FEED THE FUTURE
The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

कृषि उद्यमीहरुको सफलताको कथा

Supported by

USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE

CSISA Response and Resilience Activity Partners

CSISA CIMMYT CGIAR IWMI International Water Management Institute iDE

Aligned with

CGIAR Transforming Agrifood Systems in South Asia

परिचय

दक्षिण एसियाको लागि अन्नबाली प्रणाली पहल (सिसा) बङ्गलादेश, भारत र नेपालमा अन्नबालीमा आधारित प्रणालीको उत्पादकत्व बढाउने तथा खाद्य सुरक्षा र किसानहरुको जीविकोपार्जनमा सुधार ल्याउने उद्देश्यले सुरु गरिएको क्षेत्रीय स्तरको कार्यक्रम हो । यो परियोजना अमेरिकी अन्तर्राष्ट्रिय विकास नियोग अन्तर्गत फिड द फ्युचर फर ग्लोबल हँगर एण्ड फुड सेक्यरिटी इनिसियटिभको सहयोगमा सञ्चालित परियोजना हो । यो परियोजना सिमिट, आइडिई नेपाल, अन्तर्राष्ट्रिय पानी व्यवस्थापन संस्था, कर्नेल विश्व विद्यालय, र टेक्सास् ए एण्ड एम विश्वविद्यालयको सहकार्यमा सञ्चालित छ । Transforming Agrifood Systems in South Asia (TAFSSA) Activity दक्षिण एसियामा दिगो र स्वस्थ आहारको पहुँचमा वृद्धि गर्न, किसानहरुको जीविकोपार्जन र उहाँहरुको विपद्सग लड्न सक्ने क्षमतामा अभिवृद्धि गर्न र यहाँको माटो, हावा तथा पानीको स्रोतको संरक्षणका लागि गरिने क्रियाकलापहरुलाई सहयोग गर्न लागि सञ्चालन गरिएको एकिकृत CGIAR पहल हो । तराई भेगका जो फिड द फ्युचर क्षेत्र (नेपालका समतल भूमि, मुख्यत: तल्लो मध्य पहाड भित्र पर्ने किसान घरधुरीहरु ले विभिन्न जलवायु परिवर्तनसँग सामना गरिरहेका समस्याहरु जस्तैः परिवर्तनशील बर्षा, खडेरी, अत्यधिक गर्मी आदिले बाली प्रणालीको उत्पादकत्वलाई कम गरिरहेका छन् । २०७६ सालमा (2020) आएको कोभिड–१९ को लहरले साना तथा मझौला किसान, बिशेषतः महिला तथा पछाडि पारिएका किसानहरुलाई अझ बढी क्षति पुर्‍यायो । सिसाले सुधारिएको कृषि अभ्यासहरु, कृषि यान्त्रिकरण र कृषि व्यवसाय प्रवर्द्धनका लागि सरकारी तथा निजी साझेदारहरु सँग मिलेर काम गर्दछ ।

कृषि उद्यमीहरुको सफलताका कथाहरु किसानहरुको चुनौती र सफलताहरुको वास्तविक जीवन कथाहरु चयन गरी संग्रह गरिएको छ ।

सिसाका गतिविधिहरु बारेमा

अमेरिकी अन्तर्राष्ट्रिय विकास सहयोग नियोगको आर्थिक सहयोगमा सञ्चालित सिसा परियोजनाले कोभिड १९ महामारीबाट प्रभावित नेपालको ७ वटा जिल्लाहरु (दाङ, कपिलवस्तु, बाँके, बर्दिया, कैलाली, कञ्चनपुर र सुर्खेत) मा साना तथा मझौला किसान र कृषि यान्त्रिक सेवा प्रदायकहरुलाई सहयोग गर्न थालिएको हो । यसले संकटउन्मुख (कमजोर) किसानहरुलाई सशक्त बनाउँछ । अहिले सम्म सिसाले १७३ कृषि यान्त्रिक सेवा प्रदायकहरु तयार पारेको छ जसले परम्परागत कृषिलाई यान्त्रिक कृषिमा रुपान्तर गर्न अहम् भूमिका खेलेका छन् ।

९४ व्यक्तिहरु कृषि मेसिनरी प्राविधिकको रुपमा सफलतापूर्वक आम्दानीका श्रोतहरु जुटाइरहेका छन्, ती मध्ये १४ महिला छन् । ९५ एग्रोभेट व्यवसायीहरुले सिसा परियोजना मार्फत ऋण सहजीकरण, व्यवसायिक योजना बनाउन, उद्यम विकास लगायतका सेवा प्राप्त गरी कृषकहरुलाई निरन्तर सेवा दिँदै आइरहेका छन् । ३७० साना तथा मझौला व्यवसायीले २,७५४ किसानहरुलाई कृषि सामाग्रीहरु खरिद गर्न किसान क्रेडिट तथा डेबिट कार्ड प्रयोग गराई डिजिटल बैंकिङ सेवाहरु अपनाउन सहयोग गरेका छन् । त्यसै गरी ८६ उत्पादनोपरान्त कृषि व्यवसायहरु वित्त तथा उद्यम विकास सेवामा पहूँच गराई पुनर्जीवित् गराइएका छन् ।

सेल्फ स्टार्ट पावर टिलर र शिवा थारु

फोटोः नविन महर्जन सिमिट इन्टरनेशनल

शिवा थारु, बर्दिया जिल्लाको राजापुर गाउँपालिका-५, बदालपुर निवासी हुनुहुन्छ। विपन्न परिवारबाट आउनु भएको उहाँ सहित ५ जना कृषि पेशामा आवद्ध हुनुहुन्छ। उहाँले मजदुरी गरेर आफू सहित ५ जना परिवारको जीविकोपार्जन गर्नु हुन्थ्यो। छोराले पावर टिलर सहितको रिपर किन्नु भयो। त्यति बेला उहाँलाई लाग्यो कि यो मेसिनको सहयोगले उहाँको आर्थिक बोझ कम हुने छ। तर, उहाँको छोरा नयाँ अवसर र थप आय श्रोतको खोजीमा भारत जानु भयो। शिवाले घरमा थन्किएर बसेको मेसिनलाई प्रयोगमा ल्याउन चाहनु भयो। वैशाख २०७८ मा, उहाँले सिसाद्वारा आयोजित पावर टिलर सञ्चालन तालिममा सहभागी हुनुभयो। पावर टिलर सञ्चालन तालिम प्राप्त गर्ने १६ जना महिला किसानहरू मध्ये एक हुनु हुन्थ्यो। यो तालिम सिसा को आर्थिक तथा प्राविधिक सहयोगमा निजी क्षेत्र साझेदार संस्थाले आयोजना गरेको थियो।

शिवा एक सफल प्रशिक्षार्थीहरू मध्येको एक हुनुहुन्छ। आफूलाई एक सफल महिला कृषि सेवा प्रदायकको रुपमा स्थापित गराउन यो तालिम फलदायी रह्यो। अब उहाँले खेतमा ढुक्कका साथ पावर टिलर मेसिन चलाउन सक्नुहुन्छ र मर्मत सम्भारका लागि आफैं वर्कशपमा लैजान सक्नुहुन्छ। त्यसैगरी छिमेकी किसानलाई हलो जोत्न, बाली काट्ने सेवा उपलब्ध गराउन र थप आम्दानी वृद्धि गराउन पनि सफल हुनु भएको छ। गत वर्ष धान फल्ने सिजनमा शिवाले राजापुरका ९ जना कृषकहरुलाई रिपर सञ्चालन सेवा प्रदान गरेर १३ हेक्टर खेतमा धान काट्ने र करिब ३ हेक्टर जमिन जोत्न सफल हुनु भएको थियो। सुरुवातमा उहाँले आफूले रोजेको पेशाको आलोचना समेत खेप्नु परेको थियो। किनभनें ग्रामीण नेपालमा पुरुषहरुले मात्रै मेसिन चलाउन सक्ने मान्यता रहेकोमा महिलालाइ कृषि सेवा प्रदायकका रुपमा पाउनु नै आलोचनाको विषय बन्न पुगेको थियो। महिलाहरूले घरको काममा मात्र ध्यान दिनुपर्छ र परिवारका सदस्यहरूको हेरचाह गर्नुपर्छ भन्ने सोच थियो। आज, उहाँ आफ्नो समुदायका धेरै महिलाहरू माथि हुने लैङ्गिक विभेद विरुद्ध लड्नको लागि एक प्रेरणादायी श्रोतका रुपमा उभिनु भएको छ।

फोटोः नविन महर्जन सिमिट इन्टरनेशनल

शिवा यो व्यवसायबाट खुसी हुनुहुन्छ र पावर टिलरबाट आर्जित थप आम्दानीले परिवार पाल्न सजिलो भएको महसुस गर्नुहुन्छ। पछिल्लो धान काट्ने सिजनमा (जेठ देखि भदौ), उहाँले थप कमाई गर्नु भयो। उहाँले पावर टिलर कसरी चलाउने भनेर सीप सिक्नको लागि सिसाको ठूलो सहयोग रहेको जानकारी गराउनु भयो। शिवाले पावर टिलर सञ्चालन गर्दा हातले चलाउन गाह्रो भएर धेरै महिला सेवा प्रदायकहरूले पावर टिलर चलाउन छोडेको कुरा बताउनुहुन्छ। त्यसैले इन्जिन सञ्चालन गर्न 'सेल्फ-स्टार्टर बटन' भएको पावरटिलर प्रयोग गर्दा धेरै छिटो हुने बताउनुहुन्छ जसको लागि उहाँले सिसाबाट सहयोग गर्न र मेशिनरी मर्मत सम्भार तालिममा संलग्न गर्न अनुरोध गर्नुभयो। उहाले सेल्फ-स्टार्टर पावर टिलरले धेरै महिलाहरूलाई रिपर सेवा प्रदायक बन्न प्रोत्साहित गर्ने छ र मेशिनरी मर्मत सम्भार तालिमले उनीहरूलाई पावर टिलरमा भएका सानातिना यान्त्रिक समस्याहरू आफैंले मर्मत गर्न सक्ने क्षमता विकास गर्ने आशा राख्नु हुन्छ।

"सुरुमा हाम्रो समुदायका केही व्यक्तिहरुले मेसिनसँग काम गर्नु भनेको पुरुषको काम' हो भन्ने सोच्थे। तर ती लैङ्गिक विभेदहरूको विरुद्धमा म उभिएँ। गएको धान काट्ने सिजनमा मैले एक महिनामा थप कमाई गरेको थिएँ। यो मेरो परिवारको लागि महत्वपूर्ण आम्दानी भएको छ।" - शिवा थारु

परिवर्तनको खोजीमा दिल कुमारी चौधरीको एग्रोभेट व्यवसाय

बाँकेको बाँसगढी नगरपालिका-५ मा दिलकुमारी चौधरीको सहारा एग्रोभेट सेन्टर छ। कोभिड-१९ को विश्वव्यापी महामारीको समयमा बिक्री घट्यो र उहाँ आफ्नो व्यवसाय बन्द गर्ने सोचमा हुनुहुन्थ्यो। जब २०७८ मा सिसाले उहाँलाई मेगा बैंकबाट रु १,००,००० बराबरको सहुलियतपूर्ण ब्याजदरमा ऋण लिनका लागि सहयोग गऱ्यो, यो ऋण सहयोग पाएपछि उहाँ आफ्नो कृषि सामग्री किन्न र ग्राहक संख्या वृद्धि गर्न सफल हुनु भयो।

फोटोः नविन महर्जन, सिमिट इन्टरनेशनल

२०७८ देखि दिल कुमारीको दैनिक कारोबारमा ३० प्रतिशतले वृद्धि भएको छ र दैनिक आम्दानी रु ७,००० बाट रु १५,००० पुगेको छ। सिसाले उहाँलाई सामुदायिक व्यवसाय सहजकर्तालाई कसरी परिचालन गर्ने र कसरी व्यापार वृद्धि गर्ने भनेर पनि सहजीकरण गरेको थियो। जसले गर्दा आफ्नो एग्राभेटबाट टाढाका किसानहरूलाई समेटेर व्यवसाय उल्लेखनीय रूपमा विस्तार गर्न सहयोग गऱ्यो। फलतः सिसा सँगको सहकार्यले सहारा एग्रोभेटले अहिले बाँसगढी र बढैयाताल नगरपालिकाका ७०० कृषक घरधुरीहरूलाई कृषि सम्बन्धी जानकारी र सामग्रीहरू बिक्री गर्दै आएको छ।

२०७९ श्रावणमा सहारा एग्रोभेट सेन्टरले सामुदायिक व्यवसाय सहजकर्ता मार्फत रु १,००,००० को धानको बीउ बेच्न सफल भयो। यसका साथै, सिसाले दिल कुमारीलाई व्यवसाय व्यवस्थापन र उन्नत कृषि अभ्यासहरू सम्बन्धि क्षमता अभिवृद्धि गरी उद्यमशीलता बढाएको छ। सिसाको सहयोगले किसान कार्डमार्फत कारोबार गर्ने विक्रेताका रुपमा दिल कुमारीको व्यवसाय दर्ता गर्न पनि सहज बनाएको छ। अब किसान कार्ड प्राप्त किसानहरूलाई कृषि सामाग्रीहरु खरिद गर्न दिल कुमारीको एग्रोभेटको ग्राहक बन्न उत्साहित बनाएको छ।

"सिसाको सहयोग र मार्गदर्शनले मेरो एग्रोभेटमा नयाँ जीवन ल्याएको छ। अहिले, ७०० ओटा किसान घरधुरीहरूलाई कृषि सामग्रीहरु बिक्री गर्न र त्यस सम्बन्धी जानकारी प्रदान गर्दछु। जब कि यो संख्या पहिले ३०० मात्र थियो। यो सहयोगका लागि सिसालाई धन्यवाद छ।"- दिल कुमारी चौधरी

संघर्षरत किसान देखि सफल उद्यमी सम्मः चन्द्रबहादुर थापा, सिंचाई सेवा प्रदायक

चन्द्बहादुर थापा बाँके जिल्लाको बैजनाथ नगरपालिका-३, नौवस्ताका मिहिनेती किसान हुनुहुन्छ। सिसामा आवद्ध हुनु अघि ६ जनाको परिवारलाई खेतीपातीबाट मात्रै पाल्ने गर्नु भएको थियो। यद्यपि, उहाँको बसोबास क्षेत्र आसपास पानीको ठूलो समस्या रहेको थियो। छिमेकी किसान परिवारहरूले आफ्नो बालीलाई समय मै सिंचाई गर्न असमर्थ हुन्थे। यसले उत्पादकत्वमा ह्रास आउने गर्दथ्यो।

फोटोः नविन महर्जन, सिमिट इन्टरनेशनल

चन्द्रबहादुर र उहाँ जस्ता अन्य धेरै साना तथा मझौला किसानका लागि जमिन मूनिको पानी तान्न महँगो पर्ने गर्दथ्यो। घर छेउको नहरबाट पानी तान्ने विकल्प भए तापनि पम्पसेट किन्न पैसा र पम्पसेट चलाउन अनि मर्मत गर्न उहाँलाई प्राविधिक ज्ञान चाहिन्थ्यो। २०७८ मा, सिसाले चन्द्रबहादुर जस्ता साना किसानहरूलाई सहयोग गर्नको लागि पम्प सञ्चालन, मर्मत र व्यवस्थापन सम्बन्धी तालिम प्रदान गऱ्यो जुन एउटा महत्वपुर्ण पहलकदमी साबित भयो। सिसाको सहयोगमा चन्द्रबहादुरले आफ्नै गाउँमा भएको सहकारीबाट ऋण लिएर एउटा हलुका पम्पसेट किन्नुभयो। सिसाले पम्पसेटमा आउन सक्ने समस्याहरु समाधान गर्न चन्द्रबहादुरलाई मेकानिकसाग पनि परिचय गराएको थियो। चन्द्रबहादुरले अहिले सिंचाई गर्नका लागि पम्पसेट प्रयोग गर्नुका साथै छिमेकी किसानलाई सेवा प्रदान गर्दै आउनु भएको छ। गत वर्ष करिब ५० जना किसानलाई पम्पसेट सेवा प्रदान गरेर प्रति घण्टा रु ५०० का दरले रु ४०,००० सम्म आम्दानी गर्नुभयो। यो थप आम्दानीले उहाँलाई आफ्नो ऋण तिर्न र व्यवसाय विस्तार गर्न सहज भई पम्पसेट सेवाको बढ्दो माग धान्न अर्को पम्प सेट किन्न समेत सक्षम बनाएको छ।

चन्द्र बहादुर लगायत अन्य छिमेकीहरु पनि सिसाको कार्यक्रमबाट लाभान्वित भएका छन्। पम्प किन्न वा सिँचाई सेवालाई व्यवस्थित गर्न नसक्ने अन्य छिमेकीहरूले अब शुल्क तिरेर उहाँको सिँचाई सेवा लिन थालेका छन्। अब भनेँ उन्नत कृषि अपनाई समयमा नै सिंचाई गर्न सक्षम हुँदा उत्पादनमा पनि वृद्धि महसुस भएको छ।

कृषि मेसिनरीमा शक्ति थारुको लगाव

फोटोः नविन महर्जन, सिमिट इन्टरनेशनल

बर्दिया जिल्लाको भुरीगाउँका युवा किसान शक्ति थारु, ९ जना परिवार सहित खेतीपाती र श्रमिकका रुपमा काम गर्नु हुन्छ। कोभिड-१९ को विश्वव्यापी महामारीका कारण जागिर गुमाएपछि २०७७ को सुरुवातमा गाउँ फर्कनु अघि उहाँले कतारमा कामदारको रूपमा काम गरेर झण्डै २ वर्ष बिताउनु भयो। घर आएपछि उहाँले राम्रो आम्दानीका लागि धेरै विकल्प खोज्नु भयो तर असफल हुनु भयो। त्यसैले, शक्ति थारुले आफ्नो परिवारको पालनपोषण गर्न कृषिमा काम गर्न थाल्नु भयो। बिस्तारै सेवा प्रदायकको रूपमा आफूलाई स्थापित गर्दै लैजानु भयो।

फोटोः नविन महर्जन, सिमिट इन्टरनेशनल

कोभिड-१९ ताका सिसाले विशेष गरी साना किसानहरूका लागि उद्यमशीलता सीपहरू विकास गर्ने अवसर प्रदान गऱ्यो। शक्तिले सिसाको सहयोगमा पावर टिलर र रिपर मर्मत सम्भार तालिम र व्यवसाय व्यवस्थापन तालिम लिनु भएको थियो। साथै, सिसाले उहाँलाई मेसिन बनाउनका लागि टुल बक्स उपकरण, आफ्नो व्यवसाय प्रचारको लागि साइनबोर्ड र पर्चाहरू प्रदान गऱ्यो। सेवा प्रदायकको रूपमा आफूलाई चिनाउन पाउँदा खुसी हुनुहुन्छ, उक्त परामर्शका लागि सिसालाई धन्यवाद दिनु हन्छ। रिपर, मिनी ट्र्याक्टर र रोटाभेटर खरिद गर्न २०७७ को अन्तिम देखि २०७८ को अन्तिम सम्मको अवधिमा शक्ति थारुले भुरीगाउँमा रहेको स्थानीय सहकारी साना किसान सहकारी संस्थाबाट १२.५प्रतिशत देखि १४.५ प्रतिशत सम्मको विभिन्न ब्याजदरमा कुल रु १२,००,००० ऋण प्राप्त गर्नु भएको थियो।

मधुवन, राजापुर, ठाकुरबाबा, गुलरिया र बारबर्दिया नगरपालिकाका झण्डै ३०० किसानहरुले शक्ति थारुबाट हाल जोत्ने र बाली काट्ने सेवा लिइरहेका छन्। पावर टिलर, रिपर र रोटाभेटर भाडामा दिंदा प्रति सिजन औसत रु ५७,४०० आम्दानी भएको थियो भनो मिनी टयाक्टर भाडामा दिँदा प्रति महिना औसत रु ५०,००० आम्दानी भयो। उहाँ ट्रली भाडामा लिएर पनि पैसा कमाउनु हुन्छ। रु १०,००० को इन्धन र मर्मत खर्च बाहेक गएको सिजनमा शक्ति थारुले रु १३०,९०० नाफा कमाउनु भयो।

अब, शक्ति थारु आफ्नो मेसिनहरु कसरी प्रभावकारी रूपमा प्रयोग गर्ने भन्ने कुरामा बढी केन्द्रित हुनुहुन्छ। उहाँलाई नेपाल फर्केकोमा कुनै पछुतो छैन किनभनें व्यवसायको सुरुवातले नै उहाँको आम्दानी बढायो, जसले उहाँको व्यवसाय वृद्धि गर्न र ऋणको किस्ता तिर्न मद्दत गऱ्यो। उहाँ सिसाको सहयोग बिना परम्परागत खेतीबाट यान्त्रिक खेतीमा कहिल्यै जान सकिन्न भन्ने ठान्नु हुन्छ। आज, शक्ति थारु आफ्नो परिवार र समुदायका धेरै व्यक्तिहरूका लागि प्रेरणाको रूपमा देखिनु भएको छ। उहाँ आफ्नो व्यवसायमा सन्तुष्ट हुनुहुन्छ, किनभनैं यसले उहाँलाई समाजमा शिर ठाडो पारेर हिड्न सहयोग गरेको छ। शक्ति थारु भन्नुहुन्छ, "म मेरो ऋण तिर्न चाहन्छु, थप मिनी ट्र्याक्टर किन्न चाहन्छु र सफल सेवा प्रदायक बन्न चाहन्छु। मेरो व्यवसायको सफलताको रहस्य कडा परिश्रम र समर्पण हो।"

साना व्यवसाय प्रवर्द्धनमा जितेन्द्र सुनुवार

जितेन्द्र सुनार बाँके जिल्लाको नेपालगन्जको तेजनगरमा रहेको शिवम् एग्रोभेटका सञ्चालक हुनुहुन्छ। सिसासँग सहकार्य गर्नु अघि, उहाँलाई व्यवसायको आम्दानीले ७ जनाको परिवारको आवश्यकता पूरा गर्न धौ धौ हुन्थ्यो। त्यसैले उहाँलाई अरु कसैको सहयोगको आवश्यकता परेको थियो। व्यवसायलाई निरन्तरता दिन ऋण लिनु उहाँलाई अत्यन्त चुनौतीपूर्ण भएको थियो। आफ्नो क्षेत्रका किसानहरूको माग पूरा गर्नको लागि पर्याप्त कृषि सामग्रीहरू किन्न असम्भव प्रायः थियो र उहाँको बजारीकरण र प्रवर्द्धन रणनीतिको अभावले नयाँ ग्राहकहरू आकर्षित गर्न पनि सकिरहनु भएको थिएन। त्यस्ता बाधाहरू जितेन्द्र र अन्य एग्रोभेट व्यवसायीहरूको लागि नौलो भनें होइन। बीउ, मल र मेसिनरी सामान किन्न किसानहरू बारम्बार सीमा पार छिमेकी देश भारत जाने गर्दछन्। प्रयास र समय खेर जाने बाहेक, किसानहरूले रु १० भन्दा कम मूल्यको बीउको लागि बस भाडामा रु ३० खर्च गरी रहेका छन्। यसबाहेक भारतबाट आउने बीउ र मलको गुणस्तर कहिलेकाहीँ राम्रो नहुने हुँदा उत्पादन र नाफामा असर पर्छ।

२०७७ देखि सिसाको सहयोगले धेरै साना र मझौला उद्यमीहरूलाई न्यूनतम ब्याजदरमा वित्तीय सेवाहरूमा पहुँच पुयाउन सक्षम बनाएको छ। यसले जितेन्द्र जस्ता कृषि व्यवसायीहरूलाई किसानहरूलाई आवश्यक पर्ने कृषि सामाग्रीहरू प्रदान गर्न सक्ने बनाउन, व्यवसाय विस्तार गर्न र बढी भन्दा बढी लगानी गर्न सहजीकरण गरेको छ। सिसाले साना र मझौला उद्यमीहरूलाई व्यवसाय व्यवस्थापन जस्तै अभिलेखीकरण/वित्तीय व्यवस्थापन, ग्राहक संख्यामा विस्तारमा ध्यान केन्द्रित गर्ने आदि बिषयहरुमा तालिमहरू पनि प्रदान गर्दछ र उहाँहरूलाई प्रवर्द्धनात्मक कृयाकलापहरु मार्फत कृषि सामग्रीहरूको माग सिर्जना गर्न थप सहयोग गर्दछ। जस्तै अखबारमा कृषि सामाग्री सम्बन्धी सूचनाहरु विज्ञापन गर्ने र पर्चा पम्प्लेटहरु वितरण गर्ने आदि।

फोटोः सुवास अधिकारी, सिमिट इन्टरनेशनल

सिसासँग साझेदारी गर्नु अघि जितेन्द्रले आफ्नो व्यवसायमा दैनिक ५ देखि १० जना किसानहरू मात्र ग्राहकका रुपमा आउने र आएको आम्दानी पसलको भाडा तिर्न र घरको आधारभूत आवश्यकताहरू पूरा गर्न ठिक्क हुने बताउनु भयो। फलस्वप, उहाँलाई व्यवसाय छोड्न र अझ सुरक्षित र बढी आम्दानी सिर्जना गर्ने खालको काम खोज्न निरन्तर पारिवारिक दवाब आउँथ्यो। जे होस् जितेन्द्रले अब दैनिक कम्तिमा ५० ग्राहकहरू आउने गरेको र मासिक रु १०,००० को खुद मासिक नाफा कमाएको बताउनुहुन्छ। यस व्यवसायले जितेन्द्रको परिवारलाई मात्रै नभई उहाँको आसपासका क्षेत्रहरुमा धेरै कृषकहरु लाई फाइदा पुऱ्याएको छ। अब कृषकहरूले आवश्यकता पर्दा थप समय वा पैसा खर्च नगरी उहाँको एग्रोभेटबाट राम्रो गुणस्तरको बीउ र मल प्राप्त गर्न सक्नु हुन्छ। जितेन्द्रको अर्को योजना कर्मचारी भर्ना गर्ने र किसानहरूलाई होम डेलिभरी अर्थात किसानहरूको घरदैलोमा सेवा प्रदान गर्ने हो। उहाँ तरकारी खेतीमा लगानी गर्न तथा एकीकृत कीट व्यवस्थापन र जलवायु स्मार्ट प्रविधि प्रयोग गरी गुणस्तरीय उत्पादन गर्न किसानहरूलाई प्रेरित गर्न चाहनुहुन्छ। जितेन्द्र सुनार भन्नुहुन्छ, "मैले असन्तुलित आम्दानीले जीवन धान्न संघर्ष गरेँ। मेरो व्यवसायको लागि ऋण प्राप्त गर्न चुनौतीपूर्ण थियो र मैले धेरै ग्राहकहरूलाई आकर्षित गर्न सकिनँ। तर २०७७ देखि, सिसाले मलाई कम ब्याजदरमा वित्तीय सेवाहरूमा मद्दत गऱ्यो, जसले मेरो कृषि व्यवसाय विस्तार गर्न अवसर प्रदान गऱ्यो।"

कपिल डेरीको उत्पादनमा विविधीकरण र विस्तारः अर्को नयाँ आयाम

भूमिसरा राना, बाँके जिल्लाको नेपालगञ्ज स्थित भौरीकुनामा ४ जना परिवार सहित कपिल डेरी इन्टरप्राइजेजलाई व्यवस्थापन गर्नुहुन्छ। भूमिसराले दुग्ध व्यवसाय स्थापना गर्दा थुप्रै चुनौतीहरूको सामना गर्नु परेको थियो। सिसा सँगको सहकार्य अघि उहाँले विभिन्न दुग्ध जन्य पदार्थहरु उत्पादन गरेर त्यसबाट बन्ने परिकारमा विविधता ल्याउन इच्छुक हुनु हुन्थ्यो। आवश्यक उपकरणहरू जस्तैः दूध-फ्रिजर वा उपयुक्त बजारीकरणको सीप नहुँदा यो सपनामा नै सिमित थियो। उहाँले थप आधारभूत व्यवसाय व्यवस्थापन ज्ञान र उत्पादनको दायरा विस्तार गर्न प्राविधिक सीपहरू आवश्यक परेको महसुस गर्नु भयो।

फोटोः सालिन आचार्य, सिमिट इन्टरनेशनल

२०७९ मा भुमिसराले सिसा सँग सहकार्य थाल्नु भयो। जसले साना र मझौला उद्यमीहरूलाई न्यूनतम ब्याजदरमा वित्तीय सेवामा पहुँच पुऱ्याउन सहयोग गर्दछ। सिसाले साना र मझौला उद्यमीहरूको लागि बजारीकरण र व्यवसाय विकास सम्बन्धी सहयोग प्रदान गर्दछ। सिसा सँगको साझेदारीले भूमिसरालाई न्यूनतम ६ प्रतिशत ब्याजदर (त्यस समय बैंकको ब्याजदर १२ प्रतिशत) मा ऋण पाउन सक्षम बनायो। जुन उहाँले नयाँ मेसिनरी किन्न र आफ्नो सामानको बजारीकरणमा लगानी गरेर व्यवसाय विस्तार गर्न प्रयोग गर्नु भयो। यसले डेरीमा दैनिक आउने ग्राहकहरूको संख्या ७ देखि ८ बाट १८ देखि २१ सम्म बढेको देखिन्छ। भूमिसराले आफ्नो व्यवसाय राम्रो सँग चलेको ठान्नुहुन्छ साथै उहाँलाई आवश्यक दुग्धजन्य पदार्थहरु जस्तैः घ्यू, पनिर, दही उत्पादन गर्न सफल हुनु भएको छ।

सिसामा भुमिसराको संलग्नता हुनु अघि, उहाँले १ दिनमा २० देखि ८० लिटर दूध बेच्नु हुन्थ्यो। जसबाट दैनिक रु १,६०० देखि रु ६,४०० सम्मको कारोबार हुन्थ्यो। अहिले प्रत्येक दिन २०० लिटर दूध बिक्री हुन्छ र दूध मात्रै रु १६,००० बराबरको कारोबार हुन्छ। सिसामा संलग्नता हुनु अघि उहाँको परिवारले केही योजना बनाउन नसक्ने अवस्थाबाट अब मासिक आम्दानी ले ऋण तिर्न र व्यवसाय बढाउन बचत गर्ने स्थितिमा ल्याएको छ। यो सकारात्मक परिवर्तनले भूमिसराको घरमा मात्र नभई समुदायमा नै प्रभाव पार्न थालेको छ। उदाहरणका लागि घर-घरमा धाएर दुध बिक्री गर्ने स्थानीय दूध उत्पादकहरू अब घर नजिकै डेरी उद्यम स्थापना भएको देखेर अत्यन्त खुसी हुनुहुन्छ। डेरीले व्यक्तिगत फार्मबाट दूध संकलन गर्छ र बिक्री गर्छ। यसले दूध उत्पादनका लागि भइरहेका वा भावी दूध उत्पादकहरुलाई गाई वा भौसी पाल्न प्रेरित गरिरहेको छ। भूमिसराको अर्को कदम मूल्य निर्धारण गर्न अत्यावश्यक पर्ने ब्यारोमिटरमा (जो दूध को चिल्लो पनाको मात्रा मापन गर्न प्रयोग गरिन्छ) लगानी गरेर व्यवसाय बढाउने हो।

फोटोः सालिन आचार्य, सिमिट इन्टरनेशनल

भूमिसरा राना भन्नुहुन्छ, "सिसा अघि हाम्रो आम्दानी अपर्याप्त थियो, तर अब हामी बचत गर्न र पुनः लगानी गर्न सक्छौँ। हाम्रो दूधबाट मात्र दैनिक कारोबार रु १,६०० बाट रु १६,००० पुगेको छ। स्थानीय दूध उत्पादकहरू अब घर-घर जानु पर्दैन भनेर राहत अनुभव गर्नु भएको छ। हामी उहाँहरुको फार्मबाट दूध संकलन गर्छौं। यसले समुदायका अरूलाई पनि दुग्ध उत्पादन सुरु गर्न उत्प्रेरित गरेको छ।"

कपिल डेरीको उत्पादनमा विविधीकरण र विस्तारः अर्को नयाँ आयाम

राम सोडेश थारु बर्दिया जिल्लाको मधुवन नगरपालिकाका कृषक हुनु हुन्छ। उहाँले सुँगुर हुर्काउने र आफ्नो परिवारका ६ जना सदस्यहरूको पालनपोषण गर्न खेतीपातीमा संलग्न हुनु भएको थियो। आफ्नो परिवार पाल्न नसकेपछि आर्थिक अवस्था सुधार्न मजदुरको रूपमा भारत जानु भयो। भारतमा १० वर्ष बिताएपछि कोभिड-१९ को प्रकोपका कारण जागिर गुमाएका थारु आफ्नो गृहनगर फर्किनु भएको थियो। कोभिड - १९ महामारीको समयमा, सीसाले अन्धकार अवस्थालाई उद्यमशीलता सीप विकास गर्ने अवसरमा परिणत गऱ्यो।

फोटोः सुवास अधिकारी, सिमिट इन्टरनेशनल

राम सोडेश थारुले परिवार पाल्न पर्याप्त पैसा कमाउन सक्नु भएन। उहाँले फेरि सुँगुर पाल्न थाल्नु भयो। त्यसपछि, २०७७ को सुरुवातमा, स्थानीय सेवा प्रदायक मधुवन ट्रेडर्सबाट पावर टिलर, रिपर र कम्बाइन मिल किन्न रु २,००,००० ऋण प्राप्त गर्नु भयो। उहाँलाई सहयोग गर्न सिसाले मधुवन ट्रेडर्स सँगको सहकार्यमा मिनी टिलर र पावर टिलर सञ्चालन तालिम र आधारभूत मर्मत सम्भार तालिमका साथै एउटा टूलबक्स र नयाँ व्यवसाय सञ्चालनको लागि ब्यानर पनि प्रदान गरेको थियो।

राम सोडेश थारुले हाल ८ हेक्टर क्षेत्रफलमा ७० घरधुरीलाई जोत्ने र फसल काट्ने सेवाहरू प्रदान गर्नुका साथै प्रशोधन र मिलिङ सेवाहरू प्रदान गर्नुहुन्छ। पावर टिलरले प्रत्येक सिजनमा औसत रु २५,००० सम्म आम्दानी भएको छ। रिपरले प्रति सिजन औसत रु ५०,००० र कम्बाइन मिलले औसत रु ८००० आम्दानी गरेको छ। उहाँले कृषि र बंगुर पालनबाट वार्षिक थप रु १५०,००० पनि कमाउन भएको छ। राम सोडेश थारुले यो व्यवसाय सञ्चालनले परिवारलाई सहयोग गर्न र समाजबाट सम्मान पनि प्राप्त गर्न पाएकोमा व्यवसायबाट उहाँ सन्तुष्ट हुनुहुन्छ। यस्तो सेवाहरू आफ्ना छिमेकीहरूका लागि पनि उत्तिकै लाभदायक भएको विश्वास गर्नुहुन्छ र उहाँका छिमेकीहरू मध्ये धेरैले उहाँको कामको प्रशंसा गर्नु भएको छ। अहिले उहाँको मुख्य आम्दानीको श्रोत मेसिनरी सेवा दिने हो।

फोटोः सालिन आचार्य, सिमिट इन्टरनेशनल

राम सोडेश थारु भन्नुहुन्छ,"मलाई पावर टिलर, रिपर र कम्बाइन्ड मिल किन्न सिसा र मधुवन ट्रेडर्सले ऋण लिन मद्दत गर्नुभयो। यति मात्र होइन - सिसाले मेरो व्यवसाय सुरु गर्न प्रशिक्षण र उपकरणहरू पनि उपलब्ध गराएको थियो।"

मोबाइल मेकानिक प्रशिक्षणले उद्यमशीलमा ल्याएको परिवर्तन

फोटोः सुवास अधिकारी, सिमिट इन्टरनेशनल

कृषि मेसिनरीको बढ्दो प्रयोगले कुशलतापूर्वक मर्मत सेवाहरू गर्न सक्ने प्राविधिकहरूको लागि धेरै आवश्यकता सिर्जना गरेको छ। कोभिड-१९ महामारीको समयमा, सिसाका गतिविधिले यस्लाई स्थानीय रोजगारीहरू विकास गर्ने मौकाको रूपमा अवसर प्रदान गर्यो: विशेष गरी युवाहरू र फर्केका आप्रवासी नेपालीहरूका लागि।

बर्दिया जिल्लाको गेरुवा गाउँपालिकाका २० वर्षीय किसान राम भरोसा थारुले २०७६ मा कृषि मेसिन मर्मत सम्भारको तालिम लिएका थिए तर कोभिड-१९ को महामारीका कारण मर्मत सेवा सञ्चालन गर्न सकेका थिएनन्। २०७७ मा, सिसाले कोभिड-१९ को भौतिक दूरी कायम गर्ने र कोभिड सुरक्षा अपनाउने सहित मर्मत सम्भार तालिम प्रदान गर्‍यो, त्यसपछि जेबी शाह ट्रेडर्समा ३ महिनाको तालिम प्राप्त गरेपछि उहाँलाई ग्राहकहरुको नेटवर्क स्थापना गर्न र प्रति महिना रु ६००० कमाउन मद्दत गर्‍यो।

थारुले अक्टोबर २०७७ सालमा 'भरोसा ट्रेडर्स' नामक मर्मत केन्द्र स्थापना गर्नुभयो र मर्मत सेवा कम्पनी सुरु गर्नुभयो। ६ महिना भित्र असोज, २०७७ देखि बैशाख २०२९ सम्म गाउँ र छरछिमेकका १०० भन्दा बढी किसानहरूलाई सेवा दिन सुरु गर्नुभयो र रु ४०,००० कमाउनु भयो। १ वर्षमा उहाँले रु १२०,००० सम्म कमाउनुहुन्छ। राम भरोसा थारु भन्नुहुन्छ, सिसा कार्यक्रमले यस्तो महत्वपूर्ण सीप प्रदान नगरेको भए जागिरका लागि उहाँ भारत जानु पर्ने हुन्थ्यो। सुरुमा, उहाँ पूर्णतया: खेती र बंगुरपालनमा आश्रित हुनुहुन्थ्यो। उहाँसँग आर्थिक स्रोतहरूको कमी थियो। उहाँले आफ्नो खेतीको लागि मल र बीऊ किन्ने र सेवाको दायरा विस्तार गर्न पुनः लगानी गर्नु भयो।

फोटोः सुवास अधिकारी, सिमिट इन्टरनेशनल

राम भरोसा थारुले हालसालै स्वचालित सेल्फ-स्टार्टर पावर टिलर सञ्चालन र यसको मर्मत र मर्मतसम्भार सम्बन्धी सीपमा सुधार गर्नु भएको छ। उहाँका अनुसार कडा मिहिनेत, क्षमता र हौसला नै सफलताको कडी हो। व्यवसायलाई गेरुवा नगरपालिकामा विस्तार गर्न चाहनुहुन्छ, र उहाँले बैंकबाट ऋणमा पहुँच पुर्याउन सिसा कार्यक्रम सँग काम गर्दै हुनुहुन्छ। राम भरोसा यसरी निष्कर्षमा पुग्नुहुन्छ, "सिसा नभएको भए मैले जागिरको लागि बसाई सर्नुपर्ने हुन्थ्यो। अब, म राम्रो भविष्य निर्माण गर्दैछु र मेरो समुदायको भलाईका लागि पनि योगदान गर्दैछु।"

FEED THE FUTURE
The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

यो पुस्तिका अमेरिकी अन्तर्राष्ट्रिय विकास नियोग (युएसएआइडी) मार्फत अमेरिकी जनताहरूको सहयोगका कारण सम्भव बनेको हो । यस पुस्तिका भित्रका विषयवस्तु र सामग्री सिमिट इन्टरनेशनलको एकल जिम्मेवारी हुन् र तिनले युएसएआइडी वा अमेरिकी सरकारको विचारको प्रतिविम्बित गर्छन् भन्ने जरुरी छैन ।

Supported by
USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE

CSISA Response and Resilience Activity Partners
CSISA CIMMYT CGIAR IWMI International Water Management Institute iDE

Aligned with
CGIAR Transforming Agrifood Systems in South Asia