

NEPAL BUSINESS ASSOCIATION QATAR LLC (G)

संघर्षबाट समृद्धितर्फ

स्मारिका-२०२६

नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

तदर्थ समिति
(सन् २०१८ -२०२०)



महेन्द्र प्रसाद चम्लागाई
अध्यक्ष

उपाध्यक्ष



राजेन्द्र कुमार शर्मा



नरेन्द्र बहादुर भाट



राजु रेग्मी (राज)



समिर मास्के



गोविन्द केसी



सागर नेपाल
महासचिव



उमेश अधिकारी
सचिव



रमेश भट्ट
सहसचिव



चुडामणि कार्की
कोषाध्यक्ष



प्रकाश कोइराला
सहकोषाध्यक्ष

सदस्य



राम कुमार श्रेष्ठ



नविन राज सत्याल



डा. नितेश अर्याल



श्याम भुषाल



विकाश प्रसाई



पूर्ण पोखरिया



अब्दुल वासीद



रबी गुरुड

बर्तमान कार्यसमिति
(सन् २०२४-२०२८)



महेन्द्र प्रसाद चम्लागाई
अध्यक्ष

उपाध्यक्ष



नरेन्द्र बहादुर भाट



राजेन्द्र कुमार शर्मा



राजु रेग्मी (राज)



प्रकाश कोइराला



रमेश भट्ट



शंकर प्रसाद न्यौपाने
महासचिव



सुनिल कुमार धिमिरे
सचिव



पूर्ण बहादुर पोखरिया
सचिव



राजेन्द्र देवकोटा
सचिव



चुडामणि कार्की
कोषाध्यक्ष



राम कुमार श्रेष्ठ
सहकोषाध्यक्ष



दिपजंग शाह
प्रवक्ता

सदस्य



राजु रेग्मी



रामचन्द्र पन्थ



श्रीकृष्ण भट्टराई



नारायण प्रसाद शर्मा



मञ्जु खनाल



अर्पन खड्का



क्रान्ति सिंह



वाशिम अक्रम



राकेश श्रेष्ठ



कमल प्रसाद न्यौपाने



रमेश केसी



अर्जुन मुडबरी

संरक्षक समिति



महामहिम राजदूत
नेपाली दूतावास कतार
प्रमुख संरक्षक



डा. देवकाजी डंगोल
संरक्षक



बद्री प्रसाद पाण्डे
संरक्षक



समिर मास्के
संरक्षक

सल्लाहकार समिति



प्रविण गुरुड
प्रमुख सल्लाहकार



भोज बहादुर नेपाल (सागर)
सल्लाहकार



अर्जुन प्रसाद भट्टराई
सल्लाहकार



विकास प्रसाई
सल्लाहकार



पर्शुराम दाहाल
सल्लाहकार



धनबहादुर बलायर
सल्लाहकार



होमनाथ शर्मा
सल्लाहकार



प्रो. रमजान मिया
कानुनी सल्लाहकार



السفارة النيبالية
الدوحة - قطر



नेपाली राजदूतावास
EMBASSY OF NEPAL
Doha, Qatar

मिति २०८२।०९।२८
(जनवरी १२, २०२६)

शुभकामना सन्देश

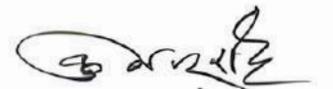
नेपाल व्यवसायी संघ, कतारले आफ्नो स्थापना, सङ्घर्ष र सफलताका गाथाहरूलाई लिपिवद्ध गर्दै ऐतिहासिक 'स्मारिका' प्रकाशन गर्न लागेको खबरले मलाई अत्यन्त खुसी तुल्याएको छ।

कुनै समय रोजगारीका लागि मात्र कतार आउने नेपालीहरूले आज आफ्नै पौरखले व्यवसाय स्थापना गरी 'रोजगारदाता' र 'लगानीकर्ता' को पहिचान बनाउनु सिल्लो नेपाली समुदाय र राष्ट्रकै लागि गौरवको विषय हो। मरुभूमिको कठिन परिस्थितिमा पनि नेपाली व्यवसायीहरूले देखाएको पौरख र व्यावसायिक कुशलताको म मुक्तकण्ठले प्रशंसा गर्दछु।

नेपाल व्यवसायी संघ, कतारले यहाँको स्थानीय कानूनबमोजिम दर्ता भई वैधानिकता प्राप्त गर्नु र नेपाली व्यवसायीहरूलाई एकताबद्ध गराउनु उदाहरणीय कार्य हो। कोभिड-१९ को महामारीका दौरान र नेपाल-कतार व्यापार प्रवर्द्धनमा यस संस्थाले खेलेको भूमिका प्रशंसनीय छ। साथै, राष्ट्रिय विपत्तिको बेला संघले सक्रिय भूमिका निर्वाह गरी स्वदेशलाई उल्लेखनीय सहयोग पुर्याएको कुरा स्मरणीय छ।

आज विश्वभर आर्थिक कूटनीतिलाई उच्च प्राथमिकता दिइएको छ। राजदूतावासको प्राथमिकता केवल श्रमिकको संरक्षण मात्र नभई द्विपक्षीय व्यापार विस्तार र नेपालमा कतारी लगानी भित्र्याउनु पनि हो। यस अभियानमा नेपाल व्यवसायी संघ, कतारको साथ-सहयोग र समर्थन यस राजदूतावासले सदैव प्राप्त गरिआएको छ। म यहाँका सफल व्यवसायीहरूलाई आफूले आर्जन गरेको पुँजी, प्रविधि र अन्तर्राष्ट्रिय बजारको अनुभवलाई मातृभूमि नेपालको समृद्धिसँग जोड्न हार्दिक आह्वान गर्दछु।

अन्त्यमा, आगामी दिनमा यस संस्थाले उद्देश्य अनुरूपको अझ धेरै उपलब्धि हासिल गरोस् र नेपाल-कतार सम्बन्ध जनस्तर तथा व्यावसायिक स्तरमा पनि अझ प्रगाढ बन्दै जाओस् भन्ने कामना गर्दै 'स्मारिका' प्रकाशनको पूर्ण सफलताको शुभेच्छा व्यक्त गर्दछु।


कुमार राई
कार्यवाहक राजदूत



नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघ
Federation of Nepalese Chambers of
Commerce & Industry

P.O. Box : 269
Shahid Sukra FNCCI Milan Marg
Pachali, Teku, Kathmandu, Nepal
Tel : +977-1-5362061 / 5362218 / 5368889
Fax : + 977-1-5361022 / 5362007
E-mail: fncci@mos.com.np

शुभकामना

नेपाल व्यवसायी संघ, कतारले संस्थाको ऐतिहासिक दस्तावेजको रूपमा प्रथम 'स्मारिका' प्रकाशन गर्न लागेको खबरले मलाई अत्यन्त खुसी लागेको छ ।

कतार नेपालीहरूको लागि प्रमुख श्रम गन्तव्य मात्र नभएर अब नेपाली उद्यमशीलताको एक उर्वर भूमि पनि बन्दै गएको छ । मरुभूमिको चुनौतीपूर्ण वातावरणमा पनि नेपालीहरूले जुन व्यावसायिक सफलता हासिल गर्नुभएको छ, त्यसले विश्व बजारमा नेपालीहरूको क्षमता र लगनशीलतालाई पुष्टि गरेको छ । श्रमिकको रूपमा प्रवेश गरेर रोजगारदाताको हैसियत निर्माण नेपाल र नेपालीका लागि गर्वको विषय हो ।

नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघको वैदेशिक सदस्यका रूपमा नेपाल व्यवसायी संघ, कतारसंगको सौहार्दपूर्ण सम्बन्ध रहिआएको छ । संघले कतारमा रहेका नेपाली व्यवसायीहरूको हकहित संरक्षण गर्न, व्यावसायिक सञ्जाल विस्तार गर्न र नेपाल-कतार आर्थिक कूटनीतिलाई सघाउन खेलेको भूमिकाको म उच्च प्रशंसा गर्दछु । विशेष गरी, कतारका लगानीकर्तालाई नेपाल भित्र्याउन र द्विपक्षीय व्यापार प्रवर्द्धनमा संघले देखाएको सक्रियता अनुकरणीय छ ।

नेपालमा जलस्रोत, कृषि, पर्यटन, र सूचना प्रविधिका क्षेत्रमा लगानीको प्रचुर सम्भावना छ । म कतारमा रहनुभएका सम्पूर्ण व्यवसायी मित्रहरूलाई आफूले आर्जन गरेको सीप, प्रविधि, अन्तर्राष्ट्रिय अनुभव र पुँजीलाई मातृभूमिको समृद्धिमा लगाउन हार्दिक आह्वान गर्दछु । महासंघ यहाँहरूको लगानी सुरक्षा र सहजीकरणका लागि सधैं साथमा रहने विश्वास दिलाउन चाहन्छु ।

यो स्मारिकाले कतारमा नेपाली व्यवसायीहरूले गरेको सर्घष र सफलतालाई दस्तावेजीकरण गर्दै नयाँ पुस्तालाई उद्यमशीलताको मार्गमा लाग्न प्रेरणा प्रदान गर्नेछ, भन्ने मैले विश्वास लिएको छु ।

अन्त्यमा, स्मारिका प्रकाशनको पूर्ण सफलताको कामना गर्दै संघको उत्तरोत्तर प्रगतिको शुभेच्छा व्यक्त गर्दछु ।




(चन्द्र प्रसाद ठेकाल)
अध्यक्ष

मिति : २०८२/१०/०२

भावपूर्ण श्रद्धाञ्जली



जन्म :
२६ मार्च १९८५



स्वर्गारोहण :
१९ फेब्रुवरी २०२५

स्व. झबिन्द्र आचार्य

नेपाल व्यवसायी संघ कतारका सदस्य स्व. झबिन्द्र आचार्यको अकल्पनीय र अल्पायुमै भएको देहावसानले कतारमा रहेका सम्पूर्ण व्यवसायी समुदाय, प्रवासी नेपाली समाज तथा उहाँलाई चिनेका सबै मनहरूलाई गहिरो शोकमा डुबाएको छ ।

सधैं सरल, शालीन र सहयोगी स्वभावका उहाँ कर्मठ व्यवसायी मात्र होइन, मित्रवत् मनका असल मान्छे पनि हुनुहुन्थ्यो । प्रवासको व्यस्त जीवनमा पनि समाज, संघ र सहकर्मीप्रति उहाँले देखाउनुभएको आत्मीयता र जिम्मेवारी सधैं स्मरणीय रहनेछ । उहाँको असामयिक बदाइले अधुरो बनेका सपना, मौन बनेका शब्द र शून्य बनेको उपस्थितिले सबैको मन भारी भएको छ ।

ईश्वरले उहाँको दिवंगत आत्मालाई चिरशान्ति प्रदान गरून् । शोकसन्तप्त परिवारजन, आफन्त, इष्टमित्र तथा नेपाल व्यवसायी संघ कतार परिवारमा यो असीम दुःख सहन सक्ने धैर्य र शक्ति प्राप्त होस् भन्ने कामना गर्दछौं ।



नेपाल व्यवसायी संघ, कतार, परिवार

विदेशको सफलताबाट स्वदेशको समृद्धिपूर्ण सपना

नेपाल व्यवसायी संघ
कतारद्वारा प्रकाशित

स्मारिका प्रकाशन समिति

महेन्द्र प्रसाद चम्लागाई
शंकर प्रसाद न्यौपाने
नरेन्द्र बहादुर भट
रमेश भट्ट
चुडामणि कार्की
राम कुमार श्रेष्ठ

सम्पादन संयोजन

उद्धव भट्टराई

सम्पादन मण्डल

युवराज नयाँघरे
सुमन गिरी
उत्तम भट्टराई

टाइप तथा फोटोग्राफी

सविन विक
पर्वत विक

लेआउट डिजाइन

अनुज गिरी

प्रकाशन संयोजन

रोजगार मिडिया प्रा.लि.
कमलपोखरी, काठमाडौं
९८५१०५००१२

नेपालीहरू रोजगारीका लागि विदेशिने इतिहास पुरानो भए पनि, आज विदेशी भूमिमा नेपालीको पहिचान नयाँ उचाइमा पुगेको छ । श्रमिकको सीमित परिचयबाट अघि बढेर नेपालीहरू अब दक्ष जनशक्ति, व्यवस्थापक र सफल व्यवसायीका रूपमा स्थापित हुँदैछन् । युरोप, अमेरिकामा मात्र होइन खाडी मुलुकमा श्रमिकको पहिचान बदलिएर सफल व्यवसायीको पहिचान बनिरहेको छ । विदेशमा पनि नेपाली व्यवसायीप्रति देखिन थालेको सकारात्मक दृष्टिकोण यही परिवर्तनको सशक्त प्रमाण हो ।

यो परिवर्तन संयोग होइन, साझा सोच र संस्थागत सहकार्यको परिणाम हो । नेपाल व्यवसायी संघ, कतारले यही भूमिकालाई नेतृत्वदायी रूपमा निर्वाह गर्दै आएको छ । विदेशी भूमिमा व्यवसाय गर्नु चुनौतीपूर्ण हुन्छ, तर एकताबद्ध प्रयास, पारदर्शिता र सामूहिक हितलाई प्राथमिकतामा राख्दा ती चुनौतीहरू अवसरमा बदलिन सक्छन् भन्ने सन्देश संघले व्यवहारमै दिएको छ । व्यवसायिक नेटवर्क विस्तारदेखि कानूनी मार्गदर्शन र सामाजिक उत्तरदायित्वसम्म संघको भूमिका उदाहरणीय बनेको छ ।

कतारमा संघर्ष गर्दै स्थापित भएका नेपाली व्यवसायीहरू आज नयाँ पुस्ताका उद्यमीहरूका लागि प्रेरणाको स्रोत बनेका छन् । संघले तालिम, मार्गदर्शन र व्यापारिक प्लेटफर्म उपलब्ध गराउँदै नव व्यवसायीलाई आत्मविश्वासका साथ अघि बढ्न उत्प्रेरित गरेको छ । यससँगै नेपाल-कतारबीचको व्यापारिक सम्बन्ध विस्तार र लगानी प्रवर्द्धनमा संघले खेलेको भूमिका झनै महत्वपूर्ण बन्दै गएको छ । संघले कतारी लगानी नेपाल भित्र्याउने पहल र दुवै देशका व्यवसायीबीच विश्वास निर्माण दीर्घकालीन समृद्धिको आधार तय गरिरहेको छ ।

सन् २०१८ देखि कतार सरकारमा आधिकारिक दर्तासहित क्रियाशील नेपाल व्यवसायी संघ, कतार आज झण्डै एक सयभन्दा बढी नेपाली व्यवसायीहरूको साझा संस्था बनेको छ । नेपाली दूतावासको संरक्षण, एफएनसीसीआईको वैदेशिक सदस्यता र बढ्दो सदस्य सहभागिताले संघको विश्वसनीयता र प्रभावकारिता प्रष्ट देखिन्छ । छोटो समयमै संघले सामाजिक, मानवीय र आर्थिक क्षेत्रमा पुऱ्याएको योगदान उल्लेखनीय छ ।

अब समय आएको छ-आफू मात्र सफल बन्ने होइन, देशलाई पनि समृद्ध बनाउने बाटो रोज्ने । विदेशमा कमाएको सीप, अनुभव र पुँजी स्वदेशसँग जोड्दै राष्ट्रिय विकासमा योगदान पुऱ्याउनु विदेशस्थित नेपाली व्यवसायीको ऐतिहासिक दायित्व हो । देश र समाजले राखेको भरोसा पूरा गर्न व्यक्तिगत सफलताभन्दा माथि उठेर सामूहिक सोच र ठूलो मन आवश्यक छ ।

नेपाल व्यवसायी संघ, कतार साझा पहिचान, सहकार्य र सम्भावनाको सेतु बनेको छ । यो सेतु अझ बलियो बन्दै जाओस्, ताकि विदेशको सफलता स्वदेशको समृद्धिसँग जोडिन सकोस् र नेपाली उद्यमशीलताको उज्यालो भविष्य निर्माण होस् ।

ऐतिहासिक दस्तावेज र भविष्यको मार्गचित्र

कतारको तातो मरुभूमिमा नेपालीहरूको पसिना मात्र बगेको छैन, यहाँ नेपाली उद्यमशीलता, संघर्ष र सफलताको नयाँ इतिहास पनि कोरिएको छ । रोजगारीको खोजीमा आएका हातहरूले आज रोजगारी सिर्जना गर्ने हैसियत निर्माण गरेका छन् । श्रमिकको सीमित परिचय बदल्दै 'मालिक' र 'लगानीकर्ता'को पहिचान स्थापित गर्न सफल भएका छन्। नेपाल व्यवसायीहरूको साझा चौतारी 'नेपाल व्यवसायी संघ, कतार'को यो प्रथम ऐतिहासिक स्मारिका प्रकाशन गर्न पाउँदा हामी गर्व र आत्मसन्तोषको अनुभूति गरिरहेका छौं ।

विदेशी भूमिमा व्यवसाय गर्नु आफैँमा चुनौतीपूर्ण कार्य हो । कानुनी जटिलता, भाषागत अवरोध र तीव्र प्रतिस्पर्धा युक्त बजारका बीच पनि नेपाली व्यवसायीहरूले कतारमा जुन साख र विश्वास निर्माण गरेका छन्, त्यो सहज यात्राको परिणाम होइन । हामी कतारमा व्यवसाय थाल्ने पहिलो पुस्ता हौं । कोही श्रमिक जीवनबाट सिक्दै, बुझ्दै र संघर्ष गर्दै व्यवसायमा पाइला राखेका छन् भने कोही व्यवसायिक उद्देश्यसहित नै कतार आइपुगनुभएको छ । आज दोस्रो पुस्ताका व्यवसायीहरू पनि यही यात्रामा होमिनु हाम्रो लागि अत्यन्तै हर्ष र आशाको विषय हो ।

संघको स्थापनाकालदेखि हालसम्मका गतिविधिहरू, हामीले पार गरेका आरोह-अवरोह तथा हासिल गरेका उपलब्धिहरूलाई 'संस्थागत स्मृति'का रूपमा सुरक्षित राख्ने उद्देश्यले यो स्मारिका प्रकाशन गरिएको हो । यो केवल कागजमा सीमित दस्तावेज होइन, यो कतारमा नेपाली व्यवसायीहरूले बगाएको पसिना, भोगेको संघर्ष र प्राप्त गरेको सफलताको जीवन्त प्रतिविम्ब हो ।

यो स्मारिका प्रकाशन गर्नुको अर्को प्रमुख उद्देश्य यहाँ क्रियाशील व्यवसायीहरूको प्रोफाइलमाफर्त्त उहाँहरूको संघर्षकथालाई उजागर गर्नु हो । हिजो सामान्य कामदारका रूपमा कतार प्रवेश गरेका व्यक्तित्वहरू आज कसरी प्रतिष्ठित कम्पनीहरूको नेतृत्व गर्न सफल हुनुभयो ? उहाँहरूको अनुभव र भोगाइ नयाँ पुस्ताका लागि मार्गदर्शक बनोस् भन्ने हाम्रो हार्दिक चाहना हो । यस अंकमा अग्रज व्यवसायीदेखि उदाउँदा युवा उद्यमीसम्मका विवरण समेट्ने प्रयत्न गरिएको छ, जसले भावी पुस्तालाई व्यवसायमा लाग्न र जोखिम मोल्न थप हौसला प्रदान गर्नेछ ।

हुन त कतारमा नै व्यवसायमा सफल बन्नभएका धेरै व्यवसायीहरू संघमा आबद्ध हुनुभएको छैन । उहाँहरू यस स्मारिकामा नसमेटिनु भएको हुन सक्छ भने कोही संघमा आबद्ध व्यवसायीहरू पनि छुट्टनुभएको छ । उहाँहरूलाई हामी पुनः जोड्दै जानेछौं ।

नेपाल व्यवसायी संघ, कतार केवल व्यवसायीहरूको हकहितमा सीमित संस्था होइन । हामीले आर्जन गरेको ज्ञान, सीप र पुँजीलाई मातृभूमि नेपालको समृद्धिसँग जोड्ने सेतुका रूपमा पनि यो संस्थाले निरन्तर भूमिका निर्वाह गर्दै आएको छ । यो स्मारिकाले नेपाल-कतारबीचको व्यापारिक सम्बन्ध, लगानीका सम्भावना तथा सामाजिक उत्तरदायित्वका क्षेत्रमा संघले खेलेको भूमिकालाई स्पष्ट र सजीव रूपमा प्रस्तुत गरेको छ ।

नेपाल व्यवसायी संघको स्थापनाका क्रममा हामीलाई मार्गदर्शन र हौसला प्रदान गर्नुहुने तत्कालीन राजदूत डा. रमेश कोइरालाप्रति विशेष कृतज्ञता व्यक्त गर्न चाहन्छौं । उहाँको प्रेरणाले नै हामी आज यो स्थानसम्म आइपुगेका छौं । नेपाली दूतावास, कतार परिवारले सदैव अभिभावकत्व प्रदान गर्दै हामीलाई अगाडि बढ्न साथ दिँदै आएको छ । हाम्रा संरक्षक, सल्लाहकार, कानुनी सल्लाहकार, कार्यसमिति तथा सम्पूर्ण सदस्यहरूको सामूहिक योगदानकै कारण संघ आज यो अवस्थामा आइपुगेको हो ।

यस ऐतिहासिक प्रकाशनलाई मूर्त रूप दिन अहोरात्र खटिनुहुने, सूचना संकलनदेखि भाषा सम्पादनसम्मको गहन जिम्मेवारी कुशलतापूर्वक निर्वाह गर्नुहुने रोजगार मिडियाको सम्पादन मण्डलप्रति संघ हार्दिक आभार तथा विशेष धन्यवाद ज्ञापन गर्दछ । उहाँहरूको अथक मिहिनेत, धैर्यता र सिर्जनशीलताविना यो स्मारिका सम्भव हुने थिएन ।

अन्त्यमा, यो स्मारिकाले कतारमा रहेका सम्पूर्ण नेपाली व्यवसायीहरूलाई एकताको सूत्रमा बाँध्दै 'समृद्ध नेपाल, सुखी नेपाली' भन्ने राष्ट्रिय आकांक्षा पूरा गर्न प्रेरित गर्नेछ भन्ने दृढ विश्वास लिएका छौं ।



०१ कभर स्टोरी.....

◆ नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

०६ मेरो संघर्ष, संघ र सपना

◆ महेन्द्र प्रसाद चम्लागाई

०९ कतारमा पहिलो नेपाली

◆ डा. देवकाजी डंगोल

१२ कतारले सफल बन्न मात्र...

◆ बद्रीप्रसाद पाण्डे

१५ कतारदेखि मातृभूमि.....

◆ राजेन्द्र कुमार शर्मा (आर.के.)

१८ मेरो मिसन : कतार र नेपाल

◆ नरेन्द्र बहादुर भाट

२० एयरपोर्टको आँसुदेखि ...

◆ राजु रेग्मी (राज)

२२ भविष्यमा छोराछोरीलाई...

◆ प्रकाश कोइराला

२४ यो वर्षभित्रै नेपाल

◆ रमेश भट्ट

२६ अब स्वदेश फर्केर देशको...

◆ शंकर प्रसाद न्यौपाने

२८ दिल्ली हुँदै व्यवसायका...

◆ सुनिल कुमार घिमिरे

३० मेरो सफलताको श्रेय...

◆ पूर्ण पोखरिया

३२ कतारजस्तै विकास

◆ राजेन्द्र देवकोटा

३४ मरुभूमिको पसिना....

◆ चुडामणि कार्की

३६ सेनाको हिरासतमा

◆ रामकुमार श्रेष्ठ

३८ समयले बनाएको

◆ दिपजंग शाह ठकुरी

४० संघर्षबाट सम्भावना तर्फको,.....

◆ राम रेग्मी (कुमार)

४२ १८ वर्षको रोजगारी पछि..

◆ क्रान्ति सिंह

४४ मेरो व्यवसायको मूल....

◆ श्रीकृष्ण भट्टराई

४६ संघर्षले नै मलाई आज...

◆ नारायण प्रसाद शर्मा

४८ कतारमा पहिलो महिला...

◆ मन्जु खनाल

५० हाम्रो गन्तव्य नेपाल....

◆ आर सी पन्थ

५२ ३ वर्षे लक्ष्य लिएर आएको...

◆ अर्पण खड्का

५४ ट्याक्टरको 'ब्रेक फेल'

◆ राकेश श्रेष्ठ

५६ सीप र पैसा कमाउने....

◆ कमलप्रसाद न्यौपाने

५८ लाहुरे बन्ने सपना....

◆ रमेश केसी

६० संस्थागत एकता, लगानीको.....

◆ डा. रमेश कोइराला

६२ कतार जीवनको खुला...

◆ प्रविन गुरुङ

६४ कतारले शून्यबाट शिखर...

◆ भोजबहादुर नेपाल (सागर)

६६ कानूनको सम्मान गर्ने ...

◆ मोहम्मद रमजान अलि मियाँ

६९ कतार मेरालागि संसारकै...

◆ विकास प्रसाई

७१ पञ्चायतमा जेल, कोरियामा...

◆ पशुराम दाहाल

७३ कतारमा बसेर सुदूरपश्चिम...

◆ धनबहादुर बलायट

७५ गाउँको मास्टर हुँदै कतार...

◆ होमनाथ शर्मा

७७ कतारले मलाई मृत्युको...

◆ श्यामबहादुर कटुवाल

७९ अनुभवले बनाएको बाटो...

◆ युवराज शर्मा

८१ मार्केटिङको जागिरदेखि...

◆ धर्मराज मैनाली

८३ कतार केवल कमाउने ठाउँ...

◆ नारायण न्यौपाने

८५ जीवनको रंगमञ्चमा सौन्दर्य...

◆ आयुषा खड्का श्रेष्ठ (धर्मकुमारी)

८७ कतारले मलाई जिरोबाट ...

◆ विकास दाहाल

८९ सीप कागजमा होइन...

◆ यत्नमिन नाज

९२ नेपालमा ३५ लाख डुबाएँ...

◆ निराजन गौतम

९४ स्वर्ग छोडेर मरुभूमिमा किन...

◆ अमर श्रेष्ठ

९६ कतारको कमाई नेपालको...

◆ यज्ञ प्रसाद गैटे

९८ मेरो मुख्य पहिचान भनेकै ...

◆ दिनेश खत्री

१०० समय, संघर्ष र...

◆ अर्जुन गोले लामा

१०२ कतार मेरो लागि कर्म...

◆ तिलक बहादुर बस्नेत

१०४ कतारको लाइफ स्टाइल...

◆ विशेष बस्नेत

१०६ आज अनुभव र आत्मविश्वास...

◆ कमल सुवेदी

१०८ १३ वर्षको अनुभवले खोलिएको

◆ यमप्रसाद न्यौपाने

११० कतार आएपछि पैसाको

◆ धुवराज अधिकारी

११२ देशले बोलाउँदा हामी

◆ दुर्गा प्रसाद प्याकुरेल

११४ म कतारमा मरेर बाँचे...

◆ बालकृष्ण न्यौपाने

११६ कतारबाट नाम, काम ...

◆ टि.बी. कार्की

११८ लाहुरे बन्ने सपना टुटेपछि...

◆ दिपेन्द्र ओलि

१२० कतार केवल कमाउने ठाउँ

◆ गोपाल डाँगी

१२२ नेपालमा असफल भएर...

◆ सुरज शर्मा अधिकारी

१२४ पहिला कतारमा महिला देख्न...

◆ कन्चन चम्लागाई

१२६ कतार बस्नेलाई कामदार ...

◆ राजकुमार खत्री

१२८ पोखराको कोखदेखि...

◆ बालकृष्ण बास्तोला

१३० कतारको सीप र पूँजीले...

◆ कविन्द्र कँडेल

१३२ डाक्टर पढ्न छोडेर कतार

◆ जयनारायण साह

१३४ आईटीको विद्यार्थी सेल्सम्यान....

◆ तिर्थराज कार्की

१३६ कतार मेरा लागि संसारकै...

◆ अनु भट्टराई प्रसाई

१३८ म कामदारसँगै हुन्छु किनकि....

◆ मोहम्मद जाफर रायन

१४० आसाम र नवलपरासीको मिलन...

◆ कृष्ण पन्थी र ज्योती पन्थी

१४२ डाक्टर पढ्न नसकेको

◆ भानु दाहाल

१४४ प्रवासमा आर्जन गरेको अनुभव...

◆ नविन पोखरेल

१४६ हामी १५० भन्दा बढी भाषाहरू

◆ फिरोज खान

१४८ गतिविधि

◆ नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

१५२ फोटो विशेष

◆ नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

व्यवसायीको हितसँगै नेपाल र कतारबीच सहकार्यको सेतु



कतारमा बढ्दो संख्यामा क्रियाशील नेपाली व्यवसायीहरूबीच आपसी समन्वयको अभाव, साझा समस्याको सामूहिक समाधानको आवश्यकता तथा नेपाली समुदायको व्यवसायिक हित संरक्षणका लागि एक सशक्त संस्थागत संयन्त्र आवश्यक महसुस भएपछि सन् २०१८ मा नेपाल व्यवसायी संघ, एलएलसी (जि) (NBAQ LLC G) को स्थापना गरिएको हो । यस संस्थाले कतारमा रहेका नेपाली व्यवसायीहरूलाई एउटै छातामुनि आबद्ध गर्दै व्यवसायिक एकता, पारदर्शिता र सहकार्यलाई प्रबर्द्धन गर्ने उद्देश्य लिएको छ ।

स्थापना पश्चात NBAQ ले संगठनात्मक संरचना निर्माण, सदस्यता विस्तार, आन्तरिक सुशासन र पारदर्शी कार्यशैली विकासमा उल्लेख्य प्रगति गरेको छ । संस्थाले नेपाली व्यवसायीहरूबीच आपसी सम्बन्ध सुदृढ बनाउनुका साथै समस्या समाधानका लागि संवाद र समन्वयमा जोड दिँदै आएको छ । संस्थाले नेपाली समुदायसँग सम्बन्धित सामाजिक उत्तरदायित्वका कार्यक्रमहरू समेत सञ्चालन गर्दै आएको छ । कतारमा नेपाली व्यवसायीहरूको पहिचान र विश्वास अभिवृद्धि गर्दै उनीहरूको साझा प्रतिनिधि संस्थाका रूपमा आफूलाई स्थापित गर्न NBAQ सफल भएको छ ।

वैदेशिक रोजगारीका लागि कतार आएका नेपालीहरू समयक्रमसँगै आफुले हासिल गरेको सीप र अनुभवलाई उपयोग गरेर व्यवसायमा लाग्नेक्रम बढ्दो छ ।-

-विगतमा लगभग शत प्रतिशत नै निम्नस्तरको श्रमिकको हैसियतमा रहने गरेको अवस्था थियो तर पछिल्ला केही दशकयता नेपालीहरू व्यवसायमा स्थापित हुने क्रम बढ्दो छ ।

कतारमा रोजगारी, व्यवसाय तथा विभिन्न पेशामा संलग्न ठूलो संख्यामा नेपाली नागरिक रहेका छन् । विशेषगरी व्यवसाय क्षेत्रमा संलग्न नेपालीहरूले श्रम, कानूनी प्रक्रिया, नीतिगत जटिलता, बजार पहुँच र आपसी समन्वयको अभावजस्ता चुनौतीको सामना गर्दै आएका छन् । यस्तो अवस्थाबीच आफ्नो व्यवसायिक पहिचान स्थापित गर्दै टिकिरहनु नेपाली व्यवसायीहरूका लागि चुनौतीपूर्ण बनेको छ । जसका कारण साझा आवाज र संस्थागत प्रतिनिधित्वको आवश्यकता झनै महत्वपूर्ण बनेको छ ।



आज धेरै नेपालीहरू कतारमा उच्च तहमा काम गरिरहेका छन् । नेपालीहरूको उत्साहजनक उपस्थिति, मेहनती स्वभाव र मेलमिलापको कतार सरकारले समेत खुलेर प्रशंसा गर्ने गरेको छ । यथार्थमा अहिलेको कतार निर्माणमा नेपाली श्रमिक र व्यवसायीको ठूलो भूमिको छ । यसर्थ दुई मुलुकबीचको आपसी सम्बन्ध, सहकार्य र आगामी दिनमा एकअर्काले लिन सक्ने फाइदाबारे खुलेर छलफल गर्न जरुरी छ । यसका लागि संघ सदैव तत्पर छ ।

संघका मुख्य उद्देश्यहरू :

- नेपाली व्यवसायीहरूको हकहितको रक्षा र प्रतिनिधित्व
- - कतारमा व्यवसाय गर्दा आउने समस्या, सूचनाको पहुँच र अन्य आवश्यक सहयोग ।
- नेटवर्किङ र व्यापारसम्बन्धी प्लेटफर्मको निर्माण-बैठक, गोष्ठी, साझेदारी र अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार सम्बन्धको स्थापना ।
- नेपाल र कतारबीच आर्थिक-व्यापारिक सम्बन्धमा वृद्धि र विस्तार-दुवै देशका निजी क्षेत्रबीच व्यापार र लगानीका अवसरहरूमा जोड ।
- समुदाय सेवा र राहत कार्यहरूमा सहयोग-नेपाली कामदार तथा व्यवसायीहरूको राहत, उद्धार जस्ता कामहरूमा सरकारी निकायसँग सहकार्य ।
- कतारमा आर्जन गरेको सीप, अनुभव र लगानी नेपाल भित्र्याउनका साथै कतारको लगानी नेपाल भित्र्याउन प्रोत्साहन ।

यसरी जन्मियो NBAQ

समयको प्रवाहसँगै नेपालीहरूको पाइला रोजगारी र व्यवसायका निम्ति विश्वका विभिन्न भूगोलतर्फ फैलिँदै गयो । सन् १९८० को दशकदेखि कतारमा नेपालीहरूको उपस्थिति क्रमशः बढ्दै जाँदा श्रमसँगै उद्यमशीलताको चेतनाले पनि आकार लिन थाल्यो । साना पसल, सेवा, निर्माण र व्यापारका क्षेत्रमा आत्मनिर्भर बन्न थालेका नेपाली व्यवसायीहरूलाई एउटै छातामुनि एकताबाद्ध गर्ने आवश्यकता महसुस गरियो ।

यही ऐतिहासिक पृष्ठभूमिमा, कतारमा रहेका अग्रणी नेपाली व्यवसायीहरूको दुरदृष्टि, आपसी विश्वास र सामूहिक संकल्पबाट नेपाल व्यवसायी संघ NBAQ कतारको जन्म भयो । व्यक्तिगत प्रयासहरूलाई संस्थागत स्वरूप दिँदै व्यवसायिक मर्यादा, अधिकार संरक्षण र आपसी सहयोगलाई मजबुत बनाउने उद्देश्यका साथ संघ स्थापना गरिएको हो ।



संघको स्थापना हुनुमा जति हामी व्यवसायीहरूको संघर्ष र त्याग छ, त्यति नै हामीलाई झकझकाइरहने कतारमा रहेका नेपाली संघ संस्था, विशेषगरी कतारमा रहेको नेपाली दूतावास तथा तत्कालिन राजदूत डा. रमेश कोइरालाको भूमिका उल्लेखनीय छ । कतार सरकारको निकायमा आधिकारिक दर्ता भई संचालनमा आएको संघ कतारमा आधिकारिकता पाउने पहिलो नेपाली संस्थाको रूपमा पनि स्थापित छ । विदेशी भूमिमा व्यवसाय सञ्चालन गर्दा भोग्नुपर्ने कानूनी, सामाजिक र व्यावसायिक चुनौतीहरूको सामना गर्न संघ साझा आवाजका रूपमा रहेको छ । यसले नेपाली व्यवसायीहरूबीच एकता मात्र होइन, नेपाल-कतारबीचको आर्थिक, व्यापारिक र सामाजिक सम्बन्धलाई पनि सेतुको रूपमा जोड्ने भूमिका निर्वाह गरिरहेको छ ।

संघको स्थापना केवल संस्थागत निर्णय थिएन, यो कतारमा रहेका नेपाली व्यवसायीहरूको पहिचान, आत्मसम्मान र भविष्यप्रतिको प्रतिबद्धताको ऐतिहासिक घोषणा थियो । आज नेपाल व्यवसायी संघ, कतार विगतको अनुभव, वर्तमानको सक्रियता र भविष्यको स्पष्ट दृष्टिसहित उद्यमशील नेपालीहरूको प्रतिनिधि संस्थाका रूपमा निरन्तर अगाडि बढिरहेको छ ।



सम्बन्ध र साझेदारी

कतार स्थित नेपाली राजदूतावास, नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघ, नेपाल चेम्बर अफ कमर्स र कतारका अन्य व्यावासायीक संघ-संगठनहरूसँग संघको घनिष्ठ सम्बन्ध र सहकार्य छ । संघ नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघबाट विदेशी सदस्यता प्राप्त गर्ने पहिलो वैदेशिक संघको रूपमा पनि रहेको छ । जसले नेपाल-कतार व्यापार र लगानी सम्बन्धलाई अझ मजबूत बनाएको छ । यस्तै संघले कतारमा नेपाली सामग्री निर्यात वृद्धिका लागि निर्यात व्यवसायी महासंघ नेपालसँग द्विपक्षीय सम्झौता गरेर काम गरिरहेको छ ।

नेपाल-कतार व्यापार सम्बन्ध

नेपाल र कतारबीच सन् १९७७ मा औपचारिक कुटनीतिक सम्बन्ध स्थापना भएको हो । पछिल्लो समय कतारमा ठूलो संख्यामा नेपाली कामदार र व्यवसायी रहेकाले आर्थिक तथा व्यापारिक सम्बन्ध क्रमशः विस्तार हुँदै गएको छ । नेपाली राजदूतावास कतार र कतार सरकारका सम्बन्धित निकायहरू व्यापार सहजीकरणमा संलग्न छन् । यसमा संघले पनि दुवै मुलुकबीचको व्यापारिक सम्बन्ध सुदृढ बनाउन पहल गरिरहेको छ ।

हालसम्मको अवस्था हेर्दा कतारबाट नेपालमा आयात धेरै हुने गरेको छ भने तुलनात्मकरूपमा निर्यात निकै कम छ । तथापी दुवै मुलुकबीच व्यापारिक सम्बन्ध बढाउनका लागि विशेषगरी नेपाली उत्पादन र सेवाका क्षेत्रमा नेपालबाट निर्यात बढाउन सकिने सम्भावना उच्च छ । सही रणनीति, गुणस्तर र संस्थागत सहकार्य भए नेपाल-कतार व्यापार सम्बन्ध थप बलियो बन्न सक्छ ।

हाल नेपालबाट कतारमा हस्तकला सामग्री (काठ, धातु, हस्तनिर्मित), ऊनी कपडा, पश्मीना, रेडिमेड गार्मेन्ट, कार्पेट, जडीबुटी तथा आयुर्वेदिक उत्पादन, प्रशोधित खाद्य सामग्री (चिया, मसला, ड्राइ फ्रुट - सीमित मात्रामा) निर्यात भैरहेको छ भने कतारबाट पेट्रोलियम पदार्थ, केमिकल र प्लास्टिक सामग्री, निर्माण सामग्री, औद्योगिक उपकरण, सवारीसाधनका पार्टपूजा नेपालले आयात गरिरहेको छ ।



लगानी र व्यवसायीक अवसर

कतारमा नेपाली व्यवसायीहरू विशेषगरी निर्माण, खुद्रा व्यापार, रेष्टुरेन्ट, सेवा क्षेत्र, टेक्सटाइल र सेवा उद्यमहरूमा संलग्न छन् । तथापी फुड सेक्युरिटी, हस्पिटालिटी, टुरिजम, कन्ट्रक्सन, आइटी, डिजिटल सर्भिस लगायतका क्षेत्रलाई कतार सरकारले प्राथमिकता दिएका कारण नेपाली रेस्टुरेन्ट तथा फुड ब्रान्ड, होटल/क्याफे, ट्रेडिङ कम्पनी, आइटी आउटसोर्सिङ, क्लिनिङ, मर्मत, सेवा व्यवसायलगायतमा नेपाली व्यवसायीहरूलाई ठुलो अवसर छ ।

कतारमा नेपालहरूको उपस्थिति बढ्दो क्रमसँगै नेपाली उत्पादनप्रतिको रुची बढ्दै गएको छ । अर्कोतिर सरकारले विदेशी लगानीमैत्री नीति ल्याइरहेका कारण पनि लगानी तथा व्यवसायको सम्भावना निकै राम्रो रहेको छ ।



कतारी लगानी नेपाल भित्र्याउन पहल संघले कतारमा व्यापार व्यवसाय गर्ने व्यवसायिका हकहित मात्र नभएर कतारी लगानीलाई कसरी नेपाल भित्र्याउने भनेर पहलकदमी पनि गरिरहेको छ । यसका लागि कतार चेम्बर अफ कमर्स एण्ड इन्डष्ट्रीलगायत कतारी व्यवसायीहरूसँग पटक-पटक छलफल पनि गरेको छ । साथै नेपालका उद्योग वाणिज्य महासंघ, नेपाल चेम्बर अफ कर्मशलागायतका प्रतिनिधीमण्डल बोलाएर कतारमा रहेका नेपाली व्यवसायी तथा कतारी व्यवसायीहरू बीच अन्तरक्रियात्मक कार्यक्रमहरू पनि गरिरहेको छ ।

अहिलेको आधुनिक कतार निर्माणमा श्रमिक या व्यवसायीकोरूपमा नेपालीको योगदान निकै ठुलो छ । अब हामीले कतार सरकार र कतारी व्यवसायीहरूलाई समृद्ध नेपाल निर्माणमा सहयात्री बनाउन सक्नुपर्छ । यसका लागि हामीले संघका तर्फबाट दुबै देशका उद्यमी व्यवसायीहरूबीच छलफल र सहकार्यलाई अघि बढाइरहेका छौं । कतारी अमिरको नेपाल भ्रमणसमेत भएको अवस्थामा नेपाल सरकारले यो अवसरलाई अझ गम्भीरतापूर्वक हेर्नुपर्छ भन्ने हाम्रो चाहना छ ।

कतार आर्थिक रूपमा बलियो देश हो र विश्वभर लगानी गर्ने क्षमता राख्छ । नेपालसँग प्राकृतिक स्रोत, युवा जनशक्ति र विकासको ठूलो सम्भावना छ । यी कारणले कतारबाट नेपालमा लगानी भित्र्याउन सकिने आधार बलियो देखिन्छ । विशेषगरी ऊर्जा, पर्यटन, होटल, रिसोर्ट, खेलकुद र साहसिक पर्यटन, कृषि, शहरी विकास, स्टार्टअप र वित्त जस्ता क्षेत्रमा कतारी लगानी आकर्षित गर्न सकिन्छ ।



यसका लागि नेपाल सरकारले लगानी सम्बन्धी नीति स्थिर र स्पष्ट बनाउने, एकद्वार प्रणाली प्रभावकारी रूपमा लागू गर्ने, कतारसँग लगानी र करसम्बन्धी समझौता मजबूत बनाउने, लगानी प्रवर्द्धनका लागि दोहामा रोडशो र सम्मेलन आयोजना गर्ने जस्ता काम गर्न जरुरी छ । सरकारले सहज नीति र वातावरण बनायो भने कतारबाट ठूलो मात्रामा लगानी नेपाल भित्र्याउन सकिन्छ । यसले रोजगारी र आर्थिक विकासमा सहयोग पुर्याउँछ ।





आगामी दिनमा गर्न सकिने पहलहरू :

संघले आगामी दिनमा पनि नेपाली व्यवसायीहरूको हकहित संरक्षणलाई प्राथमिकता दिदै कतारमा व्यवसाय सञ्चालन गर्दा देखिने कानूनी, श्रम र करसम्बन्धी समस्यामा सहजीकरण गर्ने तथा सदस्य व्यवसायीका गुनासा सुन्ने र समाधानका लागि सम्बन्धित निकायसँग पहल गर्ने हाम्रो प्रतिबद्धता छ । यस्तै नेटवर्किङ र व्यवसायिक सहकार्य विस्तार गर्दै नेपाली तथा कतारी व्यवसायीबीच बिटुबी मिटिङ, व्यापार मेला र नेटवर्किङ कार्यक्रम गर्ने, नयाँ व्यवसायीलाई मार्गदर्शन गर्दै व्यापार-व्यवसायमा सहजीकरण गरिदिने लगायतका कामलाई अझ व्यवस्थितरूपमा अगाडि बढाउन हामी प्रयासरत छौं ।

हामीले कतारमा व्यवसाय गरिरहदा यहाँ कमाएको सिप, अनुभव र पुजीलाई स्वदेशमा पनि भित्र्याउनुपर्छ भनेर प्रयास गरिरहेका छौं । त्यसको अतिरिक्त कतारी लगानीलाई नेपाल लैजान पनि पहलकदमी गरिरहेका छौं । यसका लागि नेपाल-कतारबीच लगानी सम्भावनाको पहिचान र प्रचार गर्नु आवश्यक छ । साथै नेपालमा लगानी गर्न इच्छुक कतारी तथा नेपाली व्यवसायीलाई सूचना र सहजीकरण गरिदिने गरी हामी अगाडी बढ्नेछौं ।



यसका साथै व्यवसायीहरूको सीप विकास तथा क्षमता अभिवृद्धिका लागि व्यवसाय व्यवस्थापन, लेखा, डिजिटल मार्केटिङ, कानूनी ज्ञानसम्बन्धी तालिम संचालन गर्ने, स्टार्टअप तथा साना व्यवसायका लागि विशेष प्रशिक्षण कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने, व्यवसायसम्बन्धी नयाँ कानून, नीति, अवसरबारे नियमित जानकारी गराउने, डिजिटल प्लेटफर्ममार्फत सदस्यहरूलाई अपडेट गराइराख्ने, युवा र नयाँ पुस्तालाई व्यवसायतर्फ आकर्षण बढाउने र युवालाई उद्यमशीलतामा प्रेरित गर्ने कार्यक्रम ल्याउने, सफल व्यवसायीका अनुभव साझा गर्ने लगायतका कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने पनि हाम्रो सोच रहेको छ ।

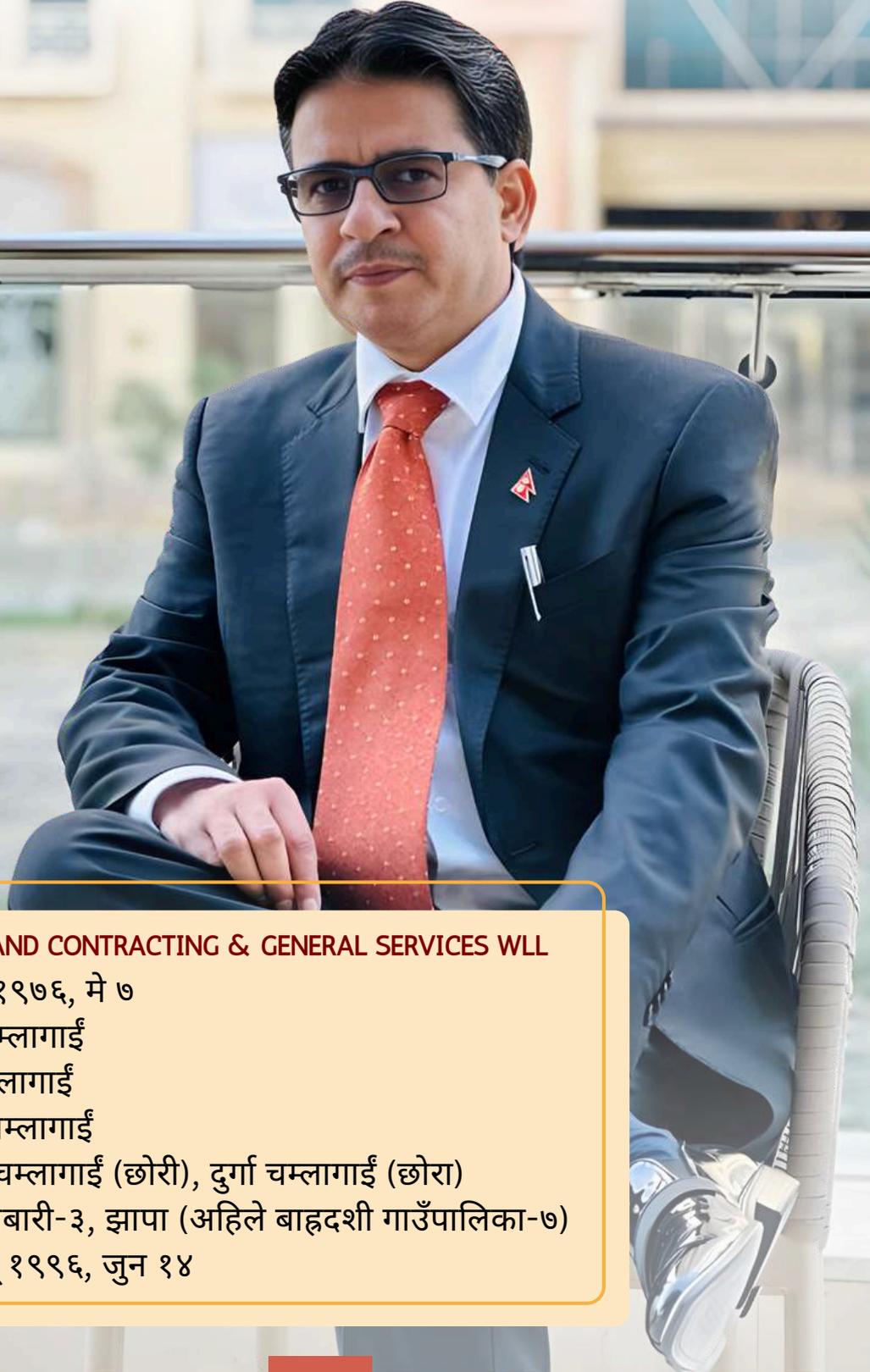


नीति पैरवी र कूटनीतिक सहकार्यका लागि कतार सरकार, नेपाली दूतावास तथा अन्य संघ-संस्थासँग सहकार्य गर्ने, नेपाली व्यवसायीलाई सहज हुने नीति निर्माणका लागि सुझाव र पैरवी गर्ने लगायतका काम पनि हामीले प्राथमिकतामा राखेका छौं । यस्तै सामाजिक उत्तरदायित्व अन्तर्गत हामीले विगतमा गरिरहेका कामहरूबारे सबैलाई अवगत नै छ । तथापि यसलाई अझ फराकिलो बनाउँदै नेपाल र कतार दुवै ठाउँमा सामाजिक योगदान पुर्याउने, आपतविपद्, शिक्षा, स्वास्थ्य र सामाजिक सहयोगका कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने लगायतका योजना हामीले बनाएका छौं ।

निष्कर्षमा, नेपाल व्यवसायी संघ कतारले व्यवसायीक हकहित, लगानी प्रवर्द्धन, सिप विकास र सामाजिक उत्तरदायित्वलाई सँगसँगै अघि बढाउँदै कतारमा नेपाली व्यवसायीको पहिचान र सशक्त भूमिका निर्माण गर्न सक्छ भन्ने अठोट लिएका छौं ।

मेरो संघर्ष, संघ र सपना

महेन्द्र प्रसाद चम्लागाई
अध्यक्ष, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : WOODLAND CONTRACTING & GENERAL SERVICES WLL

जन्म मिति : सन् १९७६, मे ७

बुवा : लोकनाथ चम्लागाई

आमा : डिकुरा चम्लागाई

श्रीमती : कन्चन चम्लागाई

सन्तान : कामक्षा चम्लागाई (छोरी), दुर्गा चम्लागाई (छोरा)

जन्म स्थान : डाँगीबारी-३, झापा (अहिले बाह्रदशी गाउँपालिका-७)

कतार प्रवेश : सन् १९९६, जुन १४

मेरो परिवार रहरले भन्दा पनि बाध्यता र अभावले डोरिएको थियो । दाजु मैले सानै उमेरमा गरिबीको चिसो स्पर्श महसुस गरेँ । घरको आर्थिक अवस्था अत्यन्तै नाजुक थियो । बिहान खाए बेलुका के खाऊँ भन्ने पीरले बुवाआमालाई सधैं सताउथ्यो ।

गरिबीले थिचेपछि सपनाहरू पनि खुम्चिँदा रहेछन् । मेरो दाजु प्रेमप्रसाद परिवारको जेठो छोरा भएको नाताले जिम्मेवारीको भारी बोकेर कतार भासिएर काम गरिरहनुभएको थियो । तर, उहाँ एकलैको कमाइले घरखर्च धान्न मुस्किल परिरहेको थियो । "हामी दुई दाजुभाइले कमाएपछि त पक्कै घरपरिवार सजिलै चलाउन सकिन्छ," भन्ने सोचेर दाजुलाई आर्थिक रूपमा सघाउन र परिवारको मुहारमा खुसी ल्याउन मैले पनि परदेश जाने निधो गरेँ । सन् १९९६ मा एउटा कलिलो सपना र गह्रौँ जिम्मेवारी बोकेर म कतारको तातो मरुभूमिमा ओर्लिएँ ।

सम्भवतः कतारमा शतप्रतिशत स्वामित्वसहित कम्पनी चलाउने म पहिलो नेपाली व्यवसायी हुँ भन्ने सुन्दा मलाई गौरव लाग्छ ।

आजको कतार र २८ वर्ष अघिको कतारमा आकाश-जमिनको फरक छ । सन् १९९६ मा म यहाँ आउँदा नेपाली अनुहारहरू विरलै भेटिन्थे । बाटोमा कोही नेपाली भेटियो भने पनि नेपाल नै पुगेजस्तो आत्मीयता महसुस हुन्थ्यो । म एउटा सामान्य कामदारको रूपमा, सेल्समेनको भिसामा यहाँ आएको थिएँ ।

सुरुवाती दिनहरू कहालीलाग्दा थिए । म दिनको १८ घण्टासम्म काम गर्थेँ । शरीर थाक्थ्यो, तर मन थाक्न मान्दैनथ्यो । किनकि मेरो काँधमा घरको ऋण र बुवाआमाको सपना थियो । ७ वर्षसम्म मैले अर्काको नोकरी गरेँ । श्रमिक भएर पसिना बगाउँदा मैले श्रमको मूल्य र समयको महत्व बुझेँ । तर, समय बित्दै जाँदा मेरो अन्तरमनले भन्न थाल्यो

"महेन्द्र, तँ अर्काको आदेश मान्न मात्र जन्मिएको होइनस्, अब आफैँले केही गर्नुपर्छ ।" त्यही हुटहुटीले मलाई जागिर छोडेर उद्यमशीलताको जोखिमपूर्ण यात्रामा डोच्यायो ।

सन् २००३ मा मैले पहिलो व्यावसायिक पाइला चालें । दोहाको 'नेशनल' भन्ने ठाउँमा मैले पहिलो पटक नेपाली पुस्तक तथा पत्रपत्रिका पसल खोलेँ । त्यो बेला इन्टरनेट र सामाजिक सन्जालको जमाना थिएन । मेरो पसल केवल पसल मात्र भएन, त्यो कतारमा रहेका नेपालीहरूको भेट्ने चौतारी बन्यो । नेपालबाट ल्याएका ताजा खबर र साहित्यले परदेशी मनहरूलाई जोड्ने काम गर्थ्यो ।

त्यसको सफलताले मलाई हौसला मिल्यो । सन् २००५ मा मैले अलि ठूलो आँट गर्दै र 'उडल्याण्ड इम्पोर्ट-एक्सपोर्ट' कम्पनी स्थापना गरेँ । नेपाल, चीन र दुबईबाट कपडा ल्याएर बेच्न थालें । व्यापार फस्टाउँदै गयो । सन् २०१० मा २८ जना कामदार थपेर मैले कम्पनीलाई निर्माण क्षेत्रमा रूपान्तरण गर्दै 'उडल्याण्ड कन्ट्र्याक्टिङ एण्ड जनरल सर्भिस' नामाकरण गरेँ ।

कतारमा विदेशीले व्यवसाय गर्दा ५१ प्रतिशत शेयर कतारी नागरिकको नाममा राख्नुपर्ने बाध्यता लामो समयसम्म थियो । तर, कतार सरकारले ल्याएको लचिलो नीतिको सदुपयोग गर्दै मैले एउटा ऐतिहासिक फड्को मारेँ । कतारको वाणिज्य तथा उद्योग मन्त्रालयका सम्पूर्ण कानुनी प्रक्रिया पूरा गरेर मैले मेरो कम्पनी 'उडल्याण्ड कन्ट्र्याक्टिङ' को शतप्रतिशत शेयर (स्वामित्व) आफ्नै नाममा कायम गर्न सफल भएँ ।

अहिले ५ लाख रियाल चुक्ता पुँजी भएको यो कम्पनीमा ९० प्रतिशत शेयर मेरो नाममा र १० प्रतिशत मेरी श्रीमती कन्चन चम्लागाईको नाममा छ । सम्भवतः कतारमा शतप्रतिशत स्वामित्वसहित कम्पनी चलाउने म पहिलो नेपाली व्यवसायी हुँ भन्ने सुन्दा मलाई गौरव लाग्छ । घरको अभावले लखेटेर यहाँ ल्याएको त्यो ठिटो, आज आफ्नै कम्पनीको पूर्ण मालिक बन्नु मेरो लागि मात्र होइन, सम्पूर्ण नेपाली समुदायका लागि एउटा उदाहरण हो भन्ने मलाई लाग्छ ।

व्यवसाय मात्र गरेर मेरो मन अघाएन । यहाँ छरिएर रहेका नेपाली व्यवसायीहरूको हकहित र सुरक्षाका लागि एउटा बलियो संगठनको आवश्यकता खड्कियो । तत्कालीन नेपाली राजदूत रमेश कोइरालाज्यूको सल्लाह र प्रस्तावअनुसार हामीले सन् २०१८ मा 'नेपाल व्यवसायी संघ कतार' को स्थापना गर्यौँ ।

म यस संघको संस्थापक अध्यक्ष भएँ र हालसम्म पनि साथीहरूको विश्वासका कारण नेतृत्व गरिरहेको छु । हामीले यो संघलाई कतारको प्रतिष्ठित 'कतार फाइनान्सियल सेन्टर' मा दर्ता गरायौं, जुन कतार सरकारमा आधिकारिक दर्ता भएको पहिलो नेपाली संस्था हो ।

पद र पैसाभन्दा ठूलो 'सेवा' हो भन्ने कुरा मलाई राम्रोसँग थाहा छ । कोभिड-१९ को महामारीमा जब मेरो देश अक्सिजन नपाएर छटपटाइरहेको थियो, संघको नेतृत्व गर्दै हामीले १ करोड २० लाख रुपैयाँभन्दा बढीको अक्सिजन सिलिन्डर र स्वास्थ्य सामग्री नेपाल पठायौं । व्यक्तिगत रूपमा पनि मैले झापामा ५ लाख बराबरको खाद्यान्न वितरण गरें ।

कतारमा रोजगारी गुमाएका श्रमिक हुन् वा अलपत्र परेका नेपाली, हामीले हवाई टिकट दिएर र कानुनी लडाइँ लडेर उनीहरूको आँसु पुछ्ने प्रयास गरेका छौं । कमाएको धनको केही हिस्सा समाजलाई फर्काउनु मेरो कर्तव्य हो ।

हाम्रो संघले व्यवसायीको हितमा मात्र होइन, देशको कूटनीतिक सम्बन्धमा पनि इँटा थप्ने काम गरेको छ । केही उल्लेख गर्ने पर्ने कामलाई सम्झन चाहन्छु ।

- नेपाल सरकारको वैदेशिक रोजगार विभाग र वैदेशिक रोजगार बोर्डसँग त्रिपक्षीय समझदारी (एमओयू) गरेर हामीले नीतिगत तहमा सहकार्य सुरु गर्यौं ।
- नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघको वैदेशिक सदस्यता लिएर हामीले कतारका व्यवसायीलाई नेपालको निजी क्षेत्रसँग जोड्यौं ।
- कतारका अमिरको ऐतिहासिक नेपाल भ्रमणका क्रममा काठमाडौँमा भव्य स्वागत द्वार बनाएर र राजकीय रात्रिभोजमा सहभा

मेरो कर्मभूमि कतार भए पनि मेरो मुटुमा सधैं नेपाल र मेरो जन्मभूमि झापा रहन्छ । म अन्तर्राष्ट्रिय झापाली समाजको संस्थापक सदस्य हुँदै हाल अध्यक्षको जिम्मेवारीमा छु । विश्वभरका झापालीलाई जोडेर जिल्लाको विकासमा लाग्नु मेरो अर्को अभियान हो । साथै, गैरआवासीय नेपाली संघको सल्लाहकार, आईसीसी मानार्थ सदस्य र नेपाल चेम्बर अफ कमर्सको कतार प्रतिनिधिको रूपमा पनि मैले अनुभव संगालेको छु ।



२८ वर्ष कतारको सडक, गल्ली र समुन्द्रको किनारमा बिताएपछि अब मलाई "फर्को-फर्को" लाग्न थालेको छ । यहाँ छोराछोरी (कामक्षा र दुर्गा) हुर्किसके, पढाइ पूरा गर्ने चरणमा छन् । मेरो अबको लक्ष्य भनेको कतारमा सिकेको सीप र कमाएको पुँजी नेपाल लैजानु हो ।

हामीले नेपाल निर्यात व्यवसायी संघसँग पनि साझेदारी गरेका छौं । कतारका ठूला लगानीकर्तालाई नेपाल लैजान म निरन्तर पहल गरिरहेको छु । तर, नेपाल सरकारले कतारको जस्तै 'एकद्वार प्रणाली' लागू गरेर लगानीमैत्री वातावरण बनाउनुपर्छ । १० वटा मन्त्रालय धाउनुपर्ने झन्झट अन्त्य भएमा कतारको मरुभूमिमा फूल फुलाउने हामी नेपाली, आफ्नै देशमा सुन फलाउन सक्छौं ।

जीवन सधैं सोचेजस्तो हुँदैन । पछिल्लो समय मेरो स्वास्थ्यमा गम्भीर समस्या आयो । म लामो समय अस्पतालमा अचेत अवस्थामा रहें । त्यो बेला मलाई माया गर्ने शुभचिन्तकहरूको प्रार्थना र मेरो सत्कर्मले मलाई मृत्युको मुखबाट फर्कायो ।

म अहिलेको यो जीवनलाई मेरो 'दोस्रो जन्म' मान्छु । भगवानले मलाई यो पुनर्जीवन समाज र राष्ट्रको सेवा गर्नकै लागि दिएका हुन् भन्ने मलाई लाग्छ । हिजो अभावले लखेटेको त्यो महेन्द्र, आज आफैँले केही गर्न सक्ने भएको छ । यो सफलता मेरो एक्लो प्रयास होइन, यसमा मेरो परिवार, श्रीमती कन्चन र मलाई विश्वास गर्ने साथीभाइको ठूलो हात छ ।

अन्त्यमा, नयाँ पुस्तालाई मेरो एउटै सन्देश छ- "सपना देख्नुहोस् र त्यसलाई पूरा गर्न पसिना बगाउनुहोस् । १८ घण्टा काम गर्ने एउटा सेल्समेन यदि आज कम्पनीको मालिक बन्न सक्छ भने, तपाईं पनि पक्कै सक्नुहुन्छ ।"

कतारमा पहिलो नेपाली व्यवसायी बनेर अरुलाई बाटो देखाएँ

डा. देवकाजी डंगोल

संरक्षक, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : BRIGHT TRADING AND CONTRACTING

जन्म : सन् १९५१

जन्मस्थान : पांगा, कीर्तिपुर

बुवा : स्व. इन्द्रवीर डंगोल

आमा : स्व. रामदेवी डंगोल

कतार प्रवेश : सन् १९९३ जनवरी १०

कीर्तिपुरको पांगा एउटा सम्पन्न जमिनदार परिवारमा बुवा इन्द्रबिर र आमा रामदेवी डंगोलको कोखबाट सन् १९५१ को माघे संक्रान्तिका दिन मेरो जन्म भयो । मेरो बाल्यकाल सुखसयलमै बित्यो । मसँगै खेलेका धेरै दाँतरीहरू आज यो संसारमा छैनन् तर म भने कर्मको लामो यात्रा तय गर्दै यहाँसम्म आइपुगेको छु । मेरो शिक्षादीक्षा भारतमा पूरा भयो, र मैले बालरोग विशेषज्ञ (पेडियाट्रिसियन) को रूपमा आफ्नो करियर सुरु गरें ।

स्वदेशमा भन्दा विदेशमा मेरो पसिना बढी बग्यो । सन् १९८० देखि १९८८ सम्म करिब आठ वर्ष ओमानमा बालबालिकाको डाक्टर भएर काम गरें । त्यहाँ रहँदा मैले अरबी भाषामा दख्खल मात्र राखिनँ, दिनमा ८० देखि १०० जना बिरामी हेरेर सबैको मन जितें ।

"आज सम्झदा पनि त्यसबेला गरेको सेवाले आनन्दको अनुभूति हुन्छ ।"

मेरो जीवनको सबैभन्दा अविष्मरणीय क्षण अष्ट्रियाको राजधानी भियनामा घट्यो । त्यहाँको सरकारी अस्पतालमा काम गरिरहँदा एक दिन कतारको एउटा परिवार ६ वर्षकी बिरामी छोरी लिएर आयो । एक यमनी डाक्टर (मुस्लिम) ले चेकजाँच गरेपछि बच्चा मर्यो भनेर छोडिदिएका थिए । बच्चाको बुवाको रुवाबासी चलिरहेको थियो । म त्यहाँ पुगेँ, अरबी भाषामा कुरा गरें र बच्चालाई हेर्ने अनुमति मागें । बच्चा 'क्लिनिकल्ली डेड' भइसकेको थियो, परिवारले आशा मारिसकेको थियो । तर, मेरो मनले मानेन । मैले ५ मिनेटसम्म निरन्तर प्रयास गरें, अनेकौँ उपचार विधि अपनाएँ । संयोग नै मान्नुपर्छ, ५ मिनेटपछि त्यो 'मृत' घोषित बच्चा रुन थाल्यो । खुसीले गद्-गद् भएका परिवारले मेरो खुट्टा समाते, तर मैले भनेँ- "मलाई होइन, अल्लाहलाई धन्यवाद दिनुस् ।" भोलिपल्ट अष्ट्रियाको पत्रिकामा मुख्य हेडलाइन छापियो- 'थ्यांक्यू डा. डंगोल फ्रम नेपाल' । त्यो समाचारले मलाई रातारात प्रख्यात बनायो ।

त्यसपछि त्यहाँका आर्मी चिफलेमलाई बोलाएर आफ्नो १७ वर्षकी प्यारालाइज्डभनिएकी छोरीलाई हेर्न आग्रह गरे । जर्मनी लैजानुअघिमैले एकपटक चेकगरें । एउटा सिरिन्ज झिकेर घोच्दाउनी "आ.या.." भनेर चिच्याइन् । प्यारालाइज्ड भएको मान्छेलाई दुख्दैन भन्ने मलाईथाहा थियो । मेरो सामान्य उपचारपछि उनी पनि निको भइन् ।

सन् १९९३ मा १ महिनासम्म हिउँपरेकाले सबै ठप्प भयो । मलाई चिसोमा अष्ट्रिया बस्न मन लागेन । त्यसपछि मैलेपहिला नै चिनेकोकतारीलाई फोन गरें । उहाँले मलाई कतारको भिषा पठाइदिनुभयो । म युएई हुँदैकतार आएँ । म १९९३जनवरी १० तारिखमा कतार आइपुगे । एक हस्पिटलमा कामका लागि अन्तर्वार्ता दिएँतर मलाई चिकित्सक भएर काम गर्नमन लागेन । मलाई काम गर्दिन अब नेपाल फर्कन्छु भन्ने सोच पनि आयो । त्यो बेलाभैले एक कम्पनीमाकार्यरत नेपाली मोहनकुमार क्षेत्रीलाई भेटे । उहाँले कामगर्ने कम्पनीमा कामदार चाहिएको रहेछ, उहाँले मलाई नेपाली कामदार ल्याउनका लागि प्रस्ताव गर्नुभयो । त्यसबेला मैले ३ सय जना कामदार एकैचोटी कतार ल्याउन सहयोग गरे । मैले झण्डै एक बर्षमा कमाउने पैसा एक महिनामा नै कमाए । अनि मलाई लाग्यो मेरो पढाईअनुसारको जागिर भन्दात व्यवसाय पो गर्नु पर्ने रहेछ भन्ने लाग्यो । अनि मेरो यात्रा व्यवसायतिर मोडियो ।

त्यसपछि मैले सन् १९९७ मा इन्टरनेशनल ट्रेडिङ कन्ट्राक्टिङ कम्पनी स्थापना गरेर काम शुरु गरें । कतारी पार्टनर राखेर मात्र कम्पनी खोल्न पाइन्थ्यो । मैले भन्दा अघिकोही नेपालीले कुनै कम्पनी खोलेकै थिएनन् । म कतारमा पहिलो नेपाली व्यवसायी बने । मैले पछि धेरै नेपालीलाई व्यवसायमा लाग्नका लागि प्रेरित गरेर सहयोग गरें । कतारमा काम गर्न आएरपछि व्यवसायमा प्रवेश गर्ने धेरै छन् तर म भने कुनै पनि जब नगरी व्यवसायमा लागे । विस्तारै मैले अरु ५-६ वटा कम्पनी खोले ।

कतारमा रहेका नेपालीहरूलाई नेपाली खाना खुवाउनका लागि नेपाली भान्साघर रेष्टुरेन्ट खोले । मेरो रेष्टुरेन्टमा नेपालीहरूको भीड लाग्ने गर्थ्यो । विदेशी भूमिमा नेपाली खाना खान पाएकोमा धेरै मख्ख पर्थे । नेपाली भान्सा घर कतारमा पुरानो नेपाली रेष्टुरेन्टमध्ये एक हो ।

जब म कतारमा पुगेको थिए, त्योबेला बरु काठमाडौँ राम्रो थियो तर दोहा राम्रो थिएन । विकास केही भएकै थिएन । नेपालीहरू ३-४ सय मात्र थिए होलान् । तर त्यसको १-२ वर्षमा १ लाखजति नेपाली कामदार कतार आए । जब नेपालीहरू कतारमा बढ्न थाले समस्याहरू पनि बढ्न थाले । मुख्य समस्या भनेको पासपोर्टको नै थियो । नेपाली दूतावास कतारमा नभएकाले साउदी अरबले हेर्ने गर्थ्यो । त्यो बेला मैलेनै अवैतनिक रूपमा नेपाली दूतावासको काम गरें । मैले ९ वर्षसम्म एम्बेसी नै आफू जस्तो भएरसेवा गरे । नेपालीहरूको काम निःशुल्क रूपमा गरें । आज सम्झदा पनि त्यसबेला गरेको सेवाले आनन्दको अनुभूति हुन्छ ।

मैले व्यवसायलाई मात्र ध्यान दिइन, समाजसेवा मेरो अर्को सोख हो । १९९९ मा राजा विरेन्द्रको कतारमा सवारी भएको थियो । त्यो बेला म नेपाल सहयोग समाजको अध्यक्ष थिए । म अरबी भाषा पनि राम्रो बोल्न सक्ने भएकाले राजाको औपचारिक सवारीमा मलाई लिएर जानुभएको थियो । त्यस बेला कतार सरकारसँग पनि नजिक हुनेमौका पाएको थिएँ। मैले राजालाई कतारमा नेपाली दूतावास स्थापनाका लागि अनुरोध गरेको थिएँ । राजाले तत्काल दूतावास स्थापना गरेर राजदूत पठाउँछु भन्नुभएको थियो । राजाको भ्रमण भन्दा पहिला १९९८ मा तत्कालीन प्रधानमन्त्री गिरिजा प्रसाद कोइरालाको भ्रमण हुँदा दूतावास स्थापनाको लागि अगाडि बढिसकेको थियो। त्यसपछि हामी नेपाली समुदायको पहलमा सन् २००० जुलाई ११ मा दूतावास खुल्यो । दूतावासमा आवश्यक स्रोत साधन नहुन्जेल सम्म हामीले सहयोग गरिरह्यौँ । मैले समस्यामा परेका नेपालीहरूका लागि खानका लागि दूतावासमा खाद्यान्न तथा आवश्यक सामग्री सहयोग गरिरहन्थे। म एन.आर.एन.ए. आईसीसीको संस्थापक उपाध्यक्ष हो । डा. उपेन्द्र महतो लगायतले आग्रह गरे पछि म एनआरएनएममा आएको हो । जुन उद्देश्य र आशा बोकेर स्थापना भएको एनआरएन आज छैन । अहिले एनआरएनएम पनि राजनीति छिरेको छ । यो देख्दा धेरै दुःख लाग्छ। म एनआरएनएको कुनै पदमा गइन तर अहिले पदका लागि नै संस्था बदनाम गराइरहेको देख्दा नराम्रो लाग्छ ।

मैले ३१ वर्ष कतारमा बिताए । कतारले मलाई धेरै दियो । कतारले छोटो समयमा विकास गरेर चमत्कार देखाएको छ। कतारको विकासलाई हामीले नजिकबाट नियालेकाछौ । यो विकासमा नेपालीहरूको ठूलो हात रहेको छ । नेपालीको पसिना धेरै मिसिएको छ । कुनै पनि देश विकास हुनका लागि जनताको महत्वपूर्ण भूमिका हुन जरुरी छ । राज्य हाँक्नेहरूको दुर दृष्टी र भिजन त चाहिन्छनै । हिजो विकासमा नेपाल भन्दा तल रहेको कतार आज विश्वलाई चकित बनाउने देश बनेको छ । कतारबाट हामीले धेरै सिक्न जरुरी छ ।

मैले धेरै सम्मान तथा पुरस्कार पाउँदा आफूलाई गर्व लाग्छ। मेरै राजा ज्ञानेन्द्रबाट महत्वपूर्ण पुरस्कार प्राप्त गरेको छु । अब मेरो सम्पत्ति नेपालमा रहेका गरिब दुःखीहरूलाई सहयोग गरिरहेको हुन्छु ।

मैले कतारमा नै रहँदा पनि अनाथ तथा गरिब दुःखीलाई सहयोग गरिरहेको छु। मैले कीर्तिपुर अनाथालय संचालन गरिरहेको छु । नेपाल अफर्न वेल फेयर एसोसिएसनको अध्यक्ष भएर सयौ अनाथ बाल बालिकालाई शिक्षा दीक्षा दिएर राखेका छौँ । म नेपाल फर्किएर मुनाफा कमाउने कुनै कम्पनी खोल्दिन। नेपालमा आर डी फाउन्डेसन खोलेको छु। यही फाउण्डेशनबाट विभिन्न सहयोग गर्नेछु । मेरो सोच हरेक जिल्लामा १-१ वटा विद्यालय खोल्ने रहेको छ । यसका लागि सबैको साथ आवश्यकछ ।

आज जीवनको यो मोडमा आइपुग्दा म आफूलाई सफलभन्दा पनि कृतज्ञ ठान्छु । बालरोग विशेषज्ञको रूपमा सुरु भएको यात्रा व्यवसाय, समाजसेवा र मानवीय सेवासम्म आइपुगेको छ । मैले जे-जति कमाएँ, त्यो मेरो मात्र होइन, त्यसमा मेरो परिवार, शुभेच्छुक, सहयोगी साथीहरू र मसँग जोडिएका हजारौ नेपालीहरूको पसिना मिसिएको छ । जीवनले मलाई सिकाएको सबैभन्दा ठूलो पाठ भनेको कमाइभन्दा ठूलो कुरा कमाइको सदुपयोग हो भन्ने हो ।

म सधैं भन्छु विदेशमा बसेर ठूलो घर बनाउनु वा बैंक ब्यालेन्स बढाउनु मात्र सफलता होइन । आफ्नो समुदायको पीडामा साथ दिनु, समस्यामा परेकालाई हात थाम्नु र निराश मानिसको अनुहारमा आशाको मुस्कान ल्याउनु नै साँचो उपलब्धि हो । कतारमा रहँदा मैले हजारौ नेपालीको दुःख सुख नजिकबाट देखेँ । ती अनुभवहरूले मलाई अझै जिम्मेवार र संवेदनशील बनायो ।

आज म युवापुस्तालाई यही सन्देश दिन चाहन्छु, पढाइ, सीप र इमानदारी कहिल्यै खेर जाँदैन । सुरुमा संघर्ष हुन्छ, असफलता आउँछ, तर धैर्य, परिश्रम र सही सोच भयो भने सफलता अवश्य पछ्याएर आउँछ । जागिर होस् वा व्यवसाय, कामलाई पूजा ठानेर गरेमा त्यसको फल अवश्य मीठो हुन्छ । विदेश गएर पनि देशलाई नबिर्सनुहोस्, र जहाँ हुनुहुन्छ, त्यहाँ आफ्नो पहिचान राम्रो कर्मबाट स्थापित गर्नुहोस् ।

अब बाँकी जीवन समाजका कमजोर वर्ग, अनाथ बालबालिका र शिक्षाबाट वञ्चितहरूका लागि समर्पित गर्ने मेरो अठोट छ । मैले देखेको नेपाल अझै सम्भावनाले भरिएको छ । सही नेतृत्व, इमानदार प्रयास र सामूहिक इच्छाशक्ति भयो भने हामी पनि चमत्कार गर्न सक्छौँ । मेरो यात्रा एउटा उदाहरण मात्र हो, यो बाटोमा अझ धेरैले हिँड्न सक्नु यही नै मेरो चाहना र कामन हो ।



कतारले सफल बन्न मात्र होइन समस्या छिचोल्दै माथि उठाउन सिकायो

बद्रीप्रसाद पाण्डे

संरक्षक, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनीको नाम : JACK AND HAMMER CONTRACTING COMPANY

जन्म : सन् १९६६

जन्मस्थान : अर्साड, भीमसेन, गोरखा

बुवा : स्व. भुवानीप्रसाद पाण्डे

आमा : स्व. चन्द्रकुमारी पाण्डे

श्रीमति : सुनिता पाण्डे

छोरा / छोरी : अपूर्ब पाण्डे र सबनम पाण्डे

कतार प्रवेश : सन् १९९५ सेप्टेम्बर २७

गोरखा जिल्लाको अर्साङ गाउँमा म एक किसान परिवारमा जन्मिएको हुँ ।

मेरो बाल्यकाल गाउँमै बित्यो । हाम्रो परिवारको ठूलो सुन्तला खेती थियो । हाम्रो सुन्तलाको बगैँचामा एक पटक राजा वीरेन्द्रको पनि सवारी भएको थियो । त्यसबेला "राम्चे नर्सरी फर्म" भनेर हाम्रो कृषि फर्म निकै प्रख्यात थियो । बुबाले वर्षमा करिब १० लाख रुपैयाँसम्म सुन्तला र बिरुवाबाट आम्दानी गर्नुहुन्थ्यो । नेपालका विभिन्न ठाउँ मात्र होइन, विदेशबाट पनि सुन्तला किन्न मान्छे आउँथे । पाकिस्तानबाट समेत व्यापारीहरू आउँथे । सुन्तला डोकोमा बोकेर सदरमुकाम पुर्याइन्थ्यो र त्यहाँ पनि बिक्री वितरण हुन्थ्यो ।

मैले कक्षा ३ सम्म गाउँमै पढें । कक्षा ४ देखि भने विद्यालय जान निकै कठिन थियो । दिनको करिब ४ घण्टा हिँडेर स्कुल जानुपर्थ्यो । बिहान ५ बजे घरबाट निस्कन्थ्यौं र राति ८ बजेतिर मात्र घर फर्किन्थ्यौं । अहिले सुन्दा पत्यार नलाग्ला, तर त्यो समय हाम्रो दैनिकी नै यही थियो । कक्षा ७ पास गरेपछि म काठमाडौँ आएँ ।

काठमाडौँमै पढ्दै २०४२ सालमा एसएलसी पास गरेँ । त्यसपछि पुल्चोक इन्जिनियरिङ कलेजबाट पढाइ पूरा गरी इन्जिनियर बनेँ ।

इन्जिनियर बनेपछि मैले नेपाल रेडक्रस सोसाइटीमा एक वर्ष काम गरेँ । त्यसपछि लोकसेवा पास गरेर खानेपानी विभागमा सरकारी जागिर सुरु भयो । मेरो पहिलो पोस्टिङ म्याग्दीमा भयो, त्यसपछि मुगु सरुवा भयो । तर सानो छोरी र परिवारलाई लिएर दुर्गम ठाउँ जान गाह्रो भयो । त्यसैले मैले सरकारी जागिर छोडेर काठमाडौँमै बस्ने निर्णय गरेँ ।

यहीँबाट मेरो जीवनले अर्को मोड लियो । वैदेशिक रोजगारीको राम्रो अवसर देखेँ र एक मेनपावरलाई ६० हजार रुपैयाँ तिरेर इन्जिनियरको कामका लागि सन् १९९५ सेप्टेम्बर २७ मा कतार आएँ । त्यो समय विदेश जाने चलन भर्खर सुरु हुँदै थियो । कतारमा नेपालीहरू निकै कम थिए । म अल्मद्धा कन्ट्र्याक्टिङ कम्पनीमा १८ सय रियल तलबमा काम गर्न थालें ।

कम्पनीमा प्रवेश गरेसँगै मैले आफ्नो क्षमता देखाउने मौका पाएँ । दुई वर्षको लागि लिएको एउटा प्रोजेक्ट मैले १५-१६ महिनामै पूरा गरेँ । त्यसको इन्चार्ज म नै थिएँ । कम्पनी निकै खुसी भयो र मलाई राम्रो बोनस पनि दियो । त्यो बेला म अत्यन्तै खुसी थिएँ ।

तर कतारमा मेरो न परिवार थियो, न आफन्त । नेपाली भेट्न पनि मुस्किल पर्थ्यो । त्यतिबेला सायद १-२ हजार नेपाली मात्र थिए होला । पासपोर्ट नवीकरण, हराउनेजस्ता समस्या धेरै थिए । त्यही बेला तत्कालीन प्रधानमन्त्री गिरिजाप्रसाद कोइराला कतार आउनु भयो । त्यस अवसरमा म धेरै नेपालीहरूसँग चिनजानमा पुगेँ र नेपाली समाजसँग नजिक हुन पाएँ ।

कतारमा दुई वर्ष काम गरेपछि राम्रो पैसा कमाएर म नेपाल फर्किएँ । नेपालमा जग्गा किनेँ । पैसा त कमाइयो, तर परिवारको अभाव निकै महसुस हुँदो रहेछ । धेरैले अब कतार नफर्की नेपालमै केही गर्न सुझाव दिए । त्यसपछि मैले कतारमा सिकेको सीप प्रयोग गरेर नेपालमै घर बनाउने कम्पनी खोलेँ । करिब डेढ वर्ष नेपाल बसेर "नेपाल बिल्डर्स कम्पनी" मार्फत १४ वटा घर बनाएँ ।



"दुई वर्षको लागि लिएको एउटा प्रोजेक्ट मैले १५-१६ महिनामै पूरा गरेँ ।"



यसै क्रममा हेमलाल विश्वकर्माको घर पनि मैले नै बनाएँ । उहाँसँग मेरो नजिकको सम्बन्ध बन्यो । उहाँ कतारसँग जोडिएर काम गर्नुहुन्थ्यो । अन्ततः हामी दुवैले फेरि कतारमै कम्पनी खोलेर काम गर्ने निर्णय गर्यौं र म पुनः कतार फर्किएँ ।

सन् २००१ मा हेमलालजी र मैले मिलेर कम्पनी खोल्थ्यौं । अहिले त्यो कम्पनी अस्तित्वमा छैन, तर त्यतिबेला कम्पनी निकै राम्रो चलेको थियो । कतारमा धेरै कन्स्ट्रक्सनका काम गर्यौं । पछि उहाँ अलग हुनुभयो र कम्पनीको जिम्मा मैले सम्हालेँ । सन् २००६-०७ तिर मेरो कम्पनी दोहाकै ठूला कम्पनीमध्ये पर्थ्यो । त्यतिबेला ६-७ सय कामदार थिए, १४० भन्दा बढी प्रोजेक्ट चलिरहेका थिए । करोडौँको कारोबार हुन्थ्यो । काम छोयोकी सफल हुन्थ्यो । कतारीहरू काम दिन लाइन लाग्थे ।

मैले कतारका मन्त्रीसहित विभिन्न देशका १७ जना राजदूत, ४ सयभन्दा बढी कम्पनीका म्यानेजर र कलाकारहरूलाई बोलाएर कम्पनीको भव्य वार्षिकोत्सव पनि मनाएँ । त्यसपछि मेरो कम्पनी झन् चर्चित बन्यो । अहिलेसम्म मैले कतारमा ७ सयभन्दा बढी घर बनाइसकेको छु । मुख्य रूपमा कतारीहरूको रेसिडेन्सियल घर र केही कमर्सियल बिल्डिङहरू बनाएको छु ।

तर सन् २००९ पछि मेरो व्यवसाय ओरालो लाग्न थाल्यो । बजार डाउन भयो । पैसा फस्न थाल्यो । काम समयमा सकिन छोड्यो । २०१०-११ सम्म समस्या निकै बढ्यो । धेरै घाटा लाग्यो, सम्बन्धहरू बिग्रिए । सम्पत्ति सकिन थाल्यो । तर मैले हरेस खाइँँ । मैले कतारमै कमाएको पैसाले नेपाल, अमेरिका, क्यानडा र लन्डनमा घरजग्गा जोडेको थिएँँ । चाहेको भए म नेपाल फर्केर आरामको जीवन बिताउन सक्थेँँ । तर मैले भाग्ने बाटो रोजिँँ । पुरानो कम्पनी छोडेर नयाँ कम्पनी खोलेँँ । अहिले त्यही कम्पनी सफलतापूर्वक चलिरहेको छ । फेरि कामहरू आउन थालेका छन् । अहिले सुपरमार्केट निर्माणको काम चलिरहेको छ । आफ्ना कमजोरी पहिचान गरेर अब पछाडि फर्कन नपर्ने गरी अगाडि बढिरहेको छु ।

म समस्याबाट भाग्ने मान्छे होइन । हरेस नखाई मिहिनेत गर्ने व्यक्ति हुँँ । मेरो ठाउँमा अरू कोही भएको भए डिप्रेसन वा आत्महत्या नै गरिसकेको हुन्थ्यो होला । तर म सधैं हाँसीखुसी नै रहेँँ । अझ बढी कमाउने आत्मविश्वास सधैं रह्यो । मेरो आत्मबल देखेर परिवार पनि छक्क पर्छ्यो ।

म फस्नुका कारण पनि मैले बुझेंँँ-व्यवसायमा मात्तिन हुँँँदैन, आफैँले समय दिनुपर्छ । मैले व्यवसायभन्दा बाहिर धेरै समय दिएँँ । बजारको अध्ययन गर्न छोडेँँ । विशेषगरी रियलस्टेट

बजारमा सधैं अपडेट हुनुपर्छ । साथै, यस्तो व्यवसायमा ब्याकअप पुँजी अनिवार्य हुन्छ, जुन मेरो कमजोरी बन्यो ।

सन् २००३ मा गैरआवासीय नेपाली संघ स्थापना भयो । सन् २००५ मा एनसीसी कतार गठन भयो, जुन दोस्रो एनसीसी हो । म एनसीसी कतारको संस्थापक अध्यक्ष हुँँ । दुई वर्षपछि मध्यपूर्व क्षेत्रको संस्थापक संयोजक बनेँँ । अन्य धेरै संघसंस्थामा सल्लाहकार र संरक्षकको रूपमा पनि जोडिएको छु । सामाजिक क्षेत्रमा मैले गरेको सहयोगको हिसाब गर्दा जोकोही अचम्म मान्छ । जन्मगाउँमा विद्यालय, बिजुली र बाटो बनाउन मैले सहयोग गरेको छु र भविष्यमा पनि सक्दो सहयोग गर्नेछु ।

अबको लक्ष्य भनेको नेपाल फर्किएर बाँकी जीवन बिताउने हो । नेपालमै रियलस्टेट, कृषि र हस्पिटालिटी क्षेत्रमा व्यवसाय गर्ने योजना छ । तर अहिले नै कतार छोड्ने तयारी भने छैन । अहिले पनि कतारमा मेरो लागि राम्रो बजार छ ।

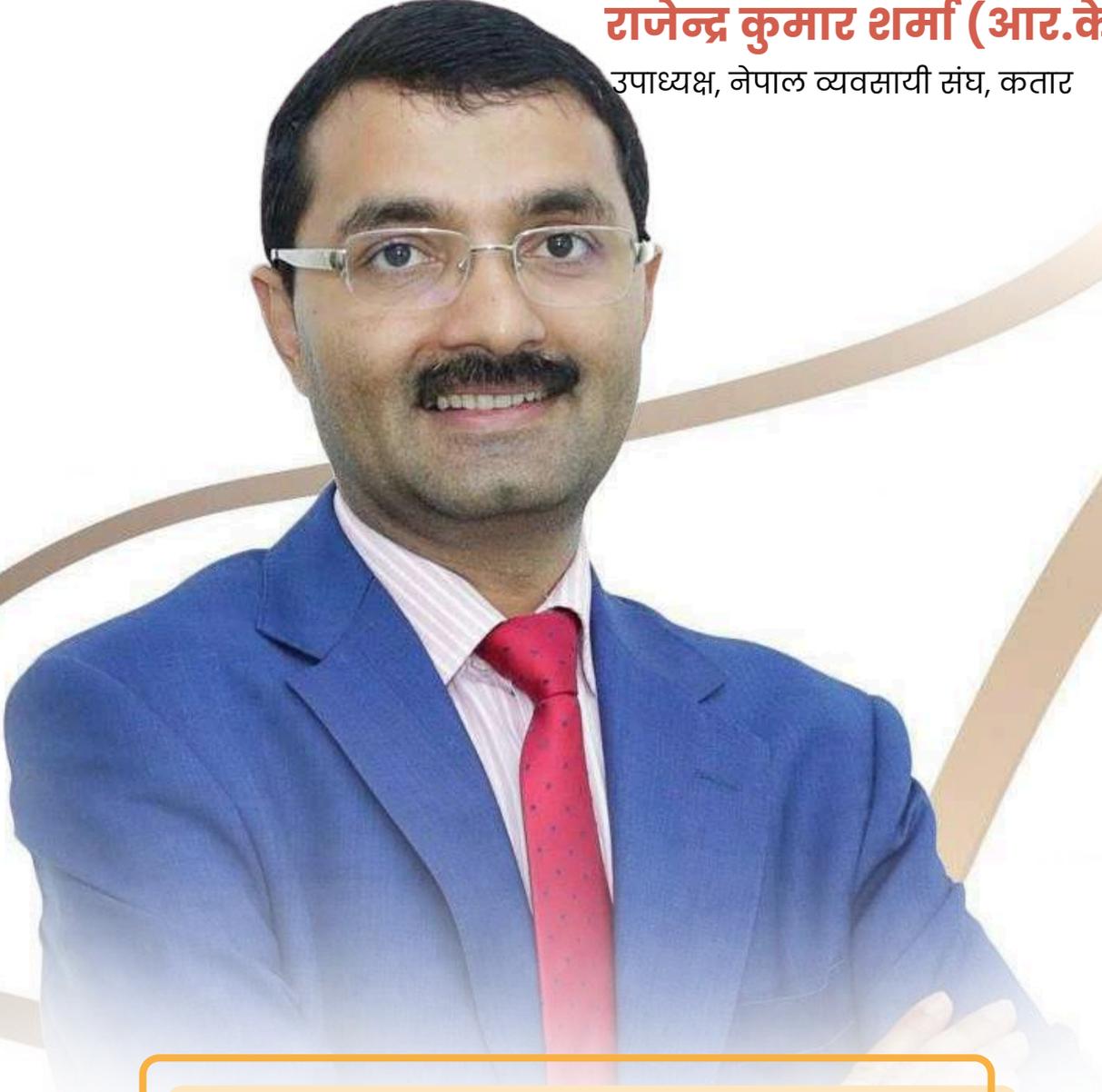
कतारले मलाई धेरै कुरा सिकायो र दियो । म नेपालमै बसेको भए यस्तो अनुभव पाउने थिइँँन । कतारले मलाई सफल बन्न मात्र होइन, समस्यासँग जुध्न र त्यसलाई पार गर्न पनि सिकायो । यही अनुभव नै मेरो जीवनको सबैभन्दा ठूलो उपलब्धि हो ।



कतारदेखि मातृभूमि नेपाल सम्मको सेतु

राजेन्द्र कुमार शर्मा (आर.के.)

उपाध्यक्ष, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : PIGEON ENGINEERING PROJECTS

जन्म : सन् १९८१ नोभेम्बर २९

जन्म स्थान : बागलुङ, सुकौरा, नेपाल

बुवा / आमा : नरिश्वर शर्मा / कुन्तादेवि शर्मा

पत्नी : वन्दना सापकोटा (शर्मा)

सन्तान : सन्ध्या शर्मा (छोरी), शैलेश शर्मा (छोरा)

कतार प्रवेश : सन् २००३

बागलुङको सुकौराका ती हरिया पहाडहरू, जहाँ किसानहरूसँगै मेरा सपनाहरू खेल्थे, खोल्सामा बग्ने पानीसँगै मेरा रहरहरू हुकिन्थे । नाङ्गो खुट्टाले गरामा दौडिँदा थाहा थिएन, जिन्दगीले यति फराकिलो उडान भर्छ भनेर । बुवा नरेश्वर गौतम र आमा कुन्तादेवि शर्माको मायालु काखमा हुर्किएको मलाई नियतिले सानै उमेरमा संघर्षको पाठ पढाउन थालिसकेको थियो । भनिन्छ, जीवन सधैं हामीले चाहेझैं सहज कहाँ हुन्छ र ? बुवाको उपचारका लागि आर्थिक जोहो गर्नुपर्ने बाध्यता, छोरीलाई राम्रो शिक्षा दिने सपना र परिवारको जिम्मेवारीको भारीले मलाई परदेशको बाटो समात्न बाध्य बनायो । मेरो चाहना अरू आम नेपालीझैं सरल थियो- केही वर्ष इमानदार श्रम गर्ने, काँधमा थुप्रिएको जिम्मेवारी हलुका बनाउने र अन्ततः आफ्नै माटोमा फर्किने ।

यही अभिलाषाका साथ सन् २००३ मा मेरो पाइला कतारतर्फ अघि बढेको थियो । त्यसभन्दा अघि भारतमा काम गर्दा लागेको ऋणको भारीले थिचिएपछि, त्यही ऋण उठाउने एकमात्र उद्देश्य बोकेर म कतारको तातो मरुभूमिमा ओर्लिएको थिएँ । कतार टेक्दा मनमा मिश्रित भावनाहरूको ज्वारभाटा चलिरहेको थियो- एकातिर ऋणको पीडा, अर्कोतिर भविष्यप्रतिको झिनो आशा । भाषा, संस्कृति र वातावरण त सबै नौलो थिए नै । तर मेरा लागि पछाडि फर्कने सुविधा थिएन ।

विदेशी भूमिमा बिताएका सुरुवाती दिनहरू अत्यन्तै कहालीलाग्दा र संघर्षपूर्ण रहे । जुन स्मृतिमा अझै पनि ताजै छन् । सुरुवाती दिनका मेरा दिनचर्या सामान्य काम र न्युन तलबका साथै कडा मेहनतको थियो । कतिपय वर्ष त मैले भोको पेटमै १६ देखि १८ घण्टासम्म निरन्तर काम गरेको छु । भनिन्छ नि, संघर्षले नै मानिसलाई बलियो बन्न सिकाउँछ । ती दिनहरूमा कसरी उद्यमी बनेर अरूलाई पनि रोजगारी दिन सकिन्छ भन्ने अन्तरमनमा हुटहुटी जागिरहन्थ्यो । त्यही हुटहुटी, धैर्य, सहनशीलता र निरन्तर संघर्षको फलस्वरूप म श्रमिकबाट स्वरोजगारतर्फ उन्मुख भएँ, श्रमिकबाट उद्यमी बनँ ।

मैले सधैं सोचें- 'यो संघर्ष अस्थायी हो, मेरो गन्तव्य योभन्दा धेरै पर छ ।' त्यही सोचले मलाई कहिल्यै हार मान्न दिएन । मेहनत र इमानदारितालाई पुँजी बनाएर अघि बढ्दै जाँदा जोकोहीले एकदिन पक्कै पनि सफलता हात पार्छ भन्ने मेरो दृढ विश्वास छ । आज म कतारमा 'पिजन इन्जिनियरिङ' र 'पिजन सेक्युरिटी सर्भिसेस' जस्तो प्रतिष्ठित कम्पनीको संस्थापक तथा सीईओको रूपमा उभिन सफल भएको छु ।

कम्पनीमार्फत् आज कैयन् श्रमिक साथीहरूले रोजगारी

पाएका छन् । हाल मेरो व्यवसाय कतारदेखि नेपालसम्म हस्पिटालिटी, सेक्युरिटी र पूर्वाधार क्षेत्रसम्म फैलिएको छ । जसमार्फत २३ सयभन्दा बढीले रोजगारी पाइरहेका छन् । कुनै समय मेरो कम्पनीमार्फत ४५ सयसम्म श्रमिकले रोजगारी पाएका थिए । हामी कतारका राष्ट्रिय आयोजनाहरूमा सूचीकृत सब-कन्ट्र्याक्टर हौं । फिफा विश्वकप- २०२२ का लागि निर्माण गरिएका स्टेडियम, सडकदेखि भवन निर्माणसम्मका काममा हाम्रो पसिना मिसिएको छ । यो एक नेपालीहरूको कम्पनीले पाएको ऐतिहासिक अवसर पनि हो ।

एचईसी पेरिस (कतार)बाट एमबिए गर्दासम्मको मेरो शैक्षिक यात्राले मलाई सिकायो- शिक्षा र अनुभवको सम्मिश्रणले नै मानिसलाई पूर्ण बनाउँछ । बागलुङकै सुकौराको माटोमा कखरा पढ्न सिकाउनेदेखि चितवनको माटोमा घुलमिल भएर जीवनमा अघि बढ्न प्रेरणा दिने मेरी आमा हुनुहुन्थ्यो । बुवाले भन्नु भएको कुरा आज पनि कानमा गुञ्जिन्छ- 'हरेस नखाई व्यवसायमा निरन्तर लाग्यो भने सफल भइन्छ ।' त्यही मन्त्रलाई आत्मसात् गर्दै हिँडेकै कारण आज यो स्थानसम्म आइपुगेको हुँ ।

सन् २००३ मा म कतार आउँदा 'नेपालीका लागि नेपाली' भन्ने पवित्र अभियान बोकेको गैरआवासीय नेपाली संघ (एनआरएनए) को पनि जन्म भएको थियो । यहीँबाट मेरो सामाजिक र संस्थागत यात्राको 'कनेक्सन' सुरु भएको हो । सन् २००५ देखि एनआरएनए अभियानमा प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा सक्रिय रहँदै आएको छु । एनआरएनए कतारको सल्लाहकार, आईसीसी सदस्य, मध्यपूर्व संयोजक, आईसीसी सचिव, आईसीसी उपाध्यक्ष हुँदै आईसीसी अध्यक्षको जिम्मेवारीसम्म आइपुग्दा मैले सधैं इमानदार प्रयास गरेको छु । संस्थाको शुद्धीकरण र सुदृढीकरणमा आफ्नोतर्फबाट भूमिका खेलेको छु । त्यही भूमिकाको फलस्वरूप टुक्राटुकामा विभाजित एनआरएनए केही महिनाअघि मात्रै एकताबद्ध हुन सफल भएको छ । यो पवित्र अभियानलाई सार्थक बनाउन धेरै सक्रिय भएर लाग्दै आएको पनि छु ।

एनआरएनएको हालसम्मको अभियानले प्राप्त गरेका उपलब्धिको रक्षा गर्दै थप हक र अधिकार प्राप्तिको लडाईँलाई अगाडि बढाउनु मेरो पवित्र उद्देश्य हो । विश्वभरका आम एनआरएनएमा आबद्ध साथीभाईबीच आत्मीयता, साझा मुद्दामा सहकार्य र एकताबद्ध बनाउँदै आगामी दिनमा एनआरएनए अभियानलाई नयाँ उचाइमा पुर्याउन इमानदार प्रयत्नका लागि मेरो निरन्तर सक्रियता रहिरने नै छ ।

परदेश केन्द्रित व्यवसाय भएपनि मेरो मन सधैं नेपाल र नेपालीपनसँग जोडिइरह्यो र जोडिइरहनेछ । महाभूकम्पपछि लाप्राक नमुना बस्ती निर्माणका लागि होस् वा धादिङको विकट सेर्तुङ पुगेर न्यानो कपडा वितरण गर्दा, म स्वयं उपस्थित भएँ । नेपाल आमालाई दुख्दा मलम लगाउने प्रयासमा तन, मन र धनले जुटिरहेँ । बाढीपहिरो, हावाहुरी वा अन्य विपद्का बेला पीडितको साथ दिन म सधैं अगाडि रहेँ । दुःखी गरिबलाई सहयोग र समस्यामा परेकालाई साथ दिन पाउँदा आत्मशान्तिको अनुभूति मिल्छ ।

उसो त कोरोना महामारीको त्यो कहालीलाग्दो समयमा जब मेरो मातृभूमि अक्सिजन नपाएर छटपटाइरहेको थियो, त्यो बेला मलाई मेरो व्यवसायभन्दा देशको पीडाले पोल्यायो । कतारी र नेपाली समुदायको हातेमालोमा मध्यपूर्वबाट ५६० अक्सिजन सिलिन्डर नेपाल पठाउने कार्यको संयोजन गर्न पाउनु मेरो जीवनको एउटा सन्तोषजनक अनुभव हो । त्यो केवल सिलिन्डर थिएन, त्यो प्रवासमा रहेका नेपालीले आमाको लागि पठाएको 'सास' थियो । त्यतिबेला केही जीवन बचाउन सकिएको अनुभूति आज पनि मनमा ताजा छ ।

धेरै पटक समस्याले घेर्दा र व्यवसायमा मन्दी आउँदा 'अब टिक्न सकिदिन कि' भन्ने नलागेको होइन । तर, परिवारको साथ र स्वयम् आफू विचलित नभई आफ्नो यात्रालाई निरन्तरता दिन सकियो । मेरी श्रीमती वन्दना सापकोटा शर्मा, जो मेरो हरेक दुःखसुखको सारथी हुन् र छोराछोरी सन्ध्या तथा शैलेशको अनुहारले पनि मलाई हरेस खान दिएन । बन्दनाको साथ बिना मेरो यो सफलताको कथा अधुरो हुने थियो । उनी मेरो घरको मात्र होइन, मेरो हिम्मतको जग हुन् ।

आज कतार मेरो दोस्रो घर मात्र होइन, मेरो जीवनको विश्वविद्यालय पनि बनेको छ । यहाँको विकासको गति र नागरिकको अनुशासनबाट नेपालले धेरै कुरा सिक्नुपर्छ भन्ने मलाई लाग्छ । मध्यपूर्व र विश्वमा रहेका नेपाली दाजुभाइसँग सुखदुःख साट्न एनआरएनए र नेपाली व्यवसायी संघमार्फत मैले सधैं सक्रिय भूमिका खेल्ने प्रयास गरें । चेपाङ समुदायलाई खाद्यान्न र न्यानो कपडा बाँड्दा होस् वा वृद्धाश्रमका आमाबुवालाई ब्याङ्केट ओढाउँदा, नेपाली क्रिकेट टोलीलाई हौसला दिँदा होस् वा नागरिकता विधेयकका लागि लबिङ गर्दा, खाडीमा कार्यरत आम श्रमिक साथीको आवाज बुलन्द बनाउँदा— हरेक सामाजिक कार्यमा मैले मेरो बुवाको सपना र आमाको आशीर्वाद देख्ने गर्छु । यी कार्य गर्दा विभिन्न संघसंस्थाले मलाई सम्मानित गरेका छन् । ती सम्मान मेरो जीवनको सबैभन्दा ठुलो सम्पत्ति भएको मैले ठानेको छु ।

उसो त खाडीमा पसिना बगाईरहेका नेपालीहरूको आवाज बनेर उनीहरूसँगै धेरै लडेको छु । पोर्चुगलमा दूतावास स्थापना गर्न होस् वा इराकमा पासपोर्ट नवीकरणका लागि घुम्ती शिविरसम्म किन नहोस्, एनआरएनए अभियानबाट या आफ्नो एकल प्रयासबाट सरकारसमक्ष श्रमिक दाजुभाइका आवाजलाई बुलन्द बनाइरहेको छु र भोलिका दिनमा पनि बनाउनेछु । कतारले मलाई नाम र दाम मात्रै दिएन, जीवन जिउने सवल पाठ पनि सिकायो । चुनौतीका घडीमा एक-अर्काको हात समाउनुपर्छ, विपदमा छरिनु होइन, एक हुनुपर्छ भन्ने चेत यसै भूमिबाट पाएको हुँ ।

"आज कतार मेरो दोस्रो घर मात्र होइन, मेरो जीवनको विश्वविद्यालय पनि बनेको छ ।"

आजसम्म आइपुग्दा मैले कमाएको पहिचान र अनुभव व्यक्तिगत सफलता मात्र होइन, सामूहिक उत्तरदायित्व हो भन्ने विश्वास झन् गहिरिएको छ । यही विश्वासले भविष्यमा पनि कतारलगायत विश्वमा रहेका नेपाली दाजुभाइको सुरक्षा, सम्मान र स्थायित्वका लागि निरन्तर उभिन प्रेरित गर्छ । जुन प्रतिबद्धता नेपाल व्यवसायी संघ, कतारमार्फत पनि रहन्छ । साथै, मातृभूमिको समृद्धि मेरा सपना र कर्मको केन्द्रमा रहनेछ— शिक्षा, स्वास्थ्य, पर्यटन र पूर्वाधारका क्षेत्रमा एउटा-एउटा ङँटा थप्दै राष्ट्रनिर्माणको यात्रामा सहभागी भइरहनेछु । म आफूलाई केवल व्यवसायीका रूपमा सीमित गर्दिनँ, म मातृभूमिको एउटा सिपाही हुँ, जो सधैं सेवामा हाजिर रहन्छ ।

मेरो बुझाइमा ग्याजेट र प्रविधिको सही प्रयोग गर्न सके अदक्ष कामदारलाई पनि दक्ष बनाउन सकिन्छ । नेपाल निर्माणका लागि सरकार र एनआरएनएले अबका १० वर्षमा कस्ता सम्भावना तय गर्नुपर्छ भन्ने अध्ययन गरेर दीर्घकालीन योजना बनाउनुपर्छ । जसका लागि आफ्नो ठाउँबाट मेरो पहल पनि जारी छ ।

मेरो मिसन : कतार र नेपाल सरकार बीच पूल निर्माण गर्नु छ

नरेन्द्र बहादुर भाट

उपाध्यक्ष, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : TOP EVEREST TRADING CONTRACTING & HOSPITALITY WLL

जन्म : वि.सं. २०२९ जेठ १९

जन्म स्थान : अजयमेरु-४, चिपुर, डडेल्धुरा

बुवा : कमल सिंह भाट

आमा : चन्द्रा देवी भाट

श्रीमति : सरिता भाट

सन्तान : आरजु कुमारी भाट (छोरी), अविनाश कुमार भाट (छोरा)

कतार प्रवेश : सन् २००२ को जनवरी ८

सुदूरपश्चिमको पहाडी जिल्ला डडेल्धुरा, जहाँको चिसो हावा र महाकालीको कलकल आवाजसँगै मेरो बाल्यकाल बित्यो । बुवा कमल सिंह भाट र आमा चन्द्रा देवी भाटको कोखबाट वि.सं. २०२९ को जेठ महिनामा जन्मिएको म, गाउँको धूलोमा खेल्दै र प्रकृतिसँग रमाउँदै हुर्किएँ । अजयमेरुको पाखापखेरामा घाँस-दाउरा गर्दा होस् वा विद्यालयको प्राङ्गणमा भविष्यको सपना बुन्दा, मैले कहिल्यै सोचेको थिइनँ कि मेरो कर्मको डोरो मलाई तातो मरुभूमिको देश कतारसम्म डोऱ्याउनेछ ।

स्नातक तहसम्मको अध्ययन पूरा गर्दासम्म मेरो मनमा देशमै केही गर्ने हुटुहुटी थियो । तर, मान्छेले कोरेको नक्सा र समयले हिँडाउने बाटो फरक पर्दो रहेछ । नेपालको तत्कालीन राजनीतिक अस्थिरता र अन्योलग्रस्त वातावरणले मलाई पनि एकपटक देश बाहिर निस्कन बाध्य बनायो ।

सन् २००२ को जनवरी ८ तारिख । यो मिति मेरो जीवनको क्यालेन्डरमा कहिल्यै नमेटिने गरी कोरिएको छ । म केवल १५ दिनको 'भिजिट भिसा' (भ्रमण भिसा) बोकेर कतार ओर्लिएको थिएँ । त्रिभुवन विमानस्थलमा अध्यागमनका कर्मचारीले "भिसाको म्याद २ दिन मात्र बाँकी छ" भनेर रोक्न खोज्दाको त्यो तनावपूर्ण क्षण अझै याद छ । अनेकन प्रयासपछि जहाज चढेको म, जब दोहाको आकाशमा पुगें, तल देखिने मरुभूमिको अनन्त बालुवा र टन्टलापुर घामले मलाई एकछिन तर्साएको थियो । "के म यहाँ टिक्न सकूँला त ?" मनमा प्रश्न थियो । तर, भनिन्छ नि- 'समय बलवान हुन्छ ।' १५ दिनको लागि आएको त्यो मान्छे आज २२ वर्षदेखि यही भूमिलाई कर्मथलो बनाएर उभिएको छ ।

सुरुवाती दिनहरूमा यहाँका साथीभाइहरूसँगको भेटघाट र यहाँको तीव्र विकास देखेपछि मेरो मन बदलियो । "अरूको देशमा पसिना मात्र बगाउने होइन, आफ्नै बलबुतामा केही सिर्जना गर्नुपर्छ" भन्ने सोच पलायो । त्यही सोचको जगमा सन् २००३ बाट मैले यहाँकै कतारी साथीसँग मिलेर व्यवसायको श्रीगणेश गरें । 'टप एभरेष्ट हस्पिटालिटी कन्ट्र्याक्टिङ' को जन्म त्यही अठोटको उपज थियो । तर, मेरो कतार बसाइ केवल व्यवसाय र धनआर्जनमा मात्र सीमित रहेन । मेरो जीवनको एउटा ठूलो हिस्सा सामाजिक रूपान्तरण र 'एनआरएनए अभियान' मा बित्यो ।

कतारमा नेपालीहरूको संख्या बढ्दै जाँदा उनीहरूको हकहितका लागि बोल्ने, उनीहरूलाई एकताबद्ध गर्ने र प्रवासमा नेपालीपन बचाउने एउटा साझा चौतारीको आवश्यकता खड्किएको थियो । त्यही आवश्यकतालाई मूर्तरूप दिन हामीले 'नेपाली

जनसम्पर्क समिति कतार' को स्थापना गर्यौं, जसको संस्थापक सभापतिको जिम्मेवारी मैले वहन गरें । त्यो केवल एउटा पद थिएन, त्यो एउटा मिसन थियो- प्रवासमा रहेका नेपालीलाई राजनीतिक र सामाजिक चेतनाले जोड्ने । त्यसपछि सुरु भयो- गैरआवासीय नेपाली संघको अभियान ।

**१५ दिनको लागि आएको म, आज
२२ वर्षदेखि यही भूमिलाई कर्मथलो
बनाएर उभिएको छु**

एनआरएनए एनसीसी कतारको अध्यक्ष हुँदै अन्तर्राष्ट्रिय समन्वय परिषद्को मध्यपूर्व संयोजक, उपाध्यक्ष र सल्लाहकारसम्मको जिम्मेवारी सम्हाल्दा मैले जीवनका उर्वर समयहरू समाजसेवामा खर्चिएँ । सुरुवाती दिनहरूमा हामीले श्रमिकका अधिकारका लागि लड्नुपर्ने अवस्था थियो । नेपाली दूतावासमा जनशक्तिको अभाव हुँदा महामहिम श्यामानन्द सुमन र राजेन्द्र पाण्डेजूसँग सहकार्य गर्दै मैले करिब एक वर्ष स्वयंसेवकका रूपमा दूतावासमै बसेर काम गरें ।

मृत्युदण्डको सजाय सुनाइएका नेपालीलाई 'ब्लड मनी' जुटाएर बचाउनेदेखि, अलपत्र परेका चेलीबेटीको उद्धारसम्मका कार्यहरू गर्दा जुन आत्मसन्तुष्टि मिल्छ, त्यो करोडौंको व्यापारमा मिल्दैन । एनआरएनए अभियान मेरो लागि केवल संस्थागत आबद्धता होइन, यो मेरो जीवनको एउटा अभिन्न अङ्ग हो ।

आज २२ वर्षपछि फर्केर हेर्दा, कतारले मलाई नाम, दाम र सम्मान सबै दियो । यहाँ मैले परिवार हुर्काएँ, छोराछोरीलाई उच्च शिक्षा दिएँ । तर, मेरो मन सधैं नेपालसँगै जोडिइरह्यो । कतारको यो चामत्कारिक विकास देख्दा लाग्छ- हाम्रो नेपालमा पनि यो सम्भव छ । यहाँका कतारी लगानीकर्ताहरू विश्वभर लगानी गर्न आतुर छन् । हामीले व्यवसायी संघ र एनआरएनए मार्फत कतारी लगानीलाई नेपालको कृषि, पर्यटन, हाइड्रो र शिक्षा क्षेत्रमा भित्र्याउन अनवरत प्रयास गरिरहेका छौं । तर, दुःखको कुरा- नेपाल सरकारले विदेशी लगानीको सुरक्षा र प्रतिफलको सुनिश्चितता गर्ने बलियो वातावरण अझै बनाउन सकेको छैन । लगानीकर्ताले भावनामा बगेर होइन, सुरक्षा हेरेर लगानी गर्छ । त्यसैले मेरो अबको मिसन भनेको- कतारी लगानीकर्ता र नेपाल सरकारबीच विश्वासको पुल निर्माण गर्नु हो ।

एयरपोर्टको आँसुदेखि एनआरएनएको अभियानसम्म

राजु रेग्मी (राज)

उपाध्यक्ष, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : PHIDIAS PROJECTS & CONSTRUCTION WLL

जन्म स्थान : बाग्लुङ

बुवा : स्व. रवि रेग्मी

आमा : अम्बिका रेग्मी

पत्नी : अनु भट्ट

सन्तान : रियान्स रेग्मी (छोरा)

कतार प्रवेश : सन् २००३

बागलुङको रमणीय गाउँमा मेरो जन्म भयो । बुवाको शिक्षण पेशा र घरमा हुने राजनीतिक जमघटले मलाई सानैदेखि राजनीति, समाज र राष्ट्रप्रति सचेत बनायो । घरमै हुने बहस, विचार र छलफलले मलाई प्रश्न गर्न, सोचन र जिम्मेवार बन्न सिकायो । त्रि-चन्द्र क्याम्पसबाट स्नातक गर्दै गर्दा देशको राजनीतिक अस्थिरता, सीमित अवसर र बढ्दो पारिवारिक जिम्मेवारीले मलाई पनि परदेशिन बाध्य बनायो । काँधमा परिवारको भविष्य र आँखामा आत्मनिर्भर बन्ने सपना बोकेर म सन् २००३ मा कतार आउने निर्णयमा पुगें । त्रिभुवन विमानस्थलबाट बुवाआमाको बिदाइ आज पनि मेरो जीवनको सबैभन्दा भारी क्षणमध्ये एक हो ।

कतारमा पाइला टेक्नेबित्तिकै थाहा भयो— सपना देख्नु सजिलो रहेछ, तर त्यसलाई साकार पार्ने बाटो सजिलो हुँदैन । सुरुवाती दिनहरूमा भाषा, संस्कृति र कामको चापसँग जुध्नुपर्‍यो । टेलिकम्युनिकेसन क्षेत्रमा 'सेल्स रिप्रिजेन्टेटिभ' को रूपमा काम गर्दा म कम्पनीको एकलो नेपाली थिएँ । यही एकलोपनले मलाई आत्मबल, अनुशासन र परिणाममुखी काम गर्न सिकायो । समयपालन, प्रतिबद्धता र इमान्दारिताले नै म आफैँलाई प्रमाणित गर्न सकें । करिब तीन वर्षको जागिरे जीवनपछि मनमा एउटा दृढ सोच जन्मियो— अब अरूको सपना होइन, आफ्नै सपना निर्माण गर्नुपर्छ ।

तर तत्कालीन कतारको कानूनी संरचनाले कम्पनी परिवर्तन सहज थिएन । त्यसैले सन् २००६ मा जागिर छोडेर नेपाल फर्किएँ । ती दुई वर्ष मैले आफूलाई पुनः तयार पार्ने समयका रूपमा उपयोग गरें— बजार बुझें, निर्माण क्षेत्रको अध्ययन गरें, जोखिम र सम्भावनाको मूल्याङ्कन गरें । पूर्ण तयारीका साथ सन् २००९ मा पुनः कतार फर्कँदा म पहिलेभन्दा बढी आत्मविश्वासी थिएँ । त्यसपछि मेरो निर्माण व्यवसायको यात्रा सुरु भयो, जसले आजसम्म निरन्तर गति लिइरहेको छ ।

आज 'फिडियास प्रोजेक्ट्स एण्ड कन्स्ट्रक्सन' र 'बोस्टन बिजनेस ग्रुप' मार्फत कतारको विकास यात्रामा सहभागी हुन पाउँदा गर्व लाग्छ । सन् २०२२ को विश्वकपअघि आफ्नै कम्पनी र आउटसोर्सिङमार्फत करिब ६ हजार जनाले रोजगारी पाए । अहिले पनि २५-२६ सय कामदार कार्यरत छन्, जसमा करिब ७५ प्रतिशत नेपाली हुनु मेरो लागि मात्र आँकडा होइन, गर्वको विषय हो । नेपालीलाई रोजगारी दिँदा मैले आफ्नो देशको सेवा गरिरहेको अनुभूति हुन्छ ।

व्यवसायसँगै नेतृत्वको जिम्मेवारी पनि बढ्दै गयो । हाल म नेपाल व्यवसायी संघको उपाध्यक्ष तथा 'लगानी बोर्ड' को संयोजकको भूमिकामा छु । यो पद मेरो लागि सम्मानभन्दा बढी जिम्मेवारी हो । हाम्रो लक्ष्य स्पष्ट छ— कतारमा आर्जित पूँजी, सीप र अनुभवलाई नेपालका सम्भावनायुक्त क्षेत्रमा लगानी गर्नु । प्रारम्भिक चरणमा न्यूनतम १० करोडदेखि १ अर्ब रुपैयाँसम्मको लगानी गर्ने योजना छ

। सुरुमा 'पाइलट प्रोजेक्ट' सञ्चालन गरी विश्वासको वातावरण बनाउने, त्यसपछि अन्य लगानीकर्ता र श्रमिक नेपालीहरूलाई स-साना सेयरमार्फत मालिक बनाउने हाम्रो सोच हो ।

तर नेपालमा लगानी भित्र्याउने क्रममा नीतिगत र प्रक्रियागत जटिलता अझै ठूलो चुनौती बनेको छ । कतारमा 'सिङ्गल विन्डो सर्भिस' मार्फत केही दिनमै कम्पनी दर्ता र सञ्चालन सम्भव छ, तर नेपालमा अझै पनि धेरै तहका झन्झट छन् । लगानीको सुरक्षा, नाफा लैजान पाउने अधिकार र स्पष्ट नीति भए नेपाल विदेशी लगानीको केन्द्र बन्न सक्छ भन्ने मेरो दृढ विश्वास छ ।

व्यवसाय मात्र होइन, समाजसेवा मेरो जीवनको अर्को आधारस्तम्भ हो । एनआरएनए अभियानमा आईसीसी उपाध्यक्षसम्मको भूमिकामा रहँदा विश्वभर छरिएका नेपालीका समस्या, पीडा र सम्भावना नजिकबाट बुझ्ने अवसर पाएँ । यस क्रममा धेरै नीतिगत छलफल, उद्धार र समन्वयमा सक्रिय भूमिका खेलें । साथै अन्य संघसंस्थामार्फत प्रत्यक्ष र परोक्ष सेवा निरन्तर गरिरहेको छु ।

सन् २०१० मा नेपालीको उद्धार गरेर फर्कने क्रममा भएको कार दुर्घटनाले मेरो जीवनको दिशा नै फेरिदियो । त्यो दुर्घटनापछि स्वास्थ्य, परिवार र समयको महत्व गहिरोसँग बुझें । जीवन क्षणिक रहेछ, त्यसैले अर्थपूर्ण कर्म नै सबैभन्दा ठूलो सम्पत्ति रहेछ भन्ने बोध भयो ।

कतारले छोटो समयमै गरेको चामत्कारिक विकास देख्दा मेरो मन सधैं नेपालतिर फर्किन्छ । जलस्रोत, पर्यटन र कृषिमा नेपालसँग अथाह सम्भावना छ । सही नीति, दृढ नेतृत्व र लगानीमैत्री वातावरण बने नेपालले पनि असाधारण फड्को मार्न सक्छ । यही विश्वासका साथ हामी डायस्पोराका नेपालीहरू ज्ञान, सीप र पूँजी लिएर सधैं साथ दिन तयार छौँ ।

मेरो सफलताको यात्रामा हरेक सुख-दुःखमा साथ दिने मेरी जीवनसंगिनी अनु भट्टको त्याग, माया र प्रेमको अत्यन्तै ठूलो महत्व छ। उनी मेरी श्रीमती मात्र होइनन्, मेरो हरेक सुख-दुःखकी सच्चा सारथी पनि हुन्। मेरो प्यारो छोरा रियांश राज रेग्मीको आगमनले मलाई थप उत्साह, आत्मविश्वास र खुशी प्रदान गरेको छ।

मलाई यस धरतीमा जन्म दिई शिक्षा, अनुशासन र नैतिकता सिकाउँदै आशीर्वाद तथा अपार माया दिनुहुने मेरा माता-पिताप्रति हार्दिक नमन व्यक्त गर्न चाहन्छु।

मेरो संघर्ष र व्यावसायिक जीवनमा सधैं साथ दिने तथा सहयोग गर्ने मेरा प्रिय भाइ कुमार रेग्मी, साथै अन्य पारिवारिक सदस्यहरू, व्यवसायमा संलग्न कर्मचारीहरू र मेरा परम मित्रहरूको साथ र माया मेरो लागि विशेष छ। सबैप्रति हार्दिक धन्यवाद व्यक्त गर्दछु।

भविष्यमा छोराछोरीलाई व्यवसाय हस्तान्तरण गर्ने योजना छ

प्रकाश कोइराला

उपाध्यक्ष : नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : LUCERNE CONTRACTING & GENERAL CLEANING

जन्म : वि.स. २०३१, जेठ १८ गते

ठेगाना : गैडाकोट-१३

बुबा : हरिप्रसाद कोइराला

आमा : कृष्ण कुमारी कोइराला

श्रीमती : सरिता कोइराला पौडेल

सन्तान : प्रसंम्शा कोइराला, साई उज्ज्वल कोइराला र संयोग कोइराला

कतार प्रवेश : सन् २००८

मेरो जन्म चितवनमा भए पनि मेरो बाल्यकाल, पढाइ र व्यक्तित्व निर्माण नवलपरासीमै भयो । परिवारसहित नवलपरासी बसाइँ सरेपछि मेरो जीवनले नयाँ दिशा पायो । मेरा बुबा त्यतिबेलादेखि नै साइकल पसलको सानो तर इमानदार व्यवसाय गर्दै आउनुभएको थियो । पसल ठूलो थिएन, तर त्यहाँ पसिना, अनुशासन र आत्मसम्मान मिसिएको थियो । सायद यही वातावरणले मलाई सानैदेखि काम, मेहनत र व्यवसायप्रति आकर्षित गर्‍यो ।

मैले एस.एल.सी. लक्ष्मी माध्यमिक विद्यालय, अमरापुरीबाट पूरा गरेँ र त्यसपछि बालकुमारी कलेजबाट आई.कम. उत्तीर्ण गरेँ। पढाइपछि भविष्यको खोजीमा काठमाडौँ आएँ । राजधानीमा संघर्ष सजिलो थिएन । विभिन्न क्षेत्रमा काम गर्दै जाँदा जीवनका यथार्थ नजिकबाट बुझ्ने अवसर पाएँ । यही क्रममा म मेनपावर क्षेत्रमा जोडिएँ, जहाँ मानिससँग व्यवहार गर्ने तरिका, बजार बुझ्ने कला र अवसर पहिचान गर्ने सीप सिक्ने । यही अनुभवले मेरो व्यावसायिक सोचलाई परिपक्व बनायो ।

सन् २००८ सेप्टेम्बर १३ मेरो जीवनको निर्णायक दिन बन्यो । यही दिन म कतार आएँ । सुरुमा मार्केटिङको कामका लागि आएको म, कतारी नागरिक नासर अलअलीको सहयोगमा यहाँ स्थापित भएँ । उहाँसँगको मित्रता र उहाँले सञ्चालन गरिरहेको व्यवसायलाई नजिकबाट हेर्ने अवसरले मलाई कामको अनुशासन, दीर्घकालीन सोच र व्यावसायिक संस्कार सिकायो ।

२२

सफलता अनुशासन, लगनशीलता र निरन्तर मेहनत बिना सम्भव हुँदैन

२२

व्यवसायप्रतिको रुचि र आत्मविश्वासका कारण मैले उहाँसँग साझेदारीमा काम गर्ने प्रस्ताव राखेँ, जुन उहाँले खुलेर स्वीकार गर्नुभयो । आपसी विश्वासका आधारमा सुरु भएको हाम्रो सहकार्य सुरुका दिन चुनौतीपूर्ण भए पनि इमानदारी र निरन्तर मेहनतले क्रमशः अघि बढ्दै गयो ।

सन् २०१४ मा नासरकै स्पान्सरसिपमा लुसेर्न कन्ट्राक्टिङ एण्ड जेनेरल क्लिनिङ नामक कम्पनी दर्ता गरेँ । केही वर्ष एउटै स्पान्सर अन्तर्गत व्यवसाय विस्तार गरेपछि सन् २०१७ मा पूर्ण रूपमा स्वतन्त्र रूपमा व्यवसाय सञ्चालन गर्ने निर्णय लिएँ । त्यो निर्णय साहसिक थियो, तर सही साबित भयो ।

व्यवसायिक सिलसिलामा म मलेसिया लगायत अन्य देश पुगेँ । तर अन्ततः कतार नै मलाई सबैभन्दा उपयुक्त लाग्यो । यहाँ मेहनत गर्नेका लागि अवसर प्रशस्त छन् । नियम स्पष्ट छन्, भ्रष्टाचार कम छ र इमानदार कामको कदर गरिन्छ । यो सुरक्षित देश नहुँदो हो त म आज यहाँसम्म आइपुग्न सकिदिनथेँ भन्ने अनुभूति गर्छु ।

सामाजिक कार्यप्रति पनि मेरो रुचि सधैं रहँदै आएको छ । आवश्यक परेको ठाउँमा म सकेको सहयोग गर्छु, यद्यपि औपचारिक रूपमा धेरै संघ-संस्थामा आबद्ध हुन समय मिलेन । हाल मेरो मुख्य ध्यान कतारमै रहेको व्यवसायमा केन्द्रित छ ।

पछिल्ला वर्षहरूमा नेपालमा पनि व्यवसायका नयाँ सम्भावना देखिन थालेका छन् । देश विस्तारै विकासको बाटोमा अघि बढ्दै छ । त्यसैले विश्वासिला साझेदारसँग मिलेर नेपालमा पनि व्यवसाय विस्तार गर्ने योजना बनाएको छु । अन्ततः मेरो गन्तव्य नेपाल नै हो, यहाँ कमाएको पुँजी आफ्नै देशमा लगानी गर्ने स्पष्ट सोच छ ।

कतार आउने दाजुभाइ तथा दिदीबहिनीहरूलाई मेरो सन्देश छ –सीप सिकेर आएमा यहाँ अवसर सजिलै भेटिन्छ । व्यवसाय गर्न चाहनेहरूका लागि पनि कतार सुरक्षित र अनुकूल देश हो । तर सफलता अनुशासन, लगनशीलता र निरन्तर मेहनत बिना सम्भव हुँदैन ।

म सानैदेखि व्यवसायिक माहोलमा हुर्किएँ, तर व्यवसाय कहिल्यै सजिलो हुँदैन । उतार-चढाव जीवनको हिस्सा हुन् । कठिन समयमा धैर्य नगुमाई आत्मविश्वासका साथ अघि बढे सफलता अवश्य मिल्छ ।

आज म आफ्नो व्यवसायमा छोरीलाई पनि समावेश गरिरहेको छु । अमेरिका बसेर पनि उनले जिम्मेवारी सम्हालिरहेकी छिन् । व्यवसाय पुस्तान्तरण गर्दै सुरक्षित रूपमा अगाडि बढाउनु मेरो दीर्घकालीन योजना हो । भविष्यमा व्यवसाय उनीहरूकै हातमा सुम्पन पाउनु नै मेरो सबैभन्दा ठूलो सफलता हुनेछ ।



यो वर्षीभित्रै नेपाल फर्कने योजना छ

रमेश भट्ट

उपाध्यक्ष, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : SAURAV PROJECTS & SERVICES

जन्म : १९७७/०७/०८

स्थान : बाग्लुङ्ग नगरपालिका -१३, बाग्लुङ्ग

बुवा : जयमंगल भट्ट

आमा : बुद्धिकला भट्ट

श्रीमति : जयन्ती भट्ट

छोरा : सचिन भट्ट र सौरव भट्ट

कतार प्रवेश : १९९६ जुलाई ७

१८ वर्षको उमेरमा म पहिलो पटक देश बाहिर निस्कँदै थिएँ । सन् १९९८ को जुलाई महिना थियो । हातमा सानो झोला, मनमा अनगिन्ती सपना र आँखामा अनिश्चित भविष्यको तस्बिर बोकेर म वैदेशिक रोजगारीका लागि कतारतर्फ लागेँ । त्यो यात्रा मेरो जीवनको पहिलो अन्तर्राष्ट्रिय यात्रा मात्र थिएन, जीवनको सबैभन्दा निर्णायक मोड पनि थियो ।

म साधारण नेपाली परिवारमा जन्मिएको हुँ । खान-लाउनको ठूलो दुःख थिएन, तर पढाइभन्दा व्यवहारिक जीवनतर्फ मेरो झुकाव अलि बढी थियो । यही सोचले मलाई कम उमेरमै परदेशको बाटो देखायो ।

पहिलो पटक पाकिस्तान इन्टरनेशनल एयरलाइन्सको जहाज चढेर कतार ओर्लिँदा म एक साधारण कामदारको रूपमा आएको थिएँ । सुरुवाती दिनहरू कन्स्ट्रक्सन क्षेत्रमा बिते । घाम, धूलो र थकानले शरीर मात्र होइन, आत्मविश्वासलाई पनि चुनौती दिन्थ्यो । म सानो ज्यानको भएकाले बच्चाजस्तै देखिन्थेँ । तीन महिना बिताए त्यो काम मेरो लागि उपयुक्त नभएको महसुस भयो ।

कम्पनीका साहुले मेरो अवस्था बुझ्नुभयो । उहाँको सहानुभूति र विश्वासले मलाई अफिसमा सामान्य कामदारको रूपमा काम गर्ने अवसर दिलायो । यही अवसरले मेरो जीवनको दिशालाई मोडिदियो ।

अफिसको कामसँगै मैले आफूलाई सुधार्ने प्रयास थालेँ । छोटो समयमै अरबी भाषा सिकेँ । भाषासँगै आत्मविश्वास बढ्यो । त्यसपछि मलाई सेल्सम्यानको जिम्मेवारी दिइयो । मानिससँग बोल्न, बुझ्न र व्यवहार गर्न सिकेँ ।

समयसँगै अनुभव थपिँदै गयो । साधारण श्रमिकबाट म सेल्सम्यान, मार्केटिङ हुँदै पीआरओको जिम्मेवारीसम्म पुग्न सफल भएँ । एउटै कम्पनीमा करिब १५ वर्ष पीआरओका रूपमा काम गर्नु मेरो परिश्रम र धैर्यको प्रतिफल थियो ।

कतार आएको दुई-चार वर्षमै केही पुँजी जम्मा गरेर नेपाल फर्कने सोच बनाएको थिएँ । चार वर्षपछि पहिलो पटक छुट्टीमा नेपाल गएँ । त्यही बेला मागी विवाह भयो । परिवारको माया र देशको मोहले मन भारी भयो, तर फेरि कर्मभूमि कतार फर्कनुपर्यो । समयसँगै कम्पनी परिवर्तन भयो, पदोन्नति हुँदै गयो, जिम्मेवारी बढ्दै गयो । प्रत्येक सफलतासँगै कतार छोड्ने योजना सँदै गयो ।

पहिला कतारमा नेपालीहरू थोरै थिए । जुलाई महिनाको चर्को गर्मीमा पनि शुक्रबार बिस्मिल्ला चोकमा नेपालीहरू भेला हुन्थ्यो । त्यहाँ भेटिने हरेक अनुहारले घरको सम्झना दिलाउँथ्यो । नेपाली दाजुभाइसँगको त्यो भेटघाटले हप्ताभरको थकान

मेटिन्थ्यो । समयसँगै कतारमा नेपाली समुदाय विस्तार भयो, संगठित हुँदै गयो ।

सन् २०१५ बाट मैले कतारमै निर्माणसम्बन्धी आफ्नै व्यवसाय सुरु गरें । यो मेरो जीवनको अर्को महत्वपूर्ण मोड थियो । नेपालमा पनि धौलागिरि मुक्तिनाथ इन्टरप्राइजेज मार्फत आयात-निर्यात व्यवसाय सञ्चालन गर्दै आएको छु । श्रमिकका रूपमा सुरु भएको यात्रा व्यवसायीको पहिचानसम्म आइपुग्दा आत्मसन्तुष्टि मिल्यो ।

कतारले मलाई धेरै कुरा सिकायो । संघर्ष गर्न सिकायो अनि श्रमको सम्मान गर्न सिकायो । धैर्य र अनुशासनको मूल्य बुझायो र श्रमिकबाट व्यवसायी बन्ने आत्मविश्वास दियो । करिब तीन दशकको कतार बसाइमा मलाई कुनै पछुतो छैन । म पूर्ण रूपमा सन्तुष्ट छु र यो भूमिप्रति कृतज्ञ छु ।

व्यवसायसँगै सामाजिक जिम्मेवारी पनि मेरो यात्राको महत्वपूर्ण पाटो बन्यो । दूतावास नहुँदासम्म नेपाली समाजले नै सबै समस्या समाधान गर्नुपर्थ्यो । मैले गैरआवासीय नेपाली संघ (एनआरएनए) कतारको अध्यक्षको जिम्मेवारी सफलतापूर्वक सम्पन्न गरेर नेतृत्व हस्तान्तरण गरेको छु । यस्तै नेपाली प्रगतिशील यातायात मजदुर मञ्च कतारको संस्थापक अध्यक्ष भएँ । जनप्रगतिशील मञ्च कतारको अध्यक्ष हुँदै हाल प्रमुख सल्लाहकारको रूपमा कार्यरत छु । विभिन्न जिल्ला तथा अन्य संघसंस्थाको सदस्य हुँदै नेतृत्वतहमा पुगेर संरक्षकको रूपमा काम गरिरहेकोछु ।

नेपाली व्यवसायी संघ कतारमा सचिव, महासचिव हुँदै हाल उपाध्यक्षको जिम्मेवारीमा छु । संघमा रहेर विभिन्न जिम्मेवारी ग्रहण गर्दै 'भिजिट नेपाल २०२०' अभियानमा मध्यपूर्व संयोजकको रूपमा काम गर्ने अवसर पनि पाएँ । बाढी, पहिरो, भूकम्प र कोरोना महामारीजस्ता विपत्तिमा नेपालका लागि सहयोग गर्नु मेरो कर्तव्य बन्यो । यस्तै कतारमा अलपत्र परेका नेपालीलाई व्यक्तिगत र संस्थागत रूपमा सहयोग गर्दै आएको छु ।

आज म जीवनको अर्को मोडमा उभिएको छु । १८ वर्षको उमेरमा जस्तै, फेरि नयाँ अध्याय सुरु गर्ने तयारीमा छु । यो वर्षभित्रै नेपाल फर्कने मेरो योजना छ । कतारमा सिकेको सीप, पुँजी र अनुभव आफ्नै देशमा लगानी गरेर व्यवसाय र समाजसेवामा समर्पित हुने मेरो दृढ संकल्प छ ।

कतार मेरो परदेश मात्र रहेन—यो मेरो जीवनको पाठशाला बन्यो । अब यही पाठशालामा सिकेको ज्ञान लिएर मातृभूमिमा अर्को अध्याय लेख्ने समय आएको छ ।



अब स्वदेश फर्केर देशको सेवा गर्ने योजना छ

शंकर प्रसाद न्यौपाने

महासचिव, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : GLOWSHINE TRADING CONTRACTING & SERVICES

जन्म : २०३७ फागुन ३ गते

स्थान : राम्दी मलेङ्ग, पाल्पा

बुबा : स्व. विष्णु प्रसाद न्यौपाने

आमा : पवित्रा न्यौपाने

श्रीमती : पूजा न्यौपाने

सन्तान : सुविन न्यौपाने / रिधान न्यौपाने

कतार प्रवेश : सन् २००५

म पाल्पाको गाउँको माटोमा जन्मिएको हुँ। मेरो प्रारम्भिक शिक्षा गाउँकै स्कुलबाट कक्षा २ सम्म भयो। त्यसपछि परिवारसँगै बुटवल झरियो। सहरको वातावरण नयाँ थियो, सोच फरक थियो। त्यहाँ बोर्डिङ स्कुलमा कक्षा ७ सम्म अध्ययन गर्ने। तर जीवनले पहिलो ठूलो चोट त्यही समयमा दियो, मेरो हजुरआमाको निधन भयो। त्यो पीडाले परिवारलाई फेरि गाउँ नै फर्कायो, र मलाई पनि आफ्नै जरा चिन्ने अवसर दियो।

गाउँमै बसेर मैले कक्षा ८, ९ र १० पूरा गर्ने। सीमित स्रोत-साधन, तर अठोट बलियो थियो। गाउँकै स्कुलबाट प्रथम श्रेणीमा एस.एल.सी उत्तीर्ण गर्दा आत्मविश्वास थपियो। त्यसपछि पढाइले मलाई पाल्पाको सदरमुकाम तानसेन पुर्यायो, जहाँ आई.एस.सी पूरा गर्ने। मनभित्र एउटा ठूलो सपना थियो—डाक्टर बन्ने। तर आर्थिक अभाव त्यो सपनाको सबैभन्दा ठूलो बाधा बन्यो। सपना पूरा नभए पनि शिक्षा र संघर्ष छोडिँनँ। काठमाडौँ पुगेर बी.बी.एस अध्ययन पूरा गर्ने।

त्यही समय देशको राजनीतिक परिस्थितिले जीवनलाई अर्को मोडमा पुऱ्यायो। परिस्थितिले देश छोड्नुपर्ने अवस्था आयो र म भारत पुगें। भारतमै मास्टर्स डिग्री पूरा गर्ने। पढाइसँगै व्यवहारिक जीवनको अनुभव पनि सँगाल्दै गएँ। दिल्लीस्थित एक अस्पतालमा नौ महिना एडमिनिस्ट्रेसन म्यानेजरका रूपमा काम गर्दा व्यवस्थापन, जिम्मेवारी र नेतृत्वको वास्तविक अर्थ बुझ्ने मौका पाएँ।

सन् २००५ मा एउटा अमेरिकी कम्पनीमार्फत् कतारका लागि जागिर खुल्यो। त्यो अवसर मेरा लागि नयाँ यात्राको ढोका बन्यो। सी.पी.ओ-५ प्रोजेक्टमा प्रोजेक्ट एडमिनिस्ट्रेटर भएर कतार आएँ र सन् २००७ को अन्त्यसम्म काम गर्ने। त्यसपछि नेपाल फर्किएँ। जीवनले फेरि खुशीको उपहार दियो—विवाह भयो। जेठो छोरा जन्मिएपछि जिम्मेवारी झनै बढ्यो। परिवारको भविष्य सुरक्षित बनाउने सोचले सन् २००९ को मार्चमा फेरि कतार फर्किएँ। रोजगारबाट राम्रै कमाई भएको थियो। केही वर्ष काम गरेर अब विदेश बसाई पुग्यो भनेर स्वदेशमा नै केही गर्ने अठोट लिएर स्वदेश फर्किए।

नेपालमै केही गरौँ भन्ने चाहनाले बी.एस. टेक्निकल इन्स्टिच्युट खोलेर सीप विकाससम्बन्धी तालिमहरू सञ्चालन गर्ने। प्रयास इमानदार थियो, तर विभिन्न कारणले त्यो यात्रा लामो हुन सकेन। अन्ततः फेरि विदेश फर्कनु पर्यो। कतारमा रहेका एक साथीको साथमा नयाँ कम्पनी खोल्ने योजना बन्यो। अनि कामदारको परिचय व्यवसायीका रूपमा परिणत गरे। सुरु सजिलो थिएन, तर अनुभव, तयारी र आत्मविश्वास बलियो थियो। विस्तारै व्यवसायले गति लियो, आम्दानी बढ्यो र बसाइँ पनि यहीं लम्बिँदै गयो।

व्यवसायमा उतार-चढाव स्वाभाविक हुन्छ। म राम्रो तयारी र ब्याकअपसहित आएको थिएँ। त्यसैले ठूला संकट सामना गर्नुपरेन। सुरुमा ३० जना नेपालीलाई रोजगारी दिएँ। समयसँगै कम्पनी विस्तार भयो। सन् २०१५/१६ तिर आइपुग्दा मैले सबैभन्दा धेरै ७११ जना नेपाली, भारतीय र बंगलादेशी दाजुभाइलाई रोजगारी दिएको थिएँ। यो मेरो जीवनको सबैभन्दा ठूलो उपलब्धि जस्तै लाग्छ।

कतारको तीव्र विकास देख्दा म सधैं चकित हुन्छु। योजनाबद्ध सोच, राजनीतिक स्थिरता र प्रभावकारी प्रशासन विकासका मुख्य आधार हुन् भन्ने कुरा यहाँबाट सिक्न सकिन्छ। नेपालको अवस्था हेर्दा पीडा लाग्छ। राजनीतिक अस्थिरता, कमजोर प्रशासन र "देशमा केही हुँदैन" भन्ने मानसिकताले हामीलाई पछाडि धकेलेको छ। १२ कक्षा सकेपछि तुरुन्तै विदेश जाने प्रवृत्तिले देश झनै कमजोर बन्दै गएको छ। देशमा रहेका युवालाई रोक्न सके मात्र देश बच्ने हो, हामी त देशमा कुनै अवसर नदेखेर विदेश मात्र गइरहेका छौं। यो पक्कै राम्रो संकेत होइन।

म प्रवासीभूमि बसे पनि राजनीतिचेत भएको व्यक्ति हुँ। व्यवसाय मात्र होइन देश रजनताका लागि काम गर्नुपर्छ भनेर सक्रिय भएर लागिरहेको छु। सन् २००९ देखि नेपालीजनसम्पर्क समिति कतारमा कार्यसमिति सदस्य, कोषाध्यक्ष, उपसभापति, सभापति हुँदै प्रमुख सल्लाहकारसम्मको भुमिका निर्वाह गर्ने। पाल्पा सेवा समाज कतार, लुम्बिनी प्रदेश समन्वय समिति र नेपाल व्यवसायीसंघमा पनि सल्लाहकारको रूपमा काम गर्ने। व्यवसायी संघको पहिलो कार्यकालमा सल्लाहकार थिएँ भने अहिले महासचिवको जिम्मेवारी सम्हालिरहेको छु। एनआरएनए एनसीसीकोसुरुदेखि नै सल्लाहकारका रूपमानिरन्तर सहयोग गर्दै आएको छु।

भविष्यप्रति मेरो दृष्टिकोण स्पष्ट छ। अब बढीमा पाँच वर्ष विदेशमा मेहनत गरेर नेपाल फर्कने सोचमा छु। छोराहरू ठूलाहुँदैछन्। उनीहरूलाई मन लागे व्यवसाय अघि बढाउलान्, नलागे नेपालमै स्वास्थ्य, शिक्षा र औद्योगिक क्षेत्रमा लगानी गरेर रोजगारी सिर्जना गर्ने मेरो चाहना छ। मेरो ठूलो सपना पूर्णकालीन राजनीतिमा लाग्ने रहेको छ। मन्त्री वा कुनै पद लालचामा लाग्नका लागि नभई जनताको सेवागर्न म राजनीतिमा लागेको छु। व्यापार मेरो जीविकोपार्जन हो भने राजनीति मेरो सेवा धर्म। राजनीतिलाई व्यापार बनाउनु हुँदैन भन्ने मेरो दृढ विश्वास छ।

अन्त्यमाम सबै युवालाई यही भन्न चाहन्छु—विदेश जानु अघि सीप सिक्नुस्, तालिम लिनुस्। हल्लाको भरमा होइन, बुझेर र सुरक्षित रूपमा विदेश जानुस्। सिकेको सीप नै भोलि देश निर्माणको आधार बन्न सक्छ।

'दिल्ली हुँदै व्यवसायका लागि नै कतार छिरेँ'

मुनिल कुमार घिमिरे

सचिव, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनीहरू : WOODLAND PROJECTS WLL

जन्म : वि.सं. २०३०, मंसिर २१

जन्म स्थान : बालाजु, काठमाडौँ

बुवा / आमा : केशव बहादुर घिमिरे / प्रतिमा घिमिरे

श्रीमती : अरुणा अमात्य

छोरा : आश्रय कुमार घिमिरे

कतार प्रवेश : सन् २००७, नोभेम्बर २८

मेरो जीवनको कथा कुनै एक ठाउँमा सीमित छैन । यो नेपालबाट सुरु भएर भारत हुँदै कतारसम्म आइपुगेको व्यापारिक यात्राको कथा हो । मेरो पारिवारिक पृष्ठभूमि हेर्ने हो भने हजुरबुबाहरू व्यापारी हुनुहुन्थ्यो भने बुवा र ठूलो बुवाले नेपाल प्रहरीमा सरकारी सेवा गर्नुभयो । परिवारमा जागिरको संस्कार थियो, तर मलाई भने सानैदेखि व्यापारले तान्यो । त्यसैले मैले कहिल्यै जागिर खाने प्रयास गरिँँ ।

एसएलसी सकेर आइकम्प पढ्न सुरु गर्दासम्म म व्यापारमा होमिइसकेको थिएँँ । पढाइ र व्यापार सँगसँगै अघि बढे । यही निर्णयले आज म आफूलाई व्यापारिक क्षेत्रमा स्थापित गर्न सफल भएको ठान्छु । मेरो व्यापारिक यात्रा भने सरल थिएन, केही घुमाउरो र चुनौतीपूर्ण रह्यो ।

काठमाडौँमा मेरो रेडिमेड शोरुम र पश्मिना फ्याक्ट्री थियो । त्यससँगै विदेशबाट सामान आयात गर्ने काम गर्थेँँ । हङकङ, थाइल्यान्ड, चीन, सिंगापुरजस्ता देशबाट सामान ल्याएर नेपालमा कारोबार चलि रहेको थियो । पश्मिना व्यवसायकै कारण सन् १९९७ देखि भारतको नयाँदिल्लीमा बस्न थालेँँ । सुरुका वर्षहरू राम्रै चले । तर २००२ तिर साझेदारी टुट्यो र म ट्रेडिङ व्यवसायतर्फ लागेँँ ।

दिल्लीमा बस्दा मैले धेरै नयाँ प्रोडक्टहरू बजारमा ल्याएँँ । मोबाइल, कपडाका प्रकार, मायोज नुडल्सजस्ता सामान लन्च गरेँँ । व्यापार विस्तार भइरहेको थियो । तर २००६ मा भारतको नियम परिवर्तन भयो । आवासीय क्षेत्रमा कर्मशियत काम गर्न नपाउने नीति आयो । त्यसपछि मेरा अफिस र गोदामहरू बन्द गरियो । सम्भावना सकिँँदै गएपछि म सन् २००७, नोभेम्बर २८ मा कतार आइपुगेँँ ।

म कतार कुनै संयोगले होइन, व्यवसाय गर्ने स्पष्ट उद्देश्यका साथ आएको हुँँ । दोहा आएपछि कम्पनी खोल्न समय लाग्यो । पर्खाइपछि २००९ मा 'उडल्याण्ड' कम्पनी दर्ता भयो । सुरुदेखि नै व्यापारको अनुभव भएकाले सुरुवाती दिनहरू अत्यन्तै कठिन भएनन् । अन्य कम्पनीमार्फत जनशक्ति ल्याएर साना-साना कन्ट्र्याक्ट लिँँदै व्यवसाय अघि बढाएँँ ।

तर व्यापारमा सफलता मात्रै हुँँदैन, ठक्कर पनि आउँछ । २०१३ साल मेरो जीवनको सबैभन्दा कठिन समय बन्यो । एउटा लेबनिज नागरिकले मलाई ठूलो आर्थिक नोक्सानी पुर्यायो । यसअघि २००८ मा सनैयामा खोलेको 'मण्डला' नामक रेस्टुरेन्ट पनि घाटामा गयो । ठूलो रकम लिएर सम्बन्धित व्यक्ति फरार भयो । त्यो क्षति पूर्ति गर्न मलाई २०१८ सम्म संघर्ष गर्नुपर्यो । त्यो समय मानसिक, आर्थिक र भावनात्मक रूपमा निकै पीडादायी थियो । तर हार मानिँँ । आज त्यो समय पार गरिसकेको छु ।

अहिले मेरा विभिन्न कम्पनीहरू सञ्चालनमा छन् – उडल्याण्ड प्रोजेक्ट, इम्पोटेक्स ट्रेडिङ एण्ड कन्ट्र्याक्टिङ र हाइड्रोजेट टेक्निकल सर्भिस एण्ड कन्ट्र्याक्टिङ डब्लु एलएल । मेरो कम्पनीमार्फत अहिलेसम्म ३-४ सय जनाले रोजगारी पाइसकेका छन् । हाल करिब सयजना कामदार मेरो कम्पनीको स्पान्सरमा कार्यरत छन् । नेपालबाट चियापत्ती, खाद्य सामग्री, स्यान्डल-चप्पल, मसला, टिमु, सिलाजितजस्ता नेपाली उत्पादन आयात गरेर यहाँको बजारमा पुर्याइरहेका छौँँ । नेपालका उत्पादनलाई कतारी बजारमा पुर्याइरहेको छु । नेपाललाई विश्व बजारमा चिनाउन पहल गरिरहेको छु ।

कतारमा नियमअनुसार काम गरियो भने वातावरण राम्रो छ । नियम मिचियो भने समस्या पनि तुरुन्तै आउँछ । पहिलेको तुलनामा अहिले कतार व्यवसाय गर्न धेरै सहज भएको छ । सिस्टम स्पष्ट छ ।

सामाजिक रूपमा पनि म सक्रिय छु । २०१९ मा एनआरएनएको सदस्य भएँँ र २०२१ सम्म कार्यसमितिमा बसेँँ । एनआरएनए कतारको नेतृत्व गरिरहँँदा विभाजनले काम गर्न केही असर गर्‍यो । एनआरएनए एकताका लागि हामी निरन्तर लागि रहेका छौँँ । समाजसेवामा रुचि छ, तर देखावटी मन पर्दैन । खादा, फोटो, प्रचारभन्दा आवश्यक परेका बेला चुपचाप सहयोग गर्न विश्वास गर्छु ।

यहाँ नेपालीलाई अझै पनि सस्तो कामदारका रूपमा हेर्ने प्रवृत्ति छ । इमान्दार भन्ने गरिन्छ, तर पारिश्रमिक कम हुन्छ । मेरो कम्पनीमा पनि विभिन्न देशका कामदार छन्–पाकिस्तानी, बंगाली, इन्डियन, नेपाली । मेरो सल्लाह सधैंँ एउटै छ–कतार आउनुअघि सीप सिकेर आउनुहोस्, भाषा जान्नुहोस्, फ्रिल्यान्स भिसाको भ्रममा नपर्नुहोस् ।

कतारले मलाई जीवनका धेरै पाठ सिकाएको छ । यहाँ मैले कानुनी झमेलासमेत भोग्नुपर्यो, झन्डै जेल बस्ने अवस्था आयो । त्यस्तो कठिन घडीमा सहयोग गर्ने सागर नेपालजी प्रति म सधैंँ आभारी छु । आज म कतार बसाइबाट पूर्ण सन्तुष्ट छु । खाडी बसेको भनेर कुनै गुनासो छैन । अमेरिका राम्रो, कतार नराम्रो भन्ने सोच म मान्दिँँ ।

अब मेरो सपना नेपाली उत्पादनलाई कतार हुँँदै विश्व बजारसम्म चिनाउने हो । नेपालमा उद्योग र कृषिको ठूलो सम्भावना छ । खेत बाँझा छन्, तर सही नीति र सहयोग भए नेपालमै रोजगारी सिर्जना गर्न सकिन्छ । म विश्वास गर्छु– उद्योग, कृषि र प्रविधिमा लगानी गर्न सके नेपाल धेरै अगाडि बढ्न सक्छ । यही विश्वाससहित मेरो यात्राले अझै नयाँ अध्याय लेख्दैछ ।



मेरो सफलताको श्रेय, म आफै हो

पूर्ण पोखरिया

सचिव, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : PRASAN TRADING CONTRACTING AND HOSPITALITY

ठेगाना : लमजुङ

बुवा/आमा : चन्द्र बहादुर पोखरिया/श्रीकुमारी पोखरिया

श्रीमती : सरिता चिलुवाल पोखरिया

छोरा /छोरी : प्रवेश पोखरिया र प्रशान्त पोखरिया

कतार प्रवेश मिति : सन् २००५ डिसेम्बर २९

म लमजुडको एक साधारण किसान परिवारमा जन्मिएको हुँ । बाल्यकाल गाउँकै माटो, खेतबारी र श्रमसँगै बित्यो । बुवा-आमा खेती किसानी गर्नुहुन्थ्यो । जग्गा जमिन प्रशस्त भएकाले खान-लाउन कहिल्यै अभाव भएन । पढाइमा म मेहनती र अब्बल नै थिएँ ।

एसएलसीपछि कलेज पढ्दै गर्दा गाउँघरमा 'विदेश जानुपर्छ' भन्ने लहड चलेको थियो । त्यही माहोलले मलाई पनि छोयो । ठोस योजना भन्दा पनि युवाको जोश र लहडकै भरमा म रोजगारीका लागि विदेशिएँ ।

मेरो दाइ कतारमै हुनुहुन्थ्यो । उहाँकै सहयोगमा सन् २००५ डिसेम्बर २९ मा म साधारण कामदारका रूपमा दोहा आइपुगें । सुरुमा सहायक एकाउन्टेन्टको जिम्मेवारी पाएँ र करिब दुई वर्ष इमान्दारिताका साथ काम गरें । अवसर पाएँ, मेहनत गरें, र आफुलाई प्रमाणित गर्न सकें । म कतार आएको बेला खासै विकास देखिँदैनथ्यो, तर केही वर्षमै हाम्रो आँखै अगाडि कतार विश्वलाई चकित बनाउने देशमा रूपान्तरण भयो ।

कम्पनीका मालिकले हार्डवेयर पसल खोलेपछि म पेट्रोल पम्पबाट त्यहाँ सरें । डेढ वर्ष मार्केटिङको काम गर्दा बजार बुझ्ने अवसर पाएँ । कुन कम्पनीले के गर्छ, सामान कसरी आउँछ-जान्छ भन्ने व्यवहारिक ज्ञान त्यहीँबाट हासिल गरें । पछि मालिकले अर्को ठूलो कम्पनी खरिद गरे र मेरो कामप्रतिको विश्वासका कारण मलाई मार्केटिङ म्यानेजरको जिम्मेवारी दिए । यसले मलाई व्यवसायको गहिरो समझ र आत्मविश्वास दियो ।

एक समय कम्पनी मालिक र स्पान्सरबीच मनमुटाव भयो । तर स्पान्सरले ममाथि भरोसा गर्दै मलाई साथ छोड्न दिएन । त्यतिबेलासम्म कतारमा कम्पनी कसरी चल्छ भन्ने राम्रो अनुभव बटुलिसकेको थिएँ । यही आत्मविश्वासले सन् २००९ मा आफ्नै कम्पनी सुरु गर्ने आँट आयो । आजसम्म म पहिलो कम्पनीकै स्पान्सरमा निरन्तर अधि बढिरहेको छु ।

हाल म आफ्ना र भाइका नाममा गरी ६-७ वटा कम्पनी सञ्चालन गरिरहेको छु । तीमध्ये ग्रीनल्याण्ड कन्ट्र्याक्टिङ एण्ड ट्रेडिङ कम्पनीले मलाई व्यवसायिक रूपमा चिनायो । सन् २०१५ मा नेपाली साथीसँगै यो कम्पनी खरिद गरी इन्टेरियर फिटआउटदेखि एमईपी र सिभिलसम्म 'टर्नकी' काम गर्न थाल्यौँ । ठूला मल र प्रतिष्ठित प्रोजेक्टहरूमा सफलतापूर्वक काम गर्दै आएका छौँ ।

अहिले कम्पनीमा ८०-८५ जना स्थायी कामदार छन् । प्रोजेक्टका बेला ६-७ सयसम्म कामदार संलग्न हुन्छन् । २० भन्दा बढी सप्लायर्स र ७ जना लाइसेन्स प्राप्त इन्जिनियर्सगै काम गरिरहेका छौँ, जसमा ३ जना नेपाली हुनु गर्वको कुरा हो ।

कतारमा व्यवसाय गर्दा सबैभन्दा ठूलो कुरा संयम, अनुशासन र निरन्तर मेहनत रहेछ । म दिनमा १७-१८ घण्टा काम गर्थेँ । समयभन्दा अगाडि नै गुणस्तरीय काम सक्ने बानीले क्लाइन्टहरूले मलाई नै खोज्ने अवस्था बनेको छ । यो सफलताको मूल कारण आत्मविश्वास र श्रम नै हो भन्नेमा म दृढ छु ।

व्यवसायसँगै सामाजिक क्षेत्रमा पनि म सक्रिय छु । नेपाल व्यवसायी संघको सचिव, लमजुड सेवा समाजको संरक्षक तथा अन्तर्राष्ट्रिय युवा उद्यमी महासंघको केन्द्रीय उपाध्यक्षको जिम्मेवारीमा छु ।

**समयभन्दा अगाडि
नै गुणस्तरीय काम
सक्ने बानीले
क्लाइन्टहरूले
मलाई नै खोज्ने
गरका छन्**

कोभिड महामारीका बेला आफ्नै गाउँ लमजुडमा अक्सिजन प्लान्ट निर्माण गरेर धेरैको ज्यान जोगाउन सफल हुनु मेरो जीवनकै सबैभन्दा गर्विलो क्षण हो । करिब १ करोड १० लाख रुपैयाँ खर्च भएको उक्त अभियान मैले संयोजक भएर नेतृत्व गरेको थिएँ । यसबाहेक मन्दिर निर्माण, शिक्षा र स्वास्थ्य क्षेत्रमा पनि निरन्तर सहयोग गर्दै आएको छु ।

अन्ततः हाम्रो चाहना आर्थिक समृद्धि हो । उद्योग, उत्पादन र पर्यटनमा राज्यको सक्रिय भूमिका र सही नीति भए नेपालले छिट्टै ठूलो फड्को मार्न सक्छ भन्ने विश्वास मसँग छ

'कतारजस्तै विकास गर्न नेपाल फर्केर स्थानीय राजनीति गर्छु'

राजेन्द्र देवकोटा (राज)

सचिव, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : ANJILA CONTRACTING CLEANING AND SERVICE

जन्म मिति : २०४२ साल

ठेगाना : रत्ननगर-११, चितवन

बुवा / आमा : कुलप्रसाद देवकोटा / सोविता देवकोटा

श्रीमती : एन्जिला धिताल देवकोटा

छोरा / छोरी : आयानराज र छोरी आयाना देवकोटा

कतार प्रवेश मिति : सन् २००८

मेरो जन्म भारतको सिलोडमा भयो । जीवनको सुरुवाती अध्याय नै बसाइँसराइ, संघर्ष र परिवर्तनले भरिएको थियो । कक्षा ४ पढ्दापढ्दै हाम्रो परिवार वीरगञ्ज आयो । त्यहाँ रडपुरमा कक्षा ५ मा भर्ना भएर पढ्न थालें । तर त्यो पनि स्थायी भएन । एक वर्षमै हामी चितवन, रत्ननगर नगरपालिका-११ मा बसाइँ सयौं । कक्षा ६ देखि एसएलसीसम्मको यात्रा चितवनमै पूरा भयो । पञ्चकन्या माध्यमिक विद्यालयबाट एसएलसी पास गर्दा म भित्रभित्रै आफूलाई एउटा प्रश्न सोधिरहेको थिएँ-“म को हूँ र के बन्ने ?”

प्लस टु गैँडाकोटको अक्सफोर्ड कलेजबाट र स्नातक वीरेन्द्र बहुमुखी क्याम्पसबाट पूरा गरें । हाम्रो पुख्यौली थलो सिन्धुली हो । हजुरबुवाको पालादेखि भारत-नेपाल आवतजावतको क्रम चलेको रहेछ । हजुरबुवा भारत गएका कारण बुवाको जन्म पनि भारतमै भयो । बुवाको भारतमा ठूलो व्यवसाय थियो-कोइला र काठको ।

लाखौंको लगानी, गाडीहरू, दर्जनौं राँगा, काठ तान्न हात्तीसमेत थिए । तर समय सधैं अनुकूल हुँदैन रहेछ । भारत सरकारले काठमा रोक लगाएपछि व्यवसाय धराशायी भयो । त्यसैमाथि बुवामाथि भौतिक आक्रमणसमेत भयो । “अर्काको देशमा बसेर केही हुँदैन” भन्ने निष्कर्षसहित हामी नेपाल फर्कियौं ।

आज म भन्न सक्छु-कतार मलाई पुगिसक्यो । अब घर-गाडी थप्ने लोभ छैन ।

चितवन आएपछि बुवाले अमरज्योति बोर्डिङ स्कूल खोल्नुभयो र हिमालयन माध्यमिक विद्यालयमा पढाउन पनि थाल्नुभयो । चितवनकै एक बोर्डिङ स्कूलमा झण्डै तीन वर्ष अध्यापन गरें । त्यही समय मोटरसाइकल स्टन्ट मेरो अर्को रुचि थियो । केही समयपछि काठमाडौं आएँ । टेलिसिरियल तितो सत्य र हिजोआजका कुरामा अभिनय गरें, दुई-चारवटा चलचित्र पनि बनाएँ । चम्किलो संसार देखिए पनि भित्र भविष्य नदेखेर २००८ मा दुबई जाने निर्णय गरें ।

दुबईमा एक स्टेशनरी कम्पनीमा १ महिना २१ दिन काम गरें । १७ जना कामदारको सुपरभाइजर थिएँ । तर त्यहाँ एउटा घटना घट्यो, जसले मेरो जीवनको दिशा फेरिदियो । मालिकले मेरो नेपाली साथीलाई कुटेको देख्दा म चुप बस्न सकिनँ । विरोध गर्दा झगडा भयो, केस हाल्ने धम्की आयो । त्यसपछि तीन दिनमै नेपाल फर्किएँ र आजाद भिसामा कतार लागें ।

२००८ को रमजानको पहिलो दिन कतार पुगें । एयरपोर्टमा लिन आउने कोही थिएन । न जागिर, न चिनजान । खल्तीमा जम्मा २ रियल । राति दुई बजे ओर्लिएको म चार-पाँच घण्टा बाहिरै बसेँ । कहाँ जाने थाहा थिएन । भोकले च्यापेपछि मैदा र दही किनेर दुई दिन जसो गुजारा चलाएँ । चार रात पार्कमै सुतेँ । पाँचौं दिन असह्य भएपछि साथी मिलनलाई फोन गरें । उसले बोलायो । ट्याक्सीवालाले लगिदियो । उसले ल्याइदिएको छ वटा पाउरोटी र एक लिटर जुस खाएपछि म झन्डै एक दिन पुरै सुतेँ ।

त्यसपछि जागिर खोज्ने क्रम सुरु भयो । चितवनका ड्राइभरहरूले बायोडाटा बनाउन सहयोग गरे । १५-१६ दिनपछि नेशनल ट्राभल ब्युरोमा अन्तर्वार्ता दिएँ । अंग्रेजी राम्रो भएकाले सेलेक्ट भएँ । ४५ सय रियलको अफर थियो । काम देखेपछि म्यानेजरले १५ दिनको टास्क दियो । मैले पाँच दिनमै तीन महिनाको काम सकेर बुझाएँ । त्यसको २० दिनपछि मेरो तलब ११ हजार ३ सय रियल पुग्यो ।

कतार बसाइँकै क्रममा बीचमा विवाहका कारण नेपाल फर्किएँ । चार महिनापछि कतार आएँ । जीवन फेरि शून्यबाट सुरु भयो । बुवाको जनयुद्धकालीन करिब ३० लाख ऋण तिरेँ । काम गर्दै, सिक्दै, संघर्ष गर्दै अघि बढेँ । राम हमालसँग भेट भयो । उनको कम्पनीमा काम सिकेँ, भ्यान चलाएँ, इन्जिनियरसँग सम्बन्ध बनाएँ । एक दिन ६३ हजार रियलको इन्टरलकको काम पाएँ । २१ दिनमै त्यो रकम कमाएँ र त्यहीँबाट आफ्नै कम्पनी सुरु गरें ।

आज म कन्ट्र्याक्टिङ सर्भिस र देवकोटा अटो सर्भिस चलाइरहेको छु । बीचमा साथीहरूसँग खोलेको क्लबमा ठूलो नोक्सानी पनि बेहोरें, तर सिकाइ त्यहीँबाट आयो । सामाजिक क्षेत्रमा पनि म सधैं सक्रिय रहें । चितवन युवा समूह, मितेरी युवा समूह, बागमतीको नेतृत्व गरेको अनुभवसहित जनप्रगतिशील मञ्च कतारको निवर्तमान अध्यक्ष र अहिले नेपाल व्यवसायी संघको सचिव-यी सबै पदभन्दा ठूलो कुरा भनेको समाजसँगको मेरो सम्बन्ध हो ।

आज म भन्न सक्छु-कतार मलाई पुगिसक्यो । अब घर-गाडी थप्ने लोभ छैन । ५-७ करोडको जोहो गरेर नेपाल फर्कने योजना छ । स्थानीय तहबाट राजनीति सुरु गरेर कतारमा देखेको विकास, इच्छाशक्ति र काम गर्ने शैली नेपालमा लागू गर्ने सपना छ । देशका सीमान्तकृत, पिछडिएका, दलित, आदिवासी र सुकुम्बासीको पक्षमा उभिन मन छ । जीवनको उत्तरार्धमा २०-३० जना वृद्धवृद्धाको सेवा गर्दै बिताउने चाहना छ ।

मरुभूमिको पसिना आँसुले पुछेर सफलताको शिखर चढ्दैछु

चुडामणि कार्की

कोषाध्यक्ष, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : IMPORTIX TRADING AND CONTRACTING WLL

जन्म : वि.सं. २०३२ साउन १४ (सन् १९७५)

जन्मस्थान : केराबारी-८, मोरङ

बुवा : चन्द्र बहादुर कार्की

आमा : नैनकला कार्की

पत्नी: हिमा आचार्य कार्की

सन्तान: क्षितिज र क्रेन्जिला

कतार प्रवेश : सन् १९९७, मे ९

सामान्य किसान परिवारमा जन्मिएर हुर्किएको म वि.सं. २०३९ सालबाट श्री जनता निम्न माध्यमिक विद्यालयबाट औपचारिक शिक्षाको यात्रा सुरु गरेँ। बाल्यकालदेखि नै म स्वाभिमानी, मेहनती र आत्मनिर्भर स्वभावको थिएँ। १२ वर्षकै उमेरदेखि श्रम र पसिनामा विश्वास गर्नुपर्छ भन्ने सोच विकास भयो। त्यसैले पढाइसँगै १४ वर्षको उमेरदेखि कृषि सामग्रीको खरिद-बिक्री गर्दै आफ्नो खर्च आफैं धान्ने प्रयास गरेँ। वि.सं. २०५२ सालमा श्री जनता उच्च माध्यमिक विद्यालयबाट अध्ययन सम्पन्न गरेपछि स्वदेशमै केही गर्ने तीव्र चाहना थियो। तर देशको तत्कालीन अवस्था र पारिवारिक जिम्मेवारीका कारण २०५३ सालमा घर छोड्न बाध्य भएँ। अनेक सपना र काँधमा जिम्मेवारीको भारी बोकेर सन् १९९७ मे ९ तारिखका दिन २२ वर्षको उमेरमा म कतारको तातो मरुभूमिमा उत्रिएँ।

कतार टेक्दाको सुरुवाती समय मेरो जीवनकै सबैभन्दा कठिन चरण रह्यो। नेपालको हरियाली छोडेर मरुभूमिको उराठ वातावरण, प्रचण्ड गर्मी र अपरिचित समाजले मन भारी बनाउँथ्यो। कतार आएको तीन दिनसम्म कम्पनीका प्रतिनिधि लिन नआउँदा भोक, प्यास र अन्योलबीच दोहाको कर्नेसमा पानी मात्र पिएर रात बिताउनुपर्‍यो। चार दिनपछि एक विदेशी नागरिकको सहयोगमा कम्पनीसम्म पुगेँ, तर त्यहाँ पनि संघर्ष सकिएन। म त्यो कम्पनीको पहिलो कामदार रहेछु। बस्नका लागि न राम्रो कोठा थियो, न एसी। काम र तलब नपाएर ६-७ महिनासम्म खाली पेट भौतारिनुपर्‍यो। छेउछाउका इरानी र पाकिस्तानी दाजुभाइले दिएको 'कुबुस' नै जीवन धान्ने आधार बन्यो।

परिचयपत्र नवीकरण नहुँदा पुलिसको डरले लुकिछिपी हिँड्नुपर्‍यो। आफ्नो अधिकार खोज्दै धाउँदा १५ दिन जेल सजाय समेत भोग्नुपर्‍यो। त्यो समय घरको यादले निकै सताउँथ्यो, तर खाली हात नेपाल फर्केर परिवारको आँखामा कसरी हेर्ने भन्ने प्रश्नले मलाई यहाँ टिक्न बाध्य बनायो। यही अन्धकारपूर्ण समयमै मेरो जीवनले नयाँ मोड लियो। मेरो इमानदारिता र कामप्रतिको निष्ठा देखेर एक मोरक्कन नागरिकले निस्वार्थ रूपमा ४००० रियाल सहयोग गरी मेरो परिचयपत्र बनाइदिए। त्यसपछि मेरो कतार बसाइ वैधानिक र सहज बन्न थाल्यो। इमानदार कर्म कहिल्यै खेर नजाने रहेछ भन्ने विश्वास त्यही घटनाले दिलायो।

संघर्षकै बीच सन् २००२ देखि मैले विदेशी साझेदारसँग मिलेर व्यवसाय सुरु गरेँ। हिजो अरूले दिएको रोटी खाएर बाँचेको म आज कतारमा कन्स्ट्रक्सन इन्जिनियरिङ र इम्पोटिस कन्ट्रक्टिङ जस्ता कम्पनीहरूको मालिक बन्न सफल भएँ। मेरो व्यवसाय कतारमै सीमित रहेन। स्वदेशप्रतिको मायाले नेपालमा पनि रिभेरा इन्टरनेसनल एकेडेमी, एक्सन

फुटवेयर, मेगा एग्रिकल्चर फर्म, इन्द्रेणी आयल स्टोर्स र इस्टन होलिडिङ जस्ता विभिन्न व्यवसाय सञ्चालनमा ल्याएको छु। आज कतार र नेपालमा गरी ४०० भन्दा बढी नेपाली तथा विदेशीलाई रोजगारी दिन पाउँदा विगतका सबै दुःख सम्झँदा गर्वको अनुभूति हुन्छ।

**जीवन जिउन कसैको
हजुरी गर्नु पर्दैन, आफ्नै
पाखुरा बजार्नुपर्छ,
यही सन्देश म सबैलाई
दिन चाहन्छु**

व्यवसायसँगै समाजसेवा मेरो जीवनको अभिन्न अंग बनेको छ। प्रवासमा रहेका नेपालीहरूको सुख-दुःखमा साथ दिन म सधैं अग्रसर रहेँ। झापाली समाज कतारको संरक्षक, एनआरएनए कतारको पूर्व कोषाध्यक्ष, कोशी प्रदेशको संस्थापक अध्यक्ष तथा सल्लाहकारको भूमिकामा रहेर काम गरेको छु। २०७२ सालको महाभूकम्पका बेला कतारको व्यवसाय थाती राखेर ३५ दिनसम्म काभ्रे, सिन्धुपाल्चोक, गोरखा लगायत सात जिल्लामा पुगेर ५०० घरपरिवारलाई प्रत्यक्ष राहत वितरण गरेको क्षण मेरो जीवनकै सबैभन्दा आत्मसन्तुष्ट अनुभूति हो। यसका साथै झापामा ओमकारेश्वर शिवालय, सरस्वती मन्दिर, रेडक्रस भवन, अतिथि सदनजस्ता सामाजिक संरचनाहरू निर्माणमा मेरो योगदान रहेको छ।

मेरो सफलताको पछाडि मेरो परिवारको ठूलो साथ छ। वि.सं. २०५८ मा हिमा आचार्य सँग वैवाहिक जीवनमा बाँधिपछि जीवनले स्थिरता र नयाँ दिशा पायो। छोरा क्षितिज हाल लण्डनमा उच्च शिक्षा हासिल गर्दैछन् भने छोरी केन्जिला अध्ययनरत छिन्। मरुभूमिमा भोकै सुतेको त्यो युवक आज सयौँलाई रोजगारी दिने अवस्थामा आइपुग्नुको मूल कारण निरन्तर मेहनत, इमानदारिता र परिवारको अटुट साथ नै हो। भविष्यमा पनि आर्जनको केही हिस्सा गरिब, दुःखी र अनाथहरूको सेवामा खर्चिने मेरो दृढ अठोट छ।

'सेनाको हिरासतमा परेपछि कतारतर्फ बाटो मोडियो'

रामकुमार श्रेष्ठ

सहकोषाध्यक्ष, नेपाली व्यवसायी संघ, कतार

me

SS

कम्पनी : DAISY CONTRACTING & TRADING WLL

जन्मस्थान : शक्तिखोर -९ नुप्रेनी चितवन

हाल : खैरहनी -८ पर्सा बजार, चितवन

बुवा : दलबहादुर श्रेष्ठ

आमा : खड्ककुमारी श्रेष्ठ

श्रीमती : लोमस श्रेष्ठ

छोरा : आरोन श्रेष्ठ / आर्नभ श्रेष्ठ

कतार प्रवेश : सन् २००४ जून २८

मेरो जन्म चितवन जिल्लाको खैरहनी नगरपालिकास्थित पर्सा बजारमा भयो। बाल्यकाल सम्झँदा खासै ठूलो संघर्षको कथा छैन। घरमै सानो खुद्रा पसल थियो, जहाँ बुवालाई सघाउँदै हुर्किएँ। त्यो पसल मेरो पहिलो विद्यालय थियो, जहाँ मैले मेहनत, इमानदारी र ग्राहकसँगको व्यवहार सिकेँ। सहीद स्मृति क्याम्पसबाट बीबीएस पास गरेँ र उच्च शिक्षाको चाहनाले काठमाडौँ आएर शंकरदेव क्याम्पसबाट एमबीएस पूरा गरेँ। त्यतिबेलासम्म मेरो मनमा विदेश जाने कुनै योजना थिएन। नेपालमै केही गर्छु, आफ्नै माटोमा भविष्य बनाउँछु भन्ने आत्मविश्वास थियो।

तर जीवन सधैं हाम्रो योजनाअनुसार कहाँ चल्दोरहेछ र? देशको राजनीतिक अवस्था अस्थिर थियो। २०५९ सालमा एउटा यस्तो घटना घट्यो, जसले मेरो जीवनको धार नै मोडिदियो। सामान बेचेको आरोपमा नेपाली सेनाले मलाई पक्रियो र १०-१२ दिन हिरासतमा राख्यो। त्यो समय मेरो लागि अत्यन्त पीडादायी थियो। निर्दोष भएर पनि हिरासतमा बस्नुपर्दा मनभित्र गहिरो चोट लाग्यो। त्यहाँबाट निस्कँदा म शारीरिक रूपमा होइन, मानसिक रूपमा धेरै थकित र फ्रस्टेड भइसकेको थिएँ। नेपालमै केही गर्छु भन्ने मेरो सपना त्यो घटनापछि चकनाचूर जस्तै भयो।

त्यही निराशा र अन्यायको बीचमा मैले जीवनको अर्को बाटो रोजेँ। सन् २००४ जून २८-यो मितिले मेरो जीवनमा नयाँ अध्याय सुरु गर्यो। काठमाडौँको वनस्थलीमा रहेको चिनजानको मेनपावरमार्फत करिब एक लाख रुपैयाँ खर्च गरेर 'एकाउन्टेन्ट'को कामका लागि म कतार आएँ। सुरुमा २-४ वर्ष बसेर फर्किने सोच थियो। तर कतारको कर्मभूमिले मलाई क्रमशः बाँध्दै लग्यो।

सुरुका दिनहरू सजिला थिएनन्। तलब कम थियो, जिम्मेवारी धेरै। तर म मेहनतबाट कहिल्यै भागिनँ। कामप्रति इमानदार रहेँ, सिक्ने इच्छा राखेँ। समयसँगै मेरो क्षमताको कदर हुन थाल्यो। तलब बढ्दै गयो, पद पनि उक्लिँदै गयो। अन्ततः म कम्पनी छोड्ने बेलासम्म म्यानेजरको जिम्मेवारीमा पुगेँ। राम्रै तलब र सुविधा हुँदाहुँदै पनि मेरो मनले एउटा कुरा भनिरहन्थ्यो—'जागिरले सीमित बनाउँछ, व्यवसायले मात्र स्वतन्त्रता दिन्छ।'

त्यही सोचले २०१० मा मैले ठूलो निर्णय गरे। सुरक्षित जागिर छोडेर आफ्नै व्यवसाय सुरु गर्ने जोखिम उठाएँ। आज हेर्दा त्यो निर्णय नै मेरो जीवनको टर्निङ पोइन्ट बन्यो। अहिले मेरा 'डेइजी कन्ट्रक्टिङ एण्ड ट्रेडिङ डब्लुएलएल', 'ग्लोसाइन ट्रेडिङ एण्ड कन्ट्रक्टिङ' र 'बिजी सोलुसन' गरी तीनवटा कम्पनी सञ्चालनमा छन्।

कतार आएर ६-७ वर्ष जागिर खाइसकेपछि मात्र म व्यवसायमा होमिएको हुँ। म सधैं सोचथेँ—पहिले सिक्ने, बुझ्ने अनि मात्र लगानी गर्ने। त्यसैले मैले यहाँ कमाएको पैसाबाट व्यवसाय सुरु गरेँ। नेपालबाट ल्याएको लगानी भनेको कतार आउँदा मेनपावरलाई तिरेको एक लाख रुपैयाँ मात्रै हो। व्यवसाय सुरु गर्दा मलाई डर खासै लागेन, किनकि दुई वर्षअघिदेखि नै मैले योजना बनाइसकेको थिएँ। कम्पनी दर्ता गरेपछि पनि पुरानो कम्पनीको काम ८ महिना जति निरन्तर गरेँ, ताकि जोखिम न्यून होस्। आफूले अनुभव गरेको क्षेत्रमै कम्पनी खोलेकाले ठूलो समस्या आएन।

आज मेरो कम्पनीमा ४-५ सय जना कर्मचारी कार्यरत छन्। तीमध्ये ५०-६० प्रतिशत नेपाली हुन्, बाँकी भारतीय र बंगलादेशी कामदार छन्। नेपाली युवाहरूलाई रोजगारी दिन पाउँदा मलाई विशेष गर्व लाग्छ। मैले २०२१ मा विशुद्ध नेपाली रेस्टुरेन्ट पनि सुरु गरेँ, जहाँ १४-१५ जना नेपाली कर्मचारी मात्रै कार्यरत छन्। अझ खुशीको कुरा, २०११ मा मैले नेपालबाट पासपोर्ट बनाएर ल्याएका ६०-७० जना कामदारहरू आज पनि मसँगै छन्। यो विश्वास र निरन्तरताकै परिणाम हो।

“२०५९ सालमा एउटा यस्तो घटना घट्यो, जसले मेरो जीवनको धार नै मोडिदियो।”

कतारमा व्यवसाय गर्न गाह्रो छैन, यदि तपाईं मेहनती र नियमप्रति इमानदार हुनुहुन्छ भने। यहाँ लगानीअनुसार प्रतिफल आउँछ, कानुनी प्रक्रिया पालना गर्नुपर्छ—यति मात्र हो। नेपालमा विद्यार्थी जीवन बिताएको म, आज जे बनेको छु, त्यसको श्रेय कतारकै भूमिलाई दिन्छु। पारिवारिक स्तर उकासियो, सोच फराकिलो बन्यो। त्यसैले कतार मलाई परदेश होइन, आफ्नै घर जस्तै लाग्छ।

भविष्यमा अहिले नै नेपालमा ठूलो लगानी गर्ने सोच छैन। कतारको यात्रा पूरा भएपछि भने नेपालमा केही गर्ने इच्छा छ। हामी पर्यटन र सम्भावनाले धनी देश हौं। कतारजस्ता देशबाट नेपालमा लगानी भित्र्याउन सकिन्छ। नेपाली व्यवसायी संघमार्फत हामी साना-साना फन्ड बनाएर नेपालमा लगानी गर्ने योजनामा पनि छौं।

हिरासतको पीडाबाट सुरु भएको मेरो यो यात्रा आज उद्यम र आत्मसन्तुष्टिमा आइपुगेको छ। यही जीवनले मलाई एउटा कुरा सिकाएको छ—परिस्थिति जस्तोसुकै आए पनि, मेहनत र धैर्य छ भने बाटो आफैं बन्छ।

समयले बनाएको माञ्छे, मिहिनेतले बनाएको जीवन

दिपजंग शाह ठकुरी

प्रवक्ता, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : MGC GROUP
THE GROUP OF COMPANIES

जन्म : १७ जुलाई १९९०

जन्म स्थान : लमही १, कोलतारा दाङ, देउखुरी

बुवा / मुमा : स्व. ईक बहादुर शाह ठकुरी / स्व. मोति शाह ठकुरी

श्रीमती : नविना शाही ठकुरी

सपुत्र : दिव्यांक विक्रम शाह ठकुरी

कतार प्रवेश : ११ अप्रिल २०१६

म दाङ देउखुरीको कोलतारा भन्ने सानो गाउँको मामा घरमा जन्मिएको हूँ । जमिनदार परिवारको नाति भएर जन्मिए पनि हाम्रो जीवनशैली मध्यम वर्गीय नै थियो । बुवा पूर्व प्रहरी र राजनीतिमा सक्रिय व्यक्तित्व हुनुहुन्थ्यो भने मुमा गृहिणी तथा महिला स्वयंसेविकाका रूपमा समाजसेवामा समर्पित हुनुहुन्थ्यो । बुवाले प्रहरी सेवाकालमा स्वास्थ्य समूहअन्तर्गत सीएमए गरेर सेवा गर्नुभएको थियो, जसले उहाँको जीवनमा अनुशासन, सेवा र सामाजिक उत्तरदायित्वको गहिरो छाप छोडेको थियो । पछि उहाँले राजनीति र मेडिकल सेन्टर सञ्चालन दुवैलाई सँगसँगै अघि बढाउनुभयो । यही पारिवारिक वातावरणले मेरो बाल्यकालदेखि नै इमान्दारी, संघर्ष र समाजप्रतिको जिम्मेवारीको संस्कार रोपिदियो ।

मैले प्रारम्भिक शिक्षा मामा घरमै बसेर पाँच कक्षासम्म पूरा गरें र त्यसपछि घर फर्किएर दश कक्षासम्म अध्ययन गरें । बुवाको मेडिकल पृष्ठभूमिका कारण स्वास्थ्य क्षेत्रमा जाने चाहना स्वाभाविक थियो, त्यसैले एचए पढ्ने तयारी गरिरहेको थिएँ । तर २०६२-६३ को राजनीतिक आन्दोलन र माओवादी विद्रोहका कारण देश अस्थिर बनेको बेला प्रवेश परीक्षा दिन पाइँन । यही मोडले मेरो जीवनको दिशा फेरियो । विज्ञान संकायमा भर्ना भएँ, तर "एउटा शरीर होइन, सिंगो समाजको उपचार गर्ने" सोचका साथ पत्रकारिता रोज्दै मानविकी संकायमा प्रवेश गरें ।

त्यसपछि गोरक्ष राष्ट्रिय दैनिक र रेडियो स्वर्गद्वारीमा प्रशिक्षार्थीका रूपमा पत्रकारिता र रेडियो उद्घोषणको अभ्यास गर्न थालें । गाउँ-टोल डुलेर जनताको पीडा बुझ्ने, आवाजविहीनहरूको आवाज बन्ने कामले मलाई समाजसँग अझ नजिक बनायो । साथै एउटा बोर्डिङ स्कुलमा गणित शिक्षक भएर पढाएँ । मासिक १५०० रुपैयाँ तलब भए पनि यही समयले आत्मनिर्भर बन्ने साहस, संघर्ष स्वीकार्ने क्षमता र जिम्मेवारीको मूल्य सिकायो ।

दुई वर्षपछि पत्रकारिताको थप अध्ययनका लागि काठमाडौँ आएँ । यहाँ आएर बुझें-ज्ञान सस्तो होला, तर जीवन सजिलो हुँदैन । जागिर पाउन गाह्रो भएकाले विभिन्न मिडियामा फ्रिलान्सरका रूपमा काम गरें । एजुकेसन कन्सलटेन्सी, टुर्स एण्ड ट्राभलसँग सहकार्य गर्दै व्यवसायिक अनुभव पनि जोड्दै गएँ । द युनिभर्सल टाइम्समा स्वयंसेवी पत्रकार हुँदा अध्ययन र जीवन दुवै धान्ने आधार मिल्यो । यही क्रममा रत्नराज्य क्याम्पसमा अध्ययन गर्दै नेपाल विद्यार्थी संघको राजनीतिमा सक्रिय भएँ र उप-सचिव हुँदै उपसभापतिसम्मको जिम्मेवारी सम्हालें ।

सन् २०१४ तिर अध्ययन सकिँदै गर्दा नेपाली कांग्रेसको १३औँ महाधिवेशनको तयारी चलिरहेको थियो । स्व. खुमबहादुर खड्काको नेतृत्वमा म व्यवसाय र राजनीतिलाई सँगसँगै अघि बढाइरहेको थिएँ । महाधिवेशनपछि राजनीतिक समीकरण फेरियो, अपेक्षा अनुसारको जिम्मेवारी नपाउँदा मन भारी बन्यो । यसैबीच २०७२ को विनाशकारी भूकम्पले व्यवसाय तहसनहस बनायो । नवविवाहित जीवन, राजनीतिक अस्थिरता र आर्थिक दबावबीच केही समय विदेशमै संघर्ष गर्ने निर्णय गरें ।

यही निर्णयका साथ ११ अप्रिल २०१६ मा कतार आएँ । दीर्घकालीन सोचसहित कन्स्ट्रक्सन कम्पनी दर्ता गरेर व्यवसाय सुरु गरें । सुरुदेखि नै श्रमिक शोषण नगर्ने, समयमै पारिश्रमिक दिने र पारदर्शिता अपनाउने नीति लिएँ । तर २०१६ को ब्लकेटले ठूलो संकट ल्यायो-करिब पाँच लाख रियाल बक्यौता उठ्न सकेन । एक वर्षभन्दा बढी संघर्षपछि सबै तिरेर व्यवसायलाई निरन्तरता दिन सफल भएँ ।

यसबिच सन् २०१७-१८ मा 'नेपाली चुलो' नामको रेष्टुरेन्ट पनि सञ्चालन गरें, तर अपेक्षित साथ र व्यवस्थापन अभावका कारण बन्द गर्नुपर्यो । नवविवाहित जीवन, पारिवारिक योजना र श्रीमतीको सुझावअनुसार म पुनः कन्स्ट्रक्सनमै केन्द्रित भएँ । पछि छोरा जन्मियो । श्रीमतीलाई लेडिज सलोनको तालिम लिने अवसर मिल्यो । सन् २०१९ मा श्रीमती र छोरा नेपाल गएका बेला कोभिड-१९ ले उनीहरू उतै रोकिए । हाल श्रीमतीको नेपालमै सलोन व्यवसाय छ । आज म कतारमा कन्स्ट्रक्सन, म्यानपावर सप्लाई, एचआर कन्सलटेन्सी, कमर्शियल क्लिनिङ र हस्पिटालिटी क्षेत्रमा सक्रिय छु । नेपालमा दीपसञ्चार मिडिया हाउस सञ्चालनमा छ ।

म सन् २०१६ मा कतार आए पनि गैरआवासीय नेपाली संघको अभियानसँग सन् २०१० देखिनै पत्रकारितामार्फत जोडिएको थिएँ । सन् २०१७ को एनआरएनए एनसीसी कतार निर्वाचनमा सहभागी भएँ । २०१९ मा पराजित भए पनि कोभिड-१९ को कठिन समयमा कतार सरकारको अवेयरनेस कमिटीमा रही क्वारेन्टाइन व्यवस्थापन, मास्क्रिड, राहत वितरणजस्ता स्वयंसेवी कार्य गर्ने अवसर पाएँ । त्यसपछि संघको मध्यपूर्व मिडिया उपसंयोजक हुँदै मिडिया संयोजक बनेँ । सन् २०२१ मा एनसीसी कतारको सचिव र २०२३ मा आईसीसी सदस्यमा निर्वाचित भएँ । मैले एनआरएनए, पत्रकार महासंघ, जनसम्पर्क समिति लगायत विभिन्न संघसंस्थामा सक्रिय रहँदै सेवा गरिरहेको छु ।

संघर्षबाट सम्भावना तर्फको निरन्तर यात्रामा

रामु रेग्मी (कुमार)

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : SAND STONE TRADING AND GENERAL CONTRACTING WLL

जन्म मिति : २०४३ साल जेठ १८

ठेगाना : बागलुङ

बुवा / आमा : स्व. रवि रेग्मी/अम्बी पाध्या रेग्मी

श्रीमती : सरस्वती सुवेदी रेग्मी

छोरा / छोरी : आभान्शी रेग्मी, रिदान्स रेग्मी र रिभान्स रेग्मी

कतार प्रवेश मिति : २००४ अगष्ट

मेरो बाल्यकाल बागलुङमै बित्यो, त्यहीं हुर्किँएँ, त्यहीं पढें । पारिवारिक अवस्था अत्यन्तै कमजोर त थिएन, तर आज जस्तो सहज पनि थिएन । मध्यम वर्गीय परिवारमा हुर्कदा जीवनले सानैदेखि जिम्मेवारी बोक्न सिकायो । पढाइसँगै भविष्यको चिन्ता पनि मनमा खेलिरहन्थ्यो । ब्याचलर तह पढ्दै गर्दा नै आफ्नै खुट्टामा उभिनुपर्छ भन्ने भावना बलियो हुँदै गयो ।

त्यही सोचले २००४ सालमा मलाई रोजगारीको खोजीमा कतार ल्यायो । आज जुन कतार हामी देख्छौं, त्यो कतार त्यतिबेला थिएन । उजाड थियो, विकासका संकेतहरू कम थिए । फराकिला सडक, अग्ला भवन र अत्याधुनिक संरचनाको कल्पनासमेत गर्न सकिँदैनथ्यो । म कतारका धेरै ठाउँमा काम गर्दै हिँडें । सुरुमा मोबाइल कम्पनीमा काम गरेँ । नयाँ ठाउँ, नयाँ भाषा, नयाँ वातावरण—सबै कुरा चुनौतीपूर्ण थियो । त्यसपछि होटल लाइनमा क्यासियरको काम पनि गरेँ । करिब ७-८ महिना होटल क्षेत्रमा काम गरेपछि फेरि मोबाइल कम्पनीमै फर्किँएँ । ती दिनहरू संघर्षका पाठशाला थिए ।

२०१० बाट जीवनले अर्को मोड लियो । दाइ (राज)ले सुरु गर्नुभएको फिडिएस कम्पनीमा म पनि संलग्न हुन थालें । तर २००९ मै दाइ एउटा ठुलो दुर्घटनामा पर्नुभयो । उहाँ अस्पतालमा लामो समय बस्नुपर्यो । त्यो समय मेरो लागि निकै कठिन थियो । बाहिर जागिर पनि गर्नुपर्थ्यो, अनि फिडिएसको जिम्मेवारी पनि सम्हाल्नुपर्थ्यो । दिनरातको मिहिनेत, मानसिक दबाव र अनिश्चित भविष्य—सबैसँग जुध्दै अघि बढें । औपचारिक रूपमा म २०१२ बाट फिडिएसमा पूर्णरूपमा जोडिएँ ।

२०१५ साल मेरो जीवनको एउटा महत्वपूर्ण वर्ष बन्यो । लामो समयको अनुभव, संघर्ष र आत्मविश्वासले आफ्नै व्यवसाय सुरु गर्ने हिम्मत दिलायो । सोही वर्ष मैले स्यान्डस्टोन ट्रेडिङ एण्ड कन्ट्र्याक्टिङ दर्ता गरेँ । त्यसपछि २०१६ मा डल्लास ट्रेडिङ कन्ट्र्याक्टिङ एण्ड सर्भिसको स्थापना भयो । आज यी दुई कम्पनी मेरा पहिचान मात्र होइनन्, मेरो पसिना, सपना र संघर्षका प्रतिफल हुन् ।

कतारले मलाई धेरै कुरा दिएको छ—नाम, दाम र सन्तुष्टि । देश छोडेर बाहिर बसेर पनि यस्तो किसिमको खुसी सायद अन्त कतै पाइँदैन जस्तो लाग्छ । कतार मलाई आफ्नै घरजस्तै लाग्छ । जीवनको आधा उमेर यहीं बित्यो । कर्मभूमिसँग गहिरो सम्बन्ध जोडिएको छ । सुरुका दिन सम्झँदा अहिले अचम्म लाग्छ—त्यतिबेला केही थिएन, शेराटन होटलजस्ता सीमित संरचना मात्र थिए, साँघुरा बाटाहरू थिए । आज छोटो समयमै कतारले गरेको विकास देख्दा गर्व पनि लाग्छ र अचम्म पनि ।

नेपालमा मेरो ट्राभल एजेन्सी र मेनपावर एजेन्सी पनि छन् । मैले म्युजिक भिडियोमा काम पनि गरेको छु । मेरो रुचीका कारण मिडिया तथा मोडलिङमा लागे पनि मेरो मुख्य ध्यान भने कतारकै व्यवसायमा केन्द्रित छ । नेपालको अवस्था सहज छैन । त्यहाँ गएर व्यवसाय सुरु गर्न धेरै झन्झट, समय र धैर्य चाहिन्छ । एउटै कम्पनी दर्ता गर्न महिना लाग्छ । तर कतारमा आज दर्ता गरे भोलिदेखि नै काम सुरु गर्न सकिन्छ । सिस्टम स्पष्ट छ, प्रक्रिया सरल छ ।

बागलुङको साधारण बाल्यकालबाट कतारको सफल उद्यमी बन्नेसम्मको मेरो यात्रा, संघर्ष, निरन्तर मेहनत र अवसरलाई सही रूपमा उपयोग गर्ने विश्वासको कथा हो।

कतारमा अवसरको कमी छैन तर अवसर कसरी उपयोग गर्ने भन्ने मात्र हो । यहाँ सामान्य मान्छेले पनि इमान्दार मेहनत र निरन्तर संघर्ष गरे सफलता पाउन सक्छ । एउटै क्षेत्रमा मात्र सीमित हुनु हुँदैन, धेरै सेक्टरमा सम्भावना छन् । वातावरण अनुकूल छ, सरकारले पनि व्यवसायीलाई सहयोग गर्छ । त्यसैले म भन्छु—यहाँ व्यवसाय गर्न सकिन्छ, सफल हुन सकिन्छ ।

कतार आउँदा के काम गर्न आउँदैछु, कति तलब छ, आफूसँग सीप छ कि छैन—यी कुरामा स्पष्ट हुनुपर्छ । सीप भयो भने यहाँ अवसरका ढोका आफैँ खुल्छन् । काम गर्दै जाँदा अप्ठ्यारा आउँछन् नै । तर ती अप्ठ्यारालाई व्यवस्थापन गर्दै अघि बढ्न सक्नु नै सफलताको असली सूत्र हो ।

मेरो यात्रा अझै रोकिएको छैन । हिजोको संघर्षले आजको स्थान दिएको छ, र आजको परिश्रमले भोलिको सपना बुन्दैछ । यही नै मेरो जीवनको सार हो—संघर्षबाट सम्भावनातर्फको निरन्तर यात्रा । यो यात्रा निरन्तर अगाडि बढिरहेको छ ।

१८ वर्षको रोजगारी पछि व्यवसायीको यात्रामा

क्रान्ति सिंह

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : TEAM TWENTY TWENTY TWO TRADING
CONTRACTING & SERVICES

जन्म : वि.सं. २०३४ माघ १०

जन्मस्थान : सन्धिखर्क-१०, अर्घाखाँची

बुबा/आमा : मोती बहादुर बुढाथोकी / रेमकला बुढाथोकी

पत्नी : विपना पन्थी

सन्तान : आदर्श र आदीता

कतार प्रवेश : सन् २००४, सेप्टेम्बर १२

अर्घाखाँची जिल्लाको सन्धिखर्कको एउटा सामान्य मध्यम वर्गीय परिवारमा ५ भाइ छोरा र २ छोरीमध्ये कान्छो सन्तानको रूपमा मेरो जन्म भयो । २०४६ सालको जनआन्दोलन ताका म ५ कक्षामा पढ्थेँ, त्यतिबेलादेखि ममा राजनीतिक चेतनाको बीजारोपण भएको थियो । त्यही भएर मेरो नाम 'क्रान्ति' जुराइएको हो । गाउँकै श्री आदर्श निम्न माध्यमिक विद्यालयबाट कखरा सिक्दै सदरमुकामको श्री भगवती माविबाट एसएलसी उत्तीर्ण गरी उच्च शिक्षाका लागि काठमाडौँको महेन्द्र रत्न क्याम्पस (ताहाचल) सम्मको यात्रा तय गरेँ । दाजुहरू भारतमा रोजगारी गर्ने र घरमा कृषि खेतीपातीमै आश्रित हाम्रो परिवारमा कान्छो हुनुको नाताले बाल्यकालमा खासै जिम्मेवारीको भारी बोक्नु परेन। तर, समय सधैं एकनास कहाँ रहँदो रहेछ र !

काठमाडौँको बसाइ, अध्ययन र तत्कालीन राजनीतिक तरलताका बीच स्थानीय विकास मन्त्रालय अन्तर्गतको अस्थायी जागिरको नवीकरण नभएपछि मनमा अनेकौँ तर्कनाहरू खेल्न थाले । म विदेश जानु हुँदैन, स्वदेशमै केही गर्नुपर्छ भन्ने मान्यता राख्थेँ । तर, परिस्थितिले मलाई परदेशिन बाध्य बनायो । मेरा बालसखा नरेश रायमाझी (हाल अमेरिका), जो पहिल्यै कतार हुनुहुन्थ्यो, उहाँकै विशेष आग्रह र सहयोगमा 'दुई वर्ष काम गरेर केही पूँजी जम्मा गरी नेपाल फर्केर व्यवसाय गर्छु' भन्ने सपना बोकेर म सन् २००४ सेप्टेम्बर १२ का दिन कतारको तातो मरुभूमिमा ओर्लिएँ ।

कतारको पहिलो पाइला, युएईको १० घण्टा लामो पठ्यारलाग्दो ट्रान्जिट र दोहाको तातो हावा मेरो लागि नितान्त नौलो अनुभव थियो । तर, एयरपोर्टको आगमन कक्षमा साथीहरू नरेश रायमाझी र नारायण प्रसाद खनाललाई देख्दा मनमा पलाएको डर कता हरायो पत्तो भएन । उहाँहरूको न्यानो स्वागत र मार्गदर्शनले मलाई यो बिरानो मुलुकमा पनि आफ्नै घरको आँगन जस्तो महसुस गरायो ।

सुरुवाती दिनमा यहाँको भाषा र 'सिस्टम' नबुझ्दाका सास्तीहरू अझै मानसपटलमा ताजा छन् । भिसा लगाउने क्रममा सक्कल पासपोर्ट बुझाउनुपर्ने ठाउँमा नबुझिदिँदा हराएको पासपोर्ट र त्यसले निम्त्याएको मानसिक तनावले मलाई पाठ सिकायो । तर, धैर्यता र निरन्तरको लगावलाई मलाई कहिल्यै हरेस खान दिएन । मलाई गर्व छ, कतार प्रवेश गरेपछि मैले लगातार १८ वर्षसम्म विभिन्न कम्पनीमा काम गर्दै सामान्य कामदारदेखि कोअर्डिनेटर अनि सीइओसम्मको जिम्मेवारी सम्हालेर संस्थागत इमानदारिताको उदाहरण पेस गर्न सकेँ । अनि सुरु गरे आफ्नै व्यवसाय 'टिम २०२२ ट्रेडिङ' मार्फत ।

मेरो जीवनको अर्को पाटो समाजसेवा हो । कतार आएदेखि नै मलाई 'काम र दाम' ले मात्र सन्तुष्टि दिएन, मन सधैं नेपाली समुदायको हितमा तानिरह्यो । सुरुवाती दिनमा ५०-७५ हजार नेपाली रहेको यो मरुभूमिमा आज लाखौँको संख्या पुग्दा, नेपालीहरूका दुःख, पीडा र समस्याहरूलाई नजिकबाट नियाल्ने र मलम लगाउने प्रयास गरेको छु । एनआरएनए कतारको महासचिव (२०११-२०१३) हुँदै विभिन्न पद र हाल आइसीसी कोअप्ट मेम्बरको भूमिकामा रहँदा होस् वा गृह जिल्लाको मायाले 'अर्घाखाँची सेवा समाज' स्थापना गर्दा होस्, मैले सधैं पदभन्दा कामलाई प्राथमिकता दिएँ ।

कतार बसाइका क्रममा धेरै तीता-मीठा अनुभवहरू सँगालेको छु । सन् २००७ तिर क्रेन दुर्घटनामा परेर ज्यान गुमाउनभएका हुम बहादुर रोक्का मगरको घटनाले मलाई असाध्यै पीडा दियो । उहाँको परिवारको लागि हामीले गरेको सहयोग अभियान आज पनि सम्झन्छु । त्यसैगरी, विश्वव्यापी कोरोना महामारीको समयमा आफ्नो ज्यानको प्रवाह नगरी भोकै परेका नेपालीको चुलो बाल्न खाद्यान्न बोकेर हिँडेका ती दिनहरूले मलाई सेवाको असली अर्थ बुझाएको छ ।

कतारको विकासलाई मैले नजिकबाट नियालेको छु । यहाँको कानूनको परिपालना र इच्छाशक्तिबाट हामीले धेरै कुरा सिक्न सक्छौँ । कतारमा ७२ भन्दा बढी देशका नागरिकसँग काम गर्दाको अनुभव र विशेष गरी बेलायती साथी खलिल ल्वरीले सिकाएको "आफैँ खाना पकाउन जान्नुपर्छ, कुनै दिन एक्लो पर्दा काम लाग्छ" भन्ने पाठले मलाई आत्मनिर्भर हुन सिकायो । सन् २०२२ को विश्वकपमा 'सेरेमोनियल भोलेन्टियर' भएर काम गर्दाको क्षण मेरो जीवनको अविष्मरणीय पाटो बनेको छ ।

अन्त्यमा, कतार बसाइँले मलाई आर्थिक रूपमा मात्र होइन, बौद्धिक र सामाजिक रूपमा पनि धनी बनाएको छ । मेरो अबको चाहना भनेको यहाँ सिकेको ज्ञान, सीप र अनुभवलाई नेपालको समृद्धिमा लगाउन हो । डायस्पोरामा रहेका हामी नेपालीहरूले पठाएको रेमिट्यान्सले देशको अर्थतन्त्र धानेको छ, तर अब हामीले पुँजीसँगै प्रविधि र संस्कार पनि नेपाल भित्र्याउन जरुरी छ । स्वदेशमै लगानी मैत्री वातावरण बनोस्, र कुनै पनि नेपालीले बाध्यताले परदेशिन नपरोस् भन्ने मेरो सपना छ ।

"१८ वर्षे कतार बसाइ : जागिरको खोजीदेखि रोजगारदाता बन्नेसम्मको फड्को ।"

मेरो व्यवसायको मूल मन्त्र नै श्रमिकलाई सम्मान हो

श्रीकृष्ण भट्टराई

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : SHRISTI CONTRACTING AND HOSPITALITY WLL

जन्मस्थान : भीमसेन थापागाउँपालिका-६, गोरखा

बुवा : स्व. पूर्णप्रसाद भट्टराई

आमा : चित्रकुमारी भट्टराई

श्रीमती : सुमिता भट्टराई

सन्तान : सन्देश भट्टराई (छोरा), सृष्टि भट्टराई (छोरी)

कतार प्रवेश : सन् २००३, सेप्टेम्बर

ऐतिहासिक जिल्ला गोरखाको भिमसेन थापा गाउँपालिका-६ मा मेरो जन्म भयो । मेरो बाल्यकाल गाउँकै पाखापखेरामा बित्यो । तर, कक्षा १० मा पढ्दै गर्दा बुवाको छत्रछायाँ गुमाउनु पर्दाको पीडाले मेरो कलिलो काँधमा ठूलो जिम्मेवारी थपिदियो । एसएलसी सकेपछि उच्च शिक्षा र रोजगारीको खोजीमा म काठमाडौँ छिरेँ । ठमेलको एउटा ह्यान्डीक्राफ्ट उद्योगमा 'इन्चार्ज' भएर काम गर्दै मैले स्नातक सम्म पढाई सके । जीवन ठीकठाक चल्दै थियो, तर तत्कालीन माओवादी द्वन्द्वका कारण उद्योग धरासायी बन्यो, र मैले जागिर छाडे ।

विकल्पको खोजीमा सन् २००३ को सेप्टेम्बर महिनामा म कतारको बाटो तताउन बाध्य भएँ । कतार आउँदा मनमा हजारौँ सपना थिए, तर यहाँको यथार्थ भने बिलकुल फरक निस्कियो । म आएको गार्मेन्ट कम्पनीले सुरुका २ महिना तलब नै दिएन। अलिअलि अंग्रेजी बोल्ने भएकाले मलाई स्टोरमा राखियो, तर १८ महिना काम गर्दा जम्मा ३ महिनाको मात्र तलब पाइयो । त्यो समय मेरो जीवनको सबैभन्दा कहालीलाग्दो समय थियो । बत्ती छैन, पानी छैन, तलब छैन । हामी ३५० जना भन्दा बढी नेपाली अलपत्र थियौँ । अन्याय सहन नसकेर मैले ४ सय जना कामदारको नेतृत्व गर्दै एम्बेसीसम्म जुलुस लिएर जाने आँट गरें । एम्बेसीले खाना त दियो, ३ महिनामा घर फर्काउने कागज पनि गर्यो, तर हामी लामो समय अलपत्र पर्यौँ ।

त्यही अन्धकार र भोकको बिचमा मेरो भेट एक चिनियाँ नागरिक सँग भयो । उनले मलाई आफ्नो रेस्टुरेन्टमा काम गर्ने प्रस्ताव गरे । आईडी थिएन, डर थियो, तर "मर्दै गरेको मान्छेलाई सिन्काको सहारा" भनेझैं मैले त्यो प्रस्ताव स्वीकारें । त्यही रेस्टुरेन्ट मेरो जीवनको 'टर्निङ पोइन्ट' बन्यो । ३ महिना काम गरेपछि नेपाल फर्किँएँ। मेरो काम र इमानदारिता देखेर ती चिनियाँ साहुले मलाई "फेरि आइज, भिसा र टिकट फ्रि दिन्छु" भने । म १२ सय तलबमा पुनः कतार फर्किँएँ ।

दोस्रो पटकको आगमनपछि उनले मलाई ड्राइभिङ लाइसेन्स बनाइदिए, रेस्टुरेन्टको क्याबिन म्यानेजर बनाए । मैले त्यहाँ 'ह्यान्डलिङ' गर्न सिकें । सिटी सेन्टरमा नयाँ रेस्टुरेन्ट खुल्दा मलाई गाडी दिएर जिम्मा लगाइयो । त्यही क्रममा कोरियन, सिंगापुरका शिक्षक र एयरपोर्टका अमेरिकनहरूसँग मेरो चिनजान बढ्यो । उनीहरूको काम गरिँदा विश्वास बढ्दै गयो ।

अरूको काम गर्दागर्दै मलाई लाग्यो- "अब आफ्नै खुट्टामा उभिनुपर्छ ।" सन् २०१० मा कतारीसँग मिलेर कम्पनी खोलेँ, तर समस्या आएपछि सन् २०१२ मा आफ्नै एकल स्वामित्वको कम्पनी दर्ता गरें । कोरोना महामारीपछि 'सृष्टि कन्ट्र्याक्टिङ एण्ड हस्पिटालिटी' मार्फत नयाँ ढंगले अघि बढेको छु ।

म आफैं श्रमिक हुँदा ठगिएको मान्छे । तलब नपाउँदाको पीडा र भोक मलाई राम्रोसँग थाहा छ । त्यसैले मेरो व्यवसायको मूल मन्त्र नै "श्रमिकलाई सम्मान" हो । म आज पनि मेरा लेबरहरूसँगै बस्छु, सँगै खान्छु र सँगै हिँड्छु । मलाई मालिक भएर टाढा बस्नु छैन, उनीहरूको सुखदुःखको साथी बन्नु छ । जब कामदारले कम्पनीलाई आफ्नो ठान्छन्, तब मात्र प्रगति सम्भव हुन्छ ।

गोरखाको गाउँबाट कतारको कठोर संघर्ष हुँदै सफल उद्यमी र सामाजिक अभियन्ता बन्ने मेरो यात्रा, आत्मविश्वास, नेतृत्व र श्रमिकप्रतिको सम्मानको जीवित प्रमाण हो।

विद्यार्थी जीवनदेखि नै राजनीतिमा रुचि राख्ने म, गोरखा सेवा समाजबाट सामाजिक सेवामा होमिँएँ । हाल एनआरएनए आईसीसी सदस्य, ग्लोबल गोरखा समाजको उपाध्यक्ष र नेकपा (माओवादी केन्द्र) को पश्चिम एसिया प्रदेश सहसचिवको जिम्मेवारीमा छु ।

हिजो विना पानी र बत्ती खुल्ला आकाशमुनि रात बिताएको त्यो क्षण सम्झँदा आज पनि जीउ सिरिङ्ग हुन्छ । तर, ती कठिन दिनहरूले नै मलाई संघर्ष गर्न र आँट गर्न सिकायो । नयाँ आउनेहरूलाई मेरो सन्देश छ- आत्मविश्वास राख्नुस् । "म यो गर्न सक्छु" भनेर आँटेपछि जस्तोसुकै पहाड फोड्न सकिन्छ । भविष्यमा नेपालमै हस्पिटालिटी र कन्स्ट्रक्सन क्षेत्रमा केही गर्ने योजना छ । कतारले मलाई संघर्षको भट्टीमा तपाएर खारिएको सुन बनायो, अब त्यो चमक देशका लागि प्रयोग गर्न चाहन्छु



संघर्षले नै मलाई आजको अवस्थामा पुर्‍याएको हो

नारायण प्रसाद शर्मा

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : RARA ELECTRICAL TRADING & CONTRACTING WLL

जन्म मिति : २०३७ साल वैशाख ३०

बुवा / आमा : कुलप्रसाद शर्मा/डालीमाया शर्मा

श्रीमति : दुर्गादेवी शर्मा

छोरी : प्रतिज्ञा शर्मा

कतार प्रवेश मिति : २००३ डिसेम्बर, १६

मेरो जीवनको कथा केही भिन्न छ । यो कथा मेरा लागि भोगाइको यथार्थ हो । म शिक्षक र पण्डित परिवारमा जन्मिएको मान्छे हुँ । बुवा विद्यालयका शिक्षक हुनुहुन्थ्यो, झण्डै २८ वर्षसम्म पढाउनुभयो । घरको वातावरण अनुशासन, ज्ञान र संस्कारले भरिएको थियो । तर किशोर उमेरको जोश, साथीसँगको लहैहहै र अपरिपक्व निर्णयले मलाई अर्कै बाटोमा पुर्यायो । कक्षा १० को पढाइ अधुरै छोडेर म भारततिर लागें । आज सम्झँदा त्यो निर्णय गल्ती थियो, तर त्यही गल्तीले मलाई जीवन बुझ्न सिकायो ।

भारतमा मेरो संघर्षको वास्तविक सुरुवात भयो । त्यहाँ मैले इलेक्ट्रिसियनको काम गरें । पसिना बगाएर कमाएको थोरै पैसाले जीवन कति कठिन हुन्छ भन्ने पहिलोपटक त्यहीं बुझें । काम सिक्दै जाँदा आत्मनिर्भर हुने साहस पलायो । दुःख के हो, अभाव के हो- सबै अनुभूति त्यहीं भयो ।

२०५९ सालको फागुनमा म नेपाल फर्किएँ र बिहे गरें । २२ वर्षकै उमेरमा गृहस्थी जीवनको जिम्मेवारी काँधमा आयो । बिहे गरेको तीन महिनामै फेरि भारत फर्किनुपर्यो । दाइले "श्रीमती लिएर आइज" भने, उता मेरो दाइ कतारमा हुनुहुन्थ्यो । दाइले "कतार आइज" भन्नुभयो । दाइको काम देखेर मलाई पनि इलेक्ट्रिसियनको भिसा मिल्यो । दाइ कतार गएको १४ महिनापछि, सन् २००३ डिसेम्बर १६ तारिखमा म पनि कतार आइपुगें ।

कतारमा मेरो सुरुवात साधारण थियो । सुरुमा ६ सय रियाल तलब, खानाको व्यवस्था कम्पनीमै । तीन महिना टेक्सिसियनको रूपमा काम गरें । मैले कामप्रति देखाएको लगन, सीप र इमानदारीको कदर गर्दै कम्पनीले तलब बढाएर ९ सय रियाल पुर्यायो । यहीँबाट मेरो आत्मविश्वास बढ्न थाल्यो । समयसँगै जिम्मेवारी पनि थपिँदै गयो । २००८ सम्म आइपुग्दा कम्पनीले मलाई सम्पूर्ण कामको जिम्मा नै सुम्पियो ।

२००८ मै मैले गाडीको लाइसेन्स निकालें । साहूले नयाँ गाडी जिम्मा लगाइदियो । त्यो गाडीमा म आफैं मान्छे बोक्ने-राख्ने, सुपरभाइजरको काम गर्थेँ । कामको क्रममा धेरैसँग चिनजान बढ्यो । यही बीचमा एकजना अरबीले छ महिनाको अवधिका ४० वटा भिसा छन् ५ सयको दरले लैजाने हो कि भनेर प्रस्ताव राखे । मैले जोखिम लिएँ, त्यो भिसा ल्याएँ र २०११ मा आफ्नै व्यवसाय सुरु गरें ।

सुरुमा कम्पनी मेरो नाममा थिएन, तर सञ्चालन मैले नै गर्थेँ । जागिर पनि खाइरहेँ, व्यवसाय पनि सँगै अघि बढाएँ । सुरुवातमै ३५ जना कामदार राखेको थिएँ । कतारमा मलाई धेरै संघर्ष गर्नु परेन, किनकि म सीप सिकेरै आएको थिएँ । यहीं म भन्न चाहन्छु-नेपालीहरू सीप र तालिमसहित आउनुपर्छ । दक्ष नभएपछि यहाँ पुनः तालिम दिनुपर्छ, त्यसले समय र पैसा दुवै खर्चिन्छ ।

आज म जुन स्थानमा पुगेको छु, त्यसको मूल कारण कतार नै हो । भाग्यमा लेखिएको छ भन्दैमा खाली बस्यो भने केही हुँदैन । संघर्ष गर्नेपर्छ । कतारले मलाई यही पाठ सिकायो-मेहनत बिना सफलता आउँदैन । आज सफल छु भने त्यसको जग संघर्ष नै हो ।

म सामाजिक सेवामा पनि लागिरेको छु, तर प्रचारप्रसारको राजनीति गर्दिन । मन्दिरमा दान गर्छु, आर्थिक सहयोग गर्छु, तर त्यसको हल्ला गर्दिन । मेरो विश्वास छ-जो मान्छेले संघर्ष गरेर कमाएको हुन्छ, उसलाई पैसाको मूल्य थाहा हुन्छ । भ्रष्टाचार गरेर वा सजिलै आएको पैसाले त्यो अनुभूति दिन सक्दैन । संघर्ष गर्नेलाई मात्र पैसाको साँचो महत्व थाहा हुन्छ ।

नेपालमा मैले एउटा सानो कम्पनी दर्ता गरेको छु, जुन अहिले भान्जाले हेर्दै आएका छन् । चारवटा प्रोजेक्ट चलिरहेका छन् । आफ्नो जीवन सुरक्षित बनाइसकेको छु भन्ने आत्मसन्तोष छ । यहाँ कतारमै पनि नेपालीहरू मिलेर सामूहिक लगानी गर्न म तयार छु ।

तर एउटा कुरा खुलेर भन्न चाहन्छु-हामी यहाँ सिस्टममा बसेर काम गरेका मान्छे नेपाल फर्किँदा धेरै कुरा असहज लाग्छ । सरकारी कार्यालयका झन्झटिला प्रक्रिया देख्दा निराशा आउँछ । त्यसका बाबजुद पनि नेपालमा सम्भावना प्रशस्तै छन् । नेपालमै बसेर सानोतिनो व्यवसाय गर्न सकिन्छ, आत्मनिर्भर बन्न सकिन्छ ।

मेरो जीवनले मलाई एउटा कुरा सिकाएको छ-संघर्ष बिना केही पनि सम्भव छैन । दुःखको बाटो हिँड्नेले मात्र सुखको मूल्य बुझ्छ । र म गर्वका साथ भन्न सक्छु-संघर्षले नै मलाई आजको नारायण प्रसाद शर्मा बनाएको हो ।

संघर्ष र मेहनतले नै मलाई आजको सफलता र आत्मनिर्भरता दिलाएको छ ।

कतारमा पहिलो महिला व्यवसायीको पहिचान बनाएँ

मन्जु खनाल

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : KASI CONTRACTING AND SERVICES WLL

जन्मस्थान : सिरानचोक १, गोरखा (हाल घर झापा, मेची नगर)

बुवा : स्व. धन बहादुर खनाल

आमा : झीमायाँ खनाल

श्रीमान : निरज आचार्य

सन्तान : आभा आचार्य (छोरी) र आभास आचार्य (छोरा)

कतारप्रवेश : सन् २०१३

सन् २००८ मा विद्यार्थी भिसामा म जापान पुगें । त्यहाँ ब्याचलरर्स पूरा गरे र सन् २०१२ मा नेपाल फर्किँएँ । जापानले मलाई अनुशासन, परिश्रम र आत्मनिर्भर हुन सिकायो, तर पढाइ सकेपछि त्यहाँ आफ्नोपन नलागेपछि स्वदेश फर्किने निर्णय गरेँ । अनि मेरो विवाह भयो। त्यो समयमा मेरा श्रीमान् अष्ट्रेलियामा हुनुहुन्थ्यो । विवाह पछि हामी बीच जीवनको दिशाबारे धेरै छलफल भयो। मेरो चाहना सधैं स्पष्ट थियो आफ्नै केही गर्ने, आफ्नै व्यवसाय खडा गर्ने ।

त्यही समय कतारमा कन्स्ट्रक्सन क्षेत्र तीव्र रूपमा बिस्तार हुँदैथियो । अन्य क्षेत्रमा पनि व्यवसायिक सम्भावनाहरू देखिन थालेका थिए । श्रीमान् र मेरो सल्लाहपछि, सानो स्तरबाट भएपनि आफ्नै व्यवसाय सुरुगर्ने निष्कर्षमा पुग्यौँ । मैले कमाएको थोरै पुँजी बोकेर, २३ वर्षको उमेरमा सन् २०१३ मा म कतार आएँ व्यवसाय गर्ने दृढ अठोटसहित ।

कतार आइपुग्नासाथ मैले कम्पनी दर्ता गरेँ । सन् २०१४ को सेप्टेम्बरमा कम्पनी सेटअप भएपछि श्रीमान् लाई पनि कतार बोलाएँ। यस यात्रामा मलाई बुबाका एकजना साथीले ठूलो प्रेरणा दिनुभयो। उहाँ सरकारी सिभिल इन्जिनियर भएर काम गरिसक्नुभएको अनुभवी व्यक्ति हुनुहुन्थ्यो। उहाँले मलाई छोरीसरह माया गर्दै सधैं भन्नुहुन्थ्यो, "तिमी जोखिम लिन सक्ने मान्छे हो, अरूको कामभन्दा आफ्नै काम गर्न सक्छ्यौ।" उहाँका ती शब्दहरूले मलाई कतार आउने निर्णयमा अझ दृढ बनायो।

कतार आएपछि यात्रा सजिलो भने थिएन । सुरुका दिनहरूमा ठगिएँ, आर्थिक रूपमा डुब्ने अवस्था पनि आयो। तर मैले हार मानिनँ । सुरुमा मैले "प्यासिफिक ब्लु क्लिनिङ सर्भिस" नामको कम्पनी खोलेँ, तर विभिन्न कारणले सन् २०१६ मा त्यो बन्द गर्नुपर्यो । त्यसपछि मैले "कासी कन्ट्र्याक्टिङ एण्ड सर्भिस" कम्पनी स्थापना गरेँ र कन्ट्र्याक्टरका रूपमा काम सुरु गरेँ—यो नै मेरो मुख्य क्षेत्र बन्यो, जुन काम म आजसम्म निरन्तर गरिरहेकी छु ।

त्यो समयमा कतारमा व्यवसाय गर्ने म पहिलो नेपाली महिला थिएँ । अझै पनि यो क्षेत्रमा सक्रिय रूपमा काम गर्ने नेपाली महिला म मात्रै हुँ भन्नेमा म गर्व गर्छु । सुरुमा "यो क्षेत्र महिलाको लागि होइन" भन्ने सोच हावी थियो, तर आज म त्यो मानसिकता चिर्न सफल भएको महसुस गर्छु ।

म डाइरेक्ट कन्ट्र्याक्टरहरूसँग काम लिएर इमानदारीपूर्वक सेवा प्रदान गर्दै आइरहेकी छु ।

कतार मेरो लागि दोस्रो घरजस्तै बनेको छ । मेरो अनुभवमा, कतार महिलाका लागि अत्यन्त सुरक्षित देश हो । अनुशासन र नियमको पालना गर्दै काम गर्ने हो भने यहाँजस्तो सुरक्षित र अवसरयुक्त ठाउँ अरू कमै छन् । कतार भनेको खाडी मुलुक हो, यहाँ लेबर काम मात्र हुन्छ भन्ने सोच गलत हो । यहाँ लगनशील र मेहनती भएर व्यवसाय गर्ने हो भने राम्रो भविष्य बनाउन सकिन्छ ।

सन् २०२१ मा मैले "आभा मन्जु" नामको नेपाली रेस्टुरेन्ट पनि सञ्चालन गरेँ । त्यो रेस्टुरेन्टले छोटो समयमै कतारमा आफ्नै पहिचान बनायो । दूतावासका कार्यक्रमदेखि नेपालबाट आएका विशिष्ट पाहुनासम्मको गन्तव्य बन्यो । तर सन् २०२२ मा विश्वकपअघि, छोराछोरीको हेरचाह र समय व्यवस्थापनका कारण मैले दुईवटै व्यवसायलाई न्याय दिन सकिनँ। मेरो मुख्य क्षेत्र कन्ट्र्याक्टर भएकाले अन्ततः रेस्टुरेन्ट बिक्री गर्ने कठिन तर आवश्यक निर्णय गरेँ ।

मेरो जीवनको यात्रा पढाइ, परदेश, संघर्ष र आत्मविश्वासले बनेको एउटा निरन्तर सिकाइको कथा हो ।

सन् २०१३ देखि नै म कतारको नेपाली महिला समाजसँग प्रत्यक्ष-अप्रत्यक्ष रूपमा जोडिएकी छु । अहिले पनि म नेपाली महिला समाजको सल्लाहकारको रूपमा सक्रिय छु । एनआरएनए अभियान र विभिन्न सामाजिक कार्यहरूमा मेरो निरन्तर सहभागिता रहँदै आएको छ ।

मेरो दीर्घकालीन सपना नेपालमै केही गर्ने हो । संसारको जुनसुकै देशमा बसेर काम गर्न सकिए पनि, आफ्नै मातृभूमिमा केही गर्न पाउनुको सन्तुष्टि अलग्गै हुन्छ । सन् २०३० सम्म कतारमै व्यवसाय गरेर, त्यसपछि यही अनुभव र सीपलाई नेपालमा विस्तार गर्ने मेरो लक्ष्य छ । विशेषगरी कन्ट्र्याक्टर क्षेत्रमा महिलाहरूले पनि सफलतापूर्वक काम गर्न सक्छन् भन्ने उदाहरण नेपालमै स्थापित गर्न चाहन्छु ।

अन्त्यमा, एक महिलाको हैसियतले म यही भन्न चाहन्छु—कहिल्यै हार नमान्नुहोस्। आफूमा विश्वास गर्नुहोस्। जीवनमा उतारचढाव आउँछन्, तर आत्मविश्वास र धैर्यका साथ अघि बढ्नुपर्छ । धेरै दिशामा भौँतारिनुभन्दा, राम्रो योजना बनाएर एउटै लक्ष्यमा केन्द्रित हुनुहोस् । आफूले राम्रो गर्न सक्ने, मन पर्ने र आफ्नो क्षमता देखिने कामलाई निरन्तर अघि बढाउनुहोस्, -सफलता एकदिन अवश्य हात लाग्छ ।

हाम्रो गन्तव्य नेपाल नै हो

आर सी पन्थ

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : PG TRADING, CONTRACTING AND CLEANING

जन्म स्थान : सिसाघाट, तनहुँ

बुवा : खड्ग बहादुर पन्थ

आमा : डम्बर कुमारी पन्थ

श्रीमती : चुना पन्थ

छोरी : स्मृती पन्थ

छोरा : स्पर्श पन्थ

कतार प्रवेश : २००५ मे

म सिसाघाट, तनहुँको एउटा सामान्य ग्रामीण परिवेशमा जन्मिएँ र हुर्किएँ । त्यही ठाउँको सरल जीवनशैली, सहिष्णुता र मनको माया मेरो बाल्यकालको अनमोल निधि बनेका छन् । त्यहाँ एक आपसमा घनिष्ठ सम्बन्धले बाँधिएको समाज थियो, जहाँ हरेक दुःख-सुखमा एकअर्कालाई हातेमालो गर्ने चलन थियो । बाल्यकालमा म एक स्वतन्त्र, खुल्ला पंछीझैं थिएँ, जसलाई कुनै ठूलो जिम्मेवारीले बाँधेको थिएन । आज ती क्षणहरू सम्झँदा मन भावुक र अनायासै मुस्कानले भरिन्छन् अनि त्यही क्षणमा फर्कन मन लाग्छ ।

मेरा बुबा म साढे एक वर्षको हुँदा स्वर्गीय हुनु भयो, तर आमाले आफ्नो अटूट माया र समर्पणले हामीलाई कहिल्यै बुवाको अभाव महसुस गराउनु भएन । हामी ६ जना दाजुभाइ र २ जना दिदीबहिनी, संयुक्त परिवारको माया-मोहमा हुक्यौँ । मानिसको भीडमा बस्न मन लाग्ने, साथीहरूसँग रमाउन रमाइलो लाग्ने मेरो स्वभाव त्यही समयदेखि जन्मियो ।

कतार आउनुअघि तनहुँको दमौलीमा मैले साथीहरूसँग मिलेर एउटा निजी विद्यालय संचालन गरेको थिएँ । म गणित विषय पढाउँथेँ र व्यवसाय गर्ने सोच सानैदेखि मनमा गाँसिएको थियो । २४-२५ वर्षको उमेरमा नीजि विद्यालयको संचालक बनेँ । तर देशमा माओवादी द्वन्द्वले जताततै असर पुऱ्याउन थाल्यो । विद्यालयहरू धमाधम बन्द हुन थाले । म पनि विकल्प खोज्न थालेँ । त्यही समयमा कतारमा रोजगारको अवसर हात पर्यो । सन् २००५ को जुनमा म कतार प्रवेश गरेँ, नयाँ ऊर्जा र आशा बोकेर ।

त्यो नयाँ संसारमा आफ्नो शिक्षण पेशा छोडेर सेल्स रिप्रेजेन्टिभको काममा लाग्दा अनुभवहरू एकदमै नयाँ र चुनौतीपूर्ण थिए । फरक संस्कृति, फरक सामाजिक परिवेश, त्यतिबेलाको कतार अहिलेको जस्तो विकासोन्मुख थिएन । त्यो भिन्न संसारमा म आफैलाई खोज्दै थिएँ ।

नेपालमा व्यवसायी बनेको मेरो यात्रा वा मेरो सपनाले मलाई कतारमा पनि अघि बढ्न प्रेरित गर्‍यो । पाँच-छ वर्ष जागिरे जीवन बिताएर म फेरि व्यवसायको बाटोमा लागेँ । जीवनमा प्रगति गर्नको लागि व्यवसाय एउटा अपरिहार्य बाटो हो भन्ने आभासले मलाई घचघचायो ।

सन् २०११ मा कन्स्ट्रक्सन व्यवसायमा आफ्नै कम्पनी स्थापना गरेर प्रवेश गरी आजसम्म त्यही क्षेत्रमा छु । कतारको विकासको इतिहासमा त्यो समय कन्स्ट्रक्सन क्षेत्र अत्यन्तै महत्वपूर्ण उद्गमको रूपमा स्थापित हुँदै गइरहेको थियो । त्यसैले मैले त्यो बाटो रोजेँ । विगत १४ वर्षमा नेपाल, भारत, श्रीलंका, बङ्गलादेशका एक हजारभन्दा बढी श्रमिकलाई रोजगार दिन पाउनु मेरो लागि गौरवको कुरा हो ।

- श्रमिकबाट व्यवसायी बनेर अरूलाई रोजगारी दिने अवसर पाउनु मेरो लागि भाग्यको कुरा पनि हो । यस अनुभूतिलाई म अरू नेपालीहरूमा पनि बाँड्न चाहन्छु र उनीहरूलाई पनि व्यवसायतर्फ अग्रसर गराउन प्रेरित गर्न चाहन्छु ।

आर्थिकर सामाजिक रूपमा मैले जुन सफलता हासिल गरेको छु, त्यो कतारले दिएको उपहार हो । कतारमेरो कर्म थलो र जीवन शिक्षक बनेको छ । मान्छे कहिल्यैपूर्ण सन्तुष्ट हुँदैन, तर जीवनको यात्रामा केही गोरेटो आफैले कोर्नु पर्छ भन्ने सत्यता यहाँ आएको बेला अझस्पष्ट भयो । त्यो यात्राले मनमा गहिरो आनन्द भरेको छ ।

मैले कतारमा रहँदा होस् या नेपालमा सामाजिक क्षेत्रमा हात अगाडि बढाइरहेको छु । नेपाल व्यवसायी संघको कार्यसमितिमा काम गर्दै व्यवसायीहरूको हितमा लागिरेको छु । नयाँ व्यवसायीलाई सहजीकरण गर्ने, बढीभन्दा बढी नेपालीलाई व्यवसायतर्फ उन्मुख गराउने प्रयासहरू निरन्तर जारी छन् । साथै एनआरएनए अभियान तथा अन्य विभिन्न संघसंस्थामा रहेर सक्रिय रूपमा योगदान दिँदै आएको छु ।

मध्यपूर्वमा व्यवसाय गर्ने नेपालीहरू सबै अन्ततः नेपाल फर्किने नै हो । हामीले यहाँ कमाएको सीप र पूँजी नेपाल लैजाने र लगानी गर्ने योजना सबैको छ । कतिपय कुराहरू जीवनले हामीलाई फरक पाटो देखाउँछ, तर मेरो मनको चाहना भनेको नेपाललाई उन्नत बनाउनु हो । कतारको विकासका लागि हाम्रो रगत पसिनाले खेलेको भूमिका अतुलनीय छ । हामी परदेशी भएर पनि देशको समृद्धिका लागि योगदान गर्ने प्रतिबद्धतामा छौँ ।

कतार एक पटक विकासको प्रारम्भिक चरणमा थियो, अहिले अमेरिका र युरोपजस्तै विकसित बनेको छ । २०-२५ वर्षको छोटो समयमा यो देशले अविश्वसनीय विकास गरेको छ । राज्यले चाह्यो भने तीव्र विकास सम्भव छ भन्ने जीवन्त उदाहरण यो हो । नेपालीहरूको पसीनाले कतारको उज्ज्वल भविष्य बनेको छ । हामी चाहन्छौँ नेपाल पनि त्यस्तै उज्ज्वल बनोस् र यहाँबाट फर्केर हामीले नेपालमा पूँजी लगानी गर्न सकौँ ।

तर हाम्रो राज्यले श्रमिक निर्यातलाई मात्र विकासको उपाय मान्नु उचित छैन । श्रमिकहरूसँगै सीप र क्षमता विकास गरे मात्र नेपालको दीर्घकालीन विकास सम्भव छ । कतारसँग लगानी सम्बन्धी समझदारी गरेर नेपालमा ठूला लगानीहरू भित्र्याउन सरकारले पहल गर्नुपर्छ । कतार विश्व आर्थिक शक्तिमा परिणत भएको छ र सानोतिनो लगानीले पनि नेपाललाई ठूलो लाभ दिन सक्छ ।

३ वर्षे लक्ष्य लिएर आएको मरुभूमिमा फूल फुलाउने माली

अर्पण खड्का

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : AL - TULU FLORA

जन्म : वि.सं. २०३७ फागुन ९

जन्म स्थान : बाह्रदशी-४, झापा

बुवा / आमा : दीर्घबहादुर खड्का / लीलामाया खड्का

श्रीमती : मूनू खनाल खड्का

छोरा : आदर्श विक्रम खड्का / आस्तिक बिक्रम खड्का

कतार प्रवेश : सन् २००४ मार्च

झापामा मेरो बुवा काँग्रेस राजनीतिमा लागेका एक सामाजिक अभियन्ता हुनुहुन्थ्यो, जसले आफ्नो सम्पूर्ण जीवन समाजसेवामै बिताउनुभयो । तर, बुवाको त्यो सामाजिक व्यस्तताले घरको आर्थिक अवस्था भने लथालिंग थियो । मध्यमवर्गीय कृषक परिवार भए पनि हाम्रो आर्थिक टेको कमजोर हुँदै गइरहेको थियो ।

पशुपति माविबाट एसएलसी र मेची बहुमुखी क्याम्पसबाट आई.कम. सकेपछि मेरो पढाइमा 'ब्रेक' लाग्यो । पहिलो र दोस्रो वर्ष दुवैको ब्याक पेपर लागेपछि बिर्तामोडको ट्राभल एजेन्सीमा १ वर्ष काम गरें । त्यहीँ सिकेको कम्प्युटर र आत्मविश्वासले मलाई काठमाडौँ हुँदै पोखरासम्म डोर्यायो । पोखराको होटलमा रिसेप्सनिस्ट काम गर्दै ब्याचलर दोस्रो वर्षसम्म पढें । अन्त्यमा नेपाल कमर्स क्याम्पस काठमाडौँबाट स्नातक सकेर शंकरदेव क्याम्पसमा मास्टर्स भर्ना भएँ । तर, पढाइको खर्च र घरको ऋणको बोझले मलाई थिच्दै थियो ।

मैले एउटा योजना बनाएँ- "म ३ वर्षका लागि कतार जान्छु । २ वर्षको कमाइ बुवाको ऋण तिर्न दिन्छु र १ वर्षको कमाइ आफ्नो लागि राख्छु । अनि फर्केर सेकेन्ड ह्यान्ड बाइक किन्छु र आर्थिक अभाव बिना ढुक्कले मास्टर्स पढ्छु ।"

सन् २००४ मार्चमा त्यही ३ वर्षे लक्ष्य बोकेर म कतारको मरुभूमिमा ओर्लिँँ । सुरुमा एउटा सानो कन्ट्र्याक्टिङ कम्पनीमा १२ सय रियाल तलबमा 'असिस्टेन्ट एकाउन्टेन्ट' को रूपमा काम सुरु गरें । त्यतिबेलाको कतारमा विकासको नामोनिसान थिएन, मरुभूमिको गर्मी र विरानोपनले सुरुमा निकै तर्साएको थियो । तर, सन् २००७ मा मल्टिनेसनल कम्पनी युरोपकारमा काम पाएपछि मेरो जीवनले नयाँ मोड लियो । त्यहाँ मैले २२५० रियाल तलबमा सुरु गरेको काममा मेरो इमानदारिता र क्षमताले छिट्टै पदोन्नति पायो । २ पटक 'इम्प्लोई अफ द इयर' हुँदै चिफ एकाउन्टेन्टको जिम्मेवारीसम्म आइपुग्दा मैले ६ वर्ष बिताएँ ।

सन् २०१३ सम्म आइपुग्दा म एउटै कामबाट आजित भइसकेको थिएँ । अफिसको कामले मेरो व्यक्तिगत जीवन नै खोसेको थियो । त्यही बेला साथीहरूको हौसलामा मैले एउटा नयाँ र नौलो व्यवसायमा हात हालें- फूलको व्यापार । 'अल टुलु फ्लोरा' मार्फत मैले नेदरल्याण्ड, केन्या र कोलम्बियाबाट फूलहरू आयात गरेर कतारलाई रङ्गिन बनाउने काम सुरु गरें । सुरुमा होलसेलबाट सुरु भएको मेरो व्यवसाय आज ३ वटा मलभित्र रिटेल पसल र २८ जना कर्मचारी (९०% नेपाली) सहित फस्टाइरहेको छ । कतारको मरुभूमिमा फूल फुलाउने यो यात्रा सोचेजस्तो सजिलो थिएन, तर असम्भव पनि भएन ।

व्यवसायसँगै मेरो अर्को जुनून हो- फुटबल । बाल्यकालमा जुत्ता किन्ने हैसियत नहुँदा खाली खुट्टै खेलेको त्यो पीडाले मलाई 'झापा फुटबल क्लब' खोल्न प्रेरित गर्यो । सन् २०११ मा कतारमा रहेका साथीहरूसँग मिलेर दर्ता गरेको यो क्लब नेपालकै पहिलो प्राइभेट क्लब बन्यो । आज हामी सी डिभिजन हुँदै नेपाल सुपर लिगसम्मको यात्रामा छौँ । मेरो लागि यो केवल लगानी होइन, यो मेरो बाल्यकालको अधुरो सपना पूरा गर्ने माध्यम हो ।

"३ वर्षको ऋण तिर्ने सपना बोकेर कतार छिरेको ठिटो, २२ वर्षपछि फूलको साम्राज्य र 'झापा एफसी' को मालिक बन्न पुँगे ।"

म समाजसेवामा हल्ला गर्न रुचाउँदिनँ । लीलामाया खड्का आदर्श फाउन्डेसन मार्फत आमा र छोराको नाममा गरिब तथा जेहेन्दार विद्यार्थीहरूलाई १२ कक्षासम्मको सम्पूर्ण खर्च व्यहोर्ने जिम्मा लिएको छु । बाह्रदशौका ४९६ विद्यार्थीलाई स्विटर बाँड्दा होस् वा सामुदायिक क्याम्पसलाई जग्गा किन्न सहयोग गर्दा, मलाई आत्मसन्तुष्टि मिल्छ ।

३ वर्षको लागि आएको म, आज २२ वर्ष देखि कतारलाई कर्मभूमि बनाएर बसेको छु । समयले मलाई व्यवसाय, परिवार र समाजलाई सानो भए पनि केही गर्ने हैसियत दियो । मेरो अबको योजना झापामा सुविधासम्पन्न खेलकुद एकेडेमी र फूलबारी सहितको इभेन्ट भेन्यु बनाउने छ ।

जीवनले जहाँ पुर्याए पनि, मेरो मन सधैं नेपालको माटो र खेल मैदानमै रमाइरहन्छ । नेपाली फुटबल क्षेत्रका लागि केही न केही टेवा पुर्याउने मेरो लक्ष्य रहेको छ ।

ड्याक्टरको 'ब्रेक फेल' भए पनि कतारमा व्यवसायिक राजमार्गमा सफल भएँ

राकेश श्रेष्ठ

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : GLOBAL SOURCE CONTRACTING & CLEANING WLL

जन्म : वि.सं. २०४२ वैशाख १५

जन्मस्थान : पालुडटार १, खोप्लाड, गोरखा (बसाई : खोप्लाड भञ्ज्याङ)

बुवा : रामबाबु श्रेष्ठ

आमा : ज्ञानुमाया श्रेष्ठ

श्रीमती : प्रभा श्रेष्ठ

सन्तान : रिवाज श्रेष्ठ (छोरा), रिति श्रेष्ठ (छोरी)

ऐतिहासिक जिल्ला गोरखामा मेरो जन्म भयो। बुवाले नेपाल सेनाको जागिर छोडेपछि गाउँमै कपडाको व्यापार र खानेपानीको ठेक्कापट्टा गर्दै परिवार पाल्नुभयो। बाल्यकाल, पढाइ र जीवनका प्रारम्भिक अनुभूति खोप्लाङ भञ्ज्याङकै सेरोफेरोमा बिते। गाउँको साधारण परिवेशमै हुर्किए पनि घरमा मेहनत, आत्मसम्मान र जिम्मेवारीको पाठ सानैदेखि सिकाइन्थ्यो।

मेरो कतार यात्रा भने निकै रोचक र संयोगले भरिएको छ। गोरखामा पहिलो पटक 'ट्याक्टरले जोत्नुपर्छ' भनेर हाम्रो घरमा ट्याक्टर भित्रियो। मलाई चलाउने रहर जाग्यो। लाइसेन्स थिएन, अनुभव थिएन। चलाउँदै गर्दा अचानक ब्रेक फेल भयो र ट्याक्टर सोझै एक जना आन्टीको घरभित्र पस्यो। ठूलो दुर्घटना त भएन, तर घरकाले भने—“यसले यहाँ बसेर झन् बिगार गर्छ, बरु विदेश पठाइदिऔँ।” त्यसै घटनाले मेरो जीवनको दिशा मोडिदियो। कतारमा रहेका भाई कहाँ पठाउने निर्णय भयो।

"ट्याक्टर दुर्घटनाले डोर्याएको कतार यात्रा : सुपरमार्केटको कामदारदेखि ३५० कर्मचारीको रोजगारदातासम्म।"

सन् २००४ को अगस्टमा म कतार आइपुगें। यहाँको गर्मी इट्टाभट्टाको भट्टीजस्तै लाग्थ्यो। भाषा नजान्दाको सास्ती अर्कै थियो। सुरुमा केरलाका साहुको सुपरमार्केटमा काम पाएँ। दिनको १२-१४ घण्टा उभिएर काम गर्नुपर्थ्यो। राति सुत्दा खुट्टा फर्किएर दुख्थे। मोटो चामलको भात र खुबुस खाएर दिन कटाइन्थ्यो। आकाशमा जहाज उडेको देख्दा आमाको यादले भक्कानो छुट्थ्यो। मोबाइल थिएन, चिठीकै भरमा घरको खबर आउँथ्यो।

दुई वर्षको कडा संघर्षपछि मैले साहुलाई उल्टै १५ सय रियल तिरेर एनओसी लिएँ र स्वतन्त्र भएँ। सन् २००६ मा 'एलजी'

का सामान सप्लाई गर्ने कम्पनीमा सेल्सम्यानको जागिर पाएपछि मेरो जीवनले कोल्टे फेर्यो। १२०० रियलको तलब एकैचोटि २२५० पुग्दा संसार जितेजस्तो अनुभूति भयो। कामको कदर भयो, पदोन्नति भयो, र सन् २००९ देखि आफ्नै गाडी चढ्ने दिन आयो।

जागिर खाँदाखाँदै सन् २०१२ मा पहिलो कम्पनी खोलेँ। बिहान आफ्नो व्यवसायको काम र दिउँसो जागिर-दिन निकै व्यस्त हुन्थे। सन् २०१४ मा 'ग्लोबल सोर्स कन्ट्र्याक्टिङ' स्थापना गरेपछि भने पूर्ण रूपमा व्यवसायमै होमिएँ। एक समय ३५० भन्दा बढी कामदार मसँग थिए। तर व्यवसाय सधैं एकनास हुँदैन। आर्थिक मन्दी र कानुनी झमेलाले गर्दा अहिले व्यवसाय अलि खुम्चिएको छ, तर हिम्मत हारिएको छैन। अहिले श्रीमती प्रभाको सीपलाई सदुपयोग गर्दै 'हर्मुसा ब्युटी पार्लर', कार मेन्टेनेन्स र अन्य व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेको छु।

म नेवार समुदायको मान्छे हुँ। पुर्ख्यौली पेशा व्यापार नै भए पनि कतारमा मैले शून्यबाट सुरु गरें। नेपालमा भाइ (पूर्व आर्मी) सँग मिलेर १० लाखबाट सुरु गरेको हार्डवेयर पसल आज करिब ५ करोडको बनेको छ। कतारमा नेपाली समुदायका कार्यक्रमलाई सहज बनाउन 'गोरखा इन्टरटेन्मेन्ट हाउस' स्थापना गरियो, जसले वैधानिक रूपमा टिकट बिक्री गरेर कार्यक्रम आयोजना गर्ने बाटो खोलेको छ।

व्यवसायसँगै समाजसेवा मेरो जीवनको अर्को महत्वपूर्ण पाटो हो। गोरखा सेवा समाजको अध्यक्ष हुँदै संरक्षक, गण्डकी प्रदेशको पूर्व अध्यक्ष, आदिवासी जनजाती महासंघको अध्यक्ष र मानवसेवा आश्रम कतारको संरक्षक भएर काम गर्दा पाएको आत्मसन्तुष्टि शब्दमा बयान गर्न कठिन छ। मानवसेवा आश्रमलाई डायस्पोरामा चिनाउन पाउँदा र नेवारी भाषा-संस्कृति जोगाउन भूमिका खेल्न पाउँदा गर्व लाग्छ।

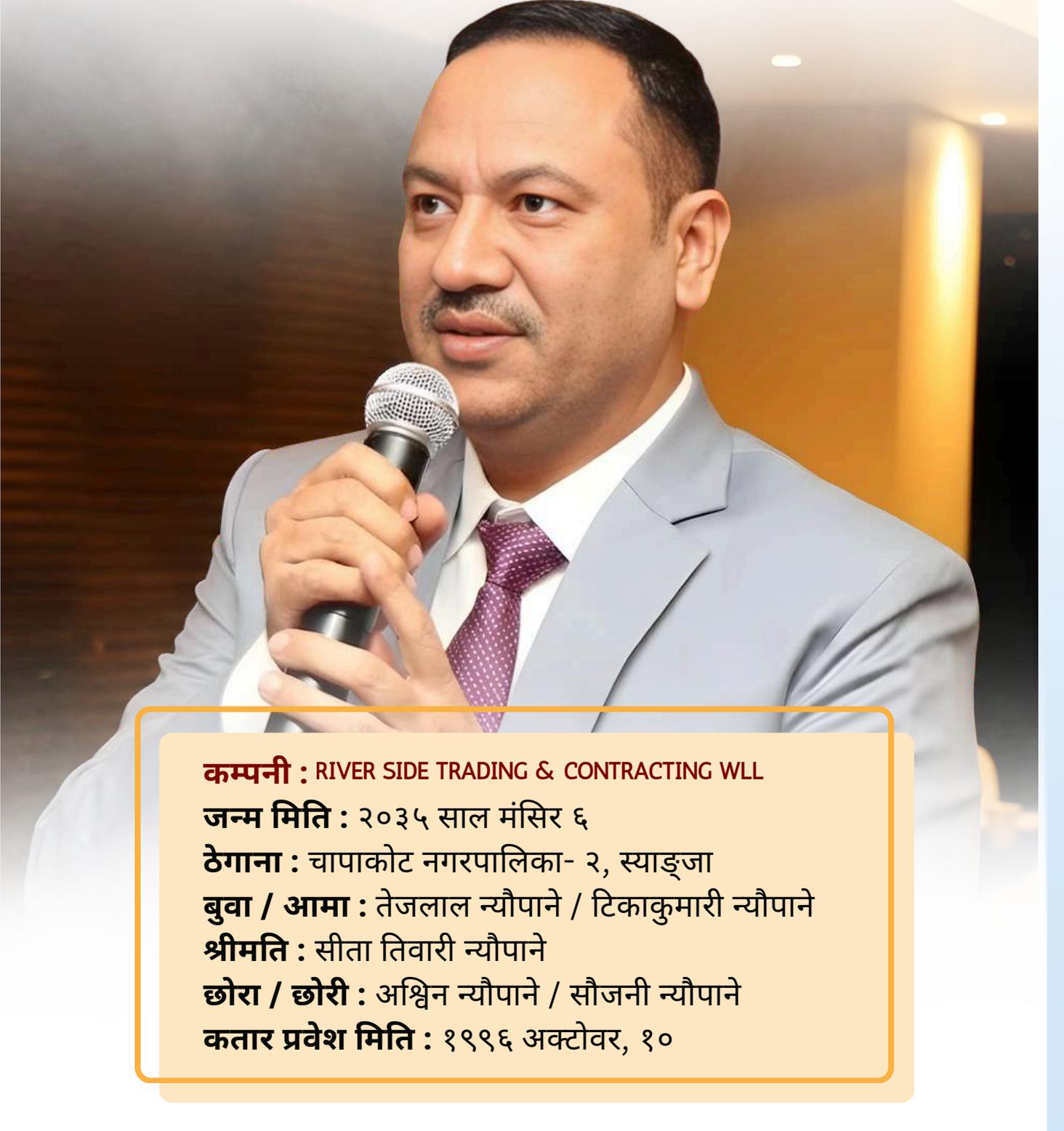
कहिल्यै नसोचेको ट्याक्टर दुर्घटनाले लखेटिएको त्यो गाउँको ठिटो आज कतारमा व्यवसायी र सामाजिक अभियन्ताको परिचय बनाएको छ। उतारचढाव जीवनको नियम हो। तर इमानदारी, धैर्य र निरन्तर कर्म गर्ने हो भने मरुभूमिमा पनि सुन फलाउन सकिन्छ भन्ने विश्वास म आज पनि उत्तिकै दृढताका साथ राख्छु।



सीप र पैसा कमाउने देश हो कतार

कमलप्रसाद न्यौपाने

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : RIVER SIDE TRADING & CONTRACTING WLL

जन्म मिति : २०३५ साल मंसिर ६

ठेगाना : चापाकोट नगरपालिका- २, स्याङ्जा

बुवा / आमा : तेजलाल न्यौपाने / टिकाकुमारी न्यौपाने

श्रीमति : सीता तिवारी न्यौपाने

छोरा / छोरी : अश्विन न्यौपाने / सौजनी न्यौपाने

कतार प्रवेश मिति : १९९६ अक्टोबर, १०

मेरो जीवन यात्रा स्याङ्जाको शान्त गाउँबाट सुरु भयो । त्यहीँ जन्मिएँ, हुर्किएँ र बाल्यकाल बिताएँ । अभाव धेरै थिए, तर सपनाको कमी थिएन । जनजागृति माध्यमिक विद्यालयमा कक्षा ५ सम्म पढेँ भने कक्षा ५ देखि एसएलसीसम्म गंगालाल माध्यमिक विद्यालय, चापाकोटमा अध्ययन गरेँ । पढाइप्रति रुचि थियो, तर परिस्थितिले मलाई चाँडै जीवनका कठिन मोडहरूसँग साक्षात्कार गरायो । पढाइको सिलसिलामा केही समय पाल्पाको तानसेन र काठमाडौँ पनि बसेँ । काठमाडौँ छिर्दा मेरो सपना ठूलो थियो, तर साधन स्रोत सीमित थियो ।

काठमाडौँमा डेरामा बसेर पढाइ गर्थेँ । घरबाट 'पढ्नका लागि' भनेर ल्याएको पैसा नै थाहै नदिई मेरो जीवनले अर्कै बाटो रोज्यो-कतार । पासपोर्ट काठमाडौँमै बनाएँ र १९९६ अक्टोबर १० का दिन म कतार छिरेँ । त्यो निर्णय साहसी पनि थियो, जोखिमपूर्ण पनि । तर आज फर्केर हेर्दा, त्यही निर्णयले मेरो जीवनको दिशा बदलिदियो ।

१९९६ देखि २००१ सम्म सनैयामा एउटा गार्मेन्ट कम्पनीमा काम गरेँ । त्यतिबेला कम्पनीमा पढेलेखेका मान्छे कमै थिए । मैले गाउँमै सरसँग सिकेको अलिकति अंग्रेजी नै मेरो बल बन्यो । त्यसैको कारण मलाई असिस्टेन्ट स्टोरकिपर बनाइयो । म उमेरले सानो भएकाले गार्मेन्टमा अलि सजिलो काम दिइन्थ्यो । एकपटक घर जान लागेका एक सहकर्मीका लागि मैले अंग्रेजीमा चिठी लेखिदिएँ । कम्पनीले कसले लेखेको हो भनेर सोध्यो, मलाई बोलायो । "कति पढेको छ?" भनेर सोध्दा "अलिअलि" भनेँ । त्यही बेला टाइम किपरको भ्याकेन्सी खाली हुँदै रहेछ । दुई महिना गाइड गरेर मलाई टाइम किपर बनाइयो ।

दुई वर्ष त्यो जिम्मेवारी सम्हाले । तर मलाई सधैं एउटै काममा सीमित रहन मन लागेन । नयाँ कुरा सिक्ने इच्छा थियो। त्यसपछि कपडा गन्ने र प्याकिङ गर्ने सेक्सनको सुपरभाइजर बनेँ । जोखिम पनि थियो, तर कामबाट कहिल्यै भागिनँ । यतिबेला अमेरिकाको ट्वीन टावर आक्रमणपछि गल्फ देशहरूमा गार्मेन्ट सेक्टर बन्द हुन थाल्यो । गार्मेन्टको काम सकिए पछि म ट्राइमोर्ड कन्ट्याक्टिडको फुड डिभिजनमा सेल्स एण्ड मार्केटिङमा भूपति भट्टराई मार्फत प्रवेश गरेँ।

त्यो समयको दोहा आजभन्दा बिल्कुलै फरक थियो । जसको हातमा भिजिटिङ कार्ड हुन्थ्यो, ऊ ठूलो मान्छे मानिन्थ्यो । मोबाइल फोन थिएन, चिठी पठाउँदा दुई महिना लाग्थ्यो । पैसा हुन्डीबाट पठाउँदा छिटो पुग्थ्यो, नत्र टीटी गर्दा दुई

महिना कुर्नुपर्थ्यो । तलब थोरै भएकाले वर्षमा एक-दुई पटक मात्रै पैसा पठाइन्थ्यो । दस जना मिलेर पालोपालो पैसा पठाउँथ्यो । त्यतिबेला तलब ५ सय रियाल थियो, नेपालमा नेपाली जम्मा सात हजारजति मात्र थिए ।

२००१ देखि २०१० सम्म म कतारमै काम गरेँ । त्यसपछि नेपाल फर्किएँ र साथीहरु मिलेर 'पौरखी ग्रुप' सुरु गर्योँ । तर साथीहरूसँग सोच नमिल्दा कम्पनी अघि बढ्न सकेन । करिब १७-१८ महिना काठमाडौँ बसेँ । त्यही बीचमा छोरा जन्मियो र घरछेउमै सानो पसल खोलेँ। मासिक ७०-८० हजार फाइदा हुन्थ्यो, तर परिवार, पाहुना र जिम्मेवारीका अगाडि त्यो पर्याप्त लागेन । अन्ततः २०१३ मा, झण्डै ३९ महिनापछि, पुनः कतार फर्किएँ ।

२०१३ पछि डेढ वर्ष ब्रदर इलेक्ट्रिकल कम्पनीमा काम गरेँ । २०१४ डिसेम्बरमा काठमाडौँका एक साथीसँग मिलेर कम्पनी खोल्याँ । त्यतिबेला मसँग ६०-७० लाख रुपैयाँ क्यास थियो। तर रियलस्टेटमा आएको क्राइसिसले मलाई ठूलो घाटा बेहोर्न बाध्य बनायो । १ करोड ३० लाखमा किनेको जग्गा घाटामा बेच्नुपर्यो । करिब ५५ लाख घाटा खाएँ । त्यो पीडा सम्झँदा आज पनि मन भारी हुन्छ ।

"मेरो विश्वास छ-फरक सोच, फरक भिजन र इमानदार मेहनत गर्‍यो भने कतारभन्दा पैसा कमाउने ठाउँ अरू छैन ।"

पुनः कतार आएर २०१४ देखि २०२० सम्म म्यानपावरमा काम गरेँ । आफ्नै स्पान्सरमा डेढ सयजति कामदार थिए, बाहिरका गरी तीन सयजति चलाउँथ्योँ । तर म्यानपावरमा फाइदाभन्दा जोखिम बढी देखेँ । अन्ततः त्यो बन्द गरेर ट्रेडिङ सुरु गरेँ । चीन, भियतनाम र मलेसियाबाट टायर आयात गर्न थालेँ । आज महिनामा २०-३० कन्टेनर आउँछन्, बजारमा हामी अग्रपंक्तिमा गनिन्छौँ ।

अमेरिकाको भिसा मसँग छ, तर कतार नै मेरो अन्तिम गन्तव्य हो । यहाँको सुरक्षा, सम्भावना र स्वतन्त्रता मलाई मन पर्छ । ट्याक्स र भ्याट नहुँदा कमाएको पैसा आफ्नै खल्तीमा जान्छ । मेरो विश्वास छ-फरक सोच, फरक भिजन र इमानदार मेहनत गर्‍यो भने कतारभन्दा पैसा कमाउने ठाउँ अरू छैन । यही मेरो जीवनको निष्कर्ष हो ।

लाहुरे बन्ने सपना पुरा नहुँदा कतारमा व्यवसायी बने

रमेश केसी

सदस्य, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : SMART THE TUNNEL HOSPITALITY & SERVICES

जन्म मिति : २०५० साल मंसिर २०

ठेगाना : ब्यास नगरपालिका १ दमौली तनहुँ

बुवा / आमा : रामबहादुर केसी / नरमाया केसी

श्रीमति : बिनु थापा केसी

छोरी : आर्जु र आरोही केसी

कतार प्रवेश मिति : २०१३ डिसेम्बर

मेरो जीवनको पहिलो अध्याय गाउँकै प्राकृतिक सुन्दरता र आफ्नै माटोको सुगन्धमा लेखियो । बुबा नेपाली सेनामा मेजरको जिम्मेवारी सम्हालिरहनु भएको थियो । संकटकालको समय भएकाले बुबालाई घर आउन सजिलो थिएन । आमाको माया, स्नेह र मेहनतर्क बीच मेरो बाल्यकाल बित्यो ।

कक्षा ६ सम्मको पढाइ मैले गाउँमै गरें, त्यसपछि परिवार बजारमा सरेपछि बाँकी शिक्षा दमौलीमा पूरा भयो । पढाइमा म सधैं पहिलो हुन्थे । एसएलसी पास गर्ने बित्तिकै म श्रम र सीप दुवैको अभ्यास गर्न लागें । सहकारी संस्था र कम्प्युटर इन्स्टिच्युटमा काम सुरु गरें, र करिब आठ महिनासम्म एउटा सहकारीको म्यानेजरको जिम्मेवारी पनि सम्हालें ।

"लाहुरे बन्ने सपना टुटेपछि कतारमा पहिलो नेपाली सुन पसल खोल्ने साहस दिलायो ।"

मेरो परिवारमा बुवा नेपाली सेनामा, एक जना दाजु सशस्त्र प्रहरीमा र अर्को दाजु भारतीय सेनामा हुनुहुन्छ । मेरो पनि लाहुरे बन्ने सपना थियो । मैले १२ कक्षा पढ्दासम्म ६ पटक प्रयास गरें । तीनपटक त फाइनलमा पुगेर पनि सफल भइँन । मनमा अलिकति पीडा त रह्यो तर नियति र समयले मलाई अर्को बाटोतर्फ धकेलिदियो । मलाई सुरक्षा निकायमा रहेर काम गर्ने भाग्य रहेनछ ।

दमौलीमा रहँदा जीवनको नयाँ अध्याय सुरु भयो । घरपरिवारको जिम्मेवारी मेरो काँधमा आइपर्यो । दाजुहरू आफ्नो परिवार लिएर छुट्टिनु भएको थियो । यस्तो अवस्थामा विदेश जाने निर्णय गरें । सन् २०१३ डिसेम्बरमा म पहिलो पटक कतारको भूमिमा पाइला टेकेँ ।

त्यतिबेला मेरो सानिमाको छोरा कल्याण थापा कतारको एक कम्पनीमा राम्रै पदमा हुनुहुन्थ्यो । मैले आफ्नो अवस्था सुनाएपछि उहाँले कम्पनीमार्फत भिसाको व्यवस्था गर्नुभयो । ९ सय रियाल पारिश्रमिकमा अफिसको कामका लागि मेरो पहिलो वैदेशिक रोजगारको यात्रा सुरु भयो । तीन वर्षमा तलब १२ सय रियालसम्म पुग्यो ।

तर, विदेशमा हुँदा पनि मन नेपालमै थियो । २०१६ मा काम छोडेर नेपाल फर्किँँ । बसपार्कमा गेष्टहाउस र आईएमई सेन्टर खोलेँ । तर आफ्नै देशमा पनि व्यापार सजिलो रहेन । गुन्डाबाट धम्की, ऋण तिर्ने समयमा ढिलाइ, सरकारी नियमनको कडाइले गर्दा टिक्न सकिँँ । यी सबैले मलाई फेरि विदेश फर्किन बाध्य बनायो ।

२०१९ मा नयाँ योजना लिएर फेरि कतार फर्किँँ । यसपटक मेरो नजर सुनको बजारमा गयो । ग्यास प्लान्टमा काम गर्दा देखेको थिएँ-धेरै नेपालीहरू घर फर्कँदा सुन लिएर जान्थे । कतारमा सुन सस्तो, नेपालमा महँगो-यो अन्तरले व्यवसायिक सम्भावना देखाइरहेको थियो ।

मैले 'स्मार्ट ज्वेलरी' नामक सुन पसल सुरु गरें । यो नेपालीद्वारा संचालित पहिलो सुन पसल थियो । लगानी जुटाउन गाह्रो भएन । आफन्त र साथीहरूले पनि विश्वास गरे । नेपाली ग्राहकलाई लक्षित गर्दै सुरु गरिएको पसलले छोटो समयमै राम्रो सफलता पायो । साथीहरूको सन्जाल, बजारको बुझाइ र ग्राहकको विश्वास-यी तीन आधारले व्यवसायलाई उचायो ।

तर, सफलता कहिल्यै स्थायी हुँदैन । कोभिड-१९ को महामारीले पसल ६-७ महिनासम्म बन्द रह्यो । व्यापार ह्यात्तै घट्यो, साझेदारसँग मतभेद भयो । अन्ततः मैले छुट्टै पसल खोलेँ । अहिले सुनको बजार फेरि राम्रै छ, सरकारले कर घटाएपछि लाभ बढेको छ । अरु नेपालीहरूले पनि यस क्षेत्रमा हात हाल्न थालेका छन् ।

सन् २०२३ मा मैले क्लब क्षेत्रमा पनि व्यवसायिक प्रवेश गरें । 'टनेल' नामक क्लबमा ९ महिना साझेदारी गरें । अहिले ग्राण्ड रिगल होटलमा अरमानी एक्स लन्ज एण्ड बार संचालन गरिरहेको छु । कतारमा हस्पिटालिटी सेक्टरमा अहिले धेरै नेपालीहरू प्रवेश गरिरहेका छन् । भर्खरै मैले ४ तारे होटल ग्राण्ड रिगल लिएर संचालन गरिरहेको छु ।

कतारमा रहँदा मैले व्यवसायिक सीप र सोच दुवै सिक्केँ । मेरो सपना भनेको आर्थिक रूपमा सबल भएर एकदिन नेपाल फर्केर आफ्नै माटोमै केही गर्नु हो । म त्यही दिनको पर्खाइका लागि मेहनत गरिरहेको छु ।

व्यवसायसँगै सामाजिक क्षेत्रमा पनि म सक्रिय छु । एनआरएनए कतारको कार्यसमिति सदस्य र खेलकुद संयोजक भएर काम गरिसकेको छु । नेपाल व्यवसायी संघमा पनि कार्यसमिति सदस्यको जिम्मेवारी लिएको छु ।

जीवनका यी वर्षहरूले मलाई एउटा कुरा सिकाएको छ-सपना जहाँको भए पनि पूरा गर्न सकिन्छ, यदि आँट, धैर्य र इमानदारी साथमा छन् भने । गाउँको एउटा सामान्य केटाबाट सुरु भएको मेरो यात्रा आज कतारको व्यवसायिक बजारमा चिनिने नाम बन्न पुगेको छ । म आफ्नो व्यवसायिक यात्राबाट सन्तुष्ट छु ।

संस्थागत एकता, लगानीको सम्भावना र नेपालको भविष्य

डा. रमेश कोइराला

पूर्वराजदूत, नेपाली दूतावास, कतार

कतारमा नेपाली समुदायको पहिचान लामो समयसम्म श्रमसँग मात्र जोडिएर हेरियो । नेपालीहरू मेहनती कामदारका रूपमा चिनिन्थे, तर व्यवसायीका रूपमा स्वीकारिन सहज थिएन । कतारका प्रभावशाली तथा राजनीतिक पहुँच भएका व्यक्तिहरूको मनमा "नेपाली भनेको लेबर मात्र हो, व्यवसायी हुन सक्दैन" भन्ने गलत धारणा थियो । यही मानसिकताका कारण कतारमा रहेका नेपाली व्यवसायीहरूको सामाजिक र व्यावसायिक हैसियत अपेक्षित रूपमा स्थापित हुन सकेको थिएन ।

यो केवल व्यवसायीहरूको समस्या मात्र थिएन, यो समग्र नेपाली समुदायको पहिचानसँग जोडिएको विषय थियो । त्यसैले यो मानसिकता परिवर्तन गर्नु अनिवार्य थियो । यही सोचका साथ मैले कतारमा रहेका नेपाली व्यवसायीहरूसँग निरन्तर संवाद, छलफल र भेटघाट सुरु गरेँ । हरेक भेटमा मैले एउटै आग्रह दोहोर्याउँँ— छुट्टाछुट्टै होइन, संस्थागत रूपमा एकजुट भएर अघि बढ्नुपर्छ । संस्था बनेपछि मात्र आवाज बलियो हुन्छ, पहिचान स्पष्ट हुन्छ र राज्यस्तर तथा अन्तर्राष्ट्रिय तहमा संवाद गर्ने आधार तयार हुन्छ । यस्तो पहलमा म आफ्नो तर्फबाट सक्दो सहयोग गर्न तयार छु भन्ने प्रतिबद्धता पनि व्यक्त गरेँ । कतारी सरकारी निकायमा पहिचान गराउन मद्दतसमेत गरे ।

यही पहल र निरन्तर घच्चचाइको परिणामस्वरूप कतारमा नेपाली व्यवसायीहरू संस्थागत रूपमा संगठित हुँदै अघि बढ्ने वातावरण तयार भयो । संस्थागत संरचनाले नेपाली व्यवसायीहरूलाई आत्मविश्वास मात्र दिएन, उनीहरूको सामाजिक र व्यावसायिक पहिचानलाई पनि नयाँ उचाइमा पुर्यायो । कतार सरकारमा दर्ता भएर संघले निरन्तर काम गरिरहेको देख्दा खुशी लाग्छ ।

कतारमा रहेको कतार इन्भेष्टमेन्ट अथोरिटी विश्वकै सबैभन्दा ठूलो सरकारी लगानी संस्थामध्ये एक हो । करिब ३६५ अर्ब अमेरिकी डलरभन्दा बढी लगानीयोग्य पुँजी रहेको यो संस्थाले विश्वका विभिन्न मुलुकमा दीर्घकालीन र रणनीतिक लगानी गर्दै आएको छ । यदि यस्ता विशाल लगानीकर्तालाई नेपालतर्फ आकर्षित गर्न सकियो भने, त्यसले नेपालको आर्थिक विकासमा ऐतिहासिक परिवर्तन ल्याउन सक्छ ।

तर लगानी भित्र्याउने प्रक्रिया केवल आग्रह र चाहनाले मात्र पूरा हुँदैन । सबैभन्दा पहिले नेपाल लगानीका लागि सुरक्षित, स्थिर र विश्वासयोग्य मुलुक हो भन्ने सन्देश दिनुपर्छ । त्यसपछि मात्र लगानीकर्तालाई प्रतिफल सुनिश्चित गर्ने स्पष्ट, ठोस र व्यवहारिक परियोजनाहरू प्रस्तुत गर्नुपर्छ ।

मैले नेपाली व्यवसायीहरूलाई सधैं जोड दिँदै आएको छु— नेपालमा लगानी भित्र्याउन सकिने सम्भावित क्षेत्रहरूको व्यवस्थित र तथ्यपरक जानकारी तयार हुनुपर्छ । जलविद्युत आयोजना, ऊर्जा तथा पावर सेक्टर, विमानस्थल र एयरलाइन्ससम्बन्धी परियोजना, पूर्वाधार, उद्योग, सेवा क्षेत्र लगायतका सम्भावनाहरू लगानीकर्ताले बुझ्ने भाषामा प्रस्तुत गर्नुपर्छ ।

प्रत्येक परियोजनामा परियोजनाको कुल लागत, आवश्यक लगानी रकम, कानुनी संरचना, आर्थिक सम्भाव्यता, प्राविधिक पक्ष, पूर्वाधारको अवस्था तथा ऊर्जा र सेवा क्षेत्रसँगको सम्बन्ध स्पष्ट रूपमा उल्लेख हुनुपर्छ । यस्ता पक्ष समेटिएको व्यावसायिक प्रस्तुतीकरणमार्फत लगानीकर्तासँग प्रत्यक्ष संवाद गर्न सके मात्र उनीहरूले परियोजनालाई गहिरो रूपमा बुझ्छन् र लगानीको सम्भावना वास्तविक बन्छ ।

कतारमा नेपाली व्यवसायीहरूको पहिचान सुधार्न र नेपालतर्फ लगानी आकर्षित गर्न संस्थागत एकजुटता, व्यवस्थित परियोजना र विश्वसनीय प्रस्तुतीकरण आवश्यक छ।

लगानीको दृष्टिले पर्यटन क्षेत्र पनि अत्यन्तै महत्वपूर्ण सम्भावनाको क्षेत्र हो । खाडी मुलुकका पर्यटकहरू विश्वमै बढी खर्च गर्ने पर्यटकका रूपमा चिनिन्छन् । तथ्यांकअनुसार, अन्य देशका करिब २० जना पर्यटकले गर्ने खर्च बराबर खाडी मुलुकको एक जना पर्यटकले खर्च गर्ने क्षमता राख्छ । उनीहरू आराम, सेवा र गुणस्तरप्रति उच्च अपेक्षा राख्ने सोखिन पर्यटक हुन् ।

मेरो दृष्टिमा, नेपालमा दीर्घकालीन लगानी भित्र्याएर अर्थतन्त्रलाई मजबुत बनाउन सकिने प्रमुख क्षेत्रहरू सेवा क्षेत्र, ऊर्जा/पावर सेक्टर र पर्यावरणमैत्री नवीकरणीय ऊर्जा हुन् । यी क्षेत्रलाई प्राथमिकतामा नराखेसम्म आर्थिक समृद्धिको लक्ष्य अधुरै रहन्छ ।

अबको आवश्यकता भनेको— विज्ञ, व्यवसायी र नीति-निर्माताबीच सहकार्य गर्दै ठोस, विश्वसनीय र आकर्षक परियोजना प्रस्तावहरू तयार गर्नु हो । यस्ता प्रस्तुतीकरणमार्फत अन्तर्राष्ट्रिय लगानीकर्तासँग दीर्घकालीन विश्वासको सम्बन्ध निर्माण गर्न सके मात्र नेपालमा ठूलो, दिगो र परिवर्तनकारी लगानी भित्र्याउने सकिन्छ ।

कतार जीवनको खुला पाठशाला बन्न पुग्यो

प्रविन गुरुङ

प्रमुख सल्लाहकार, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : ASIANA HOSPITALITY & SERVICES WLL

जन्म : वि.सं. २०३६ जेठ२५

जन्म स्थान : रायगन्ज, चितवन (हाल : भरतपुर-१८)

विगतको अनुभव : भारतीय सेना (सन् १९९७-२००४)

बुवा : गजमान गुरुङ

आमा : गोपीमाया गुरुङ

श्रीमती : सरिता गुरुङ

सन्तान : भ्यालेन्टिनो र भिक्टर गुरुङ

कतार प्रवेश : सन् २००४ अगस्ट १

चितवनको समथर भूमि, रायगन्ज (हाल भरतपुर-१८)को एक सम्पन्न जमिनदार परिवारमा बुवा गजमानर आमा गोपीमाया गुरुङको कोखबाट मेरो जन्म भयो । मध्यम वर्गीय भन्दा माथिल्लो, सुख सयलमै हुर्किएको ठिटो म । तर, मान्छेको मन नहो, सधैं केही नौलो र आफ्नै पौरखको खोजीमा भौतारिदो रहेछ ।

कमल देवी बोर्डिङ स्कूलबाट एसएलसीको फलामे ढोका पारगरे पछि सन् १९९७ को जुलाईमा म भारतीय सेनामा भर्ती भएँ । सैनिक जीवनको त्यो कडा अनुशासन, बन्दुकको भारी र परदेशको ताबेदारी मेरो स्वतन्त्र मनले धेरै दिन त्यो 'कष्ट' सहन सकेन । मलाई त्यहाँ भन्दा फराकिलो आकाश चाहिएको थियो ।

समयले एउटा अर्को संयोग जुरायो । कतारको 'बेस क्याम्प' का लागि सुरक्षा गार्डको अफर आयो । अन्तर्वार्ता दिन काठमाडौँ जानु पर्ने, तर भारतीय सेनाको ब्यारेकबाट बिदा मिल्ने कुनै छोटकाँट थिएन । जीवनमा ठूलो फड्को मार्न कहिले काहीं ठूलै जोखिम मोल्नु पर्छ भन्ने लाग्यो । म बिदा नमिले पनि जागिरै धरापमा राखेर, ब्यारेकबाट भागेर काठमाडौँ आएँ । मनमा एउटै ढुकढुकी थियो "यदि कतारको अन्तर्वार्तामा फेल भएँ भने न यताको हुन्छु, न उताको ।" तर, आँटनेलाई दैव पनि दाहिना हुन्छन् । सन् २००४ जुलाई ४ मा भएको अन्तर्वार्तामा म छनौट भएँ र त्यो खुसी सँगै भारतीय सेनाको जागिरलाई सदाका लागि बिदा गरें । अन्ततः सन् २००४ को अगस्ट १ तारिखका दिनम सपनाको नयाँ गन्तव्य कतार ओर्लिएँ ।

कतार आएपछि सन् २००९ सम्म मैले बेस क्याम्पमा सुरक्षा कर्मीकै रूपमा काम गरें । तर, मेरो भित्री मनले भनिरह्यो "प्रविन, तँ अर्काको डिउटी गर्न मात्र जन्मेको होइनस् ।" त्यसपछि मैले एउटा साहसिक निर्णय लिएँ आफ्नै व्यवसाय सुरु गरें 'थकाली भान्सा रेष्टुरेन्ट' । मेरो रेष्टुरेन्टमा कतारका प्रतिष्ठित र ठूला व्यवसायीहरू आउनु हुन्थ्यो । उहाँहरू कैसंगत, सल्लाह र सुझाव मेरो लागि 'टर्निङ पोइन्ट' बन्यो । उहाँहरू कै प्रेरणा र बजारको आवश्यकतालाई नियालेर मैले कन्स्ट्रक्सन, क्लिनिङ र हस्पिटालिटी क्षेत्रमा लगानी विस्तार गरें । हेर्दा हेर्दै, एक समय म २३ वटा कम्पनीको मालिक बन्न पुगेछु । कारोबार पनि २-३ मिलियन रियाल सम्म पुग्यो ।

तर, जीवन सधैं सीधा रेखामा कहाँ हिँड्छ र ! 'नेपाल आइडल' र 'भ्वाइस अफ नेपाल' जस्ता रियालिटी शोहरूको व्यवस्थापनमा म होमिएँ । तर, विडम्बना, नेपाल आइडलको व्यवस्थापनमा देखिएका कमजोरी र तालमेल नहुँदा त्यसको सीधा असर मेरो व्यवसायमा पर्यो ।

आर्थिक रूपमा ठूलो धक्का लाग्यो । कतिपय कम्पनीहरू चलन छोडे, झन् विश्वकप पछि त धेरै कम्पनीहरू बन्द नै गर्नुपर्ने अवस्था आयो । म धेरै पटक लडेको छु, व्यवसायीक यात्रामा ठेस लागेको छु, तर धूलो टक्क्याउँदै पुनः उठ्ने साहस मसँग थियो ।

कतारमा भारतीय र अन्य देशका क्लबहरूको बिग बिगी देखेपछि, हाम्रो नेपालीपन झल्किने ठाउँको अभाव महसुस गरें । त्यति बेला अग्रज दाइहरूको चाहना पनि थियो कतारमा एउटा नेपाली दोहोरी साँझ होस् । त्यही आवश्यकता पूरा गर्न सन् २०१७ मा मैले 'नेपाली दोहोरी साँझ' खोलेँ । त्यसको सफलता सँगै अरबी नागरिकलाई लक्षित गर्दै 'भिआईपी स्टार बार' सञ्चालनमा ल्याएँ, जुन ३-४ वर्ष चलाएर विश्वकप पछि बिक्री गरें । अहिले अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको 'प्लानेट लन्ज एण्ड क्लब' सञ्चालन गरिरहेको छु । मेरो यो व्यवसायिक यात्रा अब कतारमा मात्र सीमित छैन; दुबईमा 'एसियाना स्टार होटल म्यानेजमेन्ट' स्थापना भइसकेको छ भने अमेरिकामा पनि व्यवसाय विस्तारको योजना अन्तिम चरणमा छ ।

व्यवसाय सँगै समाज सेवा मेरो अर्को पाटो हो । सन् २००९ मा एनआरएनएको साधारण सदस्यबाट सुरु भएको मेरो यात्रा उपाध्यक्ष, आरसी, सचिव हुँदै हाल उपमहासचिवसम्म आइपुगेको छ । कतार मेरो लागि केवल कर्म भूमि मात्र होइन, यो मेरो जीवनको खुला पाठशाला हो । यहाँको माटोले मलाई व्यापार गर्न सिकायो, समाज सेवाको मर्म बुझायो र राजनीतिमा लाग्न प्रेरित गर्यो ।

एनआरएनए अभियानमा लाग्दा होस् या अन्य दर्जनौ संघ संस्थामा हुँदा मैले नेपाल र नेपालीका लागि आर्थिक, भौतिक तथा नैतिक सहयोग गरेको छु । नेपालमा भूकम्प जाँदा होस् या बाढि पहिरो जाँदा राहत बोकेर पीडितको आँगनमा पुगेको छु । कोरोना महामारीमा होस् या नेपाललाई समस्या पर्दा अग्रस्थानमा रहेर सेवा गरिरहेको छु र भोलिका दिनमा पनि गर्नेछु ।

नेपालमा पनि साथीभाइसँग मिलेर घरजग्गा (रियलस्टेट) व्यवसाय गरिरहेको छु । तर, मेरो अन्तिम लक्ष्य भनेको मातृ भूमिको सेवा नै हो । आगामी निर्वाचनमा म आफ्नै गृह जिल्लाबाट राजनीतिमा होमिएर देशको मुहार फेर्ने अभियानमा लाग्ने सोचमा छु ।

मेरो एउटै सपना छ कतार, दुबई र अमेरिकामा जस्तै नेपालमा पनि एसियानाको शाखा मार्फत दोहोरी साँझ खोलेर नेपाली कला र कलाकारलाई विश्वसामु चिनाउने । आफ्नै देशको मुहार फेर्ने मेरो धोको छ ।



कतारले शून्यबाट शिखर, शिखरबाट शून्य हुँदै फेरि उठ्न सिकायो

भोजबहादुर नेपाल (सागर)

सल्लाहकार, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

कम्पनी : FAST ZOOM TRADING & CONTRACTING

जन्म स्थान : तोलाड, चितवन (हाल : इच्छाकामना गाउँपालिका)

आमा : स्व. इन्द्रकुमारी नेपाल

बुवा : पशुपति बहादुर नेपाल

श्रीमति : नानु नेपाल क्षेत्री

सन्तान : अविनाश नेपाल, आकाश नेपाल र अस्मिता नेपाल

कतार प्रवेश : सन् १९९६ जुलाई १३

चितवनको भौगोलिक नक्सामा 'तोलाड' (हाल इच्छाकामना गाउँपालिका) एउटा विकट गाउँको रूपमा चिनिन्छ, त्यही भीरपाखाहरूमा मेरो बाल्यकालका संघर्षपूर्ण पाइलाहरू कुदिए । बुवाका तीन श्रीमतीमध्ये मेरी आमा र म पहाडको दुःखजिलोमै जीवन गुजारिरहेका थियौं । बुवाको अनुहार देख्न पनि मैले १४ वर्ष कुर्नुपर्‍यो, त्यो पनि अंश माग्न जाँदा । मेरो जीवनको सहारा मेरी आमा 'इन्द्रकुमारी नेपाल' हुनुहुन्थ्यो, जसले एउटा भैंसी पालेर, घाँसदाउरा गरेर मलाई हुर्काउनुभयो ।

स्कूल जान दैनिक ४ घण्टाको उकालो-ओरालो हिँड्नुपर्‍थ्यो, तर आमाको आँखामा छोराले पढोस् र ठूलो मान्छे बनोस् भन्ने सपना कहिल्यै ओझेल परेनन् ।

'श्री सर्व शान्ति माध्यमिक विद्यालय' कुरिनटार बाट एसएलसी पास गरेर कलेज सुरु गर्दै गर्दा देशमा वि.सं. २०५२ सालको द्वन्द्वको आगो सल्कियो । हामीजस्ता युवाहरू त्यो द्वन्द्वको निसानामै थियौं । त्यही बेला आमाले आँसु पुछ्दै भन्नुभयो- "बाबु, यहाँ बसेर अनाहकमा मर्नुभन्दा विदेश जा, बाँचिस् भने भेट होला ।" आमाको त्यही आशीर्वाद र बाध्यतालाई झोलामा हालेर, 'फोनिस् इन्टरनेसनल म्यानपावर' लाई ८० हजार रुपैयाँ बुझाएर सन् १९९६ जुलाई १३ तारिखका दिन म कतारको तातो मरुभूमिमा ओर्लिएँ ।

कतार आउँदाको त्यो पहिलो दिन अझै सम्झन्छु । प्लेनमा हामी २२ जना नेपाली थियौं । दोहा ओर्लियो, तर कम्पनी लिन आएन । न हातमा फोन थियो, न पेटमा अन्न । ३०-४० घण्टासम्म भोकभोकै एयरपोर्टको कुनामा पर्खियोँ । अन्त्यमा एउटा ट्रक आयो र हामीलाई भेडाबाख्रा जस्तै कोचेर लग्यो । बाहिरको तातो हावाले पोल्दा लाग्थ्यो- म कुनै आगोको भट्टीमा छु । सुरुमा भाषा नजान्दा काम गर्न सकिनँ, हतास भएर "मलाई नेपाल पठाइद" भन्दा एकजना श्रीलंकन स्टोरकिपरले मेरो हात समातेर वर्कसपमा लगे । उनैले मलाई भाषा सिकाए, काम सिकाए र मलाई स्टोरको जिम्मा दिए । मेरी मेहेनत र लगनशीलता देखेर कम्पनीले ६ महिनामै अंग्रेजी भाषा र कम्प्युटर सिक्ने मौका दियो । त्यही अवसरले मलाई सफ्टवेयर र हार्डवेयरमा डिप्लोमा गरायो र म 'अफिस सेक्रेटरी' बन्न सफल भएँ ।

साढे ६ सय रियाल तलवमा आएको म, सन् २००१ सम्म आइपुग्दा ४ हजार २ सय तलव खाने 'एडमिनिस्ट्रेसन हेड' भइसकेको थिएँ । त्यो मेरो लागि सफलताको सगरमाथा चढेजस्तै थियो ।

जागिरको अनुभव र आत्मविश्वास बढेपछि सन् २००३ मा मैले 'जिसिसी ट्रेडिङ एण्ड कन्सल्टिङ' कम्पनी खोलें । ४ जनाबाट सुरु भएको कम्पनीमा २९२ जना कामदार पुगे । त्यतिबेला ३ जना नेपालीले मात्र कतारमा कम्पनी खोलेका थिए । मेरो व्यावसायिक यात्रासँगै सामाजिक यात्रा पनि सुरु भयो ।

सन् १९९८ मा डा. देवकाजी डंगोलको अध्यक्षतामा 'नेपाल सहयोग समाज' स्थापना गर्यो, जहाँ म महासचिव थिएँ । भोकै परेका नेपालीलाई 'खुबुस' र दही बाँड्नेदेखि, सुतेकै ठाउँमा बित्ने नेपालीको लास पठाउन ९३ दिन लगाएर १-१ रुपैयाँ चन्दा उठाएको ती दिनहरू म कहिल्यै भुल्न सकिदिनँ । कतारमा रहेका हरेक जिल्ला तथा सामाजिक संस्थामा म नपुगेको र मैले साथ सहयोग नगरेको बिरलै होला । म आफू होइन अरु भनेर हिँडिरहेको मानिस हो । एनआरएनए कतारको स्थापनाकालदेखि नै सक्रिय रहँदै मैले आईसीसीको सदस्य हुँदै उपाध्यक्षसम्मको जिम्मेवारी सम्हालें ।

तर, जीवन सधैं उकालो मात्र चढ्दैन । सन् २०१० मा ११६ मिलियनको ठूलो प्रोजेक्ट पाएपछि मलाई लाग्यो- मैले जे छोए पनि सुन हुन्छ । पैसा र नामले मान्छेलाई अन्धो बनाउँदो रहेछ । सफलताले मलाई मात् लाग्यो, म विश्व भ्रमणमा निस्किएँ । नेपालमा एयरलाइन्स खोल्ने सपनामा ८ करोड रुपैयाँ गुमाएँ । सन् २०१२ मा मेरो उचाइ स्वात्तै तल झर्‍यो । अवस्था यस्तो आयो कि, २०१३-१४ तिर खल्लीमा ५ रियल नभएर भोकै सुतेको छु । भोलिपल्ट गाडी बेचेर खाना खानुपर्ने र श्रीमतीले एकैदिनमा १४ तोला सुन बेचेर ऋण तिर्नुपर्ने अवस्था आयो । त्यो दिन मैले बुझें- सफलतालाई सम्हाल्न नसक्दा र घमण्ड गर्दाको परिणाम कति भयानक हुन्छ ।

मैले कतारमा नयाँ जीवन पाएँ । यहाँको दुःख मेरो कारणले हो, कतारको कारणले होइन । कतारले मलाई सधैं खुला हृदयले स्वागत गरेको छ । आज म सन्तुष्ट छु किनकि मेरो असफलताबाट धेरैले सिक्न पाएँ । मैले सहयोग गरेका मान्छेहरूले नै पछि मेरो कुरा काटे, मेरो पतनमा हाँसे, तर मलाई गुनासो छैन । म लडेर उठेको मान्छे हुँ ।

नयाँ आउने भाइहरूलाई मेरो सुझाव छ- जानेको काम मात्र गर्नुहोस्, देखासिकीमा नलाग्नुहोस् । कन्स्ट्रक्सनमा हात नहाल्नुहोस्, हस्पिटालिटी र सेवामूलक क्षेत्रमा सम्भावना छ । फाइनान्सियल डिप्लोमा (आर्थिक अनुशासन) राख्नुहोस् । जतिसुकै माथि पुगे पनि खुट्टा भुइँमै हुनुपर्छ ।

आमाको अन्तिम संस्कार गर्न नपाएको पीडा मनको एक कुनामा सधैं रहिरहनेछ । क्यान्सरले बित्नुभन्दा २३ दिन अघिसम्म आमा मसँगै हुनुहुन्थ्यो । आज उहाँकै प्रेरणाले म यो स्थानमा छु । आमाका हरेका वचन र आशिर्वादलाई मनमा राखेर जीवन अगाडि बढाइरहेको छु । जीवनले मलाई धेरै पाठ सिकायो, र म अझै सिक्दैछु ।

कतारले मलाई शून्यबाट शिखरमा पुर्यायो, शिखरबाट खसाल्यो र फेरि उठ्न सिकायो । यही नै मेरो जीवनको सार हो ।



कानूनको सम्मान गर्ने जो कोही कतारमा सफल बन्न सक्छ

मोहम्मद रमजान अलि मियाँ

कानुनी सल्लाहकार, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार

जन्ममिति : २०३५ साउन १४

पिता : इब्रहीम मियाँ

माता : जानिफा मियाँ

जन्म स्थान : डाँछी-३, काठमाडौँ नेपाल

हालको ठेगाना : महालक्ष्मी नगरपालिका वडा नं. ४, लुभु, ललितपुर

कतार प्रवेश : सन् २००७, जुन १०

मेरो बाल्यकाल कहिले पुर्ख्यौली गाउँ गोरखाको हामी भयापानीमा बित्यो, कहिले जन्मथलो डाँछीमा, त कहिले मामाघर र विदेशको यात्रामा । ती सबै ठाउँहरूले मेरो सोच, संस्कार र दृष्टिकोण निर्माण गरे ।

बुबा इब्राहिम मियाँ पेशाले अटोमेकानिक र हेभी ड्राइभर हुनुहुन्थ्यो । आमाले श्रृङ्गार सामग्रीको सानो व्यवसाय गरेर आठ जना सन्तानको भविष्य सिंगार्नु भयो । आर्थिक अवस्था सामान्य थियो, तर माया, परिश्रम र इमानदारीको कमी कहिल्यै भएन । यही वातावरणले मलाई अध्ययनप्रति गम्भीर बनायो । कराची विश्वविद्यालय, पाकिस्तानबाट सन् २००३ मा अरबी साहित्य र इस्लामिक स्टडीजमा स्नातकोत्तर गर्दा मभिन्न एउटा स्पष्ट चाहना थियो- पढेको ज्ञान व्यवहारमा उतार्ने ।

त्यही चाहनाले मलाई खाडी भूमितर्फ डोर्यायो । अध्ययनपछि हाउसजबको आवश्यकता थियो, र अरबी भाषा-संस्कृतिसँग प्रत्यक्ष साक्षात्कार गर्ने वातावरण खोज्दै म पहिले बहराइन पुगें । त्यसपछि आफ्नै मामा सलिम मोहम्मदको सहयोगमा कतार आइपुगें । ठूलो सपना बोकेर होइन, आफूले जानेको कुरा सही ठाउँमा प्रयोग गर्ने साधारण आकांक्षासहित ।

सन् २००७ तिर, संयोगले नेपाली राजदूतावास दोहामा दरबन्दी खाली भएको थाहा पाएँ । तत्कालीन कार्यवाहक राजदूत, महामहिम रामकाजी खड्काज्यूको पहिलो अन्तर्वार्तामै चयन भएर राजदूतावासमा सेवा गर्ने अवसर पाउनु मेरो जीवनको निर्णायक मोड बन्यो । आज फर्केर हेर्दा, १९ वर्ष कतारमा बितिसकेको छ-अब ती दिनहरू सपना जस्तै लाग्छन् ।

कतारले मलाई पराई महसुस गराएन । जताततै मैले पढेका अरबी अक्षर, पुस्तकमा भेटेका विचारहरू प्रत्यक्ष जीवनमा देख्दा, म फेरि विद्यार्थी बनेजस्तो लाग्थ्यो । आँखाभरि देश घुम्थ्यो, आँसु आफैं बग्थे । अनि आफैं सुन्दर देशको कल्पनामा रमाउँथेँ ।

कतारले मलाई ठूलो पाठ सिकायो-जहाँ गए पनि त्यहाँको भाषा, कानून र संस्कृतिलाई सम्मान गर्नुपर्छ । ज्ञानसँगै सीप भयो भने मानिस असाधारण बन्छ । गल्लीबाट सिक्नु बुद्धिमानी हो; दोहोराउनु असफलता ।

राजदूतावास र राष्ट्रिय मानवअधिकार आयोगको हेल्पडेस्कमा काम गर्दा हजारौं नेपालीका पीडा आफ्नै आँखाले देखेँ । कानून नबुझ्दा जेल पुगेका, संस्कार नबुझ्दा जागिर गुमाएका, सामान्य लापरवाहीले जीवन बिगारेका थुप्रै कथा मेरा सामु आए ।

तर साथ, मित्रता र मानवीय सहयोगका उज्याला पाटाहरू पनि उत्तिकै छन् । कतारमा मैले नेपालभन्दा बढी मित्र कमाएको महसुस गर्छु । कतारी व्यवसायी, प्रहरी अधिकारी, राजदूत र संस्थाहरूले नेपालका कठिन घडीमा देखाएको सद्भाव मेरो जीवनको अमूल्य स्मृति हो-चाहे भूकम्प होस् वा कोरोना महामारी वा दैवीप्रकोपले ग्रस्त हुने बेला होस् ।

सामाजिक सेवामा मैले गरेको काम मेरा लागि गर्वको विषय हो । सन् २००९ मा कतारको श्रम ऐनलाई नेपाली भाषामा अनुवाद गर्नु सरकारी सूचनाहरू नेपाली समुदायमा पुर्याउनु कतारी र नेपाली संस्थाबीच सेतु बन्नु-यी सबै मेरो कर्तव्यको अंश थिए । संकटमा परेका नेपालीलाई सहयोग गर्दा पाएको सन्तुष्टि शब्दमा व्यक्त गर्न सकिँदैन । तर चाहेर पनि सहयोग गर्न नसक्दा, वा नेपालीले नेपालीमाथि अन्याय गरेको देख्दा मन असाध्यै दुख्छ ।

कतारमा नेपालीहरूको आगमनसँगै कतारले केही वर्षमा ठूलो फड्को मारिसकेको छ । मैले पटक पटक भन्ने गरेको छु- 'नेपालीले कतार बनाए अब कतारले नेपाल बनाउनु पर्छ' । मैले मेरा सृजना तथा पुस्तकहरूबाट पनि यो सन्देश पस्कने गरेको छु । कतारमा नेपाली श्रमिक मात्र होइन व्यवसाय गर्ने व्यवसायीहरूको पनि उत्तिकै महत्व छ भने कतार सरकारलाई बुझाउन पनि मैले प्रयास गरिरहेको छु । म नेपाल व्यवसायी संघ कतारको कानुनी सल्लाहकारका रूपमा काम गरेर संघलाई उचाईको इट्टा थप्न पहल गरिरहेको छु ।

कतारमा नेपाली व्यवसायीहरूको अवस्थालाई नियाल्ने हो भने अधिकांश कामदारबाट व्यवसायमा फड्को मारेको देखिन्छ । यद्यपि केही व्यवसायीहरू पैसा बोकेर व्यवसाय गर्नका लागि नै कतार छिर्नु भएको छ । विश्वकपपछि कतारमा नेपालीहरू मुख्यतः निर्माण क्षेत्र र केही रेष्टुरेन्ट व्यवसायमा सीमित थिए, तर विश्वकपपछि नेपाली व्यवसायीहरूले क्लब, प्रिन्टिङ, पर्यटन, होटल तथा सेवालगायत नयाँ क्षेत्रहरूमा पनि प्रवेश गरेका छन् । अहिले ठूलो स्तरमा व्यवसाय गर्ने नेपालीहरू देखिन थालेका छन् जुन नेपाल र नेपालीका लागि सकारात्मक संकेत हो ।

यद्यपि कतारमा नेपालीहरूका लागि व्यवसायिक सम्भावना रहेका प्रमुख क्षेत्रहरू म संक्षिप्तमा स्पष्ट र व्यवहारिक रूपमा प्रस्तुत गर्दछु । कतारको बजार, कानुनी व्यवस्था र नेपाली समुदायको अनुभवलाई आधार मानेर हेर्दा नेपाली व्यवसायीहरूलाई यी क्षेत्रहरू उपयुक्त छन् :

१. होटल, रेष्टुरेन्ट तथा फुड व्यवसाय

- नेपाली, भारतीय, एसियन तथा हलाल फुडरेष्टुरेन्ट
- क्याटरिङ सेवा (कार्यक्रम, क्याम्प, अफिस)
- कफी-शप, बेकरी, स्ट्रीटफुड (कानूनी दायरामा)

२. खुद्रा तथा थोक व्यापार

- किरानास्टोर, मिनी मार्ट
- कपडा, जुत्ता, मोबाइल एक्सेसोरी
- नेपाली तथा एसियन खाद्य सामग्री आयात-वितरण

३. निर्माण तथा प्राविधिक सेवा

- सानानिर्माण कम्पनी (सब-कन्ट्र्याक्टर)
- इलेक्ट्रिसियन, प्लम्बिङ, एसी मर्मत
- पेन्टिङ, टाइलिङ, फ्लस सिलिङ सेवा

४. क्लिनिङ तथा मर्मत सेवा

- अफिस, घर, अपार्टमेन्ट क्लिनिङ
- सेक्युरिटी सेवा (लाइसेन्स आवश्यक)
- गार्डेनिङ तथा ल्यान्डस्केपिङ

५. ट्राभल, टुरिज्म तथा ट्रान्सपोर्ट

- ट्राभलएजेन्सी, टिकटिङ
- काररेन्टल, ट्याक्सी सेवा (अनुमतिसहित)
- नेपाल-कतार पर्यटन प्रवर्द्धनसेवा

६. शिक्षा तथा तालिम सेवा

- भाषा तालिम (अरबी, नेपाली, अंग्रेजी, हिन्दी)
- सीपमूलक तालिम केन्द्र (ड्राइभिङ, कम्प्युटर)
- अनलाइन शिक्षा तथा कन्सलटेन्सी

७. डिजिटल तथा मिडिया सेवा

- ग्राफिक डिजाइन, वेब डेभलपमेन्ट
- डिजिटल मार्केटिंग, सोशल मिडिया म्यानेजमेन्ट
- फोटोग्राफी, भिडियो प्रोडक्शन

८. स्वास्थ्य तथा व्यक्तिगत सेवा

- मसाज सेन्टर, स्पा (लाइसेन्स अनिवार्य)
- सैलुन, बार्बर-शप
- फिटनेस, योगा, वेलनेस सेवा

९. आयात-निर्यात तथा ट्रेडिङ

- नेपालबाट हस्तकला, कपडा, जडीबुटी
- कतारबाट कन्स्ट्रक्सन सामग्री वा टेक्नोलोजी
- ट्रेडिङकम्पनी (कतारी साझेदार आवश्यक)

१०. सामाजिक तथा कम्प्युनिटी-आधारि तव्यवसाय

- इभेन्ट म्यानेजमेन्ट
- नेपाली सांस्कृतिक कार्यक्रम
- कम्प्युनिटी सेवा तथा कन्सलटेन्सी

महत्वपूर्ण कानुनी पक्ष : कतारमा अधिकांश व्यवसायका लागि कतारी नागरिक वा कम्पनीसँग साझेदारी आवश्यक हुन्छ । तर हाल केही क्षेत्रमा १००% विदेशी लगानी पनि सम्भव छ (फ्रि जोन, क्युएफसी) । तथा पी व्यापार दर्ता, लाइसेन्स र भिसा नियम भने कडाइका साथ पालना गर्नुपर्छ ।

व्यवसायीहरूको हकहितका लागि नेपाल व्यवसायी संघ सक्रिय भएर अवसर खोज्ने, समस्या समाधान गर्ने र कानुनी सहयोग गर्ने काम गरिरहेको छ । भाषा र कानुन नबुझ्दा पहिला समस्या भए पनि अहिले संघको सहयोगले व्यवसाय गर्न सहज भएको छ ।

कतारमा व्यवसायका लागि भाषा र कानुनी ज्ञान अत्यन्त आवश्यक छ । अध्ययनबिना व्यवसाय सुरु गर्दा कठिनाइ आउँछ । कतारमा चेम्बर अफ कमर्स, कतार फाइनान्सियल सेन्टर, फ्रि जोन, पार्टनरसिप वा विदेशी कम्पनीको शाखामार्फत व्यवसाय गर्न सकिने व्यवस्था छ, जहाँ कतिपय अवस्थामा स्पान्सर पनि आवश्यक पर्दैन ।

"कराँचीको डिग्री देखि कतारको दूतावाससम्म: अरबी भाषा र कानुनमार्फत १९ वर्षदेखि नेपाल-कतार जोड्ने सेतु बनिरहेको छु ।"

कतार सरकारले विदेशी लगानीकर्तालाई कर छुट र सहूलियत दिँदै आएको छ । यद्यपि नेपाली व्यवसाय अझै भारतीय व्यवसायीको स्तरमा पुग्न सकेको छैन । एउटै किसिमको व्यवसायमा सीमित नहुँदै फरक र नयाँ क्षेत्रमा जाने आवश्यकता देखिन्छ ।

कतार मेरो दोस्रो घर बनेको छ । कतारले मलाई पहिचान, सम्मान र आत्मविश्वास दिएको छ । आजको यो स्थानसम्म आइपुग्दा, म सबै श्रेय मेरो सृष्टिकर्ता ईश्वर (अल्लाह) मेरा बाबआमा र मेरा गुरुहरूलाई दिन्छु । लगनशीलता, निष्पक्षता र समयको सदुपयोग नै मेरो सफलताको आधार हो । अझै धैरै गर्न बाँकी छ । समय र स्वास्थ्यले साथ दिए, केही पृथक इतिहास रच्ने हुटहुटी आज पनि मभित्र बाँकी छ ।

कतार मेरालागि संसारकै सबैभन्दा सुरक्षित देश हो

विकास प्रसाईं

सल्लाहकार, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : AL ARAB TECHNICAL CONTRACTING CO.

जन्म : वि.सं. २०४० पुस २२

जन्म स्थान : बिर्तामोड, झापा

बुवा : तेजप्रसाद प्रसाईं

आमा : रुक्मा प्रसाईं

श्रीमति : अनु भट्टराई प्रसाईं

कतार प्रवेश : सन् २००६, जुन ६

झापाको बिर्तामोड, जहाँको माटोमा मेरो बाल्यकालका पाइलाहरू कुदिए । म सानैदेखि केही न केही गर्ने हुटुहुटी बोकेको मान्छे हुँ । बुवाको गाडी व्यवसाय थियो । 'आरजुड' नामको हाम्रो बस त्यतिबेला जनकपुर, काठमाडौँ, वीरगन्ज, विराटनगर हुँदै धरानसम्म कुद्थ्यो । घरमा बस मात्र होइन, ट्रक पनि थियो । अचम्म लाग्न सक्छ, तर १२ वर्षको कलिलो उमेरमै मेरो खुट्टाले क्लच र हातले स्टेरिड समाइसकेको थियो । बिहान ५ बजे नै उठेर ट्रक लिई खोलामा ढुङ्गा लिन जान्थेँ र उज्यालो नहुँदै घर फर्किन्थेँ । त्यसबापत पाउने ६० रुपैयाँ मेरो लागि ठूलो कमाइ थियो । त्यही ६० रुपैयाँ र खोलाको चिसो हावाले मलाई श्रमको मूल्य र समयको महत्त्व सिकायो ।

समय बित्दै गयो, मेरो हातमा स्टेरिडको सट्टा कम्प्युटरको किबोर्ड आइपुग्यो । पूर्वाञ्चल विश्वविद्यालयबाट बीसीए र सिलिगुढीबाट एमएससी आईटी गरेपछि म 'कम्प्युटर इन्जिनियर' बनेँ । नेपालमा कलेज पढाउँथेँ, मासिक १०-१५ हजार तलब थियो । जिन्दगी ठीकठाकै चलिरहेको थियो । तर, भाग्यले अर्कै मोड लियो । कतारको एक ग्यारेजमा 'असिस्टेन्ट म्यानेजर' को अफर आयो- तलब १५ सय रियाल । नेपालको कमाइभन्दा राम्रो देखेर मैले कतार आउने निधो गरें ।

सन् २००६, जुन ६ गते । यो मिति म कहिल्यै बिर्सन्न, जुन दिन मैले पहिलो पटक कतारको भूमिमा पाइला टेकेको थिएँ । म भलिबलको राम्रो खेलाडी पनि थिएँ, कतार आएकै दिन साथीहरूले राति ११ बजेसम्म भलिबल खेलाए, जसले मलाई परदेशको बिरानोपन महसुस हुन दिएन ।

ग्यारेजको काम, धुलो र मेसिनरी वातावरण । एकदिन साहुले मलाई कम्प्युटर चलाउन लगाए । कम्प्युटर त मेरो आफ्नै विषय थियो, म त्यसमा पोख्न थिएँ । मैले बिजुलीको गतिमा टाइप गरेर देखाएपछि मालिक छक्क परे । मेरो त्यो सीपले उनलाई यति प्रभावित पार्यो कि १५ सयको तलब एकैचोटी ३ हजार पुर्याइदिए । एक वर्षभित्रै मलाई त्यहाँको 'हेड' बनाइयो । मालिकले १० हजार रियालसम्म तलब दिने अफर पनि गरे । तर, मलाई लाग्यो- "अरूको लागि कति काम गर्ने ? अब आफ्नै लागि केही गर्नुपर्छ ।"

त्यही सोचले सन् २००७ मा मैले त्यो आकर्षक जागिर छोडेर आफ्नै व्यवसाय दर्ता गरें ।

सुरुमा कन्स्ट्रक्सन, सुपरमार्केट, होटल, ब्युटी पार्लर जस्ता अनेक व्यवसायमा हात हालें । कति चले, कति बन्द भए । तर, ७-८ वर्षअघि सुरु गरेको 'मेडिकल सेन्टर' भने मेरो मुटुको धड्कन बनेको छ । यो केवल व्यवसाय होइन, यो 'सेवा' हो । यहाँ उपचार गर्न आउने बिरामीले अस्पतालको शैयामा मात्र होइन, हाम्रो व्यवहारमा पनि औषधी पाउँछन् । यहाँको आत्मीयता र बाहिरको वातावरणमा आकाश-पातालको फरक छ ।

धेरै पटक आर्थिक अभाव भएका बिरामीलाई हामीले निःशुल्क उपचार गरेका छौँ, गोजीकै पैसाले औषधी किनिदिएका छौँ । केही दिनअघिको कुरा हो, दुवै मिर्गौला फेल भएका एक नेपाली बिरामी आए । यहाँ डायलासिस गर्न ३२ सय रियाल लाग्ने रहेछ । नेपालमा यो सुविधा निःशुल्क पाइने भएकाले हामीले उनको परिवारसँग समन्वय गरेर सुरक्षित रूपमा नेपाल पठायौँ । भाषा नजानेर अलमलमा परेका, हृदयघात भएर हतास मन लिएर आएका बिरामीलाई "म छु नि" भनेर ढाडस दिँदा उनीहरूको अनुहारमा देखिने चमक नै मेरो असली कमाइ हो ।

कतारको अनुभवलाई मैले नेपालसँग पनि जोडेको छु । झापामा कोरियन प्रविधि भित्र्याएर विशेष बालबालिका लक्षित ३ वटा 'डेन्टल क्लिनिक' सञ्चालनमा ल्याएको छु, जसलाई भविष्यमा नेपालभर विस्तार गर्ने योजना छ । व्यवसायसँगै झापा सेवा समाजको संरक्षक सल्लाहकारको रूपमा समाजसेवामा पनि सक्रिय छु । खेलकुदप्रतिको पुरानो प्रेम मरेको छैन, त्यसैले खेलकुद प्रतियोगिताहरूमा 'फर्स्ट एड' को जिम्मा लिने र उत्कृष्ट खेलाडीलाई निःशुल्क स्वास्थ्य उपचारको प्याकेज दिने काम गर्दै आएको छु ।

अहिले कतारको बजार पहिलेको जस्तो गुल्जार छैन । मानिसहरूको घनत्व घटेको छ, चहलपहल कम छ । त्यसैले म भन्छु- नयाँ आउनेहरूले हतारिएर लगानी गरिहाल्ने अवस्था छैन । तर, जे छ, जति छ- त्यसमा इमानदार भएर काम गर्ने हो भने मरुभूमिमा पनि फूल फुलाउन सकिन्छ ।

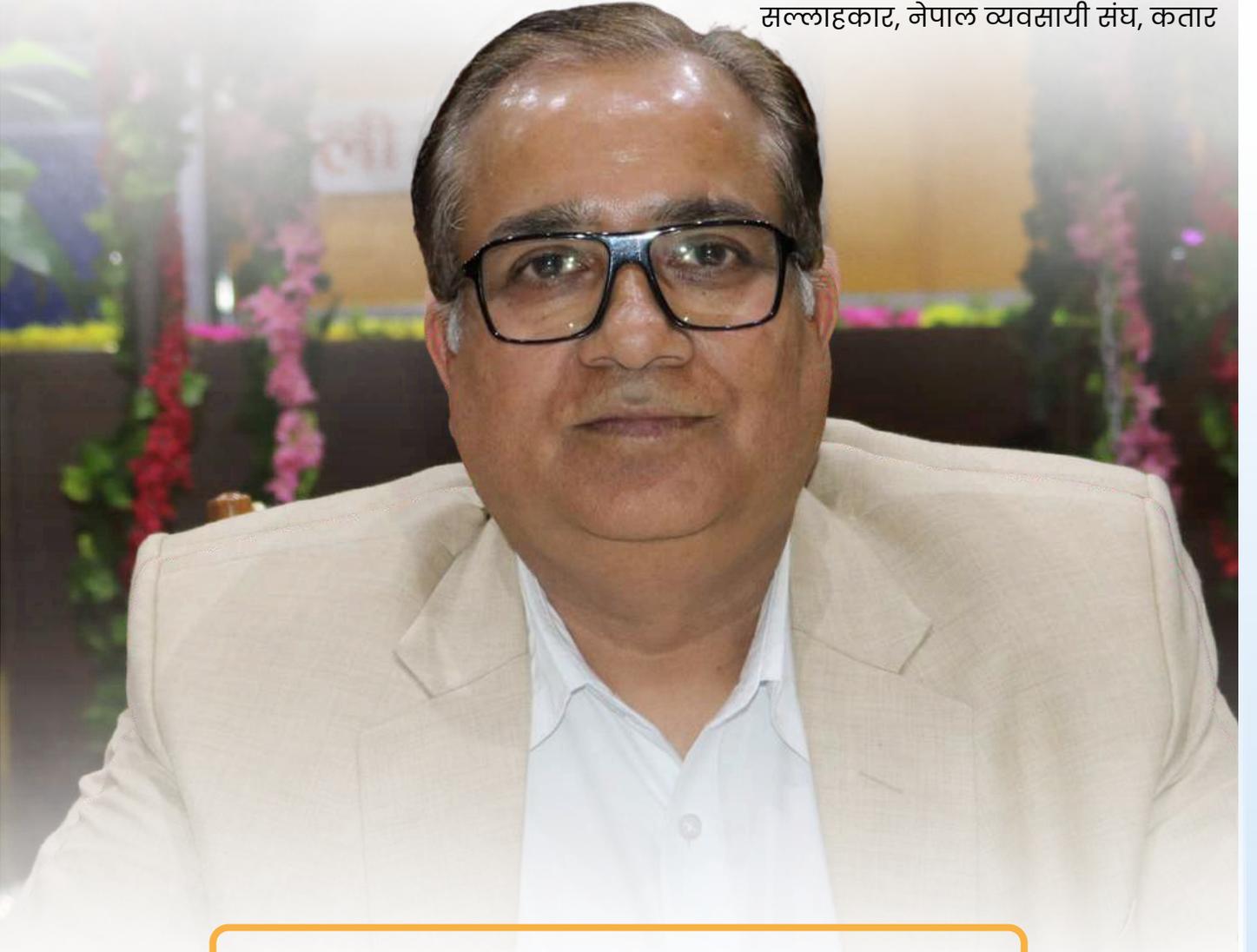
१२ वर्षको उमेरमा खोलाको बगरमा ट्रक कुदाउने त्यो विकास प्रसाईं आज कतारमा बिरामीको सेवामा तल्लीन छ, र मलाई लाग्छ- जीवनको असली सन्तुष्टि यही हो ।



पञ्चायतमा जेल, कोरियामा श्रम र कतारमा स्वादिष्ट खाना

पशुराम दाहाल

सल्लाहकार, नेपाल व्यवसायी संघ, कतार



कम्पनी : LALI GURANS RESTAURANT

जन्म मिति : २०२४ पुस १

ठेगाना : मादी मूलखर्क, संखुवासभा

बुवा / आमा : टिकादत्त दाहाल/ विष्णुकुमारी दाहाल

श्रीमती : पुनम दाहाल

छोरा / छोरी : अनिरुद्र दाहाल/ दिपशिखा दाहाल

कतार प्रवेश मिति : सन् १९९९ अक्टोबर १३

संखुवासभाको मादी मूलखर्क-त्यहीँ मेरो बाल्यकाल बित्यो । पूर्वी पहाडको सरल जीवन, अभावसँगै आत्मसम्मान र परिश्रमको पाठ सिकाएको ठाउँ हो त्यो । २०३८ सालमा एसएलसी दिएँ । त्यसपछि एक वर्ष चैनपुर (म्यापसमा) मै कमर्स पढेँ । पढाइसँगै जीवनको जिम्मेवारी पनि काँधमा थियो, त्यसैले केही महिना गाउँकै विद्यालयमा शिक्षक भएर पढाएँ । साना नानीहरूलाई अक्षर चिनाउँदै गर्दा मेरो मन भने सधैं फराकिलो संसारतर्फ दौडिरहन्थ्यो ।

त्यही बेला एकजना सरले मेरो दाइलाई भन्नु भयो-“भाइलाई काठमाडौँमै लगेर पढाउनुहोस् ।” त्यो सुझाव मेरो जीवनको मोड बन्यो । दाइको साथमा म काठमाडौँ आएँ र नेपाल ल क्याम्पसमा अध्ययन सुरु गरेँ । त्यो समय विद्यार्थी आन्दोलनको उग्र समय थियो । पञ्चायतविरुद्धको आवाज क्याम्पस र सडक दुवैमा बुलन्द थियो । म पनि राजनीतिमा होमिएँ । विचारका कारण धेरैपटक जेल जानुपर्यो । जेलका ती दिनहरू सजिला थिएनन्, तर त्यहीँ मैले अन्यायविरुद्ध उभिन सिकेँ, डरभन्दा विचार ठूलो हुने पाठ सिकेँ ।

त्यसैबीच नेपाल विद्युत् प्राधिकरणमा पाँचौँ तहको सरकारी जागिर पनि खाएँ । धेरैको नजरमा त्यो सुरक्षित भविष्य थियो । तर मेरो मन त्यही सीमाभित्र अडिन सकेन । १९९० सालमै मैले त्यो जागिर छोडेँ र दक्षिण कोरियातर्फ लागेँ । राम्रो कमाइको आशा थियो, तर कोरियाले मलाई कमाइभन्दा पनि श्रमको मूल्य बुझायो । भिजिट भिसामा गएर डेढ वर्ष कम्पनीमा काम गरेँ, त्यसपछि साढे चार वर्ष व्यवसाय गरेँ । त्यहाँबाट कोरियन ब्लाङ्केट नेपाल पठाउँथे । कोरियाले मलाई आत्मनिर्भर बन्ने आँट दियो, जोखिम लिन सक्ने बनायो ।

१९९९ अक्टोबर १३-मेरो जीवनको अर्को महत्वपूर्ण मोड । पहिलोपटक कतार टेक्दा यहाँ करिब ५०-६० हजार नेपाली मात्र थिए । दोहा ओर्लिँदा मलाई काठमाडौँ नै ठूलो र राम्रो जस्तो लाग्यो, कतार भने विराटनगर जत्तिकै सानो अनुभूति भयो । म कतार रोजगारीका लागि होइन, व्यवसाय र लगानीको सोच लिएर आएको थिएँ । कोरियामा बसेको अनुभवले कोरियन प्रोडक्ट कतार भित्र्याउने योजना थियो ।

तर सोचेजस्तो सजिलो रहेन । कोरियन टायर कतार लगेर व्यवसाय गर्ने सोच थियो तर पहिल्यै कतार आइसकेका रहेछन् । स्पेन्सर पाउन गाह्रो, ठूलो लगानी गर्न सकिने अवस्था थिएन । करिब दुई वर्ष मैले खासै केही नगरी यहाँको बजार बुझ्नमै बिताएँ । त्यो समय धैर्यको परीक्षा थियो । व्यवसाय गर्न आजजस्तो सहज वातावरण थिएन ।

२००३ मा मैले निर्णय गरेँ-अब नेपाली स्वाद बेच्ने । सनैयामा 'माउन्ट एभरेष्ट' नामबाट पहिलो नेपाली रेस्टुरेन्ट सुरु गरेँ । त्यो बेला दोहामा जम्मा दुईवटा नेपाली रेस्टुरेन्ट थिए । कामदारहरू टाढाटाढाबाट गाडी चढेर, खर्च गरेर पनि नेपाली खाना खान आउँथे । नेपाली-नेपालीबीचको आत्मीयता गहिरो थियो । ३-४ रियालमै मासुभात पाइन्थ्यो, तर त्यसको स्वादमा देशको सम्झना र स्वाद मिसिएको हुन्थ्यो ।

समयसँगै मैले छ वटा रेस्टुरेन्ट सुरु गरेँ र बेचेँ पनि । अनुभव, आत्मविश्वास र पहिचान थपिँदै गयो । नेपाली रेस्टुरेन्टहरू धेरै वर्षसम्म खासै बढेनन् । २०२० पछि मात्र संख्या बढ्न थाल्यो । वर्ल्डकपपछि त झन् तीव्र रूपमा बढ्यो-आज करिब ६० वटा नेपाली रेस्टुरेन्ट कतारमा छन् । तर दुःखको कुरा के छ भने, नेपालीहरू नै नेपाली रेस्टुरेन्टमा जान हिचकिचाउँछन् । अरू देशका नागरिक भने आफ्नै देशको रेस्टुरेन्ट रोज्छन् । यही कारण हजारौँ इन्डियन रेस्टुरेन्ट चलेका छन्, तर नेपाली रेस्टुरेन्ट चलाउन कठिन छ । नयाँ खोल्नेहरूका लागि झन् चुनौतीपूर्ण छ ।

आज म सञ्चालन गरिरहेको लालीगुरास रेस्टुरेन्ट कतारकै फरक पहिचान बनेको छ । ६६० स्क्वायरमिटरमा फैलिएको यो रेस्टुरेन्टमा एकैपटक करिब ४ सय जनासम्म अट्छन् । २-३ वटा हल आवश्यकता अनुसार बनाइएका छन् । करिब २० लाख रियालको लगानी छ । २०-२२ वर्षको निरन्तर संघर्ष र अनुभवले बनाएको संरचना हो यो ।

म २६ वर्षदेखि कतारमै छु । मेरो परिवार यही बस्छ, छोराछोरी यही जन्मिएँ । नेपालमा उल्लेखनीय लगानी गर्न सकेको छैन । चाहना नभएर होइन, वातावरण नबनेर हो । २०४६ सालमा पुलिसको गोली छल्दै हिँडेको मान्छे हूँ म । क्रान्तिपछि पनि देशले स्थायित्व र भरोसा दिन सकेन । “लगानी गर, हामी जिम्मेवार छौँ” भन्ने वातावरण नबन्दासम्म म जस्ता धेरै व्यवसायी नेपाल फर्केर लगानी गर्न मन भए पनि आँट गर्न सक्दैनन् ।

हामी नेपालीहरू बाध्यताले विदेश आएका हौँ । पहिले घरखर्च र परिवारको सुखका लागि, आज पनि अवस्था धेरै फरक छैन । त्यसैले मेरो आग्रह छ-सक्दा आफ्नै देशमा केही गरौँ । नसक्दा विदेश आउँदा पनि राम्रो सीप सिकेर, बुझेर, तयारीका साथ आउनुहोस् । मेरो जीवनले यही सिकाएको छ-संघर्ष, श्रम र धैर्यले अन्ततः आफ्नै स्वादको सफलता अवश्य दिलाउँछ ।

कतारमा बसेर सुदूरपश्चिमलाई विश्वभर फैलाउँ

धनबहादुर बलायर



कम्पनी : EXPLANATION INTERNATIONAL CONTRACTING

जन्म स्थान : शिखर नगरपालिका-८, डोटी

बुवा : स्व.पदमसिंह बलायर

आमा : गंगादेवी बलायर

श्रीमती : पद्मा बलायर

सन्तान : ख्रिशा बलायर/करिसा बलायर

कतार प्रवेश : सन् २००७, जुन १

सुदूरपश्चिमको पहाडी जिल्ला डोटीको शिखर नगरपालिकामा मेरो जन्म भयो । मेरो बाल्यकाल नेपालमा भन्दा बढी भारतमा बित्यो । बुवा भारतको बजाज कम्पनीमा काम गर्नुहुन्थ्यो । म २ वर्षको हुँदा बुवाले हामीलाई भारत लैजानुभयो । त्यतिबेला यातायातको सुविधाका लागि बाटो थिएन, डोटीबाट ९ दिन हिँडेर महेन्द्रनगर हुँदै हामी भारत पसेका थियौं । मेरो पढाइ भारतमै भयो र विभिन्न बाधा अवरोध तय गर्दै त्यहीँबाट मैले स्नातक पूरा गरें ।

सन् १९९९ मा बुवाको देहावसान भएपछि हामी नेपाल फर्कियोँ । नेपाल आएर दाइसँग मिलेर वि.सं. २०५६ देखि २०६२ सम्म स्टेसनरी, इलेक्ट्रिकल, ओइल निगमको अधिकृत विक्रेता, एवं केबल नेटवर्कको व्यवसाय गर्यौं । तर, द्वन्द्वकालको प्रभाव र नेपालको अस्थिर वातावरणले व्यवसायमा असर गर्यो । भारतमा बिताएको जीवन र नेपालको स्थितिमा तुलना गर्दा उज्ज्वल भविष्यको सपनालाई साकार गर्न विदेश मोह बाट मा अपनी अछुतो रहन सकेन। मैले दुवईको लागि प्रयासमा इन्टरवियु दिएर पास भए, तर भाग्यले मलाई कतार डोर्यायो ।

सन् २००७ को जुन १ तारिखमा म पहिलो पटक कतार आएँ । शुरुवाती ८२५ रियाल तलबमा 'इलेक्ट्रिसियन फोरम्यान' भनेर आए पनि मैले 'लेबर' को रूपमा काम गर्नुपर्यो । जुन महिनाको ५० डिग्रीको गर्मीमा काम गर्दा कयौँ पटक "किन आएछु" जस्तो लाग्थ्यो । तर आफु संग बोकेर ल्याएका सपना लाई साकार गर्ने मनोस्थितिलाई बलियो बनाउँदै गए। कामदार कम्पनीले कतार एयरवेजको कार्गो डिपार्टमेन्टमा काम पाएपछि आफ्नो काम संग संगै मैले ४० जनाको प्रतिनिधित्व गर्दै टीम लीडरको भूमिका पनि पाए। आफ्नो काम प्रतिको निष्ठा, इमानदारिता एवं मेहनतलाई निरन्तरता दिँदै गए। कम्पनीले पनि मुल्यांकन गर्दै विभिन्न जिम्मेवारी थपिदै गयो र अपेक्षित कार्यमा सफल हुँदै जाँदा भने जीवनले पनि लय समात्यो । मेरो मेहेनत देखेर म्यानेजमेन्टले एक वर्षमा एक्सिक्युटिव ओपरेसनको जिम्मेवारी दियो । तलब बढेर २२-२३ सय पुग्यो । २००९ सालको 'बेस्ट इम्प्लोई अफ द इयर' पनि भएँ । त्यहाँ साढे ७ सय कामदारको इन्चार्ज भएर काम गर्दा मैले व्यवस्थापन र नेतृत्व गर्ने कला सिक्ँ १५ वर्ष सम्म काम गर्दा त्यसै कम्पनीमा ५५०० रियालको प्याकेज सम्म पनि पुगे।

२०१० मा पारिवारिक थप जिम्मेवारी बढ्यो। पहिले देखि नै व्यवसायमा रुची भएकोले पनि एवं ५ वर्षको अनुभवलाई आत्मसात गर्दै "अब अर्काको लागि होइन, आफ्नै लागि केही गर्नुपर्छ" भन्ने लाग्यो । सन् २०१४ मा मैले 'एक्सप्रेसन इन्टरनेशनल कन्ट्राक्टिङ' कम्पनी सुरु गरें । सुरुमा सब-कन्ट्राक्टिङ र मेन्टेनेन्सबाट सुरु भएको व्यवसाय अहिले हस्पिटालिटी र फ्यासिलिटी म्यानेजमेन्टसम्म फैलिएको छ । अहिलेसम्म करिब ७-८ सय जनालाई रोजगारी दिइसकेको छु ।

व्यवसायसँगै समाजसेवा मेरो रगतमै छ । एनआरएनएको ११-१३ कार्यकालमा सुदूरपश्चिमको सदस्य भएँ । सन् २०१५ मा सुदूरपश्चिम सेवा समाज कतारको स्थापनामा सक्रिय भई सन् २०१७ मा विभिन्न राष्ट्रमा सुदूरपश्चिमेलीहरूको समाजलाई एकताबद्ध गराउने उद्देश्यले गठित तदर्थ समितिको आर्थिक संयोजक र सन् २०१७ मा 'सुदूरपश्चिमेली नेपाली समाज-अन्तर्राष्ट्रिय समिति' को संस्थापक अध्यक्ष बनेँ र समाजलाई आधिकारिकता दिलाउनु परराष्ट्र मन्त्रालय एवं गृह मन्त्रालय बाट विधान अनुमोदित गर्दै समाज दर्ता गर्न सफल भयौँ। आफ्नो दुई कार्यकालको अध्यक्षतामा यो समाज २६ वटा राष्ट्रमा विस्तार भयो । समाजले विभिन्न परोपकारी कार्य गर्दै गर्दा सुदूरपश्चिमका पहाडी क्षेत्र दार्चुला, बझाङ्ग, डोटी, बाजुरा र डडेल्धुरामा ११८३ जना महिलाको पाठघरको निःशुल्क परिक्षण एवं २२ जनाको उपचार गराउँदाको आत्मसन्तुष्टि मेरो जीवनको ठूलो कमाइ हो ।

कतार मेरो दोस्रो घर हो, तर अन्तिम गन्तव्य नेपाल नै हो । हामीले 'इन्टरनेशनल प्रा.लि.' दर्ता गरेर नेपालमा लगानी भित्र्याउने योजना बनाएका छौँ । तर, नेपालको कानुनी झमेला, महँगो कर र राजनीतिक अस्थिरताले लगानी गर्न डराइरहेका छौँ । सरकारले व्यवसायीलाई आकर्षित गर्ने वातावरण बनाइदिए हामी तुरुन्तै नेपालमा पनि व्यावसायिक लगानी गर्न तयार छौँ ।

नयाँ आउनेहरूलाई मेरो सुझाव छ। विदेशीनु रहर त होइन तर पनि बाध्यात्मक परिस्थितिमा विदेश आउनु भयो भने आउँदा पनि सीप सिकेर आउनुस् । अरूको लहलहैमा लागेर व्यवसाय सुरु नगर्नुस् । बजार विश्लेषण गर्नुस्, क्लाइन्टको अवस्था बुझ्नुस् र आर्थिक ब्याकअप तयार पार्नुस् । इमानदारिता र आत्मविश्वास भयो भने कतारमा अवसरको कमी छैन । डोटीबाट भारत हुँदै कतारसम्मको मेरो यात्राले मलाई यही सिकाएको छ ।

कतार मेरो दोस्रो घर हो, तर अन्तिम गन्तव्य नेपाल नै हो । हामीले 'इन्टरनेशनल प्रा.लि.' दर्ता गरेर नेपालमा लगानी भित्र्याउने योजना बनाएका छौँ । तर, नेपालको कानुनी झमेला, महँगो कर र राजनीतिक अस्थिरताले लगानी गर्न डराइरहेका छौँ । सरकारले व्यवसायीलाई आकर्षित गर्ने वातावरण बनाइदिए हामी तुरुन्तै फर्कन तयार छौँ ।

नयाँ आउनेहरूलाई मेरो सुझाव छ- अरूको लहलहैमा लागेर व्यवसाय सुरु नगर्नुस् । बजार विश्लेषण गर्नुस्, क्लाइन्टको अवस्था बुझ्नुस् र आर्थिक ब्याकअप तयार पार्नुस् । लेबरमा आउँदा पनि सीप सिकेर आउनुस् । इमानदारिता र आत्मविश्वास भयो भने कतारमा अवसरको कमी छैन । डोटीबाट भारत हुँदै कतारसम्मको मेरो यात्राले यही सिकाएको छ ।



गाउँको मास्टर हुँदै कतारको व्यवसायीसम्म

होमनाथ शर्मा

सल्लाहकार, नेपाल व्यवसायी संघ



कम्पनी : UNIVERSAL GENERAL CONTRACTING

जन्म : वि.सं. २०३२ मंसिर २८ गते

जन्मस्थान : बागलुङ नगरपालिका -१३, बलेवा, बागलुङ

बुवा / आमा : स्व. प्रतिमान शर्मा / गीतादेवी शर्मा

श्रीमती : अम्बिका गौतम शर्मा

छोराहरू : अभिषेक शर्मा, अंकित शर्मा

कतार प्रवेश : वि.सं. २०५४ भदौ

बागलुङको बलेवा-१३ मा मेरो जन्म भयो । बुवा गाउँका मुखिया र जिम्वाल भएकाले मेरो बाल्यकाल अलि सम्पन्न र सामाजिक परिवेशमै बित्यो । १५ वर्षको कलिलो उमेरमा त्रिभुवन माविबाट एसएलसी पास गरेर काठमाडौँबाट स्नातक (बी.ए.) सकेपछि म गाउँ फर्किँँ । गलकोटमा नि.मा.वि. शिक्षकका रूपमा गणित र विज्ञान पढाउँदै गर्दा मैले आफ्नो कमाइले घर पनि बनाएँ । तर, समय सधैं शान्त रहेन ।

वि.सं. २०५२ सालमा जनयुद्ध सुरु भयो । म पनि राजनीतिक दलमा आबद्ध थिएँ । गलकोटमा माओवादी चहलपहल बढ्न थाल्यो । प्रहरी र सेनाले मेरो घरमा निगरानी बढाए । बुवाआमालाई "छोरालाई केही हुने हो कि" भन्ने चिन्ताले सताउन थाल्यो । "कि काठमाडौँ जा, कि विदेश जा" भन्ने परिवारको दबाब र युद्धको त्रासले गर्दा वि.सं. २०५४ सालको भदौमा म शिक्षण पेशा छोडेर कतार हानिएँ । ६५ हजार रुपैयाँ तिरेर सामान्य श्रमिकको रूपमा कतार आएको मलाई त्यतिबेला कुनै ठूलो सपना थिएन, मात्र ज्यान बचाउनु र केही गर्नु थियो ।

कतारको एटलस कम्पनीमा मेरो दाइ भिम पौडेल इन्जिनियर हुनुहुन्थ्यो । मैले त्यहाँ सर्भे, ल्याब, टाइम किपर, स्टोर कीपर हुँदै साइट सुपरभाइजरसम्मको काम गरें । १५ वर्ष एउटै कम्पनीमा काम गर्दा मैले निर्माण क्षेत्रको 'कखरा' देखि व्यवस्थापनसम्म सबै सिकें । त्यो कम्पनी डुबेपछि मलाई लाग्यो- "अब अर्काको लागि होइन, आफ्नै लागि केही गर्नुपर्छ ।"

सन् २०१२ मा मैले आफ्नै कन्स्ट्रक्सन कम्पनी सुरु गरें । सुरुमा पार्टनरसिपमा काम गर्दा धोका पाएँ, तर हार मानिनँ । फेरि नयाँ कम्पनी खोलेर २०० देखि २५० जना कामदारलाई रोजगारी दिएँ । विश्वकपको समयमा व्यवसाय फस्टायो । अहिले कामदार घटे पनि कम्पनी अपडेट छ, र भोलि इन्जिनियरिङ पढ्दै गरेको छोराले यसलाई सम्हाल्नेछ भन्ने विश्वास छ ।

म व्यवसायमा भन्दा बढी समाजसेवामा रमाउने मान्छे हुँ । सन् १९९८ मा 'नेपाल सहयोग समाज' को सदस्य हुँदै एनआरएनएको स्थापनाकालदेखि नै सक्रिय छु । एनआरएनए कतारको अध्यक्षमा उपविजेता हुँदै आईसीसी कोषाध्यक्षसम्मको जिम्मेवारी सम्हालें । बागलुङ सेवा समाजको संस्थापक अध्यक्ष भएर काम गर्दाको अनुभव मसँग छ ।

म व्यवसायमा भन्दा बढी समाजसेवामा रमाउने मान्छे हुँ । सन् १९९८ मा 'नेपाल सहयोग समाज' को सदस्य हुँदै एनआरएनएको स्थापनाकालदेखि नै सक्रिय छु । एनआरएनए कतारको अध्यक्षमा उपविजेता, आईसीसी सहकोषाध्यक्ष हुँदै अहिले आईसीसी सल्लाहकार छु । बागलुङ सेवा समाजको संस्थापक अध्यक्ष भएर काम गर्दाको अनुभव मसँग छ ।

मेरो जीवनको सबैभन्दा ठूलो पीडा- बुवा बिच्दा नेपाल जान नपाउनु हो । कम्पनीले भिसा नलगाइदिँदा म परदेशमै थुनिँँ । त्यतिबेला कतारमा कामदारको अवस्था निकै दयनीय थियो । तर, आज कतार फेरिएको छ । दोहामा एउटा मात्र अग्लो भवन हुँदा आएको म, आज गगनचुम्बी महलहरूको शहर देखिरहेको छु । यो विकासमा नेपालीको पसिना मिसिएको छ ।

“

मास्टर हुँदै कतारको सफल व्यवसायी र समाजसेवी बन्न मेरो जीवनको ठूलो उपलब्धि हो।

”

मैले कतारमा सिकेको एउटै पाठ हो- "धेरै कमाएर मात्तिनु भन्दा ठिक्क कमाएर सन्तुष्ट हुनु राम्रो हो ।" मैले कहिल्यै ठूलो रिस्क लिइँँ, त्यसैले डुबिँँ । अहिले म सन्तुष्ट छु । नेपालमा पनि कन्स्ट्रक्सनको लाइसेन्स लिएको छु, तर त्यहाँको राजनीतिक अस्थिरता र 'सिस्टम' नहुँदा लगानी गर्न डराइरहेको छु । कतारको अनुशासन र कानूनको पालना नेपालमा पनि हुने हो भने हाम्रो देश बन्न बेर लाग्दैन ।

अन्त्यमा, कतार सीप र जाँगर हुनेका लागि सुनको टुक्रा हो । यहाँ इमानदार भएर काम गर्ने हो भने सफलता पक्का छ । म गाउँको मास्टर हुँदै कतारको व्यवसायी र एनआरएनए अभियन्ता बन्न सकें, यो नै मेरो जीवनको ठूलो उपलब्धि हो ।

कतारले मलाई मृत्युको मुखबाट जोगायो

श्यामबहादुर कटुवाल



कम्पनी : SHYAM STAR CONTRACTING & CLEANING WLL

जन्म : २०४० भदौ १ गते

जन्म स्थान : दानावारी-३, इलाम

बुबा : स्व. पदम बहादुर कटुवाल

आमा : स्व लक्ष्मीमाया कटुवाल

श्रीमती : तारादेवी कटुवाल

सन्तान : समर कटुवाल (छोरा) स्वेता कटुवाल (छोरी)

कतार प्रवेश : सन् २००४

बाध्यात्मक परिस्थितिका कारण १८ वर्षको उमेरमै पढाइलाई बीट मार्नुपर्यो। म सन् २००४ जुन ७ मा रोजगारीको सिलसिलामा पढाइ छोडेर कतार आएँ। सुरुमा म साइटमा काम गर्न थालें। तर एक महिनामै त्यो काम मबाट सम्भव नहुने महसुस भयो। शारीरिक रूपमा र मानसिक रूपमा निकै गाह्रो भयो। त्यसपछि नेपाल फर्किन पाइन्छ कि भनेर त्यहाँका टाइमकिपर र फोरमेनलाई गुनासो लिएर अफिस पुगें। त्यहाँ "साइटको काम गर्न सक्दैनौ भने अफिसमै काम गर" भनेर मलाई अफिसको जिम्मेवारी दिइयो। यही मोडले मेरो जीवनको दिशा नै बदलिदियो।

अफिसमा काम गर्दै जाँदा मैले कम्पनीको कामकाज, व्यवस्थापन र प्रणाली नजिकबाट बुझ्ने अवसर पाएँ। यही क्रममा सन् २००९ मा कम्पनीका इन्चार्जसँग रिलिज लिएर मैले आफ्नै व्यवसाय सुरु गर्ने निर्णय गरेँ। पहिले त्यही कम्पनी छोडेका अर्का साथीसँग साझेदारीमा व्यवसाय सुरु गरेँ। त्यो व्यवसाय ट्रान्सपोर्ट र सप्लाईसँग सम्बन्धित थियो। तर दुई वर्षसम्म मेहनत गर्दा पनि नाफा शून्य नै रह्यो।

त्यसपछि सन् २०११ मा फेरि अर्को पार्टनरसँग मिलेर काम गर्न थालें, किनकि त्यसबेला मसँग एकल लगानी गर्ने पूँजी थिएन। यसरी म तीन जना पार्टनरसँग मिलेर काम गरिसकेपछि अन्ततः सन् २०१५ बाट आफ्नै एकल लगानीमा व्यवसाय सुरु गर्ने आँट गरेँ। सुरुमा मैले "अल बासीक" नामको कन्ट्र्याक्टिङ कम्पनी चलाएँ। तर स्पोनसरसँग समस्या आएपछि त्यो कम्पनी बन्द गरेर "श्यामस्टार" नामको नयाँ कम्पनी दर्ता गरेँ। पहिलेका कर्मचारीहरूलाई पनि यही कम्पनीमा सारें। सन् २०१९ मा औपचारिक रूपमा रजिस्ट्रेशन गरेर अहिलेसम्म यही व्यवसायलाई निरन्तर रूपमा अगाडि बढाइरहेको छु।

सुरुमा काम गरेको कम्पनीबाट सहजै रिलिज पाएको कारण व्यवसायमा प्रवेश गर्न मलाई सजिलो भयो। वरिपरि धेरै नेपालीहरूलाई हेर्दा सबैले प्रगति गरिरहेका देखिन्थे। "अरूले गर्न सक्छन् भने म किन सक्दिन?" भन्ने सोच मेरो मनमा बलियो बन्दै गयो। आखिर काम पनि बुझिसकिएको थियो, बजारको सामान्य जानकारी पनि पाइसकेको थिएँ। यही आत्मविश्वासले मलाई व्यवसायतर्फ डोर्यायो। यस यात्रामा मलाई सबैभन्दा ठूलो प्रेरणा अग्रज नेपाली व्यवसायी सरहरुबाट मिल्यो र उहाँहरूको योगदान पनि अत्यन्त महत्वपूर्ण छ।

मेरो जन्मथलो नेपाल भए पनि मेरो जीवन र भविष्य निर्माणमा कतारको योगदान अत्यन्त ठूलो छ। कतारले मलाई धेरै कुरामा साथ दिएको छ। विशेषगरी कोरोना महामारीको

बेला, म गम्भीर अवस्थामा पुगेको थिएँ। त्यही बेला कतारले मलाई मृत्युको मुखबाट जोगायो र निःशुल्क उपचार गरिदियो। यो कुरा म कहिल्यै बिर्सन सक्दिनँ।

कतारमा व्यवसायीहरूलाई कुनै किसिमको अनावश्यक दबाव हुँदैन। अनुशासनमा बसेर, इमानदारीपूर्वक, मिहिनेत गरेर काम गर्नेहो भने यहाँ व्यवसाय गर्न एकदमै सुरक्षित र सहज छ। कतारी सरकारले कसैलाई पनि अन्याय गर्दैन। कतारले नेपाली व्यवसायीहरूलाई यति सहज वातावरण दिएको छ कि, कहिले काहीं आफ्ना बुबाआमाले छोराछोरीलाई अंश दिए जस्तै अनुभूति हुन्छ। यो देशले मेरो भविष्य बनाइदिएको छ, त्यसैले म आफूलाई भाग्यमानी ठान्छु।

भोलिका दिनमा भने मेरो चाहना नेपालमै गएर व्यवसाय गर्ने हो। तर अहिलेको अवस्थामा नेपालमा व्यवसाय गर्न पर्याप्त अनुकूल वातावरण बनिसकेको छैन। यदि नेपालले व्यवसायीहरूलाई सहज वातावरण र भरोसा दिन सकेको भए, देशभित्र ठूलो लगानी भित्र्याउन सकिन्थ्यो। सबैको मनमा आफ्नो देशका लागि केही गर्नुपर्छ भन्ने भावना हुन्छ। भविष्यमा अवस्था अनुकूल बनेपछि हामी सबैले नेपालमा लगानी गर्नेछौं भन्नेमा म विश्वस्त छु।

म हाल अर्जुनधारा सेवा समाज कतारको अध्यक्षको जिम्मेवारीमा छु। झापाली सेवा समाजलगायत अन्य विभिन्न संघ-संस्थामा पनि प्रत्यक्ष तथा अप्रत्यक्ष रूपमा जोडिएको छु। बाहिर धेरै नदेखिए पनि म भित्रभित्रै सामाजिक काममा सक्रिय नै हुन्छु। मानिसहरूको अवस्था हेरेर सकेको सहयोग गरिरहन्छु, यही नै मेरो सन्तुष्टि हो।

अन्त्यमा, विदेश आउन चाहने सबैलाई म यही सन्देश दिन चाहन्छु—राम्ररी सिप सिकेर आउनुहोस्। आफ्नो काममा मिहिनेत, लगनशीलता र अनुशासन अत्यन्त आवश्यक छ। आफूभन्दा अग्रजहरूको सल्लाह लिनुहोस्, तर अरूको देखासिकीमा अनावश्यक काम नगर्नुहोस्। जीवनमा दुःख त आउँछ, तर आफूमा विश्वास गरेर निरन्तर अघि बढ्नुभयो भने सफलता अवश्य मिल्छ।

नेपाली व्यवसायी संघले हामीजस्ता व्यवसायीहरूलाई एउटै छातामुनि ल्याएर ठूलो सहजीकरण गरिदिएको छ। संघमा आबद्ध भएपछि मैले धेरै अवसर र अनुभव पाएको छु। साना व्यवसायीहरूलाई पनि एकीकृत गर्दै, एकअर्काको दुःख-सुखमा साथ दिन प्रेरित गर्ने यो संस्था वास्तवमै प्रेरणादायी छ। अग्रज व्यवसायीहरूलाई देख्दा हामीलाई पनि अगाडि बढ्ने ठूलो हिम्मत मिलेको छ।

अनुभवले बनाएको बाटो, परिश्रमले दिएको पहिचान

- युवराज शर्मा



कम्पनी : SMART PRINTERS & TRADING

जन्म स्थान : सुखौरा, बागलुङ

जन्म मिति : सन् १९८९

पिता : नारिश्वर शर्मा

माता : कुन्ता कुमारी शर्मा

श्रीमती : प्रतिक्षा सापकोटा शर्मा

छोरा : अधिराज शर्मा/ अध्भिक युबराज शर्मा

कतार प्रवेश : सन् २०१०

म नेपालको बागलुङ जिल्ला, सुखौरा गाउँमा जन्मिएको हुँ । पहाडी परिवेशमा बितेको मेरो प्रारम्भिक बाल्यकाल सम्झँदा आज पनि मनमा सरलता र आत्मीयताको तस्बिर आउँछ । चार वर्षको उमेरमै परिवारसँगै चितवन जिल्लातर्फ बसाइँ सरें । त्यतिबेला मङ्गलपुर गाविस वडा नं. ४ भनेर चिनिने स्थान- आजको भरतपुर महानगरपालिका-१६, फुर्तीचोक मै मेरो बाल्यकाल र किशोरावस्था बित्यो । चितवनको खुला वातावरण, विविध संस्कृतिको संगम र शैक्षिक चेतनाले मेरो सोच, व्यवहार र जीवनप्रतिको दृष्टिकोण क्रमशः परिपक्व बनाउँदै लग्यो ।

मैले प्रारम्भिक शिक्षा विश्वप्रकाश उच्च माध्यमिक विद्यालयबाट पूरा गरें । पढाइसँगै मभित्र सानैदेखि व्यवहारिक सोच र केही फरक गर्ने चाहना पलाउँदै गएको थियो । त्यही समयको सामाजिक माहोलअनुसार एफ.एम. रेडियो समाजसँग जोडिने बलियो माध्यम बनेको थियो । रेडियोको आवाजमार्फत मानिसका भावना, समस्या र सपना सुन्ने र सुनाउने चाहनाले मलाई गैँडाकोटस्थित विजय सामुदायिक रेडियो (विजय एफ.एम.) सम्म डोऱ्यायो । त्यहाँ कार्यक्रम प्रस्तोता तथा मार्केटिङ प्रतिनिधिको रूपमा काम गर्ने अवसर पाएँ ।

रेडियोमा बिताएका ती दिनहरूले मलाई आत्मविश्वास, सञ्चार कला, श्रोतासँग संवाद गर्ने शैली र जिम्मेवारीबोध सिकाए । माइक्रोफोन अगाडि बोलेका शब्दहरूले मानिसको मन छुन्छ भन्ने अनुभूति त्यहींबाट सुरु भयो । यस अनुभवले मेरो नेतृत्व क्षमता र व्यवसायिक सोचको जग हालिदियो ।

पछि काठमाडौँस्थित रेड मोडल कलेजबाट अध्ययनलाई निरन्तरता दिँदै शैक्षिक यात्रा सफलतापूर्वक सम्पन्न गरें । सन् २०१० मा उज्ज्वल भविष्यको खोजीमा म मध्यपूर्वको प्रमुख मुलुक कतारतर्फ लागें । त्यो समय मेरा धेरै साथीहरू युरोप, अमेरिका तथा अन्य विकसित देशतर्फ आकर्षित भइरहेका थिए । म स्वयं पनि युके स्टुडेन्ट भिसाका लागि तयारीकै चरणमा थिएँ । तर पारिवारिक सल्लाह र विशेषगरी मेरा पुजनीय दाजु आर.के. शर्माको मार्गदर्शनले मलाई "अहिले कतार जाऊ, भविष्यको निर्णय अनुभवले गर्नेछ" भन्ने बाटो देखायो । तत्काल यो निर्णय सजिलो थिएन, तर आज फर्केर हेर्दा यही निर्णय मेरो जीवनको सबैभन्दा सही मोड साबित भएको छ ।

कतारमा मैले पिजन इन्जिनियरिङ प्रोजेक्ट्स, ट्रेडिङ एण्ड जनरल सर्भिसेसमा सामान्य कामदारका रूपमा आफ्नो

पेशागत यात्रा सुरु गरें । नयाँ देश, नयाँ भाषा, फरक संस्कृति र कडा श्रमबीच मैले अनुशासन, समय व्यवस्थापन र जिम्मेवारीको वास्तविक अर्थ बुझ्ने अवसर पाएँ । पसिना बगाएर कमाएको आत्मसम्मानले मलाई अझ मेहनती बनायो । निरन्तर इमानदारी, समर्पण र सिक्ने चाहनाका कारण म क्रमशः वरिष्ठ आवास अधिकृतसम्मको जिम्मेवारी सम्हाल्न सफल भएँ । यस यात्राले मलाई एउटा महत्वपूर्ण पाठ सिकायो-पदभन्दा ठूलो कुरा पात्रता हो, र नेतृत्व अधिकारले होइन, व्यवहारले स्थापित हुन्छ ।

सन् २०१२ देखि २०१६ सम्म अपरेसन अफिसरका रूपमा कार्य गर्दा मैले परियोजना व्यवस्थापन, मानव संसाधन समन्वय र फिल्ड-स्तरको गहिरो अनुभव हासिल गरें । यही अवधिमा मेरो सोच केवल रोजगारीमा सीमित नरही उद्यमशीलताफ मोडिन थाल्यो । "अरूका लागि मात्र काम गर्ने होइन, केही आफ्नै सिर्जना गर्ने" चाहना बलियो बन्दै गयो ।

कतारमा रहँदा फिफा वर्ल्डकपको पूर्वतयारीदेखि प्रतियोगिता अवधिसम्म प्रत्यक्ष रूपमा संलग्न भएर काम गर्ने अवसरले मेरो जीवनमा ऐतिहासिक अनुभव थप्यो । विशाल निर्माण परियोजना, अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड, समयको कठोर अनुशासन र टिमवर्कले मलाई विश्वस्तरीय सोच प्रदान गर्यो । कोभिड-१९ जस्तो विश्वव्यापी महामारीका बीच पनि कतारले समयमै ठूला परियोजनाहरू सम्पन्न गरेको प्रत्यक्ष साक्षी बन्दा मैले गहिरो पाठ सिकें- यदि नेतृत्व स्पष्ट छ, योजना ठोस छ र श्रम इमानदार छ भने 'असम्भव' भन्ने शब्द केवल भ्रम मात्र हो ।

समयसँगै कतार केवल मेरो कार्यस्थल मात्र रहेन, मेरो दोस्रो घर बन्यो । यही देशमा बसेर मैले विश्वका धेरै विकसित मुलुकहरूमा काम, तालिम र पारिवारिक भ्रमण गर्ने अवसर पाएँ । यो सबै सम्भव हुनुको मूल कारण कतारले दिएको स्थिरता, अवसर र विश्वास हो ।

सन् २०१६ मा मैले उद्यमशीलताको बाटो रोज्दै स्मार्ट प्रिन्टर एण्ड ट्रेडिङको प्रवन्ध सञ्चालकको जिम्मेवारी सम्हालें । सन् २०१७ मा राइटवे कन्ट्र्याक्टिङ एण्ड क्लिनिङको सह-संस्थापक बनें । साथै पिजन इन्जिनियरिङमा बिजनेस डेभलपमेन्ट म्यानेजरका रूपमा कार्यरत रहँदै आयात-निर्यात, आईटी तथा प्राविधिक सेवाका क्षेत्रमा नेतृत्व गर्दै आएको छु ।

हाम्रा दुई सन्तानको समग्र रेखदेखसँगै मेरो दैनिक कार्यसम्पादन सहज बनाउन मेरी अर्धाङ्गिनी प्रतिक्रिया सापकोटाको भूमिका अत्यन्त महत्वपूर्ण रहेको छ । सुरुवाती दिनमा फरक मुलुकप्रतिको आकर्षण रहे पनि, समयसँगै उनले काम, परिवार र जिम्मेवारीबीच सन्तुलन कायम गर्दै कतारलाई हाम्रो साझा कर्मभूमिका रूपमा आत्मसात गरेकी छन् ।



मार्केटिङको जागिरदेखि टुर गाइड हुँदै पर्यटन व्यवसायी बन्न पुगेँ

धर्मराज मैनाली



जन्मस्थान : धादिङ (हाल : चन्द्रागिरी-८, काठमाडौँ)

बुवा : रामचन्द्र मैनाली

आमा : चन्द्रादेवि मैनाली

श्रीमती : सुनिता उप्रेती

सन्तान : श्रद्धा मैनाली / सान्धी मैनाली

कतार प्रवेश : सन् २००८

धादिडबाट हाम्रो परिवार काठमाडौंको चन्द्रागिरी-८ मा बसाइँ सयौं । मेरो बाल्यकाल र किशोरावस्था सामान्य नेपाली परिवारको जस्तै उतारचढावका बीच बित्यो । कक्षा १२ सम्मको औपचारिक अध्ययन सकेपछि मेरो मनमा पनि भविष्यको चिन्ताले डेरा जमाउन थाल्यो । आईटी ब्याकग्राउन्ड भएको विद्यार्थी भए पनि समयको माग र साथीभाइको लहलहैले मलाई परदेशको बाटो देखायो ।

सन् २००८ मा "केही गर्छु" भन्ने हुटुहुटी बोकेर म पहिलो पटक कतार आएँ । तर, भिसाको समस्या र मनमा "नेपालमै केही गर्नुपर्छ" भन्ने सोच आएपछि ३ महिनामै स्वदेश फर्किएँ । नेपालमा प्रयास गरें, संघर्ष गरें, तर त्यहाँको अस्थिरता र सोचेजस्तो वातावरण नपाएपछि पुनः विदेशिने निर्णयमा पुगें । सन् २०१३ मा म दोस्रो पटक कतार फर्किएँ र यो पटक भने म हार मान्ने पक्षमा थिइनँ ।

मेरो आईटी ब्याकग्राउन्ड भए पनि मैले सेल्स एण्ड मार्केटिङको क्षेत्र रोजें । कोरोना महामारी सुरु हुनुभन्दा अघिसम्म मैले यहाँ जागिर खाएँ । मेरो एउटा सिद्धान्त थियो- "पानीमा हाम्फाल्नु अघि गहिराइ नाप्नुपर्छ ।" धेरैले कतार आउने बित्तिकै व्यवसाय सुरु गर्छन् र डुब्छन् । मैले त्यसो गरिनँ । पहिले यहाँको बजार बुझें, कानुन पढें, मान्छे चिनेँ र अनुभव बटुलेँ । म कतारको 'आधिकारिक लाइसेन्स प्राप्त टुर गाइड' बनँ ।

फिफा विश्वकप नजिकिँदै गर्दा मैले अवसर देखें । त्यही अवसरलाई क्यास गर्न मैले 'डिएमसि दोहा होलिडेज एण्ड स्टेपओभर टुर्स' सुरु गरें । हामीले विश्वकपलाई लक्षित गरेर व्यवसाय गर्यौं र अपेक्षा गरेअनुरूप सफलता पनि पायौं । आज हामीले कतारलाई विश्वसामु चिनाउने काम गरिरहेका छौं । हामी कतारको पर्यटन प्रवर्द्धन मात्र गर्दैनौं, वर्षको ३ दिन नेपालको पर्यटन प्रवर्द्धनका लागि पनि विशेष काम गर्छौं । आफ्नो देश चिनाउन पाउँदा गर्व लाग्छ ।

कतारको पर्यटन विकास देख्दा मलाई लोभ लाग्छ । यहाँ मरुभूमि बाहेक केही थिएन, तर उनीहरूले अन्तर्राष्ट्रिय इभेन्ट गरेर विश्वको ध्यान ताने । जसले आफ्नो अस्तित्व जोगाएर आधुनिकतामा फड्को मार्छ, त्यो विश्वको नजरमा पर्छ ।

कतारले त्यही गरेको छ । तर, हाम्रो नेपालमा प्रकृतिको वरदान छ, अपार सम्भावना छ, तर व्यवस्थापन छैन । एयरपोर्ट व्यवस्थित छैन, नेताहरूमा दूरदर्शिता छैन, र नतिजामुखी काम हुँदैन । नेपालमा पनि ठूला इभेन्टहरू गर्ने हो भने पर्यटकको ओइरो लाग्छ ।

कतार मेरो कर्मभूमि हो । म आज जे छु, जहाँ छु, यो सब कतारकै देन हो । मान्छेले कतारलाई हेर्ने दृष्टिकोण अलि संकुचित भए पनि यहाँको सिस्टम र अवसरलाई चिन्न सक्नेका लागि यो स्वर्ग हो । म यहाँ सधैं बस्दिनेँ, एकदिन नेपाल फर्कनै पर्छ । यहाँ रोपेको बिरुवाको फल लिएर नेपालमा पर्यटन क्षेत्रमा 'जम्प' गर्ने मेरो योजना छ । हाम्रो टिम छ, भिजन छ र केही गर्ने आँट पनि छ ।

**कतारमा मेहनतले
सफलता पाएँ, तर
अन्ततः मेरो लक्ष्य
नेपालमा पर्यटन
क्षेत्रमा योगदान दिनु
हो।**

म सामाजिक काममा हल्ला गर्न रुचाउँदिनेँ । साथीभाइलाई पर्दा सहयोग गर्छु तर देखाएर होइन । मेरो सन्तुष्टि काममै छ । अहिले नेपाली व्यवसायीहरूको दायरा फराकिलो भएको छ । हस्पिटालिटीदेखि सुपरमार्केटसम्म नेपालीको लगानी देख्दा खुसी लाग्छ ।

नयाँ आउनेहरूलाई मेरो सुझाव छ- कतार आउनुअघि राम्रोसँग बुझेर आउनुस् । सम्पर्क बढाउनुस् । अरूले जे गरेर कमायो, त्यही गर्नुपर्छ भन्ने छैन । यहाँ अवसरहरू फोरिडरहन्छन् । सीप सिकेर, बजार बुझेर र आफ्नो रुचि अनुसारको क्षेत्र रोजेर आउनुभयो भने कतारले कसैलाई खाली हात फर्काउँदैन ।

कतार केवल कमाउने ठाउँ मात्र होइन, सिकने विश्वविद्यालय बन्यो

नारायण न्यौपाने



कम्पनी : TOO FIT CONTRACTING & CLEANING WLL

जन्म : वि.सं. २०४५ भदौ २५

जन्म स्थान : पाँचथर (हाल : झापा)

बुवा : देवीप्रसाद न्यौपाने

आमा : चन्द्रमाया न्यौपाने अधिकारी

श्रीमती : दिपा मैनाली

सन्तान : नम्रता न्यौपाने र निहारिका न्यौपाने

कतार प्रवेश : सन् २०१४ सेप्टेम्बर २

पाँचथरको पहाडी जिल्लामा मेरो जन्म भयो । मेरो बाल्यकाल पाँचथरकै पाखापखेरामा बित्यो, जहाँ बुवाआमाले पुस्तौनी रूपमा किराना र कपडा पसल चलाउँदै आउनभएको थियो । व्यापारको रगत मेरो नसामा सानैदेखि बग्दै थियो ।

शिक्षाको खोजीमा म इलाम झरेँ, त्यहाँ कक्षा ११ र १२ पढेपछि काठमाडौँको आरआर क्याम्पसबाट स्नातक र कीर्तिपुरबाट स्नातकोत्तर पूरा गरेँ । पढाइमा मात्र सीमित नभई मैले सीटीईभीटीबाट इलेक्ट्रिकल तालिम लिएँ र 'निखिल मल्टिपल ट्रेनिङ सेन्टर' मा विदेश जाने युवाहरूलाई २ वर्षसम्म तालिम दिने प्रशिक्षकको भूमिका पनि निभाएँ ।

नेपालमा मेरो जीवन राम्रै चलिरहेको थियो । ठेक्कापट्टाको काम र ६ महिना शिक्षण पेशाको अनुभवले मलाई आर्थिक अभाव हुन दिएको थिएन । धेरैजसो मानिस बाध्यता र गरिबीले परदेशिन्छन्, तर मेरो विदेश यात्राको कथा अलि फरक छ । मलाई अभावले होइन, 'रहर' ले कतार डोर्याएको हो । विदेश कस्तो हुन्छ होला, एकपटक घुम्न त भन्ने कौतुहल मनमा थियो । त्यही बेला कतारमा रहनुभएका ठूलो बुवाले "यहाँ एकाउन्टेन्टको पोस्ट खाली छ, अनुभव पनि हुन्छ, आइज" भनेर बोलाउनभयो ।

सन् २०१४ को सेप्टेम्बर २ तारिखका दिन म पहिलो पटक कतार ओर्लिएँ । जीवनमा इन्डिया (भारत) सम्म नटेकेको मान्छे, एकैचोटि खाडी मुलुक आउँदा सुरुमा मनमा थोरै डर र अनौठोपन महसुस भयो । तर, यहाँ ठूलो बुवा र दाइभाउजूको साथले गर्दा मलाई पारिवारिक न्यास्रोले कहिल्यै सताएन । सुरुका दुई वर्ष मैले दिउँसो एकाउन्टेन्टको जागिर र बेलुका बच्चाहरूलाई ट्युसन पढाउने काम गरेँ । त्यो समय मेरा लागि कतारको बजार र 'सिस्टम' बुझ्ने सुनौलो अवसर बन्यो ।

दुई वर्षको अनुभव र पारिवारिक व्यापारिक पृष्ठभूमिका कारण मलाई लाग्यो- "जागिर मात्र होइन, अब व्यवसाय सुरु गर्नुपर्छ ।" त्यही सोचले मैले 'टु फिट कन्ट्रिक्टिङ एण्ड क्लिनिङ वेल्' दर्ता गरेँ । सुरुदेखि नै चिनजान र अनुभव भएकाले मलाई व्यवसाय जमाउन गाह्रो भएन । हेर्दाहेर्दै मेरो कम्पनीमा कामदारको संख्या बढ्दै गयो । अहिले करिब सय जनाको हाराहारीमा कामदार कार्यरत छन् भने अहिलेसम्म ३-४ हजार मानिसलाई रोजगारी दिइसकेको छु ।

म आज जहाँ छु, यसको श्रेय म मेरो पहिलो कम्पनी (उडल्यान्ड) लाई दिन्छु, जहाँबाट मैले कामको ज्ञान र सीप सिकें । साथै, बुवाको त्यो मन्त्र म कहिल्यै बिर्सन्न- "व्यापारमा नाफा-घाटा हुन्छ बाबु, घाटा भयो भन्दैमा नआत्तिनु र नाफा हुँदा नमात्तिनु ।" कतारमा मसँगै कम्पनी खोलेका धेरै साथीहरू पलायन भए, तर बुवाको त्यही अर्ति र मेरो धैर्यताले म आज पनि टिकिरहेको छु ।

कतारमा सीप र अनुभव सिकेर व्यवसायमा सफलता पाएँ, तर मेरो अन्तिम लक्ष्य नेपालमा योगदान दिनु हो।

कतारको सबैभन्दा राम्रो पक्ष भनेको यहाँको 'सिस्टम' हो । नेपालमा सानो काम गर्न पनि भनसुन र झन्झट व्यहोर्नुपर्छ, तर यहाँ नियममा बस्ने हो भने काम आफैँ हुन्छ । यही सहजताले मलाई सफल व्यवसायी बनायो । नेपालमा जग्गा जोड्नेदेखि परिवारलाई सुखसयलमा राख्ने हैसियत कतारले नै बनाइदियो ।

म हरेक ४ महिनामा नेपाल जान्छु । त्यहाँ रहँदा विद्यालयहरूलाई सक्दो सहयोग गरिरहेको हुन्छु । कतार सधैं बस्ने ठाउँ होइन, त्यसैले भविष्यमा नेपालमै फर्केर केही व्यवसाय गर्ने योजना बुनेको छु । नयाँ आउनेहरूलाई मेरो सुझाव छ- आँट, धैर्यता र इमानदारिता बोकेर आउनुस् । सकेसम्म सीप सिकेर आउनुस् र यहाँ सिकेको कुरा भोली स्वदेशमा प्रयोग गर्ने लक्ष्य राख्नुस् । कतार केवल कमाउने ठाउँ मात्र होइन, यो सिक्ने विश्वविद्यालय पनि हो ।

जीवनको रंगमञ्चमा सौन्दर्यको व्यवसायले चम्काएको यात्रा

आयुषा खड्का श्रेष्ठ (धर्मकुमारी)

कम्पनी : DANA BEAUTY SALON AND
AAYUSHA MAKEUP SALON

ठेगाना : इलाम, चुलाचुली

बुबाको नाम : पूर्णबहादुर श्रेष्ठ

आमाको नाम : ईन्द्रकुमारी श्रेष्ठ

श्रीमान् : मोहन खड्का

छोरी : अनुष्का खड्का

छोराहरु : आयुम खड्का, आहान खड्का

प्रवेश मिति : २०१० जुन

पुर्वको सुन्दर इलामको चुलाचुली गाउँमा मेरो जीवनको पहिलो अध्याय सुरु भयो । बुबा पूर्ण बहादुर श्रेष्ठ – एक इमानदार र मेहनती व्यक्ति, जसको अनुहारमा सदैव आफ्नो परिवारप्रतिको चिन्ता झल्किन्थ्यो । आमा ईन्द्र कुमारी श्रेष्ठ – ममतामयी, समर्पित र परिवारको आधारस्तम्भ । म नौ वर्षको हुँदा, हाम्रो परिवारले जीवनको नयाँ पानामा प्रवेश गर्यो – झापाको दमक ।

बाल्यकालमा साथीहरू, गाउँको माटोको गन्ध, र आमा-बुबाको स्नेहको घेरामा बितेका दिनहरूको साथ दमकमा नयाँ रूप लिएर निरन्तरता पाए । त्यही दमकमै मैले हाईस्कूलसम्मको अध्ययन पुरा गरे । पढाइपछि जीवनको वास्तविकता विस्तारै खुल्न थाल्यो र पारिवारिक जिम्मेवारी बढ्यो । शिक्षालाई निरन्तरता दिन असमर्थ भएर मैले पढाइलाई बिदा दिँदै एक मेनपावर कम्पनीमा काम गर्न सुरु गरे ।

समय निरन्तर अघि बढी रह्यो र सन् २००६ मा रोजगारीको अवसरले मलाई वैदेशिक यात्रातिर लिएर गयो । म लेबनान पुँगे । अपरिचित भाषा, अपरिचित संस्कृति, र नयाँ चुनौतीहरूको संसारमा तीन वर्ष बिताएँ जहाँ मलाई सहनशीलता, आत्मविश्वास र कठिनाइसँग लड्ने साहस दियो र स्वदेश फर्के ।

त्यसै वर्ष, बिर्तामोडमा कतारको अप्लायर मल्टिब्रान्ड कम्पनीको लागि अन्तर्वार्ता हुँदै थियो । सयौँ प्रतिस्पर्धीबीच, ३ महिला छनोट भएँ र उक्त कम्पनीमा नेपाली समुदाय मध्ये पहिलो नेपाली महिला कार्यरत हामी तिन (३) बन्न पाएको अवसर या क्षण-आजसम्म मेरो जीवनको सबैभन्दा गर्विलो अध्याय हो ।

समय २०१० को जून रहेको थियो जहाँ नयाँ सपनाको देश-कतारमा पाइला राखेँ । सुरुमा सेल्स डिपार्टमेन्टमा न्यूनतम सेवा सुविधामा काम सुरु गरेँ । त्यो मेरो लागि ठूलो उपलब्धि थियो । मेहनत, लगन र आफ्नो कामप्रतिको प्रेमका कारण कम्पनीले मलाई मेकअप आर्टिस्टको जिम्मेवारी दियो । म दिनरात आफ्नो सीपलाई निखाउँदै, ग्राहकको सन्तुष्टिलाई पहिलो प्राथमिकता दिँदै अघि बढेँ ।

कस्मेटिकमा हामीले सेल्स पनि गर्नुपर्थ्यो र मेकअप पनि सिकाइन्थ्यो । मैले त्यही सिक्दा सिक्दै मेहेनत गरेर एक उच्च स्तरको मेकअप आर्टिस्ट भएँ । त्यसपछि म मेकअप ट्रेनर भएँ । त्यहा पनि म उत्कृष्ट हुन सफल भएँ । मेरा क्लाइन्टहरू मेरो कार्यप्रति हर्षित हुनुहुन्थ्यो । कम्पनीमा म उत्कृष्ट ५ भित्र नै पर्ने गर्थेँ र लगातार काम गरी रहदा उक्त कम्पनीमा राम्रो सेवा सुविधा समेत पाउन सफल भएकी थिएँ ।

म यतिमा मात्रै रोकिन चाहन्न थिएँ, यसैले त्यहाँ काम गरेको ७ वर्षपछि सन् २०१७ मा अझै ठूलो कम्पनीमा अन्तर्वार्ताको लागि गएँ र त्यसमा पनि छनौट भएँ । त्यहाँको सेवा सुविधा पहिलाको कम्पनीमा भन्दा धेरै रहेको थियो । टेनरको रूपमा गएँ पनि टप भ्लगर, कलाकारहरू जस्ता ठुलाठुला व्यक्तिहरूको मेकअप गर्ने मौका पाएँ । मैले त्यस कम्पनीमा जम्मा एक वर्ष काम गरे तर

राम्रो नाम कमाउन सफल भएँ । अब आफैले केहि गर्नुपर्छ भन्ने सोचले मैले त्यो कम्पनी सन् २०१८ मा छोडे । त्यतिबेलासम्म मैले गाडीको लाईसेन्स लिएर गाडी पनि किनिसकेको थिएँ । अनि एक वर्ष कुनै कम्पनीमा आवद्ध नभई फ्रिलाइन्सर भएर काम गरेँ ।

सन् २०१९ मा, एक जना पार्टनरसँग सहकार्य गर्दै 'आयुषा ब्युटिसियन पार्लर' स्थापना गरेँ । ७५% मेरो शेयर र २५% अर्को पार्टनरको थियो । केही समयपछि, व्यवसाय एकल स्वामित्वमा लिएँ । व्यवसाय राम्ररी चलिरहेको थियो । तर, विश्वलाई नै त्रसित बनाई आएको कोभिड महामारीले व्यवसाय लाई उथल-पुथल बनायो । स्टाफको अभाव, आर्थिक संकट, र विभिन्न अवरोधहरू आए । झण्डै १ वर्ष स्टाफ सेलरी देखी पार्लरको सामान्य खर्च पनि आफैले मेनेज गर्नुपर्ने अवस्था रहेको थियो ।

तथापि मैले हिम्मत हारिन र कर्मलाई निष्ठाका साथ निरन्तरता दिदा अर्को एक वर्षपछि मैले पुन दोस्रो ब्रान्च सुरु गरे । यसबीचमा विभिन्न सोहरूको स्पेन्सर पनि गर्न थाले जसका कारण मेरो कस्टमर्स झन बढ्न थाले । मोडलिङ पनि मेरो जीवनको एउटा रमाइलो मोड थियो । मलाई एकदिन केहि बन्छु भन्ने चाहिँ थियो तर व्युटिसियन बन्छु भन्ने थिएन । मैले एकपट 'य्याम्प वाक गर्ने मौका पाएको थिएँ । त्यतिबेला कसैले सोध्यो – "तिमी के बन्छौ ?" मैले हाँस्दै भनेँ – "वन बिजनेस वुमन ।" त्यसबेला सबै हाँसेका थिएँ । तर आज एउटा बिजनेस वोमेन बनेर ३०-३५ जना भन्दा बढीलाई रोजगारी दिन सफल भएको छु । नेपालबाट आएका र कामको अवसर नपाएका महिलालाई मैले पार्लर र कस्मेटिक तालिम दिँदै, रोजगारीको बाटो खोलिएकी छु । हामीले अहिलेसम्म १५-२० जनालाई तालिम दिएर रोजगारीको वातावरण पनि मिलाई दिएका छौँ ।

म आज यो ठाँउसम्म आइपुग्नुमा कतारकै हात छ । म एउटा निकै नै सामान्य परिवारबाट आएको मान्छे हुँ । कतारले नै काठमाडौँमा घर बनाउन सक्ने र यूईमा पनि प्रोपर्टी जोड्न सक्ने सक्षम व्यक्ति बनायो । मेरो विश्वास-व्यवसाय पैसा मात्र होइन, ज्ञान, शिक्षा, टिमवर्क र आत्मविश्वास पनि हो । म गर्भवती हुँदा समेत कामबाट टाढा भएकी थिइनँ, किनकि मलाई थाहा छ – सफलता त्यहीँ भेटिन्छ जहाँ संघर्ष छ ।

कतारमा कुनै संघसंस्थामा औपचारिक रूपमा आबद्ध नभएँ पनि, म सहयोगी हात सधैं लम्बाउँछु । 'भ्वाइस अफ नेपाल'को फाइनलदेखि, भूकम्प पीडितको सहायतासम्म-म देखावटी होइन, आवश्यकता भएकालाई मात्र सहयोग गर्छु ।

भोलि, म नेपालमै अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको ब्यूटी ट्रेनिङ एकेडेमी स्थापना गर्ने सपना बोकेकी छु । नेपाली युवालाई उच्चस्तरीय सीप दिई, विश्वभर हाम्रो नाम चम्काउने मेरो लक्ष्य हो । मेरो पार्लरमा, म नेपालीलाई प्राथमिकता दिन्छु-किनकि म विश्वास गर्छु, हामी नेपाली उच्च स्तरका ब्यूटिसियन बन्ने क्षमता राख्छौँ ।



कतारले मलाई जिरोबाट उठाएर सफल बनायो

विकास दाहाल

कम्पनी : KING WAY TRADING CONTRACTING & CLEANING WLL

जन्म : धादिङ (साविक बुढाथुम गाविस, हाल : गंगाजमुना गाउँपालिका)

बुवा : कृष्ण बहादुर दाहाल

आमा : यममाया दाहाल

श्रीमती : तेजश्वी कुँवर दाहाल

छोरा : आधिश दाहाल

कतार प्रवेश : सन् २०१३, जनवरी

धादिङको गंगाजमुना गाउँपालिका (साविक बुढाथुम) मा एउटा ठूलो परिवारमा ६ भाइ छोरा मध्ये म एक सन्तान हुँ । १३ जनाको ठूलो परिवारमा हुर्किएर गाउँमै एसएलसी सकेपछि उच्च शिक्षाको लागि काठमाडौँ छिरेँ । त्यतिबेलासम्म मेरो जीवनको ग्राफ उकालो लागि रहेको थियो ।

नेपालमा मेरो आफ्नै कन्सल्ट्यान्सी, इन्स्टिच्युट र स्कुल थियो । गाडी, घरजग्गा र प्रशस्त स्टाफहरू थिए । म एउटा सम्पन्न व्यवसायीको जीवन बिताइरहेको थिएँ । तर, समय सधैं एकनाश रहँदैन । बेलायतले भिसामा कडाइ गरिदियो । मापदण्ड नपुगेका कलेजहरू रातारात बन्द भए । त्यसमा हामीले विद्यार्थी पठाउने कलेजहरू पनि परे । एकाएक विद्यार्थीको भिसा रोकियो, उता कलेज बन्द भयो, र यता विद्यार्थीको पैसा फिर्ता गर्नुपर्ने दायित्व मेरो काँधमा आयो । त्यो रकम सानो थिएन, झन्डै ७-८ करोड रुपैयाँ थियो ।

त्यो क्षण मेरो जीवनको सबैभन्दा कहालीलाग्दो समय थियो । सबै सम्पत्ति सकियो, म सडकमा आएँ । इज्जत, प्रतिष्ठा र सम्पत्ति सबै गुमेपछि त्यो पीडा भुलाउन र शून्यताबाट नयाँ जीवन सुरु गर्न सन् २०१३ को जनवरीमा म कतार हानिएँ ।

सुरुमा त यहाँको गर्मी र परिवेश देख्दा ३ पटकसम्म टिकट काटेर फर्कन्छु भन्दै क्यान्सिल गरेँ । तर, कमल घिमिरे दाइको हौसला र "यहाँ केही गर्न सकिन्छ" भन्ने प्रेरणाले म रोकिएँ । ५ वर्षसम्म मैले कमल दाइसँग मिलेर नेपालको अर्गानिक चिया र मसला कतारको 'अल मिरा' लगायतका सुपरमार्केटमा चिनाउने काम गरेँ । त्यही ५ वर्षको संघर्षले मलाई कतारको बजार र सिस्टम बुझ्ने मौका दियो ।

सन् २०१८ मा मैले बिहे गरेँ र त्यही वर्षबाट आफ्नै व्यवसाय सुरु गरेँ । नेपालमा गुमेको साख र सम्पत्ति फिर्ता ल्याउने अठोटका साथ 'किड वे ट्रेडिङ कन्ट्रक्टिङ एण्ड क्लिनिङ' स्थापना गरेँ । सुरुमा थोरै पुँजीबाट सुरु गरेको कम्पनी आज ५ वटा डिभिजनमा फैलिएको छ ।

सिभिल, इलेक्ट्रिकल (माइलस्टोन सिस्टम), क्लिनिङ (क्युनेप), सिसिटिभी अटोमेसन र ट्रेडिङ गरी विविध क्षेत्रमा हामी काम गर्छौँ ।

आज ५ सयभन्दा बढी कामदारलाई (विश्वकपका बेला १ हजार बढी) तलब दिने रोजगारदाता बनेको छु ।

नेपालमा सबै थोक गुमाएपछि कतारको प्रणाली र अवसरले मलाई 'जिरो' बाट 'हिरो' बनायो, र अब मेरो लक्ष्य नेपालमा ती अनुभव र सफलता लगानी गर्नु हो।

कतारले मलाई के दिएन? नेपालमा सबैथोक गुमाएर रिक्तो हात आएको थिएँ, कतारले मलाई पुनः सब थोक दियो । यहाँको सिस्टम र व्यावसायिक वातावरणले मलाई 'जिरो' बाट फेरि 'हिरो' बनायो । मेरो छोरा आदिश यहीं जन्मियो, ५ वर्षको भइसक्यो । श्रीमती तेजस्वी र छोराको साथले मलाई यहाँ घरकै महसुस गराउँछ ।

अहिले हामीले कतारको कमाइलाई नेपालमा पनि जोडेका छौँ । नेपालमा ओखरको काठबाट बन्ने घडी र ह्यान्डब्याग (जुन विश्वभरि जान्छ) को ट्रेडिङ र टुरिजम व्यवसाय सुरु गरेका छौँ ।

नयाँ आउने साथीहरूलाई मेरो सुझाव छ- व्यवसाय गर्न हतार नगर्नुस् । राम्रो स्पान्सर खोज्नुस् र कानुन बुझ्नुस् । नबुझी हाम फाल्दा फसिन्छ । म ३ पटक फर्कन खोजेको मान्छे, यदि फर्केको भए आज यो सफलता देख्न पाउने थिइनेँ । धैर्यता र इमानदारिता राख्नुस्, कतारले गुमेको कुरा फिर्ता दिन्छ । म यसको जिउँदो उदाहरण हुँ ।

सीप कागजमा होइन व्यवहारमा उतारि रहेकी छु

यसमिन नाज



कम्पनी : QST TRAINING AND CONSULTANCY

ठेगाना : जलेश्वर-२, महोत्तरी

बुवा/आमा: लालबाबु कवारी, सुनैना खातुन

श्रीमान : रुस्तम राइन

कतार प्रवेश मिति : सन् २०१३

तराईको शान्त भूमि जलेश्वर-२ महोत्तरीमा मेरो जन्म भयो । मुस्लिम परिवारको आँगनमा जन्मिए पनि घरको वातावरणमा सांस्कृतिक विविधता र आमाबुबाको उदार दृष्टिकोणले सानो उमेरदेखि नै फरक दृष्टि दिन थालेको थियो । बुवा-सरकारी जागिरमा इमानदार, सधैं परिवर्तनकारी सोच राख्ने अनि आमा-मायालु, खुला विचारकी र शिक्षालाई जीवनको मेरुदण्ड ठान्ने हुनुहुन्थ्यो ।

चारजना भाइबहिनीमध्ये जेठी भएकी म, जिम्मेवारीसँगै सपनाको स्वाद चाख्दै हुकँ । किताबसँगको मेरो प्रेम बाल्यदेखि नै गहिरो थियो । पढाइमा अब्बल हुनु मात्र होइन, संसारलाई बुझ्ने दृष्टि पनि अभिवृद्धि हुँदै गयो । धर्म, संस्कार र समाजका घेराबन्दीभन्दा बाहिर, आमाबुबाले दिएको स्वच्छन्दता र प्रगतिशील सोचले मलाई जीवनप्रति सधैं नयाँ दृष्टिकोण दिन्थ्यो । सायद यही मूल स्रोत हो-आज म आफ्नो यात्रामा यहाँसम्म आइपुग्न सफल भएकी छु ।

बाल्यकाल जलेश्वरको घरको आँगनमा खेल्दा त्यहाँको हावा र घामसँगै रमाइलो हुन्थ्यो, तर बुवाको जागिरसँगै हाम्रो परिवार काठमाडौँ सर्न पुग्यो । पढाइले पनि काठमाडौँमै निरन्तरता पायो । नयाँ साथीहरूले मेरो बाल्यकाललाई नयाँ आयाम दिए । त्यसबेला पढाइ नै मेरो प्राथमिकता थियो । एसएलसी अनि १२ कक्षा काठमाडौँबाट नै राम्रो नतिजासहित पुरा गर्ने । अनि स्नातक अध्ययनका लागि भारत गएँ । प्रत्येक मोडमा चुनौती थियो, तर चुनौतीसँगै विश्वास र आत्मनिर्भरता पनि बढ्दै गयो ।

जीवनको पहिलो ठूलो मोड त्यतिबेला आयो, जब मैले जागिरका लागि एयरलाइन्स क्षेत्र रोजेँ । भारतको अध्ययन सकेपछि मैले डेढ वर्षजति एयरलाइन्समा काम गरेँ । नेपालमा किडफिसर एयरलाइन्स सुरु हुँदा म त्यसकी पहिलो स्टाफमध्ये एक थिएँ । तलब राम्रो थियो, अनुभव फरक लिइरहेको थिएँ । तर, नेपालमा किडफिसर एयरलाइन्स बन्द भएपछि म पनि जीवनको अर्को मोडमा पुगिसकेको थिएँ ।

२०११ मा मेरो विवाह भयो । श्रीमान् कतारमा इन्जिनियरको काम गर्दै हुनुहुन्थ्यो । मेरो जीवनको मोड कतारतर्फ मोडियो । एक नयाँ भूमि, नयाँ चुनौती, नयाँ अवसरको खोजीमा ।

२०१३ मा जब हाम्रो बच्चा जन्मियो, म श्रीमानको स्पान्सरसिपमा कतार पुगेँ । त्यो बेला कतारमा नेपाली परिवार निकै कम थिए ।

म स्वभावैले केही नगरी बस्न नसक्ने, कतारमा समय काट्न निकै सकस भयो । मैले 'जब'का लागि खोजी सुरु गरेँ । एउटा ट्रेनिङ सेन्टरमा रिसेप्सनिष्टको काम पाएँ । त्यस बेला मेरो २५०० दिराम तलब थियो ।

नेपालमा राम्रो जागिर गरेर आएको हुँदा मलाई सुरुमा त्यो कुर्सी अलि साँघुरो लाग्यो । तर मेरो काम देखेर कम्पनीले एक हप्तामै एकाउन्ट एडमिनको जिम्मेवारी दियो । मेरो चाँडै काम सिक्न सक्ने स्वभाव छ । मैले मेरो कामको पर्फमेन्स राम्रो देखाइसकेको थिएँ । ५ वर्षभित्र कम्पनीका हरेक काम मेरो हातमा आउन थाले । यस अवधिमा मैले सीप मात्र सिकिनँ, कतारका ठूला-ठूला कम्पनी र मान्छेहरूसँग चिनजान बनाएँ । मेरो दायरालाई ठुलो बनाइसकेको थिएँ ।

“हार नमान्दै अनुभव र धैर्यताले कतारमा अवसर पहिचानी फेरि उठ्न सफल भएँ।”

तर पाँच वर्षपछि कम्पनीको पार्टनरसिपमा समस्या आयो । म फेरि आमा बन्ने तयारीमा थिएँ, त्यसैले विश्राममा बस्ने निर्णय गरेँ । तर विश्राम लामो टिकेन-फेरि अर्को ट्रेनिङ सेन्टरको कल आयो । त्यहाँ प्रोजेक्ट हेड भएर २ वर्ष काम गरेँ । म सम्पूर्ण मन र मेहनतले लागेको भए पनि कम्पनीको प्रशंसा र सम्मानमा कमी महसुस गरेँ, अनि राजीनामा दिएँ । त्यसपछि अर्को कम्पनीमा गएँ, तर वातावरण मन परेन-६ महिनामै छाडेँ ।

त्यसको केही समयपछि जीवनमा कालो बादल मडारियो, म बिरामी भएँ, मानसिक र शारीरिक रूपमा कमजोर भएँ । २०२२ साल मेरो जीवनको अँध्यारो वर्ष थियो । डिप्रेसन, उपचार, हरेक हस्पिटलको ढोका-यहाँसम्म कि एकपल्ट त म धेरै गम्भीर पनि भएँ । डाक्टरले वातावरण बदल्न सल्लाह दिए, र म नेपाल फर्किएँ । दुई महिना त्यहाँ बस्दा पनि मनको घाउ निको भएन, तर एउटा कुरा स्पष्ट भयो-मलाई बलियो बन्नु छ, हार मान्नु छैन ।

मेरो जीवनको यो यात्रामा मसँग मेरा बच्चाहरू र घरमा साथ दिने एक दिदी थिइन् । उनले घर र बच्चाको जिम्मा सम्हालिकी कारण, म फेरि उठ्ने मौका पाएँ अनि फेरि कतार फर्किएँ ।

म जहाँ भए पनि अगाडि बढ्न चाहने मान्छे । मैले ट्रेनिङ सेन्टरमा रिसेप्सनिस्टदेखि काम गरेको अनुभव थियो । बजारमा ठूला ठूला क्लाइन्ट चिनेको थिएँ । अनि मलाई लाग्यो अब म जागिर खान्न । मैले श्रीमानलाई भनैँ, "म यसरी अब कामदार भएर काम गर्न सकिदिनँ उहाँले हौसला दिनुभयो- 'केही गर म साथ दिन्छु ।' म यही साथ र ढाढसको पर्खाइमा थिएँ ।

त्यसपछि एउटा कुर्सी र डेस्कबाट आफ्नो 'क्युएसटी ट्रेनिङ एण्ड कन्सल्टेन्सी' कम्पनी सुरुवात भयो । दुई महिनाभित्र कम्पनीबाट नै कमाएर अफिसलाई पूर्ण सेटअप गरियो । इन्टरनेशनल अप्रुभलहरू आउन थाले, कामले काम थप्दै गयो, कम्पनी कतारी बजारमा परिचित हुन थाल्यो । आज मेरो कम्पनीमा १५ जना स्थायी कर्मचारी छन्, ४०-५० जना फ्रिल्यान्सरहरू छन् । म सिधै कम्पनीसँग डिल गर्छु-क्लाइन्ट आएपछि उनीहरूसँगको सम्बन्ध निरन्तर रहन्छ ।

मेरो काम केवल व्यापार मात्र होइन-मार्गदर्शन पनि हो । कतारमा आउने धेरै नेपाली कामदारहरू एसएलसी मात्र गरेका हुन्छन्, क्लिनरको काममा लागेका हुन्छन् । तर म भन्छु-"यो अन्त्य होइन, सुरुवात हो ।" सीप सिकेर इन्टरनेशनल सर्टिफिकेट लिएर आफूलाई माथि लैजान सकिन्छ । क्लिनरमा आएको मानिस माथिल्लो तहसम्म पुग्न सक्छ, तर तालिम र सीप सिक्न सक्नु पर्छ । मैले करिब ४ सय नेपालीहरूलाई निःशुल्क तालिमहरू दिएकी छु ।

कतारमा महिला भएर व्यवसाय गर्न मलाई कहिल्यै अप्ठ्यारो भएन । यहाँ महिलालाई प्राथमिकता, सुरक्षा र सम्मान दिइन्छ । तर, यहाँ आएका नेपाली महिलाहरूमा केही

प्रगति गरौ, सिकौँ अनि माथि पुगौ भन्ने सोच चै कमी देखेको छु । तालिम लिनु पर्छ, नेतृत्वमा पुग्न पर्छ भन्ने छैन ।

अहिले मेरो कम्पनी सुरु भएको दुई वर्ष मात्र भएको छ, तर करिब १० हजारलाई तालिम दिइसकेका छन् । मैले देखेकी छु-तालिम, सर्टिफिकेट र आत्मविश्वासले कसरी एक जना क्लिनरलाई सुपरभाइजर, सेप्टी अफिसर, वा होटल म्यानेजरमा रूपान्तरण गर्न सक्छ । एकपल्ट लगानी, जीवनभरको लाभ भनेको सीप वा तालिम नै हो ।

मेरो मुख्य ध्येय नै कतारमा बस्दा नेपालीमाथि लाग्दै गरेको 'लेबर' अर्थात् श्रम मजदुरको ट्यागलाई बदल्नु हो । त्यही भएर मेरो कम्पनीले स्वास्थ्य र सुरक्षा, मानव संसाधन, व्यवस्थापन, डकुमेन्ट कन्ट्रोलर, टिमवर्कजस्ता क्षेत्रमा प्रशिक्षण तथा सर्टिफिकेट प्रदान गर्दै आएको छ ।

मेरा लागि व्यवसाय केवल पैसा कमाउने माध्यम होइन-यो परिवर्तनको प्लेटफर्म हो । जसरी मैले आफ्ना अँध्यारा दिनहरू पार गरेर नयाँ यात्रा सुरु गरेँ, त्यस्तै सयौँ नेपालीको जीवनमा उज्यालो ल्याउने मेरो अठोट हो ।

युवा जगतमा आत्मविश्वास, प्रस्तुति तथा सीप बढाउने कार्यका लागि म अहिले काम गरिरहेको छु । त्यसका लागि मैले हिमालय टोस्टमास्टर्सको नेतृत्व गरिरहेको छु । म चाहन्छु नेपालमै पनि यस्ता तालिम प्रभावकारी रूपमा सुरु हुन् । नेपालमा पनि धेरै ट्रेनिङ सेन्टरहरू खुल्नु पर्छ, तर नाम मात्र वा सर्टिफिकेट बनाउनका लागि मात्र हुनु हुँदैन । भोलिका दिनमा नेपालमा नै अन्तराष्ट्रियस्तरको तालिम प्रदान गर्ने संस्था खोल्ने र धेरैभन्दा धेरै नेपालीलाई सीप र तालिम प्रदान गर्ने लक्ष्य मेरो रहेको छ ।



नेपालमा ३५ लाख डुबाएँ,
फर्केर कतारमा कम्पनी खोलेँ
निराजन गौतम

कम्पनी : GREEN POWER CLEANING WLL

जन्म मिति : २०४४ साल, पुष ४

ठेगाना : बडिगाड गाउँपालिका-७ बागलुङ, हाल-चन्द्रागिरी काठमाडौँ

बुवा / आमा : भिमप्रसाद गौतम / खगिसरा गौतम

श्रीमती : लक्ष्मी आचार्य

छोरा / छोरी : इभान्जिलिना, एन्जिला र सिद्धार्थ गौतम

कतार प्रवेश मिति : २००६ डिसेम्बर २६

मेरो जीवनको सुरुवात बागलुङको एक सामान्य परिवारबाट भयो । प्लस टु सम्मको पढाइ मैले गाउँमै पूरा गरें । बुवाको पेशा शिक्षक भएकाले घरको वातावरण शिक्षामखी नै थियो । एसएलसी पास गरेपछि 'प्लस टु' पढ्न सदरमुकाम झरें । त्यो समय गाउँमा पढाइभन्दा पनि परिस्थितिको भार धेरै थियो । संकटकाल चलिरहेको थियो, बागलुङ बजारमा भएको माओवादी आक्रमण आज पनि सम्झँदा मन भारी हुन्छ ।

एसएलसीपछि तत्कालै सरकारी जागिर पाइन्छ भन्ने सोच थियो । आर्मीमा भर्ना हुने तयारी पनि गरियो । पोखरा जाने योजना बनिरहेको थियो, तर त्यसको अघिल्लो रात आक्रमण भयो, बाटो बन्द भयो र योजना रद्द भयो । पछि पढाइका लागि पोखरा गएँ, तर त्यहाँ पनि बारम्बार अवरुद्ध पढाइ र अनिश्चित भविष्यकै सामना गर्नुपर्यो । अन्ततः मैले जीवनको अर्को बाटो रोजें ।

एकजना साथीको सहयोगमा पासपोर्ट बनाएँ र पढाइ क्यान्सिल गरेर २००६ मा म कतार आएँ । सुरुमा चिनजानकै माध्यमबाट सामान्य कामदारका रूपमा आएको थिएँ । त्यतिबेला कतारमा गार्मेन्ट कम्पनीहरू धेरै थिए, म पनि गार्मेन्ट कम्पनीमै काम गर्न पुगें ।

५ सय रियाल तलब भनेर बोलाइए पनि वास्तविकता २८० रियाल निस्कियो । त्यसमाथि १८-२० दिनमै कम्पनी बन्द हुने सूचना आयो । तीन महिना हामीले बन्द हुँदै गरेको फ्याक्ट्री खाली गर्ने काम गर्यौं । त्यो समयले मलाई एउटा महत्वपूर्ण पाठ सिकायो-परदेशमा केही पनि स्थायी हुँदैन, आफैं सक्षम बन्नपर्छ ।

त्यसपछि त्यही स्पान्सरको अर्को कम्पनीमा डकुमेन्ट कन्ट्रोलको काम पाएँ । सात महिनामै प्रमोशन भयो । कम्प्युटर सीप बढ्दै गयो । डाटा इन्ट्री कन्ट्रोलर हुँदै नौ वर्ष काम गरेँ र अन्ततः पर्चेजिड अफिसर बन्ने अवसर पाएँ । यो चरणमा मैले बजार, सप्लायर, सिस्टम र काम गर्ने संस्कृतिलाई नजिकबाट बुझ्ने मौका पाएँ ।

तर जीवन सधैं करियरमै अडिक्ँदैन । पारिवारिक जिम्मेवारीले मलाई तान्यो । बच्चाबच्चीको हेरचाह, श्रीमतीलाई कतार ल्याउन नसक्ने अवस्था र आफू पनि छोडेर जान नसक्ने द्वन्द्वले "पैसा नै सबैथोक होइन" भन्ने सोच बलियो बनायो ।

२०१२ मा नेपाल फर्किँएँ र दुई वर्ष त्यहीं बसेँ । केही गर्छु भनेर प्रयास गर्दा उल्टै ३०-३५ लाख रुपैयाँ डुब्यो ।

गाउँमा कुखुरा फार्म सुरु गरेँ तर सहयोगभन्दा आलोचना बढी भयो । एक लाखको लगानी पाँच लाख घाटामा गयो । स्टेशनरी र कलेजका जुत्ताको व्यवसाय पनि चलेन । असफलताले थकायो, तर भाँच्न सकेन ।

अन्ततः मैले निर्णय गरेँ-"अब कतार फर्केर केही गर्छु ।" पर्चेजिडको कामबाट बनाएको बजार, सम्बन्ध र अनुभव मेरो बल थियो । साथीहरूको साथमा २०१७ देखि करिब सात वर्षसम्म काम गरेँ । भिसा समस्याका कारण क्रमशः 'ताबिर जमिला' र हाल 'ग्रीन पावर क्लिनिङ डब्लुएलएल' सञ्चालनमा आयो ।

असफलता र कठिनाइको बाबजुद धैर्यता, अनुभव र अवसरको सदुपयोगले कतारमा शून्यबाट सुरु गरेर सफल व्यवसाय स्थापित गर्न सकिन्छ ।

ग्रीन पावर क्लिनिङ रोप एक्सेसजस्ता उच्च जोखिम र प्राविधिक काम गर्ने कम्पनी हो । म नेपालमै तालिम पाएका कामदार ल्याउँछु, भारतीय कामदार पनि छन् । सुरुमा ठूलो पुँजी थिएन-साथीहरूको भरोसा नै मेरो आधार बन्यो । दुई वर्षसम्म एक पैसा नलिई आफैं खटिँएँ, सिस्टम बनाएँ र बजार विस्तार गरेँ ।

आज कम्पनीमा ४७ जना कामदार छन् । रोप एक्सेस काम जोखिमपूर्ण भए पनि तलब आकर्षक छ । सामान्य हेल्परको पनि १८ सय रियालभन्दा माथि हुन्छ । आवश्यक सर्टिफिकेट र नियमित रिन्युले यो पेशालाई दिगो बनाउँछ ।

भविष्यमा नेपालमै केही गर्ने सोच छ । त्यसैका लागि चितवनमा 'ग्लोबल इन्भेष्टमेन्ट ग्रुप' अन्तर्गत होटल व्यवसाय सुरु गरेका छौं । म बागलुङ सेवा समाजको निवर्तमान अध्यक्षका रूपमा समाजसेवामा पनि सक्रिय छु ।

आज जहाँ छु, त्यो कतारले दिएको अवसर, साथीहरूको साथ र असफलताबाट नडराउने मनोबलकै परिणाम हो । शून्यबाट सुरु गरेर यहाँसम्म आइपुग्दा एउटा सत्य गहिरो गरी बुझें-हार मानेन भने भविष्यको बाटो अन्ततः आफैं खुल्छ ।

स्वर्ग छोडेर मरुभूमिमा किन आएको भनेर सोध्छन्

अमर श्रेष्ठ



कम्पनी : DMC DOHA HOLIDAYS & STOPOVER TOURS

ठेगाना : चितवन, पर्सा

आमा : भगवती श्रेष्ठ

श्रीमती : अन्तिमा श्रेष्ठ

छोरा : अमन श्रेष्ठ

कतार प्रवेश : सन् २०११, सेप्टेम्बर १५

हाम्रो हजुरबुवा धादिङको न्युरिनीबाट बसाई सरेर चितवन आउनुभएको रहेछ । तर चितवनमा औलो आएपछि फेरि धादिङ नै फर्किनुभएछ । तर बुबाहरु चितवनमै आएर पढ्न थाल्नुभएछ । त्यहीबेला मेरो चितवनमै जन्म भयो ।

मेरो पढाइको शिलशिला धेरै गन्जागोल छ । पहिले सानोमा नेपालमै भर्ना गरियो फेरि विभिन्न कारणले भारत गइयो । त्यहाँ ७ कक्षासम्म पढेँ । ७ कक्षा भारतमा पढेर नेपाल फर्किदाखेरि नेपाली पढ्न जानिँ अनि ७ कक्षा दोहोर्याएर पढेँ । त्यसपछि स्नातकम्म नेपालमै पढेँ । स्नातक पढ्दापढ्दै दाइले बोलाउनुभयो अनि म कतार आएँ ।

अरबी देश, तातो देश । प्लेनबाट बाहिर निस्केपछि आगोको भुंग्रोमा फाल हाने जस्तो भयो । उहाँको कम्पनीमा सन् २०११ मा आएर मैले कन्स्ट्रक्सनमै काम गरेँ । तर काम अफिसमा बसेर गर्ने खालको थियो । बिस्तारै पेमेन्टको फलोअपको लागि अफिसहरुमा जान थालियो । इन्भेष्ट समिटको लागि जान थालियो । त्यसपछि २०१२ को जुनमा आएको ९ महिनापछि गाडीको लाइसेन्स निकालियो । त्यसपछि कम्पनीको समग्र काम आफैले हेर्न थालेँ । दाइ नहुँदा पनि सबै कामहरु आफै गर्न सक्ने भाएँ ।

तर २०१९ जुलाई ३१ मा दाइसँग सल्लाह गरेर म आफैँ केही गर्छु भनेर कन्स्ट्रक्सन कम्पनी सुरु गरेँ । त्यसपछि २०२२ को वर्ल्डकपभन्दा पहिला ट्रेनिङको लागि कतारले लिएको परीक्षामा भाग लिएर पास गरेपछि टुर गाइड समेत भएँ । २०२२ मा वर्ल्डकप अवधीभर टुर गाइड गरेँ । त्यो काममा छुट्टै अनुभव भयो ।

त्यही विषयमा ट्रेनिङ लिदाँलिदै धर्मराज दाईसँग पनि भेट भयो । कुरा गर्दै गएपछि केही गरौन त भनेपछि यो कम्पनीको सुरुवात गरियो । म पहिलादेखि नै कन्स्ट्रक्सनमा थिएँ । चितवन पर्यटकीय ठाउँ, आफूलाई पनि पहिलादेखि घुम्न मन पर्ने । यहाँ काम गर्दा कामको प्रेसर पनि हुने । त्यसले गर्दा गाइड भएपछि कसैको अन्डरमा रहेर काम पनि गर्नु पर्दैन । १० थरिको टेन्सन पनि लिनु पर्दैन । अनि यही काम रमाइलो लाग्यो ।

कुनै पनि देशले पर्यटकलाई तान्नका लागि केही न केही त गर्नुपर्छ । त्यो नगरी हुँदैन । त्यही शिलशिलामा कतारले फिफा वर्ल्डकप गर्‍यो । पर्यटकका लागि कतारको मुख्य टर्निङ प्वाइन्ट फिफा वर्ल्डकप नै भयो । हामी केही बनाउँछौ तर त्यसको विज्ञापन गर्न सकेनौँ भने काम छैन । उदाहरण हाम्रो देश नेपाल हो । हामीले हाम्रो कुरा अन्यत्रका मान्छेहरुसमक्ष पुर्याउनै सकेनौँ ।

अहिलेपनि कति मान्छेहरु भेटिन्छन् र तिमी कहाँको मान्छे भनेर सोध्छन् । मैले नेपालको भनेर भन्दा कहाँ हो नेपाल भनेर उल्टै प्रश्न गर्छन् । माउन्ट एभरेष्ट, इन्डिया र चाइनामा पर्छ भन्छन् । कतिपयले चाहिँ स्वर्ग छोडेर यस्तो मरुभूमिमा आएर किन बसेको भनेर गाली पनि गर्छन् । कतारसँग हामीसँग जस्तो प्राकृतिक सम्पदा छैन । तर विज्ञापन गरेर दुनियाँबाट मान्छे तानेको छ । त्यही हो 'बोल्नेको पीठो बिक्छ नबोल्नेको चामल पनि बिक्दैन ।'

कतार मेरो लागि सबैथोक हो । मेरो दोस्रो घर पनि हो । मेरो पारिवारिक स्थिति जुन स्थानमा पुगेको छ, त्यो सबै कतारको देन हो । म १८ वर्ष पुरा भएर १९ लाग्दा कतार आएको हुँ । बाबुआमासँग बस्ने उमेर मैले यहाँ बिताएको छु । सबै साथीभाइ यतै छन् । कहिलेकाँही नेपाल जाँदाखेरी को चाहिँ चिनेको छु मैले भनेर सोच्नुपर्ने हुन्छ । पराइ ठाउँ गएको जस्तो लाग्छ । सबै यहाँ छन् ।

पहिलोपल्ट दशै मनाउन ससुराली जाँदा धेरै विचित्र लाग्यो । कोही मान्छेहरु नै छैनन् । यहाँ त दशैं आउँदा साथीभाई सबै भेला हुन्छन् । तर गाउँमा चाहिँ को कता जाने रैछन् । म मेरो घरमा पनि चाडबाडमा कहिल्यै पनि आउँदिन मलाई रमाइलो भएन भन्छु ।

म आफै पनि पर्यटकीय क्षेत्रको भएकाले घर पनि राम्रै ठाउँमा छ । अहिले यहाँ जुन काम गरिरहेको छु त्यही काम नेपालमा गर्ने सोच छ । यहाँका एजेन्सीहरुसँग कोर्डिनेट गरेर टुरिजममा केही गर्ने सोच छ ।

म चितवन युवा समूहमा आबद्ध छु । म २०१३ मा त्यसको सचिव भएर पनि काम गरेँ । व्यवसायी संघमा आबद्ध छु ।

कतार आउनेलाई मेरो सुझाव छ- हौसेर नआउनु । ठूलो अपेक्षा राखेर नआउनु । किनभने सपना एउटा हुन्छ आएर भोगिने अर्कै हुन्छ । पछि केही उपलब्धि हासिल गर्नुभयो भने त्यो अलग कुरा हो । सुरुमा आउँदा मेरो कुनै सोच नै थिएन । संजोगवश सबैथोक मिल्दै गयो, अहिले यो ठाउँमा पुगियो । आउनुभन्दा पहिले सम्बन्धित तालिम लिएर पोख्त भएर आइयो भने केही गर्न सकिन्छ । धेरै जसो यहाँ एउटा जे गर्‍यो त्यही गर्ने प्रचलन छ । लगानी गर्ने मार्केट नबुझ्ने । आफूले गर्न लागेको काममा आफू विज्ञ त हुनुपर्‍यो नि । थाहा नपाई, पैसा छ भन्दैमा लगानी गर्नु हुँदैन । कति मान्छेहरु डुबेको इतिहास छ । पहिला आफू के काममा दक्ष छु, त्यसको सम्भावना कत्तिको छ, त्यो देशमा राम्रोसँग हेरेर बुझेर गर्दा त्यसले राम्रो परिणाम दिन्छ ।



कतारको कमाइ नेपालको कृषिमा लगानी गर्ने सोच छ

यज्ञ प्रसाद गैरे

कम्पनी : RU RU TRADING AND CONTRACTING SERVICES

जन्म मिति : २०३९ साल, माघ १८

ठेगाना : कावासोती नगरपालिका-१, नवलपुर

बुवा / आमा : पूर्णचन्द्र गैरे / बल्ली गैरे

श्रीमती : राधा पाण्डे गैरे

छोरा / छोरी : इच्छा गैरे / इसान गैरे

कतार प्रवेश : २०६२

म नवलपुर जिल्लाको कावासोती नगरपालिकामा जन्मिएको साधारण किसान परिवारको छोरो हुँ । हाम्रो परिवार ठूलो छ— ६ जना दाजुभाइ र १० जना दिदीबहिनी । म काइँलो छोरो । बाल्यकाल खेतबारी, गाईबस्तु, घाँसदाउरा र अभावकै बीच बित्यो । पढाइ गाउँकै विद्यालयबाट पूरा गरें । उच्च शिक्षा हासिल गर्ने सपना बोकेर कावासोतीमै आइकम अध्ययन गरें । २०६० मा आइकम पूरा गरेपछि ब्याचलर गर्ने सिलसिलामा काठमाडौँ पुगें । पढाइ सकिन नपाउँदै जीवनले मलाई नयाँ मोडमा पुर्यो—कतार ।

मेरो दाइ हेमराज र ज्वाइँ यम प्रसाद न्यौपाने पहिल्यै कतारमा हुनुहुन्थ्यो। उहाँहरूकै सहयोगमा म पहिलो पटक कतार आइपुगें । सुरुका दिनहरू सजिला थिएनन् । अटो स्पेयर पाट्रूको पसलमा क्यासियरको रूपमा दुई वर्ष काम गरें । पसिनाको मूल्य बुझ्ने त्यो समय मेरो जीवनको ठूलो पाठशाला बन्यो । दिनभर काम, राति भविष्यको सोच—यही तालमा दुई वर्ष बित्यो । त्यही बेला मनमा एउटा प्रश्न उठ्यो, “यहाँ यत्रो दुःख गर्नुपर्छ भने आफ्नै देशमा केही गर्न सकिँदैन र?” यही प्रश्नको उत्तर खोज्दै म सन २००९ मा नेपाल फर्किँएँ ।

नेपाल फर्केर मेटल उद्योग सुरु गरें । करिब १० लाख रुपैयाँ लगानी गरेर १४-१५ जना कालिगढ राखें । काम राम्रो चलने आशा थियो, तर समस्या एकपछि अर्को गर्दै आयो । कालिगढ टिक्दैनथे, बिजुलीको लोडसेडिङले काम समयमा पूरा गर्न सकिँदैनथ्यो । समयमै काम दिन नसक्दा न ग्राहक सन्तुष्ट हुन्थे, न म आफैं । भारतबाट १० जना कालिगढ मगाएँ, तर उनीहरू पनि घर गएपछि फर्किएनन् । अन्ततः त्यो उद्योग छोड्न बाध्य भएँ ।

हिम्मत हारिनँ । फेरि होलसेल कपडाको व्यवसाय सुरु गरें । गोरखपुरबाट कपडा ल्याएर नारायणगढमा पसल खोलें । तर बजार प्रतिस्पर्धा चर्को थियो । धेरै समय टिक्न गाह्रो भयो । भाग्यवश ठूलो घाटा भने भएन, पसल बेचेर बाहिर निस्किएँ । तर मनभित्र एउटा खालीपन थियो—देशमै केही गर्न खोज्दा किन यति गाह्रो ?

त्यसपछि २०१५ अप्रिलमा फेरि कतार फर्किने निर्णय गरें । यो पटक अरूको जागिर खान होइन, आफ्नै केही गर्ने अठोटका साथ । सुरुमा एक वर्षजति बजार अध्ययन गरें, अनुभव संकलन गरें, लाइसेन्स प्रक्रियाबारे बुझें । कतारमा वल्डकप हुँदैछ भन्ने थाहा पाएपछि कन्स्ट्रक्सन क्षेत्रमा अवसर देखें । त्यसैको आधारमा २०१६ को जुन महिनामा रुरु ट्रेडिङ एण्ड कन्ट्राक्टिङ सर्भिस दर्ता गरें ।

सुरुमा १३ जनाबाट काम थालें । २०१७ मा कतारमा ब्लकेड सुरु भयो, व्यवसायमा फेरि संकट आयो ।

तर समयसँगै अवस्था सहज बन्दै गयो । वल्डकपको चहलपहल बढेसँगै काम पनि बढ्यो । वल्डकपअघि मेरो कम्पनीमा ८४ जना कामदार थिए, जसमा ५० जना नेपाली थिए। आफ्नै कम्पनीमा नेपालीलाई रोजगारी दिन पाउँदा आत्मसन्तुष्टि मिल्थ्यो ।

वल्डकपपछि बजारमा मन्दी आयो । त्यो चुनौतीलाई अवसरमा बदल्ने सोचसहित २०२३ अप्रिलमा अर्को व्यवसाय सुरु गरें । मेरो अनुभव स्पेयर पाट्रूसँग सम्बन्धित भएकाले त्यही क्षेत्रमा पुनः हात हालें । अहिले त्यो व्यवसाय पनि चलिरहेको छ र म सन्तुष्ट छु । कतारमा व्यवसाय गर्न सहज वातावरण छ—घरमै बसेर एकै दिनमा कम्पनी दर्ता गर्न सकिन्छ । कानूनअनुसार चल्दा कुनै अवरोध हुँदैन। मार्जिन पनि राम्रै राखेर काम गर्न सकिन्छ, नेपालजस्तो झन्झटिलो प्रक्रिया छैन ।

कतार आउनुअघि मेरो मनमा पनि “कतार भनेको अर्काको काम गर्ने ठाउँ” भन्ने धारणा थियो । तर यहाँ आएपछि बुझें—मेहनत, सोच र योजना भए यहाँ पनि आफ्नै भविष्य बनाउन सकिन्छ । सामान्य किसान परिवारबाट आएको म आज व्यवसाय गर्दै बच्चाहरूलाई राम्रो शिक्षा दिन सक्ने अवस्थामा पुगेको छु । यो उपलब्धि कतारकै देन हो । मलाई यहाँसम्म ल्याउन दाइ र ज्वाइँको ठूलो योगदान छ, श्रीमतीको साथ र सहयोग झन् ठूलो आधार बन्यो ।

तर मन सधैं नेपालमै फर्किन्छ । जति कमाइ गरे पनि अन्ततः फर्किने देश नेपाल नै हो । कतारको कमाइ नेपालको कृषिमा लगानी गर्ने मेरो पक्का सोच छ । परिवारभित्र छलफल भइरहेको छ—देशमै फर्केर कृषि क्षेत्रमा लगानी गरेर ४०-५० जनालाई रोजगारी दिने योजना बनाउँदैछौं । बाँझो खेत, खाली गाउँ र विदेशिन बाध्य युवालाई देख्दा केही गर्नेपर्छ भन्ने लाग्छ ।

अन्त्यमा, कतार आउन चाहनेहरूलाई मेरो सुझाव छ—कहाँ जाँदै छु, के काम गर्न जाँदै छु भन्ने स्पष्ट बुझेर आउनुहोस्। दक्षता र कानूनको ज्ञान धेरै आवश्यक छ । व्यवसाय गर्न चाहनेले पनि आफूले जानेको क्षेत्रमा, बजार बुझेर र कानून मानेर मात्र लगानी गर्नुहोस् । परिवारसहित बस्नका लागि कतार सुरक्षित र सहज देश हो। व्यवसायी संघले यहाँको लगानीलाई नेपालमा रूपान्तरण गर्न पहल गरिदियो भने देशकै भविष्य बदलिन सक्छ ।

मेरो यात्रा यही सिकाउँछ—संघर्ष कहिल्यै व्यर्थ हुँदैन, सही दिशामा लगानी भयो भने त्यसको फल अवश्य मिल्छ ।



मेरो मुख्य पहिचान भनेकै फूल उत्पादन र निर्यात हो

दिनेश खत्री



कम्पनी : TOP SOCIAL TRAD.CONT. & SERVICE WLL

जन्म मिति : सन् १९८५

बुवा / आमा : कमलबहादुर खत्री / चन्द्रमाया खत्री

ठेगाना : कटारी, उदयपुर

श्रीमति : जुना खड्का

सन्तान : प्रतिक / दिभ्यान / प्रष्णा खत्री

कतार प्रवेश : सन् २००६

हाम्रो परिवारको जरा नै कृषिमा थियो । बुबा-आमाको पेशा खेतीपाती भएकाले मध्यम वर्गीय जीवन जिउँदै हुर्किँँ । सहजता भन्दा संघर्ष बढी थियो, तर त्यही संघर्षले मलाई बलियो बनायो । सर्लाही जिल्लामै कक्षा १० सम्मको पढाइ पूरा गरे र ११-१२ पढ्दै गर्दा रोजगारीको खोजीले सन् २००६ मा कतारतर्फ पाइला चाल्नुपर्यो ।

कतार पुगेपछि सुरुमा ट्रान्सपोर्ट सुपरभाइजरका रूपमा दुई वर्ष काम गरे । त्यसपछि केही समय बहराइन गएर पानी जहाजसम्बन्धी लोजिस्टिक क्षेत्रमा अनुभव बटुलें । सन् २०११ को अन्त्यतिर फेरि कतार फर्किँँ र करिब डेढ वर्ष जागिर खाएपछि आफ्नै व्यवसाय सुरु गर्ने आँट गरे । यही निर्णयले मेरो जीवनको दिशा नै बदलिदियो ।

सुरुमा सानो कम्पनी दर्ता गरेर सप्लाइको कामबाट यात्रा थालें । मेहनत, इमानदारी र निरन्तरताको फलस्वरूप व्यवसाय विस्तार हुँदै गयो । कोभिड-१९ महामारीको कठिन समयमा समेत मैले करिब ११०० जनासम्मलाई रोजगारी दिन सकें । त्यो समय मेरो मासिक कारोबार करिब ९ मिलियन कतारी रियालसम्म पुगेको थियो, जुन सामान्य उपलब्धि थिएन । विश्वकपपछि परिस्थितिमा परिवर्तन आयो, कम्पनी केही संकुचित भयो र अहिले करिब ३-४ सय जनाले मात्र काम गरिरहेका छन् ।

आज कतारमा मेरा चारवटा फूलको होलसेल तथा आउटलेट सञ्चालनमा छन् । त्यसका साथै आईटी सेक्टरमा मेनपावर सप्लाइको व्यवसाय पनि गर्दै आएको छु । यद्यपि यो यात्रामा बाटो सधैं सहज भने रहेन । विभिन्न कानुनी झन्झट, व्यावसायिक अप्ठ्यारो र कठिन परिस्थितिबाट गुञ्जिनपर्यो । कतिपय रियल स्टेट कम्पनीसँगको विवादका कारण एक-दुई वर्षसम्म ब्यान्डसमेत हुनुपर्यो । कतारको कानून नेपालभन्दा निकै फरक र कडा छ । तर दुःख-सुख त जीवनका पाटे हुन् भन्ने मान्यताले हरेक अवस्थामा हिम्मत हारिनँ, निरन्तर अघि बढिरहेँ । त्यसकै परिणामस्वरूप आज म यहाँसम्म आइपुगेको छु ।

कतार मेरो जीवनको टर्निङ पोइन्ट हो । यो मेरो कर्मथलो मात्र होइन, मेरो स्कुल पनि हो-जहाँ मैले जीवन र व्यवसाय दुवै सिक्ने । कतारले नै मलाई आत्मनिर्भर बनायो, त्यसैले यसको भूमिका मेरो जीवनमा अत्यन्तै ठूलो छ ।

अब मेरो ध्यान भविष्यतर्फ छ । कतारमा सिकेको सीप र अनुभव नेपालमा लगेर केही ठोस काम गर्ने मेरो सपना हो । अहिले नेपालमा कृषि सम्बन्धी विभिन्न परियोजनाहरू अघि बढाइरहेको छु । करिब ४ सय रोपनी जमिन खरिद गरेर फूल उत्पादन गरिरहेको छु र त्यही फूल कतार तथा अन्य खाडी मुलुकमा निर्यात भइरहेको छ । नेपालबाट फूल निर्यात गर्ने यो पहल मेरो लागि गर्वको विषय हो । हाल नेपालमा करिब २०-२५ करोड रुपैयाँको लगानीमा ठूलो फार्मिङ प्रोजेक्ट सञ्चालनमा छ, जसलाई मैले आफ्नो ड्रिम प्रोजेक्ट बनाएको छु ।

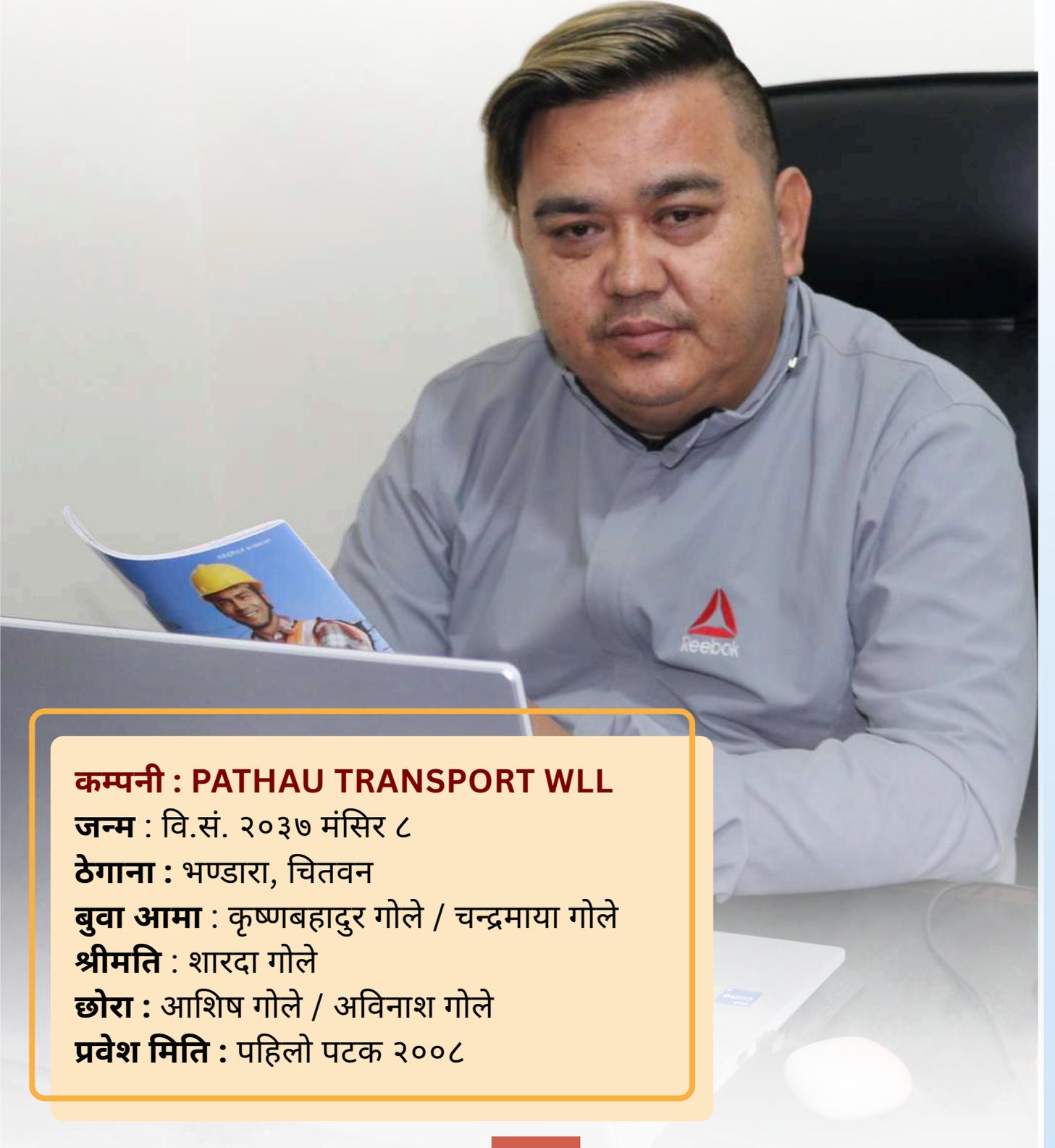
कठिन संघर्ष र
अवसरको सदुपयोगले
कतारमा व्यवसाय
स्थापना गरी ११००
जनासम्म रोजगारी दिने
अनुभव हासिल गरेँ, र
कतारले मलाई
आत्मनिर्भर बनायो।

मेरो लक्ष्य स्पष्ट छ-नेपालमा धेरै उत्पादन गर्ने, धेरै नेपालीलाई रोजगारी दिने र देशमा ठूलो परिमाणमा विदेशी मुद्रा भित्र्याउने । कतारसहित अन्य देशमा पनि निर्यात विस्तार गर्दै विश्व बजारमा नेपाली उत्पादन चिनाउने योजना साथ ठूलो टिम लिएर अघि बढिरहेका छौं । यसका अलावा काठमाडौँ र सर्लाहीमा सुपरमार्केट, काठमाडौँमै रेस्टुरेन्ट, उदयपुरमा निजी विद्यालय र स्वास्थ्य चौकी पनि सञ्चालनमा छन् । तर मेरो मुख्य पहिचान भनेकै फूल उत्पादन र निर्यात हो ।

अन्त्यमा, आजको अवस्थामा कतारमा नयाँ व्यवसाय सुरु गर्नु निकै चुनौतीपूर्ण भइसकेको छ । पहिले जस्तो सहजता छैन । पुराना व्यवसायीले अनुभवका आधारमा जसोतसो चलाउन सक्लान्, तर नयाँ व्यवसायीका लागि कतार अब सहज गन्तव्य होइन भन्ने मेरो अनुभव र बुझाइ छ ।

समय, संघर्ष र सफलताको साक्षी

अर्जुन गोले लामा



कम्पनी : PATHAU TRANSPORT WLL

जन्म : वि.सं. २०३७ मंसिर ८

ठेगाना : भण्डारा, चितवन

बुवा आमा : कृष्णबहादुर गोले / चन्द्रमाया गोले

श्रीमति : शारदा गोले

छोरा : आशिष गोले / अविनाश गोले

प्रवेश मिति : पहिलो पटक २००८

जीवनमा अनेकौं उतार-चढाव पार गर्नुपर्दो रहेछ । जीवनको बाटो जहाँ मोडिन्छ, त्यतै मोडिनु पर्ने रहेछ । मेरो जीवनकथा पनि समयसँगै बदलिँदै आयो । चितवनको भण्डारामा जन्मिए पनि पढाइलाई प्राथमिकता दिन सकिन । पढाइभन्दा गाडी चलाउने कामतिर मेरो रुचि बढ्दै गयो । २०५४ सालसम्म आइपुग्दा म ठूलो गाडी चलाउने ड्राइभर भइसकेको थिएँ । खलासीबाट सुरु गरेर ड्राइभर बनेकाले यो क्षेत्रमा मेरो चिनजान बढ्दै गयो । चितवनदेखि देशभर गाडी चलाउँदै जीवन अघि बढिरह्यो ।

नेपालमा काम गरेर कमाइ त हुन्थ्यो, तर बचत हुन सकेन । बुवा आमाले पनि मसँग कहिल्यै पैसा माग्नुभएन । बिहे गर्ने उमेर भइसकेको थियो । त्यसैले २०५६ सालको अन्त्यतिर विदेश जाने सोच आयो । मेरो गाउँबाट त्यति बेला कोही साउदी गएका थिएनन् । फोन र इन्टरनेट पनि थिएन । साउदी धेरै गर्मी हुन्छ, पानी समेत अभाव हुन्छ भन्ने सुनिन्थ्यो । बुवासँग सल्लाह गर्दा उहाँले खेत बेचेर पठाइदिन्छु भन्नुभयो । तर घरको भविष्य सम्झेर मैले बुवालालाई जग्गा बेचन दिइन । अनेक दुःख सहेर आफैं विदेश जाने खर्च जुटाउन थालें ।

मेनपावरमा पासपोर्ट बुझाएँ । तीन महिनामा उड्ने भनियो, तर भिसा आएन । दुईपटक मेडिकल गरेपछि २०५६ साल चैततिर भिसा लाग्यो । ५५ हजार खर्च लाग्ने भनियो । २५ हजार बुवाआमाले जुटाइदिनुभयो, बाँकी पैसा खोज्न झन्डै दुई महिना लाग्यो । अन्ततः २०५७ साल वैशाख १० गते म साउदी अरब उडें ।

साउदी सोचेजस्तो सजिलो रहेन । एयरपोर्टमा दुई दिन सम्म कसैले लिन आएन । भोकै बस्नु पर्यो । बल्ल कम्पनीका मानिस आएपछि काम सुरु भयो । केही दिनमै ड्राइभिङ लाइसेन्स बन्यो । काम गरेर नेपाल फर्कदा करिब १८ हजार रियाल बचत भयो । पारिवारिक समस्याका कारण फेरि दुईपटक साउदी जानुपर्यो । त्यसपछि सन् २००८ मा कतार गएँ । केही समयपछि बहराइत पुगेर तीन वर्ष राम्रो कम्पनीमा काम गरें ।

पैसा मात्र सबैथोक होइन भन्ने बुझेर परिवार सँगै बस्ने सोचले नेपाल फर्किएँ । चितवनमै कृषिमालगानी गरें । तर अपेक्षा अनुसार सफल हुन सकिन । छोराहरू साना थिए । अन्ततः फेरि विदेश जानेनिर्णय गरें । गाडीचलाउन जान्थेँ, अरबी भाषा पनिआउँथ्यो । कतारको भिसालिएर त्यहाँ पुगेँ । साउदी रबहराइतको अनुभवले कतार नौलो लागेन ।

कतारमा सुरुमा श्रीलंकन कम्पनीमा काम पाएँ ।पछि आफैं गाडी ठेक्का मालिएर चलाउन थालें । केही समयराम्रो चल्थो, तर नाका बन्दीका कारण काम रोकियो । त्यस पछि २०१९मा आफ्नै 'पठाओ ट्रान्सपोर्ट' कम्पनीसुरु गरें । कन्स्ट्रक्सन सामग्री ढुवानी गर्दै काम विस्तार हुँदैगयो । आज मेरो कम्पनीमा ठूला गाडी छन्, दर्जनौँ गाडी मेरो कम्पनी मार्फत चलिरहेका छन् । कामदार भएर आएको म आज सयौँलाई रोजगारी दिने अवस्थामा पुगेकोछु ।

सुरुवात गाडी
चालकबाट गरेर
कतारमा अवसर र
मेहनतले व्यवसाय
विस्तार गर्दै सयौँलाई
रोजगारी दिने
सफलता पाएँ।

आज मेरा छोरा मध्ये जेठो अष्ट्रेलियामा छ । हिजो केही हजार जुटाउन नसक्ने म आज कर्म, धैर्य र समयको साथले सफल भएको छु । अब परिवारका लागि मात्र होइन, समाजका लागि पनि केही गर्नुपर्छ भन्ने सोचले सहयोग गर्दै आएको छु । रंगशाला, विद्यालय तथा विभिन्न संघ संस्थामा योगदान गर्दै आएको छु ।

कतार मेरो लागि अवसरको स्वर्ण भूमीबन्यो । यहींबाट मेरो जीवनको गोरेटो सुनौलो बाटोमा मोडियो । अहिले यहाँ अर्को 'पठाओ सर्भिस' क्लिनिङ कम्पनी पनि सञ्चालनमा छ । अन्त्यमा, विदेश आउन चाहने नेपाली दाजुभाइ तथा दिदी बहिनीहरूलाई मेरो आग्रह छ सीप सिकेर आउनुहोस् । आत्म विश्वास र इमानदार मेहनतले संसार जित्न सकिन्छ ।

कतार मेरो लागि कर्म दिने 'स्वर्ग' हो

तिलक बहादुर बस्नेत



कम्पनी : KASHU CONTRACTING COMPANY

जन्म : सन् १९७८, अक्टोबर ५,

जन्मस्थान : भरतपुर, चितवन

बुवा : मोहनबहादुर बस्नेत

आमा : सुमित्रा बस्नेत

पत्नी : सानुमाया बस्नेत

सन्तान : विवेक बस्नेत / दिव्या बस्नेत

कतार प्रवेश : सन् १९९९

चितवनको भरतपुरमा मेरो बाल्यकाल बित्यो । कान्छो छोरो भएकाले होला, बाल्यकालमा अभाव र दुःखको खासै अनुभव गर्नुपरेन । घरको कान्छो हुनुको सुविधा र मायामा हुर्किएको म, जीवनको वास्तविक परीक्षा दिन भने परदेश नै आउनुपर्यो ।

मेरो जीवनको सुरुवाती अध्याय प्रहरी सेवाबाट सुरु भएकी थियो । वि.सं. २०५२ सालमा म नेपाल प्रहरीमा भर्ना भएँ । बुवा र दाइ पनि प्रहरी सेवामै हुनुहुन्थ्यो । उहाँहरूले राष्ट्र सेवामा आफूलाई अडिग राख्नुभयो, तर तत्कालीन माओवादी द्वन्द्वको चपेटा र देशको असहज परिस्थितिले मलाई भने बर्दी फुकाल्न बाध्य बनायो । सायद नियतिले मेरो लागि अर्कै बाटो कोरेको थियो ।

सन् १९९९, जेठ १ गते । एसओएस म्यानपावरमार्फत 'फ्रि भिसा' मा म पहिलो पटक कतार ओर्लिएँ । सुरुमा 'लेबर' भिसामा आए पनि मेरो काम सेल्सम्यानको थियो । कतार आएको एक वर्षभित्रै ड्राइभिङ लाइसेन्स निकालेपछि मेरो संघर्षको यात्रा अलि सहज बन्यो । सन् २००० बाट मार्केटिङको काम सुरु गरेँ । इम्पोर्ट-एक्सपोर्ट कम्पनीमा काम गर्दागर्दै एक दशक बित्यो ।

परदेशमा जति नै सुख भए पनि मन त नेपाली नै हो । सन् २०११ मा "अब नेपालमै केही गर्छु" भन्ने हुटहुटी जागेपछि म स्वदेश फर्किएँ । नारायणगढ-काठमाडौँ रुटमा चल्ने ३ वटा जम्बो हायस गाडी किनेर यातायात व्यवसाय सुरु गरेँ । पछि एउटा माइक्रोबस पनि थपें । तर, सोचेजस्तो भएन । मुग्लिनको बिग्रँदो बाटो र बैंकको ब्याजले मलाई थिच्दै लग्यो । दिनरात खट्दा पनि बैंकको किस्ता तिर्न र ड्राइभरलाई तलब खुवाउनु धौ-धौ पर्न थाल्यो । नेपालको त्यो व्यवसायिक असफलताले मलाई ठूलो पाठ सिकायो । आखिर, हार मान्न सकिने र गाडी नबेचिकन म फेरि कतार फर्किएँ ।

पुरानै कम्पनीले मलाई विश्वास गरेर बोलायो । सन् २०११ देखि २०१६ सम्म मैले 'भोडाफोन' मा मार्केटिङ म्यानेजर भएर काम गरेँ । पाँच वर्षको त्यो अनुभव र सञ्चित पुँजीले मलाई आँट दियो । "अब अरूको जागिर होइन, आफ्नै केही गर्नुपर्छ" भन्ने सोचले सन् २०१७ मा दाइसँग मिलेर मैले कतारमा 'कासु कन्ट्र्याक्टिङ कम्पनी' सुरु गरेँ । आज त्यही कम्पनीमार्फत कतारको विकासमा योगदान दिइरहँदा गर्व लाग्छ ।

अरूले कतारमा जति दुःख पाए, मैले त्यति हन्डर खानु परेन, यसमा म आफूलाई भाग्यमानी ठान्छु । कतार मेरो लागि कर्म दिने 'स्वर्ग' हो भने नेपाल जन्म दिने 'स्वर्ग' । म धेरै देश घुम्ने, तर नेपाल र कतारजस्तो आत्मीयता कतै पाइनेँ । यहाँको कानून, अनुशासन र मान्छेहरूको सहयोगी भावनाले मलाई सधैं लोभ्याउँछ ।

सुरुवात प्रहरी र
मार्केटिङबाट गरी
कतारमा आफ्नो
कम्पनी स्थापना गर्दै
सफल व्यवसाय र
समाजसेवामा योगदान
गर्दै आएको छु।

मेरो सफलताको पछाडि मेरी श्रीमती सानुमाया बस्नेतको साथ अमूल्य छ । छोरा विवेक अष्ट्रेलियामा छ भने छोरी दिव्या हामीसँगै छिन् । परिवार ६-६ महिनामा कतार-नेपाल आउने जाने गरिरहन्छन् । हाल एनआरएनए एनसीसी कतारको सदस्यको रूपमा सामाजिक कार्यमा पनि जोडिएको छु ।

नेपालमा कलकारखाना र व्यवस्थित व्यवसाय गरेर बस्न पाउने हो भने त्यो भन्दा ठूलो स्वर्ग अर्को छैन । जति हन्डर खाए पनि, जति देश घुमे पनि, मेरो मनले भन्छ- "आखिर आफ्नै देश राम्रो, आफ्नै माटो प्यारो ।"

कतारको 'लाइफस्टाइल' कुनै मुलुक भन्दा कम छैन

विशेष बस्नेत



कम्पनी : B & B CONTRACTING & GENERAL CLEANING

जन्म : वि.सं. २०५२ जेठ २९

जन्मस्थान : व्यास-१, दमौली, तनहुँ

बुवा : अमृत बहादुर बस्नेत

आमा : निर्मला बस्नेत

कतार प्रवेश : सन् २०१२

गोरखाको ऐतिहासिक भूमिमा मेरो जन्म भयो । मेरो जन्मथलो गोरखा भए पनि बाल्यकाल तनहुँको दमौलीमा बित्यो, र नागरिकता पनि त्यहीँको बन्यो । हजुरबुवाहरू चितवन बस्ने भएकाले मेरो बाल्यकाल यी तीन जिल्लाको सेरोफेरोमा घुम्यो । दमौलीमै १० कक्षासम्म पढेर उच्च शिक्षाका लागि काठमाडौँ आएँ । 'क्यानभास कलेज' मा स्नातक पढ्दै गर्दा मेरो मनमा विदेशको हुटहुटी चल्थ्यो र पढाइलाई बीचमै बिट मारेर म परदेशको यात्रामा निस्किएँ ।

मेरो कतार यात्रा एकै चरणमा भएको होइन । सन् २०१२ मा म पहिलो पटक अंकलसँग 'भिजिट भिसा' मा कतार आएको थिएँ । त्यो बेला कलिलै थिएँ, घुमँ र फर्किएँ । तर, सन् २०१४ मा कम्पनीको 'भ्याकेन्सी' मा म काम गर्नकै लागि दोस्रो पटक कतार आएँ । दुई वर्ष काम गरेपछि सन् २०१६ मा "अब भयो, पुग्यो" भनेर नेपाल फर्किएँ ।

नेपालमा हुँदा म खाली बसिनँ, त्यहाँ पनि कन्स्ट्रक्सनको काम गर्थेँ, ४ वटा माइक्रोबसहरू सञ्चालनमा थिए । तर, अंकलले "कतारमै व्यवसाय गरौँ" भनेर हौसला दिएपछि, नेपालको सबै लगानी (माइक्रोबस सहित) बेचेर सन् २०१७ को अक्टोबरमा म तेस्रो पटक कतार फर्किएँ- यसपटक भने कामदार होइन, व्यवसायी बन्ने लक्ष्यसहित ।

अंकलकै प्रेरणा र मार्गदर्शनमा हामीले सन् २०१७ मा 'बि एण्ड बि कन्स्ट्रक्टेड एण्ड जेनेरल क्लिनिङ' कम्पनी स्थापना गर्यौँ । यो मुख्यतया कन्स्ट्रक्सन र मेनपावर कम्पनी हो । कोभिडको समयमा होटल व्यवसाय पनि सुरु गरेका थियौँ, तर भाडा तिर्न गाह्रो भएपछि त्यो बन्द गर्नुपर्यो । व्यवसायमा उतारचढाव त आउँछ नै । सुरुवाती संघर्ष पार गर्दै आज हाम्रो कम्पनीमा करिब ३०० जना कामदार कार्यरत छन् ।

विश्वकप पछि बजार केही सुस्त भए पनि अहिले पुनः चलायमान हुन थालेको छ ।

कतारलाई हेर्ने मानिसहरूको नजर जेसुकै होस्, मेरो अनुभवमा यो देश 'अवसरको खानी' हो । मेरा साथीभाइहरू कोही जापान, कोही अष्ट्रेलिया र अमेरिकामा छन् । उनीहरू भन्छन् - "गल्फमा के छ र?" तर म भन्छु- "जसले यहाँ आएर देखेको छ, उसलाई मात्र थाहा छ कतार के हो ।" यहाँको 'लाइफस्टाइल' विकसित मुलुकको भन्दा कम छैन । करमुक्त आमदानी, अत्याधुनिक सुविधा र 'अन द स्पट' सेवाहरू यहाँको विशेषता हो । यो देश सानो छ, तर सबै थोकले भरिपूर्ण छ । उताका साथीहरूले जति घोटिनुपर्छ, यहाँ त्यो स्तरको दुःख छैन । म यहाँको बसाइ र 'स्ट्यान्डर्ड लाइफ' बाट पूर्ण सन्तुष्ट छु ।

नयाँ व्यवसाय गर्न चाहनेहरूलाई मेरो सुझाव छ- अरूको देखेर 'कपी' नगर्नुस् । भिजन बनाउनुस् र बजारको गहिरो अध्ययन गर्नुस् । यहाँ धेरै कम्पनीहरू अरूको देखासिकीमा खुल्छन् र बन्द हुन्छन् । व्यवसाय सुरु गर्ने बित्तिकै नाफा खोज्नु मूर्खता हो, धैर्यता र आर्थिक 'ब्याकअप' लिएर आउनुस् । यहाँ नर्स, डाक्टरदेखि लिएर सीप भएका मानिसहरूका लागि अथाह अवसर छ ।

मेरो भविष्यको योजना भनेको कतारको यही व्यवसायलाई निरन्तरता दिने र कालान्तरमा नेपालमा पनि कन्स्ट्रक्सन क्षेत्रमै लगानी गर्ने हो । म अहिले जे छु, अंकलको प्रेरणा र कतारको माटोले दिएको अवसरका कारण छु । कतारमा संघर्ष गरेर एकदिन अवश्य प्रतिफल मिल्छ भन्ने कुराको म आफैँ एउटा उदाहरण हुँ ।



आज अनुभव र आत्मविश्वास दुवै साथमा छन्

कमल सुवेदी

कम्पनी : PROFESSIONAL GENERAL CONTRACTING TRADING AND SERVICES

जन्म : सन् १९८५ मार्च २९

ठेगाना : साविक भगवती टार, माझठाना, कास्की (हाल पोखरा १४, खाल्टे मसिना)

बुबा : गोविन्दप्रसाद सुवेदी

आमा : विष्णुमाया सुवेदी

श्रीमती : रेखा सापकोटा सुवेदी

छोराहरु : आयुष र आरुष सुवेदी

कतार प्रवेश : सन् २००६

मैले डिप्लोमा इन इन्जिनियरिङ पूरा गरेपछि असिस्टेन्ट इन्जिनियरको रूपमा काम गर्ने सपना बोकेर सन् २००६ मा पहिलो पटक कतार प्रवेश गरें । त्यो समय म युवा थिएँ, सपना धेरै थिए, अनुभव कम थियो । कतार बसाइको क्रममा जीवनले धेरै उतारचढाव देखायो, तर ती सबै अनुभवले मलाई अझ बलियो बनायो । आज पनि म कतारमै छु, तर अब पहिलेको जस्तो होइन-अनुभव र आत्मविश्वास दुवै साथमा छन् ।

विदेशमा सिकेको ज्ञान र अनुभव नेपालमै प्रयोग गर्ने चाहनाले सन् २०१२ मा म नेपाल फर्किँएँ र २०१८ सम्म नेपालमै बसेँ । त्यो अवधिमा मेरो अधुरो पढाइलाई निरन्तरता दिँदै पोखरा विश्वविद्यालयबाट इन्जिनियरिङ पूरा गरें । साथै, निजामती सेवामा प्रवेश गरी गण्डकी बोर्डिङ स्कुलमा एक वर्ष करार सेवामा र साढे दुई वर्ष स्थायी कर्मचारीका रूपमा काम गर्ने अवसर पनि पाएँ । परिवारसँगै बसेर काम गर्न पाउँदा त्यो समय जीवनको निकै सन्तोषजनक चरण थियो ।

तर परिस्थितिले फेरि विदेश डोर्यायो । सन् २०१८ मा पुनः कतार फर्किँएँ र २०२० सम्म 'लाइट भिजन' कम्पनीमा प्रोजेक्ट अपरेसन म्यानेजरका रूपमा काम गरें ।

लामो समय अरूका लागि काम गरेपछि अब आफ्नै केही गर्नुपर्छ भन्ने आत्मविश्वास जाग्यो । त्यसपछि मैले प्रोफेसनल जेनेरल कन्ट्र्याक्टिङ कम्पनी स्थापना गरी पूर्ण रूपमा आफ्नै व्यवसायमा संलग्न भएँ ।

हाल हाम्रो कम्पनीमार्फत सिभिल, एमइपी, सब-कन्ट्र्याक्टिङ, फिट-आउटका कामहरू गर्दै आएका छौं । विशेषगरी एयर कन्डिसनिङ, मेकानिकल र इलेक्ट्रिकल सम्बन्धी काममा हामी सक्रिय छौं । संघर्षपूर्ण यात्रापछि आफ्नै व्यवसाय सञ्चालन गर्न पाउनु मेरो लागि ठूलो उपलब्धि हो ।

कामसँगै म कतारमा हुने विभिन्न सामाजिक तथा सामुदायिक कार्यक्रममा सहभागी हुँदै आफ्नो सामाजिक उत्तरदायित्व पनि पूरा गर्दै आएको छु । हिजो २०-२२ वर्षको उमेरमा जोश, जाँगर र सपना बोकेर कतार आएको म, आज परिपक्व उमेरमा आइपुग्दा धेरै अनुभव बटुलिसकेको छु ।

सुरुका दिनमा कतारमा नेपालीलाई इन्जिनियर, प्राविधिक भनेर सहजै पत्याइँदैनथ्यो । "नेपालीले इन्जिनियरिङ काम पनि गर्न सक्छन् र ?" भन्ने मानसिकता थियो । तर आज समय धेरै बदलिएको छ ।

अहिले नेपालीहरू विभिन्न पेशा, व्यवसाय र उच्च जिम्मेवारीमा रहेर काम गरिरहेका छन् ।

यसका लागि धेरै अग्रज व्यक्तित्वहरू र संस्थाहरूको ठूलो योगदान छ ।

नेपाली राजदूतावासको कामकाज पनि पहिलाको तुलनामा धेरै सुधारिएको छ । समग्रमा हेर्दा कतारलाई म एक सुरक्षित र अवसरयुक्त रोजगारी गन्तव्यको रूपमा लिन्छु । पछिल्लो समयमा केही सीमित व्यक्तिहरूले भिजिट भिसाको नाममा समस्या सिर्जना गरेका घटना बाहेक, नेपाली समुदाय यहाँ मजबुत उपस्थितिका साथ अघि बढिरहेको छ । त्यही समुदायको एउटा हिस्सा हुन पाउँदा मलाई गर्व लाग्छ ।

११

कतारमा अनुभव र संघर्षबाट व्यवसाय स्थापना गरी नेपाली समुदायको पहिचान मजबुत बनाउन योगदान गर्दै आएको छु।

अन्त्यमा, नेपाल व्यवसायी संघ कतारले यस किसिमको स्मारिका प्रकाशन गर्ने पहल गरेकोमा हार्दिक धन्यवाद दिन चाहन्छु । यो संस्था केही व्यक्तिहरूको मात्र होइन, कतारमा रहेका सम्पूर्ण नेपाली व्यवसायीहरूको साझा छाता संगठन हो भन्ने बुझाइ सबैमा फैलिन जरुरी छ ।

हामी नेपाली व्यवसायीहरू धेरै पटक आफ्नै नेपालीबाट ठगिएका, समस्यामा परेका उदाहरण पनि छन् । यस्ता विषयमा संघले अझ सक्रिय भूमिका खेल्न सकेमा यो संस्था व्यवसायीहरूको दुख-सुखको साँचो साथी बन्नेछ भन्ने मेरो विश्वास छ । भविष्यमा नेपाल व्यवसायी संघ कतार अझ सशक्त, प्रभावकारी र सबैलाई समेट्ने संस्था बनोस् भन्ने शुभकामना व्यक्त गर्दछु ।

१३ वर्षको अनुभवले खोलिएको टायर व्यवसायमा जमेको छु

यमप्रसाद न्यौपाने



कम्पनी : MOUNTION TRADING & TYRE REPAIRING WLL

जन्मस्थान : भरतपुर-२७, चितवन

बुवा : देउप्रसाद न्यौपाने

आमा : पार्वती न्यौपाने

पत्नी : शान्ति गैरे न्यौपाने

सन्तान : ऋतु न्यौपाने (छोरी), राज न्यौपाने (छोरा)

कतार प्रवेश : सन् २००३

चितवनको भरतपुर-१० मा मेरो बाल्यकाल बित्यो । मैले जीवनको पहिलो पाठशाला आफ्नै घरलाई बनाएँ । बुवाको किराना पसल थियो, स्कुल समय बाहेक पसलमा बुवालाई सघाउँदासघाउँदै मैले व्यापारको 'कखरा' सिक्सकेको थिएँ । तर, नियतिको खेल अर्कै थियो । कक्षा १० मा पढ्दै गर्दा, एसएलसीको फलामे ढोका पार नहुँदै मेरो काँधमा पारिवारिक जिम्मेवारीको बोझ थपियो । घरको आर्थिक अवस्था कमजोर थियो, अंकलहरू विदेशमा हुनुहुन्थ्यो । त्यही देखेर मेरो कलिलो मनले पनि सोच्यो- "पढाइ भन्दा ठूलो त कमाइ रहेछ ।" अनि पढाइलाई बीचमै छोडेर म मुम्बईको बाटो हुँदै परदेशिन बाध्य भएँ ।

वि.सं. २०६० सालको कुरा हो, खासमा म कुवेत जाने सपना बोकेर हिँडेको थिएँ, तर संयोगले मलाई कतारको भूमिमा ल्याइपुर्यायो । मान्छेले जे चिताउँछ, त्यो पुग्दैन भन्छन्, तर कहिलेकाहीं नचिताएको कुराले नै जीवन बदल दिँदो रहेछ । साउदीको लागि सेल्सम्यानमा पास भए पनि बढी पैसा मागेपछि नगएको म, कतारमा 'टायर म्यान' को भिसामा आएँ । त्यतिबेला मलाई थाहा थिएन, त्यही कालो टायरभित्र मेरो भविष्यको सुनौलो रङ लुकेको छ ।

सुरुका ३७ महिना मैले टायर पसलमा सामान्य कामदार भएर पसिना बगाएँ । तर, मेरो कामप्रतिको लगाव र इमानदारिताले मलाई फोरमेन, सेल्स हुँदै म्यानेजरसम्म पुर्यायो । सन् २००७ देखि २०१६ सम्म अर्काको कम्पनीलाई आफ्नो सम्झेर रातदिन खटें, कम्पनीलाई धेरै माथि पुर्याएँ । करिब १३ वर्षको त्यो लामो अनुभव र आर्जन गरेको सीपले मभित्र एउटा आत्मविश्वास भरिदियो- "अब अर्काको लागि होइन, आफ्नै लागि केही गर्नुपर्छ ।" त्यही आँटले सन् २०१६ मा मैले ओकामा आफ्नै 'टायर पसल' सुरु गरें । अनि सुरु भयो मेरो व्यवसायिक यात्रा ।

आज फर्केर हेर्दा गर्व लाग्छ, म दोहाको टायर व्यवसायमा 'नम्बर १ होलसेलर' बन्न सफल भएको छु । चीन, थाइल्याण्ड, ताइवान, दुबई र बहराइनबाट टायरहरू आयात गरेर कतारभरि वितरण गर्छु । मसँग अहिले ३२ जना कर्मचारी छन्, जसमा अधिकांश नेपाली दाजुभाइ हुनुहुन्छ । यो क्षेत्रमा नेपालीहरूको उपस्थिति शून्य प्रायः छ, तर मैले यसैलाई आफ्नो साम्राज्य बनाएँ । मैले बुझेको एउटै कुरा हो- जुन काम जानिन्छ, त्यसैमा लगानी गर्नुपर्छ । नयाँ काममा हात हालेको भए सायद म डुब्थेँ होला, तर १३ वर्ष घोटिएर सिकेकै कामलाई व्यवसाय बनाउँदा आज म यो उचाइमा छु ।

”

सुरुमा सामान्य
कामबाट सुरु गरेर
टायर व्यवसायमा नम्बर
१ बनेँ र नेपाली
दाजुभाइलाई रोजगारी
दिँदै सफलता हासिल
गरें।

“

कतार मेरो लागि कर्मभूमि मात्र होइन, यो मेरो भाग्यको चाबी हो । म १२-१३ वटा देश घुम्ने, तर कतारजस्तो अवसर र सम्भावना कतै देखिनँ । नेपालमा जन्मिएँ, तर मेरो उमेरको ऊर्जावान् समय यही मरुभूमिमा बित्यो । नेपालमा छँदा गरिबी र अभावले थिचिएको म, आज कतारले मलाई सम्पन्न बनाएको छ । मेरी छोरी ऋतु र छोरा राज यहाँको प्रतिष्ठित ब्रिटिश स्कुलमा पढ्दैछन् । बुवाआमा, श्रीमती र छोराछोरीसहित सपरिवार यहीं छौं । अरबी भाषामाथिको दखल र यहाँको समाजसँगको राम्रो सम्बन्धले मलाई स्थापित हुन सघायो ।

मेरो योजना अब कतारमा मात्र सीमित छैन । छोराछोरीलाई यहीं पढाएर भविष्यमा नेपालमै बसेर युरोप लगायतका देशमा टायर निर्यात गर्ने सपना बुनेको छु । बालबच्चाहरूलाई विदेश पठाउने होइन, स्वदेशमै गरिखाने वातावरण बनाउने मेरो धोको छ । एनआरएनए बिजनेस एशोसियसनमा रहेर र पर्दा पछाडिबाट दुःख परेकालाई सहयोग गरिरहँदा मलाई आत्मसन्तुष्टि मिल्छ ।

नयाँ आउनेहरूलाई मेरो एउटै सुझाव छ- काम सानो ठूलो हुँदैन । जे काम गर्न आउनुहुन्छ, त्यसलाई माया गर्नुस्, सीप सिक्नुस् र इमानदार हुनुस् । मैले प्राज्ञिक सफलता पाइन होला, तर जीवनको परीक्षामा म पास भएँ । आफ्नो कमाइको लगानी र अनुभवको पुँजी भयो भने मरुभूमिमा पनि सुन फलाउन सकिन्छ भन्ने जिउँदो उदाहरण म आफैं हूँ ।



कतार आएपछि पैसाको लत बस्यो

धुवराज अधिकारी



कम्पनी : EASY WAY TRADING CONTRACTING & SERVICES

जन्म : २०३५ असार १७

जन्म स्थान : रुपाकोट, कास्की

बुवा : स्व. नमानिधि अधिकारी

आमा : मिठुमाया अधिकारी

श्रीमति : चन्द्रावती अधिकारी

छोरा / छोरी : संगम अधिकारी र रक्षा अधिकारी

कतार प्रवेश : सन् १९९८ जुन २५

म स्कूल पढ्दै गर्दा गाउँमा विदेश जाने लहर चलिसकेको थियो । दाजुहरुले विदेशबाट लगेज ल्याएको देख्दा विदेशमा केही हुन्छ की भन्ने लाग्थ्यो । त्यसैले चितवनबाट २०५० सालमा एसएलसी सकेर ११ र १२ पास गरेपछि २ वर्ष जति विदेश बस्छु अनि पैसा कमाएर फेरि पढ्छु भन्ने सोचले म १९९९ जुन २५ मा मेनपावर मार्फत् कतार आएँ । कतार आउन ७० हजार नेपाली रुपैयाँ लागेको थियो ।

नेपालमै ओभरसियर अध्ययन गरेकोले सुलेमान ग्रुपमा सहायक ओभरसियरको काम पाएको थिएँ । त्यसबेला काठमाडौँ-दोहा हवाई उडान सहज थिएन । काठमाडौँबाट गाडीमा दिल्ली गइयो । दिल्लीबाट प्लेनमा बम्बई गएर त्यहाँबाट गल्फ एयरबाट बहराइन हुँदै दोहा पुगेको थिएँ । प्लेनबाट झरेर गाडि चढेपछि उख्रुम गर्मी भयो । मर्न त नेपालमै पाइन्थ्यो, यहाँ पो आइएछ कि जस्तो भएको थियो ।

त्यसबेला मेनपावरले तलव ५ सय डलर भनेर पठाएको थियो तर भने जति पारिश्रमिक पाइएन । म कतार आएपछि आकै दिन नेपाली साथीहरु भेटिए । भोलिपल्ट नेपाली चोक पुगेर गाउँघरका सबै साथीहरु देखेपछि यहीँको माहोलमा भिजयो । नेपाल फर्केर जाउँ भन्ने सोच आएन ।

कतार आएपछि पैसाको लत बस्यो । नेपाल गए जागिर खान सोर्सफोर्स लाउनुपर्छ, खाइहाले तलवले पुग्दैन । व्यवसाय गरौ भने पनि गुण्डादेखि नेतासम्म पाल्नुपर्छ । यहाँ जति कमाए पनि आयकर तिर्नुपर्दैन । त्यसैले नेपाल नै फर्किएउँ भन्ने चाहिँ अहिलेसम्म लागेको छैन तर मन र तन त नेपालमा नै छ नि ।

कतार आएको केही समयपछि पत्थरीको अप्रेसन गर्नुपर्यो त्यसैले काम गर्न समस्या पर्यो । अनि रियल स्टेटमा काम गरें । केही पैसा कमाए । त्यहाँबाट ८० हजार रियल पैसा लिएपछि मैले कम्पनी छोडेर कम्पनी खोले । तर विविध कारणले त्यो कम्पनीमा समस्या आयो । त्यो बेला हामीले कम्पनी चलाउनेबारे धेरै जानिसकेका थिएनौँ । सन् २०१५ मा केही साथीहरूसहित मैले अर्को कम्पनी इजीवे ट्रेडिङ खोलें । त्यसबेलाका साथीहरु कोहीले छोडेर जानुभयो । तर मैले अहिले पनि त्यही कम्पनी चलाइरहेको छु ।

व्यवसाय सुरु गर्नका लागि मलाई साथीहरुबाटै प्रेरणा मिलेको हो । किनकी मैले कम्पनी सुरु गर्दा नेपाली साथीहरुले आफ्नै व्यवसाय गर्न थालिसक्नुभएको थियो । उहाँहरुले जागिरभन्दा व्यवसाय गर्दा फाइदा हुन्छ भनेर हौसला प्रदान गर्नुभएको थियो । त्यसबेला व्यवसाय सुरु गर्दा खासै अप्ठ्यारो अवस्था थिएन । हामीले अघिल्लो कम्पनी चलाइसकेको हुनाले धेरै कुराहरु सिक्सकेका थियौँ । त्यसैले धेरै संघर्ष चाहिँ गर्नुपरेन ।

व्यवसाय त चल्दै जान्छ, सँगै सामाजिक काम पनि गर्नुपर्छ भन्ने मेरो पहिल्यैदेखिको भावना थियो । त्यसैले व्यवसाय सुरु गर्नुअघिबाटै विभिन्न संघ संस्थामा रहेर समाजसेवाको काममा लागिसकेको थिएँ । व्यवसाय थालेपछि पनि म परिवर्तन भएको छैन । हिजो जस्तो थिएँ, अहिले पनि त्यस्तै छु ।

सन् २००२ मा हामीले 'कास्की आदर्श सेवा समाज' भन्ने संस्था खोल्थौँ । म त्यसको संस्थापक सदस्य हुँदै प्रथम निर्वाचित अध्यक्ष र पछि सल्लाहकार भएँ । कास्की आदर्श सेवा समाजलाई विश्वव्यापी बनाउनुपर्छ भनेर हामीले हरेक राष्ट्रमा एनसीसी खोलेर आईसीसी बनायौँ । आईसीसीको पनि म सदस्य सल्लाहकार छु । यस्तै एनआरएनए अभियानमा पनि म जोडिएको छु ।

विदेशी भुमीमा बसेपछि देश दुख्दो रहेछ । छुट्टीमा नेपाल पुगिहालिन्छ । नेपाल मेरो जन्मभूमि, कतार कर्मभूमि । मैले यहाँको नागरिकता नलिएपनि नेपाल जत्तिकै प्यारो कतार पनि छ । मेरो जीवनको यात्रालाई कतारले नै यो परिवर्तन ल्याइदिएको हो । मैले कतारमा रहेर ६ सय जनालाई मेरो आफ्नै स्पान्सरमा रोजगारी दिएँ । अहिले म मेरो कम्पनीमा एकमुष्ट ३ सय जनालाई तलव खुवाउँछु ।

मैले नेपालमा पनि केही लगानी गरिरहेको छु । पोखरामा नै केही कम्पनी संचालनमा रहेका छन् । कुनै दिन नेपाल फर्के भने पोखरामा रहेका कम्पनी चलाउने सोच राखेको छु । म कतार आएको केही समयमै मेरो बुबा बित्नुभयो । मैले जुन सफलता पाए त्यो बुबाले देख्न पाउनु भएन । छोराको सफलता देखाउन नपाएकोमा मलाई सबैभन्दा दुःख लाग्छ ।

नेपालमा दोहोरो करनीति छ । कम्पनी खोल्दा झन्झटिलो प्रक्रिया पुरा गर्नुपर्छ । जुनकुरा यहाँका मानिसहरुले थाहा पाएका छन् । लगानी गर्ने वातावरण बनाइदिने हो भने कतारको मात्रै नभएर विश्वकै धनाढ्य व्यक्तिहरुले नेपालमा गई लगानी गर्न सक्छन् । नेपालको सरकारी प्रक्रिया अलि झन्झटिलो भएको कारणले नेपालले कतारबाट लाभ लिन सकिरहेको छैन ।

म यहाँ पहिलोपल्ट आउँदा पैसा मात्र फरक थियो तर देशको अवस्था करिब उस्तै थियो । म यहाँ बस्दाबस्दै कति छिटो परिवर्तन भयो तर नेपालमा परिवर्तन नहुँदा दुःख लाग्छ । यहाँ डिजेल पेट्रोल खानी छ भने हाम्रो देशमा पानी छ । त्यसैले देश बन्नलाई शासक मात्र राम्रो भए पुग्ने रहेछ, उच्च ओहोदाका मानिसहरु अलि अनुशासित हुनुपर्नेरहेछ ।



देशले बोलाउँदा हामी अनुभव र पुँजी लिएर आउँछौं

दुर्गाप्रसाद प्याकुरेल



कम्पनी : GLOBAL SUPPLY CLEANING CONTRACTING SERVICES WLL

जन्मस्थान : फुडलिङ-१, ताप्लेजुङ

बुवा : स्व. वीरेन्द्र प्याकुरेल

आमा : मेनका प्याकुरेल

श्रीमती : देविका प्याकुरेल

सन्तान : निश्चल प्याकुरेल (छोरा), रन्जिता प्याकुरेल (छोरी)

कतार प्रवेश : सन् २००२

पूर्वी नेपालको हिमाली जिल्ला ताप्लेजुङको फुङलिङमा मेरो जन्म भयो । मेरो बाल्यकाल र किशोरावस्था त्यही हिमाली काखमा बित्यो । बुवाको किराना पसल थियो, हाम्रो परिवार आर्थिक रूपमा सम्पन्न नै थियो । मैले वि.सं. २०५६ सालमा एसएलसी दिएर बुवाको पसलमा सघाउँदै कलेज पढ्न थालें । तर, समयले मलाई त्यहीं बस्न दिएन । तत्कालीन द्वन्द्व र राजनीतिक दबाबका कारण गाउँमा बस्न नसक्ने स्थिति आयो । नचाहँदा नचाहँदै पनि २० वर्षको उमेरमा कतारमा रहनुभएका दाइको सहयोगमा म सन् २००२ मा कतारको तातो बालुवामा हामफालें ।

सुरुमा ७ सय रियालको सामान्य तलबमा कामदारको रूपमा मेरो कतार यात्रा सुरु भयो । तर, म त्यतिमै सीमित रहिनँ । अफिसमा 'असिस्टेन्ट' को लागि अन्तर्वार्ता दिएर पास भएँ । मेहेनत गर्दै जाँदा ३ महिनामै मेरो तलब १५ सय पुग्यो । सन् २०१६ सम्म आइपुग्दा म १५ हजार रियाल तलब छोडेर हिँड्न सक्ने हैसियतमा पुगेको थिएँ ।

तर, मन त आखिर नेपाली नै हो । सन् २०१६ मा "अब देशमै केही गर्छु" भनेर म जागिर छोडेर नेपाल फर्किँएँ । बसाइँ सरेर झापाको धुलाबारी पुगें । तर, नेपालको अस्थिर राजनीति र लगानीको असुरक्षित वातावरण देखेपछि मलाई लाग्यो- "सानो पुँजीले यहाँ टिक्न सकिँदैन ।" मेरो सपना फेरि एकपटक कतारतिरै फर्कियो । सन् २०१८ मा म पुनः कतार आएँ, तर यसपटक कामदार भएर होइन, व्यवसायी भएर ।

साथीभाइको सहयोग र सानो लगानीबाट सुरु गरेको 'ग्लोबल सप्लाई क्लिनिङ कन्ट्रान्टिङ' ले सुरुमा ट्राफिक सिग्नल बनाउने काम गर्यो भने अहिले हामी 'प्यासिलिटी म्यानेजमेन्ट' र 'आउटसोर्सिङ' को काम गर्छौँ । सुरुमा ३० जनाबाट सुरु भएको मेरो कम्पनीमा विश्वकपको समयमा १७० जना कामदार कार्यरत थिए । अहिले मन्दीले गर्दा ७० जनामा झरे पनि मेरो व्यावसायिक यात्रा रोकिएको छैन ।

व्यवसायसँगै समाजसेवा मेरो रगतमै छ । सन् २००३ मा एनसीसी कतारको पञ्जीकृत सदस्य हुँदै, सन् २००४ मा ताप्लेजुङ पाथिभरा सेवा समाजको संस्थापक सदस्य बनेँ । २०६० सालमा ताप्लेजुङ सदरमुकाममा आगलागी हुँदा ६० घर जल्दा हामीले प्रवासबाट गरेको सहयोग अझै सम्झनामा छ ।

”

**सुरुवात सामान्य
कामबाट गरी कतारमा
व्यवसाय स्थापना गर्दै,
नेपाली समाजसेवा गर्दै
सफलता र अनुभव
बटुलेको छु, र देश फर्केर
लगानी गर्न आतुर छु।**

“

८ वर्षसम्म समाजको नेतृत्व गरेर एनआरएनए आईसीसी अभियानमा पनि सक्रिय भएर काम गरें।

कतारको 'सिस्टम' र वातावरणले मलाई सफल बनायो । २ वर्षको लागि आएको म, आज २२ वर्षदेखि यहाँ छु । मेरो पहिलो सन्तान छोरीसँग १ महिना पनि बस्न नपाएको पीडा मनमा छ । आज छोरी अमेरिका छिन् म भने उनीहरू कै लागि अझै खाडीमा नै संघर्ष गरिरहेको छु । तर, आज छोराछोरीलाई राम्रो शिक्षा र सुखी भविष्य दिन पाउँदा त्यो पीडा बिर्सन्छु । मलाई कतारले कर्म र सफलता दुवै दियो । यसमा नै खुशी छु ।

मेरो मनमा अझै पनि देश दुखिरहन्छ । २२ वर्षअघि केही नभएको कतार आज कहाँ पुग्यो, तर हाम्रा नेताहरू पटक-पटक कतार आएर पनि यहाँको विकास देखेर पाठ सिक्दैनन् । हामीजस्ता युवा शक्ति विदेशिनु पर्ने बाध्यता छ । यदि देशमा लगानीको सुरक्षा र वातावरण बन्ने हो भने हामी आजै फर्कन तयार छौँ । देशले बोलाओस्, हामी हाम्रो अनुभव र पुँजी लिएर देश बनाउन आउनेछौँ । हामीसँग पुँजी छ, सीप छ अनि अनुभव छ । आम नेपाली आफ्नै माटोमा लगानी गर्न आतुर छन्, केवल सही वातावरण र समयको पर्खाइमा छौँ ।



नेपाली व्यवसायीहरूलाई सहजिकरण गरिरहेको छु

बालकृष्ण न्यौपाने

कम्पनी : WE SUPPORT TRADING & CONTRACTING

ठेगाना : देवचुली नगरपालिका-१०, नवलपरासी

बुवा / आमा : टिकाराम न्यौपाने/थानादेवी न्यौपाने

श्रीमति : गीतादेवी न्यौपाने

छोरा / छोरी : सन्देश न्यौपाने/ सिर्जना न्यौपाने

कतार प्रवेश मिति : पहिले सन् २०००, त्यसपछि २०१२

नवलपरासीको किसान परिवारमा जन्मेको म २०५० सालमा एसएलसी दिएपछि विदेशको यात्रामा निस्किएको हुँ । भारतमा ६ महिना जति बिताएर फेरि स्वदेशमै आएर सिपमूलक काम सिक्नुपर्यो भनेर ट्रकलाइनमा काम गरें । त्यही पेशालाई अंगाल्दै सन् २००० मा कतार प्रवेश गरें । सुरुमा दुईवर्ष कतार बसेपछि नेपाल फर्केर नाइट बस चलाएँ । फेरि दुईवर्ष गएँ ३ वर्ष आफैं किनेर ट्रक चलाएँ । फेरि फर्किएर नेपालमै ट्रान्सपोर्ट लाइनको ड्राइभिङदेखि लिएर पोखराबाट नवलपरासी इट्टाको डिपोमा पनि ४ वर्ष काम गरें । फर्किएर १२ वर्षको ग्यापमा पुरानै साहुले बोलाएपछि सन् २०१२ मा सुपरभाइजरको कामको लागि क्लीनीड कम्पनीमा कतार आएँ ।

शुरुमा कतारबाट फर्केर १०-१२ वर्षको अवधिमा आफैं गाडीको मालिक भएर ट्रान्सपोर्ट सन्हालिसकेको थिएँ । त्यसैले मैले पनि केही ज्ञानसीप हासिल गरेको छु, मलाई तलब चाहिँदैन मेरो काम पनि फ्रीमा गरिदिनुपर्छ अनि तेरो काम पनि फ्रीमा गरिदिन्छु भन्ने सर्तमा मैले त्यही साहुसँग व्यवसाय काम सुरु गरें । म २०१२ मा आएको ८-९ महिनापछि कम्पनी खोलें । २००० मा आउँदा मेरो ५ सय दिराम तलब थियो २०१२ मा मेरो कमाई धेरै माथि थियो ।

मेरो जीवनमा अत्यास लाग्दो र अनौठो घटना घट्यो । जागिर खाँदाकै समयमा मालिकलाई रिझाउनका लागि धेरै काम गरियो । रातदिन नभनिकन समुन्द्रमा माछा मार्न गएँ । डुंगा चलाएर हुन्छ कि स्वीमिङ गरेर माछा मार्नुपर्थ्यो । त्यो एकदमै पीडादायी भोगाइ थियो ।

समुन्द्रमा टेन्ट टाइदै गर्दा गर्मी हुन्थ्यो । म नुहाउन जान्थेँ । एकपटक नुहाउन जाँदा मलाई पानीले बगायो । विपरित दिशाबाट मज्जाले हावा चलेर पानीको बहाव बदलेको रहेछ, मलाई थाहा नै भएन । पानीले बगाएर एकैछिनमा कहाँ पुर्यायो कहाँ ? थाहा नै भएन । अथाह समुन्द्रको बीचमा हराएँ । मलाई पानीमा पौडन चैं आउँथ्यो । धेरै समयपछि साउदी बोर्डरमा निकाल्यो । बेलुकापख हावा अपोजिट साइडमा बग्यो । म केही समय साउदीको किनारमा चट्टानै चट्टानमा खुट्टाभरी रगत थियो, भोक थियो, अनि अत्यास लागेको थियो । निकै समय मृत्यु कुरेर जान्थेँ । बिहान साढे ९ बजे पसेको मान्छे लगभग बेलुकाको साढे ४ बजेतिर अपोजिट साइटतिर हावा बग्यो अनि त्यही पानीको तालमा जीवन बाजी राखेर हाम फालें । अन्तत जहाँबाट छिरेको त्यही त्यही ठाउँ नजिक आउन सफल भएँ । म कतारमा मरेर बाँच्न सफल मान्छे हुँ ।

समयले मानिसलाई एकै ठाउँमा पक्कै राख्दैन । कतारी व्यवसायीसँग मेरो राम्रो सम्बन्ध र सम्पर्क छ । अहिले मेरो नेतृत्वमा ४०-५० जना नेपाली बिजनेसमेन जोडिइसक्नु भएको छ । अहिले मेरो व्यवसाय पनि छ । मेरो अन्डरमा पसलहरु, होटलहरु गर्ने साथीहरु पनि हुनुहुन्छ । यहाँ जुन किसिमको सीप र ज्ञान छ, त्यही किसिमको काम गर्न सके सफल भइन्छ तर खटनु चाहिँ पर्छ । अहिले पहिलेको जस्तो सहज अवस्था भने पक्कै छैन ।

कतारी व्यवसायीसँग मेरो राम्रो सम्बन्ध र सम्पर्क छ । अहिले मेरो नेतृत्वमा ४०-५० जना नेपाली बिजनेसमेन जोडिइसक्नु भएको छ ।

म नवलपरासी सेवा समाजको वरिष्ठ सल्लाहकार पनि छु । गण्डकी प्रदेशको एक कार्यकाल कार्यसमिति सदस्य अर्को कार्यकाल सहकोषाध्यक्ष भएँ । एनआरएनएमा पनि एक कार्यकाल कार्यसमिति सदस्य श्रमिक विभागको अर्को कार्यकाल सहकोषाध्यक्ष भएर काम गरें । पछिल्लो समय जिम्मेवारी अरुले लिन्छु भनेपछि म कतारीहरूसँग बढी घुलमिल भएँ । अहिले नेपाल व्यवसायी संघमामा रहेर नेपालीहरुलाई व्यवसाय गर्न सहजीकरण गरिरहेको छु । अहिले १५ देखि २० जना व्यवसायीहरु मेरो मातहमा रहेर काम गरिरहेका छन् ।

भोलिका दिनहरुमा देशमा नै केही गर्ने मेरो योजना छ । कतारी नागरिक २-३ पटक मेरो नेपालको घरमा गएर बसिसकेको छ । छोरीको विवाहमा पनि गएको थियो । कतार कर्मथलो भएका कारण बिर्सन सकिएको छैन तर माया आफ्नै देशको लाग्छ । नेपालमै टुरिजम कम्पनी खोल्ने सोच छ । नेपालमै टुरिजम क्षेत्रमा केही गर्ने लक्ष्य राखेको छु ।

कतारबाट नाम, काम र सम्मान बोकेर स्वदेश फर्किँएँ

टि.बी. कार्की

कम्पनी : THE WAVE GENERAL SERVICES WLL

जन्म : २०३० माघ १ गते

ठेगाना : उर्लाबारी-४, मोरङ

बुबा / आमा : स्व. सिंहबहादुर कार्की/दिव्या कुमारी कार्की

श्रीमति : सजनी केसी

छोरा : अनिमेश बाबु र अनिकेतबाबु कार्की

कतार प्रवेश मिति : २००५, अगष्ट

हजुरबुबाको पालासम्म हाम्रो परिवार नेपाली सेनामा आबद्ध थियो, तर मेरो बुबाका दाजुभाइ भने खेती किसानी र स्थानीय राजनीतिमा लाग्नुभयो । मध्यमवर्गीय परिवेशमा बाल्यकाल शान्त र सुखद् बित्यो । मोरङको उर्लाबारीमै हामीसँग ६ बिघा जमिन थियो । केही घरायसी विवाद तथा मुद्दा मामिलामा थुप्रै सम्पत्ति सकियो । त्यसैले पढाइसँगै काम गर्नुपर्ने अवस्था आयो ।

मैले गाउँकै विद्यालयबाट कक्षा ७ सम्म पढेर त्यसपछि इटहराको सरस्वती माध्यमिक विद्यालयबाट एसएलसी पास गरे । एसएलसी सकेपछि मेरो ठूलो दाजु डि.बी. कार्कीले बोलाएपछि काठमाडौँ आएँ । दाजुकै सहयोगमा मैले काठमाडौँमा सेल्समेनको रूपमा काम सुरु गरेँ, पहिलो तलब १३०० रुपैयाँ थियो ।

त्यसपछि दियो साबुनको मार्केटिङमा लागेँ र देशभर घुम्ने मौका पाएँ । यसपछि डायलमीया ग्रुप, क्वालिटी बिस्कुट हुँदै डाबर नेपाल र फेरि दियोमा फर्किएर अफिसरसम्म बनेँ । त्यो अनुभवकै भरमा मैले कोटेश्वरमा 'कार्की स्टोर' नामको होलसेल व्यापार सुरु गरेँ ।

व्यापार राम्रो चलिरहेको बेला माओवादी द्वन्द्वले असर गर्यो । उधारो उठ्न नसकेपछि घाटा लाग्यो, र व्यापार बन्द गरेँ । अनि नेपालमा केही गर्न सकिँदैन, विदेश जानु पर्छ भन्ने लाग्न थाल्यो । त्यसपछि सन् २००५ अगष्टमा आफ्नो जन्मभूमि छोडेर कतार गएँ ।

काठमाडौँमा दाजुको मेनपावर कम्पनी थियो । मार्केटिङको अनुभव भएकै कारण आफ्नै दाजुको अफिसको प्रतिनिधिका रूपमा काम गर्न थालेँ । मेनपावर कम्पनीका लागि आकर्षक डिमाण्डहरु ल्याउन थालेँ । म समाजमा रमाउने स्वभाव भएकाले काम गर्दै साथीहरू बनाउन थालेँ । कतारमा कम्पनी आफै खोल्नुपर्छ भन्ने सुझाव पाउन थालेँ ।

कतार गएको एक वर्षभित्रमा नै आफ्नै कम्पनी 'द वेभ जेनेरल सर्भिस' सुरु गरेँ । ७ जनाबाट सुरु गरेर ३० जना कामदार र पछि आउटसोर्सिङको काम पनि गर्न थालेँ । पाकिस्तानी कम्पनी 'डेस्कोन' बाट १ वर्षको प्रोजेक्ट पाएँ जसले ठूलो उचाइमा पुर्यायो ।

कतारमा १२००-१३०० कामदारलाई रोजगारी दिन सफल भएँ । सन् २०१५ मा 'इनदर्बिस क्लिनिङ कम्पनी' खोलेर ८०-९० महिला कामदारलाई रोजगारी दिएँ । यो कम्पनी २०२२ सम्म चलाएँ । मैले अन्य कम्पनी पनि खोलेर काम गरेँ ।

मेरो व्यवसायिक तथा सामाजिक क्षेत्रको सफलता उकालो लाग्न थाल्यो ।

वास्तवमा म कर्ममा विश्वास गर्ने मान्छे हो । सफलताको मूल चाबी सही संगत, सही ठाउँ र निरन्तर प्रयास रहेछ । अझ मेरो सफलतामा मेरी श्रीमतीको महत्वपूर्ण हात रहेको छ । उनको साथले मैले मेरो कर्मलाई सार्थक बनाए ।

कतारमा म व्यवसायमा मात्र केन्द्रित भइन, एनआरएनए अभियानमा लागेर देशविदेशमा आफुलाई चिनाउन सफल भएँ । सन् २००६ मा एनआरएनए सदस्यता लिएँ, कार्यसमिति सदस्य भएँ । २००७ मा आइसीसी सदस्य, २०११ मा आइसीसी सचिव, २०१३ मा आइसीसी उपाध्यक्ष भएँ । २०१५ मा अध्यक्षमा डा. शेष घलेसँग पराजित भएँ तर संस्था छाडिँ, आइसीसी सल्लाहकार भएर काम गरेँ ।

कतारमा क्रियाशिल संघसंस्था जन्माउनदेखि लिएर अगाडि बढाउनका लागि धेरै काम गरियो । कतारमा मोरङ-सुनसरी सेवा समाज, पत्रकार महासंघ, नवोदित साहित्यिक संस्था, नेपाल व्यवसायी संघ कतार लगायतमा आवद्ध भएर योगदान दिन पाएँ ।

मैले कतारमा सफलताको चुचुरोमा पुगेर जब ओरालो झर्न थालेँ अनि मलाई लाग्न थाल्यो, अब आफ्नो देश फर्कनुपर्छ । १७-१८ वर्ष मिहिनेत गरेँ, पैसा कमाएँ, परिवार हुर्काएँ, जब आमा वृद्ध हुनुभयो, छोराहरु ठूला भए, फर्केर नेपाल आएँ ।

मेरो विचारमा विदेश चर्ने ठाउँ हो, फर्किनु पर्ने समय आउँछ, मेरो फर्कने समय आयो जस्तो लाग्यो । मलाई विदेशमा नै धेरै अवसर थिए । अमेरिका जाने भिसा पनि थियो, तर शून्यबाट सुरु गर्नुपर्ने डरले कहिँ गइँन । कतारले मलाई नाम, माया, धन, साथी दिएर धनी बनायो । म कतार र त्यहाँका जनताप्रति सधैं आभारी छु ।

नेपालमा साना व्यवसायीलाई सजिलो छैन, तर आफ्नै देशमा लडेर उठ्न सकिन्छ भन्ने भरोसा छ । अब नेपालमै लगानी गर्ने अठोट लिएर ललितपुरको लामाटार हाइटमा 'लाकुरी भ्यू प्वाइन्ट रिसोर्ट' नामको होटल व्यवसाय सुरु गर्दैछु । निर्माण कार्य जारी छ । म विश्वास गर्छु, जसरी कतारमा सफल भएँ, नेपालमा पनि त्यस्तै गरौंला ।

मेरो जीवन त्यति विशेष नलाग्नु सक्छ, तर म भन्न चाहन्छु- जसले जीवनलाई कर्म, संघर्ष र भरोसाका साथ अगाडि बढाउँछ, ऊ जहाँ भए पनि सफल हुन्छ ।



लाहुरे बन्ने सपना टुटेपछि मरुभूमिमा उद्यमी बनें दिपेन्द्र ओली

कम्पनी : DSG TRADING CONTRACTING DECORATION AND SERVICES

जन्म : वि.सं. २०४०फागुन २२

जन्मस्थान : जंकोट-७, माडेश्वर, रोल्पा (हाल : दाङ)

बुवा : खड्गबहादुर ओली

आमा : मोहनमली ओली

श्रीमती : शर्मिला पुन मगर ओली

सन्तान : खुशी ओली (छोरी), क्रिम ओली (छोरा)

कतार प्रवेश : सन् २००८

रोल्पाको विकट गाउँ जंकोट-७, माडेश्वरको एउटा सैनिक पृष्ठभूमि भएको परिवारमा मेरो जन्म भयो । बाजे ब्रिटिस लाहुरे र बुवा भारतीय सेनामा हुनुहुन्थ्यो । त्यसैले मेरो बाल्यकालको सुरुवाती समय भारतको 'आर्मी स्कुल' मा बित्यो । पछि रोल्पाको माडेश्वर र लिबाङबाट एसएलसी सकेर दाङको महेन्द्र बहुमुखी क्याम्पसबाट स्नातक तहसम्मको अध्ययन पूरा गरेँ । हामी ६ दाजुभाइ दिदीबहिनीमध्ये म जेठो हुँ, मेरो भाइ पनि अहिले भारतीय सेनामै कार्यरत छन् ।

मेरो रगतमै सैनिक नशा थियो । वि.सं. २०५७ मा म भारतीय सेनामा छनौट भइसकेको थिएँ, तर मनमा 'ब्रिटिस लाहुरे' बन्ने ठूलो सपना थियो । "अलिकति भए पनि कमाइ राम्रो हुन्छ" भन्ने आशले इन्डियन आर्मी छोडेर ब्रिटिस आर्मीको 'फाइनल चिफ सिलेक्सनमा पुँगेँ । तर, दुर्भाग्य ! कानको सानो समस्याले गर्दा म फालिएँ । १ लाख ६० हजार खर्च गरेर कानको उपचार गराए पनि दोस्रो प्रयास सफल भएन । त्यसपछि क्यानडा जाने प्रयासमा ठूलो रकम फस्यो । जता हात हाले पनि असफलता मात्र हात लागेपछि निराश मन लिएर सन् २००८ मा ३ लाख रुपैयाँ तिरेर 'आजात भिसा' मा म कतार हानिएँ ।

कतारमा बुवा पहिल्यै हुनुहुन्थ्यो । सुरुमा एक अमेरिकन प्रोजेक्ट म्यानेजरले "कम्प्युटर मोनिटरिङको काम, १७ सय तलब" भनेर बोलाएका थिए । तर, म आउँदा त्यो प्रोजेक्ट सकिएछ । ३ महिनासम्म काम नपाएर कोठामै थन्किएँ । भिसाको म्याद सकिनै लाग्दा बुवाकै पहलमा अमेरिकन बेसको ट्रान्सपोर्ट सेक्सनमा 'स्टोर किपर' को काम पाएँ । तलब थियो जम्मा १२ सय रियाल । तर, मलाई पैसाभन्दा पनि एसीमा बसेर काम गर्न पाउनु नै ठूलो कुरा लाग्यो ।

सुरुमा अंग्रेजी भाषाको समस्याले सतायो । तर, म हार मान्नेवाला थिइनँ । दैनिक १७-१८ घण्टा खटेर काम गरेँ । भाषा सिकेँ, कम्प्युटरमा पोख्न भएँ । मेरो मेहेनत देखेर १७-१८ महिनामै मलाई 'असिस्टेन्ट म्यानेजर' बनाइयो । ४५ हजार कामदार भएको त्यो विशाल कम्पनीमा कतारीहरूसँग एउटै टेबुलमा बसेर मिटिङ गर्ने म 'पहिलो नेपाली' थिएँ । मेरो तलब र सुविधा बढ्दै गयो, महिनाको ३०-३५ हजार रियालसम्म कमाउन थालेँ । तर, समय सधैं एकनास रहेन । कम्पनीका कतारी मालिक बिरामी भएपछि व्यवस्थापन बदलियो, मेरो बुवा पनि खुट्टामा चोट लागेर नेपाल फर्कनुपर्यो । बदलिएको परिस्थितिमा त्यहाँ बसिरहन मनले मानेन र ३ वर्षपछि म पनि नेपाल फर्किएँ ।

नेपाल बसाइको १ वर्षमा अमेरिका जाने प्रयास असफल भयो, जम्मा गरेको पैसा पनि सकियो । "अब कि नेपाल, कि कतार" भन्ने दोधारका बीच १० वर्षअघि म पुनः कतार फर्किएँ- यसपटक कामदार होइन, व्यवसायी बन्ने सपना बोकेर । सुरुमा रेस्टुरेन्ट खोलेँ, ब्रान्डेड सामान हालेँ, तर अनुभवको कमी र साउदीको नाकाबन्दीले व्यवसाय डुब्यो । करिब १ करोड रुपैयाँ गुमाउँदाको पीडा शब्दमा व्यक्त गर्न सकिदैन ।

हिजो लाहुरे बन्न
नसकेर निराश
भएको म, आज
सयौँलाई रोजगारी
दिने लाहुरे भएको छु
। जीवनको यो
मोडमा आइपुग्दा म
सन्तुष्ट छु ।

तर, "लड्नुको अर्थ हार्नु होइन, फेरि उठ्नु हो" भन्ने मन्त्रलाई आत्मसात् गर्दै ५ वर्षअघि मैले कन्स्ट्रक्सन कम्पनी सुरु गरेँ । बिस्तारै पुराना घाउहरू पुरिँदै गए, ऋण तिर्दै गएँ । विश्वकपको समयमा व्यवसायले राम्रो गति लियो । आज म कन्स्ट्रक्सन, ब्युटी पार्लर र लाउन्ड्री व्यवसाय गरी ३ वटा कम्पनी सञ्चालन गरिरहेको छु । कतारमा लाउन्ड्री व्यवसायमा नेपालीहरूको उपस्थिति न्यून छ, तर मैले त्यहीं सम्भावना देखेँ । अहिले करिब ४-५ सय कामदारलाई व्यवस्थापन गर्दै, मासिक १ करोड त तलबमै खर्चने हैसियत बनाएको छु ।

व्यवसायसँगै समाजसेवामा पनि मेरो रुचि छ । जलजला समूहको सचिव हुँदै हाल रोल्पाली सेवा समाजको कानुनी सल्लाहकारको रूपमा कार्यरत छु । कतारमा व्यवसाय गर्न लगानी र धैर्यता दुवै चाहिन्छ । यहाँ कतिपय कम्पनीले काम लगाएर पैसा नदिने समस्या पनि छ, तर इमानदार भएर लाग्ने हो भने नेपालमा भन्दा अवसर धेरै छ ।

हिजो लाहुरे बन्न नसकेर निराश भएको म, आज सयौँलाई रोजगारी दिने लाहुरे भएको छु । जीवनको यो मोडमा आइपुग्दा म सन्तुष्ट छु ।



कतार मेरो जीवनको पाठशाला भयो गोपाल डाँगी

कम्पनी : DSG TRADING CONTRACTING DECORATION AND SERVICES
जन्म स्थान : रोल्पा नगरपालिका-८, जोँघट (हाल : घोराही, दाङ)
कतार प्रवेश : सन् २००३ मे २९
बुवा : स्व. कर्मलाल डाँगी
पारिवारिक स्थिति : ५ दाजुभाइ

रोल्पा नगरपालिका-८, जोंघटको विकट बस्तीमा बुवा कर्मलाल डाँगीको सन्तानका रूपमा मेरो जन्म भयो । पछि हाम्रो परिवार बसाइँ सरेर दाडको घोराही सर्यो । बुवा सामान्य किसान हुनुहुन्थ्यो । हामी ५ भाइ छोराहरू मात्र थियौँ, दिदीबहिनी थिएनन् । नियतिको खेल भनी वा बाध्यता, हामी सबै दाजुभाइ परदेशिन पुग्यौँ । मेरो जेठो दाइ साउदी अरब जानुभएको २८-२९ वर्ष भयो, उहाँ जाँदा म सानो बच्चा थिएँ । त्यसयता हाम्रो भेट भएको छैन । ११ वर्षअघि बुवा बिच्दा पनि उहाँ आउन पाउनुभएन, हामी ३ भाइले मात्र बुवाको दाहसंस्कार गर्यौँ । कोरोना कालमा माइला दाइलाई पनि गुमायौँ । पारिवारिक विछोडको यो पीडा मेरो मनको एक कुनामा सधैं रहिरह्यो ।

देशमा द्वन्द्वकाल चलिरहेको थियो, रोल्पाको आर्थिक अवस्था एकदमै नाजुक थियो । गरिबी र अभावले लखेटेपछि सन् २००३ मे २९ का दिन म कतारको मरुभूमिमा ओर्लिएँ । आज कतार आएको २२ वर्ष पुरा भयो । सुरुमा 'क्लिनिङ भिसा' (सरसफाइ कामदार) मा आएको थिएँ । २ महिना काम नपाएर कोठामै बस्नुपर्यो । भाषा नजान्दाको डर र अन्योल बीच पहिलो महिना ८ घण्टा खटेर ७ सय रियाल तलब थाप्दाको क्षण अझै याद छ ।

कतार बसाइका मेरा सुरुवाती दिनहरू मृत्युसँगको साक्षत्कार जस्तै थिए । यहाँ आएर ड्राइभिङ लाइसेन्स निकालेको २८ दिनमै म भयानक दुर्घटनामा परें । गाडी 'ओभर स्पिड' भएका कारण दुर्घटना भयो, मलाई २२ वटा टाँका लगाउनुपर्यो । १ महिना अस्पतालको शैयामा छटपटाउँदा बाहिर हल्ला चलिसकेछ- "ड्राइभर गोपाल डाँगी मर्यो ।" मैले घरमा आमालाई पीर पर्छ भनेर यो खबर सुनाइँ । त्यो दिन म भाग्यले बाँचेको थिएँ, ठूलो दशा टरेको थियो ।

जीवनमा केही गर्नुपर्छ भनेर साथीसँग मिलेर पार्टनरसिपमा होटल खोलेँ, तर त्यो चलेन । उल्टै, एउटा सानो समस्याका कारण म ६ महिना जेल पर्नुपर्यो । तर, त्यो जेल जीवन मेरो लागि विश्वविद्यालय साबित भयो । ६ महिनाको कालकोठरीमा बस्दा मैले कतारको कानूनका पाना-पाना पढेँ ।

संघर्ष, दुर्घटना र जेल जीवन पार गर्दै कतारमा व्यवसाय स्थापना गरी समाजको नेतृत्व गर्ने हैसियत बनाएको छु।

६६

यहाँ के गर्न हुन्छ, के गर्न हुँदैन भन्ने ज्ञानको आँखा त्यहीं खुल्यो । अन्ततः मैले केस जितें र बाहिर निस्किएँ ।

जेलबाट निस्किएपछि म एउटा नयाँ गोपाल डाँगी बनेर आएँ । मैले श्रीमतीको नाममा 'डीएसजी ट्रेडिङ' कम्पनी दर्ता गरेर व्यवसाय सुरु गरें । साथसाथै सामाजिक सेवामा पनि सक्रिय भएँ । रोल्पा कतार समाजको सदस्य, संरक्षक हुँदै हाल म अध्यक्षको जिम्मेवारीमा छु । साथै, नेपाल व्यवसायी संघ कतारको सदस्य भएर काम गरिरहेको छु ।

कतार मेरो लागि केवल कमाउने ठाउँ होइन, यो मेरो जीवनको पाठशाला हो । यसले मलाई भोक, मृत्युको हल्ला, जेल र संघर्ष सबै देखायो । कतारले मलाई गलत बाटोमा जानबाट रोक्यो र सही मार्ग देखायो । केही नजानेको रोल्पाको ठिटोलाई आज व्यवसाय गर्न र समाजको नेतृत्व गर्न सक्ने हैसियत कतारले नै बनाइदियो । जतिसुकै दुःख पाए पनि, म यो कर्मभूमि कतारलाई कहिल्यै बिर्सन सकिदैनँ ।



नेपालमा असफल भएर कतार पुगेँ

सुरज शर्मा अधिकारी

कम्पनी : SAMBRIDDI TRADING WLL

जन्म मिति : २०४८ पुस ११

ठेगाना : कुश्मा नगरपालिका-९, पर्वत

बुवा / आमा : नारायण अधिकारी / बबिता अधिकारी

श्रीमती : सबिना आचार्य अधिकारी

छोरी : समृद्धि अधिकारी

कतार प्रवेश : २०२० फेब्रुअरी ८

मेरो जीवन यात्रा सफलताका चम्किला कथाभन्दा पनि संघर्ष, असफलता र फेरि उठ्ने आँटको कथा बनेको छ । म नेपालमै एउटा व्यवसाय गर्दै थिएँ, जागिर पनि गरेको मान्छे हुँ । पशुपति सिमेन्ट इन्डस्ट्रिज अन्तर्गत विश्वकर्मा सिमेन्टको रिजनल म्यानेजरका रूपमा काम गर्दा मेरो करियर राम्रै दिशामा अघि बढिरहेको थियो । त्यसअघि पोखरामा पढाइसँगै जागिर पनि गरें । करिब दुई वर्ष सिमेन्ट इन्डस्ट्रिमा काम गर्दा राम्रो कमाइ हुन्थ्यो, बोनस आउँथ्यो, भविष्यप्रति भरोसा जागेको थियो ।

२०७१/७२ सालतिर मैले त्यो सुरक्षित घेराबाट बाहिर निस्केर आफ्नै व्यवसाय सुरु गर्ने आँट गरें । पर्वतको कुशमामा म र मेरी श्रीमतीले हार्डवेयर व्यवसाय सुरु गर्यौँ । यही समय देशले ठूलो भूकम्प भोग्यो । भूकम्पसँगै मेरो व्यवसायिक सपना पनि हल्लिन थाल्यो । बजार अस्तव्यस्त भयो, केही ठेकेदारहरू भागे, केही लगानीकर्ता विभिन्न घटनाका कारण आ-आफ्नै बाटो लागे । मैले बिक्री गरेको सामानको भुक्तानी उठेन । भारतीय रङ्गोगनका ठेकेदारहरू डरले भागेपछि मेरो पूँजी डुब्न थाल्यो ।

मैले करिब डेढ करोड रुपैयाँ लगानी गरेको थिएँ । करिब ७० लाख घाटा बेहोरेपछि त्यो व्यवसाय सम्हाल्न सकिनँ । पाँच वर्ष जति संघर्ष गरेर अन्ततः हार्डवेयर व्यवसाय छोड्न बाध्य भएँ । एक जना साथीलाई जिम्मा दिएर म कुशमाबाट विस्थापितजस्तै भएँ । त्यो समय मेरो जीवनको सबैभन्दा गाह्रो अध्याय थियो—आर्थिक रूपमा मात्र होइन, मानसिक रूपमा पनि ।

त्यसपछि म पोखरा फर्किएँ । केही समय साथिहरूका साथ अस्थायी रूपमा ट्राभल एजेन्सीमा काम गरेँ, नयाँ कुरा सिकें । तर मनभित्र कतै केही ठूलो असफलताको घाउ बल्झिरहन्थ्यो। "अब के गर्ने?" भन्ने प्रश्नले रातभर सताउँथ्यो । आर्थिक अवस्था कमजोर भएपछि जहाँ अवसर देखिन्छ, त्यतै हाम फाल्ने मनोविज्ञान हुँदो रहेछ । साथीहरूको संगतमा युरोप जाने सपना देखें । भिसा प्रक्रियाको अन्तिम चरणसम्म पुगें, तर आवश्यक पैसा जुटाउन नसकेपछि त्यो सपना अधुरै रह्यो ।

यही बीचमा कतारको अलमिरामा २०-२२ वर्षदेखि कमर्सियल म्यानेजरका रूपमा काम गरिरहनु भएका हिमाल प्रधानज्यूले बारम्बार भन्नुहुन्थ्यो—“कतार आइज, केही न केही गरिन्छ ।” अन्ततः म उहाँकै सहयोगमा कतार छिरें । तर सपना पुरा नभएपछि फेरि कतार आएँ र त्यसयता यहीं बसेको छु ।

कतार आइपुग्नासाथ कोरोना महामारी सुरु भयो। अवस्था झन् कठिन बन्यो । टेक्नोमेटलमा काम गरेँ, लेवर एलटीसी डिस्ट्रीब्युसनमा स्टोरकिपरको रूपमा ४५ दिन काम गरें । त्यसपछि काम छुट्यो ।

रुममै बसिरहेँ, आइडीको म्याद सकिन लाग्यो । नेपाल फर्किने सोच आउन थाल्यो । त्यही बेला एनआरएनका केही अग्रज दाजुहरूसँग सम्पर्क भयो ।

त्यो समय म नेपालबाट ऋणमा पैसा मगाएर गुजारा चलाइरहेको थिएँ । ऋणले थिचेको अवस्था थियो । यही बेला केही दाइहरूले मलाई ठूलो आत्मबल दिनुभयो। "नेपाल गएर पनि केही छैन, यहीं केही गर" भन्ने उहाँको शब्दले मलाई रोक्‍यो। नेपालमा व्यवसाय बिगारेर आएको मान्छे भनेर कसैले पनि सजिलै पैसा दिन मान्दैनथे । आफन्तहरू समेत डराउँथे—“तँ बिगरेर आएको छस्, हामीलाई पनि बिगाछस् भन्थे ।”

कोरोनाले यहाँको व्यवसायिक वातावरण पनि बिग्रिएको थियो । नेपालबाट पैसा पठाउन नमिल्ने, यतै पनि जुटाउन गाह्रो । तर अन्ततः टनेल क्लबसँग जोडिएपछि मैले चार वर्ष पूर्ण रूपमा म्यानेजरकोरूपमा क्लब चलाएँ । त्यही दुई वर्षको अवधिमा मैले आफ्नो कम्पनी दर्ता गरें । सुरुमा पार्टनर स्व. झविन्द्र आचार्य ज्यू हुनुहुन्थ्यो। उहाँको दुःखद निधनपछि जिम्मेवारी झन् बढ्यो । अहिले म एकलैले व्यवसाय सम्हालिरहेको छु ।

साथी-संगतकै कारण म एनआरएनए कतारमा पनि जोडिएँ । २०१९-२०२१ र २०२१-२०२३ मा साधारण सदस्य रहें र २०२३-२०२५ कार्यकालमा सचिवको जिम्मेवारीमा थिए । अहिले एनआरएनएमा देखिएको विवादका कारण कुनै पदमा बसेको छैन ।

नेपालमा व्यवसाय बिग्रँदा मैले तिरस्कार, घृणा र अविश्वास धेरै भोगें । त्यही अनुभवले मलाई इमान्दारिताको मूल्य सिकायो । गर्न नसक्ने काममा "सक्दिनँ" भन्न सक्नु पनि इमान्दारिता हो भन्नेमा म विश्वास गर्छु । छोरीको नामबाट कम्पनी खोलेको छु, नेपालीलाई नै रोजगारी दिएको छु । मेरो कारणले कोही नरोओस्, बदनाम नहोऊँ—यही चाहना छ ।

मेरो प्रगतिको आधार मेरो आँट, साथीभाइको हौसला र अग्रज दाइहरूको साथ हो । कतारले मलाई सिकाएको ठूलो पाठ यही हो—यहाँ लगानी सुरक्षित छ, तर कानूनलाई बुझेर, इमान्दार भएर काम गर्नुपर्छ । नयाँ आउने सबैलाई मेरो आग्रह छ—कतारको कानून पढेर, बजार बुझेर मात्र आउनुहोस् । यही बाटोले मलाई असफलताबाट आत्मबलसम्म ल्याएको छ । मेरो प्रयास अझै जारी छ । सफल हुने या नहुने परिक्षा अझै दिनु छ । कसैको श्रम खोसेर, मन दुखाएर खान नपरोस । इमान्दारिताले सधैं राम्रो बाटो नै लिन्छ



पहिला कतारमा महिला देख्न नै मुस्किल थियो

कन्चन चम्लागाई



कम्पनी : WOODLAND CONTRACTING & GENERAL SERVICES WLL

जन्म : वि.सं. २०३९साउन ४

जन्म स्थान : दुर्गापुर, झापा

बुवा : गोपाल ओली

आमा : शारदा ओली

श्रीमान : महेन्द्रप्रसाद चम्लागाई

सन्तान : कामाक्षा चम्लागाई (छोरी), दुर्गा चम्लागाई (छोरा)

कतार प्रवेश : सन् २००५, मार्च १६

झापाको दुर्गापुरमा मेरो जन्म भयो र बाल्यकाल पनि त्यहीं बित्यो । झापाको माटो, त्यहाँको हावा-पानी र आफ्नै परिवारको मायाले मलाई सुरक्षित घेराभित्र राखेको थियो । बुवा-आमासँगै बसेर मेरो दैनिकी सहजै चलिरहेको थियो । पढाइ पनि झापामै भयो, जीवन सरल र स्थिर लाग्थ्यो । समयको गतिसँगै सोही ठाउँमा मेरो विवाह पनि सम्पन्न भयो । सबै कुरा आफ्नै गाउँ, आफ्नै परिवेशमा अघि बढिरहेको थियो ।

तर जीवन सधैं एउटै घेराभित्र बस्दै न रहेछ । जीवनको यात्राले मलाई परदेशतर्फ डोर्यायो । सन् २००५ मार्च १६ तारिखका दिन म पहिलो पटक कतार ओर्लिएँ । श्रीमान् पहिल्यै कतारमा कार्यरत हुनुहुन्थ्यो, उहाँलाई साथ दिन मैले प्राणभन्दा प्यारो झापा छोडेर परदेशको बाटो समाएँ । त्यो क्षण आज पनि मेरो मानसपटलमा ताजा छ । काखमा छ महिनाकी दुधे छोरी थिइन्, मनमा भने अनगिन्ती डर, आशंका र अनिश्चितताका प्रश्नहरू थिए ।

कतार आउनुअघि मेरो मनमा अनेक भ्रम थिए । मलाई लाग्थ्यो—“कतार त केवल तातो मरुभूमि हो, जहाँ बालुवाबाहेक केही देखिँदैन, मान्छेले 'खुब्स' (रोटी) बाहेक अरु केही खान पाउँदैनन् होला ।” यही डरका कारण मैले छोरीका लागि भनेर नेपालबाटै चामल झोलामा बोकेर ल्याएकी थिएँ। नयाँ देश, नयाँ संस्कृति र अनजान भविष्य—सबै कुराले मन भारी बनाएको थियो ।

कतार आएपछि श्रीमान् ले पहिलो पटक 'सिटी सेन्टर' मल घुमाउन लैजानुहुँदा म अचम्मित भएँ । आधुनिक भवन, सफा सडक, चम्किला पसलहरू देख्दा मेरो 'मरुभूमि' को कल्पना एकाएक टुट्यो । त्यही दिन मैले बुझ्न थालें—कतार मेरो सोचभन्दा धेरै फरक रहेछ ।

तर बाहिरी चमकसँगै वास्तविकता त्यति सजिलो थिएन । त्यतिबेला दोहामा गन्न सकिने चार-पाँच वटा मात्र अग्ला भवन थिए । जताततै बालुवा फैलिएको, पानी नपर्ने, उखरमाउलो गर्मी। त्यो चर्को घाममा पसिना बगाउँदै काम गरिरहेका श्रमिक दाजुभाइहरू देख्दा मेरो मन भक्कानिन्थ्यो । श्रीमानको साथले गर्दा मैले भौतिक दुःख त भोग्नुपरेन, तर श्रमिकहरूको पीडा भने नजिकबाट महसुस गर्ने ।

उनीहरूसँग बसेर दुःख साटेको छु, उनीहरूको कथा सुनेर धेरै रात मन भारी भएको छ ।

सन् २००५ ताका कतारमा नेपाली महिलाहरू औँलामा गन्न सकिने संख्यामा मात्र थिए । कहिलेकाहीं काम गरिरहेकी कुनै नेपाली दिदी देख्दा नै अनौठो लाग्थ्यो, किनकि त्यतिबेला महिला कामदार देखिनु दुर्लभ थियो । तर समयसँगै कतारको मुहार फेरिँदै गयो । आज अग्ला भवनहरू मात्र होइन, महिलाहरूको उपस्थिति, आत्मविश्वास र भूमिका पनि उल्लेखनीय रूपमा बढेको छ । आज कतारमा धेरै नेपाली दिदीबहिनीहरू व्यवसाय, सेवा र पेशागत क्षेत्रमा सफल भएर स्थापित भएका छन् । मलाई कतारको सबैभन्दा मन पर्ने पक्ष भनेकै यहाँको 'सुरक्षा' हो । नेपालमा साँझ परेपछि हिँड्दा पनि डर लाग्ने अवस्था छ, तर यहाँ मध्यरातको १२ बजे एकलै हिँड्दा पनि मनमा कुनै भय हुँदैन। चोरी-डकैतीको त कुरा नै आउँदैन । महिला र पुरुषबीच विभेद छैन, अवसर सबैका लागि समान छ। यही कारणले कतारलाई म सुरक्षित र सम्मानजनक देशका रूपमा हेर्छु ।

झापा छोडेर कतार आएँ, सुरुवाती चुनौती पार गर्दै यहाँ सुरक्षित वातावरण र अवसरमा व्यवसायिक र व्यक्तिगत रूपमा स्थापित भएँ,

आज मेरो लागि परिवार यहीं छ, त्यसैले संसार नै कतार जस्तो लाग्छ । यो देशले हामीलाई सुरक्षा, सम्मान र अवसर दिएको छ । त्यसैले मलाई कतार असाध्यै मन पर्छ । तर, जति नै सुविधा र सुखसयल भए पनि आफ्नै माटोको सुगन्धले मन तानिरहन्छ । झापाको त्यो आँगन, आफ्ना मानिस र जन्मभूमिको सम्झना कहिल्यै मेटिँदैन । त्यसैले केही वर्षपछि नेपालमै फर्किएर बस्ने र केही गर्ने योजना मनभित्रै बुन्दै गएको छु ।

नयाँ आउने दिदीबहिनी तथा दाजुभाइहरूलाई मेरो एउटै सुझाव छ—कतार अवसरको खानी हो, तर यहाँ आउनुअघि कामको प्रकृति राम्रोसँग बुझेर, सीप र धैर्य बोकेर आउनुहोस् । यहाँको नियम र कानूनको पालना गर्ने हो भने कतारजस्तो सुरक्षित, व्यवस्थित र सम्मानजनक देश अर्को पाउन गाह्रो छ ।



कतार बस्नेलाई कामदार मात्र ठान्ने नजर बदल्नुपर्छ राजकुमार खत्री

कम्पनी : AL ZAYED GENERAL CONTRACTING

जन्म : वि.सं. २०४२ जेठ १५

जन्मस्थान : बाह्रपोखरी गाउँपालिका-३, खोटाङ

बुवा / आमा : गंगाबहादुर खत्री / गंगामाया खत्री

सन्तान : अतित केसी

कतार प्रवेश : सन् २००४ अक्टोबर १५ (पहिलो पटक),
सन् २०१९ (व्यवसायीको रूपमा)

सामान्य गाउँले परिवेशमा हुर्किएको मैले व्यवसायको चेत सानै उमेरमा पाइसकेको थिएँ । बुबा पशुजन्य व्यवसाय गर्नुहुन्थ्यो । चार जना दाजुभाइ-दिदीबहिनीको परिवारमा हामीलाई ठूलो सपनाभन्दा पनि मेहनतको महत्व सिकाइन्थ्यो । कक्षा १० सम्म गाउँमै पढेँ । त्यसपछि राजविराज हुँदै काठमाडौँ आइपुग्दा मनमा एउटै प्रश्न थियो-अब जीवन कसरी अगाडि बढाउने ?

पढाइभन्दा पहिले पेटको सवाल आयो । पैसा कमाउने चाहनाले म विदेशिएँ । मेरो परिवार आज पनि गाउँमै छ । म एकलै यात्रामा निस्किएको मान्छे हुँ । कतार म पहिलोपटक २००४ अक्टोबर १५ मा पुगेँ । त्यो बेला गाउँ-गाउँमा विदेश जाने लहर चलेको थियो । म पनि त्यही लहडमा हाउसकिपिडको काम गर्ने सोच लिएर पुगेँ । तर काम पाएँन । पाँच-सात महिना सानातिना काम गर्दै बिताएँ । पछि अफिस असिस्टेन्टको काम पाएँ ।

आज सम्झँदा ती दिनहरू कहालीलाग्दा लाग्छन् । न इन्टरनेट फोन थियो, न घरमा फोन नै । विदेशमा फोन भए पनि गाउँमा थिएन । सानै उमेरमा घर छोडेर हिँडेको हुँदा खान-बस्न त गाह्रो भएन, तर मानसिक रूपमा निकै चुनौतीपूर्ण समय थियो । कतारको तातो घाम, अपरिचित भाषा र संस्कृतिबीच आफूलाई टिकाइराख्नु नै ठूलो संघर्ष थियो ।

२००६ सम्म कतार बसेर म नेपाल फर्किएँ । २००७ मा फेरि दुबई गएँ र २०१२ मा नेपाल आएँ । २०१२ देखि २०१८ सम्म नेपालमै बसेर वैदेशिक रोजगार (मेनपावर) व्यवसाय गरें । त्यही बेला मैले नजिकबाट नेपाली श्रमिकको पीडा देखें । अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा, दलालको जालो र सरकारी दोहोरो नीतिले व्यवसायी र श्रमिक दुवैलाई थिचिरहेको थियो ।

सरकारले 'फ्रि भिसा, फ्रि टिकट' नीति ल्यायो, तर त्यसको बोझ व्यवसायीमाथि थोपरियो । हामीले शून्य लागतमा मान्छे पठाउन खोज्दा पनि श्रमिकहरूलाई विश्वास नै लाग्दैनथ्यो । गाउँका एजेन्टले डेढ-दुई लाख लाग्छ भनेपछि त्यही तिरेर जान्थे । कतिपय नेपाली समस्यामा पर्दा मैले आफ्नै खर्चमा साउदी अरबबाट १२ हजार रियल तिरेर स्वदेश फर्काएको छु । नेपालमा उसले तिरेको पैसा पनि फिर्ता गरेको छु । यति गर्दा पनि व्यवसायीप्रति हेर्ने सरकारी नजर बदलिएन । अन्ततः निराश भएर त्यो व्यवसाय छोडें र फेरि कतार फर्किएँ ।

कतार आएपछि २० वर्षअघिको एउटै कम्पनीमा काम गरेको साथी भेटियो । हामी दुवैले मिलेर छुट्टै कम्पनी दर्ता गर्यौँ र एउटै अफिसबाट काम सुरु गर्यौँ । आज म २०१९ देखि आफ्नै कम्पनी सञ्चालन गरिरहेको छु ।

कतारको सबैभन्दा ठूलो विशेषता भनेको सिस्टम हो । यहाँ कम्पनी दर्तादिखि कर तिर्नेसम्म सबै कुरा अनलाइन छ । नियम स्पष्ट छ-पालना गर्यो भने समस्या छैन, उल्लंघन गर्यो भने कारबाही निश्चित छ । नेपालमा एउटै कामका लागि अनेकौँ कार्यालय धाउनुपर्छ, यहाँ भने 'वान-डोर सिस्टम' छ । यही व्यवस्थाले मलाई उद्यमी बन्न प्रेरित गर्यो ।

म सामाजिक कामलाई देखावटी बनाउन मन पराउँदिनँ । अगाडिको मान्छेलाई सहयोग गर्न सकियो भने त्यही नै ठूलो समाजसेवा हो भन्ने लाग्छ । फन्ड उठाएर फोटो-भिडियो खिचेर प्रचार गर्ने संस्कार मलाई मन पर्दैन । २००४ मा म खोटाङ सेवा समाजको सदस्य थिएँ । त्यो बेला होटलमा बसेर मिटिङ हुँदैनथ्यो, न त सामाजिक सञ्जालमा प्रचार नै । कसैलाई थाहा नदिई सहयोग गर्नु नै साँचो समाजसेवा हो भन्ने मेरो विश्वास छ ।

हामी पछाडि पर्नुको कारण हाम्रो अनुशासनको कमी पनि हो । नेपालमा अत्यधिक स्वतन्त्रताले गर्दा जे गरे पनि हुन्छ भन्ने मानसिकता विकास भयो । यहाँ कतारमा भने जायज काम गर्न पूर्ण स्वतन्त्रता छ, गलत गरे तुरुन्तै कारबाही हुन्छ । यही कारण कतारले मलाई आर्थिक मात्र होइन, मानसिक रूपमा पनि सबल बनायो ।

म हिजो यही भूमिमा श्रमिक भएर आएको मान्छे हुँ । त्यसैले आज पनि चाहन्छु- मेरो कम्पनीमा काम गर्ने श्रमिकले हिजो मैले भोगेको दुःख नदेख्नु । तर दुःखको कुरा, नेपालीहरू अझै स्किल्ड छैनन् । हामी लगानी गर्छौँ, तालिम दिन्छौँ भन्दा पनि 'यस्तै हो चल्छ' भन्ने सोच छ । यही सोचले हामीलाई पछि पारेको छ ।

नेपालमा अझै पनि कतार बस्नेलाई 'कामदार' भनेर हेर्ने नजर छ । कोही अमेरिका, अष्ट्रेलिया गयो भने ठूलो मानिन्छ, तर कतार भन्यो भने हेय दृष्टिले हेरिन्छ । यही सोच बदल्नु पर्छ । पाँचतारे होटल, ठूला निर्माण कम्पनी, उच्च तलब-यी सबै अवसर यहाँ छन् । तर लिडरसिप र स्किलको कमीले नेपाली पछाडि परेका छन् ।

आज म नेपालमा सानो-सानो व्यवसायको सम्भावना खोजिरहेको छु । सजिलो छैन, तर असम्भव पनि होइन । सही नीति, उत्पादनमुखी सोच र अनुशासन भए नेपालमै पनि भविष्य छ ।

मेरो विश्वास स्पष्ट छ-कतारले मलाई उद्यमी बनायो, आत्मविश्वास दियो । अब समाजको सोच बदल्न, श्रमलाई सम्मान गर्न र 'कतार बस्नेलाई कामदार मात्र ठान्ने' दृष्टिकोण परिवर्तन गर्न हामी सबैले आ-आफ्नो ठाउँबाट प्रयास गर्नुपर्छ । यही मेरो जीवन यात्राको सार हो ।





पोखराको कोखदेखि कतारको फेवा सम्म

बालकृष्ण बास्तोला

कम्पनी : FEWA TRADING AND CONTRACTING

जन्म : वि.सं. २०४१असार ६

जन्म स्थान : बाझापाटन-१३, पोखरा

बुवा : दशरथ बास्तोला

आमा : नन्दकली बास्तोला

श्रीमती : लक्ष्मी पोखरेल बास्तोला

सन्तान : प्रनव बास्तोला (छोरा), प्रकृति बास्तोला (छोरी)

कतार प्रवेश : सन् २००४ अक्टोबर १५

मेरो बाल्यकाल र किशोरावस्था रमणीय जिल्ला पोखरामै बित्यो । विजयपुर मा.वि. र भलानको स्कुल हुँदै पृथ्वीनारायण क्याम्पसबाट शिक्षा संकायमा प्लस टु सकें ।

मेरो परिवारको आर्थिक अवस्था मध्यम भए पनि बुवाको होलसेल व्यापार र 'ढुकुटी' को कारोबार डुबेपछि हाम्रो परिवारमा ठूलो आर्थिक संकट आइलाग्यो । खानकै लागि काम गर्नुपर्ने बाध्यता आयो । पढ्ने रहर हुँदाहुँदै पनि पेट पाल्ने जिम्मेवारीले मलाई पोखराको औद्योगिक क्षेत्रमा 'सेल्सम्यान' बन्न बाध्य बनायो । तर, त्यतिले मात्र परिवारको गर्जो टार्न नसकेपछि दाइहरूको सहयोगमा म सन् २००४ को अक्टोबर १५ मा कतार आए ।

मेरो कतार यात्रा 'सेल्सम्यान' को भिसामा भएको थियो, तर यहाँको यथार्थ अर्कै रहेछ । एक भारतीय (केरेला) म्यानेजरले खोलेको डेकोरेशन कम्पनीमा म आएको थिएँ । सुरुमा कामै पाइएन, पछि लेबरको काममा 'सप्लाई' मा पठाइयो । सोचेको एउटा, भयो अर्को । त्यो १ वर्षको समय मेरो जीवनकै सबैभन्दा कष्टकर समय थियो । अझ दुःखको कुरा, आएको ६ महिनासम्म कम्पनीले मेरो रेजिडेन्सी पर्मिट लगाइदिएन । परिचयपत्र नहुँदा पुलिसले पक्राउ गरेर ४ दिन जेल हाल्यो । बिना गल्ती जेल बस्नुपर्दा र डेढ वर्षसम्म 'ब्ल्याकलिस्ट' मा परेर घर जान नपाउँदाको पीडा शब्दमा बयान गर्न सकिँदैन । तर, मान्छेलाई परिस्थितिले नै बलियो बनाउँदो रहेछ । दिक्क भएर "म काम गर्दिन, नेपाल जान्छु" भनेर साहुसँग अडान लिएँ । साहुले "तैले के काम जानेको छस् त ?" भनेर सोधे । मैले "गाडी चलाउन आउँछ" भनेपछि मेरो जीवनले नयाँ मोड लियो । ड्राइभिङ लाइसेन्स निकालेपछि म लेबरबाट इन्चार्ज, सुपरभाइजर हुँदै कोअर्डिनेटर भएँ ।

सन् २०१५ मा अर्को विपत्ति आइलाग्यो । कम्पनीको म्यानेजर भाग्यो, कम्पनी डुब्यो र १२ सय देखि १५ सय कामदार अलपत्र परे । साहु सम्पर्कमा आएनन् । त्यो बेला म भागिँ, बरु जिम्मेवारी काँधमा लिएँ । सन् २०१५ देखि २०२० सम्म कतारी स्पान्सरसँग समन्वय गरेर डुबेको कम्पनीलाई व्यवस्थापन गर्ने । मैले नगरेको गल्तीको लागि ९० हजार रियाल जरिवाना आफैँले तिरें । मेरो इमानदारिता देखेर स्पान्सरले नै भने- "तिमी आफैँ कम्पनी खोल र मान्छेहरूलाई सिफ्ट गर ।"

त्यही विश्वास र कामदारहरूको हौसलाले सन् २०२० मा मैले 'फेवा ट्रेडिङ एण्ड कन्ट्रान्टिङ' सुरु गरें । जुन नाममा मेरो गृह नगर पोखराको 'फेवा' जोडिएको छ । अलपत्र परेका ७०-८० जना कामदारलाई आफ्नै कम्पनीमा सिफ्ट गरेर उनीहरूको रोजीरोटी बचाइदिएँ । आज सयको हाराहारीमा कामदारहरू मसँग काम गर्छन् । तीमध्ये कतिपय पुराना साथीहरू अझै मसँगै छन्, जसलाई देख्दा मलाई गर्व लाग्छ ।

सुरुमा कठिन परिस्थितिमा सेल्सम्यान भएर कतार आएँ, संघर्ष र इमानदारिताबाट कम्पनी स्थापना गरी सयौं कामदारको रोजगारी सुनिश्चित गरेको छु।

मैले ठूलो सपना बुनेर कतार आएको थिइँ, तर कतारले मलाई सफल बनायो । मेरो घर, गाडी र आजको यो हैसियत कतारकै देन हो । यहाँ मैले सिकेको पाठ के हो भने- पढाइ मात्र ठूलो कुरा होइन, भोगाई र इमानदारिता सबैभन्दा ठूलो कुरा हो ।

नयाँ आउनेहरूलाई मेरो सुझाव छ- बजार राम्रोसँग बुझेर मात्र व्यवसाय गर्नुस्, यहाँको कानून कडा छ, सानो गल्तीले पनि ठूलो मूल्य चुकाउनुपर्छ ।

भविष्यमा नेपालमै केही गर्ने योजनाका साथ टिम वर्क गरिरहेको छु । हिजोको त्यो सेल्सम्यान ठिटो, जसले जेलको चिसो छिँडी देख्यो, आज सयौंको अभिभावक बन्न पाउँदा जीवन सार्थक भएको महसुस गर्छु ।

कतारको सीप र पूँजीले नेपालमा केही गर्ने योजना छ

कविन्द्र कँडेल



कम्पनी : SUDHAN TRADING CONTRACTING AND SERVICES WLL

जन्म मिति : १९८८ नोभेम्बर २५

ठेगाना : बेनिघाट नगरपालिका- ५, धादिङ

बुवा / आमा : देवराज कँडेल / पद्मावती कँडेल

श्रीमती : सम्झना खनाल कँडेल

छोरा / छोरी : कृविन कँडेल / शियान्सी कँडेल

कतार प्रवेश : २०१५ मे २७

मेरो जीवनको सुरुवात धादिङ जिल्लाको बेनिघाटबाट भयो । बाल्यावस्थाका ती दिनहरू आज पनि स्मृतिमा ताजा छन्-सादा जीवन, आत्मीय सम्बन्ध र परिश्रमी दैनिकी । बेनिघाटमै हुर्कदै मैले कक्षा १० सम्म ब्राइट फ्युचर बोर्डिङ स्कुल, मलेखुमा अध्ययन गरें । त्यसपछि उच्च शिक्षाको खोजीले मलाई काठमाडौं ल्यायो । प्लस टु देखि मास्टर्ससम्मको यात्रा काठमाडौंमै बित्यो, जहाँ पढाइसँगै जिम्मेवारी बोक्ने बानी बसाल्दै गरें ।

स्नातक तह पढ्दापढ्दै म स्कुलमा पढाउन थालें । पढाउने काम केवल रोजगारी मात्र थिएन, त्यो मेरो आत्मसन्तुष्टिको स्रोत पनि बन्यो । मेरी श्रीमतीले फेन्सी पसल सञ्चालन गर्दथिन्, जसले हाम्रो पारिवारिक जीवनलाई आत्मनिर्भर बनाउँदै लग्यो । मास्टर्स पूरा गरेपछि म कलेजमा पनि अध्यापन गर्न थालें । जीवन सहज लयमा अघि बढिरहेको थियो, तर भित्र कतै नयाँ अवसरको खोजी चलिरहेकै थियो । यही क्रममा २०१५ मे २७ मा एउटा निर्णायक मोड आयो-म कतार आएँ ।

**पढाइ र काम अनुभवबाट सीप
बढ्ने कतारमा व्यवसाय सुरु गरी
१७ जनालाई रोजगारी दिँदै
सामाजिक जिम्मेवारीमा सक्रिय छु ।**

व्यवसाय मेरो रगतमा थियो भन्दा अतिशयोक्ति हुँदैन । हजुरबा र बुवा दुवै व्यापारमै हुनुहुन्थ्यो । बेनिघाटमा हाम्रो किराना होलसेल तथा रिटेल पसल थियो । हजुरबा-हजुरआमाले गोरखा, धादिङ, नुवाकोटका तीन जिल्ला र चितवनको केही भागसम्म व्यापार विस्तार गर्नुभएको थियो । बुवाले गाडी किन्ने-बेच्ने, बनाउने र सर्भिस दिने व्यवसाय गर्नुभयो । आमाले किराना पसल सम्हाल्नुभयो । यति हुँदाहुँदै पनि बुवाले मलाई गाडीको व्यवसायतर्फ जान दिनुभएन । "यो सजिलो र सुरक्षित व्यवसाय होइन," भनेर उहाँले मलाई उच्च शिक्षामै केन्द्रित हुन प्रेरित गर्नुभयो । "मास्टर्ससम्म तिमीले पढ्नेपछि, खर्च हामी धान्छौं," भन्ने उहाँको वाक्य आज पनि मेरो हौसला हो । तर मैले पढाइसँगै जागिर पनि गरें-आफ्नै खुट्टामा उभिने चाहनाले ।

कतार आउँदा मेरो लक्ष्य यहाँ व्यापार गर्ने थिएन । परिवारका केही सदस्य यहाँबाट अन्य देशमा सेटल भइसकेका थिए, र मेरो सोच पनि यहीँबाट अर्को अवसर समाल्ने थियो ।

सुरुवाती दुई वर्ष मैले कतारमा काम गरें । पाएको अवसर किन छाड्ने भनेर कन्ट्र्याक्टिङ कम्पनीमा एकाउन्टेन्टको रूपमा दुई वर्ष अनुभव बटुलें । यही अनुभवले मेरो दृष्टि फराकिलो बनायो ।

२०१७ बाट मैले आफ्नै व्यवसाय सुरु गर्ने साहस गरें । सुरुका तीन वर्ष कन्ट्र्याक्टिङमै केन्द्रित भएँ । मेरो पहिलो कम्पनी 'ओभन क्यामल' थियो, जसले मलाई व्यवसायको आधार सिकायो । त्यसको तीन वर्षपछि हालको 'सुधान ट्रेडिङ कन्ट्र्याक्टिङ एण्ड सर्भिस डब्लुएलएल' स्थापना गरें र आज पनि कन्ट्र्याक्टिङकै क्षेत्रमा सक्रिय छु । अहिले मेरा तीनवटा व्यवसाय सञ्चालनमा छन् । सानो क्युएस सपमा म:म, चाउमिन, पानीपुरी र चटपटे बेचिन्छ । उमसलाल अलीमा फ्लावर सप र स्वीटकोर्न सप छन्, अबुहामरमा अर्को फ्लावर सप छ । ग्रान्ड मलमा परफ्युम सप छ, जुन पार्टनरसपमा सञ्चालन भइरहेको छ । अन्य सबै व्यवसाय मेरो व्यक्तिगत स्वामित्वमा छन् । आज मेरो कम्पनीमार्फत १७ जनाले रोजगारी पाएका छन् - यही नै मेरो सबैभन्दा ठूलो उपलब्धि हो ।

व्यवसायसँगै सामाजिक जिम्मेवारी पनि उत्तिकै महत्वपूर्ण ठान्छु । एनआरएनए कतारको लेखा समिति संयोजकमा थिएँ । तर अहिलेको कार्यकालमा कोषाध्यक्ष भएर काम गरिरहेको छु । धादिङ सेवा समाजको संरक्षक र बागमती समन्वय परिषद् कतारको सल्लाहकारको भूमिकामा पनि सक्रिय छु । यी जिम्मेवारीहरूले मलाई समाजसँग अझ नजिक बनाएका छन् ।

भोलिको मेरो स्पष्ट योजना छ-कतारमा आर्जन गरेको सीप, अनुभव र पूँजी नेपालमा लगेर केही दिगो गर्ने । कतारमा सिटिजनसिप वा ग्रेनकार्डको व्यवस्था छैन, त्यसैले यहाँ सिकेको कुरा मातृभूमिमै उपयोग गर्ने मेरो सपना हो । भविष्यमा कुनै अवसर आएर अर्को देशमा सेटल हुन पाए पनि, जहाँ भए पनि कर्म र इमानलाई साथ राख्ने सोच छ ।

अन्ततः जीवनको सबैभन्दा ठूलो उपलब्धि सन्तुष्टि नै हो । आफू मात्र होइन, परिवारलाई पनि सन्तुष्ट राख्न सक्नुपर्छ-आर्थिक रूपमा मात्र होइन, माया र समय बाँडेर पनि । म आध्यात्मिक स्वभावको मान्छे हुँ । भगवानले जे दिनुभएको छ, त्यसमा कृतज्ञ छु । आज म सन्तुष्ट छु र यही सन्तुष्टिले भोलिका सपनाहरू पूरा गर्ने ऊर्जा दिन्छ ।





डाक्टर पढन छोडेर कतार आएकोमा पश्चाताप छैन

जयनारायण साह

कम्पनी : FLY EAGLE PROJECT FOR CONTRACTING & CELANING

ठेगाना : जनकपुर, धनुषा

बुवा / आमा: परमेश्वर साह / पार्वतीदेवी साह

श्रीमति : नारायणी कुमारी साह

छोरा / छोरी : प्रायुस शाह / नन्दनी साह

कतार प्रवेश : २०१६ नोभेम्बर

जनकपुरमा सामान्य परिवारमा जन्मेको मेरो बाल्यकालको पढाई तथा हुर्काइ काठमाडौंको होस्टेलमा बसेर सकियो । काठमाडौंको गोल्डेनगेट कलेज पढेको म पछि एमबिबिएस अध्ययन गर्न बंगलादेश गएँ । तर एमबिबिएस पढ्न मन नै लागेन । मेरो ध्यान पढाईमा पटकै गएन । १२ सकेर म ३ वर्ष ग्याप भइसकेको थिएँ । त्यसबेला म पढाइभन्दा टाढा भएँ । अल्लारे युवा भएकाले गलत बाटोमा पनि लागियो होला । त्यसकै कारण पढ्न मन लागेन । कलेजलाई तिरेको पैसा पनि छोडेर नेपाल फर्किए । डाक्टर बन्ने सपनालाई विश्राम दिएँ ।

केही समय काठमाडौं बसेपछि, परिवारको सल्लाह अनुसार म २०१६ मा कतार आएँ । २००९ मै मेरो दाजु कतार आइसक्नुभएको थियो । अहिले दाई नेपालमा हुनुहुन्छ म यहाँ २ वटा कम्पनी हेर्दै छु । दाई पनि कतारमा भएकाले व्यवसाय गर्न बोलाउनु भयो । घरमा सरसल्लाह भयो । पढ्न मन लागेको छैन भने कतार जाऊ भन्ने सबैको सल्लाह भएपछि म यता आएँ ।

सुरुमा त कतारमा पनि बस्न मन लागेन अनि फर्को कि जस्तो पनि लागेको थियो । बिस्तारै सेटल हुँदै गएपछि बानी बस्यो । मैले यहाँ काम भनेर कहिल्यै दुःख झेल्नु परेन । दाईको यहाँ पहिले नै स्थापित भइसकेको कम्पनी थियो । सुरुमा दाईको कम्पनी हेरेँ । २०१७ मा आफ्नै कम्पनी सुरु गरें । आएको एक डेढवर्षमै आफ्नै कम्पनी दर्ता गरें । दाईसँग हुँदा मार्केट बुझेँ । सबै कुरा यस्तो रैछ, काम यसरी गर्न सकिन्छ भनेर थाहा पनि भयो । मलाई यो फिल्डमा ल्याउन दाइकै देन छ । मैले सुरुमा १० जना कामदार ल्याएर कम्पनी सुरु गरेको हो । अहिले करिब सय जना कामदार छन् । पहिले ३ सय जना सम्म थिए । वर्ल्डकपपछि अलि मार्केट सटडाउन भयो । मैले अहिलेसम्म करिब ५ सय जना कामदारलाई रोजगारी दिइसकेँ ।

मलाई डाक्टर पढ्न छोडेर यहाँ आएकोमा कुनै पश्चाताप छैन । म सन्तुष्टि नै छु । त्यो मेरो मिस्टेक थियो, यो मेरो आफ्नो निर्णय हो । यसमै खुशी छु । मन आँटिको काम गर्न पाएको छु । अरुलाई लाग्न सक्छ डाक्टर छोडेर व्यवसायमा किन लाग्यो भन्ने तर म यसैमा रमाएको छु । परिवार पनि खुशी हुनुहुन्छ अनि भोलि समाज र देशलाई पनि खुशी बनाउने मेरो प्रण रहेको छ ।

भोलिको दिनमा अझै बढी मान्छे ल्याएर २-३ सय मान्छे ल्याएर विजनेश बढाउँछु र त्यसपछि ३-४ वर्षमा नेपालमै केही विजनेश गर्ने योजना छ । अन्तत नेपालमा नै गएर व्यवसाय र समाजका लागि आफ्नो जीवन खर्चिने छु ।

म व्यवसायको अलावा कुनै संघसंस्था मा आबद्ध छैन । म व्यस्त भएका कारण धेरैमा संलग्न हुने फुर्सद हुन्न । व्यवसायी संघचाँहि आफ्नै संस्था ठानेर लागेको हो । यहाँ नेपालमा जस्तो छैन हरेक काम सिस्टमअनुसार गर्नुपर्छ । जे कुरापनि आफ्नो डकुमेन्ट पुरा गरेर गर्नुपर्छ म पनि यस्ता झमेलामा धेरै फसेको छु । वर्ल्डकपभन्दा अघि गरेका कामका पेमेन्टहरु अझै फसिरहेका छन् । मलाई कतार बस्दा टाढा बसेको फिल भएको छैन ३-३ महिनामा नेपाल गएर आउँछु परिवारलाई पनि ल्याउछु । आफ्नै घरजस्तै लाग्छ कतार । म एकदमै सन्तुष्ट छु ।

डाक्टर बन्ने सपना छोडेर कतार आएँ, दाइको सहयोगमा अनुभव बटुलेर आफ्नै कम्पनी सुरु गरी करिब ५ सय कामदारलाई रोजगारी दिएको छु र व्यवसायमा पूर्ण सन्तुष्ट छु।

यहाँ व्यवसाय गर्न आउँदा आफ्नो स्ट्रड पोइन्ट लिएर, विजनेश गर्न चाहिने कुरा राम्रोसँग बुझेर कुन क्षेत्रमा गर्दा राम्रो हुन्छ बुझेर आउन अनुरोध गर्छु । मान्छेले अर्काको सिको गर्न खोज्छन् । त्यो नगरीकन विजनेश एनलाइसिस गरेर मात्र विजनेश गर्न आग्रह गर्छु । नजानेर यहाँ कति नेपाली जेल परेका छन् ।

मैले कम्पनी सुरु गर्दा दुःख गरेको छु । ६ महिना धेरै दुःख भएको थियो । कतिपय कामदारहरु पनि बदमास हुन्छन् । निगरानीमा राख्नुपर्छ ।



आईटीको विद्यार्थी 'सेल्सम्यान' हुँदै 'मण्डला' को मालिक बन्न पुगेँ

तीर्थराज कार्की



कम्पनी : MANDALA RESTAURANT

जन्म : वि.सं. २०४४ चैत ५

जन्म स्थान : धरान-१०, सुनसरी (हाल : नैकाप, काठमाडौँ)

बुवा : शेर बहादुर कार्की

आमा : पद्म कुमारी कार्की

श्रीमती : अन्जु भण्डारी

सन्तान : आभा कार्की

कतार प्रवेश : सन् २०१० अक्टोबर १

बुवा हुलाकमा जागिरे हुनुहुन्थ्यो, मध्यम वर्गीय परिवारमा मेरो बाल्यकाल सुखद् नै रह्यो । तर, वि.सं. २०५८ सालमा आमाले यो संसार छोडेर जाँदा हाम्रो परिवारमा ठूलो बज्रपात पर्यो । धरानमै कक्षा १२ सम्मको अध्ययन सकेपछि स्नातक पढ्ने र भविष्य बनाउने सपना बोकेर वि.सं. २०६३ सालमा म काठमाडौँ आएँ ।

काठमाडौँको पुतलीसडकमा मेरो आफ्नै 'साइबर कम्युनिकेशन' थियो, सुबिसुमा काम गर्थे र पढाइ पनि अघि बढाइरहेको थिएँ । मेरो रुचि र दख्खल 'आईटी' र नेटवर्किङको क्षेत्रमा थियो । एकदिन कतारमा एकाउन्टेन्ट रहनुभएका एकजना दाइले "यहाँ आईटी र नेटवर्किङ जानेको मान्छे चाहिएको छ" भनेपछि मैले जिस्किएँ भन्ने- "म आफ्नै व्यापार र जागिर छोडेर आउँछु नि त ।" दाइले तलब कम छ भन्दाभन्दै पनि विदेशको 'हाई टेक्नोलोजी' सिक्ने रहर्ले सन् २०१० अक्टोबर १ मा म कतार ओर्लिएँ ।

तर, कतार आएपछि सोचेजस्तो भएन । मैले जुन आईटी कामका लागि आवेदन दिएको थिएँ, त्यो काम बनेन । बाध्य भएर मैले आफ्नो क्षेत्र परिवर्तन गर्नुपर्यो । एउटा मोबाइल रिटेल डिस्ट्रिब्युटर कम्पनीमा 'सेल्सम्यान' को रूपमा काम सुरु गरेँ । त्यहाँको मेहेनतले मलाई सेल्सम्यानबाट 'स्टोर म्यानेजर' सम्म पुर्यायो । ६ वर्ष त्यहाँ काम गरेपछि सन् २०१६ को अन्त्यमा "अब अर्काको होइन, आफ्नै केही गर्नुपर्छ" भनेर जागिर छोडेँ ।

मेरो चाहना आईटी व्यवसाय गर्ने थियो, तर परिस्थितिले मलाई 'हस्पिटालिटी' तिर डोर्यायो । साथीहरूसँग घुम्न जाँदा कतारमा जम्मा ९ वटा मात्र नेपाली रेष्टुरेन्ट देखेँ । त्यही अभावलाई अवसरमा बदल्ने सोच आयो । यसमा मेरी श्रीमती अन्जु भण्डारीको हौसला प्रमुख थियो । उनी भन्थिन् - "जागिर गरेर मात्र हुँदैन, आफ्नो क्षमतालाई व्यवसायमा ढाल्नुपर्छ ।" उनकै प्रेरणाले सन् २०१७ मा प्रक्रिया सुरु गरी २०१८ बाट मैले 'मण्डला रेष्टुरेन्ट' सञ्चालनमा ल्याएँ । मलाई यो क्षेत्रको ज्ञान थिएन, त्यसैले १ वर्षसम्म आफैँ रेष्टुरेन्टमा खटेर, भाँडा माइनेदेखि व्यवस्थापनसम्मका काम सिकेँ ।

आज 'मण्डला' एउटा ब्राण्ड बनेको छ । सन् २०२० मा कोरोना महामारीपछि 'मण्डला क्लिनिङ एण्ड हस्पिटालिटी सर्भिस' थप्यौँ । कतारमा मात्र सीमित नभई सन् २०२२ बाट प्रक्रिया थालेर २०२४ मा बेलायतमा आफ्नै लगानीमा 'स्पाइस एण्ड स्पार्क' रेष्टुरेन्ट सञ्चालनमा ल्याएका छौँ ।

यूईमा ट्राभल एण्ड टुरिजम र कन्सल्टेन्सी सुरु भएको छ भने नेपालमा पनि मण्डला ट्राभलको शाखा विस्तार हुँदैछ । अनुभवले भन्छ- व्यावसायिक हिसाबले गल्फ (कतार) नै राम्रो छ, किनकि युकेमा कर र लेबर कस्ट एकदमै महँगो छ ।

आईटी क्षेत्रमा सिक्ने
रहर्ले कतार आएँ,
परिस्थितिअनुसार
हस्पिटालिटी व्यवसायमा
आएँ र 'मण्डला' ब्राण्ड
स्थापना गरी विदेशमा मात्र
नभई नेपालमा पनि सेवा
विस्तार गर्दै समाजसेवामा
सक्रिय छु।

व्यवसायसँगै एनआरएनए र व्यवसायी संघलगायत २० भन्दा बढी संस्थामा आबद्ध भएर समाजसेवा गरिरहेको छु । नेपालमा राजनीतिक अस्थिरता र लगानीको सुरक्षा नहुँदा हामी विदेशिन बाध्य छौँ । यहाँ नियम कानून छ, लगानी सुरक्षित छ ।

मेरो अबको १० वर्षे योजना भनेको नेपाल फर्कने नै हो । व्यवसाय जहाँ जसरी चले पनि, मेरो अन्तिम लक्ष्य नेपालमा मेरी स्वर्गीय आमाको नाममा एउटा 'केयर होम फाउन्डेसन' खोल्नु हो । मण्डला ग्रुपको नाफाको निश्चित प्रतिशत छुट्याएर, गरिब र असहायलाई निःशुल्क शिक्षा र स्वास्थ्य उपचार दिने त्यो फाउन्डेसन मेरो जीवनको असली कमाइ हुनेछ ।

युवाहरूलाई मेरो सन्देश छ- सकेसम्म स्वदेशमै केही गरौँ । यदि वातावरण मिलेन भने विदेश आऔँ, तर यहाँ सिकेको सीप र कमाएको पुँजी लिएर अन्ततः देशमै फर्की र राष्ट्र निर्माणमा जुटौँ ।

मेरा लागि संसारकै सबैभन्दा सुरक्षित देश हो कतार

अनु भट्टराई प्रसाईं



कम्पनी : KANTIPUR MEDICAL CENTER

जन्म स्थान : रुम्जाटार, खोटाड (बसाइ : चन्द्रगढी, झापा)

बुवा : चेतनाथ भट्टराई

आमा : गोमा भट्टराई

श्रीमान् : विकास प्रसाईं

कतार प्रवेश : सन् २००६

खोटाङको रुम्जाटारको पहाडी काखमा मेरो जन्म भयो । पहाडको शान्त वातावरण, हरियाली डाँडाकाँडा र सरल जीवनशैलीसंगै मेरो बाल्यकालका पहिलो सम्झनाहरू गाँसिएका छन् । बुवा सरकारी जागिरे हुनुभएकाले उहाँको सरुवासँगै हाम्रो परिवार झापाको चन्द्रगढी झर्यो । त्यसपछि मेरो बाल्यकाल र पढाइ तराईकै समथर भूभागमा बित्यो । पहाडको चिसो हावा र तराईको खुला परिवेश-यी दुई फरक संसारको मिश्रणले नै मलाई जीवनलाई फराकिलो दृष्टिले हेर्न सक्ने बनायो ।

शिक्षा पूरा गरेपछि आत्मनिर्भर बन्ने चाहनाले मलाई जागिरतर्फ डोर्यायो । सन् २००६ मा एउटा मार्केटिङको जागिर लिएर म पहिलो पटक कतारको तातो भूमिमा ओर्लिएँ । त्यो मेरो जीवनको ठुलो मोड थियो । नयाँ देश, नयाँ भाषा, नयाँ संस्कार-सबै कुरा फरक थिए । तर, सिक्ने इच्छाशक्ति र आत्मविश्वासले मलाई अगाडि बढ्न प्रेरित गर्यो ।

कतार आएको सुरुवाती दिनहरूमा म एउटा कन्स्ट्रक्सन कम्पनीमा कार्यरत थिएँ । कामकै सिलसिलामा मैले व्यवसायिक अनुशासन, समयको मूल्य र जिम्मेवारीको गहिरो अर्थ बुझ्न पाएँ । त्यही क्रममा मेरो भेट मेरो जीवनसाथी विकास प्रसाईसँग भयो । काम र सोच मिल्दै जाँदा हाम्रो सम्बन्ध पनि गहिरीँदै गयो र सन् २००८ मा हामी वैवाहिक बन्धनमा बाँधियो । विवाहपछि हामी दुवैले एउटै प्रश्न गर्यौं-“अरूको लागि मात्र कति काम गर्ने ? हामी आफैँ पनि त केही गर्न सक्छौं ।” यही आत्मविश्वास र साहसले हामीलाई व्यवसायतर्फ उन्मुख गरायो ।

सुरुवाती चरणमा हामीले विभिन्न क्षेत्रमा हात हाल्यौं । कन्स्ट्रक्सनसंगै पार्लर, होटल र सुपरमार्केटजस्ता व्यवसायहरू पनि सुरु गर्यौं । नयाँ-नयाँ क्षेत्रमा काम गर्दा धेरै कुरा सिक्ने अवसर मिल्यो, तर सबै व्यवसायमा एकैसाथ समय, ध्यान र ऊर्जा दिन कठिन भयो । अनुभवले सिकायो-धेरै काम थोरै रूपमा गर्नु भन्दा, थोरै कामलाई मजबुत बनाउनु राम्रो । त्यसपछि हामीले अन्य व्यवसायहरू क्रमशः बेच्दै अहिले मेडिकल सेन्टर र कन्स्ट्रक्सन व्यवसायमा केन्द्रित भएका छौं । यही निर्णयले हाम्रो व्यवसायलाई स्थायित्व र स्पष्ट दिशा दिएको छ ।

एउटा महिलाको नजरबाट हेर्दा, कतार मेरा लागि संसारकै सबैभन्दा सुरक्षित देश हो । नेपालमा साँझ परेपछि जुन किसिमको असुरक्षाको अनुभूति हुन्छ, यहाँ मध्यरातमा पनि त्यो महसुस हुँदैन ।

यहाँको कडा कानून, व्यवस्थित सुरक्षा व्यवस्था र महिलाप्रतिको सम्मानले मलाई निडर भएर व्यवसाय गर्न हौसला दियो । यही सुरक्षित वातावरणले गर्दा महिलाहरू पनि आत्मविश्वासका साथ अघि बढ्न सक्छन् भन्ने कुरा मैले प्रत्यक्ष अनुभूत गरेकी छु ।

कतारमा सुरुका चुनौती पार गर्दै, सुरक्षित वातावरण र दृढता सहित व्यवसाय स्थापना गरी आज सफल महिला व्यवसायी र समाजका लागि प्रेरणास्रोत बनेकी छु ।

सुरुका दिनहरू भने सजिला थिएनन् । मलाई देख्दा धेरै मानिसहरू अचम्म मान्थे । त्यतिबेला कतारमा नेपाली महिलालाई प्रायः 'हाउसमेड' वा 'क्लिनर' को रूपमा मात्र हेर्ने सोच हाबी थियो । "एउटा नेपाली महिला पनि व्यवसायी हुन सक्छिन् र ?" भन्ने प्रश्नवाचक नजरहरू मैले धेरै पटक सामना गरे । तर ती नजरहरूले मलाई कमजोर होइन, अझ दृढ बनायो । आज समय बदलिएको छ । कतारमा थुप्रै नेपाली महिला व्यवसायीहरू उदाउनभएको छ । हिजोको त्यो आश्चर्य आज सम्मान र स्वीकारोक्तिमा रूपान्तरण भएको छ ।

व्यवसाय आफ्नै देशमा गर्नु सबैभन्दा राम्रो हो, तर अवसरको खोजीमा परदेश आउनेहरूका लागि कतार एउटा उत्कृष्ट गन्तव्य हो । यहाँ सफल हुने एउटै मूल मन्त्र छ-कानूनको पालना । कानूनको दायराभित्र रहेसम्म यहाँजस्तो सुरक्षित, व्यवस्थित र अवसरयुक्त वातावरण कमै देशमा पाइन्छ । तर, दायरा नाघ्दा कसैको पहुँच चल्दैन भन्ने यथार्थ पनि यहीँ छ । यो कुरा मैले अनुभव र भोगाइबाट बुझेकी छु ।

आज एउटा सफल महिला व्यवसायीका रूपमा उभिरहँदा म गर्वका साथ भन्न सक्छु-कतारले मलाई सुरक्षित वातावरण मात्र होइन, आफ्नै व्यावसायिक पहिचान पनि दिएको छ । यही माटोमा गरेको संघर्ष, धैर्य र निरन्तर प्रयासले मलाई आजको स्थानसम्म पुर्याएको हो ।

म कामदारसँगै हुन्छु किनकि मैले धरातल बिर्सैको छैन

मोहम्मद गफ्फार राइन



कम्पनी : NEW PAPAY GARAGE

जन्म : वि.सं. २०४२ कार्तिक २८

जन्म स्थान : जनकपुर-१९, बेंगा शिवपुर

बुवा : मोहम्मद यासिन राइन

आमा : जोहरा खातुन

श्रीमती : रोकाया खातुन

कतार प्रवेश : सन् २००८ अक्टोबर

म, बाल्यकालदेखि नै संघर्षको भुमरीमा हुर्किँएँ । बुवाको आर्थिक भार कम गर्न र ऋणको भारी बिसाउन मैले १२ वर्षको कलिलो उमेरमै पढाइ छोड्नुपर्यो । गाउँको स्कुलमा ४ कक्षा मात्र पढेको म, हातमा कापीकलम हुनुपर्ने उमेरमा रेन्चिस र पेचकस समाउन बाध्य भएँ ।

सानै उमेरदेखि मैले अटो वर्कशपमा काम सिक्न थालें । दुई वर्षसम्म जसको मार्गदर्शनमा सीप सिकिरहेका थिए, माओवादी द्वन्द्वकालमा बम विस्फोटका कारण मेरो गुरु अर्थात मालिकको दुःखद निधन भयो । यो घटनाले मलाई गहिरो पीडा दियो, तर तोडेन । बरु गुरुबाट सिकेको सिपलाई जीवनको लक्ष्य बनाउने अठोट गरें ।

अटो वर्कशपमा काम सिक्ने क्रममा गल्ती हुँदा पिटाइ खाएको, अपमान सहनु परेको सम्झना अझै ताजा छ । दुर्घटनामा परेर गम्भीर चोटसमेत लाग्यो, जसको पीडा आज पनि मनमा ताजै छ ।

तर यी सबै पीडाले मलाई कमजोर बनाएन, अझ बलियो बनायो । बुवाको २० लाख ऋणको भारी र घरको नाजुक आर्थिक अवस्थाले मलाई सन् २००८ को अक्टोबरमा कतारको मरुभूमिमा ल्याइपुर्यायो । १ लाख ऋण काढेर आएको म, सुरुमा नाई (हजाम) को काममा फस्न लागेको थिएँ । तर, "म मेकानिक हूँ, मलाई मेरो सीपको काम चाहिन्छ" भनेर जिद्दी गरेपछि एउटा पन्जाबीको ग्यारेजमा काम पाएँ । तलब थियो- जम्मा ९ सय रियाल । बिहान ७ बजेदेखि राति ११ बजेसम्म १४-१५ घण्टा खट्थेँ, न ओभरटाइमको पैसा थियो न पेटभरि खाना । तर, मलाई विश्वास थियो- "मालिकले नदेखे पनि भगवानले मेरो मेहेनत देखिरहेका छन् ।"

संघर्षका दिनहरू कति कहालीलाग्दा थिए भने, खल्तीमा १ रुपैयाँ नहुँदा काम खोज्न हिँडेको छु । ९ सयको तलबले खान बस्न धौ-धौ भएपछि १२ दिनमै ठूलो गाडीको लाइसेन्स निकालें । ३५ सयको जागिर पाउँदा पनि मालिकले २५ सय दिन्छु भनेपछि मैले त्यहीँ बस्ने निर्णय गरें, किनकि मलाई पैसाभन्दा बढी अनुभव र भविष्यको सपना प्यारो थियो । मेरो इमानदारिता र सीप देखेर ग्राहकहरू मलाई खोज्दै आउन थाले । अटोमेटिक गियरको काम जान्ने मान्छे मरुभूमिमा पानीजस्तै दुर्लभ थियो, र म त्यही दुर्लभ मान्छे बनें ।

भाग्यले पनि साहसीलाई साथ दिन्छ भन्छन् । मेरो मालिकको दुर्घटना भएर भिसा रद्द भएपछि, उनले मलाई नै ग्यारेज किन्ने प्रस्ताव गरें । किस्ताबन्दीमा पैसा तिर्ने सर्तमा मैले त्यो ग्यारेज आफ्नो बनाएँ । त्यहीँबाट सुरु भयो 'पपया ग्यारेज' को उदय । २ जना हेल्परबाट सुरु भएको मेरो यात्रा आज ३ सय कामदारसम्म पुगेको छ । ९० प्रतिशत कामदार नेपाली दाजुभाइ हुनुहुन्छ, यसमा मलाई गर्व लाग्छ ।

आज कतारमा ९० प्रतिशतले 'पपया ग्यारेज' चिन्छन् । आज कतारमा काम गरिरहेका करिब ९० प्रतिशत अटोमेटिक गियर विशेषज्ञहरू प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा 'पपया' ब्रान्डबाट तालिम प्राप्त छन् । मैले न्यू पपया ग्यारेज, ओल्ड पपया ग्यारेज, पपया मोटर्स, पपया इन्टरनेशनल कार मेन्टेनेन्स, पपया ग्यारेज संचालन गरेको छु ।

कतारमा मात्र होइन, नेपालमा पनि कम्पनी संचालन गरेको छु । पपया इन्टरप्राइजेज (टाइल्स र मार्बल), पपया इन्टरनेशनल प्रा.लि. ग्रानाइट ग्यालेक्सी (टाइल्स एण्ड सेनेटरी), गामा फुड्स संचालनमा रहेका छन् । नेपालमा ७-८ सय करोडको लगानीमा पार्क बनाउने सपना बुनेको छु । मैले जे कमाएको छु, त्यो मेरो १४-१५ घण्टाको निरन्तर खटाइ र इमानदारिताको फल हो । आज मालिक भएर पनि म कामदारसँगै बसेर खान्छु किनकि मलाई मेरो धरातल याद छ ।

मेरो सफलताको राज एउटै छ- "लक्ष्य राख्नुस् र सिक्नुस् ।" पैसाको पछि लाग्नुभन्दा काम सिक्नुभयो भने पैसा आफैँ पछि लाग्छ । कतार मेरो लागि मन्दिर हो, जहाँ मैले मेरो सपनाको पूजा गरें र फल पाएँ । यहाँ खुट्टा ताक्ने होइन, हात दिने संस्कार छ । मेरो ६ जना सन्तान यहीँ पढ्दैछन् म आफू नपढे पनि उनीहरूलाई शिक्षित बनाउँदैछु । अल्लाहको नाममा हरेक वर्ष ५०-६० लाख दान गर्छु, तर नाम कमाउन होइन, आत्माको शान्तिका लागि ।

नयाँ आउने भाइहरूलाई मेरो सुझाव छ- एउटा लक्ष्य लिनुस्, काम सानो ठूलो हुँदैन । निरन्तरता दिनुस्, इमानदार हुनुस् । ९ सयको तलबबाट सुरु गरेको मैले आज यो साम्राज्य खडा गर्न सक्छु भने, तपाईं पनि सक्नुहुन्छ ।

२ वर्षमा ५ लाख कमाउने भनेर विदेश हिडेको

कम्पनी : Eurobility Trading, Contracting and Consultancy WLL



कृष्ण पन्थी

अध्यक्ष : एनआरएनए एनसीसी कतार
जन्म स्थान : बर्दघाट, नवलपरासी
कतार प्रवेश : सन् २०१४ जुन



ज्योती पन्थी

जन्म स्थान : आसाम, भारत
नेपाल घर : बाणगंगा, कपिलवस्तु
बुवा : पदम आचार्य
आमा : पदमा आचार्य
पति: कृष्ण पन्थी
सन्तान : क्रिजल पन्थी, क्रिन्ज पन्थी
कतार प्रवेश : सन् २०१५

जीवन एउटा लामो यात्रा हो, जहाँ फरक-फरक मुहानबाट बगेका नदीहरू एकै ठाउँमा मिसिएर महासागर बन्छन् । हाम्रो कथा पनि त्यस्तै छ । एउटाको जन्म भारतको आसाममा भयो, अर्कोको नवलपरासीको बर्दघाटमा । भूगोल र परिवेश फरक भए पनि नियतिले हामीलाई कतारको यो मरुभूमिमा ल्याएर जोड्यो । आज हामी 'म' र 'तिमी' होइन, 'हामी' भएर उभिएका छौं । यो कथा केवल हाम्रो व्यावसायिक सफलताको मात्र होइन, यो हाम्रो साझा सपना, सङ्घर्ष र सहकार्यको दस्तावेज हो ।

म (कृष्ण) नवलपरासीको बर्दघाटमा हुर्किएँ । बाहिरबाट हेर्दा मेरो बाल्यकाल सामान्य देखिए पनि भित्र अभाव र सङ्घर्षको आगो बलिरहेको थियो । बुवाको कारोबार घाटामा गएपछि कलिलो उमेरमै जिम्मेवारीको भारी मेरो काँधमा आयो । कक्षा ८ मा पढ्दा बिहान सबेरै उठेर दुध बोक्ने र घरघरमा पुर्‍याउने काम गर्दा महिनाको ६ सय रुपैयाँ पाउँथे, त्यो नै मेरो लागि ठूलो कमाइ थियो । सडक कालोपत्रे गर्ने कामदेखि सीएमए पढ्दासम्म मैले जीवनलाई नजिकबाट चिन्ने मौका पाएँ ।

माओवादी द्वन्द्वको समय, प्रहरीको कुटाइ र आमाको आँसुले मलाई देश छोड्न बाध्य बनायो । कोरिया जाने सपना टुट्यो र अन्ततः "२ वर्षमा ५ लाख कमाएर फर्किन्छु" भन्दै सन् २००४ मा म कुवेत उडेँ । कुवेतको सुरुवाती दिनहरू फलामको चिउरा चपाउनु सरह थिए । वेटरको काम, ४० केडी तलब । सुपरभाइजरसँगको झगडा र पुलिस केसपछि २-३ दिन लुकेर भाँडा माइन् पर्दाको पीडा शब्दमा व्यक्त गर्न सकिदैन । तर, मसँग भएको 'कम्प्युटर सीप' ले मेरो भाग्य बदल्यो । भाँडा माइन्ने हातहरू क्लर्क हुँदै सुपरभाइजरको कुर्सीमा पुगे । त्यही अनुभवले मलाई सन् २०१४ को जुन महिनामा कतार ल्याइपुर्यायो ।

आसामदेखि कपिलवस्तु हुँदै कतारसम्म म (ज्योती) आसाममा जन्मिएँ, तर मेरो बाल्यकाल र किशोरावस्था कपिलवस्तुको बाणगंगामा बित्यो । मेरो बुवाआमा आसाम छोडेर कपिलवस्तु आउनु भयो । सन् २०१० मा हाम्रो विवाह हुँदा कृष्णजी कुवेतमा हुनुहुन्थ्यो । विवाहपछिका सुरुवाती दिनहरू विछोडमै बिते । उहाँ परदेशमा पसिना बगाउँदै हुनुहुन्थ्यो, म नेपालमा घर सम्हाल्दै थिएँ । तर, हाम्रो मनको दूरी कहिल्यै भएन । सन् २०१५ मा म पनि कतार आएँ । नेपालमा जन्मिएका हाम्रा दुई सन्तान भविष्य उज्ज्वल बनाउने सपना बोकेर हामीले यो मरुभूमिमा संयुक्त सङ्घर्ष सुरु गर्यौं ।

हाम्रो साझा उडान असफलताबाट साम्राज्यसम्म कतार आएपछि

म (कृष्ण) यहाँको एक प्रतिष्ठित कम्पनीमा 'सिनियर प्रोजेक्ट म्यानेजर' र 'डेप्युटी अपरेशन हेड' को जिम्मेवारीमा छु । तर, जागिरले मात्र हाम्रो सपनाको भोक मेटिएन । सानैदेखिको "आफ्नो लागि आफैं गर्नुपर्छ" भन्ने हुटहुटीले हामीलाई व्यवसायतर्फ डोर्यायो ।

सन् २०१७ देखि हामीले ज्योतीको नाममा व्यवसाय सुरु गर्यौं । सुरुमा नेपालबाट तरकारी ल्याएर बेच्ने हाम्रो योजना नराम्ररी असफल भयो । तर, हामीले हार मानेनौं । त्यही असफलतालाई सिंढी बनाएर हामीले क्लिनिक, पेस्ट कन्ट्रोल, कन्ट्र्याक्टिङ हुँदै हस्पिटालिटी, सैलुन र लाउन्डीसम्म व्यवसाय विस्तार गर्यौं । आज हामी श्रीमान - श्रीमती मिलेर व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेका छौं । म (कृष्ण) बाहिरी व्यवस्थापन र योजना बुन्छु, म (ज्योती) आन्तरिक व्यवस्थापन सम्हाल्छु । यो सहकार्य नै हाम्रो सफलताको मन्त्र हो ।

हाम्रो अर्को धर्म हामीले कमाउने मात्र होइन, समाजलाई दिने पनि सोचेका छौं । नवलपरासी सेवा समाजको संस्थापक कोषाध्यक्ष हुँदा सुरु गरेको बचत अभियानले आज धेरै साथीहरूलाई व्यवसायी बनाएको देख्दा गर्व लाग्छ । एनआरएनएको प्रथम उपाध्यक्ष र श्रमिक विभागको उपसंयोजक भएर काम गर्दा विश्वकप पछि अलपत्र परेका १५०० भन्दा बढी श्रमिकलाई खाना खुवाउने र उद्धार गर्ने काममा खर्चिँदाको आत्मसन्तुष्टि नै हाम्रो असली कमाइ हो । अहिले एनआरएनए कतारको नेतृत्व गरिरहँदा समाजसेवा गर्ने भोक अझै बढेको छ ।

नयाँ पुस्तालाई सन्देश हाम्रो अनुभवले भन्छ - कतार अवसरको खानी हो । विशेष गरी महिलाहरूका लागि व्यवसाय गर्न यहाँको वातावरण नेपालभन्दा सुरक्षित र सहज छ । यहाँ सरकारी काममा महिलालाई दिइने प्राथमिकता र सम्मान लोभलाग्दो छ ।

नयाँ आउने पुस्तालाई हाम्रो एउटै सुझाव छ- "अब नेपालीहरू लेबर भएर होइन, हातमा सीप र दिमागमा योजना लिएर आउनुपर्छ ।" हिजो डेरीको दूध बोक्ने र भाँडा माइन्ने हातहरू आज सयौंलाई नेतृत्व प्रदान गर्ने र व्यवसाय चलाउने तहमा पुगेका छन् । आसामदेखि कपिलवस्तु हुँदै र नवलपरासीदेखि कुवेत हुँदै कतारसम्म जोडिएको हाम्रो यो यात्राले प्रमाणित गर्छ- ठाउँ फेरिए पनि, परिवेश बदलिए पनि, इमानदार सङ्घर्ष र एक-अर्काको साथ भयो भने जहाँको माटोमा पनि फूल फुलाउन सकिन्छ ।

डाक्टर पढ्न नसकेको म कतार पढ्न उडे

भानु दाहाल



कम्पनी : PINK PEARL TRADING CONTRACTING DECORE

जन्ममिति : २०३६ साल चैत २५

ठेगाना : दाङ, नारायणपुर

बुवा / आमा : स्व. नवराज दाहाल / लीलाकुमारी दाहाल

श्रीमती : लता दाहाल

छोरा / छोरी : भुषणभक्त दाहाल / ओजस्वी दाहाल

कतार प्रवेश : सन् २००७

दाङको नारायणपुरमा मेरो जन्म भएको हो । म डेढ वर्षको हुँदा हामी बजार भायौं । बुवा स्थानीय ठाउँमा नै होटल तथा किराना पसल संचालन गर्नुहुन्थ्यो । म पढाईमा अब्बल नै थिएँ । मैले २०५३ सालमा एसएलसीमा सरकारी स्कुलबाट परीक्षा दिएर जिल्ला प्रथम भएको थिएँ । मैले काठमाडौंको त्रिचन्द्र क्याम्पसबाट आईएसी गरेँ । अनि एमबिबिएसको तयारी गरेँ तर सोचजस्तो नम्बर आएन । त्यसपछि मैले आइटी पढेँ । त्यसपछि म शिक्षण पेशामा लागेँ । काठमाडौंका ठूला भनिएका स्कुलका बच्चाहरु पढाएँ । त्यसले मलाई नेपालका स्कुलहरुको पढाउने पद्धति, स्तर बुझ्ने अवसर मिल्यो ।

त्यसपछि मलाई आफैँ व्यवसाय गर्ने सोच आयो । मैले नेपालगंज चाट हाउस भनेर काठमाडौंको नयाँ बानेश्वरमा खोलेँ । राम्रो चलिरहेको थियो, अर्को ब्रान्च खोल्ने सोच आयो । नयाँ ब्रान्च पटकै चलेन । बिस्तारै ऋण लाग्न थाल्यो । समय दिन नसक्दा बानेश्वरको पनि चलन छोड्यो । अब आफ्नै देशमा केही गर्नुपर्छ भन्ने मेरो सोच बदलिन थाल्यो । विदेश जाने निधो गरेँ ।

म पहिलोपल्ट २००७ मा क्यासियरको रुपमा कतार आएँ । डाक्टर पढ्न नसकेको म कतार पढ्न उडेँ । मैले जम्मा १८ हजार रुपैया सेवाशुल्क तिरेर आएको थिएँ । पछि कम्पनीले मैले तिरेको पैसा पनि फिर्ता गरिदियो । म जिरो लागतमा आएको हो ।

कम्पनीले मेरो योग्यता र लगनशिलता हेरेर २ महिनामै असिस्टेन्ट सुपरभाइजर बनाइदियो । शिक्षा क्षेत्रमा राम्रो गर्ने मानिस पनि पढाइलाई चटकै छोडेर अवसरको खोजीमा विदेश जाने रैछन् भन्ने ज्वलन्त उदाहरण म पनि हो । मैले पढाइमा कहिल्यै दोश्रो हुनु परेन । मलाई चिन्ने र जान्नेहरुले कतारमा काम गरेको थाहा पाउँदा छक्क पर्ने गर्थे । कतारमा नपढेका श्रमिकहरु मात्र जान्छन् भन्ने मान्यता थियो । तर कतारमा विश्वका धेरै दक्ष र योग्य मानिसहरु काम गरिरहेका छन् ।

म पनि युरोप, अमेरिका तथा अष्ट्रेलिया जान सक्थे होला तर मैले कतारलाई कर्मथलो बनाएँ । मेरो भाग्यमा कतारमा नै कर्म गर्न लेखेको रहेछ । अनि मेरो बुझाई के रह्यो भने मानिससँग योग्यता र क्षमता छ भने उसले विश्वका जुनसुकै कुनामा गए पनि अवसर पाउन सक्छ ।

म पारिवारिक कारणले गर्दा २ वर्षपछि नेपालमै केही गर्ने सोचले फर्किएँ । दाङबाट काठमाडौं बसाइँ सरिसकेको थिएँ । मैले काठमाडौंमा पढाउने पेशा फेरि पनि सुरु गरे । तर त्यहाँ लामो समय टिक्न सकिन । मलाई फेरि कतारले बोलायो । कतारमा म्यानेजरको जागिर सुरु गरेँ । म दोश्रो पटक कतार जानको कारण कतारमा नै व्यवसाय सुरु गर्ने सोच

-पनि हो । सुरुमा आफ्नै व्यवसाय गर्नका लागि सिक्नका लागि जागिर गरेको थिएँ । सन् २०१७ देखि आफ्नै कम्पनी सुरुवात गरे ।

मैले अहिले विभिन्न व्यवसाय गरिरहेको छु । कन्ट्र्याक्टिङमा मैले हस्पिटालिटी सेक्टरमा क्याटरिङ, रेस्टुरेन्टहरुलाई मेनपावर दिन्छु । ट्रेडिङ कम्पनी पनि छ । हामी चाइनिज जुत्ताहरुको हायर गर्छौं । होलसेल र रिटेल शप पनि छ । अहिले एक वर्षयता रियलस्टेटतिर लागेको छु ।

व्यवसायिक सोच मेरो जिन् मै थियो । मेरो बुवा व्यवसायमा नै लाग्नु भएकाले मलाई कतै न कतै व्यवसाय गर्नुपर्छ भन्ने थियो । कुनै पनि व्यवसाय गर्दा सुरुमै सफल हुन गाह्रो हुन्छ तर सुरुमा टिक्न सक्नुपर्छ । त्यसलाई निरन्तरता दिनुपर्छ । कतारमा कम्पनी खोल्न गाह्रो छैन, तर टिकाउन गाह्रो छ । मैले २ वर्षयता मास्टर जब इन्टरनेशनल कन्सल्ट्यान्सी पनि संचालन गरिरहेको छु ।

हामीले १ वर्षमा करिब ५ सय जनाभन्दा बढि कामदारलाई रोजगार दिन सफल भएका छौं । भोलिका दिनमा यहाँको लगानीलाई नेपालमै सार्ने सोच छ । आफुले जानेको सीप र ज्ञानलाई आफ्नै देशमा लगानी गर्नुपर्छ भन्ने मेरो धारणा हो । नेपालमा पनि भविष्यमा रियल स्टेटतिरै लाग्छु ।

कतारमा मैले कहिल्यै बिर्सन नसक्ने एउटा पाटो भनेको यहाँको स्वास्थ्य सुविधा हो । यसको एउटा गतिलो उदाहरण म नै हुँ । मेरो छोरा यहीं जन्मेको हो । छोरा जन्मेको १० दिनपछि मेरो श्रीमतीको मुटुमा गम्भीर समस्या आयो । मैले एम्बुलेन्स बोलाएको ३ मिनेटभित्रमा एम्बुलेन्स र डाक्टर अक्सिजन लिएर कोठामा छिरेर बचाए । यदि एम्बुलेन्स र डाक्टर समयमा नआएको भए जे पनि हुन्थ्यो । तर हाम्रो देशमा यो सुविधा छैन । त्यसपछि पनि पाएको स्वास्थ्य उपचार निशुल्क हुन्छ त्यो म कहिले बिर्सन सकिदैन ।

म सामाजिक संस्थाहरुमा त्यति आवद्ध छैन । संस्थामा आवद्ध नभएतापनि दीनदुःखीलाई सहयोग गरिरहेको हुन्छु । देखाउनका लागि भन्दा पनि आत्मसन्तुष्टीका लागि सेवा गर्नुपर्छ भन्ने लाग्छ ।

अन्त्यमा के भन्न चाहन्छु भने कतार अवसरको खानी हो । कतारमा हरेकलाई अवसर छ । कतार अशिक्षित अनि केही नजानेका श्रमिक मात्र जाने देश भन्ने सोच हट्न जरुरी छ । कतारमा धेरै नेपाली इन्जिनियर, डाक्टर, प्रोफेसर तथा विज्ञहरु छन् ।

प्रवासमा आर्जन गरेको अनुभवलाई स्वदेशमै उपयोग गर्ने योजना छ

नवीन पोखरेल



कम्पनी : Apex Worldwide Services Company /
Apex Link Training and Contracting Services

जन्म : वि.स. २०३५साल चैत ६ गते

ठेगाना : बार्हदशी-३ राजगढ, झापा

बुबा / आमा : चुडामणि पोखरेल / पार्वती पोखरेल

श्रीमती : रमा पोखरेल

छोरा / छोरी : पुकार पोखरेल / रविना पोखरेल

कतार प्रवेश : सन् २०१२

मैले एसएलसीसम्मको अध्ययन आफ्नै गाउँको विद्यालयबाट पूरा गरे । गाउँकै शैक्षिक परिवेशमा हुर्कदै जाँदा पढाइसँगै समाज बुझ्ने, मानिस चिन्न र जिम्मेवारी लिन सिक्ने अवसर मिल्यो । त्यसपछि उच्च शिक्षाको चाहनाले भद्रपुरस्थित मेची बहुमुखी क्याम्पस रोजे । त्यहीँबाट राजनीतिशास्त्र र अंग्रेजी विषयमा आई.ए. र बी.ए. पूरा गरे । अध्ययनकै क्रममा जीवनको अर्को महत्वपूर्ण मोड आयो – वि.सं. २०५७ सालमा वैवाहिक जीवनमा बाँधिँ, जसले मेरो व्यक्तिगत र पारिवारिक यात्रालाई अझ जिम्मेवार बनायो ।

पढाइसँगै कामलाई पनि अघि बढाउने सोचका साथ काठमाडौँ प्रवेश गरे । त्यही क्रममा नौकरी गर्दै गएँ र सँगसँगै आर.आर. क्याम्पसबाट अंग्रेजी विषयमा एम.ए. अध्ययन पनि पूरा गरे । काठमाडौँको संघर्षपूर्ण जीवनले मलाई धैर्यता, निरन्तरता र जोखिम लिन सक्ने आत्मबल दियो । यही अनुभवले विस्तारै मलाई नौकरीभन्दा व्यवसायतर्फ आकर्षित गर्यो ।

सुरुवातमा ट्राभल एजेन्सीमार्फत व्यवसायिक यात्राको थालनी गरेँ र त्यसपछि मेनपावर क्षेत्रमा सक्रिय भएँ । लामो तयारी र अनुभवपछि सन् २००८ मा 'पुकार इन्टरनेशनल रिक्रुटमेन्ट प्रा. लि.' स्थापना गरे । यही समयदेखि वैदेशिक रोजगारीलाई मर्यादित र व्यवस्थित बनाउने उद्देश्यसहित काम गर्न थालेँ । बजार प्रवर्द्धनको सिलसिलामा म सन् २००३ मै पहिलो पटक कतार आइसकेको थिएँ । त्यसैले कतारको सम्भावना र अवसर मलाई नयाँ थिएनन् ।

सन् २०१२ मा व्यापार विस्तारको उद्देश्यले कतार आएँ । नेपालबाट लगानी बोकेर सीधै व्यवसाय सुरु गर्ने साहस गरेँ । त्यस बेला 'पुकार इन्जिनियरिङ डब्ल्यू.एल.एल.' स्थापना गरेँ र पछि 'डायमण्ड क्लिनिङ' कम्पनी पनि सञ्चालनमा ल्याएँ । ती दुईवटा कम्पनीमार्फत सन् २०२० सम्म करिब पाँच सयजति कामदारलाई रोजगारी दिने अवसर प्राप्त भयो, जुन मेरो व्यवसायिक यात्राको गर्विलो उपलब्धि मान्छु ।

तर, कोभिड-१९ को विश्वव्यापी महामारीले सबै योजनामा ब्रेक लगायो । महामारी सुरु भएसँगै ती कम्पनीहरू होल्डमा राखेर म नेपाल फर्किँएँ र करिब तीन वर्ष नेपालमै बसेँ । यस अवधिमा कतार आउजाउ भने भइरह्यो, तर व्यवसायिक गतिविधि सीमित भयो । सन् २०२४ को सुरुआतसम्म आइपुग्दा पुराना कम्पनीहरू बिक्री गरिसकेको थिएँ ।

नयाँ उत्साह र नयाँ सोचका साथ सन् २०२४ मै कतारमा पुनः व्यवसाय सुरु गरेँ । 'एपेक्स वर्ल्डवाइड सर्भिस कम्पनी' र 'एपेक्स लिंक ट्रेनिङ एण्ड कन्ट्र्याक्टिङ सर्भिस' स्थापना गरी क्लिनिङ तथा हस्पिटालिटी मेनपावर सप्लाईको क्षेत्रमा काम थालेँ । अहिले दुई वर्षदेखि यही व्यवसायलाई निरन्तर रूपमा अघि बढाइरहेको छु ।

व्यवसायसँगै सामाजिक उत्तरदायित्वलाई पनि सधैं महत्व दिएँ । सन् २०१४ देखि एनआरएनएयँग आबद्ध भई २०१५-२०१७ को कार्यकालमा एनआरएनए एनसीसी कतारको उपाध्यक्षको जिम्मेवारी सम्हालेँ । त्यसपछि २०१७-२०१९ मा अध्यक्षको रूपमा सेवा गर्ने अवसर पाएँ । हाल म एनआरएनए मानार्थ परिषद सदस्य तथा अन्तर्राष्ट्रिय झापाली समाजको उपाध्यक्षको भूमिकामा छु । राजनीतिक रूपमा पनि नेपाली कांग्रेसको केन्द्रीय समिति अन्तर्गत पूर्व आप्रवासन समिति विभागको केन्द्रीय सदस्यका रूपमा सक्रिय छु ।

नेपालमा पनि 'पुकार इन्टरनेशनल रिक्रुटमेन्ट प्रा. लि.' निरन्तर सञ्चालनमा छ, जसका काठमाडौँ, बिर्तामोड, पोखरा र बुटवल गरी चारवटा शाखा छन् । साथै सेयर मार्केट, हाइड्रो लगायतका क्षेत्रमा पनि मेरो लगानी रहेको छ । व्यवसायी साथीहरूसँग सहकार्य गर्दै नयाँ अवसरहरूमा लगानी गर्दै जाने मेरो निरन्तर सोच छ ।

सधैं विदेशमै बसिरहन सकिँदैन भन्ने यथार्थलाई आत्मसात् गर्दै, उचित समय आएपछि नेपाल फर्किँएर प्रवासमा आर्जन गरेको ज्ञान, सीप र अनुभवलाई स्वदेशमै उपयोग गर्ने मेरो स्पष्ट योजना छ । आप्रवासी साथीहरूसँग मिलेर नेपालमा लगानी, रोजगारी र सामाजिक सेवाको क्षेत्रमा योगदान पुर्याउँदै व्यवसाय र समाजसेवालाई सँगसँगै अघि बढाउने लक्ष्य राखेको छु ।

कतार अवसरले भरिएको देश हो । यहाँका नियम-कानून व्यवसायमैत्री छन्, सरकारी सहयोग र सुरक्षाको प्रत्याभूति उच्च छ । विश्वको केन्द्रमा रहेको भू-अवस्थितिका कारण यहाँबाट विश्वका जुनसुकै मुलुकसँग पनि सहज रूपमा व्यापार गर्न सकिन्छ । काम गर्न होस् वा व्यवसाय विस्तार गर्न, कतार सुरक्षित, व्यवस्थित र सम्भावनायुक्त गन्तव्य हो भन्ने मेरो अनुभव छ ।

हामी १५० भन्दा बढी भाषाहरू अनुवाद गर्छौं

फिरोज खान



कम्पनी : Al Wasim Translation and Service Center

जन्म : वि.सं. २०५१ फागुन १०

जन्मस्थान : तामासुइया, सिराहा

बाल्यकाल : गाईघाट, उदयपुर

शिक्षा : एम.बी.ए. (एग्री बिजनेस)

कतार प्रवेश : सन् २०२१ जुन (पूर्णकालीन रूपमा)

सिराहाको तामासुइया गाउँमा मेरो जन्म भएता पनि मेरो बाल्यकाल र हुर्काई भने उदयपुरको गाईघाटमा बित्यो । बुवा शिक्षण पेशामा हुनुहुन्थ्यो, उहाँले आफ्नो सम्पूर्ण जीवन गाईघाटमै शिक्षाको ज्योति छरेर बिताउनुभयो । सायद बुवाको त्यही शैक्षिक संस्कारको प्रभाव थियो, मैले पनि शिक्षालाई कहिल्यै दोस्रो प्राथमिकतामा राखिनँ ।

उदयपुरबाट विद्यालय शिक्षा, काठमाडौँबाट विज्ञान विषयमा कलेज र भरतपुरबाट कृषिमा स्नातक सकेपछि सन् २०१९ मा मैले एम.बी.ए. (एग्री बिजनेस) सुरु गरें । सन् २०२१ मा स्नातकोत्तर सकेपछि मात्रै म पूर्णकालीन रूपमा कतार हानिएँ ।

मेरो कतार यात्रा अन्य धेरैको जस्तो बाध्यता र अभावको कथा होइन । म यहाँ कामदार होइन, साझेदार र व्यवसायी बन्ने सोचका साथ आएको हुँ । मेरा दाइ सन् २००९ देखि नै कतारमा हुनुहुन्थ्यो र २०१६ बाट उहाँले आफ्नै व्यवसाय सुरु गरिसक्नुभएको थियो । सन् २०१७ देखि नै आउने-जाने गरिरहे पनि मास्टर्स सकेपछि दाजुभाइसँगै मिलेर व्यवसायलाई नयाँ उचाइमा पुऱ्याउने लक्ष्यसहित म कतार आएँ ।

हाम्रो मुख्य व्यवसाय 'ट्रान्सलेशन' (अनुवाद) हो । सुन्दा सामान्य लागे पनि कतारजस्तो देशमा यो 'भाषाको पुल' हो । हामी १५० भन्दा बढी भाषाहरू अनुवाद गर्छौं । यहाँको सरकारी कामकाज, अदालत र अध्यागमनमा अरबी भाषा अनिवार्य छ । तसर्थ, हामी नेपाली लगायत विभिन्न देशका नागरिकका कागजात, लेबर एग्रिमेन्ट, कोर्ट पेपरहरूलाई कानुनी मान्यता दिलाउन अरबीमा अनुवाद गर्छौं । आज 'अल वासिम' कतारका प्रमुख ल फर्म, सेमि-गभर्नमेन्ट क्लाइन्ट र कतार स्टार लिग जस्ता ठूला निकायहरूसँग काम गर्ने अग्रणी नेपाली फर्म बनेको छ । हाम्रो टिममा २० जना अनुवादक र अन्य कर्मचारी गरी ठूलो समूह कार्यरत छ ।

व्यवसायलाई विविधीकरण गर्ने क्रममा हामीले यातायात र पर्यटन क्षेत्रमा पनि हात हालेका छौं । विश्वकपको समयमा फस्टाएको हाम्रो यातायात व्यवसाय अहिले ५० वटा गाडीसहित सञ्चालनमा छ । कतारमा बढ्दो पर्यटनले मार्केट स्लो हुँदा पनि टुरिजम सेक्टरलाई चलायमान बनाएको छ । यसबाहेक, मैले पढेको 'एग्री बिजनेस' को ज्ञानलाई व्यवहारमा उतार्न 'गार्डेनिङ' (बगैँचा निर्माण) को काम पनि सुरु गरेका छौं । निजी घर तथा विलाहरूमा बगैँचा बनाउने, बिरुवा सप्लाई गर्ने र सिँचाइको व्यवस्था गर्ने काममा मलाई छुट्टै आत्मसन्तुष्टि मिल्छ ।

मेरो कतार यात्रा
अन्य धेरैको जस्तो
बाध्यता र अभावको
कथा होइन; म यहाँ
कामदार होइन,
साझेदार र व्यवसायी
बन्ने सोचका साथ
आएको हुँ

६६

नेपालको तुलनामा कतारमा व्यवसाय गर्न निकै सहज छ । यहाँको 'वान डोर सिस्टम' (एकद्वार प्रणाली) ले अफिस-अफिस धाउनुपर्ने झन्जट अन्त्य गरिदिएको छ । अहिले त कतार सरकारले शतप्रतिशत आफ्नै स्वामित्वमा कम्पनी खोल्न पाउने नियम ल्याएको छ, जसले कतारी पार्टनर राख्नुपर्ने बाध्यता पनि हटाएको छ । हामी नयाँ व्यवसायीलाई कम्पनी दर्ता र कानुनी प्रक्रियामा पनि सघाउँछौं ।

मेरो बुझाइमा व्यवसाय रहरले मात्र गरिने कुरा होइन । नयाँ आउन चाहने युवाहरूलाई मेरो सुझाव छ- हतारमा लगानी नगरौं । पहिला आफू केमा दक्ष छु, त्यो ठम्याऔं । बजार बुझौं, अनुभव बटुलौं र मात्र व्यवसायमा हात हालौं । बिना अनुभवको लगानी बालुवामा पानी हुन सक्छ ।

व्यवसायबाहेक म नेपाल बिजनेस एशोसिएसन र नेपाली प्रवासी संघमार्फत सामाजिक कार्यमा पनि सक्रिय छु । युवा जोस, उच्च शिक्षा र पारिवारिक विरासतलाई सँगै लिएर कतारको व्यावसायिक आकाशमा नेपालीको नाम उच्च राख्ने मेरो प्रयास निरन्तर जारी छ ।



नेपाल व्यवसायी संघका अहिलेसम्मका मुख्य गतिविधिहरू

१. संस्था गठन भएको जानकारीसहित नेपाली राजदूतावास कतारमा विवरण बुझाएपछि २८ मार्च २०१८ का दिन विधिवतरूपमा नेपाली राजदूतावास कतारमा सुचिकृत भएको थियो ।



२. २६ अप्रिल २०१८ मा नेपालबाट आएको चेम्बर अफ कर्मशको टोली र नेपाली व्यवसायी संघ कतारको संयुक्त टोलीले कतार चेम्बर अफ कर्मसका चेयरमेन शेख खालिफा विन जासिम अलथानीसँग भेटघाट गरेको थियो ।

३. सम्माननिय राष्ट्रपति विद्यादेवि भण्डारीको कतारको राजकीय भ्रमणको अवसरमा शिष्टाचार भेटघाट गरि कतारका व्यवसायीहरूको समस्याहरू, कतारबाट नेपालले लिनसक्ने सम्भावित फाइदाहरू लगायतका विषयमा अवगत गराईएको थियो ।

४. मिति २२ नोभेम्बर २०१९ का दिन नेपाल चेम्बर अफ कर्मशका वरिष्ठ उपाध्यक्ष श्री भाष्करराज राजकर्णिकारको कतार भ्रमणको अवसरमा आपसी समन्वय, सहकार्यका विषयमा दोस्रो पटक छलफल गरियो ।

५. मिति १ अप्रिल २०१९ का दिन नेपालका पूर्वपर्यटन मन्त्री भीम आचार्यज्यूसँग भेटघाट गरी समसामयिक विषयमा अन्तरक्रिया गरिएको थियो ।

६. मिति २६ नोभेम्बर २०१९ का दिन कतार भ्रमणमा रहनुभएका बागमती प्रदेश (तत्कालीन प्रदेश नं. ३) का मुख्यमन्त्री माननीय डोरमणि पौडेलज्यूसँग अन्तरक्रिया गरिएको थियो ।

७. कतारमा रहेका नेपालीहरूको अभिभावकको रूपमा जिम्मेवारी लिन आउनुहुने र जिम्मेवारी पूरा गरी फर्कनुहुने राजदूत तथा नियोगका वरिष्ठ अधिकारीहरूलाई स्वागत तथा विदाई कार्यक्रमहरू गरिएको थियो ।

८. मिति १० मार्च २०२० देखि कोरोना महामारी शुरु भएको र १८ मार्च देखि आन्तरिक रूपमा समेत थप सुरक्षाका नियमन लागू भएसँगै संघले कतार सरकारका विभिन्न निकायहरूको सहकार्यमा विभिन्न श्रमिक क्याम्पमा पुगी स्वास्थ्य सामाग्रीहरू, खाद्यान्न र क्वारेन्टाईन तथा क्याम्पमा कोरोना भाईरसबाट बच्ने उपाय लगायत आवश्यक सूचना प्रवाह गर्न माईकिङ्ग गरिएको थियो ।

९. नेपालको जोरपाटीस्थित सेफ नेपाल बालआश्रमलाई आश्रमको भाडा तथा लत्ता कपडाको लागि संघका महासचिव रमेश भट्टको नेतृत्वमा व्यक्तिगत रूपमा स्वेच्छिक रकम उठाई कतारी रियाल ३,६५० संघका सचिव सुनील घिमिरेद्वारा हस्तान्तरण गरिएको थियो।

१०. मिति १ जुलाई २०२० मा सचिवालय बैठक बसी कतारका अग्रज व्यवसायी स्वर्गीय प्रकाश गुरुडलाई स्वर्गीय हुनुपूर्व र स्वर्गीय भए पश्चात् विभिन्न कानूनी सहजीकरण गर्न कतारी रियाल ४८,१६५ (कतारी रियाल ३५०० र कतारी रियाल ६५०० गरी जम्मा कतारी रियाल ५४,१६५ - अक्षरेपी: चौवन हजार एक सय पैसठ्ठी कतारी रियाल) आन्तरिक तथा बाह्य सहयोग संकलनबाट सहयोग गरिएको थियो।

११. नेपाली राजदूतावासको नेतृत्वमा संघ र गैरआवासीय नेपाली संघ कतारको त्रिपक्षीय बैठकबाट कोरोना महामारीबाट प्रभावित पीडित मजदुरहरूलाई संयुक्त रूपमा ५५ वटा हवाई टिकट प्रदान गर्ने निर्णय गरिएको थियो, जसमा राजदूतावासले १५ वटा, एनसीसी कतारले २० वटा र संघले २० वटा टिकट प्रदान गरेको थियो।



१२. मिति २७ सेप्टेम्बर २०२० का दिन दोहा बैंक र संघबीच विशेष भेटघाट तथा छलफल गरी बैंकलाई मायाको चिनो प्रदान गरिएको थियो।

१३. संघलाई कतार सरकारमा दर्ता गरि राजदूतावासलाई लिखित जानकारी गराउँदै दर्ताका क्रममा राजदूतावासले गरेको सहयोगको उच्च मूल्यांकन गरी हार्दिक धन्यवाद ज्ञापन गरियो।

१५. मिति ३१ डिसेम्बर २०२० का दिन अल नासर गार्डेनको सभाहलमा नयाँ वर्ष २०२१ को शुभकामना आदान-प्रदान कार्यक्रम भव्य रूपमा सम्पन्न गरिएको थियो।

१६. मिति ३१ जनवरी २०२१ का दिन कार्यसमितिको बैठक बसी नेपाली राजदूतावासका महामहिम राजदूतलाई संघको पदेन संरक्षक राख्ने निर्णय गरियो।

१७. संघको वेबसाइट सञ्चालन गर्ने निर्णय गरी www.nbaqatar.com वेबसाइट सञ्चालनमा ल्याई राजदूतावासको प्रमुख आतिथ्यतामा मिति ६ मे २०२१ का दिन राजदूतावासको सभाहलमा भव्य कार्यक्रमका बीच सम्पन्न गरिएको थियो।

१८. मिति १२ मे २०२१ का दिन बसेको बैठकले संघले कोरोना भाइरसबाट नेपालमा परेको विषम परिस्थितिलाई सहजीकरण गर्न नेपालमा स्वास्थ्य सामग्री पठाउने निर्णय अनुसार मिति २७ जुन २०२१ का दिन नेपाली रुपैयाँ एक करोड बीस लाख बराबरको स्वास्थ्य सामग्री स्वास्थ्य मन्त्रालयलाई हस्तान्तरण गरियो।



१९. मिति १५ मे २०२१ का दिन नेपाल व्यवसायी संघका तर्फबाट संघका अध्यक्ष श्री महेन्द्र प्रसाद चम्लागाई द्वारा व्यक्तिगत रुपमा कोभिड-१९ बाट प्रभावित नेपालीहरूको राहतका लागि झापा जिल्लामा नेपाली रुपैयाँ ५ लाख बराबरको खाद्यान्न वितरण गरिएको थियो।

२०. मिति ११ जुलाई २०२१ का दिन नेपाली राजदूतावासले नेपाल व्यवसायी संघ कतारको नेतृत्वमा नेपाली व्यवसायीहरूले कोभिड-१९ को विषम परिस्थितिमा नेपालीहरूलाई पुऱ्याएको योगदानप्रति उच्च प्रशंसा गर्दै एक विशेष कार्यक्रमका बीच सम्मान पत्रले सम्मान गरेको थियो।

२१. मिति ११ नोभेम्बर २०२१ का दिन कतारमा उपचाररत फुटबल खेलाडी सावित्री भण्डारीलाई फुटबल खेल सम्बन्धी सामग्री सहित सम्मान गरिएको थियो।

२२. मिति २३ जुलाई २०२२ का दिन नेपाल व्यवसायी संघ र श्रम, रोजगार तथा सामाजिक सुरक्षा मन्त्रालयबीच कतारमा रहेका नेपाली व्यवसायी र श्रमिकका विषयमा विशेष छलफल गरी समझदारी पत्रमा हस्ताक्षर गरी अगाडि बढ्ने सहमति गरिएको थियो।



२३. मिति २ सेप्टेम्बर २०२२ का दिन बैठक बसी यस अघी संघ र मन्त्रालय भएका विभिन्न छलफललाई मूर्तरूप दिन संघ र वैदेशिक रोजगार विभाग तथा वैदेशिक रोजगार बोर्ड बीच सम्झौता गर्ने निर्णय गरियो।

२४. मिति ४ अक्टोबर २०२२ का दिन कतार फाइनान्सियल सेन्टरद्वारा आयोजित Ambassador Roundtable Powering Foreign Investment Towards २०३० कार्यक्रममा सहभागिता भएको।

२५. मिति १० अक्टोबर २०२२ का दिन Pre-World Cup Networking कार्यक्रममा नेपाल व्यवसायी संघको तर्फबाट सहभागिता जनाउँदै।

२६. मिति १३ अक्टोबर २०२२ का दिन भारतीय राजदूतावास र संघबीच विशेष भेटघाट तथा छलफल गरी भारतीय राजदूतावासलाई मायाको चिनो प्रदान गरिएको थियो।

२७. मिति १७ अक्टोबर २०२२ का दिन कतार फाइनान्सियल सेन्टर र संघबीच विशेष भेटघाट तथा छलफल गरी सेन्टरलाई मायाको चिनो प्रदान गरिएको थियो।

२८. मिति १३ अक्टोबर २०२२ का दिन कतार चेम्बरको सभाहलमा भएको कतार हडडेड बिजनेस सेमिनारमा सहभागि भएको।

२९. मिति २४ अक्टोबर २०२२ का दिन चाइनीज बिजनेस काउन्सिल कतार, बैंक अफ चाइना र संघ बीच विशेष भेटघाट तथा छलफल गरी काउन्सिल एवं बैंक अफ चाइनाका अध्यक्षलाई मायाको चिनो प्रदान गरिएको थियो।

विदाई तथा सम्मान कार्यक्रमद्वारा विदाई गरिएको थियो।

३०. मिति २ डिसेम्बर २०२२ का दिन वैदेशिक रोजगार विभाग तथा वैदेशिक रोजगार बोर्डको सचिवालय र नेपाल व्यवसायी संघ, कतारबीच श्रम स्वीकृति लिएका र व्यवसायी संघ कतार शाखासँग आबद्ध रहेका नेपाली व्यवसायीहरूका लागि तथा प्रवासी नेपाली कामदारहरूको राहत, उद्धार, स्वदेश फिर्ती तथा पुनःएकीकरणका लागि सहकार्य गर्ने सम्बन्धी त्रिपक्षीय समझदारी पत्रमा हस्ताक्षर गरिएको।

३१. मिति ६ मार्च २०२३ का दिन कतार भ्रमणमा रहनु भएका नेपाल सरकारका उपप्रधान, भौतिक योजना तथा यातायात मन्त्री माननीय नारायणकाजी श्रेष्ठज्यू र प्रतिनिधि मण्डलको सम्मानका लागि नेपाली राजदूतावासमा स्वागत, सम्मान तथा अन्तरक्रिया कार्यक्रम आयोजना गरिएको थियो।



३२. नेपाल निर्यात व्यवसायी महासंघ र नेपाल व्यवसायी संघ कतारबीच एक सम्झौता गरी आगामी कार्यक्रमहरू सहकार्य गर्दै अगाडि बढ्ने निर्णय गरियो यसैगरी कतार सरकारले २०२३ मार्च १५ देखि १९ सम्म सम्पन्न गर्ने कृषि प्रदर्शनीमा राजदूतावासको समन्वयमा नेपालबाट आउने निर्यात व्यवसायी संघका सम्पूर्ण प्रतिनिधि र नेपाल व्यवसायी संघ कतारसँग अन्तरक्रिया गर्ने निर्णय गरियो।

३३. मिति ५ अप्रिल २०२३ का दिन नेपाली राजदूतावास कतारमा कार्यरत नेपाल नियोगका काउन्सिलर एवं नियोग उपप्रमुख लक्ष्मण खनालज्यू आफ्नो कार्यकाल अवधि सफल रूपमा पूरा गरी नेपाल फिर्ता हुन लाग्नुभएको अवसरमा निजको सम्मानमा विदाई तथा सम्मान कार्यक्रम गरिएको थियो।

३४. मिति ३ जुन २०२३ का दिन अन्तर्राष्ट्रिय व्यवसायी संघका प्रमुख कार्यकारी निर्देशक एवं सद्भावना दूत रोबर्ट डब्लु क्याट्ससँग नेपाल कतार व्यवसायी संघको तर्फबाट भेटघाट तथा अन्तरक्रिया कार्यक्रम आयोजना गरिएको थियो।

३५. यसैगरी फिफा विश्वकप-२०२२ को अवसरमा कतार सरकारले आयोजना गरेको एक्स्पो २०२३ दोहामा नेपाली समुदायको तर्फबाट उत्साहपूर्वक सहभागिता जनाउँन एक्स्पो समिति २०२३ गठन गरिएको थियो। आतिथ्यमा नेपालमा लगानीको सम्भावना एवं चुनौती विषयमा बृहत् बैठक तथा स्वागत कार्यक्रम गरिएको थियो। साथै दूतावाससँगको समन्वयमा वैदेशिक सदस्यता हस्तान्तरण गर्ने कार्य सम्पन्न भएको थियो।

३६. मिति ७ डिसेम्बर २०२३ का दिन कतार भ्रमणमा रहनुभएका नेपाल सरकारका पूर्व उपप्रधान तथा गृहमन्त्री मा. रवि लामिछानेज्यूको सम्मानमा विशेष रात्रिभोज तथा परिचयात्मक कार्यक्रम आयोजना गरिएको थियो।

३७. मिति २३ डिसेम्बर २०२३ का दिन बसेको बैठकको निर्णय अनुसार अंग्रेजी नयाँ वर्ष २०२४ को शुभ अवसरमा २५ डिसेम्बर २०२३ बिदाका दिन रात्रि भोज सहित भावनात्मक मिलन तथा शुभकामना आदान-प्रदान कार्यक्रम सम्पन्न गरिएको थियो।

३८. २३ अप्रिल २०२४ मा भएको कतार अमिरको नेपालमा भएको राजकीय भ्रमणको समयमा काठमाडौंमा स्वागत द्वार निर्माण गरिएको थियो।

३९. कतार भ्रमणमा रहनु भएका माननीय सांसद एवं नेपाली कांग्रेसका महामन्त्री श्री गगन कुमार थापा तथा नेपाली कांग्रेस केन्द्रीय सदस्यद्वय श्री किरण गिरीज्यू र श्री नैन सिंह महरज्यूलाई २९ जुन २०२४ का दिन संघकोतर्फबाट विशेष स्वागत तथा अन्तरक्रिया कार्यक्रम सम्पन्न गरेको थियो।

४०. नेपाली राजदूतावास कतारका महामहिम राजदूत एवं नेपाल व्यवसायी संघ कतारका प्रमुख संरक्षक डा. नरेश विक्रम ढकालज्यू नेपाल फिर्ता हुनुपर्ने भएकोले १० जुलाई २०२४ बुधबारका दिन औपचारिक कार्यक्रममार्फत विदाई तथा सम्मान कार्यक्रमद्वारा विदाई गरिएको थियो।

४१. व्यवसायीहरूको सहजीकरणका लागि कतार सरकारद्वारा कम्पनीहरूको शेयर शत प्रतिशत निजिकरण गर्न सकिने प्रावधान गरे संगै नेपाल व्यवसायी संघ कतारका आदरणीय अध्यक्ष श्री महेन्द्र प्रसाद चलनाईज्यूले उहाँको कम्पनी उडल्याण्ड कन्स्ट्रक्सनलाई शत प्रतिशत आफ्नो शेयर निजिकरण गर्दै यो सहजीकरण ग्रहण गर्ने पहिलो नेपाली व्यवसायी हुनुभएकोमा संस्थागत बधाई तथा थप व्यावसायिक सफलताको शुभकामना व्यक्त गरिएको थियो।

४२. मिति ३१ जुलाई २०२४ का दिन नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघको केन्द्रीय कार्यालय टेकुमा नेपाल व्यवसायी संघ कतार र नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघबीच दुई संस्थाको आपसी समन्वय, नेपालमा लगानी र वाणिज्य क्षेत्रको वर्तमान अवस्थाको बारेमा महत्वपूर्ण अन्तरक्रिया सहितको भेटघाट भएको।

४३. मिति ३ अक्टोबर २०२४ का दिन नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघका अध्यक्ष श्री चन्द्र प्रसाद ढकालज्यूको प्रमुख आतिथ्यमा नेपालमा लगानीको सम्भावना एवं चुनौती विषयमा बृहत् बैठक तथा स्वागत कार्यक्रम गरिएको थियो। साथै दूतावाससँगको समन्वयमा वैदेशिक सदस्यता हस्तान्तरण गर्ने कार्य सम्पन्न भएको थियो।



४४. ३ अक्टोबर २०२४ मा माननीय परराष्ट्र मन्त्री आरजु राणा देउवाज्यू र नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघका अध्यक्षज्यूसँग तय गरिएको कार्यक्रममा लगानी मैत्री कानूनको आवश्यकता सहितको जानकारी पत्र प्रदान गर्ने निर्णय गरियो।

४५. कान्तिपुर मिडिया ग्रुपले मिति १३ र १४ नोभेम्बरमा आयोजना गरेको कान्तिपुर कन्क्लेभमा नेपाल व्यवसायी संघ कतारका अध्यक्ष श्री महेन्द्र प्रसाद चम्लाईज्यूलाई वक्ताको रूपमा निमन्त्रणा गरेकोमा 'सिमा पारिको समृद्धि' विषयक वहसमा उहाँको प्रस्तुति अत्यन्त सन्तुलित र स्मरण योग्य रहेको थियो।

४६. मिति २ देखि ३ अक्टोबर २०२४ मा सम्पन्न भएको कतार सरकारद्वारा आयोजित 3rd Asian Corporation Dialogue मा नेपाल सरकारका परराष्ट्र मन्त्री, नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघका अध्यक्षसहित उच्चस्तरीय प्रतिनिधि मण्डलसँगै नेपाल व्यवसायी संघ कतारका अध्यक्ष एवं पदाधिकारीहरूको सहभागिता रहेको थियो।

४७. कतार सरकारद्वारा २०२४ ७ देखि ९ डिसेम्बरमा सम्पन्न गरिएको शिक्षा, स्वास्थ्य र आर्थिक नीतिमा सुधार विषयमा महत्वपूर्ण अन्तरक्रिया भएको दोहा फोरम (DOHA FORUM 2024) मा सहभागी भएको।



४८. कतारका लागि नेपाली नवनि्युक्त महामहिम राजदूत श्री रमेश चन्द्र पौडेलज्यूलाई स्वागत सहित परिचयात्मक कार्यक्रम गर्ने निर्णय गरिएको थियो।

४९. १८ जनवरी २०२५ मा संघको पहिलो साधारणसभा सम्पन्न भयो।

५०. १ मार्च २०२५ का दिन संघका सदस्य झविन्द्र आचार्यज्यूको सडक दुर्घटनामा परी असामयिक मृत्यु भएकोमा श्रद्धाञ्जली सभा आयोजना गरियो।

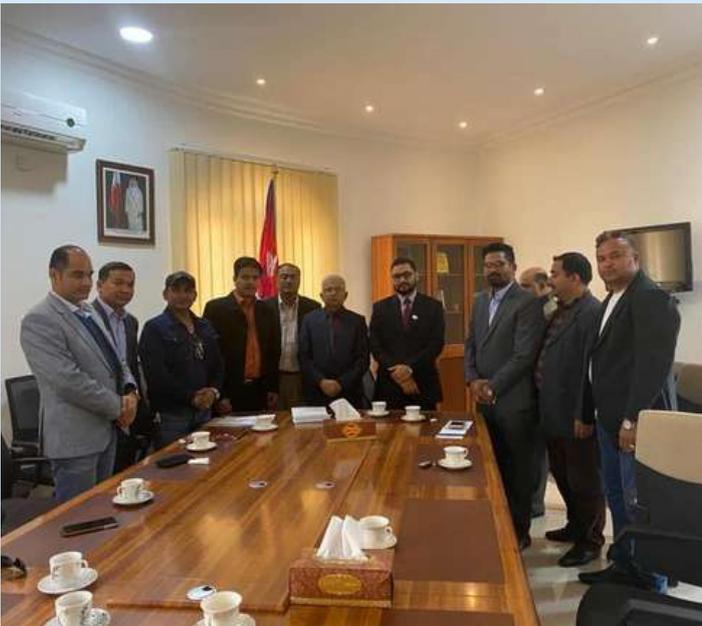
५१. २१ जुन २०२५ मा बसेको बैठकले नेपालमा १० करोड लगानीमा कम्पनी स्थापना गरी लगानी प्रवर्द्धन गर्ने निर्णय गर्यो।

५२. ९ जुलाई २०२५ का दिन आफ्नो कार्यकाल सकेर नेपाल फर्किन लाग्नुभएका नेपाली राजदूतावास कतारका प्रथम सचिव श्री कृष्ण सुवेदीलाई विदाई कार्यक्रम गर्यो।

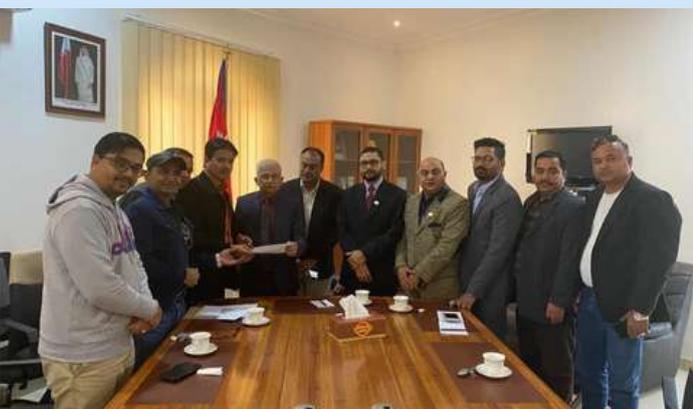




फोटो विशेष



फोटो विशेष



फोटो विशेष



फोटो विशेष



फोटो विशेष







प्रथम कार्यसमिति
(सन् २०२०-२०२४)



महेन्द्र प्रसाद चम्लागाई
अध्यक्ष

उपाध्यक्ष



राजेन्द्र कुमार शर्मा



नरेन्द्र बहादुर भाट



राजु रेग्मी (राज)



प्रकाश कोइराला



सागर नेपाल



रमेश भट्ट
महासचिव



सुनिल कुमार घिमिरे
सचिव



पूर्ण बहादुर पोखरिया
सचिव



चुडामणि कार्की
कोषाध्यक्ष



अब्दुल वासिद
सहकोषाध्यक्ष



युवराज शर्मा
प्रवक्ता

सदस्य



रामु रेग्मी



नविन राज सत्याल



पिताम्बर चापागाई



धनबहादुर बलायर



अर्जुन मुडवरी



राज देबकोटा



बालकृष्ण न्यौपाने



सुरज बुढाथोकी



समिर मास्के
संरक्षक



बद्री प्रसाद पाण्डे
संरक्षक



डा. देवकाजी डंगोल
संरक्षक संयोजक



टि.बी. कार्की
सल्लाहकार संयोजक

सल्लाहकार



मोहम्मद मुक्कदा मुसलमान
सल्लाहकार



शंकर प्रसाद न्यौपाने
सल्लाहकार



डा. नितेश अर्याल
सल्लाहकार



पशु्रराम दाहाल
सल्लाहकार



प्रविण गुरुड
सल्लाहकार



ई. प्रदिप कुमार झा
सल्लाहकार



मधुकर रिजाल
सल्लाहकार



विकास प्रसाई
सल्लाहकार



NBAQ

Nepal Business Association Qatar LLC(G)

