



लेखक

पुस २४, २००३ (सन् १९४७जनवरी ८) कादिनपिता लुणकरण दुगाड तथा माता जानदेवी दुगाडको कान्छे सुपुत्रका रूपमा जन्मनु भएका मोतीलाल दुगाड नेपालका एक सफल अधीनी तथा व्यवसायीका रूपमा परिचित नाम हो । बाणिज्य सङ्कायमा स्नातकोत्तरको पढाइ गर्दागर्दै पढाइ छोडेर व्यापार व्यवसायमा होमिनु भएको उहाँ आज जीवनको ७५ औं वसन्तमा समेत सक्रिय रूपमा आफ्नो उद्योग तथा व्यवसायमा संलग्न हुनुहुन्छ ।

दुगाड परिवारको करिब १२८ बर्षदेखिको व्यावसायिक यात्रालाई अझ समृद्ध र सबल बनाउँदै प्रमथी दुगाड ग्रुप अन्तर्गत दर्जना उद्योग, फर्म तथा कम्पनीहरूमाफर्म देशको उद्योग तथा व्यवसायको उत्थानमा लागिरहनुभएका मोतीलाल दुगाड प्रमथी दुगाड समूहको कार्यकारी अध्यक्ष हुनुहुन्छ । यस प्रमथी दुगाड समूहअन्तर्गतको अटोमोबाइल्स सेक्टरपटिट करिब ४५ वटा शाखा तथा उपशाखाहरू र करिब २५०० कर्मचारीहरू कार्यरत छन् भने जलविद्युत् कम्पनी तथा निर्माण कम्पनीहरूमा करिब १२०० कर्मचारीहरू कार्यरत रहेका छन् । जलविद्युत्, कन्स्ट्रक्सन कम्पनी, कन्सल्टिग गाडी, कृषिसम्बन्धी उपकरण, निर्माण उपकरण लगायतका आयात तथा बेचबिखन, शीतभण्डार, कृषि र खाद्यान्नलगायत कार्यहरू गरिरहेको यो समूह नेपालको एक विरपरिचित व्यावसायिक समूह हो । यो समूहले मोतीलाल दुगाडस्यकै सक्रियतार संलग्नतामा हाल २९, ५५, ७७ र १६० मेगावाटका ४ वटा जलविद्युत् आयोजना एकैसाथ निर्माण गरिरहेको छ र नेपालको जलविद्युत् क्षेत्रमा आफूलाई अग्रस्थानमा राखिसकेको छ ।

लेखक मोतीलाल दुगाड १४ बर्षदेखि सनराइज बैंक लि. (नेपाल राष्ट्र बैंकबाट “क” वर्गको इजाजतप्राप्त संस्था) को सञ्चालक तथा सन् २००७ देखि हालसम्म उक्त बैंकको अध्यक्षको रूपमा सेवारत हुनुहुन्छ । यसका साथै गुराँस लाइफइन्स्योरेन्स कम्पनीको संस्थापक अध्यक्ष, सानिमा जनरल इन्स्योरेन्स कं लि. को मुख्यप्रमोटर, हिमालयन पुनर्बाँसा कम्पनीको मुख्य प्रमोटरका रूपमा नेपालको आर्थिक क्षेत्रको उत्थानका लागि अनवरत सक्रियरहनु भएको छ ।

विभिन्न सामाजिक तथा परोपकारी कार्यहरूमा समेत आफूलाई जोड्दै उहाँ विभिन्न संस्थामा समेत संलग्न हुँदै आउनुभएको छ । वीरायतन नेपालको उपाध्यक्ष, द नेपाल युएस चैम्बर अफ कमर्सको उपाध्यक्ष, भगवान महावीर जैन निकेतन, काठमाडौंको पूर्वअध्यक्ष भई कार्य गरिसक्नु भएका उहाँले विभिन्न धर्मशालाको निर्माण तथा स्तरोन्नति, विभिन्न विद्यालयहरूको भवन निर्माण तथा स्तरोन्नति गर्ने कार्यमा सक्रियतापूर्वक आर्थिक लगायतका सहयोग गर्नुभएको छ । कोरोना भाइरस विश्व महामारीका रूपमा फैलिइको बखत सोलुसुम्बुको दुर्गम गाउँ किन्जामा पिसीआर परीक्षण केन्द्र तथा प्रयोगशाला स्थापना गरी आफ्नो सामाजिक तथा परोपकारी भावलाई उजागर गर्नुभएको उहाँ स्वदेशमा नै रोजगारी सृजना गरी विदेशिइरहेको ऊर्जावान जनशक्तिलाई नेपालमा नै केही गारो भन्ने भावना जगाउनु आजको आवश्यकता ठान्नुहुन्छ ।



# कृषि उद्यम देखि

# जलविद्युत्सम्म

कृषि उद्यम देखि जलविद्युत्सम्म मोतीलाल दुगाड






मोतीलाल दुगाड





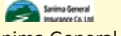

## INTRODUCTION OF MV DUGAR GROUP LEGACY SINCE 1884 A.D.

<b>Numbur Himalaya Hydropower Limited</b> Likhu-A COD 2021 (29.04 MW)	<b>Global Hydropower Associate Limited</b> Likhu-2 COD 2022 (55 MW)	<b>Pan Himalaya Energy Limited</b> Likhu-1 COD 2022 (77 MW)	<b>Nasa Hydropower Pvt. Ltd.</b> Lapche 160 MW	<b>Sanibheri Hydropower</b> Bheri Survey Licence 125 MW
--	--	--	--	--

### Automobile & Construction Machinery - Sole distributorship for Nepal

 <b>JOHN DEERE</b> Tractors & agricultural equipments	 <b>ROYAL ENFIELD</b> Motorcycles	 Scooters	 Scooters	 3 Wheelers
 Commercial Vehicle & Construction Machinery	 Construction Machinery	 Road Making machinery	 Equipments	 Tipping Solutions
 BKT		 Hand Tools		

### Promoters (Public Listed Company)

 Sunrise Bank Ltd.	 Gurans Life Insurance Co. Ltd.	 Sanima General Insurance Co. Ltd.	 Himalayan Reinsurance Co. Ltd.
--	---	--	---

### Main Private Limited Companies under MV Dugar Group

<b>Chandmal Lunkaran Dugar Pvt. Ltd.</b>	<b>Sumo Construction &amp; Engineering P. Ltd.</b> <i>One of the biggest Nepalese Construction Company</i>
<b>Dugar Brothers &amp; Sons P. Ltd.</b>	<b>Kohinoor Cold Storage P. Ltd.</b> <i>Biggest cold storage facility in Nepal</i>
<b>Vivek Automobiles P. Ltd.</b>	<b>Manakamana Hire Purchase P. Ltd.</b> <i>Fastest growing hire purchase company</i>
<b>Dugar Earthmovers P. Ltd.</b>	<b>Himalayan Power Trading Co. Pvt. Ltd.</b> <i>Among First Power Trading Companies of Nepal</i>
<b>Dugar Auto Clinic Pvt. Ltd.</b>	
<b>Gurans Engineers Pvt. Ltd.</b>	
<b>Sunrise Properties P. Ltd.</b>	

### 38+ Branches all over the Nepal

Kathmandu Bhaktapur Birgunj Hetauda Narayanghat Butwal. Pokhara Dang Nepalgunj Dhangadhi Mahendranagar Tikapur Chandrapur Kinza Bardibas Janakpur Lahan Biratnagar Birtamod Gavindapur Rangeli Khotang Gulariya Sindhuli Kawasoti Chandrouta Lamahi Khandbari Rajbiraj Jaleshwar Taplejung Hile Surkhet Katari Chapur Jitpur Simara

### MV DUGAR GROUP

"Laxman Babu Bhawan", Naxal, P.O Box No. 485, Kathmandu, Nepal, Phone: +977-1-4514355/651  
e-mail: motilal@mvdugarhydro.com

# कृषिउद्यमदेशि जलविद्युत्सम्भ

मोतीलाल दुगड

प्रकाशक

दुगड ब्रदर्स एण्ड सन्स प्रा. लि.

(एमभी दुगड ग्रूप)

काठमाडौं, नेपाल

## आत्मसंस्मरण किन लेखें मैले !

म एक व्यवसायी हुँ, उद्यमी, जलविद्युत् उत्पादक, बैङ्कर, बीमक, कृषक, चिन्तक हुँ तर लेखक होइन । तथापि प्रस्तुत पुस्तकमा म लेखकको रूपमा उभिएको छु । आवश्यकताबोध भएपछि मैले आफूलाई लेखकको रूपमा उभ्याएको हुँ । नेपालको व्यापार-व्यवसायको क्षेत्रमा दुगड परिवारको योगदानबारे धेरथोर धेरैलाई थाहा छ, तर विगतको त्यो योगदान र इतिहासलाई समयमा लिपिबद्ध गरिएन भने त्यो इतिहासको पानामा विलीन हुने निश्चित छ । त्यसैले दुगड परिवारको त्यही योगदान र इतिहासलाई लिपिबद्ध गर्दै नेपालको विकास र अर्थतन्त्रमा निर्वाह गरेको भूमिकालाई यहाँ मैले आफ्नो भाषामा प्रस्तुत गरेको हुँ । यो पुस्तक एक प्रकारले मेरा पूर्खाहरू र परिवारप्रतिको मेरो समर्पणभाव पनि हो । तर यो पुस्तक त्यत्तिमै मात्र सीमित छैन र त्यत्तिमै सीमित राख्ने उद्देश्य पनि होइन ।

आजभन्दा करीब १३७ वर्षअघि वि.सं. १९४१ तिर मेरा हजुरबुबा एक सामान्य व्यक्तिका रूपमा नेपाल प्रवेश गर्नुभएको थियो । मेरा जिजूबाजे फूलचन्द दुगड भारत, राजस्थानको बीकानेरमा खेतीपाती गर्नुहुन्थ्यो । हजुरबुबा भने व्यापार-व्यवसाय गर्न भनेर आफ्नो पुख्र्यौली ठाउँ छाडेर हिँडनुभएको थियो र, मोरङ जिल्लाको रङ्गेलीबाट हाम्रो परिवारको यात्रा सुरु भएको थियो । खेतीपाती र सामान्य व्यवसायबाट हाम्रो हजुरबुबाले थाल्नुभएको यात्रा हाम्रो बुबा र हामी चार दाजुभाइमार्फत अहिले व्यापार, व्यवसाय, उद्योग, सेवा क्षेत्र हुँदै जलविद्युत् आयोजनासम्ममा विस्तार हुन पुगेको छ । यहाँसम्म आइपुग्नुमा हाम्रो हजुरबुबा र बुबाको योगदान त छँदै छ, त्यसभन्दा पनि हाम्रो टूल्दाइ तोलाराम दुगड र हामी अन्य दाजुभाइहरूका साथै चौथो पुस्ता समेतको समर्पणको पनि त्यत्तिकै महत्त्वपूर्ण भूमिका छ । यो प्राप्ति भनौं वा उपलब्धि सानो प्रयासले प्राप्त भएको हैन । अनेकन् अभाव, समस्या, व्यवधान र सडकटका घडीमा पनि नआत्तिई समर्पण र एकाग्रताले लागिरह्यो भने सफलता प्राप्त गर्न सकिन्छ भन्ने उदाहरण मेरो परिवारको इतिहासबाट प्रमाणित हुन्छ । त्यो अभाव, समस्या, व्यवधान र सडकटसँगै कसरी अघि बढ्यौं र अहिले जलविद्युत् क्षेत्रमा अब्बो लगानी गरेर निजीक्षेत्रको जनताले रुचाएको एउटा ठूलो व्यावसायिक परिवार

पुस्तकको नाम	: कृषिउद्यमदेखि जलविद्युत्सम्म
लेखक	: मोतीलाल दुगड
विधा	: आत्मसंस्मरण
सम्पादन	: प्रमोद प्रधान
प्रकाशक	: दुगड ब्रदर्स एण्ड सन्स प्रा. लि. (एमभी दुगड ग्रूप), काठमाडौं
संस्करण	: पहिलो (२०७८/सन् २०२२)
आवरण	: मोहन राज हाडा
मूल्य	: रु. ४००/-
मुद्रक	: मल्टिग्राफिक प्रेस, काठमाडौं फोन : ९७७-१-५३७४८५१
वितरक	: एजुकेशनल बुक हाउस, जमल, काठमाडौं फोन : ९७७-१-४२४२३४१
ISBN	: 978-9937-1-1132-4

‘एमभी दुगड ग्रूप’ बन्ने स्थितिसम्म हामी पुग्यौ भन्ने तथ्य पनि मैले यहाँ प्रस्तुत गरेको छु ।

हाम्रो पुस्ता यस अर्थमा फरक छ कि हामीले गरिबी देख्यौं, भौतिक पूर्वाधार हरूको अभावमा भेल्लुपर्ने कठिनाइहरू भेल्यौं र सञ्चार सुविधाका अभावमा व्यापार-व्यवसायमा पर्ने समस्याहरू पनि भोग्यौं । हामीले देखेका, भेलेका र भोगेका यस्ता कतिपय कुराहरू वास्तवमा अहिलेको पुस्तालाई अपत्यारिलो कथा जस्तो पनि लाग्न सक्छ । अहिले सूचना प्रविधिका क्षेत्रमा भएको अभूतपूर्व विकास एवम् भौतिक पूर्वाधारहरूको बढ्दो निर्माणले प्राप्त/उपलब्ध सुविधा पनि हामीले उपभोग गर्न पायौं । यसरी दुइटै अवस्थालाई आफैले भोग्ने अवसर पाएकोले पनि मैले हाम्रो पुस्तालाई ‘फरक’ भनेको हुँ । हाम्रो पुस्ताले समस्या मात्र भेलेन, समस्यालाई समाधान गरेर अघि बढ्न पनि सिक्यो । हाम्रो पुस्ताले सेवा सुविधा नभएको स्थितिमा पनि कसरी अघि बढ्न सकिन्छ भनेर प्रयास गर्‍यो र सफलता पायो । यी र यस्ता कुराहरू हामीले आफूभन्दाका पछिल्ला पुस्तालाई हस्तान्तरण गर्‍यो भने एकातिर उनीहरू अभिप्रेरित हुँदै गौरवपूर्ण अतीतको सुखद् सम्फनासँगै जीवनमा अझै अघि बढेर सफलता प्राप्त गर्न सक्छन् भने अर्कोतिर देश निर्माणमा थप योगदान गर्न सक्छन् भन्ने लागेर पनि यो पुस्तक लेख्न मैले चाहेको हुँ ।

यो पुस्तक मेरो र दुगड परिवारको कथा मात्र होइन । यसमा मैले विगतका कतिपय व्यावसायिक प्रणालीहरू, आयात-निर्यातको अवस्था, व्यावसायिक गतिविधिसहित आफ्ना विचार र धारणाहरूलाई पनि राख्ने प्रयास गरेको छु । साथै, मैले आफ्नो जीवनको युवावस्था र अधिकांश अप्ठ्यारो समय राजतन्त्रको बेला बिताउनुका अतिरिक्त राजा त्रिभुवन, राजा महेन्द्र र राजा वीरेन्द्रले आ-आफ्ना शासनकालमा विकासको बलियो जग बसाएको देखेको हुनाले पनि तत्सम्बन्धी आफ्ना अनुभवसहितका विचार र अवधारणाहरूलाई यस कृतिमा प्रस्तुत गर्ने सानो प्रयास गरेको हुँ । यदि त्यसो गरिँने भने मैले आफूलाई सन्तुलित रूपमा प्रस्तुत गरेको मानिने छैन । वास्तवमा यो पुस्तकमा हलो र सामान्य कपडा पसलबाट सुरु भएको दुगड परिवारको आर्थिक उपार्जनको यात्रा विविधीकरणका क्रममा कसरी जलविद्युत्सम्म पुग्यो भन्ने तथ्यको सविस्तार वर्णनसहित नेपालको अर्थतन्त्रबारे पनि सङ्क्षेपमा जानकारी दिने मेरो प्रयास छ । यसमा वि.सं. २००७ पछिको नेपालको तस्वीरको एक झलक पनि पाउन सकिन्छ । वास्तवमा हामीले आफ्नो जीविकोपार्जनसँगै रोजगारी सिर्जना र देश विकासमा कसरी योगदान दिन सक्छौं भन्ने तथ्यलाई पनि मैले यसमा देखाउने प्रयास गरेको छु । म सकारात्मक

सोच राख्ने व्यक्ति हुँ, त्यसैले मैले यसमा सरकारसहित अन्य व्यक्ति वा संस्थाबाट भएका नकारात्मक कुराहरूलाई त्यति महत्त्व दिएको छैन । तथापि, सरकारबाट समय-समयमा भएका कार्यहरूबारे चर्चा गर्ने प्रयास भने गरेको छु । यस पुस्तकमा उल्लेख गरिएका कतिपय तथ्यहरूको प्रामाणिकताका लागि मैले ऐतिहासिक महत्त्वका केही तस्वीरहरू र कागजातहरू पनि यसमा प्रस्तुत गरेको छु । तथापि, कतिपय पुराना प्रमाणहरू जोगाउनेतिर पहिले ध्यान पुऱ्याउन नसकिएको पनि म अहिले महसुस गरिरहेछु । हजुरबुबा र हजुरआमाको तस्वीरसमेत हामीसँग नभएको कुरा लेख्नुपर्दा दुःख लाग्नु स्वाभाविकै हो । त्यसबेला सर्वसाधारण मानिससँग तस्वीर खिँचनका लागि क्यामेरा हुने कुरा पनि भएन ।

वास्तवमा यस्तो आत्मसंस्मरणात्मक कृति लेख्ने अठोट मैले केही वर्षअघि नै गरेको थिएँ तर व्यावसायिक कार्यव्यस्तताका कारण समय मिलाउन भने सकिरहेको थिइँन । वि.सं. २०७६ को चैतसँगै कोभिड-१९ को सङ्क्रमण बढेपछि भएको ‘लकडाउन’ले घरबाट बाहिर निस्कन गाह्रो हुँदैगएको र बैठक, विवाह, विदेशभ्रमण जस्ता कार्य अत्यन्त सीमित भएकोले त्यो समयलाई मैले यो कृति लेख्नकै लागि प्राप्त Blessings in Disguise मानेको छु । यसो भनौं, यो समयलाई मैले पूर्ण रूपमा सदुपयोग गरिँ । मैले आफ्नो विगतलाई फर्केर हेरेँ, दिवङ्गत बुबाआमा, ठूल्दाइ-ठूलीभाउजु सहित पूर्खाहरूलाई सम्भेर आँसु खसालेँ, उहाँहरूको माया-ममता, स्नेह र योगदानलाई स्मरण गरिँ, आफ्नै बाल्यकाल र साथीहरूलाई सम्झिँ, अनि व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा भोगेका सबै कथा-व्यथाहरू पनि क्रमशः सम्झिँ । त्यही सम्फनाहरूलाई सुत्रबद्ध गरी यो कृति तयार पार्न सकेको हुँ मैले । यसरी यो पुस्तक तयार गर्न करीब १५ महिना खर्च भएको छ । पटकपटक विगतलाई स्मरण गर्दै अनि परिवारका सदस्यहरूसँगका कुराकानीबाट प्राप्त तथ्यहरूलाई पनि समेटेर लेख्दै, सच्याउँदै, थप्दै गर्दा यति लामो समय लागेको हो । त्यसैले यो कृति वास्तवमा कोरोना कालमा मैले प्राप्त गरेको एक किसिमको उपलब्धि नै हो । यो पुस्तक तयार गर्दा कतिपय प्रसंगहरूमा ठूल्दाइ तोलाराम दुगडको आत्मकथा मेरो कहानी (२०५९) बाट सहयोग लिएको छु भने अन्य कतिपय कुरा विभिन्न स्रोतबाट सङ्कलन गरी प्रस्तुत गरेको छु । मेरा साथी रामनारायण राठी, ज्ञानेन्द्र कोइराला, दाइ ज्योतिकुमार बेगानी, लक्ष्मण नेवटिया आदिसँगको

कुराकानीबाट पनि मैले आफ्नो स्मृतिलाई ताजा गर्ने अवसर पाएको हुनाले उहाँहरूलाई धन्यवाद दिनु म आफ्नो कर्तव्य ठान्दछु । तथापि, धेरै कुराहरू मेरो स्मृतिपटलकै प्रतिविम्ब हो यो पुस्तक । कसैलाई अप्ठ्यारोमा पार्ने र आलोचना गर्ने यो पुस्तकको उद्देश्य होइन । त्यसैले व्यक्तिगत, परिवारगत, समूहगत र जातिगत तवरले अप्ठ्यारो पर्नसक्ने विषयलाई मैले लेखनको क्रममा सकेसम्म पन्छाएको छु । तथापि असावधानीवश प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा त्यस्तो कतै रहन गएको भए म सुरुमै क्षमायाचना गर्दछु । साथै, यसमा उल्लेखित तिथिमितिहरूलाई सकेसम्म शुद्ध बनाउने प्रयास गरेको छु, तथापि केही तलमाथि भएको भए क्षमा चाहन्छु । तिथिमितिलाई एकरूपता दिने सक्दो कोसिस गरेको भए पनि केहीकतै स-साना कमजोरी भएको महसुस भने गरेको छु ।

यो पुस्तक लेख्दै गर्दा मैले आफ्नो जीवनको अधिकांश उमेर भोगिसकेको छु अर्थात् ७५ वर्षको आयुमा म हिँडिरहेछु । तर काम गर्ने ईच्छा, उत्साह र जाँगर भने अझै पहिलेजस्तै छ । अझै सक्रियतापूर्वक काम गरी थप जलविद्युत् आयोजनाहरू र सोको ट्रान्समिसन लाइन निर्माण गर्ने रहर पनि उत्तिकै प्रबल रूपमा रहेको छ । एउटा आयोजनाका लागि सर्वे लाइसेन्स लिइसकिएको छ भने पछि अरु आयोजनाका लागि पनि लिन सकिएला । अहिले मसँग कामप्रति समर्पित विश्वसनीय टोली छ, विदेशी परामर्शदाता छन्, बैङ्कहरू लगानी गर्नका लागि तयार छन् । त्यसैले देशको विकास र समृद्धिका लागि अत्यन्त महत्त्वपूर्ण पूर्वाधारको रूपमा रहेको जलविद्युत् क्षेत्रको विकास र सामाजिक सेवामा सकेसम्म आर्थिक योगदान गर्नका लागि अझै अनवरत काम गरिरहूँ जस्तो लाग्छ, यसैमा मेरो आत्मसन्तुष्टि पनि गाँसिएको छ । तर मानिसको स्वास्थ्यका विषयमा कसैले केही भन्न सक्दैन, आयु त विधिको विधानले तोकिदिएको हुन्छ । तथापि, अझै केही वर्षको स्वस्थ जीवनसहितको समय पाएँ भने सम्भवतः आफ्नो नेतृत्वमा स्टोरेजसहितको एउटा र २/३ वटा थप अर्धजलाशय जलविद्युत् आयोजनाका साथै अत्याधुनिक राष्ट्रिय र अन्तर्राष्ट्रिय विद्युत् प्रसारण लाइनको निर्माण गर्न सक्छु भन्ने आँट र सपना दुवै छ । यदि यस्तो सम्भव हुन सकेन भने पनि मेरा छोरा एवम् नातिहरूले मेरो यो सपनालाई पूरा गर्नेछन् र नेपालको जलविद्युत् क्षेत्रको विकासमा निरन्तर

लागिरहने छन् भन्ने दृढ विश्वास चाहिँ मैले साँचेको छु । हामीले गर्नसक्ने देशको सेवा भनेको यही हो ।

अन्त्यमा, मैले लेखेको पाण्डुलिपिको विषय, प्रस्तुति, भाषा एवम् शैलीको सम्पादन एवम् परिमार्जन कार्यलाई प्राथमिकता दिई अत्यन्त मिहिनेत र कुशलताका साथ यस रूपमा प्रकाशन गर्नका लागि तयार गरिदिनुभएकोमा नेपाली भाषा-साहित्यका साधक, वरिष्ठ साहित्यकार प्रमोद प्रधानलाई हृदयदेखि नै धन्यवाद दिन्छु । यसमा भएका केही तस्वीरहरू उपलब्ध गराउनु हुने दुगड परिवारका अग्रज व्यक्तित्वहरूप्रति पनि म हार्दिक आभारी छु । यो पुस्तक प्रकाशनका लागि खट्नुहुने मेरो व्यावसायिक प्रतिष्ठानका सरोज भट्टराई, प्रवीण बोथरा र शम्भु सुवेदीलाई पनि मैले बिर्सेको छैन । पुस्तकलाई यस रूपमा ल्याउन सघाउने प्रेस परिवार र आदरणीय पाठक महानुभावहरू समक्ष यो पुस्तक पुऱ्याइ दिन तयार हुनुहुने वितरकलाई पनि हार्दिक धन्यवाद दिन चाहन्छु । साथै, आफ्नो अमूल्य समय दिएर पुस्तक पढ्नुहुने सबैलाई म अग्रिम रूपमै आभार व्यक्त गर्न चाहन्छु । जय नेपाल । धन्यवाद !

ज्ञान-सरोज  
दुगड मार्ग, नक्साल, काठमाडौँ  
मंसिर १, २०७८

मोतीलाल दुगड

## विषयसूची

### खण्ड एक : परिवार, बाल्यकाल र किशोर काल

१. पुर्खाहरूलाई सम्झिँदै...	३
२. अभिप्रेरणा र दीर्घकालीन सोचका पर्याय मेरा बुबा	८
३. आमाको प्यारो काखमा लुटपुटिँदै...	१९
४. 'पितृवत्' ठूल्दाइ तोलाराम दुग्ड र मातृवत् ठूली भाउजु	२७
५. 'कर्मगुरु' हुकुमचन्द्र दाइ	४२
६. 'व्यावहारिक गुरु' किशनलाल दाइ	४९
७. सबैकी प्रिय बहिनी विमला	५३
८. फुपू लक्ष्मीदेवी, बेगानी परिवार र ज्योतिकुमार बेगानी	५५
९. स्मृतिमा ज्ञानतीर्थ र नफकिने ती दिनहरू	६१
१०. त्यसबेलाको विराटनगर र काठमाडौं	६९
११. विराटनगरको होली र दीपावली	७८
१२. श्रीमती सरोज : आमा र भाउजुको छनोट	८४
१३. छोरी मनीषा, ज्वाइँ प्रवीण र नातिनातिनीहरू	९२
१४. छोरा विवेक, बुहारी उर्बी र नातिहरू	९५
१५. स्मृतिमा विवाहको ४० औं वार्षिकोत्सव	१०१
१६. विवाहको ५० औं वार्षिकोत्सवका सुखद् सम्भनाहरू	१०३
१७. पुख्र्यौली थलोमा धार्मिक कार्य	११४
१८. घरेलु सहयोगीहरू	११६

### खण्ड दुई : व्यापार-व्यवसाय र उद्योगतर्फको यात्रा

१९. व्यापार-व्यवसायतर्फको प्रारम्भिक यात्रा	१२१
२०. व्यावसायिक व्यस्तता र आयात व्यापारमा फड्को	१२६
२१. कच्चा जुट निकासीको रोमाञ्चकारी इतिहास	१३९
२२. आयात-निर्यात व्यापार व्यवस्था : प्रयोगै-प्रयोग	१४६
२३. विभिन्न दस्तावेजहरू	१५५

२४. सुदूरपश्चिममा उद्योग सञ्चालनमा मेरो सहभागिता	१७२
२५. चामल निकासीका लागि आजसम्मकै सबैभन्दा ठूलो एल.सी.	१८०
२६. गौरवको क्षण : राजारानीबाट कृषिफर्मको निरीक्षण	१८६
२७. अस्तित्वमा टीएम दुगड ग्रूप	१९१
२८. सनराइज बैङ्क स्थापनाको कथा	१९६
२९. लगानीको अर्को क्षेत्र : गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कं. लि.	२०२
३०. एमभी दुगड समूहको स्थापनापछिको आक्रामक रणनीति	२०७
३१. 'ड्रिम प्रोजेक्ट' जलविद्युत्	२१२
३२. सुमो कन्स्ट्रक्सन र मनोकामना हायरपर्चेज प्रा.लि.	२२९
३३. बैङ्कहरूसँगको सुमधुर सम्बन्ध	२३२
३४. सङ्क्षेपमा मैले गरेका केही उल्लेखनीय कार्य	२३६
३५. कम्पनीमा दीपक नेपालको प्रवेश	२४२
३६. सल्लाहकारका रूपमा डिल्लीराम गिरी	२४८
३७. भविष्यका योजनाहरू	२५०
३८. केही तीता अनुभूतिहरू : केही राजनीतिक, केही व्यावसायिक	२५३
३९. बिना दोषारोपण मैले पाएका केही मुख्य असफलताहरू	२६७
४०. नयाँ पुस्तालाई केही सुभावा	२७०
४१. सङ्घसंस्थाहरूमा संलग्नता र मेरो मान्यता	२७६
४२. कोरोनापछिको औद्योगिक एवम् व्यावसायिक सम्भावना	२७८
४३. केही महत्त्वपूर्ण सहयोगीहरू	२८१

### खण्ड तीन: विविध

४४. विराटनगरमा मुनि रूपचन्द्रजी	२९४
४५. आचार्यश्री महाश्रमणजीको नेपाल प्रवास र २०७२ को भूकम्प	२९६
४६. सिन्धी धर्मगुरु दादा बासवानीको सान्निध्य र आचार्यश्री चन्द्रनाको स्वागत	३२०
४७. विकास निर्माण र सामाजिक सेवाका काममा सहयोग	३२४
४८. मेरो रुचि : चलचित्र, खाना, भ्रमण र गायन	३२७
४९. मेरो स्वास्थ्य र अहिलेको दैनिकी	३३४
५०. नेपालमा जन्मनुको 'गौरवबोध' र मेरा मान्यताहरू	३३९
५१. विकास, पहिचान र अर्थतन्त्रका लागि भएका महत्त्वपूर्ण प्रयासहरू	३४३

## खण्ड एक परिवार, बाल्यकाल र किशोर काल

## पुर्खाहरूलाई सम्झिँदै...

अहिले हाम्रो परिवारको हाँगाविगा क्रमशः फैलँदो छ र यो फैलाइसँगै परिवारका सदस्यहरू क्रमशः छरिन थालेका छन् । जीवनमा नयाँ केही प्राप्तिका लागि मानिसहरू आफ्नो पुर्ख्यौली थातथलो छाडेर नितान्त नयाँ ठाउँहरूमा गएर सङ्घर्ष गर्न पछि पर्दैनन् । वास्तवमा यही गुण र विशेषताका कारण नै मानिसलाई अरु प्राणीभन्दा पृथक् पहिचान दिएको छ । हाम्रो परिवार पनि यसभन्दा अलग छैन । अहिले यही कथालाई सङ्क्षेपमा सम्झन खोज्दै छु म ।

हाम्रो पुर्ख्यौली थलो भारतको एक महत्त्वपूर्ण प्रान्त राजस्थान हो । तर त्यो भन्दा पनि पुरानो इतिहास कोट्याउने हो भने हामीभन्दा ६ पुस्ता पहिले धनराजजी दुगड पाकिस्तानको कसुर भन्ने ठाउँबाट बसाई सराई गरेर राजस्थानको सरदार शहरमा जानुभएको थियो । क्षेत्रफलका हिसाबले पनि राजस्थान ठूलै छ । पुर्खाहरूका सम्बन्धमा कुरा गर्दा हामी अमरसिंहजीको नवौं पुस्ता हौं । त्यहाँबाट सुरु भएको वंशवृक्ष पनेपालजी, जसरूपजी, धनराजजी, खेत्तीदासजी, फूलचन्दजी, चाँदमलजी हुँदै हाम्रो बुबा लुनकरण दुगडसम्म आइपुगेको हो ।

नेपाल प्रवेश गर्ने पहिलो व्यक्ति मेरा हजुरबुबा चाँदमल दुगड (जन्म : वि.सं. १९३४) र उहाँका दाजु सुगनमल दुगड हुनुहुन्थ्यो । तर त्यो कथाप्रसंग सुरु गर्नुअघि हाम्रा पुर्खा कहाँ के गर्दथे भन्ने कुरा पनि सम्झन चाहन्छु म । मेरो जिजुबाजे फूलचन्द दुगड पुर्ख्यौली थलो भारत, राजस्थानको बीकानेरमा खेतीपाती गर्नुहुन्थ्यो । त्यसबेला परिवारको मुख्य पेशा भन्नु नै खेतीपाती थियो र त्यसैबाट परिवारको जीविकोपार्जन हुने गर्थ्यो । उहाँ बीकानेरका प्रतिष्ठित व्यक्ति हुनुहुन्थ्यो । उहाँका दुई छोरा चाँदमल दुगड र सुगनमल दुगड भने बुबाबाजेहरूले पहिलेदेखि गर्दैआएको खेतीकिसानी छाडेर व्यापार-व्यवसाय गर्न इच्छुक हुनुहुँदो रहेछ । मेरा हजुरबुबा चाँदमल दुगडका दुई छोरा मेरो बुबा लुनकरण दुगड र बुबाको भाइ पुनमचन्द दुगड तथा एउटी छोरी लक्ष्मीदेवी थिए भने हजुरबुबाका दाजु सुगनमल दुगडका दुई छोरा श्रीचन्द दुगड र सोहनलाल दुगड तथा पाँच जना छोरीहरू थिए ।

## नेपाल प्रवेशको कथा

किशोरावस्थामा प्रवेश गरेपछि मेरो हजुरबुबा चाँदमल र उहाँको दाजु सुगनमल व्यापार-व्यवसायका लागि उपयुक्त ठाउँ खोज्ने क्रममा निकै ठाउँको भ्रमण गर्दै अन्ततः भारतको बिहार राज्यमा आइपुग्नुभयो । बिहारको कुसमाहाट भन्ने ठाउँ व्यापार-व्यवसायका लागि उपयुक्त लागेपछि दाजुभाइले त्यही ठाउँमा मिलेर व्यापार थाल्नुभयो । कुसमाहाट पूर्वी नेपालको प्रसिद्ध जिल्ला मोरङको रङ्गेलीसँग सीमा जोडिएको भारतीय भूभाग हो । रङ्गेली त्यसबेला मोरङ जिल्लाको सदरमुकाम थियो । त्यहाँ उहाँहरूले गल्लाको काम थाल्नुका साथै धान, तोरी, जुट र किरानाको थोक व्यापार पनि सुरु गर्नुभयो । व्यापारको सिलसिलामा उहाँहरू सीमावर्ती नेपाली बजार रङ्गेली पनि आउजाउ गरिरहनु हुन्थ्यो । त्यतिबेला विराटनगर भन्ने सहर अस्तित्वमै थिएन । अहिलेको सुनसरी जिल्ला पनि त्यसबेला मोरङअन्तर्गत नै थियो । यो आजभन्दा करीब १२८ वर्षअघि अर्थात् वि.सं. १९५० तिरको कुरा हो । आजको जस्तो जताततै वस्ती थिएन । बाक्लो जङ्गल, जङ्गली जनावरहरूको डर, औलो र कालाजारको प्रकोप र दूषित पानीका कारण आउजाउ गर्न गाह्रो थियो । मानिस मर्नु सामान्य घटना मानिन्थ्यो । तर व्यापार-व्यवसाय गर्न भनेर पुर्ख्यौली थातथलो छाडेर आएका हाम्रा हजुरबुबाहरू आतिशनन्, धैर्य गरेर आफ्नो व्यापार-व्यवसायमा तल्लीन रहनुभयो । उहाँहरूको 'उद्यमशीलता' र साहसको जति तारिफ गरे पनि कमै हुन्छ ।

व्यापार-व्यवसायका क्रममा रङ्गेलीमा आउजाउ गर्दागर्दै हाम्रा हजुरबुबाहरूको चिनजान त्यहाँका प्रतिष्ठित व्यक्ति मोतीलाल चौधरीसँग हुन पुगेको थियो । त्यो चिनजान विस्तारै घनिष्ठ सम्बन्धमा विकसित हुँदै मितेरी साइनोमा परिणत भएको थियो । हाम्रो परिवारको नेपाल प्रवेशमा यो सम्बन्धको ऐतिहासिक भूमिका रहेको छ । मितेरी साइनोमा बाँधिएपछि हाम्रा हजुरबुबाहरू रङ्गेली आउने र मीत हजुरबुबा मोतीलाल चौधरी कुसमाहाट जाने क्रम पनि बिस्तारै बढ्नु स्वाभाविक थियो । मोतीलाल चौधरीका छोरा चैतुलाल चौधरी पछि पञ्चायत कालमा राष्ट्रिय पञ्चायतको सदस्य हुनुका साथै मोरङ जिल्ला पञ्चायतको सभापति पनि हुनुभएको थियो ।

त्यसैताका मोतीलाल चौधरीको घरमा आयोजना गरिएको विशेष भोजमा सहभागी हुन हाम्रा हजुरबुबाहरू पनि आउनुभएको रहेछ । भोज सकिएपछि फर्कने क्रममा संयोगले मोरङका तत्कालीन बडाहाकिमसँग भेटघाट र कुराकानी भयो । कुराकानीका क्रममा बडाहाकिमले भनेछन्, "हामी नयाँ बजार बसाउँदै छौं । त्यसमा तपाईंहरूले पनि सहयोग गर्नुपर्नेछ । म पनि तपाईंहरूलाई सक्दो सहयोग गर्ने नै छु ।" हतारका बेला कुरा टुङ्गिएन । त्यसैले अनुकूल समय मिलाएर फेरि अर्को दिन रङ्गेलीस्थित बडाहाकिमको आवासमा भेटघाट र कुराकानी भयो र हजुरबुबाहरू नेपाल आउने निश्चित भयो । तर हजुरबुबाहरूले नयाँ बजार बसाउनुअघि दुई थोकको व्यवस्था गरिदिनुपर्ने माग राख्नुभयो : पहिलो, सुरक्षाका लागि थाना र दोस्रो, उपचारका लागि स्वास्थ्य उपचार केन्द्र । नभन्दै बडाहाकिमले ती दुवै वचन पूरा गर्नुभयो भने हाम्रा हजुरबुबाहरू पनि आफ्नो वचनबद्धताअनुरूप नयाँ बजार बसाउन लागिएको ठाउँ 'नेपालगञ्ज' आइपुग्नुभयो ।

## व्यापार-व्यवसायको सुरुवात

आजको विराटनगरलाई त्यसबेला 'नेपालगञ्ज' भनिन्थ्यो । तर पछि पश्चिम नेपालमा पनि नेपालगञ्ज नामको ठाउँ छ भन्ने थाहा पाएपछि नाम परिवर्तन गरेर 'गोग्राहा' राखियो । पछि गोग्राहा नाम पनि परिवर्तन गरेर 'विराटनगर' राखिएको हो । तत्कालीन नेपालगञ्जमा हजुरबुबाहरूले आफ्नो व्यापार-व्यवसायका लागि जग्गा छान्नुभयो र करीब दुई बिघा जग्गा घेर्नुभयो । बडाहाकिमले 'भने जति जग्गा दिन्छु' भनेका भए पनि हजुरबुबाहरूले त्यति मात्र लिनुभयो । त्यो जग्गा धान राख्ने गोदाम बनाउनका लागि हजुर बुबाहरूले घेर्नुभएको थियो । उहाँहरूले त्यहाँ तेजारथकोठी अर्थात् धान राख्ने गोदाम बनाउनुभयो । त्यसका अतिरिक्त उहाँहरूले कुसमाहाटमा गर्दैआउनु भएको धान, तोरी, जुट, किराना आदिको व्यापार त थाल्नुभयो नै, त्यससँगै कपडा र सुनचाँदीको व्यापार पनि सुरु गर्नुभयो ।

'सुगनमल चाँदमल'का नामबाट थालिएको व्यापार बढ्दो थियो । तर व्यावहारिक कठिनाइ पनि निकै थिए । सबैभन्दा ठूलो समस्या पानीको

थियो । अरु काममा प्रयोग गर्न सकिए पनि उपलब्ध पानी खान हुँदैनथ्यो, सङ्क्रामक रोग लागिहालथ्यो । पानी ल्याउनका लागि हजुरबुबाहरूले गोरूगाडा राख्नुभएको थियो र त्यो गोरूगाडाले भारतको फारबिसगन्जबाट पानी बोकेर ल्याउने गर्थ्यो । विराटनगरदेखि फारबिसगन्जको दूरी करीब २३ किलोमिटर रहेको छ । अझ त्यतिबेला त अहिलेजस्तो बाटोघाटोसमेत राम्रो थिएन भने यातायातका आधुनिक साधनहरू पनि चल्ने कुरै भएन ।

### चाँदमल लुनकरण

परिवार ठूलो हुँदै गएपछि हजुरबुबाहरूले छुट्टाछुट्टै व्यापार-व्यवसाय गर्ने निर्णय गर्नुभयो । मेरो हजुरबुबाले 'चाँदमल लुनकरण'का नाममा र हजुर बुबाका दाजु, ठूलो हजुरबुबाले 'सुगनमल श्रीचन्द'का नाममा आ-आफ्नो व्यापार-व्यवसाय सञ्चालन गर्न थाल्नुभयो । मेरो बुबा लुनकरण दुगडको जन्म पनि विराटनगरमै भएको थियो । हजुरबुबाले अत्यन्त मिहिनेतका साथ आफ्नो व्यापार-व्यवसायलाई अघि बढाउँदै लानुभयो । तर जुटको भाउ घटेर अत्यन्त न्यून भएपछि भने हजुरबुबा व्यावसायिक रूपमा धराशायी हुन पुग्नुभएको थियो । त्यसबेला उहाँले रु. २८/- मा किन्नुभएको जुटको भाउ घटेर रु. २/५० मा भरिएको थियो । यो वि.सं. १९८२ को कुरा हो । त्यसपछि लामो समयसम्म हाम्रो परिवारको आर्थिक अवस्था त्यति बलियो भएन । तर हजुरबुबा अत्यन्त धैर्य र हिम्मतका साथ व्यापार-व्यवसायमा सक्रिय रहिरहनु भयो । यसबीच वि.सं. १९९२ मा हजुरबुबा चाँदमल दुगडको निधन भयो । बुबा लुनकरण दुगड भने निरन्तर व्यापार-व्यवसायमा लागि रहनु भयो र अन्ततः वि.सं. १९९९ सालतिर आएर मात्र हाम्रो परिवार व्यापारमा दह्रो तरिकाले आफूलाई उभ्याउन सफल भयो ।

हजुरबुबाका बारेमा बुबा र ठूल्दाइले बताएअनुसार उहाँ अत्यन्त धार्मिक र शान्त स्वभावका हुनुहुन्थ्यो । उहाँले आफ्नो मृत्यु अघि नै ऋणीहरूका सबै तमसुकहरू जलाई दिनुभएको थियो । हाम्रो बुबाले त्यसबारे सोध्दा उहाँले भन्नुभएको थियो रे, "मेरो मृत्युपछि तमसुक गर्ने मानिसहरूसँग तिमीहरूले भैँभगडा र मुद्दामामिला गरौला भनेर नै मैले जलाएको हुँ ।

भैँभगडा मलाई मन पर्दैन, राम्रो पनि होइन ।" 'दिए लिनु, नदिए भगडा नगर्नु' भन्ने हजुरबुबाको स्पष्ट भनाइ थियो । यस प्रसंगबाट पनि हजुरबुबा अत्यन्त शान्तिप्रिय, उदार, दयालु र धार्मिक स्वभावको हुनुहुन्थ्यो भन्ने तथ्य प्रष्ट हुन्छ । जब-जब म हजुरबुबासँग सम्बन्धित यो प्रसंग सम्झन्छु, हजुरबुबाप्रतिको मेरो श्रद्धा अझ उर्लिएर आउँछ र त्यस्तो हजुरबुबा पाउनु अहोभाग्य सम्झन्छु ।

हजुरबुबाको प्रसंगमा अर्को एउटा विशेष कुरा पनि उल्लेख गर्नु आवश्यक छ । उहाँलाई आफ्नो मृत्युको पूर्वाभास भएको थियो भन्ने हाम्रो परिवारमा भनाइ छ । त्यही पूर्वाभासका कारण उहाँले राजस्थानमा आफ्नो गुरुको दर्शन गर्ने इच्छा व्यक्त गर्नुभएको थियो । त्यहाँ पुगेर गुरुको आशीर्वाद लिएर आफन्त, नाताकुटुम्ब सबैसँग बिदा मागी उहाँ पुर्ख्यौली घर बीकानेर फर्कनु भएको थियो । बेलुका खानपिन गरेर स्वस्थ अवस्थामै सुतेको भोलिपल्ट बिहान अबेरसम्म ढोका नखोलिएपछि जबर्जस्ती ढोका खोली हेर्दा उहाँको वाक्य बन्द भइसकेको थियो रे । अन्ततः त्यसै अवस्थामा उहाँको निधन भयो । त्यसबेला उहाँको उमेर केवल ५८ वर्षमात्र थियो । यसरी हामीलाई नेपाली हुने गौरव प्रदान गर्नुहुने पहिलो पुस्ता अतिआदरणीय हजुरबुबाको अवसान भएको थियो । हार्दिक श्रद्धाञ्जलि हजुरबुबा ! नेपाली हुने गौरव प्रदान गर्नुभएकोमा पनि हार्दिक नमन !!

हाम्रो बुबाको भाइ अर्थात् काका पुनमचन्द दुगड भने पछि नेपालबाट भारत, बिहारको फारबिसगन्ज नजिकै रहेको नरपतगन्जमा बसाइँ सर्नुभएको थियो । हाम्रो बुबाको निधन भएको पाँच वर्षपछि अर्थात् वि.सं. २०२० मा उहाँको पनि निधन भयो । काकाको एक छोरा मोहनलाल दुगड धेरै पछिसम्म पनि नरपतगन्जमै बस्नुहुन्थ्यो । उहाँका तीन छोरीहरू सुन्दर, शिबु र दुर्गा विवाहपछि आ-आफ्ना घरगृहस्थीमा व्यस्त छन् । दाइ मोहनलालका दुई छोरा छन् : प्रदीप दुगड र अरुण दुगड । दुवैले भारतको राजधानी नयाँदिल्ली र राजस्थानमा मार्बल र ग्रेनाइटको व्यापार-व्यवसाय गरी आर्थिक रूपमा आफूलाई सबल बनाएका छन् ।

## अभिप्रेरणा र दीर्घकालीन सोचका पर्याय मेरा बुबा

भनिन्छ, ईश्वर सबै ठाउँमा पुग्न नसक्ने भएकाले आमाबुबा बनाइएका हुन् । यो वाक्य वास्तवमै मलाई सही लाग्छ । आमाबुबाले गर्ने माया र स्नेह हामी अरु कसैबाट पनि पाउँदैनौं । आमाबुबाको काख छोराछोरीका लागि जहिले पनि मायाको असीम सागर हुन्छ । यो अनुभव अरूले जस्तै मैले पनि गरें ।

बुबा लुनकरण दुगड (वि.सं. १९६२-२०१५) को निधन हुँदा म केवल १२ वर्षको थिएँ । त्यसबेलाको मेरो उमेर भनेको बाल्यावस्थाबाट क्रमशः किशोरावस्थातिर उक्लँदै गरेको अवस्था हो । त्यसबेला मेरो जेठो दाइ तोलाराम दुगड २८ वर्ष, माइलो दाइ हुकुमचन्द दुगड १७ वर्ष र साइँलो दाइ किशनलाल दुगड १४ वर्षको हुनुहुन्थ्यो । वास्तवमा मैले बुबासँग जीवनको अत्यन्त सानो अंशमात्रै बिताउन पाएँ । तर त्यो सानो अंश नै पनि मेरो जीवनका लागि प्रेरणाको स्रोत र ऊर्जाको रूपमा रहिआएको छ । हजुरबुबा र बुबाको नयाँ काम गर्ने सोच, तदनुसृतका कार्ययोजना र कठिन परिश्रमका कारण नै हाम्रो दुगड परिवार अघि बढ्न सकेको हो भन्ने कुरा भन्न पाउँदा एक किसिमको गौरवबोध पनि हुन्छ मलाई ।

### कपडा पसल, 'एक दाम'को सोच र मुनिमलाई 'पेन्सन'

मैले बुभेअनुसार बुबा अत्यन्त दृढ निश्चयी हुनुहुन्थ्यो । पुर्खाले गर्दैआएको कृषिकर्मसँगसँगै व्यापार- व्यवसायमा संलग्न हुँदै अघि बढ्ने सोचअनुरूप विराटनगरमा कपडाको पसल खोलिएको थियो । त्यसबेला अहिलेजस्तो लहरै पसलैपसल कहाँ हुन्थ्यो र ? हाम्रो कपडा पसल अहिले मेनरोडमा रहेको 'दुगड निवास'को ठूलो परिसरकै अगाडिपट्टि रहेको थियो । हाम्रो व्यावसायिक प्रतिस्पर्धा भने बुधहाटमा रहेका काबरा स्टोर्सलगायतका पसलहरूसँग हुन्थ्यो । बुबाले आफ्नो कपडा पसलमा विराटनगरमै पहिलोपल्ट 'एक दाम' लेखेको बोर्ड टाँग्ने काम गर्नुभयो । यो काम नितान्त नयाँ र नौलो थियो । हाम्रो

पसलमा यस्तो बोर्ड राख्नुअघि कसैको पसलमा राखिएको थिएन । त्यसबेला त्यस्तो बोर्ड राखेकोमा ग्राहकहरूबाट विरोध नभएको पनि होइन । विरोध गर्नेहरूको भनाइ थियो, "यस्तो पनि हुन्छ र ? यो के भगवान्को बोली हो !" विशेषगरि कपडा किन्न गाउँघरबाट आउने थारु, राजवंशी समुदायलगायतका व्यक्तिहरूबाट यस्तो प्रश्न गरिन्थ्यो । तर, जति प्रश्न गरिए पनि, जति विरोध भए पनि बुबा आफ्नो अडानबाट टसमस हुनुभएन । उहाँले 'एक दाम'को बोर्डलाई आफ्नो पसलमा राखिराख्नुभयो । बुबा पसलमा हुने गरेको 'मोलमोलाइ'को विरोधी हुनुहुन्थ्यो । 'मोलमोलाइ' भनेको 'ठगी' नै हो भनेर उहाँ भन्नुहुन्थ्यो ।

बुबा भन्ने गर्नुहुन्थ्यो, "एकदिन सबैले यो सिद्धान्तलाई मान्नेछन् । हो, सुरुसुरुमा अप्ठ्यारोजस्तो लाग्छ । तर यसले पसलप्रति ग्राहकको विश्वसनीयता बढ्दै जान्छ र विश्वास बढेपछि पसलको बिक्री पनि स्वतः बढ्छ ।" पछिपछि त बुबाले भनेजस्तै अलिअलि गर्दै ग्राहकहरूको विश्वास जित्न हामी सफल भयौं । आजभन्दा ६०/६५ वर्षअगाडि नै व्यवसायलाई प्रतिष्ठित र विश्वसनीय बनाउने यस्तो सोच बुबामा देखिएकोमा म आफैलाई अहिले अचम्म लाग्छ । बुबा पसलमा भएको प्रत्येक कपडाको थानमा मूल्य लेखाउनु हुन्थ्यो र ग्राहकले त्यो सजिलैसँग हेर्न सक्थे, हेर्न पाउँथे । हाम्रो पसलको नाम चाँदमल लुनकरण थियो र यही नामले हाम्रो पसल उपभोक्तामाफ परिचित र प्रसिद्ध थियो । पछि हाम्रो पसल 'एक दाम' लेखिएकोमा प्रश्न उठाउने थारु, राजवंशी समुदायलगायत त्यस क्षेत्रका सबैले मन पराउने पहिलो पसल बन्न सफल भयो । त्यसबेला म पनि पढाइपछिको फुर्सदको समयमा पसलमा बसेर कपडाहरू मिलाउने, सम्याउने, मूल्य लेख्नेजस्ता कामहरू गर्ने गर्थे । केटाकेटी उमेरमै सौखको रूपमा गर्न थालेको त्यो कामबाट मलाई पछि आनन्द आउन थाल्यो र मेरो रुचि व्यापार-व्यवसायतर्फ क्रमशः ढल्किँदै गयो ।

पसलको लोकप्रियता र विश्वसनीयताका कारण विराटनगरको प्रतिष्ठित कोइराला परिवार मात्र नभई प्रतिष्ठा र धनसम्पत्ति दुवै दृष्टिबाट प्रसिद्ध व्यक्तित्वहरू सहायक रथी भूपालमानसिंह कार्की, नारायणप्रसाद रिजाल,

संकटाप्रसाद खनाल, शोभाचन्द्र खनाल, मीनबहादुर पाण्डे, टीकाराम सापकोटा आदिका परिवार पनि हाम्रो पसलको स्थायी ग्राहक नै हुन पुगेका थिए । विराटनगरको कोइराला परिवार भन्नासाथ हामी नेपालको राजनीतिमा तीन प्रधानमन्त्री जन्माउने पिताजी कृष्णप्रसाद कोइरालाको परिवार भन्ने बुझिहाल्छौं । यस्तै भूपालमानसिंह कार्की पनि नेपालको राजनीति र समाजसेवाका क्षेत्रमा चर्चित नाम हो । पूर्व मुख्य सचिव एवम् अख्तियार दुरुपयोग अनुसन्धान आयोगका पूर्व प्रमुख आयुक्त लोकमानसिंह कार्की उहाँकै कान्छा छोरा हुन् । नारायणप्रसाद रिजाल पूर्व प्रधानमन्त्री नगेन्द्रप्रसाद रिजालका नातेदार हुनुहुन्थ्यो भने शोभाचन्द्र खनाल विराटनगरको प्रसिद्ध शिक्षासेवी हुनुहुन्थ्यो । खनालका केही पुस्तक पनि प्रकाशित छन् । उहाँको छोरा माधवप्रसाद खनाल 'भावुक' प्रसिद्ध गीतकार हुनुहुन्छ । मीनबहादुर पाण्डेको जेठो छोरा विश्वराज पाण्डे प्रसिद्ध वकील र प्राध्यापक हुनुहुन्छ । टीकाराम सापकोटा भने विराटनगरका चर्चित कलाकार माधव सापकोटाको पिताजी हुनुहुन्थ्यो ।

अहिले म विगतलाई सम्झन पुग्दा एउटा छुट्टै रोमाञ्चको अनुभव पनि गरिरहेछु, वास्तवमा त्यसबेलाको सानो विराटनगरमा रहेका स्थायी वासिन्दा अनि सरकारी कर्मचारीहरू सबैको प्यारो कपडा पसल हुन पुगेको थियो हाम्रो पसल । त्यो विश्वास, त्यो सद्भाव, त्यो स्नेह कसरी पो बिर्सन सक्छुला म ! त्यो सम्झदा पनि अहिले म आनन्दित हुन्छु, गौरवबोध अनुभव गर्छु । त्यसबेला कतिपय ठूला घरानाका मानिसहरूले उधारोमा कपडा लाने गरेको पनि अलिअलि सम्झना छ मलाई । त्यस्तो उधारोहरू एउटा खातामा लेख्ने गरिन्थ्यो । अधिकांश मानिसको मुख्य पेशा खेतीपाती भएकोले धान र जुट (सनपाट/पटुवा) बिक्री गरेपछि उधारो चुक्ता गर्ने गर्थे ।

त्यसबेला पसलको हिसाबकिताब राख्न 'मुनिम' राख्ने प्रचलन थियो । अहिलेजस्तो 'कर्पोरेट हाउस'को जमाना थिएन त्यो बेला बुबाले हाम्रो पसलको हिसाबकिताब राख्न र भैपरी आउने कार्यहरू गर्न एकजना मुख्य 'मुनिम' राख्नुभएको थियो । भारत, लाडनूँ निवासी उहाँको नाम रूपचन्द्र सिंघी थियो । उहाँले लामो समयसम्म हामीकहाँ सेवा गर्नुभयो । सेवानिवृत्त भएपछि उहाँ आफ्नै गाउँठाउँ लाडनूँ नै फर्किनुभयो । उहाँको निधन हुनुअघिसम्म

उहाँलाई हामीले निवृत्तिभरण (पेन्सन) दिने व्यवस्था गरेका थियौं । माल्दाइ हुकुमचन्द्र दुगडको पहल र सबै दाजुभाइको सरसल्लाहमा यस्तो व्यवस्था गरिएको थियो । वास्तवमा यो एउटा पुण्य एवम् परोपकारी कार्य थियो । किनभने त्यसबेला यस्तो प्रचलनको त के कुरा, 'दिनुपर्छ' भन्ने सोचसम्म कसैमा थिएन, देखिएन । रूपचन्द्र सिंघीका छोरा चौथमल सिंघीले पनि हामीकहाँ लामो समयसम्म सेवा गर्नुभयो । चौथमल सिंघीका छोरा निर्मल भने अहिले वीरगञ्जमा आफ्नै काम गरेर बसिरहेका छन् ।

### कृषिकर्मप्रतिको लगाव

हजुरबुबाको समयसम्म पनि हाम्रो परिवार व्यापार-व्यवसायमा सीमित थियो । तर बुबाको रुचि कृषि र पशुपालनतर्फ पनि थियो । त्यसैले बुबाले घरमै गाईपालन गर्नुभयो । बुबाले त्यो बेला भारत, बिहारको सोनपुरको मेलाबाट उन्नत नश्लका गाईहरू ल्याई विराटनगरको घरमा पालेर परिवारका सबै सदस्यलाई शुद्ध दूध, दही र घ्यू खाने चलन बसाउनु भयो । गाई हेर्नका लागि पूर्वी पहाडका हरिबहादुर भन्ने एक जना व्यक्ति राखिएको थियो । ऊ बुबाको अत्यन्तै प्यारो थियो, त्यसैले हामी छोराछोरीहरू उसलाई केही भन्न र काम अह्राउन पनि सक्दैनथ्यौं । बुबाले सुरु गर्नुभएको त्यो परम्परालाई मैले आजसम्म पनि निरन्तरता दिइआएको छु । काठमाडौंको कान्तिपथस्थित हाम्रो कार्यालयको परिसरभित्र अहिले पनि हामीले गाई पालेका छौं र अहिलेसम्म पनि घरकै दूध, दही र घ्यू खाँदै आएका छौं । त्यति मात्र नभई हामीले अहिले पनि बढी भएको दूध केही कर्मचारीहरू र मोही टोल छिमेकमा निःशुल्क वितरण गर्ने गरेका छौं । गाईपालन कार्यबाट दुई वटा लाभ छन् : पहिलो, शुद्ध दुग्धपदार्थ खानका लागि कसैको भर पर्नु परेन र दोस्रो, गौमाताको सेवा पनि हुनेभयो । बुबाले गाईमात्र पाल्नु भएन, सोनपुर मेला र अन्य ठाउँहरूबाट उन्नत जातका बिरुवाहरू ल्याएर फलफूल खेती पनि सुरु गर्नुभयो । त्यसबेला लगाइएका ती फलफूलका बिरुवाहरूमध्ये केही अबै पनि छन् । घर वरिपरिका खुला ठाउँमा लगाइएका त्यसबेलाका कतिपय बिरुवा घर र गोदामहरूको निर्माणसँगै काट्नु परे पनि भएका बोटहरूले अबै फल दिइरहेका छन् ।

बुबाको त्यो सोच र त्यसलाई कार्यान्वयन गर्ने क्षमता अद्भुत थियो ।

### जग्गाजमिनप्रतिको दृष्टिकोण

बुबा दूरदर्शी हुनुहुन्थ्यो । त्यसबेला जग्गाजमिनको कुनै मूल्य थिएन । तर बुबाले हामीलाई बेलाबेलामा भनिरहनु हुन्थ्यो, "तिमीहरूलाई थाहा छैन, हेरिराख, एकदिन यही जग्गाजमिनले हामीलाई धनी बनाउँछ ।"

यही दूरदर्शिताका कारण बुबाले मोरङ जिल्लाका कटहरी, बेतौना र बबनाडोभ भन्ने ठाउँमा जग्गा किन्नुभयो । बेतौना मङ्गलबारे र बबनाडोभ गोविन्दपुरमा पर्थ्यो । अहिले बेतौना मङ्गलबारे मोरङ जिल्लाको रङ्गेली नगरपालिकामा र बबनाडोभ मोरङकै सुनवर्षी नगरपालिकामा पर्छ । त्यसबेला त्यहाँ पुग्न बाटोघाटो अहिलेको जस्तो सजिलो थिएन । त्यहाँ पुग्न हिँडाइअनुसार एक दिनदेखि दुई दिनसम्म लाग्ने गर्थ्यो । बुबा भने घोडा चढेर जानुहुन्थ्यो । शरीर मोटो भएकोले हिँड्न गाह्रो हुने भए पनि जग्गाजमिन र खेतीपातीसँगको अगाध प्रेमका कारण बुबा समय-समयमा त्यहाँ जानुहुन्थ्यो र दुई/चार रात त्यही बस्नुहुन्थ्यो । बुबालाई साथ दिने उद्देश्यले तूल्दाइ तोलाराम दुगड र माल्दाइ हुकुमचन्द दुगड पनि जानुहुन्थ्यो ।

एकपटक जग्गाको विषयलाई लिएर आमा र बुबाबीच भएको कुराकानीको सानो प्रसंग म यहाँ राख्न चाहन्छु । यो मलाई आमाले सुनाउनु भएको हो । एकपटक आमाले बुबालाई भन्नुभयो, "तपाईं यति दुःख कष्ट सहेर खेती गरिरहनु भएको छ, अनि फेरि खेतीबाट आर्थिक फाइदा पनि छैन भन्नुहुन्छ । फाइदै छैन भने यति धेरै दुःखकष्ट गरेर खेती किन गरिरहनु ? बरु जग्गा सबै बेचेर त्यो पैसा व्यापार बढाउनमै लगाउनुोस् र छोराहरूलाई पनि व्यापारमै बढीभन्दा बढी संलग्न गराउनुोस् ।"

तर बुबा रिसाउनु भयो, आमाको कुरा सुन्नै चाहनुभएन । उहाँले भन्नुभयो, "जग्गा बेच्ने कुरा गर्दै नगर । म जग्गा बिक्री गर्ने अनि खेती नगर्ने कुरा सोच्न पनि सकिदैन । यस्तो कुरा नदोहोर्नुयाउनु ।" वास्तवमा जग्गाजमिनप्रतिको बुबाको यो मोह मेरा विचारमा दुई कारणले थिए । मलाई लाग्छ, पहिलो

कारण पुर्खाले गर्दैआएको पेशाप्रतिको अगाध सम्मान थियो भने दोस्रो र महत्त्वपूर्ण कारणचाहिँ जग्गाजमिनको भाउ भविष्यमा संभाल्न नसकिने गरी बढ्छ र यो परिवारकै आर्थिक उन्नतिका लागि महत्त्वपूर्ण हुन्छ भन्ने दूरगामी सोच । वास्तवमा उहाँको त्यो दूरगामी सोच र कृषिप्रेम दुवै सत्य साबित भएको छ । किनभने कृषिक्षेत्र यस्तो क्षेत्र हो, जसबाट उत्पादित वस्तुको व्यवसाय जुनसुकै बेला र अवस्थामा पनि उत्तिकै हुन्छ भन्ने प्रमाणित भइसकेको छ र कृषिक्षेत्र देशको पहिलो प्राथमिकता बन्न पुगेको छ । अर्को कुरा, जग्गाको मूल्य कसरी बढ्दछ भन्ने कुरा कसैबाट पनि लुकेको छैन ।

जग्गाजमिन र कृषिक्षेत्रप्रतिको बुबाको मोहले हामी दाजुभाइहरूलाई पनि उत्तिकै प्रभाव पारेको छ । त्यसैले ती स्थानहरूमा भएका जग्गाजमिनहरू हामी दाजुभाइहरूबीच अंशबण्डा भएर पनि हामीले मासेका छैनौं, सबैले त्यहाँ खेतीपाती गरिरहेका छौं । ती जग्गाहरूमध्ये बबनाडोभमा भएको जग्गा माओवादी आन्दोलनताका माओवादीहरूले कब्जा गरेका थिए । पछि डिल्लीराज गिरीज्यूको प्रेरणा र अगुवाइमा तत्कालीन सांसद तथा सरकारी कर्मचारीहरू सबैको महत्त्वपूर्ण सहयोगबाट त्यो जग्गा उनीहरूबाट फिर्ता गराइएको थियो । बुबाले आफ्नो रगत र पसिना लगाएर जोड्नुभएको त्यो जग्गाजमिन फिर्ता आउँदाको आनन्द र खुसी वर्णनातीत छ । यो फिर्ता प्रसंगलाई मैले भावनात्मक उपलब्धिका रूपमा पनि लिएको छु । अहिले बेतौनामा रहेको जग्गाको बीच भाग भएर सडक निकालिएको छ र त्यो कालोपत्रेसमेत बनिसकेको छ भने बबनाडोभमा पनि ग्राभेल सडक पुगिसकेको छ । यो क्षेत्र पहिले पूर्व प्रधानमन्त्री गिरिजाप्रसाद कोइराला र पछि पूर्वमन्त्री आमोदप्रसाद उपाध्यायको निर्वाचनक्षेत्र पनि रह्यो । हाम्रो खेतीपाती हेर्नका लागि बुबाले सागरमल अग्रवाल नाम गरेका एक जना व्यक्तिलाई राख्नुभएको थियो । उनी रङ्गेलीमा बस्ने गर्थे । उनको निधन भएपछि वासुदेव न्यौपानेलाई हाम्रो खेतीपातीको काम हेर्न राखिएको थियो । न्यौपानेका छोराहरू अर्भे केएल दुगड ग्रूपमा आबद्ध भएर काम गरिरहेका छन् ।

उल्लेखित प्रसंगहरूबाट बुबा लुनकरण दुगड कति दूरदर्शी हुनुहुन्थ्यो भन्ने छर्लङ्ग हुन्छ । उहाँले अत्यन्त दूरदर्शितापूर्वक मिहिनेत गरी सिर्जना गर्नुभएको

आर्थिक आधारमा उभिएर नै हामी अहिले आफ्नो व्यवसाय र उद्यम गर्न सफल भएका छौं भन्ने मेरो अटल विश्वास रहेको छ । त्यतिखेर विशेषगरी मारवाडी समुदायका मानिसहरू कृषिकर्ममा रूचि राख्दैनथे, केवल व्यापारलाई बढी महत्त्व दिन्थे । मेरो बुबा त्यस दृष्टिले पनि अस्मन्दा फरक हुनुहुन्थ्यो भन्दा अन्यथा हुँदैन । उहाँ ट्रयाक्टरलगायतका आधुनिक एवम् उपलब्ध उन्नत सामग्रीको प्रयोग गरी खेतीपाती गर्नुहुने पहिलो मारवाडी हुनुहुन्थ्यो । बुबाको कृषिकर्म र खेतीपातीप्रतिको समर्पणलाई सधैं जीवन्त राख्नका लागि मैले मोरङको बबनाडोभ, हाल सुनवर्षी नगरपालिका, वडा नं. ३ स्थित मेरो कृषिफार्मको नाम नै लुनकरण फार्म राखेको छु । साथै, बुबाको इच्छाको सम्मानका लागि बेतौना र बबनाडोभ, हाल रङ्गौली नगरपालिका वडा नं. २ मा John Deere को 'सर्भिस सेन्टर' स्थापना गरेर सेवा दिँदैआएको छु । भविष्यमा त्यहाँ उन्नत खेती वा व्यापार-व्यवसाय बढाउने कुनै मौका आएको स्थितिमा भने म निश्चित रूपमा त्यसको उपयोग गर्न दृढ छु, किनभने त्यसबाट बुबाको आत्मा अझै खुसी हुनेछ भन्नेमा मेरो विश्वास रहेको छ ।

### कट्टर जैन धर्मावलम्बी

बुबा कट्टर जैन धर्मावलम्बी हुनुहुन्थ्यो । जैनधर्ममा हिंसा अत्यन्त वर्जित छ । उद्योग स्थापना गर्दा प्रत्यक्ष नभए पनि अप्रत्यक्ष र नजानिँदो तरिकाले हिंसा हुनसक्ने मान्यताका कारण उद्योग स्थापना गर्ने विषयमा उहाँ कहिल्यै पनि सकारात्मक हुनु भएन । त्यसबेला उद्योग भनेको चामल मिल, तेल मिल, ईटाभट्टा आदि मात्र त हुन्थ्यो । तर बुबाले चामल मिल, ईटाभट्टाजस्ता उद्योगहरू समेत स्थापना गर्नेतिर चाहना नै राख्नुभएन । किनकि, यी उद्योगहरू चलाउँदा विभिन्न किसिमका कीरा-फट्याङ्ग्रासहित अन्य वायुजीवधारीहरूमाथि हिंसा हुन्छ । त्यसैले बुबाको निधनपछि मात्र हामीले उद्योग क्षेत्रमा प्रवेश गर्नुपर्छ ।

प्रशस्त लाभ हुने भए पनि हामीले रक्सीलगायत मद्यपान, चुरोट/गुट्कालगायत सुतीजन्य पदार्थमा आधारित उद्योग सञ्चालन गर्ने मनसाय पनि कहिल्यै बनाएनौं भने होटल व्यवसायतर्फ पनि रूचि लिएनौं । किनभने ठूला होटलको

सफल सञ्चालनका लागि निरामिष (मांसाहारी) भोजनको पनि व्यवस्था हुनु आवश्यक पर्दछ । तर शाकाहारी भएका कारण हामीले त्यस्तो व्यवसाय गर्न पटककै चाहनेौं । धेरै वर्षपहिले एकपटक राजपरिवारका सदस्यबाट हामीलाई संयुक्त रूपमा बियर उद्योग सञ्चालनको लागि एकलौटी अधिकार (लाइसेन्स) र नेपाल औद्योगिक विकास निगम (एनआइडीसी) बाट ऋणको प्रतिबद्धता आए पनि अल्कोहलको व्यापार नगर्ने आफ्नो सिद्धान्तअनुसार हामीले विनम्रतापूर्वक अस्वीकार गरिदियौं ।

### परिवारप्रतिको लगाव, स्नेहभाव र विश्वास

बुबाको स्वभाव कडा खालको भए पनि परिवारका सदस्यहरूप्रतिको स्नेह, प्रेम र माया भने लबालब थियो । उहाँ आफूले खर्च गर्ने मामिलामा उदार हुनुहुन्थेन, तर परिवारका सदस्यहरूलाई भने कडा गर्नु हुन्थ्यो । पहिलो कुरा त, त्यसबेलाको समय नै अर्कै थियो, त्यसैले आजको जस्तो अनावश्यक खर्च गर्ने क्षेत्रहरू नै थिएनन् भन्दा पनि हुन्छ । तर पनि परिवारका अन्य सदस्यका लागि उहाँ उदार हुनुहुन्थ्यो । आमाले मलाई बताएअनुसार छोरा बुहारीहरूले आफ्ना सौखहरू पूरा गर्नु भन्ने उहाँको चाहना हुन्थ्यो । बुबाको निधन हुनुअघिसम्म जेठो दाइ तोलाराम दुगड र मात्दाइ हुकुमचन्द दुगडबाहेक हामी दुई भाइको विवाह नै भएको थिएन । बहिनी विमला त अझै सानै थिइन्, त्यसैले बिहे हुने कुरै भएन ।

एउटा प्रसंगको म चर्चा गर्न चाहन्छु, जुन कुरा मलाई आमाले सुनाउनु भएको थियो । त्यस कुराले परिवारका सदस्यहरूप्रति, छोराबुहारीप्रति बुबाको प्रेमभावलाई स्पष्ट पार्न मद्दत पुऱ्याउँछ जस्तो मलाई लाग्छ । दाजु तोलाराम दुगड व्यापार-व्यवसायको सिलसिलामा भारत गइरहुनु हुन्थ्यो, फर्केर आउँदा भाउजूका लागि त्यसबेला अत्यन्तै महँगो रु. १६/- पर्ने सानो सिंसीको 'इभिनिड इन पेरिस' नामको अत्तर (पफर्यूम), बेलाइती साबुन ल्याई दिनुहुन्थ्यो । त्यसबेला यस्तो सामानको प्रयोगलाई फजुल खर्च मानिन्थ्यो । तर बुबाले कहिल्यै ती विषयलाई उठाउनु भएन, बरु यस्ता सामानको हिसाब दिनुपर्दैन भन्नुहुन्थ्यो । यस अर्थमा पनि बुबा अस्मन्दा अलि फरक हुनुहुन्थ्यो ।

त्यसबेला कमाइले हातमुख जोड्न मात्र सक्ने स्थिति हुँदा पनि बुबाको यो बानी वास्तवमा परिवारप्रतिको अगाध र बाहिरबाट नदेखाउने माया, प्रेम र स्नेहभावकै प्रतीक थियो भन्ने मलाई लाग्छ । सुन नै प्रतितोला रू. १००/- भन्दा पनि कम मूल्यमा पाइने गरेको त्यसबेलामा रू. १६/- पर्ने पफ्र्युमलाई सस्तो भन्न सकिँदैन । आजको मूल्यका हिसाबले हेर्ने हो भने पनि त्यो पफ्र्युमको मूल्य रू. १५ हजारभन्दा बढी हुन आउँछ ।

व्यापार-व्यवसायका लागि रकम भारत पठाउन सजिलो थिएन । त्यसबेला त्यो कामका लागि विराटनगरबाट करीब २३ किलोमिटर टाढाको भारत, बिहारअन्तर्गत पर्ने फारबिसगन्जसम्म पुग्नु पर्थ्यो । बाटोघाटो र बस्ती आजको जस्तो थिएन, लुटपाट हुने अत्यन्त ठूलो डर हुन्थ्यो । त्यस कामका लागि बुबाले ठूलाइलाई पठाउनुहुन्थ्यो । बुबाका साथीहरूले बुबालाई भन्ने गर्थे रे, "सानो उमेरको केटोलाई रूपैयाँ दिएर पठाउँदा जोखीम धेरै हुन्छ, यसो नगर्नुस् ।" तर बुबा मान्नु हुन्थ्यो रे र उल्टै प्रश्न गर्नु हुन्थ्यो रे, "छोराप्रति यति पनि विश्वास गरेनौं भने उनीहरूले भविष्यमा कसरी उन्तति गर्न सक्छन् ।" यी सन्दर्भहरू मलाई आमाले सुनाउनु भएको थियो ।

जेठो भएको नाताले बुबाले धेरै काम जेठो दाइलाई लगाउनु हुन्थ्यो । तर काम अझाई सकेपछि भने उहाँ पूर्ण विश्वास गर्नुहुन्थ्यो, अनावश्यक टीकाटिप्पणी गर्न रुचाउनु हुन्थ्यो । बुबाको त्यही स्नेह, माया, अभिप्रेरणा र विश्वास अनि अनुशासनप्रियता, दूरदर्शी नेतृत्व, प्रजातान्त्रिक एवम् आधुनिक विचारले हामी सबै दाजुभाइ आ-आफ्ना व्यापार- व्यवसाय र कृषिकर्ममा अघि बढ्न सफल भएका हौं ।

### बुबासँगको सामीप्यता र अखबार सुनाउने दैनिकी

बुबाको दैनिकी निश्चित प्रकारको थियो : एकाबिहानै उठ्ने, नुहाइधुवाइ गर्ने, निश्चित समयमा खाना खाने र रेडियो सुन्ने । त्यसबेला भारतबाट प्रसारण हुने रेडियो आकाशवाणी उहाँ नियमित रूपमा सुन्नु हुन्थ्यो । दिनभरिको समय उहाँ पसलमा बिताउनु हुन्थ्यो । रातिचाहिँ साढे ८ बजेको भारतीय रेडियो आकाशवाणीको समाचार सुनेपछि उहाँ आफ्नो

कोठामा सुत्न जानु हुन्थ्यो । त्यस समयमा कुनै ग्राहक अचानक आइपुगेको अवस्थामा पनि उहाँ पसलमा बस्नु हुन्थ्यो । मुनिम रूपचन्द्र सिंघीलाई पसलको साँचो दिएर भन्नुहुन्थ्यो, "रूपचन्द्र, पसल बन्द गरेर चाबी माथि पुऱ्याऊ र तिमी पनि कोठामा गएर आराम गर ।" यसरी समयको परिपालना र अनुशासनमा उहाँ अत्यन्त सजग हुनुहुन्थ्यो ।

बुबासँगको एउटा अविस्मरणीय सम्झना भने अझै पनि ताजै छ र घरिघरि स्मृतिमा आइरहन्छ । बुबाको अखबारमा पनि अत्यन्त रुचि थियो । विद्यालयबाट आएपछि म खेल्न जाँदिनथे । किनभने उमेरले सानै भए पनि खेलकुदमा मेरो रुचि त्यति धेरै थिएन । मेरा साथीहरू भने विद्यालयबाट फर्केपछि खाजा खाएर खेल्न जम्मा हुन्थे वा आफ्नै घरमा दाजुभाइ, दिदीबहिनीहरूसँग खेल्थे । तर मेरो समय भने विद्यालयबाट फर्केपछि बुबालाई अखबार पढेर सुनाउँदा बित्ने गर्थ्यो । आँखा कमजोर भएकोले बुबा अखबार आफै पढ्न रुचाउनु हुन्थ्यो । बुबालाई अखबार सुनाउने दैनिकीले मलाई पनि अत्यन्त लाभ भयो र मेरो सामान्य ज्ञान मेरा उमेरका अन्य साथीहरूको भन्दा धेरै राम्रो हुन पुग्यो । यसले एकातिर मेरो अध्ययनमा सहयोग पुग्यो भने अर्कोतिर अन्तर्राष्ट्रिय घटना र गतिविधिहरूबारेको ज्ञान र जानकारीमा वृद्धि भई मेरो आत्मविश्वासलाई बढाउन मद्दत पुऱ्यायो ।

त्यसबेला नेपालबाट अत्यन्त कम अखबार निस्कन्थे । नेपालबाट निस्कने अखबारको वितरण पनि विराटनगरमा देखिँदैनथ्यो । 'गोरखापत्र' पनि विराटनगरमा आउँदैनथ्यो । भारतको कोलकाताबाट प्रकाशित हुने 'विश्वमित्र' हामीकहाँ दिनहुँ आउँथ्यो र म त्यही पत्रिकाबाट बुबालाई समाचारहरू पढेर सुनाउने गर्थे । बुबा पहिले समाचारका शीर्षक भन्न लगाउनु हुन्थ्यो र पछि मन परेका समाचारहरू क्रमशः पढ्न लगाउने गर्नुहुन्थ्यो ।

बुबासँगको सामीप्यताको अर्को प्रसंग पनि छ । प्रत्येक रात म बुबाको शरीर खुट्टाले थिचिदिन्थे । त्यसबेला त्यस्तो प्रचलन धेरै घरहरूमा थियो । सम्भवतः दिनभरिको कामका कारण शरीर दुख्ने हुनाले बुबाले मलाई जिउ

थिच्च लगाउनुहुन्थ्यो । परिवारमा सबैभन्दा कान्छो र पातलो भएका कारण तौल कम भएकोले पनि यो काम मलाई दिइएको हुनसक्छ । तर यसबाट म आफूलाई बुबाको अत्यन्त नजिक ठान्थेँ ।

### सिनेमा हेर्ने अनुमति

अहिले हामी घर बसेरै एकैदिनमा पनि चाह्यौं भने थुप्रै फिल्म हेर्नसक्छौं । तर हाम्रो बाल्यकालमा यस्तो अवसर कहाँ पाउनु ? त्यसबेला विराटनगरको बजारअड्डा चौकभन्दा केही पश्चिममा हिमालय टाकिज भन्ने एउटा मात्र सिनेमाहल थियो । फिल्म हेर्नका लागि हामीले बुबासँग अनुमति लिनुपर्थ्यो र बुबाले महिनामा एकपटक मात्र फिल्म हेर्ने अनुमति दिनुहुन्थ्यो । नयाँ फिल्म हेर्नका लागि बुबासँग अनुमति लिन किशन दाइले मलाई उक्साउनु हुन्थ्यो । म बुबाको मुड विचार गरेर फिल्म हेर्नका लागि अनुमति माग्ने गर्थेँ । बुबासँग यस्तो अनुमति लिन सजिलो भने थिएन । बुबाले अनुमति दिनुअगाडि धेरै प्रश्न सोध्नुहुन्थ्यो, जस्तै : हेर्न लागेको फिल्मको नाम के हो ? यसअघि कहिले फिल्म हेरेको थियो ? मैले जवाफ दिएपछि बुबाले टाउको हल्लाएर स्वीकृति दिनुहुन्थ्यो । त्यसपछि हामी दाजुभाइ खुसीले दौडिँदै आमालाई फिल्म हेर्न जाने कुरा सुनाउँथ्यौं । बुबाले स्वीकृति दिनुभएमा हामीलाई रातिको खाना चाँडो बनाइदिन हामीले आमालाई पहिले नै भनिसकेका हुन्थ्यौं । त्यसपछि हामी साँझ ६ देखि राति ९ बजेसम्म देखाइने फिल्म हेर्न समयभन्दा अघि नै पुगेर पर्खिबस्थ्यौं । बाल्कोनीको सबैभन्दा पछाडिको सिटमा गएर हामी बस्ने गर्थ्यौं । कहिलेकाहीँ हिमालय टाकिजले एक टिकटमा दुई वटा फिल्म देखाउने गर्थ्यो । त्यस्तो बेला किशन दाइ र म दुवै चिड्या परेजस्तो खुसी हुन्थ्यौं । अहिले सम्झँदा आफैलाई अचम्म लाग्छ, ती दिनहरू !

हिमालय सिनेमा हलको मालिक मारवाडी नै हुनुहुन्थ्यो, लिखमीचन्द्र सेठिया ! धेरै पछिसम्म पनि हिमालय टाकिज उहाँको छोरा मेघराज सेठियाले चलाउनु भयो तर पछि उहाँ पनि हल र जनपथटोलमा रहेको घरसमेत बेचविखन गरी पुर्ख्यौली थलो राजस्थान नै फर्कनुभयो ।

## आमाको प्यारो काखमा लुटपुटिँदै...

कान्छो छोरा भएको नाताले पनि म आमाको प्यारो हुनु स्वाभाविकै थियो । मेरी आमा ३८ वर्षको हुँदा म जन्मिएको थिएँ । अर्थात् मेरो जन्म वि.सं. २००३ पुस २४ (सन् १९४७ जनवरी ८) बुधबार राति सवा ११ बजे विराटनगरमा भएको थियो । त्यो दिन माघ कृष्णपक्ष, प्रतिपदाको दिन थियो । आमा ज्ञानदेवी गोल्छाको जन्म वि.सं. १९६७ मा भारतको राजस्थान प्रान्तअन्तर्गत बीकानेरमा भएको थियो । बीकानेर विशेषगरी भुजिया, पापड आदिका लागि अत्यन्त प्रसिद्ध छ । उहाँ पिता आशकरण गोल्छा र माता अञ्जादेवी गोल्छाको माइली छोरी हुनुहुन्थ्यो । आमाको एक जना दिदी राजदेवी र दुई बहिनी साइँली सम्पतदेवी र कान्छी शान्तिदेवी तथा दुई भाइहरू जेठो बुलाकीचन्द्र गोल्छा र कान्छा दीपचन्द्र गोल्छा थिए ।

आशकरण गोल्छाको परिवार त्यस क्षेत्रकै प्रतिष्ठित र सम्पन्न परिवार थियो । त्यसैले मेरी आमाको बाल्यकाल सुख सुविधामै बितेको थियो । पुर्खौदेखि चिनजान भएका कारणले मेरो मावली घर र हाम्रो परिवारबीच अत्यन्त राम्रो सम्बन्ध रहेको थियो । त्यही पारिवारिक चिनजान र राम्रो सम्बन्धले हाम्रो बुबाआमाको बिहे जुराएको हुनसक्छ । त्यसबेलाको सामाजिक संरचना र अवस्था आजको जस्तो खुला र उदार थिएन । त्यही कारण आमाले पढ्ने लेख्ने औपचारिक अवसर भने पाउनु भएन । तर पछि आफ्नै इच्छाशक्ति र दृढ अटोटका कारण स्वाध्यायनका माध्यमबाट उहाँले सामान्य चिठीपत्र लेख्न, पढ्न र हस्ताक्षर गर्न भने सिक्नुभयो ।

### किशोरीबाट जिम्मेवार गृहिणी

मेरा पिताजी लुनकरण दुगडसँग विवाह हुँदा आमा ज्ञानदेवी गोल्छा १५ वर्षको मात्र हुनुहुन्थ्यो । बुबाआमाको विवाह वि.सं. १९८० मा भएको थियो । म अहिले अनुमान गर्छु, अहिलेजस्तो बाटोघाटो र यातायातको सजिलो साधन नभएको अवस्थामा त्यति टाढाबाट विवाहपछि विराटनगर आइपुग्दा उहाँलाई कस्तो

लाग्यो होला ? भारतको एउटा प्रान्तबाट बिहे गरेर नेपालमा आइपुग्दा रहनसहन, भेषभूषा, भाषा सबै बेग्लै देखेर कस्तो महसुस गर्नु भयो होला ? त्यसमा पनि किशोरी उमेर ! अहिले त हामी त्यस उमेरका किशोरीहरूको बिहेको कल्पनासम्म गर्न सक्दैनौं । हिजोको समय त्यस्तै थियो, आजको समय बेग्लै भइसकेको छ । परम्परागत मारवाडी परिवारकी एक किशोरी, मेरी आमा विवाहपछि क्रमशः एक जिम्मेवार गृहिणीमा क्रमशः परिणत हुनुभएको थियो ।

मभन्दा अघि मेरा तीन दाइ हुनुहुन्थ्यो : तोलाराम दुगड, हुकुमचन्द दुगड र किशनलाल दुगड । जेठो दाइ तोलाराम दुगड १९८७ सालमा, माइलो दाइ हुकुमचन्द दुगड १९९७ सालमा र साइँलो दाइ किशनलाल दुगड २००० सालमा जन्मनुभएको थियो । म पछि बहिनी जन्मिएकी थिई । दिदी रामीको भने १२ वर्षको उमेरमा निधन भएको थियो । आमा हामी चार दाजुभाइ र बहिनीका साथै हाम्रो बिहेपछि सबै बुहारीलाई उत्तिकै माया गर्नुहुन्थ्यो । त्यो समयमा आमामा भएको यो गुण म अहिले पनि सम्झन्छु । वास्तवमै त्यो अलौकिक गुण थियो ।

कात्तिकदेखि माघसम्मको जाडोका चार महिनामा आमा हामी सबै छोराछोरीलाई बदामको हलुवा घरमै बनाइएको घ्यूमा तयार गरेर खुवाउनु हुन्थ्यो । भान्सामा भुईँमा बसेर त्यसरी खानुको आनन्द म वर्णन गर्न सकिदैन । वास्तवमा त्यसरी खुवाउनुमा आमाको हामीप्रतिको स्नेह र प्रेमभाव नै प्रबल रूपमा थियो । हलुवामा घ्यू अलि बढी नै हुन्थ्यो, तर आमा हामीलाई भन्नुहुन्थ्यो, "यो बदामको हलुवा र घ्यूले तिमीहरूको स्वास्थ्य राम्रो रहन्छ र तिमीहरू परिश्रम गर्न सक्छौं ।" आमाले भन्नुभएको यो कुरा सत्य पनि लाग्छ मलाई । किनभने आमाको हेरचाह अनि खानपिनमा सजगताकै कारण मेरो जेठो दाइले ८१ वर्षको आयु सहजै पार गर्नुभयो । त्यस्तै माइला दाइले ८० र साइँला दाइले ७७ वर्ष पार गरिसक्नु भएको छ भने म पनि ७५ वर्षको उमेरमा हिँडिरहेछु । आमाले हामी दाजुभाइमध्ये कसैलाई काखा र कसैलाई पाखा कहिल्यै गर्नुभएन । बुबाको निधनपछि आमाले हामीलाई कहिल्यै बुबाको कमी महसुस हुन दिनुभएन, आमा र बुबा दुवैको जिम्मेवारी उहाँले सम्हाल्नुभयो ।

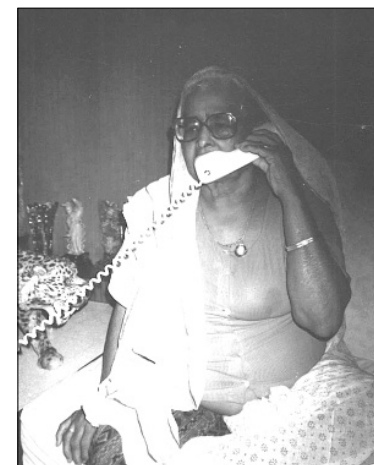
आमा सधैं भन्नुहुन्थ्यो, "तिम्रो जन्म र जेठी बुहारीको आगमनपछि नै हाम्रो परिवारको आर्थिक उन्नतिको शुभारम्भ भएको हो ।" मेरो जन्म मेरो जेठो दाइ

तोलाराम दुगडको विवाह हुनुभन्दा २५ दिनअघि भएको थियो अर्थात् दाइको विवाह हुँदा म केवल २५ दिनको शिशु थिएँ । मेरो जन्म र मेरो जेठो दाइको विवाह दुवै वि.सं. २००३ मा भएको थियो । त्यसैले एक प्रकारले हामी 'देवर-भाउजु'लाई आमाबुबा दुवैले अत्यन्त 'लक्की' मान्नुहुन्थ्यो ।

म जन्मेको पुरानो घरसहित ठूलो दाइ तोलाराम दुगड सुत्नु हुने कोठा भत्काएर नयाँ घर बनाउनु, नेपाल सरकारबाट पूर्वाञ्चलको तराईमा आपूर्ति (सप्लाई) गर्ने गरी कपडाको 'कोटा' र भारत (बिहार) को कटिहार जुटमिलका स्व. मोतीलाल चमडिया र उहाँको मुख्य मेनेजर रामकुमार सक्सेरियासँगको साभेदारी र सहयोगमा कपडा आयातका लागि कोटा पाउनु जस्ता महत्त्वपूर्ण कार्यहरूका कारण आर्थिक उन्नतिसमेत भएकोले आमाबुबाले हामी दुईलाई 'लक्की' मानेको मेरो अनुमान छ । यी सबै कार्य वि.सं. २००४ मा भएको थियो ।

### साध्वीजस्तो व्यवहार

आमाको कुरा गर्दा मलाई उहाँको साध्वीजस्तो व्यवहारको पनि सम्झना आउँछ । व्यापारिक एवम् व्यावसायिक कार्यमा उहाँले कहिल्यै हस्तक्षेप गर्नुभएन । मैले उहाँमा कहिल्यै पनि सम्पत्तिप्रति लगाव र रूचि देखिनँ । एक प्रकारले भन्दा सम्पत्तिप्रति उहाँको भाव निरपेक्ष देखिन्थ्यो । आफ्नो नाममा सम्पत्ति राख्ने कार्य उहाँले कहिल्यै गर्नुभएन । भूमिसुधारको सुरुवाती चरणका बेलामा भने अंशबण्डा गर्दा केही जग्गा आमाको नाममा राख्नुपर्ने बाध्यता भएको थियो तर त्यो पनि पछि उहाँले अस्केँ नाममा नामसारी गराइदिनु भयो । आमालाई हामी सबै छोराहरू पटकपटक सोध्ने गर्थ्यौं, "तपाईँका नाममा पनि नगद आदि छुट्याई दिऊँ है आमा ?" तर आमाले हाम्रो यो कुरा कहिल्यै स्वीकार्नु भएन ।



फोनमा कुरा गर्दै आमा ज्ञानदेवी दुगड ।

हाम्रो प्रस्तावको प्रत्युत्तरमा उहाँ सधैं भन्नुहुन्थ्यो, "अहँ हुन्नँ, मलाई मेरा छोराहरूमाथि पूर्ण विश्वास छ । साथै म परिग्रहको पाप पनि बोक्न चाहन्नँ ।" जैन धर्ममा 'आफ्नो नाममा सम्पत्ति राख्दा परिग्रहको पाप लाग्छ' भन्ने मान्यता छ । साथै, उहाँ यसो पनि भन्नुहुन्थ्यो, "तिमीहरूले मैले भनेको सबै खर्च गरि नै रहेका छौ । मलाई किन पैसा चाहियो ?" वास्तवमा यस्तो व्यवहार र सम्पत्तिप्रतिको अरुचि जैनधर्मका साध्वीहरूमा पाइन्छ । त्यसैले म आमालाई एक साध्वी र तपस्विनीको रूपमा देख्छु । आमामा पाएको यो गुण आफैमा विलक्षण लाग्छ मलाई । यथार्थमा पनि यस्तो महिला भेट्न गाह्रो छ अहिले मात्र होइन, उहिले पनि । जतिजति म आमामा अन्तर्निहित यो गुणको सम्झना गर्छु, मेरो मनबाट स्वस्फूर्त रूपमा बोली निस्कन्छ, "धन्य मेरी माता ! तपाईंजस्तो माता पाएर म अत्यन्त भाग्यमानी भएको छु ।"

परिवारलाई परेको समस्यामा पनि आमा आफ्नो तर्फबाट समाधानका लागि प्रयत्न गर्नुहुन्थ्यो । काका पुनमचन्द्र दुग्डले भारतको फारबिसगन्ज नजिकै रहेको नरपतगन्जमा बसाइँ सर्ने भएपछि विराटनगरको मेनरोडमा रहेको दुग्ड निवासको आफ्नो हिस्साको घरजग्गा बेच्ने हुनुभयो र हाफ्रै घरअगाडिको जमिन्दार ईश्वरचन्द्र धाडेवालाई बिक्री गर्न सबै तयारी गर्नुभयो । काका सबै बेचेर नगद रकम लिएर जान खोजिरहनु भएको थियो । यो कुरा आमालाई थाहा भएपछि बुबालाई भन्नुभयो, "घरपरिवारको जग्गा अरूलाई दिँदा पछि समस्या आउनसक्छ, छिमेकीको व्यवहार कस्तो हुन्छ, के थाहा ?" बुबाले भन्नुभयो, "पैसा छैन, कसरी लिने ?" त्यसपछि आमाले आफ्ना भएभरका गहनाहरू निकालेर बुबालाई दिनुभयो र भन्नुभयो, "यो सबै बेचेर हुन्छ कि कसरी हुन्छ ? त्यो जग्गा किन्नुहोस् ।" धाडेवाज्यूले पनि "परिवारले नै किन्ने भए के भो र ? म लिन्नँ" भन्नुभयो । अनि बुबाले आमाले दिनुभएको गरगहना सबै बन्धकी राखेर अरूहरूसँग नगद रकम लिनुभयो र त्यो जग्गा आफ्नो नाममा गर्नुभयो । पछि अनुकूल समयमा विस्तारै बुबाले आमाका गरगहनाहरू भिकिदिनुभएको थियो ।

आफ्नो धर्मप्रति आमाको अत्यन्त श्रद्धा थियो । उहाँ प्रत्येक महिना २ दिन उपवास बस्नुहुन्थ्यो । त्यसबाहेक उहाँले एकपटक ८ दिने उपवास पनि बस्नुभएको

थियो । विराटनगरमा रहँदा र पछि काठमाडौँमा आएपछि पनि जैन धर्मावलम्बी पुरुष एवम् महिलाहरूले आमालाई अत्यन्त श्रद्धा र सम्मान प्रकट गरेको मैले देखेको छु । आमाले जैन श्वेताम्बर तेरापन्थ महिला मण्डल, विराटनगरको अध्यक्ष भएर पनि सेवा गर्नुभयो । पछि सो पद अरूलाई हस्तान्तरण गरेपछि उहाँ त्यसको सल्लाहकार हुनुभयो । विशेष गरेर विराटनगरमा जैन साधु महात्माहरू एवम् साध्वीहरूको आगमन हुँदा उहाँले अग्रपङ्क्तिमा रहेर सेवा पुऱ्याउनुभएको अहिले पनि म सम्झन्छु ।

### समाजसेवामा रुचि र लगाव

सेवाभाव आमामा भएको महत्त्वपूर्ण गुण हो जस्तो मलाई लाग्छ । विशेष गरी वि. सं. २०१५ मा बुबाको निधन भएपछि आमाले बुबाले गर्दैआउनु भएका कतिपय कामलाई उत्तरदायीपूर्ण ढङ्गले सँभालेर त्यसलाई निरन्तरता दिनुभयो । त्यसमध्ये बुबाले घरमा बनाउँदै आउनुभएका घरेलु औषधिहरू बनाउने काम अत्यन्त महत्त्वपूर्ण थियो । आफ्नो समुदायमा कोही बिरामी परेको थाहा पाउनुभएमा उहाँ त्यस्ता घरेलु औषधिहरू लिएर पुगिहाल्नुहुन्थ्यो । यस्तो काममा उहाँ ढिलाइ गर्नु हुन्थ्यो । विराटनगर घरमा गाडी नभएको अवस्थामा पनि एक जना साथी लिएर रिक्सा चढेरै उहाँ पुग्नुहुन्थ्यो ।

### बुहारीप्रतिको समान व्यवहार र 'चार नम्बर'

आमाले आफ्ना बुहारीहरूप्रति कहिल्यै भेदभाव गर्नुभएन । चार वटै बुहारीप्रति उहाँको व्यवहार जीवनकालभरि समान रह्यो । सासुमा हुनुपर्ने यो यस्तो गुण हो, जसले परिवारलाई सधैं एकताबद्ध बनाइराख्छ र प्रगतिका लागि एक भएर अघि बढ्न प्रेरित गर्छ । बुहारीहरू घरका कामकाजमा पोख्त हुनुपर्छ र समयतालिकाअनुसार आ-आफ्नो काम गर्नुपर्छ भन्ने उहाँको विचार थियो । सोही विचारअनुरूप उहाँले आफ्ना सबै बुहारीहरूलाई प्रशिक्षित पनि गर्नुभयो । उहाँ पारिवारिक मर्यादा र अनुशासनको पालनामा जोड दिनुहुन्थ्यो ।

आमाकै रोजाइमा मेरो विवाह भएपछि हाम्रो घरमा नयाँ सदस्यको रूपमा मेरी पत्नी सरोजको सुखद प्रवेश भयो । सबैभन्दा कान्छी बुहारी भएको कारण मेरी

आमाले उनलाई घर-व्यवहारका विषयमा धेरै कुरा सिकाई रहनुहुन्थ्यो । नयाँ घरमा आएपछि बुहारीहरूलाई सामान्यतया के गर्ने, कसो गर्ने भन्ने कुरामा अलमल हुनु स्वाभाविकै हो । तर आमाले त्यस्तो स्थिति कहिल्यै सिर्जना हुन दिनु भएन । मेरी पत्नीलाई उहाँ 'चार नम्बर' भनेर सम्बोधन गर्नुहुन्थ्यो, किनकि उनी मेरी पत्नी थिइन् अर्थात् चौथो सुपुत्रकी पत्नी !

आमा आफ्ना बुहारीहरूसँग कहिलेकाहीँ ख्यालठट्टा पनि गर्नुहुन्थ्यो । उहाँमा सासुको अहम् थिएन । मेरी पत्नी सरोज पनि आमालाई अत्यन्त सम्मान र श्रद्धा गर्थिन् । हाम्रो आमा हाम्रो व्यावसायिक कार्यहरूमा सहयोग गर्ने कर्मचारी र घरमा काम गर्नेहरूप्रति पनि उत्तिकै नम्र व्यवहार र स्नेह गर्नुहुन्थ्यो । विनम्रता, स्नेह, दयाभाव, सहयोग र सेवा उहाँमा भएका गुणहरू थिए ।

### रामलाल गोल्लाको परिवारसँगको सान्निध्य

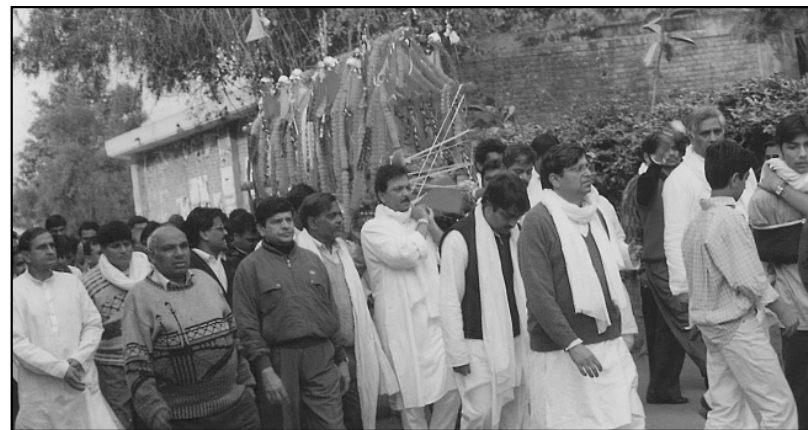
स्व. रामलाल गोल्लाको नाम नसुन्ने व्यक्ति नेपालमा कमै छन् । नेपालको उद्योग व्यवसायको क्षेत्रमा उहाँको अतुलनीय देन रहेको छ । मेरी आमा ज्ञानदेवीको माइती गोल्ला परिवारको भएको हुनाले स्व. रामलाल गोल्ला मेरी आमालाई छोरीजस्तो मान्नुहुन्थ्यो । त्यस्तै उहाँका दुई छोराहरू स्व. हंसराज गोल्ला र स्व. हुलासचन्द्र गोल्लाले पनि आफ्नै दिदीसरह मान्नुहुन्थ्यो र भेटैपिच्छे ढोग्नु हुन्थ्यो । उहाँहरू एकअर्काका भेट्दा अत्यन्त खुसी हुनुहुन्थ्यो र आत्मीयतापूर्वक भलाकुसारी गर्नुहुन्थ्यो । उहाँहरूका श्रीमतीहरू लगायत छोराछोरीहरूले पनि आमालाई जीवनपर्यन्त उत्तिकै इज्जत र सम्मान दिने गरेका थिए ।

### काख गुमाएको त्यो समय, त्यो क्षण...

आमाले आफ्नो जीवनको लामो उमेरमध्ये धेरैजसो विराटनगरमा बिताउनु भयो । उहाँको बाल्यकाल र किशोरअवस्थासमेतको १५ वर्ष भारतको बीकानेरमा र उत्तरार्द्धका केही वर्ष काठमाडौँमा बिते पनि बीचको लामो समय विराटनगरमै बित्यो । उहाँको स्वास्थ्य राम्रो थियो । उहाँलाई एकपटक टाइफाइड भए पनि त्यसपछि भने कुनै रोगले सताएन । काठमाडौँमा बसे पनि काठमाडौँको अत्यन्त चिसो र उमेरजन्य कारणले जाडोको महिनामा भने उहाँ विराटनगरमै फर्कनुहुन्थ्यो । जाडोमा उहाँलाई

खोकीले सताउँथ्यो । साइँलो दाइ किशनलाल दुगड काठमाडौँ सरेपछि आमा पनि काठमाडौँ आउनुभएको थियो र उहाँसँगै बस्नुहुन्थ्यो । उमेरजन्य हड्डी खिइने रोगले सताएपछि भने उहाँलाई पछिल्लो चरणमा भने हिँडडुल गर्न केही गाह्रो भएको थियो । उहाँको करड खिइएको थियो ।

त्यो दुर्भाग्यपूर्ण रात ! वि.सं. २०५५ माघ २५ गतेको दिन थियो त्यो ! साइँलो दाइ किशनलाल दुगडको घरबाट फोन आयो, "आमालाई अलि गाह्रो भइरहेको छ ।" त्यसबेला रातको करिब साढे १० बजेको थियो होला । म ठूलो दाइ तोलाराम दुगडसँगै एउटै गाडीमा हान्निएर साइला दाइकहाँ पुग्यौं । तर हामी पुग्नुअघि नै आमाको स्वर्गवास भइसकेको थियो । आमाको मृत्युको त्यो घडीमा म आफूलाई अत्यन्त असहाय महसुस गरिरहेको थिएँ । हामी सपरिवार मातृस्नेहको अपार सुखबाट वञ्चित भइसकेका थियौं । हामीले हाम्रो आमाको न्यानो काख गुमाइसकेका थियौं । हामी करुणामयी एवम् दयामायाकी अपार खानी माता हाम्रो लोक छाडेर परमधाम गइसक्नुभएको थियो । त्यतिखेर आमाको उमेर ९० थियो । यसरी बुबाको निधन भएपछिका ४० वर्षसम्म आमाले हाम्रो परिवारलाई स्नेह र आशीषले सधैं सिँचित गरिरहनु भयो तथा माया र ममता खन्याएर परिवारलाई एकताबद्ध पारिरहनु भयो ।



आमा ज्ञानदेवी दुगडको अन्तिम यात्रा बैकुण्ठीमा म । (२०५५ माघ २६)

पारिवारिक एकता, अनुशासनप्रियता, स्नेहभाव र कर्तव्यबोध जस्ता महत्त्वपूर्ण कुराहरूमा आमाको ठूलो विश्वासमात्र थिएन, त्यसप्रति जिम्मेवारीबोध पनि उत्तिकै प्रगाढ थियो । त्यसैले पनि आज हामी सबै दाजुभाइका परिवार आ-आफ्नो व्यवसाय र उद्यम गर्दै अघि बढिरहेका छौं । आवश्यक परेको बेला जहिले पनि एकले अर्कोलाई साथ दिँदै आएका छौं । अहिले हामीसँग आमाको भौतिक देह त छैन तर आमाले परमधामबाट अहिले पनि हाम्रो परिवारमाथि मातृस्नेह र आशीष अनि माया र ममता बर्साई रहनुभएको छ, बर्साई रहनुभएको छ ।

### श्रद्धाकी प्रतिमूर्ति

आमाको काजक्रिया पूरा भएपछि हामी सपरिवार जैन परम्पराअनुसार गुरुहरूको दर्शनका लागि भारतको नयाँदिल्ली गयौं । त्यहाँ हामीले आचार्यश्री महाप्रज्ञ र युवाचार्य महाश्रमणसमेत अन्य धेरै साधुसन्तहरूको गुरुदर्शन गरी 'सम्बल' प्राप्त गर्ने सौभाग्यसमेत प्राप्त गरेका थियौं । त्यसबेला गुरुले हाम्रो आमालाई मरणोपरान्त 'श्रद्धाकी प्रतिमूर्ति' पदवीद्वारा सम्मान गर्नुभएको थियो ।

### मावलीबारे केही कुरा

मेरो मावली राजस्थानको बीकानेर भए पनि ठूलो मामा बुलाकीचन्द गोल्छा व्यवसाय विस्तारको क्रममा बिहारको फारबिसगन्ज आउनुभएको थियो र त्यही व्यापार-व्यवसाय थाल्नुभयो । कान्छा मामा दीपचन्द गोल्छा भने बिरामीको कारण बीकानेरमै बस्नु भयो । हजुरआमा भने लामो समयसम्म कान्छा मामासँगै बसे पनि जीवनको अन्त्य समयतिर भने फारबिसगन्जमा जेठो छोराकहाँ बस्नुभयो । हजुरआमाको निधन फारबिसगन्जमै ९३ वर्षको उमेरमा भएको थियो । मावली हजुरबुबाको निधन भने धेरै अघि नै भइसकेको थियो ।

जेठा मामा बुलाकीचन्दका पाँच जना छोरा र तीन छोरी छन् । छोराहरूको नाम क्रमशः जयचन्दलाल, सुन्दरलाल, कँवरलाल, कमल र राजेन्द्र हो भने छोरीहरूको नाम किरण, विमलादेवी र छोटी हो । यस्तै कान्छा मामा दीपचन्दका एकमात्र छोरा जेठमल छन् । जेठो मामा, जेठी माइजू र कान्छा मामाको निधन भइसकेको छ ।

## 'पितृवत्' ठूल्दाइ तोलाराम दुगड र मातृवत् ठूली भाउजू

मलाई गौरव लाग्छ, म अत्यन्त प्रिय दाजुहरूको प्रिय भाइ बन्नसकेँ । कान्छो भएको हुनाले दाइहरूले मलाई अत्यन्त माया गर्नुहुन्थ्यो । मेरा तीन दाइमध्ये जेठो तोलाराम दुगडले मलाई पितृवत् स्नेह र वात्सल्य दिनुभयो र जीवनसङ्घर्षमा अघि बढ्न सधैंजसो उत्प्रेरित गरिरहनु भयो । किनभने, बुबा लुनकरण दुगडको निधन हुँदा म १२ वर्षको बालक नै थिएँ । दाइको उमेर २८ वर्ष थियो । हामी दुई दाजुभाइबीच उमेरले १६ वर्षको फरक थियो । एकप्रकारले भन्ने हो भने, ठूल्दाइ र मबीचको फरक एक पुस्ता बराबरकै थियो । बुबाको निधनपछि घर-व्यवहारदेखि व्यापार-व्यवसायलाई अघि बढाउने नेतृत्वदायी जिम्मेवारी दाइको काँधमा आएको थियो । उहाँकै विलक्षण र बहुमुखी प्रतिभाका कारण हाम्रो पारिवारिक व्यापार र व्यवसाय क्रमशः अघि बढेको हो ।

दाइ तोलाराम दुगड (जन्म : वि.सं. १९८७ भदौ ४) प्रजातान्त्रिक विचारधाराका दृढ निश्चयी व्यक्ति हुनुहुन्थ्यो । व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा म उहाँभन्दा धेरै पछि संलग्न भएको र म केटाकेटी हुँदै उहाँले व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा लामो अनुभव हासिल गरिसक्नु भएको भए पनि व्यावसायिक निर्णय गर्नुपरेका अवस्थामा उहाँ सबैका विचारहरू उत्तिकै गम्भीरतापूर्वक सुन्नुहुन्थ्यो । अर्थात् हाम्रो सगोलको व्यावसायिक फर्महरूका कामका सम्बन्धमा निर्णय गर्न बसेका बोर्ड बैठकहरूमा आफूभन्दा साना तीनै जना भाइका विचार, धारणा र सल्लाहहरू सुन्नुहुन्थ्यो । त्यस्तो बेला मलाई कहिल्यै पनि 'म कान्छो हुँ, मेरो के नै कुरा सुनिन्छ र !' भन्ने किसिमको हीनताबोध गर्नुपर्ने स्थिति सिर्जना हुन दिनुभएन ।

### कणकणमा दाजु भाउजू

अहिले आमाबुबा हुनुहुन्न, ठूल्दाइ र ठूली भाउजू पनि भगवान्को प्यारो भइसक्नु भयो, तर म उहाँहरूकै मार्गनिर्देशन र आशीर्वाद बोकेर अहिले

पनि आफ्नो कर्तव्यपथमा निरन्तर लागिरहेछु । अहिले पनि मेरो दैनिकी बुबा लुनकरण दुगड र आमा ज्ञानदेवी दुगड तथा दूल्दाइ तोलाराम दुगड र मातृवत् भाउजु भँवरीदेवी दुगड (जन्म : १९९१ जेठ १) को तस्वीरलाई ढोगेर सुरु हुन्छ र कार्यालयबाट फर्केपछि म फेरि उहाँहरूका तस्वीर अगाडि निहुरिएर आफ्नो श्रद्धा प्रकट गर्छु । वास्तवमा मलाई अहिलेको अवस्थामा पुन्याउनामा उहाँहरूले गर्नुभएको योगदान म जीवनमा कहिल्यै बिर्सन सकिदैनँ । उहाँहरू मेरो शरीरका कणकणमा हुनुहुन्छ ।

दाइले आफूले पढ्न नपाए पनि मलाई जहिल्यै पढ्नका लागि प्रोत्साहित गर्नुभयो । विद्यालयको शिक्षापछि मलाई पढाउनका लागि बेलायत पठाउन चाहनुभएको थियो र सम्भव भएसम्म त्यहाँ हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानको कार्यालय खोलेर व्यवसाय विस्तारको चाहना व्यक्त गर्नुभएको थियो । त्यसबेला पूर्वी तराईका जिल्लाहरूमा जुटखेती प्रशस्त हुनेगर्थ्यो र जुटबाट बनेका बोरालगायतका सामग्रीको प्रयोग व्यापक रूपमा हुने गर्थ्यो । त्यसबेला कच्चा जुट र जुट सामानको हाम्रो निर्यात व्यापारलाई विविधीकरण गर्दै यूरोपेली र अमेरिकी देशसम्म पुन्याउने काम थालिसकिएको थियो र दूल्दाइको त्यसलाई अन्य क्षेत्रमा अभि विस्तारै वृद्धि गर्ने मनसाय थियो । परिवारबाट कोही पनि विदेशमा नपढेको र तीनै जना दाजु एस.एल.सी. भन्दा बढी नपढेको हुनाले सायद एकैचोटि विदेशमा गएर पढ्न र एकलै बस्ने हिम्मत र आँट मैले गर्न सकिनँ । त्यसैले मैले विराटनगरमा नै पढ्ने इच्छा राखे । आमा पनि म यही पढोस् भन्ने चाहनुहुन्थ्यो । अहिले विचार गर्दा नेपालमै पढ्ने र यही काम गर्ने मेरो इच्छा सही निर्णय थियो भन्ने मलाई लाग्छ । किनभने, म बेलायत गएको भए म प्रवासी नेपाली (एनआरएन) हुन्थे होला र आयात-निर्यात व्यापारको विस्तार गर्न सक्थे होला, तर नेपालमा पाएजस्तो नाम, माया र सम्मान निश्चित रूपमा पाउने थिइँन ।

मेरो विवाहपछि मैले 'हनिमुन'का लागि पहिलो चरणमा भारतको काश्मिर र दोस्रो चरणमा ९० दिन लामो विश्वयात्रा (Around the World) गर्ने अवसर पाएँ । दोस्रो चरणको समुद्रपारिको यात्रामा साइँलो दाइ किशनलाल दुगड र भाउजु पनि सँगै हुनुहुन्थ्यो । वास्तवमा हाम्रो संयुक्त परिवारको व्यावसायिक

कामहरूको चापाचापको बीचमा पनि हामीलाई यस्तो अवसर दिनुहुने दूल्दाइ र दूली भाउजु नै हुनुहुन्थ्यो । हामीलाई यस्तो भ्रमण अवसर दिने कुरामा माल्दाइ हुकुमचन्द दुगड र भाउजुको पनि उत्तिकै सहमति थियो । त्यो यात्रा अत्यन्त खर्चिलो थियो । संयुक्त परिवारमा एउटा दाइ र भाउजुहरूले आफ्ना अनुजहरूलाई यस्तो लामो र महत्त्वपूर्ण विश्वभ्रमणको अवसर दिनु अहिले पनि धेरैका लागि आश्चर्य र विस्मयको विषय हुनसक्छ । तर यो सम्भव हाम्रै घरमा भयो । यसका लागि मैले मेरा आदरणीय दाइहरू एवम् भाउजुहरूप्रति जति नै कृतज्ञता व्यक्त गरे पनि त्यो अत्यन्त थोरै हुनेछ । यो विश्वभ्रमणका क्रममा हामी पश्चिमी बाटो भएर दिल्ली, बेरुत हुँदै यूरोप र अमेरिका पुग्यौं अनि त्यहाँबाट जापान, हङकङ हुँदै नेपाल फर्केका थियौं ।

मैले व्यावसायिक काममा भर्खर-भर्खर हात हालेको बेलाको कुरा हो यो । व्यावसायिक कामको सिलसिलामा दाइ विभिन्न राजनीतिज्ञ एवम् वरिष्ठ सरकारी अधिकारीहरूकहाँ गइरहनु पर्थ्यो । त्यसबेला उहाँले जहिले पनि मलाई आफूसँगै लिएर जानुहुन्थ्यो । मलाई यसरी सँगै लैजानुको भित्री उद्देश्य मलाई प्रशिक्षण दिनु थियो । वास्तवमा त्यही प्रशिक्षणको जगमा उभिएर नै म अहिले छुट्टै र स्वतन्त्र रूपमा आफ्नो व्यापार, व्यवसाय र उद्यम गरिरहेको छु । यसरी, चाहे पारिवारिक होस्, चाहे व्यावसायिक, चाहे अध्ययन होस् चाहे अन्य किसिमका मार्गनिर्देशन होस्, सबैमा दाइको प्रेरणा रहिआएको छ । त्यसैले मैले मेरो दूल्दाइ र दूली भाउजुलाई आफ्नो दोस्रो आमाबुबा मान्दै आएको छु ।

### आमाकै अर्को रूप भाउजु भँवरीदेवी

दाइको विवाहको बेला म २५ दिनको शिशु थिएँ भनेर माथि नै उल्लेख गरिसकेको छु । म शिशुअवस्थामै भएको बेला एकपटक आमा निकै बिरामी पर्नुभयो । मेरो हेरविचार र स्याहारसुसार गर्नसक्ने उहाँको अवस्था थिएन । त्यसबेला मेरो हेरविचार र स्याहारसुसार सहितको सबै काम भर्खरै विवाह भएकी मेरी आदरणीय भाउजुले गर्नुभयो । एउटी भाउजुले आफ्नो शिशुअवस्थाको देवरप्रति दर्शाएको यो मातृवत् प्रेम म कसरी बिर्सन सक्छु र ! एकपटक भाउजु क्षयरोग

र अर्कोपटक फोक्सोको बिरामीले पीडित हुनुभयो र उपचारका लागि भारतको खर्साङ, दिल्ली र कोलकातामा राखियो । त्यसबेला पटक-पटक गरी केही साता भने मैले आदरणीय भाउजुको सेवासुश्रुवा गर्ने सौभाग्य पाएँ । मातृवत् भाउजुको केही सेवा गर्न पाएर म जीवनमै धन्य धन्य भएँ ।

मातृवत् भाउजुसँगका प्रसंग धेरै छन् । तथापि केही उल्लेख्य कुराको चर्चा नगर्दा सम्भवतः मेरो कथा पूरा हुँदैन । मेरो विवाहको बेला भाउजु बिरामी हुनुहुन्थ्यो र शल्यक्रिया गर्नुपर्ने स्थिति थियो । तर शल्यक्रिया गरेको स्थितिमा विवाहमा सहभागी हुन नसक्ने हुँदा भाउजु त्यसका लागि राजी हुनुभएन । शल्यक्रिया अत्यन्त जरूरी छ भनेर दाइ तोलाराम दुगड र दिल्लीका चिकित्सक डा. गोपीनाथले पटक-पटक सम्झाउनु भयो तर भाउजुले एउटै भनाइ दोहोर्नाइरहनु भयो, "म मेरा छोरासरहको देवरको विवाहमा कसैगरी पनि सहभागी हुन्छु । त्यसैले अहिले अपरेशन गर्दिनँ ।" यो कुरा विराटनगरमा हामीसम्म पनि आइपुग्यो । विवाहको तयारी लगभग पूरा भइसकेको स्थिति थियो र केही पाहुनासमेत आइसकेका थिए । अब विवाह अहिले नै गर्ने कि सार्ने भन्ने निर्णय मैले गर्नुपर्ने अवस्था सिर्जना भएको थियो । त्यसैले मैले आमा र दाजुसमक्ष आफ्नो इच्छा सुनाएँ, "भाउजुको अपरेशन नभएसम्म म विवाह नै गर्दिनँ ।" अन्ततः जाडोको समयमा हुने निश्चित भएको विवाह सारियो र गर्मी महिनामा हुने गरी विवाहको नयाँ मिति निश्चित गरियो : वि.सं. २०२७ वैशाख २२ (सन् १९६९ मई ५) । उता भाउजुको सफल शल्यक्रिया भयो । शल्यक्रियापछि भाउजुलाई मैले नै दिल्लीबाट काठमाडौं ल्याएको थिएँ । त्यसको केही महिनापछि मेरो विवाह हुँदा भाउजु असाध्यै खुसी हुनुभएको स्मरण मेरो स्मृतिमा अझै ताजे छ । उक्त घटनाले मेरो ससुरालीतर्फ केही असहज स्थिति उत्पन्न भए पनि पछि उहाँहरूले त्यसलाई हृदयतः स्वीकार गर्नुभयो । भाउजु देवरले एक-अर्काप्रति दर्शाएको यो सम्मान र माया परिवार र समाजकै लागि एउटा उदाहरणको रूपमा रहेको छ ।

अर्को एउटा प्रसंग पनि छ । मेरी छोरी मनीषाको 'इन्जोमेन्ट'को पार्टी कोलकातामा थियो त्यसबेला । तर भाउजुलाई कोलकाताकै नर्सिङ होममा उपचारका लागि भर्ना गरिएको थियो । आमा र मेरा दाजुहरू पनि कोलकातामै

हुनुहुन्थ्यो । सबैको विचार पार्टी स्थगित गराउने भन्ने नै थियो तर भाउजुले यो कुरा स्वीकार गर्नुभएन । उहाँले दृढतापूर्वक भन्नुभयो, "म ठीक छु । छोरीको इन्जोमेन्ट पार्टी नरोक्नुस् ।" अन्ततः पार्टी निर्विघ्न रूपमा सम्पन्न भयो । यसरी महत्त्वपूर्ण पारिवारिक उत्सवहरूमा उहाँको निर्णय सबैले मान्ने गर्थ्यौं ।

भाउजु बिरामी भएको बेला एकपटक आरामका लागि बीकानेर लगेको बेलाको एउटा रोचक घटना सम्झनलायक छ । भाउजुको साथमा म थिएँ र हामीले आफ्नै रातो फ्लेटको निजी गाडी लिएर त्यहाँ गएका थियौं । राजस्थानका पूर्वराजाले चढ्ने गाडीका लागि सम्मानखातिर भारत सरकारले रातो फ्लेट प्रयोग गर्न दिएको थियो । नेपालमा भने रातो फ्लेट निजी गाडीहरूमा अहिले पनि प्रयोग हुन्छ । हामी चढेको गाडीको नम्बर फ्लेट रातो देखेपछि बीकानेरमा कतिपय मानिसले हामीलाई पनि राजस्थानको राजपरिवारको सदस्य ठानेर अभिवादन गर्दै मारवाडी भाषामा 'खमाघणी अन्नदाता' भनेको सम्झन्छु ।

भाउजु भँवरीदेवी घरकी लक्ष्मी हुनुहुन्थ्यो । लामो समयको बिरामीपछि वि.सं. २०४६ माघ २६ गते उहाँको निधन भयो । उहाँको निधनलगत्तै वि.सं. २०४८ साउन १ गते हामी चार दाजुभाइले अलग भएर आ-आफ्नो छुट्टै समूह बनाएर व्यवसाय र उद्यम गर्ने निर्णय गर्नुभयो । त्यसैले पनि मलाई लाग्छ, हामी चार दाजुभाइको परिवारलाई उहाँले नै एकसूत्रमा बाँधेर राख्नुभएको थियो ।

### राजनीतिमा चाख

दाइ व्यापार-व्यवसायका अतिरिक्त राजनीतिमा पनि गहिरो चाख राख्नुहुन्थ्यो । बुबा लुनकरण दुगडको निधन अधिसम्म ढूँढाइ नेपाली काङ्ग्रेसको केन्द्रीय कोषाध्यक्ष हुनुहुन्थ्यो । बुबाको निधनपछि व्यापार-व्यवसायको सम्पूर्ण काम र घर-व्यवहार आफ्नो काँधमा आएकोले उहाँले तुरुन्तै सक्रिय राजनीतिलाई त्यागिदिनुभयो । नेपाली काङ्ग्रेसको कोषाध्यक्ष हुनुभएको हुनाले पनि पिताजी कृष्णप्रसाद कोइरालाका पुत्रहरू पूर्व प्रधानमन्त्रीत्रय मातृकाप्रसाद कोइराला, विश्वेश्वरप्रसाद कोइराला र गिरिजाप्रसाद कोइराला तीनै जनासँग उहाँको घनिष्ट सम्बन्ध थियो । उहाँ वि.सं. २००९ मा भएको

तत्कालीन विराटनगर नगरपालिकाको पहिलो निर्वाचनमा वडा नं. ३ को सदस्यमा निर्वाचित हुनुभएको थियो । त्यसबेला नगरपालिकाको अध्यक्ष केशवप्रसाद कोइराला हुनुहुन्थ्यो । त्यसपछि पनि दाइले लगातार दुई अवधि नगर सभासदको रूपमा काम गर्नुभएको थियो ।

उहाँले औपचारिक शिक्षा धेरै लिनुभएन तर सानै उमेरमा सँभाल्नु परेको जिम्मेवारी, आमाबुबाको उचित मार्गनिर्देशन र धेरै जनासँगको उठबसबाट सँगालेको अनुभवले उहाँलाई परिपक्व बनाएको थियो । बुबाको निधन हुनुअघिसम्म उहाँ चार क्षेत्रमा उत्तिकै सक्रिय रहनुभयो, पहिलो पारिवारिक, दोस्रो व्यावसायिक, तेस्रो राजनीतिक र चौथो धार्मिक क्षेत्र । बुबाको निधनपछि भने उहाँले राजनीति त्याग्नुपर्ने बाध्यता सिर्जना भएको थियो । उहाँको व्यक्तित्व अत्यन्त प्रभावशाली थियो र उहाँ कुशल र जोशिलो वक्तासमेत हुनुहुन्थ्यो । उहाँ मिहिनेती र जुभारू त हुनुहुन्थ्यो नै, त्यसका अतिरिक्त आफ्नो विचारमा अत्यन्त दृढ र प्रष्ट पनि हुनुहुन्थ्यो । ठूल्दाइ समाजसुधारक पनि हुनुहुन्थ्यो । मारवाडी समाजमा विद्यमान कुरीतिहरू हटाउन उहाँले महत्त्वपूर्ण योगदान दिनुभएको थियो । विशेषगरि मारवाडी समाजमा त्यसबेला रहेको पर्दा प्रथाविरुद्ध उहाँले नेतृत्वदायी भूमिका निर्वाह गर्नुभएको थियो । त्यसबेला मारवाडी समाजमा विद्यमान कुरीतिविरुद्ध चेतना जगाउने कार्यमा स्व. कालुराम अग्रवाल पनि सक्रिय भएर लाग्नुभएको थियो ।

### मन्त्रीको प्रस्ताव र बुबाको अस्वीकृति

मातृकाप्रसाद कोइराला नेपाल प्रजा परिषद्को अध्यक्षको रूपमा दोस्रो पटक प्रधानमन्त्रीमा नियुक्त हुनुभएपछि ठूल्दाइ तोलाराम दुगडलाई पनि मन्त्रीका लागि प्रस्ताव गर्नुभएको थियो । ठूल्दाइ पनि त्यसबेला उक्त राजनीतिक पार्टीको केन्द्रीय सदस्य हुनुहुन्थ्यो । मातृकाबाबुले मन्त्रीको प्रस्ताव गरेको कुरा ठूल्दाइले बुबालाई सुनाउनुभयो, तर बुबाले मन्त्री बन्नका लागि स्वीकृति दिनुभएन । बुबाको भनाइ थियो, "व्यापारी मानिस मन्त्री हुनुहुँदैन, मन्त्री भएपछि घरपरिवारको व्यापार कसले हेर्छ ?" हुन पनि बुबापछि घरको जेठो

छोरा भएको नाताले ठूल्दाइको पारिवारिक र व्यावसायिक जिम्मेवारी निकै थियो । हामी त त्यसबेला साना नै थियौं । त्यसैले मन्त्री पद स्वीकारेको अवस्थामा ठूल्दाइले पारिवारिक र व्यावसायिक जिम्मेवारी निर्वाह गर्न नसक्ने ठानेर बुबाले उहाँलाई मन्त्री हुन दिनुभएन । सम्भवतः ठूल्दाइ त्यसबेला मन्त्री हुनुभएको भए नेपालको इतिहासमा उहाँ मारवाडी समाजबाट मन्त्री हुने पहिलो व्यक्ति हुनुहुन्थ्यो । तर 'देखेको पाइन्न, लेखेको मात्र पाइन्छ' भनेजस्तै दाइले बुबाको अस्वीकृतिका कारण त्यो अवसर गुमाउनुभयो ।

### सार्वजनिक जीवनको सुरुवात र समाजसेवी व्यक्तित्व

म बालक छँदै दाइको सार्वजनिक जीवन सुरु भइसकेको थियो । व्यापारी-व्यवसायीहरूको नेपालकै पुरानो संस्था मोरङ व्यापार सङ्घको उहाँ वि.सं. २००९ मै कार्यसमिति सदस्य हुनुभएको थियो । पछि सदस्य र महासचिव हुँदै उहाँले वि.सं. २०१२ मा सङ्घको अध्यक्षको रूपमा नेतृत्व सँभाल्नुभयो । सार्वजनिक पद धारण गरेर उहाँले गर्नुभएको काम र पुन्याउनुभएको सेवा थुप्रै छन् तर त्यसमध्ये केही प्रमुख कार्यहरूबारे म सङ्क्षेपमा यहाँ उल्लेख गर्दछु ।

ठूल्दाइले गर्नुभएको सार्वजनिक काममध्येको पहिलो अत्यन्त महत्त्वपूर्ण कार्य दुहबी बजारलाई नयाँ स्वरूप दिनु हो । यो वि.सं. २०१२ तिरको कुरा हो । दुहबी बजार त्यसबेला मोरङ जिल्लाअन्तर्गत पथर्यो र त्यसलाई जुनसुकै बेला बूढीखोलामा आएको बाढीले बगाउनसक्ने स्थिति थियो । त्यहीताका दुहबी बजारमा भएको ठूलो आगलागीले बजार लगभग पुरै जल्यो । मोरङ व्यापार सङ्घको अध्यक्षको हैसियतले दाइले सो स्थानको निरीक्षण गरी बजारलाई पुरानो ठाउँबाट बाढीले प्रभाव नपार्ने ठाउँमा सारेर नयाँ बजार बसाउनका लागि नेतृत्वदायी भूमिका निर्वाह गर्नुभएको थियो । बजार नवनिर्माण समितिको अध्यक्षमा मोरङका तत्कालीन बडाहाकिम भूपालमानसिंह कार्कीलाई बसिदिन अनुरोध गरेर दाइले सचिवको जिम्मेवारी बोकी त्यो नयाँ बजार बसाउनु भयो । त्यसका लागि उहाँले सरकार र स्थानीय प्रशासन आदिसमेतको समन्वयमा स्थानीय वासिन्दाहरूको समेत सहयोग लिएर त्यो महत्त्वपूर्ण कार्यमा सफलता प्राप्त गर्नुभएको थियो ।

विराटनगरमा एउटा गतिलो अस्पताल नभएकोमा ठूल्दाइको मनमा पीडा हुन्थ्यो । दस शैय्याको सानो माटोको जोडाइ भएको अत्यन्त जीर्ण कच्ची भवनमा अस्पताल सञ्चालन भइरहेको थियो । दाइले नै आफ्नो नेतृत्वमा व्यापारीहरुसँग चन्दा उठाएर ५२ शैय्याको 'त्रिभुवन स्मारक अस्पताल' नामकरण गरी विराटनगरमा अस्पताल स्थापना गर्नुभएको हो । त्यो अस्पतालको उद्घाटन तत्कालीन राजा महेन्द्रबाट वि.सं. २०१३ पुस ७ गते भएको थियो । वास्तवमा, अहिलेको बृहत् कोशी अञ्चल अस्पताल त्यसैको विस्तारित रूप हो । समाजसेवाका क्षेत्रमा दाइले गर्नुभएको यो अर्को महत्त्वपूर्ण कार्य हो । वि.सं. २०३१ मा नेपालकै पहिलो आँखा अस्पतालको रूपमा काठमाडौंको त्रिपुरेश्वरमा नेपाल आँखा अस्पतालको स्थापना भयो । स्थापनाकालमै ठूल्दाइले उक्त अस्पताललाई १२ वटा शैय्या र त्यसका लागि चाहिने आवश्यक सबै लुगाहरु दिनुभएको थियो । साथै स्थापनाकालदेखि वि.सं. २०३९ सम्म निरन्तर रूपमा अस्पताल सञ्चालक समितिको सदस्य रहेर सेवा पुऱ्याउनुभयो ।

विराटनगरस्थित अतिथि सदनको निर्माणमा पनि ठूल्दाइको योगदान अविस्मरणीय रहेको छ । नेपालकै महत्त्वपूर्ण औद्योगिक नगर हुनुका साथै पूर्वाञ्चलको महत्त्वपूर्ण स्थान हुँदाहुँदै पनि धेरै पूर्वाधारहरुको अभावले विराटनगरवासीलाई पिरोलिरहन्थ्यो । त्यसैक्रममा अतिथि सदन निर्माणको सोच अगाडि बढेको थियो । अतिथि सदन निर्माण समिति ठूल्दाइकै अध्यक्षतामा गठन भएको थियो । त्यसका लागि सत्यनारायण मन्दिर अगाडिको करीब १ बिघा जग्गा पूर्व प्रधानमन्त्री मातृकाप्रसाद कोइरालाको सहयोगमा जग्गाधनी साहेबज्यू भरनेन्द्रविक्रम शाहको छोरा चन्द्रविक्रम शाहसँग वि.सं. २०१४ मा किनिएको थियो । पछि त्यस ठाउँमा बसिरहेका सुकुमवासीहरुलाई चित्त बुझाएर हटाएपछि बल्लबल्ल अतिथि सदनको निर्माण सुरु भएको थियो । अहिलेको जस्तो सभागृह, होटेल, पार्टी प्यालेस, अतिथिगृह आदि केही नभएको अवस्थामा अतिथि सदनको निर्माणले सार्वजनिक कार्यक्रम, विवाह र सभासमारोहको आयोजना गर्न अत्यन्त महत्त्वपूर्ण सुविधा पुगेको विराटनगरवासी सबैको अनुभव रहेको छ । यसको उद्घाटन पनि तत्कालीन राजा महेन्द्रबाट वि.सं. २०२७ फागुन १३ गतेको शुभसाइतमा भएको थियो ।

दाइले वि.सं. २०५३ देखि वि.सं. २०५६ सम्म दोस्रो पटक अतिथि सदन सञ्चालक समितिको अध्यक्षको नेतृत्व पनि सँभाल्नुभयो । अतिथि सदन लगायत सबैजसो सार्वजनिक निर्माणका काममा हामी चारै दाजुभाइले सगोलमै आर्थिक सहयोग गरेका थियौं ।

दाइले समाजसेवाका क्षेत्रमा पुऱ्याउनुभएको अर्को महत्त्वपूर्ण कार्य हो विराटनगरमा निर्माण गर्नुभएको तोलाराम भँवरीदेवी दुग्ड चिकित्सालय एवम् अनुसन्धान केन्द्र । उहाँले यसको योजना वि.सं. २०५७ मा बनाउनुभएको थियो । कोसी अञ्चल अस्पताल विकास समितिसँग विचारविमर्श गरेर उनीहरुले छुट्याइदिएको करीब ४ कट्टा जग्गामा करीब रु. २ करोडको लागतमा तीन तल्ले भवन दाइले आफैले स्थापना गर्नुभएको 'तोलाराम मालचन्द च्यारिटेबल ट्रस्ट'मार्फत बनाउनुभएको थियो । यसको शुभारम्भ तत्कालीन राजा ज्ञानेन्द्रबाट निरीक्षण गरी भएको थियो । विराटनगरस्थित वीरेन्द्र सभागृहको निर्माणमा पनि ठूल्दाइले निकै पसिना बगाउनु भयो । साथै हामी चारै जना दाजुभाइले सो सभागृहको निर्माणका लागि सगोलमै आर्थिक सहयोग गरेका थियौं । पूर्व प्रधानमन्त्री मातृकाप्रसाद कोइरालाको अध्यक्षतामा गठन भएको वीरेन्द्र सभागृह निर्माण समितिको उहाँ सचिव हुनुहुन्थ्यो । यसैगरी, काठमाडौंको ज्ञानेश्वरस्थित भगवान महावीर जैन निकेतनको निर्माणमा पनि दाइले दिलोज्यान लगाएर काम पूरा गर्नुभएको थियो । उहाँ त्यस निकेतन निर्माण समितिको अध्यक्ष हुनुहुन्थ्यो । आफ्नो जिम्माको काम मरिमेटेर गर्ने उहाँको बानी नै थियो त्यसैले पनि आफ्नो जिम्मामा रहेका कामहरु उहाँ अत्यन्त समर्पित भावले पूरा गर्ने गर्नुहुन्थ्यो ।

उहाँले टेरिफ बोर्डको सदस्यको रूपमा पनि काम गर्नुभएको थियो । उहाँलाई तत्कालीन श्री ५ को सरकारले वि.सं. २००९ मा टेरिफ बोर्डको सदस्यमा मनोनीत गरेको थियो । यस्तै त्रिभुवन विश्वविद्यालयको सिनेटरको रूपमा दुई वर्ष सेवा गर्नुभयो । त्यस पदमा दाइ तत्कालीन राजा वीरेन्द्रबाट मनोनीत हुनुभएको थियो । वि.सं. २०४८ मा श्री ५ को सरकारले दाइलाई वीर अस्पताल विकास समितिको अध्यक्षमा मनोनयन गरेको थियो । उहाँले अध्यक्षको रूपमा वीर अस्पताललाई १५ महिना आफ्नो सेवा दिनुभएको थियो ।

राजनीतिमा दाइको चाख र संलग्नतासँगै यहाँ एउटा अर्को प्रसंग म राख्न चाहन्छु, जुन प्रसंग दाइले बेलाबेला मलाई बताउनुभएको थियो । राजनीतिलाई पूर्णतया छाडे पनि राजनीतिक पुरानो नाताका साथै व्यावसायिक घरानासँग सम्बद्ध भएको हुनाले पुराना धेरै राजनीतिज्ञहरूसँग दाइको अत्यन्त घनिष्ठ र सौहार्द्र सम्बन्ध थियो । त्यसबेला बिरामी भई आर्थिक रूपमा अत्यन्त अप्ठ्यारो परेको स्थितिमा उहाँहरूले दाइसँग सहयोगका लागि अनुरोध गर्नुहुन्थ्यो । त्यस्तो अनुरोधलाई दाइले कहिल्यै नकार्नु भएन । अनुरोध गरिएभन्दा केही बढी नै रकम दिन चाहँदा पनि उहाँहरूले आफूले मागे जति रकम मात्र लिने गरेको र बढी दिएको अवस्थामा नलिई फर्काइदिने गरेको प्रसंग बताउनु भएको थियो । ती अभिनन्दनीय राजनीतिक व्यक्तिहरूको सम्मानका लागि म यहाँ उहाँहरूको नाम उल्लेख गर्न चाहन्छु । ती स्वनामधन्य राजनीतिज्ञहरूको तुलना अहिलेका नेता नामधारीहरूसँग कुनै रूपमा पनि हुन नसक्ने कुरा म निसंकोच भन्न सक्छु ।

### पर्दाप्रथाप्रतिको विद्रोह

टूल्दाइ तोलाराम दुगडको स्वभाव कतिपय नराम्रा प्रथाविरुद्ध हाकाहाकी विद्रोहमा उत्रने खालको थियो । यसबारे घटेको एउटा घटनाको उल्लेख गर्न चाहन्छु म । यो वि.सं. २०१२ को कुरा हो । विराटनगरमा मारवाडी सम्मेलनको आयोजना भएको बेला सम्मेलनको महासचिवको हैसियतले दाइले एउटा प्रस्ताव पारित गराउनु भएको थियो । त्यो प्रस्तावमा 'मारवाडी समुदायका विवाह गरेका महिलाहरूले अबदेखि घुम्टो हाल्नुपर्दैन' भन्ने थियो । मारवाडीमा यस्तो प्रथा व्यापक थियो र त्यसलाई 'पर्दाप्रथा' भनिन्थ्यो । त्यो प्रस्ताव राख्दा युवा समुदायले करतलध्वनिका साथ आफ्नो खुसी अभिव्यक्त गरेको थियो भने प्रौढ उमेरका र पुरातन सोच भएका व्यक्तिहरू अलि रिसाएका पनि थिए ।

दाइको यो प्रस्तावबारे बुबाले पनि सुनिसक्नु भएको थियो । दाइ घरमा पुग्दा बुबाले रिसाएर सोध्नुभयो, "मसँग सल्लाह नगरी यस्तो कुरा किन सम्मेलनमा राखेको ? यस्तो नचाहिने कुरा गर्न कसले तँलाई सिकायो ?" दाइले आफ्नो तरिकाले बुबालाई सम्झाउन खोज्नुभयो तर बुबाले दाइको कुरा सुन्नुभएन र चर्काचर्कीमा बुबाले 'त्यो प्रस्ताव फिर्ता नलिने हो भने, घरमा बस्न पाउँदैनस्'

भनेर भन्नुभयो । त्यसपछि दाइ भाउजुसहित घरबाट निस्कनु पर्‍यो । पछि विराटनगरमा रहनुभएका मारवाडी समाजका रामलाल गोल्छा, रामाकिशन राठी, कालुराम अग्रवाल, पं. मेघराज शर्मासहितका विशिष्ट व्यक्तिहरूले घरमा आएर बुबालाई सम्झाउनु परेको थियो । उहाँहरूको सम्झाइबुझाइपछि मात्र बुबा शान्त हुनुभएको थियो भने दाइले माफी माग्नुभएको थियो । अनि दाइ भाउजुसहित घर फर्किनुभएको थियो । तर यस घटनाको प्रभाव भने दूरगामी रह्यो । त्यसपछि विराटनगरको मारवाडी समाजका स्वास्नीमानिसहरूले क्रमशः घुम्टो खोल्न थालेका थिए । ती सबै विशिष्ट व्यक्तिहरू अहिले हामीमाफ हुनुहुन्छ, तर सम्झना भने छँदै छ ।

### दसैँमा टीका

वि.सं. २०४६ अगाडिको समयमा दसैँको बेला आफन्तहरूका अतिरिक्त विभिन्न महत्त्वपूर्ण पदमा रहनुभएका व्यक्तिकहाँ टीका लगाउन जाने प्रचलन थियो । हुन त यो प्रचलन अहिले पनि छ, तर पहिलेजस्तो देखिँदैन । त्यसताका दसैँको बेला टूल्दाइ तोलाराम दुगड काठमाडौँ आउनुभएको बेला परेको अवस्थामा दाजुसँगै म पनि प्रधानमन्त्री, केही मन्त्रीहरू, केही राजनीतिक नेताहरू र केही सचिवहरूकहाँ टीका थाप्न जाने गरेको सम्झन्छु ।

### दाइको ७५ औँ शुभजन्मोत्सव

दाइले देश र समाजका लागि पुन्याउनुभएको योगदानको स्मरण गर्दै उहाँको ७५ औँ शुभजन्मोत्सव वि.सं. २०६२ मा भव्य रूपमा काठमाडौँमा मनाइएको थियो । त्यसका लागि वरिष्ठ उद्योगपति हुलासचन्द गोल्छाको अध्यक्षतामा एउटा समिति गठन गरी समितिकै आयोजनामा एक विशिष्ट समारोहको आयोजना गरिएको थियो भने सोही कार्यक्रममा दाजुको अभिनन्दनका लागि पूर्वमन्त्री एवम् तत्कालीन राजपरिषद् स्थायी समितिका सदस्य जयप्रकाशको संयोजकत्वमा बृहत् अभिनन्दन समिति निर्माण गरिएको थियो । आज दाइमात्र होइन, हुलासचन्द गोल्छा र जयप्रकाश पनि सशरीर हामीबीच हुनुहुन्छ । म तीनै जनाप्रति हार्दिक श्रद्धाञ्जलि अर्पण गर्दछु ।

दाइको ७५ औं शुभजन्मोत्सव मनाउने सन्दर्भको एउटा प्रसंग म यहाँ उल्लेख गर्न चाहन्छु । एकदिन दाइका अभिन्न मित्र, नेपालको प्रतिष्ठित औद्योगिक घराना गोल्छा अर्गनाइजेशनका तत्कालीन अध्यक्ष हुलासचन्द्र गोल्छासँग समय लिएर म उहाँको कार्यालयमा गएँ । उहाँलाई मैले भने, "दाइ अब ७५ वर्ष प्रवेश गर्दै हुनुहुन्छ । उहाँका लागि मैले केही गर्न सकेको छैन । यो जन्मदिनलाई कसरी भव्य रूपमा मनाउन सकिन्छ भनेर म तपाईंसँग सरसल्लाह लिन आएको हुँ ।" यसो भन्दाभन्दै म अत्यन्त भावुक भएँ र रुन थालें । वास्तवमा ठूल्दाइले परिवार र मारवाडी समाजलाई मात्र नभएर देशकै उद्योग व्यापारका क्षेत्रमा दिनुभएको योगदानको स्मरण गरेर म भावुक भएको थिएँ । मेरो दाजुप्रतिको सम्मान र भावनाको कदर गर्दै उहाँले भन्नुभयो, "ठीक छ, उहाँ तपाईंको दाइ मात्र नभएर हामी सबैको दाइसमान हुनुहुन्छ । उहाँको ७५ औं जन्मोत्सव मनाउने कामको अग्रसरता म लिन्छु । जे जे गर्नुपर्छ, गरौंला ।" यसरी ठूल्दाइको ७५ औं जन्मोत्सव मनाउने कार्यको थालनी समाजबाट सामूहिक रूपमा भएको थियो ।

त्यसबेला कार्यक्रममा प्रस्तुत गर्नका लागि मलाई एउटा त्यस्तो रचना चाहिएको थियो, जसबाट ठूल्दाइले हामी दुगड परिवारको नेतृत्व गरेर दर्शाउनुभएको स्नेहभाव, भातृत्व र मार्गदर्शन अनि नेतृत्व प्रतिविम्बित होस् र त्यसप्रति हामी परिवारका तर्फबाट कृतज्ञतासमेत प्रकट गरिएको होस् । मैले यस्तो रचना लेखिदिन कवि लक्ष्मण नेवटियासँग कुराकानी गरें र आफ्नो मनोभाव बताएँ । सोही आधारमा कवि लक्ष्मण नेवटियाले एउटा गीत तयार गरी मलाई पठाए । त्यो गीत हिन्दी फिल्मको चर्चित गीत 'पल पल दिलके पास तुम रहते हो'को लयमा तयार गरिएको थियो । त्यो गीत सोही कार्यक्रममा मैले गाएको थिएँ । तर मैले त्यो गीत पूरा गाउन सकिनँ । म यति धेरै भावुक भएँ कि गाउँदागाउँदै रुन थालें । मेरो रुवाइसँगै त्यहाँ आमन्त्रित अधिकांश महिला पुरुष पनि भावुक हुन पुगे । त्यस कार्यक्रममा आएका मेरा विद्यालय पढ्दाकै साथी डा. भोला रिजाल पनि रुन थाले । अहिले पनि हाम्रो भेट भएको बेला डा. रिजालले यो प्रसंग उठाउने गर्छन् । यो गीत पछि नेपाल राष्ट्रिय मारवाडी परिषद्ले ठूल्दाइको सम्मानमा प्रकाशित गरेको परिषद् संवाद श्रद्धाञ्जलि अङ्क (२०६८) मा समेत प्रकाशित भएको छ । उक्त श्रद्धाञ्जलि अङ्कको संयोजकमा एम.डी. अग्रवाल तथा सदस्यहरूमा भन्नालाल चोखानी, ई रामअवतार

पटवारी, ई विश्वनाथ केडिया, अश्विनी अग्रवाल र अर्जुन शारडा हुनुहुन्थ्यो भने सम्पादन राकेश मिश्रले गर्नुभएको थियो । गीत भने यस प्रकार छ :

पल पल जीवन का तुम्हे अर्पित है  
पा तुम्हसा भाइ हम गर्वित है ॥  
पल पल...

अँगुली पकड हमको सही राह दिखाई थी  
हमराह रहे हरदम, सही चाह जगाई थी ॥  
पल पल...

दीपक ज्यू खुद जलकर, दी रोशनी हमको  
खुद पीडा सहकर भी, दी खुशियाली सबको ॥  
पल पल...

तुफान जब घेरे, चट्टान बन जाते  
जब मुश्किल आई, मुस्कान बन जाते ॥  
पल पल...

जो कर्ज है हमपर, सदा पाना मुश्किल है  
तेरा स्नेहिल आशीष ही, मेरा सच्चा वैभव है ॥  
पल पल...

हम थे छोटे बच्चे, पिता सा प्यार दिया  
संस्कार दिया हमको जीवन सवार दिया  
पल पल...

सब आपका ही है, समर्पण क्या करे  
जब दिल मे रहते हो, अभिवादन कैसे करे ॥  
पल पल...

पल पल जीवन का तुम्हे अर्पित है  
पा तुम्हसा भाइ, हम गर्वित है ॥  
पल पल...

आज दाइ भौतिक रूपमा हुनुहुन्न तर जब-जब दाइको सम्झना आउने गर्छ, म यो गीत र गाएको बेलाको घटना सम्झिन पुगिहाल्छु । त्यसपछि मेरा आँखा अनायास रसाउन थाल्छन् र मेरो गला अवरुद्ध हुनपुग्छ । वास्तवमा ती आँसुहरू दाइप्रतिको मेरो श्रद्धा र सम्मानको अभिव्यक्ति हो । ह्याट होटेलमा भव्य रूपमा सम्पन्न भएको उक्त कार्यक्रमको सम्झना अझै पनि ताजै छ । कार्यक्रमपछि त्यही रात्रीभोजको आयोजना पनि भएको थियो । कार्यक्रममा व्यक्तिगतबाहेक धार्मिक, व्यावसायिक एवम् औद्योगिक सङ्घसंस्थाहरूबाट मात्र गरी १०० भन्दा बढीले पंक्तिबद्ध भएर दाजुप्रति संस्थागत रूपमा अभिनन्दनपत्र समर्पण गरेका थिए । व्यावसायिक तथा औद्योगिक क्षेत्रसँग सम्बद्ध कुनै पनि व्यक्तिलाई यति धेरै सङ्घसंस्थाहरूले यति भव्य रूपमा उहाँबाहेक अरूलाई अभिनन्दन गरेको आजसम्म मलाई थाहा छैन ।

### दाइको निधनपछिको असीम पीडा

दाइको निधन मेरो जीवनको सर्वाधिक दुःखद् घटनामध्ये एक हो । त्यसले मेरो मन र शरीर दुवैलाई अत्यधिक पीडा दियो । दाइ आफ्नो रोगलाई पनि अत्यन्त हल्का रूपमा लिनुहुन्थ्यो । उहाँलाई मधुमेय त थियो नै, त्यसबाहेक पिसाबसम्बन्धी समस्या पनि थियो । निधन हुनुभन्दा करीब ३ वर्षअघि कुरैकुरामा उहाँले भन्नुभएको थियो, "मेरो शरीर ठीक छैन । पीडा छ ।" त्यसैले मलाई उहाँको निधन अत्यन्त कष्टपूर्ण हुन्छ कि चिन्ता लागिरहन्थ्यो । तर ईश्वर र धर्मगुरुहरूको कृपाले उहाँको मृत्यु कुनै किसिमको छटपटी र दुःख कष्ट बिना अत्यन्त सहज रूपमा बिहानको नुहाइधुवाई सकिएपछि भयो । यस्तो साधुसन्तको जस्तो मृत्यु अत्यन्त कम मानिसले मात्र पाउँछन् । निधनको बेला दाइको उमेर ८१ वर्ष थियो । विसं २०६८ जेठ १५ गते (२९ मई २०११) मा दाइले नश्वर शरीर त्याग्नुभएको थियो ।

दाइको निधनले मेरो मनमा पारेको चोट असहनीय थियो । म लुकेर एकलै रुने गर्थे । विशेषगरि बाथरूममा रुने गर्थे म । दाइको मृत्युले मेरो मनमा पारेको चोटले शरीर पनि बिरामी भयो । दाइको निधनपछि टीएम दुगड ग्रूपको नेतृत्व गर्ने जिम्मेवारी पनि अचानक रूपमै मेरो काँधमा आइपरेको थियो । त्यसकारण एक वर्षभित्रै मैले सिङ्गापुरमा एन्जियोग्राफी

गर्ने बित्तिकै मुटुरोगको आकस्मिक शल्यक्रिया (१३ मार्च २०१२), (बाइपास सर्जरी) पनि गर्नु पर्‍यो । यो शल्यक्रियापछि मलाई मैले दोस्रो जीवन प्राप्त गरेजस्तो अनुभव भयो ।

### दाइको परिवार

तूल्दाइ तोलाराम दुगडको एक छोरा मालचन्द दुगड र तीन छोरी चम्पा (मधु), वीणा र सुषमा छन् । सबैको विवाहपछि नातिनातिनाहरू समेत भइसकेका छन् । भतिजा मालचन्दको राजस्थान, बीकानेरका विजयचन्द खजान्चीको माहिली छोरी सुरेन्द्रासँग बीकानेरमा नै विवाह भएको थियो । भतिजा मालचन्द दुगडका तीन छोरी पूजा, श्रद्धा र निधि छन् । सबैको विवाह भइसकेको छ । भतिजा र भतिजा बुहारी दुगड मार्ग, नक्सालस्थित आफ्नै भवन 'भँवरकुञ्ज'मा बस्छन् ।

### दुगड परिवारका 'सिरमौर'

हाम्रो दुगड परिवारलाई सामाजिक प्रतिष्ठाका हिसाबले होस् वा आर्थिक सृष्टताका हिसाबले होस् आजको स्थितिमा पुऱ्याउनमा उहाँको दूरदर्शी विचार, मिहिनेत गर्ने बानी, सबैलाई विश्वासमा लिएर अघि बढ्नसक्ने क्षमता र समयानुकूल योजना नै मुख्य कारक हो भन्ने कुरामा म विश्वस्त छु । त्यसैले वास्तवमा उहाँ हाम्रो दुगड परिवारको 'सिरमौर' नै हुनुहुन्थ्यो । उहाँकै विशाल छहारी र छातामुनि ओत लागेर नै हामीले आफूलाई सुरक्षित, सबल र सुदृढ बनाएका थियौं । वास्तवमा उहाँकै अदम्य उत्साहपूर्ण अटोटले दुगड परिवारलाई यश र कीर्तिको आजको अवस्थासम्म पुऱ्याएको हो भन्दा मलाई गर्वबोध हुन्छ । भारत लगायत विश्वका तेरापन्थी जैन परिवारभित्रका भारतीय र विदेशी व्यवसायी र उद्योगपतिहरूबीच नेपालका व्यवसायी एवम् उद्योगपतिहरूको कुरा चल्दा 'दुगड परिवार'को नाम अग्र पङ्क्तिमा आउने अवस्थाको सिर्जनामा तूल्दाइ तोलाराम दुगडकै योगदान र समर्पण थियो । तोलाराम दाइले लेख्नुभएको मेरो कहानी (२०५९) आत्मसंस्मरण कृति पनि प्रकाशित छ । दाइले कहिले पनि आफ्नो निजी जीवनबारे सोच्नु भएन । मृत्युपर्यन्त पनि पारिवारिक स्नेह उहाँका लागि सर्वोपरि थियो भन्ने कुरा सबैले महसुस गरेका थियौं ।

## 'कर्मगुरु' हुकुमचन्द दाइ

माइलो दाइ हुकुमचन्द दुगड (जन्म : वि.सं. १९९७) लाई म मेरो 'कर्मगुरु' मान्छु । उहाँ मभन्दा ७ वर्ष जेठो हुनुहुन्छ । माइलो दाइ हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानबाट हुने वैदेशिक व्यापारसम्बन्धी काम हेर्नुहुन्थ्यो । व्यापार-व्यवसायका क्रममा गर्नुपर्ने विदेश भ्रमणका कारण उहाँले विश्वका धेरै देशहरूको भ्रमण गर्ने सुअवसर पाउनुभएको थियो । आफ्नो काममा अत्यन्त लगनशील र समर्पित माल्दाइबाट मैले व्यापार-व्यवसायका क्रममा थुप्रै विषयको व्यावहारिक ज्ञान प्राप्त गर्ने अवसर पाएकोले पनि मैले उहाँलाई 'कर्मगुरु' मानेको हुँ । उहाँले एसएलसी उत्तीर्ण गरे पनि बुबाको असामयिक निधनका कारणले औपचारिक रूपमा उच्च शिक्षा लिनै अवसर भने पाउनु भएन । उहाँ कलेजमा भर्ना त हुनुभएको थियो तर पहिलो वर्षमै छाड्नुपर्ने बाध्यता आयो । व्यापार-व्यवसायको आक्रामक विस्तार लक्ष्य उहाँको अध्ययन अघि बढाउनका लागि बाधक रह्यो । तर आफ्नै बलबुता, मिहिनेत र समर्पणका कारण उहाँले यति धेरै व्यावहारिक ज्ञान आर्जन गर्नुभएको थियो कि म अचम्मित हुन्थे । उहाँको अङ्ग्रेजी भाषाको बोलाइ उच्च स्तरको र ब्रिटिश शैलीको रहेको छ । त्यसैले उहाँ विदेशमै बसेर पढेको हुनुपर्छ भन्ने धेरैलाई लागेको मैले पाएको छु । साथै प्रविधिसम्बन्धी कुनै किसिमको प्रशिक्षण वा तालिम नलिए पनि प्राविधिक ज्ञानसमेत उहाँमा अत्यन्त धेरै छ । विशेष गरेर प्राविधिक व्यक्तिहरू उहाँमा रहेको प्रविधिसम्बन्धी महत्त्वपूर्ण र विशिष्ट ज्ञान देखेर अचम्मित त हुने गरेका छन् नै, त्यससँगसँगै खुला हृदयबाटै प्रशंसा गर्ने गरेको पाएको छु । किशोर र युवावस्थामा भने उहाँको अनौठो सौख्य थियो - विराटनगर र कटहरीबीच रहेको सिङ्घिया नदी किनारमा गएर तेजकरण दुगड, नरसिंह अग्रवाल लगायतसँग 'दण्डबैठक' र 'पहलमानी' गर्नु हुन्थ्यो । त्यसबेलाको जमानामा आफूलाई शारीरिक रूपमा तन्दुरुस्त राख्ने तरिका नै त्यस्तै थियो । आजकल भने यसको साटो जिम वा वर्कआउट गर्ने गरिन्छ ।

## आयात-निर्यात व्यापारको थालनी

पारिवारिक व्यापार-व्यवसायको क्षेत्रमा मैले प्रवेश गर्नेताका हाम्रो फर्मबाट हुनेजति व्यावसायिक चिठीको आदानप्रदान, विदेशी व्यवसायीहरूसँगको भेटघाट र विदेश भ्रमण गर्ने काम उहाँले नै गर्नुहुन्थ्यो । त्यसबाहेक विदेशबाट के-कस्ता सामान मगाउने र कुन देशमा जुट र जुटका सामान निर्यात गर्ने भन्ने जस्ता काम पनि उहाँ एकलैको जिम्मा थियो । यो वि.सं. २०१७-२०२२ (सन् १९६०-१९६५) ताकाको कुरा हो, त्यसबेला नै उहाँले हाम्रो व्यावसायिक फर्मअन्तर्गत रहेर आयात-निर्यात व्यापार थाल्नु भएको थियो । उहाँ त्यसबेला नेपाली जुट र सालको बिउको तेल पहिलो पटक जापानजस्तो विकसित देशमा निर्यात गर्न सफल हुनुभएको थियो । उहाँ Koizumi जुट मिलका अध्यक्षलाई भेट्न जापानसमेत पुग्नुभएको थियो ।

बाहिरबाट हेर्दा वैदेशिक व्यापार-व्यवसाय गर्न सजिलो देखिए पनि भनेजस्तो सजिलो छैन । धेरै कुराहरू जान्नुपर्ने र थाहा पाउनुपर्ने हुन्छ । यसका लागि आवश्यक पर्ने विदेशीहरूसित गरिने बोलीचाली र व्यवहार, चिठीको नियमित आदानप्रदान र त्यसको भाषाशैली, टाइपिङ र पठाउन प्रयोग गरिने टेलेक्स प्रविधिसहितका विषयमा वास्तवमा उहाँबाटै सिकेँ मैले । उहाँले मलाई सबै कुरा गम्भीरतापूर्वक र सूक्ष्म ढङ्गले सिकाउनुभयो । यस क्षेत्रमा मैले प्राप्त गरेको ज्ञान र शिक्षाका 'मेन्टर' वास्तवमा उहाँ नै हो । उहाँले दिनुभएको त्यही ज्ञान र शिक्षाको बलका कारण यस क्षेत्रमा मैले कहिल्यै आफूलाई कमजोर ठानिन, ठान्नु परेन । पछि त नेपालबाट मसुरी दाल निर्यातको काममा श्रीलङ्का र चामल आदि निर्यातको काममा बङ्गलादेश म एकलै पुगेँ र काम मिलाएर फर्केँ । यस्तै विभिन्न सामान आयातका लागि म चीन, जापान लगायतका देश पनि एकलै पुगेँ । यसरी हुकुमचन्द दाइकै निरन्तरको सान्निध्य र शिक्षाबाट मैले यी कामहरू गर्न सकेको हुँ भन्दा मलाई गर्वबोध हुन्छ । व्यावसायिक प्रतिष्ठानबाट हुने र गरिनुपर्ने कार्यालयसम्बद्ध कामहरूसहित बीमा र वैदेशिक व्यापार आदि सबै मैले उहाँबाटै सिकेँ, जुन मेरो प्रगतिका लागि दह्रो आधारशिला बन्न पुग्यो ।

## प्रविधिप्रतिको रुचि

प्रविधिप्रतिको उहाँको रुचि र ज्ञान विशिष्ट किसिमको छ । प्रारम्भिक अवस्थामा हामी दाजुभाइहरूले साभा रूपमा लगानी गरेका उद्योगहरू, जस्तै : फ्रुटी उद्योग, स्ट्राबोर्ड फ्याक्ट्री, साइक्लोनिक जुट प्रेस, राइस मिल, दाल मिल र सोल्भेन्ट उद्योगको स्थापनामा उहाँमा रहेको प्राविधिक ज्ञानको भूमिका सर्वाधिक महत्त्वपूर्ण थियो । साथै, ती सबै उद्योगहरूको स्थापनाको नेतृत्व उहाँले पूर्ण रूपमा लिनुमात्र भएन, सक्रियतापूर्वक संलग्नसमेत रहनुभएको थियो । भारतको विख्यात पारले ग्रूपको प्राविधिक सहयोगमा काठमाडौंमा फ्रुटीको स्थापना उहाँ र छोरा विजय दुगडको सत्प्रयासमा भएको थियो, जसबाट आँप र स्याउको पेय पदार्थ उत्पादन हुन्थ्यो । यस्तै स्ट्राबोर्ड फ्याक्ट्रीबाट कुट, जसलाई स्थानीय भाषामा गत्ता भनिने गरिन्छ, को उत्पादन हुन्थ्यो । कुटको उत्पादनमा पराल र गहुँको 'भुसी' कच्चापदार्थको रूपमा प्रयोग हुने गर्थ्यो । त्यसै खेर जाने कच्चा पदार्थको प्रयोग हुनथालेपछि यसको विक्री गरेर आर्थिक लाभसमेत लिन पाएका स्थानीय कृषकहरू खुसी हुनु स्वाभाविक थियो । अहिले ८० वर्षको उमेरमा पनि दाइ हुकुमचन्द प्रविधिको प्रयोगमा औधी रुचि राख्नुहुन्छ र हामी दाजुभाइमा सबैभन्दा बढी प्रविधिको प्रयोग गर्नुहुन्छ ।

हुकुमचन्द दाइ अत्यन्त मिहिनेती पनि हुनुहुन्थ्यो । उहाँ बुबासँगै बबनाडोभ लगायतका खेतीमा गएर बस्नु मात्र हुन्थेन, आफै खेत जोत्नुसमेत हुन्थ्यो । एकपटकको घटना अहिले म सम्झन्छु । एकपटक ठूलो बाढीका कारण बुबाले बबनाडोभमा करीब एक महिनासम्म बस्नु परेको थियो । त्यस्तो बेलामा माल्दाइ आफैले ट्रयाक्टर चलाउनुहुन्थ्यो । उहाँ अत्यन्त उच्चस्तरको 'मेकानिक' हुनुहुन्थ्यो । ट्रयाक्टर बिग्रेको समयमा उहाँ आफै इन्जिन खोलेर मरम्मत सम्भारको काम गर्न सक्नुहुन्थ्यो । मलाई सम्झना छ, हुकुम दाइले नै मोरङ जिल्लामा वि.सं. २०१२ तिर (सन् १९५५) पहिलोपल्ट म्यासी फर्गुसन (Massey Fergusson) ट्रयाक्टर भारत, बिहारको पूर्णियाबाट करीब १०० किलोमिटरको दूरीमा आफैले हाँकेर ल्याउनुभएको थियो । यो ट्रयाक्टर खेत जोत्नका लागि ल्याइएको थियो । त्यो ट्रयाक्टरको सर्भिसिडका लागि परासर

नाम गरेका एक सरदारजी हामीकहाँ आउने गर्थे । त्यसबेला ट्रयाक्टरका पार्टपूजा पनि विराटनगरमा कहाँ पाइन्थ्यो र ? पूर्णियाबाट नै ल्याउनु पर्थ्यो । वि.सं. २०१७ ताका उहाँले धरानस्थित ब्रिटिश क्याम्पबाट ल्यान्डरोभर नामक गाडी रु. ९ हजारमा किन्नु भएको थियो । त्यसको नम्बर को.अं. ८४० थियो र त्यो सन् १९६० को मोडलको थियो । । त्यस्तो गाडी त्यसबेला एक/दुई जनासँग मात्र थियो । उहाँले जापानबाट २५० सीसीको होण्डा ब्राण्डको मोटरसाइकल पनि आयात गर्नुभयो । त्यो मोटरसाइकल पहिले मैले चढेको थिएँ । पछि मेरो मित्र एवम् हाम्रा फर्मका महाप्रबन्धक (जीएम) रामगोपाल राठीले पनि चढे । दाइको पहिलो विदेश भ्रमण तत्कालीन पूर्वी पाकिस्तानको थियो । सम्भवतः यो वि.सं. २०१७ तिर हुनुपर्छ । पूर्वी पाकिस्तान अहिले छुट्टै देश बङ्गलादेश बनिसकेको छ । त्यसपछि जुट निर्यातका लागि व्यापारिक बजार खोज्ने क्रममा उहाँले जापानको भ्रमण गर्नुभएको थियो । उहाँले हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानका लागि पहिलो पटक वि.सं. २०२५ तिर जापानी कम्पनीबाट नै टोयोटा कोरोना ब्राण्डको कार किनेर सिपिड कम्पनी अफ इण्डियाबाट 'विश्वविनायक' नामक पानीजहाजबाट 'सिपमेन्ट' गरी कोलकाता ल्याउनुभएको थियो । कोलकाताबाट नेपाल ल्याउँदा भने उक्त कार दाइ आफैले हाँक्नुभएको थियो ।

नेपालमा वि.सं. २०३० को दशकमा टेलेक्स सेवा शुभारम्भ भयो । विराटनगरमा सुरुताका यो सेवा व्यवसाय/उद्योग क्षेत्रका अत्यन्त सीमित प्रतिष्ठानहरूलाई मात्र उपलब्ध गराइएको थियो । त्यसमध्ये एउटा हाम्रो दुगड ब्रदर्श थियो । सम्भवतः अर्को गोल्ला अर्गनाइजेसन थियो । दोस्रो चरणमा भने अन्य व्यावसायिक एवम् औद्योगिक प्रतिष्ठानहरूलाई दिइएको थियो । हामीकहाँ आएको यो सञ्चार सेवा र उपकरणको प्रयोग पनि हुकुम दाइले नै सर्वप्रथम गर्नुभएको थियो । पछि मैले चलाएँ भने मपछि विश्वनाथ नैय्यर नामका हाम्रो कर्मचारीले चलाउने गर्थे । त्यो प्रविधि पछि विस्थापित भयो । पछि फ्याक्स पनि हामीकहाँ र गोल्ला अर्गनाइजेसनमा आयो । टेलेक्स, फ्याक्स हेर्न साथीभाइहरू हामीकहाँ आएको म सम्झन्छु ।

दुगड ब्रदर्सलाई प्राविधिक हिसाबले सुविधायुक्त बनाउने काममा हुकुम दाइको योगदान सर्वाधिक रहेको थियो । हाम्रो कार्यालयलाई आवश्यक पर्ने नयाँ-नयाँ प्राविधिक सामग्रीहरू उच्च गुणस्तरीय क्यामेरा, कम्प्युटर लगायत अन्य सामान काठमाडौंमा समेत नपाइने बेलामा पनि उहाँ विदेश गएका बेला किनेर ल्याउनु हुन्थ्यो । यो आजभन्दा करीब ४५/४७ वर्षअघि अर्थात् वि.सं. २०२८-२०३० तिरको कुरा हो । विदेश यात्राबाट फर्कने क्रममा हुकुम दाइले आइबीएमको इलेक्ट्रिकल टाइपराइटर, १६ लाइनको इन्टरकम फोन एक्सचेन्ज, क्यालकुलेटर आदि उपकरणहरू ल्याउनुभएर दुगड ब्रदर्सको कार्यालयलाई आधुनिक र सुविधायुक्त बनाउनु भएको थियो । यस्ता सामानहरू किन्नुअघि उहाँ धेरै अध्ययन र खोजबिन गर्नु हुन्थ्यो र त्यसबारे पर्याप्त जानकारी लिएपछि मात्र उपयुक्त र गुणस्तरीय उपकरणहरू किन्नु हुन्थ्यो । त्यसैले पनि त्यसताका हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानको कार्यालयमा नयाँ प्रविधियुक्त उच्चस्तरीय सुविधाहरू हुन्थ्यो, जसले हाम्रो कामलाई छिटोछरितो समेत बनाउँथ्यो ।

दुगड ग्रूपको काठमाडौंमा सबैभन्दा पहिलो कार्यालय स्थापना गर्न पनि उहाँको योगदान थियो । जुद्धसडकमा रहेको गोपीराम घिराइयाज्यूको भवनको दोस्रो तल्लामा उहाँले फुपूको छोरा ज्योतिकुमार बेगानीको सहयोगमा उक्त कार्यालय स्थापना गर्नुभएको थियो । यो वि.सं. २०२२ तिरको कुरा हो ।

### सामाजिक सेवामा संलग्नता

सामाजिक सेवाका क्षेत्रमा पनि हुकुम दाइको संलग्नता थियो । विशेष गरेर रोटरी क्लब, काठमाडौंको सदस्य भएपछि उहाँ सो संस्थाको सक्रियतामा नेपालबाट पोलियो उन्मूलनका लागि वि.सं. २०४५/४६ तिर सञ्चालन भएको अभियानको संयोजक हुनभयो । जनस्वास्थ्यसँग सम्बन्धित राष्ट्रिय महत्त्वको अत्यन्त संवेदनशील यो अभियानलाई उहाँले शुभारम्भ मात्र गर्नुभएन, त्यसलाई सफलताका साथ सम्पन्न समेत गर्नुभयो । सो अभियान सञ्चालनका लागि अन्तर्राष्ट्रिय रोटरी क्लबबाट त्यसबेला १० लाख अमेरिकी डलर प्राप्त भएको थियो, अहिलेको मूल्यमा हिसाब गर्ने

हो भने त्यो करीब १ अर्ब २५ करोड नेपाली रुपैयाँ बराबर हुन्छ । सो अभियानमा अन्तर्राष्ट्रिय रोटरी क्लबले नेपाल, भारत र श्रीलङ्का तीन देशलाई सामेल गरेको भए पनि दाइको सत्प्रयासले त्यो अभियान नेपाल ल्याएर स्वतन्त्र रूपमा सञ्चालन गरिएको थियो । यस अभियानमा युनिसेफ र विश्वबैंकको पनि सहयोग थियो ।

### फोटोग्राफीका सौखिन

हुकुम दाइको अर्को विशेषता फोटोग्राफीप्रतिको उहाँको रुचि पनि हो । अहिलेजस्तो डिजिटल त के, रङ्गीन तस्वीरको रिलसमेत बनिनसकेको स्थितिमा धेरै पहिले उहाँले विराटनगरको हाम्रै घरमा 'ब्ल्याक एण्ड व्हाइट' फिल्म धुने 'डार्करूम' बनाउनुभएको थियो । त्यही डार्करूममा उहाँ आफै फोटो धोएर बनाउनुहुन्थ्यो । यसरी उहाँ आफैले धोएर बनाउनु भएका केही फोटोहरू अझै पनि हाम्रो दुगड परिवारसँग रहेको छ ।

भाउजु कमला सुरुदेखि नै अत्यन्त मिलनसार र शान्त स्वभावकी हुनुहुन्छ । उहाँ र मेरी श्रीमती सरोजबीचको सम्बन्ध एकाघरको दिदी बहिनीजस्तै रहेको छ । मेरी श्रीमतीले प्रत्येक साता २/४ पटक फोन वा ह्वाट्सएपमा उहाँसँग भलाकुसारी गरेर पारिवारिक सूचना आदानप्रदान गर्ने गरेकी छन् । भाउजुबाट मैले पनि धेरै माया र आशिर्वचन पाउँदै आएको छु ।

### एचसी दुगड ग्रूप

छुट्टाछुट्टै रूपमा व्यापार, व्यवसाय र उद्योगहरू गर्न थालेपछि हुकुम दाइले आफ्ना व्यवसाय र उद्योगहरू 'एचसी दुगड ग्रूप'को नामबाट सञ्चालन गर्दैआउनु भएको छ । उहाँको विवाह वि.सं. २०१४ मा दार्जीलिङ, सोनादा, नालीचौरका स्व. गंगाजल डागाको छोरी कमलासँग भएको थियो । दाइको विवाहका लागि केटी हेर्न बुबाको आदेशमा ठूल्दाइ तोलाराम दुगड र विराटनगरका प्रतिष्ठित व्यक्ति पं. मेघराज शर्मा सोनादा जानुभएको थियो । विवाह भने विराटनगरमै भएको म सम्भक्तु । उहाँ र भाउजु कमलाको विजयकुमार दुगड, रमेश दुगड र सञ्जय दुगड गरी तीन छोरा र सुशीला एक छोरी छन् । उहाँका

तीनै छोराको विवाह एकै परिवारका दुई पुस्तासँग भएको छ । विजय र रमेशको विवाह मोहनचन्द्र ढड्डाका छोरीहरू क्रमशः उषा र नम्रतासँग भयो भने सञ्जय दुगडको विवाह मोहनचन्द्र ढड्डाको दाजु मिलापचन्द्र ढड्डाको छोरा महेन्द्रजीकी छोरीसँग हुन पुग्यो । त्यसताका तत्कालीन राजा महेन्द्रका तीनै छोरा युवराज वीरेन्द्र तथा अधिराजकुमारहरू ज्ञानेन्द्र र धीरेन्द्रको विवाह पनि एकै घरका तीन दिदीबहिनीहरूसँग भएको थियो । हुकुम दाइका तीन छोराको विवाह एकै परिवारभित्र हुनु एउटा अनौठो संयोग नै मान्नुपर्छ । सबै छोराछोरीबाट अहिले नातिनातिना भइसकेका छन् । छोरी सुशीला र ज्वाइँ राजेन्द्रकुमारको परिवार अस्ट्रेलियाको सिडनीमा बस्छन् । दाइ भाउजु लाजिम्पाटस्थित आफ्नो निवास 'कमलालय'मा बस्नुहुन्छ ।

## ‘व्यावहारिक गुरु’ किशनलाल दाइ

दाजु किशनलाल दुगड (जन्म : वि.सं. २००० भदौ ७) मभन्दा ३ वर्ष जेठो हुनुहुन्छ । कृष्णाष्टमीको दिन जन्मनुभएकोले उहाँको नाम किशनलाल राखिएको थियो । उहाँलाई म मेरो जीवनका औपचारिक गुरुहरूबाहेक धेरै गुरुहरूमध्ये व्यावहारिक र सार्वजनिक सम्बन्ध विस्तारसम्बन्धी ज्ञान दिने गुरुको रूपमा आदर गर्छु । हाम्रो व्यापार-व्यवसाय र उद्योगहरू सुरुमा विराटनगर र वरपरका स्थानहरूमा केन्द्रित थियो । हामी चार दाजुभाइमध्ये काठमाडौँ आएर स्थायी रूपमा बसोबास उहाँले सबैभन्दा पछि मात्र गर्नुभयो ।

### सामीप्यले दिएको अवसर

एकपटक दाइ बिरामी पर्नुभएको बेला मैले ५ वर्ष नियमित रूपमा विराटनगर बसेर दाइले हेर्दै र गर्दै आउनुभएका व्यापार-व्यवसाय र उद्योगका कामहरू हेर्नुपर्ने स्थिति आयो । त्यो ५ वर्ष मेरालागि ज्ञान र सीप आर्जन गर्ने एक प्रकारको अवसर पनि भयो । त्यसताका मैले विराटनगर र विराटनगरका मित्रहरूसँगको सम्बन्धलाई नवीकरण गर्ने सुअवसर पनि पाएँ । विभिन्न स्थानबाट विराटनगर पुग्नुहुने विशिष्ट व्यक्तित्वहरूलाई हाम्रो समूहको विराटनगर र वरपर भएका उद्योगहरू र कृषि फार्महरू घुमाउने र त्यसका लाभ, समस्या र समाधानका उपायहरूबारे छलफल गर्ने काम उहाँ गरिरहनु हुन्थ्यो । एक प्रकारले उहाँ मानिसहरूसँग सम्पर्क र सम्बन्ध बढाउनमा पोख्त हुनुहुन्थ्यो । विराटनगर बस्दा मैले किशन दाइबाट यी पक्षमा सिक्ने अवसर पाएको थिएँ । त्यसैबेला मैले विराटनगरमा भएका हाम्रो समूहका उद्योगहरू स्ट्राबोर्ड कम्पनी, स्टिल फ्याक्ट्री र जुट प्रेस आदिको सञ्चालन, व्यवस्थापन र विक्री वितरणमा प्रत्यक्ष संलग्न भएर उत्पादन र बिक्री वितरण बढाएको थिएँ । यथार्थमा त्यसअघि मैले प्रत्यक्ष रूपमा उद्योग सञ्चालन गरेको थिएँ तर किशन दाइसँग मार्गदर्शन लिँदै मैले उद्योगहरू सफलतापूर्वक सञ्चालन गर्न सकें ।

संयुक्त परिवारको बेला हामी चारै दाजुभाइले कार्यक्षेत्र बाँडेर दुगड ग्रूपअन्तर्गत

जुट प्रेस, स्ट्राबोर्ड फ्याक्ट्री, स्टिल कारखाना, रिफाइन घ्यूतेल उद्योग आदि हेर्दै आएका थियो । समयसँगै विभिन्न कारणले जुट प्रेस, स्ट्राबोर्ड फ्याक्ट्री र स्टिल कारखाना बन्द भए पनि वनस्पति घ्यू र रिफाइन तेल उद्योग भने क्रमशः विस्तार भई सञ्चालन हुँदैआएका छन् । विशेष गरेर सालको बिउ सङ्कलन गर्न त्यसबेला किशन दाइले अत्यन्त मिहिनेत गर्नुपर्थ्यो । पूर्वाञ्चलदेखि मध्यमाञ्चलसम्म बिउ सङ्कलन गर्ने कार्य उहाँकै नेतृत्वमा हुने गर्थ्यो ।

### जुट पारखी

त्यसबेलाको विराटनगर बसाइँमा मैले नेशनल ट्रेडिङ लिमिटेड र जुट विकास तथा व्यापार संस्थानका माध्यमबाट जुट निकासीको काम सबैभन्दा बढी गरें । त्यसबेला जुट निकासीको जिम्मा सरकारले यी दुई संस्थानलाई मात्रै दिएको थियो, त्यसैले व्यापारीहरूले निकासीयोग्य जुट तयार गरी ती संस्थानहरूको नामबाट कोलकाता बन्दरगाहमा पानीजहाजमा 'लोड' गरिदिनुपर्थ्यो । त्यसबेला विराटनगरस्थित नेशनल ट्रेडिङ लिमिटेडको कार्यालयमा गोविन्ददेव पाण्डे जुट खरीद गर्ने विभागको प्रमुख हुनुहुन्थ्यो ।

दुगड ग्रूपअन्तर्गतको जुट व्यापारको जिम्मा विशेष गरेर साइँलो दाइ किशनलाल दुगडमा थियो । जुटको गुणस्तर परीक्षण गर्ने काम भने मेरो मामा बुलाकीचन्द गोल्लाको रेखदेखमा हुने गर्थ्यो । त्यसताका नेपालको जुट व्यापार अत्यन्त महत्त्वपूर्ण थियो र प्रशस्त मात्रामा नेपालबाट जुट निर्यात हुन्थ्यो । त्यसबेला नेपालका दुई ठूला जुट निकासीकर्तामा हामी र गोल्ला अर्गनाइजेसन मात्र थियो । दुवैसँग कच्चा जूटलाई निकासीयोग्य बनाउनका लागि प्याकिङ गर्ने साइक्लोनिक जूट प्रेस थियो । हामी आफ्नोसँगै अरु निकासीकर्ताका जुट पनि प्याकिङ गरी गाँठ बनाइदिने गर्थ्यौं ।

दाइले नेपालबाट जुट निर्यात गर्ने कामका त्यसबेला गरेको काम उल्लेखनीय मान्नुपर्छ । दाइ जुटको गुणस्तर सजिलै चिन्ने पारखी हुनुहुन्छ । तर सरकारी उपेक्षाका कारण किसानहरूले क्रमशः जुटको खेती गर्न नै छाड्न थाले र अन्ततोगत्वा जुटको निर्यात व्यापार विस्तारै सकिँदै गयो । त्यसपछि जुट विकास तथा व्यापार संस्थान पनि खारेज भयो ।

### जुटप्रेसको भयावह आगलागी

त्यसबेलाको एक पीडादायी घटना अहिले पनि सम्झन्छु म । हाम्रो जुट प्रेसमा ठूलो आगलागी भएर अत्यन्त धेरै नोक्सानी भयो । त्यो आगलागी गोल्ला परिवारको जुट प्रेसबाट सुरु भएको थियो । पूर्वी हावाको कारण आगोको भिल्को उडेर हाम्रो जुट गोदामसम्म आएको थियो र हेर्दाहेर्दै मेरो आँखै अगाडि सबै जुट खरानीमा परिणत भएको थियो । जुटमा आगो फैलन धेरै समय लाग्दैन । त्यसैले उक्त आगलागीबाट सबै जुटप्रेसका गरी करीब ५ लाख मन जुट जलेको अनुमान गरिएको थियो । यो घटना जुटमा आगलागी भएर नोक्सानी भएको त्यसबेलासम्मको विश्वकै सबैभन्दा ठूलो आगलागीको घटना थियो । तथापि ती जुटको बीमा भने गरिएको थियो । त्यसैले बीमाका लागि सर्वेयरहरूबाट नोक्सान प्रमाणित गराउने कार्य मेरो नेतृत्वमा भएको थियो । सर्वेयरलाई ल्याएर क्षतिको आँकलन गराउने लगायतका काम पनि मैले त्यतिबेला सिकने मौका पाएको थिएँ ।



विराटनगरस्थित हाम्रो जुटप्रेसमा लागेको आगो दमकलबाट निभाउँदै ।

## रोनास्टको सदस्य

दाइ किशनलाल दुगड तत्कालीन नेपाल राजकीय विज्ञान तथा प्रविधि प्रज्ञाप्रतिष्ठान (रोनास्ट) को सदस्य पनि हुनुभयो । कृषिलाई आधुनिकीकरणको दिशामा उहाँले गर्नुभएको काम, समर्पण र सक्रियताका कारणले तत्कालीन राजा वीरेन्द्रले उहाँलाई रोनास्टको सदस्य नियुक्त गर्नुभएको थियो ।

## केएल दुगड ग्रुप

हामी चार दाजुभाइले व्यापार-व्यवसाय छुट्टाछुट्टै गर्ने भएपछि आर्थिक वर्ष २०४७/४८ देखि उहाँले केएल दुगड ग्रुपअन्तर्गत व्यापार र उद्योगका काम गरिरहनु भएको छ र उहाँ त्यस ग्रुपको अध्यक्ष हुनुहुन्छ । अहिले उहाँका ३ छोराहरूले ती व्यापार, व्यवसाय र उद्योगहरूको प्रत्यक्ष नेतृत्व गरी अघि बढाइरहेका छन् । विशेषतः आधुनिक कृषिखेती, बागवानी र पशुपालनमा उहाँको अत्यधिक रुचि छ । उहाँले घरमा पनि गाई, कुकुर, माछा, कछुवा आदि पाल्नुभएको छ । पछिल्लो समयमा उहाँले चन्दन खेती पनि गरिरहनु भएको छ । सुनसरीको दुहबीसहित वीरगन्ज र नेपालगन्जमा केएल दुगड ग्रुपअन्तर्गतका विभिन्न उद्योग व्यवसाय सञ्चालित छन् । धादिङस्थित युनाइटेड सिमेन्ट्स, विभिन्न बैङ्क र बीमा कम्पनी एवम् रियल इस्टेटमा पनि उक्त ग्रुपको लगानी रहेको छ । किशनलाल दाइ पछिल्लो दुई दशकदेखि ज्योतिषी विद्यातर्फ आकर्षित हुनुभएको छ । अहिले उहाँ कुण्डलीसमेत हेर्ने गर्नुहुन्छ ।

साइला दाइ किशनलाल दुगडको विवाह वि.सं. २०१७ मा भएको थियो । उहाँ र भाउजु जतनदेवीका तीन छोरा नरेश दुगड, कुमुद दुगड र विकास दुगड तथा दुई छोरी लीला र मञ्जु छन् । सबैको विवाह भइसकेको छ । उहाँका ४ नाति, ७ नातिनी र १ पनाति छन् । दाजु भाउजु परिवारका साथ नक्सालस्थित आफ्नो घर 'ज्ञानकुन्ज'मा बस्नुहुन्छ ।

यसरी तूल्दाइ तोलाराम दुगड, माल्दाइ हुकुमचन्द दुगड र साइँलो दाइ किशनलाल दुगड तीनै जनाको उचित मार्गनिर्देशन, सिकाइ र उत्प्रेरणाबाट नै म 'पूर्ण' बन्न सकें । उहाँहरूले मलाई गर्नुभएको माया वास्तवमै अभूतपूर्व थियो । यसका लागि तीनै दाजु र तीनै जना भाउजुप्रति म श्रद्धा व्यक्त गर्छु ।

## सबैको प्रिय बहिनी विमला

हामी चार दाजुभाइको एक मात्र बहिनी विमलालाई हामी सबै अत्यन्त माया गर्छौं । उनको जन्म वि.सं. २००७ चैत ६ (सन् १९५१ मार्च १९) मा विराटनगरमा भएको थियो । यस हिसाबले उनी मभन्दा करीब ३ वर्ष कान्छी छिन् । उनको शुभविवाह स्व. गणेशमल छाजेडका साहिँला छोरा दुलीचन्द छाजेडसँग वि.सं. २०२१ असार १८ (सन् १९६४ जुलाई १) को शुभदिनमा विराटनगरमै भएको थियो । विवाहको बेला बहिनी १४ वर्ष पनि पुगेकी थिइनन् । तर त्यसबेलाको प्रचलनअनुसार कलिलै उमेरमा उनको विवाह भयो । बहिनीको विवाहका बेला भारत, पश्चिम बङ्गालको बेलडागाबाट आएको जन्तीलाई हामीले आदर्श विद्यालयमा बस्ने व्यवस्था मिलाएका थियौं । जन्तीको सुविधाका लागि त्यहाँ अस्थायी शौचालय र स्नानगृहहरू बनाइएका थिए । त्यसबेला आजको जस्तो होटल, पार्टी प्यालेस आदिको सुविधा कहाँ पाउनु र !

बहिनी विमलाका तीन छोरी अञ्जु, सञ्जु र बबिता तथा एक छोरा राजेश गरी चार सन्तान छन् । चारै जनाको विवाह भइसकेको छ । जेठी भाञ्जी अञ्जुको शुभविवाह भारत, कोलकाता निवासी सुमेरमल सिरोहियाका कान्छा छोरा सुधीर सिरोहियासँग भएको छ । माइली भाञ्जी सञ्जुको शुभविवाह भारत, बङ्गलोर निवासी रणजितमल चोरडियाका माहिला छोरा गोविन्दर चोरडियासँग भएको छ भने कान्छी भाञ्जी बबिताको शुभविवाह भारत, कोलकाता निवासी पदमचन्द भुतोडियाका जेठा छोरा इन्द्राज भुतोडियासँग भएको छ । भाञ्जा राजेशको शुभविवाहचाहिँ कोलकातानजिकैको कोलाघाट निवासी तुलसीराम साँडकी कान्छी छोरी समतासँग भएको छ । सबै भाञ्जा भाञ्जीबाट नातिनातिना भइसकेका छन् ।

बहिनी विमला अत्यन्त मिलनसार, हँसिली र अति व्यावहारिक छिन् । एकमात्र बहिनी भएकी हुनाले उनी दुगड परिवारका प्रत्येक शुभकार्यमा सपरिवार बढीभन्दा बढी सहभागी हुन्छिन् । बहिनी विमला र ज्वाइँ दुलीचन्दजी दुवै

हाम्रा अत्यन्त प्रिय छन् । ज्वाँ अत्यन्त घुलमिल हुने स्वभावका हुनुहुन्छ । त्यसैले हामीसँग उहाँको सम्बन्ध अत्यन्त निकट छ । बहिनी ज्वाँको बसोबास अहिले पनि कोलकातामै छ । भाञ्जा राजेश पनि कोलकातामा नै आफ्नो व्यापार व्यवसायमा सक्रिय रहेका छन् ।

## फुपू लक्ष्मीदेवी, बेगानी परिवार र ज्योतिकुमार बेगानी

मेरी एकमात्र फुपू लक्ष्मीदेवीको विवाह भारतको बीकानेर निवासी जतनलाल बेगानीसँग भएको थियो । उहाँका तीन छोरा र दुई छोरी भए । फुपू र फुपाजु दुवैको निधन भइसकेको छ । फुपूका तीन छोराहरू जेठो मालचन्द बेगानी, माइलो ज्योतिकुमार बेगानी र कान्छो कमलकुमार बेगानी सबै काठमाडौँमा हुनुहुन्छ र बेगानी ग्रुपअन्तर्गत रहेर आ-आफ्नो व्यापार व्यवसाय गरिरहनुभएको छ । उहाँहरू प्रशोधित तेल, आल्मुनियम, सिन्थेटिक ब्याग आदिको उत्पादनसम्बन्धी उद्योग सञ्चालन गर्नुहुन्छ । साथै उहाँहरू बैङ्क तथा बीमा कम्पनीहरूका संस्थापक (प्रमोटर) हुनुहुन्छ ।

जेठो मालचन्द बेगानी र उहाँका छोरा शक्तिकुमार बेगानी अहिले गणपति ज्वेलर्स सञ्चालन गरिरहनुभएको छ, जुन ज्वेलर्स काठमाडौँकै प्रख्यात गहनापसलको रूपमा सुपरिचित छ । दाइ मालचन्द बेगानीले आफ्नो व्यावसायिक जीवन हामीसँगको साभेदारीमा 'अमर ड्रेसेज' नामको रेडिमेड कपडा पसलबाट सुरु गर्नुभएको थियो । भारतीय तयारी पोशाकहरूको उक्त पसल विराटनगरको हाथै दुगड भवनको एउटा सटरमा खोलिएको थियो । यो वि.सं. २०२१/२२ तिरको कुरा हो । त्यसबेला ज्योतिले काठमाडौँबाट कपडा आदि सामानहरू खरीद गरी ५ देखि १० केजीसम्मको पोका बनाएर सुरुसुरुमा डकोटा हवाईजहाजबाट पठाउने गर्थ्यो र दाइ मालचन्दले ती कपडाहरू विराटनगरको पसलबाट बेच्नुहुन्थ्यो । सो पसलमा घडी, लाइट, कलमजस्ता सामान पनि बित्रीका लागि राखिन्थे । तर विराटनगरमा केही वर्ष बसेपछि उहाँ सपरिवार काठमाडौँ आउनुभयो । उहाँको छोरा शक्ति बेगानीले पनि केही वर्ष विराटनगरमै पढेको थियो ।

कान्छा कमलकुमार बेगानीको एकमात्र छोरा अमितकुमार बेगानी पनि व्यापार व्यवसायमै सक्रिय छन् । दुई छोरीमध्ये कान्छी तारा राखेचा ज्वाँ उत्तमचन्द

राखेचाका साथ वीरगञ्जमा बस्नुहुन्छ र विभिन्न धार्मिक कार्यमा सक्रिय हुनुहुन्छ । फुपूकी जेठी छोरी भँवरीदेवी सुराणा र उहाँको पति दुवैजनाको निधन भइसकेको छ ।

### ज्योतिकुमार बेगानी : नाता पनि, सहयोगी पनि

ज्योतिकुमार बेगानी मेरो फुपूको माइला छोरा मात्र नभएर मेरो व्यावसायिक यात्राका अत्यन्त महत्त्वपूर्ण सहयोगी हुनुहुन्छ । म काठमाडौँ आउनुभन्दा केही वर्षअघि नै अर्थात् वि.सं. २०२२ तिर उहाँ काठमाडौँमा बस्न थालिसक्नु भएको थियो । त्यसबेला उहाँ हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानअन्तर्गतका विभिन्न सामान बिक्री गर्नुहुन्थ्यो । उहाँ अत्यन्त हँसिलो, मिजासिलो र मनोरञ्जनप्रिय व्यक्ति हुनुहुन्छ । र, त्यही गुणले उहाँ सरकारी कार्यालयका कर्मचारीहरूलाई सजिलै रिभाउनु हुन्छ । कामको सिलसिलामा उहाँसँगै लामो समयसँगै हिँड्दा मैले उहाँबाट यस्ता धेरै गुण सिकें, जुन मेरो व्यावसायिक यात्राका लागि उपयोगी सिद्ध भएको छ । सरकारी कार्यालयहरू र बैङ्क आदिमा हामी दुई जना धेरैपटक सँगसँगै गएका थियौं र ती ठाउँहरूमा हामी दुई 'ज्योति-मोतीको जोडी' भनेर प्रसिद्ध थियौं । पछि आफ्नै व्यवसाय सुरु गरेपछि उहाँले हामीकहाँबाट अवकाश लिनुभयो । मानिसलाई प्रभावित पार्नसक्ने अद्भूत क्षमता उहाँमा छ । हाम्रो व्यावसायिक यात्राका क्रममा भएको एउटा रोचक घटना म अहिले पनि सम्झन्छु । यो घटना अस्ट्रियाली कम्पनीको TEGO लाइटर Flint (फिलिन्ट) सँग सम्बन्धित छ ।

### पाल बुसम्यानलाई आतिथ्य

वि.सं. २०२६ देखि २०३६ को बीचमा अर्थात् सन् १९७० को दशकमा हामीले अस्ट्रियाबाट लाइटरमा लाग्ने सानो पत्थर, जसलाई lighter flint भनिन्छ, आयात गर्न थाल्यौं । माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडले त्यसको आधिकारिक विक्रेता बन्नका लागि कम्पनीसँग सम्पर्क गरी पहल थाल्नुभयो । त्यसबेला यस्तो आयातका लागि आयात अनुमति (इम्पोर्ट लाइसेन्स) लिनुपर्थ्यो । हामीले यस्तो आयात अनुमति जुट र जुट सामानको निर्यात गरेबापत बोनसको

रूपमा पाउँथ्यौं । दाइको पहलस्वरूप अस्ट्रियाली कम्पनीबाट बजार अध्ययन र एजेन्सी दिने विषयमा निर्णय गर्न पाल बुसम्यान (Paul Buschman) नामका जर्मन उच्च अधिकृत काठमाडौँ आइपुगे । हुकुम दाइ त्यसबेला विराटनगरमा बस्नुहुन्थ्यो । कामविशेषले उहाँ काठमाडौँ आउन पाउनुभएन । त्यसबेला काठमाडौँको काम बेगानीले सँभाल्नु हुन्थ्यो । अङ्ग्रेजी भाषाको ज्ञान कमजोर भए पनि आत्मविश्वास र जस्तोसुकै स्थिति-परिस्थितिमा पनि काम गर्नसक्ने उहाँमा विलक्षण प्रतिभा थियो । एजेन्सी लिनका लागि अन्य प्रतिस्पर्धी व्यावसायिक समूह शिवभगवानज्यू, मदनलाल चिरंजीलाल आदि पनि सक्रिय थिए ।

बुसम्यानलाई उहाँले काठमाडौँको बजार राम्ररी घुमाउनुभयो र 'खाना'का लागि निम्तो पनि दिनुभयो । तर उहाँ डिनर/लन्च र टुडे/टुमोरोमा अलमलिनुभयो । बुसम्यान त घुम्दै-डुल्दै इन्द्रचोकस्थित भाडाको घरमा रहेको हाम्रो कार्यालयमा आइपुगिहाले । बेगानीले रात्रीभोजको समयमा आउँछ होला भन्ने सोचेर कुनै तयारी नै गर्नुभएको थिएन । अब के गर्ने ? समस्या आइलाग्यो । उहाँले हाम्रो भान्सेलाई हतारहतार पुरी, सब्जी आदि बनाउन लगाउनुभयो र इन्द्रचोकस्थित बी.एल. शर्माको प्रसिद्ध मिठाइपसल अमृतभण्डारबाट रसभरी आदि मगाउनुभयो । यसरी खाना तयार भयो । तर खुवाउने कहाँ ? आफूहरूले जस्तै बुसम्यानलाई भुइँमा बस्न भन्नुभयो । त्यहाँ चम्चा काँटा केही नभएकोले हातले खान भन्नुभयो । बुसम्यान अचम्भित त भए, तर केही बोलेनन् । भुइँमै बसेर जसोतसो बुसम्यानले खाना खाए ।

बुसम्यानले जीवनमा पहिलोपटक पुरी देख्नुका साथै अत्यन्त फरक खाना खाने अवसर पाएका थिए । हावभावले ऊ अचम्भित भएको थाहा हुन्थ्यो । खाइसकेपछि उसले बेगानीजीसँग पुरीबारे जिज्ञासा राखे । आत्मविश्वासी एवम् हाजिरजवाफमा माहिर बेगानीले भन्नुभएछ, We put air in bread अर्थात् हामी पुरीमा हावा हाल्छौं । बुसम्यानले छक्क पर्दै पुरीमा हावा हाल्ने प्रविधि बताउन आग्रह गरेछन् । बेगानीले आफ्नो टुटफुट अङ्ग्रेजीमा भन्नुभएछ, You give me agency, I shall give you technology free. (तपाईं मलाई एजेन्सी दिनुहोस्, म पुरीमा हावा हाल्ने प्रविधि निःशुल्क बताइदिन्छु ।)

दोस्रो दिन बेगानीले माल्टाइ हुकुमचन्द दुगडलाई सबै घटना फोनमा सुनाउनुभयो । घटना सुनिसकेपछि हुकुम दाइ छक्क पर्नु स्वाभाविकै थियो । उहाँले फोनमै भन्नुभयो, "एउटा विदेशीलाई भुईँमा बसाएर पुरी, सब्जी खुवाउन हुन्छ ? तिम्रो कारणले अब हामीले एजेन्सी नपाउने पक्का भयो ।" पाल बुसम्यान फर्के । ऊ फर्केको १५/२० दिनपछि TEGO कम्पनीबाट हुलाकमार्फत पत्र आयो । त्यसबेला कुरियर, फ्याक्स, टेलिक्ससमेत नभएकोले हुलाकबाट पत्र आउनेजाने पथर्यो, अरु विकल्प थिएन । बेगानी हतास त थिए नै, साथै अङ्ग्रेजी पढ्न लेख्न नआउने हुँदा रिसको भोकमा चिठी दुई टुक्रा पारेर च्यातिदिए । संयोगको कुरा त्यसबेला हाम्रा सल्लाहकार रामबहादुर थापाज्यू कार्यालयमै हुनुहुन्थ्यो । उहाँले टुक्रा पारिएका कागजलाई जोडेर पढ्नुभयो र अत्यन्त खुसी हुँदै भन्नुभयो, "तपाईँले एजेन्सी पाउनुभयो ।" बुसम्यानले अनौठो र अभूतपूर्व लज्ज 'पुरी रसभरी' र स्वागतबाट प्रभावित भएको भनेर उनको प्रशंसा गर्दै अत्यन्त राम्रो पत्रका साथ एजेन्सीका लागि सम्झौतापत्र समेत पठाइदिएका रहेछन् । यसरी नेपालका लागि Lighter flint को एजेन्सी दुगड ब्रदर्शले प्राप्त गरेको थियो । पछि हुकुमचन्द दाइले समय र परिस्थिति अनुसार काम गर्नसक्ने क्षमताका धनी भनेर बेगानीको निकै तारिफ गर्नुभयो । केही वर्षसम्म यसको आधिकारिक विक्रेताको काम अत्यन्त राम्ररी चल्यो । पछि यस प्रकारका लाइटरमा प्रयोग हुने Lighter Flints ...Gift Parcel भनी अन्य देशहरूबाट पनि आउन थाल्यो । पछि ग्यास लाइटरको आविष्कारपछि Lighter flint प्रयोग हुने लाइटर विश्वबाटै हरायो ।

### भारतीय सिने कलाकार महिपालको काठमाडौं भ्रमण

भारतीय सिनेजगत्का प्रसिद्ध कलाकार महिपाल वि.सं. २०२३/२४ तिर काठमाडौं भ्रमणमा आएको बेला गणबहालस्थित हाम्रो ज्योति निवासमा केही दिन बसेको सम्झन्छु म । हामीकहाँ बस्नुअघिसम्म हामीलाई उनीबारे कुनै जानकारी थिएन । वास्तवमा बम्बई (हाल मुम्बई) बाट चिनेजानेको एक साथीले ज्योतिलाई फोन गरेर उनीहरूको बस्ने व्यवस्था गरिदिन अनुरोध गरेका थिए । उनीहरू आए र गणबहालस्थित ज्योति निवासको एक कोठामा बसे । सम्भवतः परिचय लुकाउनका लागि उनी हामीकहाँ बसेका थिए कि ? एकदिन न्यूरोड, धर्मपथतिरको कुनै

स्थानमा आयोजना गरिएको एउटा कार्यक्रममा ज्योति उनीसँगै गएका थिए । त्यहाँ उपस्थित मानिसहरूले उनलाई ढोगेको, खुट्टा छोएको देखेपछि भने सबै अचम्मित भएका थिए । उनी थुप्रै धार्मिक हिन्दी फिल्ममा देवताको अभिनय गर्ने कलाकार रहेछन् भन्ने त्यसपछि मात्रै थाहा भयो । उनी सम्पूर्ण रामायण, गणेश महिमा, जयबाबा अमरनाथ, कृष्ण विवाह, वीर भीमसेन, जय सन्तोषी माँ लगायतका धार्मिक फिल्महरूमा मुख्य कलाकार थिए । ती फिल्महरूमा विष्णु, शिव, कृष्ण आदि भगवान्को रूपमा अभिनय गरेका थिए । त्यसबाहेक नवरंग, पारसमणि, जन्तरमन्तर, अलिबाबा और चालिस चोरसहित १०० भन्दा बढी फिल्ममा उनको मुख्य भूमिका रहेको छ । उनी मारवाडी रहेछन् । भारतको जोधपुरमा वि.सं. १९७६ मा जन्मेका उनको निधन भने वि.सं. २०६२ वैशाखमा भएको रहेछ ।

### अभिनय पनि उस्तै

बेगानीमा रहेको अर्को अद्भूत क्षमता अभिनय पनि हो । हो, उहाँ पेशेवार कलाकार हुनुहुन्न, तर कलाकारिताको क्षमता उहाँमा भरपूर छ भन्ने यथार्थता उहाँको अभिनय हेरेपछि हामी थाहा पाउँछौं । सन्दर्भ ठूल्दाइ तोलाराम दुगडको ७५ औं प्रवेशको हो । त्यसबेला समारोहको पूर्वसन्ध्यामा मेरो घरको आँगनमा एक पारिवारिक मनोरञ्जनात्मक कार्यक्रमको आयोजना भएको थियो । कार्यक्रममा भतिजा कुमुद दुगडले संयोजकको काम गरेका थिए भने बेगानी र म भएर पाल बुसम्यानसँग सम्बन्धित घटनामा आधारित प्रहसन प्रस्तुत गरेका थियौं । त्यसमा म भने पाल बुसम्यान भएको थिएँ भने बेगानीले आफ्नै यथार्थ भूमिका नै गरेका थिए । प्रहसनमा उसको अभिनय देखेर कार्यक्रममा आएका अतिथि एवम् पारिवारिक सदस्यहरू सबैले निकै मनोरञ्जन लिए र अभिनयको प्रशंसा गरेका थिए । उहाँमा 'सेन्स अफ ह्युमर' अत्यन्त धेरै भएको हामी सबैले त्यसबेला महसुस गरेका थियौं ।

### बिर्सन नसकिने नाम

अहिले उहाँ हाम्रो कम्पनीमा आबद्ध नभए पनि म उहाँलाई कहिल्यै बिर्सन्नँ । सनराइज बैङ्क र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको स्थापनाका क्रममा

पनि मैले उहाँलाई लगानी गर्न उत्साहित गरँ । उहाँले पनि त्यो स्वीकार गरेर लगानी गर्नुभयो । उहाँलाई ती दुवै कम्पनीको सञ्चालक बनाउन मैले सघाएँ । यसरी पारिवारिक सदस्यका रूपमा भए पनि हामी जहिले पनि एक-अर्कांलाई सहयोग गर्दै अघि बढिरहेका छौं । हामी साथीजस्ता छौं र मेरो पत्नी र उहाँको पत्नीबीच पनि अत्यन्त घनिष्ठ सम्बन्ध रहेको छ । हामी आवश्यक परेको बेला जहिले पनि एक-अर्कासँग सरसल्लाह गरिरहन्छौं ।

संयोगले भनौं, उहाँ परिवारसहित हाम्रो दाइ किशनलाल दुगडको कम्पनीले काठमाडौंको सानो गौचरनमा बनाएको केएल रेजिडेन्सी भन्ने मल्टीस्टोरी भवनको आफ्नै फ्ल्याटमा सरिसकेपछि आफ्नो घरजग्गा मलाई नै बिक्री गर्नुभएको थियो । 'घरको सम्पत्ति घरैमा' भन्ने सिद्धान्तअनुसार उहाँले कोभिड-१९ को सङ्क्रमण सुरु हुनुअघि नै यसो गर्नुभएको थियो । मेरो र ज्योतिको परिवार लामो समयदेखि समय मिलाएर कुनै-कुनै शनिबार सँगसँगै फिल्म हेर्न जाने गर्छौं र यो परम्परा अझै चलिरहेकै छ । यसको अतिरिक्त मैले निर्माण गरिरहेको जलविद्युत् आयोजनास्थलमा उहाँ र उहाँको परिवार एवम् छोरीहरू हामीसँगै जाने, बस्ने र अवलोकन गर्ने पनि गरेका छन् । मेरा अत्यन्त नजिकका समकक्षी साथी बेगानी मैले जलविद्युत् क्षेत्रलाई आफ्नो प्रमुख काम मानेर अघि बढेकोमा अत्यन्त खुसी हुनुहुन्छ ।

## स्मृतिमा ज्ञानतीर्थ र नफकिने ती दिनहरू

**जी**वनको ७ दशक उमेर पार गरी हिँडिरहेको यो समयमा आफ्नो बाल्यकाल, बालापनमा गरिएका उपद्रोहरू र साथीहरूको सम्फना आउँदो रहेछ । सानो हुँदा हामीलाई लाग्थ्यो कहिले ठूलो हुन्छौं ! तर अहिले आएर हेर्दा लाग्छ, सानो हुँदाको आनन्द अहिले कहाँ पाउन सकिँदो रहेछ र ! आफूले केही गर्नु नपर्ने, आमाबुबा र अभिभावकहरूले नै सबै कुरा पुऱ्याई दिनुपर्ने, आफूले चाहना मात्र गर्नुपर्ने, अब त्यस्तो उमेर हामीले चाहेर पनि कहाँ पाउन सक्छौं र ?

सुरु-सुरुमा विद्यालय जान नपरोस्, खेलेर बस्न पाए कति आनन्द हुँदो हो जस्तो लाग्थ्यो तर विद्यालयमा निरन्तर जान थालेपछि त्यो पनि अर्को घर हुँदो रहेछ । साथीहरूसँगको भेटघाट, कुराकानी, विद्यालयमा पढाइएका विषयहरूबारेका छलफल आदिको मजा पनि बेग्लै हुन्थ्यो । अहिले जीवनको यस घडीमा बल्ल हामी बुझ्दारहेछौं, त्यस उमेरको, त्यसबेलाका साथीहरूको र शिक्षकहरूको महत्त्व ! वास्तवमा हाम्रो जीवनको आधारशिला नै बाल्यकालीन ज्ञान रहेछ भन्ने कुरा अहिले आएर बोध भएको छ ।

### मेरो किन्डरगार्टेन : दर्जी मास्टर

विद्यालयमा भर्ना हुनुअघि विराटनगरको तीनपैनीतिर प्रारम्भिक पढाइका लागि गएको पनि मलाई अलिअलि सम्फना छ । अहिलेको भाषामा भन्ने हो भने त्यसलाई एक प्रकारको 'किन्डरगार्टेन' भन्न सकिन्छ । लोकमान्य गोल्ला पनि मसँग पढ्ने गर्थे । एकजना 'दर्जी मास्टर'ले हामीलाई पढाउनु हुन्थ्यो । हामीसँग स्लेट पाटी र चक हुन्थ्यो । चकले स्लेट पाटीमा लेख्यौं । त्यसबेला लुगा सिलाउने काम गर्नेलाई 'दर्जी' भनिन्थ्यो । आजभोलि त यो काम जसले पनि गर्न सक्छन् । अहिले यो जातविशेषले मात्र गर्ने काम नभएर व्यवसायको एक महत्त्वपूर्ण क्षेत्र भइसकेको छ । तर त्यसबेलाको समय र परिस्थिति बेग्लै थियो । ती दर्जी मास्टरले हामीलाई प्रत्येक दिन

एक मुठी 'मुरी' खान दिनुहुन्थ्यो । मुरीलाई भुजा पनि भन्ने गरिन्छ । पछि मलाई आदर्श विद्यालयमा भर्ना गरियो । मेरा मित्र लोकमान्य गोल्ला बीचमा केही वर्ष भारतमा पढेर फेरि विराटनगर आए । तर आदर्श विद्यालयमा उनी मभन्दा एक कक्षा तल भर्ना भएका थिए ।

### जीवनको एक दशक बिताएको आदर्श विद्यालय

विद्यालय जाने उमेर भएपछि मलाई पनि विराटनगरको आदर्श विद्यालयमा भर्ना गरियो । म घरबाट साइँलो दाइ किशनलाल दुगडसँग हिँडेरै विद्यालय जान्थे । त्यसबेला आदर्श विद्यालयको भवन आजको जस्तो भव्य र ठूलो कहाँ थियो र ? उत्तर-दक्षिण फैलिएर पूर्वतिर फर्केको त्यो विद्यालयले अहिलेसम्म हजारौंलाई ज्ञानको ज्योति बाँडिसकेको छ र त्यस हजारौंमध्ये म पनि एउटा हुँ भन्न पाउँदा हृदयमा एउटा विशेष प्रकारको अनुभूति हुन्छ । विद्यालयको अगाडि सडक र सडकको पूर्वतिर सहिद मैदान ! राणाशासनविरुद्धको जनक्रान्तिका क्रममा आहूति दिनेहरूको सम्मानमा नामकरण गरिएको खुला चउर ! अहिले चारैतिरबाट घेरिएर प्याराफीटसहितको सहिद मैदान रङ्गशालामा रूपान्तरण भइसकेको छ । विराटनगरको मेनरोडमा रहेको हाम्रो घरबाट निस्केर म नौलखा गल्ली हुँदै विद्यालय जान्थे । त्यसरी जाँदा गल्लीको दायाँतिर पूर्व प्रधानमन्त्री मातृकाप्रसाद कोइराला र पूर्व उपप्रधानमन्त्री शैलजा आचार्यको घर पर्दथ्यो भने बायाँतिर राजनीतिज्ञ विश्वबन्धु थापाको घर । त्यो गल्ली त्यसपछि अस्पताल सडकसँग जोडिएपछि बायाँतर्फ मोडिन्थे । त्यो उत्तर-दक्षिण सडकको बायाँतिर चन्द्रजङ्ग थापा, पूर्वमन्त्री आमोदप्रसाद उपाध्यायका घरहरू अझै पनि छन् । दायाँतिर मालपोखरी अनि मालपोखरीको पूर्वमा मालपोत कार्यालय थियो । मालपोखरी अहिले त वीरेन्द्र सभागृह परिसरमा पर्खालले छेकिएको छ । त्यतिबेला ती ठाउँहरू खुला थिए ।

विद्यालय १० बजेदेखि अपराह्न ४ बजेसम्म सञ्चालन हुन्थ्यो भने १ बजेदेखि १:३० बजेसम्म 'टिफिन टाइम' हुन्थ्यो । टिफिनका लागि ३० मिनेटको समय दिइन्थ्यो । मलाई टिफिन समयको १० मिनेट घर जान र १० मिनेट घरबाट

विद्यालय फर्कनै लाग्थ्यो । बाँकी १० मिनेटमा टिफिन खाने गर्थे । टिफिनमा टिकडा (पराठा) र आमाले घरमै बनाउनुभएको आँपको अचार खाने गर्थे म । त्यसबेला अहिलेजस्तो सहिद मैदान अगाडिको क्षेत्रतिर खाली जग्गा मात्र थियो, पसलहरू थिएनन् । जताततै खुला ! तर नेतिया हलुवाई नाम भएको एक व्यक्ति टाउकोमा सामानको भारी र एउटा हातमा सो भारी राख्ने स्टैण्ड लिएर त्यहाँ केही खानेकुरा बेच्न सधैं आउने गर्थे । त्यहाँ फालमुरी, पुचका, बदाम आदि पाइन्थ्यो । म त्यहाँ कहिलेकाहीँ 'पुचका' खान जान्थे । प्रत्येक वर्ष ४५ दिनको गर्मी बिदा दिइन्थ्यो । त्यस्तै पुस महिनामा हुने वार्षिक परीक्षापछि परीक्षाफल प्रकाशित नगरुन्जेल पनि बिदा नै हुन्थ्यो । त्यसबेला शैक्षिक सत्र पनि आर्थिक वर्षजस्तै साउनदेखि सुरु हुन्थ्यो ।

विद्यालय भवनको सबैभन्दा दक्षिणतिरका दुई कोठामा कार्यालय थियो । एउटामा प्रधानाध्यापक श्याम भा बस्नुहुन्थ्यो र अर्को, विद्यालयको प्रशासनिक लगायतका कामका लागि प्रयोग हुन्थ्यो । त्यही कार्यालय पछाडि केही स-साना कोठा भएको कच्ची घर थियो, जसमा प्रधानाध्यापक लगायत अन्य केही शिक्षक बस्नुहुन्थ्यो । तर त्यससँगैको एउटा इनारको भने अझै सम्भना छ मलाई, हामी विद्यार्थीहरू पानी खान त्यहाँ जान्थ्यौं । त्यहाँको पानी चिसो र स्वादिलो थियो ।

नेपालको शैक्षिक इतिहासमै पुराना विद्यालयहरूमध्येको आदर्श विद्यालयजस्तो ऐतिहासिक विद्यालयमा पढ्न पाएकोमा अहिले पनि मलाई गौरवको अनुभूति हुन्छ । राणाशासनकै बेलामा कृष्णप्रसाद कोइरालाले आदर्श विद्यालयको स्थापना गर्नुभएको थियो । वि.सं. १९८६ मा कोइराला निवासमै यो विद्यालय सुरु गरिएको थियो । विद्यार्थी सङ्ख्या क्रमशः बढेपछि यो विद्यालय मातृकाप्रसाद कोइरालाको घर भएको जग्गामा टहरो बनाएर सारिएको थियो । पछि उद्योगपति स्व. रामलाल गोल्लाले एक विघा र स्व. सत्यनारायण श्रेष्ठले १६ कट्टा जग्गा दिएपछि सोही जग्गामा वि.सं. १९९२ ताका विद्यालयका लागि सामान्य भवन निर्माण गरिएको थियो । वि.सं. १९९५ मा नयाँ भवन बनाएर विद्यालयलाई व्यवस्थित बनाइएको थियो । म पढ्दा त्यही भवन थियो । भुइँतलामात्र भएको सो भवनमा टिनको छाना लगाइएको थियो ।

यो विद्यालयसँग अत्यन्त लगाव हुनुका कारण अर्को पनि छ । त्यो हो मेरा दाजुहरू, माइलो हुकुमचन्द दुगड र साइँलो किशनलाल दुगड पनि आदर्श विद्यालयमै पढ्नुभएको थियो । त्यसैले यो विद्यालय मेरालागि एक पारिवारिक विद्यालयजस्तो हुन पुग्यो । आमा ज्ञानदेवी दुगडका अनुसार ठूल्दाइ तोलाराम दुगडलाई पनि विद्यालयमा भर्ना त गरिएको थियो, तर विद्यालयबाट जहिले पनि भागेर घर फर्किहाल्नु हुन्थ्यो । पहिलो सन्तान भएकाले ठूल्दाइ तोलाराम दुगडलाई हजुरबुबा चाँदमल दुगडले अति धेरै 'माया' गर्नुहुन्थ्यो र त्यो धेरै मायाका कारण पनि दाइले पढ्नतिर ध्यान नदिनु भएको आमाले बताउनु हुन्थ्यो । बुबाको असामयिक निधनपछि त भन् घरको जेठोबाटो भएको कारण उहाँको अत्यधिक समय पारिवारिक व्यवसाय र अन्य जिम्मेवारीकै काममा बढी खर्च हुने गर्थ्यो । तर अन्य तीन दाजुभाइले भने आदर्श विद्यालयबाटै एस.एल.सी. उत्तीर्ण गर्ने सौभाग्य प्राप्त गर्नुभयो । माइलो दाइ हुकुमचन्द दुगडले वि.सं. २०१३ मा र साइँलो दाइ किशनलाल दुगडले वि.सं. २०१७ मा एस.एल.सी. उत्तीर्ण गर्नुभएको थियो । मैले भने वि.सं. २०१८ मा एस.एल.सी. दोस्रो श्रेणीमा उत्तीर्ण गरँ । तलका कक्षाहरूमा भने म प्रायःजसो तेस्रोदेखि पाँचौं वा छैटौं स्थानभित्र आउँथे ।

### साथीहरूको सम्झना

मैले एस.एल.सी. दिएको वर्षमा पहिलो श्रेणीमा भने दुई जना साथी उत्तीर्ण भएको सम्झन्छु : ती साथी थिए, नन्दकिशोर अग्रवाल र चन्द्रमान महर्जन । नन्दकिशोर कक्षामा सधैं पहिलो हुन्थे । उनी विराटनगरका त्यसबेलाका प्रसिद्ध व्यवसायी कालुराम अग्रवालज्यूको साइँलो छोरा थिए । वि.सं. २०१८ मा आदर्श विद्यालयबाट ४९ जनाले एस.एल.सी. उत्तीर्ण गरेका थिए ।

मसँगै एस.एल.सी. उत्तीर्ण गर्नेहरूमध्ये कैयौंले आ-आफ्ना क्षेत्रमा विशिष्टता हासिल गरेर समाज र राष्ट्रका लागि महत्त्वपूर्ण योगदान दिएका छन् । नेपालको चिकित्सा क्षेत्रमा प्रतिष्ठित डा. भोला रिजाल, डा. मनोहरलाल गुप्ता र डा. मदनकुमार चेलले मसँगै सोही वर्ष एस.एल.सी. उत्तीर्ण गरेका थिए । हामीलाई पढाउनु हुने गुरु, सहायक प्रधानाध्यापक लक्ष्मण गिरीका सुपुत्र डा.

महेन्द्रकुमार गिरी पनि सोही वर्ष एस.एल.सी. उत्तीर्ण भएका थिए । उनी अहिले न्युजिल्यान्डमा बस्छन् । उनी मेरा निकटका मित्र पनि हुन् । विदेश भ्रमणका क्रममा एकपटक मैले उनलाई न्युजिल्यान्डको राजधानी अकल्यान्डमा भेटेको थिएँ । मोरङ जिल्लाको प्रतिष्ठित परिवारमध्ये रिजाल परिवार पनि एक हो । सोही परिवारका तिलकप्रसाद रिजालले पनि वि.सं. २०१८ मै आदर्श विद्यालयबाटै एस.एल.सी. गरेका थिए र पछि उनी इन्जिनियर भए । मसँगै एस.एल.सी. उत्तीर्ण गर्नेहरूमा परशुराम भगत प्राध्यापनमा लामो समय बिताएर सेवानिवृत्त भए भने बढीप्रसाद ओझा तत्कालीन जुट विकास तथा व्यापार संस्थानको माथिल्लो तहमा बसेर काम गर्नुका साथै नेपाल उद्योग वाणिज्य महासङ्घको कार्यकारी निर्देशक भएर पनि सेवा गरेका थिए । ओझाको हालसालै २०७७ कात्तिकमा असामयिक निधन भयो ।

त्यसबेला एस.एल.सी. गर्ने अन्य साथीहरूमा सत्यनारायण अटल, माणिकमान बजाचार्य, केशवप्रसाद श्रेष्ठ, युवराज शर्मा, उपेन्द्रमान सिंह, तिलकप्रसाद उपाध्याय, तारामणि दाहाल, शिवप्रसाद दाहाल, रामगोपाल राठी, प्रमोदकुमार, निरन्जन कोइराला, लक्ष्मीकान्त पन्थी, कृष्णप्रसाद उपाध्याय, कृष्णप्रसाद श्रेष्ठ, केशवराज नेपाली, ईश्वरीबहादुर श्रेष्ठ, गोविन्दप्रसाद उपाध्याय, गोविन्दप्रसाद कोइराला, गोविन्दकुमार क्षेत्री, गोपालप्रसाद उपाध्याय, एकराज उपाध्याय, दिनेशप्रसाद कोइराला, बलरामप्रसाद उपाध्याय, बजरंगलाल अग्रवाल, वैकुण्ठबहादुर प्रधान, अम्बप्रसाद उपाध्याय, बढीबहादुर श्रेष्ठ, जुगलकिशोर कामत, तपनकान्ति पाल, सन्तनुकुमार अर्याल, ऋषिराज उपाध्याय, निरानन्द सिंह, निरन्जनप्रसाद आचार्य, मदनप्रसाद अर्याल, खड्गबहादुर थापा, हरिप्रसाद थपलिया, गोविन्दप्रसाद थपलिया, चित्रकान्तलाल दास र अश्विनीकुमार अर्याल थिए ।

अहिले म सम्झन्छु र अचम्मित हुन्छु : नेपालको इतिहासमा अङ्कित थुप्रै स्वनामधन्य व्यक्तित्वहरूको औपचारिक शिक्षाको मूलभूत आधार आदर्श विद्यालय नै थियो । उल्लेख नै गर्ने हो भने पनि पूर्व प्रधानमन्त्रीहरू गिरिजाप्रसाद कोइराला, मनमोहन अधिकारी, सूर्यबहादुर थापा र नगेन्द्रप्रसाद रिजालले पनि सोही विद्यालयमा अध्ययन गर्नुभएको थियो । त्यस्तै पूर्व

प्रधानन्यायाधीश विश्वनाथप्रसाद उपाध्याय, पूर्व अर्थमन्त्री भरतमोहन अधिकारी, पूर्व राज्यमन्त्री राधाप्रसाद घिमिरे पनि त्यही विद्यालयका उपज हुनुहुन्थ्यो । त्यस्ता व्यक्तित्वहरूले अध्ययन गरेको ऐतिहासिक विद्यालयमा एस.एल.सी. सम्म अध्ययन गर्न पाउनु वास्तवमै मेरो अहोभाग्य हो ।

### ज्ञानगुरुहरूको स्पष्ट-अस्पष्ट अनुहारहरू

हामीलाई पढाउने शिक्षकहरूलाई म अहिले पनि सम्झन्छु । कहिलेकाहीँ कुनै शिक्षकको स्पष्ट अनुहार आँखाअगाडि आउँछ भने कतिपय शिक्षकको अस्पष्ट अनुहारमात्र देख्दछु । त्यसबेला नेपालमा शैक्षिक चेतना भर्खर भर्खर मात्र सुरु भएको थियो । औपचारिक शिक्षा लिएका मानिसहरू अत्यन्त कम थिए । त्यसैले प्रायः शिक्षकहरू भारतीय नै हुनुहुन्थ्यो । त्यसैले भारतीय शिक्षकहरूले हिन्दी भाषामा नै पढाउनुहुन्थ्यो ।

म अध्ययनरत भएको समयमा प्रधानाध्यापक श्याम भा हुनुहुन्थ्यो । विद्यार्थीहरूप्रति अत्यन्त स्नेहभाव राख्ने पनि अनुशासनमा भने उहाँ त्यत्तिकै कडा हुनुहुन्थ्यो । पातलो अग्लो शारीरिक कदका उहाँ अङ्ग्रेजी विषय अत्यन्त सजिलो किसिमले पढाउनु हुन्थ्यो । उहाँ वि.सं. २००१ को अन्त्यदेखि नै विद्यालयमा प्रधानाध्यापक हुनुहुन्थ्यो । हामी उहाँलाई 'हेडसर' भन्थौं । हामी उहाँलाई प्रायःजसो खादीको सेतो कुर्था सुरुवाल र इस्कोटमा देख्थौं । कहिलेकाहीँ उहाँ धोती पनि लगाउनुहुन्थ्यो । जाडोमा लामो खालको कोट र ऊनीको टोपी उहाँको पहिरन थियो । जब कतै जुत्ताको टकटक आवाज सुनिन्थ्यो, हेडसर आउनुभएको टाढैबाट हामी थाहा पाउँथौं । लक्ष्मण गिरी हुनुहुन्थ्यो सहायक प्रधानाध्यापक ! अङ्ग्रेजी पढाउनुहुन्थ्यो । उहाँको रिस भने अत्यन्त कडा थियो ।

कृपाराम भाले संस्कृत र लक्ष्मण शास्त्रीले नेपाली पढाउनुहुन्थ्यो । कृपाराम भाको घर बथनाहा थियो र उहाँ प्रत्येक शुक्रबार विद्यालय छुट्टी भइसकेपछि साइकलमा घर जानुहुन्थ्यो र आइतबार आइपुग्नुहुन्थ्यो । लक्ष्मण शास्त्री हँसी मजाक गर्न पनि सिपालु ! हामीहरू उहाँको कक्षामा रमाउँथौं । उहाँ आफ्नो विषय त पढाउनुहुन्थ्यो नै, तर विद्यार्थीहरूको मागअनुसार पौराणिक कथाहरू

सुनाएर विद्यार्थीलाई मनोरञ्जन र शिक्षा दुवै एकैपटक दिनुहुन्थ्यो । उहाँको घर विराटनगरकै तीनपैनी टोलमा थियो ।

अर्का महत्त्वपूर्ण शिक्षक हुनुहुन्थ्यो - गजेन्द्रनारायण भा ! मोटो जिउडाल र अग्लो पनि भएकाले उहाँको व्यक्तित्व अलि फरक तर आकर्षक देखिन्थ्यो । यी ज्ञानगुरु अद्भुत थिए, गणित, विज्ञान र भूगोल तीनै विषयमा उनी धुरन्धर थिए । सबै कुरा उनलाई कण्ठस्थ थियो र पढाउने सीप र क्षमता पनि अतुलनीय थियो । बेलाबेलामा ठट्टा गर्नसमेत उहाँ भ्याउनुहुन्थ्यो । ठाकुर सर ! उहाँको त नाम सुन्नबित्तिकै हामीहरूको मुटु काँथ्यो । उहाँ विद्यालयकै छेउमा रहेको सानो कच्चीघरमा बस्नुहुन्थ्यो । उहाँको पूरा नाम भवेश्वर ठाकुर भए पनि धेरैलाई उहाँको नामसमेत थाहा थिएन । ठाकुर सरको प्रतिविम्ब अहिले पनि आँखामा फल्फली आउँछ । उहाँले हामीलाई घरमा ट्युसन पनि पढाउनु हुन्थ्यो । अन्य शिक्षकहरूमा आर.डी. मिश्रा, निर्भयनारायण लगायत हुनुहुन्थ्यो । विद्यालयको पियन बट्टी नामका थिए तर उनको पूर्ण परिचय भने मेरो स्मृतिपटलबाट हराइसकेको छ । उसको भाइ नरहरि पनि आदर्श विद्यालयमै साइँलो दाइ किशनलाल दुगडसँगै पढ्थे ।

### कलेजका दिन

एस.एल.सी. पछि मैले विराटनगरकै महेन्द्र मोरङ कलेजबाट आई.कम. र बी.कम. उत्तीर्ण गरे । त्यसबेला कलेजका प्राचार्य गोपालप्रसाद शर्मा हुनुहुन्थ्यो । वि.सं. २०४६ पछि उहाँ जर्मनीका लागि नेपालको राजदूत पनि हुनुभयो । आई.कम. पढ्दाताका म कक्षामा दोस्रो हुनेगर्थे । बी.कम.मा भने मोरङ जिल्लामै सर्वाधिक अङ्क ल्याएर म दोस्रो श्रेणीमा उत्तीर्ण भएको थिएँ । तर मेरा अत्यन्तै घनिष्ठ ४ जना मारवाडी साथीहरू अनुत्तीर्ण भएकोमा भने म अत्यन्त दुःखी मात्र भइँँ, धेरै रोएको पनि सम्झना आउँछ । कमर्शमा महिलाहरू पढ्दैनथे, कला (आर्ट्स) तिर भने छात्राहरू पनि थिए । कलेजमा विज्ञान विषयको पनि अध्यापन हुन्थ्यो । हामीलाई पढाउने प्राध्यापकहरूमध्ये मलाई अखिलेश्वरप्रसाद सिंहको मात्र सम्झना छ । विराटनगरमा आई.कम./बी.कम. पढ्नेताका मसँग पढ्ने मेरा साथीहरूमा रामगोपाल राठी, रामनारायण

राठी, सत्यनारायण अटल, घनश्याम राठी, बजरङ्गलाल अग्रवाल, नन्दलाल बाजावाला, देवकिशन मुन्दडा, ज्ञानेन्द्र कोइराला, मदन अर्याल र विनोद अर्याल आदि थिए । यीमध्ये विनोद अर्याल नेपाली काङ्ग्रेससँग सम्बन्धित थिए । नेपालको पहिलो विमान अपहरण काण्डमा उनी पनि संलग्न थिए ।

पछि एम.कम. पढ्ने उद्देश्यले काठमाडौंमा दुगड ग्रूपको कामसमेत हेर्ने जिम्मेवारी दिएर मलाई पठाइयो । तर व्यापार-व्यवसायको काममा म यतिविघ्न संलग्न भएँ कि भर्ना भए पनि पढाइ भने बीचमै छोड्नुपऱ्यो । मसँगै पढ्ने मेरो साथी रामनारायण राठीले भने पछि एम. कम. उत्तीर्ण गरे । एम.कम. पढ्दाताकाका साथीहरूमध्ये सुदन पोखरेल राजदरबारका सचिवसम्म भए भने विजयनाथ भट्टराई नेपाल राष्ट्र बैङ्कको गभर्नर भए । रघु पन्त राष्ट्रिय बीमा संस्थान र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको प्रमुख कार्यकारी अधिकृतसम्म भएका थिए । जनार्दन शर्मा सहसचिवसम्म भएर अवकाश पाए भने ऋषिराज शर्मा अर्थमन्त्रालयको उपसचिवसम्म भए । यस्तै अन्य साथीहरूमा नूनकरण घिराइया र राम खरेल पनि सम्भन्धु । राम खरेल पूर्व प्रहरी महानिरीक्षक अच्युतकृष्ण खरेलका दाइ थिए ।

### नमन ज्ञानदेवहरू ! नमन ज्ञानतीर्थ ।

आज म जहाँ उभिएको छु त्यसको आधार पनि त्यही विद्यालय हो अर्थात् मेरो ज्ञानतीर्थ ! जीवनको १० स्वर्णिम बर्ष बिताएको त्यही ज्ञानतीर्थले मलाई यहाँसम्म आइपुग्न प्रेरणा दिएको छ । अनि आफ्नो जीवनको ऊर्जावान् समय त्यस विद्यालयमा बिताएर हामीलाई जीवनोपयोगी ज्ञानगङ्गाको प्रवाहमा बगाउन उत्प्रेरित गर्ने सबै ज्ञानदेवहरूलाई अहिले पनि म सभ्रिणहेछु । तीमध्ये अहिले यो संसारमा कति जना हुनुहुन्छ होला र ? जहाँ हुनुहोस्, नमन मेरा ज्ञानदेवहरू ! नमन मेरो ज्ञानतीर्थ ।

## त्यसबेलाको विराटनगर र काठमाडौं

नेपालको पहिलो औद्योगिक सहरको रूपमा नाम कमाएको विराटनगर अहिलेजस्तो छ, त्यसबेला यस्तो कहाँ थियो र ? सबै सहरहरूको विकासयात्रा करीब-करीब उस्तै हो । तर पनि अहिले म आफू विद्यालयको छात्र हुँदाको विराटनगरलाई सम्भन चाहन्छु । सम्भवतः नयाँ पुस्ताका लागि यो सम्भन अनाैठो र आश्चर्यजनक पनि हुनसक्छ । त्यसबेला विकास भनेको के हो ? भन्ने कुरा पनि सर्वसाधारणलाई थाहा थिएन जस्तो लाग्छ मलाई । यो आजभन्दा ६०/६५ वर्षभन्दा पनि अधिको प्रसंग हो ।

### धुले सडकमा बैलगाडी र साइकल

त्यसबेलाको विराटनगर आजजस्तो पूर्व-पश्चिम र उत्तर-दक्षिण फैलिएको थिएन । विराटनगर भन्नु अहिलेको मेनरोड, अस्पताल रोड, अनि केही साना-साना सडकहरू र सडकका दुवै छेउमा भएका टिनको छाना भएका कच्ची घरहरू मात्र थिए । सडकहरू प्रायः सबै कच्ची थिए । कतैकतै ग्राभेल थियो, तर धुलो उड्ने गर्थ्यो । त्यसबेला ईटा छापिएकालाई राम्रो सडक भनिन्थ्यो । सडकमा बैलगाडी र साइकल मात्र चल्थे । कतै जानु परेमा कि बैलगाडा चढेर जानुपर्थ्यो कि साइकल चढेर । अरु विकल्प थिएन ।

स्वास्थ्योपचारका लागि अहिले विराटनगरमा सरकारी अस्पतालका साथै निजीक्षेत्रबाट निर्माण भई सञ्चालन भइरहेका थुप्रै अस्पताल र स्वास्थ्यसम्बन्धी संस्थाहरू छन् । तर त्यसबेला ? अहिलेको कोसी अञ्चल अस्पताल रहेको स्थानमा सामान्य अस्पताल थियो । त्यहाँ एक/दुई डाक्टर र कम्पाउण्डर मात्र थिए । बजारमा किराना र कपडाका गरी धेरै भए २०/२५ वटा पसलहरू थिए होलान् । ती पसलहरूमा पनि दैनिक आवश्यक पर्ने खाद्यान्न लगायतका वस्तुहरू मात्र पाइन्थे । त्यतिबेला अहिलेजस्तो तयारी खाद्यवस्तुहरू केही पनि पाइँदैनथ्यो । बजारमा खाजाका रूपमा खाइने समोसा, जिलेबी, पुरी, चिया आदि पाइने हलुवाईको पसलबाहेक अहिलेजस्तो ठूला होटल, रेस्टुराँ, कफीशप

आदि कहाँ थियो र ? घरमा मनोरञ्जनका साधनका नाममा रेडियो हुन्थ्यो । त्यसबेला आफूसँग भएको रेडियो पनि सरकारी कार्यालयमा दर्ता गर्नुपर्ने प्रचलन थियो । त्यसबेला छेउछाउका जङ्गलबाट विराटनगर बजारमा आक्कलभुक्कल बाघ पनि पस्ने गर्थ्यो । हामी बसेको विराटनगरको मेनरोडको घरछेउमै पनि दुई पटक बाघ आएको थियो । त्यसमध्ये एकपटक भने छिमेकीको घर परिसरमा लुकेको बाघलाई प्रहरीले गोली हानेर मारेको सम्झना पनि छ ।

विराटनगरमा लुगाधुने व्यवसाय 'लौण्डी' सुरु भएकै थिएन । हामी कपडा धुनका लागि भारतको कोलकातास्थित भारत ड्रायरमा पठाउँथ्यौँ र आउनेजाने मानिसहरूका माध्यमबाट ल्याउने गर्थ्यौँ । त्यसबेला नुहाउनका लागि लाइफब्याय, लक्स र मोती नामका साबुनहरू प्रचलनमा थिए । लुगा धुनका लागि सनलाइट ब्राण्डको साबुन प्रयोग हुन्थ्यो । त्यसबेला रु. १५/१६ मा 'सेनगुप्ता' र 'ब्रासलेट' धोती पाइन्थ्यो ।

### साधारण बाल्यकाल

हाम्रो बाल्यकाल साधारण रूपमा बितेको थियो । म अहिले पनि सम्झन्छु, बाल्यकालमा मैले लगाउने कपडाहरूमा २/४ जोडी हाफ पैन्ट, पाइजामा र कमिजहरू मात्र थिए । जाडोमा सामान्य स्वेटर आदि लगाउँथे म । आमाले मेरो कान छेडेर सुनको यार्लिङ लगाइदिनु भएको थियो । त्यो लगाउन पाएकोमा म आफूलाई भाग्यमानी ठान्थे । त्यसबेला कानमा सुनको सानो यार्लिङ लगाउनेलाई हुनेखाने परिवारको सदस्य ठानिन्थ्यो । हामीले लगाउने लुगाहरू स्थानीय दर्जीहरूले बनाइदिन्थे । हाम्रो कपडा पसल त्यसबेला विराटनगरको प्रसिद्ध कपडा पसल भएको हुनाले मुस्लिम समुदायको एउटा दर्जी हाम्रै पसलको खालि रहेको एउटा कुनामा बसेर लुगा सिउने काम गर्ने गर्थ्यो । कपडा सिलाउने टेलरिङ पसलहरू प्रायः सबैजसो मुस्लिम समुदायकै थियो । ठाउँ-ठाउँमा स-साना पान पसलहरू हुन्थे ।

### गुच्चा, गुल्लीडण्डा, क्रिकेट र भलिबल

आजकल केटाकेटीका लागि खेल्ने अनेकन् चीजहरू छन् । अहिले आफ्नो

बाल्यकाल सम्झँदा म त्यसबेलाका हाम्रा खेल्ने कुराहरू सम्झन्छु । त्यसबेला हामी धेरैजसोको खेल्ने कुरा भनेको काँचका गुच्चा र डण्डिबियो नै थियो । सिगरेटका खाली डब्बाहरू पनि हामी खेल्ने काममा प्रयोग गर्थ्यौँ । केही समयपछि हामीले सुभाष सेठियाको घरमा रबरको बल लिएर क्रिकेट पनि खेल्थौँ । सुभाषको घर हाम्रो घरबाट केही उत्तरतिर थियो । पछि कलेज पुगेपछि हामीले एउटा भलिबल टीम बनाएका थियौँ । सुरुमा अतिथि सदन परिसरमा साँभतिर हामी भलिबल खेल्ने गर्थ्यौँ । पछि मीनराज पाण्डेज्यूको घर परिसरमा र हाम्रै घर परिसरमा पनि हामी भलिबल खेल्थ्यौँ । भलिबल खेल्ने समूहमा हामी १५ जना जति थियौँ ।

### तेन्जिङ नोर्गेलाई देखेको त्यो क्षण

बाल्यकालको एउटा घटनाको सम्झना मेरो मानसमा अझै ताजा छ । विश्वको सर्वोच्च शिखर सगरमाथाको पहिलो पटक सफल आरोहण गर्ने नेपाली तेन्जिङ नोर्गेको नाम त्यसबेला अत्यन्त चर्चित थियो । उनले वि.सं. २०१० जेठ १६ (सन् १९५३ मई १६) का दिन सगरमाथामा पहिलो पटक मानव पाइला राखेका थिए । चारैतिर उनको हाइहाइ थियो त्यसबेला । हुन पनि ज्यानलाई जोखिममा पारेर सगरमाथाको सफल आरोहण गरी विश्व कीर्तिमान राख्नु लरतरो कुरा थिएन । विराटनगरमा पनि उनलाई अभिनन्दन गरेर नगरपरिक्रमा गराइएको दृश्य भलभलती सम्झन्छु ।

एउटा बसको छतमाथि तेन्जिङ नोर्गे बस्नुभएको थियो । बसको अघिपछि पनि मानिसहरू थिए र नोर्गेले हात जोडेर नगरवासीको अभिवादनको प्रत्युत्तर दिइरहनुभएको थियो । यो दृश्य मैले आफ्नै घरको माथिल्लो तलाको बरण्डाबाट हेरेको थिएँ । म त्यसबेला यस्तै ८/९ वर्षको थिएँ हुँला ।

### पाइखानाघर र मेहतरानी

अहिले सहरबजारमा मात्र होइन, गाउँघरमा बनेका पक्की घरहरूमा पनि शौचालय र स्नानगृह (बाथरूम) घरभित्रै हुन्छन् । तर हामी केटाकेटी भएको बेलामा नयाँ घर बनाउँदा पनि शौचालय र नुहाउने कोठा घरभित्रै राख्न

राम्रो मानिँदैनथ्यो । त्यसबेला खानेपानीका लागि घर-घरमा चापाकल हुन्थे भने कसै-कसैकहाँ इनार पनि हुन्थ्यो । त्यस्तो चापाकल र इनार घरबाट अलि टाढा पछित्तिरको खुला ठाउँमा हुन्थे । हामी कहिले चापाकलबाट बाल्टीमा पानी भरेर खुला ठाउँमा नुहाउँथ्यौं भने कहिले इनारबाट पानी तानेर इनारछेउकै पक्की डिलमा नुहाउँथ्यौं । त्यसबेला त्यस्तो सुविधा पाउनु पनि एक प्रकारको 'विलासिता' नै थियो, किनभने धेरैजसोकहाँ यस्तो सुविधा पनि थिएन । अहिले त धेरै ठाउँका घर-घरमा सरकारी स्तरबाट पाइपमार्फत खानेपानी पुग्ने गरेको छ ।

म सानो हुँदा दिसापिसाब गर्नका लागि घरबाट अलि टाढा एउटा सानो घर हुनेगर्थ्यो, जसलाई 'पाइखानाघर' भनिन्थ्यो । घरका महिला-पुरुष, ठूला-साना सबैले त्यही पाइखानाघरको प्रयोग गर्नुपर्थ्यो । हाम्रो घरपरिवार ठूलो थियो र परिवार सङ्ख्या पनि धेरै थियो । त्यसमाथि हामीकहाँ काम गर्ने कर्मचारी पनि थिए । त्यसैले पाइखानाघर व्यस्त पनि हुन्थ्यो । त्यस्तोबेला दिसापिसाब गर्नका लागि पालो कुर्नुपर्थ्यो । दिसापिसाब गर्न घरका महिलाहरूलाई प्राथमिकता दिइन्थ्यो । हामीकहाँ भने घरबाट करीब २५०/३०० फीट टाढा बनाइएको अर्को पनि पाइखानाघर थियो, तर यो अलि तल्लोस्तरको थियो । समस्यामा परेको बेला हामी यो तल्लोस्तरको पाइखानाघर पनि प्रयोग गर्न बाध्य हुन्थ्यौं । अहिलेजस्तो शौचालयमै पानी हुँदैनथे । लोटामा पानी बोकेर शौचालय जाने प्रचलन थियो । विशेष गरेर रात्रीको समयमा शौचालय जानुपरेको अवस्थामा भने निकै समस्या हुन्थ्यो । किनभने, विराटनगरमा साँपको पनि अत्यन्त डर थियो ।

त्यसताका शौचालयसँगै सेफटीट्याङ्क बनाउने सोच र प्रविधि आइसकेको थिएन । त्यसैले दिसा गर्ने ठाउँमुनि टिनमा जम्मा भएको मलमूत्रलाई बोकेर अन्यत्र निश्चित ठाउँमा फाल्नु पर्थ्यो । हामीकहाँ पनि त्यसका लागि एकजना मारवाडी सफाइकर्मी थिइन्, जसले मलमूत्रको टिनलाई बोकेर हाम्रो घर परिसरको सबैभन्दा पछाडि रहेको ठूलो खाल्डोमा मिल्काउने गर्थिन् । मलाई अहिले यो सम्झँदा पनि अत्यन्त दुःख अनुभव हुन्छ । त्यस्ता महिला सफाइकर्मीलाई हामीहरू 'मेहतरानी' भन्ने गर्थौं । अरू जातिका मानिसहरूले भने पुरुषलाई 'डोम' र महिलालाई 'डुमनी' भन्ने गर्थे । हामीकहाँ काम गर्ने मेहतरानीको घर राजस्थान भए पनि विराटनगर

आएर धरानरोडस्थित नेपाल विद्युत् प्राधिकरणको कार्यालय भवन नजिक बस्ने गर्थिन् । उनलाई प्रत्येक महिना समयमै तलब दिइन्थ्यो भने अन्य चाडपर्वहरूमा उपहारहरू पनि दिने गर्थ्यो । उनलाई सधैं खुसी राख्न सकिएन र उनी कुनै दिन आइनन् भने हामीलाई ठूलो समस्या पर्थ्यो । किनभने, उनले गर्दैआएको काम अरू कसैले गर्ने वा गर्नसक्ने कुरै थिएन । फेरि एउटाले छाडेको काममा अर्को आउन मान्दैनथे । एक प्रकारले भनौं, त्यस्ता काम गर्नेहरूबीच असङ्गठित रूपमै भए पनि 'एकमत' हुन्थ्यो ।

### शुभकार्यमा 'मेहतरानी'को उपस्थिति

मारवाडी संस्कृतिमा लामो यात्रामा जाने समयका साथै शुभविवाह र बच्चा जन्मदाको समयमा 'मेहतरानी'हरूलाई उपहार दिइने परम्परा थियो । त्यस्तो बेलामा केही रकम र साडी लगायत राम्रै उपहार दिएर उनीहरूलाई खुसी बनाउने कोसिस हुनेगर्थ्यो । धनी परिवारका मानिसहरूले त त्यस्तो बेला सुनको गहना पनि दिने गर्थे । यस्तो सगुन गराउने प्रचलन नेपाल र भारत दुवै देशमा रहिआएको छ । तर अहिले घरभित्रै शौचालय बनाउने नयाँ प्रचलन सुरु भएपछि भने यो परम्परा क्रमशः लोप हुने स्थितिमा पुगेको छ । शुभकार्यमा 'मेहतरानी'को उपस्थितिलाई सगुन मानिने परम्पराको पछाडिको कारण उनको कामको कदर गर्नु हो जस्तो मलाई लाग्छ । मलमूत्रजस्तो अत्यन्त फोहोर मानिने वस्तुलाई सही र सुरक्षित व्यवस्थापन गर्ने कार्यमा उनले गरेको योगदानको सम्मानस्वरूप यस्तो प्रचलनको सुरुवात भएको हुनसक्छ । वास्तवमा यो एक प्रकारले श्रमप्रतिको सम्मान पनि हो ।

यो पुस्तक पढिरहँदा धेरैलाई लाग्न सक्छ, यस्तो स-साना कुराको चर्चा आवश्यक छ र ? तर, यस्तै स-साना परिवर्तन हुँदै जाँदा आज ६० वर्षपछिको संसार कति बेग्लै भइसकेको छ । यो तथ्य त्यो समय र यो समय दुवै देख्ने पुस्ताले मात्र अनुभव गर्न सक्छ । एउटा व्यावसायिक सम्पन्न परिवारका हामीले त त्यसबेला त्यति धेरै दुःख, अप्ठ्यारा र समस्या भोगेका थियौं भने अरू सर्वसाधारणहरू कति दयनीय र दुःखी जीवन बिताउन बाध्य भए होलान्, यो सोचेर म अहिले पनि भावुक हुन पुग्छु ।

### काठमाडौँका सुरुको दृश्य र आइ. कम. परीक्षा दिँदाको अनुभव

बी.कम. गरेपछि म फेरि काठमाडौँ आएँ । काठमाडौँ पनि आजको जस्तो विकसित कहाँ थियो र ? त्यसबेला चक्रपथको बालाजु क्षेत्रतिर सागसब्जी उब्जाउने खेतहरू थिए र त्यसमा मलमूत्रहरू मिल्काउने गरिन्थ्यो । त्यस्तो मल तरकारीको उत्पादन बढाउनका लागि अत्यन्त राम्रो मानिन्थ्यो । काठमाडौँमा खुला ठाउँ प्रशस्त थिए, अहिलेजस्तो सिमेन्टको जङ्गलले ढाकिसकेको थिएन ।

त्यसबेला काठमाडौँमा आजको जस्तो सवारी साधनहरूको अत्यधिक चापको त के कुरा ? सवारी साधनसम्म पनि थिएनन् । अहिलेजस्तो ट्याक्सी कहाँ पाइन्थ्यो र ? सामानहरू एक ठाउँबाट अर्को ठाउँ पुऱ्याउनका लागि नेशनल ट्रेडिङ लिमिटेडले तत्कालीन सोभियत सङ्घबाट आयात गरेको रूसी भोल्गा चुच्चे जीपको प्रयोग हुने गर्थ्यो । जीपहरू काठमाडौँको चर्चित न्यूरोडको पीपलबोट नजिक रहेको भूगोलपार्कनेर पार्किङ गरेर राखिएको हुन्थ्यो । त्यस्ता जीप भाडामा लिएर सामानहरू ओसारपसार गर्ने गरिन्थ्यो । अनि रिक्सा र ठेलागाडाहरू पनि प्रयोग हुन्थे । साथै भरियाहरूका माध्यमबाट पनि सामानहरू यताउता लग्ने गरिन्थ्यो । घरहरू पनि आजको जस्तो बाक्लो र अग्ला थिएनन् । बाटाहरू पनि यति धेरै बनिसकेको थिएन । काठमाडौँको हावा शुद्ध र स्वच्छ थियो । सार्वजनिक सवारी साधन नहुँदा कतिपय ठाउँमा हिँडेरै जानुपर्थ्यो । अस्पतालहरू सीमित थिए र कडा रोगको उपचारका लागि देशबाहिर जानुपर्ने स्थिति थियो । बासमती चामल, गहुँ लगायतका खाद्यान्न, फलफूल, मसला र पापड आदि भारतबाटै आउने गर्थ्यो । म वि.सं. २०२० मा आई.कम. को परीक्षा दिन काठमाडौँ आएको थिएँ । त्यसबेलासम्म विराटनगरमा परीक्षा केन्द्र थिएन, काठमाडौँ आउनुपर्ने बाध्यता थियो । काठमाडौँको दरबार हाइस्कुलमा परीक्षाकेन्द्र थियो । आई.कम.को परीक्षा दिन म, रामगोपाल राठी, सत्यनारायण राठी र देवकिशन मुन्दडा चार जना आएको थियोँ र भोँछे गल्लीभन्दा दक्षिणतिर रहेको लगनटोलको एउटा घरमा दुई कोठा भाडामा लिएर बसेका थियोँ । भोँछे गल्ली हिप्पीहरूको प्रिय ठाउँ थियो र फ्रिक स्ट्रिटको रूपमा प्रसिद्ध थियो । हामी बसेकै घरमा शिव

बिडी फ्याक्ट्रीको कार्यालय पनि थियो । हामी करीब १ महिना उक्त घरमा बस्यौँ । हाम्रो परीक्षा भने दिन बिराएर हुनेगर्थ्यो ।

हामी सुकुलमा ओछ्यान लगाएर सुत्ने गर्थ्यौँ । जनवरी महिना, अत्यन्त जाडो हुने गर्थ्यो । त्यसैले अत्यन्त चिसोका कारण हप्तामा दुई दिन मात्र नुहाउँथ्यौँ । हप्ताको एकचोटि भने विदाको दिन पारेर बालाजुस्थित बाइसधारामा दिउँसो घाम लागेपछि नुहाउने गर्थ्यौँ । न्यूरोडबाट बालाजु जानका लागि हामी २५ पैसा प्रतिघण्टा तिर्नेगरी साइकल भाडामा लिन्थ्यौँ । त्यस्तो साइकल भाडामा लिन पनि कसैले ग्यारेन्टी बसिदिनुपर्थ्यो । हाम्रो ग्यारेन्टी आत्माराम काबराज्यूले लिइदिनुभएको थियो । खानाचाहिँ हामी मखनगल्लीस्थित हिलभ्यू होटलको ढाबाजस्तोमा खाने गर्थ्यौँ । त्यसबेला मारवाडी खाना त्यही मात्र पाइन्थ्यो ।

एकदिनको घुमाइको रोचक घटना सम्भिरहेको छु यतिखेर म । एकदिन हामी चारै जना र अरु तीन जना गरी सात जना साथी काठमाडौँ घुम्ने कार्यक्रम बनाएर एउटा जीप रिजर्भ गर्नुपर्ने गर्थ्यो । थप तीन जना साथी थिए : रामनारायण राठी, सत्यनारायण अटल र घनश्याम राठी । जीपमा हामी सबैभन्दा पहिले सुन्दरीजल गयौँ र त्यहाँ मज्जाले नुहायौँ । त्यसपछि बालाजु, स्वयम्भू, दक्षिणकाली, म्युजियम आदि घुमिसकेर भाडाबापत जम्मा रु. ३५/- तिर्नुपर्ने गर्थ्यो । एक व्यक्तिको भाडा जम्मा रु. ५ मात्र । फर्किने बेलामा चिया खाने कुरा भयो । कान्तिपथस्थित हाल निर्वाचन आयोग रहेको ठूलो भव्य भवनमा त्यसबेला विदेशी पर्यटकमात्र बस्ने होटल थियो, नाम : रोयल होटल । त्यो होटल रूसी नागरिक बोरिस लिसानेभिच (Boris Lissanevitch) ले चलाएको थियो । हामीबीच त्यही होटलमा गएर चिया खाने कुरा भयो । हामी सबैको भित्री मनमा ठूलो होटलको अनुभव लिने पनि इच्छा तीव्र थियो । हामी पस्यौँ, चिया मगायौँ र खायौँ । र, प्रति कप चियाको हामीले रु. ५/- तिर्नुपर्ने गर्थ्यो । दिनभरि जीपमा घुम्दा प्रतिव्यक्ति रु. ५/- तिरेका हामीले एक कप चियाका लागि त्यति नै तिर्नुपर्ने गर्थ्यो । त्यसबेलाको मूल्यअनुसार वास्तवमै चियाको मूल्य अत्यन्त महँगो थियो । किनभने, त्यसबेला विराटनगर काठमाडौँ बीचको हवाई भाडा पनि प्रति व्यक्ति रु. ४४/- थियो ।

बोरिसलाई नेपालको पर्यटनक्षेत्रको धर्मपिता (God Father) मानिन्छ । तत्कालीन सोभियत सङ्घअन्तर्गतको उक्रेनमा जन्मेका उनले खोलेको रोयल होटल पश्चिमी देशहरूका पर्यटकलाई ध्यानमा राखेर स्थापना भएको नेपालकै पहिलो होटल थियो । उनको निधन ८० वर्षको उमेरमा काठमाडौँमै वि.सं. २०४२ मा भएको थियो । उनको प्रतिमा भृकुटीमण्डपस्थित नेपाल पर्यटन बोर्डको कार्यालय हाताभित्र रहेको छ ।

### हाम्रो पुस्ता र अहिलेको पुस्ता

यो करीब ६०/६५ वर्षको इतिहासमा धेरै परिवर्तन भएका छन् र ती परिवर्तनहरूलाई म र मेरो पुस्ताले अत्यन्त नजिकबाट नियाल्ने अवसर पाएको छ । मलाई लाग्छ, हाम्रो पुस्ता अत्यन्त मिहिनेती पुस्ता हो, जसले यी परिवर्तनहरूका लागि आवश्यक पर्ने नेतृत्व र जिम्मेवारी दुवै अत्यन्त गम्भीरतापूर्वक सँभाल्यो । त्यसैले म आफ्नो पुस्तालाई सौभाग्यशाली पुस्ता पनि मान्दछु । मपछिका पुस्ताले हामीले जस्तो स्थिति देख्न र भोग्न पाएनन् । उनीहरूले सुविधा र विलासिता मात्र देख्न पाए ।

### एन्टेनासहितको टेलिभिजन

हामी बालक हुँदा घरमा रेडियो हुनु ठूलो कुरा थियो । यसबीचमा सञ्चार प्रविधिका क्षेत्रमा यति धेरै परिवर्तन भयो, स्वयं हामीहरू नै आश्चर्यमा पर्छौं । हामी बालक हुँदा त रेडियो हुने घर पनि अत्यन्त कम थिए । त्यसबेला रेडियो किनेपछि सरकारी निकायमा कर तिरेर रेडियोको लाइसेन्स लिनुपर्थ्यो । मलाई थाहा भएसम्म पछिल्लो समयमा जिल्ला पञ्चायतमा यस्तो कर तिर्नुपर्थ्यो । नेपालमा टेलिभिजन सुरु हुनुअघि भिडियो आएको थियो । कतिपय ठाउँमा भिडियोमा सिनेमा हेर्ने गरिन्थ्यो । टेलिभिजन आएपछिको स्थिति भने अलि बेग्लै थियो । त्यसबेला टेलिभिजन सबैले किन्न सक्दैनथे, अलि महँगै थियो । विशेष गरेर भारतीय दूरदर्शनले रामायण र महाभारत प्रसारण गरेको बेला टेलिभिजन नभएका घरका बूढादेखि केटाकेटीसम्म टेलिभिजन भएको छिमेकीको घरमा गएर हेर्ने गरेको अहिले पनि म सम्झन्छु । हाम्रै घरमा पनि ती दुई सिरियल

आउँदा घरका सबै मानिस एकै ठाउँमा बसेर हेर्ने गर्थ्यौं । यसरी हेर्न जम्मा हुनेहरूमा परिवारबाहेक हाम्रा कर्मचारी पनि हुन्थे । ती दुई सिरियल प्रसारण भएको बेला सबै काम एक प्रकारले ठप्प हुन्थ्यो । सुरुताका टेलिभिजन हेर्न अहिलेजस्तो सजिलो थिएन । कुन घरमा टेलिभिजन छ, कुन घरमा छैन भन्ने कुरा घरमाथि भएको 'एन्टेना'ले बताई हाल्थ्यो । एन्टेनाको दिशा नमिलेको अवस्थामा टेलिभिजनमा फिक्किले गर्थ्यौं र आउँदैनथ्यो । त्यसैले एन्टेना राखिएको घरको छाना वा छतमा गएर एक जनाले मिलाउनु पर्थ्यो भने अर्कोले टेलिभिजन हेरेर राम्रो आयो आएन भन्नु पर्थ्यो । अहिलेजस्तो आधुनिक प्रविधि त्यसबेला भित्रिएको थिएन । पछि त्यसलाई विस्तारित गर्दै स्याटेलाइट छाताजस्तो एन्टेनाको प्रचलन धेरै वर्षसम्म रह्यो ।

### जन्मनासाथ मोबाइल र 'अल इन वन'

पछिल्लो पुस्ताले जन्मनासाथ टेलिभिजन देखे, त्यसपछिको पुस्ताले जन्मनासाथ मोबाइल भेटे । हामीले ५० वर्षको उमेरमा बल्ल छुन पाएको मोबाइल अहिले बालबालिकाका हातहातमा पुगेको छ । हिजो राति हिँड्न पर्‍यो भने हामी 'लाइट' बोक्थ्यौं, कतै घुम्न जान पर्‍यो भने 'क्यामेरा' लिन्थ्यौं । तर अहिले मोबाइल बोकेपछि न लाइट चाहिन्छ, न क्यामेरा । घडीसमेत लगाउनु नपर्ने अवस्था छ । अहिले त मोबाइलबाटै कुरा गर्ने मात्र होइन, रेडियो, टेलिभिजन, इन्टरनेट, क्यामेरा, लाइट, घडी सबैको काम लिन सकिन्छ । अर्थात् अहिले मोबाइल 'अल इन वन' भएको छ ।

हाम्रो समयमा हामीलाई हाम्रो गाउँठाउँबाहेक अरुका बारेमा जानकारी नै हुँदैनथ्यो । त्यसमा पहुँचका लागि साधन नै उपलब्ध थिएनन् । सुविधाको विस्तारले नयाँ पुस्ता अलि बढी विलासी जीवन बिताइरहेछन् । हामी चाहन्छौं, नयाँ पुस्ताले कुनै प्रकारका दुःख, पीडा र समस्याहरू भेल्लु नपरोस् । तर यसको अर्थ उनीहरूले जीवन र जगत्लाई बुझ्न पर्दैन भन्ने होइन । उनीहरूले विलासी जीवनबाट निस्केर जीवनलाई बुझ्न आवश्यक छ, जगत्मा के भइरहेछ जान्न आवश्यक छ, अनि आफ्नै स्वास्थ्यका लागि के गर्नुपर्छ भन्ने कुरा बुझेर तदनुरूपको आचरण बनाउन आवश्यक छ ।

## विराटनगरको होली र दीपावली

प्रत्येक वर्ष हामी अहिले पनि होली खेल्छौं र दीपावली गर्छौं । यी दुवै सांस्कृतिक पर्व हाम्रो जनजीवनसँग अत्यन्त भिजेको छ, त्यसैले यी पर्वहरूमा हामी रमाउँछौं । होली 'रङ्ग पर्व' हो भने दीपावली 'प्रकाश पर्व' हो । नेपालीहरू होलीलाई फागुको रूपमा र दीपावलीलाई तिहारका रूपमा धुमधामसँग मनाउने गर्छन् । जुनसुकै जातजातिको भए पनि यी दुवै पर्व कुनै न कुनै रूपमा नेपालभरि मनाइने गरिन्छ । तर हामी केटाकेटी हुँदा मारवाडी समुदायमा मनाइने होली र दीपावली दुवैको स्वरूपमा अहिले धेरै परिवर्तन भइसकेको छ । त्यसबेला पर्व मनाउँदा जुन किसिमको उल्लास, मज्जा र आनन्द आउँथ्यो, आज मनाइने पर्वमा ती पाइँदैनन् । पहिले-पहिले यी पर्वहरू मनाउँदा एक प्रकारको 'प्राकृतिक स्वाद' पाइन्थ्यो भने अहिले कृत्रिमता र भद्दापन देखिन थालेको छ । यस अध्यायमा मैले आजका पुस्तालाई विराटनगरमा मनाइने त्यसबेलाको रङ्गीन होली र मनोरम दीपावलीको मीठो स्वाद दिने प्रयास गरेको छु ।

### रङ्गीन र रमाइलो होली

हामी युवावस्थामा हुँदा विराटनगरमा होली अत्यन्त रोचक ढङ्गले उल्लासपूर्ण वातावरणमा मनाइने गरिन्थ्यो । केटाकेटी, महिला, युवा र प्रौढ व्यक्तिहरू आ-आफ्ना समूहमा होली खेल्ने गर्थे । सामूहिक रूपमा पनि होली खेल्ने र रमाइलो गर्ने प्रचलन थियो । विशेषगरि विराटनगरको युवा मारवाडी समुदायले रमाइलो गरी समूहमा होली मनाउने गरेको स्मृति अझै पनि मेरो मानसपटकमा ताजे छ ।

### अतिथि सदनमा डाडिया र चंग नृत्यको तयारी

होली आउनुभन्दा कैयौं दिनअघिदेखि यसका लागि आवश्यक तयारीहरू हुने गर्थ्यो । करीब १०/१२ दिनअघि नै मेनरोडस्थित अतिथि सदनको

प्राङ्गणमा डाडिया र चंग नृत्यको तयारी सुरु हुन्थ्यो । यहाँ डाडिया र चंग नृत्यकाबारे पनि थोरै भन्नु उपयुक्त हुनेछ । डाडिया नृत्य विशेषगरि भारतको गुजरात र राजस्थानमा प्रचलित लोकनृत्य हो । यो धेरै प्रकारका हुन्छ । यसमा नृत्य कलाकारहरूले हातमा लड्डी या डण्डी जस्तो लिएका हुन्छन् । यो नृत्यमा ठूलो ढोलक बजाइने गरिन्छ । चंग नृत्य राजस्थानको प्रसिद्ध लोकनृत्य हो । विशेषतः शिवरात्रीदेखि होलीसम्म निरन्तर पुरुषहरूले सामूहिक रूपमा यो नृत्य गर्ने गर्छन् । यो नृत्य गर्दा चंग (डफली) नामकै बाद्ययन्त्रको प्रयोग गरिन्छ ।

होलीको तयारीका क्रममा विराटनगरमा केही युवाहरू विभिन्न रूप र परिधानसहितको साजसज्जा गरी अभिनय गर्दै बजारभरि घुम्ने गर्थे । यसो गर्दा कोही संन्यासी र भिखारीका भेषमा हुन्थे भने कोही केटीको भेषमा हुन्थे । यसबाहेक पनि अनेकथरिका रूप बनाएर अभिनयका साथ बजार डुलेर रमाइलो गर्ने गर्थे । यसले एक प्रकारले मारवाडी समुदायको परम्परागत संस्कृतिलाई जगेर्ना गरेको महसुस हुन्थ्यो । आफ्नो पुर्ख्यौली थलो छोडे पनि आफ्नो संस्कृतिलाई बचाउने उद्देश्य त्यसमा अन्तर्निहित थियो । साथै मारवाडी समुदायको अगुवाइमा भाङमिश्रित टण्डाङ (सर्बत) र मिठाङ खुवाउने चलन पनि निकै थियो । भाङ खाएपछिको मानिसको अवस्था हेर्न पनि रमाइलो हुन्थ्यो । यसले हल्का नशा लाग्थ्यो र मानिसलाई एकोहोरो बनाउँथ्यो । आजकल त यो प्रचलन लगभग सकिइसकेको छ ।

### दुलहीको भेषमा नगरपरिक्रमा

होलीको एक/दुई दिनअगाडि रामस्वरूप नेवटिया (लक्ष्मण नेवटियाज्यूको पिताजी), हरिसिंह दुगड (पूर्व राज्यमन्त्री मोतीलाल दुगडज्यूको पिताजी) र छत्तरसिंह दुगडको नेतृत्वमा कसले कुन पात्रको अभिनय गर्ने, कस्तो भेषभूषा लगाउने आदिको व्यवस्थापनको काम हुने गर्थ्यो । त्यसका लागि उहाँहरू अहोरात्र खट्नुहुन्थ्यो । हरिसिंह दुगडज्यूको कान्छो भाइ उम्मेदसिंह दुगड मेरा साथी थिए । त्यो कार्यक्रममा ऊ र म पनि भाग लिने गर्थौं । एकपटक लोकमान्य गोलछाले एउटी सुन्दरी लज्जालु केटीको अभिनय गरेको मलाई

सम्भना छ । यसैगरी होलीकै कार्यक्रममा एकपटक म र मेरो प्रिय साथी रामगोपाल राठीले गरेको अभिनय पनि सम्भन्नु म ।

त्यो अभिनयमा रामगोपाल दुलहा बनेका थिए भने म दुलहीको भेषमा थिएँ । सजाइएको जीपमा हामी दुई जनालाई बसाएर बाजासहितको जन्तीले बजार परिक्रमा गरेको थियो । भट्ट हेर्दा साँच्चिकैको विवाहोत्सव जस्तो लाग्थ्यो । हरि सिंह दुगडज्यूको घर त्यसबेला विराटनगरको हाटखोला क्षेत्रमा थियो । उहाँकै घरबाट निस्केको सो विवाहोत्सव बुधहाट हुँदै तीनपैनीस्थित पानीटङ्कीसम्म गएको मेरो स्मरणमा ताजै छ । यसको सम्पूर्ण तयारी र व्यवस्थापन हरिसिंह दुगडज्यूले गर्नुभएको थियो । जन्तीको रूपमा सयौं युवा सहभागी भएका थिए । यसमा सहभागी हुनेहरूमा मेरो भतिजा मालचन्द्र दुगड, लोकमान्य गोल्छा र उनका भाइहरू र अन्य पनि थिए । होलीको यो विवाहोत्सव वर्षौंसम्म निकै चर्चाको विषय बनेको थियो । पछि छत्रसिंह दुगड र उम्मेदसिंह दुगडहरू जयपुर फर्केपछि विस्तारै यस्ता कार्यक्रमहरू हुन छाडे ।

### होली जुलुस र 'बुनिया-भुजिया'को खाजा

हामी युवा हुँदा होलीको दिन विराटनगरको बुधहाट चोकमा होली खेल्ने मारवाडी युवाहरूको ठूलो जमघट हुने गर्थ्यो । त्यहाँ भेला भएपछि होली खेल्नेहरू जुलुसको रूपमा मेनरोड हुँदै अगाडि बढ्थ्यो । होली खेल्ने धेरैजसो मानिसले सेतो रङका कुर्था, पाइजामा लगाएका हुन्थे । सेतो कपडामा होलीका रङहरू अत्यन्त स्पष्टसँग देखिने हुनाले पनि सम्भवतः त्यस दिन सेतो कपडा लगाउने गरिएको हो कि ? बुधहाट चोकबाट होली खेल्दै हिँडेको जुलुसमा बीच बाटोमा मानिसहरू थपिँदै जान्थे । होली खेल्नेहरूसँग विभिन्न किसिमका बाजाहरू पनि हुन्थे । उनीहरू गीत गाउँदै बजार घुम्ने गर्थे । विभिन्न किसिमका रङहरू र अबीरले अनुहार नै नचिनिने भएका मानिसहरूको त्यो भीड हेर्न पनि एक किसिमको बेग्लै आनन्द आउँथ्यो ।

बाटोमा भेटिएका मानिसहरूलाई अबीर दल्दै र होलीको खुसी बाँड्दै हिँडेको त्यो भीडले वास्तवमै नगरलाई नै होलीको शुभकामना दिएकै प्रतीत हुन्थ्यो । जुलुसमा सहभागी मानिसहरू रङ घोलिएका पानी छ्यापाछ्यापका कारण

निथ्रुक्क भिजेका हुन्थे । खुसीले कराउँदै र हल्ला गर्दै अगाडि बढेको भीडलाई गोल्छा निवासको प्राङ्गणमा गोल्छा परिवारबाट र शनिहाटस्थित भैरुदानजी लुणियाको घरको प्राङ्गणमा उहाँकै परिवारबाट 'बुनिया-भुजिया'को खाजा खुवाउने गरिन्थ्यो । होलीको उल्लास र भीडका कारण बुनिया-भुजिया खानका लागि तँछाडमछाड हुने गर्थ्यो । अनि बलियाहरूले तीन/चार पटक नै त्यस्तो खाजा पाउँथे भने अलि कमजोर र अगाडि बढ्न नरुचाउनेहरूको हात भने खाली हुन्थ्यो । तर तीन/चार पटक खाजा पाउने साथीहरूले नपाएका साथीहरूलाई आफूसँग बढी भएको खाजा बाँडिदिने गर्थे । यसरी निरन्तर गाउँदै, रङ दल्दै, खुसी बाँड्दै ३/४ घण्टा बितेपछि अत्यन्त थकित भएर होली खेल्नेहरू घर फर्किन्थे । यस्तो होलीमा युवाकालमा म पनि धेरैपटक सहभागी भएको छु । घर आएर नुहाइधुवाइ गर्दा पनि रङहरू जाँदैन्थे । २/३ दिनपछि मात्र बल्लबल्ल रङहरू जान्थे ।

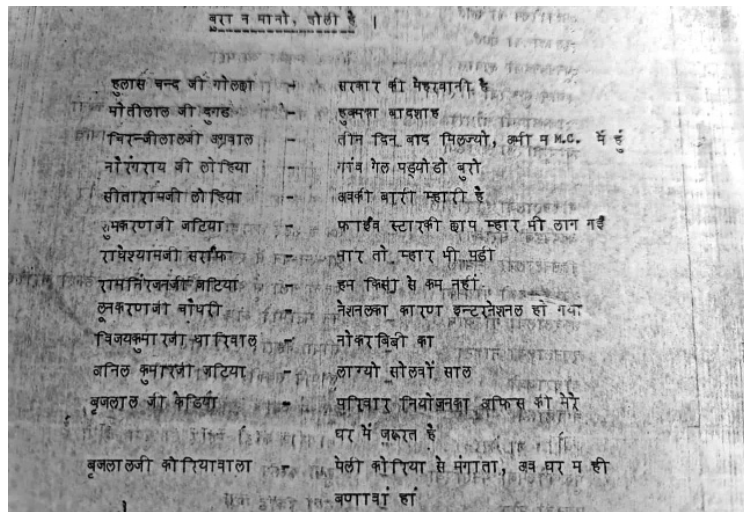
अहिले त विराटनगरको त्यो होलीको सम्भना मात्र रहेको छ । अहिले मनाइने होलीमा कहाँ पाइन्छ र त्यो उल्लास, त्यो आत्मीयता र त्यो भव्यता ? कहाँ रहेको छ त्यो प्राकृतिक स्वाद ? कहाँ प्रदर्शित हुन्छन् आजकल संस्कृति र परम्परा ? यस्ता प्रश्नहरूले कहिलेकाहीँ मलाई भकभकाउँछन् । अहिले त यो पर्व खुम्चिँदा-खुम्चिँदा दुईचार जनाको बीचमा सीमित हुन पुगेको छ ।

### महामूर्ख सम्मेलन

होलीको बेला महामूर्ख सम्मेलनको आयोजना गरेर रमाइलो गर्ने प्रचलन अहिले पनि जनकपुर, वीरगन्ज आदि ठाउँहरूमा छ । पहिले-पहिले विराटनगर र काठमाडौँका मारवाडी समुदायमा पनि यस्तो प्रचलन थियो तर समयको गतिसँगै ती सबै हराए । विराटनगरमा पनि यस्तो महामूर्ख सम्मेलन हुने गर्थ्यो । तर काठमाडौँमा वि.सं. २०४० (सन् १९८४) को होलीमा आयोजना गरिएको महामूर्ख सम्मेलनमा मलाई 'हुक्म का बादशाह' पदवी दिइएको थियो । तर त्यसबेला १ नं. मा हुलासचन्द्र गोल्छाज्यूलाई 'सरकार की मेहरबानी है' पदवी दिइएको थियो भने मेरो नाम दोस्रो नम्बरमा थियो । उक्त नामावलीको ३ देखि १३ नम्बरसम्ममा रहेका नाम यस्ता थिए :

चिरंजीलाल अग्रवाल तीन दिन बाद मिलज्यो, अभी म एम.सी. में हूँ  
 नौरंगराय लोहिया गाँव गेल पड़यो डो बुरो  
 सीताराम लोहिया अब की बारी म्हारी है  
 शुभकरण जटिया फाइब स्टार की छाप म्हार भी लाग गई  
 राधेश्याम सर्राफ मार तो म्हारी भी पडी  
 रामरिजन जटिया हम किसी से कम नहीं  
 लुनकरण चौधरी नेशनलका कारण इन्टरनेशनल हो गया  
 विजयकुमार धारिवाल नोकर बिबी का  
 अनिलकुमार जटिया लाग्यो सोलवों साल  
 बृजलाल कृडिया परिवार नियोजन का अफिस मेरे घर में जरूरत है  
 बृजलाल कोरियावाला पेली कोरिया से मंगाता, अब घर म ही बणावां हां

त्यसबेला अरू धेरैलाई यस्ता पदवी दिइएको थियो । 'बुरा न मानो होली है' भन्दै यस्तो पदवी दिएर रमाइलो गर्ने प्रचलन धेरै वर्षदेखि बन्द नै छ । व्यङ्ग्यसहितको हँसीमजाक नै यसको महत्त्वपूर्ण पक्ष हुन्थ्यो तर पदवीले फैं-भगडा हुन शुरु भएपछि बन्द भएको हुनुपर्दछ । त्यो बेला छापेको कागजको कपि हुबहु यहाँ राखेको छु ।



### मौलिक दीपावली

विराटनगरको मारवाडी समुदायले दीपावली पनि अत्यन्त उल्लासमय वातावरणमा मनाउने गर्छन् । तर पहिलेको तुलनामा आजकल मनाइने दीपावलीमा मौलिकताको साटो कृत्रिमता बढी हुने कारण पहिलेभन्दा फरक अनुभव हुन्छ । मारवाडी समुदायले विशेषगरेर लक्ष्मीपूजाको दिनलाई दीपावलीको रूपमा भव्यतापूर्वक मनाउने गर्छन् भने अन्य समुदायले भने लक्ष्मीपूजाभन्दा अगाडि र पछाडि गरेर पाँच दिनसम्म तिहारको रूपमा मनाउँछन् । विराटनगरको मुख्य बजार ट्राफिक चोकदेखि तीनपैनीसम्मको मुख्य बजारमा अधिकांश मारवाडी समुदायकै पसल रहेका छन् । लक्ष्मीपूजाको दिन त्यसताका प्रत्येक पसल अगाडि केराका थामहरू गाडिएका हुन्थे र ती थामहरूका तलदेखि माथिसम्म लगाइएका बाँसका कटेराहरूमा माटोको दियो राखेर बत्ती बालिन्थ्यो । त्यसरी बालिएका दियोहरूका कारण विराटनगर बजार अत्यन्त रमाइलो देखिन्थ्यो र त्यो हेर्न स्थानीय वासिन्दाका साथै छेउछाउका ग्रामीण इलाकाबाट धेरै मानिस बजार आउने गर्थे ।

तिहार आउनुअघि नै विराटनगरको छेउछाउमा रहेका ग्रामीण इलाकाहरूबाट विशेषगरि थारू महिलाहरू माटाको दियोका साथ अन्य विभिन्न खेलौनाहरू ल्याएर बिक्री गर्ने गर्थे । यसले एकातिर नेपाली कृषकहरूको खेर जाने केराको बोटको बिक्री हुनेगर्थ्यो भने थारू महिलाले पनि माटोको दियो बिक्री गरेर केही रकम आर्जन गर्थे । तर पछिल्लो समयमा आयातीत विद्युतीय सामग्रीहरूको प्रयोगले यो मौलिक परम्परा एक प्रकारले लोप हुने अवस्थामा पुगेको छ । लक्ष्मीपूजाको भोलिपल्ट भने विराटनगर बजार हिँडिसक्नु हुन्थेन । अघिल्लो दिनको दीपावलीका लागि उभ्याइएका केराका थामहरू सबै सडकभरि फालिएका हुन्थे र त्यसलाई तह लगाउन तत्कालीन नगरपञ्चायतलाई करीब एक हप्ता लाग्ने गर्थ्यो । अब त त्यो दीपावली पनि इतिहासको कुरा भइसकेको छ ।

## श्रीमती सरोज : आमा र भाउजुको छनोट

उमेर हुँदै गएपछि घरमा विवाहको कुरा उठ्नु स्वाभाविकै हो । सबै आमामा बुबा आफ्ना छोराछोरीहरूको विवाह समयमै सिध्याएर नातिनातिनाको अनुहार हेर्न लालायित हुन्छन् । यो मानवीय स्वभाव हो । हाम्रो घर पनि त्यो स्वभावभन्दा फरक थिएन । घरमा प्रसंगवश विवाहको कुरा उठ्ने गर्थ्यो । तर विवाहका लागि मैले केटी हेर्ने काम भने गरिँनँ । मेरी आमा र भाउजुहरूले नै मेरालागि केटी छान्नुभयो र त्यसैमा मेरा सबै दाइहरूले सहमति जनाउनुभयो ।

मेरो विवाह भारत, पटना निवासी श्रीमान् भँवरलाल घोडावत र किरणदेवी घोडावतकी छोरी सरोजसँग भयो । उनी आफ्नी आमाबुबाकी साइँली छोरी हुन् । हाम्रो विवाह वि.सं. २०२६ वैशाख २३ (सन् १९६९ मई ५) मा भारतको पटनामा भएको थियो । त्यसबेला म २२ वर्षको थिएँ । विवाह हुनुअघि मारवाडी परम्पराअनुसार एक साता अघिदेखि घरमा घरकै महिलासहित नातेदार, आफन्त र छिमेकी महिलाहरू आएर प्रत्येक दिन साँझ विवाह गीत गाउने गर्थे । अहिले त्यस्तो परम्परा त छ, तर घटेर एक दिनमा सीमित हुन पुगेको छ । बेहुलालाई शरीरमा हर्दी लगाइदिने प्रचलन पनि छँदैथियो । विवाहमा आएका पाहुनाहरू पनि घरैमा बस्थे । एउटा कोठामा भुइँमा थप ओछ्यान लगाएर सुत्ने व्यवस्था गरिन्थ्यो । धर्मशाला, होटल, पार्टी प्यालेस आदि केही पनि थिएनन् ।

मेरो विवाहको कथा पनि रोचक छ । दाजुभाइमध्ये कान्छो भएकोले मेरो विवाह अत्यन्त भव्य र फरक ढङ्गले गर्ने घरका सबैको सोचाइ थियो । किनभने मेरो पुस्ताको यो अन्तिम विवाहोत्सव थियो । विवाहका लागि जन्तीका सूची तयार गरियो तर लग्नुपर्ने मानिसको सङ्ख्या १०० नाघ्यो । विवाहमा १०० भन्दा बढी जन्ती आफूले पनि नलाने र अरूको विवाहमा पनि जन्तीको सङ्ख्या १०० नाघे आफू नजाने टूल्दाइको सामाजिक प्रतिबद्धताका कारण समस्या आइपुग्यो । दाइ कुनै पनि अवस्थामा आफ्नो

प्रतिबद्धताबाट पछि हट्नुहुन्थेन, किनकि त्यो उहाँको समाजसुधारको दिशामा गरिएको प्रतिज्ञा थियो । यो प्रतिबद्धतालाई दाइले जीवनभर निर्वाह गर्नुभयो । अन्ततः सूचीबाट केही नाम काटिए । सोही कारण कतिपय व्यक्ति रिसाए पनि ।

### आयातीत कारहरूको लस्कर

दाजुभाइहरूतर्फको अन्तिम विवाह भएकोले यसलाई भव्य बनाउने योजनाअनुसार दाइहरूले जन्तीको रूपमा लगिने सबैलाई बसको साटो समुद्रपारबाट आयातीत कारहरूबाट लग्ने र ल्याउने व्यवस्था गर्नुभएको थियो । किनकि त्यसबेला ट्याक्सी र भाडाको गाडीको प्रचलन नै थिएन । यसो गर्नु गाह्रो त थियो, तर दाइहरूले त्यो काम पूरा गरेरै छाड्नुभयो । त्यसक्रममा विभिन्न व्यापारिक घरानाहरूसँग भएका आयातीत कारहरू उपलब्ध गराइदिनका लागि अनुरोध गरियो । सबैको सहयोगबाट कारहरू उपलब्ध भए पनि । यस्तो विराटनगरमा पहिलोपल्ट भएको थियो । दुलहाका लागि भनेर हाम्रो परिवारले पूर्व प्रधानमन्त्री मातृकाप्रसाद कोइरालाको अत्यन्त लामो Chevrolet कम्पनीको 'इम्पाला कार'का लागि अनुरोध गरेको थियो र सो अनुरोधलाई सहर्ष स्वीकार गरेर उहाँले हामीलाई उक्त कार उपलब्ध गराउनुभयो । सबै गाडीहरू आयातीत भएकाले त्यो बेला पटना जान भारतीय भन्सारबाट विशेष अनुमति लिनुपरेको थियो ।

यहाँ एउटा प्रसंग उल्लेख गर्न चाहन्छु, विराटनगरबाट जन्ती लिएर जान एकदिन अगावै हाम्रो निवासबाट मलाई दुलहा बनाई सगुनसमेत गरी मेरा साथीहरूसहित स्व. भूपालमानसिंह कार्की र मदनलाल तोदी (एमसी समूह) को स्वामित्वमा रहेको अरूणोदय उद्योगको अतिथिगृहमा रात्रीवासको व्यवस्था गरिएको थियो । स्टिनलेस स्टिलका भाँडा बनाउने उक्त कारखाना हाम्रो जुट प्रेसको छेउमा थियो र त्यसको अतिथिगृह अत्यन्त व्यवस्थित र सुविधापूर्ण थियो । जन्ती लिएर टाढा जानुपर्ने र अधिल्लो दिन लगेर नराखिएको अवस्थामा विवाहघरमा हुने अनेकथरिका अलमलले ढिलो भएमा दुलहीको शहरघरमा पुग्न कठिनाई पर्ने हुनाले

एकदिन अगाडि दुलहालाई त्यसरी लगेर राखिने प्रचलन थियो त्यसबेला । हामी पटना जानुपर्ने थियो । दुलहाका लागि व्यवस्था गरिएको इम्फाला कारमा मसँग मेरा साथीहरू रामगोपाल राठी, सत्यनारायण अटल र रामनारायण राठी थिए । तर पछि विवाह सकेर फर्कने बेलामा भने सो कारमा मेरी श्रीमती सरोज, उसको भाइ र एक जना सहयोगी थपिएपछि मेरा तीनै जना साथीहरूलाई अर्को गाडीमा पठाउनुपर्दा मलाई अत्यन्त असजिलो महसुस भएको अहिले पनि सम्झना छ ।

आदरणीय मातृका बाबुले यो कार संयुक्त राज्य अमेरिकाको राजदूत भएको बेला किनेर पछि नेपाल फर्कदा ल्याउनुभएको थियो । अत्याधुनिक, अत्यन्त लामो र महँगो उक्त कार हामीले त्यसबेला हिन्दी सिनेमाहरूमा मात्र देखेका थियौं । फिल्ममा नायक नायिकाहरूले यस्तै इम्फाला कार प्रयोग गर्ने गर्दथे । विराटनगरमा त्यसबेला यस्तो कार त्यही एउटा मात्र थियो । सम्भवतः त्यो मोडलको कार त्यसबेला काठमाडौंमा पनि थिएन । पछि मातृका बाबुसँग अनुरोध गरेर हामीले त्यो कार किनेका थियौं ।

त्यसबेला अम्बासाडर र फियट बाहेकका विदेशी गाडीहरू भारतमा कुटनीतिक व्यक्तिहरू आदि सँग मात्र हुन्थे । यी गाडीहरू किन्नेले बुकिङ गरेपछि पनि पाउनका लागि महिनौं, वर्षौं कुर्नुपर्थ्यो । यी दुई कम्पनीका गाडीहरू पनि कोलाबोरेसनमा भारतमै निर्माण भएका मात्र सामान्यतया चल्थे । त्यसैले आयातीत कारहरूको लस्करसहितको जन्ती हेर्न बाटामा पर्ने विभिन्न स्थान र पटनामा मानिसहरूको घुइँचो देखिन्थ्यो । आयातीत गाडीकै लस्कर देखेर कतिपय मानिस 'हाम्रो ठाउँकी चेलीको विवाह नेपालको राजपरिवारसँग हुँदै छ' भन्ने चर्चासमेत चलेको पनि हामीले सुन्थौं । संयोगको कुरा त्यसबेला भारतीय राजघरानाहरू चढ्ने गाडीको नम्बर प्लेट नेपालको जस्तै रातो हुन्थ्यो र उनीहरूका सारा गाडीहरू आयातीत नै हुन्थे । यस्तो चर्चा चल्नुमा यो पनि एक कारण हुनसक्छ । यो चर्चा मानिस-मानिसबीचमा मात्र सीमित भएन, केही पत्रपत्रिकाले समाचार पनि लेखे । विशेषगरी पटनामा यसको विशेष चर्चा भएको थियो ।

## नेपाली टोपी लगाएका जन्ती र 'नेपालमय' विवाहोत्सव

पूर्व प्रधानमन्त्री मातृकाप्रसाद कोइरालाले हामीलाई कारमात्र उपलब्ध गराउनु भएन, श्रीमतीसहित जन्तीसमेत जानुभयो । यो मेरो र हाम्रो परिवारकै लागि अत्यन्त गौरवपूर्ण र उत्साहजनक कुरा थियो । साथै, प्रतिष्ठित व्यक्तित्व, सहायक रथी भूपालमानसिंह कार्की पनि पत्नीसहित जन्तीको रूपमा हुनुहुन्थ्यो । भूपालमानसिंह कार्की पछि राजसभा स्थायी समितिको सभापति हुनुभयो । यसरी पूर्व प्रधानमन्त्री कोइराला र सहायक रथी कार्कीजस्ता विशिष्ट व्यक्तित्वहरूलाई जन्तीको रूपमा भारत लान पाउनु हाम्रोलागि अत्यन्त महत्त्वपूर्ण अवसर भएको मैले ठानेको छु । यसबाहेक पोलैण्डका नेपालस्थित ट्रेड रिप्रजेन्टेटिभ मिस्टर राजिन्सकी पनि जन्तीमा सहभागी हुनुहुन्थ्यो र रमाइलो के थियो भने, जन्तीका सबैले नेपाली टोपी लगाएभैं उहाँले पनि नेपाली टोपी लगाउनुभएको थियो । त्यसबेला सम्भवतः कुटनीतिक क्षेत्रको व्यक्ति जन्तीका रूपमा गएको घटना पहिलो नै थियो जस्तो मलाई लाग्छ । यस्तै पूर्व गृहमन्त्री दिलबहादुर श्रेष्ठ, पूर्व प्रहरी अतिरिक्त महानिरीक्षक नारायणसिंह शाहसहित विराटनगरका प्रतिष्ठित व्यापारिक घरानाका सबैजसो प्रमुख व्यक्तिहरू जन्तीको रूपमा सहभागी भएर हामीलाई अनुगृहीत गर्नुभएको थियो ।

विवाहको जन्तीमा सबैले नेपाली टोपी लगाएका थिए । दाइहरू मयलपोश सुरुवालमा हुनुहुन्थ्यो । वास्तवमा त्यसले पटनामा त्यसबेला नेपालको पहिचान गराएको थियो । त्यसले गर्दा विवाहोत्सव नै 'नेपालमय' हुन पुगेको हाम्रो अनुभव रह्यो । हाम्रो राष्ट्रियताको परिचय दिनका लागि यो विवाहोत्सव एउटा महत्त्वपूर्ण र अनौठो अवसरको रूपमा रह्यो ।

जनताबाट भएको नेपालकै पहिलो प्रधानमन्त्री मातृकाबाबू र सहायकरथी भूपालमानसिंह कार्कीको समुपस्थितिले विवाहमा सम्मिलित सबैको प्रतिष्ठा बढेको अनुभव भयो हामीलाई । मातृकाबाबुको उच्च राजनीतिक छवि र भारत, बिहारका राजनीतिक नेताहरूसँगको प्रत्यक्ष-अप्रत्यक्ष चिनजानका कारण त्यताका कतिपय नेताहरू उहाँ बस्नुभएको होटलमा र कतिपय

विवाहस्थलमै पनि भेट्न आएका थिए । विवाहमा नेपालका पूर्व प्रधानमन्त्री, पूर्व मन्त्री, कुटनीतिक नियोगका व्यक्तिसहित प्रभावशाली व्यवसायीहरूलाई आतिथ्य गर्न पाएकोमा मेरो ससुरालीतर्फको घरपरिवारका सबैले आफूलाई अत्यन्त गौरवान्वित महसुस गरेका थिए । यो विवाहको चर्चा ससुरालीको घरपरिवारमा पछिसम्म पनि भइरहन्थ्यो ।

विवाहको तस्विर खिचन भनेर माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडले भारतको कोलकाताबाट प्रख्यात फोटोग्राफरको एउटा टोलीलाई बोलाउनुभएको थियो । त्यो टोलीको नेतृत्व इन्द्रचन्द्रजीले गर्नुभएको थियो । विवाहको फोटो 'फिल्म'का साथै 'मुभिरिल' (सिनेमाको जस्तो) मा खिचिएको थियो र त्यसलाई सिनेमाजस्तै हेर्न सकिन्थ्यो । त्यसबेला यो प्रविधि विराटनगरमा आइसकेको थिएन । त्यसैले पनि हामी सबैका लागि यो फोटोग्राफीको एक नयाँ तरिका थियो । विवाहपछि काठमाडौंको तत्कालीन महेन्द्र पुलिस क्लबमा पनि स्वागत समारोहको आयोजना गरिएको थियो । त्यसमा त्यसबेलाका गन्थमान्य राजनीतिक व्यक्तित्वहरू, डा. तुलसी गिरी, मन्त्रीहरू, सरकारी र बैङ्कका कर्मचारी एवम् प्रतिष्ठित व्यापारी र उद्योगपतिहरूको बाक्लो उपस्थिति थियो । विवाहको भोज होटेलमा गर्ने प्रचलन त्यसबेला आइसकेको थिएन भने पाँचतारे होटल पनि काठमाडौंमा थिएन ।

### ससुरालीको पारिवारिक विवरण

मेरी पत्नी सरोजको माइतीको पुर्ख्यौली घर भारत, आसामको नौगाँव हो । उनका पुर्खाहरू त्यहाँबाट पटना बसाइँ सरेका थिए । मेरो विवाहको बेला भने उनीहरूको बसाइ पटनामा थियो । उनको हजुरबुबाको नाम सोहनलाल घोडावत हो । उनीहरू पाँच दिदीबहिनी र दुई दाजुभाइ छन् । उनका बुबा पुस्तामा एक जना काका मदनलाल घोडावत मात्र जीवित हुनुहुन्छ र मेरी श्रीमतीलाई उहाँ आफ्नै छोरीसरह स्नेह गर्नुहुन्छ । विभिन्न पारिवारिक कार्यक्रमहरूमा हामी त्यहाँ जानेआउने गरिरहन्छौं । पछिल्लो समयमा भने उनको दाइ मनोहर घोडावत र भाइ हर्ष घोडावत व्यापारको सिलसिलामा भारतको इन्दौरमा बस्ने गर्नुहुन्छ ।

### सरोजको स्वभाव

मेरो श्रीमतीको स्वभाव हँसिलो छ । उनी कसैप्रति पनि भेदभाव गर्दिनन् । उनी सबैप्रति नम्र र शालीन व्यवहार गर्ने गर्छिन् । पहिले संयुक्त परिवार हुँदा पनि आफूभन्दा अग्रजहरूलाई सम्मान गर्ने र आफूभन्दा सानाहरूलाई माया र स्नेह गर्ने उनको सुरुदेखिकै स्वभाव रहिआएको छ । उनी व्यवहारकुशल भएका कारणले घरका कामकाजमा मैले ध्यान दिनुपर्दैन ।

शनिबार छुट्टीको दिन भएकोले उक्त दिन श्रीमती सरोजको इच्छाअनुसार सिनेमा हेर्न जाने, कसैकहाँ भेटघाटका लागि जाने लगायतका पारिवारिकसहित अन्य विभिन्न सामाजिक कार्यहरूमा बिताउने गर्छु । कहिलेकाहीँ नातिनातिनाहरूसँग पनि छुट्टै घुम्न जाने गर्दछौं । शनिबारको दिन परिवारको लागि हो भन्ने कुरामा म आफै पनि स्पष्ट छु । व्यावसायिक व्यक्ति भएको हुनाले कहिलेकाहीँ शनिबारका दिन पनि व्यावसायिक भेटघाट र कुराकानी गर्नुपर्ने अवस्था भने आउँछ । त्यस्तो अवस्थामा भने म घरपरिवारलाई त्यसका बारेमा जानकारी दिएर मात्र जाने गर्छु । सामान्यतया शनिबारको दिन म श्रीमती सरोजकै इच्छाअनुसार बिताउने गर्छु ।

व्यवहारकुशलता र स्वभावका कारण साइँला दाइ किशनलाल दुगड मेरी श्रीमतीलाई 'तेरो घरकी लक्ष्मी' भनेर भन्ने गर्नुहुन्छ । वास्तवमा हामी दाजुभाइहरूबीच अंशबण्डा भएपछि आ-आफ्नै तरिकाले व्यापार-व्यवसायलाई अघि बढाउने काममा मलाई मेरी श्रीमती सरोजको सहयोग अत्यन्त महत्त्वपूर्ण रहेको छ । उनले घरका सबै व्यवहार, छोराछोरीहरूको रेखदेख, पढाइ आदि अत्यन्त जिम्मेवारीपूर्वक हेरिदिएकै कारण मलाई व्यापार, व्यवसाय र उद्यमका क्षेत्रमा अघि बढ्न सजिलो भएको हो । परिवारलाई अघि बढाउन पनि घरमा शान्ति आवश्यक हुन्छ र यस काममा मेरी श्रीमतीको योगदानलाई म सधैं सम्झिन्छु । मैले जहिले पनि श्रीमतीलाई खुसी राख्न प्रयास गरँ र त्यसैको फलस्वरूप हाम्रो परिवार अघि बढ्न सफल भएको हो भन्ने म ठान्दछु ।

हामी जैन धर्मावलम्बी भए पनि उनी हिन्दू देवीदेवताप्रति पूर्ण आस्था राखिन्छन् र विशेष गरेर गणेश मन्दिरमा प्रत्येक दिन नियमितजसो जान्छिन् । यो

क्रमलाई उनले 'लकडाउन'का बेला पनि जारी राखिन् । काठमाडौंस्थित जैन भवनमा जैनसाधु र साध्वीहरूको आगमनका बेला उनी त्यहाँ पनि नियमित रूपले जाने गर्छिन् । उनी जैनीहरूले गर्ने विभिन्न धार्मिक एवम् सामाजिक कामहरूमा पनि पूर्ण रूपमा सहभागी हुने गरेकी छिन् । सनातन धर्मका अन्य धार्मिक कार्यहरूमा पनि उनी उत्तिकै रूपमा भाग लिन्छिन् । जैन महिला मण्डलकी उनी अहिले सल्लाहकार छिन् ।

### पारिवारिक दायित्व निर्वाहमा कुशल

हामी चार दाजुभाइहरूमध्ये काठमाडौंमा सबैभन्दा पहिले मेरो परिवार आएको हो । त्यसैले दाजुका छोराछोरीहरू र भाज्जीलाई काठमाडौं ल्याएर पढाउने काममा मेरी श्रीमती सरोजको भूमिका महत्त्वपूर्ण रहेको छ । माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडको छोरा विजय, साइँला दाइ किशनलाल दुगडको छोरा नरेश, बैनीको छोरी अञ्जुले उनकै अभिभावकत्वमा रहेर काठमाडौंमा पढेका हुन् । उनीहरूको स्कुलबाट अभिभावकलाई बोलाएको बेला उनी नै जाने गर्छिन् र पूरा गर्नुपर्ने कार्य गरेर फर्किन्छिन् । अहिले त उनीहरू सबै उच्च अध्ययन सकेर आ-आफ्ना काममा लागि सकेका छन् ।

हाम्री छोरी मनीषा र छोरा विवेकको पढाइमा पनि उनले अत्यन्त कुशलतापूर्वक रेखदेख र विचार पुऱ्याइन् । ट्युसन पढाउनुपर्ने अवस्था आएको बेलामा पनि उनी नै शिक्षकहरूसँग कुरा गर्छिन् र त्यसको चाँजोपाँजो मिलाउँछिन् । त्यसैले छोराछोरी दुवैको अध्ययनमा मैले केही पनि हेर्नु परेन र म आफ्नो व्यावसायिक काममा निरन्तर लागि राख्न पाएँ । अहिले हाम्रा पाँच जना नातिनातिना छन् र उनीहरूको हजुरआमासँगको सम्बन्ध साथीजस्तै छ । हजुरआमाका रूपमा माया, श्रद्धा र सम्मान त गर्छन् नै, त्यसबाहेक नातिनातिनाहरू आफ्ना सबै कुरा हजुरआमालाई 'शेयर' गर्छन् । हजुरआमासँगको यस्तो सम्बन्धका कारण नातिनातिनाहरूसँग मेरो पनि घनिष्ठ सम्बन्ध बन्न पुगेको छ । उनीहरू मेरो आदेशको पूर्ण पालना र सम्मान गर्ने गर्छन् ।

श्रीमती सरोज आफ्ना साथीहरूसँग पनि अत्यन्त सुमधुर सम्बन्ध राखिन्छन् र किटी ग्रूपको सदस्य रहेकी छिन् । उनी साथीहरूसँग नियमितजसो भेटघाट

एवम् फोनका माध्यमबाट सम्पर्क राखिरहन्छिन् । देशभित्र र देशबाहिर रहेका नातेदारहरू, आफन्तजन र कुटुम्बहरूसँग नियमितजसो फोनमार्फत कुशलक्षेम सोधिरहन्छिन् । उनको यही स्वभावको फलस्वरूप सबैसँग हाम्रो पारिवारिक सम्बन्ध अत्यन्त प्रगाढ बन्न पुगेको छ । उनको यो स्वभावले म परिवार र ईष्टमित्रसँग बाँधिएको छु । उनीहरूसँग सम्पर्क राख्न मलाई श्रीमतीले प्रेरित र ताकितासमेत गरिरहन्छिन् ।

मेरी श्रीमती सरोज पुराना परम्परागत राजस्थानी विभिन्न परिकार एवम् व्यञ्जनहरूका अतिरिक्त पाचक बनाउन पनि अत्यन्त सिपालु छिन् । उनको पाककलाबाट अत्यधिक प्रभावित भएका हाम्रा कतिपय नातेदारहरू उनलाई लप्सीको टफी, राजस्थानी चुरी/कत्था मिलाएर बनाइएको सौंफ, आँप पापड आदि बनाएर ल्याउन अनुरोध गरिरहन्छन् ।

## छोरी मनीषा, ज्वाइँ प्रवीण र नातिनातिनीहरू

मेरी छोरी मनीषाको जन्म वि.सं. २०२७ वैशाख ५ (सन् १९७० अप्रिल १८) मा भयो । उसको प्रारम्भिक शिक्षा काठमाडौँको त्रिपुरेश्वरस्थित कान्ति ईश्वरी विद्यालयमा भएको थियो । त्यसपछि छोरीले काठमाडौँकै मोडर्न इण्डियन स्कुलमा पनि पढिन् र पछि उच्च अध्ययनका लागि भारतको कोलकाता गइन् । केही समय भारतको आसाम राज्यअन्तर्गतको मेरो ससुराली ठाउँ नौगाँवमा पनि उनले पढिन् । उनको विवाह अमेरिकाको न्यूयोर्क निवासी प्रवीण मोघासँग वि.सं. २०४७ मङ्सिर २२ (सन् १९९० डिसेम्बर ८) का दिन कोलकातामा भयो । छोरी मनीषा र ज्वाइँ प्रवीणका तीन सन्तान छन् : एउटा छोरा सम्राट र दुई छोरी सिमरन र करिना ।

नाति सम्राट अहिले २७ वर्षका छन् । उसले अमेरिकाबाट मेकानिकल इन्जिनियरिङको पढाइ पूरा गरेको छ । ऊ अत्यन्त मेधावी छ । उसले अहिले हाम्रो व्यावसायिक समूह प्रवर्द्धक रहेको जलविद्युत् आयोजनाहरूमा प्रत्यक्ष वैदेशिक लगानी (FDI) अन्तर्गत लगानी गरेर प्रबन्ध निर्देशकको पदमा काम समेत गरिरहेको छ । साथै आफ्नो बुबालाई आफ्नो पारिवारिक व्यवसायमा पनि सक्दो सहयोग गर्दैआएको छ । नाति सम्राटको भारतको दिल्ली निवासी सुश्री मोनिका जैनका साथ विवाह हुने निधो गरी टिकाटाला (Engagement) गरिसकिएको छ र आगामी फागुन २०७८ मा काठमाडौँमा विवाह हुने निधो भएको छ । दुवै नातिनी अहिले अमेरिकामा नै कलेजको पढाइ गरिरहेका छन् । पढ्नमा मेधावी भएका कारण उनीहरूले छात्रवृत्तिसमेत पाउने गरेका छन् ।

### बहुमूल्य वस्तुहरूको व्यापार

ज्वाइँको परिवारको व्यापार-व्यवसाय अमेरिकाको न्यूयोर्क, थाइल्याण्डको बैङ्कक, जापानको टोकियो, संयुक्त अरब ईमिरेट्सको दुबई, श्रीलङ्का र भारतमा समेत छ । उहाँहरूको हीराहरू, माणिक (Ruby), नीलो सफायर (Sapphire) जस्ता बहुमूल्य जेम्सको व्यवसाय रहेको छ । मेरो ज्वाइँ आफ्ना

बुबाआमाका साथ न्यूयोर्कमा नै बस्नुहुन्छ । उहाँको व्यावसायिक कार्यालय भने न्यूयोर्ककै म्यानहट्टनमा विश्वप्रसिद्ध रकफेलर सेन्टरसँगै छ । उहाँ व्यवसायको सिलसिलामा विशेषगरि विश्वका विभिन्न देशमा हुने Gems and Jewellery प्रदर्शनीहरूमा प्रत्येक वर्ष भाग लिइरहनु हुन्छ । त्यस्ता प्रदर्शनीहरूमध्ये टुसान, लासभेगास (अमेरिका), हङकङ, बैङ्कक (थाइल्याण्ड) र स्विट्जरल्याण्डमा हुने प्रदर्शनी प्रमुख हुन् । अभि स्विट्जरल्याण्डमा प्रत्येक वर्ष हुने Basel Show (बाजल प्रदर्शनी) विश्वकै सबैभन्दा ठूलो र भव्य प्रदर्शनी मानिन्छ । उक्त प्रदर्शनीमा विश्वका अत्यन्त ख्यातिप्राप्त विभिन्न ब्राण्डका महँगाभन्दा महँगा जेम्स र ज्वेलरी र घडीका सर्वोत्कृष्ट ब्राण्ड राखिएका हुन्छन् । ती प्रदर्शनीहरूमा महँगा ज्वेलरीहरू किन्ने विश्वप्रसिद्ध 'सेलिब्रेटी'हरू लगायत धनाढ्य व्यक्ति र करोडौँ अबौँ पर्ने महँगा जेम्स ज्वेलरी बिक्री गर्ने बिक्रेताहरू पुग्ने गर्छन् । प्रदर्शनीका बेला हुने भीडभाडका कारण छोरीज्वाइँलाई सघाउन विश्वका अन्य ठाउँमा रहेका उहाँका व्यावसायिक कार्यालयहरू सँभाल्ने उहाँका पारिवारिक सदस्यहरू पनि त्यहाँ पुग्नु हुन्छ ।

एकपटक म र मेरी श्रीमतीले पनि छोरीज्वाइँका साथ ७ दिनसम्म बाजल प्रदर्शनीका क्रममा प्रदर्शनीमा बस्ने र स्विट्जरल्याण्डको बासेल सहर हेर्ने अवसर पाएका थियौँ । त्यसक्रममा हामीले अबौँ रूपैयाँसम्म मूल्य पर्ने अत्यन्त मनमोहक ज्वेलरीहरू हेर्ने मौका पायौँ । पछि अमेरिकाको लासभेगासमा आयोजित प्रदर्शनीमा पनि छोरीज्वाइँको बूथमा म र मेरी श्रीमतीले बस्ने मौका पाएका थियौँ । त्यसबेला हामी दुवैले अन्य बूथहरू पनि राम्ररी अवलोकन गर्नुभयो । लासभेगासमा हामी करीब १० दिन जति बसेका थियौँ । त्यो पनि हाम्रो जीवनको एउटा बेग्लै अनुभव रह्यो ।

छोरीज्वाइँका साथमा म र मेरी श्रीमतीले यूरोपका विभिन्न देश लगायत धेरै ठाउँहरू घुमेका छौँ । उहाँहरूका साथमा घुम्नुको छुट्टै आनन्द छ । भ्रमणमा जाँदा ज्वाइँले भान्सा कोठासमेत भएको बङ्गला वा अपार्टमेन्ट लिने गर्नुहुन्छ । त्यस्तो बेला आफ्नो स्वास्थ्य र रुचिअनुसारको खाना बनाउन र खान पाइन्छ । फेरि सबै मिलेर खाना बनाउँदाको बेग्लै मजा हुन्छ । धेरै पहिले छोरीज्वाइँ जापानमा करीब ४ वर्ष बस्नुहुँदा पनि हामी जापान

गएका थियौं । त्यसबेला जापानी निशान कम्पनीसँग हाप्रो व्यावसायिक सम्बन्ध भएकोले म बेला-बेला जापान गइरहनु पर्यो । ज्वाइँको व्यवसाय र मेरो व्यवसायको क्षेत्र एकदम अलगअलग छ । त्यसैले उहाँसँगको यात्रामा आफूलाई थाहा नभएको क्षेत्रका बारेमा नयाँ-नयाँ जानकारी पाउनुका साथै मैले छुट्टै किसिमको अनुभव बटुल्ने गरेको छु ।

### सरल स्वभावका सम्धी सम्धिनी

मेरो सम्धी आदरणीय नवीनचन्द्र मोघा (८५ वर्ष) र उहाँकी धर्मपत्नी सरला मोघा अत्यन्त सरल र आडम्बरविहीन स्वभावका हुनुहुन्छ । उहाँहरू जैन धर्मावलम्बी भएको हुनाले न्यूयोर्कस्थित जैन मन्दिरमा प्रत्येक साता परिवारसहित जाने गर्नुहुन्छ र प्रत्येक धार्मिक कार्यहरूमा भाग लिनुहुन्छ । यो उमेरमा पनि उहाँ आफ्नो व्यापार र घर सामान्य तरिकाले हेर्नुहुन्छ । उहाँले अहिलेसम्म विश्वका धेरै ठाउँ घुमिसक्नु भएको छ । अहिले कोभिड-१९ का कारण घुम्ने कार्यक्रम भने स्थगित रहेको छ ।

छोरीज्वाइँकहाँ साना कदका तीन वटा कुकुर शेरु, प्रिन्स र प्रिन्सेस छन् । सम्धीज्यू, सम्धिनीज्यू, ज्वाइँसाब, छोरीसहित परिवारका सबैले ती कुकुरलाई उत्तिकै माया र स्नेह गर्ने गर्नुहुन्छ । तिनलाई खुवाउने, बिरामी भएको बेला चिकित्सककहाँ लगेर देखाउने लगायतका कामहरूलाई उहाँहरूले अत्यन्त आनन्द र सौखपूर्वक गर्ने गर्नुभएको मैले देखेको छु । कुकुरसँगको एउटा सम्फना यहाँ प्रस्तुत गर्न चाहन्छु । एकपटक सम्धी र सम्धिनीज्यूले पारिवारिक यात्राका क्रममा एउटा कुकुरलाई यूरोपसमेत लिएर जानुभएको थियो । त्यो यात्रामा म पनि सँगै थिएँ ।

## छोरा विवेक, बुहारी उर्बी र नातिहरू

मेरो छोरा विवेकको जन्म वि.सं. २०३१ बैशाख १० (सन् १९७४ अप्रिल २३) मा काठमाडौँमा भएको थियो । डा. दिव्येश्वरी मल्लले मेरी पत्नी सरोजलाई काठमाडौँको थापाथलीस्थित प्रसुतीगृहमा प्रसुती गराउनु भएको थियो । हामीले प्रारम्भिक शिक्षाका लागि उसलाई काठमाडौँको त्रिपुरेश्वरस्थित कान्ति ईश्वरी विद्यालयमा भर्ना गरेका थियौं । उसकै कक्षामा तत्कालीन युवराजाधिराज दीपेन्द्र पनि पढ्नुहुन्थ्यो । त्यस्तै तत्कालीन राजा वीरेन्द्रका प्रमुख सैनिक सचिव महारथी शान्तबहादुर मल्लज्यूकी छोरी श्री मल्ल पनि सोही कक्षामा पढ्थिन् । युवराज दीपेन्द्र सामान्य विद्यार्थीभै पढाइ, खेलकुद र अन्य गतिविधिहरूमा संलग्न हुनुका साथै साथीहरूसँग उठबस गर्ने कुरा छोराको हामीलाई बताउँथ्यो । फुटबलमा विशेष रुचि भएका दीपेन्द्र गोलकीपर बस्न रुचाउनुहुन्थ्यो । तर विद्यालय आउँदा र विद्यालयबाट फर्कदा भने सुरक्षा टोलीले सम्पूर्ण सुरक्षा दिने गर्थ्यो ।

पछि हामीले विवेकलाई पढ्नका लागि भारत पठायौं । उसले काठमाडौँको मोडर्न इण्डियन स्कुल र भारतको कोलकातास्थित सेन्ट जेभियर्स कलेजबाट विद्यालय शिक्षा पूरा गर्‍यो । त्यसपछि कोलकातास्थित कलेजबाट बी.कम. उत्तीर्ण गरे । अध्ययनका लागि कोलकाता बसेका बेला उसले भारतमा हुने व्यापारका बारेमा व्यावहारिक ज्ञानहरू हासिल गरेको थियो ।

### छोराको विवाह

छोरा विवेक दुग्डको विवाह वि.सं. २०५४ जेठ ७ (सन् १९९७ मई २०) का दिन भारत, कोलकाता निवासी विजय बोथरा र मञ्जु बोथराकी छोरी उर्बीसँग काठमाडौँमा भयो । उहाँहरू विवाहका लागि कोलकाताबाट काठमाडौँमा आएर होटलमा बस्नुभएको थियो । विवाह ताहाचलस्थित सोल्टी होटलमा भएको थियो भने साङ्गीतिक कार्यक्रम नयाँ बानेश्वरस्थित वीरेन्द्र अन्तर्राष्ट्रिय सम्मेलन केन्द्रमा भएको थियो । विवाहको भोज एउटा नगरकोटमा र अरु काठमाडौँमा गरेका थियौं ।

विवाहका लागि समुद्रपारका देश र भारतका विभिन्न स्थानबाट दुवैपट्टिका गरी करीब २५० जना पाहुना काठमाडौं आउनुभएको थियो । काठमाडौंमा रहनुभएका पाहुनाहरूलाई नगरकोटको बिहेभोजमा सहभागी हुनका लागि काठमाडौंबाट कारहरूमा लगी नगरकोटको होटल हिमालयमा दिवाभोजनको व्यवस्था गरिएको थियो । होटलबाट पाहुनाहरूलाई १०/१० मिनेटको फरकमा हेलिकोप्टरले लिएर जाने र हिमाली दृश्यावलोकनका लागि घुमाएर फेरि फर्कने व्यवस्थासमेत गरेका थियौं । पाहुनाहरूमध्ये अधिकांशले पहिलोचोटि हेलिकोप्टर चढ्ने अनुभव लिनुभएको थियो । यसले पाहुनाहरूले एउटा नयाँ अनुभव हासिल गर्नुका साथै नेपालका पहाडी र हिमाली क्षेत्रको अनुपम सौन्दर्यलाई नजिकबाट नियाल्ने अवसर प्राप्त गरेका थिए । यस्तो वैवाहिक कार्यक्रममा हेलिकोप्टरबाट हिमाली क्षेत्रको दृश्यावलोकनको व्यवस्था त्यसबेलासम्म कुनै अर्को विवाह समारोहमा गरिएको मेरो जानकारीमा भने छैन । त्यसबेला हेलिकोप्टरको सङ्ख्या पनि धेरै कम थियो । यस्तो नवीन कार्यक्रम गर्न पाउँदा मलाई अत्यन्त खुसीको अनुभव भएको थियो ।

विवेकको बिहेको एकदिन पहिले पारिवारिक सङ्गीत समारोहको आयोजना गरिएको थियो । त्यस दिन काठमाडौंमा भयंकर आँधी तुफानसँगै ठूलो वर्षा भएको थियो । त्यसले गर्दा पुरै काठमाडौंको बिजुली बन्द भयो । वास्तवमा यस्ता घटना बिरलै हुन्छन् । सोल्टी होटलमा बिहेका लागि बनाइएको विवाहमण्डप आँधीका कारण ढलन पुग्यो भने सजावटहरू पनि सबै नष्ट भए । हामीले विवाहमण्डपलाई भोलिपल्ट फेरि नयाँ तरिकाले बनाउन लगाएका थियौं, तर त्यसबेला ढलेका, नष्ट भएका र बिग्रिएका सजावटसहित विवाहमण्डप बनाउनु अत्यन्त मुश्किल काम थियो । तथापि, सबै काम व्यवस्थित र सुरक्षित किसिमले सम्पन्न गर्न सफल भयौं ।

### आँखाका नानी : नातिहरू शुभम् र नमन

छोरा विवेक र बुहारी उर्बीका दुई छोरा छन् : शुभम् र नमन । शुभम् अहिले २१ र नमन १९ वर्षमा हिँडिरहेका छन् । जेठो नाति शुभम् अहिले अमेरिकामा अध्ययनरत छ । सानो नाति नमनले काठमाडौंस्थित ब्रिटिश

स्कूलमा पढेको हो । यहाँको पढाइ सकिएर ऊ पनि अध्ययनका लागि अमेरिका गइसकेको छ । वास्तवमा यी दुई नाति हामी दुईका आँखाका दुई नानी हुन् ।

पछिल्लो चरणमा नेपालमा पनि घरघरमा विशेषगरी कुकुर र बिरालो पाल्ने प्रचलन बढ्दो छ । विशेषगरी नयाँ पुस्ता घरमा कुकुर पाल्ने बढी रुचाउने गरेको मैले देखेको छु । मेरा नातिहरू शुभम् र नमन दुवैलाई कुकुर पाल्ने सौख छ । नातिहरूको कुकुरप्रतिको लगाव, व्यवहार र सेवासुश्रुषा देखेर म छक्क पर्छु । जेठो नाति शुभम् नेपालमा भएको समयमा कुकुरको सेवासुश्रुषामा दिनरात लागि रहन्छ । कान्छो नातिले दाइ भएको बेलामा कुकुरको हेरविचारमा दाइलाई सघाउने गर्छ भने दाइ नभएको बेला आफै पनि सेवासुश्रुषा गर्ने गर्छ । जीवित प्राणीहरू बिरामी पर्नु स्वाभाविक हो । कहिलेकाहीँ हाम्रो घरका कुकुर पनि बिरामी हुन्छन् । त्यस्तो बेलामा दुवै नाति दुःखी मात्र हुँदैनन्, रुन्छन् पनि । घरमा भएका पशुहरूप्रति नातिहरूको यस्तो प्रेम र भावुकता अनौठो छ, आश्चर्यलाग्दो छ । कुकुरहरूका कारण पनि घरमा खुसीको वातावरण हुँदोरहेछ ।

हाम्रो घरमा भएका दुई कुकुरमध्ये ९ वर्षको च्याम्पको वि.सं. २०७८ असार ७ गते मृत्यु भयो । उसको निधनमा हामी सपरिवार अत्यन्त दुःखी भयौं । आफूले पालेको अत्यन्त निकटको पशुको मृत्युले पनि मानिसलाई धेरै दुःखित तुल्याउँदो रहेछ भन्ने बोध भयो हामीलाई । उसको निधनमा हामी रोयौं, दिनभरि शोकले विह्वल भयौं । उसको मृत शरीरलाई हामीले हाम्रो आफ्नै कोल्डस्टोरेजको आफ्नै हातले बगैँचामा गाड्यौं । हामीकहाँ भएको अर्को कुकुर लक्की ६ महिनाको भएको छ ।

### व्यापार-व्यवसायमा संलग्नता र उत्तराधिकारी

मैले पूर्ण रूपमा जलविद्युत् आयोजनातिरको काम हेर्न थालेपछि विवेकले एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गतका अटोमोबाइल र कोल्डस्टोरेजको काम पूर्ण रूपमा सँभाल्दै आएको छ । साथै हाम्रो समूह प्रवर्द्धक रहेको गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको अध्यक्षको जिम्मेवारी पनि उसको काँधमा रहेको छ ।

ऊ हाम्रो समूह प्रवर्द्धक रहेको चार वटा जलविद्युत् कम्पनीको सञ्चालकका साथै मनोकामना इन्भेष्टमेन्ट कम्पनीको अध्यक्षसमेतको कार्यभार सँभाल्दै आएको छ ।

विवेकले अहिलेसम्म आफ्नो जिम्मामा रहेको सबै काम पूर्ण क्षमताका साथ अत्यन्त परिपक्वता र लगनका साथ पूरा गर्दैआएको छ । उसमा देखिएका यस्ता गुणहरू र कामप्रतिको समर्पणले मेरो शेषपछि उत्तराधिकारीका रूपमा एमभी दुगड ग्रूपलाई अघि बढाई देश विकास र राजस्वमा बढीभन्दा बढी योगदान गर्न गराउन सफल हुनेमा म पूर्ण विश्वस्त छु । आफ्नो छोराको बारेमा धेरै लेख्नु पनि राम्रो हुँदैन ।

### बुहारी उर्बाको संलग्नता

बुहारी उर्बा पनि जलविद्युत् आयोजनाहरूको कार्यमा संलग्न रहेर सेवा गर्दै आइरहेकी छन् । विशेषतः उनी प्रशासन र खरीद (Procurement) लगायतका कार्यहरूमा संलग्न छन् । इन्टेरियर डिजाइनिङ उनको विशेष रुचिको क्षेत्र हो । त्यसैले हाम्रो समूहसँग आबद्ध विभिन्न कार्यालय र शोरूमहरूको इन्टेरियर डिजाइनिङ गर्ने कार्यको नेतृत्व उनले गर्दैआएकी छन् । साथै हाम्रा जलविद्युत् आयोजनाहरूका साइट अफिस र केन्द्रीय कार्यालयका साथै अन्य नयाँ कार्यालयको सजावट, फर्निचरको कार्य आफ्नो नेतृत्वमा गराइरहेकी छन् । उसले काठमाडौँस्थित विभिन्न शोरूमहरूको प्रत्यक्ष निगरानी पनि गर्दैआएकी छिन् । एमभी दुगड ग्रूपको नक्सालस्थित हाइड्रो डिभिजनका साथै रोयल इनफिल्ड, भेस्पा/एफ्रिलिया र महिन्द्राको शोरूमको आन्तरिक संरचना र फर्निचरको योजना निर्माणदेखि कार्यान्वयनसम्मको नेतृत्व उनले गरेकी थिइन् ।

घर गृहस्थीको काम हेर्दा सजिलो देखिए पनि त्यति सजिलो छैन । यसका लागि कुशल व्यवस्थापकीय सीपको आवश्यकता पर्दछ । बुहारी उर्बा घर व्यवहार र गृहस्थीको काममा असाध्यै निपुण छिन् । आफ्ना दुई जना छोराहरूको हेरचाह उनले अति कुशलतापूर्वक गरेर हुर्काइन् । अहिले जेठो नाति अमेरिकामा अध्ययनरत छ भने कान्छो नाति काठमाडौँमा नै अध्ययन

गरिरहेको छ । छोराहरूको अध्ययनमा पनि उनले सूक्ष्म रूपमा ध्यान दिने गरेकी छन् । विभिन्न किसिमका खाना बनाउने काममा उनी प्रवीण छिन् । छोरीतिरको नाति सम्राट मोघासहित हाम्रो सात जनाको परिवार सबै उनले बनाएको विभिन्न किसिमका खानामा रमाउने गरेका छौं । मोघा जलविद्युत् आयोजनाहरूको निर्माण र व्यवस्थापनमा सक्रिय संलग्न भएका कारण अमेरिकी नागरिक भए पनि अहिले अधिकांश समय नेपालमै बस्ने गरेको छ ।

कोभिड-१९ का कारण घरबाट बाहिर निस्कन पनि अत्यन्त जोखिम भएको अहिलेको समयमा बुहारीले घरमै इटालियन, मेक्सिकन, चिनियाँ, भारतीय र मिश्रित (Mixed Cuisine) जस्ता अनेकन् किसिमका स्वादिला खाना र विभिन्न मीठा पेयपदार्थहरू बनाएर दिनको बेला घर परिवारलाई खुवाउँदै आएकी छन् । यसले घर परिवारका सबै सदस्यहरूलाई एकै ठाउँमा भेला भएर परिवारबीचको आत्मीय सम्बन्धलाई अझ बलियो बनाउन अभूतपूर्व अवसर दिएको मैले महसुस गरेको छु । उनले घर व्यवहार र गृहस्थीको काम कुशलतापूर्वक सँभालिरहेकी हुनाले मेरी श्रीमती सरोजलाई धेरै सजिलो भएको छ ।

### कोभिड-१९ को बेला विवेकको कर्मचारीप्रतिको सदाशयता

वि.सं. २०७६ को फागुनदेखि नेपालमा पनि कोभिड-१९ को सङ्क्रमण देखिन थाल्यो र सोही वर्षको चैतको दोस्रो हप्तामा लकडाउन पनि भयो । अहिले कोभिड-१९ को चौथो भेरियन्टसमेत आइसकेको छ । यस्तो अत्यन्त जोखिम र सन्त्रासपूर्ण समयमा एमभी ग्रूपका विभिन्न कम्पनीहरूअन्तर्गतका कर्मचारीहरूको सुरक्षा र सहयोगका लागि छोरा विवेकले गरेको प्रयास, समन्वय, सहकार्य र सहयोगले मेरो मन अत्यन्त हर्षित भएको छ ।

कोभिडको पहिलो लहर आउनबित्तिकै वाट्सएपमा विवेकले कर्मचारीहरूको एउटा समूह बनाएर त्यसमार्फत यसको जोखिमबाट बच्न सकिने तरिकाहरूबारे जानकारीको आदानप्रदान गर्ने काम सुरु गरे । यस्तो बेला गर्नुपर्ने व्यायाम, खानपिन, व्यवहार लगायतका विषयमा जानकारीको आदानप्रदानले एकातिर स्वस्थ रहन र अर्कोतिर कर्मचारीहरूमा आपसी सद्भाव र भातृत्वभावमा

वृद्धि गर्न मद्दत पुऱ्यायो । उनले समूहअन्तर्गत नै कर्मचारी र उनीहरूका परिवारलाई अप्ठ्यारो परेको बेला आपसमा सहयोग कसरी गर्ने भनेर एउटा आपतकालीन टोली (Rapid Force) समेत बनाए । त्यो टोलीले कर्मचारी र उनीहरूका परिवारका सदस्यहरूका लागि खोप, बिरामी भएमा उपचार, आवश्यक पर्दा अक्सिजन सिलिण्डरको व्यवस्था मिलाउनका लागि महत्त्वपूर्ण काम गरिरहेको छ । यसबाहेक विवेकले सबैभन्दा पहिले कर्मचारीहरूको ' कोरोना बीमा' गराउनुका साथै उनीहरू बिरामी भएको अवस्थामा रकम सापटी चाहिए तुरुन्त उपलब्ध गराउने व्यवस्था मिलाएर देखाएको सेवाभावले म अत्यन्त प्रफुल्लित छु । यी व्यवस्थाहरूबाट कोभिडको सङ्क्रमणबाट बिरामी हुन पुगेका हाम्रा सयौं कर्मचारी लाभान्वित भएका छन् । आफूआबद्ध कम्पनीले उपलब्ध गराएको यस्तो सेवा र सहयोगबाट उनीहरू अत्यन्त खुसी भएको मैले महसुस गरेको छु । यसले हामी र हाम्रा कर्मचारीबीचको सम्बन्धलाई अझ सुदृढ बनाएको छ ।

एमभी ग्रुपअन्तर्गत हामीले एजेन्सी लिएका प्रमुख कम्पनीहरू, John Deere, महिन्द्रा, Royal Enfield, टाटा हिटाची, Piaggio, Aprillia आदिले यस्तो कार्यका लागि विवेक र हाम्रा कर्मचारीहरूको मुक्त कण्ठले प्रशंसा गरेका छन् ।

## स्मृतिमा विवाहको ४० औं वार्षिकोत्सव

**प्रा**यः मानिसले विवाहको २५ औं र ५० औं वार्षिकोत्सव आ-आफ्नो तरिका र बजेटअनुसार मनाउने गर्छन् । पछिल्लो समयमा यसरी विवाहको वार्षिकोत्सव परिवारका सदस्यहरू र साथीभाइहरूसँगको सान्निध्यमा मनाउने प्रचलन पनि बढ्दो छ । हाम्रो पनि विवाह भएको लामो समय बितिसकेको थियो । तर पहिले यसरी मनाउने प्रचलन त्यति नभएको हुँदा त्यति ध्यान गएन नै । अहिले सम्झँदा लाग्छ, दिनहरू बित्न कति पनि लाग्दो रहेनछ ! समय छिटो-छिटो बग्दो रहेछ ।

विराटनगरबाट भव्य जन्ती लिएर भारतको पटना पुगेको र सरोजलाई दुलहीको रूपमा विराटनगरस्थित दुगड निवासमा भित्र्याएको पनि हेर्दाहेर्दै लामो समय बितिसकेको रहेछ । यसै क्रममा हाम्रो छोरा विवेक र बुहारी उर्बीले हाम्रो विवाहको ४० औं वार्षिकोत्सव मनाउने निर्णय गरे । उनीहरूले गरेको निर्णयलाई हामी दुवैले रोकन सकेनौं । सुरुमा सामान्य रूपमा वार्षिकोत्सव मनाउने कुरा भए पनि टाढा-टाढाबाट नाता कुटुम्बहरूको आगमनपछि कार्यक्रम त्यसै पनि ठूलो हुँदै गयो । वार्षिकोत्सवमा सहभागी हुन अमेरिकाबाट छोरी ज्वाइँ आए भने भारतबाट सादुभाइ, साली, साला र सालाका पत्नीहरू र छोराछोरीहरू पनि आए । छोरा विवेकका सासु ससुराहरू पनि आए । हेर्दाहेर्दै योजना र कार्यक्रमहरू बढे । बाहिरबाट आएका नाता कुटुम्बहरूलाई ह्याट होटलमा बस्ने व्यवस्था मिलाइयो । वार्षिकोत्सवको उपलक्ष्यमा ह्याट होटलमा नै पारिवारिक नाचगानसहित रात्रीभोजको आयोजना गरिएको थियो । कार्यक्रममा परिवारजनबाहेक केही स्थानीय व्यापारीहरू, साथीभाइ र बैङ्करहरू सहभागी भएका थिए ।

यो कार्यक्रम हाम्रो विवाहको वार्षिकोत्सवको सन्दर्भमा भए पनि हाम्रो परिवारबीच भेटघाट गर्ने सुवर्ण अवसरको रूपमा पनि स्मरणयोग्य रहेको छ । परिवारका सबै भेला भई रमाइलो गर्ने र आपसी सद्भाव बाँड्ने शुभ अवसरका रूपमा यो कार्यक्रम रहयो । भारतको कोलकाताबाट

इभेन्ट म्यानेजमेन्ट कम्पनीले सबै व्यवस्था गरेको हुनाले कार्यक्रम भव्य र व्यवस्थित हुन पुगेको थियो । कार्यक्रममा विवाहका सारा प्रक्रियाहरू समेत दोहो-न्याइएकोले एउटा छुट्टै किसिमको अनुभव र अनुभूति हामीले सँगालेका थियौं ।

## विवाहको ५० औं वार्षिकोत्सवका सुखद् सम्भनाहरू

**मे**रो र सरोजको बिहे भएको ५० औं वार्षिकोत्सवको दिन : वैशाख २२, २०७६ (सन् २०१९ मई ५) । मेरो छोरा विवेक र बुहारी उर्बी यो घडीलाई उत्सवमय बनाउन उत्सुक थिएँ । त्यसैले उनीहरूले मेरो छोरी, ज्वाइँ र नातिनातिनाहरूसँग यसबारे सरसल्लाह गरेर हामी दुईलाई जानकारी दिएँ । उनीहरूले त्यसका लागि वर्षभरि विभिन्न चरणमा गर्नेगरी विविध कार्यक्रमहरू बनाए र त्यसलाई क्रमशः कार्यान्वयनसमेत गरे । छोरा, बुहारी, छोरी, ज्वाइँ र नातिनातिनाहरूबाट प्राप्त यो माया र सम्मान आफैमा मेरो जीवनको एक अद्भुत प्राप्ति हो जस्तो मलाई लागिरहन्छ । त्यसका लागि म र सरोज दुवैले आफूलाई गौरवशाली ठानेका छौं । छोरा विवेक र बुहारी उर्बीले छोरीज्वाइँसँग सल्लाह र समन्वय गरी यो समयलाई उत्सवमय बनाउनका लागि एक वर्षसम्म विभिन्न कार्यक्रम गर्ने र विभिन्न ठाउँको भ्रमण गर्ने व्यवस्था मिलाएका थिए ।

### छोरीज्वाइँको निम्तोमा अमेरिका

विवाहको ५० औं वार्षिकोत्सवको त्यो समय र क्षणलाई अविस्मरणीय बनाउने क्रममा सबैभन्दा पहिले हामी दम्पतीको अमेरिका भ्रमण गर्ने चाँजोपाँजो मिलाइएको थियो । एक वर्षअगाडिदेखि नै वार्षिकोत्सवका कार्यक्रमहरू गर्ने तय भएअनुसार म र मेरी श्रीमती सरोज वि.सं. २०७५ असारमा अमेरिका गयौं । अमेरिकाको प्रसिद्ध सहर न्यूयोर्कमा मेरी छोरी मनीषा, ज्वाइँ र नातिनातिनाहरू बस्छन् । उनीहरू अमेरिकी नागरिक हुन् । अमेरिका अहिले त विश्वका सबै युवायुवतीको सपनाको देश ! नेपालबाट पनि प्रत्येक वर्ष हजारौंको सङ्ख्यामा डीभी परेर वा अन्य कामका लागि अमेरिका जाने गरेका छन् । अमेरिकामा छोरी ज्वाइँका साथमा हामी दुईले अमेरिकाका प्रख्यात सहर न्यूयोर्क र लास भेगाससहित ग्रयान्ड कान्यान र एलो स्टोन गार्डेनको भ्रमण गयौं । ती दुई ठाउँहरूमा हामीले करीब ३० दिन बिताएका थियौं ।

## आइसल्याण्डमा १५ दिन

त्यसपछि म र मेरी श्रीमती सरोज हाम्रा सम्धी नवीनचन्द्र मोघा, सम्धिनी सरला मोघा, छोरी मनीषा, ज्वाइँ प्रवीणबाबु, नाति सम्राट तथा नातिनीहरू सिमरन र करीनासहित भ्रमणका लागि आइसल्याण्ड पुग्यौं । नेपालबाट छोरा विवेक बुहारी र दुई नातिसहित सोभै आइसल्याण्ड नै आइपुगे । यसरी सम्धी र सम्धिनी तथा मेरो परिवारका ११ जना गरेर १३ जनाको समूहले अत्यन्त रमाइलो गर्दै करीब १५ दिन आइसल्याण्डको भ्रमण गर्नुभयो ।

आइसल्याण्ड अत्यन्त सानो तर रमणीय देश हो । उत्तर एटलान्टिक सागरको बीच भागमा अवस्थित यो द्वीप ज्वालामुखी, लाभाभूमि र हिमनदी आदिका कारण चर्चित छ । उत्तरी अमेरिका र यूरोपको सीमाक्षेत्रमा रहेको यो देश भूगोल, हावापानी र सांस्कृतिक विविधताका दृष्टिले पनि सम्पन्न मानिन्छ । एक लाख तीन हजार वर्ग किलोमिटर क्षेत्रफलमा फैलिएको आइसल्याण्डको जनसङ्ख्या हाम्रो मोरङ जिल्लाको भन्दा पनि कम रहेको छ अर्थात् यहाँको जनसङ्ख्या साढे ६ लाखभन्दा केही बढी छ । यसको राजधानी रेकजाभिक (Reykjavik) हो र यहाँको मुद्रालाई क्रोन भनिँदो रहेछ ।

आइसल्याण्डको हाम्रो भ्रमण वि.सं. २०७५ असार (सन् २०१८ जुलाई) मा भएको थियो । उक्त भ्रमणमा हामीलाई मौसमले अत्यन्त साथ दिएको थियो । हाम्रो असार-साउन अर्थात् जुलाई महिना त्यहाँको सबैभन्दा राम्रो पर्यटकीय 'सिजन' हो । त्यसैले पनि हाम्रो घुमाइ अत्यन्त रमाइलो हुन पुगेको थियो । अफ रमाइलो त के थियो भने, त्यहाँ राति खासै अँध्यारो हुँदैनथ्यो । ३/४ घण्टा मात्र साँझजस्तो रातको अनुभव हुन्छ त्यहाँ । त्यसले गर्दा पनि हामीले बढी घुम्न र रमाउन पाएका थियौं । त्यसले हामी सबैलाई नयाँ अनुभव दिएको थियो । त्यहाँ कोठालाई अँध्यारो बनाउन झ्यालहरूमा पर्दा लगाउनुपर्थ्यो । जाडो महिनामा भने त्यहाँ धेरैजसो अँध्यारो नै हुन्छ । पर्यटकीय मौसम दुई महिनामात्र हुने भएकोले त्यस समयमा होटलहरूका लागि ३ गुणासम्म बढी रकम तिर्नुपर्छ ।

त्यहाँ हामीले असङ्ख्य भरनाहरूका साथै अन्य अत्यन्त प्रसिद्ध पर्यटकीय

स्थलहरूको पनि भ्रमण गर्ने सुअवसर पायौं । विश्वप्रसिद्ध Godafoss, Gluggafoss र Seljalandsfoss भरना र Blue Lagoon का अतिरिक्त Reynishverfi को टुक्राटुक्रा काटिएको खैरो रङको विशाल पहाडी क्षेत्र पनि हामीले भ्रमण गरेका महत्त्वपूर्ण स्थलहरू थिए । कालो बालुवाको समुद्री तट, थर्मल पानीबाट नुहाउने विश्वप्रसिद्ध स्थल Hamar लगायत ह्वेल हेर्ने स्थल र ग्लेसियरवाक पनि हामी पुग्यौं । हामीले त्यहाँ घुमेका ठाउँमध्ये विश्वप्रसिद्ध Grottagia गुफा पनि अत्यन्त आकर्षक थियो । यी सबै स्थानको भ्रमणबाट हामी अत्यन्त आनन्दित भयौं । रेकजाभिकस्थित इण्डियन करी हाउसमा स्वादिलो भारतीय खाना खाने मौका पनि हामीले पायौं । यी भ्रमणहरूले हामीलाई जीवनमा नयाँ अनुभव र अनुभूति गर्ने सुअवसर दियो । यी दर्शनीय स्थलहरू हामीले असारको तेस्रो र अन्तिम सातामा भ्रमण गरेका थियौं ।

आइसल्याण्डको भ्रमणबाट मैले एउटा सानो देश पनि आफूमा भएको स्रोतको अधिकतम सदुपयोग गरेर कसरी विकसित हुनसक्छ भन्ने कुराको ज्ञान पाएँ । सानो भूभाग र थोरै जनसङ्ख्या भए पनि पर्यटनका माध्यमबाट आइसल्याण्डले गरेको भौतिक एवम् आर्थिक विकास अत्यन्त महत्त्वपूर्ण छ । आइसल्याण्डको भ्रमण गर्दा मलाई हाम्रो देशमा पर्यटन क्षेत्रको विकासको पर्याप्त सम्भावना हुँदाहुँदै पनि हुन नसकेकोमा खल्लो अनुभव भयो । यसतर्फ सम्बन्धित सबैको ध्यान जानु आवश्यक छ जस्तो मलाई लाग्छ ।

## वार्षिकोत्सवको दोस्रो चरण : वीरगञ्जको रमाइलो

हाम्रो विवाहको ५० औं वर्षगाँठ वर्षभरि नै विभिन्न कार्यक्रमको आयोजना गरी फरक तरिकाले मनाउने छोरा बुहारीको पूर्वनिर्धारित कार्यक्रम थियो । त्यसैक्रममा वि.सं. २०७६ वैशाख २१ (सन् २०१९ मे ४) का दिन हामी सपरिवार वीरगञ्जतर्फ लाग्यौं । यसमा छोरा, बुहारी, छोरी, ज्वाइँ, नातिनातिना र हामी दुई गरी जम्मा ११ जना थियौं ।

वि.सं. २०७६ वैशाख २२ (सन् २०१९ मई ५) । हाम्रो विवाहको ५० औं वार्षिकोत्सवको शुभदिन ! वीरगञ्जमा काठमाडौँबाहेक एमभी दुगड ग्रूपका ३४ ओटै शाखाहरूका कर्मचारीहरू गरी करीब ५०० जना भेला भएका

थिए । एक प्रकारले उत्सवमय वातावरण थियो । साँभपख बाजागानासहित सबै कर्मचारीहरूको सहभागितामा एक प्रकारले बिहेकै भल्को आउने गरी ध्वजापताकासहित हाम्रो कार्यालय र वर्कशपको परिसरमा बनाइएको पण्डालमा एकत्रित भई रमाइलो सांस्कृतिक कार्यक्रमसमेत गरिएको थियो । तर यसमा बाहिरी कलाकारहरू कसैलाई ल्याइएको थिएन । साँभदेखि रातको २ बजेसम्म लगातार भएको उक्त कार्यक्रममा कला प्रदर्शन गर्नेहरू सबै हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानका कर्मचारीहरू थिए । कार्यक्रमसँगै त्यहाँ रात्रीभोजको समेत आयोजना भएको थियो ।

आफ्ना कर्मचारीहरूको यस्तो माया, उत्साह र सहभागितालाई मैले मेरो जीवनको महत्त्वपूर्ण प्राप्ति मानेको छु । यसमा कर्मचारी र पूर्व कर्मचारीको परिवारबाहेक बाहिरका अरु कसैलाई बोलाइएको थिएन । उनीहरू सबै आफैले व्यवस्था गरी आएका थिए । सबै कर्मचारी सांस्कृतिक कार्यक्रम र रात्रीभोजमा सक्रियतापूर्वक सहभागी भएका थिए र त्यसबाट मैले निकै आत्मसन्तुष्टि प्राप्त गरेको थिएँ । कार्यक्रमको अन्त्यमा छोरा विवेकले आफ्ना विचारहरू राख्दै सहभागिताका लागि सबैलाई हार्दिक धन्यवाद दिएका थिए । वास्तवमा उक्त कार्यक्रमले हामी र हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानका कर्मचारीहरूबीचको सम्बन्धलाई अभि प्रगाढ बनाएको छ । कार्यक्रममा मैले पनि आफ्ना भनाइहरू राखेको थिए भने केही कर्मचारीहरूले पनि आफ्ना भावोद्गारहरू व्यक्त गरेका थिए ।

### वार्षिकोत्सवको तेस्रो चरण : चीनको कुनमिड भ्रमण

वार्षिकोत्सव मनाउने सिलसिलामा नै छोरा विवेक र बुहारी उर्बीले दुगड परिवार र मावलीतिरका सबैलाई चीनको कुनमिड भ्रमण गराउने योजना बनाएका थिए । त्यही क्रममा भारतमा रहेको मेरो ससुरालीतर्फका र नेपालमा रहेका हामी दुगड परिवारका गरी १३० जनाको टोली वि.सं. २०७६ जेठ (सन् २०१९ जून) मा चीनको कुनमिड पुग्यौ । कुनमिड हुनान प्रान्तको राजधानी सहर हो । हामी त्यहाँको इन्टरकन्टिनेन्टल होटलमा बस्यौ । होटलमा हाम्रो टोलीबाहेक धेरै कम पाहुना थिए । एक हिसाबले होटल हाम्रैलागि रिजर्भ गरिएजस्तो

थियो । टोलीमा ७५/८० वर्ष उमेर समूहका केही नातेदारहरू पनि थिए । उहाँहरूका लागि परम्परागत भारतीय र मारवाडी खानाको व्यवस्था गर्नुपर्ने तर कुनमिडमा त्यस्तो व्यवस्था हुनसक्ने सम्भावनासमेत नभएकोले हामीले भारतको कोलकाताबाट गीता क्याटरिङका प्रोपाइटर गीताबाई र उनको छोरा प्रिन्सको ३० जनाको टोली लिएर गएका थियौ । इन्टरकन्टिनेन्टल होटल व्यवस्थापनले होटलको भान्सा कोठा उपलब्ध गराउने हाम्रो विशेष अनुरोधलाई स्वीकार गरेर सहयोग गरेको थियो र, त्यसले हामीलाई सजिलो भएको थियो । यो टोलीले नै कुनमिडमा हामी रहनुजेल परम्परागत मारवाडी लगायत अन्य शाकाहारी खाना बनाउने र खुवाउने गरी हामीलाई सेवा दिएको थियो । अरूको देशमा आफ्नै क्याटरिङ सेवा लिएर जानु आफैमा खर्चिलो र अनौठो हो, तर चाहेको अवस्थामा यस्तो पनि सम्भव भने हुँदोरहेछ ! तर यी सबको व्यवस्थाका लागि छोरा विवेक र बुहारी उर्बी दुईपटक कुनमिड पुग्नुपरेको थियो । त्यहाँ कार्यक्रमको व्यवस्थापनको जिम्मा एउटा चिनियाँ इभेन्ट म्यानेजमेन्ट कम्पनीलाई दिइएको थियो ।

### स्वागतको रोमाञ्चकारी अनुभव

मेरो छोरा विवेक र बुहारी उर्बी भ्रमणको आवश्यक व्यवस्था मिलाउन सुरुमै त्यहाँ गएका थिए । उनीहरूले त्यसबेलामा नै चीनको परराष्ट्र मन्त्रालयलाई भ्रमणदलमा पाका व्यक्तिहरू भएकाले गुफाहरू लगायतका भ्रमणस्थलहरूमा इलेक्ट्रिक बुगीमा घुम्ने आवश्यक व्यवस्थाका लागि अनुरोध गरेका थिए । वि.सं. २०३५/२०३६ देखि नै चीनसँग व्यापार थालेको व्यापारिक समूहसम्बद्ध टोली भएको जानकारी पनि त्यसबेला उनीहरूलाई दिइएको थियो । हाम्रो अनुरोधलाई चिनियाँ अधिकारीहरूले अत्यन्त सकारात्मक रूपमा त लिए नै, त्यस अतिरिक्त चीनसँग लामो व्यापारिक सम्बन्ध भएको व्यक्तिको विवाहको ५० औं वर्षगाँठ मनाउनका लागि कुनमिडलाई चयन गरेको विषयलाई उच्च महत्त्व दिँदै टोलीका सबै सदस्यहरूलाई विशेष सम्मान गर्ने निर्णय चीन सरकारको परराष्ट्र मन्त्रालयले नै गरेको जानकारी हामीले पायौ । यो समाचार हामीलाई

अचम्म पार्ने खालको थियो ।

वार्षिकोत्सव मनाउनका लागि म, मेरी श्रीमती सरोज र नातिहरू वि.सं. २०७६ असार १० (सन् २०१९ जुन २६) मा नै कुनमिड विमानस्थलमा पुगेका थियौं । त्यहाँ पुग्दा चिनियाँ परराष्ट्र मन्त्रालयका पदाधिकारीहरूबाट गरिएको स्वागत मैले अफै बिर्सको छैन । विमानको अवतरणपछि विमानको ढोकामै आएर हुनान प्रान्तको फारेन एफेयर्स अफिसका इन्फर्मसन डिभिजनका डेपुटी डाइरेक्टर Xu Xiaoqian र एक जना महिला सहकर्मीले फूलको गुच्छा प्रदान गरी हामीलाई हार्दिक स्वागत गरे । हाम्रालागि त्यहाँ 'रिफ्रेसमेन्ट'को भव्य व्यवस्था भीभीआईपी टर्मिनलमै गरिएको थियो । हामी रिफ्रेसमेन्टमा व्यस्त भएकै समयमा अध्यागमनका क्रममा गर्नुपर्ने सबै काम उनीहरूले नै गरिदिएका थिए र सामानहरू पनि डेलिभरी लिई छुट्टै विशेष बससम्म पुऱ्याइदिएका थिए । अनि भीभीआईपी टर्मिनलबाट चिनियाँ सरकारी गाडीमा राखेर इन्टरकन्टिनेन्टल होटल पुऱ्याइदिएका थिए । यसरी चीन सरकारबाट राजकीय अतिथिसरह हामीले पाएको स्वागत सत्कारबाट हामीले रोमाञ्चकारी अनुभव गरेका थियौं । वास्तवमै, नेपालको एक व्यावसायिक घरानाको व्यक्तिको परिवारप्रति चीन सरकारले प्रदर्शन गरेको यो सम्मानभाव र प्रदान गरेको स्नेहभाव हाम्रालागि अद्वितीय रह्यो, विशेष रह्यो । यो नेपालप्रति चीन सरकारको सदाशयताको उदाहरण पनि हो भन्ने मलाई लाग्छ । पुगेको भोलिपल्ट पनि हाम्रो टोलीका लागि भ्रमण गर्ने सबै स्थानमा विशेष व्यवस्था गरिएको थियो । हाम्रा लगभग १५० अतिथिहरू भने कुनमिड असार ११ गतेदेखि असार १४ गतेको बीचमा पुग्नुभएको थियो । पाहुनाहरूको त्यहाँको बसाइ ४ रातसम्म थियो ।

स्वागत र सम्मानको क्रम यतिमा मात्र सीमित रहेन । त्यसपछि पनि म, मेरी श्रीमती, छोरा, बुहारी, माल्दाइ हुकुमचन्द दुगड, भाउजु र मेरो ससुरासमेत सात जनाको सम्मानमा त्यहाँको फारेन एफेयर्स अफिसका डाइरेक्टर जनरल Li Jiming र उनको टोलीले अर्को दिन राजकीय हलमा रात्रीभोजको आयोजना गरेको थियो । यो मेरो परिवारका लागि अत्यन्त सम्मानजनक विषय थियो भने भ्रमण टोलीका अन्य सदस्यहरूका लागि

सोच्दै नसोचेको असामान्य विषय थियो ।

त्यसको भोलिपल्ट वार्षिकोत्सवको सन्दर्भमा हाम्रो तर्फबाट Chambord हलमा साढे ७ बजे साँझ आयोजना गरिएको मुख्य कार्यक्रममा चीनका शिष्टाचार महापाल लगायत अन्य पदाधिकारीहरू गरी १५ जना सहभागी हुनुभएको थियो । उहाँहरूको उपस्थितिले यथार्थमा हाम्रो कार्यक्रमको शोभा र गरिमा दुवै बढाएको हामीले महसुस गर्नुभयो । उहाँहरूले चीन सरकारको तर्फबाट बधाईका साथै हामीलाई उपहारसमेत प्रदान गर्नुभयो । हाम्रो पारिवारिक कार्यक्रमलाई चीन सरकारले दिएको यो सम्मान वास्तवमै ऐतिहासिक भयो हाम्रोलागि । कार्यक्रममा हुनान प्रान्तका फारेन एफेयर्स अफिसका डाइरेक्टर जनरलले सम्बोधनसमेत गर्नुभयो । उहाँको भनाइ थियो : तपाईंको विवाहको ५० औं वार्षिकोत्सव चीनमा मनाउने निर्णयलाई हामी उच्च कदर गर्दछौं र तपाईंको यो निर्णयबाट हामी अनुगृहीत भएका छौं । चीन र नेपालबीचको सम्बन्ध अत्यन्त घनिष्ट रहिआएको छ । नेपाल, भारत र विश्वका अन्य ठाउँबाट आएका मेरो परिवारका अन्य सदस्यहरू यस्तो अभूतपूर्व सम्मान देखेर छक्क परेका थिए । त्यसक्रममा त्यहाँ चिनियाँ तरिकाले त्यहीँका नामी कलाकारहरूबाट सांस्कृतिक कार्यक्रमसमेत प्रदर्शन भएको थियो । कुनमिडमा हामीले Rosewell बजार, Flower City, स्टोन फरेस्ट, Jiuxiang गुफा आदिको भ्रमण गरेका थियौं ।

कुनमिडको भ्रमण सकेर हाम्रो टोली चीनको राजधानी बेइजिङतर्फ लागेको थियो । कुनमिडमा हाम्रो विदाइका लागि पनि स्वागतमा जस्तै विशेष व्यवस्था गरिएको थियो । हामी बसेको कन्टिनेन्टल होटलका महाप्रबन्धक हामी प्रस्थान गर्ने दिन बिहान ६ बजे नै हाम्रो विदाइका लागि आइपुगेका थिए । त्यहाँबाट हामीलाई सरकारी गाडीले विमानस्थलको भीभीआईपी टर्मिनलसम्म पुऱ्याइदिनुका साथै अध्यागमनमा गर्नुपर्ने सबै काम राजकीय अतिथिसरह उनीहरूले नै गरिदिएका थिए । यी सबै कार्यक्रमहरूको चिनियाँ समाचार समिति सिन्ट्वा र अनलाइन पत्रिकाहरूले अत्यन्त राम्ररी कभरेज गरेका थिए । साथै म र मेरो छोरा विवेकसँग अन्तर्वार्ता लिएर टेलिभिजनले प्रसारणसमेत गरेको थियो ।

हाम्रा सम्पूर्ण अतिथिसहित हामीप्रति गरिएको सम्मान वास्तवमा नेपाल र चीनबीचको घनिष्ठ सम्बन्धको परिचायक हो जस्तो मलाई लाग्छ । हाम्रालागि यो जीवनकै एउटा ठूलो उपलब्धि नै हो । म र मेरो परिवारप्रति दर्शाइएको अभूतपूर्व सम्मानका लागि म चीन सरकारप्रति हार्दिक कृतज्ञता व्यक्त गर्दछु ।

### चौथो चरण : काठमाडौंमा कार्यक्रम

वार्षिकोत्सवको उपलक्ष्यमा काठमाडौंको ह्याट होटलमा वि.सं. २०७६ साउन १२ (सन् २०१९ जुलाई २८) का दिन कार्यक्रम आयोजना गरिएको थियो । कार्यक्रममा राजनीतिज्ञहरू, बैङ्करहरू, व्यापारीहरू र सरकारी कर्मचारीहरूका साथै पारिवारिक इष्टमित्रहरूले सहभागिता जनाएर हामीलाई शुभकामना र बधाई दिनुभएको थियो । कार्यक्रममा करीब १ हजार ५०० जना उपस्थित हुनुहुन्थ्यो । आपसी भेटघाट र कुराकानी एवम् रात्रीभोज गरेर शान्त वातावरणमा कार्यक्रम सम्पन्न गरिएको थियो । रात्रीभोजमा मद्यपान र सङ्गीतको भने व्यवस्था गरिएको थिएन । सङ्गीत र नाचगानको कार्यक्रम नभएकोले उपस्थित राजनीतिक लगायत विभिन्न क्षेत्रका महत्त्वपूर्ण व्यक्तित्वहरूले रात्रीभोजसँगै खुलेर आपसी कुराकानी गर्ने मौका छोपेको अनुभूत हुन्थ्यो । यसले गर्दा एउटा महत्त्वपूर्ण लाभ पनि भयो, एकले अर्कालाई भेट्न, भलाकुसारी गर्न र रमाइलो गर्नमा कार्यक्रम केन्द्रित हुन पुग्यो । केही विशेष परिकार बनाउनका लागि भने भारतको कोलकाताबाट गीता क्याटरिङलाई बोलाइएको थियो, जुन क्याटरिङले चीनको कुनमिङमा समेत राजस्थानी खाना तयार गरेर अतिथिहरूलाई खुवाएको थियो ।

### पाँचौं चरण : नेपाली पोशाकमा

राजधानीबाहिरका शाखा कार्यालयका कर्मचारीहरू त वीरगञ्जको कार्यक्रममा सहभागी भइसकेका थिए । तर काठमाडौंका कर्मचारी र हाम्रो प्रतिष्ठानसम्बद्ध जलविद्युत् आयोजनाहरूका काठमाडौंमा बस्ने कर्मचारीहरूका लागि ह्याट होटलमा वि.सं. २०७६ साउन १३ (सन् २०१९ जुलाई २९) का दिन कार्यक्रमको आयोजना गरियो । यहाँ पनि वीरगञ्जमा जस्तै कार्यक्रम

गरिएको थियो । सारा कर्मचारीहरू नेपाली पोसाकमा सजिएका थिए । म र मेरी श्रीमतीलाई बग्गीमा चढाएर ह्याट होटलमा घुमाइयो र कर्मचारीहरू रोयल एनफिल्ड मोटरसाइकल र भेस्पा स्कुटरमा जन्तीजस्तो भएर घुमे । त्यसपछि त्यहाँ कर्मचारीहरूले नाचगान, प्रहसनसहितको सांस्कृतिक कार्यक्रम गरेर हामीलाई बधाई दिए, खुसी प्रकट गरे । सो कार्यक्रममा मैले विवाहमा प्रयोग हुने ढाकाको दौरा सुरुवाल लगाएको थिएँ भने मेरी श्रीमती सरोजले साडी, चोलो र पोते लगाएकी थिइन् । पुरै कार्यक्रम नेपाली संस्कृति र परम्पराअनुसार सम्पन्न गरिएको थियो । यसरी ७/८ घण्टासम्म हामी र कर्मचारीहरूको परिवार मात्रै सहभागी भई रमाइलो गर्नुभयो ।

### छैटौं चरण : किन्जा सिटीमा कार्यक्रम

वैवाहिक वार्षिकोत्सवको अन्तिम कार्यक्रम भने हामीले हाम्रो जलविद्युत् आयोजना रहेको स्थल किन्जा सिटीमा गरेका थियौं । वि.सं. २०७६ पुस १९ (सन् २०२० जनवरी ४) का दिन वयोवृद्ध हाम्रा सम्धी र सन्धिनीसहितको मोघा परिवारका सदस्यहरू हेलिकोप्टरबाट किन्जा पुगेका थिए । कार्यक्रममा सहभागी हुनका लागि मोघा परिवार अमेरिका र थाइल्याण्डबाट आएका थिए । त्यहाँ हुने कार्यक्रममा सहभागी हुनका लागि जलविद्युत् आयोजना र अटोमोबाइलका विभागीय प्रमुखहरू जीप, बस आदि सवारी साधनबाट किन्जा पुगेका थिए । हामी सबै आयोजनाका ३५० जनाभन्दा बढी मानिस अटाउने ठूलो कोलोनीमा नै बसेका थियौं । केही कर्मचारीहरू भने बाहिरका लजमा बसेका थिए ।

पुस महिनाको पहिलो हप्ता । हिउँदको समय । पहाडी भेग । अत्यन्त जाडो थियो । हामीले पण्डाल बनाउन र खाना पकाउनका लागि काठमाडौंबाट नै टोली पठाएका थियौं । त्यहाँ पनि विवाहजस्तै रमाइलो भयो । अधिल्लो दिनसम्म चिसो, वर्षा र चारैतिर हिउँले सेताम्य भएको त्यहाँको परिवेश मुख्य कार्यक्रमको दिन भने पुरै खुलेको थियो र घाम लागेका कारण रमणीय बन्न पुगेको थियो । भगवानकै अनुकम्पाले यस्तो हुनसक्यो । त्यस दिन पञ्चैबाजाको व्यवस्थासहित हामी दम्पती बस्नका लागि खुला जीपमा विशेष रूपले आसन

बनाइएको थियो । पञ्चैबाजासहित जीपमा हामी दम्पतीलाई राखेर त्यहाँको सानो बजार घुमाइयो । जीपको पछाडि जलविद्युत् आयोजना निर्माणमा प्रयोग हुने एकज्याभेटर, बुमर, हाइवा ट्रक, टिपर, जोजरजस्ता विभिन्न प्रकारका उपकरणहरू र मेशिनहरूका अतिरिक्त ट्रयाक्टर आदि साना चारपाङ्ग्रेहरूमा मानिसहरू जन्तीको रूपमा सामेल भएका थिए । जन्तीका रूपमा सामेल भएकाहरू सबै हाम्रो जलविद्युत् आयोजनाका साथीहरू र स्थानीय व्यक्तिहरू नै थिए, र त्यसले कार्यक्रमलाई भव्यता दिनुका साथै नयाँपन पनि दिएको थियो । किन्जावासीका लागि यो कार्यक्रम अनौठो र अचम्मलाग्दो रह्यो । कार्यक्रमअन्तर्गत आयोजना गरिएको दिवाभोजमा त्यस क्षेत्रका सबै स्थानीय वासिन्दालाई आमन्त्रण गरिएको थियो । दिवाभोजमा करीब २ हजार ५०० मानिस सहभागी भएका थिए ।

त्यसबेला बिहानदेखि नै सांस्कृतिक कार्यक्रमको आयोजना भएको थियो । सांस्कृतिक कार्यक्रममा जलविद्युत् आयोजनाका कर्मचारीहरूका साथै नेपाली सेनाको समेत सहभागिता थियो । गाउँपालिकाका अध्यक्ष, वडाध्यक्षहरू, जलविद्युत् आयोजनाका कर्मचारीहरू र हामी सबैले नाचगानमा भाग लियौं र रमाइलो गर्नुभयो । साथै वृक्षरोपण पनि गरिएको थियो । किन्जाजस्तो सानो गाउँपालिकामा भएको यो कार्यक्रम त्यसबेलासम्म ५० औं विवाहोत्सवका सन्दर्भमा भएका कार्यक्रमहरूमध्ये सबैभन्दा ठूलो थियो । यसरी अमेरिका र आइसल्याण्डको भ्रमणबाट सुरु भएको हाम्रो विवाहको ५० औं वार्षिकोत्सवको कार्यक्रम वीरगन्ज, कुनमिड (चीन), काठमाडौं हुँदै किन्जा सिटीमा पुगेर सकियो । यसरी ५० औं विवाहोत्सव वर्षभरि रमाइलोसँग सम्पन्न भएको थियो ।

### कल्पनाबाहिरको वैवाहिक वार्षिकोत्सव कार्यक्रम

हाम्रो विवाह भएको ५० औं वार्षिकोत्सव भव्य रूपमा विभिन्न कार्यक्रम र भ्रमणसहित मनाउने योजना छोरा विवेक र बुहारी उर्बीलगायत छोरी, ज्वाइँ र नातिनातिनाको थियो । त्यसलाई हाम्रा कर्मचारीहरूको इच्छा र सहभागिताले अझ विशिष्ट बनाउन मद्दत पुऱ्यायो । मैले र मेरी श्रीमतीले

त यति उल्लासपूर्ण रूपमा परिवार, कर्मचारी, विभिन्न क्षेत्रका सहयोगीहरू समेतको सहभागितामा कार्यक्रम हुन्छ भन्ने कल्पनासम्म गरेका थिएनौं । यस्ता छोरा, बुहारी, छोरी, ज्वाइँ अनि नातिनातिनाहरू पाउँदा खुसीले गद्गद् हुनु स्वाभाविकै हो । यस्ता सन्तानका मातापिता हुन पाएकोमा हामी आफूहरूलाई गौरवान्वित ठान्दछौं ।

साथै हाम्रो एमभी ग्रूपअन्तर्गत विभिन्न व्यावसायिक प्रतिष्ठान र जलविद्युत् आयोजनामा कार्यरत कर्मचारीहरूबाट वार्षिकोत्सवका अवसरमा पाएको माया, सद्भाव र सम्मानबाट पनि म र मेरी श्रीमती अत्यन्त प्रफुल्लित छौं । यसले मलाई काममा अघि बढ्न अझ उत्साह दिएको छ । कर्मचारीहरूको कामप्रतिको लगाव र व्यावसायिक आचरणले हामीलाई गौरवबोधसमेत भएको छ । हामीले पनि कर्मचारीलाई केवल कर्मचारीमात्र ठानेका छैनौं । सबै कर्मचारी हाम्रै विस्तारित परिवारका सदस्य हुन् भन्ने मैले ठानेको छु । वास्तवमा भन्ने हो भने, यी कर्मचारी नै एमभी दुग्ड ग्रूपको तागत र शान हुन् ।

वार्षिकोत्सवको अन्तिम दिन वि.सं. २०७७ वैशाख २३ (सन् २०२० मई ५) आइपुग्दा भने विश्वमै कोभिड-१९ को सङ्क्रमण फैलिसकेको थियो र वि.सं. २०७६ फागुनदेखि सुरु भएको 'लकडाउन'ले विश्वकै अर्थतन्त्र तहसनहस हुने क्रममा थियो । तर विवाहोत्सवसँग सम्बन्धित हाम्रा सबै कार्यक्रम त्यसबेलासम्म सम्पन्न भइसकेका थिए । वास्तवमै, कति भाग्यमानी हामी दम्पती !! कति भाग्यमानी हाम्रो परिवार !!

## पुर्ख्यौली थलोमा धार्मिक कार्य

दाइको निधन र आफ्नो उपचारसँगै ममाथि अर्को अत्यन्त महत्त्वपूर्ण जिम्मेवारी पनि थपिएको थियो । बुबा लुनकरण दुगड र आमा ज्ञानदेवी दुगडको हाम्रो पुर्ख्यौली थलो राजस्थानको बीकानेरमा पर्ने रामपुरिया मोहल्ला भन्ने स्थानमा रहेको पुर्ख्यौली जग्गामा एउटा धार्मिक भवन बनाउने इच्छा थियो र बुबाआमाको त्यो पवित्र ईच्छालाई पूरा गर्नु हामी दाजुभाइको कर्तव्य र दायित्वभित्र पर्छ्यो । तर त्यसका लागि आवश्यक कागजपत्रहरू खोज्नुपर्ने अवस्था थियो, तर नभेटिएका कारण भवन निर्माण सुरु हुन सकेको थिएन । त्यसैले आफ्नो जीवनकालमै त्यहाँ धार्मिक भवन निर्माण गर्ने ठूल्दाइको चाहना 'चाहनामै सीमित' हुन पुगेको थियो । ठूल्दाइको देहावसानपछि बल्लबल्ल आवश्यक कागजहरू भेटिए ।

पुर्ख्यौली जग्गाको कागजपत्र त भेटियो, तर राजस्थान गएर भवन बनाउनुपर्ने भएकोले भनेजस्तो सजिलो थिएन । त्यसैले त्यहाँ बसेर भवन निर्माणको कार्यको समुचित व्यवस्थापन र रेखदेख गर्नका लागि हामीले हाम्रो कोल्डस्टोरेज हेर्ने महाप्रबन्धक सुभागमल जम्मडलाई जिम्मा दियौं । उनले कैयौं पटक बीकानेर पुगेर अत्यन्त लगन र निष्ठापूर्वक भवन निर्माण कार्यमा पुन्याएको सहयोग म कहिल्यै बिर्सन्नँ, त्यसका लागि उनलाई म हृदयबाटै कृतज्ञता ज्ञापन गर्दछु । बेलाबेलामा त्यहाँ गएर भइरहेको काम हेर्ने जिम्मा भने मैले लिएको थिएँ । त्यस सिलसिलामा म पटक-पटक बीकानेर गएँ । धार्मिक भवनको उद्घाटन कार्यक्रमको शुभारम्भको काम हाम्रा धर्मगुरु आचार्य महाश्रमणज्यूको प्रत्यक्ष उपस्थिति र उहाँकै नवकार मन्त्र पाठबाट भयो । महाश्रमणको बीकानेर प्रवासको कारणले मात्र यो मौका अनायास जुन पुगेको थियो । यसमा म र मेरो भतिजा मालचन्द दुगडको परिवारका सबैजना भेला भएका थियौं । यो पवित्र दिन थियो : वि.सं. २०७० माघ २ (सन् २०१४ जनवरी १६) ।

आचार्यश्रीले समुद्घाटित नयाँ भवनमै आफ्ना साधुहरूको टोलीसहित ३/४ घण्टाको प्रवास र बिहानको प्रातरास (नास्ता) गर्नुभएर हाम्रो परिवारप्रति

अत्यन्त ठूलो कृपा गर्नुभयो । त्यहाँ मैले, भतिजा मालचन्द र उसको श्रीमती सुरेन्द्राले आ-आफ्ना उद्गारहरू राख्यौं । कार्यक्रममा सुमन र नमनले गीतिका प्रस्तुत गरेर आचार्यश्रीको अन्तर्मनबाट स्वागत गरेका थिए । अन्त्यमा, आचार्यश्रीले हामी सबैलाई आशीर्वचन प्रदान गर्नुभएर अनुगृहीतसमेत गर्नुभयो । पछि उहाँको टोली एक जना साध्वीलाई दर्शन दिनका लागि उदासरतर्फ प्रस्थान गरेको थियो भने साध्वी प्रमुख कनकप्रभाज्यू केही साध्वीहरूसहित सोही भवनमा रात्रीवास गर्नुभयो । यसरी शुभारम्भको पहिलो दिन नै साधुहरूको केही घण्टाको प्रवास र साध्वीहरूको रात्रीवास हुँदा हामीले आफूलाई भाग्यमानी सम्झनु स्वाभाविकै हो ।

यो भवनको निर्माण पूरा भएपछि मसहित हाम्रो सबै परिवारजनमा एउटा बेग्लै आनन्द र सन्तोषको अनुभूति हुनु स्वाभाविकै थियो । किनभने हामीले आफ्ना आमाबुबाको ईच्छालाई पूरा गरेका थियौं । कुनै बिघ्नबाधा बिना धार्मिक भवनको निर्माण सम्पन्न हुनुमा पनि आमाबुबाको आशीर्वाद रहेको थियो भन्नेमा म पूर्ण विश्वस्त छु । त्यसमा पनि हाम्रा धर्मगुरु आचार्यश्री महाश्रमणको सोच्दै नसोचेको अवस्थाको उपस्थिति हाम्रालागि अत्यन्त प्रेरणादायी मात्र रहेन, अत्यन्त उपलब्धिपूर्ण पनि रह्यो । यो कामको नेतृत्व गर्ने संयोग प्राप्त भएकोमा म वास्तवमा आफूलाई अत्यन्त भाग्यशाली सम्झन्छु । यो वास्तवमै गौरवपूर्ण काम पनि थियो । आमाबुबाको ईच्छा र सपना पूरा भएको त्यो क्षण म सधैं सम्झिरहन्छु र त्यसले मलाई सधैं गौरवान्वित महसुस गराउँछ ।

## घरेलु सहयोगीहरू

मेरो सात सदस्यीय सानो परिवारमा घरभित्रका कामहरूका लागि धेरै व्यक्तिहरूबाट सेवा र सहयोग प्राप्त भएको छ । मेरो जीवनको ७५ वर्षको यस अवधिसम्म यस्ता घरेलु सहयोगीहरू धेरै आए भने कतिपयले बीचमै छाडेर पनि गए, कतिपय लामो समयदेखि हामीकहाँ अझै कार्यरत छन् । पहिले हामी संयुक्त परिवारमा थियौं । तर विगत करीब ३० वर्षदेखि म, मेरी श्रीमती, छोरा नक्सालस्थित ज्ञानसरोज भवनमा बस्दै आएका छौं । आफ्ना विगत र वर्तमानहरूलाई यसरी अक्षरमा लेख्दै गर्दा म मेरो घरमा सहयोग पुऱ्याउने त्यस्ता सहयोगीहरूलाई पनि सम्झिरहेछु, जसले म र मेरो परिवारलाई अनवरत रूपमा दिनरात सेवा दिए वा दिँदैआएका छन् । यहाँ म त्यस्ता केही नामहरू र उनीहरूको सेवा उल्लेख गर्न चाहन्छु, जसले हाम्रो जीवन सहज बनाउन महत्त्वपूर्ण सहयोग दिएका छन् ।

१. मेरो घरमा विगत करीब ३५ वर्षदेखि खाना पकाउने कुकको काममा समर्पित छन् लमजुङ जिल्लाको दूधपोखरी गाउँपालिका बस्ने गुमबहादुर भनिने कामी गुरुङ । उनी अहिले ६० वर्ष पुगेका छन्, तर हाम्रो सेवामा अझै कार्यरत छन् । साथै विगत २५ वर्षदेखि कुककै रूपमा रामानन्द मण्डल पनि हामीकहाँ कार्यरत छन् ।
२. हाम्रो घरको रेखदेख गर्ने काममा संलग्न छन् भारत, बिहार राज्यअन्तर्गत सहर्षा जिल्लाको गोलमा गाउँ बस्ने रामजी कामत । उनी हाम्रो घरमा काम गर्न १० वर्षको उमेरमा आएका हुन् र अहिले उनी ५६ वर्षका भए । यस हिसाबले उनी हाम्रो घरमा काम गरेको ४६ वर्ष भयो ।
३. हाम्रो घरको पाले, भैपरी आउने र कुकुरहरूको हेरचाह गर्ने काममा संलग्न छन् सप्तरी जिल्ला, रूपनी गाउँपालिकाका ४९ वर्षीय सीताराम सरदार । विगत करीब २० वर्षदेखि उनी हामीकहाँ काम गर्दै छन् । अहिले उनका दुई छोरा पनि हामीकहाँ नै मेकेनिकको काम गरिरहेका छन् ।

४. हामीकहाँ भएको गाईको हेरचाह गर्ने काम ४० वर्षदेखि उत्तम यादवले गर्दैआएका छन् । उसको छोरीपट्टिको नाति सिन्दु यादव पनि मेरो घरमै कार्यरत छ ।
५. काठमाडौं, टोखा गाउँपालिका निवासी कृष्ण बिडारी २० वर्षदेखि हामीकहाँ मेरो निजी कारचालकको रूपमा काम गरिरहेका छन् । यति लामो अवधिमा उनले दुर्घटना गरेको कुनै रेकर्ड छैन । उनका दुई छोरा विनोद बिडारी र रघु बिडारी पनि हामीकहाँ नै कार्यरत छन् । यसका अतिरिक्त काठमाडौं बालाजुका प्रकाश श्रेष्ठ, विनोदकुमार राय र रणजीतकुमार कारचालकहरू पनि मकहाँ १५ देखि २० वर्षदेखि निरन्तर सेवा दिइरहेका छन् ।
६. दुर्गा, गीता र सीता नामका महिला सहयोगी पनि हामीकहाँ लामो समयदेखि कार्यरत रहेकोमा अहिले दुर्गा र सीताले छाडिसकेका छन् । दुर्गालाई हामीले अमेरिका भ्रमणको बेला सहयोगीको रूपमा सँगै लिएर गएका थियौं । उनी अहिले काठमाडौंमा आफ्नै पसल खोलेर बसेकी छिन् ।
७. अहिले नयाँ सहयोगीका रूपमा नारायण मण्डल, अरुण मण्डल र हस्तबहादुर कामी (हरि) कार्यरत छन् । विगत ६० वर्षको अवधिमा मेरो घरपरिवारको सेवा गर्ने सबैलाई अहिले म सम्झिरहेछु । हाम्रो निजी सेवा गरेर हामीलाई अन्य काम गर्न सुविधा पुऱ्याएकोमा ती सबैलाई म हार्दिक धन्यवाद पनि दिन्छु ।

**खण्ड दुई**

**व्यापार-व्यवसाय र उद्योगतर्फको यात्रा**

## व्यापार-व्यवसायतर्फको प्रारम्भिक यात्रा

कलेजमा पढ्दापढ्दै मैले व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा आफूलाई होमिसकेको थिएँ । हाम्रो परिवारले गर्दैआएको व्यापार-व्यवसायसँग सम्बन्धित कतिपय काम कान्छो भएकोले क्रमशः मेरो जिम्मामा आउन थालेका थिए । बी.कम. अध्ययन थाल्दा त म व्यापार-व्यवसायको काममा पूर्ण रूपले लागिसकेको थिएँ । त्यसबेला म ओरियन्टल फायर एण्ड जनरल इन्स्योरेन्स कम्पनीको बीमासम्बन्धी 'कभरनोट' टाइप गर्ने लगायत कार्यालयमा हुने सबै काम गर्ने गर्थे । मलाई सहयोग गर्ने मेहनत थरका एक जना दक्षिण भारतीय थिए । उनी रिसाहा स्वभावका भए पनि काममा भने पक्का थिए । निकासी पैठारीसम्बन्धी सारा कामको कागजातहरू सबै उसैले तयार पारेर बैङ्कहरूमा पठाउने गर्थे ।

### लेखाप्रणाली व्यवस्थित बनाउने कार्य

मैले सबैभन्दा पहिले स्वस्फूर्त रूपमा हाम्रो समूहको नगद रकम र लेखा व्यवस्थापनसँग सम्बन्धित कामको जिम्मा लिएको थिएँ । यो लिन यस कारण पनि आवश्यक थियो कि हामीकहाँ बुबाको पालादेखि नै परम्परागत ढाँचामा हिसाब राख्ने गरिन्थ्यो, आधुनिक लेखाप्रणाली थिएन । तर म वाणिज्यशास्त्रको विद्यार्थी थिएँ र एकाउन्टिङ विषयमा सुरुदेखि नै दखल हुँदा त्यसले मलाई आधुनिक लेखाप्रणाली अपनाउन उत्प्रेरित गरिरहेको थियो । तर एकलैको प्रयासले यो सम्भव थिएन । त्यसैले मैले भारतबाट अलि पढेलेखेका चन्दनमल चण्डालिया नामका एकजना लेखापाललाई हामीकहाँ ल्याएँ । त्यसपछि मेरो नेतृत्वमा हिसाबकिताबलाई आधुनिक किसिमले राख्ने प्रयास सुरु भयो । यो वि. सं. २०२०/२०२१ तिरको कुरा हो । त्यसबेला पहिलोपल्ट हामी दुगड ग्रूपको मोटामोटी वार्षिक नाफा नोक्सान हिसाब निकाल्न सफल भयौँ । त्यसपछि यो क्रमलाई हामीले निरन्तरता दियौँ । हामी चार दाजुभाइ नछुट्टिएसम्म अर्थात् वि.सं. २०४६/२०४७ सम्मै दुगड ग्रूपअन्तर्गत रहेका देशभरका सबै उद्योग, व्यवसाय र प्रतिष्ठानहरूको हरहिसाबलाई

व्यवस्थित रूपमा बनाउने लेखा विभागको टोलीको नेतृत्व मैले नै गरेको थिएँ । यसले गर्दा आर्थिक अनुशासनतर्फ मेरो पकड बलियो भयो ।

बीचमा एम.कम. अध्ययन गर्नका लागि म काठमाडौँ आउनुपर्ने स्थिति आयो । त्यसैले मेरो सरुवा काठमाडौँ भयो । आफ्नै व्यापार-व्यवसाय भए पनि कामको बाँडफाँट, जिम्मेवारी र परिवारको बसोबासका हिसाबले सरुवालाई औपचारिक रूप दिइएको थियो । तर यसो भए पनि म विराटनगर गइरहन्थे । साथै व्यापार-व्यवसाय र उद्योगहरूको विस्तारसँगै धनगढी पनि जानुपर्थ्यो । तर मैले आफ्नो जिम्मेवारीअनुसार विराटनगर, धनगढी आदि सबै ठाउँमा पुगेर हिसाबकिताब हेर्ने काम नियमित रूपमा अत्यन्त जिम्मेवारीपूर्वक गरें । यसले गर्दा आर्थिक अनुशासन राख्ने काम अत्यन्त राम्ररी भयो । यसले एकातिर ऋण तिर्ने कामलाई समयबद्ध र सहज बनाउन सहयोग पुऱ्यायो भने अर्कोतिर व्यापार-व्यवसायका लागि अत्यन्त महत्त्वपूर्ण मानिने 'नगद प्रवाह'को स्थितिलाई बलियो बनाउने आधारशिला समेत तयार भयो । यसले मलाई मेरो व्यावसायिक जीवनमा अघि बढ्न मद्दत पुऱ्याएको छ । मैले सुरुदेखि अहिलेसम्म पनि बैङ्कहरूलाई तिर्नुपर्ने साँवा र ब्याज दुवै समयमा नै तिर्ने गरेको छु । कोभिड-१९ को समयमा पनि साँवा ब्याज समयमै तिर्ने कामलाई निरन्तरता दिएका छौँ । यसले मलाई गौरवबोध पनि हुन्छ । यो कीर्तिमान म सधैं राख्न चाहन्छु ।

### काठमाडौँमा कार्यालय

उद्योग व्यापारको विस्तार र सम्बद्ध काम गर्नुपर्ने कतिपय सरकारी कार्यालय राजधानी काठमाडौँमा नै केन्द्रित रहेको स्थितिले गर्दा काठमाडौँमा दुगड ग्रूपको कार्यालय खोल्नु अनिवार्य भइसकेको थियो । हुन त माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडले गोपीराम घिराइयाको न्युरोडमा रहेको घरको दोस्रो तल्लामा अस्थायी रूपमा कार्यालय खोल्नुभएको थियो । त्यसबेला उहाँ काठमाडौँ आउँदा मखनगल्लीमा रहेको हिलभ्यू होटलमा खाना खाने गर्नुहुन्थ्यो । मेरो फुपूको छोरा ज्योतिकुमार बेगानी र दाजु हुकुमचन्दले काठमाडौँमा व्यापारका साथै व्यापारसँग सम्बन्धित सरकारी कामहरू गर्ने गर्नु हुन्थ्यो । तर स्थायी

रूपमा व्यवस्थित तरिकाले कार्यालय खोल्नुपर्ने अवस्था आएपछि भने म र ज्योतिले दुगड ग्रूपको कार्यालय काठमाडौँको इन्द्रचोकमा खोल्थौँ । त्यो घर नन्दकिशोर घिराइयाको थियो । बुबा आउनुहुँदा उहाँकै घरमा खाना खाने गर्नुहुन्थ्यो । पछि गणबहालमा गोल्छा निवास अगाडिको सिङ्गै दुई तले घर भाडामा लिएर हामीले कार्यालय सारेका थियौँ । ज्योतिकुमार बेगानीले त्यो घरको नाम 'ज्योति निवास' राख्न लगाएको थियो ।

### कान्तिपथमा घर खरीद

व्यापार-व्यवसाय सञ्चालनसम्बन्धी प्रशासनिक कार्यालयका लागि लिइएको भाडाको घर पटक-पटक सार्नुपर्ने बाध्यताले हैरान भएपछि हामीले कान्तिपथमा पुरानो घरसहित ४ लाख २५ हजार रूपैयाँमा ९ रोपनी जग्गा किन्यौँ । यो घर पुरानो भए पनि आफ्नो थियो, त्यसैले हामीले त्यसलाई सामान्य रूपमा मरम्मत सम्भार गरेर बस्नहुने बनायौँ । घरको भुइँतलामा हाम्रो व्यावसायिक कार्यालय थियो भने माथिल्लो तल्लामा हामी बस्थ्यौँ । त्यसबेलाको घर अहिलेजस्तो आधुनिक सुविधाले सम्पन्न पक्कै थिएन । माथिल्लो तल्लामा दाउरा प्रयोग गरेर पकाउनुपर्ने चुल्हो थियो । हामी भुइँमा बसेर खाना खान्थ्यौँ । हुन त अर्को कोठामा डाइनिङ टेबल र कुर्सीहरू पनि थिए । पुरानो मारवाडी परम्परा अनुसार दाउरामा पकाएको खाना भुइँमा बसेर थालीमा पस्केर खाने गरिन्छ । त्यसरी खानुको स्वाद नै बेग्लै र आनन्ददायक हुन्थ्यो । साथै दाउराको आगोमा पकाएको खाना र चपातीको स्वाद भने आजसम्म मेरो जिब्रोमा टाँसिएको छ । त्यसपछि भने त्यस्तो दाउरामा पकाएको खाने अवसर जुरेन । किनकि, पछि त हामी सबैका भान्सामा विस्तारै ग्यास सिलिण्डर र ग्यास चुल्हो भित्रिए । आफ्नो घरमा कार्यालय भएपछि भाडाका घरमा राख्नुपर्दाको अवस्थाभन्दा निश्चित रूपमा सजिलो थियो, सुविधाजनक थियो । यहाँ घरको प्राङ्गण र परिसर पनि ठूलो भएकोले बगैँचा बनाउन र कारहरू पार्किङ गर्न सजिलो थियो । साथै मालसामान राख्ने गोदामघर तथा कर्मचारीहरूको बस्ने र खाने व्यवस्थाका लागि पनि प्रशस्त ठाउँ उपलब्ध थियो ।

यो घरसँग जोडिएको ऐतिहासिक तथ्य पनि यहाँ उल्लेख गर्नु अप्रासङ्गिक नहोला । घरको माथिल्लो तलामा एउटा बेडरूम, डाइनिङ टेबलसहितको बैठककक्ष समेत थियो । त्यो कोठा एक प्रकारले काठमाडौँ आउने घरका वा अन्य पाहुना सुत्नका लागि प्रयोग हुन्थ्यो । टूल्दाइ तोलाराम दुगड काठमाडौँ आउनु हुँदा पनि त्यही कोठामा सुत्नु हुन्थ्यो । त्यो घर किनिसकेपछिको समयमा पूर्व प्रधानमन्त्री मातृकाप्रसाद कोइराला विराटनगरबाट काठमाडौँ आउनुहुँदा बैठककक्षसहितको त्यही कोठामा बस्नु हुन्थ्यो । कुनै बेला भने उहाँको बसाइ एक महिनासम्म पनि भएको थियो । बैठककक्षमा अङ्ग्रेजी यु आकारको डाइनिङ टेबल भएकाले वरिपरि बसेर कुराकानीका साथै खाना खान पनि सजिलो थियो । मातृकाबाबु बस्नुभएको बेला उहाँलाई भेट्न धेरै राजनीतिक लगायत विशिष्ट व्यक्तिहरू त्यहाँ आउनुहुन्थ्यो । मातृकाबाबुसँग हाम्रो पारिवारिक सम्बन्ध थियो । उहाँ मारवाडी भाषा पनि अत्यन्त राम्ररी बोल्नुहुन्थ्यो र हामीबीच मारवाडी भाषामै कुराकानी हुन्थ्यो । मातृकाबाबु धेरै भाषाका ज्ञाता हुनुहुन्थ्यो र मैथिली, हिन्दी, अङ्ग्रेजी लगायतका भाषा पनि बोल्नुहुन्थ्यो । हामी सबै दाजुभाइ उहाँलाई 'भाइजी' भनेर सम्बोधन गर्थौँ । हाम्रो घरका महिला सदस्यहरूले पनि उहाँलाई एकाघरको जेठाजुसरह आदर र ढोग्ने गर्थे ।

### फोनका लागि धपेडी

अहिले हामी घरपरिवारका प्रत्येक सदस्यसँग हातहातमा मोबाइल छ र जुनसुकै बेला जोसँग पनि हामी कुरा गर्न सक्छौँ । तर अहिलेको पुस्तालाई यो अनुभव छैन, कुनै बेला 'ल्यान्डलाइन' फोन लिन पनि कति गाह्रो थियो । त्यसका लागि माथिल्लो तहसम्म पनि मानिसले 'सोर्सफोर्स' लगाउँथे । व्यापार-व्यवसायका लागि सञ्चार सम्पर्क कति महत्त्वपूर्ण छ भन्ने कुरा हामी सबैलाई थाहा भएकै कुरा हो, तर लिनसक्ने अवस्था भने थिएन । कार्यालय स्थापना गरेको केही वर्षपछि बल्लबल्ल गणबहालस्थित कार्यालयमा फोन जडान गर्न हामी सफल भएका थियौँ र त्यो फोन नम्बर थियो : १२०८३ ! त्यसबेला ५ अङ्कको फोन नम्बर प्रचलनमा थियो । फोन जडान गरेको केही समयपछि कार्यालयमा हामीले टेलिक्स पनि जडान गर्नुपर्छ । टेलिक्स जडान अत्यन्त ठूलो कुरा थियो त्यस समयमा ।

### गोल्छा परिवारको सहयोग

गोल्छा परिवारले त्यस्तो अवस्थामा हामीलाई पुन्याएको सहयोग र सद्भाव मैले अहिलेसम्म बिर्सको छैन । हामीकहाँ फोन नभएको अवस्थामा हाम्रो कार्यालय अगाडि रहेको गोल्छा निवासमा गएर हामी उहाँहरूको फोनबाट आफ्ना कामहरू गर्ने गर्थौँ र त्यो फोन नम्बर थियो : १२१०१ ! त्यसबेला स्वचालित डायल गरेर फोन गर्ने प्रविधि आइसकेको थिएन । त्यसैले हामी डायल गरेर अपरेटरसँग आफूले कुरा गर्नुपर्ने व्यक्ति वा संस्थाको फोन नम्बर टिपाउँथौँ र अपरेटरले फोन जोडिदिएपछि मात्र कुराकानी गर्न पाउँथौँ । पछि आफूले नम्बर घुमाएर डायल गर्नुपर्ने स्वचालित प्रविधिको फोन आयो । प्रविधिको तीव्रतम विकाससँगै यो पनि पुरानो भयो र अङ्क थिचेर आफूले चाहेको नम्बरमा सम्पर्क गर्ने प्रविधिको विकास भएको थियो । फोन गर्न गोल्छा अर्गनाइजेसनको कार्यालयमा जाँदा कहिलेकाहीँ रामलाल गोल्छा स्वयम् भेटिनुहुन्थ्यो । त्यस्तो बेलामा उहाँले व्यापार-व्यवसायका विषयमा मसँग जानकारी लिने गर्नुहुन्थ्यो र भलाकुसारीका कुरा हुने गर्थ्यो । त्यसका अतिरिक्त उहाँहरूले हामीलाई उहाँहरूको परिसरमा निःशुल्क रूपमा गाडी पार्किङको सुविधा पनि दिनुभएको थियो । यसो हेर्दा यो सामान्य कुरा लाग्न सक्छ, तर जसले यस्तो समस्या बेहोरेको छ, उसलाई यसको महत्त्व थाहा हुन्छ ।

सोही समयताका मैले ब्रिटिश राजदूतावासबाट संयुक्त अधिराज्यमा बनेको फोर्ड कोर्टिन (Ford Cortina) कार दुगड ग्रूपका लागि भन्सारशुल्कसहित १८ हजार रूपैयाँमा किनेँ । काठमाडौँमा हामीले किनेको यो पहिलो कार थियो । यो कार लामो समयसम्म प्रयोग गर्नुपर्छ हामीले । त्यसपछि मैले अमेरिकी राजदूतावाससँग दुई ढोका भएको ठूलो फोर्ड मुस्ताड किन्यौँ । यस किसिमको गाडी त्यसबेला काठमाडौँमा एउटा मात्र भएकोले बटुवाहरूको आकर्षकको केन्द्र बनेको थियो ।

## व्यावसायिक व्यस्तता र आयात व्यापारमा फड्को

व्यापार-व्यवसायसँग सम्बन्धित काठमाडौंमा गर्नुपर्ने कार्यहरू थुप्रै थिए । कामका सिलसिलामा कहिले सिंहदरबार जानु पर्थ्यो त कहिले राष्ट्रबैङ्क पुग्नु पर्थ्यो । अनि कहिले उद्योग विभाग त कहिले वाणिज्य विभाग । यी बाहेक पनि जानुपर्ने अन्य ठाउँहरू प्रशस्त थिए । यी सबै काम ज्योतिकुमार बेगानी र म मिलेर गर्ने गर्थ्यौं । सिंहदरबारभित्र पस्न सजिलो थिएन । एक जना अलि होचो कदका चौकीदारको मलाई अफै सम्फना छ । दिउँसोको ३ बजेभन्दा अगाडि सिंहदरबार पस्न पाइँदैनथ्यो । उनै चौकीदारलाई फकाएर हामी सिंहदरबार प्रवेश गर्थ्यौं । सिंहदरबारबाहेक नेपाल राष्ट्र बैङ्क, वाणिज्य विभाग, उद्योग विभागमा कामको सिलसिलामा जाँदा सिंहदरबारभित्र प्रसिद्ध उद्योगपति विनोद चौधरीका बुबा लुनकरणदास चौधरीका साथै ज्योति ग्रूप, विशाल ग्रूप, संघई ग्रूप आदि व्यावसायिक घरानाका मालिकहरू भेटिनु हुन्थ्यो, उहाँहरू पनि आफ्नो काम छिटो गराउनका लागि ती ठाउँहरूमा पुग्ने गर्नुहुन्थ्यो । त्यसबेला वाणिज्य विभागका महानिर्देशक अरुणचन्द्र प्रधान हुनुहुन्थ्यो । अत्यन्त भद्र स्वभावका उहाँ अत्यन्त सकारात्मक सोच भएको व्यक्ति हुनुहुन्थ्यो । कसैप्रति पनि कुनै किसिमको भेदभाव नराख्ने, काम छिटोछरितो गरिदिने र इमानदारीपूर्वक काम गर्ने उहाँको स्वभावका कारण व्यापारीहरू उहाँका प्रशंसक थिए । काम गर्दै जाँदा धेरै कुरा सिक्न सकिन्छ भन्ने कुरा मैले त्यसैबेला महसुस गरें । अरुणचन्द्र प्रधान नेपालका पहिलो प्रधान न्यायाधीश हरिप्रसाद प्रधानका सुपुत्र हुनुहुन्थ्यो ।

त्यसका साथै काठमाडौंस्थित विभिन्न राजदूतावास, तत्कालीन सोभियत सङ्घको वाणिज्य कन्सुलर र पोलैण्डका व्यापार प्रतिनिधिहरूसँग कुराकानी गरेर आयातनिर्यातका लागि व्यापार सम्झौता गर्ने काम पूर्ण रूपमा सँभाले । यथार्थमा भन्ने हो भने, यो समय हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठान 'दुगड ब्रदर्स'को उत्थानको अत्यन्त महत्त्वपूर्ण खुड्किलाको रूपमा रहेको थियो । यसलाई हाम्रो प्रतिष्ठानको 'स्वर्णिम समय' पनि भन्न सकिन्छ ।

एउटा कुराचाहिँ मैले भन्नैपर्छ, हामी चार दाजुभाइमध्ये व्यावसायिक कामकाजका लागि सबैभन्दा बढी चाकरी भने मैले गर्नुपर्थ्यो । किनभने, सरकारी कार्यालयहरूसँग सम्बद्ध धेरै कार्य काठमाडौंमा बसेर मैले नै गर्दैआएको थिएँ । साँच्चै भन्ने हो भने, प्रत्येक दिन १० बजेदेखि ४ बजेसम्मको मेरो अधिकांश समय विभिन्न सरकारी कार्यालय र बैङ्कहरूमा घुम्दै बित्दथ्यो । हँसीमजाकको रूपमा भन्दा, ती कार्यालय तथा बैङ्कहरू मेरालागि मन्दिरतुल्य थिए, जहाँ पुगेर प्रत्येक दिन ढोग्ने पर्छ ।

### जुट व्यापारसँगै आयात व्यापारको सुरुवात

नेपालबाट त्यसबेला निर्यात हुने प्रमुख वस्तुहरू थिए : जुट र जुटबाट बनेका सामानहरू, गलैँचा, तयारी पोशाक र हस्तकलाका सामग्री । त्यसमध्ये जुट र जुटबाट बनेका सामानहरू विराटनगरबाट सोफै निर्यात हुन्थ्यो भने गलैँचा र हस्तकलाका सामग्रीहरू काठमाडौंबाट निर्यात हुने गर्थे । हाम्रो परिवार भने गलैँचा, हस्तकलाका सामग्री, तयारी पोशाक आदिको निकासी व्यापारमा कहिल्यै संलग्न भएन । जुटका लागि भने हामीले विराटनगरबाट भारतको जोगबनी जाने नयाँ बाटोको पश्चिमतिर जुट प्रेस र टूल्टूला गोदामहरू स्थापना गरेका थियौं । त्यहाँ निर्यातका लागि जुटलाई तयारी गर्ने काम Assortment Shed मा गरिन्थ्यो । त्यसबेला यति धेरै जुट खरीद गरिन्थ्यो, त्यो गोदाममा समेत अटाउँदैनथ्यो । त्यसैले, बाहिर जुट प्रेसको चौरमा नै पहाडजस्तो अग्लो चाड बनाएर राख्ने गरिन्थ्यो । जुट प्रेसमा डेढ वर्षको अन्तरालमा दुई टूला आगलागी भएको पनि म सम्झन्छु । अहिले जुटको उत्पादन एउटा कथाजस्तो भइसकेको स्थिति छ ।

त्यसबेला नेपालको जुट 'बार्टर सिष्टम'अन्तर्गत दुई देशको वाणिज्य सम्झौता अनुसार तत्कालीन समाजवादी देशहरू सोभियत सङ्घ, पोलैण्ड, रोमानिया, बुल्गेरिया आदिमा पनि जाने गर्थ्यो र त्यसरी निर्यात भएको जुटबाट प्राप्त हुने शतप्रतिशत रकमबाट हामी विभिन्न सामान आयात गर्ने गर्थ्यौं । ती देशहरूबाट बार्टर सिष्टमअन्तर्गतका जुट किन्ने सिलसिलामा सरकारी कम्पनीका उच्च अधिकारी एवम् प्रतिनिधिहरूको टोली नै नेपाल आउने गर्दथ्यो । उनीहरू

नेपालमा नै व्यापारिक सम्झौतामा हस्ताक्षर गरेर फर्कन्थे । यस्तो व्यापार त्यसबेला अत्यन्त आकर्षक व्यापार मानिन्थ्यो । विदेशी प्रतिनिधिहरूले यसरी सामान आयातको सम्झौता हामी र गोल्छा ग्रूपसँग मात्र गथ्यो, तर पछि मदनलाल चिरंजीलाल ग्रूपलाई पनि यसमा सामेल गरिएको थियो ।

हामीले ती देशहरूमा निर्यात गरेको जुटको विक्रीबाट आएको रकम बराबरकै विभिन्न सामान ती देशहरूबाट बार्टर सिस्टमअन्तर्गत ल्याउने गथ्यो । यसरी ल्याइने सामानहरूमा तत्कालीन सोभियत सङ्घबाट गाडीका टायर र साबुन तथा पोलैण्डबाट टायर, साबुन र सर्टिङ-सुटिङका कपडा हुने गर्थे । एक प्रकारले ती सामानहरूको आयातमा हाम्रो 'एकाधिकार'जस्तै थियो । यही व्यापारको सिलसिलामा मैले ती दुवै देश लगायत केही समाजवादी मुलुकहरूको भ्रमण पनि केही पटक गरेको थिएँ । तर पछि सरकारले यस्तो व्यापारमाथि रोक लगायो ।

यसै सन्दर्भमा जुट निर्यात र आयातसँग सम्बन्धित केही प्रसंग यहाँ उल्लेख गर्न चाहन्छु । त्यसबेला 'बार्टर सिस्टम'अन्तर्गत जुट र जुट सामग्रीको निर्यातबाट आर्जन भएको विदेशी मुद्राको ४० प्रतिशतदेखि ६० प्रतिशतसम्म बोनस भौचर पाइने व्यवस्था थियो र त्यस्तो रकमको विभिन्न मालसामान आफूखुसी आयात गर्न पाइन्थ्यो । केही समयपछि त्यस्तो भौचर कानूनी रूपमै अर्को कम्पनीलाई बिक्री गर्न पनि पाइन्थ्यो तर बिक्री प्रक्रिया भने अन्त्यन्त फन्फटिलो थियो । यूरोपेली मुलुकहरूमा जुट निर्यात गरी विदेशी मुद्रा भित्र्याएको प्रमाणपत्र बालुवाटारस्थित नेपाल राष्ट्र बैङ्कको केन्द्रीय कार्यालयमा पेश गरेपछि नेपाल राष्ट्र बैङ्कले विभिन्न वस्तु आयातका लागि वाणिज्य विभागलाई सिफारिशपत्र पठाइदिन्थ्यो । त्यही सिफारिशपत्रका आधारमा आफूले चाहेको आयात लाइसेन्स निकाल्न वा बोनस भौचर बिक्री गर्न ३० देखि ६० दिनसम्म लाग्ने गर्थ्यो र त्यस कामका लागि हामी आफै वा कर्मचारीहरू प्रत्येक दिनजसो सम्बन्धित कार्यालयहरूमा धाड्झनु पर्थ्यो । जसले जति छिटो काम गराउन सक्यो, उसले त्यति छिटो पैसा घुमाउन सक्यो । वास्तवमा, त्यसबेला जुट निकासीमा घाटा नै हुन्थ्यो, तर बोनसबाट प्राप्त लाइसेन्सका कारण निकासीको घाटा पूर्ति हुनुका साथै थप राम्रो नाफा

हुने गर्थ्यो । त्यसबेलासम्म आयात वस्तुको मूल्यलाई आधार मानेर १० देखि २० प्रतिशतसम्म नाफा हुन्छ भन्ने अनुमानका भरमा खुद आयकर निर्धारण गर्ने प्रचलन थियो । यसरी आयकर निर्धारण गर्ने आधार तीन वटा थिए । कर निर्धारण गरिँदा विकास सामग्रीहरूमा सबैभन्दा कम र विलासिताका वस्तुहरूमा सबैभन्दा बढी कर निर्धारण गर्ने गरिन्थ्यो । वास्तवमा दुगड ब्रदर्शअन्तर्गतको हाम्रो व्यापार-व्यवसायमा प्रत्यक्ष रूपमा विराटनगरमा रहेर स्थलगत रूपमा गर्नुपर्ने काममा मेरो योगदान कम देखिए पनि सरकारी कार्यालयहरूसँग सम्बन्धित सबै काम मैले नै गर्नुपर्दा त्यो अत्यन्त उल्लेखनीय हुन पुगेको थियो । साथै यो काम निरन्तर भइरहँदा म निकै व्यस्तसमेत भएँ । यसलाई रेलका दुई लिकसँग तुलना गर्न सकिन्छ । एउटा लिग, सुरुमा घाटा खाएर पनि स्थलगत निकासी गर्नु महत्त्वपूर्ण काम थियो भने घाटा पूर्ति गरेर नाफा गर्नलाई बोनस व्यवस्थाको सारा लाइसेन्स निकालेर एल.सी खोली वा मुद्रा बिक्री गरी मालसामान पैठारी गरी बिक्रीमार्फत उधारो उठाउनु अर्को लिगजस्तो थियो ।

आयात-निर्यात व्यापारको कुरा गर्दा एउटा भन्नेपर्ने कुरा के पनि हो भने, काठमाडौँबाहिर बसेर यस्तो व्यापार गर्न सम्भव नै थिएन । त्यसबेला उक्त प्रयोजनका लागि आवश्यक पर्ने विभिन्न मन्त्रालयसहित भन्सार, उद्योग विभाग, वाणिज्य विभागजस्ता सरकारी निकायहरू, सञ्चार सुविधाहरू जस्तै टेलिफोन, टेलेक्स, फ्याक्स लगायत सजिलो रूपमा एल.सी. खोल्नसकिने बैङ्किङ सुविधा काठमाडौँमा मात्र उपलब्ध थियो । त्यसैका लागि पनि राजधानीबाहिर बसेर आयात-निर्यात गरिरहेका सबै व्यावसायिक घरानाहरूले काठमाडौँमा कार्यालय नराखिकन सुखै थिएन । यसले गर्दा धेरैजसो उद्योगी व्यवसायीहरूको पारिवारिक सदस्यहरू काठमाडौँ सर्न बाध्य भए र विस्तारै-विस्तारै केहीको सम्पूर्ण परिवार नै अनि केहीका आधाउधिजसो काठमाडौँमा बसाइँ सरे । यसरी बसाइँ सरेपछि यही घरजग्गा किनेर स्थायी बस्न थाले । यसक्रममा विराटनगर, वीरगञ्जका धेरै व्यवसायीहरू काठमाडौँ आए । विराटनगरबाट भने सबैभन्दा पहिले गोल्छा परिवार र लगत्तै हाम्रो दुगड परिवार काठमाडौँ आयो । दुगड परिवारबाट पनि सबैभन्दा पहिले म

एकलै काठमाडौं आएर दुई दशकसम्म सारा काम एकलै सँभालेको थिएँ । पछि दाजुभाइ छुट्टिएपछि वि.सं. २०४६/४७ देखि भने दाइहरू आ-आफ्नो समूहको काम सम्भाल्न काठमाडौं आउनुभएको थियो ।

त्यसबेला भन्सारबाट सामान नेपाल भित्र्याउनका लागि काठमाडौंस्थित भन्सार विभागबाट प्रत्येक 'कन्साइन्मेन्ट'को मूल्याङ्कन गराउनु पर्दथ्यो । पछि ६/६ महिनामा मुख्य ब्राण्ड वा 'स्पेसिफिकेसन' तोकौ सान्दर्भिक मूल्यसूची (Reference Valuation) तयार गरेर मात्र सोही मूल्यमा भन्सार, अन्तःशुल्क र बिक्रीकर स्रोतमा नै लिनेदिने प्रचलन भयो । पछि क्रमशः भ्याटको व्यवस्था आयो र अनुमानका आधारमा आयकर निर्धारण गर्ने प्रथा बन्द भयो र वास्तविक खातापत्रका आधारमा आयकर निर्धारण गरिन थालियो ।

### हवाईट न्याबिट टफीको मीठो स्वाद

त्यसताका व्यापार-व्यवसायकै सिलसिलामा नेपालस्थित चिनियाँ राजदूतावाससँग पनि मेरो सम्बन्ध जोडिन पुगेको थियो । त्यसबेला अहिलेजस्तो व्यापारिक प्रयोजनको काम हेर्ने छुट्टै कमर्शियल कन्सुलर अफिस थिएन । सबै राजदूतावासले नै हेर्ने गर्थ्यो । कमर्शियल अफिसर थिए मि. वाङ (Wang) । व्यावसायिक कामको सिलसिलामा म पुग्दा उनले सधैं मलाई दूधको पाउडरबाट बनेको 'हवाईट न्याबिट टफी' र कालो चिया खुवाउँथे । मलाई त्यो टफी असाध्यै मन पर्थ्यो र यो टफीसँग मेरो अचम्मको भावनात्मक सम्बन्ध गाँसियो । पछि मैले धेरै लामो समयसम्म यसको आयात गरेर नेपाली उपभोक्तासामु पुऱ्याइरहे र आफू पनि खाइरहे ।

### 'ओपन जनरल लाइसेन्स'सँगै आयात व्यापारमा फड्को

निकासीमा बोनस प्रणालीको अन्त्यपछि डा. भेषबहादुर थापा अर्थमन्त्री भएको समयमा पैठारी व्यापारलाई खुला गर्ने गरी 'ओपन जनरल लाइसेन्स'को व्यवस्था भयो । नेपालको व्यापार-व्यवसायको क्षेत्रमा रहिआएको पुरानो व्यवस्था खारेज गरी नयाँ व्यवस्था लागू गर्नु वास्तवमै आमूल परिवर्तनको कार्य थियो । सो परिवर्तनको लाभ उठाउँदै मैले पनि नयाँ व्यवस्थाअनुसार

आफूलाई आयात व्यापारमा होमिदिँ र यूरोपेली-अमेरिकी देशहरूका साथै जापान, कोरिया, चीनजस्ता देशहरूबाट विभिन्न वस्तुहरूको आयात गर्ने कार्यमा केन्द्रित भएँ । व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा यो मेरो अर्को मोड थियो । त्यसबेला कतिपय सामानहरूको 'सोल एजेन्सी' हामीसँग मात्र थियो, ती सोल एजेन्सी अत्यन्त मिहिनेत गरेर लिएको थिएँ । त्यस्ता सामानहरूमध्ये केही यी हुन् : भाइब्रोना टनिक (बेलायत), लोटे (Lotte) र हाइताइ (Haitai) चुइङ्गम (दक्षिण कोरिया), ब्रिटिश स्टिल कम्पनीको कर्कटपाता (संयुक्त अधिराज्य), हिरो र विङ्सुड फाउण्डेन पेन, हवाईट न्याबिट टफी र अन्य धेरै चिनियाँ सामान (चीन), जनरल क्याण्डी (थाइल्याण्ड), रिङ्गले (Wrigley) चुइङ्गम (फिलिपिन्स), NGK ब्राण्डको स्पार्क प्लग (जापान) आदि । यी सबै वस्तुहरू विश्वबजारमै प्रतिष्ठित थियो । विशेष गरेर बेलायतमा बनेको भाइब्रोना टनिक त वि.सं. २०२१/२२ देखि करीब ३०/३५ वर्षसम्म सुत्केरीका लागि अत्यन्त प्रसिद्ध टनिकको रूपमा चर्चित थियो र यसको बजार अत्यन्त राम्रो थियो । विराटनगरको हाम्रो कपडा पसलबाट पनि भाइब्रोना बिक्री गर्थ्यौं । भोक कम लाग्ने पुरुषहरूले पनि भाइब्रोना खाने गर्थे । त्यसैले यसलाई हामीले आयात गर्दैआएका थियौं । सामानहरूको आयात व्यापारमा संलग्न भएपछि विशेषगरी जापान, कोरिया, थाइल्याण्ड र चीन लगायत देशहरूको भ्रमण प्रायः मैले गरिरहनु पर्थ्यो । पछि त छोरा विवेक र म दुवै सँगसँगै जान थाल्यौं । चीनको ग्वाङ्चाउमा हुने व्यापार मेलामा सहभागी हुन म धेरै वर्षसम्म वर्षको दुईपटक त्यहाँ जाने गर्थे । यसको साथै वर्षमा २/४ पटक अन्य सहर साङ्घाई आदि पनि जान्थे । हिरो र विङ्सुड फाउण्डेन पेन, हवाईट न्याबिट र अन्य टफीका साथै हार्डवेयर, जाली लगायत धेरै वस्तुहरू बिक्री गर्ने मुख्य कार्यालय साङ्घाईमा नै थिए । वि.सं. २०३६/३७ ताका चीनबाट सरकारी कम्पनीहरूले मात्र निर्यात गर्न पाउँथ्यो, पछि सामान उत्पादक कम्पनीहरू आफैले निर्यात गर्न पाउने व्यवस्था विस्तारै विस्तारै क्रमिक रूपमा भएको थियो ।

जनगणतन्त्र चीन वि.सं. २०३४/३५ (सन् १९७८) तिर खुला अर्थतन्त्रमा

गएपछि व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा केही खुकुलोपन आएको थियो । चीनको राजनीतिमा देड सियाओ पिङको उदयपछि यस्तो परिवर्तन भएको थियो । यस्तो परिवर्तनका कारण चीनले विशेष गरेर व्यापारी-व्यवसायीहरूलाई सीमित रूपमा भिषा दिन सुरु गरेको थियो । त्यसक्रममा हामी दम्पती नै चीनको भिषा लिएर हङकङ, ग्वाङचाउ हुँदै चीनको राजधानी बेइजिङ पुगेका थियौं । त्यसबेला बेइजिङलाई 'पेकिङ' भन्ने गरिन्थ्यो । मलाई लाग्छ, त्यसरी भिषा लिएर पेकिङ (चीन) जाने पहिलो व्यवसायी दम्पती हामी नै थियौं । हङकङबाट ग्वाङचाउ विमानबाट जानु पर्थ्यो । ग्वाङचाउबाट पेकिङ (हाल : बेइजिङ) भने दिनको दुई पटक मात्र विमान जान्थ्यो, एक पटक बिहान र अर्को पटक बेलुका । अचम्म त के थियो भने, ती विमानमा विदेशीहरूमात्र चढ्न पाउँथे । त्यसबेला चिनियाँहरूका लागि हवाई यात्रा प्रतिबन्धित थियो । नेपालबाट चीन जानका लागि हङकङ-ग्वाङचाउ एकमात्र रुट थियो । चीन जाने प्रत्येक विदेशीलाई चिनियाँ सरकारले उपलब्ध गराउने 'विदेशी विनिमय प्रमाणपत्र' (Foreign Exchange Certificate) का आधारमा विमानस्थलमा डलर साटेर उपलब्ध गराउँथ्यो र त्यसअनुसार तोकिएका फ्रेन्डशीप स्टोर, ट्याक्सी, होटल र रेस्टुराँहरूमा मात्र रकम खर्च गर्न पाइन्थ्यो । चिनियाँ मुद्रा युआन स्थानीय चिनियाँहरूका लागि मात्र थियो । त्यसबेला चीनमा ट्याक्सीहरू नाम मात्रका थिए । ती पनि होटलहरूमा मात्र पाइन्थ्यो र विदेशीहरूलाई मात्र चढ्ने अनुमति थियो । ट्याक्सीलाई भुक्तानी पनि विदेशी मुद्रामा नै दिनुपर्थ्यो । त्यसबेला चिनियाँ पुरुष र महिला दुवैले घाँटी बन्द गरिएका कोट र पैन्ट लगाउथे, यो उनीहरूको तोकिएको पोशाक (युनिफर्म) थियो । महिलाहरूले टाउकोमा दुईवटा चुल्हो बनाएका हुन्थे, उनीहरूले कुनै प्रकारको शूङ्गारपटार गर्न पाउँदैनथे । त्यसबेला अत्यन्त कडा अनुशासन थियो । त्यहाँ सबै कर्मचारी समान थिए र उनीहरूको तलबमा अत्यन्त कम मात्र फरक थियो । उनीहरू साइकल वा ट्रलीबसबाट आफू काम गर्ने ठाउँ जान्थे । सबै हलजस्तो ठूलो कोठामा एकै ठाउँमा बसेर काम गर्ने गर्थे ।

## निषेध-निषेध र साडीप्रतिको आकर्षण

वास्तवमा खुला अर्थतन्त्रमा गए पनि चीनमा त्यसबेला एकलै घुम्न पाउँदैनथ्यो र अपरिचित चिनियाँ नागरिकसँग दोहोरो कुराकानी गर्न पनि प्रतिबन्ध नै थियो । बेइजिङस्थित 'फरबिडेन सिटी' भन्ने प्रसिद्ध पर्यटकीय स्थलमा अरूको त कुरै छाडौं, कुटनीतिज्ञहरूसमेत जान पाउँदैनथे । वि.सं. २०३७ तिर (सन् १९८० को दशकको सुरुको बेला) हामी पहिलो पटक बेइजिङ पुगेका थियौं । हामी त्यहाँ पुग्दा सम्बद्ध चिनियाँ कम्पनीका प्रतिनिधिहरूले हामीलाई एक दिन होटलमा राखी भोलिपल्ट साँझ रेलमार्गबाट क्विनडाओ (Qindao) बन्दरगाहतर्फको सहरमा लगे । विदेशीहरूका लागि त्यसबेला रेलमा छुट्टै दुई वटा बोगी लगाइन्थ्यो । हामीसँगै दुई जना चिनियाँ पनि थिए । उक्त बन्दरगाहमा हामी दम्पती तीन रात बसेका थियौं । तर बाध्यता के थियो भने चिनियाँ शाकाहारी खानाका परिकार अत्यन्त थोरै हुन्थ्यो र एउटै रेस्टुराँमा खानुपर्थ्यो, अर्को विकल्प थिएन । दोभाषेहरूमार्फत मात्रै कुरा गर्नुपर्थ्यो ।

त्यस ठाउँको एउटा सम्झना भने रोचक छ । क्विनडाओको बजारमा घुम्दा मेरी श्रीमती सरोजले साडी लगाएकी थिइन् । साडी उनीहरूका लागि अत्यन्त अनौठो भेषभूषा थियो । भर्खर-भर्खर खुला हुँदै गएको चीनका वासिन्दाले विश्वका अन्य देशहरूका भेषभूषा देख्ने कुरा पनि भएन । त्यसपछि त बजारमा घुमिरहेका चिनियाँहरूको भीड नै भयो र हामी दम्पतीलाई उनीहरूले धेरै समयसम्म पछ्याइरहे । अहिले पनि यो सम्झदा एक प्रकारको सुखद् अनुभूति हुन्छ ।

## कलात्मक सामग्रीप्रतिको रुचि

हामीले क्विनडाओ बजारमा रहेको फ्रेन्डशीप स्टोरबाट अत्यन्त कलात्मक सुन्दर रूपमा बनाइएको पत्थर (Stone Carving) पनि किनेका थियौं, जुन त्यहाँको भ्रमणको सम्झनास्वरूप हामीसँग अझै सुरक्षित छ । उक्त पत्थरको तौल निकै भए पनि मैले हातमा नै बोकेर नेपाल ल्याएको थिएँ । तर छोराको विवाहपछि त्यो सुन्दर कलात्मक Statue मैले बुहारीलाई उपहारका रूपमा दिएँ । अहिले यो ऐतिहासिक कोसेली उसको कार्यालयमा सजाएर राखिएको

छ । वास्तवमा कलाका दृष्टिकोणले चीन अत्यन्त विकसित छ । ढुङ्गाबाट निर्मित कलात्मक वस्तुहरूप्रति मेरो अत्यन्त ठूलो रुचि रहेको छ । चीनमा भएको ग्वाङ्चाउ मेलामा गएको बेलामा मैले ढुङ्गामा कुँदिएका अत्यन्त कलात्मक कृतिहरू र फ्रेमहरू पनि ल्याएको थिएँ, जसलाई मैले घर सजाउने कामका लागि प्रयोग गरें । ती कृतिहरू र फ्रेमहरू अहिले दुर्लभ र प्रतिबन्धित भइसकेका छन् । अहिले पनि जब ती कलात्मक सामग्रीहरू देख्छु, म हृदयदेखि नै खुसी हुन पुग्छु । पछि मैले यूरोप भ्रमणका बेलामा पनि काँचका कलात्मक सामग्री ल्याएर घर सजाएको छु । मैले विभिन्न देशहरूबाट मार्बलका मूर्तिहरू पनि आयात गरेको थिएँ । साथै त्यसबेला ल्याएका रोजउडका कलात्मक फर्निचरहरू, जसमा अत्यन्त मिहीन तरिकाले सीपयुक्त हातबाट बुट्टाहरू कुँदिएका छन्, मेरा घरमा अझै छन् । अहिले त विश्वमा रोजउडका रूख काट्न नै प्रतिबन्ध लागिसकेको छ । यो अफ्रिकातिरका निकारागुआ, न्यु गिनी आदि देशमा पाइन्छ । सिसौँ प्रजातिअन्तर्गत नै पर्ने यो अत्यन्त महँगो मानिन्छ । तर चीनमा अहिले पनि अवैधानिक तरिकाबाट 'रोजउड' भित्रिने गरेको छ ।

### विदेशीका लागि दुई होटल र पाकिस्तानी मेनु

भर्खर-भर्खर खुला र उदार अर्थतन्त्रमा प्रवेश गरेको हुनाले चीनमा वि.सं. २०३६ देखि वि.सं. २०४१ सम्मको समयमा विदेशी पर्यटकका लागि होटलहरू पनि अत्यन्त कम थिए । चीनको सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण सहर साङ्घाईमा त्यसबेला विदेशीहरूले दुई वटामध्ये कुनै एकमा नै अनिवार्य रूपमा बस्नु पर्दथ्यो । ती होटल थिए, साङ्घाई मेन्सन र पीस होटल । साङ्घाईमा प्रायः मेरो बसाइ पीस होटलमा नै हुन्थ्यो । त्यहाँ पाकिस्तानी मेनु हेरेर म पराठाजस्तो मोटो रोटी र आलुको तरकारी खान्थे । त्यसताका चीनमा पाकिस्तानबाट अत्यधिक सङ्ख्यामा व्यापारीहरू पुग्ने गर्थे । त्यसैले म बस्ने पीस होटलमा पाकिस्तानी मेनु भनेर छुट्टै मेनु बनाइएको थियो, जसमा शाकाहारीका लागि पराठा र आलुको तरकारीबाहेक अरु कुनै खानेकुरा थिएनन् । तर बसुन्जेल सधैं एकै प्रकारको खाना खाँदा मलाई दिक्क पनि लाग्थ्यो । तर अर्को उपाय थिएन ।

पछिपछि त मैले स्वाद परिवर्तनका लागि काठमाडौँबाट नै सुक्खा तयारी पुरी र 'खाकरा' अचार लिएर जान थाले । अहिले सम्झँदा आफैलाई अचम्म लाग्छ । समय र परिस्थिति कसरी परिवर्तन हुँदो रहेछ भन्ने कुरा त्यसबेला र अहिलेको बेलामा तुलना गर्दा छर्लङ्ग हुन्छ । तर वि.सं. २०४६ पछि भने होटल र रेस्टुराँहरूको कुनै समस्या नै रहेन । साङ्घाईको पीस होटल अहिले पनि छ, तर त्यसको स्वरूप र सेवाले समयसँगसँगै परिवर्तन भएर अहिले अत्यन्त आधुनिक रूप लिइसकेको छ । यो होटल साङ्घाईको Bund माथि अवस्थित छ, जहाँबाट नदी वारि र पारिका विश्वप्रसिद्ध रात्रीकालीन फिलिमिली (Night Lighting) देख्न सकिन्छ । त्यही हेर्न लाखौँ मानिस प्रत्येक वर्ष साङ्घाई पुग्ने गर्छन् ।

### साथी शङ्कर गोल्यानसँगको सहयात्रा

आयात व्यापारकै कुरा गर्दा मैले मेरा प्रिय मित्र शङ्कर अग्रवाल (गोल्यान) लाई बिर्सन हुँदैन । जापान, कोरिया आदि देशबाट आयात व्यापार गर्दा म टेक्सटाइल कपडाको स्टक लोट (विभिन्न लटका बचेका सामानहरू) को व्यापार पनि गर्ने गर्थे । त्यसताका म उहाँसँग जापानको स्टक लोटको बुकिङ लिन्थे । कान्तिपथस्थित दुगड ब्रदर्शको कार्यालयमा बुकिङ गराउनका लागि उहाँ आफ्नो साथी आत्माराम बाडेटियालाई लिएर आउनुहुन्थ्यो । म मित्र शङ्कर अग्रवाललाई प्राथमिकता दिएर स्टक लोटअन्तर्गत आएका सामान खरीद गर्थे । उहाँ त्यसबेला कपडाको बुकिङ र आयात व्यापारको काम गर्नुहुन्थ्यो । मैले उहाँलाई मात्र टेक्सटाइल कपडाको बुकिङ दिँदा त्यस्तै व्यापार गर्ने अन्य प्रतिस्पर्धी व्यापारीहरू भने जहिले मलाई प्रश्न गर्थे । त्यस्तो प्रश्नको जवाफमा म भने सधैं भन्ने गर्थे, "मलाई शङ्कर फोबिया भएको छ ।" मेरो उत्तर सुनेर उहाँका प्रतिस्पर्धीहरू भने छक्क पर्थे ।

साथी शङ्कर अग्रवाल मभन्दा उमेरले कान्छा हुनुहुन्छ । उद्योग, व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा समर्पित भएर लागेको हुनाले उहाँले राम्रो उन्नति गर्नुभएको छ र अहिले नेपालकै ठूलो र प्रतिष्ठित घरानाको रूपमा चिनिनुहुन्छ । शङ्कर ग्रुपको अध्यक्षका रूपमा उहाँ अझै सक्रिय रहनुभएको

छ । कहिलेकाहीँ विभिन्न साथीसँगीहरूसँगको भेटघाटमा उहाँ अहिले पनि विगतका ती कुराहरू सम्झिनुहुन्छ र मेरै उपस्थितिमा उनीहरूलाई त्यसबेलाका 'शङ्कर फोबिया'का प्रसंगहरू विस्तारपूर्वक बताउनुहुन्छ । धेरै मानिसहरू आफ्नो विगत, विगतका साथी र प्राप्त सहयोगहरू बिर्सन्छन् र आफूलाई अलग देखाउन चाहन्छन् । तर शङ्करलालजीको यस्तो सदासयता, व्यवहार र मायाले वास्तवमै मलाई गद्गद् बनाउँछ । उहाँका दुवै छोराहरू सुलभ र शाहिलले भेटैपिच्छे सधैं मलाई ढोग्ने गर्छन्, यो वास्तवमै अत्यन्त ठूलो कुरा हो । अहिले शङ्करजीको श्रीमती र मेरो श्रीमती मात्र होइन, मेरो छोरा विवेक र सुलभ तथा दुवैका श्रीमती पनि एक-अर्काका घनिष्ठ साथी छन् । यसले हामीबीचको पुरानो सम्बन्ध र स्नेहलाई तानेर वर्तमानसम्म ल्याइदिनुका साथै अझ गहिरो बनाइदिएको छ ।

### विविधीकरणको दिशामा पाइला र अटोमोबाइल क्षेत्रमा प्रवेश

आयात-निर्यात व्यापार र चामल दाल तेल मिल सञ्चालनमा त दुगड ग्रूपको सक्रिय संलग्नता त थियो नै, त्यससँगसँगै विस्तारै हामीले कामको विविधीकरण गर्ने क्रममा अन्य क्षेत्रतर्फ पनि क्रमशः पाइला अघि बढायौं । सोही सिलसिलामा वि.सं. २०२९ साल श्रावण ५ गते हामीले काठमाडौंको बालाजुमा गुराँस इन्जिनियर्स प्रा.लि. को स्थापना गरेर काम सुरु गर्नुभयो । दुगड ग्रूपबाट सञ्चालित यो पहिलो वर्कशप थियो । त्यही कम्पनीमार्फत सेवा दिने शर्तमा माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडले जर्मनीको विश्वप्रसिद्ध गाडी भक्सवागेन कम्पनीको एजेन्सी पनि लिनुभयो र जर्मनीको भ्रमण पनि गर्नुभयो । पछि मैले अटोमोबाइल व्यापारको नेतृत्व लिएपछि यही सम्बन्धका कारण म र मेरी श्रीमतीले पनि जर्मनीको भ्रमण गर्ने अवसर पायौं । हामी भक्सवागेन कम्पनीको अन्तर्राष्ट्रिय बैठकमा सहभागी हुनका लागि त्यहाँ पुगेका थियौं । हामी पहिलो पटक राइन नदीबाट भक्सवागेन कम्पनीले 'रिजर्भ' गरेको पानीजहाज चढेर सबै सहभागीका साथ जर्मनीको महत्त्वपूर्ण सहर फ्रैङ्कफर्ट पुगेका थियौं र अन्तर्राष्ट्रिय बैठकमा सहभागी हुनुका साथै 'इन्टरनेशनल अटो शो'मा भाग लिएका थियौं । उक्त प्रदर्शनी मैले भाग लिएको पहिलो

अन्तर्राष्ट्रिय अटो प्रदर्शनी थियो । उक्त बैठकमा भाग लिन विश्वका विभिन्न भागबाट भक्सवागेन कम्पनीका वितरक संस्थाका अध्यक्षहरू दम्पतीसहित पुगेका थिए । पछि उक्त कम्पनीले एसिया महादेशका विभिन्न देशबाट आफ्नो ध्यान विस्तारै चीनमा केन्द्रित गरेपछि विस्तारै त्यो एजेन्सीको काम बन्द भयो । पछि मैले जापानबाट निशान गाडीको एजेन्सी लिएपछि 'स्टक सेल्स' पनि सुरु गरेको थिएँ । बैङ्कमा एल.सी. खोलेर हामी गाडी बुकिङ गर्ने गथ्यौं । मैले नै सबैभन्दा पहिले नेपालमा जापानी गाडीहरू ल्याएर स्टकबाट बिक्री गर्ने कार्यको थालनी गरेको थिएँ । पछि त अरू-अरूहरूले पनि यसो गर्न थाले । बुकिङ गरेर मात्र गाडी मगाई डेलिभरी पाउँदा ५/६ महिना लाग्ने बाध्यता पछि बिस्तारै हट्यो र स्टकबाटै गाडीहरू पाउन थाले ।

### कोल्डस्टोरेज क्षेत्रमा प्रवेश

त्यसैताका मैले नेपाल औद्योगिक विकास निगमले लीलामी गरेको काठमाडौंको बालाजुस्थित पुरानो कोल्डस्टोर 'काठमाडौं कोल्डस्टोरेज कम्पनी' वि.सं. २०३३ मा लिएँ । त्यसलाई कोहिनूर कोल्डस्टोरेज (प्रा.) लिमिटेडको नाममा दर्ता गरी सञ्चालन गर्न थालेँ । त्यसताका उद्योग स्थापनाका लागि उद्योगीहरूलाई ऋणको व्यवस्था गरिदिन सरकारले उक्त निगम स्थापना गरेको थियो र यसलाई छोटकरीमा NIDC भनिन्थ्यो अर्थात् नेपाल इण्डष्ट्रियल डेभलपमेन्ट कर्पोरेशन ! अहिले यो निगम बन्द भइसकेको छ । उक्त कोल्डस्टोरेज कम्पनीको छेउछाउका जग्गाहरू अलिअलि गर्दै हामीले लिजमा लिएर कैयौं गुणा क्षमता विस्तार गर्नुभयो । यो विस्तार कार्य करीब ६ पटकसम्म गरिएको थियो । आज यो कोल्डस्टोरेज नेपालकै ठूलो कोल्डस्टोरेजको रूपमा रहेको छ । यहाँ ठूला बरफ (आइस) उद्योग पनि रहेको छ, जहाँ पानीको बरफ किलोको तौल हुने गरी जमाएर आइसक्रीम बिक्रेताहरू र पसलहरूलाई बिक्री गर्ने गरिन्छ । कोहिनूर कोल्डस्टोरेजले विशेष गरेर किसानहरूले ल्याएको आलुको भण्डारण निर्धारण भाडामा गर्ने गरेको छ । तर यसमा विस्तारै स्याउ, विभिन्न गेडागुडी र भाइमसला (झाइफ्रूट) समेत भण्डारण हुन थालेको छ । कोल्डस्टोरेजको स्थापनासँगै भण्डारण क्षमता वृद्धि गरिएपछि

आलु भण्डारणको ग्यारेन्टी हुनपुग्दा आलु कृषकहरू उत्साहित भएर आलु उत्पादनमा जोड दिएको र त्यसले आलुको उत्पादनमा उल्लेख्य वृद्धि भएको देखियो । यसबाट आलु कृषकहरूको मुनाफासमेत वृद्धि भएको देख्दा आत्मसन्तुष्टिको अनुभव हुनु स्वाभाविक हो । कृषिप्रधान देशका कृषक र कृषि व्यापारीहरूलाई महत्त्वपूर्ण सहयोग पुऱ्याउने यो कार्यले वास्तवमा मलाई ठूलो आत्मसन्तुष्टि दिएको छ । तर हामीले यस भण्डारणमा मासु माछा जस्ता खाद्यवस्तुहरू भने राख्ने गरेका छैनौं । जैनधर्मको सिद्धान्तले त्यसलाई वर्जित मानेका कारण हामीले यसो गरेका हौं । यसमा म सुरुदेखि नै प्रत्यक्षतः संलग्न थिएँ । अहिले भने यसको व्यवस्थापकीय नेतृत्व मेरो छोरा विवेकले गर्दैआएको छ । यस्तै त्यहाँ कार्यरत कर्मचारीहरूको टोलीको व्यवस्थापकीय कार्यको जिम्मेवारी भने लगभग ४० वर्षदेखि सुभागमल जम्मड र साँवरमल शर्माले गर्दैआएका छन् ।

यसरी हजुरबुबाबाट सुरु भएको व्यापार-व्यवसायको कामलाई बुबा हुँदै हाम्रो पुस्ताका हामी चार दाजुभाइले निरन्तर समर्पित भएर अघि बढाएका हौं । त्यसैले पनि व्यापार-व्यवसायका गतिविधिहरू भूगोल, विविधता र आर्थिक सबै हिसाबले क्रमशः विस्तार हुँदै गएको थियो । आयात-निर्यात व्यापारको एउटा स्वर्णिम युग पार गर्दै अन्ततः हामी दाजुभाइले वि.सं. २०४७ साउन १ गतेदेखि छुट्टाछुट्टै रूपमा आ-आफ्ना व्यापार-व्यवसाय र उद्योग गर्ने निधो गर्नुभयो । त्यसअन्तर्गत तूल्दाइले फ्रुटी, हुकुम दाइले धनगढीका सोलभेन्ट कारखाना, चामल-दाल-तेल मिलहरू तथा किशन दाइले विराटनगरका जुट प्रेसलगायतका गोदामहरू, स्ट्राबोर्ड फ्याक्ट्री, स्टील उद्योग र वनस्पति घ्यु र रिफाइन तेल उद्योग र गोदामघरहरू लिनुभयो । मेरो स्वामित्वमा भने बाँकी रहेको काठमाडौँस्थित कोल्डस्टोरेज, गाडीहरूको एजेन्सी, वर्कसप र वीरगन्जस्थित सोलभेन्ट उद्योगहरू परे ।

## कच्चा जुट निकासीको रोमाञ्चकारी इतिहास

दुर्गद ब्रदर्शअन्तर्गत आयात व्यापारको सुरुवात जुटको निर्यातसँगसँगै हामीले गरेका थियौं । यसका बारेमा व्यावसायिक व्यस्तता र आयात व्यापारमा फड्को शीर्षकअन्तर्गत केही चर्चा गरिसकेको छु । यसमा भने त्यसबेला कच्चा जुट निकासीका लागि गर्नुपर्ने पूर्वतयारी र प्रक्रियाहरूका बारेका सम्झनाहरूलाई लिपिबद्ध गर्दै छु । जुटलाई 'सनपाट' पनि भनिन्छ र यसको खेती विशेषगरी पूर्वाञ्चलका भापा, मोरङ, सुनसरी, सप्तरी र सिराहा जिल्लाहरूमा एकताका अत्यन्त धेरै हुन्थ्यो । प्राकृतिक रूपमा रेसादार जुट कपडा बनाउनका लागि पनि अत्यन्त उपयोगी हुन्छ । आर्थिक वर्ष २०३६/३७ मा नेपालमा ५७ हजार हेक्टर जग्गामा लगाइएको जुट खेतीबाट ६७ हजार मेट्रिक टन जुट उत्पादन भएको तथ्याङ्क छ । अहिले त सम्भवतः २० हजार हेक्टर जग्गामा पनि जुट खेती गरिँदैन । नेपालमा भएका जुट उद्योगहरूमध्ये आधाभन्दा बढी बन्द भइसकेका छन्, जसमा विराटनगरका रघुपति जुट मिल्स, विराटनगर जुट मिल्स पनि पर्छन् ।

जुटको खेती मुख्यतया नेपाल, भारत र बङ्गलादेशमा मात्र हुन्थ्यो त्यसबेला । जुटको बोट ८ देखि १० फिटसम्म अग्ला हुन्छन् । यसको बोटबाट जुट निकाल्नका लागि समय भएपछि यसको बोटलाई काटेर पानी भएको खाल्डोमा केही दिन राखेर कुहाउनु पर्छ । त्यसपछि कृषकहरू त्यही खाल्डोमै पसेर पिटीपिटी जुटका रेसाहरू निकाल्ने गर्छन् । रेसा निकालेपछि बाँकी रहेको भागलाई 'सण्ठी' भनिन्छ । यो आगो बाल्नमा प्रयोग हुन्छ । जुट उत्पादनको काम गर्न अत्यन्त धेरै मिहिनेत र शारीरिक श्रम लाग्छ । चर्को घाममा पानीभिन्न पसेर यस्तो काम गर्दाको परिश्रम हामी अनुमान मात्र लगाउन सक्छौं । त्यसैले यो काम सबैले गर्न सक्दैनन् ।

### जुटको वर्गीकरण र ५ मनको गाँठ

त्यसबेला खरीद गरेको जुटलाई त्यसको गुणस्तरअनुसार तोसा र सादा गरी दुई भागमा छुट्याइने गरिन्थ्यो । यसरी गुणस्तरअनुसार छुट्याउने कामलाई

‘ग्रेडिङ’ भनिन्छ । गुणस्तरका हिसाबले तोसा राम्रो मानिन्छ । त्यसरी छुट्याई सकेपछि तोसा र सादा जुटको ५ मन तौल (करीब १८५ किलो) बराबरको गाँठ बनाइन्थ्यो । त्यसरी गाँठ बनाउनका लागि हाम्रो आफ्नै जुट प्रेस थियो । आवश्यक तौलबराबरको कच्चा जुटलाई अत्यधिक ‘प्रेसर’बाट मज्जाले गाँठो बनाई काँचो जुटकै बलियो डोरीले बाँधेर त्यस्तो गाँठ बनाइने गरिन्थ्यो । यसरी ग्रेडिङ गर्दा जुटको जरातिरको खस्रो टुप्पालाई काठको मुडोमा राखी बन्चरोजस्तो धारिलो हतियारबाट काटिन्थ्यो । काटिएका टुक्राहरू १० देखि १२ इन्चका हुन्थे र त्यसको पनि ५ मन तौल बराबरको छुट्टै गाँठ बनाइन्थ्यो ।

जुट निर्यातका लागि सबैभन्दा पहिले गर्नुपर्ने काम नै यही थियो । अब तयार भएका जुट गाँठलाई विराटनगरबाट ट्रकबाट वा जोगबनीबाट रेलको माध्यमबाट भारतको कोलकाता बन्दरगाह पुऱ्याउनु पर्थ्यो । अनि त्यहाँबाट जुन देशमा निकासी गरिने हो, ती देशहरूमा पानीजहाजबाट पठाइन्थ्यो । यसरी त्यसबेला यूरोपका विभिन्न देशका साथै जापानमा समेत नेपालबाट जुट निकासी हुनेगर्थ्यो । अहिले त ती सबै इतिहास भइसकेको छ । ती देशहरूले नेपालबाट मगाएका जुटबाट विभिन्न किसिमका जुट सामान बनाउँथे । विदेशी जुट बजारमा नेपालको प्रतिस्पर्धा त्यसबेलाको पूर्वी पाकिस्तान (पछि बङ्गलादेश) सँग थियो । पूर्वी नेपालको जुटको गुणस्तर र निर्यात परिमाण पूर्वी पाकिस्तानी जुटको गुणस्तर र निर्यात परिमाणभन्दा कम नै थियो । त्यसैले गर्दा नेपाली जुटले अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा पाकिस्तानी जुटको भन्दा १५ देखि २० प्रतिशतसम्म कम मूल्य पाउँथे । नेपाली जुट खरीद गर्ने विदेशी जुट उद्योगहरूले पाकिस्तानी जुटसँग नेपाली जुट ‘मिक्सिङ’ गर्न पनि अप्ठ्यारो मान्थे ।

त्यसबेला यूरोपेली देशहरूमा जुट बिक्री गर्ने कार्य लन्डन जुट एशोसिएसनका सदस्यहरूमार्फत मात्र गर्न सकिन्थ्यो । उनीहरूले नै आफ्नो कमिसनसमेत जोडेर एल.सी. खोल्थे । नेपाली जुट निर्यातकर्ताहरूले जुट मिलबाट सोभै जुट बिक्री गर्न पाउँदैनथे । त्यसैले एशोसिएसनका सदस्यहरूको एकाधिकारको कारणले हैकम र रवाफ चल्ने गर्थ्यो ।

## जुट प्रेसिङका लागि पालो कुनुपर्ने बाध्यता

जुट निकासीका लागि जुटलाई तयार पार्नुपर्ने भएकोले हामीले आफ्नै जुट प्रेसको आवश्यकता महसुस गरेका थियौं । त्यसअघि गोल्छा परिवारसँग मात्र साइक्लोनिङ जुट प्रेस थियो । तर जुट निर्यातको काममा भने हामी पहिलो भयौं । हामीले वि.सं. २०१६ (सन् १९६०) मा पहिलो पटक कोलकाता बन्दरगाहबाट पानीजहाजमार्फत जुट निर्यात गरेका थियौं । यसको बिल अफ ल्याण्डिङ चाँदमल लुणकरण फर्मको नाममा रहेको छ । यो हामीले गरेको कामको ऐतिहासिक दस्तावेज भएको हुनाले त्यसको फोटोकपी यस पुस्तकमा प्रकाशित पनि गरिएको छ । जुट निर्यातको काम अन्य व्यवसायीहरूले पनि गर्ने गर्थे तर उनीहरूको आफ्नै जुट प्रेस नभएकाले कि गोल्छा परिवारको कि दुग्ड परिवारको जुट प्रेसबाटै गाँठ बनाउनुपर्ने बाध्यता थियो । तर हामी दुवै परिवार आफै जुट निर्यात गर्ने भएको हुनाले आफ्नो काम नसकिकन अस्क्यो काम गर्न सक्दैनथ्यौं । उनीहरूले त्यसका लागि कुनुपर्थ्यो । पछि मालचन्द भीखमचन्द वैद र मनोज उपाध्यायको साभेदारीमा युनाइटेड जुट प्रेस नामको अर्को जुट प्रेस पनि स्थापना भयो । मनोज उपाध्याय पूर्वमन्त्री आमोदप्रसाद उपाध्यायका भाइ हुन् । यो जुट प्रेस विराटनगरबाट भारतको जोगबनी जोड्ने मलाया रोडको पश्चिमतिर रहेको हाम्रै जुट प्रेसनिर्भर स्थापना भएको थियो । त्यति हुँदाहुँदै पनि अन्य व्यापारीहरूले पालो कुनुपर्ने अवस्थाको भने अन्त्य भएन । करीब ५५ वर्षपछि अहिले यो प्रसंग उठाउँदा कतिपय मानिसलाई अपत्यारिलो पनि लाग्न सक्छ । तर त्यो स्थिति र अवस्था भोगेर र देखेर आएको मेरा पुस्ताका मानिस अझै धेरै छन्, म पनि त्यसमध्येकै एक हुँ ।

## रघुपति जुट मिल र विराटनगर जुट मिल

त्यसबेला विराटनगरमा भएका दुई ठूला जुट उद्योगहरू रघुपति जुट मिल र विराटनगर जुट मिलले जुटबाट विभिन्न सामान उत्पादन गर्ने गर्थे । उत्पादन गरिएकामध्ये जुटको कपडाजस्तो सामानलाई हैसियन (Hessian) भनिन्थ्यो र त्यसको माग अमेरिकामा अत्यधिक थियो । भारतले भने जुटबाट बनेका बोरा, हैसियनको निकासी खुला गरे पनि कच्चा जुटको निर्यातमा भने

प्रतिबन्ध लगाएको थियो । रघुपति र विराटनगर दुवै जुट मिल वि.सं. २०४६ को राजनीतिक परिवर्तनपछिको निरन्तरको राजनीतिक हस्तक्षेपका कारण आज बन्द अवस्थामा रहेका छन् । बीचबीचमा खोल्ने र बन्द गर्ने गरिएका ती दुवै मिलका सम्पत्ति अहिले अपचलन भएका छन् र नेपालको औद्योगिक सहरको रूपमा प्रतिष्ठित विराटनगरको एउटा इतिहासको अन्त्य भएको छ ।

आजभोलि विभिन्न खाद्यान्न एवम् खाद्यजन्य पदार्थको प्याकिङमा सिन्थेटिक बोराको प्रयोग देखिन्छ । तर त्यसबेला यस्तो प्याकिङ प्रणाली आइसकेकै थिएन । त्यसैले खाद्यान्न लगायतका अत्यावश्यक घरेलु वस्तुहरूको प्याकिङका लागि जुटको बोरा नै प्रयोग हुन्थ्यो । यहाँसम्म कि, सिमेन्ट जस्तो ऋर्न निर्माण सामग्री पनि बोराको नै प्याकिङ हुन्थ्यो । अमेरिका लगायतका देशबाट प्याकिङका लागि जुटको ठूलो आकारको बोरा र हैसियनबाट बनाइएका सानो आकारको बोराको अत्यधिक माग थियो । ठूलो बोरा १०० किलो प्याकिङ गर्ने क्षमताको हुन्थ्यो । आजकल त अन्तर्राष्ट्रिय श्रमिक कानूनअनुसार ५० किलोभन्दा बढी भारको प्याकिङ वर्जित गरिसकिएको छ । श्रमिकहरूलाई तौल उठाउन गाह्रो नहोस् भन्ने उद्देश्यले यसो गरिएको हो । पछि विस्तारै पेट्रोलियम पदार्थबाट बनेका बोराहरू सस्तो पर्ने भएपछि जुटका बोराको माग स्वातै घट्यो । तथापि कतिपय खाद्यान्न पदार्थको प्याकिङका लागि भने हावा छिर्ने बोरा चाहिने भएकोले त्यसका लागि भने अझै जुटको बोरा प्रयोग हुने गरेको छ । अहिले त सिन्थेटिक बोराको प्रयोग अत्यधिक हुने गरेको हामी सबैले देख्दै आएका छौं ।

जुटसँग सम्बन्धित त्यसबेलाको अर्को एउटा उल्लेखनीय कुरा पनि छ । जुटबाट बनेका ती सामानहरू किन्न सक्ने व्यक्ति नै व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा अघि बढ्न सक्थे । किनकि, हेसिएन बोरा उपलब्ध नभएसम्म निर्यात के गर्ने ? त्यसबेला, विराटनगर जुट मिलको महाप्रबन्धक लीलाप्रसाद लोहनी र रघुपति जुट मिलको महाप्रबन्धक सीपी लोहनीसँग जुट सामग्री खरीद गरेको स्मरण छँदै छ । सीपी लोहनीको पूरा नाम चिदम्बरप्रसाद लोहनी हो । उनले नेपाली फिल्म माइतीघरमा नायकको भूमिका निर्वाह गरेका थिए र सोही फिल्मकी नायिका सुप्रसिद्ध भारतीय सिनेकलाकार माला सिन्हासँग विवाह गरे । यस्तै तत्कालीन श्री ५ को सरकारका सचिव शिवशमशेर

जबरासँग पनि त्यसबेला जुट सामग्री खरीदका लागि काम गरेको सम्भन्धु । उहाँहरूले एक महिनाअघि खोल्नुहुने कोटा वितरणअनुसारको परिमाणका लागि आपसी सम्झौता हुन्थ्यो । यस्तो कन्ट्र्याक्ट पाउन सजिलो थिएन, त्यसका लागि एक त उहाँहरू सम्बद्ध जुट मिललाई कच्चा जुट दिने वाचा गर्नु पर्दथ्यो भने अर्कोतिर उहाँहरूले भनेअनुसार प्रचलित बजारभाउभन्दा बढी मूल्य तिर्न पनि स्वीकार्नु पर्दथ्यो । यसो गर्दा, कहिलेकाहीँ बजारभाउमा अत्यधिक उतारचढाव आउँदा घाटा पनि बेहोर्नु पर्दथ्यो भने कहिलेकाहीँ हैसियनका साथै जुट बोरा पनि किन्नु पर्दथ्यो । जुट निर्यात गरेपछि मात्र सोही रकमको ४० देखि ६० प्रतिशतको आयात लाइसेन्स पाइने तत्कालीन व्यवस्था थियो । त्यसैले 'दूध दिने गाईको लाती पनि सहनुपर्छ' भन्ने उखान सम्झिँदै हामी बढी मूल्य तिरेरै भए पनि ती दुई जुट मिलबाट जुट सामग्री किन्थौं ।

### भारतले दिएको भ्रमेला र 'डकोटा' चार्टर

नेपालबाट जुटको निर्यात बढ्दै गइरहेको बेला भारतबाट जुट निकासी गर्न प्रतिबन्ध थियो । तर नेपालबाट जुट निर्यातको क्रम बढिरहेको देखेर केही भारतीय व्यापारीहरूले त्यसको विरोध गर्न थाले र त्यो कुरा उनीहरूले भारत र नेपाल दुवै देशका सरकारसमक्ष पुऱ्याए । त्यसपछि दुवै सरकारले निर्यातलाई नियन्त्रण गर्नका लागि कोटा प्रणाली लागु गरे । कोटा प्रणालीअन्तर्गत First Come First Out को नीति लिइयो । त्यसपछि निर्यात लाइसेन्स उपलब्ध गराउनका लागि कहिले स्टकलाई आधार बनाइयो भने कहिले कोलकाताबाट पानीजहाजमा ठाउँ बुकिङ गरिएकोलाई आधार बनाइयो । अनि कहिले भने कसले कति सामान बिक्री गरी एलसी प्राप्त गरेको छ भन्नेलाई आधार मानियो । भारतले नेपालको जुट निर्यातलाई नियन्त्रण गर्नका लागि अप्रत्यक्ष रूपमा अनेक तरिकाले दबाव दिएको थियो त्यसबेला । पछि भारतले निर्यातका लागि एकातिर ट्रकबाट कोलकातासम्म जुट सामग्री पठाउन प्रतिबन्ध लगायो भने अर्कोतिर रेलको बेगन उपलब्ध गराएन । यसरी भारतले जसरी पनि नेपालको निर्यातलाई रोक्ने प्रयास गरिरह्यो ।

त्यसको केही समयपछि कोलकातास्थित पोर्ट ट्रष्टले कच्चा जुट निर्यातका लागि कोलकाता बन्दरगाहमा ठाउँ उपलब्ध गराएको आधारमा जुट निर्यात गर्न दिइने भनेर विराटनगरको सीमावर्ती भारतीय जोगबनी भन्सारले नियम बनायो । त्यसपछि अर्को भ्रमेला थपियो, त्यो के थियो भने अब कोलकाता बन्दरगाहमा बुकिङ खोल्नासाथ नेपाली निर्यातकहरूले आफूले बन्दरगाहमा ठाउँ पाएको आदेशको दर्ता पहिले गराउने होडबाजी सुरु भयो । जसले पहिले दर्ता गराउँछ उसले नै पहिले निर्यात गर्न पाउने अवस्था भएपछि निर्यातक कम्पनीका कर्मचारीहरू आदेश पाउनासाथ त्यो लिएर सबैभन्दा पहिले जोगबनी (भारतीय) भन्सारमा पुग्नका लागि दौडादौड हुन थाल्यो । हुँदाहुँदा यतिसम्म भयो, केही निर्यातक कम्पनीहरूले आफ्नो समूह बनाएर डकोटा हवाईजहाज चार्टर गरेर भारतको फारबिसगन्ज र पूर्णियाको बन्द विमानस्थलमा अवतरण गराएर पहिला हुने प्रयाससमेत गरे । अहिले सम्झौदा पनि अचम्म लाग्छ मलाई । तत्कालीन श्री ५ को सरकारको माथिल्लो तहका साथै नेपाली सञ्चारमाध्यमहरूमा पनि यो घटनाले निकै चर्चा पाएको थियो ।

विराटनगरबाट जुट निर्यात गर्ने प्रतिस्पर्धा सुरुमा दुगड ग्रूप र गोल्ला परिवारबीच मात्र थियो र यी दुई कहिले को, कहिले को अधिपछि भएर निर्यात गर्दथे । पछि मदनलाल चिरंजीलाल अर्थात् एमसी ग्रूप पनि त्यसमा सामेल भयो । वास्तवमा भन्ने हो भने, जुट र जुट सामग्रीको निर्यातको काममा विराटनगरका निर्यातकहरूको नै एकाधिकारजस्तै थियो । निकासीमा बोनस प्रथा प्रचलनमा रहेकोले आयातको काममा पनि यिनै समूहहरूको वर्चस्व थियो । जुट र जुट सामग्रीको ठूलो परिमाणमा निर्यात गर्ने विराटनगरका अन्य व्यवसायीहरूमा लालवानी ग्रूप, ताराचन्द्र खेतान ग्रूप, गंगाविशन राठी, आनन्दीराम भुनभुनबाला आदि पनि थिए । जुट र जुट सामग्रीको निर्यात अनि त्यसबापत बोनसको व्यवस्था र आयात लाइसेन्सको उपलब्धताका कारण दुगड ब्रदर्श व्यावसायिक क्षेत्रमा एकैपटक महत्त्वपूर्ण फड्को मार्न सफल भएको तथ्य पनि यहाँनेर सम्झन चाहन्छु ।

### ‘ओपन जनरल लाइसेन्स’ पछि जुट निर्यात ठप्प

ओपन जनरल लाइसेन्स प्रणाली सुरु भएपछि भने निकासीलाई प्रोत्साहन दिने सबै व्यवस्थाहरू हटाइए । त्यसले नेपालको निर्यात व्यापारलाई असर पार्नु स्वाभाविक थियो र त्यसैको मारमा जुट, जुट सामग्री, छाला आदिको निर्यात पनि पन्यो । नयाँ व्यवस्थामा आयात गर्नका लागि निर्यात गरेको हुनैपर्छ भन्ने रहेन । सरकारले आफूले चाहेअनुसार विभिन्न सामान आयात गर्नका लागि अनुमति दिने क्रम सुरु भयो । आयातकर्ताहरूले एलसी खोल्ने र स्वीकृति लिएअनुसारको सामान विभिन्न देशबाट मगाउने व्यवस्था त्यसबेलादेखि अहिलेसम्म रहिआएकै छ ।

## आयात-निर्यात व्यापार व्यवस्था : प्रयोगै-प्रयोग

**वि**सं. २००७ अगाडिको नेपालबारे हामी सबैलाई थाहा नै छ । राणाशासनको अन्त्य र प्रजातन्त्रको उदयसँगै नेपालले विकासका लागि विस्तारै पाइला चाल्न थालेको देखिन्छ । व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रमा पनि नेपालको इतिहासको शुभारम्भ सम्भवतः २०१० सालकै अधिपछि भएको हुनुपर्छ भन्ने मेरो अनुमान छ । त्यसबेला नेपालमा केन्द्रीय बैंकसम्म थिएन । त्यसैले आयातका लागि चाहिने विदेशी मुद्राको व्यवस्था स्वदेशमा हुनसक्दैन थियो । तत्कालीन सरकार र राजपरिवारलाई आवश्यक पर्ने विदेशी मुद्रा भारतका बैङ्कहरूबाट पठाउने र भारत सरकारमार्फत सटही सुविधा प्राप्त गर्ने गरिन्थ्यो । त्यस्तो बेलामा उद्यम व्यवसाय गर्ने निजीक्षेत्रका व्यक्ति, फर्म वा उद्यमहरूले विदेशी मुद्रा पाउने कुरा त सोच्न पनि सकिँदैनथ्यो ।

मेरो टूल्दाइ तोलाराम दुगड वि.सं. २००९ मा तत्कालीन श्री ५ को सरकारबाट टेरिफ बोर्डको सदस्यमा व्यवसायीहरूको प्रतिनिधिका रूपमा मनोनीत हुनुभएको थियो । नेपालभरिका भन्सारका विषयमा सरकारलाई सुझाव दिनु बोर्डको काम थियो । बोर्ड बैठकमा टूल्दाइले विदेशी मुद्राको आफ्नै देशमा सञ्चयन र भारतीय रूपैयाँको भण्डार (Reserve) को व्यवस्था हुनुपर्ने विषय उठाउनुभएको थियो । व्यापार-व्यवसाय गर्दाका अप्तयाराहरू भोगेको हुनाले टूल्दाइले यस्तो विषय उठाउनु स्वाभाविक पनि थियो । हामीलाई चाहिएको बेला भारतसँग मागनुपर्ने त्यसबेलाको अवस्थाको अन्त्य हुनुपर्ने टूल्दाइको भनाइ थियो । राजनीतिक पृष्ठभूमि भएका कारण उहाँको प्रधानमन्त्री, अर्थमन्त्रीजस्ता राजनीतिक व्यक्तिहरू तथा वाणिज्य सचिवजस्ता उच्चपदस्थ कर्मचारीहरूसम्म नै सजिलै पहुँच थियो र प्रभावशाली तरिकाले तार्किक कुरा गर्न सक्नु हुन्थ्यो । यसैबीच वि.सं. २०१३ वैशाख १४ गते केन्द्रीय बैङ्कको रूपमा नेपाल राष्ट्र बैङ्क स्थापना भएपछि वैदेशिक व्यापारलाई व्यवस्थित र सहज बनाउनका लागि एउटा कोसेढुङ्गाको काम गर्नुपर्ने ।

नेपाल राष्ट्र बैङ्कको स्थापनापछि केही वस्तुहरूको निर्यात र सहयोगबाट आएको विदेशी मुद्रा क्रमशः जम्मा हुन थाल्यो र यो रकम सरकारका विभिन्न आवश्यकताको परिपूर्ति एवम् राजदरबार र सेनाका लागि आवश्यक सामानहरूको खरीदका लागि प्रयोग हुन थाल्यो । सटहीका आधारमा व्यापारी-व्यवसायीहरूलाई आयात लाइसेन्सहरू पनि दिन थालियो । साथै निर्यात लाइसेन्सहरू पनि क्रमशः दिने उपक्रम सुरु भयो । पछिपछि त आयात लाइसेन्स नेपाली कागजमा छापेर दिन थालिएको थियो । भारत र चीनको तिब्बतबाहेक अन्य देशबाट भएका गरिएका आयात-निर्यातलाई 'समुद्रपारका मुलुकबाट' भन्ने प्रचलन थियो । यसरी विस्तारै नेपालको आयात-निर्यात व्यापार क्रमशः बढ्न थाल्यो ।

### सीमावर्ती बजारमा भारतीय उपभोक्ताको भीड

आयात लाइसेन्स दिने व्यवस्था वास्तवमा वस्तुको आयातलाई नियन्त्रण गरी एउटा सीमाभित्र राख्नका लागि गरिएको थियो । तर व्यवसायीहरूको मागअनुसार दिने भन्ने कुरा पनि त्यत्ति सजिलो भने थिएन । त्यसबेला आयात व्यापारमा अत्यधिक नाफा थियो । ती सामान किन्न नेपाली उपभोक्ताभन्दा पनि भारतीय सीमासँग जोडिएका नेपाली बजारहरूमा भारतीय उपभोक्ताको अत्यधिक भीड लाग्थ्यो । साथै, काठमाडौँमा आउने पर्यटकहरू पनि ती सामानका महत्त्वपूर्ण उपभोक्ता थिए । भारतीय बजारहरूमा आयातीत सामानहरू नेपालमा पाइएजस्तो सजिलै उपलब्ध नहुनु, अत्यधिक नपाइनु र तुलनात्मक रूपमा सस्तो हुनु यसका प्रमुख कारण थिए । भारतमा त्यस्ता सामानहरू चोरी पैठारी भई पुग्ने गरे पनि खुला बिक्री गर्न नपाइने र महँगो हुने गर्थे । त्यसबेला सरकारले यस्तो आयात व्यापारका लागि वि.सं. २०१८ मा नेशनल ट्रेडिङ लिमिटेड स्थापना गर्नुपर्ने । यसले सरकारबाट आयात इजाजत लिएर रूसबाट प्रसिद्ध रूसी चुच्चे कार (जीप) र चीनबाट विभिन्न घरेलु तथा अन्य उपभोग्य सामानहरू आयात गर्ने गर्थ्यो र यस्ता सामानहरू तुरुन्तै बिक्री हुन्थे ।

## बोनस व्यवस्था

सुरुमा निजीक्षेत्रका व्यवसायीहरूलाई विदेशी सामान आयातका लागि यस्तो लाइसेन्स दिइएन । निजीक्षेत्रका व्यवसायीहरू यो अवसर पाउनबाट पूर्ण रूपमा वञ्चित भए । निजीक्षेत्रको लगातरको दबाव र सुभाषपछि अन्ततः सरकारले निर्यातमूल्यको ४० देखि ६० प्रतिशतसम्म मूल्य बराबरको सामान ल्याउन पाउने गरी आयात लाइसेन्स दिने नीति बनायो । यस नीतिअन्तर्गत नै नेपालबाट जुट, जुटका सामान, हस्तकलाका सामग्री, रेडिमेड गार्मेन्ट, गलैचा, छाला आदि वस्तुहरू समुद्रपारका देशहरूमा निर्यात हुन थालेका हुन् । जुट र जुटका सामान विराटनगरबाट, छाला वीरगन्जबाट तथा गलैचा रेडिमेड गार्मेन्ट्स र हस्तकलाका सामग्री काठमाडौँबाट निर्यात गरिन्थे । यस्तै अलैची इलामबाट संयुक्त अरब ईमिरेट्सको दुबई र सिङ्गापुरको बाटो भएर पाकिस्तान जाने गर्थ्यो । यस्तो लाइसेन्स दिँदा यदि उद्योगले आफूलाई आवश्यक पर्ने कच्चापदार्थ आयात गर्ने हो भने निर्यातमूल्यको ८० प्रतिशतसम्म मूल्य बराबरको लिन पाइने सुविधा थियो । यस्तो व्यवस्था वि.सं. २०३१ मा हटाइयो ।

## सबैलाई आयात लाइसेन्स

बोनस व्यवस्था हटाइएपछि सरकारले सबैलाई आयात लाइसेन्स दिने र प्रत्येक व्यावसायिक फर्मलाई रु. १ लाखदेखि रु. ६ लाखसम्मको मूल्य बराबरको सामान आयात गर्न दिने निर्णय गर्‍यो । यो व्यवस्थामा परिवर्तन भने अत्यन्त छिटछिटो भयो । यस्तो व्यवस्था वि.सं. २०३१ देखि २०३५ सम्म रह्यो । यो व्यवस्थाका कारण धेरैले नयाँ-नयाँ फर्महरू दर्ता गरे । जति धेरै फर्म भयो, उति धेरै मूल्यका सामान आयात गर्न पाइन्थ्यो । यसले यस्ता फर्महरूको सङ्ख्या हवात्तै बढ्यो र यसले एउटा नयाँ व्यापारको रूप लियो । यो व्यवस्थाबाट सर्वसाधारणले पनि लाभ उठाए । व्यापार-व्यवसाय नगर्ने व्यक्तिहरूले पनि फर्म दर्ता गरे र लागेको खर्च लिएर आयकरसमेत तिर्ने गरी लाइसेन्सचाहिँ न्यूनतम रु. १०/२० हजारमा आयातकर्ताहरूलाई बिक्री गर्न थाले । कतिपय आयातकर्ताहरूले परिवारका सदस्यहरू, आफन्त, साथीभाइ आदिको नागरिकता जम्मा गरेर आफैले खर्च गरी लाइसेन्सहरू निकालेको पनि देखियो । यसरी

जसको नाममा लाइसेन्स निकालिन्थ्यो, त्यो व्यक्तिले रु. १०/२० हजारभन्दा बढी बसीबसी कमाउँथ्यो । यो कार्यमा बिचौलियाहरू पनि संलग्न भए र उनीहरूमध्ये कतिपयले करोडौँ पनि कमाए । तर कतिपय फर्महरूले आयकर नतिरी काम नै बन्द गरे । यसले गर्दा सरकारले पाउनुपर्ने आयकर, बिक्रीकर आदि बापतको ठूलो रकम भने गुम्न पुग्यो । यस प्रणालीमा पनि धेरै विकृति र समस्याहरू देखिएपछि सरकारले यसलाई बन्द गरी आयात लाइसेन्स पाउनका लागि कहिले प्रिमियम लिने र कहिले बोलकबोल प्रथा सुरु गर्‍यो । लाइसेन्सबापतको १ प्रतिशत दस्तुर सबैले तिर्ने पर्थ्यो । प्रिमियम र बोलकबोलका माध्यमबाट सरकारी राजस्वमा अत्यधिक वृद्धि भयो ।

## आयात लाइसेन्सका लागि बोलकबोल प्रथा

सबैलाई खुला रूपमा आयात लाइसेन्स दिने व्यवस्थामा थुप्रै विकृति देखिएपछि सरकारले आयात लाइसेन्स पहिले प्रिमियमबाट र पछि बोलकबोल प्रथाबाट बिक्री गर्ने प्रथा सुरु गर्‍यो । यसअन्तर्गत प्रत्येक महिना विभिन्न वस्तु वा सामान आयातका लागि निश्चित मूल्यसहित कोटा तोकेर टेण्डर निकालिन्थ्यो र सबैभन्दा बढी मूल्य तिर्ने आयातकर्तालाई औसत मूल्यमा आयात लाइसेन्स दिइन्थ्यो । यस प्रथाको कार्यान्वयनबाट सरकारले राजस्वबापत थप ठूलो रकम जम्मा गर्न थाल्यो ।

## वस्तु विनियम प्रणाली

ओपेन जनरल लाइसेन्स प्रणाली आउनुअघि तत्कालीन श्री ५ को सरकारले चीनको स्वशासित क्षेत्र तिब्बतसहित समाजवादी देशहरू तत्कालीन सोभियत सङ्घ, पोलैण्ड, बुल्गेरिया, रोमानिया, चेकोस्लोभाकिया आदि देशहरूमा कुनै पनि सामान निर्यात गरेमा निर्यात गरिएकै मूल्य बराबरको सामान सोही देशबाट ल्याउन पाउने व्यवस्था गरेको थियो । ओपेन जनरल लाइसेन्स प्रणाली लागू गरिएपछि यो व्यवस्था स्वतः खारेज भयो ।

यस प्रकार आयात-निर्यात व्यापारका कारण नेपालको राजस्व, आयकर र बिक्रीकर आदि बढ्दै गयो । नेपालको राजस्व वृद्धिमा सबैभन्दा बढी योगदानचाहिँ विगतदेखि अहिलेसम्म नै आयात व्यापारको रहिआएको छ ।

### आयात व्यापारमा 'रङ्गुनियाँ' मारवाडीको प्रवेश

आयात व्यापारको कुरा गर्दा, मलाई 'रङ्गुनियाँ' मारवाडी व्यापारीहरूको बारेमा पनि केही भन्नुपर्छ जस्तो लाग्छ । म्यानमारबाट उहिलेदेखि त्यहाँ बसेर खेतीपाती, व्यापार आदि गर्दैआएका बर्मेली बाहेकका नागरिकलाई अनेक नाममा दुःख दिने र देशबाट खेदनेजस्ता कार्य हुँदैआएको छ । म्यानमारलाई पहिले 'बर्मा' भनिन्थ्यो । पछिल्लो पटक यसको शिकार रोहिङ्ग्या मुसलमानहरू भएका छन् । त्यहाँबाट लखेटिएका नेपालीहरूलाई राजा महेन्द्रको शासनकालमा विराटनगरको रानीक्षेत्र र भैरहवाको सीमावर्ती क्षेत्रमा बसोबास गराइएको तथ्य पनि हामीलाई थाहा नै छ । विराटनगरको रानीक्षेत्रमा 'बर्मेली टोल' नै रहेको छ ।

म्यानमारमा धेरै वर्षअघिदेखि विशेष गरेर एसियाली देशका मानिसहरू कामको खोजीमा पुगेका थिए । उनीहरू त्यही खेतीपाती, व्यापार, व्यवसाय आदि गरेर बसोबास गर्दैआएका छन् । मारवाडीहरू पनि यसरी नै म्यानमार पुगेका थिए र विशेषतः त्यहाँको व्यापारका क्षेत्रमा उनीहरूको मजबुत पकड थियो । तर म्यानमार सरकारले अरूहरूलाई जस्तै मारवाडी व्यापारी-व्यवसायीहरूको व्यापार लगायत सम्पूर्ण सम्पत्ति खोसेर लखेटिदियो । उनीहरू रातारात आफू र आफ्ना पुर्खाहरूले कमाएको श्रीसम्पत्ति सबै छाडी जङ्गलको बाटो हुँदै पैदल नै त्यहाँबाट भाग्न विवश भए । तीमध्ये केही भारत, केही थाइलैण्ड, केही हङकङ (चीन) र केही जापान आदि देशहरूमा पुगे भने केही नेपाल आए । म्यानमारमा लामो समयदेखि आयात-निर्यात व्यापार गरिरहेको हुनाले त्यसमा उनीहरू अत्यन्त अनुभवी थिए । नेपाल आएका मारवाडीहरूमध्ये केहीले पहाडी मूलका र मारवाडी मूलका नेपाली व्यापारीहरूसँग मिलेर यहाँ पनि आयात व्यापार थाले । केही वर्षपछि नै नेपालको आयात व्यापारमा उनीहरूको पकड बलियो हुँदैगयो र स्थानीय मारवाडीहरू विस्तारै पछि पर्दै गए । नेपालका स्थानीय मारवाडी व्यापारीहरूले आपसमा कुरा गर्दा उनीहरूलाई 'रङ्गुनियाँ मारवाडी'को रूपमा बोलाउन थाले । त्यसबेला, स्थानीय मारवाडी व्यापारी र 'रङ्गुनियाँ' मारवाडी व्यापारीबीच तीव्र प्रतिस्पर्धामात्र भएन, आपसी ईर्ष्या पनि बढ्यो ।

### आयात व्यापारका नाममा विकृति

विभिन्न समयमा नेपालमा आयात-निर्यात व्यापारका नाममा अनेकन् प्रयोग भए । यस्तो व्यापारका नाममा सरकारले नै अनेकथरिका नीति र प्रणाली बनाएर विकृतिको श्रीगणेश गरेको थियो । यस्ता केही विकृतिहरूबारे पनि नयाँ पुस्ताले थाहा पाउन जरुरी छ । यस्ता विकृतिहरूमा गिफ्ट पार्सल, फिटीगुन्टा प्रणाली, मनाङ्वासीलाई दिइएको विशेष सुविधा लगायतका बारेमा सङ्क्षेपमा चर्चा गरेको छु ।

#### गिफ्ट पार्सल

गिफ्ट पार्सलका नाममा हङकङ (चीन) र सिङ्गापुर आदि देशबाट नेपालमा एकताका अबौं मूल्य बराबरका सामानहरू भित्रिए । वैदेशिक हुलाकमार्फत रु. ६००/- को यस्ता गिफ्ट पार्सल आउने गर्थे । उपहार भनी पठाइए पनि यस्ता पार्सलहरूमा व्यापारिक सामानहरू हुन्थे । यसरी आएका सामानहरूमा कुनै-कुनैमा सामान्य भन्सार तिरिए पनि धेरैजसो भन्सार नतिरी नै आउने गर्थे । अत्यधिक ठूलो सङ्ख्यामा यस्ता पार्सल आउन थालेपछि यसबारे धेरै होहल्ला र चर्चा-परिचर्चाहरू भए र अन्ततः सरकार यसलाई बन्द गर्न बाध्य भयो ।

#### फिटीगुन्टा प्रणाली र 'भरिया'

एक समयमा नेपालमा फिटीगुन्टा प्रणालीले तहल्का मचाएको थियो । व्यवसायीहरूले कतिपय नेपालीलाई 'भरिया' बनाएर हङकङ र थाइलैण्ड आफ्नो खर्चमा लैजाने र त्यहाँबाट आउँदा सामान बोकाएर पठाउने गर्दथे । यो प्रणालीको दुरुपयोग अत्यन्त धेरै भयो । सुरुमा यो प्रणालीअन्तर्गत हङकङबाट सामान ल्याउने सुविधा दिइएको थियो । हङकङबाट हप्तामा तीन पटक हवाईजहाज नेपाल आउँथ्यो । सरकारले एक व्यक्तिले कति सामान ल्याउन पाउने भनेर कोटा निर्धारण गरिदिएको थियो । त्यसैले व्यापारीहरूले आफ्ना साथी वा अन्य कसैलाई 'भरिया'का रूपमा लैजाने गर्थे र त्यहाँबाट ल्याउन पाइने कोटाअनुसारका सामान र सुन बोकाएर नेपाल

पठाउँथे । यसरी जाँदा उनीहरू केही दिन हडकड बस्दा खानका लागि चाहिने चामल, दाल जस्ता खाद्यान्न र अन्य केही निकासीयोग्य वस्तु पनि बोकेर जान्थे । अनि फर्किने बेलामा सुटेकशमा घटीमा २० किलो र आफूसँग राख्ने हातेभोलामा नेपाली बजारमा बिक्री गर्न सकिने विभिन्न सामान बोकेर फर्कने गर्थे । भरियाहरू नेपाल फर्कदा शरीरमा एकभन्दा बढी सर्ट, पैन्ट, ज्याकेट लगाएर फर्कन्थे भने केही सुन देखाएर र केही सुन लुकाएर ल्याउने गर्थे । फिटीगुन्टा प्रणालीकै कारण त्यसबेला तत्कालीन शाही नेपाल वायुसेवा निगम (आरएनएसी) को हडकड उडानको टिकट पाउन अत्यन्त गाह्रो थियो । त्यसैले सिटका लागि दबाब र 'सोर्स' लगाउनु पर्ने अवस्था पनि हुन्थ्यो भने कहिलेकाहीँ निर्धारित मूल्यभन्दा बढी रकम तिरेर टिकट किन्नु पर्दथ्यो । पछि सरकारले यो प्रणाली थाइलैण्डका हकमा पनि लागु गर्‍यो । तर व्यापारीहरूको प्राथमिकतामा भने हडकड नै रहेको थियो । त्यसबेला दुबईबाट नेपालमा सोभै उडान थिएन ।

### मनाङ्वासीलाई विशेष सुविधा

नेपालका दुई जिल्ला हिमालपरि पर्छन् : एक, मुस्ताङ र अर्को, मनाङ । ती दुवै जिल्ला अहिले पनि भौगोलिक दृष्टिले दुर्गम रहेको छ । राजा महेन्द्रको शासनकालमा मनाङ् निवासीहरूलाई आर्थिक उपार्जनका लागि विदेशी मुद्राको स्रोत नदेखाइकनै विदेशबाट हवाईजहाजमार्फत सामान आयात गर्न दिइने सुविधा उपलब्ध गराइएको थियो । यो सुविधा उनीहरूले लामो समयसम्म पाए तर दुरुपयोग पनि धेरै भयो । मनाङ्वासीका नाममा विदेशबाट अबौं रूपैयाँ मूल्य बराबरका सामान नेपाल भित्रिए । यो सुविधाको व्यापारी एवम् व्यवसायीहरूबाट चर्को विरोध भएको थियो । राजस्व चुहावट आदि कारण देखाएर पछि यसलाई पूर्ण रूपमा बन्द गरियो ।

यसबाहेक अर्को विकृति थियो, विदेशमा लामो समय काम गरेर फर्केका नेपालीहरूलाई विदेशी मुद्रा नबेहोर्ने गरी गाडी, टेलिभिजन आदि ल्याउनका लागि दिइएको आयात लाइसेन्स । यो सुविधाको पनि निकै दुरुपयोग भएको थियो । यस्तो आयात लाइसेन्स त्यस्ता नेपालीले राम्रो नाफा लिएर

व्यापारीहरूलाई बिक्री गर्ने गर्थे । पछि ओपन जनरल लाइसेन्स प्रणाली सुरु भएपछि यसलाई पनि खारेज गरियो ।

### आयात लाइसेन्सका लागि निर्यात गरिने सामग्रीको चर्को मूल्य राख्ने कार्य : कार्पेट काण्ड

नेपालको आर्थिक इतिहासमा चर्चित धेरै काण्डहरूमध्येको एउटा हो 'कार्पेट काण्ड' । त्यसबेला निजीक्षेत्रका नेपाली व्यापारीहरूले आयात लाइसेन्स लिनका लागि निर्यात अनिवार्य रूपमा गरेको हुनुपर्थ्यो । निर्यात गरेको सामानको मूल्यको ४० देखि ६० प्रतिशतसम्मको मूल्य बराबरको आयात लाइसेन्स दिइन्थ्यो, यो प्रसंग माथि पनि उल्लेख भइसकेको छ । यो व्यवस्थाका कारण आयात लाइसेन्स सीमित रकमको मात्र उपलब्ध हुन्थ्यो । कार्पेट व्यापारीहरूले आफूले पाउनुपर्ने रकमभन्दा बढी रकमको आयात लाइसेन्स पाउनका लागि आफूले निर्यात गर्ने कार्पेटको मूल्य धेरै गुणा बढाएर Over-invoicing राख्ने गर्थे । छिटो अत्यधिक कमाउने उद्देश्यले उनीहरूले यस्तो कार्य गरेका थिए । त्यसैले 'कार्पेट काण्ड'को नामले यो नेपालको व्यापारिक इतिहासमा अत्यन्त चर्चित भयो । यस काण्डबारे सरकारले एउटा आयोग नै बनाएर छानविनसमेत गरेको थियो । दिइएको सुविधाको दुरुपयोग भएपछि सरकारले नेपालबाट निर्यात गरिने वस्तुहरूको मूल्याङ्कन गर्ने परिपाटी नै बसाल्यो ।

नेपालबाट त्यसबेला सर्पको छाला पनि निकासी भएको थियो । तर हल्ला भएपछि यसको चर्को विरोध भयो । सर्पलाई नागदेवताको रूपमा पूजा गरिने भएकोले यसको विरोध भएको थियो । नेपालबाट त्यसबेला नाइजर सिङको पनि निकासी हुने गर्थ्यो । तर भारतमा यसमाथि निकासी प्रतिबन्ध लगाएको कारण भारत सरकारले विरोध गरेपछि यसको निकासी पनि बन्द भएको थियो ।

अहिले आएर मलाई विगतमा गरिएका अनेकन् व्यवस्था, प्रणाली र नीतिहरूको समीक्षा गर्न मन लाग्छ । मैले पनि आयात व्यापारका क्षेत्रमा धेरै काम गरें । तिनका राम्रा-नराम्रा पक्षहरू मैले नजिकबाट हेरेँ र व्यावहारिक रूपमा भोगें पनि । तर एउटा कुरामा म दृढ छु, त्यो हो आयात-निर्यातका क्षेत्रमा हामीले

## कृषिउद्यमदेखि जलविद्युत्सम्म

भारतभन्दा अगाडि नै प्रगतिमूलक यात्रा थालेका थियौं । त्यसैले भारतीय व्यापारीहरू आयात-निर्यातका क्षेत्रमा नेपाली व्यापारीहरूलाई बढी होसियार सम्बन्धे । पछि ओपन जनरल लाइसेन्स प्रणाली आएपछि भने हामी समुद्रपारतर्फको आयात-निर्यात व्यापारमा धेरै पछि पय्यौं ।

उद्योग, व्यापार र व्यवसायका क्षेत्रमा काम गरिरहेको नयाँ पुस्तालाई हाम्रा विगतका आयात-निर्यातसम्बन्धी व्यवस्थाहरूबारे जानकारी नै छैन, किनकि उनीहरूले यस्तो अनुभव गर्नुपरेको छैन । मैले भने दुगड ब्रदर्शान्तर्गत प्रारम्भदेखि नै आयात-निर्यातका क्षेत्रमा अधिल्लो पङ्तिमा रहेर काम गर्ने सुअवसर प्राप्त गरें । प्रयोगका रूपमा गरिने नीतिगत व्यवस्था र छिट्छिटो परिवर्तन भइरहने प्रणालीका कारण भोग्नुपरेका समस्याहरू अनेक थिए, त्यसले व्यवसायमा पनि अनेकन् उतारचढाव आउनु स्वाभाविक थियो । तथापि, निरन्तरको मिहिनेत, धैर्य र समर्पणले आयात-निर्यात व्यापारलाई अघि बढाउन सफल भयौं ।

व्यापार-व्यवसायका क्षेत्रका विगतका यी र यस्ता नियम, गतिविधि र कार्यहरू केही व्यक्तिलाई सामान्य रूपमा जानकारी भए पनि हाम्रो पुस्ताकै धेरैले समेत बिर्सिसकेका छन् । त्यसैले यसबारेको प्रामाणिक एवम् आधिकारिक जानकारी नयाँ पुस्तालाई होस् भन्ने उद्देश्यले त्यसबेलाका राजपत्रका केही महत्त्वपूर्ण सूचनाहरू अभिलेख खण्डमा स्क्यानइ गरी प्रस्तुत गरेको छु ।

यसको अलावा त्यस बेला सुन काण्ड, एयरपोर्टबाट अवैध पैठारी काण्ड आदिको छानबिन गर्न आयोगहरू गठन भई केही ठूलो र नामुद व्यापारी, नेता तथा कर्मचारीहरूको नाम मुछिएका रिपोर्टहरू प्रकाशित भई ठूलो चर्चा भएको स्मरण गर्न चाहन्छु ।

**Open General Licenses (OGL) व्यवस्था अन्तर्गत आयात निर्यात गर्ने बस्तुहरूमा परिमाणात्मक बन्देज, आयात लाइसेन्समा रकमका आधारमा उठाउने प्रिमियम र इजाजत दस्तुर आदि उठाउने राज्यद्वारा प्रकाशित विभिन्न समयका ऐतिहासिक, रोचक तथा त्यो समयको आयात निर्यात व्यवस्थाबारे जानकारी दिने तथा जिज्ञासा मेटाउने प्रमाणको पमा प्रस्तुत गरिएका, तिथि मिति सहितका केही प्रामाणिक दस्तावेजहरू**

बाणिज्य विभागले बोलकबोल व्यवस्था अन्तर्गत आयात लाइसेन्सको परिमाणत्मक वन्देजलाई कार्यान्वयन गर्ने तरिका अन्तर्गत कार्यान्वयन गर्न, २०४३ साल असार १६ गतेको गोरखापत्रमा प्रकाशित सुचना

**श्री ५ को सरकार  
बाणिज्य मन्त्रालय  
बाणिज्य विभागको  
सूचना**

श्री ५ को सरकारले निम्न बस्तुहरू परिवर्त्य विदेशी मुद्रा क्षेत्रबाट आयात गर्नको लागि आयात इजाजत पत्र बोल कबोल प्रणालीबाट जारी गर्ने भएको हुँदा सो बोल कबोलमा भाग लिई निर्मानिहित बस्तुहरूमध्ये केही वा सबै बस्तु आयात गर्न इच्छुक व्यापारिक फर्महरूले देहायका शर्तहरू पालन गर्ने गरी बोल कबोलको लागि सीलबन्दी आवेदन दिनुपर्ने व्यहोराको जानकारी गराइन्छ।

१. आयात गर्न पाइने बस्तु र मोल:

बस्तु	कुल मोल	बोल कबोल पत्र दिने अन्तिम म्याद
१. जीप फास्नर	रु. ५ करोड	२०४३ आषाढ २२ गते
२. छाता	रु. २ करोड	२०४३ आषाढ २३ गते
३. कपडा	रु. ६ करोड	२०४३ आषाढ २४ गते
४. टर्बलाइट	रु. १ करोड	२०४३ आषाढ २५ गते
५. धागो	रु. २ करोड	२०४३ आषाढ २६ गते
६. बस, ट्रक	रु. २ करोड	२०४३ आषाढ २७ गते
७. कागज	रु. १ करोड	२०४३ आषाढ २७ गते
८. टेलिभिजन र पडी	रु. २ करोड	२०४३ आषाढ २९ गते
९. खाने तेल (प्रशोधित सोयाबिन खाने तेल, नयाँ टिनमा प्याक गरेको)	रु. ५ करोड	२०४३ आषाढ २९ गते
१०. किचन इन्सुलेशन पत्र	रु. १ करोड	२०४३ आषाढ ३० गते

जम्मा रु. २५ करोड

२. बोल कबोल पत्र दिवा पालन गनुपर्ने शर्तहरू:  
(क) उपरोक्त बस्तुहरूमध्ये कुन बस्तु कति मोल सम्मको आयात गर्ने हो र सो बस्तुको आयात इजाजतपत्र बापत श्री ५ को सरकारलाई प्रिमियम (आयात इजाजत पत्र खरीद दर) बापत कुन दरमा कति रकम बुझाउने हो सोको विवरण स्पष्ट रूपमा अंक तथा अक्षरमा समेत आफ्नो निवेदनमा खुलाउनुपर्नेछ।

(ख) जति मोलको आयात इजाजत पत्र लिन चाहेको हो सोको ५ पाँच प्रतिशतको दरले हुन आउने रकम बाणिज्य विभागको नेपाल राष्ट्र बैंकमा रहेको धरोटी खाता नं. १२०४/०२९ मा जम्मा गरेको भौचर वा कुनै बाणिज्य बैंकमा बाणिज्य विभागले भुक्तानी पाउने गरी जम्मा गरेको ड्राफ्ट बोलपत्रसाथ संलग्नै रहेको हुनुपर्नेछ।

(ग) बोल कबोल गर्ने व्यापारिक फर्महरू कानून बमोजिम दर्ता भई नवीकरण समेत भएको तथा कुनै विनिमयको रोकथामा नपर्नेको र आयकर दर्ता प्रमाणपत्र प्राप्त गरेको हुनुपर्नेछ। यस प्रयोजनको लागि दर्ता, नवीकरण र आयकर प्रमाणपत्रको प्रतिलिपि समेत प्रस्तुत गर्नुपर्नेछ।

(घ) स्वीकृत बोलपत्रवालाहरूले पाँच विभाजन बुझाउनुपर्ने प्रिमियमको रकम तथा निर्यातनुसारको आयात इजाजत पत्र दस्तुर बुझाई स्वीकृत रकमको आयात इजाजत पत्र उठाउनु पर्नेछ। सो अनुसार आयात इजाजत पत्र नउठाएमा बोल कबोल बापत राखेको धरोटी रकम जफत गरिनेछ।

(ङ) बोल कबोलको बखत राखिएको धरोटी रकम आयात इजाजत पत्र उठाउँदा बुझाउनुपर्ने प्रिमियम तथा आयात इजाजत पत्र दस्तुरको रकममा समावेश गर्न सकिनेछ।

(च) स्वीकृत बोल कबोलवालाको धरोटी रकम अचलभन्दा फिर्ता गरिनेछ।

(छ) बोलपत्रको निवेदन सीलबन्दी छाममा राखी माथि दफा १ मा तोकिए अनुसार बेम्बाबेग्लै बस्तुको लागि बेम्बाबेग्लै निवेदन कार्यालय समयाभित्र बाणिज्य विभागमा दर्ता गराउनुपर्नेछ। छामको बाहिर कुन बस्तुको लागि बोलपत्र दिइएको हो सो स्पष्ट रूपमा खुलाउनुपर्नेछ।

(ज) म्याद नापी र रीत नपुगी पर्ने आएका बोल कबोल निवेदन उपर कुनै कारवाही गरिनेछैन।

(झ) परेका बोल कबोलका निवेदनहरूमध्ये कुनै वा सबै बोलपत्रहरू स्वीकृत गर्ने वा नगर्ने सम्पूर्ण अधिकार श्री ५ को सरकारमा सुरक्षित रहनेछ।

(ञ) बोल कबोल गर्न चाहनेले कम्तीमा रु. ५ लाखको बस्तु आयात गर्न गरी बोल कबोल गर्नु पर्नेछ।

(ट) प्रत्येक बस्तुको बोल कबोल पत्र दर्ता गर्ने म्याद मकिएको भोलिपल्ट बोलपत्र बाणिज्य विभागमा दिनको ११:०० बजे खोल्निनेछ। सो दिन बिदा मन्त्रालय विभागको भोलिपल्ट खोल्निनेछ।

(ड) बोलपत्र खोल्नु बोलपत्रवालाहरू आफै वा प्रतिनिधिद्वारा उा सक्नेछैन। बोलपत्र वाला बा निजको प्रतिनिधि उपस्थित बोलपत्र वालाहरूको उपस्थितिमा पनि बोलपत्रहरू खोल्ने।

(इ) आयात इजाजत पत्र प्राप्त गरेको बढीमा ९० दिन भित्र गराई १०० दिन भित्र नेपाल भित्र्याई सक्नु पर्नेछ।

यसबारे विस्तृत विवरण बुझ्न परेमा कार्यालय समय भित्र बाणिज्य विभागमा सम्पर्क राख्न सकिनेछ।

नेपाली मुद्रा अवमुल्यनको अबस्था (२०४३ साल असार १६ गते गोरखापत्रमा प्रकाशित विदेशी विनिमय दर)

**नेपाल राष्ट्र बैंक**  
केन्द्रीय कार्यालय  
विदेशी विनिमय विभाग

आज मिति २०४३/३/१६ गतेको विनिमय दर

मुद्रा	एकई	खरीद दर	बिक्री दर
भारतीय रुपियाँ	१०० को	रु. १६८/००	रु. १६८/१५
अमेरिकी डलर	१ को	रु. २१/०५	रु. २१/२५
पाउण्ड स्टर्लिंग	१ को	रु. ३१/६५	रु. ३१/९७
अस्ट्रेलियन डलर	१ को	रु. १४/०६	रु. १४/२०
क्यानडियन डलर	१ को	रु. १५/११	रु. १५/२७
स्वीस फ्रैन्क	१ को	रु. ११/४४	रु. ११/५६
पश्चिम जर्मन मार्क	१ को	रु. ८/४५	रु. ८/५५
निदरल्याण्ड गिल्डर	१ को	रु. ८/४०	रु. ८/४८
सिंगापुर डलर	१ को	रु. ९/४८	रु. ९/५९
फ्रेंच फ्रैन्क	१ को	रु. २/९५	रु. २/९७
जापानी येन	१,००० को	रु. १२६/२७	रु. १२७/५३

**खरीद दर मात्र**

स्वीडिस क्रोनर	१ को	रु. ३/९१
इटालियन लिप्रा	१,००० को	रु. १२७/७१
अस्ट्रेलियन लिप्रा	१०० को	रु. १३३/२०
डेनिसियन क्रोनर	१०० को	रु. ४५/९९

गोरखापत्र संस्थानको लागि नगेन्द्र शर्माद्वारा गो.प. संस्थानको छापाखाना धर्मपथ, काठमाडौंमा मुद्रित तथा प्रकाशित। प्रधान सम्पादक: रामचन्द्र न्यौपाने। फोन नं. सम्पादकीय शाखा: २-२१७७४; विज्ञापन-वितरण: २-१५६२८; अक्षयको कार्यालय: २-३१९०२

विभिन्न सरसामानहरू भन्सारबाट पैठारी गर्न पूर्ण बन्देज तथा परिमाणत्मक बन्देज सम्बन्धि सुचना (२०४० श्रावण १)



**नेपाल राजपत्र**  
**भाग ३**

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

खण्ड ३३ काठमाडौं, साउन १ गते २०४० साल (पूर्वातिरिक्ताङ्क १३ (घ))

**श्री ५ को सरकार  
बाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयको  
सूचना**

निकासी-पैठारी (नियन्त्रण) ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी श्री ५ को सरकारले नेपाल अधिराज्यबाट निकासी र नेपाल अधिराज्यभित्र पैठारी गर्न स्वीकृति दिएमा बाहेक पूर्ण बन्देज लगाइएका वस्तुहरू र परिमाणत्मक बन्देज लगाइएका वस्तुहरू देहाय बमोजिम आजैका मितिदेखि नियन्त्रण गरेकोले यो आदेश जारी गरेको छ ।

**अनुसूची-१**

समुद्रपारबाट पैठारी गर्नको निम्ति लिनु पर्ने आयात इजाजतपत्रको अभिप्रायको लागि वस्तु वर्गीकरण

१. पूर्ण बन्देज लगाइएका वस्तुहरू:-

१.१ औद्योगिक तयारी वस्तुहरू:-

- (क) बिडी
- (ख) चुरोट (नेपालमा उत्पादन हुने स्तरको मात्र)
- (ग) सलाई ।

(६)

नेपाल राजपत्र भाग ३

(छ) अन्य वस्तुहरू:-

- (१) मसिरा,
- (२) कोकाकोला,
- (३) गोलिया र चिरान काठ,
- (४) सुनगाभा, चाँदीगाभा जस्ता अकिड विरुवाहरू ।

(आ) भारतमा मात्र निकासी हुनेमा:-

भारत बाहेक अन्य देशहरूबाट पैठारी भएका सबै वस्तुहरू (भारी, झिटी, गुण्टा नियमले लैजान पाउने बाहेक),

२. निकासीमा परिमाणात्मक बन्देज-अन्तर्गत परेका वस्तुहरू (भारत बाहेक):-

- (१) चामल
- (२) मकै
- (३) गहूँ
- (४) रहरको दाल
- (५) चनाको दाल
- (६) सुसुरको दाल
- (७) मासको दाल
- (८) तोरी
- (९) सरसों
- (१०) रायो
- (११) औद्योगिक कच्चा पदार्थ (समय समयमा वाणिज्य विभागबाट सूचना प्रकाशित गरी तोकेअनुसार हुनेछ) ।

३. खुल्ला रूपमा निकासी गर्न दिइने वस्तुहरू:-

निकासीमा प्रतिबन्ध नलगाइएका र परिमाणात्मक बन्देजमा नपरेका वस्तुहरू

द्रष्टव्य:-

- (१) उपरोक्त अनुसार तोकी दिएका वस्तुहरूमध्ये परिमाणात्मक बन्देज अन्तर्गतका सामान कति परिमाणसम्म निकासी गर्न दिइने हो प्रत्येक आर्थिक वर्षको शुरूमा स्पष्ट खुलाई वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयले सूचना प्रकाशित गर्नेछ । आवश्यकता अनुसार समय समयमा पुनरावलोकन गरी त्यस्तो वस्तुहरूको संख्या र परिमाण पनि संशोधन गरिनेछ ।
- (२) माथिको वर्गीकरणमा परेको वस्तुहरूको शीर्षक अन्तर्गत के कस्तो सामान निकासी हुन सक्दछ त्यसको कार्यविधि र व्याख्या वाणिज्य विभागले समय समयमा सूचना प्रकाशित गरी गर्नेछ ।

नेपाल राजपत्र भाग ३

(७)

खण्ड ३२ मिति २०३१।३।२ अतिरिक्ताङ्क ८ (ख); खण्ड ३३ मिति २०४०।३।६ संख्या १० र मिति २०४०।१।१६ संख्या ३ को नेपाल राजपत्र भाग ३ मा प्रकाशित यस मन्त्रालयको यस सम्बन्धी सूचनाहरू खारेज गरिएको छ ।

आज्ञाले,

दामोदरप्रसाद गौतम

श्री ५ को सरकारको का. मु. सचिव

श्री ५ को सरकार

वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयको  
सूचना

निकासी-पैठारी (नियन्त्रण) ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी श्री ५ को सरकारले नेपाल अधिराज्यबाट निकासी गर्दा देहायका वस्तुहरू बाहेक अन्य वस्तुहरूको लागि इजाजतपत्र लिनु पर्ने गरी आजैका मितिदेखि नियन्त्रण गरेकोले यो आदेश जारी गरेको छ ।

निकासीतर्फ:-

- (१) विभिन्न वस्तुहरूबाट निर्मित हस्तकलाका वस्तुहरू ।
- (२) ऊनबाट बनेका वस्तुहरू (गलैचा बाहेक) ।
- (३) जूटका सामानहरू (हैसियन व्याग) ।
- (४) सूठो ।
- (५) अलैंची ।
- (६) चीज ।
- (७) कत्था कच्छ ।
- (८) बेसार ।
- (९) राइस ब्रान र राइस ब्रान केक ।
- (१०) जडीबूटीहरू ।
- (११) पूर्ण प्रशोधित छालाहरू ।

द्रष्टव्य :

माथि उल्लेख भएको वस्तुहरूको शीर्षक अन्तर्गत के कस्ता सामानहरू पर्दछन् त्यसको व्याख्या गरी वाणिज्य विभागले समय समयमा सूचना प्रकाशित गर्नेछ ।

(न) नेपाल राजपत्र भाग ३

खण्ड ३२ मिति २०३१।३।२ अतिरिक्ताङ्क ८ (ख) र खण्ड ३३ मिति २०४०।१।२६ संख्या १० को नेपाल राजपत्र भाग ३ मा प्रकाशित यस मन्त्रालयको यस्त-सम्बन्धी सूचनाहरू खारेज गरिएको छ ।

आज्ञाले,

दामोदरप्रसाद गौतम

श्री ५ को सरकारको का. म. सचिव

श्री ५ को सरकार

वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयको

सूचना

श्री ५ को सरकारले निकासी-पैठारी नियमहरू, २०३४ को नियम ८ को उप-नियम (४) ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी देहायको वस्तुहरूको मूल्यमा देहाय-बमोजिम पैठारी इजाजतपत्र बापत लाग्ने इजाजत दस्तुर तोकौं दिएकोले यो सूचना प्रकाशित गरिएको छ ।

१. नेपाल अधिराज्यबाट निकासी र नेपाल अधिराज्यभित्र पैठारी गर्न स्वीकृति दिएमा बाहेक पूर्ण बन्देज लगाइएका वस्तुहरू र परिभाषात्मक बन्देज लगाइएका वस्तुहरूको सम्बन्धमा आज यस मन्त्रालयबाट नेपाल राजपत्रमा प्रकाशित आदेशको अनुसूची १ मा उल्लेखित वस्तुहरूको मूल्यमा देहायबमोजिमका इजाजत दस्तुर लाग्नेछ ।

(क) पैठारीतर्फ पूर्ण बन्देज लागेका वस्तुहरू:- पैठारीतर्फ पूर्ण बन्देज लागेका वस्तुहरू (अनुसूची-१ को १.१ (ख) चुरोट र १.२ (ख) (मविराहक बाहेक) मा- १० प्रतिशत

(ख) परिभाषात्मक बन्देजमा परेका वस्तुहरू:-

२(क) का परिभाषात्मक बन्देजका वस्तुहरूमा

(१) रासायनिक मल, सिमेण्ट, पेट्रोल, डिजेल, बिटुमिन, जुट ब्याचिंग आयल, कच्चा ऊन, कपास र औद्योगिक मेशिनरीमा- १ प्रतिशत

(२) अन्य वस्तुहरूमा- ५ प्रतिशत

२(ख) का परिभाषात्मक बन्देजका वस्तुहरूमा- १० प्रतिशत

२(ग) का परिभाषात्मक बन्देजका वस्तुहरूमा- २५ प्रतिशत

२. व्यक्तिगत प्रयोजनका वस्तुहरू:- व्यक्तिगत प्रयोजनका निम्ति पैठारी इजाजतपत्र जारी गर्दा देहायअनुसार आयातकर्ताहरूको बर्ग विभाजन गरी पैठारी हुने वस्तुको मूल्यमा देहायबमोजिम आयात इजाजत दस्तुर लाग्नेछ ।

नेपाल राजपत्र भाग ३

(६)

(क) श्री ५ को सरकारबाट वा सम्बन्धित निकायबाट सदही सुविधा प्राप्त व्यक्ति काजना जाने कर्मचारी, अध्ययनार्थी जाने विद्यार्थी र सभा, सेमिनार, सम्मेलनमा जाने व्यवसायीहरूका निमित्त- १ प्रतिशत

(ख) विदेशमा नोकरी गरी बस्ने व्यक्तिहरू:-

(१) मासिक यू. एस. डलर १,००० (एक हजार) भन्दा बढी पारिश्रमिक पाउनेको निमित्त- १० प्रतिशत

(२) मासिक यू. एस. डलर १,००० (एक हजार) भन्दा कम पारिश्रमिक पाउनेको निमित्त- ५ प्रतिशत

(ग) विदेशमा गई व्यवसाय गरी बस्ने व्यक्तिहरू:-

(१) मासिक यू. एस. डलर १,००० (एक हजार) भन्दा बढी आर्जन हुनेको निमित्त- १० प्रतिशत

(२) मासिक यू. एस. डलर १,००० (एक हजार) भन्दा कम आर्जन हुनेको निमित्त- ५ प्रतिशत

(घ) प्रयोग गरिएका पुराना सामानहरू:- व्यक्तिगत

आयात सूचीभित्र परेका वस्तुहरूमा माथि (क), (ख) र (ग) मा लेखिएभोजिम र सोडिबि बाहेक श्रू पुराना सामानहरूमा- १ प्रतिशत

३. उपहार, नमूना, प्रचार प्रसारका सामानहरू:- उपहार वा नमूना वा प्रचार प्रसारका निमित्त पैठारी हुने वस्तुहरूको मूल्यमा देहायबमोजिम आयात इजाजत दस्तुर लाग्नेछ ।

(क) व्यक्तिगत रूपमा उपहार स्वरूप प्राप्त हुने रू. ३२०१- मूल्यसम्मको निमित्त- १ प्रतिशत

४. कोटाका सामानहरू:- भारतबाट प्राप्त हुने कोटाका सामान-हरूमा जारी गरिएका अनुज्ञापत्र मूल्यमा- १ प्रतिशत

५. बण्डेड स्टक र ड्यूटी फ्री शपका सामानहरू:- बण्डेड स्टक र ड्यूटी फ्री शपका लागि आयात गरिने सामानमा आयात इजाजत मूल्यको- २ प्रतिशत

आज्ञाले,

दामोदरप्रसाद गौतम

श्री ५ को सरकारको का. म. सचिव

श्री ५ को सरकारको छापाखाना, सिंहदरबार, काठमाडौंमा मुद्रित ।

हुलाकबाट पैठारी हुने सम्बन्धमा उपहार पुलिन्दा संबन्धि रोचक सुचना (यस व्यवस्था अन्तर्गत करोडौं रुपैयाका व्यापारिक बस्तुहरू नगण्य राजश्व असुल गरी नेपाल छिराइन्थ्यो । पछि यो व्यवस्थामा व्यापक राजश्व चुहावटका कारणले ठूलो खैलाबैला भएपछि बन्द गरियो ।



# नेपाल राजपत्र

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

खण्ड ३६ काठमाडौं, साउन १ गते २०४३ साल (अतिरिक्ताङ्क १८ (घ))

## भाग ३

श्री ५ को सरकार  
वाणिज्य मन्त्रालयको सूचना

श्री ५ को सरकारले निकासी पैठारी नियन्त्रण ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी खण्ड २८, मिति २०३५।२।३०, संख्या ६ को नेपाल राजपत्र भाग ३ मा प्रकाशित यस मन्त्रालयको उपहार पुलिन्दासम्बन्धी सूचनाको दफा १ को सट्टा देहायको दफा १ राखी संशोधन गरेको छ ।

१. बिना ईजाजतपत्र हुलाकबाट आएको पुलिन्दाबाट एकपटकमा रु. ६००।- (छ सय) सम्मको मालसामान पैठारी गर्न पाउने ।

आज्ञाले,  
दामोदरप्रसाद गौतम  
श्री ५ को सरकारको सचिव

एकहजार डलर भन्दा बढि निर्यात गर्न प्रतितपत्रको माध्यम अपनाउनुपर्ने भनि आएको सुचना - २०४१ फाल्गुण २१

खण्ड ३४ संख्या ४६ नेपाल-राजपत्र भाग ३ मिति २०४१।१।२१

श्री ५ को सरकार  
अर्थ मन्त्रालयको सूचना

श्री ५ को सरकारले विदेशी विनिमय- (नियमित गर्ने) ऐन, २०१६ को दफा ६ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी भारत बाहेक तेस्रो देशमा माल सामान निकासी गर्दा आर्जेका मितिदेखि देहायबमोजिम गर्ने गरी निर्णय गरेकोले यो सूचना प्रकाशित गरिएको छ ।

(क) निम्न बमोजिमका माल सामानहरू निर्यात गर्दा निर्यात गरिने माल सामानको मूल्य प्रति निर्यात यू. एस. डलर १,०००।- (एक हजार) भन्दा बढीको भएमा प्रतितपत्रको माध्यमबाट मात्र निकासी गर्नु पर्नेछ ।

१. जुट तथा जुटको सामान,
२. खाद्यान्न (चामल, दाल, बेसार आदि)
३. प्रशोधित तथा अर्थ प्रशोधित छाला,
४. पिना,
५. कत्था,
६. ऊनी झलैँचा,
७. तयारी पोशाक (निर्यात ईजाजतपत्र चाहिनेमात्र)

(ख) खण्ड (क) बमोजिम प्रतितपत्रको माध्यमबाट निकासी गर्नु पर्ने माल सामानहरू सम्बन्धित भन्सार कार्यालयले निकासीको लागि छोड्दा वाणिज्य बँड्डुहरूद्वारा प्रमाणित प्रतितपत्र हेरी यकिन गरेर मात्र छोड्नु पर्नेछ ।

तर वस्तु विनिमयको आधारमा निर्यात गरिने मालसामानमा भने यो व्यवस्था लागू हुनेछैन, साथै निर्यातकतलि शत प्रतिशत विदेशी मुद्रामा अग्रिम भुक्तानी । करारबाट निर्यात गर्दा निर्यात आर्जेन विदेशी मुद्रामा भुक्तानी हुने व्यवस्था भएमा अर्थ मन्त्रालयले खण्ड (क) मा उल्लिखित वस्तुहरूको निर्यात गर्ने स्वीकृति प्रदान गर्न सक्नेछ ।

आज्ञाले,  
कर्णेश्वर अधिकारी  
श्री ५ को सरकारको सचिव

(४)

सामान निकासी गर्न सरकारले लगाएको परिमाणात्मक बन्देज र न्यूनतम निकासी मुल्य तोकेको राजपत्रको सुचना (२०५९ पौष ०३)

साबुन तथा डिटरजेन्ट पाउडर आयात गर्न प्रतिबन्ध लगाएको सरकारको सुचना



# नेपाल राजपत्र

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

खण्ड ४८) काठमाडौं, पुस ३ गते २०५५ साल (अतिरिक्ताङ्क ५६)

## भाग ३

श्री ५ को सरकार

वाणिज्य मन्त्रालयको सूचना

श्री ५ को सरकारले निकासी पैठारी (नियन्त्रण) ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी नेपालबाट निकासी हुने चामलको सम्बन्धमा बेहाय बमोजिमको व्यवस्था गरेकोले सर्वसाधारणको जानकारीको लागि यो सूचना प्रकाशन गरिएको छ।

(क) पहिलो आउनेलाई पहिलो प्राथमिकता (First Come First Serve) को आधारमा प्रतीत पत्रको माध्यमबाट मेची सन्सार बिन्दु (काँकडभिट्टा) बाट मात्र मिति २०५५।१।४ देखि बढीमा १०,००० मे. टन. चामल मात्र निकासी गर्न दिने गरी आ.व. २०५५।०५।६ को लागि चामल निकासीमा परिमाणात्मक बन्देज लगाइएको छ।

(ख) यसरी निकासी हुने चामलको न्यूनतम निकासी मूल्य बेहाय बमोजिम कायम गरिएको छ:-

चामलको किसिम	न्यूनतम निकासी मूल्य प्रतिक्वीण्टल (F.O.B.)
मोटा अरूवा	रु. १,४००,००
मन्सुली	रु. १,६००,००
बासमती	रु. २,१००,००
बास कान्छी	रु. १,५००,००
मोटा उसिना	रु. १,६००,००

आज्ञाले,  
मोहनदेव पन्त

श्री ५ को सरकारको सचिव

# नेपाल राजपत्र

## भाग ३

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

काठमाडौं, चैत १६ गते २०३८ साल

श्री ५ को सरकार

वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयको  
सूचना

श्री ५ को सरकारले निकासी-पैठारी नियन्त्रण ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी लुगा धुने साबुन र डिटरजेन्ट पाउडर भारतलगायत अन्य तेस्रो मुलुकबाट नेपाल अधिराज्यभित्र पैठारी गर्न नपाउने गरेकोले यो आदेश जारी गरिएको छ।

आज्ञाले-

शंकरकृष्ण मल्ल

श्री ५ को सरकारको सचिव

मिति २०३४ साल चैत्र १८ गतेदेखि लागुहुने गरी बोनस व्यवस्था खारेज गरेको तथा ब्दय विदेशी विनिमयदर व्यवस्था लागु गरी मिति २०३४ साल चैत्र १८ गते देखि अमेरिकी डलरको पहिलो दर १२ रुपैया र दोश्रो दर १६ रुपैया कायम गरिएको राजपत्रको सुचना । (राजपत्रको सुचना मिति २०३५ साल जेष्ठ ९ गते)

## नेपाल राजपत्र

### भाग ३

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

काठमाडौं, जेठ ९ गते २०३५ साल

श्री ५ को सरकार  
अर्थ मन्त्रालयको  
सूचना

नेपाल राष्ट्र बैंक ऐन, २०१२ को दफा २५ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी श्री ५ को सरकारले बोनस अन्तर्गत हुने निकासी-पैठारीको भुक्तानी बारे बैंकको राय लिई २०३४।१२।१८ गतेदेखि लागू हुने गरी यो आदेश जारी गरेको छ ।

१. नेपाल अधिराज्यबाहिर माल-वस्तुहरू निकासी गरी परिवर्त्य विदेशी मुद्रा आर्जन गर्ने निकासीकर्ताहरूलाई दिने गरेको बोनस २०३४।१२।१८ देखि हुने निकासीमा दिइने छैन । यो नियम २०३४।१२।१८ भन्दा अगाडि निकासी लाइसेन्स निष्काशन भई सकेको तर निकासी गरी नसकेको कसहरूमा पनि लागू हुनेछ ।
२. मिति २०३४।१२।१८ भन्दा पहिले निकासी भई सकेको तर भुक्तानी आउन बाँकी वा आई सकेको रकमको हकमा प्रचलित व्यवस्थामोजिम नै बोनस दिइनेछ । यस्तो बोनस निष्काशन गरेको मितिले ४५ दिनसम्मको लागि मान्य हुनेछ ।
३. बोनस अन्तर्गत निकासीबाट प्राप्त परिवर्त्य विदेशी मुद्रा र बोनस अन्तर्गत पैठारी र त्यससंग सम्बन्धित ढुवानी र बीमा खर्च समेतका लागि परिवर्त्य विदेशी मुद्रामा हुने भुक्तानीको निमित्त मूल विनिमय दर (अमेरिकी डलर १ को खरीददर रू. ११।६० र बिक्रीदर रू. १२।१०) नै लागू हुनेछ ।

आज्ञाले-

लोकबहादुर श्रेष्ठ

(६) श्री ५ को सरकारको निमित्त सचिव

तोरी तथा तोरी तेल निकासीमा खाद्य कृषी तथा सिंचाइ मन्त्रालयको शिफारिस अनुसारको परिमाण मात्र निकासी गर्न पाउने (परिमाणत्मक बन्देज लगाएको तर भारत निकासीमा परिमाणत्मक बन्देज नलाग्ने) तथा तोरी निकासी गर्दा १० प्रतिशत तोरी नै लेभी लिने र तोरी तेल निकासी गर्दा ५ प्रतिशत तेल नै लेभी लिने सम्बन्धि श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित नेपाल राजपत्रको सुचना । (२०३६ साल बैसाख ३१ गते तथा जेष्ठ ३ गतेको सुचना)

## नेपाल राजपत्र

### भाग ३

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

काठमाडौं, वैशाख ३१ गते २०३६ साल

श्री ५ को सरकार

उद्योग तथा वाणिज्य मन्त्रालयको  
सूचना

निकासी-पैठारी (नियन्त्रण) ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी को सरकारले तोरी तथा तोरीको तेल निकासी सम्बन्धमा यो आदेश जारी गरेको छ । तोरी तथा तोरीको तेल निकासी गर्दा खाद्य, कृषि तथा सिंचाइ मन्त्रालयले सिफारिस गरेको परिमाणमा निकासी गर्न दिने ।

तोरी निकासी गर्दा निकासी परिमाणको १० (दश) प्रतिशत तोरी नै लेभी लिने । तोरीको तेल निकासी गर्दा निकासी परिमाणको ५ (पाँच) प्रतिशत तेल नै लेभी लिने ।

आज्ञाले-

दीर्घराज कोइराला

श्री ५ को सरकारको सचिव



# नेपाल राजपत्र

## भाग ३

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

खण्ड २६ ] काठमाडौं, जेठ ३ गते २०३६ साल [ अतिरिक्ताङ्क १०

श्री ५ को सरकार  
उद्योग तथा वाणिज्य मन्त्रालयको  
सूचना

निकासी पैठारी (नियन्त्रण) ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी श्री ५ को सरकारले देहाएको आदेश जारी गरेको छः-

यस मन्त्रालयको गिति २०३६।१।३१ संख्या ५ खण्ड २६ को नेपाल राजपत्र भाग ३ मा प्रकाशित सूचनाको प्रकरण (१) मा देहायको प्रतिबन्धात्मक वाक्यांश थपिएको छः-

“तर, भारततर्फ निकासी गर्दा परिमाणात्मक बन्देज लाग्ने छैन तथा निकासी इजाजत-पत्र लिनुपर्ने छैन।”

आज्ञाले-  
रामप्रसाद शर्मा  
श्री ५ को सरकारको का. मु. सचिव

श्री ५ को सरकारको छापाखाना, सिंहदरबार, काठमाडौंमा मुद्रित।

छालाको भारत बाहेकको निकासीमा अनुदान दिने सम्बन्धि श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित राजपत्र (२०४० साल जेष्ठ १८ गतेको सूचना)



# नेपाल राजपत्र

## भाग ४

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

खण्ड ३३ ] काठमाडौं, जेठ १८ गते २०४० साल (अतिरिक्ताङ्क ८ (क))


श्री ५ को सरकार  
वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयको  
सूचना

श्री ५ को सरकारले छाला उद्योगलाई अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा प्रतिस्पर्धा गराउन सक्षम तुल्याई निकासी वृद्धि गराउन छाला निकासीमा भारत बाहेक अन्य देशमा निकासी हुने छालामा एफ.ओ.बी. नेपाल भन्सारमा कायम हुने मूल्यको आधारमा देहायबमोजिमको छालामा निकासी नगद अनुदान दिने निर्णय गरेकोले सर्वसाधारणको जानकारीको लागि यो सूचना प्रकाशित गरिएको छ।

निकासी हुने छालाको किसिम	निकासी मूल्यमा विहने अनुदानको प्रतिशत
१) छालाबाट बनेका सामानहरूमा	२० प्रतिशत
२) तयारी छालामा	१८ "
३) कष्ट छालामा	१५ "
४) वेद ब्लू छालामा	१० "

आज्ञाले,  
दामोदरप्रसाद गौतम  
श्री ५ को सरकारको का. मु. सचिव

श्री ५ को सरकारको छापाखाना, सिंहदरबार, काठमाडौंमा मुद्रित।



# नेपाल राजपत्र

## भाग ३

श्री ५ को सरकारद्वारा प्रकाशित

खण्ड ३३) काठमाडौं, साउन १ गते २०४० साल (पूर्वातिरिक्ताङ्क १३ (घ))

श्री ५ को सरकार

वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयको

सूचना

निकासी-पैठारी (नियन्त्रण) ऐन, २०१३ को दफा ३ ले दिएको अधिकार प्रयोग गरी श्री ५ को सरकारले नेपाल अधिराज्यबाट निकासी र नेपाल अधिराज्यभित्र पैठारी गर्न स्वोक्तित्व दिएमा बाहेक पूर्ण बन्देज लगाइएका वस्तुहरू र परिभाषात्मक बन्देज लगाइएका वस्तुहरू देहाय बमोजिम आज्ञाका मितिदेखि नियन्त्रण गरेकोले यो आदेश जारी गरेको छ ।

अनुसूची-१

समुद्रपारबाट पैठारी गर्नेको निम्ति लिनु पर्ने आयात इजाजतपत्रको

अभिप्रायको लागि वस्तु वर्गीकरण

१. पूर्ण बन्देज लगाइएका वस्तुहरू:-

१.१ औद्योगिक तयारी वस्तुहरू:-

(क) बिडी

(ख) चुरोट (नेपालमा उत्पादन हुने स्तरको मात्र)

(ग) सलाई ।

## सुदूरपश्चिममा उद्योग सञ्चालनमा मेरो सहभागिता

हाम्रो पारिवारिक व्यापार-व्यवसाय जे जति थियो, सुरुआतको अवस्थामा ती सबै पूर्वी भूभागमा नै सीमित थियो । तर पछि विस्तारित हुँदै राजधानी काठमाडौं र मध्यमाञ्चलको वीरगञ्जसम्म पुग्यो । तर सुदूरपश्चिमतिर भने अझै विस्तार गर्न बाँकी थियो र क्रमशः विस्तार गर्दै लानुपर्ने आवश्यकता छँदै थियो । त्यसैले हामी दाजुभाइहरू सुदूरपश्चिम क्षेत्रतिरका सम्भावनाहरूलाई ध्यानमा राखेर 'के कति गर्न सकिन्छ, गर्नुपर्छ' भन्ने कुरामा सहमत थियौं । विशेषगरी हाम्रो दुगड ब्रदर्शको नेतृत्वकर्ता ठूल्दाइ तोलाराम दुगडको यसमा विशेष चाहना थियो । सुदूरपश्चिमका कैलाली, कञ्चनपुर, बाँके र बर्दिया जिल्लामा सालको बाक्लो जङ्गल भएका कारण त्यस भेगमा सालको बिउबाट तेल उत्पादन गर्न सकिने प्रशस्त सम्भावना थियो र भारतको उडिसा र मध्यप्रदेशमा भएका त्यसका उद्योगहरूको अध्ययन एवम् अवलोकन गरेर आवश्यक सरसल्लाह लिने कामसमेत गरिसक्नुभएको थियो । त्यसलगत्तै ज्ञान इण्डस्ट्रिजको नाममा सालसिड उद्योग स्थापना गर्न सरकारबाट अनुमतिपत्र पनि हामीले लिइसकेका थियौं ।

त्यसबेलाको सुदूरपश्चिम अहिलेको जस्तो कहाँ थियो र ? त्यहाँ पुग्नु पनि भारतको बाटो भएर अत्यन्त कठिनाइका साथ जानुपर्थ्यो । आजभन्दा ४२ वर्षअघिको त्यहाँको स्थिति अहिले हामी अनुमान मात्र गर्नसक्छौं । धनगढी नाम मात्रको बजार थियो र स-साना चार/पाँच वटा पसलबाहेक केही त थिएन ! त्यहाँका बासिन्दाले आफूलाई आवश्यक पर्ने अलि गुणस्तरीय सामान किन्नु परेमा भारतको कानपुरसम्म पुग्नुपर्ने स्थिति थियो भने कतिपय सामान्य सामान लिन पनि भारतकै निकटवर्ती बजार पलियासम्म पुग्नुपर्थ्यो । त्यस्तो अवस्थामा हामीले त्यस क्षेत्रमा उद्योग स्थापना गर्ने प्रयास सुरु गरेका थियौं । यो वि.सं. २०३३ को कुरा हो ।

**सुदूरपश्चिम क्षेत्रमा उद्योग विस्तारको प्रारम्भ विन्दु :**

**ज्ञान इण्डस्ट्रिज प्रा.लि.**

ठूल्दाइ तोलाराम दुगड र म त्यस्तो उद्योग स्थापनाको सम्भाव्यता अध्ययन गरेर आवश्यक काम सुरु गर्ने उद्देश्यसहित धनगढी पुगेका थियौं । त्यसबेला खान र बस्नका लागि त्यहाँ होटेल नै थिएनन् । धनगढीमा विदेशी कपडाको पसल गर्नुहुने जगतबाबूकहाँ हामी बसेका थियौं, उहाँ राजविराजका प्रतिष्ठित व्यापारी खेमचन्द्र चौरडियाको ज्वाइँ हुनुहुन्थ्यो । हामीले त्यहाँका प्रतिष्ठित व्यक्तित्व मोहनराज मल्लसँग उद्योग स्थापनासम्बन्धी कुराहरू राख्यौं र उहाँसँगै टीकापुर लगायतका धेरै ठाउँहरू हेर्न्यौं । उहाँ र हामी टीकापुरस्थित अतिथिगृहमा सँगै बास बसेका थियौं । हृदयाघात भएको बेला राजा महेन्द्र पनि आरामका लागि त्यो अतिथिगृहमा एकपटक केही समय राज होइबक्सको थियो । हेरेका ठाउँहरूमध्ये उद्योग स्थापनाका लागि हामी दाजुभाइलाई नै गेटा उपयुक्त लाग्यो र हामीले पूर्वमन्त्री शिवराज पन्तको सहयोगमा आठ बिघा जग्गा किन्यौं । पछि छेउका जग्गा किन्दै थप्दै गर्दै हामीले त्यहाँ करीब २१/२२ बिघा पुन्यायौं । सुदूरपश्चिम क्षेत्रमा उद्योग विस्तारको यो प्रारम्भ विन्दु थियो । मोहनराज मल्ल देश सङ्घीय स्वरूपमा गएपछि प्रदेश प्रमुखसमेत हुनुभयो ।

त्यसपछि हामी फर्कियो । माल्दाइ हुकुमचन्द्र दुगड भारत गएर सालसिडसम्बन्धी आवश्यक यन्त्र, औजार र उपकरणका लागि मेसिनरी आपूर्तिकर्तासँग सरसल्लाह गरी विज्ञसमेत लिएर आउनुभयो । पछि दाइहरू गएर त्यहाँ भवन बनाउने लगायतका कामहरू सम्पन्न गर्नुभयो । भवन निर्माण सुरु गर्दाताका नै स्थानीय ५० जना जति व्यक्तिलाई सालको बिउ सङ्कलन र उद्योग तयारीसम्बन्धी तालिम लिन भारतको उडिसा र मध्यप्रदेश पठाइएको थियो । भवन निर्माण गर्न १५ महिना लागेको थियो । ज्ञान इण्डस्ट्रिज प्रा.लि.को स्थापनाले त्यस क्षेत्रमा स्थानीय रोजगारी सिर्जना गर्नुका अतिरिक्त विकासका कामलाई अघि बढाउन उत्प्रेरित गरेको अहिले पनि सम्झिरहन्छु । जङ्गलमा सालको बिउ टिप्न जान सुरुसुरुमा गाउँलेहरूमा

उत्साह देखिएन । आवश्यकताअनुसार बिउ सङ्कलन नहुनु, बाटोघाटाको समस्या हुनु लगायतका विविध समस्याका कारण स्थापना भएको सुरुका पाँच वर्षसम्म ज्ञान इण्डस्ट्रिज घाटामा नै सञ्चालन गर्नुपयो हामीले । ती दिनहरूमा धनगढी निवासी रामचन्द्र अग्रवालको सहयोग अत्यन्त उल्लेखनीय रह्यो । पूर्ण क्षमतामा उत्पादन हुन थालेपछि उत्पादन भएका सबैभन्दा उच्चस्तरको तेल जापान र २ नम्बरको तेल भारत निर्यात गर्न थाल्यौं । जापान पठाइएको तेल चकलेट बनाउन र भारत पठाइएको तेल साबुन बनाउन प्रयोग हुन्थ्यो । ज्ञान इण्डस्ट्रिज प्रा.लि.मा हामीले सालसिडबाट तेल निकाल्नका लागि त्यस क्षेत्रमै पहिलो पटक सोलभेन्ट एक्स्ट्राक्सन प्लान्ट लगाएका थियौं । तर वि.सं. २०४८ मा तत्कालीन सरकारले केही नेताहरूको उकसाहटमा सालको बिउको राजस्व प्रतिकिलो ५० पैसाबाट बढाएर एकैपटक २ रूपैयाँ पुन्याएपछि हामीले बाध्यतावश ज्ञान इण्डस्ट्रिज प्रा.लि. बन्द गर्नुपयो ।

**आधुनिक धान दाल तेल मिलको स्थापना र 'महाजनी प्रथा'को अन्त्य**

वि.सं. २०३३ को भ्रमणकै क्रममा हामीलाई उक्त क्षेत्र धान उत्पादनका दृष्टिले पनि अत्यन्त उर्वर रहेको थाहा भयो । तर त्यही धानबाट उत्पादित चामल भने अत्यन्त कम गुणस्तरको देखेपछि हामीसँगै गएका हाम्रा म्यानेजर शुकदेव शर्मालाई हामीले सबै किसिमका धानको नमूना सङ्कलन गर्न लगायौं । त्यसबेला त्यस क्षेत्रमा धानलाई कराहीमा उसिनेर चामल बनाइने गरिन्थ्यो । धनगढीबाट लगिएको धानहरूलाई विराटनगरमा चामल बनाउँदा उच्च गुणस्तरको बनेपछि हामी दाजुभाइले धनगढीमा राइसमिल स्थापना गर्ने निधो गरेर नेपाल फूड प्रोडक्ट्सका नाममा सरकारबाट अनुमति लिने काम गन्यौं । राइस मिल बनाउन एक वर्ष लाग्यो । राइस मिलसँगै हामीले दाल र तेल मिल पनि खोल्न्यौं । यो राइसमिल सुदूरपश्चिमाञ्चल क्षेत्रमा स्थापना भएको पहिलो आधुनिक राइसमिल थियो ।

हामी धनगढी जाँदाताका त्यहाँ अहिलेजस्तो धान रोप्ने प्रचलन नै थिएन । केवल छरुवा धानको खेती गरिन्थ्यो । हामीले धान मिल स्थापना

गरिसकेपछि ठूल्दाइ तोलाराम दुगडकै सल्लाहमा त्यहाँ धान रोपाइँ हुन थाल्यो, त्यसबाट धानको उत्पादन हवातै बढ्यो । साथै दाइकै सल्लाहमा मंसुली धान पनि नेपालमा सबैभन्दा पहिले धनगढीमै उत्पादन गरिएको थियो । हामीले स्थापना गरेको धान, दाल र तेल मिलले अर्को महत्त्वपूर्ण कार्य त्यस क्षेत्रमा गन्यो, जसको चर्चा गर्न आवश्यक छ ।

यी मिलहरूको स्थापना भएपछि हामीले कैलाली जिल्लाका सत्ती, भजनी, हँसुलिया, धनगढी बजार र गेटास्थित उद्योगस्थलमै अन्न खरीद केन्द्रहरूको स्थापना गरेर उनीहरूसँग उनीहरूकै उपस्थितिमा सिधै मिलका लागि आवश्यक कच्चापदार्थहरू खरीद गर्न थाल्यौं । यसबाट स्थानीय कृषकहरूले आफ्नो उत्पादनको गुणस्तर र मूल्य थाहा पाउनुका साथै आफ्नै ठाउँमा नगद रकम नै प्राप्त गर्न थाले । यसअघि ती क्षेत्रका सोभासाभा थारूजातिका कृषकहरू आ-आफ्ना उत्पादन बित्री गर्न सीमावर्ती भारतीय बजारहरूमा जानुपर्ने बाध्यता थियो । भारतीय व्यापारीहरू र स्थानीय टाठाबाठाहरू उनीहरूको उत्पादन अत्यन्त कम मूल्यमा किन्थे । ती कृषकहरूलाई आफ्नो उत्पादनको उचित मूल्यसमेत थाहा थिएन । टाठाबाठाहरू सोभासाभा कृषकहरूलाई अग्रिम रूपमा रकम दिन्थे र उत्पादित खाद्यान्न पछि अत्यन्त कम मूल्यमा उनीहरूबाट उत्पादन किन्थे । थारूजातिमा स्थानीय तहको नेतृत्व 'भलमन्सा'मा हुनेहुँदा टाठाबाठाहरूले भलमन्सालाई रात्रीभोजमा बोलाई रक्सीमासु खुवाएर कृषकहरूले उत्पादन गरेका खाद्यवस्तुहरूको मूल्य कम तोक्न लगाउँथे । यसबाट सामान्य कृषकहरू सधैं मारमा पर्थे । वास्तवमा यसलाई 'महाजनी प्रथा' भनिन्छ । हाम्रो पहलबाट स्थापना भएका स्थानीय खरीद केन्द्रहरूका कारण महाजनी प्रथा क्रमशः घट्दै गएर एक प्रकारले समाप्त नै भयो । त्यसबेला नेपाल बैङ्क लिमिटेड र राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्कका अतिरिक्त अरु बैङ्कहरू पनि कहाँ थिए र ? 'महाजनी प्रथा'को अन्त्यका कारण त्यस्तो प्रथाबाट लाभ लिइरहेका कतिपय व्यक्तिहरू भित्रिभित्रै हामीसँग रिसाएका पनि थिए । तिनीहरू त्यस ठाउँका हर्ताकर्ता थिए । त्यसैले तिनीहरूले हामीविरुद्ध तत्कालीन

राजा वीरेन्द्रसम्म नभएका कुराहरू पुन्याएर शिकायत पनि गरेका थिए । तर उनीहरू आफैँ गलत भएका कारण वास्तविकता लुक्ने कुरै भएन र राजाको निर्देशनले त्यो प्रसंग त्यत्तिकै सेलायो ।

हामीले धान दाल र तेल मिलको स्थापना गरेपछि अन्य पनि धेरै किसिमका लाभ भए । एकातिर, धान चामलको चोरी निकासी बन्द हुन पुग्यो भने अर्कोतिर, सरकारले हाम्रो उद्योगहरूबाट सरकारले राम्रो राजस्व प्राप्त गर्न थाल्यो । केही स्थानीय वासिन्दाले रोजगारी पाउनु त स्वाभाविकै थियो । हामीले ती मिलबाट उत्पादन गरेका खाद्यवस्तुहरू भारत लगायतका देशहरूमा निर्यात समेत हुन थालेको थियो । हामीले उद्योग सञ्चालन गर्नुअघिसम्म धनगढी क्षेत्रबाट भारतबाहेकका तेस्रो देशमा खाद्यवस्तु निर्यात भएको थिएन । हामीले मसुरोको दाल डलरमा बङ्गलादेश र श्रीलङ्कामा निर्यात गर्नुभने चामल भारतको केरला राज्यमा पठायौं । त्यसअतिरिक्त समुद्रपारसम्म निर्यात गर्ने काम पनि हामीले थालेका थियौं । धनगढीमा ज्ञान इण्डस्ट्रिज र चामल, दाल, तेल मिल स्थापना गर्दा निर्माण र प्राविधिक कार्यमा भने माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडको अत्यन्त महत्त्वपूर्ण भूमिका रहेको थियो । हामी दाजुभाइ छुट्टिएपछि उहाँले नै धनगढीको सोलभेन्ट, चामल, दाल र तेल मिलहरू सहितको जग्गा जमिनको स्वामित्व प्राप्त गरी चलाउनुभएको थियो ।

### त्यसबेलाको धनगढी : अहिलेको धनगढी

म अहिले पनि कहिलेकाहीँ त्यसबेलाको धनगढी र अहिलेको धनगढीबीच तुलना गर्छु । बाटोघाटाको अभाव र भारत भएर पुग्नुपर्ने बाध्यता तथा जङ्गली जनावर र लुटपाटको डर त्यतिबेलाका प्रमुख समस्या थिए । भारत भएर जानुपर्दा बाटोमा पर्ने दुधुवा राष्ट्रिय निकुञ्जमा रहेका जङ्गली जनावर र डाँकाको डर सधैं हुन्थ्यो । त्यस्ता घटनाहरू सुनिरहन्थ्यौं हामी । एकपटक पलियाबाट धनगढी जाने क्रममा ठूल्दाइ तोलाराम दुगड चढ्नुभएको जीपको अगाडिबाट बाघ गएको दाइले हामीलाई बताउनुभएको थियो । यस्तै हाम्रा म्यानेजर रामगोपाल राठीलाई पलियाबाट दुधुवा राष्ट्रिय निकुञ्जको बाटो हुँदै धनगढी जाँदै गर्दा डाँकाहरूले गोली प्रहार गरेका थिए, तर जीपमा भएका

कारण उनी बाँच्न सफल भएका थिए । सुरुमा त्यहाँ फुसका छाना भएका घरहरू थिए । हामीले उद्योग सञ्चालन गर्न थालेपछि विस्तारै टाइलका छाना भएका घरहरू देखिन थाले । आगलागीका डरले फुसको छानाका ठाउँमा टाइलका छाना लगाउने क्रम बढेको थियो ।

आज केटाकेटीका हातमा समेत मोबाइल देखिन्छ । तर त्यसबेला हामीलाई एक ठाउँबाट अर्को ठाउँमा व्यावसायिक कुरा गर्न पनि समस्या थियो । सञ्चार प्रविधिको आजको जस्तो विकास नभएको अवस्थामा व्यावसायिक प्रयोजनका लागि सम्पर्क गर्न कति कठिनाइ थियो भन्ने कुरा अहिले धेरैलाई विश्वाससमेत लाग्दैन । त्यसबेला सञ्चारको माध्यम एकमात्र 'आकाशवाणी' थियो र त्यसलाई छोटकरीमा 'आवा' भन्ने गरिन्थ्यो । त्यसबेला आकाशवाणी कार्यालयमै गएर कुरा गर्नुपर्थ्यो र समाचार पनि आकाशवाणीका माध्यमबाट नै पठाउनु पर्थ्यो । कुरा गर्नका लागि पहिले नै समय निर्धारण गरेर आकाशवाणी पठाइने गरिन्थ्यो र तोकिएको समयमा कार्यालयमा गएर कुरेर बस्नु पर्थ्यो । हामी '७ देखि १० बजेभित्र भोलि कुरा गर्ने' भनेर अधिल्लो दिन नै आवा पठाउँथ्यौ । तर त्यसो गर्दा पनि कहिले कुरा हुन्थ्यो भने कहिले कुरा हुन सक्दैनथ्यो । यस्तो परिस्थिति त्यसबेला देशभरि नै थियो । अहिले सम्झँदा आफैलाई अचम्म लाग्छ, त्यस्तो अवस्थामा पनि हामीले आफ्नो व्यवसायलाई दिलोज्यान लगाएर अघि बढाएका थियौं ।

पछिपछि पनि म उद्योगसम्बन्धी विभिन्न कामको सिलसिलामा धनगढी गइरहे । विशेष सलभेण्ट उद्योगमा आगलागी भएको बेला म लगभग एक महिना जति धनगढी बसेको थिएँ । त्यहाँस्थित हाम्रो कारोबारको रेखदेख गर्नुहुने मेरा अभिन्न मित्र रामगोपाल राठी त्यसबेला भाडाको घरमै बस्नुहुन्थ्यो । म पनि उहाँकहाँ नै खाना खाने गर्थे । जे जस्ता कठिनाइहरू भए पनि हामीले हाम्रो व्यापार-व्यवसायलाई त्यस क्षेत्रमा पुन्याउन मात्र सफल भएनौं, अन्ततोगत्वा ती कार्यहरू त्यस क्षेत्रकै विकासमा कोसेढुङ्गा हुनपुगेको सम्झँदा एक प्रकारको आनन्द लाग्नु स्वाभाविकै हो । आज पनि सुदूरपश्चिमका कतिपय बूढापाका मानिस ठूल्दाइलाई 'बडा बाबू' भनेर सम्भिरहन्छन् ।

## माओवादी द्वन्द्वको प्रभाव

माओवादी द्वन्द्वका बेला धनगढीस्थित हाम्रो शक्ति राइस मिलमा लुटपाट भयो । त्यसबेला हुकुमचन्द दाइको स्वामित्वमा रहेको घरमा प्रहरीहरू बसेका कारण हाम्रो राइस मिल माओवादीहरूको निसानामा परेको थियो । हाम्रा कर्मचारी मूलचन्द दुगडका स्वीकृतिमा त्यहाँ प्रहरीहरू बस्न पुगेका थिए । पछि आपसी क्षमायाचनापश्चात् हामीलाई त्यहाँ व्यापार-व्यवसाय गर्न माओवादीहरूबाट कुनै किसिमको बाधा व्यवधान भएन । हामीले त्यसपछि निर्वाध रूपले आफ्नो व्यवसाय गरिरह्यौं । त्यसपछि हामीसँग गाउँस्तरमा फाटफूटबाहेक कुनै किसिमको धम्की आएन । त्यसबेला चन्दाको रूपमा कहिलेकाहीँ वर्षको दुई/तीन पटकसम्म हामीसँग नगद अत्यन्त कम र ज्यादा चामल लिने गरिन्थ्यो ।

## धनगढीसँगको माया

हामी दाजुभाइ वि.सं. २०४७ साउन १ देखि औपचारिक रूपमा छुट्टिएर आ-आफ्नो तरिकाले व्यापार-व्यवसायमा लाग्यौं । मैले ठूल्दाइ तोलाराम दुगडसँगै काम गर्ने मनसाय बनाएँ र त्यसरी काम गर्नुभयो । हामीले धनगढीको धानचामल कम्पनीको जग्गालाई लीलाम बढाबढमा लियौं । वि.सं. २०४६ अगाडि नेपालमा तराई जोडिएका प्रायः सबै अञ्चलमा सरकारका धान चामल निर्यात कम्पनीहरू थिए र तिनीहरूले धान र चामल निर्यातको काम गर्थे । पछि ती कम्पनीहरू बन्द भएका थिए । धनगढीस्थित धानचामल कम्पनीको जग्गा लीलामीमा लिई त्यो ठाउँमा हामीले पछि आधुनिक दाल र तेल मिलहरू स्थापना पनि गर्नुभयो । ती मिल र कम्प्लेक्स हाल पनि मसँगै छ, तर पछि मैले धनगढीमा खाद्यान्नको व्यापार बन्द गरें र गोदामहरूलाई पुनःनिर्माण गरी 'शोरूम' र 'वर्कशप' बनाएँ । हाल यसबाट अटोमोबाइल र ट्रयाक्टर विक्री गर्ने र 'सर्भिस' दिने काम भइरहेको छ ।

पछि सनराइज बैङ्क र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको अध्यक्ष भएको बेला मैले ती दुवै कम्पनीको शाखा धनगढीमा स्थापना गरें । यसका दुई कारण थिए, पहिलो धनगढी र त्यस वरपरका क्षेत्रको भौतिक विकास तथा बढ्दो व्यावसायिक

एवम् औद्योगिक गतिविधि थियो भने दोस्रो धनगढीको माटोप्रतिको मेरो लगाव र स्नेह । साथै, धनगढीको विकास र विस्तारमा पितासमान ठूलाइ तोलाराम दुगडको मिहिनेत र समर्पणलाई पनि मैले अत्यन्त नजिकबाट नियालेको थिएँ । त्यसले पनि मलाई धनगढीका लागि केही गर्नुपर्छ भनेर सधैं भक्भक्काइरहन्थ्यो । त्यही कारणले पनि सनराइज बैङ्कको शाखाको उद्घाटनका लागि म आफैँ गएको थिएँ । पछि ती शाखाहरूलाई क्षेत्रीय कार्यालयको रूपमा स्तरोन्नति गरिएको थियो । उद्घाटनका लागि गएको बेलामा म दुई दिन धनगढी बसेर सारा धनगढी निरीक्षण गरें । किनभने करीब ४० वर्षअघि आफू आउँदाको धनगढी र अहिलेको धनगढीबीच म तुलना गर्न चाहन्थे । त्यसबेलाका सीमित घरहरू र अहिलेको विस्तारित रूप तथा हिजोको थोरै जनसङ्ख्या र अहिलेको बढ्दो जनघनत्वको तुलना मात्र गरिँ, बजारको विस्तारित स्वरूप र त्यसबेला आफू बसेको घरहरू एकएक हेरेर पुराना सम्झनाहरूलाई ताजा बनाएँ । वास्तवमा भन्ने हो भने, विराटनगरपछि मलाई सबैभन्दा बढी धनगढीकै माया लाग्छ । विराटनगर मेरो जन्मभूमिका साथै पहिलो कर्मभूमि हो भने धनगढी मेरो दोस्रो व्यावसायिक र औद्योगिक कर्मभूमि हो ।

### सुखद् अनुभूति

हामीले जुनबेला आफ्नो उद्योग व्यवसायका लागि धनगढीलाई चयन गर्थौं, त्यसबेला धनगढी अत्यन्त अविकसित र दुर्गम ठाउँ थियो । तर कृषि उत्पादनका लागि अत्यन्त राम्रो जग्गा, उद्योग स्थापनाका लागि उपयुक्त स्थल र विकासका असीमित सम्भावना आदि कारणले तोलाराम दाइको नेतृत्वमा दुगड परिवारले उक्त स्थानलाई रोजेको थियो । अहिले आएर विश्लेषण गर्दा दुगड परिवारको उक्त निर्णय महत्त्वपूर्ण मात्र होइन, सार्थक, उपयुक्त र दूरदर्शीसमेत थियो भन्ने प्रमाणित भएको छ । वास्तवमा सुदूरपश्चिमाञ्चल क्षेत्रमा औद्योगिक विकासको ढोका उघार्न र विकासको बाटोमा अग्रसर गराउनका लागि दुगड परिवारले गरेको योगदानलाई त्यस क्षेत्रका वासिन्दासहित धेरैले उच्च कदर गरेको मैले अनुभव गरेको छु । दुगड परिवारका लागि यो एउटा अत्यन्त सुखद् अनुभूति पनि हो ।

## चामल निकासीका लागि आजसम्मकै सबैभन्दा ठूलो एल.सी.

नयाँ पुस्ताका नेपालीहरूलाई नेपालबाट पहिले चामल अन्य देशहरूमा निकासी हुन्थ्यो भन्दा नपत्याउन सक्छन् । किनकि केही दशकदेखि हामी चामल आयात गर्ने अवस्थामा पुगेका छौं र प्रत्येक वर्ष अर्बौं रूपैयाँको चामल मात्र आयात गर्छौं । तर कुनै बेला यस्तो पनि थियो, नेपालबाट चामल निकासी हुन्थ्यो । यसै सन्दर्भमा दुगड ब्रदर्सअन्तर्गत हामीले बङ्गलादेश सरकारले निकालेको अन्तर्राष्ट्रिय टेण्डरमा भिडेर चामल निकासीका लागि सम्झौता गर्ने अवसर पनि प्राप्त गर्थौं । यो वि.सं २०३८ (सन् १९८१) को कुरा हो ।

बङ्गलादेशले भारतसँग पैचोको रूपमा लिएको चामल फर्काउनु थियो । त्यसका लागि बङ्गलादेशले २५ हजार मेट्रिक टन निकासी गर्न भनेर टेण्डर गरेको थियो । हामी त्यो टेण्डरमा सहभागी भएका थियौं । जब त्यो टेण्डर हामीलाई पर्थो, त्यसले नेपालको व्यापारिक जगत्मा एउटा ठूलो हलचल नै ल्यायो । किनभने, त्यो त्यसबेलासम्मकै सबैभन्दा ठूलो परिमाणको निकासीका लागि भएको सम्झौता थियो । यसका लागि दाइ हुकुमचन्द र म कैयौं पटक बङ्गलादेशको राजधानी ढाका गयौं भने म भारतको राजधानी नयाँ दिल्लीसम्म पुगे । पछिल्लो समयमा दाइ हुकुमचन्दलाई डा. सुन्दरमणि दीक्षितले मुटुको रोगको शङ्कामा केही दिन आराम गर्न भन्नु भएपछि भने म एकलै बङ्गलादेश र नयाँ दिल्ली जान थालेको थिएँ । चामलका लागि हामीले राम्रो मूल्य पाएका थियौं । सम्झौतामा हामीले चामल भारत सरकारको स्वामित्वमा भएको भारतीय खाद्य निगम (Food Corporation of India) लाई भारतमा नै बुझाउनुपर्ने प्रावधान राखिएको थियो ।

यो सम्झौताको एल.सी. वि.सं. २०३८ साउन २ (सन् १९८१ जुलाई १७) को मितिमा बङ्गलादेशको राजधानी ढाकास्थित सोनाली बैङ्कमा

खोलिएको थियो । त्यसको क्रेडिट नम्बर डीएसी/३/८१/३९३ थियो । ९८,१७,५०० (अक्षरेपी अन्तानब्बे लाख सत्र हजार पाँच सय) डलर रकम बराबरको सो एल.सी. हामीले बङ्गलादेशको राजधानी ढाकास्थित सोनाली बैङ्कबाट प्राप्त गरेका थियौं । आजभन्दा ४० वर्षअगाडि हामीले पाएको यो सम्भौताअन्तर्गत खोलिएको एल.सी. आजसम्मकै नेपालको निर्यात व्यापारतर्फको सबैभन्दा ठूलो एल.सी. हो । असार १५, २०७८ को खरीददर अनुसारको मूल्यमा निकाल्ने हो भने यो नेपाली रकम १ अर्ब १६ करोड ८२ लाख ८२ हजार रुपैयाँ बराबर हुन्छ । उक्त एल.सी. नेपाल बैङ्क लिमिटेडमार्फत खोलिएको थियो । चामलको मूल्य प्रति मेट्रिक टन ३७४ डलर थियो ।

### नचिनेका अधिकारीको उदार सहयोग

तर यो काम सजिलो भने थिएन । किनभने भारतीय खाद्य निगमले 'चामल ठीक छ' भनेर स्वीकृति दिनु आवश्यक थियो । तर मैले भारतीय खाद्य निगमका कुनै पनि उच्चपदस्थ कर्मचारीहरूलाई सामान्य चिनेको पनि थिइँन । किनभने त्यतिबेलासम्म निगमसँग हाम्रो कुनै काम नै परेको थिएन । बङ्गलादेशका सम्बद्ध अधिकारीहरूलाई पनि भारतले 'स्वीकृति दिन्छ' भन्ने विश्वास थिएन । बङ्गलादेशसँग भएको सम्भौतामा भारतीय खाद्य निगमबाट स्वीकृति पत्र ल्याएको खण्डमा मात्र एल.सी. खोल्न दिने सर्त राखिएको थियो । भारतीय खाद्य निगमको नयाँदिल्लीमा रहेको मुख्य कार्यालयमा फेरि पनि पुगेँ म । निगमको कार्यालय विशाल थियो, धेरै तलाको थियो भन्नेचाहिँ सम्झना छ । मेरो मनमा धेरै धुकचुक थियो । त्यस्तै धुकचुकबीच मैले उक्त कार्यालयका एक मुख्य अधिकारीलाई भेटें । उनी पञ्जाबी थिए । मैले आफ्नो कुरा सबै ती अधिकारीसमक्ष राखें । उहाँको नाम के.एस. कोहली थियो र निगमको कमर्शियल प्रोक्चुरमेन्ट डिपार्टमेन्टका मेनेजर हुनुहुन्थ्यो । म पनि त्यसबेला परिपक्व भइसकेको थिइँन । मेरो कुरा सुनेर उहाँ प्रभावित भएजस्तो लाग्यो । किनकि उहाँले मैले भनेका सबै कुरा अत्यन्त गम्भीरतापूर्वक सुन्नुभएको थियो । सुनेपछि उहाँले मलाई हिन्दीमा भन्नुभयो, "बेटा, कहीं

जान पर्देन, म तिम्रो काम गराइदिन्छु ।"

मैले भनें, "यहाँ त म कसैलाई पनि चिन्दिनँ । यहाँ यति धेरै विभागहरू छन्, कसरी काम गराउने ?" उहाँले मलाई धैर्य गर्न भन्नुभयो । त्यसपछि म ३/४ हप्तामा पटक-पटक नयाँ दिल्ली पुगेँ र बीचबीचमा टेलिफोन सम्पर्क पनि गर्ने गर्थेँ । तर अचम्म त मलाई त्यसबेला लाग्यो जब उहाँले सबै विभागबाट गरिने कामसमेत सिध्याएर स्वीकृति पत्र मेरो हातमा राखिदिनुभयो । सोही स्वीकृति पत्रका आधारमा हामीले चामल भारततर्फ निकासी गर्न थाल्यौं । निकासीमा पहिलो दर प्रति डलर रु. १२ दशमलव १० थियो भने दोस्रो दर रु. १६ दशमलव १० थियो । भुक्तानी प्राप्त भएपछि फरक रु. ४ प्रति डलर पाउने व्यवस्था थियो । यस्तो व्यवस्था निकासीलाई प्रोत्साहन दिनका लागि गरिएको थियो ।

### प्रतिद्वन्द्वीहरूको प्रहार

यस सम्भौताअनुसार चामल निकासीमा हामीलाई राम्रो नाफा प्राप्त हुने स्थिति थियो । तर नेपालमा रहेका प्रतिद्वन्द्वी व्यापारीहरूले ईर्ष्यावश निकासी रोक्नका लागि धेरै बाधा र अड्चनहरू खडा गरे । त्यसले गर्दा निकासी भएपछि दोस्रो दरअनुसारको फरक रु. ४ ले हुने रकम भुक्तानी पाउन भने अत्यन्त कठिनाई भयो । त्यसैबेला दोस्रो दरलाई घटाएर रु. १४ दशमलव १० मा झारियो । यसले गर्दा हाम्रो नाफा आधा नै घट्न पुग्यो । यो काममा म करीब ५/६ महिना अत्यन्त व्यस्त भएँ । साथै प्रतिद्वन्द्वी व्यापारीहरूले निकासी रोकाउन गरेका प्रयासलाई विफल पार्नका लागि ठूल्दाइ र म दुवै प्रधानमन्त्रीको कार्यालयदेखि अन्य विभिन्न सरकारी कार्यालयहरूमा पटक-पटक धाउनुपुग्यो ।

हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानका लागि यो अत्यन्त महत्त्वपूर्ण उपलब्धिको रूपमा रहेको छ । यति ठूलो काम गरिदिवापत ती पञ्जाबी अधिकारी कोहलीले मसँग पैसा, उपहार केही लिएनन् । त्यसबेला भारतीय खाद्य निगम अत्यन्त बदनाम मानिन्थ्यो । त्यसैले प्रतिस्पर्धीहरू लगायत धेरैले हामीले ठूलो रकम खर्च गरेर सो काम फत्ते गर्नु भन्ने पनि ठाने । तर

वास्तविकता भने अर्कै थियो । पछि अधिकारी कोहली निवृत्त भएको थाहा पाएँ । मेरो व्यावसायिक जीवनको अत्यन्त कठिन र ठूलो यो व्यावसायिक काम सफलतापूर्वक सम्पन्न गर्न पाउँदा म अत्यन्त आह्लादित भएको थिएँ । सुरुमा म यो काम सफलतापूर्वक गर्न सक्छु कि सकिदैन भनेर अत्यन्त चिन्तित थिएँ । तर यो सफलताले मेरो आत्मविश्वासलाई अभ्र धेरै बढायो । साथै व्यापारिक प्रतिस्पर्धामा प्रतिद्वन्द्वीहरू कति हदसम्म तल भर्छन् भन्ने जानकारी पनि भयो ।

### भेट्ने इच्छा अधुरै

भारतीय खाद्य निगममा सबै काम आफैले फत्ते गरेर स्वीकृति पत्र मेरो हातमा राखिदिने अधिकारी के.एस. कोहलीलाई म कहिल्यै बिर्सन सकिदैनँ । कामका लागि पुगेपछि मात्र सामान्य चिनजान भएको एक उच्च अधिकारीको यो सहयोग मेरो व्यावसायिक यात्राको सबैभन्दा उल्लेख्य घटनामध्ये एक हो । उहाँलाई सम्झँदा म अचम्भित मात्र हुन्न, भित्रैबाट उहाँप्रति एक प्रकारको श्रद्धा र सम्मानको भाव जागृत भएर आउँछ । आफ्नो व्यावसायिक जीवनको प्रारम्भिक अवस्थामा उहाँले लगाउनुभएको यो गुण म जीवनभर भुल्न सकिदैनँ । उहाँले मलाई किन यस्तो सहयोग गर्नुभयो भन्ने कुरा मैले अहिलेसम्म बुझ्न सकेको छैन । पछि एकपटक म उहाँलाई भेट्न उहाँको कार्यालयमा पुगेको थिएँ, तर उहाँ सेवानिवृत्त भइसक्नु भएको रहेछ । मैले उहाँ कहाँ हुनुहुन्छ भनेर पत्ता लगाउने प्रयास पनि गरेको थिएँ तर दिल्ली छाडेर उहाँ अन्यत्र गइसकेकोसम्म सूचना पाएँ, त्यसभन्दा बढी थाहा पाउन सकिनँ । उहाँलाई एकपटक फेरि भेट्ने मेरो इच्छा भने अधुरोको अधुरै रह्यो ।

### ठूलो परिमाणको रेपसीड आयात

यसै प्रसंगमा डेनमार्कबाट ३० हजारसहित अन्य देशबाट समेत गरेर जम्मा ६५ हजार मेट्रिक टन रेपसीड आयात गरेको पनि मलाई सम्झना छ । यो वि.सं. २०५६/५७ तिरको कुरा हो । त्यसबेला नेपालमा तोरीको खपत अत्यधिक थियो र त्यसले अभ्र उँचाइ लिँदै थियो । त्यसपछि मैले यसबारे अध्ययन

गर्न र थप जानकारीहरू खोज्न थालेँ । अध्ययनबाट मैले के थाहा पाएँ भने डेनमार्कमा बढी प्रतिशत अर्थात् ४६ प्रतिशतसम्म तेल हुने रेपसीड पाइँदो रहेछ । त्यसपछि मैले त्यहाँको KFK नामक ठूलो कम्पनीबाट दुई जहाजभरि करीब ३४ हजार मेट्रिक टन रेपसीड हिमालयन बैङ्कमा एल.सी. खोलेर मगाएँ । यसरी मैले सिङ्गै दुईवटा पानीजहाजबाट रेपसीड ल्याएर एउटा कीर्तिमान नै कायम गरें । संयोगको कुरा, यस कार्यमा फ्रान्समा बस्नुहुने नेपाली नागरिक मीनबहादुर जी.सी.ज्यू (पाल्पा रिदिकोट निवासी) ले ब्रोकरको भूमिका निर्वाह गर्नुभएको थियो । एउटा नेपालीलाई मेरो माध्यमबाट काम दिलाउन पाउनु र व्यावसायिक सफलता प्राप्त गर्नु पनि मेरोलागि अहोभाग्य हो भन्ने म ठान्दछु । उहाँले यसको ठूलो गुण मान्नुभयो र अहिलेसम्म पनि हामीबीच अत्यन्त सुमधुर सम्बन्ध रहिआएको छ । उहाँले अहिलेसम्म पनि नेपाली आयातकर्ताहरूसँग काम गरिनै रहनुभएको छ । यससम्बन्धी पत्र पनि यस पुस्तकको परिशिष्टमा राखेको छु । यसपछि पनि मैले कन्टेनरहरूबाट र फ्रान्स, युक्रेन, रूस आदि देशबाट पनि पानीजहाजको माध्यमबाट थप ३५ हजार टन रेपसीड आयात गरें, जुन एउटा कीर्तिमान नै बन्न पुग्यो । यसलाई पछि कसैले उछिन्न सकेनन् । कुल मिलाएर मैले ६५ हजार मेट्रिक टन रेपसीड अस्ट्रेलिया, डेनमार्क, फ्रान्स, युक्रेन, रूस, रोमानियाँ आदि देशहरूबाट आयात गरेर रेपसीड (तोरी) को सबैभन्दा ठूलो आयातकर्ताको रूपमा आफूलाई स्थापित गरें ।

उपरोक्त सम्बन्धमा मिनबहादुरजीले पठाउनुभएको पत्र समेत यहाँ छापिएको छ ।



Min BVahaduer G.C

22 years ago when I had finished my MSC in Maritime field I pursued my carrier in a major European commodity brokerage house as in charge of market development Asian sector. I was lucky to start my first business with business house Dugar group a pioneer in industrialization and international trade in Nepal.

When I started my job I wanted to keep a link with my motherland and give direct access to exporter to Nepal. Because that time usually European did not sell directly to Nepal, Dugar family initiated and now is most trusted name worldwide in commodity trading.

I was searching for Nepalese importer who had capacity to handle large volume of commodity. There were very few companies capable of taking such risk and manage import procedure. It was no surprise that Dugar family headed by Mr Motilal Dugar was first choice. I called him and he openly and cordially accepted to work together, trusted and encouraged me. I remember he had told he was glad to support Nepalese living in France. If all Nepalese could have such supportive attitude many young people could start and grow in business.

Unfortunately Nepal do not produce enough grain and seed to feed its growing population. So we need business houses that take risk to import grain, oilseeds fertilizer from abroad. Mr Dugar is one who took risk of opening largest private company Letter of credit in 1999 by importing about 30 000 mt rapeseed from Denmark. I think that time sum was enormous. They still remember first ever import of rapeseed into Nepal by Dugar brothers and Sons. Whenever I visit their office they still remember their exotic memorable business to Nepal.

I now trade commodity globally much bigger volume. The trust, support and encouragement from Mr Motilal and whole Dugar family will never be forgotten.

Business ethics and capacity to go volume business was some of principal Mr Dugar guided, I still follow. Thank you!

*Mr* 6 december 2021  
FRANCE

## गौरवको क्षण : राजारानीबाट कृषिफार्मको निरीक्षण

राजा वीरेन्द्रबाट राज्यारोहणपछि देशको समानुपातिक विकासको उद्देश्य राखेर देशलाई सुरुमा चार र पछि पाँच विकास क्षेत्रमा विभाजन गरियो । अनि प्रत्येक वर्ष कुनै न कुनै विकासक्षेत्रको भ्रमण गर्ने र त्यहाँका विकास निर्माणका कार्य अवलोकन गर्ने काम सुरु भयो । यसैक्रममा वि.सं. २०४४ माघको कुरा हो, पूर्वाञ्चल विकास क्षेत्रको भ्रमणका लागि धनकुटा सवारी शिविरमा बसेर प्रत्येक दिन कुनै न कुनै जिल्ला वा विकास कार्य अवलोकनका क्रममा राजारानी इटहरी सवारी भएको बेला साइलो दाइ किशनलाल दुगडको पहलमा मोरङ जिल्लाको मङ्गलबारेस्थित दुगड परिवारको 'ज्ञानउद्यान'को निरीक्षणका लागि अनुरोध गर्नु । ज्ञानउद्यान हाम्रो बुबाले किन्नुभएको जग्गामा हामीले सुरु गरेका थियौं । यसलाई आधुनिक कृषिफार्मको रूपमा विकास गर्ने हामी दाजुभाइको चाहना थियो र त्यसैअनुसार काम पनि भइरहेको थियो । हाम्रो अनुरोध स्वीकार हुन्छ कि हुँदैन भन्ने दोधार हामीभित्र थियो । किनकि, राजपरिवारका सदस्यहरू सर्वसाधारणको विवाहमा सवारी हुने गरेका समाचारहरू आए पनि कुनै व्यापारी-व्यवसायीको यस्तो फार्ममा गएको हामीले सुनेका थिएनौं । तर अचम्म ! जब राजा वीरेन्द्र र रानी ऐश्वर्य ज्ञानउद्यानमा सवारी हुने दिन र समयको शुभसमाचार हामीले पायौं, त्यस दिन दुगड परिवार खुसीले आह्लादित भएको थियो । हाम्रोलागि त्यो क्षण अत्यन्त गौरव र सौभाग्यको क्षण थियो ।

हामीलाई राजारानी सवारी हुने दिन र समयबारे जानकारी दिइए पनि परिवारका सदस्यहरू बाहेक अरुलाई जानकारी दिन भने प्रतिबन्ध लगाइएको थियो । साथै, सवारी हुने ठाउँमा परिवारबाहेकका कसैलाई पनि निमन्त्रण नगर्नु भन्ने पनि आदेश थियो । हामीले भनेजस्तै गर्नु, यो हाम्रो कर्तव्य पनि थियो । राजारानी सवारी हुने दिनभन्दा एक दिन अगाडि हेलिकोप्टरको परीक्षण उडानका क्रममा इटहरीबाट दुई वटा हेलिकोप्टर बिहानै ज्ञानउद्यानमा उत्रिए । परीक्षण उडानसहित ज्ञानउद्यानमा भएका-गरिएका व्यवस्थाहरूको अवलोकनपछि दुवै हेलिकोप्टर इटहरी फर्किए ।

## २०० मिटर लामो सडकमा रातो कार्पेट

अन्ततः हाम्रो प्रतीक्षाको दिन पनि आइपुग्यो : वि.सं. २०४४ माघ १३ । हामी चारै जना दाजुभाइका परिवार पूर्ण तयारीका साथ ज्ञानउद्यानमा अत्यन्त उत्साह र उत्सुकताका साथ राजारानीको आगमनको प्रतीक्षामा बसिरहेका थियौं । परिवारका पुरुष सदस्य ठूला-साना सबैले राष्ट्रिय पोशाक दौरा सुरुवाल लगाएका थियौं भने महिला सदस्यहरूले साडीचोलो लगाएका थिए । हामीले हाम्रो तर्फबाट राजारानीको स्वागतका लागि गर्नुपर्ने सम्पूर्ण तयारी अत्यन्त व्यवस्थित तरिकाले गरेका थियौं । हामीले हेलिप्याडदेखि स्वागत मञ्चसम्मको करीब २०० मिटर लामो पैदलमार्गमा पुरै रातो कार्पेट ओछ्यायौं । एक सर्वसाधारण नागरिकको उद्यानमा सवारी हुनलागेको राजारानीलाई उच्च सम्मान दिनु हाम्रो कर्तव्य थियो र हामीले त्यही कर्तव्य निर्वाह गरेका थियौं ।

नभन्दै उक्त दिन बिहानै ज्ञानउद्यानमाथि हेलिकोप्टर देखिएपछि दुगड परिवारका सबै सदस्य खुसी हुनु स्वाभाविक थियो । सडकपारि बनाइएको हेलिप्याडमा क्रमशः दुइटा हेलिकोप्टर ओर्लिएपछि सबैभन्दा पहिले मेरी छोरी मनीषाले राजारानीको आरती गरेर स्वागत अभिवादन चढाएकी थिइन् । त्यसपछि राजा वीरेन्द्र तथा रानी ऐश्वर्य सुरक्षा लगायत सबै प्रकारका औपचारिकतालाई पन्छाएर पैदलै ज्ञानउद्यानको अवलोकन एवम् निरीक्षणमा संलग्न हुनुभयो । राजारानीका सुरक्षाका लागि तैनाथ सैनिकबाहेक अन्य सरकारी कर्मचारीसहित कसैलाई पनि त्यहाँ प्रवेश दिइएको थिएन । तर हेलिकोप्टरको आवाज सुनेर केही स्थानीय वासिन्दाहरू भने जम्मा भइसकेका थिए । उनीहरूले करतलध्वनिका साथ राजारानीको जयजयकार गर्दै स्वागत गरेका थिए । ज्ञानउद्यान २० बिघा जग्गामा फैलिएको छ र यसमा विशेष गरेर नरिबलको खेती गरिएको थियो । राजारानी दुवैले उद्यानमा लगाइएका नरिबल, अन्य विरूवा र गौशालाको विभिन्न प्रश्न गर्दै उत्सुकतापूर्वक निरीक्षण हुँदा हामी हर्षित भएका थियौं । राजालाई ठूल्दाइ तोलाराम दुगड र साइँला दाइ किशनलाल दुगडले त्यहाँका बारेमा जानकारी दिनुभएको थियो । राजाका सचिव चिरणशमशेरज्यूले भनेअनुसार मैले रानी ऐश्वर्यलाई उद्यानका बारेमा जानकारी टर्क्याएको थिएँ । राजारानीबाट त्यसबेला रोपिएका नरिबलको बिरूवाले अहिले

फल दिइरहेको छ ।

### राजारानीसँग पारिवारिक तस्वीर : दुर्लभ अवसर

उद्यानको अवलोकन एवम् निरीक्षणपछि राजदम्पती उद्यानबीच बनाइएको खुला बैठकमा रहेको सोफामा राज भयो । त्यसैबेला हाम्रो दुगड परिवारले राजारानीका साथ तस्वीर खिच्ने सुअवसर पनि प्राप्त गर्‍यो । त्यस अवसरमा उपस्थित हाम्री आमासहित परिवारका सबै सदस्यहरूको परिचय पनि गराइएको थियो । एक प्रकारले निजी फर्मको भ्रमण भएकोले हुनसक्छ, राजारानीसँग हामीले खुला रूपमा कुराकानी गर्ने दुर्लभ अवसर पाएका थियौं ।

तस्वीर खिच्ने क्रममा एउटा अनौठो दृश्य हामीले देख्यौं । रानी ऐश्वर्यले मेरो भतिजा विजय दुगडको छोरा अभिषेकलाई बोलाएर, आफै उठाएर लुगा सम्पाउँदै राजा र आफूबीच सोफामा राख्न लगाउनुभयो । यो दृश्यले हामी सपरिवार अत्यन्त अभिभूत भयौं । राजपरिवारमा हुने औपचारिकता र मर्यादालाई एकातिर पन्छाई साधारणजनका परिवारका सदस्यलाई आफूसँगै बसाएर राजपरिवारबाट प्रदर्शित स्नेहले हामी अचम्भित त भएकै थियौं, त्यसभन्दा पनि बढी गद्गद् भयौं । पछि राजदरबार र राजपरिवारबारे जानकारी एवम् राजदरबारसँग सम्बद्ध सचिवहरूले हामीलाई राजारानीका बीच राजपरिवारकै अन्य सदस्यहरू पनि बसाउने प्रचलन नभएको जानकारी दिनुभयो । यो सुनेपछि राजारानीप्रतिको हाम्रो सम्मान अझ बढ्यो, अझ घनीभूत भयो । राजारानीबाट जुस र केही ड्राइफ्रुट ज्यूनार भयो । सामान्यतया बाहिर सवारी भएको बेला राजारानी र राजपरिवारका सदस्यहरूले सुरक्षाकर्मीको कडा निगरानीमा बाहेक यसरी खाने काम अत्यन्त कम हुन्छ । सुरक्षाका दृष्टिकोणले यसो गर्ने गरिने प्रचलन विश्वव्यापी नै रहेको छ । तर यसमा पनि हामीले छूट पायौं । अवलोकन भ्रमणको अन्त्यमा राजारानीबाट हाम्रो आगन्तुक पुस्तिकामा बाहुली निशान बक्स भयो । राजारानीको यस्तो सदाशयताबाट हाम्रो परिवार नै गौरवान्वित

भयो । ज्ञानउद्यानमा राजारानीबाट भएको अवलोकन निरीक्षण त्यसबेला निकै चर्चित भएको थियो ।

### अन्य महत्त्वपूर्ण व्यक्तिहरूबाट भ्रमण

ज्ञान उद्यानको भ्रमण विभिन्न समयमा देशविदेशका महत्त्वपूर्ण व्यक्तित्वहरूबाट पनि भएका छन् । पूर्व प्रधानमन्त्री कीर्तिनिधि विष्टले वि.सं २०४० पुस २ मा र अर्का पूर्व प्रधानमन्त्री गिरिजाप्रसाद कोइरालाले वि.सं. २०४९ कात्तिक १५ गते उद्यानको भ्रमण गर्नुभएको थियो । यसैगरी, भारतका पूर्व प्रधानमन्त्री चन्द्रशेखरले पनि वि.सं. २०४१ चैत १४ गते ज्ञानउद्यानको भ्रमण गरी यसबारे जानकारी लिनुभएको थियो । यसबाहेक, अन्य धेरै व्यक्तिले समय-समयमा ज्ञान उद्यानको भ्रमण गरेका छन् ।

## अस्तित्वमा टीएम दुगड ग्रूप

हामी चार दाजुभाइ छुट्टिए पनि ठूल्दाइ तोलाराम दुगड र मैले भने व्यापार, व्यवसाय र उद्योग सँगसँगै गर्ने निर्णय गर्नुभयो । त्यसैले नेपाली उद्योग व्यवसायको क्षेत्रमा नयाँ समूह अस्तित्वमा आयो । त्यसको नामकरण दाइको अङ्ग्रेजी नामको अधिल्लो अक्षर 'T' र मेरो अङ्ग्रेजी नामको अधिल्लो अक्षर 'M' लाई जोडेर TM दुगड ग्रूप राख्यौं । यो वि.सं. २०४८ को कुरा हो । जेठो दाइ र कान्छो भाइको संयुक्त व्यापारिक समूहअन्तर्गत हामीले पहिलेदेखि सञ्चालन हुँदै आएका कामहरूलाई निरन्तरता दियौं । अनि राइस मिल, दाल मिल र तेल मिलको सञ्चालनका अतिरिक्त आयात-निर्यातलाई पनि अघि बढायौं । त्यसबेला मैले अटोमोबाइलका थप एजेन्सीहरू लिएर आफ्ना कामहरूलाई अझ गति दिएँ । यो कामलाई क्रमशः विस्तारसमेत गर्दै हामीले करीब २० वर्षसम्म निरन्तर रूपमा चलायौं ।

### छोरा विवेकको 'विवेकपूर्ण सोच' र नयाँ रणनीति

यसबेलासम्म मेरो छोरा विवेक पनि आयात व्यापारमा अलिअलि संलग्न हुन थालिसकेको थियो । समय छिट्छिटो गतिमा कुदिरहेको थियो र नयाँ पुस्ता हामीभन्दा बेग्लै सोच र योजनाका साथ अघि बढ्न तयार भइरहेको थियो । वास्तवमा हामीले पनि समयसँगै अघि बढ्नु जरूरी थियो । यसैबेला मेरो छोरा विवेकले ठूल्दाइ र मलाई टीएम ग्रूपअन्तर्गत नयाँ क्षेत्रमा लगानी गरेर अघि बढ्नुपर्ने विषयमा घच्चच्याइरहेका थिए । उसको कुरामा म पनि सहमत थिएँ तर उसले के गर्न चाहेको हो भन्ने कुरा पनि बुझ्न जरूरी थियो । विशेष गरेर खाद्यान्न र परम्परागत व्यापारप्रति उसको अरुचि बढ्दो थियो र अब नयाँ समयअनुसार नयाँ क्षेत्रमा हात हाल्न ढिलो गर्न नहुने उसको विचार थियो । अन्ततः ग्रूपले अब वितीय क्षेत्र, बीमा र जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गरेर अघि बढ्नुपर्नेमा मेरो र ऊबीच सहमति भयो । विवेकको उत्साह र अठोटले मलाई नयाँ क्षेत्रमा जान भन् बल पुऱ्यायो र ग्रूपको रणनीति नै परिवर्तन भयो ।

## अटोमोबाइल क्षेत्रमा सक्रियता

टीएम दुगड समूह बनाएर अघि बढ्ने क्रममा हाम्रो प्राथमिकता अटोमोबाइल क्षेत्र पनि थियो । त्यसैले विभिन्न समयमा विभिन्न कम्पनीहरूसँग सम्झौता गरी हामीले विश्वप्रसिद्ध यातायात साधनहरू नेपाल भित्र्याउने काम थाल्यौं । यसक्रममा जापानी निशान कम्पनीको साभेदारीमा भारतको सिकन्दराबादमा स्थापना भएको महिन्द्रा निशान अल्विन लिमिटेडसँग वि.सं. २०४८ चैत २८ (सन् १९९२ अप्रिल १०) मा सम्झौता भएपछि मैले औपचारिक रूपमा मिनिट्रकहरू आयातको काम थालेको थिएँ तर त्यसभन्दा अघि नै सोभे जापानको निशान कम्पनीबाट पनि मैले मिनिट्रक र त्यसका पार्ट्सहरू भने ल्याइसकेको थिएँ । यसैक्रममा भारतको बम्बईमा रहेको द प्रिमियर अटोमोबाइल लिमिटेडसँग मैले वि.सं. २०५१ जेठ ९ (सन् १९९४ मे २३) का दिन डिलरशीपका लागि सम्झौता गरें । यो सम्झौतापछि मैले उक्त कम्पनीबाट नेपालमा पद्मिनी कार, 118 NE कार पनि भित्र्याएँ । कालान्तरमा ग्राहकहरूले पद्मिनी कार र ११८ एनई कार दुइटै नरुचाएपछि ती दुवैको आयात नै बन्द भयो । तर वि.सं. २०५३ असार ८ (सन् १९९६ जुन २२) मा सम्झौता भएको Pal Peugeot लिमिटेडले भने हामीलाई दुईचार वटा Peugeot कार पनि दिन सकेन ।

यसपछि महिन्द्रा एण्ड महिन्द्रा कम्पनीसँग BIJLEE नामको विद्युतीय सवारी नेपाल आयात गर्नका लागि टीएम दुगड ग्रूपले वि.सं. २०५६ भदौ ४ (सन् १९९९ अगस्त २०) मा एक सम्झौता गर्नुभयो । यसैगरी John Deere लिमिटेडसँग वि.सं. २०६० पुस-माघ (सन् २००३ डिसेम्बर) मा सम्झौता गरिए पनि काम भने एक वर्षअघि नै सुरु गरिसकेको थियो । यस्तै EICHER international Ltd र हाम्रो कम्पनीबीच वि.सं. २०६० असोज ३ (सन् २००३ सेप्टेम्बर २०) मा लेटर अफ इन्टेन्ट जारी भए पनि Royal Enfield मोटरसाइकल आयात गर्ने काम त्यसअघि वि.सं. २०५९ मा नै सुरु भइसकेको थियो । यस्तै भारतको चेन्नाइस्थित फोर्ड इण्डिया कम्पनीसँग पनि वि.सं. २०५९ असार १५ (सन् २००२ जुन २९) का दिन सम्झौता भएको थियो, तर काम भने वि.सं. २०५८ भदौ २ (सन् २००१ अगस्त १८) देखि नै थालिसकिएको थियो ।

## टर्निङ प्वाइन्ट : बैङ्क, बीमा र जलविद्युत्तिर

तर, यसरी अघि बढ्नका लागि व्यावहारिक रूपमा धेरै समस्याहरू थिए र ती सबै समस्याहरूसँग जुध्नु पर्दथ्यो । यसबेला टूल्दाइ तोलाराम दुगडको उमेर ७० नाघिसकेको थियो । यो उमेरमा उहाँ पहिलेदेखि गर्दैआइरहेका व्यवसाय र उद्योगहरू, चामल, दाल लगायतका मिलसँगैका काममा नै अत्यन्त व्यस्त हुनुपर्ने अवस्था थियो । दाइको छोरा पनि आफ्नो बुबालाई सघाउनमा नै अत्यन्त व्यस्त हुनुपर्थ्यो । आयात-निर्यात र कोल्डस्टोरेजतर्फको सबै जिम्मेवारी ममाथि थियो र त्यसबाट म फुर्सद पाउँदिनथे । समयसँगै कामको बोभ बढिरहेको थियो । तर, समयको बढ्दो चुनौतीलाई सामना गर्दै फरक ढङ्गले अघि बढ्नुको विकल्प पनि थिएन । त्यसैले बढ्दो बोभ र व्यस्तता हुँदाहुँदै पनि मैले एउटा अटोट लिनैपर्ने अवस्था आइसकेको थियो । नयाँ क्षेत्रमा लगानी गरी अघि बढ्दा सफलता हासिल गर्न सकिन्छ कि सकिँदैन भन्ने प्रश्न पनि मनमा नउठेका भने होइनन् । साथै हाम्रो ग्रूपका अध्यक्ष, टूल्दाइ तोलाराम दुगडको यसमा सहमति र समर्थन अपरिहार्य थियो । यसमा टूल्दाइको स्पष्ट भनाइ थियो, "हेर, म तिमीहरूजस्तो धेरै पढेको छैन । म अङ्ग्रेजी पढ्न र बोल्न जान्दिनँ । यस्तो प्रस्तावप्रति मेरो समर्थन छ । तर संस्थागत नेतृत्व लिए पनि दैनिक कामहरूको सुपरीवेक्षण र सूक्ष्म अवलोकनको जिम्मेवारी भने म लिन सकिदैनँ ।" दाइको स्पष्ट भनाइपछि मैले टूल्दाइलाई आश्वस्त पारेँ, "तपाईंले दैनिक रूपमा हेर्नुपर्दैन । तपाईंको नेतृत्व, साथ र आशीर्वाद पाएँ पुग्छ । म मेरा सहयोगी कर्मचारीहरूको टीमबाट यो काम गर्न सक्छु ।"

यसरी, दाइको सहमति र समर्थनपछि हामीले अर्को महत्त्वपूर्ण निर्णय पनि गर्नुपर्ने । त्यो निर्णय थियो : बैङ्किङ, बीमा र जलविद्युत् तीनओटे क्षेत्रमा लगानी ! यसअन्तर्गत बैङ्क र बीमा कम्पनीको कानूनअनुसार लिन मिल्ने अधिकतम शेयर पब्लिक लिमिटेड कम्पनीमार्फत दुई दाजुभाइले लिने र बाँकी अन्य शेयर नजिकका नातेदारसहित केही मित्रहरूलाई दिने । जलविद्युत् क्षेत्रमा भने प्रभावित क्षेत्रका जनतालाई पनि केही शेयर दिनुपर्ने व्यवस्था थियो । दाइको समर्थन पाएपछि आफ्नो र छोरा विवेकको क्षमताप्रति विश्वस्त हुँदै र धर्मगुरुहरूको पवित्र नामहरूको स्मरण गर्दै मैले अटोट लिएँ, 'अब बैङ्किङ,

जीवनबीमा र जलविद्युत् क्षेत्रलाई अघि बढाउन कम्पन कसेर लाग्छु ।' मलाई थाहा थियो, तीन/तीन क्षेत्रमा एकैपटक अगाडि बढ्नु कठिनतम काम हो । यदि यी तीन क्षेत्रमा प्रवेश गरेर अघि बढ्ने प्रयास असफल भयो भने कर्पोरेट र सेवाक्षेत्रमा सफल हुने हाम्रो व्यावसायिक ग्रूपको प्रयास सदाका लागि अन्त्य हुने कुराको पनि मलाई हेक्का नभएकोचाहिँ होइन ।

यही विचारसँगै मैले आफूलाई नयाँ दिशातिर क्रमशः अघि बढाउने निर्णय गरें । यो वि.सं. २०६१/२०६२ तिरको कुरा हो । परम्परागत व्यापार-व्यवसाय र आयात-निर्यातभन्दा अत्यन्त फरक किसिमको यो क्षेत्रमा मेरो कुनै अनुभव थिएन । साथै मलाई सरसल्लाह दिने व्यावसायिक साथी वा सरकारी कर्मचारी कोही पनि त थिएनन् । व्यावसायिक साथीहरू त एक प्रकारले प्रतिद्वन्द्वी नै भइहाले । फेरि आफ्नो बानी रक्सी खाने, साँभमा रात्रीभोजमा जाने, मोजमस्ती गर्ने नभएकोले अन्य साथीहरू पनि भएनन् । केवल आफ्नै आन्तरिक उत्प्रेरणा र अटोट, नेपालको उज्वल भविष्यप्रतिको उच्च आत्मविश्वास र निजी ज्ञान नै मेरा आधार थिएँ, मेरा पूँजी थिए ।

बैङ्किङ र बीमाक्षेत्रका कम्पनीहरूको नियमन क्रमशः नेपाल राष्ट्र बैङ्क र बीमा समिति जस्ता सरकारी नियामक निकायहरूको प्रत्यक्ष निगरानी र नियन्त्रण तथा कठोर निर्देशन र अनुशासनअन्तर्गत हुने कानूनी व्यवस्था रहेको छ । हामीले गर्दैआएको व्यापार-व्यवसायमा भने यस्तो प्रत्यक्ष नियन्त्रण हुँदैनथ्यो । हामीले यस बेलासम्म अन्य कुनै बैङ्क र बीमा कम्पनीको शेयर पनि खासै लिएका थिएनौं । त्यसैले त्यसबारेको मेरो जानकारी र ज्ञान लगभग शून्य बराबर नै थियो भन्दा हुन्छ । त्यसैले यो निर्णय हाम्रोलागि जतिसुकै महत्त्वपूर्ण मोड भए पनि जोखिमपूर्ण पनि उत्तिकै थियो ।

## समस्याबीच सम्भावना र अवसरको खोजी

जलविद्युत् क्षेत्रमा प्रवेश गर्ने निर्णय गरे पनि त्यसमा समस्याहरू थुप्रै विद्यमान छन् भन्नेचाहिँ थाहा थियो । जलविद्युत् आयोजनाहरू भविष्यमा गएर 'पब्लिक लिमिटेड कम्पनी'मार्फत सञ्चालन हुने कानूनी व्यवस्थाबारे म जानकार थिएँ । साथै, राजनीतिक, सामाजिक, प्राकृतिक एवम् पर्यावरणीय सम्बन्धी कठोर

कानूनी व्यवस्था पनि छँदै थिए । आयोजनास्थलसम्म निर्माण सामग्री आदि पुऱ्याउनका लागि पहिले नै बाटो लगायतका भौतिक पूर्वाधारको निर्माण, स्थानीय जनताका असीमित इच्छा र आकाङ्क्षाको परिपूर्ति, छिटोछिटो परिवर्तन भइरहने नियम कानून एवम् विद्यमान नियम कानून लागु नहुने स्थिति लगायतका कारण ठूलो लगानी र पूँजी लगानीको तुलनामा नाफाको अंश कम हुने भएकाले जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गर्नु सबैभन्दा जोखिमयुक्त पनि मानिन्थ्यो । फेरि हामी थोरै ऋण रकमबाट हुने व्यापार-व्यवसायबाट परीक्षणका रूपमा यससम्बन्धी अनुभव नै नलिई एकैपटक ठूलो लगानी (Capital Intensive) आवश्यक पर्ने क्षेत्रतिर हात हाल्दैथियौं ।

यसलाई अर्को दृष्टिले पनि हेर्नु जरूरी छ । हामीले आफूले गर्दैआएको व्यापार-व्यवसाय र उद्योगबाट विस्तारै अन्य क्षेत्रमा जाने निर्णय गर्दा मेरो उमेर अवकाश लिने समयको छेउछाउ अर्थात् ५५ वर्ष नाघिसकेको थियो । अर्थात् उमेरको उत्तरार्द्ध अर्थात् अवकाश लिने उमेरमा नयाँ क्षेत्रमा प्रवेश गर्नु अत्यन्त जोखिमयुक्त हुन्छ । तराईका समतल बाटा र फाँटहरूमा खेली खाई हुर्केको मान्छेले एकैपटक अक्सिजन बिना विश्वको सर्वोच्च शिखर सगरमाथा चढ्दा कस्तो समस्या र जोखिन बेहोर्नु पर्छ, मेरो यो निर्णय ठीक त्यस्तै थियो । जलविद्युत् आयोजना निर्माणको लाइसेन्स लिनु एउटा कुरा हो, निर्माण गर्नु अर्को कुरा हो । लाइसेन्स लिन जति सजिलो छ, निर्माण त्यति नै अप्ठ्यारो कुरा हो । त्यसैले पनि जलविद्युत्को सर्वे लाइसेन्स लिएर राखेका सम्बन्धमा 'भोलामा खोला' भन्ने उखान प्रचलित छ । तर मैले भने 'भोलामा खोला' उखानलाई गलत साबित गर्ने भीष्मप्रतिज्ञा गर्दै 'खोलामा भोला' फाल्ने निर्णय गरिसकेको थिएँ । साथै लगानीलाई विस्तारै नयाँ क्षेत्रतिर विस्तार गर्ने निर्णयसँगै वित्तीय क्षेत्र उपयुक्त छ भन्ने ठहर गरिँ मैले । त्यसअन्तर्गत बैङ्क र बीमा कम्पनी खोल्नु उपयुक्त हुने लाग्यो मलाई र त्यसका लागि काम थाल्यौं हामीले ।

## सनराइज बैङ्क स्थापनाको कथा

टीएम ग्रुपमै रहँदा वि.सं. २०६२/६३ तिर दूल्दाइ तोलाराम दुगड, म र मेरो छोरा विवेक दुगडबीच उद्यम-व्यवसायलाई विस्तारै विविधीकरण गर्दै नयाँ क्षेत्रमा जानुपर्ने छलफलपछि हामीले बैङ्क र जीवनबीमा कम्पनी स्थापना गर्नु उपयुक्त हुने निर्णय गरेका थियौं । त्यसमध्ये हाम्रो पहिलो प्राथमिकता बैङ्क र त्यसपछि बीमा कम्पनी स्थापना गर्ने थियो । तर बैङ्क र बीमा कम्पनी दुवै एकैपटक स्थापना गर्न सजिलो थिएन । किनभने त्यसका लागि एकातिर ठूलो लगानीको आवश्यकता पर्थ्यो भने अर्कोतिर एउटै परिवारले निश्चित प्रतिशतभन्दा बढी शेयर लिन नपाउने कानूनी प्रावधान थियो । त्यसैले हामीले सबैभन्दा पहिले सम्भावित अन्य लगानीकर्ताहरू खोज्ने काम थाल्यौं । त्यसक्रममा अन्य व्यावसायिक समूहहरू बैङ्क स्थापनाका लागि हामीसँग जोडिए ।

### निवेदन दर्ता नगर्ने हल्ला र 'सनराइज' नामकरण

त्यसैबेला एउटा हल्ला चलिरहेको थियो : नेपाल राष्ट्र बैङ्कले अब बैङ्क स्थापनाका लागि दिइने निवेदनहरू दर्ता नगर्ने निर्णय गर्दै छ भनेर । त्यो हल्ला कति सत्य थियो हामीलाई थाहा थिएन, तर त्यो हल्लाले हामीलाई बैङ्क स्थापनाको काम अब छिटछिटो सक्नुपर्छ भन्ने बोध भने गरायो । हुन पनि त्यत्रो प्रयास भइसकेको अवस्थामा नेपाल राष्ट्र बैङ्कले निवेदन नै दर्ता नगरिदिएको अवस्थामा हाम्रो हालत के हुन्थ्यो ? मच्चियो, मच्चियो, थच्चियोजरस्तो ! त्यसैले हामी हतारियौं, यो स्वाभाविक पनि थियो । त्यसबेलासम्म नेपाली बजारमा विदेशी बैङ्कहरूसँगको साभेदारीका साथै नेपाली निजीक्षेत्रको लगानीमा थुप्रै बैङ्क स्थापना भइसकेका थिए । निजीक्षेत्रबाट बैङ्कहरू स्थापना गर्न दिने निर्णयपछाडि वि.सं. २०४७ को राजनीतिक परिवर्तनको महत्त्वपूर्ण हात थियो । किनभने, सरकारले उदारीकरणसँगसँगै निजीक्षेत्रका लागि लगानीका थुप्रै अवसर खोलिएको थियो । नेपालको केन्द्रीय बैङ्क भएकोले बैङ्क स्थापनाका लागि नेपाल राष्ट्र बैङ्कको स्वीकृति आवश्यक थियो ।

बैङ्क स्थापनाका लागि निवेदन दिनुअघि नाम छान्नु आवश्यक थियो । दाइ तोलाराम दुगडको सल्लाह र स्वीकृति अनि अन्य सबै लगानीकर्ता समेतको सहमतिमा हामीले बैङ्कको नाम 'सनराइज बैङ्क लि.' राख्ने निर्णय गर्‍यौं र यसको थिम राख्यौं : RISING TO SERVE । त्यसपछि नेपाल राष्ट्र बैङ्कमा निवेदन दर्ताका लागि चाहिने सबै कागजात हतारहतार जम्मा गर्‍यौं र निवेदन दर्ता गर्‍यौं । आवश्यक सबै कागजात जुटाउने र नेपाल राष्ट्र बैङ्कमा निवेदन दर्ता गर्ने कार्यको जिम्मा भने जनार्दन शर्माजीलाई दिइएको थियो । त्यस काममा उहाँलाई दीपक नेपाल (उनी अहिले सर्वसाधारणका तर्फबाट बैङ्कको सञ्चालकसमेत छन्) लगायतका अन्य साथीहरूले पनि सघाउनुभएको थियो । आवश्यक कागजातहरू जुटाउन लगानीकर्ता सबै समूहका साथीहरूको सक्रियता पनि अत्यन्त उत्साहजनक र सहयोगपूर्ण रह्यो ।

### नेपाल राष्ट्र बैङ्कमा निवेदन दर्ता

नेपाल राष्ट्र बैङ्कमा निवेदन दर्ताका लागि जाँदा जनार्दन शर्माजीसँगै दीपक नेपाल र म पनि थियौं । हामी साढे १० बजे नै नेपाल राष्ट्र बैङ्कको नियमन विभागका प्रमुखको कार्यकक्षमा पुगेका थियौं । त्यसबेला उक्त विभागको प्रमुखमा सुरेन्द्रमान प्रधान हुनुहुन्थ्यो । हामीले निवेदन उहाँलाई दियौं । उहाँले निवेदन सरसर्ती पढ्नुभयो र मलाई प्रश्न गर्नुभयो, "दुगडजी के साँच्चै बैङ्क खोल्ने हो त ?" मेरो स्वीकारोक्तिपछि उहाँले निवेदनमा तोक लगाई दिनुभयो । केही समय उहाँसँग कुराकानी गरेपछि हामी उहाँको कार्यकक्षबाट निस्कियौं र निवेदन दर्ता गरेर दर्ता नम्बर लिएर फर्क्यौं । नेपाल राष्ट्र बैङ्कका नियमन विभागका तत्कालीन प्रमुख प्रधानज्यूले सोध्नुभएको मलाई हिजोअस्ति जस्तो लाग्छ तर समय कति छिटो बितिसकेछ ।

नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट स्वीकृति प्राप्त हुनासाथ अघि बढ्न सजिलो होस् भनेर हामीहरू निवेदन दर्तापछि पनि अन्य आवश्यक कामहरूमा निरन्तर जुटिरह्यौं । साथै, नेपाल राष्ट्र बैङ्कमा गएर निवेदनमाथि के भइरहेको छ भनेर नेपाल राष्ट्र बैङ्क र अन्य सम्बन्धित क्षेत्रसँग बेलाबेला बुझ्ने कामको

जिम्मा जनार्दन शर्मा र दीपक नेपाललाई दियौं । एक/दुई दिनको फरकमा उहाँहरू नेपाल राष्ट्र बैङ्क गएर निवेदनमाथि के-कस्तो कारबाही भइरहेछ भनेर बुझ्ने गर्नुहुन्थ्यो । केही दिनपछि यो काम दीपक नेपाल एक्लैले गर्न थाल्नुभयो । म पनि नेपाल राष्ट्र बैङ्क र अन्य सम्बद्ध क्षेत्रसँग सम्पर्क गरेर के भइरहेछ भनेर अनुगमन गरिरहन्थे । हाम्रो निरन्तरको प्रयत्नपछि निवेदन दिएको करीब ६ महिनाभित्र हामीले नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट सनराइज बैङ्क लि. स्थापनाका लागि एलओआई (Letter of Intent) प्राप्त गर्‍यौं । एलओआई पाउनका लागि आवश्यक कागज जुटाउन सबै ग्रूपका साथीहरूले भरपुर सहयोग गर्नुभएको थियो । हामीले एलओआई पाएकै दिन बैङ्क अफ एशियाले पनि एलओआई पाएको थियो ।

### संस्थापक सञ्चालक समिति, बैङ्क स्थापना र समुद्घाटन

बैङ्क स्थापनाका समयमा बैङ्क सञ्चालक समितिको संस्थापक अध्यक्षमा मेरा ठूलाइ तोलाराम दुगड हुनुहुन्थ्यो भने सञ्चालक सदस्यहरूमा मसहित अन्य व्यक्तिहरू थियौं । बैङ्कको प्रमुख कार्यकारी अधिकृत (सीईओ) किशोर महर्जन हुनुहुन्थ्यो भने बैङ्कका उच्च अधिकृतहरूमा आशा राणा अधिकारी, बलराम विष्टलगायत रहनुभएको थियो ।

एलओआई पाउनासाथ हामीले बैङ्क स्थापनाका लागि गर्नुपर्ने कामहरूलाई द्रुतगतिले अघि बढायौं । सबैभन्दा पहिले बैङ्कको प्रधान कार्यालय स्थापनाका लागि आवश्यक घर खोज्नुथियो । किनकि एलओआईमा तोकिएको समयसीमाभित्रै हामीले प्रधान कार्यालय स्थापना गरिसक्नु पर्‍थ्यो । हामीले गैद्दीधारामा बैङ्कको प्रधान कार्यालय स्थापना गर्‍यौं । त्यहाँ प्रधान कार्यालय राख्दा धेरैले त्यस्तो एकान्त र टाढाको ठाउँमा पनि बैङ्कको कार्यालय राख्ने हो भनेर प्रश्न पनि नगरेका होइनन् । हामीले लिएको घर त्यतिखेर नयाँ डिजाइनमा बनेको ठूलो चारतले थियो र आकर्षक थियो । सुरुमा हामीले उक्त घरको आधा भाग मात्र कार्यालयका लागि लिएका थियौं तर पछि लगत्तै अपुग हुन्छ होला भन्ने सोचेर पुरै घर लियौं । त्यसबेला त्यस क्षेत्रमा अरु बैङ्कहरू एउटै थिएनन् तर पछि अरु कतिपय बैङ्कहरूले त्यस क्षेत्रमा

आफ्ना प्रधान कार्यालय वा शाखा/प्रशाखाहरू खोलेको देख्दा हाम्रो छनोट अत्यन्त उपयुक्त र दूरदर्शी थियो भन्ने प्रमाणित भयो ।

एलओआई लिएको करीब ४ महिनापछि नै हामीले नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट 'क' वर्गको वाणिज्य बैङ्कको हैसियतले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको कारोबार गर्नेगरी बैङ्क सञ्चालनका लागि इजाजत प्राप्त गर्‍यौं । हामीले इजाजत प्राप्त गरेको मिति थियो : वि.सं. २०६४ असोज २० । नेपाल राष्ट्र बैङ्कले दिएको समयसीमाभित्र बैङ्क सञ्चालन गर्नुपर्ने भएकोले तत्कालीन सञ्चालक समितिको अध्यक्ष र मसहित सबै सदस्यले धेरै मिहिनेत गर्नुपरेको थियो । त्यसपछि हामीले बैङ्कको उद्घाटनका लागि आवश्यक तयारी गर्‍यौं र अन्ततोगत्वा मेरो तूल्दाइ तथा बैङ्कका अध्यक्ष तोलाराम दुगडको विशेष आग्रहमा तत्कालीन प्रधानमन्त्री गिरिजाप्रसाद कोइरालाबाट वि.सं. २०६४ कात्तिक २१ मा सनराइज बैङ्क लि.को विधिवत् समुद्घाटन भयो । संयोगले भनौं, त्यो दिन म जन्मेको बार 'बुधबार' थियो । सामान्यतया नेपालमा बैङ्कहरूको उद्घाटन अर्थमन्त्रीहरूबाट हुने गरेको पाइन्छ, प्रधानमन्त्रीले गर्नु अपवादजस्तो मात्र देखिन्छ ।

तर, उद्घाटन समारोहमा भने म उपस्थित भइँन । उद्घाटन हुने निश्चित भएपछि नै दाइ तोलाराम दुगडलाई मैले भनें, "बैङ्क उद्घाटनको कार्य तपाईं गराउनुहोस् । मलाई किन-किन उद्घाटनका दिन धर्मगुरुकहाँ पुग्ने ईच्छा जागृत भएको छ ।" तूल्दाइले मेरो निर्णयप्रति आपत्ति व्यक्त गर्नुभयो र भन्नुभयो, "तिमीले नेतृत्व लिएर बैङ्कलाई स्थापनाको चरणसम्म पुऱ्याएका छौं, यति धेरै मिहिनेत गरेका छौं । उद्घाटनका दिन तिमी आचार्यश्रीकहाँ नजाऊ ।" तर मैले विनम्रतापूर्वक आफ्नो कुरा राखेपछि दाइले स्वीकृति दिनुभयो । यसरी दाइको अनुमति लिएर म राजस्थानको उदयपुरमा त्यसबेलाका धर्मगुरु आचार्यश्री महाप्रज्ञको दर्शन गर्न गएँ । आचार्यश्रीको दर्शनपछि उहाँलाई मैले मेरो त्यस्तो अनौठो ईच्छा जागृत भएको जाहेर गरेपछि उहाँले पनि अचम्म मान्नुभयो । त्यसपछि मैले सनराइज बैङ्कको स्थापना भई आज उद्घाटन हुने जानकारी दिँदै आशीर्वाद दिन आग्रह गरेकोमा उहाँ सदाभैँ मुस्कुराउनु भयो र प्रसन्न

मुद्रामा मङ्गल पाठ सुनाई आशीर्वाद दिनुभयो । आचार्यश्रीको आशीर्वाद प्राप्त हुँदा मेरो हृदय खुसीले गद्गद् भयो र आफ्नो निर्णयप्रति अझै बढी सन्तुष्टि महसुस गरें ।

### सञ्चालक समितिको अध्यक्षको जिम्मेवारी

सनराइज बैङ्क लि.को संस्थापक अध्यक्ष दाइ तोलाराम दुगडको वि.सं. २०६८ जेठ १५ गते निधन भएपछि सञ्चालक समितिका तत्कालीन सदस्यहरूको अनुरोधमा अध्यक्षको पद सँभाल्ने जिम्मेवारी मेरो काँधमा आयो । बैङ्कको स्थापनाको सपना देखेदेखि संस्थापक सञ्चालक समितिको सदस्यको रूपमा समेत काम गरिसकेको हुनाले सञ्चालक साथीहरूले यो जिम्मेवारी मलाई सुम्पेको हुनुपर्छ जस्तो मलाई लाग्छ । दाइ तोलाराम दुगडले पनि स्थापना कालदेखि आफू बाँचुञ्जेल बैङ्कको हित र प्रगतिमा अविस्मरणीय योगदान पुऱ्याउनुभयो । मैले अध्यक्ष पद सँभालेपछि रिक्त रहेको सदस्य पदमा भने दाइ तोलाराम दुगडको छोरा मालचन्द्र दुगड नियुक्त भए । सञ्चालक साथीहरूले जिम्मेवारी दिएपछि म लगभग १० वर्षदेखि बैङ्कको सञ्चालक समितिको अध्यक्ष रहेको छु । यो जिम्मेवारी मैले सुरुमा वि.सं. २०६८ जेठ १६ गते पाएको थिएँ ।

### छोटो समयमा उल्लेखनीय उपलब्धि

बैङ्क स्थापना भएको अहिले १४ वर्ष पूरा भई १५ वर्षमा प्रवेश गरेको छ । प्रारम्भकालीन साढे ३ वर्ष दाइ तोलाराम दुगडको नेतृत्व र त्यसपछि मेरो नेतृत्वमा बैङ्कको कार्यप्रगति उत्तरोत्तर दिशामा अघि बढेको छ । मैले अध्यक्षको हैसियतले सक्दो सेवा गर्दै आएको छु । बैङ्क स्थापना कालदेखि नै सञ्चालकको रूपमा रही पछि अध्यक्षसमेतको लामो अनुभव बटुलेको हुनाले मेरो नेतृत्वमा बैङ्कले अहिले राम्रो प्रगति गरिरहेको छ । यस अवधिमा बैङ्कले पूँजी वृद्धि, लगानी विस्तार र विविधीकरण, निक्षेप सङ्कलन, शाखा विस्तार, रोजगारी लगायतका क्षेत्रमा ठूलो उपलब्धि हासिल गरेको छ । यी उपलब्धिहरू बैङ्कका सबै सञ्चालक सदस्यज्यूहरू, प्रमुख कार्यकारी

अधिकृतलगायत सबै कर्मचारी र हामीलाई विश्वास गर्ने सेवाग्राहीहरूको निष्ठा, सेवा र समर्पणको प्रतिफल हो भन्ने मैले ठानेको छु । विश्वमै अहिले आफूलाई 'बैंङ्कको पहिलो जीवित जैन अध्यक्ष' को रूपमा पाएकोमा पनि मैले आफूलाई गौरवशाली ठानेको छु ।

स्थापना कालमा बैंङ्कको चुक्ता पूँजी रु. १ अर्बमा सीमित रहेकोमा अहिले बढेर वि.सं. २०७७ फागुन मसान्तसम्ममा लगभग रु. १० अर्ब पुगेको छ । अहिले देशभरिमा गरेर यसका शाखा सङ्ख्या १३९ पुगेको छ, त्यसमध्ये काठमाडौं उपत्यकामा ४४ र उपत्यकाबाहिर ९५ वटा रहेका छन् । यसबाहेक ६६ वटा शाखारहित बैंङ्किङ सेवा, १२ वटा एक्सटेन्सन काउन्टर र १६० वटा एटीएम रहेका छन् । देशका सातै प्रदेशमा प्रादेशिक कार्यालय छन् । सेवारत कर्मचारीहरूको सङ्ख्या वि.सं. २०७७ असोजसम्मको तथ्याङ्कअनुसार १ हजार ४९७ रहेको छ । बैंङ्कले देशभरका ७ लाखभन्दा बढी सेवाग्राहीलाई बैंङ्किङ सेवा पुऱ्याइरहेको छ । सामाजिक उत्तरदायित्वअन्तर्गत सामाजिक सेवामा पनि बैंङ्क निरन्तर क्रियाशील रहँदैआएको छ । प्रत्येक वर्ष असोज २१ गते बैंङ्कले आफ्नो वार्षिकोत्सव मनाउने गरेको छ । उक्त दिन बैंङ्कको आर्थिक सहयोगमा नेपाल बाल सङ्गठनले बालबालिकाहरूलाई फलफूल र शैक्षिक सामग्री उपलब्ध गराउने गर्छ ।

### एउटा संयोग

एउटा अनौठो संयोगको कुरा पनि उल्लेख गर्न चाहन्छु । सनराइज बैंङ्क लि. स्थापनाका लागि नेपाल राष्ट्र बैंङ्कमा निवेदन दर्ताका क्रममा जसले तोक लगाउनुभएको थियो, उहाँ अर्थात् सुरेन्द्रमान प्रधानलाई नेपाल राष्ट्र बैंङ्कबाट निवृत्त हुनुभएको केहीपछि हामीले ४ वर्षका लागि बैंङ्कको प्रमुख कार्यकारी अधिकृतमा नियुक्त गर्नुभयो । उहाँले आफ्नो ४ वर्षको कार्यकाल सफलतापूर्वक सम्पन्न गर्नुभयो ।

## लगानीको अर्को क्षेत्र : गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड

बैंङ्क स्थापनाको लागि आवश्यक तयारीसँगै हामीले दोस्रो प्राथमिकतामा रहेको जीवनबीमा कम्पनी स्थापनाका लागि पनि वि.सं २०६२/६३ तिरै काम सुरु गर्नुभयो । सनराइज बैंङ्क स्थापनाका लागि नेपाल राष्ट्र बैंङ्कमा निवेदन दिएको केही महिनाभित्रै हामीले जीवनबीमा कम्पनी स्थापना गर्ने उद्देश्यले आवश्यक तयारी थालेका थियौं । यसका लागि आवश्यक लगानीकर्ताहरूको समूह खोजेर दुगड परिवारको बहुसङ्ख्यक शेयर लगानीमा सबै लगानीकर्ताको सहमतिमा नेपालको राष्ट्रिय फूल लालीगुराँसको नाममा 'गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड' नामकरण गरी हामीले वि.सं. २०६३ फागुन १० गते कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालय, काठमाडौंमा निवेदन दर्ता गरायौं । कम्पनीका अन्य प्रवर्द्धकहरूमा सनराइज बैंङ्क लिमिटेडका साथै उद्योगपति, व्यवसायी र प्रसिद्ध कानून व्यवसायीहरू रहनुभएको छ ।

### बीमा समितिबाट इजाजत

हामीले निवेदन दर्ता गराएको समयमा जीवनबीमा कम्पनी स्थापनाका लागि चुक्ता पूँजी न्यूनतम पनि रु. २५ करोड हुनुपर्ने प्रावधान थियो । त्यसकारण जारी पूँजी रु. ३६ करोडको ७० प्रतिशतले हुनआउने रकम अर्थात् रु. २५ करोड २० लाख संस्थापक समूहबाट लगानी गर्ने र बाँकी ३० प्रतिशत अर्थात् रु. १० करोड ८० लाख सर्वसाधारण समूहबाट लगानी हुने गरी हामीले निवेदन दर्ता गराएर सोहीअनुसारको आवश्यक प्रक्रियाहरूमा लागेका थियौं । कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालयमा निवेदन दर्ता गराएको ४ महिना बिनासाथ वि.सं. २०६४ असार १३ मा हामीले उक्त कार्यालयबाट कम्पनी दर्ता भएको प्रमाणपत्र प्राप्त गर्नुभयो । दर्तापछि अब नियामक निकाय बीमा समितिबाट इजाजतपत्र लिनु आवश्यक थियो । त्यसैले हामीले दर्ता प्रमाणपत्र पाएको भोलिपल्टै वि.सं. २०६४ असार १४ का दिन बीमा समितिबाट इजाजत लिनका

लागि आवश्यक प्रक्रियासहित निवेदन दियौं । हामीले निवेदन दिनुअघिसम्ममा करीब १०/१२ वटा जीवनबीमा कम्पनीहरूको निवेदन बीमा समितिमा परेको थियो ।

कम्पनी दर्ता गर्नका लागि आवश्यक 'डकुमेन्टेशन' तयार गर्ने कार्यमा जीवनबीमा कम्पनीबारे अनुभवप्राप्त व्यक्तिद्वय चिरायु भण्डारीजी र सरोज बुढाथोकीजीबाट हामीले पूर्ण सहयोग पाएका थियौं । जीवनबीमा कम्पनी दर्ताका लागि आवश्यक कागजातहरू जुटाउने अनि कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालयदेखि बीमा समितिसम्म दौडधूप गर्ने कार्य भने हाम्रै समूहका दीपक नेपालले गर्नुभएको थियो । म पनि आफ्नै तरिकाले के भइरहेको छ भनेर निरन्तर अनुगमन गरिरहन्थे । यसरी निवेदन दिएको नौ महिनापछि वि.सं. २०६४ चैत १८ गते हामीले 'गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड सञ्चालनका लागि नियामक निकाय बीमा समितिबाट इजाजत पायौं । यो दिन हाम्रोलागि अत्यन्त खुसीको दिन थियो । हामीसँगै अनुमति पाउनेहरूमा अरु तीन जीवनबीमा कम्पनीहरू पनि थिए ।

सनराइज बैङ्क लिमिटेड सञ्चालनका लागि इजाजत पाएको करीब ६ महिनाभित्रै हामीले गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी सञ्चालनका लागि पनि इजाजत पायौं । वास्तवमा हामीले यसको इजाजतपत्र अत्यन्त कम समयमै प्राप्त गर्न सफल भएका थियौं । यसको इजाजतका लागि हामीले मिहिनेत र प्रयास पनि त्यति नै गरेका थियौं । वास्तवमा सनराइज बैङ्क लिमिटेड सञ्चालनका लागि इजाजत पाएपछि हाम्रो हौसल पनि बढेको थियो र त्यही क्रममा गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्सको इजाजतले त्यसलाई दोब्बर बनाएको थियो । व्यवसायको विविधीकरण गर्दै अघि बढ्ने मेरो सपना यी दुई कम्पनीको इजाजत पत्र पाएपछि वि.सं. २०६४ मा आएर पूरा भयो ।

### कम्पनीको स्थापना र मिठो पहिलो गाँस

एक वर्ष एक महिनाको कानूनी लगायतका प्रक्रियापछि गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको काम अब भौतिक रूपमा सुरु गर्नुपर्ने अवस्था आएको थियो । त्यसका लागि सबैभन्दा पहिले प्रधान कार्यालयको स्थापना प्रमुख

थियो । त्यसैले हामीले कारोबार सुरु गर्नका लागि आवश्यक पूर्वाधारहरू जुटाउने क्रममा काठमाडौंको दरबारमार्गनजिकै रहेको लालकोलनी मार्गमा एकै परिसरमा भएको राम्रो पार्किङस्थलसहितको तीन/तीन तलाका दुई घर भाडामा लियौं । कार्यालय स्थापनाका लागि चाहिने सबै व्यवस्थापछि वि.सं. २०६५ जेठ १७ गतेदेखि गुराँस जीवनबीमा कम्पनीबाट हामीले कारोबार थाल्यौं ।

सुरुकै दिनताका हामीले गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीबाट अत्यन्त ठूलो रकमको बीमालेख गर्ने सौभाग्य पाएका थियौं । मलाई जहाँसम्म सम्झना छ, त्यसबेला एस.एन. पावर लि.का प्रमुख कार्यकारी अधिकृत डा. सन्दीप शाहले रु. २ करोड ६० लाख बीमाङ्क रकमको जीवनबीमा गर्नुभएको थियो, सोको प्रिमियमवापतको करीब रु. २८ लाख उहाँको कम्पनीले भुक्तानी गरेको थियो । एउटा नयाँ जीवनबीमा कम्पनीप्रति उहाँले देखाउनुभएको त्यो विश्वास वास्तवमा हामीमाथिको विश्वास थियो भन्ने म ठान्छु ।

दरबारमार्गस्थित लालकोलनीमा केही वर्ष सञ्चालन भएपछि गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको प्रधान कार्यालय हामीले काठमाडौंको तीनकुनेमा रहेको अत्याधुनिक भवनमा स्थानान्तरण गर्नुपर्ने भयो । अहिले पनि कम्पनीको प्रधान कार्यालय सोही स्थानमा रहेको छ ।

### संस्थापक अध्यक्षको रूपमा

सनराइज बैङ्क लिमिटेड र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड स्थापनाको सोच टीमएम दुगड ग्रूपमै बनेको थियो र त्यसका लागि आवश्यक पहल पनि मैले नै गरेको थिएँ । त्यसैले सनराइज बैङ्क लि.को संस्थापक अध्यक्ष मेरा ठूलदाइ तोलाराम दुगड हुनुभएको थियो । हाम्रै पहलमा खोलिएको गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कं.को संस्थापक अध्यक्ष हुने सौभाग्य भने मैले पाएँ । पहिलो सञ्चालक समितिका सदस्यहरूमा मालचन्द्र दुगड, ज्योतिकुमार बेगानी र हिमबहादुर रावल हुनुहुन्थ्यो । स्थापना कालदेखि करीब ८ वर्ष मैले निरन्तर उक्त कम्पनीको अध्यक्ष रहेर सेवा गरें । तर बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी ऐन, २०७३ आएपछि भने मैले गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स

कम्पनीको अध्यक्षबाट राजीनामा गरें । उक्त ऐनमा एउटै व्यक्ति बैङ्क तथा बीमा कम्पनी दुवैको सञ्चालक हुन नपाउने व्यवस्था थियो । सो ऐनमा भएको व्यवस्थालाई शिरोधार्य गरेर मैले राजीनामा गरेको थिएँ । तथापि, राजीनामा गरे पनि विश्वका जैनहरूबाट जीवनबीमा कम्पनीको पहिलो संस्थापक अध्यक्ष हुन पाएकोमा भने गर्व महसुस हुन्छ मलाई । मेरो राजीनामापछि रिक्त ठाउँमा मेरो छोरा विवेक दुगड सञ्चालक भए । त्यसपछि सञ्चालक समितिको बैठकले उसलाई अध्यक्षमा चुन्यो । पछि पनि साधारणसभाबाट विवेक सञ्चालकमा निर्विरोध निर्वाचित भयो । अहिले पनि उसले सञ्चालक समितिको अध्यक्षमा रही कुशलतापूर्वक सेवा गरिरहेको छ ।

यो कम्पनीको पहिलो प्रमुख कार्यकारी अधिकृतको रूपमा रघु पन्तको उल्लेख्य योगदान रहेको थियो । उहाँ बीमाक्षेत्रमा लामो अनुभव बटुल्नुभएका विज्ञ हुनुहुन्थ्यो । साथै बालमुकुन्द रूपाखेती, सरोज बुढाथोकी र सुदीप राणालाई पनि म सम्भक्तु । उहाँहरूमध्ये सरोज बुढाथोकी अझै पनि कम्पनीमा कार्यरत हुनुहुन्छ ।

### सेवा विस्तार

अध्यक्ष भएको बेला मैले कम्पनीलाई विस्तार गर्नुपर्ने आवश्यकता महसुस गरें र कम्पनीका क्षेत्रीय कार्यालयहरू स्थापनामा जोड दिए । त्यसअनुसार विर्तामोड, वीरगञ्ज, ललितपुर, पोखरा, बुटवल, नेपालगञ्ज र धनगढीमा गरी सात वटा क्षेत्रीय कार्यालयहरू स्थापना भए । क्षेत्रीयस्तरमा जीवनबीमा कम्पनीको कार्यालय स्थापना गर्ने कार्य त्यसबेलासम्म निजीक्षेत्रका जीवनबीमा कम्पनीहरूले गरेका थिएनन् । यो अवधारणा निजीक्षेत्रतर्फ पहिलो थियो । तर त्यो अवधारणा अत्यन्त ठीक थियो भन्ने कुरा विस्तारै प्रमाणित हुँदैआएको छ । अहिले ती क्षेत्रीय कार्यालयहरूअन्तर्गत पूर्व मेचीदेखि पश्चिम महाकालीसम्म नै कम्पनीका शाखा तथा उपशाखाहरू एवम् कर्मचारीहरूको ठूलो सञ्जाल विस्तार भइसकेको छ । यसले हाम्रो सेवालार्इ तल्लो तहसम्म पुऱ्याएर संरचना र सेवा दुवैलाई विकेन्द्रित गरेको छ । व्यवस्थापनको विकेन्द्रीकरण र सेवाको विस्तारबाट कम्पनीको व्यवसाय बढाउन पनि महत्त्वपूर्ण सहयोग पुगेको छ ।

कम्पनी स्थापना भएको करीब ३ वर्षपछि वि.सं. २०६८ मा कम्पनीको सञ्चालक सदस्यमा दीपक नेपालको पनि प्रवेश भयो । कम्पनीको स्थापनाका लागि उनले निकै दौडधूप र परिश्रम गरेका थिए । कम्पनीमा उनको भूमिका महत्त्वपूर्ण थियो । सञ्चालक समितिको सदस्यका रूपमा उनले प्रमुख कार्यकारी अधिकृतसँगै विभिन्न शाखा तथा उपशाखाहरूमा गई अत्यन्त मिहिनेतका साथ सघाएका थिए । तर उनले पनि मजस्तै सनराइज बैङ्क र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी दुवैमा सञ्चालक भएका कारण बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी ऐन, २०७३ को प्रावधानअनुसार गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीबाट भने राजीनामा गरे । उनी सनराइज बैङ्क लिमिटेडको सञ्चालकमा भने रहँदैआएका छन् ।

गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी स्थापना हुँदा यसको चुक्ता पूँजी मात्र रु. ३६ करोड थियो । तर अहिले चुक्ता पूँजी बढेर रु. २ अर्बभन्दा बढी पुगिसकेको छ । जीवनबीमा कोषमा २०७८ श्रावण मसान्तसम्ममा रु. १३ अर्ब नधिसकेको छ । छोरा विवेकको अध्यक्षतामा कम्पनी निरन्तर प्रगतिपथमा अघि बढिरहेको देख्दा मलाई अत्यन्त सन्तोष अनुभव हुन्छ ।

## एमभी दुगड समूहको स्थापनापछिको आक्रामक रणनीति

**बी**कानेरमा धार्मिक भवन बनाउने आमाबुबाको ईच्छा पूरा गरिसकेपछि अचानक मेरो मनोबल स्वस्फूर्त बढ्नुका साथै काम गर्ने उत्साह पनि क्रमशः बढ्न थाल्यो । त्यसका अतिरिक्त हाम्रो व्यापार-व्यवसायले पनि अत्यन्त उत्साहजनक रूपमा गति लिन थाल्यो । वास्तवमा मलाई लाग्छ, आमाबुबाको आशीर्वाद र मेरा परमादरणीय गुरुदेव आचार्यश्री महाश्रमणको कृपाबाट मेरो मनोबल र उत्साह बढ्नुका साथै व्यापार-व्यवसायमा पनि उत्साहजनक स्थिति आएको हो ।

बीकानेरको कार्यक्रम सकिएपछि लगत्तै आचार्यश्री महाश्रमणको नेपाल आउने घोषणासमेत भयो । आचार्यश्री नेपाल प्रवासका क्रममा काठमाडौंमा पनि बस्नुभयो र त्यही बसाइका बेला नै म र मेरा भतिजा मालचन्द दुगडबीच अब बेग्लाबेग्लै रूपमा व्यापार-व्यवसाय गर्ने सहमति भयो । यसरी लामो समयदेखि टीएम (तोलाराम मोतीलाल) दुगड ग्रूपमा रहेर काम गरिरहेको म र मेरो परिवार त्यसबाट अलग भयौं र अब फेरि उद्योग व्यापारका क्षेत्रमा आफ्नै समूह बनाएर अघि बढ्नुपर्ने अवस्था सिर्जना भयो । त्यसलगत्तै मैले 'एमभी दुगड ग्रूप' (MV Dugar Group) बनाएर आफ्नो व्यापार, व्यवसाय र उद्योगलाई अघि बढाउने सङ्कल्प गरें । अघिल्लो समूहको नामकरण दाइ र मेरो अङ्ग्रेजी नामको पहिलो अक्षरलाई जोडेर गरेका थियौं । अहिले भने मेरो र मेरो छोरा विवेकको अङ्ग्रेजी नामको पहिलो अक्षरलाई जोडेर समूहको नामकरण गर्नु । आर्थिक वर्ष २०७२/७३ को पहिलो दिन साउन १ देखि हामीले बेग्लाबेग्ले समूहअन्तर्गत आ-आफ्ना व्यापार, व्यवसाय र उद्योगहरू सञ्चालन गर्न थाल्यौं । यसका लागि केही कानूनी प्रक्रियाहरू र उत्पन्न जटिलताहरू मिलाउनु पर्ने आवश्यकता भएको हुँदा केही समय लाग्नु स्वाभाविकै थियो । तर त्यसलाई मिलाउन छोरा विवेकको कुशलता र परिपक्वताले मलाई अभूतपूर्व सहयोग पुऱ्याएको थियो । हाम्रो फर्मको रजिष्ट्रेसन कार्य भने वि.सं. २०७२ असार २३

गतेको दिन भएको थियो । वास्तवमा व्यापार-व्यवसाय र उद्योगतर्फको यात्रामा यो मेरो अर्को प्रमुख र महत्त्वपूर्ण 'क्लाइम्बिङ प्वाइन्ट' थियो । यसबेला मैले छोरा विवेकको अकल्पनीय सुभ्रुभलाई अनुभव एवम् महसुस गर्न पाएँ ।

यसरी, एउटा लयमा चलिरहेको समूहबाट अलगिएर बेग्लै समूहअन्तर्गत अघि बढ्नमा एउटा सजिलो पनि थियो : म र मेरो छोराले अब एकल रूपमा उचित निर्णय लिएर व्यावसायिक रूपमा अघि बढ्नुका लागि कुनै निर्णय गर्न अप्ठ्यारो थिएन । हिजो दाइको नेतृत्वमा बसेर काम गर्दा प्राप्त भएको अनुभव र दाइको असामयिक निधनपछि नेतृत्व लिएर जिम्मेवारीपूर्वक गरेको कामले गर्दा मेरो उत्साह उत्कर्षमा थियो । साथै, छोरा विवेकले पनि विभिन्न व्यापार-व्यवसायमा संलग्न भएर अनुभव हासिल गरिसकेको थियो र ऊ पूर्ण जिम्मेवारीपूर्वक अत्यन्त सुभ्रुभका साथ काममा संलग्न भइसकेको स्थिति थियो । साथै मसँग आमा, बुबा र दाइ भाउजुको अनि गुरुको आशीर्वाद पनि थियो र त्यस आशीर्वादले मनोबललाई उच्च राख्न मलाई सहयोग गरिरहेको थियो ।

### मिल र आयात व्यापार पूर्ण रूपमा बन्द गर्ने निर्णय

एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गत सबैभन्दा पहिले हामीले अटोमोबाइल एजेन्सीहरू, जलविद्युत्, कोल्डस्टोरेज आदिसँग सम्बन्धित व्यावसायिक कामहरूलाई उच्च प्राथमिकताका साथ अघि बढाउने सोच बनाएर सोहीअनुरूप अघि बढ्यौं । र, हामी बाबुछोराले अर्को पनि महत्त्वपूर्ण तर कठिन निर्णय गर्नु, दाल र तेल मिलको सञ्चालन लगायत आयात व्यापारसँग सम्बद्ध सबै कामलाई पूर्ण रूपमा बन्द गर्ने । लामो समयदेखि गर्दैआएको परम्परागत व्यापार-व्यवसाय छाडेर अब हामी वास्तवमै नयाँ चरणमा प्रवेश गर्दैथियौं । पारिवारिक व्यापार-व्यवसायबाट अलग हुनुपरेको मेरोलागि यो दोस्रो घटना थियो । यसअघि वि.सं. २०४८ साउन १ मा हामी चार दाजुभाइ छुट्टिएका थियौं । त्यसबेला मैले टूल्दाइ तोलाराम दुगडसँगै रहेर काम गर्ने निर्णय गरेको थिएँ । यसरी व्यापार-व्यवसाय र उद्यमका क्षेत्रमा पटक-पटक छुट्टिनुपर्दा आफ्नै किसिमका समस्याहरू र जटिलताहरू आउने गर्छन् । त्यसमध्ये एउटा समस्या पहिचानको समस्या हो ।

व्यवसायमा नदेखिने तर महत्त्वपूर्ण मानिने सम्पत्ति 'गुडविल' पुरानै समूहसँग हुन्छ । यस्तो गुडविल कमाउन नयाँ कम्पनीलाई केही समय लाग्छ नै ।

जतिसुकै छुट्टिए पनि र जतिसुकै टुक्रिए पनि मैले धैर्य, आत्मविश्वास र कामप्रतिको समर्पणभावलाई कहिल्यै कमी हुन दिइँन । मेरी पत्नी, छोरा, बुहारी, छोरी, ज्वाइँ, नातिनातिनीहरू सबैको पूर्ण सहयोग र साथका कारण नै मैले आफूलाई यसरी अगाडि बढाउन सकेको हुँ । जीवन भनेकै आशा र निराशाको सङ्गम हो । त्यसैले कुनै क्षण मानिस आशाले धप बलेको हुन्छ भने कहिल्यै निराश पनि हुन्छ । म पनि यसभन्दा फरक छैन । त्यसैले व्यापार-व्यवसायका क्रममा कहिलेकाहीँ निराशाका बादलहरूले घेर्नु स्वाभाविकै हो । चारैतिरबाट निराशाका बादलले घेरिएको अवस्थामा मेरी श्रीमती सरोजले जहिल्यै पनि मलाई हौसला र प्रेरणा दिइरहिन् । त्यस्तो बेलामा उनी भनिरहन्थिन्, "चिन्ता नगर्नुस्, भगवान्ले हामीलाई अवश्य मद्दत गर्नुहुनेछ ।" उनी धार्मिक उपक्रम आदि गरेर पनि चिन्तालाई चिन्तनमा बदल्ने प्रयास गर्थिन् र त्यसले मलाई जहिले पनि उत्प्रेरित गरिरह्यो ।

### छोरा विवेकको विवेकपूर्ण सक्रियता

टीएम दुगड ग्रूपअन्तर्गत नै छोरा विवेक पनि पहिलेदेखि नै आयात-निर्यात व्यापार लगायतका व्यावसायिक काममा निरन्तर सक्रिय थियो । तर आफ्नै समूहको स्थापनापछि भने उनको सक्रियता र जिम्मेवारी दुवै बढेको थियो । हाम्रो निर्णयअनुसार अटोमोबाइल र कोल्डस्टोरेजलाई प्राथमिकताका साथ अघि बढाउनुपर्ने कार्य विवेककै नेतृत्वमा अहिले पनि भइरहेको छ र यसका उसको जोशजाँगर र सक्रियताले समूहलाई अघि बढाउन अत्यन्त ठूलो सहयोग पुऱ्याएको छ ।

### अटोमोबाइल युग अर्थात् स्वर्णिम युग

व्यापार-व्यवसायको काम भनेको गरिरहेको काममा सीमित हुनुमात्र होइन । नयाँ-नयाँ क्षेत्रमा प्रवेशका अतिरिक्त गरिरहेकै व्यापार-व्यवसायमा विविधीकरणको प्रयास पनि हो । यही कुरालाई आत्मसात् गरेर छोरा विवेकले

अटोमोबाइल क्षेत्रमा महत्त्वपूर्ण कार्यहरू गर्दै एमभी दुगड ग्रूपलाई एउटा नयाँ आयाम र उँचाइ दिन निरन्तर रूपमा भगीरथ प्रयास गरिरह्यो । वास्तवमा भन्ने हो भने, आर्थिक वर्ष २०७२/७३ देखिको समयलाई एमभी दुगड ग्रूपको 'स्वर्णिम युग' र 'अटोमोबाइल युग' दुवै भन्न सकिन्छ । यसबीचमा व्यावसायिक रूपमा हाम्रो समूह व्यवसायको विस्तार मात्र भएको नभई टर्नओभर, विश्वास र प्रतिष्ठासमेत आर्जन गर्न सफल भयो ।

यसक्रममा सबैभन्दा पहिले वि.सं. २०७२ पुस १६ (सन् २०१५ डिसेम्बर ३१) का दिन छोरा विवेकको नाममा विवेक अटोमोबाइल्स प्रा.लि. नामक फर्म दर्ता गर्ने कार्य सम्पन्न भयो । त्यसपछि एमभी दुगड ग्रूप वि.सं २०७४ (सन् २०१८) मा Piaggio श्री ह्वीलर र वि.सं. २०७५ (सन् २०१९) मा Vespa Aprilia को सोल एजेन्सी लिन सफल भयो । वि.सं. २०७६ को माघ-फागुन (सन् २०२० को सुरु) को अन्त्यतिर कोभिड-१९ को विश्वव्यापी सङ्क्रमण देखापरेको अवस्थामा पनि टाटा हिटाचीको सोल डिस्टिब्युटरशीप पाउनु हाम्रो समूहका लागि अत्यन्त गौरवपूर्ण विषय भएको छ । यी सब उपलब्धिका पछाडि छोरा विवेकको निरन्तरको प्रयास र लगनका साथै विवेकपूर्ण सक्रियता रहेको छ । मलाई लाग्छ, यसले उसको 'व्यावसायिक क्षमता'लाई प्रमाणित गरेको छ ।

काठमाडौँको बालाजुमा दुगड अटोक्लिनिक प्रा.लि. निर्माण गरी सञ्चालन भइरहेको छ । यस कम्पनीबाट भारतीय महिन्द्रा गाडी, अन्य व्यावसायिक सवारी साधनहरू र सडकसम्बद्ध उपकरणहरूको 'Three S' (सेल्स, सर्भिस र स्पेयर पार्ट्स) सेवा दिँदैआएका छौं । त्यहाँ तालिम दिनेलगायत काम पनि हुन्छन् । यसको शाखाको रूपमा प्रदेश नं. ३ को राजधानी हेटौँडामा पनि अत्याधुनिक 'श्री एस कम्प्लेक्स' स्थापना भई सञ्चालन भइरहेको छ ।

अटोमोबाइल क्षेत्र विगत ५० वर्षदेखिको मेरो प्राथमिकताको प्रमुख क्षेत्र भएकाले पनि हामीले यसलाई देशभरि विस्तार गर्दैआएका हौं । काठमाडौँ र हेटौँडाका अतिरिक्त देशकै वैदेशिक व्यापारको प्रमुख केन्द्र वीरगन्ज, पहिलो औद्योगिक नगर विराटनगर, पश्चिम क्षेत्रका दुई प्रमुख सहर धनगढी र नेपालगन्जमा आफ्नै स्वामित्वका जग्गाहरूमा अटोमोबाइल, ट्राक्टर र जोन

डीरे (John Deere) को थ्री एस कम्प्लेक्स सञ्चालन गरी सेवा दिइरहेका छौं । हाम्रा शाखाहरू देशका लगभग विभिन्न ४० ठाउँमा छन् र यसको विस्तारको कार्यक्रम लगातार चालू नै छ । नयाँ योजनाअन्तर्गत 'भेहिकल एसेम्ब्लिङ'को काम सुरु गर्ने योजना भने कोभिड-१९ का कारण अहिले स्थगित गरेका छौं ।

### सुख-दुःखका साथी कर्मचारी

तर, यी सब उपलब्धिहरूका पछाडि हाम्रा कर्मचारीहरूको योगदान पनि अत्यन्त महत्त्वपूर्ण रहेको छ । कुनै पनि व्यावसायिक प्रतिष्ठानहरूको सफलताका पछाडि सम्बन्धित कर्मचारीहरूको उत्तिकै भूमिका हुने गर्छ भन्ने मेरो विश्वास रहेको छ । हाम्रा कर्मचारीहरू पनि अत्यन्त कर्मठ, मिहिनेती र विश्वासिलो भएका कारण पनि हामीले अटोमोबाइल क्षेत्रमा यी उपलब्धिहरू हासिल गरेका हौं । उनीहरूले व्यवसायसम्बद्ध कामलाई जहिले पनि आफ्नो काम ठानेकाले पनि यो सम्भव भएको हो । उनीहरू हाम्रो सुखदुःखका साथी पनि हुन् । वास्तवमा अटोमोबाइलसम्बन्धी यो व्यवसाय हाम्रो 'ब्रेड एण्ड बटर' हो भन्दा अत्युक्ति हुँदैन । भविष्यमा मेरो छोरा तथा नातिहरूको नेतृत्वमा यो व्यवसायलाई आधुनिकीकरण गर्दै अझै व्यापक र विस्तार गर्ने नै छौं र भएका डिस्ट्रिब्यूटरशीपलाई अझ सुदृढ र देशको कुनाकाप्चासम्म फैलाउन सक्रिय हुने छौं ।

हाम्रो ग्रूपले कर्मचारीहरूसँगको सम्बन्धलाई जहिले पनि प्राथमिकता दिने गरेको छ । यही आत्मीय सम्बन्धका कारण कतिपय कर्मचारीका दोस्रो पुस्ता र तेस्रो पुस्ता पनि हाम्रो समूहमा काम गरिरहेका छन् ।

## 'ड्रिम प्रोजेक्ट' जलविद्युत्

**व्या**पार-व्यवसाय हुँदै नयाँ-नयाँ क्षेत्रमा प्रवेश गर्नुको आफ्नै किसिमको आनन्द र जोखिम दुवै छ । जीवनमा अगाडि बढ्नका लागि पनि नयाँ नयाँ चुनौती बहन गर्दै अघि बढ्नुको विकल्प हुँदैन । धेरै विख्यात मानिसहरूको जीवनमा पनि हामी यस्ता कुरा पाउँछौं । देश र समयको आवश्यकतालाई बुझेर अघि बढेमा नै मानिस को जीवन वास्तवमै सार्थक हुन्छ । समय र परिस्थितिले पनि हाम्रो समूहलाई नयाँ क्षेत्रमा प्रवेश गर्नुपर्ने बोध गराइरहेको थियो । एकातिर परम्परागत रूपमा गर्दैआएको आयात-निर्यातको व्यापार अनि सञ्चालित खाद्यान्नसम्बद्ध उद्योगहरूमा समस्याहरू क्रमशः बढिरहेका थिए भने अर्कोतिर व्यवसायी र उद्यमीबीच पनि चर्को प्रतिस्पर्धा हुन थालेको स्थिति थियो । यस्तो स्थितिमा मैले समूहको लगानीको क्षेत्रलाई क्रमशः विस्तार गर्दै विविधीकरणको दिशातिर अघि बढ्ने सोच बनाएँ । साथै, मेरो चाहना नाफा कम भए पनि स्थायित्व भएको क्षेत्रतिर क्रमशः व्यापार-व्यवसायलाई लम्नु थियो । त्यसक्रममा नयाँ क्षेत्र जलविद्युत् आयोजनामा लगानी गरेर अघि बढ्नुपर्ने आवश्यकता महसुस गरें । यो वि.सं. २०६१/६२ तिरको कुरा हो । वास्तवमा यो ड्रिम प्रोजेक्ट टीएम समूहमा आबद्ध हुँदै सुरु भएको हो । दूल्दाइ तोलाराम दुगडले परम्परागत रूपमा हुँदैआएको व्यापार-व्यवसायलाई विस्तार गर्नुभयो, तर उमेर र अन्य कतिपय कारणले नयाँ क्षेत्रमा जाने जोखिम भने उठाउन चाहनु भएन । तथापि जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गर्नुपर्ने मेरो सोचलाई भने दूल्दाइले रोक्नु भएन, निरुत्साहित गर्नुभएन । उहाँ भन्नुहुन्थ्यो, "तिमीलाई यसमा लगानी गर्न उचित लाग्छ भने गर ।" दूल्दाइको यस्तो सहमतिले पनि मलाई नयाँ क्षेत्रमा जान प्रोत्साहित गर्थ्यो ।

मलाई जलविद्युत् आयोजनाको परिकल्पनादेखि निर्माण हुँदै उत्पादन प्रक्रियासम्म पुगेर पूर्णता प्राप्त गर्नका लागि न्यूनतम पनि १० देखि १५ वर्षसम्म लाग्छ भन्ने कुरा थाहा थियो । वि.सं. २०६०/६१ ताका त यस्तो आयोजनामा

लगानी गर्नुलाई उद्योगतिरको सबैभन्दा कठिन काम मानिन्थ्यो । आफूले लगानी गरेर छोरा नातिको पालामा प्रतिफल पाउँदा पनि ठीकै ठान्नेहरूले मात्र जलविद्युत्मा लगानी गर्नुपर्छ भन्ने भनाइ थियो । तर बहुसङ्ख्यक शेयर आफैले राखेर आफ्नो एकल नेतृत्वमा मिहिनेत र समर्पणका साथ काम गर्ने हो भने आयोजना निर्माणको अवधि छोट्याउन सकिन्छ भन्ने कुरामा भने म विश्वस्त थिएँ, तर यसो भन्न सकिने ठोस आधार भने थिएन । तथापि जोखिम उठाउन भने म तत्पर थिएँ ।

### जलविद्युत् नै किन ?

मैले जलविद्युत् क्षेत्रमै लगानी गरेर अगाडि बढ्ने आवश्यकता महसुस गर्नाका धेरै कारणहरू थिए त्यसबेला । वास्तवमा, नेपाल जलस्रोतका दृष्टिले धनी भए पनि विद्युत् उत्पादन भने अत्यन्त न्यून रहेको स्थिति थियो र अझै छ पनि । नेपालमा जलविद्युत् आयोजना बनाएर विद्युत् उत्पादन गर्न सकिने नदीहरूको सङ्ख्या धेरै छन् । कतिपय नदीमा ठूलो बाँध बनाएर जलभण्डार (स्टोरेज) निर्माण गरी बाह्र महिना विद्युत् उत्पादन गर्न सकिन्छ भने अधिकांशबाट वर्षायाममा बढी र हिउँदमा कम विद्युत् उत्पादन गर्न सकिन्छ । साथै, जलविद्युत् नेपालको राष्ट्रिय प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र पनि हो । यसै कारण राज्यको पनि यस क्षेत्रलाई प्रोत्साहन दिने नीति रहेको छ । अर्को कुरा, मैले जहिले पनि सरकारले प्राथमिकतामा राखेका कामहरू गर्दैआएको थिएँ । जलविद्युत् क्षेत्रलाई सरकारले प्राथमिकतामा राखेका कारण पनि म यसतर्फ आकर्षित भएँ ।

दोस्रो, बजारको अभाव छैन । किनकि, उद्योग स्थापना, भान्सासहितका घरेलु आवश्यकता, यातायात लगायतका क्षेत्रमा विद्युत् खपत हुने प्रशस्त सम्भावना र स्थिति रहिरहेकै छ । साथै, यसको बजार मूल्यमा उत्तिसाझे थपघट हुँदैन र आयोजनाबाट निश्चित आय भइरहन्छ । यसको निर्माणका लागि चाहिने ऋण स्वदेशी बैङ्कहरूबाट नै उपलब्ध हुनसक्ने स्थिति र विना मूल्यको कच्चा पदार्थ स्वदेशी नै प्रयोग गर्न सकिने भएका कारण पनि यसतर्फ मेरो ध्यान गएको हो । तर यो सबभन्दा ठूलो लगानी (Capital Intensive) र अत्यन्त जोखिमपूर्ण क्षेत्र हो ।

तेस्रो, मैले जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानीका लागि सोच बनाइरहेको समयमा कतिपय नेता एवम् उच्चपदस्थ कर्मचारीहरूको जलविद्युत् आयोजनाहरूमा लगानी वा विना लगानीको शेयर रहेको सुनेको थिएँ । यसबाट मैले यो क्षेत्र पक्कै पनि 'सबैको प्यारो र संरक्षित क्षेत्र' हो भन्ने आँकलन गरे । आयोजनाको निर्माणका समयमा लेख्न नसकिने कतिपय अपारदर्शी खर्च हुनसक्ने भए पनि आयोजना सञ्चालन भएपछि एकाउन्ट पेयी चेक, प्यान बिल, भ्याट बिल आदिको प्रयोग र बैङ्कहरूले अडिट, टेक्निकल अडिट आदि गर्ने कारणले अपारदर्शी खर्च गर्ने-गराउने गुन्जाइस अत्यन्त कम हुने स्थिति मैले पाएँ । साथै, आयोजनाको निर्माणपछि कुनै किसिमको कर छल्ने ठाउँ पनि छैन । आयोजनाको हिसाबकिताब बैङ्कहरूको भन्दा पारदर्शी हुने भएकाले नयाँ पुस्ताले यस्ता कामलाई रुचाउने मेरो सोचाइ रह्यो ।

चौथो, हो, जलविद्युत् आयोजना लगानीअनुसार कम प्रतिफल दिने र प्रतिशेयर आम्दानी कम हुने क्षेत्र भए पनि घाटा हुने सम्भावना नभएको क्षेत्र हो । सुरुमा सोचेभन्दा अलि बढी लागत लाग्ने भए पनि ऋण तिर्न सकिने र आम्दानीमा क्रमशः वृद्धिसँगै राजस्व (Revenue) पनि बढ्दै जाने स्थिति देखिन्छ । अनि ऋण तिरिसकेपछि आयोजनाको आम्दानीको ५० देखि ६० प्रतिशतसम्म 'डिभिडेन्ट' पाउन सकिने सम्भावना पनि रहेको छ ।

पाँचौं, जलविद्युत् क्षेत्रको विकासले आयोजना क्षेत्रको समग्र विकासमा महत्त्वपूर्ण सहयोग पुऱ्याउँछ । आयोजना निर्माण हुने भएपछि सडक, बजार, आधुनिक कृषिप्रणाली, पर्यटन, स्वास्थ्यसेवा र विद्यालय लगायतको क्षेत्रलाई अघि बढाउन यथेष्ट मद्दत पुग्ने गर्छ । आज प्रविधिको युग हो, र प्रविधिका कारण आज पुरै संसार एउटा गाउँ (Global Village) मा परिणत भएको स्थिति छ । तर हाम्रो देशका कतिपय ग्रामीण इलाकामा अझै पनि विद्युत् उपलब्ध छैनन् र बिजुली हुँदा पाइने लाभहरूबाट ती क्षेत्र उपेक्षित छन् । अर्को कुरा, जसरी पेट्रोलियम पदार्थ, कोइला, ग्यासको प्रयोगले पर्यावरणलाई अत्यन्त प्रतिकूल प्रभाव पार्छ, त्यसरी बिजुलीले पटकै पाउँदैन । बढ्दो तापक्रमका कारण निम्तिएका समस्याहरूसँग विश्व अहिले जुधिरहेको अवस्था छ र यसको न्यूनीकरणका लागि विश्वव्यापी रूपमा

प्रयासहरू भइरहेका छन् । वास्तवमा ती समस्याहरूलाई न्यून गर्ने एउटा महत्त्वपूर्ण उपाय जलविद्युत् आयोजनाहरूको निर्माण गरी अन्य प्रकारबाट उत्पादन हुने बिजुली र ऊर्जालाई कम गर्दै शून्यको स्थितिमा ल्याउनु पनि हो । विद्युत्को प्रयोग बढाएर पेट्रोलियम पदार्थको खपत घटाउन सकियो भने वैदेशिक व्यापार घाटाको अहिलेको स्थितिमा पनि सुधार आउने पक्का छ र, यसले राष्ट्रिय अर्थतन्त्रलाई समेत सबल बनाउँछ । त्यसैले पनि जलविद्युत् यो शताब्दीकै सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण र नभई नहुने अत्यन्त संरक्षित क्षेत्र हो । सोही कारण जलविद्युत्मा लगानीका लागि आवश्यक रकम कम ब्याजदरमा बैङ्कहरूबाट पाइन्छ । यो यस्तो क्षेत्र हो, जसलाई कसैले पनि कुनै पनि नाममा उपेक्षा गर्न सक्दैन । साथै, जलविद्युत् क्षेत्रको विकासले कार्बन उत्पादनलाई कम गर्ने हुँदा कार्बन उत्सर्जन कम गरेवापत पाइने रकम पनि हाम्रो जस्तो कम विकसित देशका लागि अत्यन्त लाभप्रद हुन्छ ।

अर्को विशिष्ट कारण हो, जैनधर्मका प्रवर्तक भगवान् महावीरले पर्यावरण र अहिसालाई दिनुभएको महत्त्व ! 'प्रकृतिको दोहन कमभन्दा कम होस्' भन्ने उहाँको विचार थियो । प्रकृतिप्रदत्त स्रोतहरू पानी र आहारका साथै मानिसले उत्पादन गर्ने कपडाको खपत पनि कमभन्दा कम गर्नुपर्नेमा उहाँको जोड मात्र थिएन, त्यसलाई व्यावहारिक रूपमै उतार्नका लागि उहाँले त्यसलाई जैनधर्मसँग गाँस्नुभएको थियो । उहाँ आफै पनि जुत्ता, कपडा नलगाइकन विचरण गर्नुहुन्थ्यो । जैनधर्मका केही साधुहरूले आज पनि त्यसरी नै विचरण गर्ने गरेका छन् । म आफू पनि जैन हुँ र जैनधर्मका प्रमुख स्तम्भ अहिसा हो । कोइलाको उत्खनन गर्दा र कोइलाबाट विद्युत् निकाल्दा वायुमण्डलमा हुने असङ्ख्य जीव, कीरा-फट्याङ्ग्राको हिसाब नै गर्न नसकिने हिसा हुन्छ । पानीबाट विद्युत् उत्पादन भएपछि कोइलाबाट विद्युत् उत्पादन गर्ने स्थितिको क्रमशः अन्त्य हुँदै जाने हुनाले हिसा रोक्नका लागि पनि यो एक प्रभावकारी उपाय हो । अर्को कुरा कोइला निकाल्नुपर्ने अवस्था नआए प्रकृतिको दोहन पनि कम हुन्छ । जलविद्युत् क्षेत्रको विकासले प्रकृतिको दोहनलाई घटाउने हुँदा पनि धार्मिक दृष्टिकोणले समेत म यसतर्फ आकर्षित भएको हुँ ।

जलविद्युत् आयोजनाको निर्माणका क्रममा रूखहरू काट्नुपर्ने स्थिति आउँछ, यो स्वाभाविक पनि हो । तर, नेपालमा जलविद्युत् आयोजना बनाउने कम्पनीले आफूले उपभोग गरेको जमिनमा भएका रूखबिरुवा काटेकोमा शोधभर्नास्वरूप १ बिरुवाको सट्टा साधारण वनमा १० र संरक्षित वनमा २५ बिरुवा लगाएर ५ वर्षसम्म हुर्काउनुपर्ने कानूनी प्रावधान रहेको छ । यसले रूखबिरुवाको कटानबाट हुनआउने क्षति हुन पाउँदैन र बिरुवाको सङ्ख्या अझ बढ्ने नै देखिन्छ । जलविद्युत् आयोजनाको निर्माणपछि सरकारलाई पनि प्रशस्त लाभ हुने निश्चित देखिन्छ । सरकारले यसबाट राजस्व आर्जन त गर्छ नै, यसले देशको भुक्तानी सन्तुलनलाई पनि सघाउँछ । अनि ३५ वर्ष नाघेपछि आयोजना सरकारको सम्पत्ति हुनाले देश अत्यन्त धनी हुने निश्चित छ । यसरी, जलविद्युत् आयोजनाहरूबाट निर्माण गर्ने कम्पनी र लगानीकर्तामात्र लाभान्वित हुने होइनन्, अन्ततोगत्वा यस्ता आयोजनाको निर्माण समग्र देश र सर्वसाधारणको सर्वपक्षीय हितमा हुने देखिन्छ ।

जैनधर्म र दर्शनले हिसालाई वर्जित गरेको छ । हामी जैन धर्मावलम्बी भएको कारणले पनि यस्तो क्षेत्रमा अघि बढ्नु उपयुक्त लाग्यो मलाई । त्यसैले पनि मैले जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गर्नुपर्ने 'जोखिमपूर्ण निर्णय' लिएँ । साथै आफै अधिक (Majority) लगानी गरी जलविद्युत्लाई आफ्नो भविष्यको प्रमुख उद्योग बनाउने मनमनै दृढ निश्चय गरी आफ्नो जीवनको उत्तरार्द्धमा ठूलो निर्णय गरिँ । यसरी एक प्रकारले मैले भीष्म प्रतिज्ञा नै गरिँ भन्दा हुन्छ । यो निर्णय लिएताका विशेषगरि मारवाडी समुदायको कुनै पनि व्यापारिक घरानाले जलविद्युत् क्षेत्रमा ठूलो एकल लगानी गरेको वा यसलाई लगानीको मुख्य क्षेत्र बनाएको थिएन । यसरी मैले जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गरेर अघि बढ्ने सोच बनाएँ र यसमा मेरो छोरा विवेकले पनि पूर्ण समर्थन दिएपछि मेरो हौसला अझ बढ्नु स्वाभाविक थियो । किनकि छोराको समर्थन र सहमतिमा मैले नयाँ पुस्ताको जोश र जाँगर पनि प्रतिविम्बित भएको देखेँ । यसले गर्दा आफूपछिको भविष्य पनि सुरक्षित छ भन्ने मेरो विश्वास अझ दृढ भयो ।

### नवीकरणीय ऊर्जाप्रति नाति सम्राटको चाख र साथ

यसरी म आफैँ जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गरेर अघि बढ्न चाहन्थे भने अर्कोतिर मेरो छोरीको छोरा, नाति सम्राट मोघाको पनि सानै उमेरदेखि नवीकरणीय ऊर्जामा अत्यन्त चाख थियो । अमेरिकी नागरिक भए पनि ऊ छोरीसँग नेपाल आइरहन्थ्यो । यसै सिलसिलामा एकपटक उसले आफू पढ्ने विद्यालयअन्तर्गत 'नेपालका साना जलविद्युत् आयोजना'बारे एउटा प्रोजेक्ट गन्यो । त्यो प्रोजेक्टमा ऊ न्यूयोर्कका चार राज्यका विद्यार्थीहरूबीचको प्रतियोगितामा पहिलो मात्र भएन, त्यसका कारण छात्रवृत्ति पाउन पनि सफल भयो । यो हामी परिवारकै लागि अत्यन्त खुसीको कुरा थियो । सोही कारण सम्राटले प्रतियोगितात्मक कार्यक्रमका लागि भएको समारोहमा आएका तत्कालीन अमेरिकी राष्ट्रपति बाराक ओबामासँग हात मिलाउने अवसर पनि पायो । यसले सम्राटमा यसै क्षेत्रमा भविष्यमा पनि केही गर्ने सोच विकसित हुँदैगयो । त्यसपछि उसले मेकानिकल इन्जिनियरिङ गरेर स्विडेनबाट नवीकरणीय ऊर्जासम्बन्धी विशेष कोर्स समेत पूरा गन्यो । नेपालमै आएर काम गर्ने र जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी समेत गर्ने उसको दृढ इच्छा थियो ।

तर मलाई भने संकोच लाग्यो । किनकि छोरीपट्टीको एउटा मात्र नाति ! उसले लगानी गर्न चाहे मेरा सम्झीहरूले यसलाई कसरी हेर्लान् र स्वीकृति देलान् ? तर सम्राटको तीव्र इच्छालाई दृष्टिगत गरेर उसको पूरै परिवारले खासगरी हजुरबुबा र हजुरआमाले पूर्ण समर्थन गरे । नाति सम्राटको चाख मेरालागि भने अत्यन्त महत्त्वपूर्ण रह्यो । मेरो ड्रिम प्रोजेक्ट पनि जलविद्युत् क्षेत्रकै भएकाले उसको साथले मलाई अझ उत्साहका साथ अघि बढ्न उत्प्रेरित गन्यो । मैले आफ्नै परिवारभित्रबाट साथ दिने प्राविधिक साथी पाएँ । र, अहिले जलविद्युत् परियोजना एमभी दुग्ड ग्रुप र नाति सम्राट मोघाको मुख्य लगानीमा निर्माण भइरहेका छन् । यसमा केही स्थानीय व्यक्तिहरूको पनि लगानी छ । पछि सम्बन्धित क्षेत्रका जनताका लागि १० प्रतिशत र सर्वसाधारणका लागि १० प्रतिशत शेयरका लागि आईपीओसमेत जारी हुनेछ ।

मेरो छोरी ज्वाइँको परिवारले अमेरिकामा परम्परागत रूपमा जेम र ज्वेलरीको व्यापार व्यवसाय गर्दैआएका छन् । तर नाति सम्राटले त्यसभन्दा अलग, एउटा इन्जिनियरको रूपमा आफूलाई उभ्याएको छ र अमेरिकाको शानशौकत छाडेर नेपालमा बसेर काम गर्दै छ । त्यसमा पनि जलविद्युत् आयोजना भनेको सुविधासम्पन्न ठाउँमा हुने होइन, यो त अविकसित, सुविधाविहीन र दुर्गम ठाउँमा हुन्छ । सम्पन्न मारवाडी घरानाका अमेरिकी नागरिक सम्राटले सबै कुरा स्वीकारेर आयोजनास्थल भएको पहाडी भेगमा हप्तौँसम्म बस्नु आफैँमा उदाहरणीय हुन पुगेको छ । बेलाबेलामा ऊ दुई दिनसम्म पैदलयात्रा गरेर टोलीका साथ आयोजनाको अध्ययन र निर्माण कार्य हेर्न जानुपर्थ्यो । उसको सक्रियता र समर्पणले हाम्रा लगानीकर्ता बैङ्करहरूको हामीप्रतिको विश्वास पनि उच्च भएको मैले महसुस गरेको छु । नेपालका विभिन्न राजनीतिक दलका ठूला नेताहरू लगायत प्रधानमन्त्री, मन्त्रीहरूले समेत उसलाई भन्ने गरेका छन्, "तिमीले नेपाललाई सघाउनु पर्छ, कुनै किसिमको अप्त्यारो परे हामीलाई भन्नु !" साँच्चै भन्ने हो भने, उसको संलग्नताले जलविद्युत् आयोजनालाई अघि बढाउन ठूलो सहयोग पुगेको छ । ऊ नभएको भए मैले कति समस्या र अप्त्यारो भोग्नुपर्थ्यो, त्यो म नै जान्दछु । उसको संलग्नता नभएको भए मलाई लाग्छ, मैले अत्यन्त धेरै मुशिकलको सामना गर्नुपर्थ्यो ।

### निर्णयसँगैका चुनौती

जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गर्ने निर्णय त गरें । अब कसरी अगाडि बढ्ने भन्ने चुनौती देखियो । हामीले गर्दैआएको परम्परागत व्यापार र व्यवसायभन्दा एकदमै फरक क्षेत्र थियो यो । त्यसैले आफैँले जलविद्युत् आयोजनाहरूबारे बुझ्ने र अध्ययन गर्ने काम थालें । सबैभन्दा पहिले जलविद्युत् कम्पनी दर्ता गर्नुपर्ने भएकोले त्यो काम पूरा गरें । कुनै नयाँ आयोजना निर्माण गर्ने कि कुनै आयोजनालाई किन्ने (Acquisition) भन्ने दुविधा पनि थियो । त्यसक्रममा धेरै आयोजनाको पहिचान र एक्विजिशनका लागि अथक प्रयासहरू पनि गरिए । भनेजस्तो सजिलो त कहाँ हुन्थ्यो

र ? कहिले एकथरि समस्या आउँथे, अर्कोपटक अर्कै समस्याले पिरल्यथो । कम्पनी दर्तापछि विद्युत् खरीदविक्री सम्झौता (पीपीए) गरिसकेको केही परियोजना विषयविज्ञबाट अध्ययन गराई 'टेकओभर' गर्ने मूल्य र 'टर्म्स एन्ड कन्डिशन' तय भइसकेको अवस्थामा पनि सम्झौता गर्ने बेलामा कुरा मिल्न नसकी छाड्नुपर्ने अवस्था आयो । यस्तै एउटा निर्माण भइसकेको जलविद्युत् आयोजनामा बहुसङ्ख्यक शेयर लिने निश्चित भइसके पनि अन्तिम अवस्थामा टुङ्गो लाग्न सकेन ।

कालिगण्डकीमा १६४ मेगावाटको कालिगण्डकी जोर्ज एउटा, खानीखोलामा एउटा, खारेखोलामा २४ मेगावाटको एउटा, इलामस्थित इङ्गवा खोलामा एउटा, बागमतीको माण्डू खोलामा २० मेगावाटको एउटा लगायत ६/७ वटा परियोजनासँग कुरा अघि बढे पनि अन्तिम अवस्थामा सम्झौता हुन सकेन । यसरी यो प्रयासमा असफल हुँदा म साह्रै हतोत्साहित भएको थिएँ । तर मैले हिम्मत हारिँनँ । पछि दृढ आत्मविश्वास र भगवान्प्रति विश्वास गर्दै लामो प्रयासको फलस्वरूप अगाडि बढ्न सफल भएँ ।

### इजाजतपत्र र निर्माण भइरहेका आयोजना

अन्ततः रामेछाप जिल्लामा रहेको लिखुखोलामा तीन जलविद्युत् आयोजना निर्माण गर्ने निर्णय गर्नुपर्ने हामीले । अधिकांश शेयर हाम्रो समूहले लिएर कम्पनीका पुराना शेयरहोल्डरहरूलाई पनि सम्मानपूर्वक बस्न आग्रह गर्दै हामी अन्ततःअगाडि बढ्यौँ । त्यसैक्रममा हामीले वि.सं २०७२ असोज २२ का दिन लिखु-१ जलविद्युत् आयोजना र लिखु-२ जलविद्युत् आयोजनाको लागि नेपाल सरकारबाट इजाजतपत्र पायौँ । यी दुवै आयोजनाको क्षेत्र रामेछाप जिल्लाको उमाकुण्ड गाउँपालिका र सोलुखुम्बु जिल्लाको लिखु पीके गाउँपालिका हो । पान हिमालय इनर्जी (प्रा.) लि. कम्पनी अन्तर्गतको लिखु-१ जलविद्युत् आयोजनाको क्षमता ७७ मेगावाट रहेको छ । यस्तै ग्लोबल हाइड्रोपावर एशोसिएट (प्रा.) लि.अन्तर्गतको लिखु-२ जलविद्युत् आयोजनाको क्षमता ५५ मेगावाट रहेको छ । लिखु-१ जलविद्युत् आयोजनामा लगानी गर्ने 'लिड बैङ्क' प्राइम कमर्शियल बैङ्क लिमिटेड रहेको छ भने कन्सोर्टियम बैङ्कहरू

(Consortium Banks) मा एन.आइ.सी. एशिया बैङ्क लिमिटेड, कुमारी बैङ्क लिमिटेड, कृषि विकास बैङ्क लिमिटेड, एन.सी.सी बैङ्क लिमिटेड, मेगा बैङ्क लिमिटेड, प्रभु बैङ्क लि. र ग्लोबल आई.एम.ई. बैङ्क लि. रहेका छन् । यस्तै लिखु-२ जलविद्युत् आयोजनामा माछापुच्छ्रे बैङ्क लिमिटेडको नेतृत्वमा मेगा बैङ्क लिमिटेड, नेपाल एस.वी.आई बैङ्क लिमिटेड, नेपाल बङ्गलादेश बैङ्क लिमिटेड, एभरेष्ट बैङ्क लिमिटेड र लुम्बिनी विकास बैङ्क लिमिटेडको लगानी रहेको छ ।

ती दुई आयोजनाको इजाजतपत्र पाएको तीन सातापछि वि.सं २०७२ कात्तिक १६ मा हामीले नुम्बुर हिमालय हाइड्रोपावर (प्रा.) लि. कम्पनीअन्तर्गत लिखुखोला 'ए' जलविद्युत् आयोजनाको पनि इजाजतपत्र प्राप्त गर्नुपर्ने । इजाजतपत्र लिँदाको बेला यस आयोजनाको क्षमता २४ मेगावाट भए पनि पछि संशोधन गरेर २९ दशमलव शून्य चार मेगावाट बनाइयो । यस आयोजनाको क्षेत्र पनि रामेछाप जिल्लाको उमाकुण्ड गाउँपालिका र सोलुखुम्बु जिल्लाको लिखु पीके गाउँपालिका नै हो । लिखुखोला 'ए' जलविद्युत् आयोजनामा लगानी गर्ने बैङ्कहरूमा लक्ष्मी बैङ्क लिमिटेड 'लिड बैङ्क' र सिद्धार्थ बैङ्क लिमिटेड 'को-लिड बैङ्क'को रूपमा छन् भने सेन्चुरी कमर्शियल बैङ्क लिमिटेड, सिटिजन बैङ्क इन्टरनेशनल लिमिटेड र बैङ्क अफ काठमाण्डू लिमिटेडको पनि लगानी रहेको छ । तीनओटै आयोजना लिखुखोलामा बनाइने हुनाले लिखुखोला हाम्रा लागि आराध्यदेवी हुन पुगेकी छन् ।

त्यसपछि पनि चुप लागेर बसिँनँ । नासा हाइड्रोपावर (प्रा.) लि. अन्तर्गत लाप्चे खोला जलविद्युत् आयोजना निर्माणका लागि वि.सं २०७४ पुस २ मा इजाजतपत्र पायौँ हामीले । यो आयोजनाको क्षेत्र भने दोलखा जिल्लाअन्तर्गत लामाबगरभन्दा माथिल्लो भेगमा रहेको विगु गाउँपालिकाको लप्ची भन्ने ठाउँ हो । लाप्चे खोला माथिल्लो तामाकोसी जलविद्युत् आयोजनाभन्दा पनि माथि रहेको छ । यस आयोजनामा लगानी गर्ने बैङ्कहरूको नेतृत्व नेपालकै सबैभन्दा पुरानो बैङ्क नेपाल बैङ्क लिमिटेडले गरेको छ भने अन्य लगानीकर्ताहरूमा नेपाल इन्भेष्टमेन्ट बैङ्क लिमिटेड, कर्मचारी सञ्चय कोष,

राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्क, हिमालयन बैङ्क लिमिटेड, लक्ष्मी बैङ्क लिमिटेड, बैङ्क अफ काठमाण्डू, कृषि विकास बैङ्क लिमिटेड र नेपाल एस.वी.आई बैङ्क लिमिटेड रहेका छन् । १६० मेगावाट क्षमता रहेको यो आयोजना निजीक्षेत्रबाट निर्माण हुने नेपालकै सबैभन्दा ठूलो आयोजना पनि हो । माथि उल्लेखित चार जलविद्युत् कम्पनीमध्ये सबैभन्दा पहिले ग्लोबल हाइड्रोपावर एशोसिएट्स (प्रा.) लि. वि.सं. २०५८ चैत २३ स्थापना भएको थियो । त्यसपछि क्रमशः नुम्बुर हिमालय हाइड्रोपावर (प्रा.) लि. वि.सं. २०६४ भदौ ४ मा, नासा हाइड्रोपावर (प्रा.) लि. वि.सं. २०६४ असोज २४ मा र पान हिमालय इनर्जी (प्रा.) लि. वि.सं. २०६५ पुस १२ मा स्थापना भएका हुन् ।

अहिले नेपालकै विकट जिल्ला डोल्पाको साविक लावन सहतारा गाविस आयोजना क्षेत्र रहेको भेरी नदी-८ जलविद्युत् आयोजना निर्माणका लागि प्रस्ताव गरेका छौं । ठूली भेरीमा बनाइने यो आयोजनाको प्रस्तावित क्षमता १२५ मेगावाट रहेको छ । यसका लागि वि.सं २०७४ फागुन १० मा नेपाल सरकारबाट सर्वेक्षण अनुमतिपत्र प्राप्त भइसकेको छ । यो आयोजना कर्णाली प्रदेशमा पर्छ । माथिका चार आयोजनाको फाइनेन्सियल क्लोजर भइसकेको छ । यसमध्येको एउटा आयोजना निजीक्षेत्रको हालसम्मकै ठूलो 'फाइनेन्सियल क्लोजर' भएको आयोजना हो ।

### लिखु खोलामा निर्माण गरिने तीनवटै आयोजनाको शुभारम्भ

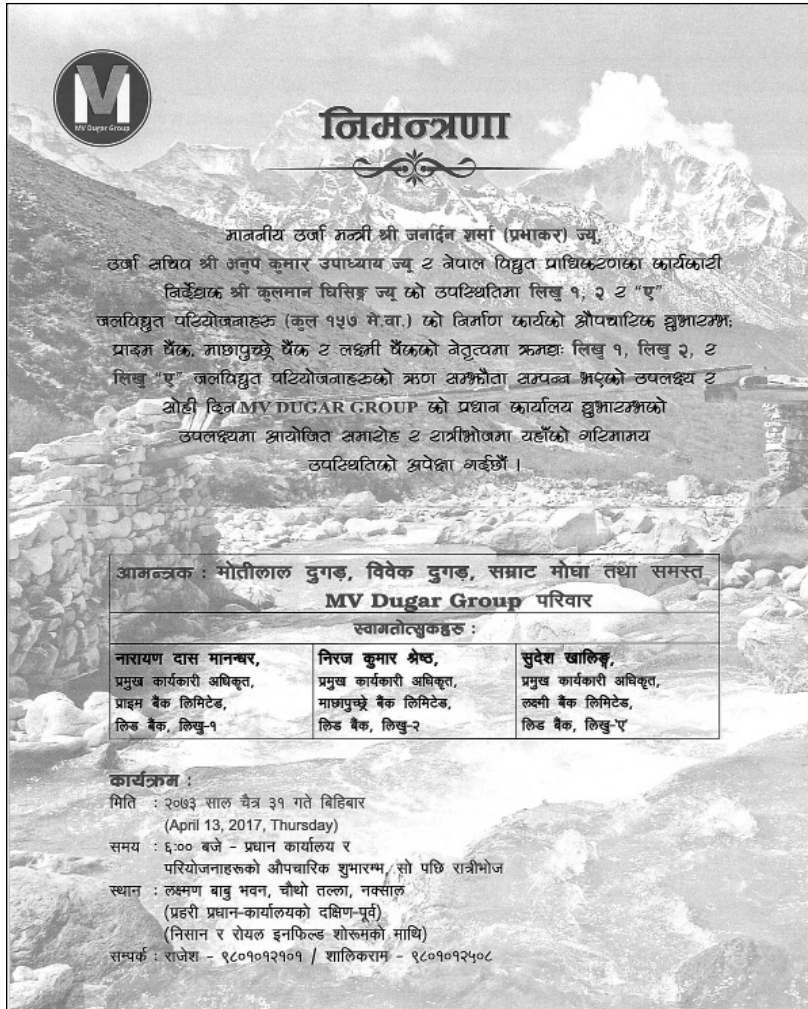
लिखु खोलामा निर्माण गरिने तीनवटै जलविद्युत् आयोजनाहरूको निर्माण कार्यको शुभारम्भ तत्कालीन ऊर्जा मन्त्री जनार्दन शर्मा (प्रभाकर) बाट वि.सं. २०७३ चैत ३१ (सन् २०१७ अप्रिल १३) का दिन काठमाडौंको नक्सालस्थित हाम्रो नयाँ भवनको चौथो तलमा रहेको प्रधान कार्यालयमा शिलालेख अनावरण गरेर गरिएको थियो । सो नयाँ भवनको शुभारम्भ पनि सोही दिन भएको थियो भने कार्यक्रमपछिको रात्रीभोज पनि सोही भवनको छतमा गरिएको थियो । सोल्टी होटेलले रात्रीभोजको क्याटरिङ गरेको थियो ।


शुभारम्भ कार्यक्रमका अवसरमा मन्त्री शर्मालगायत ऊर्जा सचिव, नेपाल विद्युत् प्राधिकरणका कार्यकारी निर्देशक, आयोजनामा लगानी गर्ने लिड बैङ्कहरू प्राइम कमर्सियल बैङ्क लि., माछापुच्छे बैङ्क लि. र लक्ष्मी बैङ्क लि.का प्रमुख कार्यकारी अधिकृतहरू लगायत उपस्थित विशिष्ट अतिथिहरूले सम्बोधनका क्रममा एउटै समूहबाट एकैपटक तीन ठूला जलविद्युत् परियोजना सुरु गर्ने साहस गरेकोमा एमभी दुगड ग्रुपको मुक्त कण्ठले प्रशंसा गर्दै सफलताका लागि शुभकामना दिनुभएको थियो । शुभारम्भलगत्तै हामीले आयोजनाको निर्माण कार्यलाई अत्यन्त तीव्र गतिमा अघि बढायौं ।

### जीवनकै सर्वाधिक राम्रो निर्णय र स्थानीय वासिन्दाको आशीर्वाचन

अहिले पनि मलाई लाग्छ, जलविद्युत् आयोजना निर्माणक्षेत्रमा प्रवेश गर्ने मेरो निर्णय 'जीवनकै सर्वाधिक राम्रो निर्णय' थियो । र, मलाई विश्वास छ, यसमा भएको लगानीले मेरो पछिल्लो पुस्तालाई अभि खुसी र सन्तुष्ट बनाउने छ, सुखी बनाउने छ । एमभी दुगड ग्रुप र नाति सम्राट मोघाको मुख्य लगानीमा निर्माण भइरहेका जलविद्युत् आयोजना निजीक्षेत्रतर्फका नेपालकै सबैभन्दा ठूला जलविद्युत् परियोजनाहरूमध्येका हुन् र यी छिट्टै सम्पन्न हुने मेरो विश्वास छ ।

जलविद्युत् आयोजनाको निर्माणका क्रममा मैले धेरै स्थानीय बूढापाका मानिसहरूसँग कुराकानी गर्ने अवसर पाएँ । कुराकानीका क्रममा जलविद्युत् आयोजनाको मुख्य लगानीकर्ता एमभी दुगड ग्रुप हो र त्यसको अध्यक्ष म हुँ भन्ने थाहा पाएपछि उनीहरूबाट प्राप्त प्रतिक्रिया र व्यवहारले मलाई भन्नु उत्साहित र सन्तुष्ट बनायो । उनीहरूले भित्री हृदयबाटै भने, "तपाईंको भलो होस्, तपाईंले गर्दा आज हाम्रो क्षेत्रमा यति विकास भएको छ, पहिलेभन्दा सुगम भएको छ । तपाईंको दृष्टि नपुगेको भए लिखु बगेर गइरहन्थ्यो र हामी पनि विकासबाट वञ्चित हुनेथियौं ।" यसरी स्थानीय व्यक्तिहरूबाट यस्ता आशीर्वाचन सुन्न पाउँदा मलाई भगवान्बाटै आशीर्वाचन पाएसरहको सन्तुष्टि मिल्छ । आयोजना निर्माणका



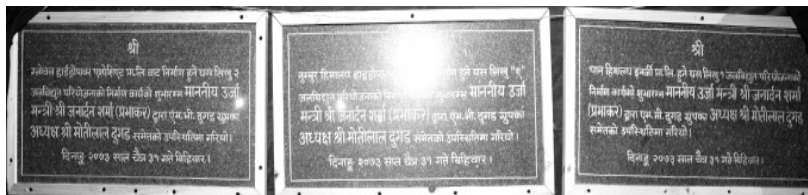


## निमन्त्रणा

माननीय उर्जा मन्त्री श्री जनार्दन शर्मा (प्रभाकर) ज्यू,  
 उर्जा अथवा श्री अनूप कुमार उपाध्याय ज्यू ८ नेपाल विद्युत प्राधिकरणका कार्यकारी  
 निर्देशक श्री कुलमान घिसिङ्ग ज्यू को उपस्थितिमा लिखु १, २ ८ "ए"  
 जलविद्युत परियोजनाहरू (कुल १५७ मे.वा.) को निर्माण कार्यको औपचारिक शुरुआतमा  
 प्राइम चेंक, माछापुच्छ्रे चेंक ८ लक्ष्मी चेंकको नेतृत्वमा क्रमशः लिखु १, लिखु २, ८  
 लिखु "ए" जलविद्युत परियोजनाहरूको ऋण समन्वयता सम्पन्न भएको उपलक्ष्य ८  
 ओडी खिन् MV DUGAR GROUP को प्रधान कार्यालय शुरुआतको  
 उपलक्ष्यमा आयोजित समारोह ८ टात्रीभोजमा यहाँको अतिमात्र  
 उपस्थितिको अपेक्षा गर्दछौं ।

<b>आमन्त्रक : मोतीलाल दुगाड, विवेक दुगाड, सम्राट मोघा तथा समस्त MV Dugar Group परिवार</b>		
<b>स्वागतोत्सुकहरू :</b>		
<b>नारायण दास मानन्धर,</b> प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, प्राइम बैंक लिमिटेड, लिखु बैंक, लिखु-१	<b>निरज कुमार श्रेष्ठ,</b> प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, माछापुच्छ्रे बैंक लिमिटेड, लिखु बैंक, लिखु-२	<b>सुदेव खालिङ्ग,</b> प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, लक्ष्मी बैंक लिमिटेड, लिखु बैंक, लिखु-ए

**कार्यक्रम :**  
 मिति : २०७३ साल चैत्र ३१ गते बिहिबार  
 (April 13, 2017, Thursday)  
 समय : ६:०० बजे - प्रधान कार्यालय र  
 परियोजनाहरूको औपचारिक शुभारम्भ / सो पछि रात्रीभोज  
 स्थान : लक्ष्मण बाबु भवन, चौधो तल्ला, नक्साल  
 (प्रहरी प्रधान-कार्यालयको दक्षिण-पूर्व)  
 (निसान र रोयल इनफिल्ड शोस्सको माथि)  
 सम्पर्क : राजेश - ९८०१०१२१०१ / शालिकराम - ९८०१०१२५०८



क्रममा विभिन्न किसिमका समस्या, बाधा र अवरोध आउनु स्वाभाविकै हो । मलाई थाहा छ, काम गर्नेहरूले नै समस्याहरूको सामना गर्नुपर्ने हुन्छ, बाधा र अड्चनहरूसँग जुध्नुपर्ने हुन्छ, अनि कतिपय नकारात्मक कुराहरू पनि सुन्नुपर्ने हुन्छ । त्यस्ता कुराहरूले कहिलेकाहीँ निराश नबनाउने होइन, किनकि म पनि अरूभै एक सामान्य मानिस हुँ । तर जब म बूढापाकाहरूको आशीर्वचन सम्भन्धु, मेरो उत्साह पहिलेभै फेरि बढ्न थाल्छ । ममा आयोजनाको निर्माण कार्यमा अभ् दत्तचित्त भएर लाग्ने उर्जा थपिन्छ, मेरो हिम्मत अभ् बढ्छ । स्थानीय वासिन्दाहरूको आशीर्वादकै कारण कामका बीचमा आइपर्ने जस्तोसुकै ठूला कठिनाइ र समस्याहरू समाधान हुँदैआएका छन् । स्थानीय वासिन्दाहरूबाट प्राप्त यो सहयोग र विश्वास वास्तवमा 'मेरो कमाइ हो, मेरोलागि सर्वोच्च तक्मा हो' भन्न पाउँदा मलाई आत्मसन्तुष्टि मिल्छ ।

### जलविद्युत् आयोजनाले ल्याएको विकास र 'किन्जा सिटी'

लिखु र लाप्चे खोलामा निर्माण भइरहेका जलविद्युत् आयोजनासँगै रामेछाप र सोलुखुम्बु जिल्लाहरूमा निर्माण भएका सडक लगायतका पूर्वाधारहरूका कारण स्थानीय वासिन्दाहरूले प्राप्त गरेको सुविधाले मलाई असीमित आत्मसन्तुष्टि पनि दिएको छ । पहिले काठमाडौँबाट जिरी हुँदै जान ३/४ दिन समय लाग्थ्यो । बाटोकै कारण त्यस भेगका सयकडौँ मानिस समयमा उपचार सेवा उपलब्ध भएका ठाउँमा जान नपाएर मर्नुपर्ने बाध्यता थियो । तर अहिले स्थितिमा कायापलट भएको छ । बाटो निर्माण भएका कारण ८/९ घण्टामा पुग्नसकिने स्थिति सिर्जना भएको छ । हामीले त्यस क्षेत्रमा २० फुट चौडा भएको करीब राजमार्गजतिकै चौडा बाटो बनाएका छौं । सडकको लम्बाइ १३० किलोमिटर रहेको छ भने त्यससँग जोडिएको सहायक मार्गको लम्बाइ करीब ८० किलोमिटर छ । त्यसमा पाँच वटा पुलसमेत बनेका छन् । यसका साथै ती क्षेत्रमा रहेको एउटा स्वास्थ्यचौकीको हामीले मरम्मत सम्भार गरेका छौं । बाटामा पर्ने मन्थली, शिवालय, भँडार, प्रीति र किन्जा गरी ५ ठाउँमा

सनराइज बैङ्कका शाखा कार्यालयहरू स्थापना गरिसकिएको छ भने एउटा पशु नश्ल सुधार केन्द्र पनि स्थापना भइसकेका छन्, जसमा हाम्रो पनि सहयोग रहेको छ ।

किन्जा बजारको रूपरेखामा थुप्रै परिवर्तन देखिएका छन् । हिजोका सुविधाविहीन किन्जामा विभिन्न किसिमका सुविधा उपलब्ध हुन थाल्नुले किन्जाको भविष्य अत्यन्त उज्यालो देखिएको छ । हिजो सीमित सामान मात्र पाइने किन्जा बजारमा अहिले सबै किसिमका सामानहरू पाउन थालेको छ । इन्टरनेटसमेतको सुविधा उपलब्ध छ । कृषिक्षेत्रमा पनि परिवर्तनका स्पष्ट सङ्केतहरू देखिन थालेका छन् । परम्परागत रूपमा हुने गरेका खेतीका ठाउँमा नगदे बालीतिर कृषकको रुचि मोडिएको छ । अहिले चिया, अलैंची र फलफूल खेतीका अतिरिक्त माछापालनका माध्यमबाट स्थानीय कृषकहरूले लाभ लिन थालेको देखिएको छ । तरकारी र दहीदूधको उपलब्धता बढिसकेको छ । अहिले हाम्रा कर्मचारी र कामदारहरू गरी २ हजार जनाले ती तरकारी, दूध, दही उपभोग गरिरहेका छन् । किन्जाको मुख्य बजारको करीब १ किलोमिटर क्षेत्रमा हाम्रो जलविद्युत् कम्पनीले सडकबत्तीको व्यवस्था गरिदिएकोले अहिले यो ग्रामीण बजार पनि फिलिमिली हुन पुगेको छ । त्यसले गर्दा धेरै मानिसले अहिले यस गाउँलाई 'किन्जा सिटी' भन्न थालेका छन् । यसले मलाई चरम खुसी र आत्मसन्तुष्टि दिएको छ ।

### आकर्षक किन्जा सिटी

जलविद्युत् आयोजना निर्माणका लागि आवश्यक पूर्वाधारका रूपमा चाहिने आवासीय भवन बनाउन हामीले किन्जा गाउँलाई छनोट गरेर निर्माण थालेपछि किन्जा गाउँ किन्जा सिटीमा रूपान्तरण हुन पुगेको छ । यी पूर्वाधारहरू निर्माण गर्न ३३ रोपनी जग्गा लिइएको छ र त्यसमा तीन वटै आयोजनाका उच्च अधिकृतहरू बस्नका लागि एक र दुई तले स्थायी भवनहरूको 'कोलानी' निर्माण गरिएको छ । साथै २४ घण्टा नै तातो र चिसो पानी आउने आधुनिक बाथरूमसहितको कुल २८ कोठाको

एकज्युकेटिभ ब्लकसमेत निर्माण भएको छ । यो ब्लकमा म, विवेक, सम्राट, प्रशान्त र अन्य सञ्चालकहरू बस्ने गर्छौं । साथै, उच्चस्तरीय व्यक्ति र पाहुनाहरू आएको बेलामा पनि यी ब्लकका कोठामा बस्ने व्यवस्था मिलाइने गरिएको छ । प्रत्येक कोठामा टेलिभिजन र डिस सिस्टमको सुविधा पनि दिइएको छ । यस कोलोनीमा आधुनिक सुविधायुक्त कार्यालय र सभाकक्षका अतिरिक्त करीब ३०० जनालाई खान र बस्नका लागि सुविधा उपलब्ध छ । कोलोनीमा शाकाहारी तातो खाना उपलब्ध हुने व्यवस्था छ भने खाना पकाउन र तातो राखिरहन विजुलीका आधुनिक उपकरणहरू पनि राखिएका छन् । यहाँ दुईवटा डाइनिङ हल पनि छन् ।

साथै लिखु-१ र लिखु-२ आयोजनास्थलका साथै पेकरनासमा ठूला गोदामघरहरूका साथै अन्य ६ वटा कोलोनी पनि निर्माण गरिएका छन् । त्यस क्षेत्रमा उपलब्ध भएसम्मका घरहरू लिएर २ हजार मानिसले खाना खाने र बस्नसक्ने व्यवस्थासमेत गरिएको छ । साथै, ६ वटा ठाउँमा खाना पकाउने र खाने व्यवस्था छ । तीन वटै आयोजनास्थलमा हेलिप्याड निर्माण गरिएको छ । कर्मचारी र मजदुरलाई नुहाउनका लागि सबै ठाउँमा तातोपानी र तातो/चिसो पानी खानका लागि सोहीअनुसारको फिल्टरको व्यवस्था मिलाइएको छ । जाडोयाममा ओछ्यान तताउन सबैका लागि 'हिटिङ प्याड'को व्यवस्था पनि गरिएको छ । साथै, स्वास्थ्योपचारका लागि चिकित्सक, नर्सको आपतकालीन सेवा, स्वास्थ्य परीक्षण र प्रारम्भिक उपचार केन्द्र, आइसोलेसन सेन्टर, कोरोना परीक्षण, अक्सिजन र एम्बुलेन्ससमेतको व्यवस्था छ । ती क्षेत्रमा नेपाल विद्युत् प्राधिकरणको विद्युत् लाइन जोडिएको छ । त्यसका लागि करीब रु. २० करोड खर्च गरेर ३३ केभी क्षमताको प्रसारण लाइन ४० किलोमिटर टाढाबाट ल्याइएको छ । यसबाट डिजल जेनेरेटर प्रयोगबाट हुने वातावरण प्रदूषण र विदेशी मुद्राको अनावश्यक व्यय रोकिएको छ । वातावरणमैत्री काम गर्ने र विदेशी मुद्राको बचत गर्ने उद्देश्यले नै यसो गरिएको हो । अहिलेसम्म नेपाल विद्युत् प्राधिकरणबाट करोडौं रूपैयाँको विद्युत् खरीद गरिसकिएको छ र आयोजना निर्माणको काम नसकिएसम्म अझै करोडौं रूपैयाँको विद्युत् खपत हुने छ । यसबाट प्राधिकरणसमेत लाभान्वित हुन पुगेको छ ।

### आयोजनाको निर्माणपछि अभिभावकत्व ग्रहण

एमभी दुगड ग्रुपअन्तर्गतका चार जलविद्युत् आयोजनाको निर्माण पूरा गर्नु नै मेरो अहिलेको लक्ष्य हो । यी आयोजनाहरूबाट कुल ३२१ मेगावाट विद्युत् उत्पादन हुनेछन् । त्यसपछि भने म थप आयोजनाहरूको निर्माणका लागि भौतिक रूपमा सक्रिय हुन्छु, अभिभावकत्व मात्र ग्रहण गर्ने छु । उमेर र स्वास्थ्यले साथ दिएको अवस्थामा जलविद्युत् आयोजना भएको जिल्ला रामेछाप र बुबाले किन्नुभएका जग्गाहरूमा आधुनिक कृषिखेतीका लागि उन्नत प्रविधिको प्रयोग र यान्त्रिकीकरणको प्रवर्द्धन र त्यससम्बन्धी ज्ञानको प्रचारप्रसारमा लाग्ने मेरो इच्छा छ । किनकि, परम्परागत कृषि प्रणालीका कारण नेपाली किसानहरूले उत्पादन र उत्पादकत्व दुवै बढाउन नसकेको अवस्था रहेको छ अहिले । मिहिनेत अत्यधिक गर्नुपर्ने तर आर्थिक लाभ भने मिहिनेतअनुसार नहुने विडम्बनापूर्ण स्थितिको अन्त्य नभएसम्म कृषिक्षेत्र र कृषक दुवैको विकास हुनसक्दैन भन्ने मेरो निष्कर्ष रहेको छ । यससँगै स्वास्थ्य क्षेत्रको प्रवर्द्धनका लागि सहयोग गर्ने मेरो इच्छा छ । यति गर्न सके भने मलाई थप आत्मसन्तुष्टि प्राप्त हुने छ र यही कारणले स्थानीय वासिन्दाहरूले मलाई सम्भेमा मेरो जीवन सार्थक हुनेछ जस्तो मलाई लाग्छ ।

### गङ्गारूपी लिखु र लाप्चे अनि मेरो अन्तिम इच्छा

जलविद्युत् आयोजनाको निर्माणसँगै त्यस क्षेत्रका वासिन्दाहरूसँग मेरो सामीप्यता मात्र बढेको होइन, आत्मीयता पनि बढेको छ । त्यस क्षेत्रको विकासमा सानो सहयोग गर्न पाएकोमा पनि म आफूलाई धन्य सम्झन्छु । हामीले परम्परागत रूपमा गर्दैआएको व्यापार-व्यवसायमा यस प्रकारको सौभाग्य प्राप्त हुँदैनथ्यो । त्यसैले पनि मानिसको उन्नत जीवनसँग प्रत्यक्ष सम्बन्धित क्षेत्रमा जोडिन पाउनुको आनन्द वास्तवमै वर्णनातीत छ । अब त्यो क्षेत्र मेरो कर्मभूमिमा रूपान्तरित भएको छ । अहिले मलाई ती क्षेत्रसँगको मेरो सम्बन्ध उहिलेदेखि नै थियो जस्तो महसुस हुन्छ । त्यहाँको भूगोल र प्रकृतिले मलाई लोभ्याउँछ, त्यहाँका शालीन र सरल

दाजुभाइ दिदीबहिनीहरू देख्दा मलाई अपार खुसी अनुभव हुन्छ । मैले यसो भन्दा कसै-कसैलाई अति भावुकताजस्तो लाग्ला, तर यो मेरो भित्री हृदयकै आवाज हो : मेरो मृत्युपछि मेरो अस्तु लिखु (यसलाई श्वेतगङ्गा पनि भनिन्छ) खोलामा, थोरै लाप्चे खोलामा र एमभी दुगड परिवारले बनाउने अरु परियोजनाका नदीहरूमा विसर्जन गरियोस् । किनकि मेरालागि यी नदीहरू गङ्गाजत्तिकै पवित्र छन् र यी नदीहरूप्रति मेरो अत्यन्त श्रद्धा रहेको छ । मेरा परिवारका सबै सदस्यहरूले यी कुराहरूलाई अन्तरहृदयले मनन गर्नेछन् र मेरो इच्छालाई पूर्ण रूपमा पालन गर्नेछन् भन्ने कुरामा म विश्वस्त छु ।

मेरो शेषपछि मेरा छोरा नाति एवम् वंशजहरूले मैले गरिआएको जलविद्युत् क्षेत्रको विकासका साथै आधुनिक कृषिप्रणालीका लागि आवश्यक पहल र स्वास्थ्य क्षेत्रमा सहयोगको कामलाई निरन्तरता दिएमा मलाई लाग्छ, त्यो नै मप्रतिको साँचो श्रद्धाञ्जलि हुनेछ ।

## सुमो कन्स्ट्रक्सन र मनोकामना हायरपर्वेज प्रा.लि.

### सुमो कन्स्ट्रक्सन एण्ड इन्जिनियरिङ (प्रा.) लिमिटेड

जलविद्युत् आयोजनाहरूको निर्माणमा लाग्ने निधो गरेपछि मलाई जलविद्युत्सम्बन्धी एउटा कन्सल्टेन्सी र निर्माण कार्य गर्ने आफ्नै कम्पनीको आवश्यकता बोध भयो । यही आवश्यकता बोधले जन्माएको कम्पनी हो : सुमो कन्स्ट्रक्सन एण्ड इन्जिनियरिङ (प्रा.) लिमिटेड । जलविद्युत् आयोजनाको निर्माणका लागि अन्य निर्माण कार्यको तुलनामा अलि बढी समय लाग्छ भने त्यसमा निर्माण सामग्री लगायतको खपत पनि उतिकै हुने गर्छ । यदि निर्माण कम्पनी गतिलो भएन भने जलविद्युत् आयोजनाको निर्माणमा ढिलाइ हुने र त्यो ढिलाइका कारण लागत अत्यन्त बढ्ने जोखिम पनि उतिकै हुन्छ । त्यसैले यदि आफ्नै निर्माण कम्पनी भयो भने यस्तो समस्याबाट मुक्त हुने पनि मेरो सोचाइ थियो । त्यसैले हामीले लगानी गर्न लागेको पहिलो जलविद्युत् आयोजना लिखुको डिजाइनको काम सुरु गर्नका लागि स्विट्जरल्याण्डको Iteco कम्पनीसँग आबद्ध गराएर यो कम्पनीले आफ्नो काम प्रारम्भ गरेको थियो । यो कम्पनीको जन्म भएको मिति हो वि.सं. २०६६ जेठ २४ (सन् २००९ जुन ६) । कम्पनीको नाममा प्रयुक्त 'सुमो' शब्द जापानमा पहिलवानहरूका लागि पर्यायवाची शब्दको रूपमा प्रयोग हुन्छ । अर्थात् अत्यन्त ठूलो जिउडाल र ताकत भएको व्यक्ति ! अर्को कुरा, जापानीहरू अत्यन्त अनुशासित र मिहिनेती पनि हुन्छन् । कम्पनीको नाममा प्रयुक्त सुमो शब्दका माध्यमबाट मैले ठूलो आयोजना एवम् परियोजनाहरूको इन्जिनियरिङ डिजाइन र निर्माणका लागि लागिपर्ने अनुशासित, मिहिनेती र शक्तिवान् कम्पनी भन्ने कल्पना गरेको हुँ । यो निर्माण कम्पनीसँग करीब रु. ३ अर्ब मूल्यभन्दा बढीको विभिन्न ठूलो यान्त्रिक उपकरण र मेशिनरी आदि छन् । यति ठूलो लगानी भएको यो नेपालकै सबैभन्दा ठूलो स्वदेशी निर्माण कम्पनी पनि हो । जस्तोसुकै जलविद्युत् आयोजना, विद्युत् प्रसारण लाइन र सुरुङमार्ग बनाउन यो कम्पनी सक्षम छ ।

हामीले निर्माण गरिरहेका लिखुअन्तर्गतका तीनवटै जलविद्युत् आयोजनाहरूसम्म पुग्ने सडकका अतिरिक्त आयोजनाअन्तर्गतका बाँध, विद्युत्गृह, आवासगृह, सुरुङहरू आदि सबैको निर्माण कार्य यही सुमोमार्फत गर्दै आएका छौं । आयोजनाअन्तर्गतका करीब २१ किलोमिटर लामो सुरुङको निर्माण गर्नुपर्नेमा अहिलेसम्म करीब २० किलोमिटर त निर्माण भई नै सकेको छ । तीनवटै जलविद्युत् आयोजनाहरूको निर्माण कार्य वि.सं. २०७८ देखि वि.सं. २०८० भित्र सकिने छ र त्यसपछि ती सबैबाट विद्युत् उत्पादन हुनेछन् । कम्पनीअन्तर्गत निर्माण भइसकेका र निर्माण भइरहेका गरी करीब रु. २० अर्बको काम अहिलेसम्म रहेको देखिन्छ । भविष्यमा अहिलेको तुलनामा प्रत्येक वर्ष १० देखि २० प्रतिशतसम्म बढी रकमको काम गर्ने योजनासाथ कम्पनी अघि बढिरहेको छ । यस कम्पनीबाट करीब १ हजार जनाले प्रत्यक्ष रोजगारी पाएका छन् भने स-साना ठेकेदारहरूबाट गराइएका कामहरूमा पनि करीब १ हजार श्रमिक काम गरिरहेका छन् । यसरी दुई हजारभन्दा बढी श्रमिकले आयोजनाअन्तर्गत काम गर्दैआएका छन् । यस कम्पनीको प्रमुख कार्यकारी अधिकृत इन्जिनियर दीपक पौडेल हुनुहुन्छ ।

भविष्यमा नेपालमा निर्माण हुने जलविद्युत्सम्बन्धी जस्तोसुकै संरचना, सुरुङमार्गहरू र विद्युत् प्रसारण लाइन आदिको निर्माणकार्यको ठेक्का यस कम्पनीको नाममा लिएर गर्ने हाम्रो योजना छ । सुमो कन्स्ट्रक्सनले हाम्रा चारवटा जलविद्युत् आयोजनाहरूमध्ये तीनवटाको काम सबैभन्दा पहिले सक्नेछ र त्यसपछि लाप्चे खोलामा निर्माण हुने जलविद्युत् आयोजनाको काम सक्दै अरु कामहरू पाएमा गर्दै जानेछ ।

यहाँनेर एउटा कुरा उल्लेख गर्न चाहन्छु, दुगड ब्रदर्सअन्तर्गत ठूलो तालाराम दुगडले वि.सं. २०१० को दशकमा विराटनगरका कालुराम अग्रवालज्यूसँग मिलेर विराटनगरको पूर्वी सीमा सिधिया नदीमा पुल र तीनपैनीमा पानीट्याङ्कीको निर्माण गर्नुभएर तत्कालीन सरकारलाई हस्तान्तरण गर्नुभएको थियो । तर त्यसपछि भने ठूलो ठेक्काको काम पूर्ण रूपले छाडी दिनुभएको थियो । विराटनगर खानेपानी योजनाअन्तर्गत पानीट्याङ्कीको निर्माण गरिएको थियो । भारतको आर्थिक एवम् प्राविधिक सहयोगमा निर्माण भएको उक्त योजनाको तत्कालीन राजा

महेन्द्रबाट वि.सं. २०२० मङ्सिर १० (सन् १९६४ जनवरी २४) का दिन समुद्घाटन भएको थियो ।

यसरी दुगड ब्रदर्श हुँदादेखि नै निर्माण कार्यको ठेक्का लिएर काम गरेको अनुभव हामीसँग रहेको छ । त्यसपछि पनि हाम्रो ग्रूपअन्तर्गत विभिन्न ठाउँमा उद्योग भवन, कार्यालय, निजीघर आदिको निर्माण कार्य हाम्रो आफ्नै कन्स्ट्रक्सन विभागअन्तर्गतका कर्मचारीहरूबाटै हामीले गराउँदै आएका थियौं । यसबाहेक वि.सं. २०१७ को राजनीतिक परिवर्तनपछिको अवस्थामा केही समय निर्वासित बस्नुपर्दा ठूलाइ तोलाराम दुगडको नेतृत्वमा निर्माण भएको भारत, आसाम राज्यको रेलवे कन्स्ट्रक्सनको नयाँ लाइन नर्थ राङ्गापाडादेखि मर्कडसेलेक्टसम्मको कार्यानुभव पनि हाम्रो संस्थासँग जोडिएको छ । दाइ त्यहाँको काम सकी फर्केर आउँदा त्यहाँ काम गरेका दुई अनुभवी व्यक्ति पनि सँगै ल्याउनुभएको थियो : एक जना चक्रवर्ती थर भएको व्यक्ति र अर्को बटेश्वर यादव । उनीहरू जीवनभर हामीसँगै आबद्ध रहेर काम गरे । हाम्रा उद्योग भवन, निजी भवन, अन्य निर्माण कार्यहरू उनीहरूकै संलग्नतामा निर्माण गरिएका हुन् । पछि चक्रवर्तीका दुई छोरा र बटेश्वरका एक छोरा पनि हाम्रै साथमा रहेर काम गरेका थिए । एक जना रामचन्द्र साबु नाम गरेका व्यक्ति पनि निर्माण कार्यसँग सम्बद्ध भएर हामीकहाँ काम गरेको सम्झन्छु ।

### मनोकामना हायरपर्चेज कम्पनी (प्रा.) लि.

मनोकामना हायरपर्चेज कम्पनी (प्रा.) लिमिटेड हाम्रो समूहको सबैभन्दा कान्छो कम्पनी हो । हामीले गर्दैआएको अटोमोबाइलको व्यापारमा ऋण प्रवाह र अन्य लगानी गर्नका लागि एउटा छुट्टै वित्तीय संस्थाको आवश्यकता महसुस भएर यसको स्थापना गरिएको हो । नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट वि.सं. २०७६ पुस २७ मा इजाजतपत्र प्राप्त गरी यस कम्पनीले कारोबार सुरु गरेको हो । यसको प्रमुख कार्यालय काठमाडौंको कान्तिपथस्थित दुगड निवासमा रहेको छ । यसको प्रमुख कार्यकारी अधिकृत शम्भु सुवेदी हुनुहुन्छ । उहाँले यसअघि हाम्रो समूहअन्तर्गत अटोमोबाइल क्षेत्रमा लामो समयसम्म काम गर्नुभएको थियो । यस फाइनान्सले पहिलो वर्षमा नै रु. १५० करोडभन्दा बढी ऋण रकम लगानी गरिसकेको छ । वि.सं. २०७८ असारसम्ममा यस संस्थामा ३० जना कर्मचारी रहेका छन् ।

## बैङ्कहरूसँगको समधुर सम्बन्ध

कुनै पनि व्यापार, व्यवसाय र उद्योगमा लाग्नेहरूका लागि बैङ्कसँगको सहकार्य कति महत्त्वपूर्ण हुन्छ भन्ने कुरा सबैलाई थाहा भएकै कुरा हो । काठमाडौं आएपछि दुगड ब्रदर्शसम्बद्ध बैङ्किङ कार्यहरू मैले नै हेर्ने गर्थे अर्थात् यसको जिम्मेवारी पनि ममाथि नै थियो । त्यसबेला अहिलेको जस्तो थुप्रै बैङ्क थिएनन् । नेपालमा बैङ्कहरूमा केन्द्रीय बैङ्कका रूपमा नेपाल राष्ट्र बैङ्क तथा वाणिज्य बैङ्कका रूपमा नेपाल बैङ्क लिमिटेड र राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्कमात्र थिए । त्यसैले पछिल्ला दुई बैङ्कमार्फत नै व्यापार-व्यवसायका कामहरू गर्नुपर्थ्यो ।

### नेपाल बैङ्क र राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्कसँगको सहकार्य

दुगड ब्रदर्शअन्तर्गत आयात व्यापारमा जोड दिइएपछि बैङ्कसँगको सहकार्य पनि बढ्नु स्वाभाविकै थियो । हाम्रो सहकार्य त्यसबेला नेपाल बैङ्क लिमिटेडसँग रहेको थियो । व्यापार व्यवसाय विस्तार हुँदै जाँदा बैङ्कसँगको सहकार्य पनि विस्तार हुँदै गयो । त्यसबेला हामी कर्जा ऋण लिने कार्यका साथै एल.सी. आदिको काम नेपाल बैङ्कमार्फत नै गर्ने गर्थ्यौं । म सम्झन्छु, नेपाल बैङ्कका महाप्रबन्धक त्यसबेला आनन्दभक्त राजभण्डारी हुनुहुन्थ्यो । कामको सिलसिलामा बैङ्क गइरहनु पर्थ्यो र कतिपय अवस्थामा उहाँको तोक आदेशको आवश्यकता पनि पर्थ्यो । नेपाल बैङ्क लिमिटेड नेपालकै सबैभन्दा पुरानो बैङ्क पनि हो । नेपाल बैङ्कको विराटनगरस्थित क्षेत्रीय कार्यालय, विराटनगर शाखा र रानी शाखासँग पनि हाम्रो काम परिरहन्थ्यो । ती कार्यालयका प्रमुखहरू क्रमशः घनश्यामभक्त माथेमा, नजरमान सिंह र ब्रह्मलाल श्रेष्ठ हुनुहुन्थ्यो । नेपाल बैङ्कलाई त्यसबेला हामी १८/१९ प्रतिशतसम्म ब्याज तिर्थ्यौं ।

एक समय नेपाल बैङ्कको महाप्रबन्धक विश्वम्भरमान सिंह पनि हुनुभयो । उहाँ राजदरबारका तत्कालीन सचिव सुरेन्द्रमान जोशीका भिनाजु हुनुहुन्थ्यो ।

व्यावसायिक कामको सिलसिलामा तोक आदेशका लागि महाप्रबन्धक सिंहसँग मेरो भेटघाट हुन्थ्यो । त्यस्तो भेटघाटमा कुराकानीका क्रममा उहाँ मसँग व्यापारिक स्थितिबारे पूर्ण जानकारी लिनु हुन्थ्यो । म पनि उत्साहित भएर आफ्ना कुरा भन्ने गर्थे । पछि मलाई थाहा भयो, मसँग लिइएका व्यापारिक-व्यावसायिक सूचनाहरू उहाँ राजदरबारमा रहेका आफ्नो सालो सुरेन्द्रमान जोशीलाई दिनुहुन्थ्यो । पछि राष्ट्रिय बाणिज्य बैङ्कसँग पनि हाम्रो व्यावसायिक सम्बन्ध विस्तार भयो र त्यसमार्फत पनि हामीले एल.सी. खोलेर आयात व्यापार गर्‍यौं । त्यसबेला बाणिज्य बैङ्कको कार्यालय न्यूरोडको दमकलनिरको 'रैनबसेरा' भन्ने भवनमा थियो । यसैगरी नेपाल औद्योगिक विकास निगम (एनआईडीसी) सँग पहिलोपटक नेपाल स्ट्रॉबोर्ड कम्पनी (प्रा.) लि. स्थापनाका लागि लागि रु. ७ लाख ६० हजार ऋण लिएका थियौं । यहीबाट हाम्रो औद्योगिक कर्जा लिने क्रमको सुरुवात भयो ।

### सहकार्य गर्दै निजीक्षेत्रका बैङ्कहरूसँग

देशमा बहुदलीय व्यवस्थाको पुनर्बहाली भएपछि देश उदारीकरणको बाटोमा तीव्र गतिमा अघि बढ्यो । निजीक्षेत्रलाई अघि बढ्न अत्यधिक प्रोत्साहित गरियो । पहिले निजीक्षेत्रबाट स्थापित बैङ्कहरू थोरै भएकोमा त्यसपछि खुल्ने क्रम सुरु भयो । विदेशी लगानीमा बैङ्कहरू खुल्ने क्रमले तीव्रता पायो । अनि स्याण्टडर्ड चार्टर्ड बैङ्क र नेपाल एसबीआई बैङ्क पनि आए । नेपाल एसबीआई बैङ्कसँग सुरुदेखि नै हाम्रो दुगड ग्रूपको राम्रो सम्बन्ध थियो । एसबीआई बैङ्कको पहिलो प्रमुख कार्यकारी अधिकृत चौधरी थर भएको एक भारतीय हुनुहुन्थ्यो ।

बैङ्कहरूसँग सम्बन्धित काम सुरुदेखि नै मैले नै गरिरहेको हुनाले पनि प्रायः सबै बैङ्कसँग मेरो व्यक्तिगत रूपमै अत्यन्त सुमधुर सम्बन्ध रह्यो । वास्तवमा यस्तो सम्बन्ध हुनुमा दुवै पक्षको योगदान रहेको छ । बैङ्कले हामीमाथि गरेको विश्वासलाई हामीले कहिले पनि तल पर्न दिएको र हामीले बैङ्कहरूलाई तिनुपर्ने ऋण र ब्याजको रकम समयबद्ध रूपमा चुक्ता गरिरह्यौं । हामीले अहिलेसम्म नै मूल रकम र त्यसको ब्याज सधैं नै निर्धारित समयमै तिरेर

'रेकर्ड' बनाएका छौं । यसले हाम्रो 'बैङ्किङ साख'लाई अघि बढाउन ठूलो मद्दत पुऱ्याएको छ । अनि बैङ्कहरूले पनि हामीलाई विश्वास गरेर ऋण रकम उपलब्ध गराइरहेको छ । हामीले हामीलाई चाहेको रकम ऋणको रूपमा प्राप्त गर्न कसैलाई गुहार्नुपर्ने स्थिति कहिल्यै सिर्जना भएन । ५५ वर्ष लामो व्यावसायिक जीवनमा मैले थुप्रै बैङ्कहरूसँग सहकार्य गरें, धेरै कर्मचारीहरूसँग व्यवहार गरें । मेरो व्यावसायिक जीवनको पूर्वाद्धमा सामान्य कर्मचारीका रूपमा रहनुभएका कतिपय व्यक्ति पछि बैङ्कको महाप्रबन्धक, उपमहाप्रबन्धक वा प्रमुख कार्यकारी अधिकृतसम्म हुनुभयो । त्यसमध्ये केहीले त अवकाशसमेत लिइसक्नु भएको छ ।

सुरुमै मैले उल्लेख गरिसकेको छु, व्यापार, व्यवसाय र उद्यमका लागि बैङ्कहरूसँगको अपरिहार्य हुन्छ । ठूलो व्यवसाय र उद्यमका लागि आवश्यक पर्ने पूँजी व्यक्तिगत रूपमा मात्र जुटाउन असम्भव नै हुन्छ भने वैदेशिक व्यापारमा त बैङ्कको आफ्नै प्रकारको भूमिका हुन्छ नै । त्यसैले बैङ्कहरूको सहयोग र विश्वास कुनै पनि व्यावसायिक वा औद्योगिक प्रतिष्ठानहरूको नदेखिने पूँजी नै हो । यो सत्य हो कि बैङ्कहरूले कर्जा प्रवाहभन्दा अगाडि कर्जा लिने प्रतिष्ठानको पृष्ठभूमि, परियोजना र व्यावसायिक योजना हेर्ने गर्छ । तर सबभन्दा ठूलो पक्ष भनेको उसको ऋण तिर्नसक्ने क्षमता नै हो ।

### जलविद्युत्मा लगानी

प्रसंगवश म यहाँ यो पनि उल्लेख गर्न चाहन्छु हामीले प्रवर्द्धन गरेका चारै वटा जलविद्युत् आयोजनाहरूको वित्तीय व्यवस्थापन (Financial Closure) को सैद्धान्तिक सहमति हामीले अत्यन्त छोटो समयमा नै प्राप्त गर्‍यौं । यसलाई मैले बैङ्कहरूसँगको मेरो सहकार्यप्रतिको प्रतिफलको रूपमा लिएको छु । मैले आफ्नो व्यावसायिक यात्रामा जहिले पनि व्यक्तिगत रूपमा आफू र आफ्नो प्रतिष्ठानको विश्वासलाई बलियो बनाउने प्रयास गरें र त्यसैको फलस्वरूप अहिले मैले थालेका कामहरूमा बैङ्कहरूले विश्वास गरेर लगानी गरेका छन् । बैङ्कहरूको यो विश्वास वास्तवमा म र मेरो समूह एमभी दुगड ग्रूपका लागि कुनै पदक वा सम्मानभन्दा कम छैन । यसले मलाई आत्मसन्तुष्टि पनि प्रशस्त

दिएको छ ।

नेपालमा रहेका 'क' वर्गका सबै २७ बैङ्क र कर्मचारी संचयकोषसँग हाम्रो समूहको कारोबार. कर्जा या खाता रहेको छ । कारोबार नरहेका नबिल बैङ्क र स्ट्याण्डर्ड चार्टर्ड बैङ्कमा भने अहिले हाम्रो खाता छन्, तथापि ती बैङ्कसँग पनि हाम्रो एक समयमा ठूलो कारोबार थियो । एमभी दुगड समूहद्वारा प्रवर्द्धित जलविद्युत् आयोजना र अन्य व्यवसायहरूमा बैङ्कहरूको उल्लेखनीय लगानी प्रतिबद्धता रहेको छ । हाम्रो समूह सबै बैङ्कहरूको प्रमुख ग्राहकमध्ये नै पछौं । यसरी यति धेरै बैङ्कको विश्वास जित्नु आफैमा एउटा उदाहरण हो । यो विश्वासलाई अझ उँचाइमा लम्नु नै मेरो लक्ष्य रहेको छ ।

### बैङ्कप्रति उच्च सम्मान

अहिले हामीले व्यावसायिक घरानाको रूपमा जुन प्रतिष्ठा र सम्मान आर्जन गरेका छौं र आर्थिक रूपमा बलियो भएर उभिएका छौं त्यसमा बैङ्कहरूको अत्यन्त धेरै योगदान रहेको छ । अझ भन्ने हो भने, सुरुको अवस्थामा हामीलाई विश्वास र सहयोग गरेर आजको अवस्थासम्म पुऱ्याउने कार्यमा नेपाल बैङ्क लिमिटेडले लगाएको गुन हामी कहिल्यै बिर्सन सक्दैनौं । त्यसपछि हामीले धेरै बैङ्कहरूको लगातार विश्वास जित्न सफल भयौं र बैङ्कहरूले पनि हामीलाई सहयोग गरिरह्यो यो हामीहरूका लागि अत्यन्त गर्व र सन्तोषको विषय हो । हामीलाई विश्वास र सहयोग गर्ने सबै बैङ्कहरूप्रति हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानको उच्च सम्मान रहेको छ । साथै ती बैङ्कहरूका सञ्चालक समितिहरू, प्रमुख कार्यकारी अधिकृत एवम् सम्पूर्ण कर्मचारीहरूप्रति पनि यो विश्वास र सहयोगका लागि यस क्षणमा म हृदयबाटै धन्यवाद दिन्छु ।

## सङ्क्षेपमा मैले गरेका केही उल्लेखनीय कार्य

**मै**ले आफ्नो व्यावसायिक यात्रामा गरेका कामहरूबारे माथिका अध्यायहरूमा एक किसिमले मैले व्याख्या र चर्चा गरिसकेको छु । यस अध्यायमा भने मेरा जीवनका महत्त्वपूर्ण तर छरिएका कुराहरूलाई बुँदागत रूपमा प्रस्तुत गर्ने प्रयास गरेको छु ।

### व्यापार-व्यवसायतर्फ

१. मैले कपडा, रेडियो आदि विद्युतीय सामानहरू, सावुन, टायरहरू, फाउन्टेन पेन, पेन्सिल, स्कुल ब्याग, टफी, चुइङ्गम, बबलगम, चकलेट, बदाम (Almond), खानेतेल, दाल/दलहन, तेलहन, मोटर पार्ट्स, ताल्चा, व्याट्री, सेरामिक सरसामान, टूथपेष्ट आदि लगायत धेरै व्यापारिक वस्तुहरू चीन, जापान, कोरिया, अमेरिका, क्यानाडा, युक्रेन, रूसका साथै यूरोपेली देशहरूबाट मगाएँ । ती सामानहरू मध्ये मैले नेपालमा पहिलोपटक Bulk जहाजबाट मलखाद, तोरी, चिनी आदि Bulk Cargo गरी गाउने कामको सुरुवात गरे । यसो भन्न पाउँदा म आफूलाई गौरवान्वित महसुस गर्दछु ।
२. निकासी वापतको बोनस र त्यसमा पाइने आयात लाइसेन्सहरूका साथै उक्त व्यवस्थाको खारेजीपछि ओपेन जनरल लाइसेन्स (OGL), बोलकबोल प्रथाअन्तर्गत आयात लाइसेन्स प्राप्त गरी आयात गर्ने सबै प्रक्रियागत कार्यहरूमा दुगड ग्रूपका कामहरूको नेतृत्व मैले नै सुरुदेखि काठमाडौँबाट गर्दै आएको थिएँ ।
३. बार्टर प्रणालीअन्तर्गत तत्कालीन सोभियत सङ्घ, पोलैण्ड आदि समाजवादी देशबाट शतप्रतिशत बोनस सुविधा पाउनेसहितको आयात-निर्यात लाइसेन्स प्राप्त गरी आयात गर्ने प्रक्रियागत कार्यहरू काठमाडौँबाट सुरुदेखि नै मेरो नेतृत्वमा हुँदै आएका थिएँ ।

४. वाणिज्य विभाग, उद्योग विभाग, भन्सार विभाग, विद्युत् विकास विभाग, विभिन्न बैङ्कहरूका प्रधान कार्यालय र अन्य सबै सरकारी कार्यालय काठमाडौंमा नै केन्द्रित भएको हुनाले ती निकायहरूबाट हुने कामहरू वि.सं. २०२२ देखि आजपर्यन्त मेरै नेतृत्वमा हुँदै आएको छ ।
५. नेपालबाट डलर मूल्यका आधारमा आजसम्मकै सबैभन्दा ठूलो एल.सी. प्राप्त गरेर एउटै कन्ट्र्याक्टमार्फत २५ हजार टन निर्यात गर्ने कार्यको सफलतापूर्वक नेतृत्वकारी भूमिका निर्वाह गर्ने सौभाग्य मैले प्राप्त गरें । यो एल.सी. अमेरिकी डलर ९८,१७,५००/- को थियो, जसको मूल्य आजको विनिमय दर अनुसार नेपाली रुपैयाँ करिब १ अर्ब १७ करोड १२ लाख हुन आउँछ । यो एक ऐतिहासिक रेकर्ड पनि हो, जसलाई आजसम्म कसैले पनि उछिन्न सकेको छैन । यस एल.सी. को महत्वपूर्ण दस्तावेज यसै पुस्तकमा प्रकाशित गरिएको छ ।
६. सनराइज बैङ्क लिमिटेडको नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्सको बीमा समितिबाट इजाजत पत्र पाउनका लागि निवेदनदेखि इजाजत पाएसम्मका सबै कार्यको नेतृत्व आफैले लिएर सम्पन्न गरेको थिएँ ।
७. हामीकहाँ पहिले पहिले कृषि सामग्री संस्थान नामक संस्थामार्फत मलखाद आयात गर्ने गरिएको थियो। तर जहिले पनि मागअनुसार आपूर्ति गर्न नसकेपछि यो काममा सन् १९९८ देखि निजीक्षेत्रलाई पनि संलग्न गराइयो र प्रतिटनका हिसाबले अनुदान (Subsidy) तोकियो । केही वर्षसम्म मलखादको पूर्ति गाउँ-गाउँसम्म निजी क्षेत्रबाटै गरियो । तर यो स्थिति लामो समयसम्म रहन पाएन । किनकि यस कार्यको सम्पादनका क्रममा अनेकन् विवाद आए र सरकारले दिँदैआएको अनुदान बन्द गरिदियो । त्यसकारण सन् २००३/०४ देखि निजीक्षेत्रले मलखाद आयात गर्ने कामबाट हात फिक्को । सरकारको अनुदान बन्द गरिदिने निर्णयको असर

भने दूरगामी रह्यो । अहिलेसम्म पनि त्यसको असर देखिन्छ । निजीक्षेत्रप्रतिको सरकारको अनदार नीतिको फलस्वरूप मलखाद आयात गर्ने कार्यबाट निजीक्षेत्र अलग भएपछि प्रत्येक वर्ष सिजनको समयमा अहिले पनि देशमा मलखादको हाहाकारको स्थिति सिर्जना हुने गरेको छ । मलखाद आयात गर्ने सरकारी निकायले समयमा आयात गर्न नसक्दा देशको कृषि उत्पादनमा अत्यन्त प्रतिकूल असर परिरहेको छ । सन् १९९८ देखि सन् २००६ सम्म मेरो नेतृत्वमा करिब एक लाख मेट्रिक टन मलखाद आयात गरेका थियौँ, यसको विवरण तल दिएको छु :

सि.नं.	विवरण	परिमाण (मे.ट.)	वर्ष (ई.सं.)	जहाजको नाम	ओरिजिन
१	युरिया	३,०००	१९९८	रविदास	मध्यपूर्व
२	यूरिया	७,०००	१९९८	सी फाल्कोन	Saudi Arabia
३	यूरिया	७१५०	१९९९	स्पिका	मध्यपूर्व
४	प्रिया	९,०००	१९९९	सी रेन्गर	मध्यपूर्व
५	यूरिया	५,५००	२००१	रेल	बङ्गलादेश
६	युरिया	१०,०००	२००२	यूनाइटेड ट्रेडर	मध्यपूर्व
७	यूरिया	६,६००	२००३	रेल	बङ्गलादेश
८	यूरिया	९,९००	२००३	रेल	बङ्गलादेश
९	यूरिया	२,५००	२००५	रेल	भारत
१०	DAP	३,५००	२००५	-	चीन
११	DAP	२,५००	२००६	-	चीन
१२	DAP	३,७५०	२००६	-	चीन

नोट : केही तथ्यांकहरू भेटीएन ।

हामीले आयात गरेको तोरीको विवरण यस्तो छ:

सि.नं.	विवरण	परिमाण (मे.ट.)	वर्ष (ई.सं.)	जहाजको नाम	ओरिजिन
१	रेपसीड	५०००	१९९८	वल्क भेसलमा	क्यानाडा
२	रेपसीड	१४०००	१९९९	एक्सफ्लोरर	डेनमार्क
३	रेपसीड	१३०००	१९९९	गर मास्टर	फ्रान्स
४	रेपसीड	१३७७९.७	१९९९	स्टाभाइटोस	डेनमार्क
५	रेपसीड	६०००	२००१	एलाम टेगास	डेनमार्क
६	रेपसीड	२०००	२००१	अल फैहा	एग्रोल्याण्ड
७	रेपसीड	५५०	२००५	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
८	रेपसीड	५५०	२००५	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
९	रेपसीड	५२५	२००५	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१०	रेपसीड	२००	२००५	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
११	रेपसीड	११७०	२००६	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१२	रेपसीड	३२०	२००६	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१३	रेपसीड	५७५	२००६	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१४	रेपसीड	५७५	२००६	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१५	रेपसीड	५००	२००७	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१६	रेपसीड	५७५	२००७	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१७	रेपसीड	६४०	२००७	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१८	रेपसीड	५००	२००८	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
१९	रेपसीड	५००	२००८	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
२०	रेपसीड	५००	२००८	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
२१	रेपसीड	५००	२००९	कन्टेनर	अस्ट्रेलिया
२२	रेपसीड	७०००	२००९-२०१४	ट्रक	भारत
जम्मा: ६४,९३९.७० मेट्रिक टन					

मैले त्यसबेला सिङ्गै पानीजहाजबाट (Bulk Consignment) ठूलो मात्रामा चामल, चिनी, दाल/ लगायत विभिन्न सरसामान आयात गरेको थिएँ । त्यसबाहेक पनि कन्टेनरहरूबाट माथि उल्लिखित सामानहरू ठूलो परिमाणमा आयात गरी देशकै अग्रणी आयातकर्तामध्ये एउटा हुन पाउँदा गर्व महसुस हुन्छ । किनकि, त्यसवापत देशकै राजस्वमा उल्लेखनीय योगदान गरेको थिएँ । आर्थिक वर्ष २०५५/५६ मा व्यक्ति/फर्मतर्फ सबैभन्दा बढी आयकर तिरेवापत सरकारबाट सम्मान प्राप्त गरेको कुरा पत्रपत्रिकाहरूमा छापिएको थियो । त्यसको प्रतिलिपि यस पुस्तकमा समेत समावेश गरेको छ । त्यसपछि पनि २/४ पटक व्यापारिक फर्म तर्फ सबैभन्दा बढी आयकर तिर्ने करदाताका रूपमा हामीले सम्मान प्राप्त गरेका थियौँ । हाल हाइड्रोपावरमा लगानी विस्तार गरेकोले विगत एक दशक (ई.सं. २०१०) देखि विस्तारै आयात व्यापारबाट हात भिक्दै गाडी र पार्ट्सहरू बाहेक सम्पूर्ण आयात व्यापार नै बन्द गरिसकेको छु ।

### जलविद्युत् क्षेत्रतर्फ

- नेपालको आजसम्मको बैङ्किङ इतिहासमै निजीक्षेत्रको एउटै समूहका चार वटा जलविद्युत् आयोजनाहरू गरी ३२१ मेगावाट सबैभन्दा बढी रकमको फाइनान्सियल क्लोजर गराई ऐतिहासिक सफलता प्राप्त गरेको छु ।
- निजीक्षेत्रको पहिलो PROR (पिकिङ रन अफ रिभर) को विद्युत् विक्री सम्झौता (पीपीए/पावर पर्चेज एग्रिमेन्ट) गराई ऐतिहासिक सफलता प्राप्त गरेको छु । यसअन्तर्गत दोलखा जिल्लास्थित १६० मेगावाट क्षमताको ल्याचे खोला जलविद्युत् आयोजना निर्माण भइरहेको छ । यो खोला तामाकोशीको माथिल्लो क्षेत्रको शाखा नदी हो । यसबाट उत्पादित विद्युत् नेपाल विद्युत् प्राधिकरणलाई बिक्री गरिने छ ।
- केही वर्षअघिसम्म निजीक्षेत्रबाट निर्माणाधीन २५ मेगावाटभन्दा बढी जलविद्युत् उत्पादन गर्ने आयोजनासँग पीपीए गर्ने कार्य रोकिएको थियो । तर लमजुङ जिल्लामा निर्माण भइरहेको एउटा र साहस ऊर्जा कम्पनीबाट

निर्माण भइरहेको ८६ मेगावाटको आयोजनासँग पनि वर्षायाममा प्रति युनिट रू. ४/८० पैसा र सुक्खा याममा प्रति युनिट रू. ८/४० पाउने गरी दररेट स्वीकृत गराउने कामको मैले पहल गरें र तीसँगै मेरा दुई वटा आयोजना लिखु १ (७७ मेगावाट) र लिखु २ (५५ मेगावाट) को पीपीए गर्न गराउन ऐतिहासिक सफलता प्राप्त गरें ।

४. पहिले पीपीए र पछि उत्पादन इजाजत लिने परम्पराको सुरुवात गर्न गराउन मेरै ३ वटा लिखु जलविद्युत् आयोजनाहरूबाटै मैले सफलता प्राप्त गरें । अहिले यो सुविधा सबैले प्राप्त गरिरहेका छन् ।
५. पहिले Q40 सम्ममा मात्र जलविद्युत् आयोजना निर्माण गर्न इजाजतपत्र दिने प्रचलन थियो । यो प्रचलनलाई परिवर्तन गराउन मैले पहल गरें र पहिलो पटक मेरो नेतृत्वका निजी क्षेत्रको चार वटै जलविद्युत् आयोजनाहरूको पहिलो पटक Q40 भन्दा बढीको आर्थिक मूल्याङ्कन गराई इजाजत प्राप्त गर्न सफल भएँ । सो अनुसार लिखु १ को Q40 मा ५९ मेगावाटको सट्टा ७७ मेगावाट, लिखु २ को Q40 मा ३३/४० मेगावाटको सट्टा ५५ मेगावाट, लिखु ए को Q40 मा २४ मेगावाटको सट्टा २९.४ मेगावाट र ल्याप्चे खोलाको Q40 मा ९९/४ मेगावाटको सट्टा ९६० मेगावाट क्षमताको इजाजत लिन सफल भएँ । Q40 भन्नाले Flow Exceedence भन्ने बुझिन्छ ।
६. निजी क्षेत्रबाट जलविद्युत् निर्माणका क्रममा लिखुको तीनवटै आयोजनाक्षेत्रमा आजसम्म सडक र नयाँ ट्रयाक गरी घटीमा २० फुट चौडा भएको १३० किलोमिटर निर्माण एवम् स्तरोन्नति गरिसकेको छु । साथै सीएसआर (Corporate Social Responsibility) अन्तर्गत ८० किलोमिटर ग्रामीण सडकहरूको स्तर सुधार र नयाँ ट्रयाक गरी कुल २९० किलोमिटर निर्माण र ती सडकहरूको मरम्मत सम्भारको काम पनि गर्दै आएको छु ।
७. नेपालमै निजीक्षेत्रबाट पहिलो पटक लिखु १ अन्तर्गत नुचेमा र लिखु २ अन्तर्गत मार्बुमा ट्रेन्च वेयर (Trench Weir) बाँध निर्माण गरी पहिलो पटक नयाँ प्रविधिको शुरुवात गरेको छु ।

### अन्य तर्फ

१. नेपालमा सबैभन्दा ठूलो कोल्डस्टोरेज निर्माण गरी कृषिक्षेत्रमा टेवा दिँदैआएको छु । यसमा आलु, स्याउ, झण्डाफ्रुट, गेडागेडीको शीतभण्डार गरिन्छ ।
२. कोरोना सङ्क्रमणकालमा किन्जा सिटीमा नेपालमा पहिलोपल्ट आफ्नै लगानीमा कोरोनाको पीसीआर परीक्षण केन्द्र स्थापना गरी निःशुल्क परीक्षण र आइसोलेसनको व्यवस्था गरेको छु । यहाँ अक्सिजन, आइसोलेसन, प्राथमिक उपचार आदिको व्यवस्था छ ।

यस प्रकार, मैले मेरो जीवनको अत्यन्त ऊर्जावान् समय नेपालको उद्योग व्यापार क्षेत्रको विकास र विस्तारमा लगाएँ । यसका अतिरिक्त पछिल्लो समयमा मैले देश र समयको मागलाई मनन गरेर आफ्नो लगानी जलविद्युत् क्षेत्रमा लगाउने निर्णय गरें र सोहीअनुसार अहिले अघि बढिरहेको छु । मेरा यिनै कामहरूको आधारमा नेपाल सरकारले २०७८ सालमा घोषणा गरेको प्रवल जनसेवाश्री (चौथो) पदक पाउनेहरूको सूचीमा मेरो नाम पनि समावेश भएको पाउँदा गौरवान्वित भएको अनुभवभएको छ । यसले ममा अभूत ऊर्जा थपेको छ ।

## कम्पनीमा दीपक नेपालको प्रवेश

**वि** सं. २०४० तिर हामी चारै दाजुभाइ दुगड ग्रूपमा आबद्ध थियौं र त्यसैमार्फत व्यापार-व्यवसायका कामहरू गथ्यौं । त्यसबेला हामी एकातिर भारतको बजाज ब्राण्डका बल्व, ट्युबलाइट आदि विद्युतीय सामग्रीको आधिकारिक विक्रेता थियौं भने अर्कोतिर विभिन्न देशबाट कन्फेक्सनरी, चकलेट, टफी, चुइँगमलगायत विभिन्न ब्राण्डका सयौँथरिका मालसामान आयात गरी नेपालमा विक्री वितरण गर्ने गथ्यौं । हामीकहाँ कम्पनीअन्तर्गत आयात विभाग नै थियो र त्यसमार्फत नै आयातसम्बन्धी सबै काम हुनेगर्थे । यसरी सामान आयात र विक्री वितरणसँग सम्बन्धित कामहरूको जिम्मेवारी ममाथि थियो । यस कामका लागि मेरोमातहत केही कर्मचारी थिए । त्यही क्रममा काठमाडौँमा बजाज ब्राण्डका बल्व र ट्युबलाइट विक्री वितरण गर्ने कामका लागि दीपक नेपाललाई नियुक्त गरिएको थियो । उनी काठमाडौँ उपत्यकाभित्रका विद्युतीय सामग्री विक्री गर्ने पसलहरूमा ती सामान विक्री गर्ने गर्दथे । यसरी हाम्रो कम्पनीमा दीपक नेपालको प्रवेश भएको थियो । विस्तारै उनले हाम्रो कम्पनीमार्फत आयात गरिएका कन्फेक्सनरी, चकलेट, टफी, चुइँगमहरू विक्री गर्ने जिम्मा पाए । तर उनले काम थालेको करीब ९/१० महिनापछि नै हामीले ती सामानहरू विक्रीका लागि काठमाडौँमा सबडिलर नियुक्त गर्नु र त्यही डिलरमार्फत विक्री वितरणको काम हुन थाल्यो ।

### विक्रेतादेखि महाप्रबन्धकसम्म

त्यसैबेला बैङ्कसँग सम्बन्धित काम हेर्ने एक कर्मचारी काम छाडेर गएका थिए र त्यस ठाउँमा हामीलाई एक व्यक्तिको आवश्यकता थियो । दीपक विहानी कक्षामा एम.कम. पढिरहेका थिए । वाणिज्यशास्त्रको विद्यार्थी भएका कारण उनले बैङ्कसँग सम्बन्धित काम गर्नसक्छन् भन्ने विश्वासका साथ हामीले बैङ्कसँग सम्बन्धित काम गर्ने र हेर्ने जिम्मेवारी उनैलाई दियौं ।

त्यसबेला एलसी खोल्ने, डकुमेन्ट छुटाउने आदि काम उनको जिम्मामा थियो । विस्तारै उनलाई सरकारी कार्यालयसँग सम्बन्धित कम्पनीका कामको जिम्मा पनि दिन थाल्यौं । उनी आफूलाई दिइएको प्रत्येक काम अत्यन्त जिम्मेवारीपूर्वक पूरा गर्थे । उनको कार्यकुशलता र इमानदारीबाट प्रभावित भएर कम्पनीले उनको जिम्मेवारी थप्दै जानु स्वाभाविक थियो । यसरी एउटा सामान्य विक्रेताका रूपमा जागिरमा प्रवेश गरेका दीपक नेपाल आफ्नो कामप्रतिको समर्पण, मिहिनेत र लगनशीलताका कारण क्रमशः पदोन्नति हुँदै गए । आज उनी एमभी दुगड ग्रूपको महाप्रबन्धक पदमा कार्यरत छन् र सयकडौं कर्मचारीको नेतृत्व गर्दैआएका छन् ।

### सैतीस वर्ष लामो यात्रा

धेरै मानिस कामको सिलसिलामा एउटा कम्पनीबाट अर्को कम्पनी सरिरहन्छन् । एउटै कम्पनीमा काम गर्दा दिक्क मान्छन् । तर दीपकले यति लामो यात्रामा कहिल्यै पनि हाम्रो साथ छाडेनन् । दुगड ब्रदर्शमा रहँदा पनि उनी उत्तिकै लगनशील र मिहिनेती थिए । आज काम थालेको यति लामो समय बित्दा पनि उनी एमभी दुगड ग्रूपको अत्यन्त महत्त्वपूर्ण कर्मचारीका रूपमा कार्यरत छन् । दुगड ब्रदर्शबाट सुरु भएको उनको यो यात्रा अहिले एमभी दुगड समूहसम्म आइपुग्दा करीब ३७ वर्ष भएको छ । यो अवधिमा उनलाई अन्यत्रबाट निकै राम्रा-राम्रा प्रस्ताव नआएका होइनन् तर जतिसुकै राम्रो प्रस्ताव आए पनि उनले हाम्रो कम्पनी छाडेनन् । मसँगको आत्मीयता र मलाई अभिभावक सम्भेकाले उनी कतै नगएका हुन् भन्ने मलाई थाहा छ । उनको हाम्रो कम्पनीप्रतिको सेवा र हामीप्रतिको लगाव दुवैलाई म अहिले खुला हृदयले सम्झन र प्रशंसा गर्न चाहन्छु ।

दीपक नेपालमाथि सुरुदेखि नै मेरो पूर्ण विश्वास रहेको छ । त्यसैले दुगड ब्रदर्श कालदेखि नै व्यापार, व्यवसाय, उद्योग, घरजग्गा वा अन्य जुनसुकै काममा आइपरेका अपट्यारा, समस्या र व्यवधानहरूको समाधानको जिम्मा उनैलाई दिइने गरिन्थ्यो । उनी ती समस्याहरूको समाधान दैनिक रूपमा मसँग सम्पर्कमा रही गर्ने गर्दथे । उनी कम्पनीसँग सम्बन्धित कामका लागि

पूर्व मेचीदेखि पश्चिम महाकालीसम्म पुगे र दैनिक सम्पर्कमा रही समस्याहरू समाधान गरे । यसरी जाँदा र कार्य सम्पादनका क्रममा आइपरेका एवम् भोग्नुपरेका घटनाहरू पनि उनले हामीलाई सुनाउने गरेका छन् । घटनाहरू थुप्रै छन् र ती सबैका बारेमा यहाँ लेख्न सम्भव छैन । तर मलाई प्रभावित पारेको एउटा घटना भने यहाँ राख्न चाहन्छु ।

### दुई दुर्घटना र उपचार प्रसंग

सम्भवतः वि.सं. २०५६/५७ तिर हुनपर्छ, बारा जिल्लास्थित एक उद्योगमा फरक-फरक दुई वटा दुर्घटना भएका थिए । एउटा दुर्घटनामा ३०/३२ वर्षीय एक श्रमिकको हातको एउटा औंला मेशिनमा परी काटियो । श्रमिकलाई तत्कालै भारतको पटना पुऱ्याएर औषधोपचार गरियो । त्यसबेला बिरामीको अस्पताल उपचार, औषधिलगायतको सबै खर्चदेखि बिरामीको आफन्तको जाने-फर्कने, खाने र बस्ने सबै खर्च कम्पनीबाट बेहोरियो ।

अर्को दुर्घटनामा १८/१९ वर्षीय एक श्रमिकको गोडा मेशिनमा परी घाइते भयो । उनलाई उपचारका लागि कम्पनीले तत्कालै काठमाडौँ ल्यायो र उपचारका लागि एक त्यसबेलाको चर्चित अस्पतालमा भर्ना गरियो । ल्याउनासाथ अस्पतालमा पहिलो अपरेशन भयो । तर ३/४ दिनसम्म पनि सुधारको सङ्केत नदेखेपछि डाक्टरहरूको टोलीले 'गोडा काट्नुपर्छ' भनेर सुझाव दियो । "गोडा काटेमा छिटो निको हुन्छ, अन्यथा केही भन्न सकिन्न" भनेर डाक्टरले भनेपछि श्रमिकका आफन्तजन हामीकहाँ आएर भन्नथाले, "तत्काल रु. ३ लाख दिनुभएमा हामी आफैँ उसको उपचार गराउँछौँ । पछि कुनै माग गर्दैनौँ ।" त्यसपछि कम्पनीमा हामीले आन्तरिक रूपमा छलफल गर्‍यो । रु. ३ लाख दिँदा हाम्रो भन्कट त सकिन्थ्यो, तर बिरामी ठीक हुन्छ, हुँदैन, गोडा काटिदिएमा उसको भविष्य कस्तो हुन्छ भन्ने विषयमा गहिरिएर छलफल भयो । छलफलको निष्कर्ष थियो : खर्च जतिसुकै लागोस्, भरसक गोडा काट्नुपर्ने स्थिति नआओस् र उसको भविष्य नबिग्रियोस् । त्यसपछि हामीले ललितपुरमा भर्खरै खुलेको निजीक्षेत्रको ठूलो र प्रसिद्ध अस्पताल बी एण्ड बी अस्पतालका डाक्टरहरूसँग सरसल्लाह गर्‍यो । डाक्टरहरूले बिरामी

नहेरी केही भन्न नसकिने बताएपछि हामीले उसलाई बी एण्ड बी अस्पतालमा भर्ना गर्‍यो । डाक्टरहरूले हेरेपछि भन्नुभयो, "गोडा काटे छिट्टै निको हुन्छ । नकाट्ने हो भने समय र पैसा दुवै बढी लाग्छ । लामो समयसम्म अस्पतालमा बस्नुपर्छ । खर्च पनि कति लाग्छ अहिले नै भन्न सकिन्न । तर तत्कालै एउटा अपरेशनचाहिँ गरिहाल्नुपर्छ ।" निजीक्षेत्रको सो अस्पताल महँगो थियो तर श्रमिकको जीवन र भविष्यको कुरा भएकोले हामीले त्यही उपचार गराउने निर्णय गर्‍यो । हामीले अस्पताल, त्औषधि, कुरुवा आदिको व्यवस्थापन, हेरविचार र रेखदेख गर्नका लागि दीपक नेपालकै निर्देशनअनुसार काठमाडौँस्थित कार्यालयका एक कर्मचारीलाई खटायौँ र श्रमिकको अस्पतालमा उपचार हुन थाल्यो । उक्त श्रमिकको एक वर्षसम्म सोही अस्पतालमा उपचार भयो । अन्ततः चिकित्सकहरूको मिहिनेत र आफ्नै भाग्यले गर्दा ऊ ठीक भएर गोडा टेकेर हिँड्न थाल्यो ।

### कम्पनीका लागि ज्यानकै जोखिम

माथिका दुई दुर्घटना पृष्ठभूमिमात्र हुन् । वास्तविक कथा भने यस्तो छ । ती दुर्घटना भएको करीब ३/४ वर्षपछि सम्भवतः वि.सं. २०६०/६१ तिर हुनुपर्छ । माओवादी जनयुद्ध उत्कर्षमा पुगेको थियो । बारा जिल्लास्थित हाम्रो उद्योगमा पनि माओवादीका नामबाट "तेरो मेनेजरसँग भेट्नु छ, श्रमिकका विषयमा कुरा गर्नु छ, नम्बर दे, होइन भने उद्योग बन्द गर, नत्र ठीक हुँदैन" भनेर धम्कीपूर्ण फोनहरू आउन थाल्यो । त्यस्तो जानकारी आएपछि हामीले काठमाडौँबाट दीपक नेपाललाई त्यहाँ पठायौँ र उनको फोन नम्बर दिनु भनेर बाराको उद्योगमा खबर गर्‍यो । फोन नम्बर पाएपछि माओवादीहरूले सिधै दीपकलाई फोन गरेर अनेकथरिका धम्की दिन थाले । फोनमा उनीहरूले काम गर्ने क्रममा घाइते भएका ती दुई श्रमिकका कुरा उठाएछन् । दीपकलाई दुर्घटनामा परेका ती दुई कर्मचारीसँग सम्बन्धित घटना र सम्पूर्ण खर्च कम्पनीले बेहोरेर उपचार गराएको कुरा सबै थाहा थियो नै । त्यसैले उनले सहजतापूर्वक सविस्तार यथार्थ कुरा सबै बताएपछि फोन गर्ने माओवादी अलि नरम भएछन् र दीपकलाई भनेछन्, "ठीक छ, त्यसो भए तपाईँ सबै प्रमाण लिएर वीरगन्जमा बस्नुहोला । २/४ दिनमा तपाईँलाई फेरि फोन गरेर के गर्ने बताउँछु ।"

त्यसको एक सातापछि बिहान १० बजेतिर दीपकलाई माओवादीबाट फोन आयो, "एक घण्टापछि तपाईं आफ्नो उद्योगको गेटअगाडि उभिनुस् ।" त्यसपछि ११ बजेतिर उनलाई गेटअगाडिबाट दुई जनाले लिएर गएछन् । आँखामा पट्टी बाँधिदिएर जङ्गलैजङ्गलको बाटो भएर उनलाई लिएर गएको थियो । कहाँ लगे, कुन ठाउँ हो उनले केही पत्तै पाएनन् । धेरै बेरको यात्रापछि बल्ल उनीहरू बस्ने अखाडामा पुगेपछि उनको आँखाको पट्टी खोलियो । चारैतिरबाट हातहतियारसहित माओवादी कार्यकर्ताहरूले घेरेर राखिएको ठाउँ रहेछ । उनले त्यहाँ आफूकहाँ काम गर्ने दुर्घटनामा परेका दुई श्रमिकलाई पनि देखे । केही छिनमा माओवादीका इन्चार्ज आएर उनलाई सोधेछन्, "यी दुई श्रमिकको विषयमा के भएको हो साँचो-साँचो बताउनुस् । भुटो बोल्नुभएमा ठीक हुँदैन ।"

दीपकले आफूसँग सबै प्रमाण लिएर गएका थिए । उनले पहिलो श्रमिकको पटनामा गरिएको उपचार खर्च र दोस्रो श्रमिकको बी एण्ड बी अस्पतालमा गरिएको उपचार खर्चको बिलसहित बिरामी कुरुवाको लागि भएको खर्चसहित सबै खर्चको बिलसहितको विवरण भएको फाइल देखाई दिएछन् । दोस्रो श्रमिकको बी एण्ड बी अस्पतालमा त्यसबेला उपचार हुँदा रु. ८ लाख खर्च भएको थियो, जसले गर्दा उसको गोडा काट्नु परेन । ती सबै यथार्थबारे जानकारी पाएपछि माओवादी इन्चार्जले श्रमिकलाई भनेछन्, "कम्पनीले त्यत्रो रकम खर्च गरेर तिमी गोडा बचाइदिएको रहेछ फेरि केको गनगन ? यदि उहाँले भनेको कुरा भुटो हो भने भन, हामी उहाँलाई ठीक पाछौं ।" तर दुवै श्रमिकले उपचार गराएको होइन भन्न सकेनन् । किनकि यथार्थ त्यही थियो । दुवै श्रमिकले भनेछन्, "उपचार गराइदिएको त ठीक हो, तर पनि केही पैसा पाए हुन्थ्यो ।"

श्रमिकले त्यसो भनेपछि माओवादी इन्चार्जले नरम हुँदै भनेछन्, "केही थप सहयोग गर्न सकिन्छ कि दीपकजी ?" दीपकले भनेछन्, "कम्पनीले उपचारमै त्यत्रो रकम खर्च गरेर ठीक बनाइदिएको छ । अब के गर्ने ? हजुर आफै निर्णय गर्नुहोस् ।" यसरी कुराकानीका क्रममा माओवादी इन्चार्जले 'सामान्य रकम सहयोग गरिदिनुस् न' भनेपछि दीपकले 'हुन्छ' भनेर सहमति जनाएछन् । त्यसपछि भुटेको मकै र चिया खुवाएर भनेछन्, "तपाईंहरूले बिरामी श्रमिकको उपचार राम्रोसँग गराउनुभएकोमा धन्यवाद ! आगामी दिनमा पनि श्रमिकप्रति

राम्रो व्यवहार गर्नुहोला । श्रमिकहरू खुसी भए कम्पनीलाई फाइदै हुन्छ । दुगडजीलाई पनि मेरो यो सन्देश सुनाई दिनुहोला ।" इन्चार्जको आदेशपछि दीपकलाई उनीहरूले इज्जतसाथ फेरि उद्योगकै गेटमा ल्याएर छोडिदिएछन् ।

उनीहरू फर्कनेबित्तिकै दीपकले मलाई फोन गरेर यी सबै घटनाहरूबारे बताएका थिए । तर उनले बताउनुअघि नै मैले 'मोबाइल किन अफ गरेको ?' भनेर गाली गरें उनलाई । उनलाई लिएर जानुअघि बिहान ११ बजेतिर भएको सम्पर्कपछि उनको मोबाइल अफ भएको थियो । तर वास्तविकता विस्तारमा बताएपछि मात्र म ढक्क भएको थिएँ र उनलाई 'धन्यवाद' दिएको थिएँ । अहिले १५ वर्षपछि यो घटनालाई हेर्दा सामान्य लाग्न सक्छ, तर माओवादी जनयुद्धको चरमसीमाको अवस्थामा भएको यो घटनालाई म भने असामान्य मान्छु । आफ्नो ज्यान जोखिममा राखेर कम्पनीका लागि अनकन्टार जङ्गलसमेतमा गई वास्तविकता बताउने साहस गर्नु दीपकको कम्पनीप्रतिको असीम माया र सद्भाव हो । यो घटनाले दीपकप्रतिको मेरो विश्वास अझ बढ्न गयो भन्दा अत्युक्ति हुँदैन । यस घटनाले मेरो नजरमा उनको उचाई अझ बढ्न गयो ।

### मेरो आफ्नो भाइ

मैले वास्तविक जीवनमा अत्यन्त मायालु तीन जना दाजुहरू पाएँ । म कान्छो भएको हुनाले भाइको कमी मैले जहिले पनि महसुस गरिरहेँ । यस्तो अवस्थामा दीपक नेपाललाई मैले वास्तवमै आफ्नै भाइ सम्भेको छु । त्यसैले सनराइज बैङ्क लि.मा दुई कार्यकाल र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लि.मा करीब ६ वर्ष सञ्चालक बन्न सघाए । त्यसका अतिरिक्त जलविद्युत् कम्पनीमा शेयर दिएर सञ्चालकसमेत बनाउन लगाएँ । हाल ऊ मैले नेतृत्व गरेको चारवटै जलविद्युत् आयोजनाहरूलाई छिटोभन्दा छिटो सञ्चालन गर्न सम्पूर्ण टोलीका साथ अहोरात्र खटिरहेको छ । अहिले उसको कान्छो छोरा २८ वर्षीय स्मित नेपाल हाम्रो कम्पनीको हाइड्रो डिभिजनमा इन्जिनियरको पदमा कार्यरत छ र बुबाजस्तै मिहिनेत र लगनका साथ इमानदारीपूर्वक आफ्नो जिम्मेवारी पूरा गरिरहेको छ । स्मित नेपालले पनि बुबाजस्तै उन्नति गर्ने कुरामा म पूर्ण विश्वस्त छु । उनको जेठो छोरा सुसन नेपाल गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स लिमिटेडमा कार्यरत छ ।

## सल्लाहकारका रूपमा डिल्लीराम गिरी

एमभी दुगड ग्रूपमा डिल्लीराम गिरीजीको प्रवेश सल्लाहकारका रूपमा वि.सं. २०७० मा भयो । मेरो छोरा विवेक दुगडसँग उहाँको पहिले नै परिचय थियो । हाम्रो एमभी दुगड ग्रूपसँग सम्बद्ध कुनै पनि कठिनतम समस्याहरू जनसम्पर्क गरी सुल्झाउने कार्यमा उहाँको निरन्तर प्रयास रहेको छ । उहाँको बोल्ने शैलीले जोसुकैलाई पनि प्रभावित नपारी रहन सक्दैन । सबैभन्दा अचम्म त के हो भने, उहाँको जनसम्पर्कको दायरा अत्यन्त फराकिलो रहेको छ । राजनीतिक नेता, कार्यकर्ताहरूदेखि सरकारी कर्मचारी र सर्वसाधारणसम्म नै उहाँको सम्पर्क रहेको मैले पाएको छ । वास्तवमा यो पनि एउटा विशिष्ट गुण हो, यस्तो गुण सबैसँग हुँदैन । उहाँको संलग्नताले हाम्रो व्यावसायिक समूहअन्तर्गतका जलविद्युत् आयोजनाहरू लगायत अन्य सबै क्षेत्रमा काम गर्न ठूलो बल पुगेको छ । उहाँको अग्रसरतामा भएको एउटा घटना भने यहाँ राख्न चाहन्छु ।

### माया मारेको जग्गा फेरि आफ्नो

उहाँ हाम्रो ग्रूपसँग सम्बद्ध भएको करीब एक वर्षपछि उहाँले मोरङ जिल्लाको गोविन्दपुरस्थित मेरो जग्गा माओवादीहरूले कब्जा गरेको कुन्नि कसरी थाहा पाउनुभयो । हामीले यसबारे उहाँलाई केही पनि बताएका थिएनौं । त्यो जग्गा मेरो बुबाले किन्नुभएकोले त्यो जग्गासँग हाम्रो भावनात्मक सम्बन्ध थियो । त्यसैले त्यो जग्गा अरूले कब्जा गर्दा हामीलाई चित्त दुख्नु स्वाभाविक थियो । उहाँले यो कुरा थाहा पाएपछि दीपक नेपाललाई सोध्नुभएछ । दीपकले पनि त्यसबारे आफूले थाहा पाएका सबै कुरा बताएपछि गिरीजीले 'म त्यो जग्गा छुटाउन प्रयास गर्छु' भन्नुभयो ।

मेरो सहमतिपछि गिरीजी त्यो जग्गाबारे विस्तृत रूपमा बुझ्न थाल्नुभयो । उहाँले त्यसक्रममा माओवादी नेता र कार्यकर्ताहरूका साथै प्रहरी र प्रशासन सबैसँग सम्पर्क गर्नुभयो र त्यसबारे कुराकानी, वार्ता र संवादका माध्यमबाट

विशेष जानकारीहरू लिनुभयो । सबै पक्षबाट सकारात्मक विचार आएकोले गिरीजी त्यसपछि सो जग्गा भएको ठाउँ गोविन्दपुर पुग्नुभयो र त्यहाँको वस्तुस्थितिबारे स्थानीय जनसमुदाय र बुद्धिजीवीहरूलाई पनि अवगत गराउनुभयो । त्यसपछि उहाँको अग्रसरता र प्रहरी, प्रशासन, स्थानीय माओवादी नेता-कार्यकर्ता, अन्य राजनीतिक दलका प्रतिनिधिहरू, सर्वसाधारण अनि बुद्धिजीवी सबैको सहयोगबाट सो जग्गा वि.सं. २०७२ को पूर्वार्द्धतिर फेरि हामीलाई प्राप्त भयो । त्यसपछि सो जग्गा हामीले निरन्तर रूपमा उपभोग गर्दैआएका छौं ।

हाम्रो उक्त जग्गा कतिपय व्यक्तिले कमाइ खाइरहेका रहेछन् । त्यसक्रममा जग्गा कमाइरहेका व्यक्तिहरूसमेतको उपस्थिति र सहभागितामा एउटा भेला गराइयो । भेलामा उनीहरूले लगाएको बालीनालीको वास्तविक क्षतिको मूल्याङ्कन उनीहरूबाटै गराएर उनीहरूले तोकेबमोजिम क्षतिपूर्ति दिने सहमति भयो र सोही दिन क्षतिपूर्ति दिएर जग्गा हामी आफूले उपभोग गर्न थालेका थियौं । भेलामा हाम्रो तर्फबाट गिरीजीसहित दीपक नेपाल, तारा थापा र मेरा साइँलो दाइ किशनलाल दुगडको विराटनगरस्थित कार्यालयका एक जना कर्मचारीको पनि सहभागिता थियो । यसरी हामीले नबताएको विषयमा पनि आफैले जानकारी लिई आफ्नै अग्रसरतामा सबैसँग समन्वय गरी जग्गा फर्काउनु वास्तवमै महत्त्वपूर्ण कार्य थियो । आफूले किनेको जग्गा आफ्नो सन्तानले पुनः प्राप्त गरेकोमा मेरो बुबाको आत्मा अत्यन्त खुसी भएर डिल्लीरामजीलाई आशीर्वाद दिएको हुनुपर्छ भन्ने मलाई लागिरहन्छ ।

उहाँ निरन्तर रूपमा हामीसँग आबद्ध हुनुहुन्छ । विशेषगरेर मेरो नेतृत्वमा रहेको चारवटा जलविद्युत् आयोजनाहरूको निर्माण लगायतका काममा आइपर्ने सामाजिक समस्याहरूको समाधानमा उहाँ लागिरहनु भएको छ । छोरा विवेकले हेर्ने सबै काममा उहाँले सल्लाहकार भई सहयोग गर्दैआउनु भएको छ ।

## भविष्यका योजनाहरू

कुनै पनि व्यावसायिक तथा औद्योगिक समूहलाई अघि बढाउनका लागि समयानुकूल योजना तथा कार्यक्रमको आवश्यकता पर्ने कुरा हामीलाई थाहा भएकै कुरा हो । हजुरबुबा चाँदमल दुगडबाट सामान्य किराना र कपडा पसलबाट सुरु भएको हाम्रो यात्रा वि.सं २०४८ असारसम्म दुगड ग्रूपअन्तर्गत सञ्चालन हुँदै आएको थियो भने त्यसपछि हामी दाजुभाइ छुट्टिएपछि ठूल्दाइ र मेरो संयुक्त रूपमा 'टीएम दुगड ग्रूप'का नाममा व्यापार व्यवसाय सञ्चालन हुँदै आएको थियो । ठूल्दाइ तोलाराम दुगडको निधनपछि म र मेरो भजिता मालचन्द दुगडले बेग्लाबेग्लै रूपमा काम गर्ने निधो गर्नुभयो । तत्पश्चात् आर्थिक वर्ष २०७०/७१ देखि म र मेरो छोरा विवेक दुगडको नाममा मैले 'एमभी दुगड ग्रूप'का नामबाट आफ्ना व्यापार, व्यवसाय र उद्योगहरू सञ्चालन गर्दै आएको छु । यसक्रममा भए- गरेका कामहरूबारे अघिल्ला अध्यायहरूमा चर्चा गरिसकिएको छ । तथापि, एमभी दुगड ग्रूपलाई अझ सक्रिय बनाउनका लागि केही नयाँ योजनासहित अघि बढाउने मेरो प्रयास रहेको छ ।

### बेतौना

मोरङ जिल्लाका बेतौना र बबनाडोभमा हजुरबुबा र बुबाका समयमा लिइएका जग्गामध्ये हदबन्दीका कारण बढी जग्गा भूमिसुधार लागे पनि केही जग्गा मेरो नाममा रहेको छ । त्यो जग्गालाई मैले पुर्खाको आशीर्वाद र निसानीको रूपमा जोगाई राखेको हुँ । पुर्खाहरूले अत्यन्त दुःख-कष्ट भेलेर जोडेको सो जग्गा मेरोलागि अमूल्य छ । तर व्यापार-व्यवसायको विस्तारका कारण समयभाव हुँदा ती जग्गाहरूमा आधुनिक कृषिप्रणालीअन्तर्गत खेती गर्नचाहिँ सकेको छैन । तथापि दुवै क्षेत्रका कृषकहरूलाई आवश्यक सेवा सुविधा उपलब्ध गराउने उद्देश्यले त्यहाँ एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गत जोन डिरे (John Deere) ट्रयाक्टर बिक्री र सेवा केन्द्रको बनाएर सेवा सुरु गरिसकेको छु ।

वास्तवमा त्यस क्षेत्रमा बजारको विकास गर्ने योजनाअनुरूप त्यो केन्द्र सञ्चालन

गरिएको हो, नाफाको उद्देश्य रहेको छैन । केन्द्रको सञ्चालनको पछाडि बुबाप्रतिको श्रद्धा र सम्मान एवम् पुर्खाप्रतिको भावनात्मक सम्बन्ध प्रमुख कारक रहेको छ । हो, त्यस क्षेत्रमा आधुनिक कृषि यप्रणालीअन्तर्गत विशेष योजना (पाइलट प्रोजेक्ट) बनाएर खेती गर्ने मेरो योजना छ । त्यसो गर्न सके बुबाको आत्मा खुसी हुनेछ भनेर मेरो मनले भनिरहेको छ । हेरौं, के कति गर्न सकिन्छ ?

### जलविद्युत् आयोजना क्षेत्र

एमभी दुगड ग्रूपमार्फत निर्माण भइरहेका जलविद्युत् आयोजनाहरू रामेछाप, दोलखा र सोलुखुम्बु जिल्लामा पर्छन् । ती जिल्लाका आयोजना क्षेत्रका सर्वसाधारणलाई लाभ पुग्ने किसिमले विभिन्न कार्य भइरहेका छन् भने भविष्यमा पनि थप काम गर्ने योजना रहेको छ । अहिले आयोजना क्षेत्रका जनतालाई बागवानीतर्फ आकर्षण गर्ने उद्देश्यले हावापानीसुहाउँदा विभिन्न फलफूलका सैकडौं बिरुवा वितरण गरिसकेको छु र यसलाई निरन्तरता दिँदै आएको छु ।

अब आयोजनाको आवास क्षेत्र र आयोजनाअन्तर्गतका बाँध, विद्युत्गृह आदि रहेका स्थानका खालि जग्गाहरूमा निरन्तर रूपमा फलफूलका उन्नत जातका बिरुवाहरू लगाउने मेरो विशेष योजना छ । यसका अतिरिक्त आयोजना क्षेत्रका छेउछाउका सरकारी वनजङ्गलहरूमा वृक्षरोपण गरी हजारौं बिरुवा रोपेर संरक्षण कार्य सुरु गरिसकिएको छ । यसरी फलफूल र बिरुवा लगाउनुको उद्देश्य त्यस क्षेत्रको पर्यावरण संरक्षणमा मद्दत पुऱ्याउनु हो । जलविद्युत् आयोजनाहरूका लागि लिइएका सरकारी जग्गाहरूमा सट्टामा दिइएका जग्गाहरूमा अहिले हामीले वृक्षरोपण गराइरहेका छौं । ती बिरुवाहरूलाई ५ वर्षसम्म हुर्काउने जिम्मा नियमानुसार कम्पनीकै हुन्छ । हामीले यस जिम्मेवारीलाई अत्यन्त गहनतापूर्वक लिएका छौं र समयवाधिभित्र ती बिरुवालाई झारा टार्ने किसिमले नभई अत्यन्त राम्ररी हुर्काउने व्यवस्था गरेका छौं । यसको सुपरीवेक्षण म आफैले गर्दैआएको छु । यसले आयोजनाका क्रममा काटिएका बिरुवाका ठाउँमा नयाँ बिरुवा हुर्कन पाई पर्यावरण राम्रो बनाउन मद्दत गर्ने छ । यो काममा संलग्न हुन पाउँदा आनन्दको अनुभूति हुनु स्वाभाविकै हो । साथै, चार वटा जलविद्युत् आयोजना क्षेत्रमा आन्तरिक

पर्यटकलाई आकर्षित गर्ने उद्देश्यले विभिन्न किसिमका फूलहरूसहितको सुरम्य बगैँचा बनाउने कार्यक्रम बनाएको छु ।

भगवानको कृपाले स्वास्थ्यले साथ दिएको अवस्थामा विशेषगरी रामेछाप र सोलुखुम्बु जिल्लाको कृषिक्षेत्रलाई उदाहरणीय बनाउने मेरो इच्छा र आकाङ्क्षा रहेको छ । यसका लागि आयोजना क्षेत्र वरपरका मन्थली, प्रीति, शिवालय, भँडार र किन्जा आदि स्थानमा म अध्यक्ष रहेको सनराइज बैङ्कका प्रशाखाहरू स्थापना गरी नियामक निकाय नेपाल राष्ट्र बैङ्कको मार्गनिर्देशनअनुसार त्यस क्षेत्रका कृषकहरूलाई कृषि र पशुपालनका क्षेत्रमा अघि बढाउन ऋण प्रवाह गरी उत्साहित गर्ने कार्यलाई निरन्तरता दिइएको छ । वास्तवमा यो कार्य गर्न चाहनुमा त्यस क्षेत्रको सर्वाङ्गीण विकास र जनताको जीवनस्तर माथि उठाउने उद्देश्य अन्तर्निहित छ । साथै, कृषकहरूले उत्पादन गरेका कृषि उपजलाई उपयुक्त बजारसम्म पुऱ्याएर उचित मूल्य दिलाउनका लागि एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गतका इकाईहरूमार्फत प्रयास गर्ने मेरो बाँकी जीवनको उद्देश्य रहेको छ । यसो गर्न सके भने वर्षौदेखि दुःख र पीडा सहँदै शारीरिक मिहिनेत गर्दैआएका त्यस क्षेत्रका कृषकहरूको अनुहारमा अलिकति थप मुस्कान ल्याउन सक्छु कि भन्ने मेरो आशा छ । हेरौं, यसमा कति सफल हुन सक्छु म ! अहिले पनि उन्नत नश्लका पशुहरूको विकास गर्न भण्डारस्थित पशु सेवा केन्द्रमा कृत्रिम गर्भाधान सेवा उपलब्ध गराउनका लागि एमभी दुगड ग्रूपबाट केही उपकरणहरू निःशुल्क सहयोगस्वरूप प्रदान गरेका छौं र यसबाट त्यहाँका कृषकहरूले लाभ प्राप्त गर्दै आएका छन् ।

अहिले पनि DAK Foundation र नेपाल नेत्र ज्योति संघलाई साथमा लिई एमभी दुगड ग्रूपको आयोजना तथा संयोजनमा यही २०७८ साल पौष १३ गतेदेखि १८ गतेसम्म संचालन हुने गरी सोलुखुम्बु जिल्लाको लिखुपिके अन्तर्गत चौलाखर्क र किञ्जा तथा रामेछाप जिल्लाका गोकुलगंगाको रस्नालु, उमाकुण्डको प्रीती, भण्डार र गुम्देलमा १/१ दिनको निःशुल्क आँखा शिविर संचालन गर्ने तथा एमभी दुगड ग्रूपको किञ्जास्थित निजी स्वास्थ्य परीक्षण केन्द्रमा मोतिविन्दुको निःशुल्क अप्रेशन समेत गर्ने ब्यवस्था मिलाएका छौं । यस्ता कार्यहरू गर्न पाँउदा मलाई आत्म सन्तुष्टीको अनुभूति हुन्छ ।

केही तीता अनुभूतिहरू :

केही राजनीतिक, केही व्यावसायिक, केही भावनात्मक

**जी**वनका केवल मीठा अनुभूतिहरूको सङ्ग्रह मात्र होइन । जीवनमा कैयौं पल्ट यस्ता समय आउँछन्, मानिस बाध्य भएर तीता अनुभूत र अनुभूति गर्न बाध्य हुन्छन् । वास्तवमा यी दुई कुरा एउटै सिक्काका दुई पाटा हुन् । यदि कुनै व्यक्तिले मैले जीवनमा मीठा अनुभूतिमात्र गरेको छु भन्छ भने यसले ढाँटेको हो भनेर हामी बुझ्छौं । यस्तै कुनै व्यक्तिले मेरा त जीवनका तीता अनुभव मात्र छन् भन्छ भने पनि त्यो सत्य होइन । मैले पनि जीवनमा धेरै मीठा अनुभूतिहरू गरे, तर यसको अर्थ मेरा तीता अनुभूतिहरू छँदै छैनन् भन्ने होइन । यहाँ व्यावसायिक र अन्य कारणले भोग्नुपरेका त्यस्तै केही तीता अनुभूतिहरू प्रस्तुत गर्दै छु म ।

**भाषाकाण्ड र मलाई परेको प्रभाव**

वि.सं. २०१५ सम्म नेपालका विद्यालयहरूमा नेपाली, अङ्ग्रेजी वा हिन्दी माध्यमबाट पढाइ हुने गर्थ्यो । यो विषय ऐच्छिक थियो । त्यसको एउटा कारण त त्यसबेला नेपालमा विद्यालयहरूमा पढाउनका लागि शिक्षकहरू पाइँदैनथ्यो । भारतबाट शिक्षक ल्याएर विद्यालयहरूमा पढाइने व्यवस्था गरिन्थ्यो । त्यसबेला तत्कालीन सरकारले विद्यालयमा हिन्दी भाषाबाट पढाउन बन्देज गरेपछि विराटनगर लगायत तराईका विभिन्न जिल्लामा विरोध सुरु हुन थाल्यो । विराटनगरमा पनि विरोध जुलुस र सभाहरू हुन थाले । नेपाली काङ्ग्रेसका तत्कालीन मोरङ जिल्ला अध्यक्ष गिरिजाप्रसाद कोइरालाको आग्रहमा मेरा ठूल्दाइ तोलाराम दुगड पनि सक्रिय हुनुभयो । विराटनगरको आन्दोलनको नेतृत्व डा. अवधनारायण, दानालाल चौधरी र ठूल्दाइले गर्नुभएको थियो ।

हाटखोलामा सभा थियो । तर सरकार र अन्य केही तत्वहरूले त्यसलाई विथोलेर सहभागीहरूलाई लखेटेर पछ्याउँदै कुटपिट पनि गरे । त्यसैक्रममा

केही व्यक्तिहरू भने हामी बसेको घर जलाउन मेनरोडतिर आए । परिवारका मानिसहरूको भागाभाग भयो । घरमा भाउजु र म मात्र थियौं । म केटाकेटी नै थिएँ र आदर्श विद्यालयमा पढ्थे । अरु ज्यान जोगाउन लाखापाखा लागे । भीडले हाम्रो घरमा ढुङ्गामुढा गर्नुका साथै ढोका तोड्ने प्रयास पनि गर्‍यो । त्यसबेला हाम्रो घरको अगाडिको भागमा काठका ढोकाहरू थिए र तिनलाई भित्रबाट माथि र तल गरी दुई वटा मोटो र बलियो आग्लो लगाएर बन्द गर्ने गरिन्थ्यो । आग्लो अत्यन्तै बलियो भएका कारण भीडले ढोका भत्काउन सकेन । त्यसैबेला विराटनगरको हाम्रो घरअगाडिका धाडेवा परिवारका कसैले भीडलाई चेतावनी दिएर माथिबाट 'बन्दुकले तिमीहरूलाई ताकिरहेको छ' भनेपछि भीड त्यहाँबाट भाग्यो । त्यतिबेलाको त्यो ढुङ्गा प्रहारको आवाज र नाराहरू सम्झिँदा अहिले पनि मेरो मुटु काँप्छ । त्यसबेला ठूल्दाइसहित अन्य केही व्यक्ति करीब १५ दिन फारबिसगन्जमा बस्नुभएको थियो । फर्केर आएपछि उहाँहरू सबैलाई पक्राउ गरियो र पछि लगत्तै मुक्त पनि गरियो ।

### प्रधानमन्त्रीको स्वागत प्रसंग र बहीखाता काण्ड

यो बुबा जीवितै रहनुहुँदा वि.सं. २०१२ तिर भएको घटना हो । यो प्रत्यक्षतः ठूल्दाइसँग सम्बन्धित भए पनि त्यसबेला हामी चारै दाजुभाइको व्यवसाय संयुक्त रूपमै भएकोले सङ्क्षेपमा केही भन्न चाहन्छु । त्यसबेला ठूल्दाइ मोरङ व्यापार सङ्घको अध्यक्ष हुनुहुन्थ्यो । तत्कालीन प्रधानमन्त्री टङ्कप्रसाद आचार्य पूर्वाञ्चल भ्रमणमा आउने भएपछि स्वागतद्वार निर्माणका लागि नेपाल प्रजापरिषद्का मोरङ शाखा अध्यक्ष कृष्णबहादुर थापा सङ्घको कार्यालयमा आएर अशिष्ट तरिकाले ठाडो आदेश दिनुभयो । ठूल्दाइले शिष्टतापूर्वक 'हामी इच्छाअनुसार प्रधानमन्त्रीको स्वागत गछौं' भन्दा उहाँले 'तपाईंको इच्छाअनुसार होइन, हाम्रो निर्देशनअनुसार हुनुपर्छ' भनेपछि दाइ पनि भोक्किनुभयो । त्यसपछि विवाद चर्कियो । अन्ततः त्यो विवादका कारण प्रधानमन्त्रीको भ्रमण नै रद्द भयो । त्यसपछि सुरु भयो प्रतिशोधको तयारी !

उक्त घटनापछि कृष्णबहादुर थापाले हुँदै नभएका अनेकन् कुरा प्रधानमन्त्रीलगायत अन्य अधिकारीहरूसमक्ष पुऱ्याउनुभयो । केही दिनपछि

अचानक बिहान ९ बजे हाम्रो गद्दीमा प्रहरीले छापा मान्यो । त्यसबेला गद्दीमा बुबा हुनुहुन्थ्यो, ठूल्दाइ हुनुहुन्थेन । किशन दाइले ठूल्दाइलाई बोलाएर ल्याएपछि विवाद भयो । चिड्डीविना खातापत्र छुन नदिने दाइको भनाइ थियो । हामीलाई यसरी फसाउने काममा वीरगन्जका विश्वेश्वरलाल गुप्ता र उनको साथी पं. दिवाकार भन्ने थिए । त्यसबेला भीड हाम्रो पक्षमा भइसकेको थियो । भीडले गुप्तालाई मरणासन्न हुने गरी कुटनुका साथै कालो मोसो दलेर गधामा चढाएको थियो । 'पत्र नदिए आफूले पठाएको सहयोग फिर्ता लग्ने' कुरा बडाहाकिमले गरेपछि बल्ल विशेष प्रहरीले लिखित पत्र दियो । बडाहाकिमकै मध्यस्थतामा उहाँ र ठूल्दाइले कागजपत्रमा लाहाछाप लगाउनुभयो र अनि ठूल्दाइले कागजपत्र दिएर विशेष प्रहरीबाट भर्पाई लिनुभयो । पछि सरकारका विभिन्न अधिकारी र प्रधानमन्त्रीसमक्ष घटनाबारे यथार्थ कुरा राख्दा पनि प्रधानमन्त्रीले कठोर वचन प्रयोग गरे र यो कुरा तत्कालीन राजा महेन्द्रसमक्ष पुऱ्याउन बिन्तीपत्र हालियो । भोलिपल्टै राजाको दर्शनभेट पाएर सबै यथार्थ कुरा भनिसकेपछि राजाबाट 'कुरा नबुभेसम्म मुद्दाको कारबाही स्थगित राख्नु' भन्ने हुकुम भयो र पछि यो मुद्दा खारेज भयो । अनाहकमा पाएको यो पीडा हाम्रालागि दुःखद् थियो । राजाबाट न्याय नपाएको भए हाम्रो व्यावसायिक प्रगतिमा समेत ठूलो धक्का लाग्ने निश्चित थियो ।

### वि.सं. २०१७ को परिवर्तनपछिको पीडा

नेपालमा राजनीतिक परिवर्तनका बेला व्यापारी-व्यवसायीहरूले पनि विभिन्न किसिमका समस्या र पीडा भोग्दैआएका छन् । वि.सं. २०१७ को राजनीतिक परिवर्तनपछि हामीले पनि त्यस्तो अवस्था भोग्नु पर्‍यो । वि.सं. २०१७ पुस १९ गते तत्कालीन प्रधानमन्त्री विश्वेश्वरप्रसाद कोइरालासहित विभिन्न राजनीतिक नेताहरूलाई पक्राउ गर्ने क्रम थालिएपछि मेरो ठूल्दाइ पनि अछूतो रहनुभएन । राजा महेन्द्रले सत्ता आफ्नो हातमा लिएकै दिन ठूल्दाइ हवाईजहाजबाट काठमाडौं आउँदै हुनुहुन्थ्यो । सोही हवाईजहाजमा गिरिजाबाबु पनि हुनुहुन्थ्यो । क्याप्टेनले राजाले सत्ता आफ्नो हातमा लिएको समाचार हवाईजहाजमै सुनाइसकेका थिए । गिरिजाबाबु हवाईजहाजबाट काठमाडौंको त्रिभुवन विमानस्थलमा उत्रिनसाथ

पहिलेदेखि तयार बसेका सेना प्रहरीहरूले गिरिजाबाबुलाई पक्राउ गरिहाले । हवाईजहाजको यात्रीसूचीमा दाइको नाम भएकोले प्रहरीले दाइको पनि खोजी गन्यो । तर प्रहरीको ध्यान गिरिजाबाबुतिर केन्द्रित भएको मौका छोपी दाइ लुसुक्क त्यहाँबाट हिँडिहाल्नुभयो र मखन गल्लीस्थित हिलभ्यू होटलमा अर्के नाम लेखाएर बस्नुभयो । राति प्रहरीहरू हिलभ्यू होटलमा पनि पुगेका थिए तर खातामा नाम नभेटेपछि फर्किए । भोलिपल्ट होटल मालिकको आग्रहमा टूल्दाइ बस्नका लागि अर्के होटलमा जानुभयो । त्यसको दुईचार दिनपछि लुकेर वीरगन्ज हुँदै रक्सौल अनि फारबिसगन्ज पुग्नुभयो । त्यसपछि उहाँ भारतमै निर्वासित भएर बस्नुभयो । दाइ नेपाली काङ्ग्रेसको केन्द्रीय कोषाध्यक्ष भइसकेको मान्छे हुनाले पनि उहाँको खोजी भएको थियो ।

बुबाको निधनपछि हाम्रो परिवारको नेतृत्वकर्ता टूल्दाइको निर्वासन एवम् पलायनले व्यापार-व्यवसायमा समस्याहरू आउनु स्वाभाविक थियो । सुरुमा उहाँ बिहार राज्यको फारबिसगन्जमा बस्नुभयो । त्यसपछि सोही निर्वासनको समयमा भारत, आसामको रेलवे कन्स्ट्रक्सनको नयाँ लाइन नर्थ राङ्गापाडादेखि मर्कडसेलेक्टसम्मको कामको जिम्मेवारी लिएर आसाम जानुभयो । त्यो काम उहाँलाई फारबिसगन्जमा रहेको हरदत्त राय मोतीलाल जुट मिलका प्रबन्धक रामकुमार सक्सेरियाले प्रस्ताव गर्नुभएको थियो ।

आसाममा रेलवेको ठेकेदारीका क्रममा दाइ चीनको सीमासँग अत्यन्त नजिक रहेको भारतको हाल अरुणाचल प्रदेशमा हुनुहुन्थ्यो । त्यसैबेला भारत चीनबीच युद्ध सुरु भयो । यो सन् १९६२ तिरको कुरा हो । दाइ बस्नुभएको ठाउँमा नै तोपको भयङ्कर आवाज सुनिन्थ्यो । भीषण युद्धसँगै चिनियाँ सैनिकले सीमावर्ती भारतीय क्षेत्र बोमडीला कब्जा गन्यो । यो घटना Fall of Bomdilla को नामले चर्चित छ । चिनियाँ सैनिकले सो क्षेत्र कब्जा गरिसकेपछि तत्कालीन भारतीय प्रधानमन्त्री जवाहरलाल नेहरूले अत्यन्त भावुक भएर राष्ट्रका नाममा सन्देश दिँदै बोमडीला चिनियाँले कब्जा गरेको घोषणा गर्नुभएको थियो । यस्तो अवस्था आएपछि त्यही बस्ने कि त्यहाँबाट भाग्ने भन्ने दोधारमा रहेकै अवस्थामा टूल्दाइले रेडियो नेपालको समाचारमार्फत युद्धविराम भएको थाहा पाउनुभएको थियो रे । त्यति छिटै युद्धविराम नभएको भए दाइ र निर्माण कार्यमा संलग्न

थुप्रै कामदार 'युद्धबन्दी' हुनसक्ने सम्भावना प्रबल थियो । त्यस युद्धमा भारतीय फौज समेत भागाभाग भएपछि मजदुरहरू पनि आत्तिएर भाग्न खोजिरहेका थिए । बोमडीला चिनियाँको कब्जामा परेपछि तेजपुरको हवाई सेवा पनि बन्द गरिएको थियो त्यसबेला ।

पछि राजा महेन्द्रको सवारी विराटनगरमा हुने खबर हामी दाजुभाइले टूल्दाइलाई दियो । दाइले हुकुम दाइमार्फत तत्कालीन प्रधानमन्त्री डा. तुलसी गिरीलाई यथार्थ खबर पठाएर विराटनगरमा राजाको स्वागतका लागि बनाइने स्वागत समितिमा सदस्य राखिदिन र दर्शनभेट मिलाइदिन अनुरोध पठाउनु भयो । प्रधानमन्त्रीले टूल्दाइलाई वचन दिनुभयो र दाइ आउनुभयो । त्यसपछि दाइले राजा महेन्द्रको दर्शनभेट पाउनुभयो । दर्शनभेटमा टूल्दाइले सन् २०१५ मा बुबाको निधनपछि राजनीति पूर्ण रूपमा छाडिसकेको र व्यापार-व्यवसायमा मात्र संलग्न भएको अवस्थामा केही विरोधीहरूले नभएका कुरा लगाएको बताउनु भयो । त्यसपछि राजाबाट प्रधानमन्त्रीलाई 'उनलाई कसैबाट केही हुन नदिनु' भन्ने हुकुम भएपछि दाइ निश्चिन्त हुनुभयो । दाइ आसामको काम सिध्याएर वि.सं. २०१९ मा विराटनगर फर्कनुभयो । यसरी राजनीतिक परिवर्तनका कारण अनाहकमा हाम्रो परिवारले दुःख पाउनु पर्‍यो । तर राजा महेन्द्रबाट न्याय पाएर टूल्दाइ नेपाल फर्कनुभयो र हामीले दुगड ब्रदर्सअन्तर्गत व्यापार र उद्योग क्षेत्रमा काम गर्न सक्यौं ।

### सडक विस्तारमा उद्यान मासिँदाको पीडा

फोर्ड कम्पनीको नेपालमा वितरक (Distributorship) को काम आर्थिक वर्ष २०५८/५९ देखि मैले थालें । त्यसपछि काठमाडौंको तीनकनेस्थित गोर्खा कम्प्लेक्स भवनको भुइँतला र पहिलो तला भाडामा लिएर भव्य शोरूमको निर्माणसमेत गरें । त्यसताका खोलिएका शोरूमहरूमध्ये यो चर्चित थियो । शोरूमको पश्चिमपट्टिको डिलमा हामीले काठमाडौं महानगरपालिकासँग सम्झौता गरेर लाखौं रूपैयाँ लगानी गरी एउटा आकर्षक उद्यान पनि बनायौं । उद्यान हेर्न र तस्वीर खिचाउन त्यतिबेला मानिसहरू दिनहुँ निकै सङ्ख्यामा आउने गर्थे । मानिसहरू उद्यानमा आउँदा अत्यन्त खुसी र आनन्दको अनुभव हुन्थ्यो । यो

उद्यानको विभिन्न सञ्चारमाध्यमले चर्चा पनि निकै गरे । यसले अन्य कर्पोरेट हाउसहरूलाई पनि उद्यान बनाउन उत्प्रेरित गर्‍यो । फलस्वरूप अन्य कर्पोरेट हाउसहरूको लगानीमा केही उद्यानहरू बने पनि । काठमाडौं महानगरपालिका र हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानबीच भएको सम्झौताअन्तर्गत उद्यानको रेखदेख र स्याहारसम्भारको कार्य संयुक्त रूपमा हुन्थ्यो । यस उद्यानले केही पुरस्कार पनि पाएका थिए । तर तीनकुनेमा सडक विस्तार हुने भएपछि यो उद्यान भत्काइयो । त्यो भत्काइँदाको दुःख अहिले पनि अनुभव गर्ने गरेको छु । अहिले पनि त्यो बाटो भएर गुज्रिरहँदा मेरा आँखामा सधैं उद्यानको भ्रमको आउने गर्छ र मन दुःख्ने गर्छ ।

### माओवादीका नाममा जग्गा कब्जा

बुबाको जग्गाजमिन र कृषिक्षेत्रप्रतिको मोहले हामी दाजुभाइहरूलाई पनि उत्तिकै प्रभाव पारेको छ । त्यसैले ती स्थानहरूमा भएका जग्गाजमिनहरू हामी दाजुभाइहरूबीच अंशबण्डा भएर पनि हामीले मासेका छैनौं, सबैले त्यहाँ खेतीपाती गरिरहेका छौं । ती जग्गाहरूमध्ये बबनाडोभमा भएको जग्गा माओवादी आन्दोलनताका माओवादीहरूले कब्जा गरेका थिए । त्यो घटना हाम्रो व्यावसायिक यात्राका क्रममा भोग्नुपरेका तीतो घटना हो । हाम्रो बुबाले त्यो जग्गा आफ्नो मिहिनेत र परिश्रमबाट जोड्नुभएको थियो । पछि डिल्लीराज गिरीज्यूको प्रेरणा र अगुवाइमा तत्कालीन सांसद तथा सरकारी कर्मचारीहरू सबैको महत्त्वपूर्ण सहयोगबाट त्यो जग्गा उनीहरूबाट फिर्ता गराइएको थियो । बुबाले आफ्नो रगत र पसिना लगाएर जोड्नुभएको त्यो जग्गाजमिन फिर्ता आउँदाको आनन्द र खुसी वर्णनातीत छ । यो फिर्ता प्रसंगलाई मैले भावनात्मक उपलब्धिका रूपमा पनि लिएको छु । यस प्रसंगबारे सल्लाहकारका रूपमा डिल्लीराम गिरी शीर्षक अध्यायमा पनि मैले उल्लेख गरिसकेको छु ।

### जलमाफियाको जालोमा

काम गर्दै जाँदा अनेकानेक समस्याहरू देखापर्छन्, भोग्नुपर्छ । जलविद्युत् क्षेत्रमा काम गर्ने उत्साहका साथ अघि बढेको म भन्डैभन्डै जलमाफियाको

जालोमा परे । मैले लिखुमा निर्माण गरिने तीनवटै जलविद्युत् आयोजनाको सर्वे लाइसेन्स लिइसकेको थिएँ र अब विस्तृत सम्भाव्यता अध्ययन (डीपीआर) का लागि काम सुरु गर्ने अवस्थामा पुगेको थिएँ । त्यसैबेला जलमाफियाको दृष्टि ती आयोजनाहरूमा पर्न गयो र उनीहरूले यी तीन वटै आयोजना रद्द गराउने भरमग्दुर प्रयास गर्दै गरेको थाहा पाएँ । जलमाफियाहरू हाम्रो कम्पनीले सम्भाव्यता अध्ययन गर्दै गरेको अवस्थामा विवाद उत्पन्न गराई वा कुनै कमजोरी, त्रुटि वा खोट निकालेर सर्वे लाइसेन्स रद्द गराउने खेलमा सक्रिय भएर लागेको विद्युत् विकास विभाग र जलस्रोत मन्त्रालयमा कार्यरत हाम्रा केही शुभचिन्तक कर्मचारीहरूले हामीलाई जानकारी दिएर सावधान हुन सचेतसमेत गराइसकेका थिए । जलमाफियाहरू राजनीतिक व्यक्तिहरूलाई साथमा लिएर लाइसेन्स रद्द गराउने खेल खेल्नहेका थिए । तर विवाद, त्रुटि, कमजोरी, खोट आदि कुनै कुरा देखाउन सक्ने अवस्थामा उनीहरू रहेनन्, किनभने हामी आफै अत्यन्त सचेत भएर काम गरिरहेका थियौं । मन्त्रालय र विभागका हाम्रा शुभचिन्तक कर्मचारीहरूले पनि एक स्वरमा हामीलाई साथ दिए । उनीहरूको स्पष्ट शब्दमा भनाइ थियो, "एमभी दुगड ग्रूपको सम्भाव्यता अध्ययन सबैभन्दा राम्रो रहेको छ र काम गर्ने लगन र उत्साह पनि सो ग्रूपमा देखिन्छ ।" यसरी म बाट जलविद्युत् आयोजना खोस्ने जलमाफियाको प्रयास सफल हुन सकेन । यदि उनीहरू सफल भएको भए जलविद्युत् आयोजना निर्माण गर्ने मेरो प्रयासमा गहिरो धक्का लाग्ने निश्चित थियो । तर शुभचिन्तक सरकारी कर्मचारीहरू र ईश्वरको अनुकम्पाले त्यसो भएन । आज सबै आयोजनाहरू अघि बढिरहेको अवस्था छ । यसबाट सही जलविद्युत् प्रवर्द्धकहरूलाई सर्वे लाइसेन्स/इजाजतपत्र पाउन कति गाह्रो थियो र जलमाफियाहरूलाई कति ठूलो राजनीतिक संरक्षण प्राप्त थियो भन्ने कुरा पनि प्रष्ट हुन्छ ।

### ‘कर्पोरेट/व्यावसायिक ईर्ष्या’ : जलविद्युत् आयोजनाको लगानीमा बाधक

जलविद्युत् आयोजनामा लगानीका लागि बैङ्कहरूसँग Consortium निर्माण गराई सम्झौता गर्नु अनिवार्य छ । किनभने यस्ता आयोजना सानो लगानीले निर्माण हुन सक्दैन । एमभी ग्रूपअन्तर्गत जलविद्युत् आयोजना निर्माण

गर्ने भएपछि हामी वित्तीय व्यवस्थापनका लागि आवश्यक पर्ने कामहरूतिर लाग्यौं । लिखु-१ (७७ मेगावाट) का लागि एउटा बैङ्कसँग लिड बैङ्कको रूपमा कर्जाको वित्तीय व्यवस्थापन (Financial Closure) को कुरा निकै अघि बढिसकेर कतिपय प्रक्रिया पूरासमेत भइसकेका थिए । जलविद्युत् आयोजना र नेपाल विद्युत् प्राधिकरणबीच भएको विद्युत् खरीदविक्री सम्झौता (पीपीए) हेरिसकेपछि ३/४ महिना लामो वार्तालाप भएर टर्मशीट (Term Sheet) मा पनि हस्ताक्षर भइसकेको थियो ।

टर्मशीट बैङ्कको सञ्चालक समितिको बैठकबाट पनि पारित भएपछि हाम्रो आयोजना र बैङ्कबीच टर्मशीटमा हस्ताक्षर भएको थियो । तर फाइनान्सियल क्लोजरको समयमा आएर बैङ्कका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत र सञ्चालक समितिले सम्झौता गर्न मानेन । यसरी लामो समयसम्मको गृहकार्य र टर्मशीटमा हस्ताक्षरसमेत भइसकेको अवस्थामा सम्झौता गर्न अस्वीकार गर्नु हामीप्रतिको धोका नै थियो । किनभने त्यस काममा हामीले समय र लगानी दुवै निकै खर्च गरिसकेका थियौं । पछि हामीले हतार-हतारमा मोलमोलाई गर्न नसकी अर्को बैङ्कसँग कुराकानी अघि बढाएर सबै प्रक्रिया पुन्याई लगानीका लागि सम्झौता गर्नु तर बैङ्कको सर्तअनुसार गर्नुपर्दा हामीले ठूलो आर्थिक हानि बेहोर्नु पर्‍यो । विभिन्न प्रकारका शुल्क र दस्तुर बढी तिर्नुपरेका कारण हाम्रो करीब रु. ४ करोड नोक्सान हुन पुगेको थियो ।

त्यसपछि पनि यस्ता दुई घटना पुनः घटे, जसले गर्दा एक प्रकारले ठूलो तनावको स्थिति भेल्लु पर्‍यो । सबै प्रक्रियाहरू सकिएर ल्याप्चे खोला (१६० मेगावाट) को वित्तीय व्यवस्थापनमा सही हुन मात्र बाँकीको अवस्था भएको बेला एउटा बैङ्कको सञ्चालक समिति वित्तीय व्यवस्थापन कार्यक्रम हुनु एक दिनअघि आफ्नो अडानबाट पछि हट्यो । साथै, जुन व्यक्तिको कारण उक्त बैङ्कसँग वित्तीय व्यवस्थापन हुनसकेन, सोही व्यक्तिले आफू सञ्चालक सदस्य भएको अर्को बैङ्कसँग हुन लागेको वित्तीय व्यवस्थापन पनि हुन दिएनन् । त्यसले गर्दा आयोजनालाई रकम जुटाउन ढिलो भयो । वास्तवमा यो 'कर्पोरेट ईर्ष्या'का कारण भएको थियो । तर यसले नयाँ अनुभव प्राप्त गर्ने अवसर दियो ।

त्यसपछि पनि अर्को यस्तै घटना छ । नेपाल राष्ट्र बैङ्कले वाणिज्य बैङ्कहरूले आर्थिक वर्ष २०७७/७८ देखि आफ्नो कुल लगानीको क्रमशः १० प्रतिशत जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गर्नुपर्ने व्यवस्था गरेपछि एउटा ठूलो बैङ्कले हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानअन्तर्गतको ल्याप्चे खोला जलविद्युत् आयोजना (१६० मेगावाट) मा लगानीका लागि आफैले चासो देखायो । त्यसपछि दुई महिना लगाएर आवश्यक सबै अध्ययन र सोधपूछको काम पूरा गरी माथिल्लो तहमा सबै कागजात पेश गर्नुपर्ने । तर पछि माथिल्लो तहका कर्मचारीहरू हेरफेर भएको बहाना बनाएर हाम्रो प्रस्ताव सञ्चालक समितिमा नै लगिएन । त्यसबेला हामीले कर्मचारीको हेरफेरले त्यसो भएको भन्ने ठानेका थियौं, तर पछि बुझ्दा सञ्चालक समितिकै ईशारामा त्यो काम भएको रहेछ । यी कामहरूका क्रममा मैले सरकारी बैङ्क र निजीक्षेत्रका बैङ्कहरूको काम गर्ने तरिकाबारे पनि अनुभव गर्ने अवसर पाएँ । आयोजना राम्रो भएको अवस्थामा सरकारी बैङ्कहरूसँग काम गर्न र त्यहाँका उच्च पदाधिकारीहरूलाई विश्वासमा लिन (कन्भिन्स) सजिलो हुने मेरो अनुभव रहेको छ । किनभने, त्यहाँका कर्मचारीहरूमा कर्पोरेट ईर्ष्या हुँदैन । निजीक्षेत्रका बैङ्कहरूले भने व्यावसायिकताका नाममा धेरै किसिमका कागजात खोज्छ तर राम्ररी अध्ययन गरेपछि काम छिटो गर्न खोज्छ । तथापि एउटा समस्या भने हुन्छ, त्यो के हो भने निजीक्षेत्रका बैङ्कको सञ्चालक समितिमा अधिकांश उद्योग र व्यवसाय क्षेत्रका मानिस नै हुने भएकाले ठूलो लगानीप्रति उनीहरूमा कर्पोरेट/व्यावसायिक ईर्ष्या रहेको हुन्छ । उद्योग व्यवसायका क्रममा पहिले कुनै निजी विवाद, प्रतिद्वन्द्विता वा भ्रगडा भएको अवस्थामा भने आफू संलग्न बैङ्कबाट कर्जा दिन अनेकन् बाधा तेर्साइदिन्छन् र अनावश्यक शर्तहरू थोपरेर लगानी नै रोकिदिन्छन् ।

व्यावसायिक व्यक्तिहरूको ईर्ष्याका कारण हुने यस्ता घटनाहरूबाट मैले भविष्यमा अघि बढ्नका लागि आवश्यक शिक्षासमेत लिएको छु । जलविद्युत् आयोजना निर्माणमा लाग्ने उद्यमीहरूले सम्भावित यस्ता घटनाबारे पहिले नै सचेत हुनुपर्छ । माथि उल्लेखित घटनाहरूमा व्यवस्थापन मेरो पक्षमा भए पनि 'माथिको इच्छाविरुद्ध' उनीहरूले केही गर्न सकेनन् । तथापि व्यवस्थापन आफ्नो पक्षमा भएको कुराले केही हदसम्म घाउमा मल्हम लगाउने काम भने गर्नुपर्छ ।

## राम्रो काम गर्दागर्दै एजेन्सी खोसिँदा

व्यवसायमा राम्रो काम गर्दागर्दै पनि अरूको कारणले जब प्रतिकूल अवस्था आउँछ, त्यसले मनमा ठूलो चोट पुग्दो रहेछ । जापानी कम्पनी निशानको एजेन्सी हाम्रो दुगड ब्रदर्शले वि.सं. २०३८/३९ ताका लिएको थियो । एजेन्सी लिएपछि उक्त कम्पनीबाट उत्पादित निशान र डाट्सन ब्राण्डका गाडीलाई नेपालमा परिचित र स्थापित गराउन हाम्रो व्यावसायिक समूहअन्तर्गत रहेर मैले धेरै मिहिनेत र लगानी गरेको थिएँ र जोखिम उठाएको थिएँ । त्यसक्रममा धेरैपटक जापानको भ्रमणसमेत गर्नुपरेको थियो ।

तर केही प्रतिस्पर्धी व्यावसायिक व्यक्तिहरूको उक्साहटमा वि.सं. २०७२ तिर निशान कम्पनीले एजेन्सी हामीबाट खोसेर शारदा ग्रूपलाई दियो । हामीले ३० वर्षभन्दा बढी समयसम्म एजेन्सी लिएर त्यसबेलासम्म नेपालमा निशान र डाट्सन ब्राण्डका गाडीलाई लोकप्रिय बनाइसकेका थियौं । सामान्यतया एजेन्सी परिवर्तन गरिँदा पुरानो एजेन्सीसँग भएका स्पेयर पार्ट्स आदि नयाँ एजेन्सीले चित्तबुझ्दो मूल्याङ्कनका आधारमा लिने गर्छन् । निशान कम्पनीले एजेन्सी अर्कोलाई दिँदा हामीसँग भएका स्टकका गाडीहरू र पुराना स्पेयरपार्ट्सहरू मूल्याङ्कन गराएर नयाँ एजेन्सीलाई लिन लगाई दिने आश्वासन दिएको थियो । हामीले त्यति लामो समयसम्म आर्थिक र समय लगानी गरेको एजेन्सी अरूलाई दिँदा एकातिर हामी यसै पनि दुःखी थियौं, अर्कातिर स्टकका गाडीहरू र स्पेयरपार्ट्स पनि नलिँदा हामीले अर्को ठूलो आर्थिक हानि बेहोर्नु पर्‍यो । वास्तवमा, निशानको एजेन्सीसँग मेरो भावनात्मक सम्बन्ध थियो । त्यसैले यो गुमाउनु पर्दा दुःख लाग्नु स्वाभाविक हो ।

तथापि यससँगै एउटा संयोगको पनि चर्चा गर्न चाहन्छु म । निशान कम्पनीले हामीबाट एजेन्सी खोसेको केही वर्षभित्रै उक्त कम्पनीका अन्तर्राष्ट्रिय प्रमुख कार्यकारी अधिकृत कार्लोस गोम्स (Carlos Ghoms) ले भ्रष्टाचारको मुद्दामा दण्डित भएर जापानको कारागारमा बस्नु पर्‍यो । पछि अति नाटकीय ढङ्गले उनी जापानबाट भागे । अहिले उनी लेवननमा रहेको बताइन्छ । अन्तर्राष्ट्रिय सञ्चारमाध्यमहरूका अनुसार अहिले विश्वबजारमा निशान कम्पनीको व्यापार र शाख दुवै घटेको छ ।

## एजेन्सी त खोसियो नै, क्षतिपूर्ति पनि दिइएन

फोर्ड कम्पनीको डिस्ट्रिब्युटरशीप हामीले पाउन त पायौं तर त्यस कम्पनीले उत्पादन गरेका नेपालमा विक्री हुनसक्ने विभिन्न मोडलका गाडी विश्वका अन्य बजारबाट ल्याउन भने दिइएन । IKON मोडलको गाडी मात्रै भारतबाट आयात गर्न दिँदा हामीले ठूलो नोक्सानी बेहोर्नु पर्‍यो । विभिन्न मोडलका गाडी ल्याउन पाउने आशामा हामीले ठूलो खर्च गरेर तीनकुनेस्थित गोर्खा कम्प्लेक्समा भव्य र ठूलो शोरूम बनाएका थियौं । हामीलाई ल्याउन स्वीकृति दिइएको IKON मोडलको गाडी पनि नेपालको बजारमा लोकप्रिय हुन सकेन । अन्ततः हामी शोरूम बन्द गर्न बाध्य भयौं । त्यसबेला फोर्ड कम्पनीले अन्य नयाँ ब्राण्डका गाडी सार्वजनिक गर्ने घोषणा पनि गरेको थिएन ।

केही वर्षपछि फोर्ड कम्पनीले सानो कार विश्वबजारमा ल्यायो र त्यो सफल पनि भयो । हामीले फोर्ड कम्पनीलाई उक्त गाडीको नेपालका लागि डिलरशीप दिन आग्रह गरी पत्राचारमात्र गरेनौं, भारतको चेन्नाईस्थित मुख्य कार्यालय र कोलकातास्थित क्षेत्रीय कार्यालय दुवैमा गयौं र निरन्तर संवाद गरिरह्यौं । तर कम्पनीले हाम्रो डिस्ट्रिब्युटरशीप खारेज गरी आकाश गोल्छाको गो अटोमोबाइल्सलाई डिलरशीप दियो ।

तर फोर्डजस्तो आफूलाई विश्वविख्यात ठान्ने कम्पनीले पनि हामीप्रति भने न्यायोचित व्यवहार गरेन । हामीलाई डिस्ट्रिब्युटरशीप नदिएपछि हामीसँग भएका उसको कम्पनीको नयाँ गाडीको स्टक र पुराना पार्ट्स उसले फिर्ता लिएर नयाँ एजेन्टलाई दिलाई हामीलाई त्यसको मूल्य चुक्ता गर्नुपर्‍थ्यो । यो विश्वव्यापी प्रचलन पनि हो । उसले प्रचलनअनुसारको शोरूमको संरचनाको निर्माणमा हामीले गरेको खर्चको पनि कुनै क्षतिपूर्ति दिएन । साथै हामीले डिस्ट्रिब्युटरशीप लिनका लागि डिपोजिट गरेको रकम पनि लामो समयपछि मात्र न्यायालय र सञ्चारमाध्यममा जाने चेतावनी दिएपछि बिना ब्याज मात्र फिर्ता गर्‍यो । फोर्ड कम्पनीले गरेको व्यवहारबाट म अत्यन्त दुःखी त भएँ नै, आश्चर्यचकित पनि भएँ । मैले थाहा पाएअनुसार भारतमा फोर्ड कम्पनीलाई अहिले महिन्द्रा एण्ड महिन्द्रा कम्पनीले किनिसकेको छ । यसले अब फोर्ड कम्पनी भारतबाट बाहिरिने स्थिति देखिएको छ ।

## हाम्रो मिहिनेतको भक्सवागनबाट भएको उपेक्षा

वि.सं. २०२९ तिर हामीले जर्मनीको भक्सवागन मोडलको गाडीको Sole Distributorship लिएका थियौं । माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडको पहल र निर्देशनमा उक्त जिम्मेवारी लिएर हामीले बालाजु औद्योगिक क्षेत्रभित्र सर्भिस सेन्टरको रूपमा गुराँस इन्जिनियर्स (प्रा.) लि. समेत स्थापना गर्नुभयो । त्यसबेला नेपालमा उक्त मोडल अत्यन्त लोकप्रिय थियो । हामीले उक्त कम्पनीकै बीटल (Beetal) र अर्को एक मिनीबस पनि आयात गर्नुभयो । तर पछि विश्वबजारमा जापानमा बनेका गाडीहरूले प्रभाव यति धेरै बढ्यो, भक्सवागनले आफ्नो दृष्टि एसियाका अन्य देशहरूबाट हटाएर चीनमा केन्द्रित गर्नुभयो । बन्द चीन भर्खर मात्र खुला भएको थियो र विश्वसँग व्यावसायिक दृष्टिले नजिकिदै थियो ।

त्यसैबेला जर्मनका तत्कालीन राष्ट्रपतिको नेतृत्वमा एउटा विशाल टोली चीन गयो र जर्मनीको ५१ प्रतिशत लगानीमा चीनमा कारखाना स्थापना गर्ने ऐतिहासिक सम्झौता गर्नुभयो । सम्झौतापछि SANTANA मोडलको कार उत्पादन पनि भयो । चीनमा विदेशी लगानीको कम्पनीबाट उत्पादित पहिलो ब्राण्ड थियो यो । भक्सवागनले आफ्नो लगानी पनि चीनमा केन्द्रित गर्नुभयो । तर चीनबाहेकको एसियाको ठूलो बजारलाई उपेक्षा गर्नाले भक्सवागन कम्पनीले ठूलो बजार गुमाउनु पर्नुभयो । पछि व्यावसायिक दृष्टिले रणनीतिक गल्ती गरेको महसुस गरी भक्सवागनले एसियाको बजारमा पुनःस्थापित हुने उद्देश्यले भारतमा पनि कारखाना स्थापना गर्नुभयो । त्यसक्रममा VW, Skoda र Audi समूहका तीनवटै गाडीहरूका लागि छुट्टाछुट्टै कम्पनीहरू स्थापनासमेत गरेको थियो । त्यसबेला मैले जर्मनीबाटै भक्सवागन गाडी मगाएर पशु विकास आयोजनालाई विक्री गरेको थिएँ ।

भारतमा कम्पनी र कारखाना खोलिएपछि मैले भारत र जर्मनी दुवै देशबाट पुनः गाडी आयात गर्नका लागि एजेन्सी दिन आग्रह गरेको थिएँ । त्यसका लागि म सिङ्गापुरसम्म पुगें । त्यहाँबाट मलाई दिने आश्वासन पनि दिइयो । तर भक्सवागनको भारतस्थित सब्सिडियरीले विशाल ग्रूपको पूजा इन्टरनेशनललाई एजेन्सी दियो । भक्सवागनलाई नेपाल भित्र्याउन र त्यसलाई परिचित एवम् स्थापित गराउन हामीले गरेको दुःख, लगानी र मिहिनेतको कम्पनीले कुनै

मूल्याङ्कन नै गरेन । अहिले भारत र नेपालको बजारमा भक्सवागन ब्राण्डको बजार धेरै खस्किसकेको छ । उसको सब्सिडियरी स्कोडाले पनि त्यति राम्ररी बजार लिन सकेको छैन । AUDI त नेपालमा प्रवेश नै गरेन ।

## गुलियो चकलेटको तीतो अनुभव

कुनै समय यस्तो पनि थियो, जुन बेला हामी विभिन्न देशहरूबाट चकलेट र टफी आयात गरेर नेपाली उपभोक्ताका लागि बजारसम्म पुयाउने प्रमुख आयातकर्ता थियौं । त्यसताका हामीले विश्वविख्यात विभिन्न ब्राण्डहरूका चकलेट र टफीका एकमात्र वितरक (Sole Distributor) भएर काम गर्नुभयो र ती ब्राण्डहरूलाई नेपाली उपभोक्ताबीच परिचित मात्र गराएनौं, त्यसको स्वाद उनीहरूको जिब्रोसम्म पुयायौं । त्यस्ता ब्राण्डहरूमा दक्षिण कोरियाको हाइताइ ब्राण्डका चुइङ्गम र बबलगम, थाइल्याण्डको जनरल क्याण्डी, फिलिपिन्सको रिङ्गले चुइङ्गम र बबलगम, चीनको ह्वाइट न्याबिट टफीका साथै अन्य चिनियाँ टफीहरू, Ferrero-Rocher ब्राण्डका चकलेट र अन्य उत्पादन अनि अस्ट्रेलियाको स्नो कन्फेक्सनरी आदि थिए । तर पछि विभिन्न कारणवश ती चकलेट र टफीहरूको एजेन्सीहरू अन्य व्यापारीहरूले लिए । त्यसपछि हामीले लामो समयदेखि गर्दैआएको चकलेट र टफीजस्ता वस्तुहरूको आयात नै बन्द हुन पुग्यो । यसरी गुलियो चकलेटको अनुभव भने पछि तीतो हुन पुग्यो । ।

## लाइसेन्स लिएर पनि खानी उत्खननका गर्न नसक्दाको पीडा

मैले करीब १७ वर्षअघि अर्थात् वि.सं. २०६१/६२ तिर खानी उत्खननका लागि सरकारबाट लाइसेन्स लिएको थिएँ । त्यसको उद्देश्य कच्चा फलाम, तामा, सुन, चुनढुङ्गा आदि खनिजजन्य पदार्थहरूको अन्वेषण एवम् उत्खनन गर्नु थियो । तर त्यसैबेला एकातिर मेरो प्राथमिकतामा जलविद्युत् क्षेत्र पर्नुभयो भने अर्कोतिर माओवादी समस्या लगायतका विभिन्न कारणले त्यसलाई अघि बढाउन सकिनेँ । तर त्यो काम गर्न नसकेकोमा म दुःखित छु । अहिले पनि चुनढुङ्गाबाहेक अन्य खनिजजन्य पदार्थको अन्वेषण र उत्खननको कार्य कसैले नगरेको पाउँदा मलाई वास्तवमै यो कार्य अत्यन्त कठिन र अप्ठ्यारो काम पो रहेछ जस्तो महसुस हुन्छ ।

## धर्मनिरपेक्षताले निहुरिएको मेरो शिर

विगतमा नेपाल विश्वकै एकमात्र हिन्दु राष्ट्र थियो । तर, गणतन्त्र स्थापनापछि बनेको नेपालको संविधानले देशलाई 'धर्मनिरपेक्ष' घोषित गरेकोमा मलाई अत्यन्त पीडा र आत्मग्लानि भइरहेको छ । केही कट्टरपन्थी इस्लामिक राष्ट्र र केही पश्चिमी मुलुकहरूको आर्थिक प्रलोभन र दबाबमा देशलाई धर्मनिरपेक्ष घोषित गरिएको हो भनेर त्यसैबेला पनि चर्चा-परिचर्चा भएकै हो । देशमा अधिकांश नागरिक हिन्दु भएको देशको संविधानबाट हिन्दु राष्ट्र भन्ने शब्द हटाउनु मेरोलागि अत्यन्त दुःखदायी र हृदयविदारक घटना हो । अहिले पछिल्लो समयमा नेपाली काङ्ग्रेस र राष्ट्रिय प्रजातन्त्र पार्टी आदि राजनीतिक दलहरूले हिन्दु धर्मका सम्बन्धमा जनमतसङ्ग्रह गराउनुपर्ने माग गर्दै आएको अवस्थामा नेपाल पुनः हिन्दु राष्ट्र हुनेछ भन्ने मेरो विश्वास छ । त्यसो भएमा अहिले निहुरिएको मेरो शिर फेरि उँचो हुने थियो ।

## नेपाली पोशाकको अनिवार्यता हटाएकोमा दुःख

गणतन्त्र स्थापना भएपछि विशिष्ट औपचारिक समारोहहरू, सरकारी कार्यालयहरू आदिमा नेपाली टोपी र दौरासुरुवाल सहितको नेपाली पोशाक लगाउनुपर्ने अनिवार्य व्यवस्था अघोषित रूपमा हटेको देखिएको छ । उच्च तहमा नेताहरूले नै विशिष्ट औपचारिक समारोहहरूमै नेपाली मयलपोस सुरुवालजस्तो राम्रो पोशाकलाई अवहेलना गरेर टाइसूट लगाउने गरेको देख्दा म अत्यन्त दुःखी हुने गरेको छु । दौरासुरुवाल लगाउँदामा देखिने नेपालीपन र सौम्यता अरु पोशाकमा देखिन्न । सयौं हजारौं मानिसको भीडमा पनि दौरासुरुवाल लगाएको व्यक्ति स्पष्ट रूपमै चिनिन्छ, जुन हाम्रो देशको छुट्टै अस्तित्व र पहिचानको प्रमाण पनि हो । अहिले म ५० वर्षअघि भारतको पटनामा मेरो विवाहको अवसरमा मसहित दाइहरू र जन्तीहरू सबैले ढाका टोपी लगाएर समारोहमा भाग लिएको झल्कली सम्झिरहेछु । वास्तवमा त्यो पोशाकले विवाहलाई नै 'नेपालमय' बनाएको थियो । त्यस बेलाका केही तस्वीरहरू यस पुस्तकमा समावेश गरिएका छन् ।

## बिना दोषारोपण मैले पाएका केही मुख्य असफलताहरू

प्रत्येक खेलमा हारजित हुन्छ, प्रत्येक दौडमा हारजित हुन्छ । त्यस्तै व्यापारमा पनि कुनै वस्तुको एजेन्सी पाउन धेरै व्यापारिक प्रतिष्ठानबीच प्रतिस्पर्धा भई सामान्यतया छनोटमा परेका २/३ जनामध्ये एक जना छानिन्छन् । त्यस्तो स्थितिमा कहिलेकाहीँ हामीले पनि असफलता बेहोर्नु स्वाभाविकै हो । त्यस्ता मेरा केही प्रमुख असफलताबारे यहाँ थोरै चर्चा गर्दैछु ।

### १. ताकत र प्रभाव नपुग्दा गुमेको टाटा ट्रक र कारहरूको आधिकारिक एजेन्सी

नेपालमा सन् १९८० भन्दा अघिदेखि नै उमेश जैन नामका एक व्यक्तिको फर्म टाटा ट्रकहरूको आधिकारिक विक्रेता थियो । त्यसताका कोटाका रूपमा सीमित सङ्ख्यामा मात्र ट्रकहरू आयात हुन्थे तर ट्रकको माग अत्यन्त बढी हुनेहुँदा किन्नेहरूबीच 'तँछाडमछाड' हुन्थ्यो । त्यसैले विक्रेताले बढी मूल्य लिएर विक्री गर्ने गर्थे । दुर्भाग्यवश उमेश जैनलाई उनले गर्दैआएको अन्य व्यापारमा र क्रियाकलापमा घाटा लाग्यो र कालिमाटी र पाटनमा भएको घरसमेत बैङ्कको कर्जामा लीलामीमा परी एक हिसाबले ऊ बर्बाद भै भारत फर्केर जानु पर्‍यो । त्यसैले सन् १९८० तिर टाटा कम्पनी अर्को एजेन्ट बनाउन बाध्य भयो र सोबारे अध्ययन गर्न कम्पनीको उच्चस्तरीय टोली नेपाल आयो । टोलीले मेरो अनुभवी कम्पनी र हालको एजेन्ट सिप्रदी ट्रेडिङलाई अनुभव नभएता पनि प्रभावशाली भएकाले सर्टलिस्ट गरी बम्बई फर्कियो । हामीसँग त्यसबेला भक्सवेगन गाडीको एजेन्सीको अनुभव थियो र वर्कसप आदिसमेत बनाइसकेका थियौं ।

हामी पूर्णतः व्यापारिक पृष्ठभूमिबाट आउनुका साथै अनुभवीसमेत भएका कारण छनोटमा पर्‍यौं र हाम्रो नाम बोर्डमा पेश भयो । तर बोर्डमा हाम्रो ताकत र प्रभाव पुगेन । अन्त्यमा सिप्रदी ट्रेडिङलाई नै एजेन्टको नियुक्ति दिइयो । एक प्रकारले बाजी मारिसकेको त्यो अवसर अन्ततः मेरो हातबाट फुत्क्यो ।

सिप्रदीले सन् १९८२ देखि ट्रक र बसको बिक्री सुरु गर्‍यो । त्यसपछि सन् १९९५ ताका जब टाटा कम्पनीले पेसेन्जर कारहरू बजारमा ल्यायो, त्यसबेला पेसेन्जर कार डिभिजन छुट्याउने मनसाय बनाएर कार, जीप आदिका लागि नयाँ डिलर बनाउने क्रममा मेरो कम्पनीलाई छनोट गरियो र मलाई बम्बई (हाल मुम्बई) बोलाइयो । त्यहाँ Mr. Raju Dube (General Manager – Commercial – Passenger Car Division), Mr. ERIC A. VAS (Asst. General Manager Commercial Planning & Dealer Development), Mr. S. Krishnan (Dy General Manager) सबैले भेटघाट गर्दै नियुक्तिको प्रस्ताव टाटा कम्पनीको बोर्डमा गएको जानकारी दिए । तर दुर्भाग्यवश त्यहाँ पनि हाम्रो 'ताकत र प्रभाव' नपुगेर सिप्रदीलाई नै ट्रक बसका साथै कार, जीप आदि सबैको काम गर्ने एजेन्ट नियुक्त गरियो । दोस्रोपटक पनि महत्त्वपूर्ण अवसर मेरो हातबाट फुत्क्यो र सिप्रदीले सन् १९९७ देखि पेसेन्जर कार, पिकअप जीप आदिको बिक्री बितरण गर्न सुरु गर्‍यो ।

## २. छनोटमा परेर पनि नपाएको बजाजको डिस्ट्रिब्युटरशिप

बजाज स्कुटरको पहिले एउटा भारतीय कम्पनी बाग्मती इन्जिनियरिङ कम्पनी प्रा. लि. आधिकारिक बिक्रेता थियो । त्यसताका नेपालमा जापानी, ताइवानिज मोटरसाइकलको बोलवाला थियो । बजाजले सम्भवतः सन् १९९६-९७ तिर डिस्ट्रिब्युटर फेर्न निर्णय गरी शेखर गोल्छा र मेरो फर्मलाई पनि सर्टलिस्ट गरेर म, शेखर गोल्छा र एक जना अर्को फर्मको मालिकलाई भारतको पुणे (तत्कालीन पुणा) मा बोलाएर सामान्य अन्तर्वार्ता लियो । उक्त डिस्ट्रिब्युटरशिप पनि तुरुन्तै सोही दिन शेखर गोल्छाको फर्म हंसराज हुलासचन्द प्रा. लि. लाई दिइएको उहाँकै पारिवारिक सुत्रबाट थाहा पाएँ । यसरी अन्तिममा आएर म पुनः असफल भएँ । गोल्छाले सन् १९९८ देखि आधिकारिक डिस्ट्रिब्युटरको काम सुरु गर्‍यो ।

## ३. आईओसीको आधिकारिक बिक्रेतामा पनि हार

भारतीय आयल निगम (इण्डियन आयल कर्पोरेशन/आईओसी) ले नेपालमा लुब्रिकेन्टको आधिकारिक बिक्रेता राख्ने भएपछि हामीले पनि त्यसका लागि

प्रयास गर्‍यौं । तर त्यसमा पनि हाम्रो हार भयो र आधिकारिक बिक्रेताको रूपमा शेखर गोल्छाको फर्म हंसराज हुलासचन्द प्रा. लि. छनोट भयो र उसले नै नेपालमा सर्भो ब्राण्डको लुब्रिकेन्टको आधिकारिक बिक्रेताको काम पायो ।

## ४. कम्पनीका कारण नै एजेन्सी बन्द

भारतको Escort समूहको राजदूत मोटरसाइकलको बिक्री वितरणको काम करीब ३५ वर्षअघि हामीले नै नेपालमा बिक्री बितरण सुरु गरेका थियौं । तर उक्त कम्पनी भारतमा नै असफल भएका कारण हामीले पनि यहाँ त्यसको काम बन्द गर्नुपरेको थियो । यस्तै भारतीय उत्पादन TVS Suzuki का सम्बन्धमा कम्पनीकै कारण हामीले एजेन्सी बन्द गर्नुपर्‍यो । भारतको बैङ्गलोरमा TVS Suzuki नामबाटै कारखाना स्थापित गरी सोही ब्राण्डमा कम्पनीले मोटरसाइकल उत्पादन सुरु गरेको थियो र त्यसको नेपालमा बिक्री वितरणको काम भने हामीले थालेका थियौं । तर कम्पनीले मोटरसाइकल आपूर्ति नै गर्न नसकेपछि हामीले बाध्य भएर उक्त एजेन्सी बन्द गर्नुपर्ने अवस्था आयो । पछि TVS र Suzuki दुई छुट्टाछुट्टै कम्पनी स्थापना भई उनीहरूले आ-आफ्ना ब्राण्डका मोटरसाइकल लगायत नेपालमा बिक्री वितरण गर्दैआएका छन् ।

काम गर्दै जाँदा सबै कुरामा सफलता नै प्राप्त हुन्छ भन्ने हुँदैन । जीवन यस्तै सफलता र असफलताबीच नै अघि बढिरहेको हुन्छ । यस्ता घटनाहरूबाट आत्तिनु पनि हुँदैन । यी घटनाहरू पनि मेरो व्यावसायिक जीवनका अविस्मरणीय घटना हुन्, असफलताहरू हुन् । तर मैले यी सबैलाई Sportsman Spirit अनुसार स्वीकारेको छु र 'भाग्यको नियति'को रूपमा लिएको छु ।

## नयाँ पुस्तालाई केही सुभावा

आफ्नो उमेरको करीब ६० वर्ष व्यापार-व्यवसाय र उद्योग क्षेत्रका विभिन्न काममा बिताउँदा मैले थुप्रै व्यावहारिक ज्ञान हासिल गर्ने अवसर पाएको छु । वास्तवमा शैक्षणिक संस्थाबाट औपचारिक शिक्षा लिनु एउटा पाटो हो भने व्यावहारिक शिक्षा अर्को महत्त्वपूर्ण पक्ष हो । नयाँ पुस्तासँग शैक्षणिक शिक्षा त प्रशस्त हुन्छ, तर व्यावहारिक ज्ञानको अभावमा उनीहरूले गरेका कतिपय निर्णय समयक्रममा गलत साबित हुन्छन् । त्यसैले कुनै पनि काम गर्दा त्यसको व्यावहारिक पक्षमा पनि ध्यान दिनु आवश्यक हुन्छ । मैले यहाँ प्रस्तुत गर्न लागेका सुभावहरू मैले जीवनमा गरेको अनुभव र अनुसन्धानमा आधारित हुन् । यी केही महत्त्वपूर्ण व्यावहारिक अनुभवहरू म नयाँ पुस्तालाई बाँड्न चाहन्छु, जसले उनीहरूलाई जीवनमा उचित निर्णय लिन सजिलो होस् ।

१. आफ्नो स्वास्थ्यका लागि समयको लगानी सबैभन्दा श्रेष्ठ लगानी हो । अर्थात् स्वस्थ रहनका लागि व्यायाम, योग र ध्यानमा समय दिनुहोस् । मेरो विचारमा स्वस्थ व्यक्तिको निर्णय पनि स्वस्थ हुन्छन् भने रोगीका निर्णयहरू असन्तुलित दिमागबाट गरिएका हुन्छन् । धेरैले भन्ने गर्छन्, भगवानको आशीर्वादले सबै ठीक भइहाल्छ । म पूर्ण आस्तिक भए पनि भन्छु, मृत्यु भगवानले लेख्दैनन्, रोगी हुने नहुने कुरा पनि भगवानको हातमा हुँदैन । आफ्नो कर्तव्य र स्वास्थ्यप्रतिको सजगताबाट नै मानिसलाई स्वस्थ हुन मद्दत पुऱ्याएको हुन्छ । भगवानको स्मरण भनेको हाम्रो आत्मबल बढाउने एउटा अमोघ उपाय हो । भगवानले कसैको कुभलो गर्दैनन् । तर आफ्नो गल्ती र लापरबाहीलाई भगवानको इच्छा भनेर ढाकछोप गर्ने कार्य भने गलत हो । समयमा उपचार नगराउने तर पछि भगवानलाई दोषी देखाउने कार्यलाई पनि म ठीक ठान्दिनँ । तथापि, किडनी, उमेर बढ्दै गएपछि लान्ने रोगहरूको त 'रिभर्स प्रोसेस' नै छैन ।

२. अरूको देखासिकीमा उद्योग तथा व्यापार नगर्नुहोस् । नेपालमा उद्योग व्यापारको क्षेत्रमा गम्भीर भएर हेर्दा अरूको देखासिकीमा उद्योग व्यापार गर्नेहरू लामो समयसम्म त्यस क्षेत्रमा टिकेका देखिँदैनन् । कुनै बेला हलक्क बढेजस्तो देखिन्छ, तर तुरुन्तै समाप्त पनि हुन्छ । नेपालको सन्दर्भमा भन्नुपर्दा, कुनै बेला तयारी पोशाक, गलैँचा आदिका उद्योगहरू खुब फस्टाएका थिए । एक प्रकारले त्यस्ता उद्योगहरू च्याउ बढेजस्तै बढेको अवस्था थियो । हामीलाई पनि हाम्रा कतिपय मित्रहरूले ती क्षेत्रमा तुरुन्त उद्योगहरू सञ्चालन गर्न सल्लाह नदिएका होइनन् । तर हामीले कहिल्यै पनि ती क्षेत्रमा प्रवेश गर्ने मनसाय नै बनाएनौं । तर हाम्रा समकालीन कतिपय औद्योगिक घरानाहरू कुनै न कुनै रूपमा त्यस्ता उद्योगहरूमा संलग्न भए । अन्ततः त्यस्ता उद्योगहरूमा सरकार र सञ्चारमाध्यमलगायत सबैको आँखा पऱ्यो । उद्योगहरूले ठूलो घाटा सहनुपऱ्यो र बन्द हुन पुग्यो । तर पहिलेदेखि नै यसको व्यापारमा निरन्तर सक्रिय हुनेहरू भने आफ्नो व्यापार जोगाउन सफल भए ।
३. "कमाणो सोह्रो है, जोगावऱो दोरो है ।" यो एउटा मारवाडी उखान हो, यसको अर्थ हुन्छ : कमाउन सजिलो छ तर जोगाउनु सबैभन्दा गाह्रो । व्यापार-व्यवसायमा पनि कहिलेकाहीँ ठूलो रकम आकस्मिक लाभको रूपमा आउन सक्छ । यस्तो नाफालाई व्यावसायिक भाषामा Windfall Profit भनिन्छ । अर्को भाषामा यसलाई 'भाग्यको कमाइ' पनि भन्ने गरिन्छ । यस्तो कमाइका आधारमा कहिले पनि योजना बनाउनु हुँदैन । किनकि यस्तो कमाइ सधैँ नियमित रूपमा हुँदैन । बरु के कुरामा लगानी गरेमा त्यसबाट नियमित रूपमा आम्दानी भइरहन्छ भन्ने विषयमा सोच्नुहोस् र त्यसैअनुसार काम गर्नुहोस् । तर यस्तो योजना बनाउँदा सकेसम्म साथीभाइहरूबीच प्रचार नगर्नुहोस् । किनकि, कहिलेकाहीँ उनीहरूले आफ्नै आकर्षक योजना देखाएर तपाईंलाई गलत ठाउँमा लगानी गर्नका लागि उत्प्रेरित गर्न सक्छन् । लगानी गर्न उपयुक्त अवसर नभएको अवस्थामा व्यापार-व्यवसायका

लागि लिइएको ऋण तिर्न पनि यस्तो रकम उपयोग गर्न सकिन्छ ।

४. सञ्चारमाध्यममा आएका समाचार वा अन्य सामग्रीका आधारमा कुनै पनि व्यापार नगर्नुहोस् र गर्नुभएको छ भने नछोड्नुस् । पछिल्लो समयमा कतिपय पत्रपत्रिकामा कहिलेकाहीँ अप्रत्यक्ष रूपमा प्रायोजित सामग्री प्रकाशित गर्ने गरिएको देखिएको छ । मलाई राम्ररी थाहा छ, केही नेपाली पत्रपत्रिकामा जलविद्युत् क्षेत्रमा लगानी गर्नु लगानी खेर फाल्नु हो जस्ता भ्रमपूर्ण समाचारहरू पनि प्रकाशित भएका छन् । तर म मेरो विचार र उद्देश्यमा स्पष्ट र दृढ छु : जलविद्युत् क्षेत्र नेपालको सबैभन्दा राम्रो, राष्ट्रिय प्राथमिकता प्राप्त र पर्यावरणमैत्री उद्योग हो । तर जलविद्युत् क्षेत्रका केही असफल प्रवर्द्धकहरू कुनै न कुनै रूपमा विशेष प्रयोजनका लागि यस्ता हल्ला फैलाउने गर्छन् । त्यसैले मेरो भनाइ मान्नुहुन्छ भने, कहिल्यै पनि त्यस्तो हल्ला र भ्रमको पछि नलाग्नुहोस् । आफैले गहिरो अध्ययन गर्नुहोस् र सफल/असफल हुनुका कारण पत्ता लगाउनुहोस् । सम्बद्ध प्राविधिक व्यक्तिहरूसँग समेत सरसल्लाह लिनुहोस् अनि आफ्नो क्षमताले आयोजना निर्माण गर्न सकिन्छ कि सकिँदैन भनेर गहिरिएर सोच्नुहोस् । कुनै पनि क्षेत्रमा लाग्नुअघि आफैले आफ्नो मूल्याङ्कन गर्नुहोस् । अन्यथा तपाईंलाई कसैले प्रभावित गरेर अनुचित लाभ उठाउन पनि सक्नेछ ।
५. क्षणिक चमकधमकमा नलाग्नुहोस् । चमकधमक भनेको दुई दिनको मात्र हो, सहज र सामान्य जीवनका माध्यमबाट नै हामी लक्ष्य या गन्तव्यमा पुग्न सक्छौं । आम्दानीले दिन्छ भने हामी पाँचतारे होटलमा खाना खाऔं, घुम्न जाँदा महँगो होटलमा बसौं, भाडाका महँगो गाडीमा चढौं, नाइट क्लब जाऔं, डिस्कोमा नाचौं, कहिलेकाहीँ फ्लर्ट पनि गरौं, साथीभाइहरूसँग मस्ती पनि गरौं, तर यो बुझौं कि यी सब अस्थायी हुन् । तडकभडकपूर्ण जीवनको अनुभव लिनका लागि यस्ता कुराहरू २/४ दिन गर्न सकिन्छ तर बानी बनाउनु हुँदैन । अन्ततः सबैले सधैं होटलको खाना खान सक्दैन । घरमा पकाएको दालभात

र रोटी खाएर नै मानिस आनन्दित हुन्छन् । किनकि त्यस्तो खराब बानीले तपाईं हाम्रो स्वास्थ्यका साथै पारिवारिक जीवन नै बर्बाद बनाइदिन्छ । साथै, त्यस्तो जीवन जिउन थाल्नु भयो भने तपाईंको उद्देश्य नै परिवर्तित भएर असफलता, तनाव र डिप्रेसन मात्रै प्राप्त हुन्छ । र याद राख्नुहोस्, यसले पारिवारिक जीवन त बर्बाद हुन्छ नै, तपाईंलाई परिवारले सहयोग पनि गर्दैन ।

जैन तेरापन्थी आचार्य तुलसीले भनेका थिए : सादा जीवन उच्च विचार, मानव जीवनको शुङ्गार । हाम्रै देशका पूर्व प्रधानमन्त्रीहरू कृष्णप्रसाद भट्टराई, मनमोहन अधिकारी र सुशील कोइराला, भारतका पूर्व प्रधानमन्त्री लालबहादुर शास्त्री र इन्फोसिसका मालिक नारायणमूर्तिलाई सबै मानिसले अत्यन्त इज्जतका दृष्टिले हेर्छन्, तर अरु नेता र धनाढयहरूलाई हेर्दैनन् । यस प्रश्नको उत्तर हामी आफैले खोजौं । अर्थात् सादा जीवन जिउने मानिसप्रति सर्वसाधारणले हेर्ने दृष्टि नै श्रद्धापूर्ण हुन्छ, सम्मानजनक हुन्छ । हामीले आफ्नो यथार्थ धरातल (Down to Earth) लाई कहिल्यै पनि बिर्सनु हुँदैन, तपाईं हामीले सम्मान पाउने सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण आधार नै त्यही हो ।

६. घरका लक्ष्मी आमा, पत्नीलाई खुसी राख्नुहोस् । म महिलाको सम्मान चाहन्छु र आफू पनि त्यसमा दृढ छु । जुन घरमा महिलाको सम्मान हुन्छ र जुन घरमा महिला प्रसन्न हुन्छन् र वातावरण शान्तिमय छ भने त्यो घरमा लक्ष्मीको वास हुन्छ भन्ने मेरो मान्यता र अनुभव दुवै छ । यस्तो सम्मान कुराले होइन, व्यवहारमै देखिनुपर्छ । घरमा शान्ति रहेमा परिवारको स्वास्थ्य पनि राम्रो रहन्छ र यसले जीवनमा अघि बढ्न मद्दत पुऱ्याउँछ ।
७. पुर्ख्यौली व्यापार-व्यवसायलाई प्राथमिकता दिई आधुनिकीकरण गर्न प्राथमिकता दिनुहोस् । केही व्यक्तिहरू पुर्ख्यौली व्यापार-व्यवसाय छाडेर नयाँ क्षेत्रमा लागेको तर त्यसमा सफल हुन नसकी व्यापार-व्यवसाय नै बन्द हुन पुगेको उदाहरण प्रशस्त छन् । म आफैले पनि यस्तो

देखेको छु, तर त्यस्ता परिवारका नाम र व्यवसायबारे लेख्नु उचित ठान्दैनँ ।

नयाँ पुस्ता परम्परागत खानदानी व्यापार-व्यवसाय छाडेर आफ्नै खुट्टामा उभिएको देखाउनका लागि नयाँ काम गर्न रुचि राख्छन् । यो केही अवस्थामा उचित भए पनि सबै ठाउँ र अवस्थामा राम्रो हुँदैन । बरु पारिवारिक व्यापार-व्यवसायबारे सूक्ष्म अध्ययन गरेर त्यसलाई आधुनिकीकरण गर्ने प्रयास गर्नु उचित हुन्छ । किनकि, पुर्खाले आफ्नो लगानी, मिहिनेत र बुद्धिविवेकबाट बजारमा एक किसिमको साख (Goodwill) कमाइसकेको हुन्छ र एउटा 'ब्राण्ड' बनाइसकेको हुन्छ । यस्तो ब्राण्डको मूल्याङ्कन गर्ने हो भने उनीहरूको खुद सम्पत्तिभन्दा पनि कैयौं गुणा बढी भएको अनेकौं उदाहरण छन् । भारतमा भण्डु, डाबर, वैद्यनाथ, हल्दीराम, ओबेराय, ताज आदि यसका जल्दाबल्दा उदाहरण हुन् । नेपालमा पनि यस्ता उदाहरण नभएका होइनन् । मिठाइ पसल, सुनचाँदी पसल आदि पुर्खाले गरिराखेका छन् भने त्यसलाई समयानुसार ठूलो, व्यवस्थित र आधुनिकीकरण गरेर अघि बढे पहिलेभन्दा बढी सफल हुन सकिन्छ । यस्ता धेरै उदाहरणहरू छन् । तर पुर्खाले गर्दैआएको व्यापार व्यवसायको भविष्य पटकै राम्रो छैन भने मात्र व्यापार विविधीकरणतर्फ सोच्नु राम्रो हुन्छ ।

नयाँ किसिमको व्यापार-व्यवसाय गर्न आज पहिलेभन्दा एकातिर अत्यन्त बढी प्रतिस्पर्धा छ भने अर्कोतिर नयाँ किसिमको प्रविधि नअपनाए जोखिम पनि उतिकै छ । विगत २०/३० वर्षअगाडिको समयको तुलनामा अहिले प्रतिस्पर्धा अत्यन्त ज्यादा छ र त्यसैले नाफाको प्रतिशत अत्यन्त कम छ । पहिले प्रतिस्पर्धा नभएको अवस्थामा प्रायः सबै किसिमको व्यापारमा नाफा हुन्थ्यो । अहिले पसलहरू सञ्चालन गर्दा कार्यालय स्थापना र फर्निचिड आदिमै धेरै लगानी गर्नुपर्ने हुन्छ अर्थात् व्यापार सुरु गर्नुभन्दा पनि चमकदमक देखाउनमा नै अत्यधिक रकम लगानी गर्नुपर्दछ ।

८. आफ्नो कुल सम्पत्तिमध्ये ५० प्रतिशत स्थिर र ५० प्रतिशत तरल अवस्थामा राख्नुहोस् । कुनै पनि किसिमको, सानो होस् वा ठूलो, व्यापार, व्यवसाय र उद्योगमा पुस्तौंसम्म टिकिरहन चाहनु हुन्छ भने मैले माथि बताएजस्तो गरी आफ्नो सम्पत्ति राख्न मेरो सुभावा छ । म यसलाई '५०-५० को सूत्र' भन्न रुचाउँछु । यसले तपाईंको 'जोखिम बहन क्षमता' (Risk Bearing Capacity) लाई सन्तुलित राख्दछ ।

यसैगरी, उद्योग व्यवसायमा लगानीको हकमा पनि '५०-५० को सूत्र' नै उपयुक्त हुन्छ । तपाईं स्वपूँजी ५० प्रतिशत लगाउनुहोस् र बाँकी ५० प्रतिशत बैङ्कहरूबाट ऋण लिनुहोस् । हुन त बैङ्कले कुल लगानीको ८० प्रतिशतसम्म ऋण प्रवाह गर्छ । तर यति धेरै ऋण जोखिमयुक्त हुन्छ । किनभने कथमकदाचित व्यापार, व्यवसाय या उद्योगमा १०/२० प्रतिशत मात्रै पनि घाटाको स्थिति आयो भने 'नेटवर्थ' घट्न पुग्छ र बैङ्कले ऋण लगानी गर्न मान्दैन । त्यस्तो अवस्थामा थप लगानी गरेर व्यापारलाई उकास्नसक्ने स्थिति नै हुँदैन । तर ५०-५० को स्थितिमा १०/२० प्रतिशत घाटाले उस्तो असर पार्दैन र व्यावसायिक प्रतिस्पर्धा र प्रतिकूल परिस्थितिलाई सामना गर्दै अघि बढ्न सक्नुहुन्छ । साथै यदि आफूसँग २० देखि ३० प्रतिशतसम्म तरल रकम (लिक्विडिटी) छ भने कुनै पनि व्यावसायिक अवसर आएमा लगानी गरी नयाँ व्यापारमा हात हाल्न सकिन्छ ।

अहिले त कतिपय बहुराष्ट्रिय कम्पनीहरूले डेब्ट फ्री (Debt Free) सिद्धान्तका आधारमा पनि काम गरिरहेको पाइन्छ । त्यस्ता कम्पनीहरू सामान्यतया कहिल्यै पनि मर्दैनन् । बरु कुनै ठूलो व्यावसायिक अवसर (Jackpot) को सम्भावना भएमा त्यस्तो मौका फुत्काउन चाहँदैनन् । त्यस्ता कम्पनीहरू सामान्य व्यापार-व्यवसायमा हात हाल्दैनन् । पैसाको ताकतले बजारमा 'बर्चस्व' कायम राखिराख्छन् । यस्ता हजारौं उदाहरण छन् । तर नेपाल जस्तो विकासशील देशमा अहिले डेब्ट फ्री कम्पनीहरू देखिँदैन । त्यसैले ५०-५० को सूत्र नै हाम्रो लागि धेरै राम्रो देखिन्छ ।

## सङ्घसंस्थाहरूमा संलग्नता र मेरो मान्यता

**व्या**वसायिक एवम् उद्योग क्षेत्रका धेरै साथी विभिन्न व्यावसायिक सङ्घसंस्थाहरूमा संलग्न छन् । म पनि कतिपय व्यावसायिक सङ्घसंस्थामा संलग्न हुँदै नभएको होइन, तथापि निर्वाचन गरेर पदमा पुग्ने मेरो चाहना कहिल्यै भएन । मलाई अहिले पनि धेरै साथीहरूले सोध्ने गर्छन्, "तपाईं नेपाल उद्योग वाणिज्य महासङ्घ, नेपाल उद्योग परिसङ्घ र नेपाल चेम्बर अफ कमर्शजस्ता संस्थाहरूको पदाधिकारी तथा कार्यकारिणी सदस्यमा किन आउनु हुन्न ?" म युवा हुँदाको बेला ती संस्थाहरूमा आवश्यक व्यक्ति खोजी आपसी सहमतिपछि पदाधिकारी र कार्यकारिणी सदस्यहरू राखिने गरिन्थ्यो । निर्वाचन गर्नुपर्ने आवश्यकतै पर्दैनथ्यो । तर पछिपछि यस्ता संस्थाहरूमा निजी लाभ र व्यावसायिक ख्यातिका लागि प्रतिस्पर्धा हुन थाल्यो र विस्तारै-विस्तारै यसले विकृत रूप लियो । अहिले त, नेपाल उद्योग वाणिज्य महासङ्घ जस्ता संस्थाको निर्वाचनमा करोडौं रूपैयाँ र अपार समय खर्च हुन थालेको छ । एक प्रकारले यो पनि राजनीति नै हो, व्यावसायिक राजनीति ।

### गुट-उपगुटको राजनीति

निर्वाचन हुने अवस्था आएपछि गुट-उपगुट स्वतः निर्माण हुने गर्छन् । अहिलेसम्मको अभ्यासले पनि यस्तो देखाएको छ । भोटका लागि आफ्नो पक्षको तारिफ र अर्को पक्षको कडा आलोचना गर्ने गरिन्छ । यसमा कतिपय कुरा सत्य हुन्छन् भने कतिपय कुरा भुटो पनि हुन्छन् । हार्ने हारिहाल्छन्, जित्ने जितिहाल्छन्, तर यसले साथीहरूबीच उत्पन्न हुने तिक्तता र मतभेद भने लामो समयसम्म रहिरहन्छ । पछि गएर मतभेद बढ्दै जाँदा 'मनभेद' पनि बढ्छ र यो प्रतिशोधको स्थितिसम्म पुग्न सक्छ । यस्तो अवस्था व्यावसायिक एवम् औद्योगिक जगत्मा धेरै देखिएका र भोगिएका उदाहरणहरू छन् । यस्ता अवस्था र स्थिति देखेपछि मैले निर्वाचन भएको अवस्थामा आफू प्रतिस्पर्धी नहुने निर्णय गरेको छु । यसबाट मलाई निर्वाचनका बेला हुने गरेको चुनावी राजनीतिबाट अलग

हुन सहयोग पुगेको छ । कसैकसैले मेरो यो निर्णय र विचारलाई कमजोरी पनि ठानेका छन्, तर यो मेरो आफ्नो विचार हो, विश्वास हो, जसमा म अडिग रहने छु । आफूलाई नेतागिरी गरेरमात्र उन्नति गर्न र पहिचान बनाउन सकिन्छ भनेर नलागेर व्यापारिक राजनीतिमा लागिएन ।

यसले मलाई लाभ पनि भएको छ । यस्ता प्रतिस्पर्धाहरूबाट टाढा बस्दा मैले आफ्नो सम्पूर्ण समय आफ्ना व्यावसायिक कामहरू र परिवारलाई दिन पाएको छु । मेरो यो निर्णयमा मेरा परिवारका सबैको समर्थन रहेको छ । यसले मलाई अनावश्यक तनाव फेल्नुपर्ने अवस्था पनि सिर्जना गरेको छैन ।

### मैले काम गरेका संस्थाहरू

तथापि निर्वाचन नभएको अवस्थामा मैले विभिन्न समयमा नेपाल-ब्रिटेन चेम्बर अफ कमर्शको उपाध्यक्ष, नेपाल-अमेरिका चेम्बर अफ कमर्शको उपाध्यक्ष, नेपाल समुद्रपार निकासी पैठारी सङ्घको उपाध्यक्ष, नेपाल अटोमोबाइल सङ्घ (नाडा) को कार्यकारिणी सदस्य भएर काम गरेको छु । यस्तै सामाजिक संस्था भगवान् महावीर जैन निकेतनको अध्यक्ष भएर पनि मैले काम गरें । म जैन श्वेताम्बर तेरापन्थी महासभा, भारतको दुई वर्षका लागि संरक्षकमा मनोनित भएको थिएँ । अहिले वीरायतन नेपालको उपाध्यक्ष छु ।

### संस्थागत प्रतिनिधित्व

व्यावसायिक सङ्घसंस्थाको चुनावी राजनीतिमा संलग्न नभए पनि एकपटक मैले तत्कालीन प्रधानमन्त्री गिरिजाप्रसाद कोइरालाको जापान भ्रमणका बेला (नोभेम्बर १९९८) भ्रमण टोलीमा सहभागी भई भ्रमण गर्ने अवसर भने पाएको थिएँ । त्यसबेला व्यवसायीहरूलाई जापानको राजधानी टोकियोस्थित इम्पेरियल होटलमा राखिएको थियो । मैले नेपाल चेम्बर अफ कमर्शले आयोजना गरेको कार्यक्रममा भाग लिएको थिएँ । सरकार प्रमुखको भ्रमण दलको सदस्य भएको नाताले हामीलाई 'रातो पासपोर्ट' दिइएको थियो । यस्तै एकपटक मैले पाकिस्तान र अस्ट्रेलिया भ्रमण दलमा समेत सहभागी हुने अवसर पाएको थिएँ । त्यसबेला त्यहाँका संस्थाहरूले आतिथ्य गरेका थिए ।

## कोरोनापछिको औद्योगिक एवम् व्यावसायिक सम्भावना

**वि.** सं. २०७६ माघदेखि कोभिड-१९ अर्थात् कोरोना भाइरसबाट विश्व नै आक्रान्त छ । यसको सङ्क्रमणबाट लाखौं मानिस मरिसकेका छन् र यसको नियन्त्रण अझै हुन सकेको छैन । दोस्रो लहर अहिले चलिरहेको छ र कतैकतै तेस्रो लहर आएको चर्चा सुनिन थालिएको छ । चीनको वुहानबाट सुरु भएको यो सङ्क्रमणको कारण विश्वका ठूला अर्थतन्त्रहरू पनि धराशयी हुने अवस्थामा पुगेको छ । यसबाट सानो अर्थतन्त्र भएको हाम्रो मुलुक पनि अछूत छैन । तर जहाँ अष्ट्याराहरू हुन्छन्, सम्भावनाहरू पनि उत्तिकै हुन्छन् । यो सत्यतथ्यलाई बुझेर हामी अघि बढ्न सक्थौं भने मलाई लाग्छ, हामी नयाँ युगतिर विस्तारै प्रवेश गर्नेछौं । ती सम्भावनाहरूबारे केही कुरा तल विस्तारमा लेख्दै छु ।

### १. जलविद्युत् क्षेत्र

जलविद्युत् क्षेत्र अझै पनि लगानीकर्ताहरूका लागि सबैभन्दा उपयुक्त क्षेत्र हो भन्ने कुरामा म विश्वस्त छु । तथापि, केही समयपछि भने म ठूला अर्धजलाशययुक्त जलविद्युत् आयोजनाहरूको सम्भावना मात्रै देख्दछु । अहिले नै नेपाल विद्युत् प्राधिकरणले Run of the River (ROR) मा आधारित जलविद्युत् आयोजनाको पीपीए गर्न छोडिसकेको छ । अहिले पीपीए भइसकेका १०/२० मेगावाट क्षमताका साना जलविद्युत् आयोजनाहरूमा लगानीकर्ता बैङ्कहरूले धेरै जोखिम देखेका छन् र लगानी नै गर्न चाहँदैनन् ।

तर जलविद्युत् क्षेत्रको विकासले विभिन्न ८/१० क्षेत्रलाई प्रत्यक्ष रूपमै टेवा दिने भएकोले यसको विकास अपरिहार्य छ । विशेषगरि कृषिक्षेत्रलाई आधुनिकीकरण गर्ने कार्यमा विद्युत् अत्यन्त आवश्यक पर्छ । कृषिअन्तर्गतका थुप्रै क्षेत्र माछापालन, कुखुरापालनका अतिरिक्त बैङ्क, बीमा, पर्यटन, दूरसञ्चार जस्ता क्षेत्रको विकास र विस्तार पनि जलविद्युत् आयोजनाको निर्माणबाट नै सम्भव हुन्छ ।

### २. कृषि

कृषिक्षेत्रअन्तर्गत तरकारी र फलफूल उत्पादनको अत्यन्त ठूलो सम्भावना र बजार दुवै छन् । अहिले हामी आफ्नै उपभोगका लागि पनि विदेशबाट अबौं रूपैयाँको तरकारी र फलफूल आदि आयात गरिरहेका छौं । यो अत्यन्त दुःखदायी विषय हो । हामीकहाँ अझै पनि बाँफा जग्गाहरू प्रशस्त छन् । जनशक्ति पनि नभएको होइन, तर ती विदेशको रोजगारीमा बढी आकर्षित देखिन्छन् । यदि कृषिक्षेत्रलाई प्राथमिकता दिएर त्यसैबाट राम्रो आर्थिक लाभ हुनसक्ने स्थिति सिर्जना गरिएमा नेपालीहरू घरपरिवार छाडेर त्यति रकमका लागि विदेश पक्कै पनि जाने छैनन् । अहिले ग्रामीण तहसम्म बाटाघाटाहरू बनेका छन् र त्यसले कृषि उपजको बजारीकरणमा सहयोग पुग्ने निश्चित छ । मानिसहरूको शाकाहारी खानाप्रतिको रुचि बढ्दो छ । बैङ्कहरूले आफूले लगानी गर्ने कुल रकमको १० प्रतिशत कृषिक्षेत्रमा अनिवार्य रूपमा लगानी गर्नेपर्ने व्यवस्था रहेको छ र क्रमशः यसको प्रतिशत बढ्ने नै छ ।

आफ्नै गाउँठाउँमा आफ्नै घरपरिवारसँग बसेर राम्रो आमदानी गरेर जीवनयापन गर्नुको आनन्द बेग्लै छ । यो कुरा वैदेशिक रोजगारीमा गएका सबैले राम्ररी बुझेका पनि छन् । तर यसका लागि सरकारले उपयुक्त वातावरणको सिर्जना गरिदिनु पर्ने आवश्यकता भने देखिएको छ । अहिले गाउँहरू क्रमशः नगरोन्मुख हुँदैगएका छन् र विगतमा भन्दा सुविधाहरू बढिरहेको अवस्था छ । बिजुली पुगेको छ भने बजार विकसित हुने क्रममा पसल, रेष्टुराँहरू खुलेका छन् । यसले मानिसलाई गाउँमै बस्ने वातावरण सिर्जना हुँदै छ ।

परम्परागत खेती र वस्तुहरूसँगै नयाँ-नयाँ कृषि उपजको खपत हुने देखिएकोले त्यसतर्फ पनि लाग्नसकिने सम्भावना रहेको छ । स्ट्राबेरी, कफी, एभोकाडो, किवी, ड्रागन फ्रुट जस्ता नगदे फलफूलहरूको सम्भावना प्रशस्त बढेको छ र यसमा अझै धेरै काम गर्नसकिने अवस्था छ । टनेल बनाएर मौसमी र बैमौसमी तरकारीहरूको उत्पादन क्रमशः बढिरहेको छ । सुन्तला, आलुबखडा आदि परम्परागत र आधुनिक फलहरूबाट देशको अर्थतन्त्रलाई कायापलट गर्न सकिन्छ भन्नेमा म विश्वस्त छु । अहिले विश्वबजारमा अर्ग्यानिक वस्तुको

माग तीव्र रूपमा बढिरहेको छ र यो क्रमशः बढ्ने निश्चित छ । मानिस आफ्नो स्वास्थ्यप्रति पहिलेभन्दा सचेत भएको हुनाले पनि यसको माग बढेको हो । त्यसैले अर्ग्यानिक खेतीतर्फ गम्भीरतापूर्वक ध्यान दिन सकियो भने यस्तो खेतीको भविष्य अत्यन्त उज्ज्वल देखिन्छ ।

कृषि कार्यलाई सम्मानित पेशाको रूपमा अघि बढाइनु आवश्यक छ । यसका लागि तदनुसृतको वातावरण बनाउनेतिर सरकारको ध्यान जानुपर्छ । सफल कृषिकर्मीहरूलाई कृषिसेवकका रूपमा राष्ट्रिय रूपमै सम्मान र पुरस्कृत गर्ने वातावरणको सिर्जना गरिनुपर्छ ।

### ३. पर्यटन

विगतमा पर्यटन भनेको विदेशीहरू, अझ त्यसमा पनि अमेरिकी, यूरोपेली गोरु छाला भएकाहरूले मात्र गर्ने हो भन्ने सर्वसाधारण नेपालीको बुझाइ थियो । तर समयको परिवर्तनसँगै अहिले हाम्रो देशमा पनि केही वर्षयता आन्तरिक पर्यटन अत्यन्त लोभलाग्दो तरिकाले विकसित हुँदै अघि बढेको देखिएको छ । यो हाम्रो लागि अत्यन्त महत्त्वपूर्ण कुरा हो । हामीले विदेशी पर्यटकहरूलाई त आकर्षित गर्नेपर्छ तर आन्तरिक पर्यटनको विकास र विस्तारका लागि पनि योजनाबद्ध रूपमा अघि बढ्नु पर्छ । अल्पकालीन, मध्यकालीन र दीर्घकालीन तीन किसिमका योजना बनाएर पर्यटकलाई आवश्यक पर्ने सेवा सुविधाहरू क्रमशः बढाउँदै लानुपर्छ र यस कार्यमा युवा पुस्ता अग्रसर हुनुपर्छ । यसले रोजगारी सिर्जना त गर्छ नै, त्यसका साथै स्वदेशी उत्पादनको खपत बढाउन पनि मद्दत पुऱ्याउँछ । 'अतिथि देवो भवः' भन्ने हाम्रो परम्परागत मान्यतालाई चरितार्थ पार्दै आन्तरिक र बाह्य पर्यटनको विकास गर्न सक्यौं भने हाम्रो भावी पुस्ताले अहिलेको जस्तो अभाव पक्कै बेहोर्नु पर्ने छैन ।

यी तीन क्षेत्रहरू जलविद्युत्, कृषि र पर्यटन नै कसैको दशकसम्म हाम्रो देशकै अर्थतन्त्रमा नेतृत्वकारी भूमिका निर्वाह गर्ने क्षेत्र हुन् भन्ने कुरामा म पूर्ण विश्वस्त छु । अर्को विकल्प छैन र हामी सबैले यी क्षेत्रहरूलाई बढाउँदा प्रतिस्पर्धा पनि हुँदैन । किनभने, हिमाल अरु ठाउँमा छैन र नयाँ बनाउने कल्पना पनि गर्न सकिँदैन ।

## केही महत्त्वपूर्ण सहयोगीहरू

कुनै पनि व्यापार-व्यवसाय या उद्योग आदिको सञ्चालनमा धेरै सहयोगीको योगदान रहेको हुन्छ । सबैको सहयोग, समर्पण र मिहिनेतबाटै कुनै पनि व्यवसाय या उद्यम अघि बढ्न सक्छ भन्ने कुरामा म विश्वास राख्छु । काठमाडौं आइसकेपछिको मेरो व्यावसायिक जीवनमा पनि यस्ता धेरै पात्र छन्, जसमध्ये केहीले मलाई प्रारम्भिक चरणमा ठूलो सहयोग पुऱ्याए भने कतिपय हामीसँग आबद्ध भएर निरन्तर साथ दिए । अहिले एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गतका विभिन्न व्यावसायिक प्रतिष्ठानमा प्रत्यक्ष रूपमा काम गर्ने कर्मचारीहरूको सङ्ख्या नै करीब २ हजार ५०० नाघिसकेको स्थिति छ र यो क्रम बढ्दो छ । तीमध्ये २० वर्षभन्दा बढी काम गर्ने कर्मचारीहरूको सङ्ख्या पनि निकै छ, त्यसैले सबैका बारेमा यहाँ लेख्नु सम्भव पनि छैन । त्यसैले त्यस्ता केही पात्रहरू, जसले ३० वर्षभन्दा बढी समय हाम्रो समूहमा रहेर निरन्तर काम गरे, उनीहरूको सम्झना गर्नु म आफ्नो कर्तव्य ठान्दछु । वास्तवमा उनीहरू मेरा सुखदुःखका सहयोगी पनि हुन्, जसलाई म बिर्सन सकिँदैन ।

म सम्बद्ध दुगड ब्रदर्स, त्यसपछि टीएम दुगड ग्रूप अनि एमभी दुगड ग्रूपलाई अहिलेको अवस्थासम्म पुऱ्याउनमा सबै कर्मचारीले आ-आफ्नो क्षेत्रबाट योगदान दिएका छन् । मेरो व्यावसायिक यात्रामा म अहिले जहाँ उभिएको छु, त्यहाँ पुऱ्याउन सबैको भूमिका छ । त्यसैले यस अध्यायका माध्यमबाट म ती केही विशिष्ट, अद्वितीय र समर्पित कर्मचारीहरूलाई हार्दिक धन्यवाद पनि दिन्छु । कर्मचारीहरू केवल तलबी व्यक्ति मात्र होइनन्, वास्तवमा उनीहरू मेरा सहयात्री हुन्, मेरा व्यावसायिक परिवारका अभिन्न अङ्ग हुन् भन्ने मेरो मान्यता छ । यो स्नेह, माया र सद्भाव भविष्यमा पनि हाम्रो व्यावसायिक समूह र समूहमा आबद्ध सबैले पाउने छन् भन्ने विश्वास पनि मैले राखेको छु ।

## रामगोपाल राठी

रामगोपाल राठी मेरा सहपाठी त थिए नै, तर त्यसबाहेक हाम्रो समूहमा आबद्ध भएर लामो समय काम गर्ने प्रतिबद्ध कर्मचारी पनि थिए । उसलाई म हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानको अत्यन्त इमानदार र कर्मठ कर्मचारी साथी भन्न रुचाउँछु । हामीले विराटनगरको आदर्श विद्यालयमा मात्र नभई बी.कम.सम्म नै सँगसँगै पढेका थियौं । विराटनगरमा केही वर्ष काम गरेपछि हाम्रो व्यवसायको रेखदेख लगायतको सबै जिम्मेवारी लिएर उनी धनगढी पुगेका थिए । धनगढीमा उसले अत्यन्त राम्रो प्रतिष्ठा आर्जन गरे । धनगढीस्थित दुगड ग्रूपका सबै कारखाना, उद्योग र व्यवसाय आदिको सबै काम एक हिसाबले उसैले हेर्ने र गर्ने गरेकाले पनि उनी त्यहाँ छिटै स्थापित भए । हाम्रो परिवारको कुनै पनि सदस्य धनगढीमा स्थायी रूपले बस्दैनथे । त्यसैले सबैले उसैलाई ती कारखाना, उद्योग र व्यवसायका मालिक सम्झनु स्वाभाविक थियो । उसले आफू धनगढी गएपछि आफ्नो भाइ गौरीशङ्कर राठीलाई त्यही बोलाएर पसल गर्न लगाएका थिए । त्यो पसल अहिले त्यस क्षेत्रकै अत्यन्त नामी र ठूलो हार्डवेयर पसलको रूपमा रहेको छ ।

हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानमा आबद्ध हुनलाग्दाको एउटा द्विविधाको प्रसंग मैले लेख्ने पर्छ भन्ने लाग्छ । बी. कम. उत्तीर्ण गरेपछि उसलाई आफ्नो बुबा गोविन्दराम राठीको कपडाको पसलमा काम गर्न पटकै मन लागेन । उसले हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानमा कर्मचारीको रूपमा काम गर्ने इच्छा मसमक्ष राखे । मैले उसलाई भने, "तिमी मेरो अत्यन्त घनिष्ठ साथी हो, म तिमीलाई कर्मचारीको रूपमा कसरी काममा लगाउन/अह्नाउन सक्छु अनि म कसरी तिम्रो बोस हुनसक्छु ?" वास्तवमा उसलाई कर्मचारीको रूपमा राखेपछि कस्तो व्यवहार गर्ने भन्ने संकोच मभित्र थियो र यो स्वाभाविक पनि थियो । मैले उसको इच्छा आफ्ना दाइहरूसमक्ष पनि राखें । दाइहरूलाई पनि उसको कुराप्रति चित्त बुझेन । तर ऊ हाम्रो प्रतिष्ठानमा काम गर्न अत्यन्त दृढ सङ्कल्पित थियो । उसले भन्यो, "केही गाह्रो छैन । अफिसको बेलामा बोसको रूपमा र अफिसको समयपछि साथीको रूपमा सम्बन्ध राखेर काम गर्न म सक्छु ।" उसको यस्तो दृढतापछि हामीले उसलाई हाम्रो प्रतिष्ठानको

कर्मचारीको रूपमा नियुक्त गर्नु र बैङ्कसम्बन्धी काम गर्नेगरी जिम्मेवारी दियो । रामगोपाल राठीले आफ्नो वचनवद्धता अत्यन्त कुशलतापूर्वक निर्वाह गर्नु र कुनै खोट लगाउने अवसर दिएन ।

म उसको विवाहमा अन्य साथीहरूसहित जन्ती भएर पनि गएको थिएँ । ऊ पनि मेरो विवाहमा जन्ती भएर गएको प्रसंग मैले अघिल्ला अध्यायमा लेखिसकेकै छु । हामी एकअर्काका घरमा जानेआउने पनि गरिरहन्थ्यौं । कलेज पढ्नेताका हामी सँगै साँभमा बुधहाट चोक, हिमालय टाकिजसम्म पुगेर डुल्दै फर्कने गर्थ्यौं । एक हिसाबले भन्नुपर्दा, ऊ मेरो 'लँगौटिया साथी' थियो । उसको प्रसंग आउँदा म एउटा नमीठो घटना बारम्बार सम्झने गर्छु । ऊ र उसकी श्रीमतीको भारतको बैङ्गलोरमा भएको कार दुर्घटनामा परेर अचानक निधन भयो । यो घटनाले मलाई लामो समयसम्म अत्यन्त दुःखित तुल्यायो । त्यसबेला उनी ४२ वर्षको कलिलो उमेरकै थिए । दुर्घटनाको एक वर्षअघि उसको छोरीको विवाहका बेला म र मेरी श्रीमती सरोज भारतको अहमदाबाद गएका थियौं । कान्छी छोरीको विवाह उसको निधनपछि भएको थियो र त्यस विवाहमा पनि म धरान गएको सम्झन्छु । उसका दुई छोराहरू भारतको नागपुरमा बस्छन् । अहिले पनि कहिलेकाहीँ सपनामा म उसलाई देख्ने गर्छु । उसको जन्म वि.सं. २००२ माघ २० (सन् १९४६ फरबरी २) मा भएको थियो भने निधन वि.सं. २०४४ असोज १५ (सन् १९८७ अक्टुबर १) मा भएको थियो ।

## लक्ष्मण नेवटिया

सामाजिक एवम् साहित्यिक दृष्टिले नेपाली समाजमा परिचित, विराटनगरवासी लक्ष्मण नेवटियासँगको सहकार्य पनि मेरो विराटनगरको व्यावसायिक यात्रामा महत्त्वपूर्ण रहेको छ । मैले व्यावसायिक यात्रा सुरु गर्दाको समयमा जुन सहकर्मी साथीहरूको साथ पाएँ, त्यसमा नेवटिया पनि प्रमुख पात्र हुनुहुन्थ्यो । दुगड ब्रदर्शमा प्रवेशताका उहाँको उमेर १८ वर्ष पनि नाघेको थिएन जस्तो लाग्छ, तर नसानसामा कामप्रतिको समर्पणभाव र इमानदारी भरिएको थियो । त्यसबेला वैदेशिक आयात-निर्यातदेखि राजस्वसम्बन्धी काम उहाँले नै अत्यन्त

जिम्मेवारीपूर्वक गर्ने गरेको म अहिले पनि सम्झन्छु । उहाँको साथ पाएर मलाई मेरा नियमित कार्यहरू गर्न सजिलो भएको थियो ।

सामाजिक एवम् पारिवारिक दुवै दृष्टिबाट मैले उहाँबाट सरसल्लाह र सहयोग पाएको छु । उहाँ दुगड ब्रदर्समा आबद्ध भए पनि सामाजिक क्षेत्रमा वि.सं. २०३२ तिरै आदर्श निर्माण मन्दिर र नेपाल अणुब्रत युवक परिषद्को संस्थापक अध्यक्ष भै सक्रिय हुनुभएको थियो । एउटा सम्झना छ मेरो, उहाँको अध्यक्षतामा रहेको नेपाल-बिहार अणुब्रत युवक परिषद्ले त्यतिबेलाका शिक्षा सहायकमन्त्री हीरालाल विश्वकर्माको प्रमुख आतिथ्यमा एक भव्य 'नेपाल-बिहार अणुब्रत युवक सम्मेलन'को आयोजना गरेको थियो, जसमा भाषाशास्त्री महानन्द सापकोटा, प्रसिद्ध उद्योगपति जुद्धबहादुर श्रेष्ठ विशिष्ट अतिथि हुनुहुन्थ्यो । त्यस सम्मेलनमा अध्यक्षको हैसियतले उहाँले केही प्रस्तावहरू प्रस्तुत गर्नुपर्ने थियो । मैले उहाँलाई मेरा तीन प्रस्तावहरू पनि समावेश गरेर प्रस्तुत गर्न दिएको थिएँ । उहाँले मेरा तीन वटै प्रस्ताव सम्मेलनमा राखिदिनुभएको थियो । त्यसमध्ये एउटा प्रस्ताव थियो : जैन तेरापन्थ धर्मसङ्घमा आबद्ध जैन साधुसाध्वीहरूलाई जनघनत्व बढ्दै गइरहेको अवस्थामा खुलाक्षेत्रमा शौच गर्न अव्यावहारिक हुँदै गएकोले उनीहरूलाई शौचालयको प्रयोग गर्न दिइनु पर्दछ । शौचका लागि खुला ठाउँमा जानु अत्यन्त ठूलो समस्याका रूपमा देखिएको थियो । तर त्यसबेला मेरो प्रस्तावको ठूलो विरोध भयो र धेरैले प्रस्ताव फिर्ता लिन पनि आग्रह गरे । तर अहिले जैनसाधुहरू र साध्वीहरूलाई शौचालय प्रयोग गर्न भनी स्वीकृति दिइएको देख्दा आफूले सही समयमा सही सुभाष दिएकोमा खुसी लाग्नु स्वाभाविक नै हो ।

नेवटियाजी राम्रा कवि गीतकार पनि हुन् भनेर मैले माथि नै भनिसकेको छु । मेरो ठूल्दाइ तोलाराम दुगडको ७५ औं जन्मोत्सवको उपलक्ष्यमा आयोजित कार्यक्रममा मैले बताएको भावनाअनुसार उहाँले लेखेको 'पलपल जीवनका तुफे अर्पित है' शीर्षकको दाजुभाइबीचको प्रेम भल्काउने भावविभोर गीत गाएको थिएँ, जसलाई सबैले रुचाएका थिए । त्यो गीत गाउँदा म भावुक भएर रोएको थिएँ । यो कुरा मैले अघिल्ला अध्यायमा पनि चर्चा गरिसकेको

छु । नेवटिया साहित्यिक सामाजिक कार्यक्रमहरूमा व्यस्त रहे पनि आफ्नो जिम्माको काम भने समयमै पूरा गर्ने गर्नुहुन्थ्यो । अहिले उहाँ आफ्नै व्यवसायमा व्यस्त रहे पनि सुरु अवस्थाका केही संस्मरण लेख्ने जमर्को गरेको छु । उहाँका नेपाली, हिन्दी र मारवाडी भाषामा केही कृति प्रकाशित पनि भएका छन् ।

### रामबहादुर थापा

रामबहादुर थापाले वाणिज्य विभागमा निर्देशकको रूपमा काम गर्नुभएको थियो । त्यहाँबाट निस्केपछि उहाँले विभिन्न व्यावसायिक फर्महरूमा 'पार्टटाइम' काम गर्नुभयो । मेरो ठूल्दाइ तोलाराम दुगडले चिन्नुभएकोले पछि उहाँ हाम्रो फर्ममा आबद्ध हुनुभयो र सरकारी कार्यालयसँग पर्ने कामकाज हेर्ने सम्पर्क अधिकृतको रूपमा काम गर्न थाल्नुभयो । विभिन्न सरकारी कार्यालयलाई लेख्नुपर्ने पत्र आदि लेख्ने लगायत ती कार्यालयहरूसँग सम्बद्ध कामहरू उहाँले नै हेर्नुहुन्थ्यो ।

उहाँकै सान्निध्यमा रहेर मैले सरकारी कार्यालयहरूसँगको पत्राचार, कर्मचारीहरूसँगको व्यवहार र कुराकानी आदिबारे सारा कुराहरू सिक्ने अवसर पाएँ । साथै, सम्बद्ध कामसँग सम्बन्धित कानूनी व्यवस्थाका बारेमा पनि उहाँले मलाई धेरै कुरा सिकाउनुभएको थियो । उहाँले दिनुभएको एउटा 'गुरुमन्त्र' म कहिल्यै बिर्सन्न । उहाँ प्रायः भनिरहनु हुन्थ्यो, "मोतीजी, नेपालमा तपाईं सफल हुन चाहनुहुन्छ भने आफूलाई Insultproof (बेइज्जती महसुस नगर्ने बानी) बनाउनुहोस् ।" उहाँको यो गुरुमन्त्र मैले कहिल्यै बिर्सिनँ । त्यसपछि मैले साँच्चै नै उहाँले भनेजस्तै आफूलाई 'इन्सल्ट प्रूफ' व्यक्तिको रूपमा आफूलाई ढालें । त्यो मन्त्रको मननले साँच्चै नै मलाई अत्यन्त लाभ भयो । सरकारी कार्यालयहरूमा कुनै कामका लागि जाँदा घण्टौंसम्म कुर्नुपर्थ्यो, मानवीय व्यवहार हुँदैनथ्यो, स-साना कामका लागि थुप्रै दिन लगाइदिन्थे । तर गुरुमन्त्रका कारण मलाई ती सबै सहन गर्न सजिलो भयो र कहिल्यै त्यही कारणले 'इगो' लिनु परेन ।

उहाँको घर काठमाडौंको बत्तीसपुतलीमा थियो । मेरो विवाह हुनुभन्दा अघि

अर्थात् २०२७ सालभन्दा पहिले काठमाडौंमा म र ज्योतिकुमार बेगानी दुवै प्रत्येक शनिवार बिहान उहाँको घरमा जान्थ्यौं । अनि उहाँसँग कुराकानी गरेर रमाइलो गर्थ्यौं । उहाँ त्यसबेला हाम्रो अभिभावकजस्तै हुनुहुन्थ्यो । उहाँबाट पारिवारिक स्नेह पनि प्राप्त गरें मैले । हामी दुई जना उहाँको घर पुग्दा उहाँको श्रीमतीले चिउरा र आलुको अचार बनाएर खुवाउनुभएको अफै पनि सम्झन्छु । हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानसँग उहाँ करीब ३० वर्षसम्म आबद्ध रहनुभयो र हामीकहाँ काम गर्दागर्दैको अवस्थामा उहाँको निधन भयो । तर उहाँले हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानसँग आबद्ध भएर मलाई दिनुभएको ज्ञान र सीपका लागि म जीवनभर उहाँको ऋणी रहिरहने छु । वास्तवमै उहाँ मेरा एक गुरु (Mentor) हुनुहुन्थ्यो । उहाँ एक उच्च प्रतिष्ठित परिवारको व्यक्ति हुनुहुन्थ्यो । नेपाल राष्ट्र बैङ्कका दुईपटक गभर्नरसमेत हुनुभएका गणेशबहादुर थापा उहाँका भाइ र भाष्कर थापा उहाँका छोरा हुन् ।

### विश्वनाथन नायर

विश्वनाथन नायरले हाम्रो सगोलको व्यावसायिक प्रतिष्ठान दुगड ब्रदर्सको विराटनगरस्थित कार्यालयमा वि.सं. २०३९ वैशाख १ गते प्रवेश गर्नुभएको थियो । उहाँको प्रवेश त्यसबेला स्टेनोका रूपमा भएको थियो । तर उहाँ लामो समयसम्म विराटनगर बस्न पाउनु भएन, सोही सालको मङ्सिरमा सरुवा भएर काठमाडौं आउनुभयो । विराटनगरमा हुँदा उहाँले कच्चा जुट र चामल निर्यातसम्बन्धी काम हेर्ने गर्नुहुन्थ्यो ।

दुगड ब्रदर्सका काठमाडौंबाट गर्नुपर्ने सरकारी कामहरूको जिम्मा ममाथि थियो । त्यसैले बैङ्कहरू, सरकारी कार्यालयहरू लगायतसँग म सम्पर्कमा रहन्थे र कामहरू गर्ने गर्थे । काठमाडौं आएपछि विश्वनाथनले मेरो मातहत रहेर बैङ्कहरूसँग सम्बन्धित कामहरू गर्न थाल्नुभयो । वास्तवमा उहाँ आएपछि मलाई बैङ्कसँग सम्बन्धित काम गर्न सजिलो पनि भएको थियो । सुरुमा नेपाल बैङ्क लिमिटेडसँग सम्पर्कमा रहेर उहाँले हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानका थुप्रै काम गर्नुभयो । पछि निजीक्षेत्रबाट पहिलो संयुक्त (Joint Venture) बैङ्कको रूपमा नेपाल अरब बैङ्क लिमिटेड स्थापना भएपछि

त्यससँग सम्बन्ध विस्तारसँगै आवश्यक बैङ्किङ कार्य गर्नमा उहाँको महत्त्वपूर्ण सहयोग रह्यो ।

पछि हामी दाजुभाइले व्यवसाय छुट्टाछुट्टै गर्न थालेपछि विश्वनाथनले एमभी दुगड ग्रुपअन्तर्गत रहेर सेवा गर्नुभयो । विश्वनाथनले हाम्रो प्रतिष्ठानमा रहेर बैङ्कसँग सम्बन्धित काम गर्नुभएका बेला विभिन्न बैङ्कको विभागीय प्रमुख वा अन्य तहमा रहेका बैङ्करहरू पछिल्लो चरणमा विभिन्न बैङ्कका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, महाप्रबन्धकजस्ता पदमा कार्यरत हुनुहुन्छ भने कतिपय सेवाबाट निवृत्त भइसक्नु भएको छ । अनिल ज्ञवाली, अमृत श्रेष्ठ, मनोज गोयल, सुरेन्द्र भण्डारी, शम्भु गौतम, केशव पौडेल, उपेन्द्र पौडेल, अजय श्रेष्ठ, सुनील केसी, ज्योति पाण्डे आदि त्यस्ता नामहरू हुन्, जो विश्वनाथनले बैङ्कसम्बन्धी काम गरेको प्रारम्भिक दिनहरूमा विभागीय प्रमुख वा अन्य तहमा कार्यरत हुनुहुन्थ्यो । तर आज उहाँहरू सबै विभिन्न बैङ्कको उच्चतम पदमा आसीन हुनुहुन्छ र बैङ्किङ क्षेत्रमा सेवा दिइरहनु भएको छ । विश्वनाथनलाई अहिले पनि विभिन्न बैङ्कका पुराना कर्मचारीहरूले राम्ररी चिनुहुन्छ र माया गर्नुहुन्छ । कहिलेकाहीँ उहाँहरूसँग भेट हुँदा अफै पनि कतिपय पुराना बैङ्करहरूले मलाई सोध्ने गर्नुहुन्छ, “नायरजी कहाँ हुनुहुन्छ ? के गरिरहनु भएको छ ?” विश्वनाथन अहिले पनि हाम्रो व्यावसायिक समूहमा आबद्ध हुनुहुन्छ । उहाँले हाम्रो प्रतिष्ठानमा रहेर लगातार चार दशक सेवा पूरा गरिसक्नु भएको छ र अहिले पनि अनवरत सक्रिय रहिरहनु भएको छ ।

### भँवरलाल डागा (स्व.) र उहाँका छोराहरू

भँवरलाल डागा स्वर्गीय भइसक्नु भए पनि उहाँलाई म श्रद्धाका साथ सम्झन चाहन्छु । हाम्रो व्यावसायिक यात्राको पहिलो चरणमा गरिएको जुट व्यापारका बेला उहाँको योगदान महत्त्वपूर्ण रहेको थियो । विराटनगरबाट भारतको जोगबनी बजार जाने बाटोको दायँतिर हाम्रो जुट प्रेस थियो । डागाजीले ११ वर्षसम्म त्यही जुट प्रेसमा काम गर्नुभयो । हामी नेपालबाट विभिन्न देशमा त्यतिबेला जुट निर्यातसमेत गर्थ्यौं । पछि जुटका काम बन्द भएपछि उहाँ राजस्थान फर्कनुभयो । उहाँका दुई छोराहरू हाम्रै व्यावसायिक

प्रतिष्ठानअन्तर्गत विभिन्न पदमा कार्यरत रहेकोमा जेठो छोरा चन्द्रमोहन डागा भने अहिले निवृत्त भइसक्नु भएको छ । निवृत्त हुनुअघि उहाँ वीरगञ्जस्थित हाम्रो कार्यालयमा नगद विभागको प्रमुख हुनुहुन्थ्यो । कान्छा छोरा सुभाष डागा भने अझै कार्यरत रहनुभएको छ । उहाँ वीरगञ्ज भन्सारमार्फत आयात-निर्यात हुने हाम्रो ग्रूपको भन्सारसम्बन्धी काम हेर्ने टोलीको लगभग ४ दशकदेखि प्रमुख हुनुहुन्छ । सुभाषजीले हामीकहाँ काम गरेको ४२ वर्ष भयो । यसरी भँवरलालजी मात्र नभई उहाँको दुई छोरासमेतले हाम्रो प्रतिष्ठानसँग सम्बद्ध भएर योगदान पुऱ्याउनु भएको छ । दुई पुस्ताको सेवा पाउँदा हामी खुसी छौं । चन्द्रमोहन र सुभाष डागाजीको भान्जा प्रवीण बोथरा र उनकी श्रीमती कृतिका पनि वि.सं. २०७५ को अन्त्यतिरदेखि सुमो कन्स्ट्रक्सन एण्ड इन्जिनियरिङ (प्रा.) लिमिटेडको लेखा विभागको महत्त्वपूर्ण पदमा छन् ।

### सुभागमल जम्मड र छोरा कनक जम्मड

सुभागमल जम्मड हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानसँग ४० वर्षभन्दा लामो समयदेखि सम्बद्ध हुनुहुन्छ । वि.सं. २०३५ साउन १ गते दुगड ब्रदर्समा प्रवेश गर्नुभएका जम्मड अहिले एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गत शीतभण्डार (Cold Storage) तर्फको प्रमुख हुनुहुन्छ । उहाँमा आफ्नो कामप्रतिको लगाव र समर्पण अत्यन्त तीव्र छ । उहाँमात्र नभई उहाँका छोरा कनक जम्मड पनि हाम्रै व्यावसायिक समूहमा आबद्ध हुनुहुन्छ । उहाँ अहिले रोयल इनफिल्ड मोटरसाइकलको व्यापार हेर्ने प्रमुख हुनुहुन्छ । एउटै परिवारका दुई पुस्ताले हाम्रो प्रतिष्ठानलाई दिएको सेवा प्रशंसनीय छ ।

### सावरमल शर्मा तथा छोराहरू वेदप्रकाश शर्मा र सूर्यप्रकाश शर्मा

दुगड ब्रदर्स हुँदै एमभी दुगड ग्रूपमा आबद्ध भएर लामो समयसम्म काम गर्नुहुनेमध्ये एक हुनुहुन्छ सावरमल शर्मा । ४० वर्षदेखि हामीकहाँ कार्यरत उहाँ एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गत शीतभण्डार (Cold Storage) विभागमा हुनुहुन्छ । उहाँ आफ्नो कामलाई जिम्मेवारीपूर्वक लिनुहुन्छ र इमानदारीका साथ काम गर्नुहुन्छ । उहाँका छोरा वेदप्रकाश शर्माले एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गत करीब २० वर्षदेखि निरन्तर रूपमा अटोमोबाइल क्षेत्र हेरिरहनु भएको छ । अहिले उहाँ

अटोमोबाइल विभागको प्रमुख र उपसभापति हुनुहुन्छ र उहाँमातहत लगभग ७५० कर्मचारी कार्यरत छन् । संस्थाप्रतिको सेवाभाव र कामप्रतिको समर्पणका कारण उहाँ हाम्रो ग्रूपको महत्त्वपूर्ण सदस्य हुनुहुन्छ । उहाँका भाइ सूर्यप्रकाश शर्मा पनि केही वर्षदेखि अटोमोबाइल विभागमै कार्यरत रहनुभएको छ ।

### विजयराज दुगड

विजयराज दुगड पनि एमभी दुगड ग्रूपअन्तर्गत अटोमोबाइल विभागसँग ४० वर्षभन्दा बढी समयदेखि सम्बन्धित हुनुहुन्छ । उहाँ अहिले उक्त विभागको नगद र लेखा हेर्नुहुन्छ । लामो समयदेखि हामीसँग आबद्ध उहाँको योगदान पनि हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठानमा महत्त्वपूर्ण रहेको छ । उहाँको दाइ धर्मचन्द दुगड पनि हामीकहाँ नै काम गर्नुहुन्थ्यो । अहिले भने केएल दुगड ग्रूपमा संलग्न हुनुहुन्छ ।

### नरसिंह बलोदा

अटोमोबाइल क्षेत्रका सबैभन्दा पुरानो र पहिलो कर्मचारीका रूपमा रहेका नरसिंह बलोदा विगत ४० वर्षभन्दा देखि समयदेखि हामीकहाँ कार्यरत हुनुहुन्छ । उहाँ उपमहाप्रबन्धक हुनुहुन्छ । उहाँले हाम्रो प्रतिष्ठानअन्तर्गत अटोमोबाइल क्षेत्रको काम सुरु भएदेखि नै काम गरिरहनु भएको छ, जुन आफैमा अत्यन्त महत्त्वपूर्ण रहेको छ ।

### शम्भु सुवेदी

शम्भु सुवेदीले पनि हाम्रो अटोमोबाइल क्षेत्रमा ३० वर्ष सेवा गरिसक्नु भएको छ । उहाँ विभागीय प्रमुख हुँदै प्रबन्धकसम्म हुनुभयो । अहिले उहाँ हामीअन्तर्गतकै मनकामना फाइनेन्स लिमिटेडका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत र गुराँस लाइफ इन्स्योरेन्स कं. को सञ्चालक सदस्य हुनुहुन्छ । कामप्रतिको समर्पण र लगावले उहाँले यो सफलता हासिल गर्नुभएको हो ।

### ज्ञानु न्यौपाने, ईश्वर ढुङ्गाना र विपिन मूल

ज्ञानु न्यौपाने, ईश्वर ढुङ्गाना र विपिन मूल तीनै जना ३० वर्षभन्दा बढी समयदेखि अटोमोबाइल विभागमा रहेर सेवा गरिरहनु भएको छ । इमानदारी, कामप्रतिका लगन र समर्पण उहाँहरूको विशेषता हो ।

## जलविद्युत् क्षेत्र

जलविद्युत् हाम्रो समूहको अहिलेको सबैभन्दा प्राथमिकतामा रहेको तर कान्छो क्षेत्र हो । यस क्षेत्रमा आबद्ध भएर सेवा गर्नेहरूको सत्प्रयास र सहयोग हाम्रोलागि अत्यन्त महत्त्वपूर्ण रहेको छ । यस क्षेत्रमा आबद्धमध्ये पहिलो व्यक्ति राजेश न्यौपाने र दोस्रो व्यक्ति डा. पुरुषोत्तम शर्मा हुनुहुन्छ ।

## राजेश न्यौपाने

राजेश न्यौपाने एमभी दुगड ग्रुप जलविद्युत् आयोजनाहरूमा संलग्न हुनासाथ सुरुदेखि नै यसमा संलग्न हुनुहुन्छ । उहाँ जलविद्युत्सँग सम्बन्धित सरकारी कामहरूमा संलग्न हुनाका साथै आयोजनास्थलहरूमा जाने गर्नुहुन्थ्यो । उहाँ आफ्नो काम अत्यन्त कुशलतापूर्वक गर्नुहुन्छ, त्यसैले जतिसुकै सराहना गरे पनि कम नै हुन्छ । म आयोजनासम्बन्धी काममा जाँदा सधैं उहाँलाई लिएर नै जाने गर्थे ।

## डा. पुरुषोत्तम प्रसाद अधिकारी

डा. पुरुषोत्तम प्रसाद अधिकारी पनि जलविद्युत् आयोजनाहरूको स्थापना कालदेखि नै आबद्ध हुनुहुन्छ । उहाँ मसँगै पढ्नुभएको हो । भूगर्भविज्ञानमा सोभियत रूसबाट पीएच.डी. गर्नुभएका उहाँले आयोजनासँग सम्बन्धित भूगर्भसम्बन्धी लगायत आयोजनाको समन्वयको कामहरू हेर्नुहुन्छ । उहाँ आफ्नो कामप्रति सधैं समर्पित देखिनुहुन्छ । नेपाल सरकारबाट निवृत्त भएपछि उहाँ एमभी दुगड ग्रुपमा संलग्न हुनुभएको हो । उहाँले ग्रुपअन्तर्गतको खानीसम्बन्धी काम गर्ने टोलीको नेतृत्व पनि गर्नुभएको थियो तर धेरै लाइसेन्स लिएर पनि यस क्षेत्रमा हामी सफल हुन सकेनौं ।

हाम्रा जलविद्युत् आयोजनाहरूमा प्रारम्भिक कालदेखि प्रमुख रूपमा काम गर्दै आउनु भएका उच्च अधिकृतहरूमा ई विपिन अरोडा, राजन कुमार खत्री, इन्द्रजित कार्की, ई दीपक पौड्याल, दिल्ली गिरी, दीपक नेपाल, सरोज भट्टराई मनोहर खड्का, ई. गजेन्द्र प्रताप सिंह, ई. गणेश शर्मा र उनकी श्रीमती प्रीति

जोशी, ई. मोहन न्यौपाने (ट्रान्समिसन), ई. शिशिर धतवालिआ, उमेशचन्द्र दुवे, ई. काली बहादुर (के.बी.) बोहरा, पुर्णमान नापित, ई. स्मित नेपाल, प्रविण बोथरा, जयन्द्र पाठक, सालिक राम पौडेल, चुडामणी बस्नेत आदि हुनुहुन्छ । उहाँहरूले विभिन्न सरकारी निकाय, प्रशासन, सेना, प्रहरी, नेपाल विद्युत् प्राधिकरण आदिसँग सम्बन्धित सबै काममा नेतृत्व लिई सञ्चालक समितिले अझाएका कामहरू अत्यन्त सुभ्रुभ्र एवम् जिम्मेवारीपूर्वक गर्दैआउनु भएको छ । उहाँहरूको सुभ्रुभ्र र जिम्मेवारीपूर्ण कामले गर्दा नै हाम्रा आयोजनाहरू सफलतातिर अघि बढिरहेका छन् । उहाँहरूले गर्दैआउनु भएका काम र समर्पणको जतिसुकै प्रशंसा गरे पनि कम हुन्छ । राजन कुमार खत्री र दीपक नेपाल हाम्रो आयोजनाहरूको शेयर होल्डर सञ्चालक समेत हुनुहुन्छ भने इन्द्रजित कार्की शेयरहोल्डर हुनुहुन्छ । लिखु-ए को प्रोजेक्ट मेनेजर ई. अमियकुमार दत्ता सबैभन्दा जेठो र लिखु-१ र लिखु-२ कृ प्रोजेक्ट मेनेजर ई. अरबिन्द मैथानी सुरुदेखि नै र अन्य धेरै व्यक्ति आयोजनासँग जोडिनुभएको छ । एमभी दुगड ग्रुपको जलविद्युत् विभाग उहाँहरूप्रति सधैं ऋणी रहने छ ।

यसबाहेक हाम्रो व्यावसायिक समूहबाट प्रवर्द्धित जलविद्युत् आयोजनाहरू र कन्स्ट्रक्सन कम्पनीमा काम गर्नेहरू कर्मचारीहरूको सङ्ख्या करीब १ हजारभन्दा बढी छ । तर सुरुदेखि नै संलग्न भएका हुनाले उहाँहरूको विशेष भूमिका रहेको छ । जलविद्युत् क्षेत्रमा मसँग काम गर्ने मुख्य व्यवस्थापक, कर्मचारीहरू सबैसँग वर्षौंदेखिको अनुभव छ ।

**खण्ड तीन**  
**विविध**

## विराटनगरमा मुनि रूपचन्द्रजी

**वि**सं. २०३३/३४ । विराटनगरको जैन तेरापन्थी समुदायको विशेष आग्रहमा तेरापन्थका नवौं आचार्यश्री तुलसीका विद्वान् शिष्य मुनि रूपचन्द्रजी आफ्ना चार जना साधुका साथ विराटनगरमा केही समयका लागि आउने कार्यक्रम तय भएको थियो । सामान्यतया चातुर्माससहितका यस्ता भ्रमणहरूमा मुनिहरूले दुई जनासम्म साधुहरूलाई आफूसँग लम्ने गर्छन् । तर मुनि रूपचन्द्र तेरापन्थ धर्मसङ्घको अत्यन्त तीक्ष्ण र विद्वान् सन्त भएको हुनाले आचार्यश्री तुलसीले उहाँलाई थप दुईजना साधुलाई साथै लान अनुमति दिनुभएको हामीले थाहा पाएका थियौं । त्यसबेला आचार्यश्री तुलसीले आफ्नो उत्तराधिकारीका रूपमा मुनि रूपचन्द्रलाई नै मनोनयन गर्नुहुने पनि जैन तेरापन्थी समाजमा व्यापक रूपमा चर्चा-परिचर्चाहरू हुन्थे, सुनिन्थे । त्यसबेला उहाँ भारतको कोलकातामा चातुर्मास सकेर सिधै विराटनगर आउनुभएको थियो । त्यसक्रममा उहाँले राजस्थानबाट कोलकाता र कोलकातादेखि विराटनगरसम्मको यात्रा नियमानुसार पैदल नै पूरा गर्नुभएको थियो ।

त्यसबेला विराटनगरमा तेरापन्थी धर्मावलम्बीहरूको कार्यक्रमहरू गर्नका लागि आफ्नो छुट्टै भवन थिएन । त्यसैले हामी चार दाजुभाइले आपसमा सल्लाह गर्‍यौं र विराटनगरको मुख्य सडकमा रहेको हाफ्रो मूलघर दुगड निवासकै प्राङ्गणमा निजी सभाकक्षका साथै शौचालयसहितका केही कोठाहरू बनाउने निर्णय गर्‍यौं । निर्णय हुनासाथ हामीले कामलाई युद्धस्तरमा अघि बढायौं । त्यसलाई हामीले आमा ज्ञानदेवी दुगडको नाममा 'ज्ञानकुञ्ज' नामकरण गर्‍यौं । मुनि रूपचन्द्र र साधुहरूले आफ्नो विराटनगर भ्रमणको समय त्यही नवनिर्मित 'ज्ञानकुञ्ज'मा बिताउनुभयो । हाफ्री आमा र हामी दाजुभाइका लागि त्यो अनुपम घडी थियो ।

### छोरा विवेकप्रतिको अनुकम्पा

म त्यसबेला विराटनगरमा नै बस्ने गर्थे । मुनि रूपचन्द्रको विराटनगर बसाइ अवधिभर म नियमित रूपमै त्यसमा सहभागी भएँ । मेरो छोरा

विवेक त्यसबेला साढे २ वर्षको मात्र थियो । सामान्यतया जैन साधुहरू बालबालिकाहरूलाई काखमा राख्ने र खेलाउने आदि गर्नुहुन्न । तर अनौठो कुरो के थियो भने, मुनि रूपचन्दले आफू कुर्सीमा बसेर विवेकलाई दुवै खुट्टामा बसाएर झुलाउनु हुन्थ्यो । उहाँको यो अनौठो व्यवहार हाम्रो परिवारमा निकै चर्चाको विषय भएको थियो । छोरा विवेक, मुनि रूपचन्द बस्नुभएको कक्षमा पनि गइरहन्थ्यो ।

लामो समयपछि त्यो घटना सम्झदा र मानस पटलमा त्यो दृश्य आउँदा म रोमाञ्चित हुने गर्छु । दूल्दूला महापुरुषहरू, साधु सन्तहरू, संन्यासीहरूको खुट्टा छुनु हाम्रो परम्परा हो । भनिन्छ, यसो गर्दा ती महापुरुषहरू, साधु सन्तहरू र संन्यासीहरूमा हुने असाधारण ऊर्जा खुट्टा छुनेको शरीरमा पनि प्रवेश गर्छ । एकपटक छुँदा त त्यति धेरै फाइदा हुने मान्यता छ भने छोरा विवेकले त चार महिनाको प्रवास कालका धेरै दिन र लामो समयसम्म दुइटै खुट्टामा बसेर झुल्ने सौभाग्य प्राप्त गरेको थियो । मुनि रूपचन्दको त्यति धेरै सान्निध्य, असीम माया-स्नेहका अतिरिक्त खुट्टामा बसेर झुल्न पाएकोले मुनिमा भएको चामत्कारिक ऊर्जा, बुद्धि र आध्यात्मिक तरङ्गहरू (Holistic Vibes) विवेकमा पनि पक्कै आए होलान् भन्ने मेरो विश्वास छ । हाल मुनिजी भारतको राजधानी नयाँ दिल्लीमा बस्नुहुन्छ र आध्यात्मिक भ्रमणका लागि अमेरिका लगायतका देशहरूमा गइरहनु हुन्छ । उहाँका विश्वमा हजारौं अनुयायी छन् । सन् २०२१ जुन २० मा मैले उहाँसँग फोनमा कुरा गरेको थिएँ, त्यसबेला उहाँले आफू ८२ वर्ष भएको बताउनुभएको थियो ।

### तान्त्रिक चन्द्रास्वामीजीको आगमन

विराटनगरस्थित ज्ञानकुञ्जमा बस्नुभएको बेलामा मुनि रूपचन्दको दर्शन गर्नका लागि प्रख्यात सनातन गुरु एवम् तान्त्रिक चन्द्रास्वामीजी पनि विराटनगरमा आउनुभएको थियो । उहाँहरूबीच ज्ञानकुञ्जमा नै भेटघाट र कुराकानी भएको थियो । पछिल्लो समयमा चन्द्रास्वामीजी साउदी अरेवियाको राजपरिवार, भारतकी प्रधानमन्त्री स्व. इन्दिरा गान्धीसहित विश्वका धेरै देशका चर्चित नेताहरूको अत्यन्त निकट रहनुभयो र चर्चाको शिखरमा पुग्नुभयो ।

## आचार्यश्री महाश्रमणजीको नेपाल प्रवास र २०७२ को भूकम्प

**ज**ैनधर्म तेरापन्थमा धर्मगुरु आचार्यको प्रवासलाई अत्यन्त ठूलो कर्म मानिने गरिएको छ । प्रवासका क्रममा उहाँको पाइताला घरको मूल ढोकामा वा उद्योगस्थलमा परेमा त्यसलाई भगवान्को आगमनसरह मानिने गरिन्छ । अनि जसको घर वा उद्योगस्थलमा आचार्यश्रीको पदार्पण हुन्छ, त्यो घर वा उद्योगका सम्बद्ध परिवारले आफूलाई अत्यन्त भाग्यशाली ठान्दछन् । अनि आचार्यश्रीको आगमनको समयमा परिवारका सबै सदस्य, नातेदारहरू र नजिकका इष्टमित्रहरू पनि उपस्थित भएर खुसी प्रकट गर्छन् ।

एक घन्टा, एक रात्री, एक पहर, गौचरी (भोजन) र पैदलयात्राको क्रममा खाजा वा खानाका लागि गरिने प्रातःवासको व्यवस्था गर्न पाउनु जैन धर्मावलम्बीहरूका लागि अत्यन्त महत्त्वपूर्ण अवसर हो । यस्तो अवसर पाउनका लागि आचार्यश्रीको स्वीकृति अनिवार्य हुन्छ । त्यसैले स्वीकृतिका लागि जैनीहरूबीच तँछाडमछाड हुने गर्छ । साथै आचार्यश्रीको टोलीलाई आफ्नो घरमा राख्ने स्वीकृति पाउनका लागि प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष दुवै तरिकाले विभिन्न प्रयासका साथै अनुनय विनय गर्ने गर्छन् । पदयात्राका क्रममा आचार्यश्रीको टोलीले १०/२० किलोमिटरको दूरी तय गरिसकेपछि कहीं न कहीं रात्रीवास गर्नुपर्ने हुन्छ । यस्तो बेलामा जुन अनुयायीकहाँ उहाँको वास हुन्छ, उसले समय मिलाएर आफ्ना परिवार र इष्टमित्रहरूलाई आचार्यश्रीको दर्शनका लागि बोलाउनुका अतिरिक्त आउनेहरूको खाजा/खानाको व्यवस्थापन गर्छन् । यस्तो अवसर पाउनेले आफूलाई 'धन्य' ठान्छन् । आचार्यश्रीको यस्तो आगमनको बेला निम्ता पाउने परिवारजनका सदस्यहरू टाढा-टाढाबाट समेत आउने गर्छन् ।

आचार्यश्री महाश्रमणको वि.सं. २०७२ को नेपालमा भएको विचरण र चातुर्मासका क्रममा मेरो घर, मेरा दाजुभाइका उद्योग परिसर र खेती

रहेको स्थानसम्म उहाँ र उहाँका अनुयायीहरूको धवल सेनाको स्वागतसहित दर्शन गर्न पाउनु हाम्रो जीवनको महत्त्वपूर्ण क्षण हो भन्ने मलाई लाग्छ ।

### महत्त्वपूर्ण भ्रमण

जैन श्वेताम्बर तेरापन्थी धर्मसङ्घका आचार्यश्री महाश्रमणको वि.सं. २०७२ मा भएको नेपाल भ्रमण आफैमा अत्यन्त महत्त्वपूर्ण थियो । तर त्यो भ्रमण हाम्रो परिवारका लागि भने अद्वितीय, अविस्मरणीय र अद्भुत रह्यो । जैनधर्मका आचार्य प्रत्येक वर्ष आठ महिना यसरी भ्रमण गरिरहनुहुन्छ र बाँकी ४ महिना स्थिरवास अर्थात् एकै ठाउँमा बस्नुहुन्छ, त्यही स्थिर बसाइलाई 'चातुर्मास' भनिन्छ । चातुर्मासको बेलाभन्दा पहिले आचार्य, जैनमुनिहरू र साध्वीहरू पनि पैदल हिँडेर नै यात्रा पूरा गर्ने गर्नुहुन्छ । साथै, चातुर्मास विशेष रूपले बनाइएको ठूलो परिसरमा बिताउने परम्परा रहिआएको छ । किनकि अनुयायीहरू हजारौंको सङ्ख्यामा देशविदेशका विभिन्न ठाउँहरूबाट त्यस ठाउँमा प्रत्येक दिन आवतजावत गरिरहेका हुन्छन् ।

नेपाल प्रवासका क्रममा आचार्यश्री नेपालको सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण व्यापारिक नाका वीरगञ्ज भएर नेपाल प्रवेश गर्नुभएको थियो । आचार्यश्रीको यो पहिलो विदेशयात्रा थियो । टोलीमा आचार्यश्रीका साथमा जैनसाधु ४२ जना र साध्वीहरू ३९ जना, १ जना समण र ४३ जना समणीयाहरू थिए । अनुयायीहरूको यस्तो टोलीलाई 'धवल सेना' पनि भनिन्छ । धवलको अर्थ सेतो हो । आचार्यश्रीको नेपाल प्रवेशले हामी जैन धर्मावलम्बीहरू अत्यन्त उत्साहित र आनन्दित थियौं । किनभने, जुन धर्मलाई हामीले आफ्नो जीवनको एक अभिन्न अङ्ग बनाएर धारण गरेका छौं र त्यही मार्गमा आफूलाई डोर्न्याएर हिँडिरहेका छौं, त्यही धर्मका अत्यन्त सम्मानित आचार्यश्रीसहित ४२ साधु सम्मिलित ठूलो टोली नेपालमा आगमन हुन लाग्दा हामीलाई सुखद् अनुभूति हुनु स्वाभाविक पनि थियो । आचार्यश्री र उहाँको टोलीलाई दोस्रो दिनको प्रातः समयमा हामीले वीरगञ्जस्थित हाम्रो कार्यालयमा स्वागतसहित दर्शन गरेका थियौं । त्यसपछि रात्री आवास व्यवस्था भने परवानीपुरस्थित हाम्रो उद्योगग्राम परिसरमा गरिएको थियो । मेरो र भतिज मालचन्द दुगडको

स्वामित्वमा भएको उक्त २१ विघामा फैलिएको उद्योगग्रामभित्र सालसिङ फ्याक्ट्री, चामल-दाल मिल लगायत अटोमोबाइल शोरूम रहेका छन् । हाम्रो आफ्नो कार्यस्थलभित्र आचार्यश्रीसहितको टोलीलाई स्वागत र आवासको व्यवस्था गर्न पाउँदा म र मालचन्दको परिवार सबै अत्यन्त आह्लादित थियौं । यो आचार्यश्रीको हामीमाथिको असीम अनुकम्पा थियो भने हाम्रो सौभाग्य ।

आचार्यश्रीको टोली काठमाडौं प्रवेश गर्नुभन्दा पहिले एक रात केएल दुगड ग्रूपको स्वामित्वको सिमेन्ट फ्याक्ट्री, TM दुगडको फ्रुटी फ्याक्ट्री र दाइ हुकुमचन्दको स्वामित्वमा रहेको सानोठिमीस्थित औषधि उद्योगमा एक रातको प्रवासको संयोग जुर्नुलाई हामी दुगड परिवार आफ्नो अहोभाग्य ठान्दछौं ।

### भुइँचालोको धक्का र सकुशल परिवार

आचार्यश्रीको टोलीको काठमाडौं प्रवासको अवधि ३० दिन निर्धारित थियो त्यसबेला । भ्रमण र प्रवास समयलाई व्यवस्थित बनाउने काठमाडौंमा हामीले लोकमान्य गोलछाज्यूको अध्यक्षतामा २५ सदस्यीय आचार्यश्री महाश्रमण प्रवास समिति गठन गरेका थियौं । म समितिको वरिष्ठ उपाध्यक्ष थिएँ । टोली काठमाडौं आएपछि बस्नका लागि नक्सालस्थित नेपाल बाल सङ्गठन, बालमन्दिरमा व्यवस्था गरिएको थियो । यो वि.सं. २०७२ वैशाखको दोस्रो साताको कुरा हो । आचार्यश्री त्यहाँ बस्नुभएको २/३ दिनपछि नै विश्वप्रसिद्ध योगगुरु बाबा रामदेवको समुपस्थितिमा त्यहाँ एक भव्य कार्यक्रमको आयोजना गरिएको थियो । कार्यक्रममा पूर्व प्रधान सेनापति रुक्मांगद कटवाल पनि हुनुहुन्थ्यो । तर कार्यक्रम सकिएलगत्तै अचानक जमिन हल्लिन थाल्यो, मानिसहरूको भागाभागको स्थिति आयो । अवस्था अत्यन्त डरलाग्दो भयो । भुइँचालोको तीव्र कम्पनका कारण कार्यक्रमका लागि बनाइएको ठूलो पण्डाल खस्न पुग्यो । अब कार्यक्रममा सहभागी हुन आएका कतिपय मानिस त्यही पण्डालले थिचिन पुगे । तर स्वयम्सेवकहरू र कार्यक्रममा सहभागी अन्य व्यक्तिहरूको प्रयासले पण्डालले थिचिन पुगेका मानिसहरूलाई बाहिर निकाल्ने काम भयो ।

तथापि २/४ जना सामान्य घाइते भए । उनीहरूको ढाडमा सामान्य चोट लागेको हामीले पछि थाहा पायौं । त्यो पण्डालले थिचिन पुग्नेहरूमा मेरी श्रीमती सरोज, छोरा विवेक, बुहारी उर्बी र नातिसमेत थिए । तर ईश्वरको अनुकम्पाका कारण कसैलाई पनि कुनै प्रकारको चोटपटक लागेन । यसका लागि म ईश्वरप्रति अत्यन्त अनुगृहीत छु ।

पछि थाहा भयो, भुइँचालो अत्यन्त ठूलै रहेछ ७ दशमलव ८ रिक्टर स्केलको । त्यसपछि देशका विभिन्न स्थानमा भुइँचालोका कारण घर भत्किएर मानिसहरू मरेका, कतिपय ऐतिहासिक एवं पुरातात्विक महत्त्वका घर, मन्दिर र अन्य भौतिक संरचना भत्किन पुगेको विस्तारै थाहा हुन थाल्यो । दूरसञ्चार सेवा र त्रिभुवन विमानस्थल पनि केही दिनका लागि पूर्णतः बन्द भयो । हाम्रो देशको भ्रमणमा आएको आचार्यश्री र आचार्यश्रीको टोली सुरक्षित रहेकोमा हामीलाई सन्तोष अनुभव भयो ।

### आवासका लागि प्रहरी मुख्यालय

तर आचार्यश्री र उहाँको टोलीलाई आवासको व्यवस्था गरिएको नक्सालस्थित बालमन्दिरको भवनलाई भने भुइँचालोले निकै क्षति पुऱ्यायो । अत्यन्त पुरानो सो भवनका ठाउँ-ठाउँमा चिरा मात्र परेन, एकातिरको पुरै भित्ता भत्किन पुग्यो । अब त्यो भवन बस्न लायक रहेन । त्यसपछि आचार्यश्री र उहाँको टोली बालमन्दिरको प्राङ्गणको खुला चौर र सडकको भुइँमा नै घण्टौंसम्म बस्नु पर्‍यो । अब के गर्ने ? समस्या आउनु स्वाभाविक थियो । तर त्यस्तो अन्योलको अवस्था पनि लामो समयसम्म रहेन । हामीले बस्नका लागि वैकल्पिक व्यवस्थाका बारेमा सोच्यौं र सम्बन्धित विभिन्न पक्षसँग विचारविमर्श पनि गर्‍यौं । छलफल, विचारविमर्श र सरसल्लाहपछि एउटा निष्कर्ष निकालियो । त्यसपछि टोलीलाई नक्सालस्थित प्रहरी मुख्यालयमा सार्नका लागि तत्कालीन प्रहरी महानिरीक्षकले अनुमति दिनु भएपछि हाम्रो एउटा ठूलो समस्या समाधान भयो । किनभने बालमन्दिर र प्रहरी मुख्यालय अत्यन्त नजिक थिए । वास्तवमा प्रहरी मुख्यालय भनेको देशको अत्यन्त महत्त्वपूर्ण सुरक्षा निकाय हो र यो अत्यन्त संवेदनशील मानिन्छ । किनकि देशको आन्तरिक सुरक्षा

व्यवस्था प्रहरीकै हातमा हुन्छ । तर महानिरीक्षक उपेन्द्रकेशरी अर्यालले त्यस्तो संवेदनशील ठाउँमा पनि आचार्यश्री र उहाँको टोलीका लागि बस्ने ठाउँ उपलब्ध गराएर देखाउनु भएको मानवधर्मलाई भने हामीले अझै बिर्सका छैनौं र बिर्सने पनि छैनौं ।

आचार्यश्री प्रहरी मुख्यालयमा ३ दिन बस्नुभयो । आचार्यश्रीसँगै चातुर्मास प्रवासमा आउनुभएका ४२ जना जैनसाधुहरूलाई रात्री आवासका लागि दुई वटा मोटरग्यारेजमा व्यवस्था मिलाइएको थियो । साध्वीज्यूहरू बस्नुभएको ज्योतिकुमार बेगानीज्यूको घर सुरक्षित रहेकोले साध्वीहरूलाई आवास परिवर्तन गर्नुपर्ने समस्या भने भएन । तर यी सब तत्कालीन व्यवस्था मात्र थियो । आचार्यश्री र मुनि एवम् साध्वीहरूको टोलीको आगमन एक महिने काठमाडौं प्रवासका लागि भएकोले अलि लामै समयसम्म बस्नुपर्ने अवस्था थियो । त्यसैले प्रहरी मुख्यालयमा अन्तरिम व्यवस्था भएपछि हामीले अर्को उपयुक्त स्थान खोज्न थाल्यौं । काठमाडौंको सम्पूर्ण जैन समाज नै यसबारे चिन्तित थियो । भुइँचालोका कारण सुरक्षित स्थानको खोजीमा थियौं हामीहरू त्यसबेला । यसबारे जैनसमाज र सम्बन्धित पदाधिकारीहरूबीच अनेक पटक कुराकानी भए, छलफल भए । कतिपय स्थान उपयुक्त देखिएन भने प्रायःजसो घरधनीहरू सुरक्षाका दृष्टिकोणले आफ्नो घर खालि गर्न असमर्थ थिए ।

### छोराबुहारी र नातिहरूको प्रस्तावले भावविह्वल म

यसबीच मेरा छोरा विवेक, बुहारी उर्बी र नातिहरू सबैले मलाई एक स्वरमा भने, "आचार्यश्रीलाई बस्नका लागि हामीले हाम्रो घर खालि गरेरै भए पनि व्यवस्था गर्नुपर्छ । हामी कतै फ्ल्याट लिएर सर्न सकिहाल्छौं, के भयो र ? केही दिनको कुरा त हो नि ! आचार्यश्रीलाई आफ्नो निवासमा बास बस्न दिने यस्तो पुण्य अवसर जीवनमा हामी कहिले पाउन सक्दैनौं ।" छोराबुहारीको मात्र नभई साना नातिहरूसम्मको यस्तो विचार सुनेपछि म अत्यन्त भावविह्वल हुन पुगें । यस्तो सद्भावना र सद्विचार आफ्ना छोराबुहारी र नातिहरूमा पाउँदा भावविह्वल हुनु स्वाभाविकै पनि हो । परिवारका सदस्यहरूको यो भावनालाई मूर्त रूप दिन आचार्यश्रीको सहमति आवश्यक थियो । त्यसैले

मैले आचार्यश्रीलाई अत्यन्त नम्रतापूर्वक अनुनय गरें, "आचार्यश्री, अब प्रवासको बाँकी समय हजुरहरूलाई बस्नका लागि म आफ्नै घरमा व्यवस्था गर्छु ।" भतिजा संजय दुगडले पनि हाम्रो घरमा आचार्यश्री र उहाँको टोलीलाई राख्नका लागि विशेष रूपमा सक्रिय भएर प्रयास गरेका थिए ।

हाम्रो कुराले आचार्यश्रीलाई अत्यन्त सङ्कोच अनुभव भइरहेको हामी अर्थात् मेरो परिवारले महसुस गरिरहेका थियौं । हुन पनि भुइँचालोका कारण अस्तव्यस्त बनेको काठमाडौँमा आफ्नो सुरक्षित घर छाड्न असम्भव जस्तो हुने अवस्था त्यतिखेर थियो । पटक-पटकको हाम्रो अनुनय-विनयपछि आचार्यश्रीले सोध्नुभयो, "आफ्नो घर हामीलाई उपलब्ध गराएपछि तपाईंहरू चाहिँ कहाँ बस्नुहुन्छ ?" आचार्यश्रीको प्रश्नको जवाफमा हामी परिवारका सबै जनाले एकै स्वरमा भन्यौं, "आचार्यश्री, हाम्रो घरमा हजुर र हजुरको धवल सेना (टोली) बस्नु हाम्रो जीवनकै सबैभन्दा ठूलो सौभाग्य हुनेछ । हामी आफ्नोलागि कुनै व्यवस्था मिलाइहाल्छौं ।" हाम्रो सपरिवारकै पटक-पटकको आग्रहपछि आचार्यश्रीले अत्यन्त सहृदयतापूर्वक हाम्रो प्रस्ताव स्वीकार्नुभयो र 'हुन्छ' भन्नुभयो । आचार्यश्रीबाट यस्तो स्वीकृति प्राप्त हुनासाथ मसहित मेरो सपरिवार खुसीले गद्गद् भयौं र रून् थाल्यौं । हामीलाई आँसु रोक्न अत्यन्त कठिन भइरहेको थियो त्यसबेला ।

### आचार्यको बस्ने व्यवस्था हाम्रो आवासगृहमा

आचार्यश्रीको स्वीकृतिपछि नक्सालको दुगडमार्गस्थित हाम्रो घर 'ज्ञान सरोज'लाई आचार्यश्री र मुनिहरूको टोलीको लागि उपयुक्त बनाउनु आवश्यक थियो । किनभने जैनधर्मको आचारसंहिताअनुसार आचार्यश्री र मुनिहरू जस्तोसुकै ठाउँमा बस्न मिल्दैन । त्यसैले बुहारी उर्बीको नेतृत्वमा घरलाई खाली गर्ने र टोलीका लागि उपयुक्त बनाउने काम करीब ४ घण्टामै सक्यौं । घरमा भएका मार्बलका मानव उँचाइकै मूर्तिहरू नदेखियुन भनेर कपडाले छोपिदियौं । कोठामा भएका पलङ्ग र शोकेसहरूलाई भने अन्यत्र सार्नु वा ढाक्नु पर्‍यो । हामी भने होटल न्याडिसन छेउको एउटा फ्ल्याटमा सय्यौं । यसरी हामीले छोटो समयमै आचार्यश्रीको बसोबासका लागि हाम्रो घरलाई उपयुक्त बनायौं । यसमा बुहारी उर्बीले अत्यन्त

मिहिनेत र सुभ्रुभ्रपूर्ण तरिकाले सबै व्यवस्था गरिदिएकी हुनाले हामीलाई कुनै समस्या भएन । यसरी हाम्रो घर आचार्यश्रीको प्रवासको लागि भक्तिपूर्वक उपलब्ध गराउनुका साथै अत्यन्त छोटो समयमा बुहारी उर्बीले त्यत्रो व्यवस्था गरेकोमा एकातिर काठमाडौँ लगायत देशविदेशमा रहेका सबै सहधर्मीहरूले मुक्त कण्ठले सराहना गरे भने अर्कोतिर साधुहरूले आश्चर्य प्रकट गरेर आशीर्वादसमेत दिएका थिए ।

आचार्यश्री हाम्रो आवासगृहमा बस्नुहुने समाचार छोटो समयमै विश्वभरिका तेरापन्थी जैन समुदायमा व्यापक रूपमा फैलियो । यो समाचार छोटो समयमा व्यापक रूपमा फैलनुमा नेपाल र भारतका विभिन्न सञ्चारमाध्यमहरूको विशेष योगदान थियो । यो समाचारबाट विशेषगरी काठमाडौँको जैन समुदायमा सन्तुष्टि देखियो । किनभने, काठमाडौँमा बस्ने अवधिभर आचार्यश्री र मुनिहरूलाई हामीले उपयुक्त ठाउँमा मात्र राख्न पर्दथ्यो । त्यसैले हाम्रो आमन्त्रणमा आउनुभएका आचार्यश्री र मुनिगणलाई जैन धार्मिक परम्पराअनुसार बस्ने व्यवस्था मिलाउनु हाम्रो कर्तव्य र उत्तरदायित्व दुवै थियो । अब यो समस्या समाधान भइसकेको थियो । त्यसैले पनि काठमाडौँको जैन समुदाय अत्यन्त सन्तुष्ट देखिएका थिए । उनीहरू र भारत लगायत विश्वभरका तेरापन्थी धर्मावलम्बीहरूले हाम्रो परिवारलाई मनबाटै भने, "यस्तो भुइँचालोको बेला आफ्नो सुरक्षित बासस्थान कसैले पनि छाड्न नचाहिरहेको अवस्थामा तपाईंहरूले आफ्नो घर आचार्यश्री र मुनिहरूलाई चातुर्मासका लागि छाड्नु एउटा ऐतिहासिक र गर्व गर्ने कुरा हो । तेरापन्थको इतिहासमा तपाईं र तपाईंको परिवारको नाम स्वर्ण अक्षरमा लेखिनेछ ।" यसरी सबैबाट आशीर्वाद पाएको त्यो क्षणमा वास्तवमै मेरो परिवारले गौरवान्वित महसुस गर्नु स्वाभाविकै थियो । एकातिर आचार्यश्री र मुनिहरूको स्नेह र आशीर्वाद अनि अर्कोतिर जैन समुदायका परिवारका तर्फबाट प्राप्त प्रशंसा र आशीर्वादले हामीलाई भावविभोर र धन्य बनायो । आचार्यश्री र ४२ मुनिहरूको २५ दिनको बसाइले मेरो आवासगृह पनि पवित्र हुन पुग्यो । यो घर मैले ७ वर्ष लगाएर ८ दशमलव ५ रिक्टर स्केलसम्मको भुइँचालो थाम्ने गरी बनाएको थिएँ ।

### जैनहरूको प्रमुख केन्द्र

आचार्यश्रीको वासस्थानको रूप लिएपछि मेरो घर टोली बसुन्जेल जैन धर्मावलम्बीहरूका लागि एक प्रमुख तीर्थस्थानको रूपमा रह्यो । किनभने, आचार्यश्रीका वाणी, सन्देश र गतिविधिहरूमा विश्वभरिकै जैन धर्मावलम्बीहरू र खासगरी तेरापन्थीहरूको चाख र चासो हुन्छ । आचार्यश्री बस्नुभएका ती दिनहरूमा मेरो घरबाटै आचार्यश्रीसँग सम्बन्धित विज्ञप्ति निस्कन्थ्यो भने ह्वाट्सप र इमेलमार्फत सूचनाहरू विश्वभरि प्रसारित हुन्थ्यो । आचार्यश्री हाम्रो आवासमा सर्नुभएको पहिलो दिन आचार्यश्रीले दिनुभएको भिडियो सन्देश पनि त्यहीबाट प्रसारित भएको थियो । भारतको प्रसिद्ध समाचार च्यानल 'आजतक'ले त्यही घरबाटै आचार्यश्रीको शान्ति सन्देश 'लाइभ टेलिकास्ट' गरेको थियो ।

आचार्यश्रीको टोली हाम्रो घरमा बस्नु केही महिनाअघि हामीले हाम्रो आवासगृहको भान्सालाई 'रिमोडेलिङ' गरेर भान्सासँगै जोडिएको बरण्डालाई समेत घेरी सानो डाइनिङ हलको रूप दिएका थियौं । त्यसो गर्नुको मुख्य कारण थियो, हामीलाई घरेलु काममा सहयोग गर्ने सहयोगीहरूलाई खानका लागि सुविधा होस् । यो डाइनिङ हलको प्रवेशद्वार छुट्टै थियो । यो बनाउनुको लाभ अहिले अनायास नै देखियो । प्रवेशद्वार बेग्लै र ठाउँ पनि ठूलो भएकाले त्यहाँ हामीले पकाएको गौचरी (आहार) जैनसाधुहरूले लिन मिल्ने भयो । यो हाम्रो परिवारका लागि अर्को अहोभाग्य थियो । आफ्नो घरमा बसेका आचार्यश्रीका टोलीका साधुहरूलाई आफूले तयार गरेर खाना भिक्षा दिन पाउनु हाम्रो लागि अर्को आत्मसन्तुष्टिको विषय भयो । मलाई लाग्छ, यी सबैको प्राप्ति मेरो परिवारको पूर्वजन्मको सत्कर्मको प्रतिफल हो ।

आचार्यश्रीले दैनिक रूपमा प्रवचन दिनुहुन्थ्यो । यो नियमित क्रम हो । आचार्यश्रीले केही दिनसम्म प्रवचन पनि मेरै आवासगृहमा दिनुभयो । तर मसमेत सबैको अत्यन्त तीव्र आग्रहपछि भने प्रवचनका लागि अलि असजिलो मान्दै उहाँ जैनभवन जान थाल्नुभयो र प्रवचन सकिएलगत्तै फेरि मेरै निवासमा फर्किनु हुन्थ्यो । जैनभवन जाँदा जानुहुँदा साध्वी र समणीगण बस्नुभएको

ज्योति र कमलकुमार बेगानीज्यूको घर हुँदै साध्वीगणलाई दर्शन दिँदै फर्कनु हुन्थ्यो । एकदिन फेरि भुइँचालोको अर्को ठूलो धक्का आएपछि भने फेरि घरमै प्रवचन सुरु भयो । सामान्यतया प्रवचन दिइँदा आचार्यश्रीको ठिक पछाडि ठूलो स्क्रीन राख्ने गरिन्छ । आचार्यश्रीको प्रत्येक प्रवचनको अडियो र भिडियो पनि रेकर्डिङ हुने गर्छ । यस्तो रेकर्डिङ गर्ने परम्परा आचार्य तुलसीको पालादेखि केही दशकअघिबाटै सुरु भएको हो । तेरापन्थीहरूको अमृतवाणी नामक संस्थाले वर्षौं अगाडिदेखि यस्ता प्रवचनहरू रेकर्ड गराएर सुरक्षित राख्ने गरेका छन् । भिडियो रेकर्डिङका कारणले प्रवचनस्थल मेरो घरको पनि व्यापक प्रचारप्रसार हुन पुग्यो । मेरो घरको भित्तामा फूल आदिको बुट्टा रहेको छ । भिडियो रेकर्डिङमा त्यो बुट्टासमेत देखिएपछि धेरै मानिसले जिज्ञासा पनि राखेका थिए, यो कुन ठाउँ हो भनेर ! यसरी, जैन धर्मावलम्बीहरूबीच विश्वव्यापी रूपमा मेरो घरको प्रचार हुन पुग्यो । केही समयअघि मात्रै पनि हैदरावादस्थित संस्थाले तयार पारेको आचार्यश्रीको स्वागत गीतिकामा पनि त्यसबेलाको प्रवचनको तस्वीर र सो भित्ता देखाइएको छ ।

भुइँचालोको दोस्रो ठूलो धक्कापछि आचार्यश्रीले पहिलो तल्लामा बस्नुभएका सबै मुनिहरूलाई भुइँतलामा सर्न आदेश दिनुभएको थियो । सो आदेशपछि सबै मुनीहरू भुइँतलामा सर्नुभयो । पहिलो तला पुरै खालि भइसकेपछि आचार्यश्रीले हाम्रो परिवारलाई घरमै बस्न अनुमति दिनुभयो । यस्तो अनुमति विरलै हुन्छ, यो वास्तवमा असाधारण छूट थियो । किनभने, आचार्य र मुनीगण बस्ने आवासमा गृहस्थीहरूलाई खासगरी महिलाहरूलाई बस्न दिइँदैन । विगतमा यस्तो भएको पनि थिएन । तर आचार्यश्रीले मेरो परिवारको खाने बस्ने सुविधालाई ध्यानमा राखी आफ्नो अधिकार प्रयोग गर्दै यो छूट दिनुभएको थियो । आफ्ना अनुयायीहरूको सुविधाका लागि आचार्यश्रीले कति चासो र चिन्ता राख्नुहुन्छ भन्ने यो एउटा अनुपम उदाहरण पनि हो । पटक-पटक भूकम्पको धक्का महसूस हुन थालेपछि आचार्यश्री र मुनिहरूको टोली बीचबीचमा हाम्रै घरपरिसरमा बनाइएको टेन्टमा पनि केही समय बस्नुभएको थियो । हार्दिक नमन आदरणीय आचार्यश्री ! हार्दिक नमन समस्त मुनिगण !!

## पूर्वजन्मको सत्कर्म र नयाँ इतिहासको निर्माण

पूर्वजन्ममा मैले गरेको सत्कर्मकै कारण आचार्यश्रीसहितको टोलीलाई मैले मेरो घरमा राख्ने महत्त्वपूर्ण अवसर पाएको हुँ भन्ने मलाई लाग्छ । कुनै व्यक्तिको घरमा लामो समयसम्म आचार्यश्री महाश्रमण र उहाँको धवल सेना बस्नुले विश्वका जैन तेरापन्थी धर्मावलम्बी एवम् अनुयायीहरूबीच नै एउटा नयाँ इतिहास निर्माण हुन पुग्यो । तेरापन्थ धर्मको इतिहासमा यसले विशेष स्थान पाउने विश्लेषण गरिएको छ । विगत करीब ६० वर्षको इतिहासमा यो एउटा विशेष घटना हो । पछिल्ला दिनहरूमा आचार्यश्री र धवल सेना कसैको निजी घरमा एक/दुई दिनभन्दा बढी बस्नु हुन्न र चातुर्मास आदि कार्यक्रम सार्वजनिक स्थानहरूमा नै गर्नुहुन्छ । पूर्वनिर्धारित वासस्थल बालमन्दिर भुइँचालोका कारण भत्किएर असुरक्षित भएपछि आचार्यश्रीको टोलीलाई मैले आफ्नो घरमा राख्ने अवसर पाउनु मेरो जीवनकै ऐतिहासिक, अविस्मरणीय र दुर्लभ घटना हो ।

आचार्यश्री र मुनिगणको आवासका कारण मेरो घरमा धर्मसङ्घका प्रत्येक प्रमुख व्यक्तिहरूको पाइला पर्नु मेरो अहोभाग्य हो । त्यस्तै नेपालका विशिष्ट राजनीतिज्ञहरू तत्कालीन प्रधानमन्त्री सुशील कोइराला, पूर्व प्रधानमन्त्री डा. बाबुराम भट्टराई, प्रधान न्यायाधीश, सम्माननीय रामकुमार प्रसाद शाह प्रधान सेनापति गौरव सम्शेर राणा, मन्त्री राधा ज्ञवाली, पूर्व उपप्रधान तथा अर्थमन्त्री भरतमोहन अधिकारी, पूर्व गृहमन्त्री केपी शर्मा ओली, पूर्व गृहमन्त्री वामदेव गौतम, अख्तियार दुरुपयोग अनुसन्धान आयोगका तत्कालीन प्रमुख आयुक्त लोकमानसिंह कार्की, पूर्व प्रधानसेनापति रुक्मांगद कटवाल, तत्कालीन भारतीय राजदूत रन्जित रे, आचार्य चन्दनाजी आदि सैकडौं विशिष्ट व्यक्तिहरूले आचार्यश्री र मुनीगणको दर्शन गर्नुभएको थियो । आफ्नो घरमा यति धेरै विशिष्ट व्यक्तिहरूको स्वागत र आतिथ्य गर्न पाउनु मेरो लागि असीम आनन्दको विषय हुन पुगेको छ । सम्भवतः कुनै एउटा व्यापारी व्यक्तिको घरमा यति धेरै विशिष्ट व्यक्तिहरूलाई स्वागत गर्ने अवसर प्राप्त हुनु एउटा अनुपम र दुर्लभ रेकर्ड नै हुनुपर्छ जस्तो मलाई लाग्छ । आचार्यश्री महाश्रमण तत्कालीन राष्ट्रपति डा. रामवरण यादवको आमन्त्रणमा राष्ट्रपति भवन शीतल निवाससमेत जानुभएको थियो । उहाँसँग मैले पनि जाने अवसर पाएको थिएँ ।

## फेरि विराटनगरतिर

चातुर्मासका क्रममा काठमाडौंको बसाइ सकिएपछि आचार्यश्री र मुनिगणको टोली फेरि विराटनगरतर्फ प्रस्थान गर्‍यो । उहाँहरू मोरङ हुँदै भारततिर लाग्ने पूर्वनिर्धारित कार्यक्रम रहेको थियो । सोही क्रममा टोली मेरो माल्दाइ हुकुमचन्द दुगडको भक्तपुरको सानोठिमीस्थित औषधि उद्योग परिसरमा एक रात बास बस्नुभयो । आचार्यश्री विराटनगरमा रहनुहुँदा पनि म आचार्यश्रीको सान्निध्यका लागि परिवारसहित पटकपटक गरी विराटनगर करीब एक महिना बसेँ । विराटनगरबाट चातुर्मास सकी पदयात्राको क्रममा आचार्यश्रीको खाजाका लागि मोरङको दादरवैरिया, बेतौनास्थित हाम्रो कृषिफार्ममा व्यवस्था गरिएको थियो । आचार्यश्री र टोलीलाई त्यहाँ खाजाको व्यवस्था गर्न पाउनु हाम्रो सौभाग्य त थियो नै, साथै यो ऐतिहासिक महत्त्वको विषय थियो । उक्त कृषिफार्म हाम्रो बुबा लुनकरण दुगडले खरीद गर्नुभएको थियो । बेतौनास्थित हाम्रो कृषिफार्मको भूमि आचार्यश्री महाश्रमणज्यू लगायत मुनिगण एवम् साधुसाध्वीहरूको चरणस्पर्शले पवित्र बन्न पुगेकोमा मेरा श्रद्धेय बुबाको आत्मालाई शान्ति मिलेको मैले महसुस गरेको छु ।

## आचार्यश्रीसँगको वार्तालाप

बेतौनाको छेउमा रहेको विद्यालयमा वि.सं. २०७२ मङ्सिर ११ गतेको दिन मेरो जीवनको अर्को अमूल्य दिन भयो । त्यसदिन 'अर्हत बन्दना'पछि आचार्यश्री बस्नुभएको ठाउँको मुख्यद्वारमा रहनुभएका मुनि गौरवले मलाई भन्नुभयो, "आचार्यश्रीको सेवा अर्थात् दर्शन गरिहाल्नुहोस् ।" म आचार्यश्री भएको कोठामा एकलै थिएँ । स्थानीय गाउँले महिलाहरू झ्यालबाट आचार्यश्रीको दर्शन गरिरहेका थिए । त्यहाँ आचार्यश्रीले मसँग केही प्रश्नहरू गर्नुभयो । आचार्यश्रीसँग भएको वार्तालाप यस्तो थियो :

आचार्यश्री : तपाईं आफ्नो खेतीमा प्रायःजसो आइरहनुहुन्छ कि क्या हो ?

म : होइन, विराटनगर आएको बेला एकपटक चक्कर लगाउँछु । कर्मचारीहरूले नै सबै हेर्छन् ।

त्यसपछि आचार्यश्री केही समय चुप लाग्नुभयो । अनि फेरि सोध्न थाल्नुभयो ।

आचार्यश्री : तपाईं बिहान कति बजे अफिस जानुहुन्छ ?

म : क्लबबाट फर्केपछि १० देखि साढे १० भित्र अफिस जान्छु । त्यहाँबाट करीब १ बजे फर्केर खाना खाई आराम गर्छु । अनि साढे ३ तिर फेरि अफिस गएर साढे ७ देखि ८ बजेभित्र घर फर्कन्छु ।

मेरो जवाफपछि आचार्यश्रीले आफ्ना आँखा केही ठूलो बनाएर आश्चर्यमिश्रित भावमा फेरि सोध्न थाल्नुभयो ।

आचार्यश्री : अफिसमा के गर्नुहुन्छ ?

म : स्टाफ मिटिङ, सरसल्लाह, चेक, कागजपत्र आदिमा सही आदि काम गर्छु । फोनमा कुराहरू हुन्छन् । साथै कर्मचारीहरूले ल्याएका कार्यालयका पत्रहरू हेर्छु । त्यसबाहेक सामाजिक कामसम्बन्धी बैठक र बोलाइएका सरकारी बैठकहरूका साथै बैङ्क, बीमा कम्पनीका बैठकहरूमा सहभागी हुन्छु ।

आचार्यश्री : हप्तामा कति दिन अफिस जानुहुन्छ ?

म : छ दिन जान्छु । एक दिन शनिवारचाहिँ तपाईंको प्रवचन सुन्छु र त्यो दिन परिवारका साथ समय बिताउँछु ।

मेरो कुरा सुनेपछि आचार्यश्रीले आश्चर्यको भाव व्यक्त गर्नुभयो र केही सोध्नु भएन । तर मैले आजसम्म बुझेको छैन आचार्यश्रीले मेरो दिनचर्याबारे किन सोध्नुभयो । वास्तवमा आचार्यश्रीले कहिले पनि यस्ता प्रश्नहरू कसैसँग पनि गर्नुहुन्न भन्ने मलाई थाहा थियो । उहाँ व्यवसायसँग सम्बन्धित कुरा पनि कसैसँग गर्नुहुन्न । चातुर्मासका क्रममा काठमाडौँस्थित मेरो घरमा २५ दिन बस्दा र अन्य कतिपय अवस्थामा पनि आचार्यश्रीले मसँग यस्ता कुनै प्रश्नहरू गर्नुभएको थिएन ।

त्यसैको भोलिपल्ट अर्थात् मङ्सिर १२ का दिन । हाम्रो परिवारप्रतिको

आचार्यश्रीको स्नेहको अर्को प्रसंग पनि यहाँ उल्लेख गर्नु चाहन्छु । बेतौनास्थित ज्ञानउद्यानको द्वारमा माङ्गलिक सुनाउने समयमा आचार्यश्री महाश्रमणले सोध्नुभयो, "सबै आइसके ?" हामीले भन्यौं, "हो महाराज !" आचार्यश्रीले भन्नुभयो, "होइन, एकजना आउन बाँकी छ ।" हामी एकअर्काको अनुहार हेर्न लाग्यौं । मेरी श्रीमती सरोज पछाडिबाट हतारहतार गरी आइरहेकी थिइन् तर भीडमा हामीले ख्यालै गरेनौं ।

हामी दाइभाइको परिवार सबै अचम्मित भएँ । त्यति धेरै मानिसको उपस्थितिमा पनि आचार्यश्रीले मेरी श्रीमतीको अनुपस्थितिलाई कसरी ध्यान दिन सक्नुभयो ? जबकि हामीले सबै आइसकेका छौं भनेर भनिसकेका थियौं । त्यसपछि मैले अनायासै भने, "सरोज, तिमी त अत्यन्त भाग्यशाली भयौ । गुरुदेवको यति धेरै कृपा तिमीमा रहेछ ।" वास्तवमै, एक गुरुले आफ्ना हजारौं सामान्य श्राविकामध्ये एउटाको ध्यान राख्नु अत्यन्त विलक्षण कुरा थियो । त्यसपछि टोली रङ्गेली हुँदै भारततर्फ लागेको थियो ।

त्यसपछिका वर्षहरूमा पनि चातुर्मासका क्रममा आचार्यश्री भारतका कोलकाता, गौहाटी, तेजपुर, चेन्नई, बैङ्गलोर आदि ठाउँमा जानुभएको बेला पनि मैले कतै एकलै र कतै परिवारसहित गएर दर्शन गरें । आचार्यश्रीको प्रत्येक दर्शनपछि म र मेरो परिवारले अत्यन्त ऊर्जा प्राप्त गर्ने गरेको छ । मैले आफूमा ठूलो परिवर्तन आएको महसुस गरेको छु । मेरो परिवार वंश धर्मसङ्घसँग सक्रिय रूपमा जोडिन पुगेको छ । जैन तेरापन्थी धर्मप्रतिको अटूट आस्था, आचार्यश्रीप्रतिको श्रद्धा एवम् समस्त मुनिगणप्रतिको विश्वासका कारणले तेरापन्थीहरूको मातृसंस्था जैन श्वेताम्बर तेरापन्थी महासभाको संरक्षक पदमा २ वर्षका लागि मलाई मनोनयन गरिएको थियो । यो अवसरका लागि पनि सबैप्रति आभारी छु ।

### आचार्यश्री महाश्रमणबारे केही कुरा

आचार्यश्री महाप्रज्ञको वि.सं. २०६७ वैशाख २६ गते महाप्रयाण भएपछि युवाचार्य महाश्रमणले ११ औं आचार्यश्रीको रूपमा पदभार ग्रहण गर्नुभएको हो । उहाँ अहिसाका अग्रदूत, अनेकान्त सिद्धान्तका प्रवर्तक एवम् जैनधर्मका २४ औं

तीर्थङ्कर श्रमण भगवान् महावीरको धर्म शासन परम्पराका वर्तमान आचार्य हुनुहुन्छ । उहाँको जन्म वि.सं. २०१९ वैशाख ३१ गतेका दिन बुबा भुमरमलजी दुगड र आमा नेमादेवी दुगडको कोखबाट भारतको सरदारसहरमा भएको थियो । मुनि सुमेरमलजीको उत्प्रेरणाबाट उहाँ १२ वर्षको कलिलो उमेरमा यस क्षेत्रमा लाग्नुभएको थियो । दीक्षा लिएपछि वि.सं. २०३१ वैशाख १२ शुक्ल चतुर्दशीका दिन उहाँको नाम आचार्यश्री तुलसीले मुनि मुदितकुमार राखिदिनु भएको थियो । उहाँलाई वि.सं. २०४६ भदौ २४ शुक्ल नवमी (सन् १९८९ सितम्बर ९) का दिन महाश्रमण पदमा नियुक्त गरिएको थियो । त्यसपछि वि.सं. २०५४ भदौ २९ शुक्ल द्वादशी (सन् १९९७ सितम्बर १४) का दिन उहाँलाई युवाचार्य घोषित गरिएको थियो ।

### आचार्यश्री महाश्रमणको अहिंसायात्रा

आचार्यश्री महाश्रमणले आचार्यको भार ग्रहणपश्चात् अहिसालाई अत्यन्त महत्त्व दिँदै आउनुभएको छ । अहिंसा मानवको सर्वोपरि लक्ष्य हुनुपर्छ भन्ने उहाँको विचार रहेको छ । त्यसैले उहाँले आचार्यश्रीको भार ग्रहणपछि अहिसालाई गाउँगाउँसम्म पुऱ्याउने उद्देश्यले 'त्रिदेशीय पैदलयात्रा' शुभारम्भ गर्नुभयो । आपसी सौहार्द्रता, भातृत्वभाव, नैतिक मूल्य र मान्यताको प्रवर्द्धन एवम् दुर्व्यसनविरुद्ध जनचेतना पैदलयात्राका अन्य उद्देश्यहरू रहेका छन् । भारत, नेपाल र भुटान गरी तीन देश यस पैदलयात्रामा समेटिएका छन् ।

वि.सं. २०७१ सालमा भारतको राजधानी नयाँदिल्लीको लालकिल्लाबाट सुरु भएको यस पैदलयात्राअन्तर्गत आचार्यश्रीले अहिलेसम्म ५० हजार किलोमिटरभन्दा बढी पैदलयात्रा गरिसक्नुभएको छ । अहिसायात्राकै क्रममा उहाँ वि.सं. २०७२ वैशाखमा नेपाल आउनुभएको थियो । नेपालको पैदलयात्रापछि उहाँ भारतका उत्तराखण्ड, उत्तरप्रदेश, बिहार, झारखण्ड र गौहाटीको यात्राका लागि जानुभयो । २०७३ देखि अहिलेसम्म उहाँले भारतका पश्चिम बङ्गाल, सिक्किम, मेघालय, नागाल्याण्ड, तामिलनाडु, केरला, उडिसा, आन्ध्रप्रदेशका साथै छिमेकी राष्ट्र भुटानको समेत पैदलयात्रा सकिसक्नुभएको छ । यसरी हिँडेरै ५० हजार किलोमिटरभन्दा बढी यात्रा गर्नु आफैमा एउटा कीर्तिमान हो ।

### जैनधर्म 'धर्म' मात्र होइन, 'जीवनशैली' पनि

अन्त्यमा म जैनधर्मबारे पनि केही कुरा भन्न चाहन्छु । जैनधर्म 'धर्म' मात्र नभएर हाम्रो 'जीवनशैली' पनि हो । यो जीवनशैलीलाई हामीले कसरी अपनाइरहेका छौं भन्ने कुरा दोस्रो कुरा हो, तर यसलाई हामीले जीवनशैलीका रूपमा अपनायौं भने यसले हामीलाई जीवनमा मात्र होइन, हाम्रो काम, व्यापार र पारिवारिक जीवनमा समेत सकारात्मक प्रभाव पारेर सफलतातिर उन्मुख गराउँछ । विशेषगरि पाँचवटा कुरा छन्, जसलाई अपनायौं भने हाम्रो जीवन सुखमय, शान्तिमय र स्वस्थ रहने कुरा निश्चित छ ।

क्षमा माग्नु र क्षमा दिनु सबैभन्दा पहिलो कुरा हो । मानिसबीच अनेकन् कारणले सम्बन्ध बिग्रन्छन् । जैनधर्ममा वर्षको एकपटक 'क्षमा दिवस' मनाइन्छ । यस दिनमा वर्षभरिमा आफूले गरेको गल्तीका लागि सम्बन्धित व्यक्तिसँग क्षमा माग्ने गरिन्छ भने अरूलाई क्षमा पनि दिइन्छ । यो क्षमा माग्ने र दिने कार्यले मानिसबीचका विवाद समाधान भई सम्बन्ध पुनः राम्रो हुन पुग्दछ । यसलाई हामीले आ-आफ्नो जीवनमा प्रयोग गरेर पनि हेर्नसक्छौं । दोस्रो कुरा हो अहिंसा । जैनधर्मले 'अहिंसा'लाई अत्यन्त महत्त्व दिएको छ । अहिंसा पनि तीन प्रकारका हुन्छन् : पहिलो शारीरिक, दोस्रो बोली र तेस्रो विचार । कुनै पनि प्रकारको हिंसालाई जैनधर्मले वर्जित गरेको छ । कुनै जीवित प्राणीको हत्या गर्नु त स्वतः हिंसा भइ नै हाल्यो । त्यसका अतिरिक्त कसैप्रति दुर्वचन बोल्नु र कुविचार प्रकट गर्नुलाई पनि जैनधर्ममा हिंसा मानिन्छ । यस विचारको सही कार्यान्वयन गर्न सकियो भने घरपरिवार, समाज र विश्वमै कुनै किसिमका विवाद र युद्धको सम्भावना नै हुँदैन ।

जैनधर्मले अत्यन्त महत्त्व दिएको अर्को महत्त्वपूर्ण कुरा हो 'अनेकान्तवाद' ! अर्थात् कुनै पनि कुरा, घटना र विचारलाई विभिन्न दृष्टिकोणबाट हेर्नु र पर्गल्नु । अरूको दृष्टिकोणको पूर्ण उपेक्षा र आफ्नो विचार मात्र शतप्रतिशत ठीक ठान्नु नै घरपरिवार, समाज, कार्यालय अथवा अन्य कुनै पनि स्थानमा हुने विवादको प्रमुख कारण हो । यदि हामीले अरूको कुरा पनि धैर्यपूर्वक सुन्ने, मनन गर्ने र उचितलाई कार्यान्वयन गर्ने गर्नु भने धैर्यसो विवाद सजिलैसँग समाधान हुन्छन् । अहिले

सफल व्यवस्थापनका महत्त्वपूर्ण सुत्रको रूपमा यसलाई अवलम्बन गर्ने गरिएको छ, जुन कुरा जैनधर्मले धेरै अघि नै स्वीकारिसकेको थियो । अर्को महत्त्वपूर्ण विषय हो, हाम्रो खानपान । अहिले मानिस अनेकानेक रोगहरुबाट ग्रसित हुनुको कारण पनि हाम्रो खानपानशैली हो । यदि हामी स्वस्थ शरीर र दीर्घ जीवन चाहन्छौं भने त्यसका लागि खानपानमा ध्यान दिनु जरूरी छ । जैनधर्मअनुसार बेलुकाको खाना घाम डुब्नुअघि साढे ६ बजेतिर र भोलिपल्ट बिहान करीब ९ बजेतिर खानुपर्छ । यसबीचमा करीब १५ घण्टाको अन्तर देखिन्छ । प्रत्येक दिन हुने यस्तो उपवास स्वास्थ्यका लागि अत्यन्त लाभदायक भएको पछिल्ला वैज्ञानिक अनुसन्धानहरुले देखाएका छन् । तर जैनधर्ममा यस्तो प्रचलन उहिलेदेखि थियो, जसलाई हामीले पूर्ण रूपमा पालना गरेनौं । तर समयले जैनधर्ममा निहित यस कुरालाई वैज्ञानिकहरुले प्रमाणित गरिदिएको छ, जसलाई विश्वभरि Inter Mitten Fasting को नामले प्रयोग गरिएको छ । अझै पनि समय छ, हामी हाम्रो खानपान शैलीलाई सुधारौं र स्वस्थ जीवन बाँचौं ।

अन्तिम विषय हो, त्याग । जैनधर्ममा यसलाई 'अपरिग्रह' भनिन्छ । अर्थात् जीवनमा चाहिने आवश्यक कुराहरुबाहेक सबैलाई त्याग गर्नुलाई जैनधर्मले अत्यन्त महत्त्व दिएको छ । आवश्यकतालाई घटाउँदै लगेर थोरैमा खुसी हुने प्रवृत्ति नै जैनधर्मको चाहना हो । जैनसाधु तथा साध्वीहरुले कुनै पनि कुराको संचय नगर्ने र लुगा पनि सामान्य लगाउने (श्वेताम्बर) कुराबाट पनि यसको पुष्टि हुन्छ । यसरी जैनधर्ममा अन्तर्निहित यी पाँच कुरालाई हामीले आफ्नो जीवनमा लागु गर्न सक्यौं भने अथवा यसलाई जीवनशैलीका रूपमा स्वीकार्न सक्यौं भने यो हाम्रो जीवनकै सफलता ठहरिने मेरो विचार रहेको छ ।

जैनधर्ममा भएका यस्ता वैज्ञानिक चिन्तनका कारणले नै संयुक्त राज्य अमेरिकास्थित हार्वर्ड विश्वविद्यालयमा यसबारे पढाइने गरिएको छ । यसलाई 5A भनेर पढाइने गरिन्छ । यसबाट पनि यसको महत्ता थाहा हुन्छ ।

आचार्यश्री महाश्रमणज्यूको काठमाडौं प्रवासको बेला आएको २०७२ बैशाख १२ को विनासकारी भूकम्पपछि तेरापन्थद्वारा निकालिएको विशेष विज्ञप्तिहरु जस्ताको तस्तै यहाँ प्रस्तुत गरिएको छ ।

### तेरापन्थ विज्ञप्ति-१

(२६ अप्रेल २०१५। प्रातः ८ बजे काठमाडौं स्थित पुलिस मुख्यालय से)

कल ११.५७ AM बजे भयंकर भूकंप आया। परमपूज्य आचार्यश्री महाश्रमण उस समय प्रातःकालीन कार्यक्रम परिसंपन्न कर प्रवचन पण्डाल के प्रायः बाहर खुले आकाश के नीचे पधार गए थे। भूकंप का केन्द्रबिन्दु नेपाल होने के कारण नेपाल में काफी क्षति हुई है, किन्तु परमपूज्य आचार्यप्रवर तथा उनके पावन आभावलय में ४२ साधु (पूज्यप्रवर के अतिरिक्त), ३८ साध्वियां, १ समण और ४३ समणियां पूरी तरह सुरक्षित हैं।

परम श्रद्धेय आचार्यप्रवर गत दिनों नेपाल की राजधानी काठमाडौं स्थित बाल मन्दिर परिसर की जिस इमारत में प्रवास कर रहे थे, उसका भी कुछ हिस्सा ध्वस्त हो गया और प्रायः पूरे मकान में दरारें आ गईं। आचार्यवर अपराहन में संसंध निकटस्थ नेपाल पुलिस के मुख्यालय में पधार गए और रात्रि प्रवास इसी परिसर में बने टीनशेड में किया। अब भी यदा-कदा भूकंप के हल्के झटके महसूस हो रहे हैं, किन्तु चिंता की कोई बात नहीं है। पूज्यवर की मंगल सन्निधि में सभी साधु-साध्वियां और समणश्रेणी के सदस्य पूर्ण सुरक्षित हैं। सैकड़ों श्रद्धालुओं सहित हजारों लोग इस परिसर में मौजूद हैं। नेपाल पुलिस के महानिरीक्षक श्री उपेन्द्रकान्त अयाल ने पूज्यप्रवर के दर्शन कर सुखपृच्छा की तथा काठमाडौं सहित पूरे नेपाल में हुई क्षति के विषय में अवगति प्रस्तुत की। आगे भी इसी प्रकार पूज्यप्रवर तथा उनके पावन सामीप्य के समाचारों की अवगति इस विज्ञप्ति के माध्यम से यथासमय दी जा सकेगी।

मुनि विश्वतकुमार  
(आचार्यवर के निर्देशानुसार)

### तेरापन्थ विज्ञप्ति-२

(२६ अप्रेल २०१५। अपराहन ४ बजे, काठमाडौं स्थित पुलिस मुख्यालय से)

परम पूज्य आचार्यप्रवर पुलिस मुख्यालय में सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। आचार्यप्रवर की मंगल सन्निधि हम सभी साधु-साध्वियों तथा समणश्रेणी के सदस्यों के लिए सुरक्षाकवच बनी हुई है। यदा-कदा हल्के और कुछ तेज रूप में भूकंप के झटके अवश्य महसूस हो रहे हैं, किन्तु चिन्ता की कोई बात नहीं है। पूज्यवर सहित सभी साधु-साध्वियां आज रात्रि का प्रवास भी पुलिस मुख्यालय में करें, ऐसा निर्णय किया गया है।

भारत व अन्य देशों में पूज्यवर की सुरक्षा को लेकर चिन्ता का वातावरण बना हुआ है। ऐसा होना स्वाभाविक भी है, किन्तु आचार्यप्रवर पूर्णतया सुरक्षित हैं और हम सभी पूज्यवरणों की छत्रछाया में निश्चिन्त हैं, सुरक्षित हैं, सानंद हैं, निर्भीक हैं। नेपाली पुलिस और स्थानीय श्रावक समाज भी अपने दायित्व के प्रति पूर्णरूपेण सजग हैं।

व्यवस्थाओं की सुगमता आदि की दृष्टि से पूज्य आचार्यवर ने २८ अप्रेल को समायोज्य जैन मुनि दीक्षा समारोह को रद्द करने का निर्णय किया है।

काठमाडौं (नेपाल)

मुनि विश्वतकुमार  
(पूज्य आचार्यवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-३

(२७ अप्रेल २०१५। प्रातः ८ बजे काठमांडू स्थित पुलिस मुख्यालय से)

वैशाख शुक्ला नवमी। परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण का ५४वां जन्मदिवस। हम सभी पूज्यचरणों में अपनी भावांजलि समर्पित करने के लिए समुत्सुक हैं, किन्तु आचार्यवर के निर्देशानुसार आज के दिन हमें भूकंप में कालधर्म को प्राप्त तथा दुःखितों के प्रति आध्यात्मिक मंगलभावना का प्रयोग करना है।

परम पूज्य आचार्यप्रवर पुलिस मुख्यालय के अत्यन्त सुरक्षित स्थान में सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। हम सभी साधु-साधिका वयां आचार्यवर की सुखकर शरण में निश्चिंतता का अनुभव कर रहे हैं। यदा-कदा आने वाले भूकंप के झटके अब प्रायः नहीं आ रहे हैं। कल रात्रि में अर्हत वंदना के कुछ समय पश्चात हल्की बारिश का दौर शुरू हुआ, जो प्रायः दस बजे तक जारी रहा। वर्षा के कारण कुछ सर्दी भी बढ़ गई, किन्तु पूज्यप्रवर का पावन आभावलय हमारा सुदृढ़ सुरक्षाकवच बना हुआ है। पूज्यप्रवर ने आज प्रातः सूर्योदय के पश्चात पुलिस मुख्यालय परिसर में कुछ देर भ्रमण किया। इस दौरान नेपाल पुलिस महानिरीक्षक श्री उपेन्द्रकान्त अयाल ने पूज्यवर के दर्शन कर सुखपृच्छा की। हल्की धूप खिलने से मौसम सुहावना बन गया है। व्यवस्थाओं की दृष्टि से श्रावक समाज की जागरूकता और तत्परता विशेषरूप से उल्लेखनीय है।

नेपाल पुलिस के अनुसार काठमांडू में भूकंप के बाद राहत एवं बचाव कार्य ७० प्रतिशत संपन्न हो गया, शेष कार्य आज संपन्न हो जाएगा, ऐसा उनका संकल्प और प्रयास है। यदा-कदा आकाश मार्ग में नेपाली और भारतीय वायुसेना के विमान मंडराते हुए दृष्टिगोचर हो रहे हैं। पूज्यवर की पावन छत्रछाया के कारण हम सभी तो पहले दिन से ही निश्चिंत और निर्भीक बने हुए हैं, किन्तु अब आम जनता में भी भय का वातावरण कुछ कम होता प्रतीत हो रहा है। जनजीवन क्रमशः सामान्य होता जा रहा है।

वीरगंज में सुखसातापूर्वक प्रवासित महाश्रमणी साध्वीप्रमुखाजी ने भी अपने सुख संवाद श्रीचरणों में प्रेषित किए हैं। निर्धारित कार्यक्रमानुसार परम श्रद्धेय आचार्यप्रवर प्रातः दस बजे तक पुलिस मुख्यालय में ही प्रवास करेंगे। आगे के प्रवास कार्यक्रम की जानकारी यथासमय दी जा सकेगी।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-४

(२७ अप्रेल। अपराह्न ४ बजे काठमांडू स्थित पुलिस मुख्यालय से)

परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण ससंध पुलिस मुख्यालय प्रांगण में हम सभी की छत्रछांह बनकर सानंद सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। पूज्यवर आगामी प्रवास के लिए आज सूर्यास्त के आसपास यहां से प्रस्थान कर लगभग तीन सौ मीटर की दूरी पर स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास पर पधारें, ऐसा निर्णय किया गया है। श्री दूगड़ के कथनानुसार उनके मकान का निर्माण इस प्रकार किया गया है कि ८.५ रेक्टर स्केल के भूकंप को भी वह अप्रभावित रूप से झेलने में सक्षम है। मुख्यालयजिकाजी आदि साधिकां अपने पूर्व प्रवास स्थल अर्थात् श्री ज्योतिकुमार बैंगानी के निवास पर प्रवास करेंगी, यह भी निर्णय किया गया है। यह स्थान आचार्यवर के प्रवास स्थल के समीप ही है।

आज भूकंप के झटके न आने से लोग काफी राहत और निश्चिंतता का अनुभव कर रहे हैं। जनजीवन क्रमशः सामान्य बनता जा रहा है। प्रशासन और सेना मिलकर राहत और बचाव कार्य को तेजी से आगे बढ़ा रहे हैं। इस कार्य में भारत सहित अनेकानेक देशों का सक्रिय सहयोग भी नेपाल को प्राप्त हो रहा है। अपनी तत्परता और भरपूर सहयोग के कारण भारत की विशेष रूप से प्रशंसा हो रही है।

आज मध्याह्न में नेपाल के पुलिस महानिरीक्षक श्री उपेन्द्रकुमार अयाल पुनः आचार्यवर की मंगल सन्निधि में पहुंचे। आचार्यवर को जन्मदिन के प्रसंग में मंगलभावना समर्पित करते हुए बोले--'आप हमारे यहां हैं, इससे मुझे बहुत ढांडस मिलता

है। कठिनाई की घड़ी में आपको अपने बीच पाकर मैं बहुत खुश हूँ।' उन्होंने पूज्यवर से अपने घर में चरणस्पर्श करने का भी निवेदन किया। अपराह्न में नेपाल की सुप्रसिद्ध संगायिका बौद्ध भिक्षुणी आनी चोइंग झोलमा ने आचार्यवर के दर्शन कर सुखपृच्छा की। वे बोलीं--'आचार्यश्री नेपाल में हैं, इस कारण हमारा इतना बचाव हो गया, वरना तो क्या होता, कुछ कहा नहीं जा सकता।'

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-५

(२८ अप्रेल प्रातः ८ बजे। काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास स्थान से)

वैशाख शुक्ला दशमी। परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण का छठा पदाभिषेक दिवस। पूज्यवर की वर्धापना में हमारा हृदय मंगलभावों से परिपूरित है, किन्तु पूज्यवर के निर्देशानुसार हमें आज भी भूकंप पीड़ितों के लिए मंगलभावना का प्रयोग करना है।

परम पूज्यवर निर्धारित कार्यक्रमानुसार कल सूर्यास्त के पश्चात पुलिस मुख्यालय परिसर से प्रस्थान कर लगभग तीन सौ मीटर की दूरी पर स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास स्थान पर पधार गए। आचार्यवर इस सुरक्षित स्थान में सानंद सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। रात्रि में भूकंप का मात्र एक हल्का झटका महसूस हुआ, किन्तु सभी साधु-साधिका वयां और समग्रश्रेणी के सदस्य परमपूज्य के पावन आभावलय में पूर्णरूपेण सुरक्षित, प्रसन्न, निश्चिंत और बेखौफ हैं।

काठमांडू का जनजीवन भी अब तेजी से सामान्य होता जा रहा है। राहत एवं बचाव कार्य में आई त्वरा से लोगों के चेहरों पर अब भय के स्थान पर मुस्कान देखने को मिल रही है। जैन श्वेताम्बर तेरापंथी महासभा द्वारा आचार्यवर की अहिंसा यात्रा में संचालित चल आरओ प्लांट का उपयोग नेपाली पुलिस द्वारा किया जा रहा है तो तेरापंथ प्रोफेशनल फोरम अपने मोबाइल चिकित्सालय के माध्यम से घायलों के उपचार में संलग्न है। इसके अतिरिक्त भी विभिन्न गतिविधियों के माध्यम से तेरापंथ समाज राहत एवं बचाव कार्य में सहयोगी बना हुआ है।

बादलों के कारण मौसम सुहावना बना हुआ है और वर्षा न होने से मौसम की अनुकूलता बरकरार है। आचार्यवर का प्रवास फिलहाल दूगड़जी के इसी भवन में निर्धारित है। यह स्थान पूर्णतया सुरक्षित है। प्रथम दिन आए ७.६ रिक्टर स्केल वाले भूकंप में भी इस भवन में कहीं हल्की-सी दरार भी नहीं आई है।

पूज्यप्रवर ने ३० अप्रेल तक काठमांडू में समायोज्य प्रवचन कार्यक्रम स्थगित रखने का निर्णय किया है। आगे के कार्यक्रमों की जानकारी यथासमय दी जा सकेगी। काठमांडू प्रवास व्यवस्था समिति के अध्यक्ष श्री लोकमान्य गोलडा ने संपूर्ण तेरापंथ समाज के श्रद्धालुओं से विनम्र अनुरोध किया है कि हमारे आराध्य आचार्यवर पूर्ण सुरक्षित और सुखसाता में हैं। काठमांडू श्रावक समाज आचार्यवर की सेवा में तत्परता के साथ लगा हुआ है। चूंकि नेपाल में पानी, बिजली, आवास, संचार आदि की व्यवस्थाओं को सुचारु बनाने में कुछ समय लगेगा, इसलिए फिलहाल कुछ दिनों के लिए बाहर के लोग काठमांडू न पहुंचें तो व्यवस्थाओं में सुगमता रहेगी।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यवर के निर्देशानुसार)

**तेरापंथ विज्ञप्ति-६**

(२८ अप्रेल, अपराह्न ४ बजे काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड के निवास स्थान से)

परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण और उनकी मंगल सन्निधि में हम सभी साधु-साध्वियां सानंद और सकुशल हैं। नेपाली समाचार पत्रों के अनुसार भूकंप का भीषण दौर अब गुजर चुका है। आज मध्याह्न में कुछ तेज वर्षा हुई, किन्तु प्रवास स्थल साताकारी है। चिंता की कोई बात नहीं है।

भूकंप पीड़ितों के लिए राहत एवं बचाव कार्य युद्धस्तर पर जारी है। इस भीषण राष्ट्रीय आपदा के समय तेरापंथ समाज सामाजिक सेवा के उदाहरण प्रस्तुत कर रहा है। चाहे चिकित्सा कार्य हो या भोजन एवं जल वितरण का कार्य, चाहे रक्तदान का प्रसंग हो या मलवों के नीचे दबे लोगों को निकालने का प्रसंग, तेरापंथ समाज का प्रत्येक कार्य में स्थानीय प्रशासन को सहयोग प्राप्त हो रहा है।

आज परम पूज्य आचार्यवर का छठा पदाभिषेक दिवस है। पूज्यवर के निर्देशानुसार आज कोई अन्य कार्यक्रम न कर भूकंप पीड़ितों के लिए आध्यात्मिक मंगलभावना का प्रयोग करना था। पूज्यवर की पावन सन्निधि में आज प्रातः जप अनुष्ठान का उपक्रम रहा, जिसमें नमस्कार महामंत्र तथा लोगस्स के कुछ अंश का जप किया गया। आजतक, हेडलाइन टुडे आदि न्यूज चैनल्स पर इस अनुष्ठान के दृश्य को प्रसारित किया गया।

वीरगंज में प्रवासित महाश्रमणी साध्वीप्रमुखाजी के भी कुशल संवाद समय-समय पर पूज्यवर को प्राप्त हो रहे हैं। भूकंप अब प्रायः नहीं आ रहा है। हम सभी पूज्यवरणों में पूर्णरूपेण सुरक्षा, प्रसन्नता, निश्चिंतता और निर्भीकता का अनुभव कर रहे हैं।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

**तेरापंथ विज्ञप्ति-७**

(२९ अप्रेल, प्रातः ८ बजे काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड के निवास स्थान से)

परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण संसंध सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। भूकंप अब अतीत हो चुका है। जनजीवन पटरी पर तेजी से लौट रहा है। राहत एवं बचाव कार्य जारी है।

परम श्रेष्ठेय आचार्यप्रवर आज प्रातः पारिभ्रमण के लिए प्रवास स्थल से कुछ दूर पधारो। पूज्यवर अपने पूर्व प्रवास स्थल नक्साल स्थित बाल मंदिर परिसर के पारिपार्श्व से पुलिस मुख्यालय होते हुए बच्चा पोखरी, नाग पोखरी एरिया में पधारो। नक्साल क्षेत्र भूकंप से प्रायः अप्रभावित रहा, किन्तु नाग पोखरी और बच्चा पोखरी में उसका प्रभाव स्पष्ट दिख रहा था। कई मकान पूरी तरह ध्वस्त हो गए। पूज्यवर ने ध्वस्त मकानों के मलबों को निकट से निहारा। इस प्रकार अतीत हो चुके भूकंप के जख्म अब भी हरे हैं।

परम पूज्य आचार्यप्रवर के करिश्माई व्यक्तित्व का ही प्रभाव है कि काठमांडू स्थित साधु-साध्वियां और समणश्रेणी के सदस्य ही नहीं, धर्मसंघ का प्रत्येक श्रद्धालु भी सुरक्षित है। भयंकर भूकंप से श्रद्धालुओं के कुछ मकानों में दरारें भले ही आई हों, किन्तु एक भी तेरापंथी का मकान ध्वस्त नहीं हुआ। ऐसे परम पूज्य गुरुदेव की शरण पाकर हम सब धन्य हैं, कृतपुण्य हैं।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

**तेरापंथ विज्ञप्ति-८**

(२९ अप्रेल, अपराह्न ४ बजे काठमांडू स्थित मोतीलाल दूगड के निवास से)

परम पावन आचार्यप्रवर संसंध सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। काठमांडू की जनता में जन-धन की क्षति का दुःख अवश्य है, किन्तु लोगों के चेहरे पर भूकंप का भय अब प्रायः दिखाई नहीं दे रहा है। बाहर से समागत प्रायः लोग अपने गंतव्य तक पहुंच गए हैं तो काफी लोग अब भी पूज्यवर के दर्शनार्थ काठमांडू पहुंच रहे हैं। आकाश में छाप बादलों के कारण मौसम सुहावना बना हुआ है।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

**तेरापंथ विज्ञप्ति-९**

(३० अप्रेल, प्रातः ८ बजे काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड के निवास से)

परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। कल रात में हल्की वर्षा हुई और आज भी बूंदबांदी हो रही है। हल्की सर्दी वातावरण में व्याप्त है। भूकंप के बाद से प्रातःकालीन प्रवचन कार्यक्रम नहीं हो रहा है। कल अर्थात १ मई को प्रातः ९ बजे से वह पुनः प्रारंभ हो जाए, ऐसा निर्णय किया गया है। संभवतया प्रवास स्थल में ही उसका आयोजन हो सकेगा।

भारत के राजस्थान राज्य की मुख्यमंत्री श्रीमती वसुन्धरा राजे भूकंप के बाद आचार्यवर की सुखपृच्छा करने की इच्छुक थीं। कुछ श्रद्धालुओं के संपर्कसूत्र खोजकर उन्होंने उन्हें फोन भी किए, किन्तु श्रद्धालु आचार्यवर के प्रवास स्थल पर पहुंचकर उन्हें फोन कर रहे थे तो उनसे संपर्क नहीं हो पा रहा था। आखिर कल राजस्थान सरकार की ओर से भूकंप पीड़ितों की सहायतार्थ नेपाल पहुंचे पंचायत राज एवं ग्रामीण विकास मंत्रालय के प्रमुख शासन सचिव तथा मुख्यमंत्री के पूर्व सचिव श्री श्रीमत् पाण्डे, अतिरिक्त उपमहानिदेशक पुलिस, श्री उमेश मिश्र, रोड डेवलपमेंट अथॉरिटी के संयुक्त सचिव श्री उज्वल राठी को उन्होंने आचार्यवर के पास पहुंचने का निर्देश दिया। तीनों महानुभावों ने कल सायंकाल आचार्यवर के दर्शन किए तथा मुख्यमंत्रीजी की ओर से आचार्यवर से सुखपृच्छा की। उन्हें भूकंप की घटना की संक्षिप्त जानकारी दी गई।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

**तेरापंथ विज्ञप्ति-१०**

(३० अप्रेल, अपराह्न ४ बजे काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड के निवास से)

परम पावन आचार्यप्रवर संसंध सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। भूकंप प्रभावित क्षेत्रों के अतिरिक्त अन्य क्षेत्रों में जनजीवन प्रायः सामान्य बन गया है। नेपाली प्रशासन और सेना सहित विभिन्न देश और बड़ी संख्या में समाजसेवी संस्थाएं राहत एवं बचाव कार्य में जुटे हुए हैं। आकाश में बादल छाप हुए हैं, किन्तु अभी वर्षा नहीं हो रही है।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-११

(१ मई। प्रातः ८ बजे काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास से)

परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। हम सब गुरुकुलवासी साधु-साध्वियां पूज्यचरणों में निश्चिंतता का अनुभव कर रहे हैं। पूज्यप्रवर फिलहाल इसी मकान में प्रवास करेंगे, ऐसी संभावना है। आज प्रातः आचार्यप्रवर ने प्रवास स्थल से लगभग आधा किलोमीटर की दूरी तक परिभ्रमण किया। पूज्यवर की दैनिक चर्या में शामिल आगम संपादन, आगम वाचन,

बृहत् मंगलपाठ, जनता को सेवा कराना आदि गतिविधियां पहले की भांति सामान्य रूप से चल रही हैं। आज ९ बजे से प्रवास स्थल में ही प्रातःकालीन प्रवचन समायोज्य है।

भयंकर भूकंप के बाद पूज्यप्रवर के यथार्थ संवादों से अवगत कराने की दृष्टि से जारी की जाने वाली तेरापंथ विज्ञापियों का सिलसिला इस ग्यारहवें अंक के साथ परिसंपन्न किया जा रहा है।

जय-जय ज्योतिचरण, जय-जय महाश्रमण।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-१२

(१२ मई। काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास से)

आज मध्याह्न करीब १२.५४ बजे कुछ तेज भूकंप आया, जो लगभग एक मिनट बीस सेकेंड तक चला। परम पावन आचार्यश्री महाश्रमण उस समय प्रवास स्थल में ही मध्याह्नकालीन आहार के बाद विश्राम कर रहे थे। पूज्यवर और उनकी मंगल सन्निधि में हम सभी साधु-साध्वियां और समणश्रेणी के सदस्य पूर्णतया सुरक्षित हैं। कहीं कोई विशेष क्षति के समाचार नहीं हैं। अब भी यदा-कदा हल्के झटके महसूस हो रहे हैं। आचार्यवर इस समय प्रवास स्थल में ही टेन्ट से आच्छादित स्थान में विराजमान हैं।

काठमांडू (नेपाल)

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-१३

(१३ मई। प्रातः ८ बजे, काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास से)

परम पावन आचार्यवर ससंध सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। पूज्यवर कल अपराह्न में टेन्ट से आच्छादित स्थान से पुनः मकान में पधार गए और रात्रिशयन मकान में ही किया। भूकंप के कुछ झटके रात्रि में भी महसूस किए गए, किन्तु पूज्यप्रवर और उनकी पावन सन्निधि में हम सभी साधु-साध्वियां और समण श्रेणी के सदस्य सुरक्षित हैं। प्रातःकालीन प्रवचन के अतिरिक्त अन्य कार्यक्रम रद्द कर दिए गए हैं। प्रवचन कार्यक्रम भी प्रवास स्थल परिसर में ही समायोजित हो, ऐसा निर्णय किया गया है।

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-१४

(१३ मई। अपराह्न ४ बजे, काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास से)

परम पावन आचार्यवर ससंध सुखसातापूर्वक विराजमान हैं। आज भूकंप का कोई बड़ा झटका महसूस नहीं किया गया। पूज्यवर की पावन सन्निधि में आज प्रातः और मध्याह्न में अचार्यवर की आगामी यात्रा, प्रवास आदि के संदर्भ में गहन चिन्तन गोष्ठियां समयोजित हुईं, जिनमें साधु-साध्वियों और श्रावक समाज के अनेक प्रकार के विचार-सुझाव श्रीचरणों में प्रस्तुत किए गए। आचार्यवर ने अभी तक इस विषय पर कोई नया निर्णय नहीं किया है।

तेरापंथ विज्ञप्ति-१५

(१४ मई। प्रातः ८ बजे, काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास से)

परम पावन आचार्यवर सुखसातापूर्वक विराजमान हैं और हम सभी साधु-साध्वियां आचार्यवर की मंगल सन्निधि में सानंद हैं। कल भूकंप का तेज झटका महसूस नहीं हुआ, फिर भी तेज भूकंप की पुनरावृत्ति से लोग सहमे हुए हैं। इसके बावजूद श्रद्धालु बड़ी संख्या में आचार्यवर के दर्शन-उपासना का लाभ लेने हेतु पहुंच जाते हैं।

कल सायंकाल नेपाल के उपराष्ट्रपति परमानंद झा आचार्यवर के दर्शनार्थ आए और वे बोले 'मुझे जानकारी मिली कि आज आपका जन्मदिन (१३ मई) है। आपको बहुत-बहुत मुबारका। कल तेज भूकंप आया तो भी मैंने सोचा कि आज के दिन तो मैं आपके दर्शन करूंगा ही। मैंने सोचा कि जन्मदिन के अवसर पर खाली हाथ नहीं जाना चाहिए, इसलिए फूल लेकर आया था, किन्तु किसी ने मना कर दिया कि आप फूल नहीं लेते।' आचार्यवर और उपराष्ट्रपतिजी के बीच अन्य विषयों पर भी कुछ समय तक वार्तालाप का क्रम चला। उपराष्ट्रपतिजी ने आचार्यवर की आगामी यात्रा के प्रति मंगलभावनाएं भी व्यक्त कीं।

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

तेरापंथ विज्ञप्ति-१६

(१४ मई। अपराह्न ४ बजे, काठमांडू स्थित श्री मोतीलाल दूगड़ के निवास से)

परम पावन आचार्यवर ससंध सुखसातापूर्वक विराजमान रहे हैं। कल की भांति आज भी भूकंप का बड़ा झटका महसूस नहीं किया गया। परमाराध्य आचार्यवर ने आज प्रातः प्रवास स्थल में ही पावन प्रवचन किया। सूर्य आज कुछ प्रखरता लिए हुए है, जिससे हल्की गर्मी वातावरण में व्याप्त है। इस अंक के साथ 'तेरापंथ विज्ञप्ति' के इस क्रम को फिलहाल विराम दिया जा रहा है।

मुनि विश्रुतकुमार  
(पूज्यप्रवर के निर्देशानुसार)

## सिन्धी धर्मगुरु दादा बासवानीको सान्निध्य र आचार्यश्री चन्दनाको स्वागत

### सिन्धी धर्मगुरु दादा बासवानीको सान्निध्य

विश्वभरि छरिएका सिन्धी समुदायका सर्वोच्च धर्मगुरु दादा बासवानीलाई आफ्नो घरमा राख्ने अवसर पनि मैले पाएँ । यो पनि मेरो जीवनको अर्को अविस्मरणीय घटना हो । धर्मगुरुहरूको पवित्र सान्निध्यले हामीलाई एक प्रकारको बेग्लै आनन्द र खुसी दिने गर्छ । यो संयोगका लागि पनि म ईश्वरप्रति कृतज्ञ छु । उहाँलाई आफ्नो घरमा राख्ने संयोग कसरी प्राप्त भयो भन्ने कुरा म यहाँ उल्लेख गर्दै छु ।

एक दिन भारतको मुम्बईबाट मेरो सम्धी निर्मलजी सेठिया र साढु सुभाषजी सेठियाले फोन गर्नुभयो र भन्नुभयो, "सिन्धी धर्मगुरु दादा बासवानीले नेपाल भ्रमण गर्ने निर्णय गर्नुभएको छ । उहाँको टोलीलाई काठमाडौँमा बस्नका लागि एउटा निजी घरको व्यवस्था मिलाई दिनुपर्नेछ । हुनसक्छ भने, तपाईंले आफ्नै घर उपलब्ध गराइदिनु भए अझ राम्रो !" वास्तवमा यो प्रस्ताव मेरोलागि दुर्लभ प्रस्ताव थियो । किनकि, उहाँ विश्वका जहाँ-जहाँ पुग्नुहुन्थ्यो, त्यहाँ-त्यहाँ उहाँलाई राख्नका लागि उहाँका अनुयायीहरूबीच होड चल्थ्यो । तर मैले कुनै प्रयास नै नगरिकन यस्तो अवसर पाउने भएको थिएँ । मैले तुरुन्तै स्वीकार गरें ।

दादा बासवानी शुद्ध शाकाहारी हुनुहुन्थ्यो र उहाँका लागि खाना उहाँका अनुयायीहरूले नै बनाउने गर्थे । मेरो परिवार पनि शाकाहारी भएकोले मेरो भान्सामा पाकेका केही परिकारहरू पनि लिनुहुन्थ्यो । उहाँका अनुयायीहरूमध्ये पुणेका प्रतिष्ठित उद्योगपति डा. भोजवाणी लगायत पत्नीसहित केही प्रभावशाली व्यक्ति धर्मगुरुको सान्निध्य पाउन र उहाँको सेवाका लागि अनुमति लिएर मेरै घरमा बस्नुभयो । हामी सँगै भोजन गथ्यौं । दादा बासवानीले पशुपतिनाथ मन्दिरको पनि दर्शन गर्नुभयो ।

दादा बासवानी बालब्रह्मचारी हुनुहुन्थ्यो र विश्वभरि उहाँका लाखौं अनुयायी थिए । एक भारतीय टेलिभिजन च्यानलबाट उहाँको प्रवचन त्यसबेला बिहान नित्य प्रसारण हुने गर्थ्यो र मृत्यु हुनुअघिसम्म नियमित प्रसारण भइरहेको थियो । त्यसका लाखौं स्रोता थिए । विश्वप्रसिद्ध हिन्दुजा ग्रूपका चारै दाजुभाइ श्रीचन्द, गोपीचन्द, प्रकाश र अशोक हिन्दुजा उहाँका अनुयायी हुनुहुन्छ । हिन्दुजा ग्रूप अशोक लेलैण्ड लगायत अनेकौं Conglomerate का मालिक हुन् ।

### दादा बासवानीबारे केही कुरा

सन् १९१८ अगस्ट २ तारिखका दिन भारतको हैदराबादमा जन्मनुभएका बासवानी शाकाहारी र पशुअधिकारको विश्व अभियन्ता हुनुहुन्थ्यो । उहाँको जन्मदिनलाई विश्वले 'अन्तर्राष्ट्रिय क्षमा दिवस'को रूपमा मनाउने गर्छ । महाराष्ट्रको पुणेमा उहाँको आश्रम 'साधु बासवानी मिशन' सञ्चालनमा छ । उहाँले आफ्नो जीवनकालमा बेलायतको हाउन्स अफ कमन्स, अक्सफोर्डमा भएको 'ग्लोबल फोरम अफ स्पिरिच्युल लिडर्स, शिकागो'मा भएको 'वर्ल्ड पार्लियामेन्ट अफ रेलिजन्स'का साथै न्यूयोर्कस्थित संयुक्त राष्ट्रसङ्घमा भएको 'मिलेनियम वर्ल्ड पीस सम्मिट अफ रेलिजियस एण्ड स्पिरिच्युल लिडर्स'लाई सम्बोधनसमेत गर्नुभएको थियो । उहाँका १५० भन्दा बढी पुस्तक प्रकाशित छन् । उहाँको निधन सन् २०१८ जुलाई १२ (वि.सं. २०७५ असार २८) का दिन ९९ वर्षको उमेरमा भारतको पुनामा भयो ।

### वीरायतनकी आचार्यश्री चन्दनाजी स्वागत

वीरायतनकी आचार्यश्री चन्दनाजी र उहाँका अनुयायी शिलापीजी महाराजसहितको साध्वी टोलीलाई आचार्यश्रीको बास भएको बेला र पछि पनि मैले मेरो घरमा स्वागत गर्ने सुअवसर पाएँ । उहाँ नेपाल भ्रमणको क्रममा काठमाडौँमा आउनुभएको बेला मेरो घरमा पदार्पणमात्र गर्नुभएन, गौचारी (भोजन) समेत ग्रहण गर्नुभयो । यो अवसर पनि मेरा लागि अनुपम रह्यो ।

### चन्दना : महिला आचार्यश्री

चन्दना जैनधर्मको पहिलो महिला आचार्यश्री मानिनुहुन्छ । अमरमुनि सम्प्रदायसँग सम्बद्ध उहाँ सन् १९८७ (२०४४ साल) मा आचार्यश्री हुनुभएको थियो । उहाँको जन्म सन् १९३७ जनवरी २६ का दिन भारतको महाराष्ट्र राज्यको चस्कामान गाउँमा भएको थियो । १४ वर्षको उमेरमा जैनदीक्षा लिएपछि उहाँको नाम साध्वी चन्दना राखिएको थियो । उहाँले भारतीय विद्याभवन, मुम्बईबाट दर्शनाचार्य, प्रयागबाट साहित्यरत्न, बनारस हिन्दु विश्वविद्यालयबाट नव्य न्याय र व्याकरणमा शास्त्री र पथर्डी धार्मिक परीक्षा बोर्डबाट एम. ए. उत्तीर्ण गर्नुभएको छ ।

उहाँले वि.सं. २०२९ (सन् १९७३) देखि बिहारको अत्यन्त गरीबी भएको क्षेत्रमा मानवीय सेवाका काम थाल्नुभयो । आफूले थालेका कामहरूलाई निरन्तरता दिने उद्देश्यले उहाँले 'वीरायतन' नामको गैरनाफामूलक गैरसरकारी संस्था स्थापना गरी सेवा कार्यलाई विस्तार गर्नुभयो । अहिले नेपाल, भारत लगायत विश्वका १० देशमा उहाँका सेवाकार्य विस्तार भइसकेको छ । विशेषगरेर अस्पताल, विद्यालय, कलेजको सञ्चालन र सीपमूलक तालीममा वीरायतनले ध्यान दिने गरेको छ । साथै भुइँचालो, बाढी जस्ता घटनामा आपत्कालीन सहयोग पुऱ्याउने गरेको छ । वीरायतनले अहिलेसम्म चन्दाका रूपमा प्राप्त भएको अर्बौं रूपैयाँ विभिन्न किसिमका सामाजिक सेवा कार्यमा लगानी गरिसकेको छ ।

वीरायतन मूलतः धार्मिक संस्था भए पनि यसले शिक्षा, स्वास्थ्य र परोपकारका क्षेत्रमा महत्त्वपूर्ण काम गर्दैआएको छ । यसको मूल कार्यालय भारतको बिहार, राजगिरमा रहेको छ । यसअन्तर्गत राजगिरमा नेत्रज्योति सेवा मन्दिरम् (चिकित्सालय) र श्री ब्राह्मी कलामन्दिरम् (सङ्ग्रहालय) छन् भने गुजरातको कच्छ क्षेत्रमा वीरायतन इन्स्टिच्युट अफ इन्जिनियरिङ, वीरायतन इन्स्टिच्युट अफ बिजिनेस एडमिनिस्ट्रेशन एण्ड कम्प्युटर एप्लिकेशन र वीरायतन इन्स्टिच्युट अफ फार्मेसी रहेका छन् ।

भारतको प्रसिद्ध फोर्स मोटर्स उद्योगका मालिक एवम् फिरोदिया समूहका

अध्यक्ष अभय फिरोदिया यस संस्थाको धेरै वर्षदेखि अध्यक्ष रहनुभएको छ । नेपालमा पनि फोर्स मोटरको उत्पादन आयात भई बिक्री वितरण हुँदैआएको छ । वीरायतन संस्थामार्फत उहाँले पटक-पटक गरी करोडौं रूपैयाँ सामाजिक सेवामा लगानी गरिसक्नुभएको छ । भारतको पुनामा उहाँले भारतीय २ अर्ब रूपैयाँ लगानी गरी जैन सङ्ग्रहालय स्थापना गर्दै हुनुहुन्छ । नेपालमा पनि वीरायतन स्थापना भई फर्पिङ्गतिर सेवाकार्यका लागि भौतिक पूर्वाधारहरूको निर्माण गर्न जग्गा उपलब्ध भइसकेको छ । म उक्त विरायतन नेपालको उपाध्यक्ष छु । तर कोभिडको कारणले हाल सबै कार्य स्थगित छन् । निर्माण कार्यका लागि विश्वभरका, विशेषगरी नेपाल र भारतका जैन समुदायबाट चन्दा सङ्कलन गर्ने योजना रहेको छ ।

## विकास निर्माण र सामाजिक सेवाका काममा सहयोग

बुबाले सुरु गर्नुभएको व्यापार-व्यवसायका कामसँगसँगै हामी चार दाजुभाइले हाम्रो व्यावसायिक प्रतिष्ठान दुगड ब्रदर्सअन्तर्गत विकास निर्माण लगायत विभिन्न सामाजिक कामहरूमा पनि सक्दो सहयोग पुऱ्याउँदै आएका छौं । ईश्वरले हामीलाई जे दिनुभएको छ, त्यसको केही अंश समाजले पनि पाऊन् भन्ने हामी दाजुभाइको सुरुदेखिकै इच्छा हो र त्यही इच्छानुरूप हामीले यस्ता सहयोग गर्दैआएका हौं । बुबाकै पालादेखि हामीले यस्तो सहयोग गर्ने कार्य थालेका हौं । विशेषगरि विराटनगरमा अस्पताल, कलेज, अतिथि सदन, वीरेन्द्र सभागृह लगायतका आधुनिक भवनहरूको निर्माणमा दुगड ब्रदर्सअन्तर्गत हामीले महत्त्वपूर्ण आर्थिक सहयोग प्रदान गरेका थियौं ।

वि.सं. २००७ को जनक्रान्तिपछि पनि विराटनगर राजनीतिक रूपले त सक्रिय र सचेत थियो तर विकास निर्माण र सेवा सुविधाका दृष्टिले धेरै पछि थियो । यतिसम्म कि जनताले आधारभूत स्वास्थ्य सुविधा पाउने अवस्थासम्म थिएन । त्यसबेला विराटनगरमा दस शय्याको माटोको जोडाइ भएको अत्यन्त जीर्ण सानो कच्ची भवनमा अस्पताल सञ्चालन भइरहेको थियो । उक्त अस्पतालका लागि नयाँ भवन निर्माण गर्नका लागि धेरैले सहयोग प्रदान गरेका थिए । हामीले पनि उक्त अस्पतालका लागि आर्थिक सहयोग प्रदान गरेका थियौं र ठूल्दाइ तोलाराम दुगडको अध्यक्षतामा गठित निर्माण समितिले सो भवन निर्माण गरेको थियो । अस्पतालको नाम 'त्रिभुवन स्मारक अस्पताल' राखिएको थियो र त्यसमा ५२ शय्या रहेको थियो । यसको उद्घाटन तत्कालीन राजा महेन्द्रबाट वि.सं. २०१३ पुस ७ गते भएको थियो ।

त्यस्तै विराटनगरमा महेन्द्र मोरङ कलेज स्थापनाका लागि पनि हाम्रो सहयोग रह्यो भने विराटनगरस्थित अतिथि सदनको निर्माणमा पनि सहभागिता रह्यो । बस्नका लागि सार्वजनिक धर्मशाला र लजको अभाव अनि कार्यक्रमहरू गर्नका लागि सभाकक्षको अभावको बेला अतिथि सदन स्थापनाको सोच बनाएर काम थालिएको थियो । अतिथि सदन निर्माण समितिको अध्यक्ष ठूल्दाइ नै

हुनुहुन्थ्यो । यसमा हामीले पनि सक्दो सहयोग गरेका थियौं । अहिले त यो तीन/चार चरणमा गरी धेरै विस्तार पनि भएको छ । यसको समुद्घाटन तत्कालीन राजा महेन्द्रबाट वि.सं. २०२७ फागुन १३ गते भएको थियो । विराटनगरस्थित वीरेन्द्र सभागृहको निर्माणमा पनि दुगड ब्रदर्सको योगदान रह्यो । हाम्रो पुर्ख्यौली जग्गा भएको ठाउँ मोरङको बेतौनामा शिव मन्दिर बनाउनका लागि मैले निजी १० कठ्ठा जमिन निःशुल्क उपलब्ध गराएको पनि मलाई सम्झना छ । यसका अतिरिक्त अन्य कतिपय सङ्घसंस्थालाई विभिन्न समयमा आर्थिक सहयोग गर्ने तथा बिरामी कर्मचारीहरूले ठूलो खर्च गर्नुपर्ने स्थिति आएको बेला केही अंश आफ्नो निजीकोषबाट दिने काम पनि वर्षौंअघिदेखि गर्दै आइरहेकै छु ।

काठमाडौंको नक्सालस्थित श्री नन्दीरात्री माध्यमिक विद्यालय (वि.सं. २००४ मा स्थापित) मा दाइ तोलाराम दुगड र मेरो तर्फबाट २०४६ सालतिर केही कोठाहरू थप गराइएको थियो ।

यस्तै विराटनगर र वीरगन्जस्थित भव्य तेरापन्थ भवनको निर्माणमा हामी प्रमुख सहयोगीका रूपमा रह्यौं भने काठमाडौंस्थित भगवान महावीर जैन निकेतनको निर्माणमा हामी मुख्य चन्दादाता थियौं । यसबाहेक काठमाडौंको नक्सालस्थित दुगड मार्गलाई कालोपत्रे (पीच) गर्ने काम ठूल्दाइ र मेरो परिवारको आर्थिक सहयोगबाट सम्पन्न भएको थियो । सो मार्गलाई काठमाडौं महानगरपालिकाले वि.सं. २०६० फागुन १८ गते 'दुगड मार्ग' नामकरण गरेको थियो । यस्तै नेपाल अटोमोबाइल डिलर्स एशोसिएसन (नाडा) को काठमाडौं, त्रिपुरेश्वरस्थित कार्यालयको फ्ल्याट पनि टीएम दुगड ग्रूप प्रमुख दाता भएर खरीद गरी निर्माण गरिएको थियो । दुगड ब्रदर्सबाट सुरु भएको विकास निर्माण एवम् सामाजिक कार्यहरूमा सहयोग गर्ने कार्यलाई एमभी दुगड ग्रूप निर्माण भएपछि पनि निरन्तरता दिँदैआएको छु । यसक्रममा अहिले रामेछापस्थित किन्जामा महाश्रमण स्वास्थ्यचौकी पुनःस्थापना भई सुचारु रूपले सञ्चालन भइरहेको छ । जलविद्युत् आयोजना क्षेत्रहरूमा पनि सहयोग गर्ने क्रम निरन्तर चालू छ । यसअन्तर्गत विद्यालय, मन्दिर र स्वास्थ्यसम्बन्धी केही आयोजनाहरू कोभिड नियन्त्रण

भई स्थिति पूर्ववत् सामान्य हुनासाथ सञ्चालन गरिनेछन् । विशेषतः नेपाल नेत्रज्योति सङ्घसँगको सहकार्यमा आँखा अस्पताल बनाउने विषयमा अहिले छलफल चलिरहेको छ ।

किन्जास्थित हाम्रो कार्यालयको प्राङ्गणमा कर्मचारीहरू एवम् गाउँलेहरूको कोभिड परीक्षणका लागि हामीले आवश्यक व्यवस्था मिलाएका छौं । त्यहाँ हामीले सबै खर्च आफैले ब्यहोरी प्राविधिकहरू र आवश्यक उपकरणहरूसमेतको व्यवस्था गरेका छौं । त्यहाँ आइसोलेसन, उपचार, अक्सिजन, एम्बुलेन्स, मधुमेह परीक्षण आदि सबै सुविधा उपलब्ध छन् । साथै एक जना चिकित्सक, नर्स र अन्य स्वास्थ्य सहायकहरू २४ सै घण्टा उपलब्ध हुने व्यवस्थासमेत गरिएको छ ।

## मेरो रुचि : चलचित्र, खाना, भ्रमण र गायन

**चे**तनशील प्राणी भएकोले मानिसमा विभिन्न रुचि हुनु स्वाभाविक हो । मेरा पनि अनेक रुचि छन् । विशेषगरि चलचित्र हेर्न, खाना, घुम्न र गाउन म रुचाउँछु । जीवनमा हुने एकरसता र लगातारको कामले हुने नीरसतालाई हटाउनका लागि पनि मानिसका रुचिहरू सहयोगी हुन्छन् । यसले पारिवारिक आनन्दलाई पनि बढाउँछ । यहाँ म मेरा यी रुचिका विषयमा केही कुरा उल्लेख गर्न चाहन्छु ।

### प्रत्येक शनिवार चलचित्र

नयाँ चलचित्र सिनेमा हलमा गएर हेर्न म असाध्यै रुचाउँछु । हुन त अहिले टेलिभिजन र मोबाइलबाटै पनि चलचित्र हेर्न सकिन्छ । तर हलमै गएर चलचित्र हेर्नुको आनन्द बेग्लै छ । सुरुदेखि नै चलचित्रप्रति मेरो असाध्यै रुचि रहेको थियो । अहिले नयाँ चलचित्र लागेको अवस्थामा म श्रीमतीसँग शनिवार पारेर हल पुग्छौं ।

आज त धेरै अत्याधुनिक सिनेमा हलहरू निर्माण भएका छन् । तर मेरो विवाह भएको प्रारम्भिक अवस्थाका सिनेमा हलहरू आजजस्तो सुविधासम्पन्न कहाँ थियो र ? हामी त्यसबेला नयाँसडकको रञ्जना हल र जमलको विश्वज्योति हलमात्र नभएर भक्तपुरस्थित नवदुर्गा हल, पाटनस्थित अशोक सिनेमासम्म पुग्थ्यौं । हलहरूका सिटहरू अत्यन्त खराब भए पनि ती हाम्रा प्रिय स्थानहरू थिए । शनिवारको दिन पत्नीसहित आफैले 'झाङ्ग' गरेर सिनेमा हल जानुको आनन्द वर्णन गर्ने सकिदैन म । यसरी 'झाङ्ग' गरेर हिँडेको बेला कहिलेकाहीँ चक्रपथमा तत्कालीन राजा वीरेन्द्रलाई रानी ऐश्वर्यसहित आफैले कार चलाएर गइरहेको हामी देख्यौं । त्यसबेला चीनको सहयोगमा चक्रपथ भर्खर-भर्खर निर्माण भएको थियो र सडकका दुईतिर आकर्षक स्तम्भहरू लगाइएका थिए । त्यसले गर्दा चक्रपथमा गाडी चलाएर हिँड्दा असीम आनन्दको अनुभूति हुन्थ्यो । त्यसबेला चक्रपथमा अहिलेजस्तो धेरै 'क्रसिङ' थिएनन् ।

अहिले मेरो विवाह भएको ५० वर्ष नाघिसकेको छ र हामीले ५० औं वर्षगाँठ पनि मनाइसकेका छौं । तर अहिले पनि पत्नी सरोजसित चलचित्र हेर्न जाने इच्छामा भने कमी आएको छैन ।

### खानाको शौक पूरा गर्न रेस्टुराँ

हामी दम्पती सुरूदेखि नै खानाका शौकीन छौं । विवाहअघि शनिवार प्रायः म रेस्टुराँमा गएर खानाको आनन्द उठाउने गर्थे । यो आजभन्दा करीब ५० वर्षअघिको कुरा हो । त्यसबेला नयाँसडकको भूगोलपार्कनिर एउटा भवनको पहिलो तलामा इन्दिरा रेष्टुरेन्ट थियो । उक्त रेस्टुराँ प्रख्यात मात्र थिएन, धेरैको प्रिय पनि थियो । त्यो रेस्टुराँको भुइँतलामा भने धारवा हाउस नामको कपडा पसल थियो ।

त्यसबेला काठमाडौँमा फलफूलको पसल पनि एक/दुई वटाभन्दा बढी थिएन । विराटनगर तथा भारतबाट कोही आफन्तहरू आएको बेला फलफूल ल्याइदिने गर्थे । फलफूल खाने शौक भने त्यसैबाट पूरा गर्नुपर्ने अवस्था थियो । सुन्तलाको सिजनमा धनकुटाको स्वादिलो सुन्तला विराटनगरबाट कसैको हातमा पठाइदिँदा सबै परिवारमा बाँड्ने गर्थ्यौं, त्यसले गर्दा २/४ दिनमै सकिइहाल्थ्यो । त्यसबेलाको मूल्यमा भन्नुपर्दा फलफूल असाध्यै महँगो थियो ।

अहिले त काठमाडौँमा रेस्टुराँ जताततै देखिन्छन् भने जुनसुकै बेला जस्तोसुकै फलफूल पनि पाइन्छ । राजधानी र पर्यटकीय स्थलसमेत भएका कारण पनि काठमाडौँको विकासको गति तीव्रतर रहेको छ । म अहिले पनि आफ्नो शौख पूरा गर्न परिवारका साथ रेस्टुराँ जाने गर्छु । विभिन्न किसिमका फलफूल खाने गर्छु ।

### भ्रमणको मज्जा

मेरा सौखहरूमध्ये एउटा हो : भ्रमण । म भ्रमण गर्न असाध्यै रुचाउँछु । विवाहपछि मैले धेरै घुम्ने अवसर पाएँ र यस्तो अवसर अहिले पनि म गुमाउँदिन । वास्तवमा भ्रमण भनेको आनन्द र मनोरञ्जन मात्र होइन, यो त जीवन र जगत्लाई बुझ्ने सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण माध्यम हो जस्तो

लाग्छ मलाई । साथै आफूले भ्रमण गरेका स्थानका मानिस, त्यहाँको संस्कृति, विकास लगायतका विषयमा भ्रमणबाट पाइने ज्ञान कहिल्यै बिर्सिँदैन । मेरा भ्रमण प्रसंगहरू ठाउँठाउँमा आइसकेका पनि छन् ।

विवाहलगत्तै भ्रमणका लागि पाएको अवसर, व्यावसायिक प्रयोजनका लागि गरिएका यात्रा र विवाहको ५० औं वार्षिकोत्सवका अवसरमा गरिएका घुमाइहरूका बारेमा अघिल्ला विभिन्न शीर्षकमा मैले बताइसकेका छु । करीब ५ वर्षअघि मेरै उमेर समूहका १० जोडी व्यावसायिक साथीहरूको भ्रमण समूह हामीले बनाएका छौं । समूहअन्तर्गत हामीले ४ वर्षदेखि लगातार १५ दिने भ्रमण प्याकेज बनाएर यूरोपका विभिन्न देश, चीन, भियतनाम आदि देशको भ्रमण गरेर आनन्द लिइसकेका छौं । यस टोलीमा सबैभन्दा जेठो व्यक्ति म हुँ भने सबैभन्दा कान्छो सदस्य महेन्द्र डागा हुनुहुन्छ । डागा कुशल फोटोग्राफर पनि हुनुहुन्छ । टोलीको नेतृत्व र व्यवस्थापनको काम आनन्द वैद र उहाँकी श्रीमतीले गरिरहनु भएको छ । समूहमा बच्चराज तातेड, राजकुमार गिडिया, राजेन्द्र घिराइया, डा. सुदर्शन चुरीवाल, जयसिंह कोठारी, रणजीत भँसाली पनि हुनुहुन्छ । समूहमा आबद्ध हुन अरु धेरै साथीहरूले रुचि देखाउनुभएको छ । तर व्यवस्थापनको समस्याका कारण हामीले अरूलाई समूहमा आबद्ध गरेका छैनौं । समूहअन्तर्गत हामीले आफ्नै देशको विभिन्न स्थानको पनि भ्रमण गर्दैआएका छौं । कोभिड-१९ र कोरोना सङ्क्रमणको त्रास सकिएपछि हाम्रो भ्रमण समूह फेरि सक्रिय हुने नै छ । हाल कोभिडका कारणले बाहिर जान नपाउँदाको अवस्थामा भने हामी कहिलेकाहीँ आपसमा दिवाभोज वा रात्रीभोज गरेर आफ्ना रहर पूरा गर्छौं ।

मलाई कारमा यात्रा गर्न मन परे पनि नेपाल र भारतमा भने सडकहरू खराब भएका कारण कारबाट यात्रा गर्दिन । तर विदेशतिर भने कारसहित बस र ट्रेनमा यात्रा गर्न पनि रमाइलो लाग्छ । तथापि लामो यात्रा भने वायुयानबाटै गर्न मलाई मन पर्छ ।

### गायन रहर र 'भाँसीकी रानी'को गायनले बढाएको आत्मविश्वास

मेरो रुचिभित्र पर्ने अर्को महत्त्वपूर्ण क्षेत्र गायन हो । उहिले करीब ५० वर्षअघि विराटनगरमा एक जना प्रसिद्ध राजस्थानी कवि गजानन्द वर्मा

आउनुभएको थियो । 'फाँसीकी रानी' शीर्षकको उनको अत्यन्त प्रसिद्ध रचना थियो । विराटनगर आएको बेला कवि वर्माले उक्त कवितासहित अन्य केही कविता आफैले वाचन गरेर सुनाउनुभएको थियो । 'फाँसीकी रानी' भन्नासाथ हामी लक्ष्मीबाईलाई सम्झन्छौं, उनको वीरतालाई सम्झन्छौं, उनको देशभक्ति सम्झन्छौं अनि उनको बलिदान पनि सम्झन्छौं । वीर रसको कविता भएकोले कविको वाचन पनि अत्यन्त जोशपूर्ण थियो । त्यो कविताले मलाई मात्र होइन, त्यसबेला धेरैलाई अत्यधिक प्रभाव पारेको थियो । पछि मैले त्यो कविताको पुस्तक किनेर ल्याएँ, जुन अहिलेसम्म मसँग रहेको छ ।

म युवावस्थामै भएको बेलाको कुरा हो, दीपावली र होलीजस्ता चाडपर्वमा आमाको आदेशअनुसार हामी घरपरिवारका सबै सदस्य एकै ठाउँ विराटनगरमा भेला हुने गर्थौं । त्यसै क्रममा एकपटक विराटनगरको मारवाडी समाजद्वारा दीपावलीको उपलक्ष्यमा मिलन समारोहको आयोजना गरिएको थियो । त्यस समारोहमा मैले अत्यन्त सङ्कोचका साथ त्यही कविता 'फाँसीकी रानी' वाचन गरे । त्यसअघि मैले यसरी कविता गाएर वाचन गरेको थिएँन । तर सम्मेलनका सहभागी स्रोताहरूले भने मेरो गायनलाई मन पराए, म भने छक्क परें । सो कार्यक्रम प्रतियोगितात्मक थियो, मैले पहिलो र दोस्रोमध्ये एउटा पुरस्कार पाएको सम्झना छ । तर कुन भन्ने ट्याक्कै भन्न सकिदैनं म ।

वास्तवमा त्यो समयमा विराटनगरमा राजस्थानी भाषाका कविता वाचन गर्ने, गीत गाउनेजस्ता कार्यक्रम एक/दुई पटकभन्दा बढी भयोजस्तो मलाई लाग्दैन । त्यसबेला त्यस्तो कार्यक्रममा अहिलेभै साजबाज हुँदैनथ्यो । अत्यन्त ठूलो र व्यावसायिक साङ्गीतिक कार्यक्रमहरूमा मात्र बाजाहरू हुन्थे । जे होस्, उक्त मिलन सम्मेलनमा 'फाँसीकी रानी'को गायनपछि भने मेरो मञ्चमा गएर गाउने आत्मविश्वास भने निकै बढ्यो । त्यसपछि भएका दुई/चार कार्यक्रममा पनि भाग लिएको सम्झना छ । त्यसमध्ये एक पटक राजस्थानी गीत 'मोरिया' र अन्य कार्यक्रमहरूमा एक/दुई वटा हिन्दी गीत गाएको थिएँ । दुई/चार पटकको प्रस्तुतिपछि मलाई धेरैले गायनकला सिक्नका लागि सल्लाह पनि दिएका थिए । तर व्यावसायिक व्यस्तताका कारणले रियाज गर्ने

समय निकाल्न सक्ने अवस्था मेरो थिएन । लामो समयसम्म अभ्यास नगरेको र उमेर दुवै कारणले अहिले त गाउनसक्ने अवस्था नै रहेन । तर पनि जैन साध्वीहरू र समणीहरूको आगमनको बेला भने अहिले पनि साथीहरू र युवाहरूको आग्रहमा कहिलेकाहीँ धार्मिक गीतहरू गाउने गर्छु ।

### मन पर्ने नेपाली गीत "आँखा छोपी नरोऊ भनी"

मलाई नेपाली गीत र सङ्गीत पनि मन पर्छ । हो, नेपाली मेरो मातृभाषा होइन, तर नेपाली भाषाप्रति मेरो असाध्यै श्रद्धा छ । मैले धेरै नेपाली गीत सुनेको छु, तर त्यसमध्ये मलाई गुनगुनाउन मन पर्ने गीतचाहिँ स्वरसम्राट नारायणगोपालले गाएको 'आँखा छोपी नरोऊ भनी भन्नु पन्थ्या छ, मुटुमाथि ढुङ्गा राखी हाँस्नु पन्थ्या छ' हो । प्रसिद्ध गीतकार एवम् कवि कालीप्रसाद रिजालले लेख्नुभएको यो गीतको सङ्गीतकार नारायणगोपाल आफै हुन् । वास्तवमा यो गीतमा उल्लेखित कुराहरू नेपालको स्थितिसँग अत्यन्तै मेल खान्छ । यो गीत वास्तवमा हाम्रो अवस्थाको यथार्थ चित्रण हो भन्ने मलाई लाग्छ । यो गीतका तलका दुई पङ्क्ति मलाई सबैभन्दा मीठो लाग्छ :

*भोलि उठी कहाँ जाने केही थाहा छैन*

*फर्किआउने हो कि होइन केही थाहा छैन ।*

मलाई अन्य नेपाली गीतहरूमा 'मन त मेरो नेपाली हो' पनि निकै मन पर्छ । त्यस्तै हिन्दी चलचित्रका गीतहरूमध्ये मोहम्मद रफीले गाएको यो गीत पनि मलाई असाध्यै मन पर्छ :

*चौदहवी का चाँद हो या आफताब हो,*

*जो भी हो तुम खुदाकी कसम, लाजबाज हो*

मलाई अहिले पनि पुराना हिन्दी फिल्मका गीतहरू सुन्न मन पर्छ । ती गीत-सङ्गीत सुनेर वास्तवमै म तरङ्गित हुने गर्छु । गजलमा म मेहदी हसन र पङ्कज उदासलाई मन पराउँछु । नयाँ गीतहरूमा मलाई मन पर्ने अत्यन्त थोरै छन् ।

## विचार राख्न इच्छुक

समयसमयमा आफ्ना विचारहरू प्रस्तुत गर्ने अवसर प्राप्त हुँदा म त्यसको अधिकतम उपयोग गर्न चाहन्छु । आफ्ना अनुभव र विचारहरू नयाँ पुस्तालाई हस्तान्तरण गर्न पाउनु पनि एउटा महत्त्वपूर्ण कार्य हो भन्ने मलाई लाग्छ । विशेष गरेर मेरा जलविद्युत् सम्बन्धी २, 'नेपालमा बेरोजगारी छैन' शीर्षकको एक र 'नेपालमा एफडीआई चाहिँदैन' भन्ने एक गरी चार वटा लेख नयाँपत्रिकामा प्रकाशित छन् । ती लेखहरूमार्फत मैले नेपालमा रहेको प्रचुर स्रोत, साधन, अवसर र पूँजीबारे बुद्धिजीवी र सर्वसाधारणलाई आफ्नो विचार दिने प्रयास गरेको हुँ । मिडियामार्फत् आफ्ना विचारहरू राख्न पाउँदा म खुसी छु । केही पत्रपत्रिकामा मेरा केही अन्तर्वार्ता पनि प्रकाशित छन् । अनुकूल मिलेको बेला ती सबैलाई समावेश गरेर एउटा पुस्तिका निकाल्ने विचार पनि छ ।

अहिले यो पुस्तक लेख्ने क्रममा पुराना कुराहरू खोज्ने क्रममा मैले केही वर्षअघि एक प्रसिद्ध भारतीय अखबारमा मेरोबारेमा छापिएको एक लेख फेला पारे । त्यसको कटिड अभिलेख खण्डमा रहेको छ ।

## श्रीमतीका साथीहरूका 'श्रीमान्' नै मेरा साथी

कतिपय व्यक्तिहरू साथी बनाउन, उनीहरूसँग हाँसखेल र कुराकानी गर्न रुचाउँछन् । यो मानवीय स्वभाव पनि हो । तर म अस्मन्दा यस विषयमा अलि फरक किसिमको व्यक्ति हुँ । मैले सुरुमै विद्यालयमा पढ्दै गरेको अवस्थामा अरु साथी खेल्न जाने बेलामा बुबालाई समाचार पढेर सुनाउने गरेको उल्लेख गरिसकेको छु । विद्यालय जीवनमै पनि मेरा घनिष्ठ साथीहरू अत्यन्त कम थिए । पछि कलेज गएपछि पनि म साथीहरूसँग अत्यन्त कम समय बिताउँथे ।

कलेज जीवन सकिनासाथ म व्यापार-व्यवसायमा सक्रिय भएँ । त्यसपछि मैले आफ्नो काममै बढी समय बिताउन थालें । आफ्नो व्यावसायिक काममा समय बिताउन नै मलाई मन पर्थ्यो । कतिपय साथीहरू युवावस्थामा

मौजमस्ती गर्ने, रक्सी खाने, जुवातास खेल्ने काममा पनि लागे तर म रक्सी पनि नखाने र जुवातास पनि नखेल्ने हुँदा उनीहरूसँग रमाउने अवस्था नै भएन । कुनै बेला मौजमस्ती नगर्ने, रक्सी नखाने र जुवातास नखेल्ने साथी बनाउन नसक्ने स्थिति थियो र अहिले पनि यो स्थिति कायमै छ । कतिपयलाई यो कुरा अचम्म पनि लाग्न सक्छ, तर यथार्थ यही थियो । वास्तवमा भन्ने हो भने, काम नै मेरो साथी भयो र त्यसैमा म आनन्दित भएँ, रमाएँ । त्यसैले मेरो लामो व्यावसायिक जीवनमा व्यावसायिक साथीहरू भएनन्, छैनन् । अहिले मेरा साथीहरू भनेका मेरो श्रीमतीका साथीहरूका 'श्रीमान्हरू' हुन् ।

मेरी श्रीमतीका साथीहरूका घरमा हुने विवाह लगायतका उत्सव र पारिवारिक भोजहरूमा मलाई पनि उनीहरूले 'साथीको श्रीमान्'को नाताले बोलाउने गर्छन् । यस्ता मेरा केही साथीहरूमा लोकमान्य गोल्लछा, सतीशकुमार मोर, शंकर गोल्यान अग्रवाल, रमेश भांगड, शिवरतन शारडा, त्रिलोक अग्रवाल, पवनकुमार गोल्यान, अशोक अग्रवाल, अशोक अग्रवाल (तोदी), शशि खेतान आदि हुन् ।

म चुरोट, पानपराग, गुट्का, जर्दा आदि केही खान्छु । कहिलेकाहीँ सादा पानसम्म खाने गर्छु । घरमा रमाइलोका लागि परिवार सबै बसेर कहिलेकाहीँ बिना पैसाको तास खेलेर मनोरञ्जन भने गर्छौं तर यसरी खेल्दा पनि एक डेढ घण्टाभन्दा बढी खेल्न सकिदैन । यी सबै आदतका कारण सबैले मलाई प्रश्न गर्छन्, "केही मौजमस्ती गर्नु छैन भने पैसा कमाउनु नै किन पन्यो ?" त्यसबेला उनीहरूलाई मेरो जवाफ हुन्छ, "घुमफिर गर्न, राम्रो सुविधायुक्त घर बनाउन, श्रीमती, छोरा-बुहारी, नातिनातिनाहरूको इच्छा पूरा गर्न र परोपकारका काममा नै मलाई आनन्द लाग्छ । त्यही आनन्दमा म आफूलाई खुसी अनुभव गर्छु । स्थायी आनन्द त स्वास्थ्य राम्रो हुँदा नै प्राप्त गर्न सकिन्छ ।" तर के गर्ने ? मेरा साथीहरू मेरो यो तर्क मान्न तयार छैनन् । विचार नै फरक भएपछि यस्तो हुनु स्वाभाविकै हो भन्ने मलाई लाग्छ । यस्तो जीवन बिताउन पाउँदा मलाई कुनै पछुतो छैन, बरू यसमा अझ बढी सन्तुष्टिको अनुभव गर्छु म ।

## मेरो स्वास्थ्य र अहिलेको दैनिकी

मानिसको जीवनमा अनेक किसिमका समस्या आउँछन् । हाडछालाले बनेको शरीरमा के-के नमिल्दा समस्या आउनु स्वाभाविक पनि हो । स्वास्थ्य समस्या आइपर्नुमा खानपिन, आराम, व्यायाम र वंशानुगत लगायतका कारण हुन सक्छन् । समय-समयमा मलाई पनि स्वास्थ्यले समस्या नदिएकोचाहिँ होइन । सानो छँदा एक पटक बिफरबाट आक्रान्त भएको थिएँ म । तर त्यसपछि लामो समयसम्म मैले सामान्य रूपमै जीवन बिताएँ । वि.सं. २०५६ फागुन १२ (सन् २००० फेब्रुअरी २४) का दिन एकपटक मैले मुटुको परीक्षण गराएर सिङ्गापुरको माउण्ट एलिजाबेथ अस्पतालमा कोरोनारी एन्जियोप्लाष्ट गरी Stent लगाएको थिएँ । समय बित्दै जाने क्रममा मलाई मुटुरोग र उच्च रक्तचापले पिरोल्यो भने उमेर ७० वर्ष नाघेपछि मधुमेह पनि देखिएको छ ।

पितातुल्य मेरो ठूलो तालाराम दुगडको निधन मेरो जीवनको अर्को ठूलो धक्का थियो । यो धक्काले मेरो जीवन र व्यापार-व्यवसायलाई अस्तव्यस्त मात्र पारेन, मलाई अप्रत्याशित रूपमा अत्यन्त ठूलो जिम्मेवारी लिनुपर्ने स्थितिमा पुऱ्याइदिएको थियो । मेरो जीवनको अत्यन्त कठिनतम समय थियो त्यो र म विचलित हुने अवस्थामा पुगिसकेको थिएँ । यसरी दाइको मृत्युले दिएको असीमित पीडा भेलिरहेकै अवस्थामा आफैँ बिरामी भई उपचारका लागि बाहिर जानुपर्ने स्थितिको सिर्जनाले मलाई थप पीडा दिएको थियो । भनिन्छ नि, दुःख एकलै आउँदैन । त्यसबेला मेरो स्थिति पनि ठीक त्यस्तै थियो ।

### ओपन हर्ट सर्जरी

वि.सं. २०६८ फागुनतिरको कुरा हो । काठमाडौँको होटल न्याडिशनमा 'ट्रेडमिल' गरिरहेको बेला एकदिन अत्यन्त असजिलो महसुस भयो । डा. सुन्दरमणि दीक्षितज्यूकहाँ पुगें । उहाँले सूक्ष्म रूपमा सबै किसिमको परीक्षण गर्नुभयो अनि लक्षण र परीक्षणका आधारमा भन्नुभयो, "तपाईँमा मुटुसम्बन्धी समस्या छ र यो गम्भीर स्थितिमा पुगेको छ । छिटोभन्दा छिटो एकपटक सिङ्गापुर

गएर परीक्षण गराउनुोस् । एक/दुई दिन पनि ढिलो नगर्नुोस् ।" सुरुदेखि नै म स्वास्थ्यसम्बन्धी सल्लाह उहाँसँगै लिन्थेँ र उपचार पनि उहाँसँगै गराउने गर्थेँ । उहाँले दिनुभएको जुनसुकै सल्लाहलाई पनि म अत्यन्त गम्भीरतापूर्वक लिन्थेँ र पालन गर्थेँ । डा. दीक्षितको सल्लाहपछि घरमा आएँ र सबै कुरा बताएँ । पारिवारिक छलफल भयो र सिङ्गापुर जाने निधो गर्नुो ।

त्यसपछि यहाँबाटै सिङ्गापुरका चिकित्सक डा. मौरिस च्यु (Maurice Chew) सँग समय लियो । र, तुरुन्तै श्रीमती सरोज र छोरा विवेकसँगै म सिङ्गापुर गएँ । जानुबित्तिकै वि.सं. २०६८ फागुन ३० (सन् २०१२ मार्च १३) का दिन त्यहाँस्थित माउण्ट एलिजाबेथ अस्पतालमा मेरो 'एन्जियोग्राम' भयो । चिकित्सकले एन्जियोग्राममा मेरो मुटुको बायाँतिरको रक्तनलीमा ९९ प्रतिशत 'ब्लक' देखिएकोले तुरुन्तै 'बाइपास सर्जरी' गर्नुको विकल्प नभएको बताउनुभयो । उहाँले भन्नुभयो, "तपाईँ संयोगले समयमै आइहाल्नुभयो । चिकित्सकको हैसियतले म तपाईँलाई सल्लाह गर्ने समय पनि दिन सकिदैन ।" अब केही उपाय थिएन । सिङ्गापुर बस्ने मेरो साथी रन्जित भंशालीज्यूको छोरा मनीष भंशालीसँग मेरो छोरा विवेकको सल्लाहपछि त्यही रात मेरो 'ओपन हर्ट सर्जरी' भयो । भगवान्को कृपा र जैनगुरुहरुको आशीर्वादका कारण शल्यक्रिया सफल रह्यो र मैले अर्को जीवन पाएँ ।

यी पङ्क्तिहरु लेखिरहँदा म डा. सुन्दरमणि दीक्षितज्यूलाई सम्झिरहेछु । मेरो स्वास्थ्य परीक्षण गरिसकेपछि उहाँले मेरो मुटुको अवस्थाबारे गर्नुभएको आँकलन वास्तवमै आश्चर्य र छक्कलाग्दो छ । उहाँको त्यो 'दिव्यदृष्टि'कै कारण मेरो पुनर्जन्म सम्भव भएको हो भन्ने मेरो र मेरो परिवारसमेतको विश्वास छ । डा. दीक्षित हाम्रो परिवारकै चिकित्सक हुनुहुन्छ र उहाँकै सल्लाह र परामर्श लिएर नै हामी परिवारको स्वास्थ्यसम्बन्धी कुनै पनि कार्य गर्ने गर्छौ । उहाँको सल्लाहबिना हामी कुनै पनि प्रकारको ठूला शल्यक्रियाहरु गराउँदैनौ । डा. दीक्षित नेपालकै निस्वार्थी र दिव्यदृष्टियुक्त एक ख्यातनामा चिकित्सक हुनुभएको कुरामा दुई मत छैन । अत्यन्त प्रखरवक्तासमेत रहनुभएका डा. दीक्षितजस्तो अर्को डाक्टर वास्तवमै मैले अहिलेसम्म भेटेको छैन । उहाँ स्वास्थ्य क्षेत्रको एक कर्मठ व्यक्तित्व हुनुहुन्छ र नेपालको एक विभूति नै हुनुहुन्छ ।

वास्तवमा यो सजिलो शल्यक्रिया थिएन, अत्यन्त जोखिमपूर्ण थियो । शल्यक्रिया गरेपछि पनि ३/४ महिनासम्म आराम गर्नुपर्ने चिकित्सकहरूको सल्लाह थियो । दाइको निधन र आफ्नो बिरामीका कारण हाम्रो व्यापार-व्यवसाय र उद्योग सबै अस्तव्यस्त अवस्थामा थियो । यसले प्रतिपल मेरो मनोबललाई क्रमशः घटाउँदै थियो र म अब सक्रिय व्यावसायिक जीवन छाडेर सामान्य जीवन बिताउँछु भनेर सोचनसमेत थालिसकेको थिएँ ।

### आशीर्वादले दिएको ऊर्जा

बुबाआमाको ईच्छानुसार बीकानेरमा धार्मिक कार्यक्रमका लागि भवन बनाउने काम पूरा भई आचार्यश्रीबाट शुभारम्भ गराएपछि मेरो उत्साह र काम गर्ने ऊर्जा दुवै बढेको थियो भने 'ओपन हार्ट सर्जरी'पछि मेरो मनस्थितिमा रहेका नकारात्मक भावहरू पनि क्रमशः हट्दै जान थाले । सर्जरीपछि वास्तवमा मैले सक्रिय जीवन छाडी सामान्य जीवन बिताउने सोचिसकेको थिएँ । तर आमाबुबाको इच्छा पूरा गर्न पाएको त्यस क्षणले मलाई यति धेरै ऊर्जा दियो कि म आफैँ त्यसलाई स्पष्टसँग बर्णन गर्न सकिदैन । शरीरमा पुनः सकारात्मक ऊर्जाको सञ्चार हुन थालेपछि जीवनमा अझै केही महत्त्वपूर्ण र राम्रा काम गर्न पाए हुन्थ्यो जस्तो भावहरूले मनमा खेल्न थाले र आफैँले आफैँसँग प्रश्न गर्न थाले, यति चाँडै किन अवकाश लिनु पर्‍यो र ? काठमाडौँ घर फर्केपछि त उत्साह भन्भन् बढ्न थाल्यो र अन्ततः म सामान्य जीवनमा पुनः फर्के । अहिले मलाई लाग्छ, आमाबुबा र गुरुहरूको कृपापूर्ण आशीर्वादकै परिणाम हो यो । त्यसपछि मेरो स्वास्थ्यमा अहिलेसम्म कुनै समस्या आएको छैन र प्रत्येक दृष्टिले मेरो स्वास्थ्य अत्यन्त राम्रो अवस्थामा रहेको छ ।

### सामान्य दुर्घटना : सामान्य घाइते

मानिस जीवनमा कहीं न कहीं कुनै न कुनै समयमा दुर्घटनामा पर्न सक्छ । म त व्यावसायिक कामले हिँडिरहनुपर्ने मानिस हुँ । त्यसैले करीब ६० वर्षको व्यावसायिक यात्रामा धेरै ठाउँको भ्रमण गर्ने अवसर पाएँ मैले । तर मेरा धर्मगुरुहरूको आशीर्वादले म अहिलेसम्म ठूलो दुर्घटनामा परेको छैन । यो

कृपाका लागि म ईश्वरप्रति अनुगृहित छु । तथापि, धेरै वर्षपहिले एकपटक विराटनगरबाट भारतको जोगबनीतर्फ तीनपाङ्ग्रे जापानी डाइहात्सु टेम्पोबाट गइरहेको बेला जुट प्रेसनेर पुगेपछि टेम्पो पल्टियो । तर मलाई सामान्य चोट मात्र लाग्यो ।

### अहिलेको मेरो दैनन्दिनी

मानिसले जीवनमा केही आर्जन गर्ने हो भने सबैभन्दा पहिले उसको स्वास्थ्य अवस्था ठीक हुनुपर्छ । हामीले सानैदेखि पढ्दै पनि आएका छौँ 'स्वास्थ्य नै धन हो' । त्यसैले पनि स्वास्थ्यलाई सधैं ठीक अवस्थामा राख्नका लागि म नियमित रूपमा व्यायाम गर्ने गर्छु । मलाई नियमित रूपमा अनुशासित रूपमा जीवन बिताउन मन लाग्छ, त्यसैले सधैं त्यसका लागि गर्नुपर्ने कामहरूलाई प्राथमिकता दिन्छु । खानामा तारेको वस्तु हप्तामा १/२ पटक मात्र खान्छु । मधुमेह भएका कारण सुन्तला र मौसमको जुसको साटो गाजर, सलगम, तरबुजा आदिका जुस खाने गर्छु । बिहान र बेलुका दुवै समयको खानामा दालभात, तरकारी, चपाती र पापड खाने गरेको छु । छोरा नातिहरूका लागि बुहारी र कुकले बनाएका उनीहरूको प्रिय भोजन पनि थोरै खाने गर्छु । राति सुत्ने बेलामा भने काँचो हर्दी मिसाएको दूध सधैं खाने गरेको छु । यो कोभिड-१९ को सङ्क्रमण फैलिनु अघिदेखिकै मेरो नियमित दैनिकी हो । खानपिनमा संयम राख्ने प्रयास गर्छु । मिठाइ, चकलेट आदि कम खान्छु । मेथी दाना, अखरोट र बदाम आदि नियमित खान्छु । साँभमा चियापछि फलफूल मात्र खान्छु । अन्य सबै किसिमका खानाहरू खान्छु, खासै परहेज गर्दिनँ ।

बिहानको खाना खाइसकेपछि वर्षौँदेखि करीब एक घण्टा म फोनलाई 'साइलेन्ट'मा राखेर आँखा चिम्ले गरेर छोटो निद्रा लिन्छु । मुटुका रोगीहरूका लागि यसो गर्नु अत्यन्त लाभदायक हुन्छ भन्ने कुरा मलाई सिङ्गापुरमा उपचारका क्रममा चिकित्सकहरूले बताएका थिए । यसले मलाई ७५ वर्षको अहिलेको उमेरमा पनि युवावस्थामा जस्तै दत्तचित्त र सक्रिय भएर लाग्ने ऊर्जा दिएको छ । साँचो कुरा भन्ने हो भने, आफ्नो कम्पनीसम्बद्ध

कार्यालयका कामहरू गर्दा र बैठकहरूमा सहभागी हुँदा मलाई बेग्लै प्रकारको आनन्दको अनुभूति र रमाइलो अनुभव हुन्छ । अझ जलविद्युत् क्षेत्रमा काम गर्न थालेपछि त आफूलाई अझ प्रफुल्लित महसुस गरेको छु मैले । आफ्नो इच्छाको क्षेत्रमा काम गर्न पाउँदाको आत्मसन्तुष्टिका कारण पनि यसो भएको हुनसक्छ । यी र यस्ता सकारात्मक कारणहरूले मेरो स्वास्थ्यमा पनि अनुकूल प्रभाव परेको छ । नकारात्मक विचारहरू अहिले मबाट धेरै टाढा गइसकेका छन् । स्वास्थ्यमा देखिएको यो सुधारबाट म आफै पनि आश्चर्यचकित हुन्छु । ओपन हर्ट सर्जरीपछिको अवस्थामा नियमित खाइरहेका कतिपय औषधीहरू अहिले खान नपर्ने भएको छ भने केहीको मात्रा कम भएको छ । यसरी औषधीको सङ्ख्या र मात्रा दुवै घटेका छन् । मेरा बुबाआमा, धर्मगुरु र नेपाली जनताको आशीर्वादले यस्तो भएको जस्तो मलाई लाग्छ ।

मैले कुनै सङ्घसंस्थाको सक्रिय पद लिएको छैन । अहिलेको व्यावसायिक राजनीति र 'उठापटक' मलाई पटकै मन पर्दैन । कहिलेकाहीँ त्यस्ता काममा बाध्यतावश भाग लिनु परेको अवस्थामा पनि म असन्तुष्ट नै हुन्छु र पछिल्लो पंक्तिमा बस्न मन पराउँछु । त्यस्तो व्यावसायिक भेलाहरूमा हुने भोजमा म 'स्न्याक' मात्र लिन्छु किनकि खाना म घरमै खान रुचाउँछु । सामाजिक कार्यहरू, विवाह, भोज आदिमा जाँदा भेटघाट हुने भएकोले त्यस्तामा जान भने मन पराउँछु र शाकाहारी खाना मात्र भएको ठाउँमा पूरा खाना पनि प्रायः खान्छु । किनकि म शुद्ध शाकाहारी हुँ र कुनै किसिमको मद्यपान गर्दिन । भगवान्को कृपाले अहिले मेरो स्वास्थ्य राम्रो छ ।

## नेपालमा जन्मनुको 'गौरवबोध' र मेरा मान्यताहरू

हाम्रा पुर्खाहरू भारतको राजस्थानबाट बसाइँ सरेर नेपाल आएका हुन् र, यो पवित्रभूमिमा उहाँहरूले व्यापार-व्यवसाय गर्दै आफ्ना सन्तानहरूलाई अघि बढाउनु भएको हो । मेरो बुबालगायत हामी चारै जना दाजुभाइ र बहिनीको जन्म नेपालकै पवित्रभूमिमा भयो । नेपालको पवित्र माटोमा जन्मन पाएकोमा म अत्यन्त गौरवान्वित छु र नेपाल आमाप्रति अनुगृहीत छु । मेरो कणकणमा नेपाल छ र मेरो लागि नेपालभन्दा ठूलो केही छैन । म विराटनगरमा जन्मिएँ र त्यहीँ हुर्किएँ । त्यसबेलाको विराटनगरमा बाहुन, क्षेत्री र नेवारसहित अन्य विभिन्न जाति, मधेशी समुदायसहित मारवाडी समुदायको बसोबास थियो । कसैले कसैप्रति भेदभाव गर्दैनथे । हामीले पनि सबैबाट उत्तिकै आत्मीयता र प्रेमभाव पायौँ । सबैको श्रद्धा र विश्वासका कारण हाम्रो व्यापार र व्यवसाय क्रमशः अघि बढ्यो । हामीले लगानी गन्यौँ, मिहिनेत गन्यौँ र बुद्धिविवेक लगायौँ तर उपभोक्ता र सहयोगीका रूपमा अरूले गरेको मद्दतलाई पनि कहाँ कम आँकन सकिन्छ र !

मैले नेपालमा नै पढेँ । पढ्नका लागि विदेश जान दाइले अवसर दिनु भए पनि मैले त्यो अवसर उपभोग गरिनँ । जे जति औपचारिक शिक्षा लिएँ, यहीँ लिएँ । सबै व्यावहारिक ज्ञान पनि मैले यहीँ माटोबाट ग्रहण गरेको हुँ । सानो तर रमणीय, सुन्दर र विविधताले युक्त यो देशमा प्राप्त अवसरले अघि बढ्न प्रोत्साहित गरिरह्यो मलाई । सानो भएका कारण प्रतिस्पर्धा कम थियो र अघि बढ्न सजिलो पनि । ईश्वरको कृपा र नेपाली जनताको सधैंको साथ र सहयोगले सफलताको सिँडी चढ्नमा ठूलो मद्दत पुऱ्यायो हामीलाई । देशमा धेरै धनाढ्य र धनी घरानाहरू भए पनि मैले उनीहरूभन्दा बढी इज्जत र प्रतिष्ठा पाएको छु जस्तो लाग्छ मलाई । अहिलेसम्म कुनै पनि आर्थिक विवाद र घोटाला आदि प्रकरणमा नमुछिएकोले मैले आफूलाई सौभाग्यशाली सम्झिएको छु । त्यस्तो कार्यमा म जीवनपर्यन्त संलग्न हुन पनि चाहन्नँ ।

## राष्ट्रियताप्रति सर्वोच्च सम्मान

मैले आफ्नो जीवनमा राष्ट्रियतालाई सर्वोच्च मान्दैआएको छु । म जहाँ जाँदा पनि आफूलाई 'नेपाली' भनेर नै परिचय दिएँ र त्यसमा गर्वबोध पनि गरें । नेपाली भनेर परिचय दिँदा मैले सम्मान पनि यथेष्ट पाएको छु । व्यापार-व्यवसायका साथै अन्य कतिपय प्रयोजन र घुम्ने उद्देश्यले मैले विश्वका धेरै देशको भ्रमण गर्ने अवसर पाएँ । म जहाँ-जहाँ गएँ, अध्यागमनमा विश्वको सर्वोच्च शिखर सगरमाथाको देशबाट आएको हुँ भन्दा अत्यन्त सम्मान पाएँ । तर पछिल्लो समयमा नेपालको संविधानबाट 'हिन्दू राष्ट्र' हटाइएपछि र नेपालीहरू लागुपदार्थको तस्करीमा संलग्न भएको प्रचारका कारण त्यस्तो सम्मानमा कमी आएको मैले महसुस गरेको छु । तथापि नेपाल र नेपालीलाई विश्वका धेरै देशका मानिसहरूले अत्यन्त सम्मानजनक रूपमा हेर्ने गरेको मेरो अनुभव छ । नेपाली कामदारहरूले पनि सबै ठाउँमा उच्च सम्मान पाएको मैले अनुभव गरेको छु र यस्तो देख्दा खुसी लाग्नु स्वाभाविकै हो ।

कतिपय मानिस आफ्नो देशको विदेशमा समेत आलोचना गर्छन् । तर आफू जन्मेको देशको आलोचना विदेशीको अगाडि गर्नु हुँदैन भन्ने मेरो दृढ विचार रहेको छ । आफ्नो देशलाई गाली गर्नु जन्म दिने आमाबुबालाई गरेजस्तै हो । आफूआफूबीचको मतभेदहरू हामीले आन्तरिक रूपमै देशभित्रै मिलाउनु पर्छ भन्ने म ठान्छु ।

## कर्मचारी : प्रतिष्ठानका खम्बा

कुनै पनि व्यावसायिक एवम् औद्योगिक प्रतिष्ठानहरूको विकास र विस्तारका लागि कर्मचारी वर्गको योगदान अत्यन्त महत्त्वपूर्ण हुन्छ । यसो हुँदाहुँदै पनि यो तथ्यलाई बिर्सिएर कर्मचारी वर्गको उपेक्षा गर्ने गरेको देखिएको छ । तर म र हाम्रो प्रतिष्ठान जहिले पनि कर्मचारी वर्गलाई उच्च सम्मान गर्नुपर्ने मान्यता राख्छ । कर्मचारीतन्त्रको बलियो खम्बामा नै कुनै पनि प्रतिष्ठान उभिएको हुन्छ । हामीले लामो समय लगाएर सुदृढ कर्मचारी वर्ग निर्माण गरेका हुन्छौं । हामीले कहिले पनि कम्पनीको खम्बा बन्ने कोसिस गरेका छैनौं र गर्दैनौं । हामी केवल छत हौं र कर्मचारी संयन्त्ररूपी खम्बाको गतिलो

आधारशिलामा उभिएका हौं । छतले ताप, वर्षा र आँधीबाट मात्र बचाउँछ, तर खम्बामा जोडेर भित्ता बनाइएपछि मात्र त्यसले घरको रूप लिन्छ ।

## स्वदेश र कर्मचारी : हाम्रो प्राथमिकता

आफू जन्मेको देशभन्दा प्यारो अर्को देश हुन सक्दैन । म यही जन्म, हुर्के, बढेँ अनि यही व्यापार-व्यवसाय र उद्योगहरू सञ्चालन गरें । मैले जे जति कमाएँ, यही देशमा कमाएँ । त्यसैले मैले जे-जति लगानी गर्नुपर्छ यही देशमा गर्नुपर्छ र जे-जति संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्वमा खर्च गर्नुपर्छ, त्यही ठाउँमा खर्च गर्नुपर्छ भन्ने मेरो मान्यता रहिआएको छ । त्यसैले मैले यही मान्यतामा रहेर नै अहिलेसम्म काम गर्दैआएको छु र भविष्यमा पनि काम गर्ने छु । मैले अहिलेसम्म दिएका आर्थिक सहयोगहरू पनि देशभित्र मात्र दिएका छु ।

एउटा भनाइ छ Charity begins at home अर्थात् आफू रहेकै ठाउँबाट सहयोग सुरु गर्नुपर्छ । एक ठाउँमा कमाउने अनि अर्को ठाउँमा खर्च गर्ने कुरा मलाई राम्रो लाग्दैन । त्यसैले मैले एमभी दुग्ध ग्रूपअन्तर्गत सहयोगको सूचीमा सबैभन्दा अगाडि आफ्ना सहयोगी कर्मचारीहरूलाई राखेको छु । उनीहरू र उनीहरूको परिवारका सदस्यलाई कुनै ठूलो रोग लागेको अवस्थामा हामीले सहयोग गर्दैआएका छौं र यो सहयोगलाई निरन्तरता दिनेछौं । हामीले आर्थिक सहयोग र छात्रवृत्तिमा पनि आफ्ना कर्मचारीको परिवारलाई प्राथमिकता दिँदैआएका छौं । हाम्रो प्राथमिकताको सूचीमा चिनेका मानिसहरू दुई नम्बरमा रहेका छन् । खालि प्रतिष्ठा आर्जनका उद्देश्यले गरिने सहयोगलाई म ठीक मान्दिनँ ।

जीवनको सुरुवातको चरणमा भने पारिवारिक निर्णयमा सहभागी हुँदै मैले विद्यालय, मन्दिर, धर्मशाला र अस्पताल निर्माणका लागि पनि सहयोग नगरेको होइन, तर उत्तरार्द्धमा भने स्वास्थ्यसम्बन्धी सेवाहरूमा सहयोग गर्ने कामलाई मैले प्राथमिकतामा राखेको छु । अस्पताल वा स्वास्थ्यसम्बन्धी सेवा दिने संस्थाहरूलाई म मन्दिरभन्दा कम मान्दिनँ, किनभने बिरामी मानिसलाई स्वस्थ बनाउने अस्पतालहरूले दिने सेवा वास्तवमै सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण मानवीय सेवा हो । त्यसैले भन्ने हो भने अस्पतालहरू एक प्रकारले मन्दिर नै हुन् भन्ने मलाई लाग्छ । मन्दिर आस्थासँग सम्बन्धित छ भने अस्पताल आवश्यकतासँग सम्बन्धित छ ।

हाम्रो देश नेपालमा अहिलेसम्म पनि स्वास्थ्य सेवा दिने अस्पतालहरू, स्वास्थ्यचौकी, उपचारकेन्द्र आदिको अभाव नै छ । कोभिड-१९ को सङ्क्रमण फैलिएपछि स्वास्थ्योपचार सेवाको अभावमा नेपालीहरूले भोग्नुपरेको दुःख र पीडाले त्यस तथ्यलाई पुष्टिसमेत गरिसकेको छ । त्यसैले आगामी दिनहरूमा स्वास्थ्यसम्बन्धी सेवाकार्यलाई नै प्राथमिकता दिएर सहयोग गर्ने मैले अटोट गरेको छु । यसको सुरुवात सोलुखुम्बुको लिखुपिके गाउँपालिकाअन्तर्गतको किन्जासिटीमा आचार्यश्री महाश्रमण स्वास्थ्यचौकीको पुनःनिर्माण र किन्जामा कोरोना परीक्षण सुविधा र प्रयोगशालाबाट गरिसकेको छु र अब आँखा अस्पताल स्थापनाका कार्य अघि बढिरहेको छ । आगामी दिनमा यस्ता कार्यहरू नेपालका ग्रामीण इलाकाहरूमा निरन्तर रूपमा गर्ने म प्रण पनि गर्दछु ।

### व्यवहार अमूल्य सम्पत्ति

मलाई लाग्छ, मानिसको सबैभन्दा अमूल्य सम्पत्ति भनेको नै उसको व्यवहार हो । कुनै मानिसमा सबै गुण छन्, तर उसको व्यवहार राम्रो छैन भने त्यस्तो मानिससँग नजिक हुन र सम्बन्ध राख्न कोही पनि चाहँदैनन् । यस्तो स्थिति हामीले हाम्रै वरिपरि र समाजमा देखेका छौं, भोगेका छौं । व्यवहारकै कारण मानिस समाजमा लोकप्रिय हुन्छ । म यसलाई 'कुवेरको खजाना' भन्न मन पराउँछु । त्यसैले यस्तो खजाना वा सम्पत्ति पाउनका लागि म सधैं तत्पर हुन्छु, किनकि यो मानिसको जीवनकै सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण प्राप्ति हो । यस्तो सम्पत्ति प्राप्त गर्ने मेरो प्रयास जीवनभर चलिरहने छ ।

### नम्रता र सुन्ने क्षमता

मानिसमा अरूको कुरा सुन्ने क्षमता बढीभन्दा बढी हुनुपर्छ । कतिपय मानिस अरूको कुरा नटुङ्गिदै बोल्न थालिहाल्छन् र आफ्नो कुरा भन्न थाल्छन् । यस्तो बानी मलाई मन पर्दैन । मैले 'अरूको कुरा धैर्यपूर्वक सुन्नुपर्छ' भन्ने कुरा जापानीहरूबाट सिकें । जापानीहरू अरूको कुरा अत्यन्त धैर्य र शान्तपूर्वक सुन्छन् । उनीहरूमा घमण्ड पाइँदैन, नम्रता पाइन्छ । तर नयाँ पुस्ताका जापानीहरूमा भने यस्तो सद्गुण कम हुँदै गएको देखिँदै छ ।

## विकास, पहिचान र अर्थतन्त्रका लागि भएका महत्त्वपूर्ण प्रयासहरू

मैले आफ्नो जीवनकालमा राजनीतिक परिवर्तनका थुप्रै घटनाहरूलाई प्रत्यक्ष रूपमा हेर्ने मात्र नभई भोग्ने अवसर पनि पाएँ । मेरो व्यावसायिक यात्रा वि.सं. २०१७ को राजनीतिक परिवर्तनपछि भए पनि त्यसअघिका कतिपय कुराहरू अझै मेरो सम्झनामा रहेको छ । त्यसपछि वि.सं. २०३६ को जनमतसङ्ग्रह र सुधारिएको पञ्चायत व्यवस्था, वि.सं. २०४६ को आन्दोलन र बहुदलीय व्यवस्थाको स्थापना अनि वि.सं. २०६२-६३ को आन्दोलन र सङ्घीय लोकतान्त्रिक गणतन्त्रको स्थापना सबै घटनाका साक्षी हुन पुग्यो हाम्रो पुस्ता । ती अवधिमा विशेष गरेर आफूले भोगेको, देखेको र अनुभव गरेका कतिपय घटना एवम् कार्यहरू तथा सुरु गरिएका कामहरू नेपालको विकास अभियान, पहिचान निर्माण र अर्थतन्त्र सुधारका दिशामा महत्त्वपूर्ण मात्र हैनन्, ऐतिहासिक र क्रान्तिकारी नै थियो भन्ने मेरो निष्कर्ष छ । वि.सं. २००७ पछिका तिनै केही महत्त्वपूर्ण घटनाहरूलाई नेपालको विकास, पहिचान र आर्थिक सुधारसँग जोडेर हेर्ने प्रयास गरेको छु ।

### राजा महेन्द्रको शासनकाल

#### भौतिक पूर्वाधारको विकास

राजा महेन्द्रको शासनकाल (२०११-२०२८) विकास निर्माणको अभियान सञ्चालन र नेपालको अन्तर्राष्ट्रिय पहिचान निर्माणका दृष्टिले कोसेढुङ्गा नै थियो । उनकै शासनकाल अर्थात् वि.सं. २०१३ मा नेपालको पहिलो पक्की राजमार्ग त्रिभुवन राजपथको निर्माण सम्पन्न भएको थियो, जुन १९१ किलोमिटर (किमी) लामो रहेको छ । त्यसपछि उत्तरी छिमेकी देश चीनसँग जोड्नका लागि कोदारी राजमार्ग (११२.८३ किमी) र भारतसँग जोड्नका लागि सिद्धार्थ राजमार्ग (१८९.२२) को निर्माण पनि त्यही समयमा भएको हो । वि.सं. २०२० मा निर्माण सुरु भई वि.सं. २०२४ मा पूरा भएको कोदारी राजमार्ग काठमाडौंको माइतीघर

मण्डलाबाट सुरु भएर विनियौं सीमानाको तातोपानीमा पुगेर टुङ्गिन्छ । वि.सं. २०२१ मा निर्माण पूरा भएको सिद्धार्थ राजमार्गले पोखरालाई भैरहवा हुँदै भारतीय सीमा सुनौलीसम्मलाई जोडेको छ । पृथ्वी राजमार्ग (१७३.४३ किमी) को निर्माण पनि राजा महेन्द्रकै शासनकालमा वि.सं. २०२४ मा सुरु भएको थियो, जुन राजमार्ग वि.सं. २०३२ मा सम्पन्न भयो । नौविसे, धादिङबाट सुरु भएर पोखराको पृथ्वीचोकमा पुगेर यो राजमार्ग टुङ्गिन्छ ।

यी सबै कामबाट राजा महेन्द्रले नेपालको विकासका लागि भौतिक पूर्वाधारको निर्माणलाई पहिलो प्राथमिकतामा राखेको स्पष्ट हुन्छ । उल्लेखित राजमार्गबाहेक सर्वाधिक महत्त्वको पूर्व-पश्चिम राजमार्ग (१०२७.६७ किलोमिटर) निर्माणको सुरुवात पनि राजा महेन्द्रले विभिन्न मित्रराष्ट्रहरूको सहयोग जुटाएर गर्नुभएको थियो । आफ्नै देशमा जान पनि अर्कोको भूमि भएर जानुपर्ने नेपालीको बाध्यता र आफ्नो देशको उत्पादन अर्को ठाउँमा लान समस्या रहेको त्यसबेलाको स्थिति अहिले सोच्दा पनि आङ्गुलिमा जिरिङ्ग हुन्छ । पूर्वी नाका भुपा जिल्लाको काँकडभिट्टास्थित मेची पुलबाट सुरु भएर कञ्चनपुर जिल्लाको गड्डाचौकीमा पुगेर टुङ्गिएको यो राजमार्ग नेपालको 'लाइफलाइन' हो । वास्तवमा नेपालमा व्यापार-व्यवसायको विस्तार र उद्योग स्थापनाका आधारका रूपमा उक्त राजमार्ग रहेको तथ्य त्यसपछिका अवस्था र स्थितिले पुष्टि पनि गर्‍यो । यसको शिलान्यास वि.सं. २०१९ वैशाख १ गते नवलपरासी जिल्लाको गैँडाकोटमा राजा महेन्द्रबाट भएको थियो । तराईका १९ र पहाडका २ गरी २१ जिल्लालाई छोएको यस राजमार्गको निर्माणको अर्को महत्त्वपूर्ण पक्ष भनेको राजमार्गको निर्माणसँगै व्यापारिक एवम् औद्योगिक केन्द्रहरूको विस्तार पनि हो । यही राजमार्गकै फलस्वरूप पूर्वमा ईटहरी र बिर्तामोड अनि पश्चिममा कोहलपुर, अत्तरियाजस्ता नयाँ बजारहरूको विकास हुन पुगेको छ । पूर्व-पश्चिम राजमार्ग पूरा नभइसकेको बेला म पनि व्यावसायिक कामका लागि धनगढी जानु पर्दा भारतको बाटो भएर कैयौं पटक गएको छु ।

यसै समयमा हवाई यातायातको विकासका लागि पनि ठोस कार्यहरू भएको पाइन्छ । विकट एवम् दुर्गम भौगोलिक अवस्थितिका कारण सडक

यातायातबाट विभिन्न हिमाली एवम् पहाडी भूभागलाई जोड्न समय र खर्च दुवै दृष्टिबाट तत्काल सम्भव नभएको अवस्थामा हवाई उडानबाट जोड्ने प्रयास त्यसबेला प्राथमिकताका साथ भएको थियो । वास्तवमा दुर्गम र विकट स्थानमा जति पनि विमानस्थल निर्माण भएर हवाई यातायात सञ्चालन भए, ती त्यसैबेला हो । अहिले त कतिपय विमानस्थलमा हवाई उडान नै बन्द भइसकेको स्थिति छ । तुम्लिङटार, फाफ्लु, हुम्ला, जुम्ला लगायतका क्षेत्रमा हवाई उडान त्यसैबेलामा सुरु भएको हो । यसै समयमा अन्तर्राष्ट्रिय क्षेत्रमा पनि हवाई सम्भौता हुने क्रम सुरु भएर कतिपय देशसँग हवाई सम्पर्कसमेत विस्तार भएको हो । यसरी तराईका जिल्लाहरूलाई सडक र पहाडी एवम् हिमाली जिल्लाहरूलाई हवाई यातायातका माध्यमबाट जोड्ने राजा महेन्द्रको परिकल्पना अत्यन्त दूरदर्शी र फलदायी साबित भयो ।

राजा महेन्द्रले भारतीय सीमाको अत्यन्त नजिक रहेको हुलाकी मार्गको सट्टा नेपाल-भारत सीमाभन्दा १५/२० किलोमिटर उत्तरतिर पूर्वपश्चिम राजमार्ग बनाउन लगाउनुभयो । यसका स्पष्टतः दुई वटा लाभ देखिन्छन् : पहिलो, यसले गर्दा पुलहरू सानो बनाउँदा भयो भने दोस्रो, राजमार्ग सीमाभन्दा टाढा भएकोले चोरी निकासी/पैठारीलाई नियन्त्रण गर्न सजिलो हुन पुग्यो । यो उनको दूरदर्शिताको एउटा उल्लेख्य प्रमाण हो । राजा महेन्द्रले विकासको जग हालेर नेपाललाई एउटा नयाँ युगमा लान गरेको सङ्कल्प दूरदर्शी, प्रतिबद्ध, समर्पित र हिम्मत भएका राजनेताहरूबाट मात्र सम्भव हुन्छ । शाहवंशका अधिल्ला राजाहरूमा पृथ्वीनारायण शाहको योगदान राष्ट्रनिर्माताका रूपमा अद्वितीय छ भने राणाशासनको अन्त्यका लागि राजा त्रिभुवनको योगदान पनि उत्तिकै महत्त्वपूर्ण रहेको छ ।

सुरुमा वि.सं. २०१७ मा स्थापना भएको पञ्चायत व्यवस्थाबाट सर्वसाधारणको ध्यान मोड्न गाउँफर्क राष्ट्रिय अभियान सुरु गरिए पनि यसअन्तर्गत नेपाली श्रम, सीप र धनमा भए/गरिएका विकास निर्माणका कार्य अभूतपूर्व थिए । वास्तवमा यस अभियानले नेपाली जनताबीच श्रमदानको महत्त्व स्थापितमात्र गराएन, आफ्नो गाउँठाउँको विकासमा स्थानीय सहभागिताको

महत्त्वलाई पनि जनतामाझ बुझाउन मद्दत गर्‍यो । यस अभियानअन्तर्गत पूर्वपश्चिम राजमार्गको निर्माणमा विभिन्न ठाउँमा स्थानीय जनताले जग्गादान गरेर उदाहरण प्रस्तुत गरेका थिए । पछि यो राजमार्गका विभिन्न खण्ड रणनीतिक ढङ्गले भारत, रूस, ब्रिटेन र एसियाली विकास बैङ्कको अनुदान सहयोगबाट निर्माण गरिए । यो निर्माणमा पहिले पूर्वी भाग र पछि पश्चिमी भागको निर्माणलाई प्राथमिकता दिनु पनि तत्कालीन आवश्यकताअनुसारको दूरदर्शी निर्णय थियो भन्ने मलाई लाग्छ । वास्तवमा हाम्रो देशमा जुन बेला विकास निर्माणका गतिविधिहरू थालिए, त्यसबेला हाम्रो विकास स्थिति छिमेकी राष्ट्र भारतको भन्दा बढी थियो भनेर म गर्वका साथ भन्न सक्छु । तर यताका १५/२० वर्षमा भने हामी तुलनात्मक रूपमा अत्यन्त पछि पर्‍यौं, जसको कारण मैले बताइरहनै पर्‍दैन ।

#### जलविद्युत् क्षेत्रको विकासमा उदासीनता : ठूलो कमजोरी

तर मलाई लाग्छ, जलविद्युत्को विकासमा ध्यान नपुऱ्याउनुचाहिँ राजाहरूको ठूलो कमजोरी रह्यो । अमेरिकाको निजीक्षेत्रको अत्यन्त ठूलो कम्पनी ENRON र भारत सरकारद्वारा प्रस्तावित कर्णाली, महाकाली नदीमा विशाल जलविद्युत् र सिँचाइ आयोजना निर्माण कार्यलाई अघि नबढाइनु भने त्यसबेलाको सबैभन्दा ठूलो भूल थियो भन्ने कुरा अहिले प्रमाणित भइसकेको छ । त्यसबेला ठूला आयोजनाहरूको निर्माणमा सामाजिक समस्याहरू अत्यन्त कम थिए र प्रशासन पनि आजको भन्दा कडा एवम् प्रभावकारी थियो । त्यसैले त्यतिबेला सडक, विमानस्थलहरू विना अवरोध निर्माण हुन सकेका थिए । तर बितेको समय र बगेको नदीलाई फर्काउन सकिँदैन । यस्तै अरुण तेस्रो जलविद्युत् आयोजना निर्माणका लागि विश्वबैङ्कबाट ऋण स्वीकृत भए पनि आयोजना नै रद्द गर्नु नेकपा (एमाले) को ठूलो गल्ती थियो । यदि त्यसबेला माथि उल्लेखित जलविद्युत् र सिँचाइ आयोजनाहरू निर्माण हुन सकेका भए नेपाल भारतभन्दा तुलनात्मक रूपले बढी विकसित हुन्थ्यो भन्ने मेरो दृढ विश्वास छ ।

#### संयुक्त राष्ट्रसङ्घको सदस्यता

संयुक्त राष्ट्रसङ्घको स्थापना वि.सं. २००२ कात्तिक ८ (सन् १९४५ अक्टुबर २४) मा भएको हो । विश्वलाई युद्धको भयावहबाट मुक्त गरी समानता, सहयोग र सम्पर्कका माध्यमबाट विश्वशान्तिका लागि काम गर्ने उद्देश्य रहेको यस संस्थाको सदस्यता नेपालले वि.सं. २०१२ मङ्सिर २९ (सन् १९५५ डिसेम्बर १४) मा प्राप्त गरेको थियो । पहिलो र दोस्रो विश्वयुद्धपछिको भयावह स्थितिलाई देखेर विश्वका नेताहरूको प्रयासमा स्थापना भएको संयुक्त राष्ट्रसङ्घको सदस्यता लिनु नेपालको लागि एक महत्त्वपूर्ण उपलब्धि थियो । हाम्रो जस्तो सानो राष्ट्रले यस संस्थाको सदस्यता प्राप्त गरेर विश्वसामु आफ्नो उपस्थिति मात्र जनाएको नभई एक स्वतन्त्र र सार्वभौमसत्ता सम्पन्न राष्ट्रको रूपमा आफूलाई प्रस्तुत समेत गर्‍यो । विश्वमा नेपालको छुट्टै पहिचान स्थापना गर्नमा यसले महत्त्वपूर्ण योगदान पुऱ्याएको थियो ।

#### योजनाबद्ध विकासको थालनी

नेपालमा आवधिक योजना बनाएर विकासका काम गर्ने कार्य वि.सं. २०१३ मा मात्र सुरु भयो । त्यसबेला पहिलो पञ्चवर्षीय योजना (२०१३-२०१८) बनाएर प्राथमिकता तोकी कामहरू थालिएको थियो । उक्त योजनाको पहिलो उद्देश्य नै उत्पादन र रोजगारी वृद्धि थियो र कुल बजेट रु. २१ करोड ४४ लाखमात्र थियो । वास्तवमा बनाइसकेको बाटोमा हिँड्नु सजिलो हुन्छ भने आफैले बाटो बनाएर हिँड्नुपर्ने अवस्था गाह्रो हुन्छ । सबै कुरा व्यवस्थित नभएको, तथ्याङ्कहरूको अभाव भएको र आवश्यक जनशक्तिसमेत नभएको अवस्थामा आवधिक योजना बनाएर अघि बढ्ने सोच वास्तवमै क्रान्तिकारी मान्नुपर्छ ।

#### नेपाल राष्ट्र बैङ्कको स्थापना र नेपाली मुद्राको प्रचलन

नयाँ पुस्तालाई कुनै बेला नेपालमा नेपाली मुद्राभन्दा भारतीय मुद्रा चल्थ्यो भन्दा पत्याउन पनि गाह्रो हुन्छ । तर यथार्थ त यो हो नै । विशेषगरि नेपालका तराईका भूभागहरूमा भारतीय रुपैयाँ नै बढी प्रयोग हुने गर्थ्यो । पछि नेपाल राष्ट्र बैङ्कको स्थापना भएपछि विस्तारै नेपाली मुद्राको प्रचलनमा

जोड दिइयो र विदेशी मुद्राको प्रचलनलाई कानूनी रूपमा प्रतिबन्ध लगाइयो । नेपाल राष्ट्र बैङ्क राजा महेन्द्रकै शासनकालमा केन्द्रीय बैङ्कको रूपमा २०१३ वैशाख १४ गते स्थापना भएको थियो । त्यसअघि नेपालमा एकमात्र नेपाल बैङ्क लिमिटेडमात्र थियो । नेपाली मुद्रा निष्कासनको काम सदर मुलुकीखानाबाट हुने गर्थ्यो र कागजी मुद्रामा त्यसका खजाञ्जीको हस्ताक्षर हुने गर्थ्यो । नेपालमा आधुनिक बैङ्किङ प्रणालीको विकासमा नेपाल राष्ट्र बैङ्कको स्थापनाले ठूलो सहयोग पुऱ्यायो ।

### भूमिसुधार

राजा महेन्द्रले थालेका सुधारका कार्यहरूमध्ये एक प्रमुख कार्य भूमिसुधार पनि हो । उहाँले भूमिसुधार ऐन, २०२१ जारी गरी जग्गाको वैज्ञानिक बाँडफाँट गर्ने कार्यको सुरुवात गर्नुभयो । यो ऐन वि.सं. २०२१ मङ्सिर १ (सन् १९६४ नोभेम्बर १५) का दिन जारी गरिएको थियो । यस ऐनले व्यक्ति, उद्योग आदिका नाममा कति जग्गा राख्न पाउने भन्ने हदबन्दी तोकिदिएको थियो । यसमा अथाह जग्गा हुनेहरूबाट जग्गा जफत गर्ने व्यवस्था भएअनुसार कतिपय त्यस्ता जग्गाधनीबाट जग्गा जफत पनि गरिएको थियो । यो काम पनि क्रान्तिकारी कार्य थियो, जसको सुत्रपात गर्ने राजा हुनु सुखद् आश्चर्य हो । राजा महेन्द्र जनताको हितका लागि अत्यन्त चिन्तित थिए भन्ने यथार्थ प्रमाणित भइसकेको छ । राजाहरू निरङ्कुश हुन्छन् र जनताप्रति उत्तरदायी हुँदैनन् भनेर सोच्नेहरूका लागि यो कडा र ठोस जवाफ पनि थियो । सामन्ती भनिएका राजाबाट नै सामन्ती व्यवस्थामाथि प्रहार गरिनु अपत्यारिलो विषय थियो । उक्त घटनाका कारण सबै ठूला जमिन्दार राजासँग रिसाएका थिए ।

### राजा वीरेन्द्रको शासनकाल (२०२८-२०५८)

राजा महेन्द्रको देहावसानपछि उत्तराधिकारीका रूपमा जेठा सुपुत्र वीरेन्द्र राजा भए । उहाँले आफ्नो राज्याभिषेकका अवसरमा आएका पाहुना र विश्वसमक्ष वि.सं. २०३१ फागुन १३ का दिन नेपाललाई शान्तिकेन्द्र घोषणा

गरियोस् भनी प्रस्ताव राख्नुभयो । मेरो विचारमा, यो प्रस्ताव वास्तवमै नेपाल र नेपालीको दीर्घकालीन हित, स्थिरता र विकासको पक्षमा थियो । तथापि धेरै राष्ट्रहरूले यस प्रस्तावको समर्थन पनि गरे । तर छिमेकी राष्ट्र भारतले भने गरेन । पछि वि.सं. २०४६ को राजनीतिक परिवर्तनपछि यो विषय सरकारको प्राथमिकतामा परेन । राजा वीरेन्द्रले जनताको चाहनाअनुसार वि.सं. २०३६ मा जनमतसङ्ग्रहको घोषणा गरेर शासनव्यवस्थालाई जनचाहनाअनुकूल सुधार गर्ने महत्त्वपूर्ण कार्य गरेर उदाहरण प्रस्तुत गर्नुभएको थियो । राजा वीरेन्द्रको शासनकालमा राजा महेन्द्रबाट सुरु भएका पूर्व-पश्चिम राजमार्ग पूरा हुनुका साथै अन्य विभिन्न राजमार्गहरू निर्माण भए ।

राजा वीरेन्द्रको शासनकालमा देशलाई पाँच विकास क्षेत्रमा बाँडेर समानुपातिक विकासका लागि प्रारम्भिक कामहरूको सुरुवात भयो । उहाँको पालामा कृषिफार्महरू, घरेलु उद्योग र ठूला उद्योगहरू पनि प्रशस्त निर्माण भएको देखिन्छ ।

आज देश सङ्घीय लोकतान्त्रिक गणतन्त्रमा गइसके पनि र जोसुकैले जे भने पनि नेपालमा विकासको बलियो जग निर्माण गर्ने कार्य राजा महेन्द्र र राजा वीरेन्द्रबाटै भएको हो भन्ने कुरामा म दृढ छु । नेपाललाई विश्व रङ्गमञ्चमा स्वतन्त्र राष्ट्रको रूपमा उभ्याउन, देशको अर्थतन्त्रलाई स्वतन्त्र बनाउने आधारशिला राख्न र विकासकार्यलाई योजनाबद्ध रूपमा अघि बढाउन पनि राजा महेन्द्र र राजा वीरेन्द्रको योगदान अविस्मरणीय छ । भारत, बङ्गलादेश जस्ता छिमेकी देशहरूमा नभएको नागरिकताको प्रमाणपत्र दिने दूरगामी निर्णय यसको अर्को महत्त्वपूर्ण प्रमाण हो । नागरिकता प्रमाणपत्र बिना जग्गा दर्ता, फर्म दर्ता लगायतका कुनै पनि काम कानूनी रूपमा हुन नसक्ने तत्कालीन व्यवस्था र त्यसको कडा पालनाका कारण नै नेपालीहरूले आफ्नो सीमित पूँजीले व्यापार र व्यवसायलाई अघि बढाउन सकेका हुन् । यदि यस्तो व्यवस्था नभएको भए छिमेकी राष्ट्रका धेरै पूँजी भएका व्यक्तिहरूको अनियन्त्रित प्रवेश र लगानीले नेपालीहरू अघि बढ्न सक्ने नै थिएनन् । यस्तो व्यवस्थाले खुला सीमाबाट हुने गरेको भारतीयहरूको अनियन्त्रित प्रवेशलाई बुद्धिमत्तापूर्वक रोकेर नेपाली

नागरिकहरूका उद्योग र व्यापारलाई सुरक्षित बनाउन ठूलो मद्दत पुऱ्याएको देखिन्छ । यसो नगरेका भए ब्रिटेनले इस्ट इण्डिया कम्पनीमार्फत भारतीय अर्थतन्त्रलाई जसरी कब्जा गरेका थिए, सम्भवतः नेपाली अर्थतन्त्र पनि भारतीय र विदेशीहरूको कब्जाबाट बच्नसक्ने थिएन । त्यस्तो भएको भए सम्भवतः उद्योग र व्यापारका क्षेत्रमा अहिलेको जस्तो नेपालीहरूको नेतृत्व रहने थिएन, नेपालीहरू केवल कर्मचारीको रूपमा मात्र रहन्थे र मालिक विदेशी हुने थिए ।

एकताका राजा र राजपरिवारको अथाह रकम विदेशी बैङ्कहरूमा छ भनेर व्यापक प्रचारबाजी पनि गरियो । तर त्यो प्रचारबाजी पनि गलत साबित भयो । गणतन्त्र घोषित भएको एक दशकभन्दा बढी समय भइसक्दा पनि यसको ठोस प्रमाण प्राप्त हुन सकेन । बरू अरू कतिपय नेपालीको रकम विदेशी बैङ्कहरूमा भएको सञ्चारमाध्यममा समाचारहरू छापिए । अहिले तत्कालीन राजदरबार सङ्ग्रहालयको रूपमा खुला भइसकेपछि अरू पनि धेरै तथ्य स्पष्ट देखिन थालेका छन् । सङ्ग्रहालयभित्र रहेका राजपरिवारले प्रयोग गरेका सामानहरू हेरेपछि धेरै आश्चर्यमा परेका छन् । राजपरिवारले प्रयोग गरेका ती सामानहरू विलासी व्यक्तिले प्रयोग गर्नेजस्ता सामान नभई सामान्य रहेछन् भन्ने यथार्थ सबैसामु आएको छ ।

#### बहुदलीय व्यवस्थाको स्थापना (२०४७-२०६५)

२०४६ सालमा भएको राजनीतिक आन्दोलनपछि देशमा राजनीतिक दलहरू फुकुवा भए र बहुदलीय व्यवस्थाको पुनःस्थापना भयो । बहुदलीय व्यवस्थाको स्थापनापछि देशको आर्थिक क्षेत्रमा ठूलो परिवर्तन भयो । विशेषगरि आर्थिक उदारीकरणका कारण निजीक्षेत्रलाई प्रोत्साहत दिन थालियो । त्यसपछि शिक्षा, स्वास्थ्य, बैङ्क, वित्तीय, जलविद्युत्, हवाई यातायात क्षेत्रमा निजीक्षेत्रले लगानी गर्न पाउने व्यवस्थाले अर्थतन्त्र गतिशील हुन पुग्यो ।

आर्थिक उदारीकरणको दिशामा देश अघि बढेपछि बैङ्किङ र वित्तीय क्षेत्रका साथै शिक्षा र स्वास्थ्यका क्षेत्रमा पनि निजीक्षेत्रले लगानी गर्ने ढोका खुलेको थियो । देशको आर्थिक विकासका दृष्टिले यो अत्यन्त ठूलो कदम थियो ।

यसै कारण अहिले शिक्षा, स्वास्थ्य र वित्तीय सेवा धेरै ठाउँसम्म विस्तार हुन पुगेको छ र यी क्षेत्रमा निजीक्षेत्रको खर्चा रकम लगानी भइसकेको छ ।

#### सङ्घीय लोकतान्त्रिक गणतन्त्र (२०६५-२०७८)

सङ्घीय लोकतान्त्रिक गणतन्त्रको स्थापनापछि देशमा तीन तहको सरकारको स्थापना भयो : सङ्घीय सरकार, प्रदेश सरकार र स्थानीय सरकार । सिद्धान्ततः यसले विकास कार्यलाई गाउँस्तरसम्म पुऱ्याउन सहयोग गर्ने देखिएको छ तर तीन तहको सरकारका बीच अधिकारका विषयमा देखिएको द्वन्द्व, करहरूको वृद्धि र अत्यधिक प्रशासनिक खर्च आदि कारणले उद्योग र व्यापार क्षेत्र भने समस्यामा परेका छन् र विकास अवरुद्धजस्तो भएको छ । हेरौं, आगामी दिनमा केही त होला ?



