

# यार्चागुम्बाको उत्पादन-विनिमय संरचना

अंकलाल चलाउने र योगेश राज

## विषय प्रवेश

यार्चाको व्यावसायिक संकलन नेपालमा वि.सं. २०५८ देखि मात्र फुकुवा गरिएको हो । यसको प्रशोधन नेपालभित्र हुँदैन र विभिन्न खाले खरिद बिक्री सञ्जाल हुँदै यो अन्ततः निकासी हुन्छ । सार्वजनिक रूपमा उपलब्ध तथ्यांकले नेपालमा यार्चा कारोबारको आर्थिक र राजनीतिक महत्त्व झल्काउँछ । नेपालका सबैभन्दा गरिब आठ जिल्लामा २०७१ सालसम्म ९ अर्बभन्दा (२०७१ सालको दरभाउमा) बढी मूल्य बराबर यार्चाको औपचारिक कारोबार भइसकेको देखिन्छ । २०७१ सालको दुई हप्ताभित्र नेपालका ६ ओटा जिल्लामा एक लाख २५ हजार मानिसले यार्चा संकलन गरेका थिए ।<sup>१</sup> यसरी देशभित्र खपत नहुने यार्चाको संकलन र कारोबार दुइटै छोटो अवधिमा विशेष ढंगले बढेको देखिन्छ । मागको यो असामान्य बढोत्तरीले त्यस भेगमा द्रुत गतिमा सामाजिक परिवर्तन भएको देखिन्छ । तर यो परिवर्तनलाई थेग्ने अर्थराजनीतिक र सांस्कृतिक संरचना तयार भै नसकेको अवस्था पनि छ । कुनै कारणले यार्चा उपलब्ध भएन, अथवा मागमा कमी आयो भने यसको उत्पादनमा श्रम र चासो दिने मुख्य जनसांख्यिकीय वर्गका निम्ति अहिलेका परिवर्तनबाट फर्कने प्रक्रिया अत्यन्त पीडादायी हुने धेरै सम्भावना छ । त्यसैले यार्चा उत्पादन संरचनाको अर्थराजनीतिक अध्ययन हुन आवश्यक भएको हो ।

शक्ति र मूल्यको असमान वितरणको मसिनो लेखाजोखालाई हामीले अर्थराजनीतिक अध्ययन भनेका हौं । वस्तुको उत्पादन-विनिमय संरचनालाई एकातिर सत्ता र अर्कोतिर बजारले आकृत गरेको सजिलै देख्न सकिन्छ । यार्चा संकलन र खरिद बिक्रीसँग विभिन्न खाले मानिस र संस्था जोडिएका छन् । पाटन पुगेर समय र श्रम बेच्नेहरू, परिचालक बनेर अंश खोज्ने बिचौलियाहरू, थलोमा अनुपस्थित भए पनि बजार ओगटेर बसेका लगानीकर्ताहरू, उत्पादन-विनिमयलाई प्रभावित पार्ने नियामक संस्था र तिनले बनाएका ऐननियमहरू, उत्पादनको माहोल नबिगारेबापत शुल्क खोज्ने समन्वयकर्ताहरू बीचको तानाबानाले नै यार्चा उत्पादन संरचना बनेको छ । यी विभिन्न घटकको यार्चासम्मको पहुँच र त्यसलाई आफ्नो स्वार्थ अनुकूल परिचालन गर्ने सामर्थ्य फरकफरक छ । त्यसो त एकातिर, पहुँच

<sup>१</sup> सम्बन्धित जिल्लाका वन कार्यालय र निकुञ्ज कार्यालयबाट प्राप्त जानकारीमा आधारित ।

र सामर्थ्य दुवै ऐतिहासिक प्रक्रियाका परिणाम हुन् । त्यसैले शक्ति र मूल्यको ऐतिहासिक विश्लेषण आवश्यक हुन्छ । अर्कोतिर, स्वतन्त्रता र संकल्प प्रयोग गरी कर्ताले आफ्नो भूमिका र क्षमता दुवै बदल्न सक्छन् । त्यसैले त्यस भेगको भुइँतहको अध्ययन पनि जरुरी हुन्छ । यिनै दुई पाटोबाट प्राकृतिक वस्तुउपर कुनै खास व्यक्ति, वर्ग वा समूहको स्वामित्व र पहुँचलगायतका प्राधिकार कायम हुने प्रक्रिया खुट्याउनु अर्थराजनीतिक विश्लेषणको अभीष्ट हो । यो लेखमा हामीले त्यो लक्ष्यसम्म पुग्ने प्रारम्भिक पाइला चालेका छौं ।

ऐतिहासिक र भुइँतहगत विश्लेषण गर्ने गम्भीर कार्यलाई थाती राखेर यहाँ हामीले यार्चाको उत्पादन-विनिमय संरचनाका विभिन्न अवयवबारे एकसरो वर्णन गरेका छौं । कस्तुरीजस्ता जैविक उत्पादन र रक्तचन्दनजस्ता प्रकृति-जन्य वस्तु झैं यार्चाको आविर्भावमा मानिसको ठूलो हात छैन । विशिष्ट वातावरणमा यो आफैँ देखापर्छ र मानिसले संकलनसम्म गर्ने हो । हुन त बढीभन्दा बढी लाभ लिन खोज्ने लगानीकर्ताले, र तिनको पक्षमा बोल्ने राज्यले पनि, यार्चाको व्यवस्थित “खेती” गर्ने बेला भैसकेको धारणा व्यक्त गरेका छन् । तर अझै यसको उत्पादन भन्नु भिरालो र सेपिलो ठाउँमा घस्रेर टिप्ने काम नै रहिआएको छ । यसरी भुइँबाट टिपेर संकलन गरिसकेपछि वास्तविक प्रयोगकर्तासम्म पुग्नअघि यार्चा संकलन भेगमा एउटा पेचिलो विनिमय संरचना देख्न सकिन्छ । यसको विनिमय कुनै बेला नगदी र कुनै बेला वस्तु वा सुविधा साटासाटमा हुने गरेको छ । यो लेखमा यार्चागुम्बाको संकलन र कारोबारको संरचनाको रूपरेखा प्रस्तुत गरिएको छ । साथै, त्यो संरचनाले स्थानीयस्तरमा पारेको समाज-राजनीतिक प्रभाव केलाइएको छ । मुख्यतः यार्चाको व्यापारमा संलग्न रहेर स्तर उकास्ने र उकास्न चाहने दुवै खाले व्यक्ति, वर्ग र समूहको पहिचान गर्दै तिनको अन्तर्सम्बन्धको एउटा खाका कोर्ने यहाँ जमर्को छ ।

प्रकृतिजन्य वस्तुको बजारीकरण नेपालको उच्च पहाडी र हिमाली भेगमा धेरै समयदेखि चलदै आइरहेको सामान्य ऐतिहासिक प्रक्रिया हो । यी भेगका खनिज सम्पदा र जडीबुटीको ओसारपसार झण्डै दुई हजार वर्षदेखि कायमै छ (कुँवर र अरू सन् २००६) । प्रयोग, मूल्य र जोखिम तीनै हिसाबले यार्चाको चर्चाले सबैको ध्यान खिँचे पनि योसँगै अरू जडीबुटीको निकासी ठूलै परिमाणमा हुँदै आइरहेकै छ । अरू मूल्यवान जडीबुटीबारे बहस खासै लोकप्रिय नहुनको पछाडि कारण छ । यार्चाको पहिचान, संकलन र लेनदेन यही सिलसिलामा अपेक्षाकृत पछिल्लो समय, खास गरेर सशस्त्र द्वन्द्वकालमा, देखापरेको व्यवसाय हो । यार्चाको उत्पादन-विनिमय संरचनाभित्र अरू यस्तै कारोबारसँग अभ्यस्त वर्गको पकड भएको देखिनु स्वाभाविक छ । तर त्यस भेगका वन पैदावारको बजारीकरणमा द्रुत परिवर्तन आइरहेको र त्यसले पहिले यस्ता व्यवसायमा असंलग्न एउटा ठूलै वर्गको जीवनस्तरमा पनि हेरफेर ल्याएको छ । त्यसैले स्थानीय जनजीवनमा आउन खोजिरहेको यो परिवर्तनलाई एउटा ऐतिहासिक क्रमभङ्गको रूपमा बुझ्नुपर्ने तर्क यहाँ प्रस्तुत गरिएको छ ।

यार्चागुम्बाबारे उपलब्ध धेरैजसो अध्ययन विशुद्ध जैविक अर्थशास्त्र (बायोनोमिक्स) अथवा जीवको मूल्य-उपयोगितामा केन्द्रित छन्। यो लेख एउटा अज्ञात किरा-वनस्पतिलाई मूल्यवान वस्तु बनाउनेहरू र तिनको परिवेशको कथा हो। आनुभक्तिक तथ्यका आधारमा यो लेख तयार पारिएको छ। तथ्य संकलनको लागि स्थलगत भ्रमण गरिएको थियो। संकलक, व्यापारी, स्थानीय निकायका अधिकारीजस्ता सम्बन्धित पक्षसँग प्रत्यक्ष भेटवार्ता वा टेलिफोन कुराकानी गरिएको थियो। केही तथ्य पूर्वप्रकाशित सामग्रीबाट उद्धृत छन्। यार्चागुम्बाबारे छापा र अनलाइन मिडियामा आएका सामग्रीको पनि उपयोग गरिएको छ। अध्ययन क्षेत्रको रूपमा डोल्पा जिल्लालाई केन्द्रबिन्दुमा राखिएको छ। पृष्ठभूमि र परिवेशसितको पूर्वपरिचय नै यो छनोटको आधार हो। यो लेखलाई चार खण्डमा विभाजन गरिएको छ। पहिलो खण्डमा यार्चागुम्बाको संक्षिप्त चिनारीबाट यार्चा पाइने स्थानको उचाइ र संकलनको उपयुक्त समयबाट यसको तौल र आकारमा हुने परिवर्तनले त्यसको बजारमूल्यमा पर्ने सम्बन्ध देखाइएको छ। त्यसै गरी संकलक को हुनु भन्ने पहिचानले यार्चाको कारोबारमा अर्थराजनीति बुझ्न सकिन्छ। संकलन गर्ने तरिका र साधनको उपयोगले संकलकको कमाइलाई प्रभाव पार्ने हुनाले दोस्रो खण्डमा संकलक र संकलन प्रक्रियाबारे खुलाइएको छ। त्यसै गरी तेस्रो खण्ड यार्चागुम्बाको कारोबारका क्रममा हुने मृत्युसँग सम्बन्धित छ। यसमा यात्रा थालनीबाट बाटोको चित्र उताउँ पाटनका दिनचर्यासम्मको कथा छ। संकलकदेखि बजारसम्मको अर्थराजनीतिक सञ्जालभित्र शक्ति-प्रवाह पथ कसरी विद्यमान सञ्चित पूँजीको असमान वितरणले निर्धारित भएको देखिन्छ भन्ने चौथो खण्डको विषय हो। अन्तिम खण्डमा वर्तमान नीतिगत व्यवस्थाले यार्चा उत्पादन संरचनामा पारेको प्रभावको झलक दिइएको छ।

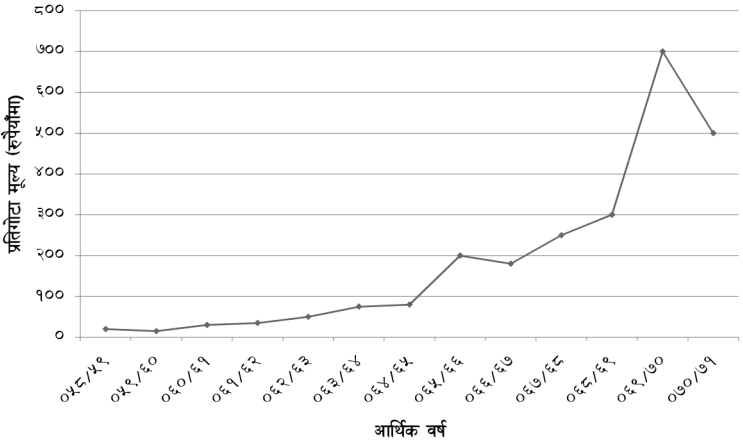
## यार्चाको बजार

एउटा जीवित किरा कसरी मूल्यवान वनस्पति-वस्तुमा रूपान्तरित हुन्छ भन्ने कुरा यार्चागुम्बाको कथाको सार हो। चिनिया भाषामा दोड छोड सिया छाओ अथवा छोटकरीमा छोङ्गछाओ (Chongcao) र तिब्बतीमा यार्चागुम्बु (Yartsagunbu) भनेर चिनिने यो च्याउ किरा नेपालीमा यार्चागुम्बा वा यार्सागुम्बाको नामले प्रचलित छ। नेपालमा स्थानीय भाषाअनुसार यार्चालाई किरा, च्याउ, जरा, जीवनबुटी, सरमबुटी आदि नामहरूले चिनिन्छ। भारत र भुटानमा पनि यिनै नामले यसलाई पुकारिन्छ। वर्षामा घाँस र हिउँदमा किरा भन्ने अर्थसंयोगले तिब्बती यार्चागुम्बु शब्द बनेको देखिन्छ। “यार” भनेको वर्षा, “चा” भनेको घाँस, “गुन्” भनेको हिउँद र “बु” भनेको किरा हुन्छ (आचार्य २०६८; जिल्ला वन कार्यालय २०६७; विंकलर सन् २००८)। यसको जीवनचक्र कोर्डिसेप्स (Cordyceps) वर्गमा पर्ने अरू जीवाणुजस्तै हुने हुनाले यसलाई कोर्डिसेप्स सिनेन्सिस (Cordyceps Sinensis)

भनिएको छ (बोसी सन् २००३; झाड र अरू सन् २०१२) । हिउँदको समयमा सक्रिय रहने यो किरा वर्षा ऋतुको शुरूआतसँगै क्रमिक रूपमा सुषुप्त बन्छ । सोही समयमा च्याउ बन्ने स-साना कणयुक्त जीवाणु उक्त किराको शरीरभरि फैलिन्छ । यसरी एउटा झुसिल किरा लार्वावस्थामा पुग्छ । लार्वाको टाउकोबाट तिखो सिङ उम्रन थाल्छ । यतिखेरको झुस वा रौंयुक्त किरा सेतो वा दुधिलो रंगमा जीवितै जमिनमाथि देख्न पनि सकिन्छ । यसपछि किरा जमिनभित्र पस्छ । समय बितेसँगै किराको सिङ ठूलो हुँदै जान्छ र किरा अचलायमान अवस्थामा पुग्छ वा मर्छ । मरेपछि यो सुनौलो रंगमा रूपान्तरित हुन्छ र यसको सिङ एक प्रकारको घाँसको रूपमा जमिनबाहिर निस्कन्छ । जरालाई छाडेर उम्रने भागको औसत लम्बाई २ देखि ४ सेन्टिमिटरसम्म हुन्छ । यसको आधाभन्दा कम भाग जमिनबाहिर देखिन्छ । यसरी एउटा किरा एकसिङे घाँसको जरको रूपमा अवस्थित हुन्छ (विंकलर सन् २००५) । यो प्राकृतिक पैदावार हो, साथै जैविक अवशेष पनि । त्यसैले यसको उत्पादन र निर्यातको व्यवस्थापन-प्रणाली अरू वनपैदावार सरह नभई बढी चुनौतीपूर्ण हुने कुरामा ध्यान दिनु ठीक हुन्छ ।

बुटीको रूपमा प्रख्यात यार्चा नेपालका २० भन्दा बढी जिल्ला तथा भारत र भुटानका तिब्बतसँग जोडिएका भूभागमा भेटिन्छ । मात्रामा मात्र नभई गुणस्तरमा पनि नेपालमा पाइने यार्चालाई संसारमा अब्बल मानिन्छ । तर यसको प्रयोग प्रशोधन नेपालमा छिटै हुने सम्भावना छैन । अहिले यसको निर्यातबाटै संलग्न जनताले, कारोबारीहरूले र राज्यले कसरी बढीभन्दा बढी आमदानी गर्ने ध्याउन्ना देखिन्छ । प्रारम्भिक अध्ययनअनुसार २५ जिल्लामा यार्चागुम्बा पाइने भए पनि १२ जिल्लाबाट मात्र व्यावसायिक स्तरमा उत्पादन हुन्छ । ती जिल्लाहरू डोल्पा, दार्चुला, रुकुम, बझाङ, जुम्ला, मुगु, मनाङ, म्याग्दी, गोरखा, धादिङ, सिन्धुपाल्चोक र संखुवासभा रहेका छन् (क्षेत्री २०७१) । तीन हजार मिटरभन्दा कम वा सोभन्दा माथि ५ हजार मिटरसम्मको उचाईभित्र पाइने कोर्डिसेप्स प्रजाति संसारभर ३५० भन्दा बढी अभिलेखित छन् । तर तिब्बती हिमाली क्षेत्रमा पाइने कोर्डिसेप्स सिनेन्सिसमा जस्तो उपयोगिता अरू प्रजातिमा पाइने विश्वास नभएकोले स्वास्थ्यवर्धक बुटीको रूपमा यार्चालाई रैथाने प्रजाति भन्न सकिन्छ । बजारमा पाइने अरू प्रजातिले कोर्डिसेप्स सिनेन्सिसको गुणस्तर नियन्त्रणलाई जटील बनाएको छ (ली, याङ र सिम्ब सन् २००६) ।

यार्चागुम्बालाई संस्कृत भाषामा भूसंजीवनी भनिन्छ । झण्डै तीन हजार वर्ष पुरानो ग्रन्थ आत्रेय संहितामा यार्चागुम्बाको औषधीय गुणलाई सान्निपातिक वृक्क महाफिरंग भनी वर्णन गरिएको एकजना अनुसन्धाताले लेखेका छन् (श्रेष्ठ २०७०) । यसरी इतिहास शताब्दियौँ पुरानो भए पनि यसको महत्त्व प्रायः बढेकै छ भन्ने कुरा यसको बसेनि उकालो लागेको मूल्यले देखाउँछ (हेर्नुहोस् चित्र १) । अहिलेसम्म यार्चाको कृत्रिम उत्पादन हुन



चित्र १ : यार्चाको मूल्यमा आएको उतारचढाव । हरेक वर्ष वैशाखदेखि साउन-भदौसम्म यार्चाबारे अखबारमा उल्लेख भएको दरभाउलाई यहाँ एकीकृत गरिएको हो ।<sup>२</sup>

सकेको छैन । त्यसैले सीमित आपूर्ति (झाड र अरू सन् २०१२) वा प्रयोगकर्ताको बढोत्तरी (क्यानोन् र अरू सन् २००९) दुवै कारणले मूल्य लगातार बढेको अनुमान गरिएको छ (ली, याड र सिम्ब सन् २००६) । विभिन्न लेख प्रतिवेदनमा प्रस्तुत गरिएअनुसार मुट्टु तथा मिर्गौला रोग, क्यान्सर आदि निदानका लागि (गओ र याङ्ग सन् १९९९; हलिडे र क्लिबर सन् २००८); बुद्ध्यौलीविरुद्ध (क्यो र अरू सन् २००१) र रोगप्रतिरोधी क्षमता बढाउन (क्यो र अरू सन् २००५) यार्चाको प्रयोग हुने दाबी गरिएका छन् । विनिङ र टोबगोए (सन् २००४) ले यार्चाको बजार विश्लेषणसम्बन्धी लेखमा उपयोगिताको लामो विवरण दिएका छन् । नेपालमा यार्चाको ख्याति भने यौनबर्द्धक पदार्थको रूपमा छ । यसका असली प्रयोगकर्ता चीनियाँहरू हुन् । यार्चागुम्बाको वर्तमान उपयोगिता र मागको आधार चीनियाँ पारम्परिक औषधीप्रणाली हो । तर यसको प्रभावकारिताबारे उनीहरूलाई पनि सन्देह छ । एकजना चीनियाँ मानवशास्त्रीले धेरै जना प्रयोगकर्ताले उल्टो उनैसित त्यसको प्रभावकारिताबारे जिज्ञासा राखेको लेखेका छन् (याक्वन् सन् २०११) । औषधी प्रणालीभित्र प्रभावकारिता भने कुरा एउटा विश्वासको खेल हो (मेयुनार्ड र ब्लूर सन् २००३) र अरू

<sup>२</sup> २०६८/६९ र २०७०/७१ को तुलनामा बीचका वर्षमा यार्चाको मूल्य आकासिएको देखिन्छ । छोटो अवधिका लागि भएको यो मूल्यवृद्धि मागसित सम्बन्धित नभई आपूर्ति प्रणालीमाथि नियन्त्रण राख्ने सानो समूहको तात्कालिक निर्णयसित सम्बन्धित देखिन्छ ।

खाले विश्वासजस्तै यो पनि एउटा समाज-निर्मित मात्र हो (वेबर र कार्टर सन् २००३) । यार्चाको माग पनि त्यसको प्रभावकारिताको विश्वासमा अडेको छ । त्यो आस्थालाई बजारमा विज्ञापन र सूचना सन्देशले, तथा पुस्तान्तरण हुने धर्म-राजनीतिक विचारधाराले आकृत गर्नसक्ने हुनाले यार्चाको माग र मूल्य कहिल्यै घटबढ हुँदैन भन्ने कुरा रहेन ।

लेक (पाटन) गएर यार्चा टिप्नुलाई स्थानीय भाषामा किरा टिप्ने, जीवनबुटी वा च्याउ टिप्ने भनिन्छ । यार्चा टिप्ने समय वर्षमा एकपटक मात्र हुन्छ । झण्डै जेट महिनाको शुरूदेखि असारको अन्तिमसम्म गरी अधिकतम् दुई महिनाको अवधि यार्चागुम्बा संकलन गर्ने समय हो । आफ्नो जीवनचक्रमा यार्चागुम्बा बिरुवा बन्ने कालखण्ड यसै बेला हो । यतिखेर यार्चा टिप्न वा खोज्न सम्भव हुन्छ । पाटनको हिउँ पग्लिएको हुन्छ । तर समुद्रबाट मनसुन पूर्वी हिमालय क्षेत्रतिरबाट भित्रिने समय पनि यही हो । यसरी यार्चागुम्बा खोज्ने र टिप्ने काम अलिक होचोमा वर्षा र उँचाइमा हिमपातको दुःसाध्य मौसमबीच गर्नुपर्ने हुन्छ । टिप्न जानेहरूको घनत्व बढ्दै गएपछि र यार्चा कम भेटिन थालेपछि सिजन छोडिएर एक महिनामै सकिन थालेको छ । जति सिजन छोडिन्छ, यार्चा संकलन कार्य उति सघन, प्रतिस्पर्धात्मक र जोखिमयुक्त हुँदै जान्छ । माथि भनिए झैं यार्चाको जमिनबाहिर देखिने सानो भाग बढीमा २-४ सेन्टिमिटरसम्म मात्र हुन्छ । पाइने ठाउँ बाँझो पाखो भए पनि त्यहाँ अरू झारपतङ्ग पनि उत्तिकै हुन्छ । कुनै एक ठाउँमा एउटा यार्चा पाएपछि त्यही ठाउँमा अरू धेरै उम्रेका हुन्छन् भन्न सकिँदैन । अधिल्लो दिन कुनै ठाउँमा एउटै नपाए पनि अर्को दिन त्यही ठाउँमा धेरै भेट्न सक्छ । यसरी यार्चा उपलब्ध हुने कुरा अनिश्चित छँदैछ, सबै संकलकका हातमा यार्चा पर्ला भन्ने पनि छैन । कसैले दिनमा सय डेढ सयभन्दा बढी पाउने र कसैले रिक्तो हात फर्किनु पर्ने हुन्छ । यार्चाको उब्जाउ र बाली दुवै अनिश्चित भएका हुनाले त्यसमा लगानी गर्ने र त्यसबाट आम्दानीको आश गर्ने दुवैले लगानीको प्रतिफल सुनिश्चित गर्न केही अर्थ-इतर रणनीति अपनाएका हुन्छन् ।

यार्चा संकलन शारीरिक रूपले कष्टसाध्य हुन्छ । यार्चा खोज्ने मानिस स्थिर र चलायमान दुवै हुनु जरुरी हुन्छ । उसले लम्पसार परेर घुँडाले वा कुहिनोले टेकेर यार्चाको कलेजी रंगको टुप्पो खोज्छ र ठम्याउँछ । त्यसपछि उसले कुटो, चक्कु वा बलियो लौरीको तीखो भागले उम्रेको भाग र जरा दुवैलाई असर नपर्ने गरी यार्चालाई बीचमा पारेर छेउछाउको माटो कोतदै जान्छ । सिंगो माटोको ढिक्कालाई उल्टाउँछ । माटोको ढिक्कासँगै किरा पनि उल्टिन्छ । जरा-किरालाई सावधानीपूर्वक समातेर आफूतिर तान्छ । यसो गर्दा किरा र त्यसको टाउकोबाट उम्रेको भाग दुइटै निस्कनु पर्छ । उम्रेको भागतिरबाट पनि निकाल्दा भाँचिने सम्भावना हुन्छ । यो काममा धेरै समय लाग्छ । जमिनमा निस्केको डाँठ नभएको किराको मोल सस्तो छ । भाँचिएको कुचिएको यार्चा कमजोर हुन्छ भनेर किन्नेले बजारभाउभन्दा कम मात्र मूल्य दिन्छन् । किन्नेलाई सिङसहित भए प्राकृतिक हो भन्ने शंका गर्ने ठाउँ रहँदैन ।

खाँदा च्याउको स्वाद मिल्छ भनेर डाँटसहित किराको मोल बढी पर्न गएको पनि भनिन्छ । यार्चा संकलनमा परेको यो श्रम र समयको मूल्य एकातिर छँदैछ । शारीरिक र मानसिक जोखिम थेग्नपर्ने बाध्यताको कुरालाई पनि यार्चा कारोबारको अर्थराजनीतिको बहसमा छुटाउन मिल्दैन । भुइँमा निहुरिने र आँखा तेजिलो हुँदा यार्चा झट्ट देखिने विश्वासले गर्दा वृद्धवृद्धाभन्दा केटाकेटी उपयुक्त संकलक हुने विश्वासले यार्चा संकलनमा बालबालिकाको प्रयोग बढी छ । त्यसबाहेक मानिसैले संकलन गर्नुपर्ने हुनाले आफ्नो संकलन सुनिश्चित गराउन बिचौलिया र व्यापारीहरूले संकलकमाथि निरन्तर दबाबको वातावरण बनाएका हुन्छन् । यो दबाब मनोवैज्ञानिक र अर्थराजनीतिक दुवैखाले हुन्छ । प्रत्यक्ष र परिवेशजन्य दुवै किसिमको पनि हुन्छ । यस विषयमा बढी कुरा तल परेका छन् ।

### यार्चा संकलक

यार्चागुम्बा टिप्न चाहनेहरू तोकिएको दिन (फुकुवा) एक दुई दिनअगाडि अस्थायी बास पर्ने ठाउँमा पुगिसक्छन् । डोल्पा जिल्लामा जेठको दोस्रो हप्ता किरा पस्ने (संकलनको पहिलो दिन) परम्परासरह बसिसकेको छ । जिल्ला वन कार्यालय डोल्पा, स्थानीय निकाय र समुदायको अग्रसरतामा यो दिन तोक्ने गरिएको छ, भनिन्छ । यार्चागुम्बा संकलन गरी गर्जो टार्नेदेखि पैसा कमाएर धनी बन्ने सपना साँच्नेसम्म हजारौं मानिस जेठ र असारमा हिमाली पाटनतिर लामबद्ध उकालो लाग्छन् । यतिखेर आफूले गरिआएको कामलाई एक महिना थाति छाडेर त्यस भेगका सबैजना लेकतिर लाग्छन् । कति परिवार त घरमै ताला मारेर जान्छन् । जिल्लाका सबै विकास परियोजनामा काम ठप्प हुन्छन् । निजी तथा सामुदायिक विद्यालय बन्द गरिन्छन् । केही सरकारी तथा गैरसरकारी कार्यालय पनि बन्द रहन्छन् । खुलेका भए पनि कोही कर्मचारी हुँदैनन् । सेवाग्राही नहुँदा जताततै सुनसान हुन्छ । अरूबेला अकै पेशामा आबद्ध कृषक, विद्यार्थी, शिक्षक, कर्मचारी, फिरन्ते सबैजनाको यतिखेर संकलकको भेषमा देखापर्छन् ।

संकलकहरूको उमेर समूह, लिंग, सामाजिक र आर्थिक पृष्ठभूमिबारे समग्र तथ्यांक उपलब्ध छैन । २०६४ सालमा दार्चुलामा एउटा लघु अनुसन्धानका बेला २५२ जनाको नमूना सर्वेक्षण गरिएको थियो । त्यो अनुसन्धानले संकलकहरूको उमेर तथा लिंग अनुपातका विस्मिन्त पार्ने तथ्यांक देखाएको छ । त्यो वर्ष दार्चुला जिल्लाको तीन ओटा ब्लकमा ४,५०० घरपरिवारका १३,५०० व्यक्ति यार्चागुम्बा संकलनमा भाग लिएका थिए । सर्वेक्षण क्षेत्रका गाविसहरूमा महिला र पुरुषको जनसंख्या झण्डै बराबरी भए पनि यार्चा संकलनमा महिला केही कम देखिन्छन् (सीबीएस सन् २०१२) । संकलकमध्ये झण्डै दुईतिहाई २५ वर्षभन्दा मुनिका छन् भने प्रत्येक चारजनामा एकजना बालक समावेश देखिन्छ (हेर्नुहोस् तालिका १) ।

## तालिका १ : यार्चागुम्बा संकलनकर्ताहरूको उमेर तथा लैंगिक

### वर्गीकरण (नमूना जनसंख्या : २५२ जना)

उमेर समूह (वर्ष)	संकलनमा संलग्न व्यक्ति	लैंगिक वर्गीकरण
७-१५	७३ (२८.९७%)	महिला ९१ (३६.११%)
१६-२५	९० (३५.७५%)	पुरुष १६१ (६३.८८%)
२६-४०	६८ (२६.९८%)	
४१-६०	१९ (७.५४%)	
६०-माथि	२ (०.७९%)	
<b>जम्मा</b>	<b>२५२</b>	

स्रोत : पौड्याल (२०६६ : २८) ।

यताबाट यार्चा संकलनको मुख्य भार काँचो उमेरका युवायुवती र विद्यालय जाने उमेरका बालबालिकामाथि परेको स्पष्ट हुन्छ । कुन उमेर समूहका संकलक बढी हुन्छन् भन्ने कुरा प्रस्थान बिन्दुदेखि पाटनसम्मको दूरीमा पनि भर पर्छ । डोल्पाका लेकमा यार्चा टिप्न अरू जिल्लाबाट जानेहरू १० देखि ४५ वर्षका हुने गर्छन् । जिल्लाभित्र पनि आफ्नै गाउँ वा गाविसको मातहतमा वन नभएकाहरू वा अलि टाढा टाढाबाट जानेहरू यही उमेर समूहका हुने गर्छन् । नजिक लेक पर्ने गाविस अथवा गाउँबाट भने दुधे बालकलाई काखमा च्यापेर र आफै हिँड्नुले गर्न सक्ने स-साना बालबालिकादेखि बृद्धबृद्धाहरू पनि पाटन पुग्छन् । भारी बोक्न नसक्ने नानीहरू पनि त्यहाँ होटल, बार, अनि खुद्रा किनबेचका झोले पसलमा देखिन्छन् । आमाबुबा, काकाकाकी वा आफन्तहरूको साथमा ती त्यहाँ पुगेका हुन्छन् । तिनीहरूको खानापिनको बन्दोवस्त अभिभावकको जिम्मा हुन्छ । तिनीहरू किरा खोज्छन् । किनभने तिनका आँखा तेजिला र ननिहुरीकनै किरा देख्न सक्छन् भन्ने विश्वास छ । सिजनमा यस्तै साना बालकहरूको बगलीमा हजार दुई हजार नगद पनि देख्न पाइन्छ । यो समयमा घरगाउँको रेखदेख गर्ने ६० नाघेकाहरूले मात्र हो भन्दा फरक पर्दैन । लेकतिर जाने सबै संकलक भने हुँदैनन् । तिनमा अस्थायी व्यापार व्यवसाय चलाउने बजारिया पनि हुन्छन् । यी साहुजीहरू संकलक तथा त्यतातिर आउजाउ गर्नेहरूलाई लक्षित गरी पालपसल तथा होटल खोल्न पुग्छन् । यिनीहरू जतिसक्दो किरामै कारोबार गर्छन् । पाटनमा गएर विभिन्न तरिकाबाट किरा हात पारी व्यापारी कहाँ पुऱ्याउने बिचौलियाले पनि आफूलाई संकलक भन्न रुचाउँछन् । तर घुँडा र कुहिना खियाउनेहरू यिनलाई बिचौलिया नै भन्छन् । यसरी यार्चा टिप्ने पाटनतिर संकलक, बजारिया, बिचौलिया, श्रेणीबद्ध व्यापारी, सुरक्षा निकाय र चन्दा उठाउने आदिको लर्को हुन्छ । यिनीहरूको अन्तर्सम्बन्ध नै यार्चा उत्पादनको संरचनाको मेरुदण्ड हो ।



हिमरेखाको वरपरको उँचो सेपिलो र भिरालो परेको भेगमा यार्चा पाइने भएकाले अन्यत्रबाट आउनेले लेक लाग्ने जोखिम उठाउनु पर्छ । बाहिरी जिल्लाबाट आउनेहरूका लागि यार्चा पाइने जिल्लासम्म पुग्न त कुनै न कुनै किसिमको बाटो छ तर यार्चा पाइने लेक पुग्न भने आफैले बाटा बनाउँदै वा अरू हिँडेको पदचिह्न पछ्याउँदै जानुपर्छ । नजिकैको गाउँकाले पनि केही घण्टादेखि एक दिनको बाटो हिँड्ने पर्छ । बाटो सजिलो पनि हुँदैन । उकालो चढ्नु पर्ने, स्याँट खेप्नुपर्ने र कहिलेकाहीं हिउँ र बरफ झेल्नुपर्ने हुन्छ । पुगेर फर्किनसम्मलाई धान्ने गरी सामल र बासको बन्दोबस्तीसहित यात्रामा लाग्नु पर्ने हुन्छ । रासनपानीको भारी जीउज्यान जत्तिकै महत्त्वपूर्ण हुन्छ । पाटनसम्म पुग्न यसरी घण्टादेखि दिनौँसम्म हिँड्नुपर्ने हुन्छ । लगातारको हिँडाइले कतिपयको खुट्टा सुनिन्छ । धेरै जसोले नुन, बेसार पानी उमालेर खुट्टा सेकाउँदै हिँड्छन् । यार्चाको बजारमूल्यमा यो शारीरिक दुःखको होइन, यस्तो दुःख गर्नुपर्ने बाध्यताको एकतर्फी मोल परेको हुन्छ ।

यार्चा टिप्ने ठाउँ नजिकका स्थानीय वासिन्दाले बाटोमा बासको झन्झट व्यहोर्न पार्दैन । केही दिन लामो हिँडेर जानुपर्नेहरूले भने बासस्थानको समस्या झेलने गर्छन् । बास बस्न सधैं सबैका लागि ओडार हुँदैन । पाल साथमा लैजानेहरू हुन्छन् । समूहका लागि ठूला आकारका पाल हुन्छन् । हरेक साँझ पाल फुकालेर टाँग्ने साधन र समय जुटाउन झन्झटिलो हुन्छ । त्यसैले हिँड्दै जाँदा जहाँ रात पर्छ त्यहाँ धेरैजना दाउरा र पानीको उपलब्धता हेरी बास बस्छन् । यात्रामा प्रायः खुला आकाशलाई छानो मानिन्छ । राति पानी परेर बिचल्ली हुनसक्छ । यो भय मनभित्र राखेर बोकी लगेका विछयौना बिस्तरा लिएर जीउलाई ढल्किन दिने हो । जेठ-असार महिनाको मौसम बदलीको कुनै ठेगान हुँदैन । छिनमै पानी पर्छ, घाम लाग्छ र बादलले ढाक्छ । छिनमै फेरि सामान्य बन्छ । २०६५ सालमा जाजरकोट जिल्ला डाँडागाउँ गाविस वडा नम्बर ६ टट्टाका महेश पुन आफ्नो समूहमा यार्चा खोज्न डोल्पा हिँडेका थिए । डोल्पाको सागर भन्ने लेकमा जाँदाको उनको स्मरण यस्तो छ :

जाजरकोटबाट डोल्पा जाँदा डोल्पाको खदांग भन्ने ठाउँमा खुल्ला चौरमा बास बसेका थियौं । हुन त त्यहाँ बस्ती थियो । समथल भूभाग भएकाले बास बस्न खुल्ला ठाउँ पनि प्रशस्त थिए । आफूसँग पैसा भए होटलमा बस्छु भने पनि व्यवस्था थियो । समूह ठूलो छ भने होटलमा अलि झन्झट हुन्छ । त्यतातिर हुने होटल सुत्न बस्न खान साना क्षमताका हुन्छन् । त्यसैले हामीहरू आफ्नै तरिकाले खानाबस्नको बन्दोबस्त गर्ने गरी यात्रामा निस्केका थियौं । त्यतातिरबाट जाने सबैजसो मानिसहरू त्यसरी नै जाने गर्छन् । खदांगमा राति सुतिरहेको बेला अचानक पानी पत्न्यो । दिनभरिको हिँडाइले थकित ज्यान गहिरो निद्रामा थियो । तैपनि मध्यरातमा पानीले चुटेपछि ब्युँझियौं । हतारहतार ओढेका ओछ्याएका कपडा र भारी बोकेर ओत लाग्ने ठाउँ खोज्दै गर्यौं । स्कूल भवनमा पुगिएछ । अनि कक्षाकोठामा बाँकी रात बिताइयो । त्यसपछि बास बस्दा सकेसम्म ओडार,

धर्मशाला, खाली गोठ वा अनकन्टार ठाउँ छानियो । मान्छे नबसेका भत्केका घर खोजेर बस्ने प्रयत्न गर्दै नौ दिन हिँडेर सागर पुगियो । नौ दिन नलाग्नु सक्थ्यो । डोल्पामा गएर फोक्सुण्डो घुम्ने नयाँनयाँ ठाउँ देख्ने पनि हाम्रो स्वार्थ थियो । फेरि समूहका सबै सदस्य नयाँ थियौं । छोटो दूरीका र उपयुक्त बासस्थान भएका ठाउँको ज्ञान थिएन । बास बस्न निकै नै दुःख झेलियो । तर अहिले सम्झिँदा आनन्द लाग्छ ।<sup>३</sup>

पाटन पुगेपछि अस्थायी बसोबासका लागि पाल टाँगेर क्याम्प खडा गरिन्छन् । तिनै क्याम्पमा परिवारै, नभए विभिन्न परिवारका मानिसको समूह अस्थायी परिवारसरह बस्छन् । औसतमा यस्तो परिवारमा सात-आठजना हुन्छन्, यो सामूहिक सुरक्षाको चासोले निर्देशित संख्या हुने गर्छ । ती क्याम्प यार्चागुम्बा खोज्ने ठाउँबाट ३/४ किलोमिटर टाढा खडा गरिन्छन् । आफूसँगै लगेका स-साना पाल, प्लाष्टिक वा ढुंगाका सानो ओडार (घाप्चिला) मा संकलकहरू रात काट्छन् ।

संकलकहरू बिहान झिसमिसैमै आँखा मिच्दै लेक पुगिसक्छन् । घाम झुल्किन लागेको हुन्छ । ती रातभरिको चिसोले जमेको सारो जमिनमा घुँडा टेक्छन् । तिनले घुँडा टेकेरै कोसौं उकालो ओरालो पार गर्छन् । जमिनतिर आँखा हेरेको हेचै गरेर । हराएको सियो खोजे जसरी । त्यसरी खोजेर भेट्टाएको यार्चा पनि आफूले टिप्न नभ्याउँदै कहिलेकाहीँ अर्को मान्छे आएर आँखै अगाडि टिपिदिन्छ । त्यति बेला भने झगडाको स्थिति आइपर्छ । यदि मेहेनत गरेर खोज्ने व्यक्ति बलियो बाङ्गो छ भने त हप्काएर वा चुटचाट गरेर लिन सक्ने भयो । अर्को पक्ष बलियो रहेछ भने त उसैले लैजान्छ । त्यसकै डरले धेरैजसो मानिसहरू सकेसम्म एक्लाएकलै भेटिँदैनन् । कम्तीमा दुई जनाको समूह भएर यार्चा खोज्ने काम हुन्छ ।

जम्मा पारिएका यार्चा त्यही ठाउँमा पनि बिक्री गर्न सकिन्छ । कतिपय स-साना व्यापारी वा बिचौलिया तथा संकलकहरू यार्चा किन्न वरपर घुमिरहेका हुन्छन् । बिक्री गर्ने नगर्ने संकलकको आवश्यकता वा बाध्यतामा भर पर्छ । लगेको रासन सकिन लाग्यो तर थप केही दिन बसेर यार्चा खोज्ने मनसाय बन्यो भने त्यहाँ आवश्यक पर्ने पैसा वा रासनको लागि तत्काल बेचनुपर्ने हुनसक्छ । कुनै व्यापारी वा बिचौलियासँग गरिएका अग्रिम करारका सर्त पूरा गर्नु पर्‍यो, धम्कीले करकापमा पर्‍यो भने तात्कालिक बाध्यताले पनि बेच्ने निर्णयमा पुगनुपर्ने हुन्छ । संकलन गर्दैगर्दा हुने किनबेचमा सटही पनि पर्दछ । अस्थायी क्याम्पमा स्थायी प्रकृतिका व्यापार व्यवसाय चलिरहेको देख्न सकिन्छ । होटलमा खानपिन गर्दाको रकमबापत पनि होटल व्यवसायी नगदभन्दा किरा नै लिन खोज्छन् । कतिपयले सिनेमा देखाएबापतको शुल्क पनि किरा नै लिन्छन् । कतिपयले राजधानीबाट व्यावसायिक कलाकारहरूलाई लेकमा पुऱ्याएर नाचगान कार्यक्रम आयोजना गर्छन् । त्यसबापतको शुल्कस्वरूप ती आयोजक र

<sup>३</sup> पुनसँग ३० चैत २०७२ मा गरिएको कुराकानी ।

व्यवस्थापकले पनि किरा नै लिन खोज्छन् । संकलकहरूमध्ये कति तास (जुवा) त कोही मदिरातिर लट्टिन्छन् । दर्शै-तिहारमा जस्तो लंगुरबुर्जामा बाजी थाप्छन् । नाचगान, हँसौली ठट्यौलीमा रमाउने पनि हुन्छन् । ठाउँठाउँमा रोधी जम्छ । यी क्रियाकलापको आडमा अर्थोपार्जनका लागि काटमार, लुटपिट, धम्कीखप्की, तासजुवा र वेश्यावृत्तिजस्ता क्रियाकलाप पनि देखिएका छन् (मियाँ र बुढा २०७१) । यी जम्मै बजारिया गतिविधिमा याचाकै विनिमय चल्छ । यी गतिविधि सामान्य नियामक निकायको पहुँचबाट मुक्त देखिन्छन् ।

तथापि व्यवस्थापनको दृष्टिले उपयोगी हुनसक्ने गरी याचा संकलनताका देखिने समस्यालाई जोखिम र अपराध गरी दुई किसिमले हेरिएको छ । भौगोलिक विकटता, प्रतिकूल हावापानी, मनोवैज्ञानिक दबाब, असहज खानपिन, प्राकृतिक प्रकोपको भय, सामाजिक द्वन्द्व आदिको सामूहिक प्रभावलाई याचाजोखिम र याचाअपराध भनेर विभाजन गरिएको छ (हेर्नुहोस् तालिका २) ।

### तालिका २ : याचा संकलनमा हुने जोखिम र अपराध

याचा जोखिम	याचा अपराध
लेक लाग्नु	डकैती र आक्रमण
चिसोले कठ्यांग्रिनु	भिडन्त
भीरबाट खस्नु	अवैध निकासी
हिमपहिरोमा पर्नु	दुरुपयोग

स्रोत : सेजुवाल (२०७१) ।

रिलु-६, बझाङका १९ वर्षका सुरेन्द्र जेठारा २०६८ सालमा याचा टिप्न जाँदा बिते । उनी सानै छँदा बुबाको निधन भएको थियो । घर व्यवहार धान्दै आएका दाजु वीरेन्द्र जेठाराका अनुसार, २०७२ सालमा आमा ७० वर्षकी थिइन् । भाइ सुरेन्द्र जेठारा रिलु चौतारा माविका १० कक्षाका विद्यार्थी थिए । स्कूलका अरू सबै विद्यार्थी विदा लिएर याचा टिप्न गएका थिए । एसएलसी दिने विद्यार्थी सुरेन्द्रको भने विदाको समय थियो । आफ्ना लागि किताब, कापी, कलम किन्नेलागायत पढाइ खर्चको पैसा जुटाउन भाइ पनि सँगै गए । किरा खोज्ने क्रममा एक ठाउँबाट अर्को ठाउँमा जान लागदा चट्टान चढेर जानु पर्ने थियो । चट्टानमा हिउँ थियो । त्यही हिउँमा चिप्लिएर जेठ २०६८ मा भाइको ज्यान गुम्यो । अरू आयस्रोत नभएकाले गाँउका सबैजना याचा टिप्न जान्छन् । वीरेन्द्र पनि किरा टिपेर वर्षदिनको घरखर्चको व्यवस्था गर्न सजिलो होला भनेर गएका थिए । रिलुबाट ३ दिन हिँडेपछि याचा टिप्ने ठाउँमा पुगे । गुजारा चलाउने उपाय त्यही भएपछि छाड्न पनि

सकेनन् । पछिल्ला वर्षमा वीरेन्द्र वर्षेपिच्छे किरा टिप्न गएका छन् ।<sup>४</sup> यार्चा टिप्न जाँदा जेठ २०६१ मा बितेकी माझफाल गाविसकी हिरकली रोकायाका परिवारमा सातजना सदस्य थिए । मुख्य पेशा कृषि भन्ने गरे पनि अहिले तिनको मुख्य आयस्रोत यार्चागुम्बा भएको छ । गाउँलेले किरा पस्नेभन्दा एक हप्ताअगावै केही रासन लेकतिर लगेर राख्छन् । हिरकली रासन पुऱ्याउन गएकी थिइन् । रासन पुऱ्याएर घर फर्किने क्रममा बाटो भुलिन् । हिँड्नलाई बाटो थिएन । हिँड्नुपर्ने दिशातिर नगई अर्कोतिर जाँदा भीरबाटो परेछ । भीरबाट ओर्लन खोज्दा चिप्लिएर उनको ज्यान गयो । माथि भीरबाट खसेपछि तल जहाँ परिन्, त्यहाँ सानो खाडल खनेर उनको शव पुरियो । घटनापछि पनि हिरकलीका परिवारका अरू सदस्य जरा टिप्न जान छाडेनन् । यार्चा नै आयआर्जनको मुख्य स्रोत भएकोले लामो समयसम्म शोक मानेर सिजनको कमाइलाई छाड्न सक्ने तिनको अवस्था पनि थिएन ।<sup>५</sup>

२०६६ सालमा कञ्चनपुरको बेलडाँडी १ बेवाहबाट दार्चुलाको राप्लामा यार्चा टिप्न जाँदा २० वर्षका वीरेन्द्र चौधरीले ज्यान गुमाए । उनका दुई बहिनीमध्ये एक जनाको बिहे भइसकेको छ । बुबा ६८ र आमा ६७ वर्षका छन् । गाउँ नजिकको वैद्यनाथ माध्यमिक विद्यालयमा ३ कक्षासम्म पढेका चौधरी द्वयारी मजदुरीको काम गर्थे । त्यही कामबाट अलिअलि गरेर जम्मा पारेको रकमबाट गाडिभाडा व्यवस्था गरे । छोटो समयमा धेरै कमाइ गर्ने आशा बोकेर कुमानसिंह कुँवरसँग बस चढेर दार्चुला हानिए । कुँवर दार्चुलाका बासिन्दा थिए । कञ्चनपुरमा बसाइँ सरेर आएका कुँवर सिजनमा यार्चा टिप्न जान्थे । त्यसैले उनैसँग चौधरी पनि गए । बेलडाँडीबाट दार्चुला खलङ्गा पुग्न झण्डै एक हप्ता पैदल हिँड्नुपर्छ । तर १६ सय भाडा तिरेपछि बसबाट दुई दिनमै पुग्न सकिन्छ । त्यहाँबाट महाकाली पार गरेर भारतको तौवाघाट पुग्नपर्छ । तौवाघाटमा फेरि महाकाली नदी पार गरेर नेपालको दार्चुलामा फर्किन घाट चढ्नु पर्छ । त्यसपछि ३-४ दिन हिँडेपछि यार्चा टिप्ने ठाउँ पुगिन्छ । दार्चुलाबाट बेलडाँडीलगायत कञ्चनपुरमा बसाइँ सरेर आएका धेरै छन् । त्यसैले उनीहरूलाई यार्चाबारे थाहा छ अनि सिजनमा यहाँबाट जान्छन् । कञ्चनपुरका

<sup>४</sup> रिलु गाविसस्थित इलाका प्रहरी चौकीका परिचालक प्रहरी सहायक निरीक्षक चन्द्रबहादुर कार्कीको सहयोगमा वीरेन्द्र जेठारासँग २३ असार २०७२ मा गरिएको कुराकानी ।

<sup>५</sup> माझफाल ४ डोल्पाका हेमन्तबहादुर बोहोरासँग २६ असार २०७२ मा गरिएको कुराकानी । नाताले हिरकली हेमन्तकी फुपू पर्थिन् । हेमन्त आफै अहिलेसम्म ८ पटक यार्चा टिप्न गइसके । पहिलो पल्ट ११ वर्षको छँदा गएका थिए । सात-आठ वर्षका बच्चा पनि जान्छन् । उनले बताएअनुसार, त्यतिखेर गाउँमा अशक्त बुढापाका, साना उमेरका केटाकेटीहरू र गर्भवती महिला मात्र बस्छन् ।

पुराना बासिन्दालाई भने थाहा नभएकोले उनीहरू प्राय जाँदैनन् । तर केही चाहिँ दार्चुलाबाट आएकाहरूको साथ लागेर जाने गरेका पनि छन् ।<sup>६</sup>

याचागुम्बा टिप्न जाँदै गरेका बेला सर्मी गाविस ४ ओक्टका ३९ वर्षीय प्रसाद रोकाया घरबाट हिँडेको ३ घण्टामै काइगाउँ गाविसको दुस्सा भन्ने ठाउँको भीरबाट लडेर बिते । आफन्त हिराबहादुरका अनुसार बिहीबार १ बजेतिर दुई छोरा र एक छोरीलाई साथ लिई हिँडेका प्रसादको बाटोमै मृत्यु भएपछि छोराछोरी रूँदै घर फर्केका थिए (कान्तिपुर २०६९) । त्यही वर्ष असारमा याचागुम्बा टिपेर फर्कँदै गर्दा एकजना संकलकको लेक लागेर मृत्यु भयो । याचागुम्बा टिप्न फोक्सुन्डो गाविसको कुनासा पाटनमा पुगेका सर्मी ५ ओक्ट डोल्पाका ३८ वर्षीय मुगाले रोकायाको पनि लेक लागेर मृत्यु भयो । उनी याचागुम्बा टिप्न सपरिवार पाटन पुगेका थिए (कान्तिपुर २०६५) ।

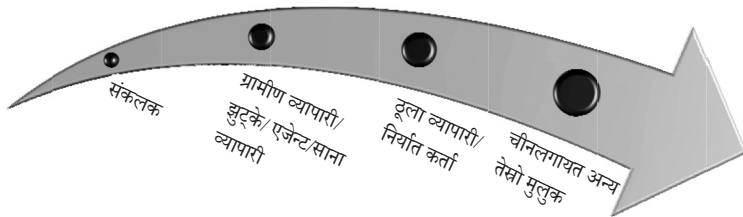
यस्ता “भवितव्य” मा परेर ज्यान गुमाउनेहरू स्थानीयभन्दा बाहिरका धेरै छन् । सबैभन्दा ज्यादा याचागुम्बा पाइने लेक डोल्पा जिल्लामा पर्ने भएकोले त्यहाँ खोज्न जानेहरू पनि बढी हुन्छन् । यो अनुसन्धानअन्तर्गत डोल्पा आइपुग्ने जिल्लाभित्र र बाहिरकाहरूको संख्या खोजिएको थियो । २०५८ सालमा याचागुम्बा संकलन फुकुवा भएदेखि २०७१ सालसम्म डोल्पा जिल्लामा ज्यान गुमाउन पुगेका याचा संकलकहरूमध्ये जिल्लाभित्र र बाहिरका लगभग बराबर देखिन आउँछन् । त्यसका दुई ओटा कारण हुनसक्छन् । पहिलो, जिल्लाभित्रभन्दा बाहिरबाट जाने याचा संकलकहरू धेरै छन् । डोल्पाका लेकमा बाहिरी जिल्लामध्ये जाजरकोट र रुकुमबाट आउनेहरूको संख्या धेरै हुने गर्छ । जाजरकोटबाट सबैभन्दा धेरै आउँछन् । रुकुम जिल्लाको उत्तरी हिमाली भेगमा पनि याचा पाइने हुनाले केही त्यतातिर लाग्छन् । रुकुम र जाजरकोटबाट डोल्पामा किरा टिप्न आउनेहरू केही त सिजन बाहेकका समयमा पनि सानातिना व्यापार व्यवसायका काममा जिल्लाभित्र आउजाउ गरिरहेका हुन्छन् । कोही भारी बोक्ने, जग्गा खन्ने, घर बनाउने, काठको ओसारपसार र

<sup>६</sup> वीरेन्द्रका बुबा, प्रहरी सहायक निरीक्षक प्रताप चन्द र प्राचार्य इन्द्रदत्त भट्टसँग २५ असार २०७२ मा गरिएको कुराकानी । कञ्चनपुरको बेलडाँडीबाट चौधरी थरका मान्छे याचा टिप्न जाँदा मरेको भनेपछि प्रताप चन्दले शुरूमा पत्याएनन् । हामीले अखबारमा चौधरीबारे छापिएको खबर बताएपछि उनले पुराना रेकर्ड फाइल पल्टाए । सहकर्मीलाई दिइएका विवरण हेर्न लाए । नभेटिएपछि उनले यो मानिसको रेकर्ड भेटिएन, गाउँलेलाई सोधेर केही पत्ता लागे खबर गर्छौं भने । करिब ४ घण्टापछि चन्दले खेतमा रोपाईँका लागि निस्केका आफन्त भेटेछन् र वीरेन्द्रका बुबालाई कुराकानीका लागि व्यवस्था मिलाइदिए । उनको मनमा पुत्रवियोगको पीडा ६ वर्ष बितिसक्दा पनि ताजै थियो । त्यसैले बोल्न सकेनन् । अनि चन्दसँग प्रश्न सोध्ने र उत्तर वीरेन्द्रका बुबाबाट लिँदै चन्दसँग रिले गरेर कुराकानी भयो । केही उपयोगी जानकारी संयोगवश त्यहाँ आइपुगेका प्राचार्य इन्द्र भट्टले दिएका हुन् ।

मिस्त्री काम आदिको ठेक्कापट्टामा ओहोरदोहोर गरिरहेका हुन्छन् । रोजगारी खोज्न भनी डोल्पा पुगेकाहरू सिजनको एक महिना किरा टिपेर हिउँदमा घरतिर फर्किनेहरू रामेछापका पनि धेरै भेटिन्छन् । माथि भनिएका जोखिम र अपराधको दुवै समूहमा उत्तिकै प्रभाव पर्दा बाहिरबाट जानेले बढी ज्यान गुमाउन पुगेजस्तो देखियो । दोस्रो, बाहिरबाट जानेहरू लेकपाटनको भू-बनौट र हावापानीसँग उति अभ्यस्त नहुने र तिनले आवश्यक सतर्कता नअपनाउने हुनाले पनि बढी ज्यान गएको हुनसक्छ । अकस्मात् आइपर्ने प्राकृतिक प्रकोपले भने जिल्लाभित्र र बाहिर दुवैका मानिसलाई उस्तै गरी आफ्नो चपेटामा पार्छन् । २०५८ देखि २०७१ सालसम्म केही प्रमुख दैनिक अखबारमा छापिएका र केही खबर नबनेका तर स्थलगत स्रोतबाट टिपिएका सूचनाअनुसार, डोल्पा जिल्लामा मर्नेहरूको संख्या २४ जना जिल्ला भित्रका र २१ जना जिल्ला बाहिरका देखिएको छ । जिल्लाभित्रका १६ जना एकैपटक हिउँ पहिरोमा परेकाले तिनको संख्या बढी देखिन आएको हो ।

### यार्चाको उत्पादन संरचना

सोझो र छोटोमा यार्चाको माग र बजार चीनतिर ढलुवा बगेको छ । नेपालमा जहाँसुकै संकलित यार्चा पनि घुमीफिरी चीनकै प्रान्त उपप्रान्त पुग्छ । नेपालमा हुने सीमित प्रयोगलाई अपवाद भन्न सकिन्छ । संकलकहरूको हातबाट अन्तिम चीनियाँ प्रयोगकर्तासम्म पुऱ्याउनेहरू समग्रमा यार्चा व्यापारीहरू हुन् । यिनले यार्चाको किनबेचमा लगानीको जोखिम मोल्छन् । संकलनकर्ता र खपतकर्ताबीच विभिन्न श्रेणी र प्रकारका व्यापारीहरू लेनदेनको सम्बन्धमा गाँसिएका देख्न सकिन्छ । तिनमा संकलक छेउछाउका ग्रामीण व्यापारी/बिचौलिया/झुट्के/एजेन्ट, जिल्ला सदरमुकाममा बस्ने थोक व्यापारी, राजधानीतिर बस्ने ठूला व्यापारी/निर्यातकर्ता पर्छन् (हेर्नुहोस् चित्र २) ।



चित्र २ : यार्चा उत्पादन-विनिमय संरचना ।

पछिल्लो अध्ययनअनुसार, यो भेगमा झण्डै दुई-तिहाई घरघडेरीले बसेंनि साहुसित ऋण लिन्छन् । तिनमा आधाभन्दा बढी घरखर्च टार्न हुन्छ (सीबीएस सन् २०११) । घरखर्च

जोहो गर्न वा छोराछोरीलाई कापीकलम किन्न साहुसँग ऋण लिँदा एउटै धरौटी वाक्य हुन्छ, “सिजनमा सबै ब्याज, स्याज चुक्ता गरूँला ।” तात्कालिक समस्या सुल्झिन्छ । तर साहु र ऋणीको असमान सम्बन्ध यहीँबाट शुरू हुन्छ । सिजन आउँदमा ऋण आफै चुक्ता हुने होइन । नगद आम्दानीको लागि किरा टिप्न जाने विकल्प देखापर्छ । जाँदमा यार्चा हात लाग्ने होइन । तर ऋणीले किरा बेचिसक्यो । खरिद गर्ने साहु पनि धनी भइसके । टिप्न नभ्याएको किरा नै बन्धकी बन्छ । लेनदेनको रकमले भविष्य बन्धक बनिस्क्यो । ऋण लिएदेखि किरा टिप्न जाने मानसिकता बन्छ । सक्षम छु छैन; प्राकृतिक, भौतिक, सामाजिक, आर्थिक, मनोवैज्ञानिक समस्याको सामना गर्न सक्ने हो होइन – यी कुरा सोच्नै नभ्याई यार्चाको खोजीमा निस्कनुपर्छ । यार्चाको भर परेर ऋण लिँदाको एउटा कथा यस्तो छ :

कपडा, चामल, नगद, र दशैंमा खाएको खसीको मोल सिजनपछि तिरूँला भन्नेहरू गाउँमा धेरै छन् । तर सिजनमा कमाई हुन्छ भन्ने पक्का छैन । कमाई भएन भने, पाइएन हजुर, अब कात्तिक मंसिरमा खुर्सानी बेचेर दिउँला भन्छन् । मंसिरपछि असारसम्म सधैं । साहुले ऋणमाथि ब्याज ठोक्ने भयो । ब्याजमाथि प्याज ठोक्ने भयो । लक्ष्मीप्रसाद बुढा कसैलाई काम पऱ्यो, फ्याट्ट पैसा दिन्छन् । तँ त किरा पाउँछस् असारमा दिइहाल्लास् भन्छन् । समस्या टारिदिन्छन् । ऋणीले तिर्न सकेन भने बाखा, भैंसी जस्ता जायजेथा उठाउँछन् । १० हजारको ऋण छ भने १५ हजारको भैंसी लैजान्छन् । १५ हजार ऋण दिएको छ भने ३ ओटा बाखा उठाउँछन् । अहिले गाउँमा एउटा बाखाकै मूल्य ९ हजार छ । ऋण तिर्न नसक्ने कतिपयका जग्गाजमिन पनि निसाना बनाउँछन् । यो साल बुढाले शुकु कामीको जग्गा जोतेका छन् । खासमा ऋण चाहिँ शुकुको दाइ सार्की कामीले लिएको थियो । सार्की ऋण तिरिनसकदै मऱ्यो । त्यसपछि बुढाले यसो गरेका हुन् । ऋणीहरूले ऋण नतिरुञ्जेल हजुरहजुर भनेर हात जोडेर बस्नुपर्छ । अरूको काममा ज्याला वा पर्म आउँछ । साहुको काम विनाज्यालै वा विनापर्मैमा गरिदिनु पर्छ । उस्तै परे आफ्नै खाना खाएर जानुपर्ने हुन्छ ।<sup>७</sup>

यस्तो बाध्यात्मक परिस्थितिबीच नाफा कमाउने ध्याउन्ना बोकेका ग्रामीण व्यापारी/बिचौलिया/झुट्के/एजेन्टको उत्पत्ति हुन्छ । बिचौलियाको लगानीको जोखिम सानो हुन्छ, तर यार्चा जोखिम धेरै । तिनको परिस्थितिबाट पनि नाफा कमाउन क्रमशः धेरै लगानी गर्ने साना व्यापारी र सानाबाट ठूला गरी व्यापारीहरूको एउटा सञ्जाल बन्छ । जिल्लाभित्र ढुवानीको अलग्गै व्यवस्था गर्नु पर्दैन । साना व्यापारीले आफै बोकेर वा एक दुई जना विश्वासिला भरिया साथमा लिएर ठूला व्यापारीको सम्पर्क थलोसम्म पुऱ्याइदिन्छन् । ठूला व्यापारी वा विदेश निर्यातकर्ताले भने जिल्लाबाहिर यार्चा लैजान भारीको मूल्य, लैजाने बाटो, वैधानिकता र आफूलाई साथ दिने समूहको विश्वास हेरी ढुवानी गर्ने विकल्प रोज्छन् ।

<sup>७</sup> लहाँ ८, फुल्चिङ डोल्पाका कमलबहादुर रोकायासँग ६ जेठ २०७२ मा गरिएको कुराकानी ।

डोल्पाबाट दुई ओटा निकास छन् : एउटा काठमाडौं र अर्को तिब्बत । काठमाडौं लैजान पैदल र हवाई दुईओटै मार्ग प्रयोग गरिन्छ । थोरै हुनेहरू दुवै तरिकाले जान सक्छन् । तर धेरै मात्रा ढुवानी गर्नेहरू हवाई बाटो प्रयोग गर्छन् । धेरै कारोबार गर्नेले विमानस्थलसम्म पुग्न सरकारी सुरक्षा पनि माग्ने गरेका छन् ।<sup>८</sup> यो औपचारिक कारोबारमा मात्र सम्भव छ । तिब्बत जानेहरू आफैँ सुरक्षा व्यवस्था गरेर सकेसम्म घोडा वा खच्चड लिएर जाने गर्छन् । त्यसले गर्दा खोला तर्न पनि सहज हुन्छ । भारी पनि धेरथोर जत्ति भए पनि घोडा वा खच्चडमा बोकाएर लैजान सकिन्छ । मुख्य मालिक सामानसँगै जान्छन् । लुटपाटको जोखिम नेपाल र तिब्बत दुवैतिर हुन्छ । निजी सुरक्षा दस्ता कसैले राख्छन्, कसैले राख्दैनन् । कतिपयले हेलिकोप्टर भाडामा लिएर ओसारपोसार गर्छन् । लामो दुरीमा ओसारपसार गर्दा सम्भावित लुटपाटबाट बच्न हेलिकोप्टर सुरक्षित मानिन्छ ।

डोल्पाबाट आएका शिव झाँक्रीले संखुवासभाको मकालुबाट हेलिकोप्टर चार्टर गरी यार्चागुम्बा काठमाडौं लगेका छन् । वरुण राष्ट्रिय निकुञ्चमा १० हजारका दरले १० केजी यार्चाको राजस्व बुझाई प्रतिकेजी ७ लाखमा खरिद गरेको र ३ लाख हेलिकोप्टर चार्टरमा लागेको झाँक्रीले बताए (गिरी २०७१) ।

तर यसरी हेलिकोप्टरबाट यार्चागुम्बाको ओसारपसार गरे पनि वैधानिक बाटो अपनाइएको हुन्छ नै भन्ने छैन । सरकारी अधिकारीको स्वीकृति लिएरै अवैध बाटोबाट हेलिकोप्टर यार्चागुम्बा ओसारन पुगेको पनि पाइएको छ । डोल्पाको सीमावर्ती तिब्बतको क्याटो र मरिममा लाग्ने दुईहप्ते मेला-बजारलाई लक्षित गरी यार्चा तस्करी गर्न हेलिकोप्टर प्रयोग भएको छ । यार्चा व्यापारमा संलग्न ट्रेकिंग व्यावसायी जितेन्द्र झाँक्रीले गृहमन्त्रालयबाट स्वीकृति लिई माउन्टेन एयर बुक गरेर लगेका छन् (सेजुवाल २०७२) । नेपाल सरकारका भन्सार कार्यालयहरू नरहेका ठाउँबाट सीधै विदेश पैठारी गर्नु अवैध हो । डोल्पाको तिब्बत सीमानामा भन्सार कार्यालय छैन ।<sup>९</sup>

संकलित यार्चाको किनबेच गर्ने काम संकलक र व्यापारी/लगानीकर्ताबीच सीधै नभई बिचौलियाहरूको माध्यमबाट शुरू हुन्छ । संकलकहरू कि त क्याम्पमै, कि गाउँठाउँमा

<sup>८</sup> सहरतारा गाविसका जगबहादुर बुढासँग २९ असार २०७२ मा गरिएको कुराकानी ।

<sup>९</sup> सरकारी अधिकारीको स्वीकृतिबारे प्रमुख जिल्ला अधिकारी (प्रजिअ) जीवन दुलालले बिरामी बोक्न स्वीकृति दिएको र हेलिकोप्टर जहाँ जान्छ त्यहाँ नेपाल प्रहरीले सुरक्षा दिने व्यवस्था मिलाएको कुरा खुलाए । क्याप्टेन दिपक पुनका अनुसार भने डोल्पा उडेको हेलिकोप्टर मान्छे र सामान दुवै बोक्न गएको हो । उनले आफूसँग भएको सम्झौताअनुसार तोकिएको ठाउँमा मान्छे र सामान छाडिदिने बताए । सामान (यार्चा) कसरी कहाँ लैजान्छन् भन्ने व्यापारीलाई नै थाहा हुने कुरा हो । पुनका अनुसार, हेलिकोप्टर तीन ठाउँमा ट्रान्जिट गर्थ्यो । यदि प्रजिअले भनेजस्तो एक ठाउँबाट बिरामी बोकेर फर्किने भए हेलिकोप्टर तीन ठाउँमा ओर्लनु पर्दैनथ्यो (सेजुवाल २०७२) ।



ओर्लेपछि बिक्री गर्ने गर्छन् । पैसाको खाँचो पर्दा बिचौलियाहरूले धेरै संकलकहरूलाई पहिले नै पेशकी दिइसकेका हुन्छन् । संकलित यार्चा नछुट्नु भनेर तिनले आफ्नो शक्ति र सुविधाअनुसार भए जतिका ऋणलाई पेशकी वा सबैखाले पेशकीलाई ऋण पनि बनाउँछन् । बिचौलियाहरू व्यापारी/लगानीकर्ता र संकलकबीच दुई कारणले जोडिन आइपुग्छन् । पहिलो, कमिसनको आशा । सञ्जालको आकार हेरी तिनीहरूले जिल्लास्तरका वा काठमाडौँसम्मका साना, ठूला स्तरका व्यापारीसँग सम्बन्ध गाँसेका हुन्छन् । जिल्लास्तरका बिचौलियाहरू आफूले खरिद गरेको यार्चा बिक्री गर्न व्यापारी खोज्दै काठमाडौँतिर पुग्छन्, नभए सामान बोकेर सीधै तिब्बती व्यापारीकहाँ पुग्छन् । प्रत्येक चरणको लेनदेनमा कमिसन हुन्छ । कतिपय चरण फड्को मार्न सके कमिसन पनि मोटो हुन्छ । दोस्रो, यार्चा-पैसाको लेनदेनले यो बिचौलिया सञ्जाल स्थापित हुन्छ । तर स्थापित सञ्जालबाहिर व्यापार गर्दा संकलक र मुख्य व्यापारीको सीधा सम्बन्ध स्थापित हुन्थ्यो । त्यसमा संकलकले गर्ने आम्दानीको आकार मोटाउन सक्थ्यो । तर ठूला व्यापारीहरूले संकलकबाट प्रतिगोटाको हिसाबमा उठाउनुपर्ने हुन्थ्यो । त्यसो गर्दा नाफाको आकार सानो हुन्थ्यो । तिनले चलखेल गर्ने ठाउँ पाउँदैनथे । संकलन क्षेत्रमा तिनको हालीमुहाली पनि चल्दैनथ्यो । तिनको लगानी जोखिम यसरी प्रशस्तै बढ्थ्यो । त्यसैले अप्रत्यक्ष लगानीबाट ठूलो नाफा कमाउन ठूला व्यापारीहरूले बिचौलियाहरू खोज्छन् ।

बिचौलिया नै भन्न सुहाउने एजेन्टले चाहिँ प्रत्यक्ष आर्थिक लगानी गर्दैन । तर आफ्नो भौतिक, बौद्धिक वा दुवै लगानीबाट प्रत्यक्ष मुनाफा लिन्छन् । तिनीहरू संकलक र व्यापारीबीचका सेतु हुन् । यो काममा संलग्न हुन राजनीतिक सामर्थ्य चाहिन्छ । एजेन्टहरू प्रायः पूर्वसंकलक हुन्छन् । यिनले अरू संकलकहरूमाझ वन अधिकारी वा प्रवेश शुल्क मान्नेहरूसित साइनो लाउँछन्, सौदा गर्छन् र संकलकहरूलाई असम्भवप्रायः लाग्ने काम आफ्नो बलबुतामा गरिदिन्छन् । यसरी एजेन्टहरू सर्वसाधारणको नजरमा नेतृत्व लिनसक्नेहरू हुन्छन् । व्यापारीको नजरमा धेरै संकलकहरू जम्मा गर्नसक्ने र तिनले पत्याएका मानिस हुन्छन् । व्यापारीहरू विनाहिचिकचाहट तिनको छवि दाउमा राखेर लगानी गर्न तयार हुन्छन् । एजेन्टहरूमा नेतृत्व लिनसक्ने र तह लगाउने क्षमता दुवै हुन्छ । त्यसैले तिनले सर्वसाधारणलाई आफ्नो कुरामा सहमत बनाउन, धम्काउन वा फकाउन सक्छन् । तिनको आर्थिक आधार प्रायः बलियो हुँदैन । तर प्रभाव दरिलो हुन्छ । यस्तो प्रभावका अर्थेतर कारण हुन्छन् । यार्चा किन्ने एजेन्ट र साना व्यापारीहरूले गाउँलेसित अनेक नातासमेत जोड्न थालेका छन् (शाही २०७१) । तिनले मानिसलाई स्वार्थपुञ्ज सम्झेका हुन्छन् र तिनको सम्बन्धको जगमा उपयोगीतावाद हावी हुन्छ ।

साना व्यापारीहरू ठूला व्यापारीको पूँजी बोकेर संकलन स्थलमा पुग्छन् । खास संकलकसँग सम्बन्ध बढाउँछन् । त्यो सम्बन्धमा स्वेच्छा कम, दबाब ज्यादा हुन्छ ।

सामान्यतया: संकलकहरूले साना व्यापारीलाई जुन मूल्यमा किरा बेच्छन्, त्यही मूल्यमा साना व्यापारीले ठूला व्यापारीलाई किरा बुझाउँछन् । साना व्यापारीले ठूलालाई बुझाउनु पर्ने निश्चित परिमाण पुऱ्याउनु पर्ने दबाब हुन्छ । किनकि तिनीहरूले पैसा लिँदा न्यूनतम परिमाण बुझाउने मौखिक प्रतिबद्धता जनाएका हुन्छन् । त्यसैले तिनीहरू आफै सकेसम्म संकलक बसेको ठाउँसम्म र नसके ठाउँठाउँमा एजेन्ट खटाएर भए पनि संकलन भएकै दिनमा यार्चा किन्ने प्रयास गर्छन् । तिनीहरू आफैले संकलकसँग पनि सोझो सम्पर्क राख्छन् । जतिसक्दो धेरैजना संकलक भेटेर यार्चा थुपार्नु तिनको मनसाय हुन्छ । तोकेको परिमाणभन्दा बढी जम्मा गर्न सके तिनले एकातिर कबोल गरेको परिमाण बुझाएर इमान देखाउन पाउँछन् । अर्कोतिर बचेको यार्चा बेचेर नाफा पनि राख्न पाउँछन् । निश्चित परिमाणभन्दा बढी जम्मा गर्दा राम्रा-राम्रा यार्चा छानेर अरू व्यापारीलाई बेचनसके चोखो मुनाफा पनि बढ्छ । कमिसनको संरचना यहींबाट बन्छ । विभिन्न स्रोतबाट आइपुग्ने यार्चा असल कमसल कुनै पनि प्रकारको पर्न सक्छ । त्यसै पनि ताजा छँदा छुट्टयाउन गाह्रै हुन्छ । पछि ठूला व्यापारीलाई बुझाउँदा विभिन्न प्रकारका यार्चाको फरकफरक मूल्य हिसाब गरिन्छ । ठूला व्यापारीहरू राम्रा यार्चाको लागि स्थानीय मूल्य तिर्छन् । बाँकीलाई मनपरी कम मूल्य तोकेर थोकमा लिने शर्त तैस्यार्छन् । साना व्यापारीहरूको रणनीति चाहिँ संकलकबाट जम्मा पारेको सबभन्दा राम्रा यार्चा छानेर लुकाई अरूलाई बिक्री गर्ने अथवा सोझै तिब्बत लैजाने हुन्छ । यो रणनीति नै तिनको मुनाफाको मुख्य सम्भावना हो । एकातिर उनीहरू आफू ठूला व्यापारीबाट ऋणी भएको देखाइरहन्छन् । अर्कोतिर तिनले लेनदेनको बेग्लै सञ्जाल निर्माण गरिरहेका हुन्छन् अथवा बजारसम्म आफ्नै पहुँच खोजिरहेका हुन्छन् ।

ठूला व्यापारीहरूसँग पूँजी हुन्छ । तर ती यार्चाजोखिम बेहोर्न आफै संकलन स्थल जाँदैनन् । साना व्यापारी अथवा भरसक सहयोगीलाई पैसा दिन्छन् । तिनले साना व्यापारीहरूलाई ऋणी बनाएर राख्छन् । घाटामा पारेको आरोप लगाउने र अर्को सिजनमा उनैलाई प्रयोग गर्ने तिनको व्यवहारको दुई अभिन्न पाटा हुन् । तिनीहरूको चिन्ता यार्चा विदेश निर्यात गर्ने सञ्जाल निर्माणमा हुन्छ । संकलन स्थलसम्म पैसा दिई यार्चा खरिद गर्न खटाइएकाहरूले लगानी डुबाइदेलान् भन्ने डर कम हुन्छ । जिल्लास्तरका व्यापारीलाई तिनले घुमाउरो बाटो अपनाएर यार्चागुम्बामा गरेको लगानीबाट नाफा असुल्न सक्छन् । जस्तो, उनीहरूलाई अन्य काममा संलग्न गराएर । ठेक्कापट्टामा संलग्न व्यापारीलाई त्यसैको भुक्तानीबाट, नभए ठेक्कापट्टामा संलग्न गराएर भए पनि तिनीहरूले आफ्नो नाफा उठाउँछन् । डोल्पालगायत अरू जिल्लाको यार्चागुम्बा खरिद गरेर विदेश निर्यात गर्नेहरूमा धनबहादुर बुढा एक हुन् । उनले डोल्पाको माझफाल गाविसको किरा खरिद गर्न भनेर केही पेशकी दिए । तर चुक्ता गर्न नसकेपछि ती व्यापारीलाई आफ्नो निर्माण कार्यको ठेक्कामा काम

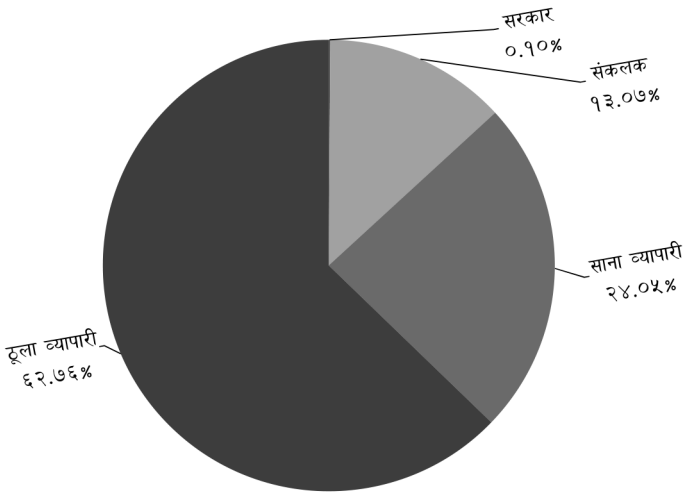
गर्न लगाई पैसा असूल गरे ।<sup>१०</sup> ठूला व्यापारीहरू जिल्लास्तरका व्यापारीहरूको चलअचल सम्पत्तिलाई धितोको रूपमा हेर्छन् ।

लगानीको सामर्थ्य र शक्तिसम्मको पहुँच बराबर नभएको उत्पादन संरचनामा यार्चाको मूल्य उत्पादकले होइन, माग र आपूर्तिलाई आफ्नो स्वार्थ अनुकूल नियन्त्रण गर्ने व्यापारीहरूले तय गर्छन् । नेपालको बजारमा खपत नहुने यार्चाको उत्पादन संरचना गार्मेन्ट र गलैँचाजस्ता अरू निर्यातमुखी वस्तुको उत्पादन संरचनासरह पूँजी लगानीकर्ताहरूद्वारा आकृत हुन्छ । दुःखकष्ट गरी टिपेको यार्चाको मूल्य संकलकले होइन, व्यापारीले तोक्छ । नगद पाएपछि सारा दुःखदर्द बिसिने हुनाले यार्चा संकलक आफ्नो निरीह अवस्थाबाट उम्किने कुनै स्थायी उपाय खोजनतिर लाग्दैनन् । यद्यपि संकलकले स्वतन्त्रतापूर्वक धेरै व्यापारीसँग आफ्नो सामानको मोलमोलाई गर्ने र कसैको करकापमा नपर्ने वातावण बनाई आफूसित निर्णय क्षमता राख्न सके यो निरीहताबाट उम्किन सकिन्थ्यो ।

प्रतिगोटाको दरले संकलकले पाउने र प्रतिकेजीको दरले साना व्यापारीले ठूला व्यापारीसँग बिक्री गर्ने दर सुनको मूल्यजस्तै हो । यी दुई मूल्यसीमाले बाँकी बीचका लेनदेनमा दरभाउ निर्धारित गर्छ । तर एकाधिकार प्रयोग गरी संकलकबाट मोलमोलाई वा अरू किसिमको ठगी गरेर साना व्यापारीले कम दरमा खरिद गर्छन् । संकलकलाई ठगी गर्न सक्दा टाठाबाठा ठानिने साना व्यापारी पनि स्थिर मूल्यसीमाबाट विमुख हुनुपर्ने अवस्था आउँछ । राम्रो किराको छनोटमा कडिकडाउ गरिन्छ र तिनको खरिदबिक्रीमा मूल्यसीमाको ख्याल राखिन्छ । अरू खाले यार्चामा फेरि मोलमोलाइ शुरू हुन्छ । त्यसैले साना व्यापारीले आफ्नो निश्चित परिमाण कहिल्यै बुझाउन सक्दैनन् । परिणामातः नाफा लिने वैकल्पिक बाटो समात्न पुग्छन् ।

यार्चाको बिक्री-विनिमयको विभिन्न चरणमा नाफाको बाँडचुँड कस्को भागमा कति पर्न आउँछ भन्ने जान्न २०७१ सालमा संकलकदेखि ठूला व्यापारी वा विदेश निर्यातकर्तासम्मले पाएको प्रतिकेजी लागत र मूल्य लेखाजोखालाई हेर्न सकिन्छ । त्यो वर्ष संकलकले प्रतिगोटा यार्चागुम्बा रु. ५०० मा बेचे । औसतमा २,५०० ओटा यार्चा एक केजी पुग्दछ । यस हिसाबले (फरकफरक) संकलकले प्रतिकेजी साढे १२ लाख रुपैयाँ पाए (बुढा र मियाँ २०७१; शाही २०७१) । त्यसै गरी जिल्लाका व्यापारीहरूले निर्यातकर्ता वा ठूला व्यापारीलाई प्रतिकेजी २३ लाख रुपैयाँको दरले बिक्री गरे । निर्यातकर्ताले विदेशमा पुन्याउँदा प्रतिकेजी ६० लाख रुपैयाँसम्म पाए (हेर्नुहोस् चित्र ३) ।

<sup>१०</sup> आफूलाई साना व्यापारी भन्ने तर परिचय खुलाउन नचाहने स्थानीय यार्चा कारोबारीसँग १८ भदौ २०७३ मा गरिएको कुराकानी ।



चित्र ३ : प्रतिकेजी याचाबाट हुने नाफाको वितरण (बुढा र मियाँ २०७१, शाही २०७१ मा आधारित) ।

एक केजीमा याचा संकलनदेखि निर्यात गर्दासम्मको आर्थिक कारोबारको चित्र उतारिसकेपछि त्यही दरमा आर्थिक वर्ष २०७०/७१ मा नेपाल सरकारले राखेको याचागुम्बा परिमाणलाई सामान्यीकरण गरेर डोल्पा जिल्लाबाट संकलित याचाको आर्थिक भागबण्डा तालिका ३ मा दिइएको छ :

तालिका ३ : डोल्पामा याचाको आर्थिक भागबण्डा<sup>११</sup>

आर्थिक वर्ष	परिमाण (केजी)	राजस्व (रु.१० हजार प्रति केजी)	संकलक (रु.१२ लाख ५० हजार प्रति केजी)	साना व्यापारी (रु.२३ लाख प्रति केजी)	टूला व्यापारी (रु.६० लाख प्रति केजी)
०७०/७१	६६३.४७	६,६३,४७०	८२,९३,३७,५००	१,५२,५९,८९,०००	३,९८,०८,२०,०००

माथि भनिए झैं याचाको बिक्री-विनिमयका विभिन्न चरणको मूल्य धेरै हदसम्म विश्वबजारको चलती मूल्यद्वारा निर्धारित हुन्छ । संकलन क्षेत्रमै पनि लागतमा नाफा जोडेर मूल्य तय गर्ने सुविधा टूला र जिल्लास्तरका व्यापारीलाई मात्र छ । याचा संकलकहरू आफ्नो नगद

<sup>११</sup> आर्थिक वर्ष २०७०/७१ मा जिल्ला वन कार्यालय डोल्पामा छुट पुर्जी लिँदा रेकर्ड भएको परिमाण र सोही आर्थिक वर्षमा स्थापित स्थानीय तथा विश्वमा बिक्रीवितरण भएको दरभाउलाई आधार मानी तालिका बनाइएको हो ।

खर्चको हिसाब राख्छन् तर श्रमको मूल्य जोड्ने हैसियतमा हुँदैनन् । खास गरी वैकल्पिक रोजगारीको अभावमा अवसर-मूल्यको कुरा तिनले गर्न सक्दैनन् । कतिपयले यार्चाबाट पेश्की फछ्यौट गर्नुपर्ने हुनाले नाफाको कुरासमेत तिनका लागि निरर्थक हुन्छ । अनुमानभन्दा धेरै पाए नाफा भयो भन्छन्, नपाए ऋणी बनियो अथवा ऋण थपियो भन्छन् । प्रायः भुक्तानीको हरहिसाब मात्रै हुन्छ, नगद लेनदेन हुन पाउँदैन । त्यसैले माग र आपूर्तिको सम्बन्धले यार्चाको मूल्य स्थापित हुँदैन । संकलकको बाध्यता र व्यापारीको अतिरिक्त नाफा खोज्ने विकल्प जोडिने ठाउँमा यार्चाको स्थानीय मूल्य तय हुन्छ । अन्य बजारिया उत्पादनजस्तै यार्चाको उत्पादन-विनिमय संरचनामा प्याकेजिड अहिलेसम्म नेपालमा भएको पाइँदैन । त्यसैले प्याकेजिडको अतिरिक्त लागतको कुरा नेपालमा लागू नहुने देखिन्छ ।

यार्चाको अन्तिम बजार चीन भएकोले त्यताको बजारबाट स्थानीय मूल्यको सीमा प्रभावित हुन्छ । नेपालका यार्चा निकासीकर्ता चीनका आपूर्तिकर्ताबाट प्राप्त मात्राको माग र मूल्यसंकेतले नेपालमा मूल्य निर्धारण गर्छन् । चीनमा यार्चाको माग भने त्यहाँ अवलम्बन गरिने अर्थनीति, धनाढ्य तथा कर्मचारीहरूको जीवनशैलीमा आएको फेरबदलले प्रभावित गर्छ । यार्चाको उपभोग सामाजिक प्रतिष्ठासँग जोडिएको छ । विलासी वस्तुमा हुने खर्च कटौती वा विलास झल्किने गतिविधि निरुत्साहित गर्ने सरकारी नीति अथवा ऊर्दीले यार्चाको बजार घट्छ । चीनमा फैलिँदो यौनवर्द्धकताको सन्देशले उपभोक्ता संख्या पनि बढिरहेको स्थिति छ । यार्चा आपूर्तिको ठूलो हिस्सा प्राचीन चीनियाँ औषधी विज्ञानमा आधारित प्रयोगमा खपत भएको देखिन्छ (याक्वन सन् २०११) । चीनको बजारमा केही हात नहुने यार्चाका नेपाली लगानीकर्तालाई उत्पादनको मात्रा घटबढ गर्नुभन्दा आफ्नो नाफा स्थिर राख्नु प्राथमिक लक्ष्य हुन्छ ।

## यार्चा उत्पादनको नियमन

यार्चा संकलनको अनुमति कसले कोबाट किन लिने वा दिने भन्ने पत्रको जवाफ अवस्था र आवश्यकता हेरी फरकफरक भेटिन्छन् । पाटनबाट यार्चा खोजेर ल्याउनेहरूले प्रवेश-शुल्क बुझाई अनुमति लिने गरेका छन् । अनुमति दिने निकायको कुनै टुंगो छैन । राष्ट्रिय निकुञ्ज, मध्यवर्ती क्षेत्र व्यवस्थापन समिति, गाउँ विकास समिति, वन उपभोक्ता समिति, विभिन्न क्लबहरू आदि समेतले प्रवेश-शुल्क उठाउने गरेका छन् । डोल्पाको माझफाल गाविस मातहतमा रहेका वन झैँ सामुदायिक वनको हकमा स्थानीय सामुदायिक वन उपभोक्ता समिति, गाउँ विकास समिति, स्थानीय क्लबहरूले संकलकहरूलाई प्रवेश अनुमति दिने गर्छन् । तिनको आम्दानी सम्बन्धित समुदायले नै उपयोग गर्ने दाबी गरिन्छ । तर त्यो खर्च पारदर्शी नभएको कुरा पनि उठ्ने गर्छ (गिरी, खड्का र चुनारा २०७१) । त्यसै गरी निकुञ्ज क्षेत्रभित्रका निकुञ्जले, मध्यवर्ती क्षेत्रका वनमा त्यहाँको व्यवस्थापन समितिले र बाँकी

सरकारी वनमा माथि उल्लेख गरिएअनुसारका विभिन्न निकायले संकलकलाई अनुमति लिनु पर्ने हुन्छ । यस्ता अनुमति सर्वसाधारण वा पाटनमा यार्चा खोजेर ल्याउनेहरूका लागि हो । जिल्ला वन कार्यालयले प्रतिकेजी यार्चागुम्बाको प्रत्येक कारोबारमा वन नियमावलीअनुसार तोकेको शुल्क व्यापारीबाट लिने गरेको छ । यस्तो राजस्व भने व्यापारीले स्वस्फूर्त दिन आए बुझेर लिइन्छ । नत्र कहाँ कति राजस्व छली भएको छ भनेर खोजीनीति गर्ने कानुनी व्यवस्था नभएको बुझाइ जिल्ला वन अधिकृतहरूमा रहेको देखिन्छ । जस्तो डोल्पाका वन अधिकृत प्रेमशंकर चौधरी भन्छन् :

जिल्ला वन कार्यालयले प्रवेश शुल्क भनेर लिँदैन । यार्चागुम्बाबाट लिने रकम भनेको रोयल्टीस्वरूप व्यापारीबाटै प्रतिकेजी १० हजारका दरले कार्यालय दुनैमा आएर तिर्छन् । बाहिर उठाउन गर्दैन । सर्वसाधारणबाट प्रवेश शुल्क भनेर लिने नियम छैन । तर कुनै ठाउँमा मध्यवर्ती क्षेत्र पर्ने भएकाले निकुञ्जकाले र कुनैमा सामुदायिक वन भनेर सामुदायिक वनका उपभोक्ता समितिले प्रवेश शुल्क र अरू के के शुल्क लिने गरेको देखिन्छ । सामुदायिक वनको मामलामा जिल्ला वनको पनि केही सम्बन्ध हुनु पर्ने हो तर स्थानीयको दादागिरीले केही गर्न सक्ने स्थिति छैन ।<sup>१२</sup>

वन ऐन २०४९ र वन नियमावली २०५१ को प्रावधानअनुसार वि.सं. २०४९ देखि प्रतिगोटा रु. ५०० राजश्व उठाउन थालिएको थियो ।<sup>१३</sup> तर त्यति बेला यार्चागुम्बाको संकलन, बिक्रीवितरण तथा निर्यातमा प्रतिबन्ध लगाइएको थियो । वि.सं. २०५८ मा सरकारले कानुन संशोधन गरी ओसापसार र प्रशोधन गर्न पाउने प्रावधान थप्यो र राजश्व दर प्रतिकेजी रु. २०,००० तोक्यो । यो वर्षदेखि यार्चाको संकलन र व्यापार वैधानिक रूपमा खुला गरिएको भन्न सकिन्छ । तर कानुनी हैसियतले यसको संकलन तथा बिक्रीवितरणमा प्रतिबन्धित गरेर खुला गर्दा २० हजार रुपैयाँ प्रतिकेजी तोकियो । यसबाट राजस्वको दायरामा ल्याउने भनिए पनि नतिजा राम्रो देखिएन । पछि त्यसको उत्पादन विनिमयमा कमीभन्दा बढोत्तरी देखिएपछि राजस्वदर बढी भएर हो कि भन्ने बहाना बनाइयो । यो संशोधन प्रभावकारी नभएपछि वन (तेस्रो संशोधन) नियमावली, २०६२ ले प्रतिकेजी राजस्व १०,००० रुपैयाँमा घटायो । यिनै कानुनी व्यवस्थाअनुसार व्यापारीसँग राजस्व उठाई ओसापसारको लागि छुटपूजी दिने काम हुनथाल्यो । यार्चागुम्बाको संकलन गर्न चाहिने अनुमतिबापत उठाइने रकमको लेखाजोखा छैन । पत्रपत्रिकामा यो वर्ष फलानो

<sup>१२</sup> चौधरीसँग १० जेठ २०७२ मा गरिएको कुराकानी ।

<sup>१३</sup> तर, निकुञ्जभित्र यार्चाको संकलन वैधानिक रूपमा हिमाली राष्ट्रिय ऐन, २०५२ संशोधन गरेपछि भएको हो पनि भनिएको छ (कान्तिपुर २०७०) ।

ठाउँबाट संकलकले तिरेको रकम यति उठेको भन्ने खबर पढ्न पाइन्छ । तर त्यस्तो तथ्यांक यकिन गर्ने, अथवा त्यसको उपयोग कसरी भइरहेको छ थाहा पाउने, कुनै आधार छैन । सबैलाई सबै किसिमको व्यवस्थामा नियन्त्रण गर्ने अधिकार सम्पन्न राज्यले राजस्व किन चुहाइरहेको हो अस्पष्ट छ ।

विद्यमान वैधानिक प्रावधानअनुसार संकलन तथा बिक्रीवितरण गर्न चाहनेले संकलन क्षेत्र, परिमाण र उद्देश्यसमेत खोली अधिकारीसमक्ष निवेदन दिनुपर्छ र निवेदनउपर जाँचबुझ भएपछि संकलन गर्ने इजाजतपत्र पाइन्छ । त्यसपछि संकलन गरिएको परिमाण इजाजतपत्रसँग भिडाई तथा जाँची तोकेको दस्तुर तिरेर छोडपूर्जी लिनुपर्ने हुन्छ । जिल्ला वन कार्यालयले यार्चा परिमाण र यसबाट संकलित राजस्व उठेको लेखाजोखा तिनै तथ्यांकबाट निकाल्ने हो । व्यवहारमा संकलकदेखि ठूला व्यापारी वा विदेश निर्यातकर्ता सम्मले तोकिएभन्दा बाहिर गएर काम गरेको देख्न पाइन्छ । संकलकहरूलाई यतिउति टिप्न भनेर मात्रामा कुनै कानुनी रोकतोक छैन । सामुदायिक स्तरमा बनाइएका नीतिनियमहरूले संकलनको सीमा तोकेको हुन्छ । स्थानीयस्तरमा यार्चा संकलन गर्ने मिति तोकेअघि नै एकलै गएर टिप्नेहरू हुन्छन् । तिनीहरू गाउँलेहरूलाई थाहा नदिइकन रातारात जाने दिनमा काम सकेर रातपरेपछि फर्किने गर्दछन् । कतिपयले चोरबाटो अपनाई लेकमा पुगेर फर्किने गरेको पाइएको छ ।

व्यापारीको सन्दर्भमा यस्ता क्रियाकलाप धेरै हुने गर्छ । डोल्पाको दुनैबाट निकासी गर्न व्यापारीले जिल्ला वन कार्यालय वा निकुञ्ज कार्यालयमा प्रतिकेजी १० हजार रुपैयाँमा राजस्व बुझाएपछि नेपालभरि लागि यार्चागुम्बा लैजान छोडपूर्जी पाउँछ । विदेश निर्यातका लागि काठमाडौँ धाउनु पर्ने अनिवार्य जस्तै हो । काठमाडौँबाट विदेश निर्यात गर्न वाणिज्य विभागबाट निर्यात अनुमति लिनुपर्ने हुन्छ । विभागले कुनै कम्पनी वा पसले व्यावसायीलाई मात्र अनुमति दिन्छ ।<sup>१४</sup> अनुमतिका लागि विभागमा नयाँ संस्था खडा गर्नुपर्ने र निकासी नाकाका भन्सार कार्यालयमा बेहोर्नुपर्ने झमेलाको विकल्पको रूपमा धेरै व्यापारीले तिब्बततिरबाट विदेश निकासी गर्छन् । तिब्बततर्फ जानेहरू सबै वैधानिक तरिकाले गएका हुँदैनन् भन्ने होइन । तर त्यहाँ काठमाडौँ जत्तिको झन्झटिलो र खर्चिलो हुँदैन । तीन वर्षसम्म तिब्बत गएर किरा बेच्ने एकजना व्यापारीको अनुभव यस्तो छ :

मैले कहिल्यै पनि यो अनुमति लिएको छैन । सिमानामा भएको पुलिसले खोजतलासी गरेर निहुँ खोज्न थाल्यो भने म फर्किँदा तपाईंलाई कमल ल्याइदिउँला अथवा अरू केही सामान ल्याइदिउँला भनेपछि छोडिदिन्थ्यो । अरू त त्यस्तै हो, बाटो जोखिमपूर्ण

<sup>१४</sup> वाणिज्य विभागका नायक सुब्बा उदयराज पौडेलसँग २३ भदौ २०७३ मा गरिएको कुराकानी ।

हुन्छ । डाँकाहरूको डर हुन्छ । मैले थाहा पाएअनुसार ९५ प्रतिशत तिब्बत जानेहरूले पूर्जी लिँदैनन् ।<sup>१५</sup>

वैधानिक बाटोबाटै राजस्व छल्ने गरेको पनि पाइएको छ । राजनीतिक प्रभाव बढी भएका वा धनीमानी भनेर चिनिनेहरूले यसो गर्ने गरेका गुनासो व्यापक छ । तिनीहरूका लागि संकलन तथा बिक्रीवितरणको प्रक्रियागत अनुमति एउटा फोनको भरमा पूरा हुन्छ । अथवा, तिनले संकलन गर्न लिएको इजाजतको परिमाण र संकलन गरिएको परिमाण नभिडाई छोडपूर्जी पाउने गर्छन् । ठूला र साना व्यापारीमध्ये ठूलाले नै बढी ठगीको काममा लाग्ने कुरा अखबारमा आएको रकुमको यो खबरबाट प्रस्ट हुन्छ । साना व्यापारीले मात्र सडक यातायात प्रयोग गर्ने र सदरमुकाम आई वन कार्यालयबाट छोडपूर्जी लिने गर्छन् । ठूलाले संकलन स्थलमै हेलिकोप्टर चार्टर गरेर यार्चा निकासी गर्छन् । ठूला व्यापारीले सरकारलाई ठूलो परिमाणमा कर छलिरहेका छन् (गौतम र अरू २०७१) । तर राजस्व छल्ने लोभले मात्र लुकीछिपी कारोबारमा लाग्ने होइन, लुटपाटबाट बच्न पनि अवैध बाटो व्यापारीले अपनाउँछन् । राज्यका निकायमा प्रक्रिया मिलाउँदा धेरैतिर हल्ला फैलिने र लुटपाट निम्तिने भय हुन्छ ।

यार्चा कारोबारमा तोकिएभन्दा बाहिरका मानिसले काम गर्न प्रायः पाउँदैनन् । बरु त्यस्तो प्रतिस्पर्धा दुरुत्साहित गर्न यार्चा उत्पादन-विनिमयको सबै तहमा संलग्न मानिसहरू आपसमा अनौपचारिक मिलेमतो (कार्टेलिड) गर्छन् । संकलकदेखि व्यापारीसम्मकै स्तरमा अनौपचारिक कार्टेलिड देख्न सकिन्छ । संकलकहरू आफ्नो डफ्फाबाहेक अरूसँग सल्लाह नगरीकनै विभिन्न क्षेत्रलाई कब्जा गरेसरह फैलिएका हुन्छन् । स्थानीयहरू आफ्नो पायक पर्ने नजिकको वनमा जाने नै भए । बाहिरबाट जानेहरू पनि प्रायः आफू पहिले गइरहेकै ठाउँमा जाने गर्छन् । डोल्पाको कोला-तक्छिनमा ल्हाँ गाउँका संकलकहरू जान्छन् भनेर चिनिन्छ । पहिले त्यहीँको स्थानीय व्यापारीले अरू ठाउँबाट यार्चा खोज्ने कामदार लिँदा वा आफ्नो इष्टमित्र भनेर छिराउँदा पहिलो पुस्ता त्यो ठाउँसँग परिचित हुन पुग्यो । पुस्तान्तरण हुँदै पछिल्ला संकलकहरू पनि त्यही ठाउँका मानिसलाई विश्वास गर्ने र आफूलाई सुरक्षित ठान्ने हुन थाले र बसेरिनै त्यहीँ जान थाले । अनि तिमी त्यहाँको टिप, हामी यहाँको टिपौंला भन्ने सल्लाहजस्तो हुन्छ । त्यसै गरी संकलनका लागि विभिन्न संघसंगठनहरूले प्रवेश अनुमति दिने हुँदा निकुञ्ज कार्यालय, सामुदायिक वन उपभोक्ता समिति, स्थानीय क्लब जस्ता संगठनहरूले आ-आफ्नो भौगोलिक क्षेत्र छुट्टयाएर लिएका छन् । यस्ता अनौपचारिक एकाधिकारमा खिचलो र तेरोमेरो विवाद पनि परेको छ । कहिलेकाहीं असन्तुष्ट पक्षले एकाधिकारको कुरा नउठाई संकलित रकमको सदुपयोगको प्रश्न उठाउँछन् । यार्चा व्यापारीहरूको अहिलेसम्म कुनै संगठन देखापरेको छैन । मुलुकका

<sup>१५</sup> परिचय खुलाउन नचाहने एक व्यापारीसँग ६ जेठ २०७२ मा गरिएको कुराकानी ।



अरूअरू व्यवसायमा झैँ कानूनी दृष्टिकोणबाट जो कोही लगानीकर्ता पनि याचा व्यापारमा संलग्न हुन पाउँछ । किनबेचकै लागि प्रतिस्पर्धात्मक बजार छ । तर कुनै छलफल वा अभिव्यक्तिबिना निश्चित व्यापारी निश्चित भेगमा जान्छन् र त्यहाँ अरू देखा पर्दैनन् । त्यस्तै उत्पादन-बिक्री र ओसारपसारको आ-आफ्नो सञ्जालमा अरूलाई पस्न नदिने भद्र सहमति पनि देख्न सकिन्छ ।

त्यस्तै ठूला व्यापारीहरूबीच पनि याचाको मूल्यनिर्धारण र संकलकहरूबाट याचा किन्ने सन्दर्भमा एक किसिमको मिलेमतो देख्न सकिन्छ । औपचारिक रूपमा नखुलाए पनि तिनीहरू चलेको मूल्य बिगार्न सक्दैनन् । संकलकबाट सामान कम पाइएला कि सबै अरूले उठाइदेलान् भन्ने चिन्ता भने व्यक्त गर्छन् । प्रतिस्पर्धात्मक रूपमा आफूलाई उभ्याएर चलेको मूल्यभन्दा बढी तिरेर नयाँ मूल्यको माहोल बनाउने आँट गर्दैनन् । तिनमा भाउ बिगारेको आरोप खेपिरहनु पर्छ भन्ने चिन्ता व्याप्त छ । जहिल्यै नाफा चढिरहेकै छ भने किन घाटातिर ओर्लिनु भन्ने मनोविज्ञानले काम गरेको हुनसक्छ ।

नेपालमा याचा उत्पादनको नियमनबारे उल्लेख गर्दा माओवादीको भूमिका र उपस्थिति भुल्न सकिँदैन ।<sup>१६</sup> युद्धकालमा आय जुटाउन माओवादीहरूले भौगोलिक क्षेत्रअनुसार पृथक रणनीति अपनाएका थिए । भेरी-कर्णाली क्षेत्रमा उनीहरूको मुख्य आयस्रोत जडीबुटी बेचबिखन र यसको संकलनमा लगाइने कर थियो । डोल्पामा अर्थ संकलन गर्ने एक माओवादी कार्यकर्ताले बताएअनुसार २०६० सालमा १,३०० केजी याचागुम्बाबाट प्रतिकेजी पाँच हजार रुपैयाँका दरले कर असुलेका थिए । २०६१ सालमा प्रतिकेजी दश हजारका दरले असुल्ने निर्णय भएको थियो (मगर २०६१) । याचाको उत्पादन व्यापक हुनुमा माओवादीको केही भूमिका अवश्य छ । प्रवेश शुल्कबाट उठ्ति बढाउन तिनले डोल्पामा जिल्ला बाहिरका याचा संकलक भित्र्याए । माओवादीले बाहिरबाट मान्छे ल्याएपछि फुकुवा हुनुअघि नै गाउँलेहरू पाटनमा गएर याचा टिप्न थाले । माओवादीले नियम मिचेको भनी बन्दुक देखाएर ती गाउँलेले जम्मा गरेको याचा कब्जा गरे । यो डोल्पाको माझफालमा भएको थियो । त्यतिखेर १२२ घरधुरीबाट लगभग ३०० जना गएको र हरेकले कम्तीमा ५०० याचा टिपेका थिए ।<sup>१७</sup> याचाबाट अर्थोपार्जन गर्न माओवादीले प्रवेश शुल्क मात्र लगाएनन्, व्यापारीहरूबीच बोलकबोल पनि गराए । पार्टीका कार्यकर्ताहरूलाई संकलकको रूपमा खटाए । याचा संकलन क्षेत्रमा शान्ति सुरक्षा प्रदान गर्ने आश्वासन दिएर कर उठाए । अन्ततः विभिन्न रणनीति अपनाएर आफूमध्येबाटै याचा व्यापारी जन्माएर पार्टीको आमदानी बढाए ।

<sup>१६</sup> माओवादी र याचागुम्बाको सम्बन्धका बारेमा जानकारी नभएका विषय धेरै रहेको हुँदा यसबारे विशेष अध्ययन हुनु जरुरी छ ।

<sup>१७</sup> माझफाल ४ डोल्पाका हरिनन्द बोहोरासँग ७ साउन २०७२ मा गरिएको कुराकानी ।

यार्चा संकलन र बिक्रीवितरण एक हिसाबले भूमिगत माओवादीले भन्ने गरेको “जनसरकार” को प्रशासन अभ्यास गर्ने थलो बनेको थियो । “जनसरकार”ले यार्चा उत्पादन र व्यवसाय नियमित गर्न खोज्यो । तत्कालीन राज्यसत्ता पक्षले बाहेक त्यसको उत्पादन र बिक्रीमा संलग्न सबैले माओवादीको नीति अनुसरण गरेका हुनाले त्यो प्रयोग सफल देखियो । पार्टीको निमित्त लाभदायक भयो । व्यापार व्यवसायमा हात हाल्नेहरूले पनि सुरक्षाको प्रत्याभूति पाए । पछिल्लो समयमा भन्दा जनयुद्ध कालमा निकै सहज हुने गरेको यार्चाका व्यापारीहरू अझै बताउँछन् । त्यतिखेर वर्तमानमा जस्तो चोरी डकैती लुटपाटको डर नभएको भन्छन् । माओवादीले चोरहरूलाई तह लगाए । रासन पहिले चोरहरूले खाइदिन्थे । हेरालो लाउन परेन । २० वैशाख देखि १० जेठसम्म एकजनालाई १० हजार रुपैयाँ दिई गाउँलेले २० जनासम्म हेरालो राख्थे । माओवादीको बेलामा परेन । अहिले फेरि हेरालो लाउनुपरेको गुनासो छ । वास्तवमा २०५८ सालमा आएर यार्चा संकलन फुकुवा गर्ने र यार्चा संकलनका लागि प्रवेश शुल्क लगाउने सरकारी नीति माओवादीको यार्चा आम्दानी घटाउने रणनीतिको एउटा अंग थियो ।

## निष्कर्ष

यार्चा उत्पादनले नेपालका धेरै गरिब पहाडी जिल्लामा एउटा क्रमभङ्गको सिर्जना गरेको छ । यो क्रमभङ्गको वास्तविक र जैविक प्रभाव यार्चाजोखिम बेहोर्नुपर्ने संकलकको जीवनमा, र मृत्युपछि तिनको परिवार र छरछिमेकमा परेको छ । तर यो क्रमभङ्गको थालनी वातावरणीय हो । यसले पाटनभेगको जैविक विविधता, जीव-वनस्पति उपलब्धतामा गम्भीर असर परेको हुनुपर्छ । तर यससम्बन्धी बलियो अनुसन्धान भएको छैन । यो क्रमभङ्गले आर्थिक हुँदै समाज-राजनीतिक पाटोसम्म पारेको प्रभावको मूल्यांकन भने केही भएका छन् र भविष्यमा अझ बढी गरिने छ । यो लेख यार्चा उत्पादनको संरचना बुझ्ने प्रारम्भिक प्रयत्न हो । यसमा संकलक, बिचौलिया, एजेन्ट, साना व्यापारी र ठूला व्यापारीजस्ता यार्चा उत्पादन संरचनाका विभिन्न अवयव र तिनको आपसी सम्बन्धको वर्णन गरिएको छ ।

यार्चा उत्पादनको शुरूआत र बढोत्तरीले त्यो भेगका समुदायमा दूरगामी महत्त्वको प्रभाव पारे पनि त्यो प्रभावको वितरण समान छैन भन्न सकिन्छ । बाँकी वन पैदावारको उत्पादन संरचना झैं यसको संकलन र बिक्री सञ्जाललाई नियमित गर्ने राज्यको प्रयासले त्यसमा संलग्न भिन्नाभिन्ने भूमिका खेलेरहेका मानिसलाई फरकफरक ढंगले प्रभावित पारेको देखिन्छ । शक्तिको प्रवाहपथ उत्पादन संरचनाभित्र सक्रिय समूह विशेषको सञ्चित पूँजीअनुसार वितरित भएको छ । मुख्य फाइदा भने बिचौलियाहरूलाई हुन गएको छ । बिचौलियाहरूको वर्ग पनि स्थिर होइन । केही पुराना बिचौलियाहरू कायम छन्; केही नयाँले पकड बनाएका छन्; र, केही नराम्ररी विस्थापित हुन थालेका देखिन्छन् । यसबाहेक,

यिनै बिचौलियाहरूले संकलन र बिक्री सञ्जाललाई तथा यार्चा व्यवसायलाई नियमित गर्न खोज्ने राज्यका अवयव र प्रक्रियालाई पनि प्रभावित गरिरहेकै देखिन्छन् । तर नियमन निकायको अज्ञान र बिचौलियाहरूको पकड र प्रभावका बाबजुद, सबैखाले क्रमभङ्गले झैँ यार्चाको उत्पादन-विनिमय संरचनाको आविर्भावले गरिबीले व्याप्त र खास गरी ऐतिहासिक रूपले सीमान्तीकृत समुदायका केही मानिसहरू समाज-राजनीतिक रूपले मुखर हुन थालेका छन् । उनीहरूले आउँदा दिनमा कुनै बलियो समाज-राजनीतिक रूपान्तरणमा प्रवृत्त हुनेछन् भन्ने हामीलाई लाग्छ । सार्वजनिक परियोजनामा सहभागिता जनाउनेहरूले सामाजिक पूँजी निर्माण गर्न सक्नु र त्यस्तो पूँजीको उपयोग गर्दै आफ्नो समाज-राजनीतिक रूपान्तरणमा प्रयास गर्नु स्वाभाविकै पनि हो । तर मूल प्रश्न भने यो ऐतिहासिक क्रमभङ्ग सँगसँगै त्यसलाई थेग्नसक्ने संरचना र प्रक्रियाको निर्माण गर्दै जाने हो कि क्रमभङ्गका सबै परिणाम निकलेपछि सम्भारको प्रयास थाल्ने हो भन्ने नै हुनेछ ।

प्राकृतिक स्रोतसाधनलाई उपभोग्य वस्तु बनाउने विभिन्न खाले उत्पादन-विनिमय संरचना हुनसक्छन् । एउटा खाले संरचनामा प्राकृतिक पैदावार संकलक वा उत्पादकबाट क्रेताबिक्रेताको शुंखलामार्फत बजार घुम्दै उपभोक्तासम्म पुग्छ । अर्को खाले संरचनामा दुई वा बढी उपभोक्ताबीच तय हुने सम्झौताअनुसार प्रकृति-जन्य वस्तु सीधै विनिमय गरिन्छन् । पारिभाषिक ढंगले प्राकृतिक स्रोतसाधन निःशुल्कप्रायः हुन्छ भनिन्छ । र, त्यसको उपयोग राष्ट्रिय ढुकुटी बढाउन सँगसँगै नागरिकको जनजीविका उकास्न परिचालित गर्नुपर्छ भन्ने मान्यता व्यापक छ । तिनको खोजी र प्रशोधन हुँदा राज्य हाँकेर बसेको प्रभुत्वशाली वर्गले त्यस्तो स्रोतसाधनको परिचालनमा गहिरो चासो दिएको हुन्छ । त्यस्तो स्रोतसाधनसम्म आफ्नो पहुँच सुनिश्चित गर्न तिनले खोजेका हुन्छन् र बाँकी वर्गका लागि पनि त्यसको उपयोगलाई घोषित वा अधोषित रूपले नियमित गर्न खोजेका हुन्छन् । यसै नीति र गतिविधिलाई प्राकृतिक स्रोतसाधनको समुचित व्यवस्थापन अथवा त्यसको दुरुपयोग नियन्त्रण भनिएको हुन्छ । त्यस्तो “व्यवस्था” पूर्णतः वा अंशतः लागू हुँदा लाभ- र जोखिम-वितरणका दृष्टिले खास किसिमको उत्पादन संरचना बन्ने हो । यसरी उत्पादन संरचनालाई भित्रबाट गतिशील बनाउने तीनओटा तत्त्व हुनसक्छन् – पहिलो, त्यो संरचनाभित्र खास भूमिका निर्वाह गर्ने अपेक्षा गरिएका व्यक्ति र वर्ग; दोस्रो, तिनको भूमिका र अन्तर्सम्बन्ध परिभाषित गर्न बनाइएका निर्धारण र नियन्त्रण प्रणाली; र तेस्रो, उत्पादित वस्तुको आपूर्ति, माग र मूल्य स्थिर गर्न खोज्ने समीकरण । त्यही संरचनालाई बाहिरबाट भने धर्म र राज्यजस्ता नीति र हिंसाका केन्द्रीभूत स्वरूपले आकार दिएको हुन्छ । त्यसैले सिंगो उत्पादन संरचनाको देशज र कालिक दुवै किसिमको अध्ययनको सम्भावना रहन्छ । त्यस्तो अध्ययनलाई थप सामाजिक र ऐतिहासिक आयाम दिन पनि सकिन्छ ।

तर प्राकृतिक स्रोतसाधनको उत्पादन र बजारीकरण आफै हुँदैन, न त निःशुल्क हुन्छ । प्राकृतिक सम्पदाको कारोबारको सम्भावना ठम्याउनेदेखि संकलन, प्रशोधन, बिक्रीवितरण तथा उपभोगसम्मको एउटा इतिहास हुन्छ । नेपालमा यार्चागुम्बाको उत्पादन संरचना त्यस्तो इतिहासको प्रारम्भिक चरणमा छ भन्न सकिन्छ । यसमा एकातिर धेरै परिश्रम, कम लगानी र कमै आमदानी गर्ने सर्वसाधारणको भूमिका जीविकोपार्जनका बाध्यताले आकृत देखिन्छ । अर्कोतिर स्रोतसाधनसम्म स्वामित्वलगायत विभिन्न खाले पहुँचको नाताको दाबी गर्ने, थोरै परिश्रम, धेरै लगानी र ठूलै आमदानी गर्ने बिचौलियाहरू, ठेकेदारहरू, आयात-निर्यातकर्ताहरूको विविध समूह मुनाफाको संकल्पले यसमा प्रवृत्त देखिन्छ । सरकारी वा अरू राज्यइतर अधिकारीहरू यहाँभित्र हुने राम्रा नराम्रा, न्यायपूर्ण अन्यायपूर्ण क्रियाकलापको निगरानी र नियन्त्रण गर्ने दायित्व बोकेर संलग्न देखिन्छन् । बाध्यता, अवसर र अधिकारको कुरा श्रमजीवी, पूँजीजीवी र अधिकारीबीच शक्तिको असमानता हुन्छ भनेर देखाउन मात्र उठाइएको हो । यथार्थमा बाध्यता तीनैतिर हुन्छ : सर्वसाधारणलाई आधारभूत खर्चको जोहो गर्नुछ, नसके तिनले कुपोषण, रोग र मृत्युसँग जुध्नपर्ने हुन्छ; पूँजीजीवीलाई पूँजीको मूल्य उठाउनु छ, नसके वर्षौंको साख गिर्ने र ऋणको चर्को ब्याज र भौतिक-हिंसात्मक कारबाहीको सामना गर्नुपर्ने हुन्छ । अधिकारीलाई नियन्त्रण र सुशासनको प्रभाव पैदा गर्नुछ, अन्यथा यो संरचनाभित्रको अव्यवस्थाबाहिर प्रसार हुनजाने हदसम्म सत्ताप्रति जवाफदेही हुनपर्ने हुन्छ । त्यसबाहेक, यार्चा निकासी लक्षित भएकाले विश्वबजारमा र विशेष गरी, चिनियाँ बजारमा, यसको माग नियन्त्रण र निक्क्योल गर्ने सानो तर प्रभुत्वशाली जमात काठमाडौँ र विदेशमा छ । यो बिचौलिया समूहले सालबसाली दिने “माग बढेको छ” अथवा “माग घटेको छ” भन्नेजस्ता सन्देशले यार्चाको उत्पादन क्षेत्रमा हुने आर्थिक गतिविधि र संकलन संरचनालाई सोझै प्रभावित गरिरहेको हुन्छ । त्यसैले उत्पादन संरचनाको अध्ययनमा अर्थराजनीतिक पाटोको लेखाजोखा पनि हुनैपर्छ । यो लेखमा परेका कुरामा टेकेर यार्चा उत्पादनले ल्याइरहेको अर्थराजनीतिक क्रमभङ्गको विश्लेषण भने पछि गरिनेछ ।

## धन्यवाद

विषयबारे घोटिलन बाध्यपार्ने डोल्पाली दाजुभाइ तथा दिदीबहिनीहरू तथा अन्तर्वार्ताको लागि सम्पर्क गरिएका व्यक्ति/संस्थाहरू सबैलाई धन्यवाद छ । अध्ययन प्रयोजनको लागि आवश्यक सामग्री उपलब्ध गराउने जिल्ला वन कार्यालय डोल्पाका अधिकृत राजु क्षेत्री र प्रेमशंकर चौधरी तथा रेञ्जर सगुन थापा र दीपक श्रेष्ठ साथै जिल्ला वन कार्यालय बझाङका अधिकृत कर्णबहादुर खाती; वनस्पति विभागका उप-महानिर्देशक संजीवकुमार राई; वाणिज्य विभागका नायब सुब्बा उदयरज पौडेल; वैद्यनाथ माध्यमिक विद्यालय,

कञ्चनपुरका प्रधानाध्यापक इन्द्रदत्त भट्ट; इलाका प्रहरी कार्यालय(इप्रका), बेलडाँडी, कञ्चनपुरका प्रहरी सहायक निरीक्षक प्रताप चन्द र इप्रका, रिर्तु, बझाङका चन्द्रबहादुर कार्कीलाई धन्यवाद छ । त्यसै गरी अनुसन्धाता उत्तमबाबु श्रेष्ठ, भास्कर गौतमलाई पनि धन्यवाद छ । अध्ययन सामग्री संकलन तथा सूचनादाताहरू खोजीदिने काममा सहयोग गर्ने अनिल रोक्या, अस्मिता बोहोरा, जगबहादुर बुढा, जयबहादुर रोक्या, तिलक चलाउने, प्रेमबहादुर बोहोरा, भिमबहादुर चलाउने, रणबहादुर कार्की, रामबहादुर बोहोरा, लक्ष्मी कार्की, लालशरण चलाउने, लोकबहादुर चलाउने, सुरेश चलाउने; सबैलाई धन्यवाद । यस लेखको प्रारम्भिक मस्यौदामाथि संकथन गर्न २० असार २०७२ मा मार्टिन चौतारीको छलफल कार्यक्रममा सुझाव दिने सम्पूर्ण सहभागीहरूलाई पनि धन्यवाद । दुई बेनामी समीक्षकहरूलाई पनि धन्यवाद छ । लेखको मस्यौदालाई परिमार्जनमा सल्लाह सुझाव दिने यस जर्नलका सम्पादकहरूलाई धन्यवाद छ ।

## सन्दर्भ सामग्री

- आचार्य, गणेश । २०६८ । यासाँको छायाँमा पर्यटन । *हिमाल खबरपत्रिका* २१(२०) : ५०-५१ ।
- कान्तिपुर । २०६१ । याचागुम्बा संकलन शुरू, टिप्पण जाँदा लडेर मृत्यु । १२ जेठ, पृ. ५ ।
- कान्तिपुर । २०६५ । याचागुम्बा संकलकको मृत्यु । १५ असार, पृ. १२ ।
- कान्तिपुर । २०७० । निकुञ्जभित्र याचागुम्बा संकलन पूर्वी । १८ फागुन, पृ. ३ ।
- क्षेत्री, राजु । २०७१ । टिप्पणी : जीवनबुटीको सहारा । *कान्तिपुर*, २८ असार, पृ. ७ ।
- गिरी, इन्द्र । २०७१ । हेलिकोप्टर चार्टर गरी यासाँ हुवानी । *नेपाल समाचारपत्र*, ३१ असार, पृ. ७ ।
- गिरी, विक्रम, जगत खड्का र प्रेम चुनारा । २०७१ । कर उठाउने, ज्यानै गुम्दा पनि क्षतिपूर्ति नदिने ? *नागरिक*, ३१ असार, पृ. ३ ।
- गौतम, कृष्णप्रसाद, राजबहादुर शाही, भीमबहादुर सिंह, विष्णुलाल बुढा र एलपी देवकोटा । २०७१ । यासाँ टिप्पण चटारो । *कान्तिपुर*, ११ जेठ पृ. २ ।
- जिल्ला वन कार्यालय । २०६७ । *डोल्पा जिल्लामा यासाँगुम्बा संकलन तथा व्यवस्थापन : एक परिचय* । डोल्पा : जिल्ला वन कार्यालय ।
- पौड्याल, विजय राज । २०६६ । यासाँगुम्बा व्यवस्थापन : विद्यमान अवस्था र भावी रणनीति । *हाप्रो कल्पवृक्ष* २०(२२३) : २३-३३ ।
- बुढा, विष्णुलाल र अब्दुल्लाह मियाँ । २०७१ । दुनैमा याचाँ व्यापारीको घुइँचो । *कान्तिपुर*, ११ असार, पृ. १ र १७ ।
- मगर, उजिर । २०६१ । माओवादीको युद्ध खर्च । *नेपाल* ४(२९) : २४-२९ ।

- मियाँ, अब्दुल्लाह र विष्णुलाल बुढा । २०७१ । यार्चामै मस्ती । *कान्तिपुर*, १७ असार, पृ. १७ ।
- शाही, राजबहादुर । २०७१ । यार्चा किन्ने हो? गोटाको ५ सय । *कान्तिपुर*, २६ असार, पृ. १ ।
- श्रेष्ठ, भूषण । २०७० । यासाँगुम्बाका केही संवेदनशील पक्षहरू अथवा यासाँगुम्बा एक संवेदनशील जडीबुटी । *विज्ञान लेखमाला* ३९५ : ४-१० ।
- सेजुवाल, कलेन्द्र । २०७१ । पैसा टिप्न हल्केलामा ज्यान । *नागरिक*, २२ जेठ, पृ. १ र ८ ।
- सेजुवाल, कलेन्द्र । २०७२ । “हिमाली हिरा” तिब्बत पुन्याउन हेलिकोप्टर । *नागरिक*, २५ साउन, पृ. १ र ८ ।
- Boesi, Alessandro. 2003. The *dbyar rtswa dgun* “*bu* (Cordyceps sinensis Berk.): An Important Trade Item for the Tibetan Population of the Lithang County, Sichuan Province, China. *The Tibet Journal* 28(3): 29–42.
- Cannon, Paul F., Nigel L. Hywel-Jones, Norbert Maczey, Lungten Norbu, Tshitila, Tashi Samdup, and Phurba Lhendup. 2009. Steps towards Sustainable Harvest of *Ophiocordyceps sinensis* in Bhutan. *Biodiversity Conservation* 18: 2263–2281.
- CBS (Central Bureau of Statistics). 2011. *Nepal Living Standard Survey*. Volume 2. Pp. 87-96. Kathmandu: CBS.
- CBS. 2012. *National Population Census. Household and Population Census 2011: Ward Level, Darchula*. Kathmandu: CBS.
- Guo, H.P. and Z.M. Yang. 1999. Advances in Pharmacological Study of *Cordyceps sinensis*. *Zhong Cao Yao* 30: 231–233.
- Holliday, J. and M. Cleaver. 2008. Medicinal Value of the Caterpillar Fungi Species of the Genus *Cordyceps* (Fr.) Link (Ascomycetes): A Review. *International Journal of Medicinal Mushrooms* 10: 219–234. Available at: <http://dx.doi.org/10.1615/IntJMedMushr.v10.i3.30>; accessed 14 January 2017.
- Kunwar, Ripu M., Bal K. Nepal, Hari B. Kshhetri, Sanjeev K. Rai and Rainer W. Bussmann. 2006. Ethnomedicine in Himalaya: A Case Study from Dolpa, Humla, Jumla and Mustang Districts of Nepal. *Journal of Ethnobiology and Ethnomedicine* 2: 1–27.
- Kuo, Y.C., W.J. Tsai, J.Y. Wang, S.C. Chang, C.Y. Lind and M.S. Shiao. 2001. Regulation of Bronchoalveolar Lavage Fluids Cell Function by the Immunomodulatory Agents from *Cordyceps sinensis*. *Life Sciences* 68: 1067–1082.

- Kuo, C.F., C.C. Chen, Y.H. Luo, R.Y. Huang, W.J. Chuang, C.C. Sheu. and Y.S. Lin. 2005. *Cordyceps sinensis* Mycelium Protects Mice from Group A Streptococcal Infection. *Journal of Medical Microbiology* 54(Pt 8): 795–802.
- Li, S.P., F.Q. Yang and K.W.K. Tsimb. 2006. Quality Control of *Cordyceps sinensis*, A Valued Traditional Chinese Medicine. *Journal of Pharmaceutical and Biomedical Analysis* 41: 1571–1584.
- Maynard, Alan and Karen Bloor. 2003. Trust and Performance Management in the Medical Marketplace. *Journal of the Royal Society of Medicine* 96: 536–539.
- Vinning, G. and S. Tobgay. 2004. *Cordyceps: A Market Analysis*. Thimpu: Ministry of Agriculture.
- Weber, Linda and Allison I. Carter. 2003. *The Social Construction of Trust*. New York: Springer.
- Winkler, Daniel. 2005. Yartsa Gunbu–*Cordyceps sinensis*. Economy, Ecology & Ethno-mycology of a Fungus Endemic to the Tibetan Plateau. Available at: [http://mushrooming.com/Cordyceps\\_East\\_Tibet\\_2005](http://mushrooming.com/Cordyceps_East_Tibet_2005); accessed 14 January 2017.
- Winkler, Daniel. 2008. Yartsa Gunbu (*Cordyceps sinensis*) and the Fungal Commodification of Tibet's Rural Economy. *Economic Botany* 62(3): 291–305.
- Yaqian, Liang. 2011. Making Gold: Commodification and Consumption of the Medicinal Fungus Chongcao in Guangdong and Hong Kong. *Hong Kong Anthropologist* 5: 1–17.
- Zhang, Yongjie, Erwei Li, Chengshu Wang, Yuling Li and Xingzhong Li. 2012. *Ophiocordyceps Sinensis*, the Flagship Fungus of China: Terminology, Life Strategy and Ecology. *Mycology* 3(1): 2–10.

## लेखक परिचय

आमसञ्चार तथा पत्रकारितामा स्नातक अंकलाल चलाउने त्रिविको समाजशास्त्र विभागमा स्नातकोत्तरका विद्यार्थी हुन् । उनी मार्टिन चौतारीमा आबद्ध छन् । इमेल : [ankalalchalaune@gmail.com](mailto:ankalalchalaune@gmail.com)

इतिहासका अध्येता योगेश राज मार्टिन चौतारीका शोध निर्देशक हुन् । उनका पछिल्ला पुस्तक क्रमभङ्ग र सम्भार : नेपाली इतिहासलेखनमा हस्तक्षेपका नयाँ सन्दर्भ-बिन्दु (२०६९), सन्ध्या-संरचना : हिन्दूनेवारहरूको मृत्युचेतना (२०७०), दि जर्नल्स अफ क्याप्टिन् किन्लअक् (सन् २०१२) र हिस्ट्री आय्ज् माइण्डस्केप्स् : अ मेमोरी अफ दि पिजेन्ट्स् मुभमेन्ट अफ नेपाल (सन् २०१०) हुन् । इमेल : [yogeshwithraj@gmail.com](mailto:yogeshwithraj@gmail.com)