

खोटोको बजार व्यवस्थापनमा वन उपभोक्ता समूहको प्रयास

वलबहादुर राई

धनकुटा जिल्लामा सामुदायिक वन (सा.व.) उपभोक्ता समूह गठन गर्ने कामको थालनी २०४५ सालबाटै सुरु भएको हो । हाल यस जिल्लामा ३३८ ओटा सा.व. उपभोक्ता समूहहरू गठन भइसकेका छन् । अधिकांश यी सा.व. उपभोक्ता समूहहरूले आ-आफ्नो सा.व.हरूमा गैह्रकाष्ठ वन पैदावार व्यवस्थापन गर्ने कार्यको थालनी गरेका छन् । खोटो, खयर, अलैंची, अम्रिसो, सिट्रोनेला आदि यहाँका सा.व.का प्रमुख गैह्रकाष्ठ वन पैदावारहरू हुन् । यस लेखमा यी सा.व. उपभोक्ता समूहहरूले आफ्नो सा.व.बाट सल्लाको खोटो सङ्कलन गरी बजारको समेत व्यवस्थापन गर्ने काममा कसरी सफलता हासिल गरे ? भन्ने कुराको छोटो चर्चा गरिएको छ ।

धनकुटा जिल्लामा विशेष गरी २०५६ साल देखि नै खोटो सङ्कलन तथा निकासी प्रारम्भ भएको हो । हालसम्म खोटो सङ्कलनमा ३७ ओटा सा.व. उपभोक्ता समूहहरू प्रमुखरूपले अग्रसर भएका छन् । यी समूहहरूबाट जम्मा- जम्मी वार्षिक रूपमा ७,००० केजी खोटो उत्पादन भइरहेको छ । सुरुमा खोटो सङ्कलन गर्नको लागि आवश्यक प्राविधिक ज्ञान, सीपको जानकारी उपभोक्ताहरूमा थिएन । त्यसैले खोटो खरिद गर्ने कम्पनी वा ठेकेदारहरूद्वारा नै खोटो निकाल्न आवश्यक प्रविधिहरूको प्रयोग हुन्थ्यो । खोटो सङ्कलन गर्न दिए वापत ठेकेदारहरूले सल्लाको वन व्यवस्थापन गर्ने काममा पनि सहयोग गर्ने भनेर वन उपभोक्ता समूहहरूसँग सम्झौता गरेका थिए, तर सम्झौता अनुसार वन व्यवस्थापनको काममा उपभोक्ता समूहलाई उनीहरूले सहयोग गरेनन् । ठेकेदारहरूको खोटोको मूल्यमा एकाधिकार हुने भएकोले उपभोक्ताहरूले खोटो विक्रीबाट पनि खासै फाइदा लिन सकेनन् । यसै विषयलाई लिएर उपभोक्ता समूहहरू र ठेकेदारहरूको बीचमा विवाद उत्पन्न हुन थाल्यो । यस विवादको समाधानका लागि मिति २०५८ सालमा सा.व. उपभोक्ता महासङ्घ, धनकुटाको अगुवाईमा सरोकारवाला निकायहरू जस्तै: जिल्ला वन कार्यालय, तत्कालिन नेपाल यूके वन परियोजना र जिल्ला विकास समितिको विशेष सहयोगमा सा.व. उपभोक्ता समूहहरू, सूर्यरोजिन कम्पनी र जडीबुटी कम्पनीहरूबीच अन्तरक्रिया गरियो । फलस्वरूप प्रति किलो रु ३/- खोटोको मूल्यलाई रु ४/- को दरले वृद्धि गरियो । सा.व. उपभोक्ता महासङ्घकै संयोजकत्वमा खोटो सञ्जालको गठन भयो । जसले सङ्कलित खोटोको बजार व्यवस्थापन गर्ने कामको जिम्मा लियो ।

एकातिर वैज्ञानिक तरिकाले खोटो नलिकालिएको कारणले सल्लाका रुखहरू सुक्न थाले भने अर्कोतिर कम्पनीका ठेकेदारहरूले समूहहरूलाई दिने मूल्यमा पनि एक रुपता हुन सकेन । यसरी पटक-पटकको सम्झौता बमोजिम काम नभएपछि खोटोसँग सम्बन्धित ३७ ओटा उपभोक्ता समूहहरूले कसरी सल्ला वन व्यवस्थापन, खोटो सङ्कलन र यसको बजारको व्यवस्थापन प्रभावकारी ढङ्गले गर्न सकिन्छ भनेर छलफल गरेका थिए । फलस्वरूप यी सा.व. उपभोक्ता समूहहरूले सा.व. उपभोक्ता समूहहरूको मात्र खोटो सङ्कलन गर्ने एउटा जिल्ला स्तरीय सञ्जालको गठन २०६०/१/१३ मा गठन गरे । यस कार्यमा सा.व. उपभोक्ता महासङ्घ, धनकुटाले प्रमुख रूपमा अगुवाई गर्‍यो । खोटो सम्बन्धी विभिन्न तालिम तथा अन्तर्क्रियाबाट प्राप्त सिकाइको आधारमा समूहहरूले खोटो सङ्कलन गर्ने कामलाई जिम्मेवारी पूर्वक लिदै आए । अन्ततः उनीहरू आफैले खोटो सङ्कलन गरी बजारसम्म पुऱ्याई उचित मूल्यमा विक्री गर्ने कामको सुरुआत पनि गरे । यो कामको सुरुआत धनकुटाको फलाटे गाउँ विकास समिति वडा नं. १ को पेवाङ्गसल्लेरी र वडा नं. ८ को क्षेत्रेश्वरको सा.व. उपभोक्ता समूहहरूले गरे । उनीहरूले ५६० टिन खोटो आफ्नै सक्रियतामा सङ्कलन गरी जडीबुटी उत्पादन तथा प्रशोधन कम्पनीलाई बेचिसकेका छन् ।

सा.व. उपभोक्ता समूहहरूले सोभै कम्पनीहरू वा बजार सम्म लगी विक्री गर्दा ठेकेदारहरूसँग सम्भौता गरेर खोटो सङ्कलन एवम् विक्री गर्दा निम्न बमोजिम फरक देखियो ।

समूह आफैले कम्पनी वा बजारसम्म लगी विक्री गर्दा	ठेकेदारहरूसँग सम्भौतागरी विक्री गर्दा
१. सा.व. समूहहरूमा स्व रोजगारको थालनी/समूहको संस्थागत विकासमा वृद्धि, २. वन प्रति समूहको माया बढ्ने, ३. समूहमा सहभागिमूलक निर्णय प्रक्रियाको थालनी भै साभा दायित्वको विकास हुने, ४. बजार प्रतिस्पर्धा भै उचित मूल्य प्राप्त हुने ।	१. परनिर्भरताको वृद्धि र आत्मा विश्वासमा कमी हुने, २. बाहिरीया कामदारहरूले फाइदा लिने, ३. समूहको संस्थागत विकास नभै व्यक्तिगत विकासमा मात्र सहयोग पुग्ने, ४. एकल नेतृत्व र जिम्मेवारीपूर्ण सहभागिताको कमी हुने, ५. बजार एकाधिकार भै उचित मूल्य पाउन नसक्ने ।

यसरी समूह आफैले आफ्नो वन पैदावारहरू सङ्कलन तथा विक्री वितरण गर्दा समूहमा स्व:रोजगार सिर्जना भै सा.व. कार्यक्रमप्रति समूहको अपनत्व बढ्ने, धेरै मूल्यमा खोटो विक्रीगरी कोषवृद्धी हुने र समूहको संस्थागत विकासमा समेत टेवा पुग्ने रहेछ भन्ने कुराको महसुस यी सा.व. उपभोक्ता समूहहरूलाई भएको छ ।

(लेखक वन उपभोक्ता महासङ्घ धनकुटाका अध्यक्ष हुनुहुन्छ)