक किस्ता नियमित रूपमा तिरी बाँकी पैसा जम्मा गर्दै गइन् । त्यहाँबाट जीवनमा अगाडि बढ्ने उत्प्रेरणा जाग्यो । विश्वनाथले पनि ऋण खोजेर विदेश जानुभन्दा परिवार सहित

यहीं मिहिनेत गर्ने निर्णय गरे । उनीहरूले दुवैजना जुटेर खुब मिहिनेत गर्ने, आवश्यकता अनुसार थोरै थोरै कर्जा लिने र कमाउँदै तिर्दै जाने सल्लाह गरे । एवम् रितले आफ्नै समूहबाट पटक पटक कर्जा लिएर नास्ता पसलमा सामान बढाउँन लगानी गर्न थाले । त्यसो गर्दा उनीहरूको पसलबाट दैनिक आम्दानी पनि बढ्न थाल्यो । त्यसपछि बल्ल उनीहरूलाई थाहा भयो कि कुनै पनि व्यवसाय सञ्चालन गर्न सीप, मिहिनेत, अनुभव र शिक्षा भएर मात्र हुँदैन पूँजी पनि आवश्यक हुँदोरहेछ भने कुरा । गीतादेवी साहले रू. ५० हजार लगानी गरेर नास्ता पसल सुरू गरेकी थिइन् । हाल उनको पसलमा रू. ५ लाख भन्दा बढी सम्पति भएको छ । त्यति मात्र कहाँ हो र, नास्ता पसलबाट मुनाफा गरी जग्गा समेत किन्न सक्षम भएकी छन् ।

उनीहरूका एक छोरा बीबीएस बढ्दै छन् भने एकछोरा र एक छोरी कक्षा ११ र १२ पढ्दैछन् । पसलबाट पारिवारिक अवस्था राम्रो भएकोले चियानास्ता पसललाई अलि ठूलो बनाउन पाए अझै आम्दानी बढ्ने उनीहरूको आशा थियो । त्यस कारण नेरूडेबाट साधारण कर्जा रू. १ लाख ५० हजार लिएर पसलमा फ्रिज र काउन्टर खरिद गरे । कर्जाको सदुपयोग गरी प्रत्येक महिनामा किस्ता बुझाउँदै अगाडि बढेका छन् । गीतादेवी नेरूडेको बारेमा भन्छिन्, 'मलाई दुःख परेको बेला नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्थाले विभिन्न किसिमको सहयोग गरेको छ । यो संस्थालाई जीवनमा कहिले पनि विर्सिन सकिदैन ।'

उनले उक्त संस्थामा बचत खाता खोली नियमित बचत पनि गरिरहेकी छन् ताकि भविष्यमा पैसा आवश्यक परेको बेला त्यसबाट निकालेर काम चलाउन सकियोस् । छोरा र छोरीको विवाहका लागि होस वा व्यापार विस्तारका लागि पैसा चाहिँदा कर्जा र बचत दुवैतिरबाट पैसा भिकेर लक्ष्य पूरा गर्न सकिने उनीहरूको विश्वास छ ।

गीतादेवी साह, केन्द्र नं. : १०, शाखा पिपरा (धनुषा)
संकलक- सुरेन्द्रकुमार महतो

०००

फुलोकुमारीको अठोट : आफ्नै जमिनमा उद्योग

मोरङको विराटनगर महानगरपालिका वडा ४ को खार्जी टोलमा जन्मिएकी बिताएकी फूलोकुमारी मण्डलको बाल्यकाल आर्थिक संकटमा बित्यो । परिवारिक समस्याका बावजूद पनि बाआमाले फूलोदेवीलाई विद्यालय पठाउन भने कन्जुस्याईं गरेनन् । जसो तसो १२ कक्षासम्मको अध्ययन पूरा गरेकी मात्र थिइन् विराटनगर-५ कोचाखालका जगदीश मण्डलसँग उनको विवाह भयो ।



विवाहको बेला फूलोकुमारी त्यस्तै २० वर्षकी थिइन् । माइतीमा खान, लगाउन र बस्न दुःख थिएन । विवाहपछि उनको जीवन संघर्षपूर्ण रह्यो । परिवारको खर्च ससुराले दिनभर ठेला चलाएर ल्याएको कमाइले धानेको थियो । ससुरा काममा जान नसकेका दिन घरमा आगो बल्दैनथ्यो ।

कमजोर आर्थिक अवस्था त्यसमाथि बेरोजगार श्रीमान् । संकटपूर्ण अवस्थाले फूलोदेवीलाई ठूलो चोट पऱ्यो । यसरी त हुँदैन भन्ने विचार आउँछ तर के गर्ने थाहा छैन । एकदिन उनी र श्रीमान्बीच सल्लाह भएर श्रीमान् जगदीशले जनमिस्त्रीको काम सिक्न थाले । त्यसबाट केही त आमदानी थपियो तर पनि सोचे जस्तो भएन । रात दिन खटेर काम गर्दा पनि बिहान बेलुकाको छाक टार्नमै ठिक्क । कतिपय रात घरमा खाने अन्न नभएर भोकै सुते । धेरै रात नून भात मात्रै खाएर कटाए । सन्ठीले वारेको, गोबरले लिपेको कच्ची घर, बर्खामा आकाशको पानी छानामा पर्ने बित्तिकै ओछ्यान र चुलोमा चुहुन्थ्यो । एक रात सुतेको बेला घरको छानामा सर्प देखियो । डरले उनीहरू बारीमा नै सुते । उनका श्रीमान् जगदीशको मनमा त्यो दिन गरिबीको काँडो गहिरो गरी बिभेछ क्यार । बाआमा, श्रीमती र छोराछोरीलाई घरमासमेत सुरक्षित राख्न नसकेकोमा पीडा भएछ । भोलिपल्ट नै उनी काम खोज्न हिँडे । जगदीशले नजिकैको लोटा फ्याक्ट्रीमा काम पाए । त्यहाँ पनि भनेजस्तो कमाइ नहुने देखेपछि अझ बढी कमाइ हुने फ्याक्ट्री खोज्दै



धरान, ईटहरी र काठमाण्डौसम्म पुगे । अरूकोमा जति काम गरे पनि पाएको ज्यालाले सधैं खाने लाउने समस्या नछुट्ने भयो भन्ने मनमा आयो । जगदीशले त्यस अवधिमा पितलका भाँडा कसरी बनाइन्छ भन्ने सीप सिकेका थिए । त्यही सीपलाई सम्पति ठानेर उनीहरूले उद्योग खोल्ने निर्णय गरे, जुन उनीहरूको आर्थिक अवस्था सुधार्ने 'टर्निङ प्वाइन्ट' बन्यो ।

जगदीशमा पनि आफ्नै उद्यम गर्छु भन्ने आँट आइसकेको थियो । श्रीमती, घरपरिवार र आफन्तबाट हौसला पनि प्राप्त भयो । तर आफन्तको सद्भाव र हौसलाले मात्रै फ्याक्ट्री खोल्न सकिएन । त्यसका लागि लगानी चाहिन्थ्यो । उनीहरूसँग लगानीका लागि पूँजी थिएन । कोसिस गरे तर कसैले ऋण दिन पनि पत्याएन । त्यसबेला गाउँमा नेरूडेबाट कर्जा पाइने कुरा उनीहरूले थाहा पाए । विराटनगर-५ कोचाखालमा रहेको नेरूडेको बरगाछी शाखा अन्तरगतको केन्द्र नं. ७५ मा सम्पर्क गरे । महिलाहरूको समूह बनाएर बीना धितो कर्जा प्रवाह गरिँदोरहेछ । वि.स. २०७० वैशाखमा फुलोकुमारी नेरूडेको महिला समूहको सदस्य बनिन् । त्यहाँबाट उनले सुरूमा रू.१० हजार कर्जा लिइन्, त्यो उनीहरूले घर मर्मतमा लगाए । किनकि धनभन्दा ज्यान प्यारो भनेभैं सर्वप्रथम उनीहरूले सुरक्षित बासस्थानको व्यवस्था गर्नु थियो ।

फुलोकुमारीले घरमै लोटा फ्याक्ट्री सुरू भयो । त्यसका लागि रू. २० हजार कर्जा लिएर पितलका थाल, लोटा, करूवा, पूजासामग्री लगायतका सामानहरू बनाउन थाले । व्यापार फस्टाउन थाल्यो । केहीपछि काम गर्ने मान्छेहरू राख्नुपर्ने भयो । घरमा ठाउँको अभाव भयो । शान्तिचोक, शुक्रबारे हटिया नजिकै महिनाको रू. १८ हजारमा घरजग्गा भाडामा लिएर उद्योग सञ्चालन गरे । घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय मोरङमा २०७८ पौष २८ गते फुलो मेटल उद्योग दर्ता गरे । अहिले फुलो मेटल लेखिएको उद्योगको गेटमा महिला सेक्युरेटी गार्ड बस्छन्, बीना अनुमति प्रवेश मिल्दैन । गेट छिर्ने बित्तिकै अफिस छ । त्यहाँ पितलबाट बनेका टिलिक्क टल्कने थाल, करूवा, लोटा, बटुका, गिलास, पूजाका सामानहरू सजाएर राखिएको छ । अफिस कोठाको भित्तामा उद्योग दर्ताको प्रमाणपत्र, ठूलो एलसिडि टिभि, टेबलमा प्रिन्टर, कम्प्युटर र सोफा छन् । भुईँमा कार्पेट बिछ्याएको छ ।

अचेल उनीहरूले ठूला ठूला उद्योगीहरूसँग प्रतिस्पर्धा गर्नु परिरहेको छ । उद्योगको आर्थिक कारोबार र हिसाब फुलोकुमारीले नै गर्दछिन् । उद्योगको रेखदेख, कामको गुणस्तर र डिजाइनहरूको काम श्रीमान् जगदीशले हेर्छन् । हाल त्यस उद्योगमा सेक्युरेटी गार्डदेखि मेसिन चलाउने र अन्य कालिगढहरू समेत गरी ५५ जनाले रोजगारी पाएका छन् । मासिक रू. ३ लाख भन्दाबढी कर्मचारीको तलबमा खर्च हुन्छ । उद्योगको आन्तरिक रेखदेश र निगरानीका लागि सिसिक्यामेरा लगाएका छन् ।

ढलाइ गरेको पक्की घरमा बुबाआमासँगै उनीहरू बस्छन् । उनीहरूका दुई छोरा र एक छोरी सिद्धार्थ बोर्डिङ स्कूलमा पढ्छन् । घरैमा बस्ने बुबाआमा र श्रीमतीका लागि घरैमा फायल र चक बनाउने काम

छ । त्यसबाट मसला र तरकारी किन्ने खर्च बाआमाले निकाल्नु हुन्छ । कोही पनि खाली बसेर समय खेर फाल्नु हुँदैन भन्ने उनीहरूको मान्यता छ ।

हाल उनीहरूको व्यवसायको सम्पतिको मूल्य रू.१ करोड ३० लाख भएको छ । ठूला ठूला बैंकहरू ऋण दिन तयार छन् । तर दुःखको बेलामा नेरूडेले सहयोग गरेको सभिएर आज पनि त्यसैसँग कारोबार गरिरहेका छन् । जगदीश भन्छन्, 'लघुवित्तमा कर्जा लिने र तिर्ने प्रक्रिया सजिलो छ । घरैमा आएर ऋण दिने र घरैमा आएर किस्ता उठाउने सुविधा छ ।' जगदीशको हाल साधारण, सामाजिक र विशेष गरी रू. ४ लाख ८० हजार कर्जा छ । फुलोकुमारीको नाममा नेरूडेमा नियमित बचत जारी छ । भविष्यमा भाडामा लिएको जग्गा किन्ने र आफ्नै जग्गामा उद्योग सञ्चालन गर्ने लक्ष्य उनीहरूको छ ।

फुलोकुमारी मण्डल, केन्द्र नं. ७५, विराटनगर, शाखा बरगाछी (मोरङ्ग)
संकलक : राजु श्रेष्ठ

०००

नेरूडेको विगत र वर्तमान

२०५० सालदेखि नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) संस्थाको नामबाट समाजमा वृहत् रूपले फैलिएको असमानता र विभेदपूर्ण पद्धतिबाट उपेक्षित हुन पुगेका ग्रामीण क्षेत्रका विपन्न परिवारका महिलाहरूको जीवनस्तरलाई माथि उठाउने प्रयास स्वरूप सुनसरी जिल्लाबाट सुरु गरिएको अभियान हो । नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड वि.सं.२०६३ फाल्गुण १० गते कम्पनी रजिष्टारको कार्यलयबाट लघुवित्त विकास बैंकको रूपमा दर्ता भएको हो । त्यसै गरी २०६४ साल जेष्ठ ९ गते नेपाल राष्ट्र बैंकबाट “घ” वर्गका इजाजत प्राप्त गरी मोरङ्ग, सुनसरी, भ्र्पा जिल्लामा कार्यक्षेत्र भएको लघुवित्त विकास बैंकको रूपमा कारोबार सुरु भयो । स्थापनाकालमा बैंकको अधिकृत पूँजी १ करोड र चुक्ता पूँजी ७० लाख रूपैयाँ थियो । जसमा ३५ प्रतिशत संस्थागत र ३५ प्रतिशत संस्थापक र बाँकी सर्वसाधारण शेयरधनीहरू रहेका थिए । सुनसरीको देवानगञ्ज शाखाबाट लघुवित्त कार्यक्रम सुरु भई वि.सं. २०६३ (सन् २००७) मा नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडमा सम्पूर्ण लघुवित्त कारोबार हस्तान्तरण भएको यस वित्तीय संस्थालाई नेपाल राष्ट्र बैंकको इजाजत नं. “घ” १२/०६३/६४ अनुसार कारोबार गर्न इजाजत प्राप्त छ । ग्रामीण क्षेत्रमा रहेका गरीब जनताहरूको सामाजिक, आर्थिक जीवनस्तर माथि उठाउनु नै यस वित्तीय संस्थाको मुख्य उद्देश्य हो । बङ्गलादेशको ग्रामीण बैंक वित्तीय प्रणालीको आधारभूत धारणा अनुसार यस वित्तीय संस्थाले नेपालका ग्रामीण महिला समूहका सदस्यहरूलाई लघुवित्त सेवा तथा समुदाय विकास कार्यक्रमहरू सञ्चालन गरिरहेको छ ।

निजी क्षेत्रबाट तत्कालीन पूर्वाञ्चलकै पहिलो लघुवित्त वित्तीय संस्थाको रूपमा स्थापना भई विराटनगरमा केन्द्रीय कार्यालय रहेको यस वित्तीय संस्थाले हाल नेपालको कोशी प्रदेश, मधेश प्रदेश, बाग्मती प्रदेश, गण्डकी प्रदेश, लुम्बिनी प्रदेश र सुदूरपश्चिम प्रदेशका ३१ जिल्लामा आफ्नो सेवा विस्तार गरिसकेको छ । यो वित्तीय संस्थाको जन्म गरीबी निवारणको उद्देश्यबाट प्रेरित भई केही स्वप्नजीवीहरूको समर्पणबाट प्रारम्भ भएको हो । एउटा गैरसरकारी संस्थाबाट आफ्नो कार्यक्रम सुरुवात गरी हाल यस वित्तीय संस्थालाई नेपालकै एउटा स्थापित राष्ट्रिय स्तरको कार्यक्षेत्र भएको वित्तीय संस्थाको रूपमा स्थापित गर्न सम्पूर्ण शेयरधनी, सञ्चालक, कर्मचारी, बुद्धिजीवी, ग्राहक वर्ग, नियमनकारी निकाय, राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय संघ संस्थाहरू लगायतको महत्वपूर्ण भूमिका रहेको छ । संस्था आफैमा एक निर्जीव कुरा हो तर यसलाई चलायमान र सफल बनाउन संस्था सञ्चालन गर्ने व्यक्तिहरूको कुसल नेतृत्व आवश्यक कुरा हो । लघुवित्त कार्यक्रम सञ्चालन गर्दै आइरहेका अन्य गैरसरकारी संस्थाहरूले लघुवित्त बैंकको रूपमा गरेको रूपान्तरणले पाएको सफलतालाई मध्यनजर गर्दै मिति २०६४ जेष्ठ १५ गते नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (NRDSC) र बैंक सञ्चालक समितिबीच कारोबार हस्तान्तरण सम्बन्धी सम्झौता भयो । सम्झौता अनुसार २०६४ असार १ गते उपशाखा कार्यालय विराटनगर (बरगाछी) र तात्कालीन

उपशाखा कार्यालय सिमरिया (हाल शाखा कार्यालय दुहवी) गरी दुई वटा कार्यालयको कारोबार हस्तान्तरण गरिएको थियो ।

त्यसपछि २०६४ श्रावण १ गतेदेखि १५ वटा शाखा उपशाखा कार्यालयहरू, २ वटा इलाका कार्यालयहरू हस्तान्तरण गरी यथावत रूपमा कारोबार सञ्चालन गरिएको भयो । नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र विभिन्न दातृ तथा सहयोगी संस्थाहरूको खोजी गरी सामाजिक विकास लगायतका अन्य कार्यहरू सञ्चालन गर्ने योजनासहित मातृ संस्थाको रूपमा रह्यो । एकबाट अर्कोमा हस्तान्तरण गर्दा लघुवित्त कारोबार मात्र हस्तान्तरण नभई केन्द्रीय, इलाका तथा शाखा उपशाखा कार्यालयका भौतिक सम्पति र साधनहरू समेत हस्तान्तरण गरिएको थियो । त्यसैगरी नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रमा कार्यरत विभिन्न तहका ११९ जना जनशक्ति समेत हस्तान्तरण भई आएको थिए । लघुवित्त विकास बैंकको कार्यकारी निर्देशकको जिम्मेवारीमा संस्थालाई त्यहाँसम्म ल्याउने श्री मणि कुमार अर्ज्याललाई दिइयो । विपन्नताले पीडित खासगरी ग्रामीण वर्गको आर्थिक-सामाजिक उत्थानमा सहयोग गर्ने उद्देश्य लिएर सञ्चालन भएको बैंकको परिकल्पना, संगठनको प्रयास, दर्ता, इजाजत प्राप्त, संस्थापना र सु-सञ्चालनमा आरएमडीसी, प्लान नेपालबाट पनि उल्लेखनीय सहयोग प्राप्त भएको थियो ।

कार्यक्षेत्र विस्तार :

कम्पनी रजिष्टारको कार्यालयबाट मिति २०६३ साल फाल्गुण १० गते पब्लिक कम्पनीको रूपमा दर्ता भई मिति २०६४ साल जेष्ठ ९ गते नेपाल राष्ट्र बैंकबाट “घ” वर्गको मोरङ्ग, सुनसरी, भापा कार्यक्षेत्र भएको ३ जिल्ले लघुवित्त विकास बैंकको रूपमा कार्यक्षेत्र रहेको नेरूडेले आफ्नो कारोबार विस्तार तथा पूँजीको बृद्धिसँगै संस्थागत सुशासन कायम गर्दै २०६७ मंसिर ७ गते नेपाल राष्ट्र बैंकबाट ३ जिल्लाबाट सप्तरी, सिरहा, धनुषा, महोत्तरी, सर्लाही, रौतहट र बारा जिल्ला थप गरी १० जिल्ला कार्यक्षेत्र विस्तारको स्वीकृति प्राप्त गरेको थियो । कार्यक्षेत्र विस्तारको स्वीकृति पाएसँगै नेरूडेले जिल्लाको विभिन्न स्थानमा शाखा विस्तार गरी तराईको पूर्वमा भापादेखि पश्चिममा बारा जिल्लासम्म आफ्नो दह्रो उपस्थिति जनायो ।

तराईमा मात्र कार्यक्षेत्र विस्तार गरेर शाखा संजाल पर्याप्त नहुने र भोलिका दिनमा राष्ट्रिय स्तरको परिकल्पना गर्दा पहाडी जिल्लामा समेत कार्यक्षेत्र विस्तार गर्नु पर्ने सोच लिई पूर्वी पहाडी जिल्लालाई प्राथमिकतामा राख्दै नियमानुसार राष्ट्र बैंक समक्ष स्वीकृति माग भयो । नेरूडेको कारोबार, पारदर्शिता, प्राप्त सफलता र चुक्ता पूँजी बृद्धिका आधारलाई मध्यनजर गर्दै २०६८ साल जेष्ठ ५ गते इलाम, धनकुटा, तेह्रथुम, सिन्धुली, उदयपुर गरी १५ जिल्ला कार्यक्षेत्र स्वीकृति प्राप्त भयो । त्यसै गरी २०७० साल असोज १८ गते भोजपुर र संखुवासभा जिल्लामा पनि कार्यक्षेत्र विस्तार गर्ने स्वीकृति प्राप्त गरेको थियो ।

त्यस समयसम्म पुगदा नेरूडेले ४६ वटा शाखा उपशाखा कार्यालय र ४ वटा इलाका कार्यालय स्थापना गरिसकेको थियो । लघुवित्तले समाजमा पारेका सकारात्मक प्रभावहरूका बारेमा चर्चा परिचर्चा पनि प्रशस्तै हुन थालिसकेको थियो । नयाँ लघुवित्तहरूले पनि भटाभट इजाजत प्राप्त गरिरहेका थिए । राष्ट्र बैंकले राष्ट्रिय स्तरको लघुवित्त विकास बैंकको लागी १० करोड चुक्ता पूँजी कायम गरेको थियो । यो समयमा नेरूडेको चुक्ता पूँजी रु.१२ करोड ५० लाख थियो । एक-दुईवटा जिल्ला थप गरी कार्यक्रम विस्तार गर्नु भन्दा एकै पटक राष्ट्रिय स्तरको इजाजत लिई कार्य गर्ने इच्छा भयो । राष्ट्रिय स्तरको कार्यक्षेत्रको लागि प्रक्रिया अधि बढाइयो । सबै प्रक्रिया पूरा भए पनि राष्ट्रिय स्तरको इजाजत प्राप्त गर्न

निकै गाह्रो भयो । मणि कुमार अर्ज्याल र उहाँको टिमले जोड बल लगाएर जसरी भए पनि सफलता प्राप्त गर्ने अठोड राखी विभिन्न प्रयास र पटक-पटकको आग्रहपछि मिति २०७१ साल पौष ३० गते विद्यमान कार्यक्षेत्र १७ जिल्लाबाट स्तरोन्नति गरी राष्ट्रिय स्तरको लघुवित्त विकास बैकको रूपमा स्तरोन्नति भएको थियो ।

बैंक तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन, २०७३ मा गरिएको व्यवस्था बमोजिम “घ” वर्गका इजाजत पत्र प्राप्त संस्थालाई बैंक भन्ने नाम प्रयोगमा बन्देज लगाएकोले उक्त निर्देशनको पालना गर्दै यस वित्तीय संस्थाको एघारौँ वार्षिक साधारण सभाबाट संस्थाको नाममा रहेको “विकास बैंक” भन्ने शब्द परिमार्जन गरी “वित्तीय संस्था” कायम गरिएकोले हाल नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडको नामबाट कारोबार सञ्चालित रहेको छ ।

संस्था स्थापनाको बिजारोपण यसरी भयो :

नेपालकै पहिलो बैंकको रूपमा रहेको नेपाल बैंक लिमिटेडको क्षेत्रीय कार्यालय, विराटनगर, राजविराज, सिटि अफिस, विराटनगर र धुलावारी लगायतको कार्यालयमामा कार्यअनुभव भएका मणि कुमार अर्ज्यालले २५ वर्ष बैकिङ क्षेत्रको यात्रा पारगिरिसकेपछि उनको मनमा सामाजिक सेवामुखी कार्य गर्ने विचार आयो । जबसम्म ग्रामीण क्षेत्रको विकास हुँदैन तबसम्म देश उन्नति र समृद्ध हुँदैन भन्ने उनलाई लाग्यो । “जहाँ इच्छा त्यहाँ उपाय” भन्ने भएँ एक दिन रेयुकाई नेपालको एउटा कार्यक्रममा टंकिसिनुवारी निवासी भुवनेश्वर मण्डलसँग अर्ज्यालको भेटघाट हुन्छ । त्यहीबाट उत्साहित हुँदै संस्था स्थापनाका लागि कदम बढ्न सुरु हुन्छ । जसका लागि हातमा हात, साथमा साथ र काँधमा काँध गर्ने, सहयोग र हिम्मत दिँदै होस्टेमा हैसे गर्ने असल मित्रता हुन्छ । संस्था सञ्चालन एकलो प्रयास र एकलैले मात्र लागेर हुँदैन भन्ने लागेपछि संस्था खोल्नका लागि अन्यसँग भेटघाटलाई तिब्र बनाइन्छ । त्यसका लागि असल मनसाय र समाजसेवी भावना भएका दक्षता, क्षमता र दुरगामी सोच भएको व्यक्तित्वहरूको साथको आवश्यकता हुन्छ । यसै क्रममा विराटनगरका ऋषिराम अर्ज्याल, हरिप्रसाद पोखरेल, विजयकुमार शर्मा, अनिलकुमार श्रेष्ठ, डा. केशवप्रसाद मल्ल, प्रा.प्रकाश पोखरेल लगायतका अन्य व्यक्तित्वहरूसँग भेटघाट गर्दै संस्था स्थापना गर्ने प्रक्रियाका बारेमा जानकारी लिने र सहयोग माग्ने कार्य अघि बढ्दै जान्छ । सबैको सकारात्मक सहयोग र सामूहिक प्रयासबाट संस्था स्थापनाको बिजारोपण गर्ने हिम्मत जुट्छ । फलस्वरूप वि.सं. २०५० असोजतिर सबैलाई भेटेर ऋषिराम अर्ज्यालको घरमा भेला हुन्छ । उक्त भेलाले नै संस्थाको नाम नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (एनआरडीएससी) नामाकरण गरेर अघि बढ्ने निधो हुन्छ । संस्थाको नामाकरण सँगै सर्वसम्मतिबाट कार्यकारिणी समितिको पनि चयन हुन्छ । सभापतिमा मणि कुमार अर्ज्याल, उपसभापतिमा भुवनेश्वर मण्डल, महासचिवमा ऋषिराम अर्ज्याल, कोषध्यक्षमा गायत्री अर्ज्याल, सदस्यमा हरिप्रसाद पोखरेल साथै सदस्यहरू विजयकुमार शर्मा र अनिलकुमार श्रेष्ठ चयन गरिन्छ । सल्लाहकारद्वय डा.केशवप्रसाद मल्ल र प्रा. प्रकाश पोखरेल रहनु हुन्छ । संस्थाको कार्यालय राख्ने र संस्थालाई आधिकारिकता दिने काम हुन्छ । संस्थाको विधान निर्माण गर्ने अन्य काम गर्न संस्थाको सभापति र महासचिवको भागमा पर्छ । केही दिनको मेहनत र दौडाहापछि कानुनविद्हरू र पहिले संस्था खोलेका अनुभवीहरूसँगको परामर्शबाट विधान तयार हुन्छ । ग्रामीण क्षेत्रका विपन्न वर्गका परिवारले भोग्नु परेको समस्याप्रति गैरसरकारी संस्थामार्फत केही गर्न सकिने सोच अनुसार कार्य गरिने निधो हुन्छ । एउटा गैरसरकारी संस्थाको परिकल्पना भई नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र (एनआरडीएससी) को जन्म भई विधिवत रूपमा मिति २०५० साल

कार्तिक ३ गते जिल्ला प्रशासन कार्यालय मोरङमा दर्ता नं. ३२२ मा दर्ता भएको देखिन्छ। संस्थाले कानुनी मान्यता प्राप्त गर्न सफल हुन्छ।

संस्थागत साभ्ना अभियानमा ग्रामीण क्षेत्रका विपन्न र गरिब महिलाहरूलाई संगठित गर्ने र सचेतनाको साथसाथै आर्थिक उपार्जनतर्फ अग्रसर गराउनु थियो। सोचअनुसार कृयाकलाप सञ्चालन गर्न सुनसरीको दक्षिणी क्षेत्रका मधेसी तथा मधेसी दलित समुदायका महिलाहरू परम्परागत संस्कारको घुम्टोभित्र जकडिएका थिए। सो कार्यका लागि साथ दिने भुवनेश्वर मण्डल, सुरेन्द्र भट्टराई लगायतका हुनुहुन्थ्यो। मलाई यो कामका लागि साथ, सहयोग र गाउँगाउँसम्म पुग्ने मेरी पत्नी गायत्रीले सधैं साथ दिइन्। त्यसै समयमा २०५२ सालतिर युनिसेफ फिल्ड अफिस विराटनगरमा कार्यरत उद्धव शर्माले मेरो अग्रहमा साथ दिने हुनुभयो र जागिर छोडेर हाम्रो अभियानमा लाग्नु भयो। त्यो बेला संस्थाका गतिविधिहरू बढ्दै गएका थिए भने केही गतिविधिहरू निरन्तर रूपमा सञ्चालन हुँदै पनि थिए। फलस्वरूप संस्थाको वित्तीय कारोबारहरू पनि बढिरहेको थियो। कारोबारको मात्रा बढेपछि कार्यसमितिमा कामको चाप र जिम्मेवारी बढ्न गयो। त्यसो भएपछि मासिक पारिश्रमिक तोकेर नै संस्थाका कोषाध्यक्षलाई काममा खाटाउन थालियो भने भोराहाटका भरत लुँटेलालाई कार्यालय सहायक पदमा नियुक्ति गर्ने संस्थागत निर्णय भयो। गैरसरकारी संस्था मुनाफा रहित संस्था भएको कारणले कार्यक्रमको लगानीबाट बचाएर कोषाध्यक्ष र कर्मचारीलाई दिनु पर्ने अवस्था भयो। कर्मचारीको नियुक्तिले दैनिक कार्यालय सञ्चालनमा सहज भयो। त्यो बेलाको समयमा मधेसी समुदायका घुम्टोभित्र बाँचेका महिलाहरू घुम्टो बाहिर ल्याउन र उनीहरूको जीवनस्तर उकास्नु भनेको फलामको चिउरा चपाउनु जस्तो थियो। हामी सबै टिमको लागि नै यो अभियान सञ्चालन गर्नु ठूलो चुनौती थियो। परम्परागत रूढीवादी अन्धविश्वास तोड्नु र संस्कारलाई समय सापेक्ष सहज बनाउँदै लग्नु सितिमिति कुरा थिएन। नयाँ गाउँठाउँमा, नयाँ संस्थाका मानिसहरू कसले सजिलै विश्वास गर्न सक्थ्यो र ? परम्परामा जकडिएका निरक्षर महिलाहरूलाई संगठित गरी कार्यक्रम सञ्चालन गर्नु, महिलाहरूको विविध समस्याहरूबाट कसरी उनीहरूलाई दीर्घकालीन रूपमा मुक्त गर्न सकिन्छ भन्ने चुनौती थियो। श्रीमानको नाम उच्चारण गर्दा पाप लाग्छ भन्ने संस्कारका महिलाहरूलाई एकै स्थानमा भेला गराएर अन्धविश्वास र रूढीवादी कुराहरूको विश्वासमा लाग्न हुँदैन भनेर सचेतना दिदाँ गाउँका अन्य पुरुषहरूले राम्रो दृष्टिले नहेर्ने अवस्था त्यतिकै रहेको थियो। सुरूका दिनहरूमा “घरमा पुरुष शिक्षित भए एकलै शिक्षित हुन्छ तर आमा शिक्षित भए परिवार नै शिक्षित हुन्छ” भन्ने धारणाको साथ साक्षरता अभियानलाई व्यापक विस्तार गरियो। त्यसका लागि सस्थापक गायत्री अर्ज्याल गाउँ गाउँ पुगेर त्यो अभियानमा लाग्नु भयो। वहाँलाई महिला भएकोले धेरै सजिलो थियो। गरिब तथा विपन्न समुदायका घरघर भुपडी भुपडीहरूमा पुगेर पढ्नु पछि भन्ने सन्देशहरू बाँड्ने साक्षरता अभियान भयो। सुनसरीका हरिनगरा, देवानगञ्ज लगायतका गाविसका समुदायहरू सुरूका दिनमा लक्षित गरिएको थियो।

सुरूका दिनमा सञ्चालन गरेका कार्यक्रममा समूहका सदस्यहरूलाई दिइने भत्तालाई उनीहरूको समूहमा नै राख्न र पछि काम परेको बेला भिक्त सकिने भनी बचतको अवधारणा सुरू भयो। समुदायले पनि त्यो कुरालाई महसुस गरेका थिए। संस्थाले दिने भत्ताबाट समूहको कोष बनेको थियो। व्यक्तिहरूलाई दिन भनिएको प्रति व्यक्ति रू ५०० लाई ऋण सहयोगको रूपमा दिन त्यस समयको सहयोगी संस्था प्लान नेपाल सहमत भयो। स-सना बचतहरू संकलन गरी बचत तथा ऋण कार्यक्रमको अवधारणा आयो। एक थुकी सुकी, हजार थुकी समुन्द्र भन्ने मान्यताका साथ कार्यहरू अघि बढ्न थाले। यसरी सुरू

भएको कार्यक्रमहरू दिन दुई गुना र रात चौगुना रूपमा वृद्धि हुदै जान थाले । भरअभरमा काम दिने र त्यो कोष आफ्नै महसुस हुन थाल्यो । ऋणको माग बढ्न थाल्यो । त्यो रकमलाई उत्पादनशील कार्यमा र जीविकोपार्जनका लागि लगानी हुन थाल्यो । समुदायमा आवद्ध हुनेको संख्या मात्रै बढेन समय सापेक्ष ऋणको मात्रा पनि बढ्नु पर्ने माग आउन थाल्यो ।

संस्थामा आवद्ध हुने सदस्यहरू वृद्धि हुदै गए । प्रतिव्यक्ति रू. ५०० ऋण दिएर पनि नपुग्ने भयो । ऋणको अनुपात पनि बढाउँदै लानु पर्ने अवस्था थियो । यस्तो अवस्थामा संस्थालाई कसले ऋण देला र ग्रामीण क्षेत्रसम्म पुग्न सकिएला भन्ने चुनौती भयो । यसै सिलसिलामा नेपालमा लघुवित्त कार्यक्रममा थोक कर्जा प्रदान गरिरहेको संस्था रूरल माइक्रोफाईनान्स डेभलोपमेन्ट सेन्टर (आरएमडिसी) सँग सम्बन्ध गाँसिन पुग्यो । सुरूका दिनमा ५०० दिन पनि मुक्किल भएको संस्थाले पछि ४० हजारसम्मको ऋण सहजै वितरण गर्न सक्ने भयो । त्यसरी निर्माण गरेका समूहहरूमा भएको प्रतिवद्धताले गर्दा सफलता चुलिँदै गयो । एनआरडिएससीले लघुवित्त कार्यक्रममा प्राप्त गरेको सफलताको कदर गर्दै रूरल माइक्रोफाईनान्स डेभलोपमेन्ट सेन्टरले आर्थिक वर्ष २०६२/६३ मा उत्कृष्टताको पुरस्कारले सम्मानित गरेको थियो ।

संस्थागत यात्रामा धेरै समस्या र चुनौतीहरू पार गर्दै जाँदा नेपाल राष्ट्रबैंकसँग २०५७ सालको सुरूमा वित्तीय मध्यस्तताको कार्य गर्ने अनुमति लागि पत्र प्राप्त गरेर संस्थाले लघुकर्जा कार्यक्रम जेठ महिनादेखि सुरू गरेको थियो । २०५६ सालको अन्त्यसम्ममा संस्थामा १५/१६ हजार महिलाहरूको आवद्धता भइसकेको थियो । त्यतिका महिलाहरूलाई नियमित रूपमा रकम बाँडफाँड गर्ने र ऋण असुली गर्नु चानचुने कुरा थिएन । संस्था र सञ्चालकहरूको मनमा समूहमा लाग्नि गरेको रकम उठान सकिएन भने घरबार बेचेर पनि पुग्दैन त्यसको के विकल्प हुनसक्ला भन्ने ठूलो डर र चिन्ता थियो । त्यसका लागि आर्थिक कारोबारलाई व्यवस्थित गर्दै लग्न बैंकमार्फत गर्ने विचार आयो । वास्तवमै भन्ने हो भने बैंक वित्तीय कारोबार गर्ने एउटा भरपर्दो माध्यम पनि हो ।

बैंकिङ्ग क्षेत्रको कार्यअनुभव भएका टिम भए पनि ग्रामीण क्षेत्रमा विपन्न वर्गहरूको लागि विनाधितो ऋण दिने प्रकारको बैंकिङ्ग कारोबारको खासै अनुभव कसैमा थिएन । संस्थागत स्थायित्वको लागि पनि संस्थाका आर्थिक कारोबारलाई बैंकमा परिणत गरी कार्य सञ्चालन गर्ने पर्ने विचारहरू आए । ऋण लगानी र असुली गर्नका लागि बैंकमार्फत गर्दा सहज र सरल प्रक्रिया हुने थियो । भने जति सजिलोसँग बैंकिङ्ग संस्था दर्ता गर्न सजिलो थिएन तर एक प्रकारको थालनीको प्रयास भयो । राष्ट्र बैंकले केही समय अनुमति प्रदान गर्न समय दियो । त्यसका लागि भण्डै डेढ वर्ष जतिको समय बैंक खोल्ने र दर्ता गर्ने प्रक्रिया र लविडमा बित्यो । निरन्तरको प्रयास र सबैको आत्मविश्वासले त्यो काम सफल हुन्छ भन्ने नै थियो । अन्ततः नेपाल राष्ट्र बैंकले संस्थालाई नेरूडे लघुवित्त विकास बैंकको रूपमा ग्रामीण क्षेत्रमा रहेर वित्तीय कारोबार गर्ने एक वित्तीय संस्था स्थापना गर्न २०६३ असार १० गते दर्ता नं. १२/०६३/०६४ स्वीकृति प्रदान गर्‍यो । नेरूडे लघुवित्त विकास बैंकको संस्थापक अध्यक्षमा सञ्चालक डा. भेष प्रसाद धमला र मणि कुमार अर्ज्याल कार्यकारी निर्देशकको रूपमा चयन हुनुभयो । यस बैंकले सेवाका लागि पहिलो शाखा सुनसरी जिल्लाको सिमरिया गाविसमा र विराटनगरको बरगाछीमा स्थापना गरी सुरूवात गरेको थियो ।

मुनाफा रहित गैरसरकारी संस्थाले नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रले सञ्चालन गरेका कार्यक्रमहरू मध्ये लघुवित्त कार्यक्रमले ठूलो आकार लिँदै गयो र गैर सरकारी संस्थाको रूपमा वित्तीय कारोबार सञ्चालन गर्दा दीर्घकालमा जोखिम ज्यादा हुने, कर्मचारीहरूको भविष्य समेत सुरक्षित नहुने भएकोले

बह्रदै गइरहेको कारोबारको उचित व्यवस्थापन गर्नु पर्ने आवश्यकता थियो । यसै क्रममा बैंक स्थापनाको परिकल्पना भयो । मणि कुमार अर्ज्यालको अगुवाइमा नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रका पदाधिकारीहरू उद्धव प्रसाद शर्मा, भुवनेश्वर मण्डल, सुरेन्द्रराज भट्टराई र डा. भेष प्रसाद धमला लगायतको उपस्थितिमा २०५९ साल बैशाख १६ गते विराटनगरको होटल स्वागतममा भेला आयोजना भएको थियो । त्यसपछि विभिन्न क्षेत्रमा संलग्न व्यक्तित्वहरू मणि कुमार अर्ज्याल, भुवनेश्वर मण्डल, उद्धव प्रसाद शर्मा, फनिलाल चौधरी, हरि प्रसाद पोखरेल, विजय कुमार शर्मा, भेष प्रसाद भमला, कृष्ण कुमार पोखरेल, महेश्वर यादव, रूद्र दाहाल, राजेश न्यौपाने, सुयस प्याकुरेल, गोपाल कटुवाल, हरिभक्त सिटौला, कविराज न्यौपाने, विराट लक्ष्मी विकास बैंकका प्रतिनिधिहरू लगायतको सहभागिमा एउटा विकास बैंक स्थापना गर्ने विषयमा चर्चा भयो । तर नेपाल राष्ट्र बैंकको सम्बन्धित कानूनमा पटक-पटक परिवर्तन भईरहेको हुनाले विकास बैंकको स्थापना अनुकूल भएन । त्यसपछि लघुवित्त विकास बैंकको स्थापनाको लागि वि.सं. २०६०/१०/१८ गतेको निर्णय अनुसार मणि कुमार अर्ज्याल, भुवनेश्वर मण्डल, चक्रराज कार्की, श्यामा कुमारी थारू, हरिप्रसाद पोखरेल, कृष्ण प्रसाद पोखरेल, स्वर्णराज भट्टराई, बाबुराम बराल, लोकेन्द्र प्रसाद आचार्य, डा.गोपाल प्रसाद श्रेष्ठ, रमेश बहादुर कटुवाल, पुष्पा दाहाल, तुलाराम दङ्गाल, गणेश प्रसाद आचार्य, कृष्ण प्रसाद खनाल, डा.भेष प्रसाद धमला, तिलक रिजाल, चन्द्रमणि न्यौपाने लगायतले प्रमोटर शेयरमा रकम जम्मा गरी दर्ताका लागि पहल भयो ।

प्रस्तावित नेरूडे बैंकको तदर्थ सञ्चालक समितिमा डा. गोपाल प्रसाद श्रेष्ठ, डा.भेष प्रसाद धमला, मणि कुमार अर्ज्याल, सुरेन्द्रराज भट्टराई रहनु भएको थियो । वि.सं. २०६२ असार २२ को बैठक अनुसार नेरूडे विकास बैंक लि.का संस्थापक शेयरधनीहरू मध्ये सञ्चालक समितिमा डा.भेष प्रसाद धमला, सुरेन्द्रराज भट्टराई, मणि कुमार अर्ज्याल, भुवनेश्वर मण्डल, शिलु कार्कीको चयन गरिएको र नेपाल राष्ट्र बैंक, कम्पनी रजिष्टर कार्यालयमा सम्पर्क, समन्वय गर्न डा. भेष प्रसाद धमला, सुरेन्द्रराज भट्टराई र मणि कुमार अर्ज्याललाई अधिकार दिएको थियो ।

जग्गा खरीद तथा भवन निर्माण :

पूर्वाञ्चलकै नीजी क्षेत्रको पहिलो लघुवित्त वित्तीय संस्थाको रूपमा स्थापित नेरूडेको आफ्नै भवन नभएकोमा संस्थापकहरूलाई सन्तुष्टि प्राप्त भइरहेको थिएन । नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रदेखि नेरूडेसम्मको यात्रा पनि २७ वर्ष भैसकेको थियो । मणिकुमार अर्ज्यालले आफ्नै कार्याकालमा जग्गा खरिद गरी कार्यालय प्रयोजनको लागि सुविधा सम्पन्न भवन बनाएर मात्र अवकाश लिने अठोट लिनुभयो । सञ्चालक समितिमा सो प्रस्ताव पेश भई सबैलाई भवनको आवश्यकता तथा संस्थाको दिगोपनाको महत्व बुझाई सबै सहमत भए ।

प्रक्रियागत रूपमा विराटनगर महानगरपालिकाभित्र कार्यालय प्रयोजनको लागि उपयुक्त जग्गा खोजी भयो । उपलब्ध जग्गाहरूमध्ये विराटनगर-३, बलराम भूपि मार्गमा भएको १ कठ्ठा १८ धुर जग्गा उपयुक्त ठहर्‍याई २०७० साल असोज १४ गते खरिद गरियो । जग्गा खरिद गरीएकै १-२ वर्ष भवन निर्माण गर्न आर्थिक हिसाबले सम्भव भएन । तर पनि भवन निर्माणको तिब्र चाहनाले जग्गा खरिद गरिएको ३ वर्षपछि कन्सट्रक्सन कम्पनीहरूको छनौट गरी विराटनगरको कार्की बन्धु कन्सट्रक्सन प्रा.लि.लाई भवन निर्माणको जिम्मा दिइयो । २०७३ साल कार्तिक २३ गते विधिवत् रूपमा भवन सिलन्यास भएको सो भवनको वि.सं. २०७५ श्रावण २४ गते निर्माण सम्पन्न भयो ।

अथक प्रयास र सम्पूर्ण नेरूडे परिवारको साथ सहयोगबाट निर्माण सम्पन्न गरिएको भवनलाई राष्ट्रिय स्तरमा जानकारी गराउने र नेरूडेसँगको प्रत्यक्ष कार्यकारी हैसियतबाट विदा लिने समय आएकोले मणि कुमार अर्ज्यालले आफ्नो कार्यकालको अन्तिम कार्यक्रम पूर्वाञ्चलमा केन्द्रीय कार्यालय रहेका बैंक तथा वित्तीय संस्थाका अध्यक्ष, प्रमुख कार्यकारी अधिकृत तथा अन्य बैंक तथा वित्तीय संस्थाका प्रतिनिधि, उद्योगी, समाजसेवी लगायत नेपाल राष्ट्र बैंकका गर्भनर डा. चिरञ्जीवी नेपालको करकमलबाट विराटनगर-३ स्थित ३ करोड ११ लाख लागतमा निर्माण सम्पन्न नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेडको नवनिर्मित केन्द्रीय कार्यालय भवनको उदघाटन भयो ।

नेरूडेका अन्य कार्यहरू :

- नेपाल लघुवित्त बैंकर्स संघ (NMBA) मा प्रतिनिधित्व
- अध्ययन अवलोकन भ्रमणहरू
- नेरूडेमा प्रविधिको अवधारणा
- नेरूडेमा कर्जा बीमाको अवधारणा
- कर्मचारीसँगको अन्तरसम्बन्ध
- विभिन्न दातृ निकायहरूसँग समन्वय
- उन्नति प्रोजेक्ट सञ्चालन
- सक्षम प्रोजेक्ट सञ्चालन

(स्रोत : नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि.का स्थापक श्री मणिकुमार अर्ज्यालको “पुस्तक मेरो पुर्खाको गाथा र मेरो कथा”)



संकलक : सुमन थापा

अधिकृत - योजना तथा उद्यम विकास व्यवस्थापन विभाग




खण्ड-ग

अनुसूचीहरू



नेरुडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड अनुसूची १(क)

संस्थापक सञ्चालक समितिका पदाधिकारीहरूको विवरण

क्र.स.	नाम, थर	पद	फोटो
१.	डा. श्री भेष प्रसाद धमला	अध्यक्ष	
२.	श्री सुरेन्द्रराज भट्टराई	सञ्चालक	
३.	श्री भुवनेश्वर मण्डल	सञ्चालक	
४.	श्री शिलु कार्की	सञ्चालक	
५.	श्री मणिकुमार अर्ज्याल	कार्यकारी निर्देशक	

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

आ.व.२०७५/७६ देखि २०७८/७९ सम्मको सञ्चालक समितिका पदाधिकारीहरूको विवरण :

क्र.स.	नाम, थर	पद
१.	डा. श्री भेष प्रसाद धमला	अध्यक्ष
२.	श्री सुरेन्द्रराज भट्टराई	सञ्चालक
३.	श्री मणिकुमार अर्ज्याल	सञ्चालक
४.	श्री पंचलाल शाह	सञ्चालक
५.	डा.श्री बेदराज आचार्य	सञ्चालक
६.	श्री सुलक्षणा तिमिलसिना	सञ्चालक
७.	श्री सुधिर कुमार श्रेष्ठ	प्रबन्ध सञ्चालक

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

आ.व.२०७९/७२ देखि २०७४/७५ सम्मको सञ्चालक समितिका पदाधिकारीहरूको विवरण :

क्र.स.	नाम, थर	पद
१.	डा. श्री भेष प्रसाद धमला	अध्यक्ष
२.	श्री भुवनेश्वर मण्डल (प्रतिनिधि- ने.ग्रा.वि.स.के)	सञ्चालक
३.	श्री सुरेन्द्रराज भट्टराई	सञ्चालक
४.	श्री सुधिर कुमार श्रेष्ठ (प्रतिनिधि-बिराटलक्ष्मी विकास बैंक लि.)	सञ्चालक
५.	श्री शिलु कार्की	सञ्चालक
६.	श्री फणिराज नेपाल	सञ्चालक
७.	श्री राधा प्रसाद आचार्य	सञ्चालक (व्यवसायीक)
८.	श्री पवित्रा कुमारी सीवा (नेपाली)	सञ्चालक
९.	श्री भुवनेश्वर मण्डल	सञ्चालक
१०.	श्री लोकनाथ खनाल	सञ्चालक
११.	श्री सुधिर कुमार श्रेष्ठ	सञ्चालक
१२.	श्री पंचलाल शाह	सञ्चालक
१३.	श्री मणिकुमार अर्ज्याल	प्रबन्ध सञ्चालक

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

आ.व.२०६७/६८ देखि २०७०/७१ सम्मको सञ्चालक समितिका पदाधिकारीहरूको विवरण

क्र.स.	नाम, थर	पद
१.	डा. श्री भेष प्रसाद धमला	अध्यक्ष
२.	श्री भुवनेश्वर मण्डल (प्रतिनिधि- ने.ग्रा.वि.स.के)	सञ्चालक
३.	श्री सुरेन्द्रराज भट्टराई	सञ्चालक
४.	श्री सुधिर कुमार श्रेष्ठ (प्रतिनिधि-बिराटलक्ष्मी विकास बैंक लि.)	सञ्चालक
५.	श्री शिलु कार्की	सञ्चालक
६.	श्री फणिराज नेपाल	सञ्चालक
७.	श्री मेघनाथ लामिछाने	सञ्चालक
८.	श्री राधा प्रसाद आचार्य	सञ्चालक (व्यवसायीक)
९.	श्री मणिकुमार अर्ज्याल	प्रबन्ध सञ्चालक

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

आ.व.२०६३/६४ देखि २०६६/६७ सम्मको सञ्चालक समितिका पदाधिकारीहरूको विवरण :

क्र.स.	नाम, थर	पद
१.	डा. श्री भेष प्रसाद धमला	अध्यक्ष
२.	श्री भुवनेश्वर मण्डल (प्रतिनिधि- ने.ग्रा.वि.स.के)	सञ्चालक
३.	श्री सुरेन्द्रराज भट्टराई	सञ्चालक
४.	श्री सुधिर कुमार श्रेष्ठ (प्रतिनिधि-बिराटलक्ष्मी विकास बैंक लि.)	सञ्चालक
५.	श्री शिलु कार्की	सञ्चालक
६.	श्री मणिकुमार अर्ज्याल	प्रबन्ध सञ्चालक

नेरूडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड		
संस्थापक शेयरधनीहरू (२०८०।८।१५ गतेसम्म)को कायम विवरण		
सि. नं.	संस्थापकहरूको नाम, थर	ठेगाना
१	श्री मणि कुमार अर्ज्याल	विराटनगर-९, मोरङ्ग
२	श्री सुरेन्द्रराज भट्टराई	का.म.न.पा.-१०, बुद्धनगर
३	डा. श्री भेष प्रसाद धमला	विराटनगर-३, मोरङ्ग
४	श्री भुवनेश्वर मण्डल	टंकीसिनुवारी-४, मोरङ्ग
५	श्री शिलु कार्की	विराटनगर-८, मोरङ्ग
६	श्री कृष्ण प्रसाद खनाल	बालकोट-२, भक्तपुर
७	श्री चन्द्रमणि न्यौपाने	विराटनगर-१५, मोरङ्ग
८	श्री शंकर बहादुर कार्की	विराटनगर, मोरङ्ग
९	श्री जनु शर्मा	विराटनगर -९, मोरङ्ग
१०	श्री श्यामा कुमारी थारू	विराटनगर-१५, मोरङ्ग
११	श्री रूपेश कुमार पोखरेल	विराटनगर -२, मोरङ्ग
१२	डा. श्री सुजन रिजाल	विराटनगर -२, मोरङ्ग
१३	श्री बाबुराम बराल	इनरूवा-५, सुनसरी
१४	श्री केशव काफ्ले	विराटनगर-१०, मोरङ्ग
१५	श्री मिना नेपाल	का.म.न.पा.-९, काठमाडौं
१६	श्री कोपिला राई	धरान-१५, सुनसरी
१७	श्री प्रेमिला पोखरेल	विराटनगर-११, मोरङ्ग
१८	श्री गणेश प्रसाद आचार्य	का.म.न.पा.-९, काठमाडौं
१९	श्री प्राइम कमर्शियल बैंक लि.	काठमाण्डौ ३२, कमलपोखरी
२०	श्री नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र	विराटनगर-९, मोरङ्ग
२१	श्री दिपेन्द्र कुमार घिमिरे	बालाजु-१६ काठमाण्डौ
२२	श्री विरेन्द्र कुमार वैद्य	काठमाण्डौ ३२
२३	श्री गौतम प्रसाद खनाल	बुनकोट-४, काठमाण्डौ
२४	श्री गोपाल अग्रवाल	अनारमनी-३, भ्रपा
२५	श्री गौरी श्रेष्ठ	काठमाण्डौ-१,
२६	श्री सुबित अग्रवाल	बिर्तामोड-६, भ्रपा
२७	श्री हेमन्त नहता	हरिसिद्ध-१, ललितपुर
२८	श्री शुरेस बोहरा	विराटनगर-८, मोरङ्ग
२९	श्री ओमप्रकाश अग्रवाल	न्यूप्लाजा, काठमाण्डौ
३०	श्री विनय रेग्मी	पुतलीसडक, काठमाण्डौ
३१	श्री हरिहर उप्रेती	काठमाण्डौ-३४, पंचकुमारी
३२	श्री दुर्गाप्रसाद उप्रेती	इलामबजार-५, इलाम
३३	श्री आशाराम सुवाल	भक्तपुर ६
३४	श्री सुरूची मित्तल	काठमाण्डौ-१, नक्साल
३५	श्री IMS Investment Pvt	न्युरोड, काठमाडौं

३६	श्री उषा धनावत	काठमाण्डौ-१, नक्साल
३७	श्री शाहिल अग्रवाल	न्यूप्लाजा, काठमाण्डौ
३८	श्री सिटिजन बैंक इन्टरनेशनल लि.	काठमाण्डौ
३९	श्री हरिशोम मकाजु	धुलिखेल-३, काभ्रे
४०	श्री आशिक बसेल	फिनाम - ६, गोरखा
४१	श्री देवु गौतम	का.म.न.पा.-३०, काठमाडौं
४२	श्री गुरु प्रसाद लामिछाने	विराटनगर-१२, मोरङ्ग
४३	श्री कृष्ण बहादुर खड्का	अमरदह -१, मोरङ्ग
४४	श्री आशिष राज पाण्डे	काठमाडौं-३९
४५	श्री भक्तराम खड्का	काठमाडौं
४६	श्री भूपति राज पाण्डे	काठमाडौं-३३
४७	श्री विमल पाण्डे	नागार्जुन ९, काठमाण्डौ
४८	श्री विनु श्रेष्ठ	गोरखा-६
४९	श्री दामोदर गिरी	रूपेलिया-५, नवलपरासी
५०	श्री फडेन्द्र प्रसाद तिमल्सिना	चन्द्रपुर, रौतहट
५१	श्री गोविन्द गडतौला	शान्तिनगर, भ्रपा
५२	श्री ज्ञानेन्द्र प्रसाद पाण्डे	गजुरी ८, धादिङ्ग
५३	श्री कविता के.सि.	सुर्यविनायक-९, भक्तपुर
५४	श्री मनिषा अर्याल	विराटनगर, मोरङ्ग
५५	श्री मुकेश वाटाजु	ललितपुर
५६	श्री नविन दाहाल	राजविराज-४, सप्तरी
५७	श्री पवन विलास लोहनि	काठमाडौं
५८	श्री प्रकाश चन्द्र पंजियार	लक्ष्मिनिया, धनुषा
५९	श्री प्रमेन्द्र मिश्र	अर्जुनधारा, भ्रपा
६०	श्री रामबाबु सिलवाल	इच्छाकामना, चितवन
६१	श्री राम प्रसाद पाण्डे	बुटवल-९, रूपन्देहि
६२	श्री सागर राज जोशी	काठमाण्डौ-२९
६३	श्री सरस्वती कार्की गिरी	ललितपुर
६४	श्री सुदिप अर्याल	भिरकोट, स्यांगजा
६५	श्री रिलायन्स फईनान्स लि.	काठमाण्डौ-२८
६६	श्री विनय कुमार तोदी	काठमाण्डौ-४
६७	श्री विमल कुमार अग्रवाल	काठमाण्डौ-२४, काठमाण्डौ
६८	श्री ज्वाला पाण्डेय	तानसेन-३, पाल्पा
६९	श्री रवीकुमार टिवडेवाला	काठमाण्डौ - १३,
७०	NRN Infrastructure & Development	काठमाण्डौ - १, नागपोखरी
७१	श्री प्रविन राज सत्याल	काठमाण्डौ -७, काठमाण्डौ

NERUDE LAGHUBITTA BITTIYA SANSTHA LTD

अनुसूची ३

Biratnagar, Morang

EMPLOYEES DETAIL AS AT ASHOJ END 2080

S.N.	Emp Name	Branch Name	Designation	Responsibility
1	Bhoj Raj Bashyal	Central Office	Chief Executive Officer	-
2	Bhagnarayan Sahu	Central Office	Deputy General Manager	-
3	Rishi Prasad Neupane	Central Office	Sr.Manager	Act. A. G. M/Department Head
4	Dinesh Katuwal	Central Office	Sr.Manager	Act. A. G. M/Department Head
5	Roshan Kumar Raut	Central Office	Manager	Department Head
6	Arjun Baral	Central Office	Assistant Manager	Department Head
7	Krishna Bahadur Khadka	Central Office	Assistant Manager	Department Head
8	Anish Khanal	Central Office	Assistant Manager	Department Head
9	Ghanashyam Chaudhary	Province1 Office Itahari	Assistant Manager	Province Head
10	Kamal Kishor Rajbanshi	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
11	Samjhana Lama	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
12	Nabin Prakash Rajbanshi	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
13	Bharat Kumar Luitel	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
14	Prafulla Kumar Dev	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
15	Rudra Timsina	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
16	Kedar prasad Mahato	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
17	Shambhu Ghising	Central Office	Sr.Officer	Dpt Assistant
18	Bikram Shah	Province2 Office Bardibas	Sr.Officer	Province Head
19	Hem Kumar Karak	Province5 Office Butwal	Sr.Officer	Province Head
20	Raju Kumar Chaudhary	Province1 Office Itahari	Sr.Officer	Unit Head
21	Rajeshwar Prasad Mahato	Central Office	Computer Officer	Act. Senior Computer Officer /Department Head
22	Sama Niraula	Central Office	Officer	Acting Sr.Officer
23	Shiv Kumar mehta	Branch Tetariya	Officer	Branch Head
24	Parshu Ram Regmi	Central Office	Officer	Dpt Assistant
25	Prakash Neupane	Province1 Office Itahari	Officer	Unit Head
26	Pramod Kumar Yadav	Province5 Office Butwal	Officer	Acting Sr.Officer/Unit Head
27	Munga Lal Yadav	Province2 Office Bardibas	Officer	Unit Head
28	Suman Thapa	Central Office	Officer	Dpt Assistant
29	Bhimabali Kumar sahani	Branch Bariyarpur	Officer	Branch Head
30	Arun Kumar Yadav	Province2 Office Bardibas	Officer	Unit Head
31	Suman Bhattarai	Central Office	Officer	Dpt Assistant
32	Suman Bhattarai	Province2 Office Bardibas	Officer	Unit Head
33	Pradeep G.c.	Province5 Office Butwal	Officer	Unit Head
34	krishna Dahal	Branch Dharan	Officer	Branch Head
35	Anju Mandal	Branch Ithari	Officer	Branch Head
36	Newton raj Rajbansi	Sub Branch Lipnibirta	Officer	Branch Head
37	Indrajeet Chaudhary	Sub Branch Buddhabare	Jr. Officer	Branch Head
38	Surya Bahadur Thapa	Branch Nayabazar	Jr. Officer	Acting Officer/Branch Head
39	Shyam Prasad Sharma	Branch Inaruwa	Jr. Officer	Branch Head
40	Ram Kumar Chaudhary	Branch Road cess	Jr. Officer	Branch Head
41	Suresh Kumar Majhi	Sub Branch Fattepur	Jr. Officer	Branch Head

42	Pramod Kumar Chaudhary	Province1 Office Itahari	Jr. Officer	Act. Officer/Unit Head
43	Ganesh Kumar Chaudhary	Branch Jeetpur	Jr. Officer	Branch Head
44	Pradip Dahal	Central Office	Jr. Officer	Acting Officer
45	Azad Alam	Branch Bahuni	Jr. Officer	Act. Officer/Branch Head
46	Nitesh Khanal	Branch Biratchok	Jr. Officer	Branch Head
47	Pradip Kumar Yadav	Branch Chimadi	Jr. Officer	Acting Officer/ Branch Head
48	Yubraj Adhikari	Central Office	Jr. Officer	Dpt Assistant
49	Bhim Prasad Acharya	Province1 Office Itahari	Jr. Officer	Act. Officer/Unit Head
50	Ramesh Kumar Pandit	Branch jhumka	Jr. Officer	Branch Head
51	Dinesh Kumar Dev	Province2 Office Bardibas	Jr. Officer	Acting Officer/Unit Head
52	Pinki kumari sahu	Branch Duhabi	Jr. Officer	Branch Head
53	Shankarlal Gachhadar	Branch Belha	Jr. Officer	Branch Head
54	Roshan Dhungana	Province1 Office Itahari	Jr. Officer	As an accountant
55	Gobinda khatiwada	Branch Chapur	Jr. Officer	Branch Head
56	Prakash Khatiwada	Central Office	Jr. Computer Officer	Dpt. Assistant
57	Balabhadra Khatiwada	Sub Branch Gopiganj	Jr. Officer	Branch Head
58	Gayatri Thapa	Branch Tetariya	Accountant	As an accountant
59	Pramanad Chaudhary	Sub Branch Bodebarshine	Accountant	Branch Head
60	Narayan Yadav	Branch Road cess	Accountant	As an accountant
61	Shiv Kumar chaudhary	Sub Branch Gaurigunj	Accountant	Branch Head
62	Rabilal urawn	Sub Branch Golbazar	Accountant	Branch Head
63	kaluram Majhi	Sub Branch Fattepur	Accountant	As an accountant
64	Bed Kumari Subedi	Sub Branch Dibyanagar	Accountant	Branch Head
65	Bhuban Adhikari	Sub Branch Chandragadhi	Accountant	Act. Junior Officer/Branch Head
66	Jiban Gimire	Sub Branch Urlabari	Accountant	Branch Head
67	Sangita Koirala	Branch Dharan	Accountant	As an accountant
68	Roshan Chaudhari	Branch Nayabazar	Accountant	As an accountant
69	Shrawan Kumar Sah	Sub Branch Dewangunj	Accountant	Branch Head
70	Rajesh Kumar Khan	Sub Branch Bardibash	Accountant	Branch Head
71	Suraj Rajbanshi	Sub branch Sautha	Accountant	Branch Head
72	Satya Narayan Thandar	Sub Branch Dhulabari	Accountant	Branch Head
73	Ganesh Adhikari	Branch Chimadi	Accountant	As an accountant
74	Mandip Kumar Dahal	Branch Hile	Accountant	Branch Head
75	Sanjit Kumar Chaudhary	Sub Branch Chakarghatti	Accountant	Branch Head
76	Umesh Rajbanshi	Sub Branch Basantpur	Accountant	Branch Head
77	Dhiraj Adhikari	Province5 Office Butwal	Accountant	As an accountant
78	Manoj Kumar Majhi	Sub branch Samanpur	Accountant	Branch Head
79	Nashiblal sah	Sub Branch Sanhaitha	Accountant	Branch Head
80	Ujjwal Dahal	Province2 Office Bardibas	Accountant	As an accountant
81	Susrendra Kumar Shah	Sub Branch Kabilasi	Accountant	Branch Head
82	Umesh Mandal(dhanuk)	Sub Branch Imlichowk	Accountant	Branch Head
83	Manoj Kumar Yadav	Sub Branch Ramnagar	Accountant	Branch Head
84	Hitesh Kumar Mahato	Sub Branch Sindhuli	Accountant	Branch Head
85	Pravej Musaraf	Sub Branch Bahadurgunj	Accountant	Branch Head
86	Birendra Sahu	Sub Branch Lahan	Accountant	Act. Junior Officer/Branch Head
87	Sheshnath Prasad Kushwaha	Sub Branch Bageshwari	Accountant	Branch Head
88	Prem Narayan Sutihar	Sub Branch Dhanauji	Accountant	Branch Head
89	Dhirendra Kumar Sah	Sub Branch Sarpallo	Accountant	Branch Head

90	krishna Kumar Sharma	Branch Bandipur	Accountant	Branch Head
91	Surendra Kumar Mahato	Sub Branch Pipra	Accountant	Branch Head
92	Okendra Chaudhary	Branch Golagunj	Accountant	Branch Head
93	Anjila Kumari Bhujel	Branch Ithari	Accountant	As an accountant
94	Tej Narayan Rajbansi	Sub Branch Shambhunath	Accountant	Acting Jr.Officer/Branch Head
95	Raju Shrestha	Central Office	Accountant	Dpt Assistant
96	Nishant Luitel	Sub Branch fikkal	Accountant	Branch Head
97	Dhirendra Ray	Sub Branch Laxminiya	Accountant	Branch Head
98	Sandesh Basnet	Sub Branch Chainpur	Accountant	Branch Head
99	Jog Narayan Chaudhary	Sub Branch,Sigyahimadani	Accountant	Branch Head
100	Bijay Kumar sahu	Sub Branch Sabaila	Accountant	Branch Head
101	Ranoj Tiwari	Sub Branch Shankapur	Accountant	Branch Head
102	Nabin Basnet	Branch Bargachhi	Accountant	Branch Head
103	Radhenand Baitha	Branch Ishawarpur	Accountant	Branch Head
104	Meghraj Rajbanshi	Branch Tarapatti	Accountant	Branch Head
105	Ravi kishor Sahani	Sub Branch Bhangaha	Accountant	Branch Head
106	Sudhir prasad sah	Sub Branch Gonaha	Accountant	Branch Head
107	Ravi Raj Thakur	Branch Rangeli	Accountant	Branch Head
108	Manoj Sharma	Branch Dhalkebar	Accountant	Branch Head
109	Dipak Ray	Sub Branch Jhiljhile	Accountant	Branch Head
110	Bharth Lal Majhi	Sub Branch Hariwan	Accountant	Branch Head
111	Pukar Luitel	Sub Branch Saljhandi	Accountant	Branch Head
112	Karn Jeet Sah	Sub Branch Sarmaujawa	Accountant	Branch Head
113	Pramod Kumar Yadhab	Sub Branch Pakdi	Accountant	Branch Head
114	Samir Pokhrel	Sub Branch Gaighat	Accountant	Branch Head
115	Aryan Chaudhary	Sub Branch Fungling	Accountant	Branch Head
116	Jitram Chaudhary	Sub Branch Bankatuwa	Accountant	Branch Head
117	Sulab Subedi	Central Office	Computer Supervisor	Dpt Assistant
118	Tirtharaj Pahadi	Sub Branch Dibyanagar	Accountant	Branch Head
119	Sujan Shrestha	Sub Branch Tirhut	Accountant	Branch Head
120	Sujit Karki	Sub Branch Chainpur	Accountant	As an accountant
121	Bhesh Raj Mishra	Sub Branch Rajahar	Sr. Motivator	Branch Head
122	Asar lal Majhi, tharu	Sub Branch Damak	Sr. Motivator	Branch Head
123	Rudra Prasad Dhamala	Sub Branch Letang	Sr. Motivator	Branch Head
124	Raju Shah	Sub Branch Khurhuriya	Sr. Motivator	Branch Head
125	Pramila Rai	Sub Branch Hasandah	Sr. Motivator	Field
126	Nita Chaudari	Branch Inaruwa	Sr. Motivator	As an accountant
127	Hasina Khawash	Branch Bargachhi	Sr. Motivator	Field
128	Manju phayal	Branch Chimadi	Sr. Motivator	Field
129	Manoj Katawal	Branch Dhalkebar	Sr. Motivator	As an accountant
130	Sanjay Kumar Rajbanshi	Branch Ishawarpur	Sr. Motivator	As an accountant
131	Suresh Kumar kha,(tharu)	Branch Bandipur	Sr. Motivator	As an accountant
132	Shristi Bhattarai	Sub Branch Birtamod	Sr. Motivator	As an accountant
133	Sudit Narayan Biswas	Sub Branch Saljhandi	Sr. Motivator	As an accountant
134	Prahalad Pokharel	Sub Branch Dewangunj	Sr. Motivator	As an accountant
135	Dukharam Chawdhary	Sub Branch fikkal	Sr. Motivator	As an accountant
136	Amit Kumar Majhi	Branch Rangeli	Sr. Motivator	Field
137	Dinesh Mandal Gangai	Branch Chimadi	Sr. Motivator	Field
138	Sita Kumari Ghimire	Branch Bargachhi	Sr. Motivator	Field
139	Deepa Dahal	Branch Nayabazar	Sr. Motivator	Field

140	Toya Raj Dhamala	Branch jhumka	Sr. Motivator	Field
141	Chandan Kumar Singh	Sub Branch Sukhipur	Sr. Motivator	Act. Junior Officer/Branch Head
142	Ram Babu Sah	Sub Branch Sunawarshi	Sr. Motivator	Acting Accountant
143	Arjun Kumar Ojha	Sub Branch Myanglung	Sr. Motivator	Branch Head
144	Ram Prasad Dungana	Branch Bargachhi	Sr. Motivator	Field
145	Mahesh Prasad Mehata	Sub Branch Khurhuriya	Sr. Motivator	Field
146	Deu Kumari Basnet	Branch Duhabi	Sr. Motivator	Field
147	Hem sagar pokharel	Branch Biratchok	Sr. Motivator	Field
148	Sangita Bhagat	Branch Bahuni	Sr. Motivator	Field
149	Nirmala Majhi	Branch Tetariya	Sr. Motivator	Field
150	Lalbabu Prasad Sah	Branch Tarapatti	Sr. Motivator	As an accountant
151	Umesh Chaudhary	Sub Branch Gaadi	Sr. Motivator	Branch Head
152	krishna kumar shrestha	Sub Branch Leguwa	Sr. Motivator	Act. Accountant/Branch Head
153	Suman Chaudhary	Sub Branch Sangrampur	Sr. Motivator	Branch Head
154	kanhaiya Kumar Kushwaha	Branch Golagunj	Sr. Motivator	As an accountant
155	Anmol Kumar Yadav	Sub Branch Piluwa	Sr. Motivator	Act. Accountant/Branch Head
156	Nabin poudyal	Sub Branch Birtamod	Sr. Motivator	Branch Head
157	Pradip Kumar Sah	Sub Branch Balara	Sr. Motivator	Branch Head
158	Aash Narayan Chaudhary	Sub Branch Laxminiya	Sr. Motivator	As an accountant
159	Ashma Karki	Sub Branch Chandragadhi	Sr. Motivator	As an accountant
160	Shiwaraj Gachhadar	Sub Branch Navarajpur	Sr. Motivator	Branch Head
161	Prem Kumar jaysawal	Sub Branch Pokhariya	Sr. Motivator	Branch Head
162	Suman Adhikari	Sub Branch Gauradaha	Sr. Motivator	Act. Accountant/Branch Head
163	Mahendra Raj Dhungana	Sub Branch Kanepokhari	Sr. Motivator	Branch Head
164	Bikalp Kumar Mahato	Sub Branch Godaita	Sr. Motivator	Branch Head
165	Surendra kumar yadav	Branch Jeetpur	Sr. Motivator	As an accountant
166	Prabin Kumar Shrestha	Sub Branch Hetauda	Sr. Motivator	Branch Head
167	Shyam sundar Sharma	Branch Belha	Sr. Motivator	As an accountant
168	Nirjal Pudasaini	Sub Branch Diktel	Sr. Motivator	Branch Head
169	Nitesh kumar Jha	Sub Branch Lipnibirta	Sr. Motivator	As an accountant
170	Nisha Giri	Sub Branch Magaraghadhi	Sr. Motivator	As an accountant
171	Ramesh Khanal	Sub Branch Phidim	Sr. Motivator	Branch Head
172	Jaimangal Sah	Sub Branch Thori	Sr. Motivator	Branch Head
173	Munna Chaudhary	Sub Branch Purainiya	Sr. Motivator	Branch Head
174	Ramanand Chaudhary	Sub branch Samanpur	Sr. Motivator	As an accountant
175	Balkrishna Bhattarai	Sub Branch Bhojpur	Sr. Motivator	Branch Head
176	Rajkumar Lal Karna	Sub Branch Rajpurtulsi	Sr. Motivator	Branch Head
177	Dinesh Kumar Thapa	Sub Branch Butwal	Sr. Motivator	Branch Head
178	Rabin Kumar Chaudhary	Sub Branch Mainapokhar	Sr. Motivator	Branch Head
179	Sujan Lamsal	Sub Branch Dumkibas	Sr. Motivator	Act. Accountant/Branch Head
180	Prakriti Khatiwada	Central Office	Sr. Motivator	Dpt Assistant
181	Uma Niraula	Branch jhumka	Sr. Motivator	As an accountant
182	Jitendra kumar Majhi	Sub Branch Sukhipur	Sr. Motivator	As an accountant
183	Rajib Kumar Chaudhary	Sub Branch Ramnagar	Sr. Motivator	As an accountant
184	Ajablal Raut barai	Sub Branch Maharajgunj	Sr. Motivator	Branch Head
185	Man Bahadur Khatri	Sub Branch Durgauli	Sr. Motivator	Acting Accountant
186	Dinesh Tharu	Sub Branch Sanoshree	Sr. Motivator	Branch Head
187	Dhan Bahadur Bista	Sub Branch Magaraghadhi	Sr. Motivator	Branch Head
188	Prashuram Thandar	Branch Biratchok	Sr. Motivator	As an accountant
189	Rajkumar Mahatara	Sub Branch Rajabari	Sr. Motivator	Branch Head

190	Ran Bahdur Chand	Sub Branch Lalmatiya	Sr. Motivator	Branch Head
191	Druwa Kumar Chaudhary	Sub Branch Barbote	Sr. Motivator	Branch Head
192	Samikshya Khadka	Branch Bargachhi	Sr. Motivator	As an accountant
193	Ramfal Chaudhary	Sub Branch Kamdi	Sr. Motivator	Branch Head
194	Bibek kumar Mishra	Sub Branch Shamshegunj	Sr. Motivator	Branch Head
195	Nawaraj Timsina	Sub Branch Khandbari	Sr. Motivator	Branch Head
196	Sangita Shreshtha	Sub Branch Chakarghatti	Sr. Motivator	As an accountant
197	Bhoj Raj Pahadi	Sub Branch Hasandah	Sr. Motivator	Branch Head
198	Om Prakash Rajbanshi	Branch Duhabi	Sr. Motivator	As an accountant
199	Manoj Mehta	Branch Bahuni	Sr. Motivator	As an accountant
200	Devendra Kumar chaudhary	Sub Branch Jamuwa	Sr. Motivator	Branch Head
201	Dipesh Bikram Shah	Sub Branch Fattepur	Sr. Motivator	Field
202	Biru Kumar Majhi	Branch Bariyarpur	Motivator	Field
203	Birendra Mandal	Sub Branch Sarpallo	Motivator	As an accountant
204	Amar Lal Ray	Branch Hile	Motivator	As an accountant
205	Santosh kumar Mandal	Branch Dhalkebar	Motivator	Field
206	Surendra Kumar sah	Sub Branch Bodebarshine	Motivator	As an accountant
207	Anoj Chaudhary	Branch Chapur	Motivator	As an accountant
208	Amit Kumar Majhi	Branch Dhalkebar	Motivator	Field
209	Samjhana Rai	Sub Branch Gauradaha	Motivator	As an accountant
210	Binam Kumar Phuyal	Sub Branch Urlabari	Motivator	As an accountant
211	Durga Devi Timsina (chapagain)	Branch Dharan	Motivator	Field
212	Anil Kumar Khawas	Sub Branch Lahan	Motivator	As an accountant
213	Rajkumar Sharma	Branch Jeetpur	Motivator	Field
214	Malti kumari majhi	Sub Branch Dhulabari	Motivator	As an accountant
215	Ramforce Kumar Mehta	Branch Dhalkebar	Motivator	Field
216	Saroj Pokharel	Sub Branch Gaighat	Motivator	As an accountant
217	Gyanchand Majhi	Sub Branch Sigyahimadani	Motivator	Field
218	Elisha Tamang	Sub Branch Myanglung	Motivator	As an accountant
219	Ranjit Kumar Nayak	Branch Rangeli	Motivator	As an accountant
220	Devraj pokhrel	Sub Branch Bardibash	Motivator	As an accountant
221	Sanu Kumar Sah	Sub branch Sautha	Motivator	As an accountant
222	Bodha Narayan Chaudhary	Sub Branch Letang	Motivator	As an accountant
223	Nageshwar Kumar Shah	Sub Branch Dewangunj	Motivator	Field
224	Rita Kumari Thada Magar	Sub Branch Hariwan	Motivator	As an accountant
225	Harikant chaudhary	Sub Branch Shambhunath	Motivator	As an accountant
226	Sanjay Prasad Chaurasiya	Sub Branch Gaadi	Motivator	As an accountant
227	Amit Kumar Mandal	Sub Branch Sunawarshi	Motivator	Field
228	Ranjita Kumari Majhi	Sub Branch Damak	Motivator	As an accountant
229	Ramesh kumar Rajbansi	Sub Branch Dhanauji	Motivator	Field
230	Rajdhari Sharma	Branch Bariyarpur	Motivator	As an accountant
231	Sunil Kumar Chaudhary	Sub Branch Pipra	Motivator	As an accountant
232	Kritanand Prasad Sahu	Branch Ithari	Motivator	Field
233	Jivan Rai	Branch Rangeli	Motivator	Field
234	Prem Kumar Biswash	Sub Branch Jhiljhile	Motivator	As an accountant
235	Sunil Khulal	Branch Inaruwa	Motivator	Field
236	Babu Ram Majhi	Sub Branch Sanhaitha	Motivator	Field
237	pushkar Baral	Branch Bahuni	Motivator	Field

238	Amrita Majhi	Branch Road cess	Motivator	Field
239	Digambar Rajbanshi	Sub Branch Dumkibas	Motivator	As an accountant
240	Nilam Karki	Branch Nayabazar	Motivator	Field
241	Samit Kumar Gachchhadar	Sub Branch Fattepur	Motivator	Field
242	Menuka katuwal	Branch Ithari	Motivator	Field
243	Debendra Kumari Dhakal	Branch Dharan	Motivator	Field
244	Purushotam Dhakal	Sub Branch Kanepokhari	Motivator	Field
245	Khemraj Ghimire	Sub Branch Chainpur	Jr.Motivator	Field
246	Rajesh Kumar Majhi	Branch Road cess	Jr.Motivator	Field
247	Sulindra Kumar Chaudhary	Branch Inaruwa	Jr.Motivator	Field
248	Bhim Prasad Rijal	Sub Branch Buddhabare	Jr.Motivator	Field
249	Bidhyanand Chaudhary	Branch Belha	Jr.Motivator	Field
250	Narayan Khawas	Sub Branch fikkal	Jr.Motivator	Field
251	Jagarnath Chaudhari	Branch Chimadi	Jr.Motivator	Field
252	Bishnu Kumar Chaudhary	Sub Branch Gaurigunj	Jr.Motivator	Field
253	Manoj Poudel	Sub Branch fikkal	Jr.Motivator	Field
254	Sanjit Ram Majhi	Branch Duhabi	Jr.Motivator	Field
255	Himalaya Raj Parajuli	Sub Branch Dibyanagar	Jr.Motivator	As an accountant
256	Dipak Kumar Sah	Sub Branch Purainiya	Jr.Motivator	Field
257	Jiwan Kumar gautam	Sub Branch Bardibash	Jr.Motivator	Field
258	Man Kumar Shrestha	Sub Branch Leguwa	Jr.Motivator	As an accountant
259	Anit Kumar Mandal	Sub Branch Birtamod	Jr.Motivator	Field
260	Mina Shrestha	Sub Branch Rajabari	Jr.Motivator	Field
261	Krishna Bahadur Rawal	Sub Branch Durgauli	Jr.Motivator	Field
262	Mamata Saha	Branch Biratchok	Jr.Motivator	Field
263	Sushil Kumar Yadav	Sub Branch Bahadurgunj	Jr.Motivator	As an accountant
264	Manita Kumari Majhi	Sub Branch Gauradaha	Jr.Motivator	Field
265	Udip Aryal	Sub Branch Tirhut	Jr.Motivator	Field
266	Rambabu chaudhary	Branch Golagunj	Jr.Motivator	Field
267	Ganesh Ray	Branch Bariyarpur	Jr.Motivator	Field
268	Jokhan Chaudhary	Sub branch Samanpur	Jr.Motivator	Field
269	Baiju Prasad Rajak	Sub Branch Bankatuwa	Jr.Motivator	As an accountant
270	Parmeshwar Prasad Yadav	Branch Duhabi	Jr.Motivator	Field
271	Surendra Prasad Patel	Sub Branch Sarpallo	Jr.Motivator	Field
272	Naresh Kumar Ray	Sub Branch Piluwa	Jr.Motivator	As an accountant
273	Sabita Ghimire	Sub Branch Dhulabari	Jr.Motivator	Field
274	Ghanshyam Yadav	Branch Chimadi	Jr.Motivator	Field
275	Ram shankar Yadav	Sub Branch Thori	Jr.Motivator	Field
276	Suresh Kumar Bhagat	Branch Nayabazar	Jr.Motivator	Field
277	Yam Kumar Kamat	Sub Branch Godaita	Jr.Motivator	Field
278	Subas Narayan Majhi	Sub Branch Bahadurgunj	Jr.Motivator	Field
279	Gita Kumari Mishra	Sub Branch Gonaha	Jr.Motivator	Field
280	Bigan Sah teli	Sub Branch Lahan	Jr.Motivator	Field
281	Durgesh Tharu	Sub Branch Rajabari	Jr.Motivator	As an accountant
282	Surendra Kurmi	Sub Branch Shamshergunj	Jr.Motivator	As an accountant
283	RajKishor Prasad kushawa	Sub Branch Rajahar	Jr.Motivator	Field
284	Dukhaharan Prasad Kurmi	Sub Branch Maharajgunj	Jr.Motivator	Field

285	Subash Yadav	Sub Branch Gopiganj	Jr.Motivator	As an accountant
286	Lalita kumari chaudhary	Sub Branch Basantpur	Jr.Motivator	As an accountant
287	Upendra Prasad Yadav	Sub Branch Lahan	Jr.Motivator	Field
288	Sarita Bhusal	Sub Branch Butwal	Jr.Motivator	Field
289	Muna kumar Patel	Sub Branch Gaighat	Jr.Motivator	Field
290	Sanjay Baitha	Sub Branch Gaadi	Jr.Motivator	Field
291	Ranjit Kumar Pandit	Sub Branch Pipra	Jr.Motivator	Field
292	Chandani Soti	Sub Branch Ramnagar	Jr.Motivator	Field
293	Niranjan Yadav	Sub Branch Pakdi	Jr.Motivator	As an accountant
294	Laxman Mahat	Sub Branch Sindhuli	Jr.Motivator	Field
295	Niraj chaudhary	Branch Ishawarpur	Jr.Motivator	Field
296	Prem Kumar Chaudhary	Sub branch Samanpur	Jr.Motivator	Field
297	Rajnath Chaudhary	Branch Rangeli	Jr.Motivator	Field
298	prakash chandra chaudhary	Sub Branch Pokhariya	Jr.Motivator	Field
299	Pawan Kumar Chaudhary	Branch Tarapatti	Jr.Motivator	Field
300	Shree prasad sahu	Branch jhumka	Jr.Motivator	Field
301	Manoj chalise	Sub Branch Hetauda	Jr.Motivator	As an accountant
302	Dil Bahadur Thanet	Sub Branch Mainapokhar	Jr.Motivator	As an accountant
303	Anil Kumar Chaudhary	Branch Tarapatti	Jr.Motivator	Field
304	Vijay Kumar Shah	Branch Tetariya	Jr.Motivator	Field
305	Ishwar Sijali Magar	Sub Branch Khandbari	Jr.Motivator	Field
306	Arjun Kumar Rajbanshi	Sub Branch Jhiljhile	Jr.Motivator	Field
307	Dhaniklal Sahu	Branch Ithari	Jr.Motivator	Field
308	Pramod Kumar Ray	Sub Branch Balara	Jr.Motivator	Field
309	Shreechan Safi	Sub branch Samanpur	Jr.Motivator	Field
310	Sushila Khadka	Sub Branch Magaraghadhi	Jr.Motivator	Field
311	Binod Kumar Yadav	Sub Branch Laxminiya	Jr.Motivator	Field
312	Madan Kumar Ray	Sub Branch Fattepur	Jr.Motivator	Field
313	Ramesh Raidas	Sub Branch Gonaha	Jr.Motivator	As an accountant
314	Geran Chaudhary	Sub Branch Durgauli	Jr.Motivator	As an accountant
315	Bisaram Tharu	Sub Branch Sanoshree	Jr.Motivator	As an accountant
316	Mukesh Kumar Sarraf	Sub Branch Sarmaujawa	Jr.Motivator	As an accountant
317	Naroj Kumar Pattel	Branch Chapur	Jr.Motivator	Field
318	Jagdish Chaudhary	Sub Branch Kamdi	Jr.Motivator	Field
319	Suryamukhi Murau	Sub Branch Pakdi	Jr.Motivator	Field
320	Manoj Kumar Chaudhary	Branch Ishawarpur	Jr.Motivator	Field
321	Bal Kumar Basnet	Sub Branch Buddhabare	Jr.Motivator	Field
322	Sattya Narayan Chaudahry	Sub Branch Bageshwari	Jr.Motivator	As an accountant
323	Daya nand Sah	Sub Branch Jamuwa	Jr.Motivator	Field
324	Mukesh Kumar Yadhab	Branch Bahuni	Jr.Motivator	Field
325	Bineshwar Prasad Shah	Branch Belha	Jr.Motivator	Field
326	Laxmi Hamal	Sub Branch Bankatuwa	Jr.Motivator	Field
327	Rabin Niraula	Sub Branch Khandbari	Jr.Motivator	As an accountant
328	Jems Goaiat	Branch Nayabazar	Jr.Motivator	Field
329	Rameshwar Rajbanshi	Sub Branch Phidim	Jr.Motivator	As an accountant
330	Sunil Kumar Yadav	Branch Belha	Jr.Motivator	Field
331	Dinesh Singh Yadhab	Sub Branch Maharajgunj	Jr.Motivator	Field
332	Jitendra Prasad Gupta	Sub Branch Pakdi	Jr.Motivator	Field
333	Dipendra Kumar Chaudhary	Sub Branch Gonaha	Jr.Motivator	Field

334	Khim Kumar Tamang	Sub Branch Rajahar	Jr.Motivator	As an accountant
335	Sujit Kumar chaudhary	Branch Jeetpur	Jr.Motivator	Field
336	Susma Paudel	Sub Branch Urlabari	Jr.Motivator	Field
337	Suraj Chaudhary	Sub Branch Lahan	Jr.Motivator	Field
338	Sirjana Khadka	Branch Duhabi	Jr.Motivator	Field
339	Damodar Prasad Pant	Branch Dharan	Jr.Motivator	Field
340	Sandip Katuwal	Sub Branch Bhojpur	Jr.Motivator	As an accountant
341	Santosh Paghaiya Yadhab	Sub Branch Laxminiya	Jr.Motivator	Field
342	Shreeti Rijal	Branch Duhabi	Jr.Motivator	Field
343	Devendra kumar Saha	Sub Branch Pipra	Jr.Motivator	Field
344	Arjun Kumar Mager	Sub branch Sautha	Jr.Motivator	Field
345	Gautam Chaudhary	Sub Branch Dewangunj	Jr.Motivator	Field
346	Sabin Kumar Chaudhary	Sub Branch Sabaila	Jr.Motivator	As an accountant
347	Sundar Kumar Yadav	Sub Branch Sarpallo	Jr.Motivator	Field
348	SaKar Baral	Branch Hile	Jr.Motivator	Field
349	Sukdev Chaudhary	Sub Branch Bahadurgunj	Jr.Motivator	Field
350	Nischal Adhikari	Sub Branch Phidim	Jr.Motivator	Field
351	Gita Kumari Saha	Branch Inaruwa	Jr.Motivator	Field
352	Subas Ghising	Sub Branch Bhojpur	Jr.Motivator	Field
353	Rajkumari Chaudhary	Sub Branch Magaraghadhi	Jr.Motivator	Field
354	Basanta Kumar mandal	Branch Golagunj	Jr.Motivator	Field
355	Durga Singh Thapa	Sub Branch Gopiganj	Jr.Motivator	Field
356	Roshan Kumar Mandal	Sub Branch Bodebarshine	Jr.Motivator	Field
357	Sneha Khatri	Branch jhumka	Jr.Motivator	Field
358	Upama Tripathi	Sub Branch Dumkibas	Jr.Motivator	Field
359	Dilmani Chaudhary	Sub Branch Laxminiya	Jr.Motivator	Field
360	Pramesh Kumar Rajbanshi	Sub Branch Khandbari	Jr.Motivator	Field
361	Abhimanyu Yadav	Branch Golagunj	Jr.Motivator	Field
362	Atul Kumar Jha	Sub Branch Ramnagar	Jr.Motivator	Field
363	Mamta Kumari Sah	Branch Biratchok	Jr.Motivator	Field
364	Sachindra Thakur	Sub Branch Shambhunath	Jr.Motivator	Field
365	Raju Gurung	Sub Branch Diktel	Jr.Motivator	Field
366	Ramchandra Mehata	Sub Branch Bardibash	Jr.Motivator	Field
367	Budhnrayan Chaudhary	Sub Branch Rajpurtulsi	Jr.Motivator	Field
368	Ganesh Kumar Chaudhary	Sub Branch Sukhipur	Jr.Motivator	Field
369	Bideshani Chaudhary	Sub Branch Lalmatiya	Jr.Motivator	Field
370	Radheshyam Pal	Branch Chapur	Jr.Motivator	Field
371	Sunil Bahardar	Branch Jeetpur	Jr.Motivator	Field
372	Bipen Kumar Chaudhary	Sub Branch Diktel	Jr.Motivator	Field
373	Rina Kumari Chaudhary	Sub Branch Mainapokhar	Jr.Motivator	Field
374	Mahendra Chaudhary	Sub Branch Shamshergunj	Jr.Motivator	Field
375	Gorakh Nath Mandal	Sub Branch Golbazar	Jr.Motivator	Field
376	Puskar Rai	Sub branch Sautha	Jr.Motivator	Field
377	Panchananda Roy	Sub Branch Imlichowk	Jr.Motivator	Field
378	Rahul Yadhab	Branch Golagunj	Jr.Motivator	Field
379	Deb Raj Karki	Branch Tetariya	Jr.Motivator	Field
380	Gita Kumari Mahato	Branch Road cess	Jr.Motivator	Field
381	Adit Chaudhary	Sub Branch Piluwa	Jr.Motivator	Field
382	Sunil Bishwakarma	Sub Branch Dibyanagar	Jr.Motivator	Field
383	Mamta Kumari Sah	Branch Belha	Jr.Motivator	Field

384	Suraj Kumar Chaudhary	Sub Branch Sabaila	Jr.Motivator	Field
385	Ranjis Kumar Yadav	Sub Branch Sanhaitha	Jr.Motivator	Field
386	Chandan Kumar Yadav	Sub Branch Shambhunath	Jr.Motivator	Field
387	Sunil Kumar Sah	Branch Bandipur	Jr.Motivator	Field
388	Dipendra Kumar Bishwas	Branch Chimadi	Jr.Motivator	Field
389	Mahesh Kumar Chaudhary	Branch Bandipur	Jr.Motivator	Field
390	Santosh Kumar Sah	Sub Branch Sarmaujawa	Jr.Motivator	Field
391	Tara Danggi	Sub Branch Myanglung	Jr.Motivator	Field
392	Aman Rajbansi	Sub Branch Chandragadhi	Jr.Motivator	Field
393	Ramu yadav	Sub Branch Basantpur	Jr.Motivator	Field
394	Satish Kumar Sah	Branch Tarapatti	Jr.Motivator	Field
395	Raushan Prasad Kushwa	Sub Branch Lipnibirta	Jr.Motivator	Field
396	Hira Kumari Tharu	Sub Branch Sanoshree	Jr.Motivator	Field
397	Ram naresh Prasad Kushwaha	Branch Dhalkebar	Jr.Motivator	Field
398	Manahar Nayak	Sub Branch Navarajpur	Jr.Motivator	Field
399	Sanjay Kumar Bhujel	Sub Branch Sindhuli	Jr.Motivator	Field
400	Dipesh Kumar Yadhab	Branch Road cess	Jr.Motivator	Field
401	Pankaj Kumar Chaudhary	Branch Tetariya	Jr.Motivator	Field
402	Dinesh Kumar Sah	Branch Bariyarpur	Jr.Motivator	Field
403	Shyam Kishor Das Tatma	Branch Tarapatti	Jr.Motivator	Field
404	Upendra Chaudhary	Sub Branch Sangrampur	Jr.Motivator	Field
405	Ramdhyan Sah Kanu	Sub Branch Shankapur	Jr.Motivator	Field
406	Sanjay Kumar Yadav	Sub Branch Bhangaha	Jr.Motivator	Field
407	Chandra Kumari Ale	Sub Branch Shambhunath	Jr.Motivator	Field
408	Sujit Kumar Majhi	Branch Ithari	Jr.Motivator	Field
409	Renuka Chaudhary	Sub Branch Khurhuriya	Jr.Motivator	Field
410	Sima B.K.	Sub Branch Bageshwari	Jr.Motivator	Field
411	Chandrakala Budhathoki	Sub Branch Saljhandi	Jr.Motivator	Field
412	Jagi Ram Yadav	Sub Branch Basantpur	Jr.Motivator	Field
413	Shyambabu Sah teli	Sub Branch Piluwa	Jr.Motivator	Field
414	Sushila Damai	Sub Branch Butwal	Jr.Motivator	Field
415	Dipesh Chaudhary	Sub Branch Gaurigunj	Jr.Motivator	Field
416	Muna Devi Khanal	Sub Branch Dibyanagar	Jr.Motivator	Field
417	Punita Sah	Branch Biratchok	Jr.Motivator	Field
418	Rabina Majhi	Sub Branch Buddhabare	Jr.Motivator	Field
419	Anand Sah	Branch Bandipur	Jr.Motivator	Field
420	Chanda Tharu Chaudhary	Sub Branch Gonaha	Jr.Motivator	Field
421	Huma Kumari Lamichhane	Sub Branch Mainapokhar	Jr.Motivator	Field
422	pankaj Kumar Chaudhary	Sub Branch Sarmaujawa	Jr.Motivator	Field
423	Shyam Prawes chaudhary	Sub Branch Maharajgunj	Jr.Motivator	Field
424	Subhadra Tajpuriya	Branch Tetariya	Jr.Motivator	Field
425	Ramesh kumar yadhav	Sub Branch Purainiya	Jr.Motivator	Field
426	Sulabh Singh	Sub Branch Hariwan	Jr.Motivator	Field
427	Manisha B.K.	Sub Branch Kamdi	Jr.Motivator	As an accountant
428	Sudip Tharu	Sub Branch Bahadurgunj	Jr.Motivator	Field
429	Samod Sharma Badhai	Sub Branch Kabilasi	Jr.Motivator	Field
430	Ashok Kumar Sharma	Sub Branch Rajpurtulsi	Jr.Motivator	Field
431	Shihabchan Khawas	Sub Branch Bodebarshine	Jr.Motivator	Field

432	Navaraj Kumar Chaudhary	Sub Branch Hetauda	Jr.Motivator	Field
433	Mukesh Kumar Mukhiya	Sub Branch Hariwan	Jr.Motivator	Field
434	Bina Basnet	Sub Branch Damak	Jr.Motivator	Field
435	Manoj Kumar Malaha	Sub Branch Sarmaujawa	Jr.Motivator	Field
436	Nilam Bhattarai	Sub Branch Butwal	Jr.Motivator	Field
437	Durga Bahadur Chauhan	Sub Branch Barbote	Jr.Motivator	As an accountant
438	Phudan Kumari Bishwas	Branch Bahuni	Jr.Motivator	Field
439	Chhabi Lal Thakur	Branch Bandipur	Jr.Motivator	Field
440	Ratna Kushwaha	Sub Branch Lipnibirta	Jr.Motivator	Field
441	Hemanta Kumar Yadhab	Sub Branch Sanhaitha	Jr.Motivator	Field
442	Jitendra Kumar Chaudhary	Sub Branch Dewangunj	Jr.Motivator	Field
443	Shiv sankar sah	Sub Branch Lipnibirta	Jr.Motivator	Field
444	Rupeshwar Chaudhary	Sub Branch Shankapur	Jr.Motivator	As an accountant
445	Sujata Kumari Sardar	Sub Branch Hasandah	Jr.Motivator	Field
446	Ajay Kumar Das	Sub Branch Shambhunath	Jr.Motivator	Field
447	Tankamaya Sambahamphe Limbu	Sub Branch Fungling	Jr.Motivator	Field
448	Rajendra Niraula	Central Office	Driver	-
449	Ram Shree Sahani	Central Office	Driver	-
450	Babita Ghishing	Branch Hile	parichalika	
451	Urmila Khadka	Sub Branch Kanepokhari	parichalika	
452	Asha Gurung	Sub Branch Rajabari	parichalika	
453	Kamal Kumar Sardar	Branch Bargachhi	parichalika	
454	Prajawal Singh	Sub Branch Bhangaha	parichalika	
455	Chandradeb Kumar Mukhiya	Sub Branch Sigyahimadani	parichalika	
456	Anju Pal Gaderi	Branch Ithari	parichalika	
457	Sumit Kumar Mandal	Sub Branch Dhanauji	parichalika	
458	Jamuna Budha Magar	Sub Branch Saljhandi	parichalika	
459	Prabhu Narayan Sah	Sub Branch Jamuwa	parichalika	
460	Bahudal Kumar Das Kebarat	Sub Branch Sunawarshi	parichalika	
461	Tara Basnet	Sub Branch Urlabari	parichalika	
462	Manisha Ghartimagar	Sub Branch Dibyanagar	parichalika	
463	Dipendra Kumar Yadhab	Sub Branch Tirhut	parichalika	
464	Mina Kumari Bhandari	Sub Branch Chakarghatti	parichalika	
465	Binay Kumar Pande	Sub Branch Basantpur	parichalika	
466	Dipu Yadhab	Sub Branch Gonaha	parichalika	
467	Ajay Kumar Pandit	Sub Branch Godaita	parichalika	
468	Dharmendra Kumar Mahato	Sub Branch Shankapur	parichalika	
469	Rabin Paudel	Branch Biratchok	parichalika	
470	Oshi Kumari	Sub Branch Sangrampur	parichalika	
471	Susmita Shraस्था	Sub Branch Thori	parichalika	
472	Sahub Ansari	Branch Ishawarpur	parichalika	
473	Dilli Ram Magar	Sub Branch Chainpur	parichalika	
474	Parwati Pun	Sub Branch Lalmatiya	parichalika	
475	Yasoda Kumari Tharu	Sub Branch Bankatuwa	parichalika	
476	Sundarkala Devi	Branch Golagunj	parichalika	
477	Ram Binay Mandal	Sub Branch Kabilasi	parichalika	

478	Holika Bhandari	Sub Branch Leguwa	parichalika	
479	Pravu Yadhab	Sub branch Samanpur	Office Assistant	
480	Tara devi Shrestha	Sub Branch Bhojpur	Office Assistant	
481	Sweta Chaudahry	Branch Jeetpur	Office Assistant	
482	Manisha Chaudhary	Sub Branch Durgauli	Office Assistant	
483	Amrita Tharu	Sub Branch Sanoshree	Office Assistant	
484	Dinesh Acharya	Sub Branch Leguwa	Office Assistant	
485	Laxmi Shrestha	Sub Branch Sindhuli	Office Assistant	
486	Dipa Kumari Sah	Branch Road cess	Office Assistant	
487	Saraswati Shrestha	Sub Branch Thori	Office Assistant	
488	ShivDatt Yadhav	Sub Branch Sangrampur	Office Assistant	
489	Pratibha Kumari Chaudhary	Sub Branch Bodebarshine	Office Assistant	
490	Purnima Tharu	Sub Branch Mainapokhar	Office Assistant	
491	Malati Kumari Chaudhary	Branch Bahuni	Office Assistant	
492	Sarita Kumari Chaudhary	Sub Branch Laxminiya	Office Assistant	
493	Laxmi Karki Bhandari	Sub Branch Gauradaha	Office Assistant	
494	Pinki Devi Chaudhary	Branch Chimadi	Office Assistant	
495	Rama Adhikari	Sub Branch Khandbari	Office Assistant	
496	Rupam Kumari Mishra	Sub Branch Pipra	Office Assistant	
497	Dilmaya Darlami	Sub Branch Saljhandi	Office Assistant	
498	Durga Chaudhary	Sub Branch Lalmatiya	Office Assistant	
499	Nirmala Bhattarai	Sub Branch Bankatuwa	Office Assistant	
500	Lila Devi Rajbansi	Branch Bargachhi	Office Assistant	
501	Rama Tharu	Sub Branch Kamdi	Office Assistant	
502	Rajan Kumar Mahato Nuniya	Sub Branch Sarmaujawa	Office Assistant	
503	Anita Kumari Mandal	Branch Tarapatti	Office Assistant	
504	Prabha Kumari	Sub Branch Gaadi	Office Assistant	
505	Mina Bhandari	Sub Branch Hetauda	Office Assistant	
506	Sarita Kumari	Sub Branch Sarpallo	Office Assistant	
507	Rina Saru Gurung	Sub Branch Rajabari	Office Assistant	
508	Devi Pandey	Sub Branch Butwal	Office Assistant	
509	Pramod kumar yadhab	Sub Branch Khurhuriya	Office Assistant	
510	Susmita Limbu	Sub Branch Fungling	Office Assistant	
511	Manju Rahut Bashnet	Sub Branch Fattepur	Office Assistant	
512	Rama Kumari Dhungana	Sub Branch Shankapur	Office Assistant	
513	Goma Devi Thing	Sub Branch Myanglung	Office Assistant	
514	Parwati Nepal Sharma	Sub Branch Rajahar	Office Assistant	
515	Sarbina Kumari Urab	Branch Duhabi	Office Assistant	
516	Nirmala Tiwari	Branch Rangeli	Office Assistant	
517	Rina Kumari Chaudhary	Sub Branch Bhangaha	Office Assistant	
518	Suman Dhakal Bhattarai	Sub Branch Dhulabari	Office Assistant	
519	Sunaina Kumari Sharma	Sub Branch Dhanauji	Office Assistant	
520	Pashupati Mukhiya	Sub Branch Tirhut	Office Assistant	
521	Hiramaya Thami	Sub Branch Hariwan	Office Assistant	
522	Kamala Devi Nepal	Sub Branch Birtamod	Office Assistant	
523	Krishana Maya Pahadi	Central Office	Office Assistant	
524	Sirjana Bhujel	Sub Branch Golbazar	Office Assistant	
525	Alisha Fago	Sub Branch Phidim	Office Assistant	
526	Sunita Chaudhary	Sub Branch Lipnibirta	Office Assistant	
527	Yog Kumari Gautam	Branch Dhalkebar	Office Assistant	

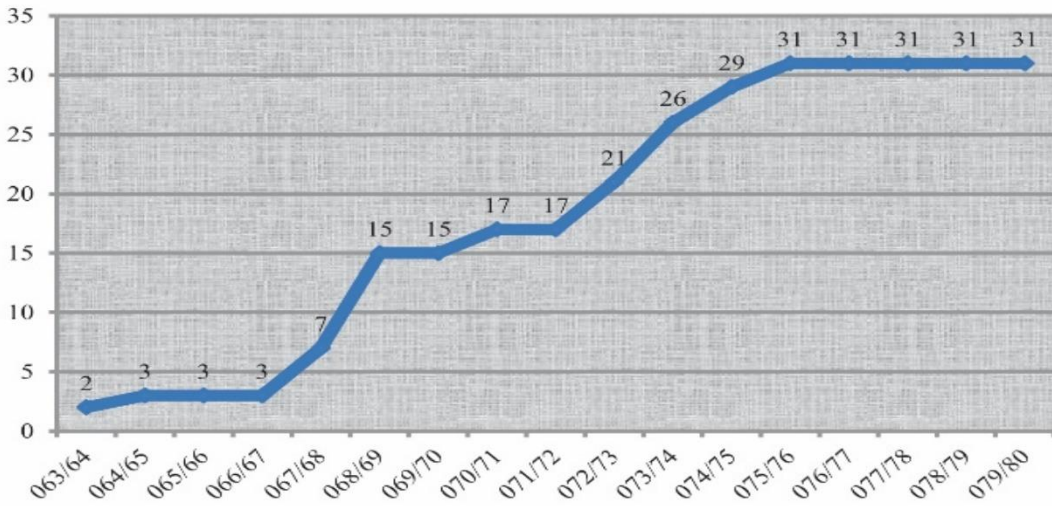
528	Rajkumari Tharu	Sub Branch Bageshwari	Office Assistant	
529	Anjali Tharu	Sub Branch Basantpur	Office Assistant	
530	Debika Dahal	Branch Bandipur	Office Assistant	
531	Mangala Kumari Chaudhary	Sub Branch Gonaha	Office Assistant	
532	Ashnarayan Chaudhary	Branch Tetariya	Office Assistant	
533	Sirjana Chaudhary	Branch Inaruwa	Office Assistant	
534	Laxmi Kumari Chaudhary	Sub Branch Navarajpur	Office Assistant	
535	Nirmala khatiwada	Sub Branch Jhiljhile	Office Assistant	
536	Radhika Kumari Chaudhary	Sub Branch Sukhipur	Office Assistant	
537	Sapana Khadka	Sub Branch Diktel	Office Assistant	
538	Rama Kumari Chaudhary	Branch Ishawarpur	Office Assistant	
539	Rangita Kharbind	Sub Branch Pakdi	Office Assistant	
540	Goma Guragai	Sub Branch Urlabari	Office Assistant	
541	Ranjita Dahal	Branch Ithari	Office Assistant	
542	Naresh Sah Godh	Sub Branch Pokhariya	Office Assistant	
543	Santoshi Rajbansi	Sub Branch Sunawarshi	Office Assistant	
544	Laxminiya Kumari	Sub Branch Sabaila	Office Assistant	
545	Anil Kumar Sahu	Sub Branch Dewangunj	Office Assistant	
546	Sabita Barhakoti	Sub Branch Kanepokhari	Office Assistant	
547	Ram Shankar Thakur	Branch Belha	Office Assistant	
548	Sushil Patel	Sub Branch Purainiya	Office Assistant	
549	Purnakala Chapagai	Sub Branch Damak	Office Assistant	
550	Anjana Rai	Sub Branch Letang	Office Assistant	
551	Pramila Khadka	Sub Branch Bardibash	Office Assistant	
552	Binayak Shrestha	Sub Branch Imlichowk	Office Assistant	
553	Bibek Kumar Pandit	Sub Branch Godaita	Office Assistant	
554	Abhishek Bhandari	Sub Branch Piluwa	Office Assistant	
555	Srijana Shrestha	Sub Branch Dibyanagar	Office Assistant	
556	Sukmaya Rai(Limbu)	Branch jhumka	Office Assistant	
557	Asha Kumari Yadhab	Sub Branch Sanhaitha	Office Assistant	
558	Purnima Kumari Chaudhary	Branch Bariyarpur	Office Assistant	
559	Hansawati Kurmi	Sub Branch Maharajgunj	Office Assistant	
560	Ganga Devi Bashnet	Branch Biratchok	Office Assistant	
561	Elisha Rajbansi	Branch Nayabazar	Office Assistant	
562	Shiv Shankar Mukhiya	Sub Branch Sigyahimadani	Office Assistant	
563	Sarita Shrestha	Sub Branch Chandragadhi	Office Assistant	
564	Rubi Kumari Yadhab	Sub Branch Rajpurtulsi	Office Assistant	
565	Punam karki Bashnet	Branch Chapur	Office Assistant	
566	Sabina Kumari Chaudhary	Sub Branch Shambhunath	Office Assistant	
567	Rinku Kumari	Sub Branch Balara	Office Assistant	
568	Sapana Ojha	Sub Branch Buddhabare	Office Assistant	
569	Pabitra Adhikari	Sub Branch fikkal	Office Assistant	
570	Sandes Chaudhary	Branch Golagunj	Office Assistant	
571	China Magar	Sub Branch Gaighat	Office Assistant	
572	Tulasa Dhakal	Sub branch Sautha	Office Assistant	
573	Himkala Dhenga Magar Darai	Sub Branch Dumkibas	Office Assistant	

574	Manika Adhikari	Sub Branch Gaurigunj	Office Assistant	
575	Parbati Wali	Sub Branch Shamshergunj	Office Assistant	
576	Kiran Subba	Sub Branch Hasandah	Office Assistant	
577	Yam Kumari Ghising	Branch Hile	Office Assistant	
578	Krishna Bhattarai	Sub Branch Ramnagar	Office Assistant	
579	Riya Sah	Sub Branch Chakarghatti	Office Assistant	
580	Samjhana Kumari Chaudhary	Sub Branch Lahan	Office Assistant	
581	Yograj Bikram Sah	Sub Branch Jamuwa	Office Assistant	
582	Pabitra Rai	Sub Branch Barbote	Office Assistant	
583	Puja Ahir	Sub Branch Gopiganj	Office Assistant	
584	Hariom Rajbanshi	Central Office	Office Assistant	
585	Jeeban Chaudhary	Central Office	Office Assistant	
586	Shambhu Prasad Adhikari	Branch Dharan	Office Assistant	
587	Sumitra thalung limbu	Sub Branch Chainpur	Office Assistant	
588	Kapil Mehtar	Central Office	Kuchikar	

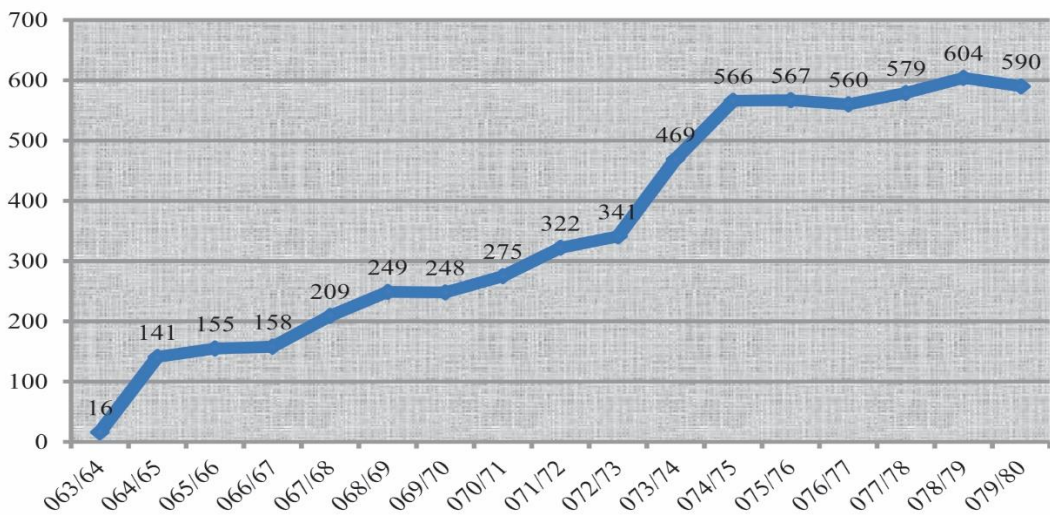
संस्थाको प्रगति विवरण :

अनुसूची ४

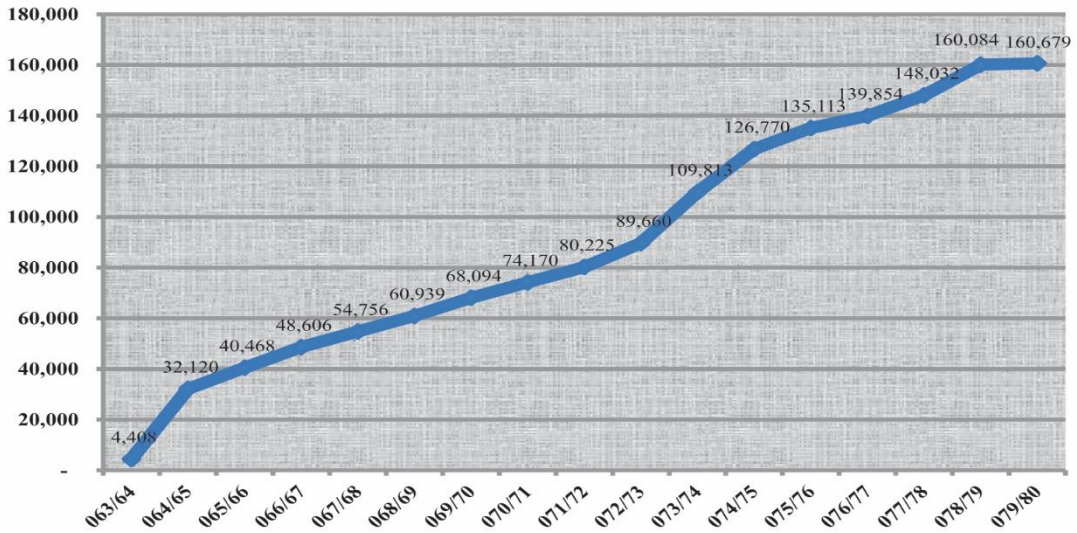
District



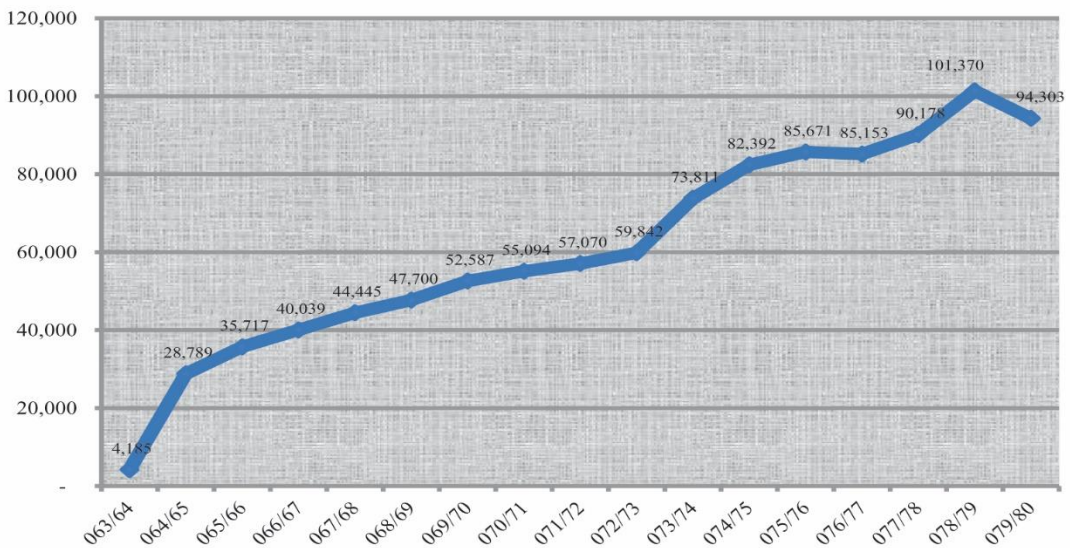
Staff



Member

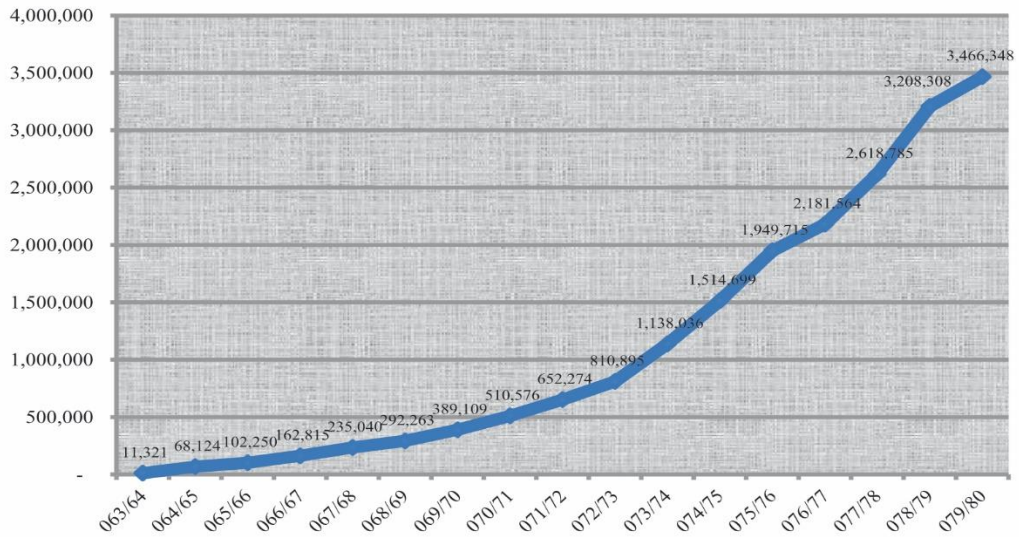


Borrower



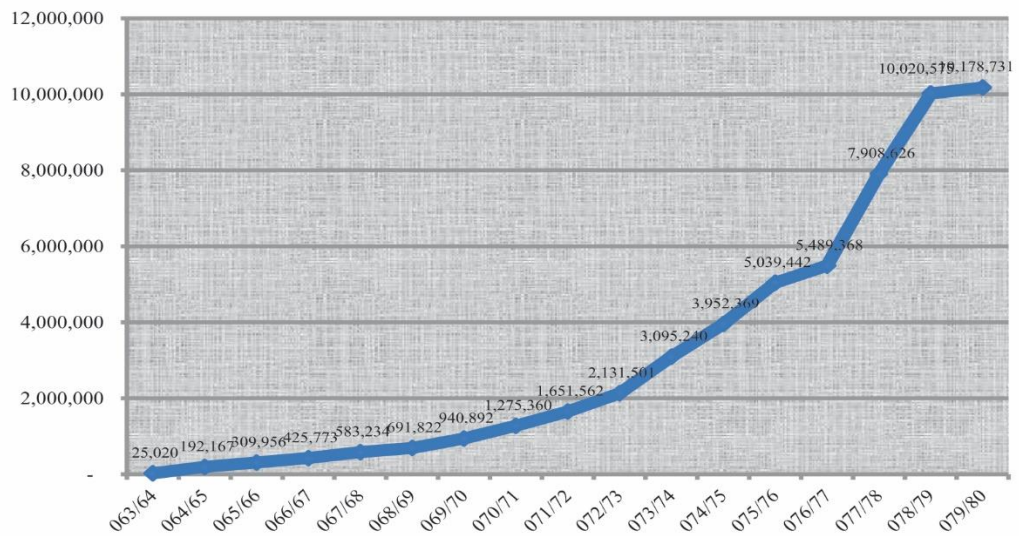
Saving

amount In Rs'.000'

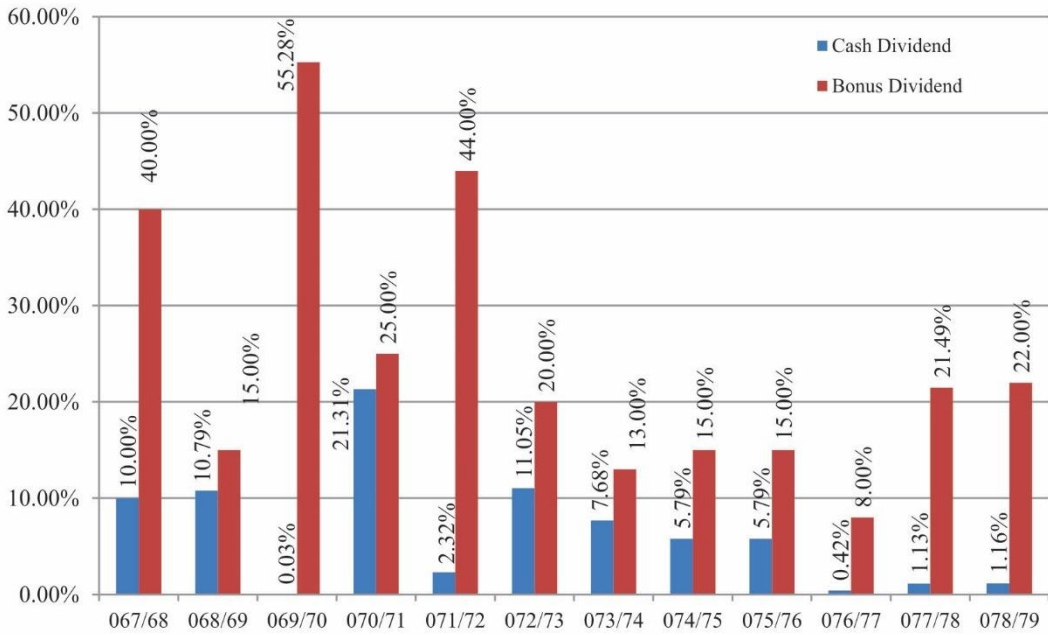


Outstanding Loan

amount In Rs'.000'

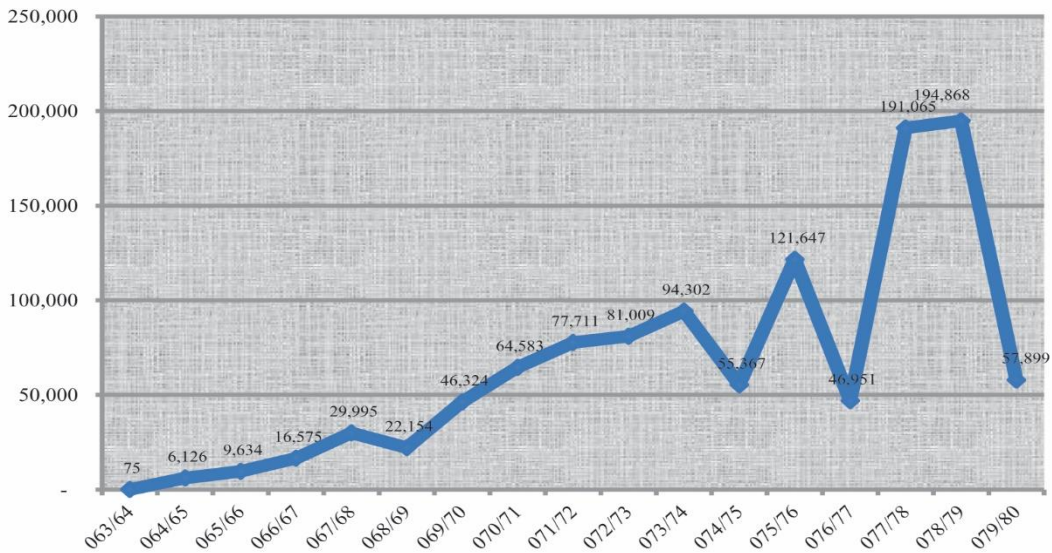


Dividend History (Cash and Bonus)




Profit/Loss

amount In Rs '000'



अनुसूची ५

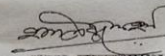
ने.रा. बैंक अनुमतिपत्र नं. २।२०५६।०५६



नेपाल राष्ट्र बैंक
केन्द्रीय कार्यालय
गैर बैंक व्यवस्था विभाग
वित्तीय मध्यस्थताको काम गर्ने अनुमतिपत्र



श्री ५ को सरकार, गृह मन्त्रालय, जिल्ला प्रशासन कार्यालय, मोरङ, विराटनगरमा संस्था दर्ता ऐन, २०३४ अन्तर्गत मिति २०५०/६/३ मा दर्ता नं. ३२२ अन्तर्गत दर्ता भएको नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्र, विराटनगर - १४ लाई वित्तीय मध्यस्थताको काम गर्ने संस्था सम्बन्धी ऐन, २०५५ को दफा ६ को उप-दफा (१) बमोजिम यस बैंकबाट तोकिएका सलग्न शर्तहरूको अधिनमा रही वित्तीय मध्यस्थताको काम गर्ने वित्तीय मध्यस्थता सम्बन्धी नियमावली, २०५६ को नियम ५ को उप-नियम (२) बमोजिम यो अनुमतिपत्र प्रदान गरिएको छ।

मिति: २०५६।२।२३


मुख्य व्यवस्थापक

नेपाल ग्रामीण विकास समाज केन्द्रले वित्तीय मध्यस्थताको काम गर्ने अनुमतिपत्र मिति २०५७।०२।२३

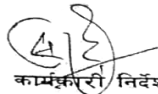
इजाजतपत्र नं. ने.रा. बैंक / इ.पा. / घ.प. / १२ / ०६३ / ०६५

नेपाल राष्ट्र बैंक
केन्द्रीय कार्यालय
बैंक तथा वित्तीय संस्था नियमन विभाग
वित्तीय कारोवार गर्ने इजाजतपत्र

नेपाल सरकार, उद्योग वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालय, कम्पनी रजिष्टारको कार्यालयमा कम्पनी ऐन, २०६३ अन्तर्गत मिति २०६३।११।१७ मङ्गल पब्लिक लिमिटेड (प.लि.-९८९/०६३/६४) को रूपमा दर्ता भएको नेरुडे वित्तीय संस्था लिमिटेड (लघु वित्त विकास बैंक), विराटनगर लाई बैंक तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन, २०७३ अनुसार "घ" वर्ग (३ जिल्ला) को वित्तीय संस्थाको रूपमा वित्तीय कारोवार गर्न उक्त ऐनको दफा ३० बमोजिम यस बैंकबाट निर्धारित शर्तहरू पालना गर्ने मरी वित्तीय कारोवार गर्ने इजाजतपत्र प्रदान गरिएको छ।

मिति २०६४।२।१९


कार्यकारी निर्देशक

नेरुडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि. लाई वित्तीय कारोवार गर्न दिईएको इजाजतपत्र मिति २०६४।०२।०९



केन्द्रीय कार्यालय
बाग्लुंगटार, काठमाडौं
फोन: ४४११४०७
फ्याक्स: ४४१४४४२
E-mail: bfid@nrb.org.np
Web Site: www.nrb.org.np
पोस्ट बक्स : ७३

नेपाल राष्ट्र बैंक
बैंक तथा वित्तीय संस्था नियमन विभाग

पत्र संख्या : बैं.वि.नि.वि./लघु/०१/नेरुडे/२०७१/०७९

मिति : २०७१/०९/३०

श्री नेरुडे लघुवित्त विकास बैंक लिमिटेड
भानुटोल विराटनगर-१४, मोरङ।

विषय : स्तरोन्नति सम्बन्धमा।

महाशय,

त्सस संस्थाको च.नं. ११८६ मिति २०७०/१०/२२ र च.नं. २८०७, मिति २०७१/३/३१ को पत्रबाट संस्थाको विद्यमान कार्यक्षेत्र १७ जिल्लाबाट स्तरोन्नति गरी राष्ट्रियस्तर कायम गर्न अनुरोध भएकै सन्दर्भमा हालकै स्थानमा (भानुटोल, विराटनगर-१४, मोरङ) केन्द्रीय कार्यालय रहने र संस्थालाई यस अघि प्रदान गरिएका शर्तहरू पालना गर्ने गरी यस बैंकको मिति २०७१/९/२८ को निर्णय अनुसार त्सस संस्थालाई राष्ट्रिय स्तरको लघुवित्त विकास बैंकमा स्तरोन्नति। "घ" वर्गको लघुवित्त वित्तीय संस्था। गरिएको व्यहोरा निर्णयानुसार जानकारी गराउँदछु।

(मनमोहन कुमार श्रेष्ठ)
कार्यकारी-निर्देशक

बोधार्थः

१. नेपाल राष्ट्र बैंक
लघुवित्त प्रवर्द्धन तथा सुपरिवेक्षण विभाग।
२. नेपाल राष्ट्र बैंक
बैंक तथा वित्तीय संस्था नियमन विभाग, तथ्याङ्क फाँट।
३. नेपाल राष्ट्र बैंक
सूचना प्रविधि विभाग।

नेरुडे लघुवित्त विकास बैंक लि.
विराटनगर
फोन नं. ४४११४०७



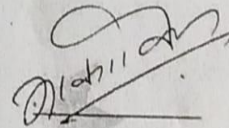
नेपाल सरकार
उद्योग, वाणिज्य तथा रजिष्ट्रार मन्त्रालय
कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालय

प्रा.सि./प.ति. ५८५१०६३१०६४

प्रमाण-पत्र

श्री नेरुडे वित्तिय संस्था
प्राइभेट/पब्लिक लिमिटेड कम्पनी ऐन, २०६३ बमोजिम सम्बत्
२०६३ साल फाल्गुण १० गते रोज मा दर्ता भएको
हुनाले यो प्रमाण-पत्र दिइएको छ ।

मिति : २०६३/११/१०/४


सहायक रजिष्ट्रार

शर्त कम्पनी संस्थापनलाई मात्र कम्पनीको उद्देश्य कार्यान्वयन गर्ने इजाजत प्रदान गरिएको नमानिने हुनाले कानून अनुसार
लिनुपर्ने अनुमति सम्बन्धित निकायबाट लिएर मात्र कम्पनीको उद्देश्य अनुसार कारोबार गर्नु पर्नेछ ।

अनुसूची ६

संस्थाको विविध गतिविधि झल्कने तस्वीरहरू :



नेपाल राष्ट्र बैंकले वित्तीय सेवामा पहुँच विस्तार परियोजनाको सफलताको योगदान गरे बापत प्रदान गरिएको प्रशंसा पत्र वितरण गर्दै नेपाल राष्ट्र बैंक का तत्कालिन डेप्युटी गभर्नर तथा हालका गभर्नर श्री महाप्रसाद अधिकारी (बाँया) र ग्रहण गर्दै मणि कुमार अर्ज्याल (दाँया)



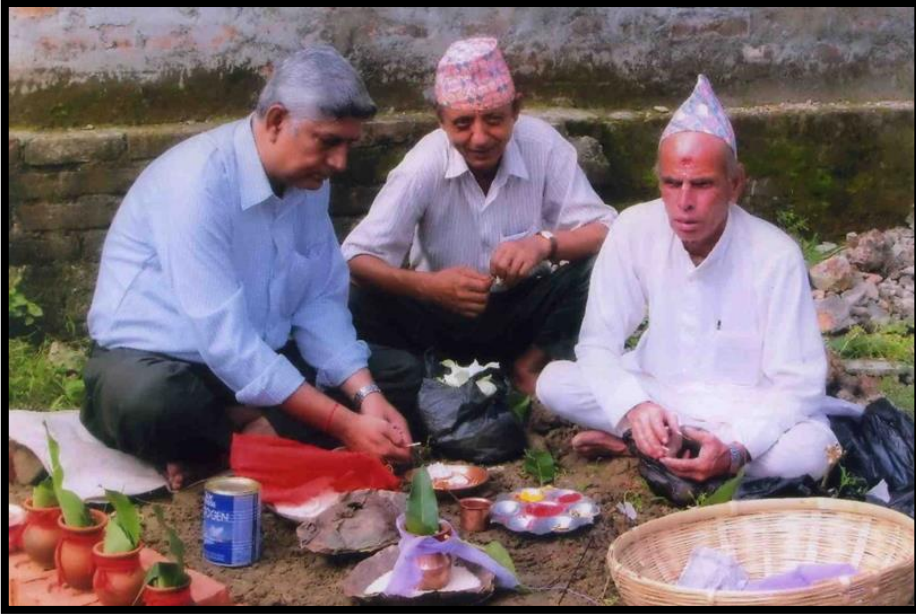
रुटल माइक्रोफाइनान्स डेभलपमेण्ट सेन्टर लि. द्वारा उत्कृष्ट कार्य सम्पन्न लघुवित्त संस्थाको सम्मान पत्र नेपाल राष्ट्र बैंकका तत्कालिन गभर्नर डा. युवराज खतिवडा (दायाँ), शंकरमान श्रेष्ठ (बाँया) र सम्मान ग्रहण गर्दै मणि कुमार अर्ज्याल (बीचमा)



आन्तरिक राजस्व कार्यालय, विराटनगरले आ.व. २०६८/६९ मा सबै भन्दा बढी आयकर बुझाउने संस्थाको रूपमा प्रदान गरिएको सम्मान-पत्र ।



रुरल माइक्रोफाइनान्स डेभलपमेण्ट सेन्टर लि. द्वारा सन् २००५/०६ मा लघुवित्त सञ्चालनमा अनुकरणीय कार्यको लागि प्रदान सम्मान पत्र ।



संस्थाको भवन निर्माणका लागि भूमिपुजन गर्दै संस्थापक सञ्चालक मणि कुमार अर्ज्याल



मिति २०७६ बैशाख ४ गते नेरुडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि.को नवनिर्मित भवन समुद्घाटन शिलापत्र



नेरुडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लि.को नवनिर्मित भवन समुद्घाटन गर्दै नेपाल राष्ट्र बैंकका तत्कालीन गभर्नर डा.चिरञ्जीवी नेपाल (बीच), नेरुडेका अध्यक्ष डा. भेष प्रसाद धमला (दाँया) र नेरुडेका प्रबन्ध सञ्चालक श्री मणि कुमार अर्ज्याल (बाँया)



नेरुडे र सक्षम परियोजना बीच समझदारी पत्रमा हस्ताक्षर कार्यक्रममा सहभागीहरु



नयाँबजार शाखा कार्यालय अन्तरगत रहेको केन्द्र बैठक पश्चात सामुहिक तस्विर लिदै ग्राहक सदस्यहरु



तत्कालिन सिमरिया शाखा कार्यालय अन्तरगत रहेको केन्द्र बैठक पश्चात सामुहिक तस्विर लिदै ग्राहक सदस्यहरु



धरानको पानबारीमा रहेको सरस्वती माविमा वित्तीय साक्षरता तथा पड्खा वितरण कार्यक्रम



सुनसरीको चिमडीमा स्थानीय सरोकारवालाहरूसँग अन्तरक्रिया तथा डस्टविन वितरण कार्यक्रम



Revisiting Nepal Microfinance Vision-2012 मा संस्थाका अध्यक्ष प्रसंसा-पत्र ग्रहण गर्दै ।



स्पेन अवलोकन भ्रमणका क्रममा सामूहिक तस्विर लिदै संस्थापक सञ्चालक अर्ज्याल ।



उपशाखा कार्यालय गौरादहको केन्द्र नं. ५ की सदस्य मीना घिमिरे खुलालको व्यवसाय



उपशाखा कार्यालय देवानगञ्जको केन्द्र नं. ५८ की सदस्य लिलादेवी महत्तोले गरेको कृषि व्यवसाय

व्यवस्थापन



भोजराज बस्याल
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत



श्री भागनारायण साह
नायव महाप्रबन्धक



श्री अरुण प्रसाद न्यौपाने
का.मु.सहायक महाप्रबन्धक/कम्पनी सचिव
प्रमुख-जनशक्ति व्यवस्थापन



श्री दिनेश कटवाल
का.मु.सहायक महाप्रबन्धक
प्रमुख-लेखा तथा वित्त विभाग



श्री रोशन कुमार राउत
प्रबन्धक
प्रमुख-व्यवसाय संचालन तथा जोखिम विभाग



श्री अर्जुन बराल
सहायक प्रबन्धक
प्रमुख-सम्पत्ति व्यवस्थापन तथा सामान्य सेवा



श्री कृष्ण बहादुर सडका
सहायक प्रबन्धक
प्रमुख-योजना तथा उद्यम विकास व्यवस्थापन विभाग



श्री अनिश खनाल
सहायक प्रबन्धक
प्रमुख-आन्तरिक लेखा परीक्षण विभाग



श्री राजेश्वर प्रसाद महतो
का.मु.वरिष्ठ अधिकृत
प्रमुख-सूचना प्रविधि विभाग

प्रदेश प्रमुख



श्री घनश्याम चौधरी
प्रदेश प्रमुख, इटहरी



श्री विक्रम शाह
प्रदेश प्रमुख, बर्दिवास



श्री हेम कुमार कारक
प्रदेश प्रमुख, बुटवल



नेरुडे लघुवित्त वित्तीय संस्था लिमिटेड

(नेपाल राष्ट्र बैंकबाट 'घ' वर्गको इजाजतपत्र प्राप्त राष्ट्रिय स्तरको वित्तीय संस्था)

केन्द्रीय कार्यालय: विराटनगर-३, भुपी मार्ग, कोशी प्रदेश, मोरङ, नेपाल
फोन नं.: ०२१-४६४०३२, ४६५१०१

Email: info@nerude.org.np, Website: www.nerude.org.np