वीरगंज महानगरपालिका ई-बुलेटिन

बर्ष १. अंक- २० २०७८ माघ १० गते सोमबार/ नेपाल संवत् ११४१/ Monday, January – 24, 2021 पृष्ठ ४

६ महिनामा वीरगञ्ज महानगरको आन्तरिक आय ३१ करोड

वीरगञ्ज महानगरपालिकाले चालु आर्थिक वर्ष ०७८/७९ को ६ महिनामा ३१ करोड भन्दा बढी राजश्व संकलन गरेको छ । महानगरपालिकाले ०७८ साउनदेखि पुससम्म विभिन्न शिषर्कमा ३१ करोड ४२ लाख ९९ हजार २ सय ५ रुपैयाँ आम्दानी गरेको हो ।

महानगरले गत आर्थिक वर्ष ०७७/०७८ को ६ महिनामा भन्दा ९ करोड ४ लाख ८ हजार ९ सय ४१ रुपैयाँ बढी राजश्व संकलन गर्न सफल भएको छ ।

गत आवको ६ महिनामा महानगरपालिकाले २२ करोड ३८ लाख ९० हजार २ सय ६४ रुपैयाँ राजश्व संकलन गरेको थियो ।

महानगरपालिकाको राजश्व व्यवस्थापन महाशाखाका अनुसार चालु आर्थिक वर्षको पुस मसान्तसम्म सम्पत्ति कर ९ करोड ५६ लाख २८ हजार ५ सय २६ रुपैयाँ ०९ पैसा, भूमिकर/मालपोत ५९ लाख ३२ हजार ७ सय ८५ रुपैयाँ ८७ पैसा, घर जग्गा रजिष्ट्रेशन ६ करोड ८६ लाख ५४ हजार ६ सय ९४ रुपैयाँ ३० पैसा, घर बहाल कर ३ करोड ३४ लाख ४६ हजार ४ सय १ रुपैयाँ ६२ पैसा, बहाल बिटौरी कर ९ लाख ४७ हजार ६ सय ११ रुपैयाँ १६ पैसा संकलन गरेको छ ।

सवारी साधनमा लाग्ने कर (साना) ३ लाख ५ हजार ७ सय १० रुपैयाँ, पूर्वाधार सेवा उपयोगमा लाग्ने कर १ करोड ५० लाख ९ सय, विज्ञापन कर १४ लाख ७८ हजार ३४ रुपैयाँ अन्य मनोरञ्जन कर १ लाख ३८ हजार ८ सय ७९ पैसा, व्यवसाय रजिष्ट्रेशन दस्तुर १ करोड ९ लाख ९२ हजार ३ सय ७०, अखेटोपहारमा लाग्ने कर १ करोड १२ लाख ६७ हजार ५ सय ८९ रुपैयाँ ९६ पैसा, सरकारी सम्पत्ति बहालबाट प्राप्त आय ८८ लाख ८८ हजार ६ सय ४० रुपैयाँ १३ पैसा, अन्य स्रोतबाट प्राप्त बाँडफाँड नहुने कर ७१ लाख ६ सय ६३ रुपैयाँ ७० पैसा प्राप्त भएको छ ।

विद्युत सेवा शुल्क १ सय ८५ रुपैयाँ, अन्य सेवा शुल्क १ करोड ३८ लाख ६८ हजार १ सय ८ रुपैयाँ ४८ पैसा, न्यायिक दस्तुर ९ हजार ७ सय १५, परीक्षा शुल्क ४ लाख १७ हजार ३ सय ८० रुपैयाँ, अन्य प्रशासनिक सेवा शुल्क ३ लाख ४ हजार ९ सय ७०, नक्सा पास दस्तुर २ करोड ७० लाख ९ हजार ३ सय ७३ रुपैयाँ ११ पैसा, सिफारिश दस्तुर ७९ लाख ९६ हजार ६ सय ७१ रुपैयाँ ७५ पैसा, व्यक्तिगत घटना दर्ता दस्तुर ११ लाख ८७ हजार १ सय ५३ रुपैयाँ, नाता प्रमाणित दस्तुर ५ लाख ८८ हजार ३ सय ३० रुपैयाँ ८६ पैसा, अन्य दस्तुर २३ हजार ५ सय ५०, प्रशासनिक दण्ड जरिवाना वापत १२ लाख ५७ हजार ५ सय ४० रुपैयाँ ९३ पैसा र बेरुजु ५३ हजार ५ सय रुपैयाँ असुल भएको राजश्व व्यवस्थापन महाशाखाका अधिकृत पवन प्रधानले जानकारी दिए ।

वीरगञ्ज महानगरपालिकाले पुस मसान्तसम्म कर तिर्दा विभिन्न छुट सुविधा पनि दिएको थियो ।

महानगरले चालु आर्थिक वर्षको पुस मसान्तसम्म भूमि एवं सम्पत्तिकर तथा व्यवसायिक करमा १० प्रतिशत, उद्योग, सपिङ मल, अस्पताल र स्कुलहरुलाई लाग्ने सम्पति करमा ५० प्रतिशत छुट गरेको थियो ।

भूमि एवं सम्पत्तिकरमा अब चैत मसान्तसम्म ५ प्रतिशत छुट सुविधा मिल्ने महानगरले जनाएको छ ।

'छुट सुविधा दिँदा पनि नगरबासी उत्साहित भएर कर तिर्न आईरहेका छैनन, चिसोले हो कि के हो ? केहि दिन यता कर संकलन न्युन छ ।' अधिकृत प्रधानले भने ' चिसो हटेपछि कर तिर्न बाँकी ठूला करदातालााई ताकेता गर्ने लगायतक कार्यक्रम ल्याउने तयारी गरिरहेका छौं ।'

चालु आर्थिक वर्षमा आन्तरिक आय ९५ करोड ४७ लाख ४ सय ७२ रुपैयाँ पुऱ्याउने लक्ष्य लिएको वीरगञ्ज महानगरपालिकाका नगर प्रमुख विजय कुमार सरावगीले बताए ।

' ६० प्रतिशत नागरिक कर तिर्न आउँदैनन , ४० प्रतिशतले तिरेका करको भरमा महानगरपालिका चलाउनुपर्छ ।' नगर प्रमुख सरावगीले भने ' नगरको विकासका लागि स्रोत भनेको नागरिकले तिरेको कर हो, नगरको समृद्धिका लागि पनि नगरबासीले तोकिएको कर तिर्नुपर्छ ।'

पर्सामा माघ महिनाभरी सभा सम्मेलन गर्न रोक, सरकारी सेवा लिन खोप कार्ड अनिवार्य

पर्सामा माघ मसान्तसम्म सबै प्रकारका आमसभा, जुलुस, सभा, भेला वा धेरै मानिस भेला हुने कार्यक्रममा रोक लगाईएको छ ।

जिल्ला कोभिड(१९ संकट व्यवस्थापन केन्द्र (डीसीएमसी)को बुधबार बसेको बैठकले त्यस्तो निर्णय गरेको हो ।

विश्वव्यापी महामारीको रुपमा फैलिएको कोभिड(१९ को नयाँ भेरियन्ट सहितको संक्रमण नेपलमा बढ्दै गएको सन्दर्भमा रोकथाम, नियन्त्रण, निदान र उपचारलाई थप प्रभावकारी बनाउन यस्तो आदेश जारी गरिएको जिल्ला प्रशासन कार्यालय पर्साले जनाएको छ ।

माघ ५ गते राति १२ बजेदेखि अर्को सूचना नभएसम्मका लागि लागु हुने गरि गोष्ठी, सेमिनार, समिक्षा, बैठक जस्ता क्रियाकलाप सञ्चालन गर्दा भर्चुअल माध्यमबाट गर्ने, भौतिक रुपमा उपस्थित भई गर्नुपर्ने भएमा जनस्वास्थ्यका मापदण्ड पालना गरी बढीमा २५ जना मात्र सहभागी हुने, माघ ७ गते पश्चात कार्यक्रममा सहभागीले पूर्ण मात्रा खोप लगाएको हुनुपर्ने निर्णय गरेको छ ।

त्यसैगरि सिनेमा हल, हेल्थ क्लब, जिम खाना, स्विमिङ पुल, पटके हाटबजार र मानिसहरुको भिडभड हुने अन्य सबै प्रकारका कार्यक्रम माघ मसान्तसम्म सञ्चालनमा रोक लगाईएको छ ।

विद्यालय, विश्व विद्यालय, कलेज ट्यूसन सेन्टर, तालिम वा अन्य प्रकारका शैक्षिक क्रियाकलाप सञ्चालन गर्दा माघ १५ गतेसम्म भौतिक उपस्थितिमा सञ्चालन नगर्न भनिएको छ ।

त्यस्ता शैक्षिक क्रियाकलाप भर्चुअल वा बैकल्पिक शिक्षण सिकाइका विधिहरु अपनाएर सञ्चालन गर्न, शैक्षिक संस्थाहरुके सञ्चालन र स्थानीय हाट बजार लगाउने सम्बधमा सम्बन्धित स्थानीय तहले संक्रमणको अवस्था विचार गरी आफ्नो क्षेत्रका लागि आवश्यक निर्णय लिन सक्ने डीसीएमसीको निर्णयमा उल्लेख छ ।

माघ ७ गतेदेखि जिल्ला भित्रका सबै सार्वजनिक निकायमा सेवा प्राप्त गर्न खोप कार्ड अनिवार्य गरिएको छ ।

पार्टी प्यालेसमा एक पटकमा कुल क्षमताके बढीमा एक तिहाईमा नबढ्ने गरी बढीमा ५० जना मात्र उपस्थित रहने तथा जनस्वास्थ्यको मापदण्ड पालना गर्ने गरि प्रमुख जिल्ला अधिकारीबाट पूर्व स्वीकृति लिई विवाह, ब्रतबन्ध, न्वारन तथा पास्नी जस्ता धार्मिक, साँस्कृतिक सामाजिक वा अन्य कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने गराउन भनिएको छ ।

प्रमुख जिल्ला अधिकारी उमेश कुमार ढकालको अध्यक्षतामा बसेको डीसीएमसीको बैठकले सार्वजनिक यातायत, हेटल तथा रेष्टुरेन्ट सञ्चालनका लागि छुट्टाछुट्टै मापदण्ड पनि पारित गरेको छ ।

वीरगञ्जमा होटल व्यवसायीलाई चैत मसान्तसम्म सम्पत्ति करमा ५० प्रतिशत छुट

वीरगञ्ज महानगरपालिकाले होटल तथा पर्यटन व्यवसायीलाई सम्पत्ति करमा ५० प्रतिशत छुट दिने भएको छ । चैत मसान्तसम्म सम्पत्ति कर चुक्ता गर्ने होटल व्यवसायीलाई आर्थिक वर्ष ०७७/७८ र ०७८/७९ मा ५० प्रतिशत छुट सुविधा दिने भएको हो । वीरगञ्ज महानगरपालिकालाई होटल तथा पर्यटन व्यवसायीले सम्पत्ति कर र व्यवसाय कर तिर्दै आएका छन् । व्यवसाय करमा महानगरपालिकाको आर्थिक ऐनमा नै ५० प्रतिशत छुट दिने व्यवस्था छ । भने सम्पत्ति कर पुरै लिँदै आएको थियो ।

व्यवसायका लागि घर भाडामा दिएका घरधनी र निर्णय अघि नै सम्पत्ति कर बुझाईसकेका व्यवसायीले भने छुट सुविधा नपाउने महानगरले जनाएको छ । वीरगञ्जका अधिकांश होटल व्यवसाय भाडाको घरमा सञ्चालित छन् ।

आईतबार नै होटल तथा पर्यटन व्यवसायी संघ वीरगञ्जका अध्यक्ष हरि पन्तको नेतृत्वमा होटल तथा पर्यटन व्यवसायीहरुको एक टोलीले नगर प्रमुख विजय कुमार सरावगीलाई ज्ञापनपत्र बुझाएको थियो ।

अध्यक्ष पन्त र महासचिव माधव बस्नेतद्वारा हस्ताक्षरित ज्ञापनपत्रमा कोभिड(१९ महामारीमा सबैभन्दा बढी होटल तथा पर्यटन व्यवसाय क्षेत्र प्रभावित भएको उल्लेख छ ।

'संघिय सरकारले होटल तथा पर्यटन व्यवसायलाई अति प्रभावित व्यवसायमा वर्गीकरण गरेर केन्द्रिय बजेट, नीति तथा कार्यक्रम, मौद्रिक नीति मार्फत विभिन्न सुविधा दिएको छ । स्थानीय सरकारबाट पनि अन्य कोभिड प्रभावित क्षेत्रले पाएको सुविधा सरह उपलब्ध गराईदिनुहुन ध्यानाकर्षण गराउँछौं ।' ज्ञापनपत्रमा लेखिएको छ ।

महानगरको नीति तथा कार्यक्रम तयार हुनु अघि पनि होटल तथा पर्यटन व्यवसायीले छुट सुविधाका लागि ध्यानाकर्षण गराएका थिए । महानगरले ल्याएको नीति तथा कार्यक्रमको राजश्व नीतिमा होटल तथा पर्यटन व्यवसायलाई छुट सुविधा रहेकोमा निर्णय गर्ने क्रममा छुट्न गएको व्यवसायीहरुको दावी छ ।

वीरगञ्जमा होटल तथा पर्यटन व्यवसायी संघ वीरगञ्जमा आवद्ध ५८ वटा र अन्य गरी ७५ वटा होटल व्यवसाय सञ्चालनमा छन् ।

कोरोना महामारीमा सबैभन्दा बढी प्रभावित क्षेत्र भएकोले होटल तथा पर्यटन व्यवसायीलाई छुट सुविधा दिएको नगर प्रमुख विजय कुमार सरावगीले जानकारी दिए ।

' ०७७/७८ र ०७८/०७९ मा होटल व्यवसायीले सम्पत्ति कर र व्यवसाय कर तिर्नुपर्ने छ । व्यवसाय करमा महानगरपालिकाको आर्थिक ऐनमा नै ५० प्रतिशत छुटको व्यवस्था गरिदिएका छौं ।'

नगर प्रमुख सरावगीले भने ' सम्पत्ति करको हकमा पटक पटक होटल तथा पर्यटन व्यवसायीहरुले आग्रह गर्नुभयो । चैत मसान्तसम्म ५० प्रतिशत छुट दिने निर्णयमा पुगेका छौं ।'

कोरोना महामारी रोकथाम, नियन्त्रणमा तथा व्यवस्थापनमा होटल व्यवसायीले गरेको योगदानको कदर गर्दै छुट सुविधा दिने निर्णयमा पुगेको उनले बताए । सिनेमा हललाई पनि होटल तथा पर्यटन व्यवसायीलाई सरह सम्पत्ति करमा चैत मसान्तसम्म छुट सुविधा दिने निर्णय गरिएको उनको भनाई छ ।

होटल तथा पर्यटन

सम्पादकीय

बलियो स्थानीय सरकार

नेपाल संघीय लोकतान्त्रिक गणतन्त्रात्मक शासन व्यवस्थामा गएपछि तीन तहको सरकार छ । कानुन बनाउने विधायिकी शक्ति, कानुन कार्यान्वयन गर्ने कार्यकारिणी शक्ति र कानुनको व्याख्या गर्ने न्यायिक शक्ति संघ, प्रदेश र स्थानीय सरकार गरी तीनै तहको सरकरमा छ । जनताका घरदैलोमा नै सहजरूपमा सबै प्रकारका सरकारी सेवा पुऱ्याउने उद्देश्य यो प्रणालीले लिएको छ । संविधानअनुसार निर्वाचन मार्फत तीनै तहको सरकार गठन भयो । प्रदेश र संघीय सरकारमा उथलपुथल आएपनि स्थानीय सरकार निरन्तर छ । जनताको सबैभन्दा नजिकको दैलोको सरकार स्थानीय सरकार अरु सरकार भन्दा प्रभावकारी देखिएको छ ।

स्थानीय तह पहिलाको जस्तो विकेन्द्रीकरणको सिद्धान्तमा चल्ने निकाय होइन । यो त आफैंमा एउटा छुट्टै सरकार हो । संविधानत: कार्यकारी अधिकार स्थानीय तहमै निहित रहन्छ, तर स्थानीय तहलाई केन्द्रीय सरकारले पूर्णरूपमा उपेक्षा गरिरहेको छ । त्यो उपेक्षाको शिकारमा वीरगञ्ज महानगरपालिका पनि परेको छ । केन्द्रमा बस्ने राजनीतिक नेतृत्व र केही प्रशासनिक नेतृत्वको केन्द्रीकृत सोचका कारण स्थानीय तहलाई प्रभावकारी रूपमा काम गर्ने वातावरण सिर्जना हुन सकेको छैनत । नेपालको संविधानको धारा २३२ मा स्पष्टसँग संघ, प्रदेश र स्थानीय तहबीचको सम्बन्ध सहकारिता, सहअस्तित्व र समन्वयको सिद्धान्तमा आधारित हुने स्पष्ट व्यवस्था गरिएको छ, तर अहिले संघ सरकारले संविधानको सो प्रावधानअनुसार स्थानीय तहसँग पारस्परिक र न्यानो सम्बन्ध स्थापित गर्न नसकेको तितो यथार्थ हामीसँग छ । सरकारले विभिन्न बहानामा स्थानीय सरकारको कामकारबाहीमा तगारो बन्ने गरेको छ ।

स्थानीय तहले शुरुदेखि नै भोग्नु परिरहेको सबैभन्दा ठूलो समस्या कर्मचारी व्यवस्थापन हो । वीरगञ्ज महानगरपालिका भएपनि महानगरका लागि आवश्यक कर्मचारी छैनन् । भएका कर्मचारीको पनि सिमित दक्षता छ । उनीहरुबाट जति काम हुन सक्छ गरिरहेका छन् । तर पुरानो व्यवस्थामा अभ्र कर्मचारी तन्त्रमा आफ्नो मनोमानी गर्दै आएका कर्मचारीबाट नयाँ व्यवस्था अनुसार काम लिन त्यति सहज छैन । वीरगञ्ज महानगरले शिक्षक लगायत अन्य कर्मचारी माग गर्दा केन्द्रबाट कर्मचारी नपठाइदिने समस्या छ । स्थानीय तह आफैंले कर्मचारी राख्न पनि विभिन्न समस्याको सामना गर्नुपर्ने हुन्छ । तलब सेवा सुविधा आफैंले दिनुपर्ने हुन्छ । सिमित आन्तरिक आय भएको महानगरमा जुन धेरै कठिन हुन्छ ।

संविधानअनुसार स्थानीय तहलाई सुरुमा बाटो देखाइदिने काम संघको हो । आवश्यक पर्ने नमुना कानुन निर्माण गरेर उनीहरूलाई सक्षम बनाउने र अभिमुखीकरण गर्नुपर्ने हो । त्यसमा पनि संघ सरकार चुकेको छ । सरकारले आर्थिक सहायता तथा अन्य अनावश्यक विषयमा करोडौं र अर्बौं रुपैयाँ वितरण गरिरहेको छ । तर स्थानीय तहलाई साधन स्रोतसम्पन्न बनाउन र जनप्रतिनिधिलाई सबलीकरण गर्न खासै ध्यान नदिएको अवस्था छ । वीरगञ्ज महानगरले विभिन्न विषयमा जानकारीका लागि पत्र पठाउँदा समेत संघीय सरकारले वेवास्ता गरेको थुप्रै उदाहरण छन् । सरकारले जनतालाई प्रभावकारी सेवा दिन सक्नुपर्छ । त्यसका लागि आवश्यक बन्दोबस्त शुरुको चरणमा संघीय सरकारले गरिदिनुपर्छ । साधन स्रोतको अभावमा पनि वीरगञ्ज महानगरले जनकल्याणकारी कामहरु गरेर स्थानीय सरकारको अनुभूति आम जनतालाई दिलाउन सफल भएको छ । स्थानीय तह सक्षम भए मात्रै संघियता बलियो हुने हो । जनतालाई प्रभावकारी सेवा दिने गरी आफ्ना नवीन योजना र कार्यक्रम सशक्त रूपमा लागू गर्न महानगर सदैव तयार नै छ । संघीय शासन प्रणालीको संस्थागत विकास नै आजको आवश्यकता हो । स्थानीय तहको कामलाई प्रभावकारी बनाई जनताका सेवामा समर्पित हुने वातावरण सिर्जना गर्न सबै पक्षको हातेमालो जरुरी छ ।

महामारीलाई बिर्सिने हो की, त्यसबाट पाठ सिक्ने ?

शिवनाथ यादव

भनिन्छ विपद बाजा जाएर आउँदैन । बजा बजाएर आउँथ्यो भने सबैले थाहा पाउँथे सतर्क हुन समय मिल्थ्यो । हो विपद बाजा बजाएर आउँदैन तर आईसके पछि धेरै पाठ सिकाएर जान्छ ।

विपदबाट ढलेका शहरहरु विकसित रुपमा तयार भएका थुप्रै उदारणहरु पनि छन । विपद पछि गरिने विकास निर्माणका काम होस वा व्यक्तिगत निर्माणका काम, विपद प्रतिरोधी बनाउन ध्यान दिईन्छ । नेपालमै पनि २०७२ सालको भूकम्प पछि धेरैले भूकम्प प्रतिरोधी घर बनाउन थालेका थिए ।

वैश्विक महामारीको रुपमा कोभिड(१९ को महामारी २ वर्षदेखि चलिरहेको छ । हाम्रो जीवन शैलीलाई फेर बदल गरिदिएको छ । यसबाट हामीले पाठहरु सिक्न सक्छौ र सिकेका पनि छौ होला । तर सिकेका कुरालाई कत्तिको मनन गरेका छौं त ?

छिमेकी मुलुक भारतमा कोभिडको नयाँ भेरियन्ट ओमिक्रोनका कारण लकडाउन हुने अवस्था बनिसकेको छ । नेपालमा दैनिक १० हजार भन्दा बढी संक्रमित भेटिरहेको अवस्था छ । वीरगञ्ज स्वयं पटक पटक कोरोना संक्रमणको 'हट स्पट' बनिसकेको ठाउँ हो । काठमाण्डुका गल्लीहरु जहाँ संक्रमण बढी छ अघोषित लकडाउनमा छन् । तर हामीले कोरोनालाई विर्सिसकेका छौं । विपदको बेलामा आतिने तर अघिपछि मातिने हाम्रो बानी कहिले जान्छ ? गत विहिबारमा मात्र वीरगञ्जमा बाराका एक कोरोना संक्रमितको मृत्यु भयो । उनले कोरोना विरुद्ध खोप पनि लगाएका रहेनछन् ।

मधुमेहका रोगी उनमा कोरोना संक्रमणबाट निमोनिया भएको रहेछ । एकातर्फ नयाँ भेरियन्ट हाम्रो नजिक छ भने अर्को तर्फ पुरानै भेरियन्टको संक्रमण पनि देखिएको छ । तर हामी कोरोना महामारीलाई विर्सेर रमाईरहेका छौ । आखिर पछिल्लो समय महामारीले दिएको पिडा विर्सिने हो की त्यसबाट पाठ सिक्ने ?

अहिले बजारमा हेर्ने हो भने कोभिड(१९ विरुद्ध कुनै पनि शर्तकता अपनाईएको देखिदैन । न त मास्क लगाइएको छ, न भीडभाड नियन्त्रण छ । न साबुन पानीले हाथ धुने व्यवस्था छ न कतै सेनिटाईजरको व्यवस्था । सरकारी कार्यालय होस वा प्राईभेट भिड उतिकै छ । हो जीवन चलाउनका लागि काम गर्ने पर्ने बाध्यता छ । अर्थतन्त्र चलायमान बनाउनका लागि बजार चलाउन आवश्यक । पार्टी चलाउनका लागि राजनितिक कार्यक्रम पनि गर्न जरुरी होला । विरोध प्रदर्शन त गर्नु नै पर्ने होला । तर शर्तकता अपनाएर पनि त्यो काम गर्न सकिन्छ । मास्क लगाएर बजार जान सकिन्छ । सिमित मात्रामा भोज विवाह ब्रतबन्ध गर्न सकिन्छ । की महामारीको बेला मात्रै हो हामीलाई पिडा हुने । के हामी विर्सेकै हो त विगतमा महामारीले दिएको पिडा ?

वीरगञ्जमा कोरोना संक्रमण घटेपछि मास्क लगाउने, सामाजिक दुरी कायम गर्नेजस्ता सावधानी अपनाउन छोडिएको छ । यस्तो लापरबाहीले कोरोना संक्रमण फैलन मद्धत गर्ने चिकित्सकहरु बताउँछन् ।

'सामान्य रुघाखोकी, ज्वरोको लक्षण देखिएकाको पीसीआर परीक्षण गराउँदा पनि पोजेटिभ आएको छ । कतिपय जोखिम क्षेत्रमा पुगेर आएकामा संक्रमण देखिएको छ ।

त्यसैले हामीले कोरोनामैत्री व्यवहार त्याग्नुपर्छ, नत्र संक्रमण भुसको आगो जसरी फैलन सक्छ । वीरगञ्ज भन्सार कार्यालय यात्रु शाखाका अनुसार पुस ११ गतेदेखि १७ गतेसम्म नयाँ वर्षको आसपासमा एक हजार तीन सय ८६ वटा सवारी साधन भित्रिए । वीरगञ्जको मुख्य नाकाबाहेकका अन्य नाकाबाट समेत भारतीय सवारी साधन लुकीछिपी आउने गरेका छन् ।

नयाँ वर्षमा भारतबाट नेपाल आएका मध्ये ५ प्रतिशतमा मात्रै संक्रमण रहेछ भने पनि त्यसले वीरगजमा संक्रमण बढाउन ठूलो भुमिका खेल्न सक्छ ।

शिवनाथ यादव

वीरगञ्ज नाकाबाट दैनिक हजारौंको संख्यामा मानिसहरु ओहोरदोहोर गरिरहेका हुन्छन् । भारतको बिहार राज्यबाट मात्रै होइन, अन्य राज्यबाट समेत दुवै देशका सर्वसाधारण नेपाल भारत ओहोर दोहोर गरिरहन्छन् । नाका हुँदै आउने मानिसहरुले खोप लगाए नलगाएको, पीसीआर गराएको वा नगराएको जाँच गर्न जनशक्ति अपुग छ ।

भारतीय नागरिकले नेपाल आउँदा अनिवार्य पीसीआर रिपोर्ट र खोप लगाएको प्रमाण लिएर आउनुपर्ने भनिएपनि त्यो कार्यान्वयनमा छैन । नाकामा सीमित संख्यामा गरिने एन्टिजेन परीक्षणका क्रममा दैनिक संक्रमित भेटिने गरेको नाकामा खटिएका स्वास्थ्यकर्मीहरु बताउँछन् । यस्तो अवस्थमा हामी स्वयम शर्तक र सुरक्षित रहन जरुरी छ होइन भने यो महामारीले फेरी पनि ठूलो क्षति हुँदैन भनेर भन्न सकिदैन ।

पिताजीको कपडा पसल

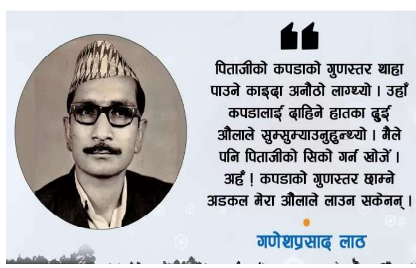
गणेश लाठ

पिताजीको औंला समाउँदै पहिलो पटक मुजफफरपुर पुग्दा म सात/आठ वर्षको थिएँ हुँला । जीवन र जगत् बोध भइनसकेको म सानो भुरा, मेरा लागि त्यो बम्बई थियो । हामी वीरगञ्जका बासिन्दा । यहाँको मुख्य सडक महावीर मन्दिरनजिक मेरा पिताजी कपडाको खुद्रा पसल चलाउनुहुन्थ्यो । खरिददारीको क्रममा उहाँ मुजफफरपुर गइराख्नु हुन्थ्यो । बेलाबखत उहाँ पालो मिलाएर हामीलाई पनि लैजानुहुन्थ्यो । उतिबेला बम्बई पुग्नुलाई ठूलो कुरा मानिन्थ्यो । पिताजी भन्नुहुन्थ्यो, त्यो जमानामा मुजफफरपुरको सुतापट्टी एसियाकै सबैभन्दा ठूलो कपडा मण्डीमा गनिन्थ्यो । सो मण्डीमा बिहार र नेपालका ब्यापारी त पुग्थे नै । आसाम(बंगालतिरका व्यापारी पनि आइपुग्थे । यात्राका निम्ति पिताजीलाई पायक पर्ने दिन शुक्रबार र शनिबार ।

उहाँ कहिले बिहान त कहिले दिउँसो घरबाट हिड्नुहुन्थ्यो । उतिबेला रक्सौलसम्म रिक्सामा जानुपर्ने । त्यहाँबाट बस चढेर मुजफफरपुरको यात्रा हुन्थ्यो । त्यहाँसम्म चल्ने बस उतिबेलाका बाहुबली भनिएका पाण्डेजीकै हुन्थे । कुनै बस नयाँ चिटिक्क परेको, कुनै बस असाध्यै पुरानो, चाउरी परेजस्तो, गुड्दा दमको रोग लागेकोजस्तो ख्याँख्याँ गरिराख्ने । अहिलेजस्तो गाडीको बाक्लै चाँप हुँदैनथ्यो । रक्सौल पुग्दा जुन बस भेट्यो, त्यसैमा चढ्यो । पिताजीलाई बेलैमा पुग्नुसित वास्ता हुन्थ्यो, बसको सौन्दर्य अथवा उमेरसित मतलब थिएन । तर हामी केटाकेटीलाई नयाँ, टिलिक्क टल्किने बसमा चढ्न पाए, नयाँ सिटमा बस्न पाए क्या रमाइलो हुँदो हो भन्ने रहर लाग्ने । नयाँ बस चढ्ने इच्छा पिताजीसँग जाहेर गरे पनि निर्णय उहाँको हुन्थ्यो ।

आफूले चिताएको कपडा बेच्न पाएको बेला मलाई चिा परेजस्तो हुन्थ्यो । उफ्रिँदै पिताजीनजिक पुगेर भन्थे, 'हेर्नु भो ? मैले बेचेर देखाएँ । तपैंले त बिक्दैन भनेर भन्नु भाको थियो ।' अनि पिताजी मुसुक्क हाँस्नुहुन्थ्यो

उतिबेला घरबाट निस्किनु मेरा लागि कारावासबाट मुक्ति पाएजस्तो हुन्थ्यो । आमाको दराजमा लुकाएर राखिएका नयाँ र चिटिक्क परेका लुगाले पनि त्यहीबेला बाहिर निस्कने मौका पाउँथे । पिताजी र म रिक्सामा जाँदै थियौं, बाले अर्को रिक्सामा गइरहेको साथीलाई देख्नु भो । इसारामा उहाँहरूले एक(अर्कालाई सोध्नु भयो, 'कता जान आँटेको ?' पिताजी भन्दा हतारिएर मख्ख परी म चिच्याउँथे, 'मुजफफरपुर ' । बाटोभरि हरेक दृश्य मलाई लोमहर्षक एवं कौतुहलपूर्ण लाग्थे । पारि पुगेर बस चढ्यौं । सिटमा बस्न के थालेका थियौं, थरीथरीका खानेकुरा बेच्नेहरू हातमा सानो ढकियामा केही खानेकुरा राखेर कराउँदै आइपुगे ।



'आए ! चना जोर गरम', 'बाह्र मसला तेह्र स्वादका चकलेट', 'टाइमपास चिनियाँ बदाम', 'आए ! नारियल ताजाताजा नारियल' । ती खानेकुरा देखेपछि मेरो जिब्रोमा रसाइसकेको हुन्थ्यो । केही न केही किनिदिन म पिताजीलाई कर गर्थें । आयो चाय...चाय...

बस आफ्नै गतिमा दौडिरहेको थियो । बसको झ्यालबाट तीव्र गतिमा छुट्दै गएको दृश्यमा म निमग्न भएँ । हामी गन्तव्यमा पुग्यौं, पिताजीको औंला समात्दै सुत्तापट्टिको मण्डीमा पुगियो । ओहो ! कति ठूलो बजार ! जताततै मानिसको भीड, झिलिमिली लुगाले भरिएका पसल । मलाई ठूलै ठाउँ पुगेजस्तो खुसी लाग्यो । बिहानको चराहरूको चिरबिरसँगै ग्राहक ओइरिन थाल्ने रहेछन् । कोही पगडी गुँथेका, कोही धोतीकुर्तामा, कोही सर्टपाइन्टमा, कतिपय मान्छे त पाइजामा र लुङ्गीमा पनि । जता आँखा गयो, मान्छेको लस्कर । स्थानीय थोक व्यापारी पनि के कम, बिहानै पसललाई चिटिक्क पारेर बसेका । पिताजीले एउटा ठूलो मण्डीमा लैजानु भयो । हामी पसलमा छिर्दाछिर्दै झण्डै मेरै जस्तो उमेरका फुच्चेहरु चाय... चाय...भन्दै सुरिलो स्वरमा कराउँदै पसलैपिच्छे चक्कर लगाउँदा रहेछन् ।

चियानास्ता पसलेहरूको फुर्तीफार्ती पनि गज्जबकै । उनीहरूको पसललाई गुम्टी भनौं ठेलागाडी, सबै ग्राहकबाट घेरिएकै हुन्थे ।

मेरो प्रसन्नताको कुनै सीमा रहेन । त्यो दिनदेखि जाकडी कपडा प्रिमियम श्रेणीमा चढ्यो । हाम्रो यो अभियान केही दिनसम्म गोप्य नै रह्यो । जब पिताजीले थाहा पाउनु भो, उहाँ चकित पर्नुभयो । उहाँ पनि हाम्रो नवीनतम् प्रयोगमा सामेल हुनुभयो ।

बाटोघाटोमा कुल्ली(कामदार, चार चक्केगाडी र ठेलागाडाको दौडाहा पनि उतिकै । सबै हतारोमा । पैदल पनि यसो कुद्दै हिँड्थे मानौं, गन्तव्य पुग्न नछुटोस् । ती दौडाहाको झुण्डमा हामी पनि सामेल हुन्थ्यौं । गोडा फुर्तीका साथ अगाडि सारिएन भने पछाडिकासित ठोक्किने । पिताजी दिनभरि खरिददारीमै व्यस्त, म उहाँलाई पछ्याइरहेको हुन्थें । साँझ कुनै परिचित अथवा नातेदारको घरमा शरणागत हुन्थ्यौं । उतिबेला सिनेमा हेर्न पाउनु ठूलो कुरा, राति खाना खाएर ९ बजेदेखि १२ बजेको सिनेमा हेर्न जान्थ्यौं । कहिले बास बसेको घरमा नातेदारसहित कहिले हामी, बाबुछोरा मात्र । हेरेर फर्केपछि सोच्थेन्, कहिले घर पुग्ने र दाइदिदीलाई अभिनय गर्दै सिनेमाको कथा हाल्ने । उनीहरू डाहाले चिढिएको हेर्न खुब मज्जा हुन्थ्यो ।

पिताजीलाई चुनौती

पहिलोपटक जाँदा निकै सानो भएकाले धेरै कुरा बुझ्दैनथें । तर, हुर्किँदै गएपछि भने मलाई उहाँको व्यापारिक कलाप्रति ध्यान जान थाल्यो । पिताजीको कपडाको गुणस्तर थाहा पाउने काइदा मलाई अनौठो लाग्थ्यो । उहाँ कपडालाई दाहिने हातका दुई औंलाले सुम्सुम्याउनुहुन्थ्यो ।

मानौं, औंला र कपडा आपसमा छलफल गरिरहेछन् । एकछिनपछि कपडाको गुणस्तरबारे उहाँ सटिक प्रतिक्रिया सुनेर साहुजीहरू पनि दंग पर्थे । मैले पनि पिताजीको सिको गर्न खोजें । अहँ ! कपडाको गुणस्तर छाम्ने अड्कल मेरा औंलाले लाउन सकेनन् ।

उहाँको मोलमोलाई र अर्डर टिपाउने काइदा त मेरो स्मृतिपटलमा अझै पनि सुरक्षित छ । उहाँ आफुले नरूचाएको कपडाप्रति उत्सुकतापूर्वक भाउ सोध्नुहुन्थ्यो । चित्त बुझेको कपडाको भाउ सोध्दा भने नाक खुम्च्याउनुहुन्थ्यो, मानौं समान्य ज्ञानको लागि मात्र हो ।

अनि बल्ल सुरू हुन्थ्यो,

बांकी तेश्रो पेजमा

"करमा प्राप्त छुटको फाईदा उठाई समयमै कर तिरौं, जरिवानाबाट बचौं" "बीरगञ्ज नगरलाई समृद्ध बनाऔं"

पिताजीको.....

मोलमोलाइको चरण। साहुजीले आफ्नो निर्णायक भाउ सुनाइसकेपछि उहाँ पनि अर्को दाउ लाउनुहुन्थ्यो('साहुजी अर्डर दोब्बर गरिदिन्छु, भाउचाँहि अझै मिलाइ दिनुपर्ला ।' भाउ मिलेपछि बल्ल कपडाको डिजाइन र रङ छान्नुहुन्थ्यो। त्यतिबेला भने उहाँ मलाई पनि सामेल गर्नुहुन्थ्यो। बुबाको सहयोगी हुन पाउँदा फुरुंग पर्थें । म यताउती कुदीकुदी डिजाइन छनौट गर्थे। मैले छनौट गरेका रंग र डिजाइनमध्ये कुनै बेठीक लागे पनि मेरो मन राख्न उहाँ थोरै भए पनि खरिद गर्नुहुन्थ्यो । फिस्स हाँस्दै मेरो कानमा खुसुक्क भन्नुहुन्थ्यो, 'तिम्ले छानेको डिजाइन हाम्रोतिर धेरै रुचाइन्न । बिकेन भने तिमी जिम्मा ।'

उहाँले हाँसेर दिएको प्रतिक्रियाले पनि मलाई मनमनै नरमाइलो लाग्थ्यो । पिताजीको आकलनलाई झुठो प्रमाणित गर्छु भनेर मनमनै प्रण गर्थें । अर्डर छोडेर हामी वीरगञ्ज फर्कन्थ्यौं। माल आइपुग्न भने केही दिन लाग्थ्यो। आफूले छनौट गरेका कपडा कुन बेला पसलमा आइपुग्ने हुन् भनेर म ब्यग्रतापूर्वक प्रतीक्षा गरिरहन्थेँ । स्कुलबाट फर्किंने बित्तिक्कै पसल पुगेर पिताजीलाई सोध्थेँ 'अस्ति हामीले किनेका कपडा अझै आइपुगेनन् ?'

खैर, ढिलोचाँडो अर्डरबमोजिमका कपडा हाम्रो पसलमा आइपुग्थे। आफ्नै पसलमा मेरो 'प्रेजेन्टेसन एण्ड मार्केटिङ' शुरु हुन्थ्यो । आफूले छानेका डिजाइन र रङका कपडा कर्मचारीसित झगडा, बहस अथवा अनुरोध गरी ग्राहकको सजिलै आँखा पुग्ने ठाँउमा राख्न लगाउँथे । मेरो सनक त्यतिकैमा सकिँदैनथ्यो। स्कुलबाट फर्किंनेबित्तिक्कै सोझै पसल पुग्ने, आफ्नो रोजाइका कपडा बेच्न बढी जोरजुलुम गर्ने, पिताजीको चुनौती मनमा जो थियो ।

गातामा लेखिएका कोड भाषा

दाइ अशोक मभन्दा चार वर्ष जेठा थिए । उनलाई त स्कुलबाट फर्केपछि सोझै पसल पुग्ने पिताजीको उर्दी नै थियो । कपडा नाप्ने, काट्ने र गाता (काठको पातलो फल्याक) मा पट्याउने काममा उनी गजबको पोख्त थिए । सग्लो कपडाको थानबाट ग्राहकको मागअनुसारको मापनमा कपडा चिर्नु पर्दा मलाई सुरुसुरुमा हम्मै पर्थ्यो। कैंची नचलाए सुखै थिएन। तर उनी त दुई औंलाकै भरमा ठ्याक्क नापअनुसार चिरिदिन्थे । विस्तारै त्यो जुक्ति मैले पनि सिकें । ग्राहकलाई भाउ बताउनु पर्दा मलाई खासै मिहिनत गर्नु पर्दैनथ्यो । जुन गातामा कपडा पट्याइएको हुन्थ्यो, त्यही गाताको भित्री भागमा कोड भाषामा कपडाको न्यूनतम भाउ पनि लेखिएको हुन्थ्यो। १ को ठाँउमा ए, २ को ठाँउमा बी..९ को ठाँउमा आई र शून्यको ठाँउमा जे लेखिएको भाउमा थोरबहुत थपेर ग्राहकलाई बताउँथे । एकछिन मोलमोलाइ हुन्थ्यो। न्यूनतम भाउमा गएर कुरो टुंगिन्थ्यो ।

ग्राहक रिझाउने काइदा

पिताजी ग्राहकलाई रिझाउने मामिलामा खासै समय खर्चिनु हुँदैनथ्यो। दाइ भने फरकफरक दाउपेच प्रयोग गर्थे । 'बाबा, काका, माई, दिदी, भैया' यस्ता सम्बोधन पाएर ग्राहक वर्षौं पुरानो परिचय भएझैं मख्ख पर्थे। मौका मिल्यो कि ग्राहकको मन जित्न उनको प्रशंसामा दुईचार शब्द खर्चिन्थे । पसलमा आउनेबित्तिकै ग्राहकलाई सर्वप्रथम पानी खुवाउँथे । ग्राहकले जुन कपडामाथि हात राख्यो, भनिहाल्थे ('आहा ! तपाईंको छनौट त गजबको रैछ ।' कुनै ग्राहक अलिक धेरै खरिददारी गर्ने खालको लाग्यो भने चिया चमेनाको व्यवस्था पनि गरिहाल्थे। म पनि दाइको सिको गर्दै ग्राहकलाई कपडा हेराउने र फकाउने काम सिक्न थालें।

आफूले चिताएको कपडा बेच्न पाएको बेला त मलाई त चिा परेजस्तो हुन्थ्यो । उफ्रिँदै पिताजीनजिक पुगेर भन्थे, 'हेर्नु भो ? मैले बेचेर देखाएँ। तपैंले त बिक्दैन भनेर भन्नु भाको थियो।' अनि पिताजी मुसुक्क हाँस्नुहुन्थ्यो, जवाफमा भने फर्काउनु हुँदैनथ्यो। विस्तारै मलाई चेत हुँदै गयो, 'पिताजी जानाजानी हामी भुराहरूको बालसुलभ अभिमानलाई चुनौती दिनुहुने रहेछ ।' आफ्नो कारोबारमा छोराहरूलाई निपूर्ण बनाउन उहाँ यस्ता मनोवैज्ञानिक विधि अपनाउनु हुँदोरहेछ । पिताजीकै सल्लाहमा मेरा दाइले त १४ वर्षकै उमेरमा नयाँ पसल थापिसकेका थिए। रेडिमेट गार्मेण्ट तथा विदेशी परचुनका माल उपलब्ध थिए। उनको संघर्षको कथा पनि कम्ती रोचक छैन, कुनै बेला उनको विषयमा पनि चर्चा गरौंला ।

आफ्ना छनोटका कपडा धेरै बिक्री भएको दिन प्रफुल्लित, घटेको दिन मेरो अनुहार मलिन हुन्थ्यो। उतिबेला मलाई ग्राहकको एउटो कुरो अनौठो लाग्थ्यो। 'छ्या कस्तो खत्तम कपडा !' एउटा ग्राहकले तिरस्कार गरेको कपडा एक छिनपछि आउने अर्को ग्राहकले 'वाह ! क्या राम्रो !' भन्थे। म स्वयं पनि कम्ता पूर्वाग्रही थिइनँ। मलाई असाध्यै वाहियात लाग्ने कपडा कसैले मन परायो कि मनमनै झोक चल्थ्यो('कस्तो झुर ग्राहक होला, कपडा छान्न पनि आउँदैन । रङ्ग कस्तो उदास ! अनि बुट्टा झनै घटिया !' मैले असाध्यै मन पराएको कपडालाई कुनै ग्राहकले अस्वीकार गर्दा पनि झोक चल्थ्यो('मोराको आँखामा फुलो पऱ्याजस्तो छ ।'

विस्तारै मलाई अनुभव हुँदै गयो, अन्तिममा बचेको सानो परिमाण कपडा बेच्न गाह्रो हुने रहेछ। त्यस्ता कपडालाई छाँट कपडा भनिन्थ्यो । त्यस्ता छाँट कपडालाई पोको पारेर अन्यत्र सारिन्थ्यो । आकलचुकल कुनैकुनै ग्राहकले त्यस्तो कपडा किन्थे । त्यो पनि तोकिएको मूल्यभन्दा आधा दाममा । पसलमा त्यस्ता छाँट कपडाको पोको दिनानुदिन मोटाउँदै गएको थियो ।

हकिकको बुद्धि र छाँटको सिरानी

हाम्रो पसलको बाहिरी भागमा बस्दै आएको दर्जीले एक दिन बाटो सुझाए, 'बाबु ! एक बात कही ? अपने दोकान में जेतना छाँट कपडा बा, ओकार तकिया के खोल बनवा के बेचल जावे तो कइसनी रही ? हमरो दु पइसा कमिनी हो जाइत ।' हकिक नाम थियो उनको। ग्राहकको सुबिधालाई ध्यानमा राख्दै प्राय: कपडा पसलमा एक दर्जी राख्ने चलन उतिबेला पनि थियो। उनी डसना, सिरक र सिरानी आदिको खोल त मज्जाले सिलाइदिन्थे । बिहेबारीको समय हुँदा उनलाई एक मिनटको फुर्सद हुँदैनथ्यो। अन्य बेला उनी अर्द्धबेरोजार हुन्थे। उनको प्रस्ताव मलाई दामी लाग्यो । दाइसित सल्लाह गर्दा उनी पनि सहमत भए। पिताजीलाई फकाएर केही छाँट कपडाबाट सिरानीको खोल बनाउन लगायौं । ग्राहकलाई हेराउँदा ग्राहकले पनि मन पराए। हामीले छाँट कपडालाई गतिलो दाममा बेच्न भ्यायौं र दर्जीले पनि काम पायो । त्यसपछि छाँट कपडाको पोकोले मोटाउने अवसर कहिल्यै पाएन ।

समय बित्दो थियो, म व्यापारको तकनिकि सिक्दै थिएँ । व्यापार सँधै उस्तै हुँदैनथ्यो। ऱ्याकको एक कुनामा थन्किएको कपडाको एकाएक माग बढ्थ्यो। कहिले हिजोसम्म तिब्र गतिमा बिक्दै गरेको कपडा थन्को लाग्थ्यो । झ्याप्प बिक्री रोकिएका कपडालाई ग्राहक सामु बढी प्राथमिकतासाथ पेश गर्न पिताजीबाट कर्मचारीलाई निर्देशन नै हुन्थ्यो। तर खै ! ग्राहकको मनोविज्ञान के हो कुन्नी, त्यस्ता कपडा हेर्ने बित्तिकै बेवास्ता गरिदिन्थे ।

जाकडी कपडाका दु:ख

बिस्तारै ती कपडा मैला देखिन थाल्थे(जुवाको खालमा पराजित जुवाडेजस्तो । ग्राहक त्यस्ता कपडालाई टर्रो प्रतिक्रिया दिन्थे, 'छ्या ! कस्तो जाकडी कपडा हेराउनु भाको, अलि गतिला र ताजा कपडा हेराउनोस् ।' कर्मचारी ग्राहकलाई मनाउने कोशिस गर्थे('हैन यो ताजा कपडा नै हो, अन्य ग्राहकले पनि हेरेर यस्तो देखिएको हुनसक्छ । हजुरलाई त्यस्तै लाग्छ भने मैलो भागलाई हटाएर कपडा किन्न सक्नुहुन्छ ।' ग्राहक गले पो। अनि त्यस्ता कपडाको न्वारन जाकडी कपडा भनेर गरिन्थ्यो। त्यस्ता कपडालाई परित्यक्तको कित्तामा स्थानान्तरण गरिन्थ्यो । त्यसरी जाकडीको श्रेणीमा पुग्नेमध्ये कहिलेकाँही मैले औधी मन पराएका कपडा पनि पर्थे । अनि मेरो मन कमिलाले चिलें झैं पोल्थ्यो ।

पसलमा आकलचुकल दानदातब्य अथवा उपहार प्रयोजनका कपडा खोज्ने ग्राहक पनि आउँथे । त्यस्ता ग्राहक 'अझै सस्तो दिनोस् न ।' कोहीकोही त साह्रै कचकच गर्थे। त्यस्ता ग्राहकलाई त्यही जाकडी कपडा हेराइन्थ्यो। केही बेरको मोलमोलाईपश्चात् त्यस्ता कपडा बिक्री पनि हुन्थे, तर खरिद मूल्यभन्दा पनि सस्तो दरमा। मेरो चित्त बुझ्दैनथ्यो । पिताजीसमक्ष आफ्नो दुखेसो पोख्थे । पिताजी पनि कपाल सुम्सुम्याउँदै उदास स्वरमा एउटै कुरो दोहोऱ्याउनुहुन्थ्यो, 'क्यार्नु, मान्छेको आचरण त्यस्तै हुँदो रैछ । बाहिरी सौन्दर्यलाई मात्र भाउ दिँदा हुन् । भित्र के छ भनेर टाउको दुखाउँदैनन् ।' त्यतिबेला उनको दार्शनिक जवाफ मेरो मगजपुरसम्म नपुगे पनि गतिलो कपडाको यस्तो हबिगत देख्दा मजस्तै पिताजीको असन्तुष्टि पनि बुझ्थें ।

व्यापारसँगै किताबको सोख

व्यापारीको छोरो व्यापारको कला सिक्दै थिएँ । तर, कपडाका सुगन्धसँगै मेरो रुची किताबसँग पनि बढ्दो थियो । ग्राहक नआएको मौकामा म किताब पढिरहेको हुन्थें । समयक्रमसँगै मलाई एससी बेदी, ओमप्रकाश शर्मा र सुरेन्द्र मोहन पाठकजस्ता भारतीय लेखकको उपन्यास पढ्ने चस्का लाग्दै गएको थियो । एकदिन पसलमै बसेर कुनै उपन्यास पढ्दै थिएँ। पात्रबीचको संवादले मलाई खुब छोयो('सिपीभित्र लुकेका मोतीको सौन्दर्य कसैलाई कसरी थाहा हुनु ? कुनै गतिलो घाँटीमा झुण्ड्याउन पाए पो चर्चायोग्य हुने हो ।' मैले किताबभित्रको त्यो संवादबारे दाइसित चर्चा गरें। केहीबेर गम्दै उनले समर्थन जनाए, 'हुन त हो। पसलमा बिक्री गर्न ल्याइएको कुनै पनि सामान थोत्रो हुँदैन, बेच्ने काइदा नजानेर पो दु:ख पाइँदो हो।' मलाई कौतुहल भयो, 'कस्तो बेच्ने काइदा ? तपाई नै कुनै खास जुक्ति सोच्नोस् न ।' उनले कुरो टुङ्ग्याए, 'ठीक छ, कपडाको प्याकिङ्गमा कुनै साइन्स लगाउनु पर्ला । तर पिताजी नभएका बेला ।'

पिताजीको औंला समात्दै सुत्तापट्टि मण्डीमा पुगियो । ओहो ! कति ठूलो बजार ! जताततै मानिसको भीड, झिलिमिली लुगाले भरिएका पसल । मलाई ठूलै ठाउँ पुगेजस्तो खुसी लाग्यो अर्को दिन, पिताजी पसलमा नभएका बेला म र दाइ, विशेष अभियानमा लाग्यौं । उनले जाकडीको श्रेणीमा थन्किएका कपडामध्ये एक थान कपडा झिक्न लगाए । उनले सो कपडाको अन्तिम भाग सुरुमा र सुरूको भाग अन्तिममा पर्ने गरी आर्को गातामा पुन: पट्याउन लगाए ।

त्यसो गरिँदा मैलो र उदास देखिने कपडाको अंश भित्रपट्टी र सफासुग्घर अथवा चिटिक्क देखिने अंश बाहिरपट्टी पऱ्यो। सोपछि त्यो कपडाको थानलाई नयाँ प्लाष्टिकमा प्याकिङ गर्न लगाए। हो रैछ, अब कपडा नवविवाहित बेहुलाजस्तै देखियो । लगतै उनले जाकडी कपडामध्ये थप केही कपडालाई त्यसरी नै प्याकिङ गर्न लगाए ।

जिर्णोद्धार कपडाले पाएको प्रिमियम मोल पिताजी पसलमा फर्किने समय भइसकेको थियो । 'अबदेखि ताजाताजा आएका कपडा चाहियो भनेर इच्छा जाहेर गर्ने सौखिन ग्राहकलाई यी कपडा हेराउनु । र, प्रिमियम क्वालिटी भनेर पाँच प्रतिशत अतिरिक्त भाउ पनि राख्नु । केही दिन प्रयास गरेर हेरौं ।' दाइले कर्मचारीलाई हतारहतार आदेश दिए। संयोगबस उनी उम्किने बित्तिक्कै एउटा ग्राहक टुप्लुक्क आइपुगे। साहुजी, सिरकको खोल बनाउनु छ, ताजाताजा आएका र एकदम फरक डिजाइनका कपडा हेराउनोस् त ।'

दाइले त्यही भर्खर जिर्णोद्धार गरिएका कपडा हेराए, पाँच प्रतिशत प्रिमियम दरमा। साथमा अन्य कपडामा पनि । ग्राहकका आँखा जिर्णोद्धार गरिएका कपडाबाट हटेनन् । अन्तमा उनले त्यही कपडा खरिद गरे, सामान्यभन्दा एकदुई पैसा बढि नै तिरेर ।

मेरो प्रसन्नताको कुनै सीमा रहेन। त्यो दिनदेखि जाकडी भनिएका कपडालाई प्रिमियम कपडाको श्रेणीमा चढ्यो। हाम्रो यो अभियान केही दिनसम्म गोप्य नै रह्यो । जब पिताजीले थाहा पाउनु भो, उहाँ चकित पर्नु भयो। उहाँ पनि हाम्रो नविनतम् प्रयोगमा सामेल हुनु भयो। बिस्तारै हामी सिरक, डसना र सिरानीको खोल मात्र होइन, त्यसमा लाग्ने कपास पनि बेच्न थाल्यौं। कसैलाई तैयारी सिरक, डसना अथवा सिरानी चाहिएको छ भने धुनियाँ बोलाएर त्यो सेवा पनि शुरु गऱ्यौं। नयाँ तकनिकी र सेवाका कारण हाम्रो पसलको प्रतिष्ठा दिनानुदिन चुलियो । क्रमश: हाम्रो पसलको नक्कल छेउछाउका पसलेले पनि गर्न थाले ।

समयकालसँगै म आज ५६ बर्षे भएको छु। जीवनमा थुप्रै आरोह(अवरोह आए । आज पनि त्यो बेला पढेको किताबको त्यही एउटा संवादको सार सम्झिन्छु('सिपीभित्र लुकेको मोतीको सौन्दर्यको मूल्य कसैको घाँटीमा झुण्ड्याएपछि मात्रै हुने रहेछ ।'

(वीरगञ्जका व्यापारी बुवा बीएल लाठबाट सिकेको व्यापार कौशलबारे गणेशप्रसाद लाठको अनुभूति । उनका अनुराधा भवन, छमिया, अघटित र क्षमादान पुस्तक प्रकाशित छन्)

वीरगञ्ज महानगरपालिका
नगर कार्यापालिकाको कार्यालय
वीरगञ्ज ,पर्सा

हमनीसब के जिम्मेवारी, कोरोना भाइरस संक्रमणके रोकेवाला

- कोरोना भाइरस रोग स्वाँस प्रश्वाँसके माध्यम से फईलेवाला संक्रमण ह ।
- संक्रमित भईल आदमी खोकला आ छिँकल समयमे निकलल थुक आ पोंटाके माध्यम से एक आदमी से दोसर आदमीमे ई भाइरस पाटेला आ फईलेला ।

ई रोग से बँचे खातिर का करेके पडि ?

- खोकेके आ छिँकेके समय नाक आ मुह निमनसे तोपेके आ प्रयोग कईल गईल टिसूपेपरके तुरुन्त फुहर बिगेवाला कुडादानी मे बिगेके ।
- समय समय मे साबुन पानीसे अच्छासे मलमल के हाथ धोवेके आ सेनिटाइजर हाथ मे लगावेके । केकरो से मिलल समय हाथ ना मिलावेके । मात्र प्रणाम आ नमस्कार करेके ।

आ, काथि ना करेके ?

- खोकी लागल आदमी से दुरी बनाके रहेके ।
- आ अपनहूके खोकी लागल बा त दोसरो आदमी से दुरी बना के रहेके ।
- भीडभाड मे नाजाएके आ दोसोरो लोगके भीडभाड भईल जगहा मे ना जाएला समुझावेके ।

आ ध्यान देवेवाला बातसब :

- बोखार लागला पर, खोकी अईलापर आ साँस लेवेमे दिकत भईला पर जल्दी नजदिकके स्वास्थ्य केन्द्रमे सम्पर्क करेम ।
- कोरोना भाइरस रोग के बारेमे आउरी जानकारी लेल पईसा ना लागेवाला टेलिफोन नं. १११५ मे फोन कर सकिने ।

वीरगञ्ज महानगरपालिका
नगर कार्यपालिकाको कार्यालय
आदर्शनगर, वीरगञ्ज ।

जाडोबाट बच्न निम्न उपायहरू अवलम्बन गरौ

- चिसोको मौसममा न्यानो कपडाको समय मै ब्यवस्ता गरौं ।
- शीत–लहरको समयमा घर भन्दा बाहिर खुला ठाउ मा धेरै समय नबिताउ ।
- घरबाट बाहिर निस्कनु परेमा वा धेरै समय विताउनु परेमा न्यानो कपडाको प्रयोग गरौं ।
- रातीको सुत्ने समयमा सिरक, कमर जस्ता न्यानो कपडा ओढ्ने गरौं ।
- घरभित्र रातीको सुत्ने क्रममा जीउको अन्य भागको साथै साथ अनिर्वाय रुपमा छाती र टाउको ढाकछोपको ब्यवस्था गरौं ।
- शीत–लहरीको समयमा आगो ताप्ने क्रममा शरिर गरम राखौं वा छाती र टाउको चिसोबाट बनाउ ।
- चिसोको समयमा शरिरलाई आवश्यकता परेमा गरम खाना खाने आदत बनाउ ।
- चिसोको समयमा वृद्ध, वृद्धा, बच्चा र सुत्केरी महिलालाई बढि भन्दा बढि ध्यान देउ ।

वीरगञ्ज महानगरपालिका
नगर कार्यपालिकाको
कार्यालय
आदर्शनगर, वीरगञ्ज ।

क्याप्सन फोटो
धर्मशालाको अनुगमन गर्दै नगर प्रमुख विजय कुमार सरावगी : वीरगञ्ज महानगरपालिकाको नगरस्तरीय बजेटबाट वीरगञ्ज(२७ उदयपुरघुर्मीमा निर्माणाधिन सामुदायिक धर्मशालाको नगरप्रमुख बिजय कुमार सरावगीले स्थलगत निरीक्षण गरेका छन् ।

वीरगञ्ज महानगरमा बुष्टर डोज खोप कार्यक्रम

वीरगञ्ज महानगरपालिकामा कोभिड १९ विरुद्ध बुष्टर मात्रा खोप कार्यक्रम सञ्चालन भएको छ ।जिल्ला खोप समन्वय समितिको माघ ४ गते बसेको बैठकको निर्णय अनुसार बुष्टर मात्रा खोप कार्यक्रम सञ्चालन गरिएको हो। वीरगञ्ज महानगरपालिका अर्न्तगत ०७८ असार मसान्तसम्म कोभिशिल्ड/एष्ट्रेजेनिका र भेरोसेल खोपको पूर्ण मात्रा लिई सकेका फ्रन्टलाईनरलाई बुस्टर खोप लगाउन लागिएको नगरपालिकाका जनस्वास्थ्य निरीक्षक रितेश जयसवालले जानकारी दिए । माघ ९ गतेदेखि ११ गतेसम्म बुष्टर डोज खोप अभियान सञ्चालन हुनेछ ।

कसले लगाउन पाउँछन ?

खोप लगाउने समूह तोकिएको छ । स्वास्थ्य संस्थामा कार्यरत स्वास्थ्यकर्मी तथा सम्पूर्ण कर्मचारी, सुरक्षाकर्मी (नेपाल आर्मी, नेपाल पुलिस, सशस्त्र प्रहरी), सार्वजनिक फोहोर संकलनक सरसफाईकर्मी, एम्बुलेन्स तथा शव बाहन चालकहरु, महिला स्वास्थ्य स्वयं सेविकाहरु, सार्वजनिक क्षेत्र (सरकारी कार्यालय, सामुदायिक सेवा प्रवाह गर्ने संघ संस्था, बैंकिङ सेवा, सञ्चारकर्मी, पत्रकार, सार्वजनिक यातायातका चालक तथा सहचालक आदि) मा काम गर्ने अन्य कर्मचारीहरुले खोप लगाउन पाउने प्रमुख प्रशासकीय अधिकृत निश्चलराज पाण्डेद्वारा जारी सूचनामा उल्लेख छ। खोप लिन आउँदा अनिवार्य रुपमा खोप पुरा गरेको कार्ड लिई जानुपर्नेछ ।

नगर प्रहरी जवानका लागि माघ १४ गतेदेखि अर्न्तवार्ता लिईदै

वीरगञ्ज महानगरपालिकाले माघ १५ गतेदेखि नगर प्रहरीका लागि अर्न्तवार्ता लिने भएको छ। शारीरिक परीक्षणमा उतिर्ण भएकाहरुको अर्न्तवार्ता लिन लागिएको वीरगञ्ज महानगरपालिकाले जनाएको छ ।

वीरगञ्ज महानगरपालिकले आ.व.०७८/७९ विज्ञापन नं ०३/०७८/७९ (नगर प्रहरी जवान) मा १५ जना नगर प्रहरी जवानका लागि करारमा जनशक्ति भर्नाका लागि आव्हान गरेको थियो । भदौं ३ गते प्रकाशन गरिएको ३० दिने सूचनामा आवेदन दिएका मध्येबाट उम्मेदवार छनौट गर्नका लागि पुस १८ गतेदेखि २० गतेसम्म सशस्त्र प्रहरी बल नेपाल १३ नं हेडक्वाटर पर्सामा शारीरिक परीक्षण परीक्षा लिईएको थियो । उक्त परीक्षामा ६८ जना उतिर्ण भएका थिए ।

वीरगञ्ज महानगरपालिकाको नगर प्रहरी पदपूर्ति समितिको माघ ६ गते बसेको निर्णय अनुसार माघ १४ गतेदेखि १७ गतेसम्म वीरगञ्ज महानगरपालिकाको बोर्ड बैठक कक्षमा अर्न्तवार्ता कार्यक्रम राखिएको अधिकृत राम कुमार कुशवाहाले जानकारी दिए। तोकिएको दिन तोकिएका उम्मेदवार १ घण्टा अगावै अर्न्तवर्ता स्थलमा उपस्थित हुनुपर्ने कुशवाहाले जारी गरेको सूचनामा उल्लेख छ।

बाराका एक कोरोना संक्रमितको वीरगञ्जमा मृत्यु

वीरगञ्जमा एक जना कोरोना संक्रमित पुरुषको मृत्यु भएको छ । बाराको महागढीमाई नगरपालिका(६ बस्ने ५० वर्षीय पुरुषको मृत्यु भएको हो ।

कोरोना संक्रमणको तेस्रो लहरमा यो नै पहिलो मृत्यु भएको नारायणी अस्पताल वीरगञ्जले जनाएको छ। वीरगञ्जकै एक नीजि अस्पतालमा उपचारका लागि पुगेका उनको माघ ६ गते गरिएको एन्टीजिन परीक्षण रिपोर्ट पोजेटिभ देखिएको थियो ।

कोरोना संक्रमण पुष्टी भएपछि निजी अस्पतलले उपचारका लागि राति साढे ८ बजे नारायणी अस्पतालमा रिफर गरेको थियो । नारायणी अस्पतालमा आउँदा मधुमेहको समेत विरामी रहेका उनको शरीरमा चिनीको मात्रा एकदमै कम थियो । जसलाई मेडिकलको भाषामा हाईपोग्लेसिमिया भनिन्छ । उनले कोभिड(१९ विरुद्धको कुनैपनि खोप लिएका थिएनन् ।

कडा कोभिड निमोनिया सिहित अस्पताल भर्ना भएका उनको उपचारकै क्रममा बिहीबार राति पौने १२ बजे मृत्यु भएको नारायणी अस्पतालका कोभिड संयोजक डाक्टर उदय नारायण सिंहले जानकारी दिए। ‘ सुगरको विरामी इन्सुलिन लिने गर्नुहुँदो रहेछ, अस्पताल आउँदा शरीरमा ग्लुकोजको मात्रा एकदमै कम थियो ।’ उनले भने ‘सँगै कडा कोभिड निमोनिया भईसकेको थियो, सकेको प्रयास गर्‍यौं, तर बचाउन सकेनौं।’ कोरोना संक्रमित विभिन्न लक्षण सहित अस्पतालमा भर्ना हुने क्रम पनि बढेको उनले बताए । नारायणी अस्पतालमा हाल ७ जना कोरोना संक्रमित उपचाररत छन् । बिहीबार ८६ जनाको पीसीआर गर्दा ५९ जनामा कोरोना संक्रमण पुष्टी भएको थियो । जसमध्ये ज्वरो, खोकी लगायत विविध स्वास्थ्य समस्या भएका ६ जना अस्पतालमा भर्ना छन् ।

‘ अस्पतालमा एकैदिन ६ जना भर्ना भएका छन्, स्थिति ठिक छैन, सबैले स्वास्थ्य सतर्कताको उपाय अबलम्बन गर्नुपर्छ ।’ उनले भने ।

पर्साका ७८ जना पत्रकारले लगाए बुष्टर डोज

पर्साका ७८ जना पत्रकारले कोरोना भाईरस विरुद्धक बुष्टर डोज लगाएका छन् । नेपाल पत्रकार महासंघ पर्सामा ७८ जना पत्रकारले बुस्टर डोज लगाएको शाखा अध्यक्ष अनुप तिवारीले जानकारी दिए ।

शुक्रबार वीरगञ्ज महानगरपालिकासँगको सहकार्यमा नेपाल पत्रकार महासंघ पर्सा शाखाको कार्यालयमा बुष्टर डोज लगाउने व्यवस्था मिलाईएको जनस्वास्थ्य निरीक्षक रितेश जयसवालले बताए । कोरोनाविरुद्ध दोस्रो खोप लगाएको ६ महीना पुगेका ७८ जनाले बुस्टर डोज लगाएको अध्यक्ष तिवारीले जानकारी दिए । ४० जनाले कोभिशिल्ड, ३८ जनाले भेरोसिल खोप लगाएका थिए । स्वास्थ्य कार्यालय, पर्साले अग्रपंक्तीमा काम गर्दै आएका स्वास्थ्यकर्मी, सुरक्षाकर्मी, शववाहन, एम्बुलेन्स चालक, पत्रकार, सफाइकर्मीहरूलाई माघ ५ गतेदेखि बुस्टर डोज लगाउन शुरू गरेको थियो ।

सोही क्रममा शुक्रबार पर्साका पत्रकारलाई खोप लगाइएको स्वास्थ्य कार्यालयका खोप अधिकृत जनस्वास्थ्य निरीक्षक जयमोद ठाकुरले बताए ।

४ वर्षीय बालकको बोन म्यारो खराब भएपछि उपचारमा सहयोगको अपिल

बाराको करैयामाई गाउँपालका(२ महाजन टोलका ४ वर्षीय रिघम चौधरीको बोन म्यारोमा समस्या छ । उनको बोन म्यारो ट्रान्सप्लान्ट नै गर्नुपर्ने चिकित्सकको भनाई छ। तर रिघमको अभिभावकसँग बोन म्यारो ट्रान्सप्लान्ट गर्ने पैसा छैन ।

बालकको स्वास्थ्यमा समस्या देखिएपछि उनीहरुले वीरगञ्ज र काठमाण्डुमा विभिन्न डाक्टरलाई देखाए । कसैले ह्वाईट ब्लडसेल कम छ भने कसैले क्यान्सरको लक्षण देखिएको बताए । अन्ततः उनीहरु ऋण गरेरै भएपनि छोराको उपचारका लागि दुई महिना अघि दिल्ली पुगे ।

त्यहाँ उपचारको क्रममा चिकित्सकले बोन म्यारोमा समस्या रहेको बताए। बोन म्यारो ट्रान्सप्लान्ट गर्नुपर्ने र २५ लाख रुपैयाँजति खर्च लाग्ने चिकित्सकको भनाई छ।

छोराको उपचारकै क्रममा साढे ४ लाख ऋण बोकिसकेका उनीहरुसँग थप उपचारका लागि पैसा छैन। वीरगञ्ज(९ रानीघाट नयाँबस्ती बस्ने रिघमको बुवा विनोद औषधि पसलमा काम गर्थे। भने आमा रिञ्जु वीरगञ्जमै कपडा पसलमा काम गर्दै आईरहेकी थिईन्। छोराको उपचारका लागि दौडधुपमा लागेपछि दुवै जनाको काम छुटेको छ । त्यसैले उनीहरुले छोराको उपचारमा आर्थिक सहयोग गरिदिन अपिल गरेका छन् ।

आमा रिञ्जुले सकेको सहयोग गरिदिन आग्रह गरिन् । ‘ म धेरै दुःखी छु । छोराको बोन म्यारो ट्रान्सप्लान्ट गर्नुपर्ने छ, २५ लाख लाग्छ भनेका छन्। मसँग पैसा छैन।’ उनले भनिन् ‘ सकेको मद्धत गरिदिनुस, मेरो बाबुको ज्यान बचाईदिनुस । ’

सहयोग गर्न चाहान हुने महानुभावले रिञ्जु चौधरीके सिदार्थ बैंक वीरगञ्ज स्थित खात नं ००२१५३८०८०७, ईसेवा आईडी ९८२७२२३२९२ र विनोद चौधरीको नाममा रहेको एनआईसी एशिया बैंकको खाता नं २२८७५७०३७६५२४००१ मा सहयोग गर्न सक्नेछन्।

रिघमको उपचारमा सहयोगका लागि अभियान

वीरगञ्जमा रिघमको उपचारका लागि आर्थिक सहयोग संकलन गर्न अभियान नै सञ्चलालन गरिएको छ। विनोदका साथीहरुले आर्थिक सहयोग संकलन अभियान सञ्चालन गरेका हुन् ।

उनीहरुले बिहीबार वीरगञ्जको घण्टाघरमा चन्दा भेला भएर सहयोग मागेका थिए। वीरगञ्जका व्यवसायीको दैलोमा पुगेर सहयोग माग्ने र जति दिन्छन हात थाप्ने भन्ने सोचले अभियान सञ्चालन गरेको विजय गुप्ताले बताए । ‘४ वर्षको उमेरमा बाबुको बोन म्यारो खराब भईसकेको छ, ट्रान्सप्लान्ट गर्न २५ लाख लाग्छ ।’ उनले भने ‘ अभिभावकको आर्थिक अवस्था कमजोर छ, तपाई हामी सबैको सहयोगले मात्रै त्यो संभव छ, मनकारी मानिसहरुको सहयोगले मात्रै बाबुको ज्यान बच्छ ।’

वगहीमा जेष्ठ नागरिक सम्मानित

वीरगञ्ज महानगरपालिकाको वडा नं २८ बगहीका जेष्ठ नागरिकलाई सम्मान गरिएको छ । महानगरको जनकल्याणकारी योजना अर्न्तगत वडा नं २८ का जेष्ठ नागरिकलाई सम्मान गरिएको हो ।

३२ वटै वडाका जेष्ठ नागरिकलाई सम्मान गर्ने अभियान माहानगरले सञ्चालन गरेको छ । नगर प्रमुख विजय कुमार सरावगी स्वयं बगही पुगेर जेष्ठ नागरिकलाई सम्मान गरेका थिए । महानगरले प्रत्येक जेष्ठ नागरिकलाई सम्मान गर्दै कम्बल, टर्च, झुल र छाता एक/एक थान वितरण गर्ने गरेको छ । ६ हजार जेष्ठ नागरिकलाई सम्मान गर्ने लक्ष्य महनगरले लिएको छ ।

नाकामा ३१ जना संक्रमित भेटिए

वीरगञ्ज नाका स्थित हेल्थ डेस्कमा शनिबार एकैदिन ३१ जनामा कोरोना संत्रमण पुष्टी भएको छ । शंकराचार्य गेट नजिकै सञ्चालित हेल्थ डेस्कमा शनिबार ३ सय ८२ जनाको एन्टीजिन परीक्षण गर्दा ३१ जनामा संक्रमण पुष्टी भएको हो । संक्रमित नेपाली नागरिकलाई होम आइसोलेसनमा बस्नेगरि घर पठाईएको छ भने भारतीय नागरिकलाई उतै फर्काईएको छ ।