

उद्यमशीलता विकास

उद्यमी बज्ज चाहनेका लागि एक हात्ते पुस्तिका



www.fncci.org
www.samriddhi.org

उद्यमशीलता विकास

उद्यमी बन्न चाहनेको लागि एक हातै पुस्तिका

२०१२

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन
काठमाडौं, नेपाल

प्रकाशक :

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन

४१६, भिमसेनगोला मार्ग, मीनभवन खरिबोट

पोष्ट बक्स नम्बर : ८९७३, एन. पी. सी. ६७८

काठमाडौं, नेपाल

फोन नं. : (९७७)-१-४४६-४६१६, ४४८-४०१६

फ्याक्स : (९७७)-१-४४८-५३९१

ईमेल : info@samriddhi.org

वेबसाइट : www.samriddhi.org

डिजाइन र लेआउट :

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन

कभर फोटो : मनोग्य शर्मा

प्रथम संस्करण : २००९

द्वितीय संस्करण : २०१०

तृतीय संस्करण : २०१२*

*नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघको सहयोगमा प्रकाशित



समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन



नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघ

विषय सूची

प्रस्तावना	५
s] pBdL aGg' ck/fw xf] <	&
cfly{s clwsf/sf] :jtGqtf	!%
sDkgL btf{ ;DaGwL ;+llfKt ljj/Of	@%
Jofj;flos cj;/sf] klxrfg	#!
Joj;fok f/Deug][x?sf]nflus]xL;'emfjx?	#(
Joj;fosf nflu COf lng] k lqmf	\$#
pBdLx?sf nflu ;ft a""b] dfu{lgb]{z	\$(
jt{dfg >d P]g / o;sf r'gf}ltx?	^!
:j/f]huf/df /dfPsf g]kfnLx?	^&
g]kfndf /x]sf k fljlws ljBfnox?	&(
नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघ	८३
समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन	८७

प्रस्तावना

कुनै पनि देशको विकासको आधारशिला मानिने उद्यमशीलतालाई नेपाली समाजमा प्राय व्यापारका रुपमामात्र सीमित गरी सोचिन्छ। तर उद्यमीको अर्थ व्यापारको परिभाषाभन्दा निकै व्यापक छ। उद्यमीहरू व्यापारमात्र नभई समाजमा नवीनतम वस्तु तथा सेवाको उत्पादन गर्छन र उत्पादनगर्ने नवीन पद्धतिहरू पत्ता लगाउँछन्। यसैमा आधारित भएर समाजमा रहेका समस्या र आवश्यकताहरूको अध्ययन गरी त्यसको समाधान र उपभोक्ताहरूलाई सुविधा उपलब्ध गराउने काम गर्दै उद्यमीहरू सम्पत्तिको सर्जक बन्छन्। तसर्थ, उद्यमीहरूको परिभाषामा प्रतिभा तथा सिर्जनशीलताको पहिचान एकदम आवश्यक छ। यद्यपि, नेपालको सन्दर्भमा उद्यम सिर्जना गर्नु भने निकै चुनौतिपूर्ण काम हो। राजनैतिक अन्धौल, भ्रष्टाचार, निकै कम आर्थिक स्वतन्त्रता तथा प्रतिकूल आर्थिक नीतिहरूले नेपालमा उद्यमशीलतालाई निरुत्साहित गर्दै आएका छन्। तर विभिन्न बाधाव्यवधानहरू बावजूद पनि नेपालमा उद्यमशीलता मौलाइरहेको छ किनकि उद्यमीहरूको गुण नै हो कि उनीहरू समस्यामा पनि मौका देख्न सक्षम हुन्छन् र यिनै उद्यमीहरूले समाजका अनेकन समस्या र आवश्यकताहरूलाई व्यवहारिक ढंगमा सम्बोधन गर्छन्। तसर्थ, नेपाललाई विकसित राष्ट्रको श्रेणीमा पुऱ्याउने एकमात्र उपाय उद्यमशीलता प्रवर्धन हो।

स्वतन्त्र र समृद्ध नेपाल बनाउने अठोट लिएर स्थापना भएको समृद्धि, द प्रोस्पेरेटी फाउण्डेशन एक स्वतन्त्र, गैर राजनीतिक, गैर नाफामूलक, शैक्षिक तथा अनुसन्धानमूलक संस्था हो जसले आफ्नो स्थापनाकाल देखि नै आर्थिक स्वतन्त्रता तथा उद्यमशीलता प्रवर्धनको विभिन्न पक्षहरूमा काम गर्दै आइरहेको छ। नेपालमा रोजगारी खोज्ने मानसिकतामा परिवर्तन ल्याई युवा तथा अन्य उत्पादनशील जनसमुदायलाई रोजगारदाता बन्न प्रेरित तथा सक्षम गराउने कार्यमा समृद्धि प्रयत्नशील छ। उद्यमशीलताका विभिन्न पक्षहरूमा आफ्नो सीप तिखार्ने मौका प्रदान गरी उद्यमको अनुभव बटुल्ने अवसर प्रदान गर्न समृद्धिले २००९ देखि सञ्चालन अर्थालय नामक तालिम कार्यक्रम सञ्चालन गर्दै आएको छ, त्यसै गरी "Last Thursdays with an Entrepreneur" एक अर्न्तक्रियात्मक कार्यक्रम हो जसमा एक सफल उद्यमी प्रत्येक महिना आएर आफ्ना अनुभवहरू बाँड्दै मानिसहरूका उद्यमशीलता सम्बन्धी कौतुहलता मेटाउने तथा उनीहरूलाई उद्यम सुरु गर्नका लागि आवश्यक सल्लाह तथा सुझावहरू दिने काम गर्छन्, यी कार्यक्रमहरूले उद्यमशीलता प्रवर्द्धनमा नेपालमा एक नौलो आयामको शुरुवात गरेको हामी अनुभव गर्न सक्छौं।

उद्यमशीलताका विषयमा खोज तथा अनुसन्धान गरी उद्यमीहरूका लागि उपयोगी पाकेट बुक, हाते पुस्तक, छलफल पत्रहरू, लेखहरू, उद्यमशीलतालाई असर पार्ने नीतिहरूको विश्लेषण र उक्त विश्लेषणमा आधारित नीतिपत्रहरू लगायतका सामग्रीहरू तयार पार्ने प्रयासमा यस हाते

पुस्तिका हाम्रो एक प्रमुख प्रकाशन बन्न पुगेको छ । समृद्धिले प्रकाशन गरेको यो हाते पुस्तिका उद्यम सुरु गर्न चाहनेहरूकालागि सुरुवातको बिन्दु तथा मार्गदर्शक हुनसक्छ । कुनै व्यक्तिले आफ्नो उद्यम सुरु गर्न खोजेमा उसलाई विभिन्न कुराको जानकारीको आवश्यकता पर्छ, चाहे त्यो कम्पनीहरूको दर्ताका प्रक्रिया होस वा उद्यम सुरु गर्नको लागि चाहिने पूँजी वा बैंकका ऋण सम्बन्धि प्रावधानहरू तथा अन्य थुप्रै उद्यमशीलतासम्बन्धि तथ्यहरू । यस्ता जानकारीहरू संकलन गर्ने क्रममा उनीहरूको निकै श्रम, समय र पैसा जाने गर्दछ । तसर्थ उद्यमी बन्ने आकांक्षा पुरा गर्ने प्रक्रियालाई सरल र सुलभ बनाउने यस प्रकारका पुस्तकहरूको अभाव रहेको खण्डमा समृद्धिले यो हाते पुस्तिका प्रकाशन गरेको हो । यो किताबले उद्यमीहरूलाई पर्ने सानाभन्दा साना तथ्यहरू समेट्ने प्रयास गरेको छ । यो पुस्तकले सफल उद्यमीहरूको कथा समेट्ने देखि लिएर कम्पनीदर्ताका प्रक्रियाहरू, राजश्व सम्बन्धिनीतिहरू, व्यवसायको लागि ऋण लिने प्रावधानहरू, व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान कसरी गर्ने र वर्तमान श्रम ऐन र यसका चुनौतिहरू के के छन्, आदिजस्ता कुराहरूलाई समेटेको छ ।

यस प्रकार नयाँ जोस र जाँगरका साथमा उद्यमव्यवसायमा लाग्न चाहने हजारौँ युवाहरूमा यो पुस्तकले अझ ऊर्जा थप्ने तथा आवश्यक मार्ग निर्देशन गर्ने आशा गरेको छु । हाम्रो समाजमा व्याप्त जागिरे मनस्थितिमा परिवर्तन ल्याई उद्यमशीलता उजागर गर्न यो पुस्तक सहयोगी हुनेछ भन्ने विश्वास मलाई छ । यो पुस्तक प्रकाशन गर्न सहयोग गरेकोमा म नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघलाई धन्यवाद दिन चाहन्छु र अन्ततः यो पुस्तक पढिदिनुभएकोमा तपाईंलाई धेरै धेरै धन्यवाद ज्ञापन गर्न चाहन्छु । जय उद्यमी !!!

/lag l;6f}nf

कार्यकारी निर्देशक

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन

के उद्यमी-व्यवसायी बन्नु अपराध हो ?

- डा. भोला चालिसे

धर्मले उद्यमी व्यवसायी नभई जोगी बनाउने पाठ सिकाउँदै आयो

दक्षिण एशियामा पहिलेदेखि नै 'गरी खानु' भन्ने अवधारणालाई हेयको दृष्टिकोणले हेर्दै आइएको छ । यस क्षेत्रमा उद्यम वा व्यवसाय गर्ने कार्यलाई पहिलो वा दोस्रो श्रेणीमा नभई तेस्रो वा चौथो श्रेणीमा राख्दै निकृष्ट कार्यका रूपमा हेर्दै आइयो । यस क्षेत्रमा रहेका धर्म र त्यसका विश्वासहरूले मानिसलाई उद्यमी वा व्यवसायी बन्ने उत्प्रेरणा नभएर जोगी बनाउने ज्ञान र प्रेरणा दिँदै आयो । यही कारण जोगी बन्नु नै जीवनको सबैभन्दा ठूलो मुक्तिको बाटो हो भन्ने कुरा जन्मदेखि मृत्युपर्यन्तसम्म सामाजिकीकरणको एक पक्षका रूपमा रहँदै आयो । पश्चिममा देशहरूले दुई सय वर्षको लामो कालखण्ड लगाएर पत्ता लगाएको उन्नतिको बाटो यस क्षेत्र र नेपालसम्म आइपुग्न अर्को सय वा डेढसय वर्ष अझै लाग्यो । बीसौं शताब्दीको आरम्भमा राजनीति प्रजातान्त्रिक पद्धतियुक्त हुनुपर्छ भन्ने बहस शुरू हुँदै गर्दा नेपालको राजनीतिमा वामपन्थीहरूको वर्चस्व रह्यो । भर्खरभर्खर उपनिवेशवाट स्वतन्त्रता पाएका देशहरूको समाजवादी प्रजातान्त्रिक सोचको प्रभावमा एक व्यक्ति वा एक परिवारमा मात्र सीमित रहेको शासन प्रणालीबाट उन्मुक्ति पाएको नेपालजस्तो देशले वामपन्थीहरूको वर्चस्वमाभ पनि आफ्नो राजनीतिको मूल नारा विकास र गरिबी निवारण हो भन्नेबाट प्रारम्भ गर्‍यो । यी दुईटा उद्देश्य प्राप्तिका लागि राज्यको सरकार बलियो मात्र होइन हस्तक्षेपकारी पनि हुनुपर्छ भन्ने सोचले

सम्पूर्ण क्षेत्रमा व्यापकता पायो । राज्यसत्तामा ब्रह्मलुट भइरहेको तत्कालिन अवस्थामा जनताले उपनिवेशबाट मुक्ति दिलाउने वा जहाँनिया राणा शासनबाट छुटकारा दिलाउनेले भनेका कुरा सही होलान् भनी विश्वास गर्न थाले । त्यसपछिको भन्डै अर्को ७०-८० वर्ष देश त्यस्तै चिन्तन र विश्वासमा चलन थाल्यो । यस प्रक्रियामा सबैले भन्ने गरेको मानिसको जन्मदेखि मृत्युसम्मका क्रियाकलापमा सरकारबाट कुनै न कुनै किसिमको हस्तक्षेप हुनुपर्छ भन्ने मान्यता पनि क्रमशः स्थापित हुँदै गयो । यसको परिणाम भने खासै राम्रो भएन भने देशको विकासको दर स्थिर भएर गरिबी पनि घटेन । यी दुवै चीज नहट्नुको कारणका रूपमा सरकारको जबरजस्ती र त्यसका कारण व्यक्तिले उपयोग गर्ने सिर्जनशील प्रयासहरूको हत्या नै रहेको थियो ।

स्वतन्त्र व्यक्तिले स्वतन्त्र निर्णय गर्दै बजारमा भाग लिइर दिइको सूचनामा आधारित उद्यमव्यवसाय नै सबैभन्दा ढिगो र ढरिलो रहेँ आएको छ ।

व्यक्तिको उत्प्रेरणको अधिकतम उपयोगका लागि स्वतन्त्र बजार मुख्य पूर्वाधार हो । स्वतन्त्र बजार भन्नाले त्यसमा संलग्न हुने विभिन्न व्यक्तिहरूले आफूले स्वतन्त्र रूपमा उत्पादन गरेको वस्तु वा सेवाको खरिदबिक्री पनि आफ्नो इच्छा र स्वतन्त्रता पूर्वक गरिराखेका हुन्छन् । स्वतन्त्र बजारमा बिना डर, त्रास र धम्की सहभागी भइरहेका व्यक्तिहरूको व्यवहारबाट जुन व्यवस्था स्थापित हुन्छ, त्यही व्यवस्था नै स्वतन्त्र बजार हो । कुनै पनि केन्द्रीय योजनामा विश्वास गर्ने योजनाकारहरूले कर्मचारीतन्त्रमार्फत् सङ्कलन गरेका सूचनाका तुलनामा स्वतन्त्र बजारमा संलग्न हुने असङ्ख्य सङ्ख्याका व्यक्तिहरूका निर्णयको प्रक्रियाले नै उद्यमी वा व्यवसायीहरूलाई बढी सत्य र निपूर्ण सूचनाहरू दिइराखेको हुन्छ । यसले समाजमा एउटा त्यस्तो व्यवस्था स्थापित गर्छ, जसलाई सामाजिक व्यवहारका रूपमा परिचित गराउन

सकिन्छ । आजसम्मको इतिहास हेर्दा स्वतन्त्र व्यक्तिले स्वनिर्णय गर्दै बजारमा भाग लिएर दिएको सूचनामा आधारित उद्यम वा व्यवसाय नै सबैभन्दा दिगो र दरिलो रहँदै आएको छ । सरकारले सञ्चालन गरेका उद्यम वा व्यवसायहरू सरकारी अधिकारीहरूले बटुलेका सूचनामा आधारित भएकाले तिनीहरू नेपालमा मात्रै हैन, हाम्रा छिमेकी भारत, चीन लगायत संयुक्त राज्य अमेरिकामा समेत असफल भए । यिनै सरकारी अधिकारीहरूको योजनामूताविक अर्थतन्त्रलाई अगाडि बढाउन खोज्दा संयुक्त राज्य अमेरिकाको टेक्सटाइल उद्योग र मोटर कारखानाहरू उद्यमशीलताको अधिकतम उपयोग गरेर उत्पादन गरिएका अन्य देशका टेक्सटाइल र मोटर कारखानाहरूसँग प्रतिस्पर्धी बन्न नसकेर असफल भएको कुरा सबैसामु छर्लङ्ग भइसकेको तथ्य हो ।

सरकारको आर्थिक नीतिनिर्धारणको क्षेत्रमा रहेका र आफूलाई उदार अर्थतन्त्रमा विश्वास गर्ने ठान्नेहरूले समेत स्वतन्त्र बजार निर्दयी हुन्छ र यस स्वतन्त्र बजारमा विश्वास गर्नेहरूले स्वतन्त्र बजार आफैमा पूर्ण हुन्छ भनेर भन्दछन् भन्ने मिथ्या आरोप लगाउँदै बजार पूर्ण नहुने भएकाले त्यसलाई पूर्ण बनाउन सरकारले हस्तक्षेप गर्नुपर्छ भन्ने तर्क राख्दै आर्थिक क्षेत्रमा सरकारी हस्तक्षेपकारी नीति कार्यान्वयनका लागि सल्लाह दिँदै आएका छन् । तर सत्य के हो भने स्वतन्त्र बजारमा विश्वास गर्नेहरूले बजार पूर्ण हुन्छ भनेर कहिल्यै पनि भनेका छैनन् । त्यस्ता मिथ्या अवधारणाबारे आफूलाई एकदमै उदार ठान्ने सं.रा.अमेरिकामा समेत अर्थशास्त्र विषयको स्नातकोत्तरको पाठ्यक्रममा भ्रण्डैभ्रण्डै चार पानामा सीमित राखिएको 'अष्ट्रियन स्कूल अफ इकोनोमिक थट' बारे गहिरो अध्ययन गरियो भने स्पष्ट हुन सकिन्छ । सं.रा.अमेरिका जस्तो देशको पाठ्यक्रममा त त्यस्तो छ भने नेपाल जस्तो देशमा सरकारले नै सबैथोक गरिदिनु पर्छ भन्ने विचार पाठ्यपुस्तकमार्फत् कक्षा नर्सरीदेखि स्नातकोत्तरसम्म थोपरिँदै आइएको छ । त्यसमा पनि नेपालमा शासक वर्गको थातथलोका रूपमा रहेको काठमाडौंका जनतामा त शौचालय बसिसकेपछि आफ्नो फोहोर भएको अङ्गसमेत सरकारले पुछ्छिदिनुपर्छ

भन्ने धारणा छ । अहिलेको नेपालका शिक्षित वर्गमात्र नभएर शिक्षित युवा समेतको सोच आफ्नो आँगनमा भएको फोहोर अलि कमजोर छिमेकीको आँगनमा मिल्काउन खोज्दा उसले विरोध गर्‍यो भने सरकारले त्यो कमजोर छिमेकीलाई प्रहरीद्वारा पिटाएर भए पनि त्यो फोहोर मिल्काउन लगाउनुपर्छ भन्ने छ ।

नेपाली समाजमा शताब्दीयौँदेखि स्थापित हुँदै आएको मान्यताले गर्दा नै वर्तमान समयसम्म पनि स्वतन्त्र बजारमा व्यक्तिहरूले स्वतन्त्र रूपमा भाग लिने कार्यलाई धनीले गरिब मार्ने, उद्योगी वा व्यावसायीले उपभोक्तालाई मार्ने, गरी खानेहरू चोर-फटाहा हुन् भन्ने खालका सोच विद्यमान रहेको छ । जब मानिस बजारमा आफूसँग भएका स्रोतहरूको आदानप्रदान कुनै डर वा त्रासबिना गर्दछ, त्यसबखत धनीले गरिबलाई मार्ने वा उद्यमी-व्यवसायीले उपभोक्तालाई मार्ने भन्ने प्रश्न नै उठ्दैन । त्यसो गर्ने हो भने बलिया बाङ्गले स्वतन्त्र बजारमा भाग लिने नभइ फटाफट मान्छेलाई मार्दै, दास बनाउँदै लगेको हुनुपर्ने थियो । अथवा एउटा निर्धो व्यक्ति सँग भएको स्रोत वा सम्पत्तिलाई अर्को बलियो व्यक्तिले खोसेर लिने अवस्था हुन्थ्यो । यस्तो कार्य गर्दा लुटिखाने वा खोसिखानेले आफूलाई आइपर्न सक्ने खतराको मूल्याङ्कन भने अवश्य गरेको हुन्छ । जसको सम्पत्ति लुटेर खाइएको छ वा खोसिएको छ उसको विरोधको सामना गर्नुभन्दा संसारमा जो-जोसँग जे जति छ, ती सम्पत्ति वा स्रोतको स्वतन्त्रतापूर्वक कारोबार गर्दा त्यस्तो कारोबारमा सहभागी हुने सबैको कल्याण हुन्छ भन्ने सोचका आधारमा स्वतन्त्र बजारको विकास भएको हो । यहाँ अर्थशास्त्रमा प्रयोग हुने एउटा साधारण विनिमयको उदाहरण दिनु उपयुक्त हुन्छ । एकादेशमा दुईजना किसान थिए रे । एउटासँग ५ वटा घोडा र अर्कोसँग ५ वटा गाई रहेछ । खेती किसानीको कार्य गर्नका लागि दुबै किसानलाई गाई पनि चाहिने रहेछ भने घोडा पनि चाहिने रहेछ । यस्तो अवस्थामा दुईटै किसान लेनदेनमा पस्दा तीनवटा गाई बराबर दुईवटा घोडा साटासाट गरेछन् । यो बिन्दुमा पुग्दा घोडा साट्नेलाई पनि नोक्सान भएनछ भने गाई साट्नेलाई पनि नोक्सान भएनछ । बरू उनीहरूले साटोपाटो गरेको कार्यबाट दुबैको सन्तुष्टिमा वृद्धि भयो । यस्तो कार्यमा कसले कसको रगत चुस्यो त ?

कुनै पनि अर्थतन्त्रमा वृद्धि ल्याउनका लागि उद्यमी वा व्यवसायीहरूको निपूर्णतम उत्पादनको आवश्यकता पर्दछ । यहाँ उत्पादनका लागि जमिन, श्रम र पूँजीको आवश्यकता पर्दछ भन्ने कुरा उल्लेख गर्नुका कारण यिनै तीन कुराको उपयोग गरेर वस्तु वा सेवाको उत्पादन गर्ने उद्यमी वा व्यवसायीहरूलाई अपराधी समूह हुन् भन्ने आरोपलाई मिथ्या साबित गर्नका लागि हो । जमिन बापत भाडा, श्रम बापत ज्याला र पूँजीबापत व्याज तिरेर कुनै एउटा उद्यमी वा व्यवसायीले आफ्नो वस्तु वा सेवा स्वतन्त्र बजारमा बिना त्रास बिक्री गर्दछ र खरिद गर्नेले पनि बिना त्रास खरिद गर्दछ भने त्यस्तो कार्य गर्नेहरू कसरी अपराधी ठहरिए ? हो अपराध त्यसबखत हुन्थ्यो जब सरकारले व्यक्ति-व्यक्तिको जग्गा खोसेर उद्योग खोल्ने नाममा, व्यवसाय र आर्थिक वृद्धि गर्ने नाममा आफ्ना मतियारहरूलाई सितैमा बाँड्दछ, श्रमिकलाई बन्दुक तेर्स्याएर आफ्नो कारखानामा काम गर्न लगाउँछ, बन्दुक नबोकेका सिपाहीमार्फत् ती वस्तु वा सेवा सर्वसाधारणलाई किन्न बाध्य बनाउँछ । तर अनौठो कुरा के भने जमिन, श्रम र पूँजी मिसाउँदैमा वस्तु वा सेवाको उत्पादन पनि हुँदैन । यी तीन वस्तुको उपयोग गरी वस्तु वा सेवाको उत्पादनका लागि उद्यमशील व्यक्तिहरूको आवश्यकता पर्दछ । यिनले जग्गाको भाडा तिरेर, श्रमिकलाई ज्याला दिँदै, वित्तीय बजारबाट ऋण लिएको पूँजीमा व्याज तिर्दै त्यस्तो वस्तु वा सेवाको उत्पादन गर्ने जोखिम उठाउनुपर्दछ । बजारमा त्यो वस्तु वा सेवा उपभोक्ताहरूले

हो, अपराध त्यसबखत हुन्थ्यो जब सरकारले व्यक्ति व्यक्तिको जग्गा खोसेर उद्योग खोल्ने नाममा, व्यवसाय र आर्थिक वृद्धि गर्नेनाममा आफ्ना मतियारहरूलाई सितैमा बाँड्दछ, श्रमिकलाई बन्दुक तेर्स्याएर आफ्नो कारखानामा काम गर्न लगाउँछ, बन्दुक नबोकेका सिपाहीमार्फत् ती वस्तु वा सेवा सर्वसाधारणलाई किन्न बाध्य बनाउँछ भने यस्तो कार्य पुराना अपराधिक कार्य हो ।

किनिदिनेन् भने ऊ टाट पल्टिन्छ । स्वतन्त्र बजारमा ऊ एउटा मात्र उत्पादक हुँदैन । उसले उत्पादन गरेको वस्तु वा सेवाको प्रकृतिका अन्य सेवा वा वस्तुहरू उसलाई प्रतिस्थापन गर्न सक्ने गरी बजारमा लाखौंका सङ्ख्यामा उपलब्ध हुन्छन् । बजारमा व्यक्तिहरूले कसरी निर्णय गर्दछन्, के-कस्ता वस्तुहरू रूचाउँदछन् भन्ने वास्तविक सूचनाका अभावमा उत्पादन गरिएका वस्तु वा प्रवाह गरिएका सेवाहरू बजारसम्म पुग्दा निकम्मा भइसकेका उदाहरणहरू संसारमा कैयौं छन् । जुनजुन उद्यमीले बजारमा व्यक्तिहरूले गर्ने निर्णय प्रक्रियाको ज्ञान राखेर वस्तु वा सेवा उत्पादन गरेका छन्, ती उद्यमीहरू बजारको प्रतिस्पर्धामा बाँच्न सफल भएका छन् भने अन्य हराएर पनि गएका छन् । अन्य देशका उद्यमी-व्यवसायीले सस्तो

गरिबी निवारण, गरिब र धनी बीचको खाडल पुर्ने, सन्तुलित विकास, सामाजिक न्यायको नाममा सरकारले जति जति व्यक्तिको सिर्जनशीलतालाई मार्दै सरकारको भूमिका बढाउँदै लगे, ती ती देशहरू धनी त के भन्नु भन्नु गरिब हुँदै गईरहेका छन् ।

र उपभोक्ताले रूचाउने स्वरूपमा उत्पादनको वृद्धि गर्दै जाँदा संयुक्त अधिराज्य बेलायतमा एकताका सफल रहेको र देशको अर्थतन्त्रको खम्बा ठानिएको जहाज बनाउने उद्योग अहिले मरिसकेको अवस्थामा पुगेको छ । संयुक्त राज्य अमेरिकाजस्तो शक्तिशाली राष्ट्रको मोटर उद्योगलाई पहिला जापानले र अहिले दक्षिण कोरियाले क्रमशः विस्थापित गर्दै छन् । यस्ताखाले उदाहरणहरू कैयौं पाइन्छन् । यस्ता उदाहरणबाट आफ्नो उत्पादन वा सेवा निजी क्षेत्रले किनिदिने सम्भावना स्पष्ट नभएका बेला त्यसमा संलग्न हुने उद्यमी-व्यवसायीले कति ठूलो जोखिम उठाउनु पर्दोरहेछ भन्ने कुरा

सजिलै बुझ्न सकिन्छ । यद्यपि, आजसम्म पनि व्यक्तिको जोखिम उठाउन सक्ने क्षमताको उपयोग नगरिकन अर्थतन्त्र कहीं पनि उँभो लागेको भेटिएको छैन ।

जुनजुन देशले जमिन, श्रम र पूँजीलाई मानवको सिर्जनशीलतासँग सामन्जस्य मिलाएर बजारमा बिक्रन सक्ने वस्तु वा सेवाको उत्पादन गरे, ती ती देशका अर्थतन्त्र गतिशील रहे । दश पन्ध्र वर्षमा ती देशहरूले आफ्नो देशभित्रको गरिबी मात्र नहटाइ थप अर्को दश/पन्ध्र वर्षमा विकसित देशहरूसँग प्रतिस्पर्धासमेत गर्न पुगे । अर्कोतर्फ गरिबी निवारण, गरिब र धनी बीचको खाडल पुर्ने, सन्तुलित विकास गर्ने र सामाजिक न्याय प्रदान गर्ने नाममा जुन देशहरूले व्यक्तिको सिर्जनशीलतालाई मादै सरकारको भूमिका बढाउँदै लगे, ती देशहरू धनी त के भन्नुभन्नु गरिब हुँदै गइरहेका छन् । के यस सन्दर्भमा पनि जग्गाको भाडा बजारअनुरूप तिर्ने, श्रमको ज्याला बजारअनुरूप तिर्ने, पूँजीको व्याज पनि बजारअनुरूप तिरेर स्वतन्त्र बजारमा स्वतन्त्र व्यक्तिले खरिद गर्ने वस्तु वा सेवाको उत्पादन गर्ने कार्य अपराध हो त ?

दुई दशकभन्दा बढी समय नेपालको निजामती सेवामा विताउनुभएका डा. भोला चालिसे नेपालका प्रख्यात अर्थशास्त्री हुनुहुन्छ ।

आर्थिक अधिकारको स्वतन्त्रता

-डा. भीमार्जुन आचार्य

विषयप्रवेश

न्याय राज्यको पहिलो गुण (Virtue) हो । आधुनिक राज्यहरूको पहिलो अभिष्ट नै न्यायोचित समाज (just society) को स्थापना गर्नु हो । न्यायका धेरै अन्तरवस्तु र आयाम हुने हुँदा राज्यको प्राथमिकताका विषयमा कति र कस्ता अन्तरवस्तु वा आयामहरू हुने भन्ने कुरामा भने मानिसहरूबीच एक मत छैन । तथापि एउटा नागरिकका आधारभूत सरोकारको कुरा गर्दा राजनीतिक, सामाजिक र आर्थिक न्यायमाथिको पहुँच अग्रस्थानमा आउने विषय हुन् । एउटा सभ्य, समृद्ध र सम्पन्न राज्यको निर्माणका लागि राजनीतिक स्वतन्त्रताको न्यायमात्र पर्याप्त नहुने कुरा विश्वअभ्यास र स्वयम् हाम्रो अनुभवले पनि सिकाएको पाठ हो । अतः राज्यको नयाँ संविधान निर्माण गर्ने प्रक्रियामा राजनीतिक न्यायका साथसाथै आर्थिक तथा सामाजिक न्यायका विषयमा पनि गम्भीर छलफल र विचारविमर्श हुनु आवश्यक छ । किनकि :

१. आर्थिक न्याय आर्थिक अधिकार तथा स्वतन्त्रताको विषय हो ।
२. यो अधिकारलाई व्यक्तिको आफ्नो सम्पत्ति तथा श्रममाथिको मौलिक हकका रूपमा लिइन्छ । यो अधिकारको प्रत्याभूतिले व्यक्ति तथा उसको परिवारलाई सरकारमाथिको निर्भरताबाट मुक्त राख्न र आफ्नो श्रम, सम्पत्ति तथा उत्पादनमाथि निर्भर हुन सहयोग पुऱ्याउँदछ । यसबाट एउटा आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र र आत्मनिर्भर समाज (Economically Free Society) स्थापना गर्न मद्दत पुग्दछ ।

समुन्नत राज्य निर्माणका लागि आर्थिक स्वतन्त्रता अपरिहार्य विषय हो । आर्थिक स्वतन्त्रता खुला बजार र उदारमुखी अर्थतन्त्रको अनिवार्य शर्त पनि हो । कुनै अवरोध, छलछद्म वा ठगीबिना सम्पत्ति आर्जन गर्न, उपभोग गर्न वा कुनै प्रकारको व्यवसाय वा रोजगारी गर्न पाउने स्वतन्त्रता आर्थिक स्वतन्त्रताका विषय हुन् । अर्को शब्दमा भन्दा आर्थिक न्याय प्राप्तिका लागि एउटा व्यक्तिले आर्थिक अन्तरवस्तुहरू निर्बाध रूपमा छनोट गर्न र त्यसको उपभोग पनि निर्बाध रूपमा गर्न पाउने अधिकार यस सन्दर्भमा प्रत्याभूत गरिएको हुन्छ । यसमा पूँजी सञ्चालन गर्ने व्यक्तिदेखि श्रम र सीप खर्चिने व्यक्तिसम्मका अधिकारहरू समावेश भएका हुन्छन् । आर्थिक स्वतन्त्रताको अवधारणा बिनाको लोकतन्त्र राजनीतिक भाषणमा मात्र सीमित रहने

**आर्थिक न्याय प्राप्तिका लागि एउटा
व्यक्तिले आर्थिक अन्तर वस्तुहरूको
निर्बाधरूपमा छनोट र त्यसको उपभोग
गर्न पाउने अधिकार यस सन्दर्भमा
प्रत्याभूत गरिएको हुन्छ ।**

लोकतन्त्र हुनेहुँदा समग्र विकासका लागि नयाँ संविधानले आर्थिक स्वतन्त्रताका अन्तरवस्तुहरूलाई संविधानको मौलिक हकमै प्रत्याभूत गरिनुपर्छ भन्ने आवाजहरू उठ्न थालेका छन् । त्यसैले आर्थिक अधिकारहरूको संवैधानिक प्रत्याभूति नयाँ संविधानका विशेषताका रूपमा रहेको हुनुपर्दछ भने त्यसको संरक्षणमा राज्य पनि प्रतिबद्ध हुनु आवश्यक छ । विधिको शासन, सम्पत्तिको अधिकार, सम्भौताको स्वतन्त्रता, आन्तरिक र बाह्य खुला बजार, आर्थिक परिचालन, भ्रष्टाचार तथा राजनैतिक हिंसाको अन्त्यजस्ता पक्षहरू आर्थिक स्वतन्त्रतासँग प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा गाँसिएका विषय हुन् ।

आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाज

आर्थिक न्याय तथा स्वतन्त्रताको मुख्य अभीष्ट आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाजको स्थापना गर्नु हो । आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाज त्यस्तो समाज हो जहाँ नागरिकहरू आफूले रोजेको रोजगारी, पेशा, व्यवसाय तथा उद्योग सञ्चालन गर्न, त्यस्तो पेशा, व्यवसाय तथा उद्योगमा लगानी गर्न र आफूले चाहेको वस्तु वा सेवाको उत्पादन गर्न स्वतन्त्र हुन्छन् । उनीहरूको त्यस्तो चाहनालाई राज्यले पूर्णतः संरक्षण प्रदान गरेको हुन्छ भने राज्यले नै श्रम, पूँजी तथा वस्तुहरूको स्वतन्त्र परिचालन र चलायमानतालाई सम्मान र संरक्षण प्रदान गरेको हुन्छ ।

आर्थिक रूपमा खुला र स्वतन्त्र समाजको निर्माण गर्नु भनेको व्यक्तिका आर्थिक अधिकार तथा आर्थिक स्वतन्त्रताहरूको संरक्षण गर्नु पनि हो । अतः राज्य व्यवस्थाको पुनः संरचना वा पुनः परिभाषा गर्दा यी सरोकारहरूलाई गम्भीरतापूर्वक लिइनु अति आवश्यक छ । नब्बेको दशकभन्दा पछाडि निर्माण भएका प्रायःजसो सबै संविधानहरूमा आर्थिक न्याय र अधिकारको विषयलाई कुनै न कुनै रूपमा स्थान दिइएको पाइन्छ । यस आधारमा पनि यो विषय राज्य व्यवस्थाको पुनः संरचना वा पुनः परिभाषासँग जोडिएको विषय हो । आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाजका लागि आवश्यक पर्ने धेरै पूर्वशर्तहरू हुन सक्छन् । नेपालमा अबको संविधानद्वारा प्रत्याभूत गर्नुपर्ने त्यस्ता केही आधारभूत पूर्वशर्तहरू निम्नलिखित हुन सक्दछन् :

क) विधिको शासन : स्वतन्त्र समाजको परिकल्पना कानूनी राज्यको अवधारणामा मात्र सम्भव हुन्छ । विधिको शासनमा आधारित लोकतान्त्रिक व्यवस्थाबिना आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाजको परिकल्पना सम्भव छैन । अतः व्यक्तिको नभइ विधिको शासनको पूर्ण प्रत्याभूति आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाजको अनिवार्य पूर्वशर्तका रूपमा रहेको हुन्छ । यसतर्फ संविधान निर्माताहरू सचेत हुनु आवश्यक छ ।

ख) व्यक्तिगत सम्पत्तिको अधिकार : व्यक्तिगत सम्पत्तिको अधिकार आर्थिक स्वतन्त्रताको अभिन्न अङ्ग हो । यस्तो व्यवस्थाअन्तर्गत प्रमुख दुई अधिकार समाविष्ट रहन्छन् :

- सम्पत्तिको आर्जन, उपभोग र त्यसको परिचालन गरेर मुनाफा आर्जन गर्न पाउने अधिकार, र
- कुनै पनि माध्यमद्वारा आफ्नो सम्पत्तिको परिचालन वा हस्तान्तरण गर्न पाउने अधिकार ।

नेपालमा आर्थिक स्रोतको सम्भाव्यता ठूलो हुँदाहुँदै पनि आर्थिक वृद्धिदर नगन्यप्रायः हुनुको प्रमुख कारण आर्थिक स्वतन्त्रता सम्बन्धी राज्यको स्पष्ट नीति र त्यसको कार्यान्वयनको स्पष्ट योजना नहुनु हो ।

अर्थशास्त्री मिल्टन फ्रिडम्यानले सम्पत्तिको अधिकारलाई मानव अधिकारहरूमध्ये कै सबैभन्दा आधारभूत अधिकार भनेका छन् । यस्तो व्यवस्थाले अनिश्चितता र असुरक्षाको अन्त्य गरी बढीभन्दा बढी लगानी बढाउने वातावरण सिर्जना गर्न प्रेरित गर्दछ । विश्व अभ्यासलाई हेर्दा सम्पत्तिको अधिकारसम्बन्धी कमजोर कानूनी व्यवस्था भएका मुलुकहरूमा भन्दा सम्पत्तिको सुरक्षासम्बन्धी प्रष्ट र कडा कानूनी व्यवस्था भएका मुलुकहरूमा आर्थिक उन्नतिको दर बढी छ । नेपालमा आर्थिक स्रोतको प्रचुर सम्भाव्यता हुँदाहुँदै पनि आर्थिक वृद्धिदर नगन्यप्रायः हुनुको प्रमुख कारण आर्थिक स्वतन्त्रतासम्बन्धी राज्यको स्पष्ट नीति र त्यसको कार्यान्वयनको स्पष्ट योजना नहुनु हो । यस सन्दर्भका अन्य चुनौतीहरू आर्थिक क्रियाकलापमा संलग्न व्यक्ति वा पक्षमाथि राज्यले गर्ने विभेदपूर्ण व्यवहार, व्यक्तिको सम्पत्तिमाथि राज्यले गर्ने अतिक्रमण पनि हो । श्रमिक, शोषित र आय नभएका वा निम्न आय

भएका व्यक्तिहरूको हित उच्च आर्थिक क्रियाकलापबाट मात्र सम्भव छ भन्ने यथार्थतालाई हामीले बोध गर्नु आवश्यक छ ।

ग) खुला बजार : बजारमुखी अर्थतन्त्र, खुला बजार र निजी क्षेत्रको सक्रियता आर्थिक प्रगतिका प्रमुख कारक तत्वहरू हुन् । यसको संरक्षण राज्यले गरेको हुनुपर्दछ र यसका लागि संवैधानिक प्रत्याभूति अत्यावश्यक हुन्छ ।

घ) वस्तु, सेवा तथा लगानीको सुरक्षा : अनुचित बन्द र हडतालजस्ता क्रियाकलापबाट उद्यमी तथा लगानीकर्ताले ठूलो क्षति व्यहोरिरहेका हुन्छन् । खुला बजारको अवधारणालाई अवलम्बन गर्नका लागि र आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाजको स्थापनार्थ आवश्यक अर्को अनिवार्य शर्त आर्थिक परिचालनको संरक्षण पनि हो । यसतर्फ पनि संविधान निर्माताहरू सचेत हुन आवश्यक छ ।

ङ) भ्रष्टाचारमुक्त राज्य प्रशासन : निरंकुश शासन पद्धति, भ्रष्ट कर्मचारीतन्त्र र अस्पष्ट कानूनी प्रावधान भएमा स्वतन्त्र समाजको परिकल्पना निरर्थक हुन्छ । जहाँ भ्रष्टाचार मौलाउँछ, त्यहाँ आर्थिक स्वतन्त्रता आर्थिक उदासिनतामा परिणत हुन्छ । तसर्थ, प्रशासनिक भ्रष्टाचार, सरकारी एकाधिकार जस्ता विषयको न्यूनीकरण र नियन्त्रणमा ध्यान दिनु आवश्यक हुन्छ ।

च) आर्थिक अधिकारको संरक्षण : माथि उल्लेख गरिएका विषयहरूका अतिरिक्त एउटा व्यक्तिको नैसर्गिक अधिकारका रूपमा आउने र आर्थिक रूपमा आत्मनिर्भर समाज निर्माणका लागि आवश्यक पर्ने सबै आर्थिक अधिकारहरूको कानूनी संरक्षण आर्थिक रूपमा स्वतन्त्र समाज निर्माणको अर्को आधारभूत शर्त हो ।

आर्थिक अधिकारको स्वतन्त्रता

एउटा व्यक्तिलाई राज्यले किन आर्थिक अधिकारको स्वतन्त्रता प्रत्याभूत गर्ने ? भन्ने प्रश्न यस सन्दर्भमा उठ्न सक्दछ । यसका खास आधार र मान्यताहरू छन् । तिनलाई निम्नलिखित बुँदाहरूमा प्रस्तुत गर्न सकिन्छ :

- एउटा मान्यता, राज्यले प्रत्येक नागरिकलाई आफू र आफ्नो परिवारका बारेमा के गर्दा राम्रो हुन्छ, आफैँ निर्णय गर्ने स्वतन्त्रता प्रदान गर्नु पर्दछ भन्ने हो ।
- दोस्रो, स्वतन्त्र बजार नै श्रम, पूँजी तथा उत्पादित वस्तुहरूको वास्तविक मूल्य निर्धारक हो भन्ने मान्यतालाई राज्यले आत्मसात गर्नु पर्दछ ।
- तेस्रो, राज्यले व्यक्ति तथा व्यक्तिको निजी सम्पत्तिको संरक्षण गर्नु पर्दछ र व्यक्तिहरूको श्रम, पूँजी र उत्पादनबीच स्वस्थ प्रतिस्पर्धा हुनसक्ने वातावरण निर्माण गरिदिनु पर्दछ ।
- चौथो, आफ्ना नागरिकले गरेको लगानीको सम्पूर्ण रूपमा सुरक्षा हुन सके मात्र मुलुकको आर्थिक वृद्धि हुन सक्दछ, भन्ने सत्यलाई राज्यले आत्मसात गर्नुपर्छ ।

स्वतन्त्र बजार नै श्रम, पूँजी तथा उत्पादित वस्तुहरूको वास्तविक मूल्य हो भन्ने मान्यतालाई राज्यले आत्मसात गर्नुपर्छ ।

सम्भवतः यिनै वास्तविकताका आधारमा राष्ट्रिय तहमा मात्र नभई अन्तर्राष्ट्रिय कानूनहरूले समेत व्यक्तिका आर्थिक अधिकारको संरक्षणमा जोड दिएको हुनसक्छ । यसको एउटा उदाहरण आर्थिक, सामाजिक र सांस्कृतिक अधिकारसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय अनुबन्ध हो । यसले

राज्यलाई विभिन्न प्रकारका आर्थिक अधिकारहरूको संरक्षण गर्नुपर्ने दायित्व सुम्पेको छ । यसअन्तर्गत सम्पत्तिको अधिकार, काम गर्न पाउने अधिकार, न्यूनतम जीवनस्तरको अधिकार, श्रमको अधिकार, सङ्गठनमा सहभागी हुने वा सङ्गठन खोल्न पाउने जस्ता अधिकारहरूको सुनिश्चितता गरिएको छ । मानव अधिकारको विश्वव्यापी घोषणापत्र (१९४८) ले पनि विभिन्न प्रकारका आर्थिक तथा सामाजिक अधिकारहरूलाई मान्यता दिएको छ । यसअन्तर्गत सामाजिक सुरक्षाको अधिकार, काम तथा रोजगारीको स्वतन्त्र छनौटको अधिकार, युनियन गठन गर्ने र त्यसमा सम्मिलित हुन पाउने जस्ता अधिकारहरू संरक्षित छन् ।

आर्थिक स्वतन्त्रताका पूर्वाधारहरू

आधुनिक राज्य तथा संविधानका लागि आर्थिक अधिकारको स्वतन्त्रता अमूर्त विषय होइन । यस्तो स्वतन्त्रताको प्रत्याभूति खास शर्तहरूको प्रत्याभूतिका आधारमा मात्र हुन सक्छ । यसलाई हामी आर्थिक स्वतन्त्रताका अन्तरनिहित तत्व भन्न सक्दछौं । त्यस्ता अन्तरवस्तुहरू आधारभूत रूपमा निम्नलिखित हुन सक्दछन् :

- वैयक्तिक छनौटको स्वतन्त्रता
- स्वैच्छिक विनिमयको स्वतन्त्रता
- स्वस्थ प्रतिस्पर्धाको स्वतन्त्रता
- निजी सम्पत्ति संरक्षणको स्वतन्त्रता
- उद्योग, व्यापार तथा व्यवसायको स्वतन्त्रता
- लगानीको स्वतन्त्रता
- श्रमको स्वतन्त्रता
- भ्रष्टाचार एवम् सरकारी एकाधिकार विरुद्धको स्वतन्त्रता
- क्षतिपूर्ति प्राप्तिको स्वतन्त्रता आदि ।

आर्थिक स्वतन्त्रताका उल्लिखित अन्तरवस्तुहरू आर्थिक रूपमा आत्मनिर्भर समाज निर्माणका लागि नभई नहुने आधारभूत कुराहरू हुन् । एउटा राज्यले यी स्वतन्त्रताहरूको संरक्षणबाट मात्र आर्थिक सफलता प्राप्त गर्नसक्छ । विश्वमा प्रचलित कतिपय सविधानहरूले आर्थिक स्वतन्त्रताका उल्लिखित अन्तरवस्तुहरूलाई पूर्णतः अङ्गीकार गर्दै संरक्षण पनि प्रदान गरेको पाइन्छ । विश्वका कुन राष्ट्रमा के कति आर्थिक स्वतन्त्रता छ र त्यसबाट जनताको जीवनस्तरमा के कस्तो प्रभाव परेको छ भनी वार्षिक रूपमा सर्वेक्षण र मूल्याङ्कन गर्ने सूचकहरू 'विश्वको आर्थिक स्वतन्त्रता' (Economic Freedom of the World) र 'आर्थिक स्वतन्त्रताको सूचक' (Index of Economic Freedom) हुन् । यी सूचकहरूमा उल्लेखित तथ्यहरूलाई हेर्दा खुला बजारको अर्थनीति भएका मुलुकहरूमा नै आर्थिक वृद्धिदर उच्च

तथ्यलाई हेर्दा खुल्ला बजारको अर्थनीति भएका मुलुकहरूमा नै आर्थिक वृद्धिदर उच्च भएको पाइन्छ ।

भएको पाइन्छ । जुन देशमा मानिसहरूको आयदर बढी छ त्यहाँ मानिसको सरदर आयु पनि कम आय हुने देशका मानिसहरूको सरदर आयुभन्दा बढी भएको पाइएको छ । यी अध्ययनहरूले मानिसको स्वस्थ रहेर बाँच्न पाउने आधारभूत अधिकारसँग पनि आर्थिक स्वतन्त्रताको सम्बन्ध रहेको देखाएका छन् । उदाहरणका लागि सन् १९९८ को दशकमा सबैभन्दा बढी आयस्रोत हुने धनी राष्ट्रका जनताहरूको आयु सबैभन्दा कम आयस्रोत हुने गरिब राष्ट्रका जनताहरूको आयुभन्दा करिब २० वर्षले बढी हुने गरेको तथ्य विश्वको आर्थिक स्वतन्त्रता मापन गर्ने संस्थाले प्रकाशित गरेको छ । त्यसैगरी 'आर्थिक स्वतन्त्रताको सूचक' (Index of Economic Freedom) ले मानिसलाई बढी खुसी र आत्मनिर्भर बनाउनका लागि आर्थिक स्वतन्त्रताको अझ बढी आवश्यकता पर्ने तथ्य प्रकाशित गरेको

छ । आर्थिक स्वतन्त्रताको अवधारणालाई संसारले गम्भीरतापूर्वक आत्मसात गर्दै अगाडि बढिरहेको परिप्रेक्ष्यमा नेपालले पनि यस सम्बन्धमा ठोस नीति अवलम्बन गर्नु आवश्यक छ । त्यसका लागि प्राप्त भएको एउटा अवसर संविधान निर्माणको प्रक्रिया नै हो । सरकारको स्वरूप, निजी क्षेत्रप्रति सरकारको धारणा, कानूनी संरचना, शिक्षा, प्राकृतिक स्रोत, अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारिक सम्बन्ध, जनसङ्ख्या इत्यादि आर्थिक स्वतन्त्रतालाई प्रभाव पार्नेथप तत्वहरू हुन् । यसबारेमा पनि राज्य जिम्मेवार र संवेदनशील हुनु आवश्यक छ ।

निश्कर्ष

माथि विवेचना गरिएका सन्दर्भहरूले कम्तिमा पनि देहायका अधिकारलाई व्यक्ति तथा निजी क्षेत्रका मुख्य आर्थिक अधिकारको रूपमा मान्यता दिएको देखिन्छ । यी अधिकारहरूको संवैधानिक संरक्षण आजको प्रमुख र महत्वपूर्ण आवश्यकता पनि हो ।

१) प्रस्तुत अध्ययन आर्थिक अधिकार र स्वतन्त्रताहरूका बारेमा सीमित रहेकाले यसमा सामाजिक र राजनीतिक न्यायका बारेमा चर्चा गरिएको छैन ।

२) विधिशास्त्रीय रूपमा अधिकार र स्वतन्त्रताको बीचमा भिन्नता रहेको भएपनि प्रस्तुत अध्ययनमा आर्थिक न्यायसँग जोडिएका अधिकार तथा स्वतन्त्रतालाई एउटै अर्थमा प्रयोग गरिएको छ ।

३) सन् २००४ को विश्वको आर्थिक स्वतन्त्रतासम्बन्धी वार्षिक प्रतिवेदनले वैयक्तिक छनौट (Personal Choice), स्वैच्छिक विनिमय (Voluntary Exchange), प्रतिस्पर्धा (Competition) र व्यक्ति तथा सम्पत्तिको सुरक्षा (Protection of Persons and Property) लाई आर्थिक स्वतन्त्रताका मुख्य चार शर्त मानेको छ ।

कम्पनी दर्ता सम्बन्धी संक्षिप्त वितरण

कम्पनीका प्रकारहरू

(क) कम्पनी : कम्पनी भन्नाले उद्योग वा व्यवसाय गर्न चाहने व्यक्ति वा समूहले नेपालको कम्पनी ऐन (२०६३) अनुरूप प्रा. लि. तथा लिमिटेडका रूपमा स्थापना गरेको अविच्छिन्न उत्तराधिकारवाला एक स्वशासित र सङ्गठित संस्थालाई बुझिन्छ । यसले व्यक्ति सरह चल वा अचल सम्पत्ति प्राप्त गर्न, आफ्नो स्वामित्वमा राख्न, बेचबिखन गर्न वा अन्य किसिमले त्यसको परिचालन र व्यवसाय गर्न सक्छ । साथसाथै यसले आफ्नो नामबाट अन्य उपर नालिस वा उजुर गर्न सक्छ भने यसका उपर पनि नालिस वा उजुर दिन सकिन्छ ।

(ख) प्राइभेट कम्पनी : बढीमा ५० जना व्यक्तिसम्म शेयरधनीहरू रहेको कम्पनी प्राइभेट कम्पनी हो । यसका साथै एकल शेयरधनी भएको कुनै पनि कम्पनी कम्पनी ऐनअनुसार प्राइभेट कम्पनीअन्तर्गत पर्दछ ।

(ग) पब्लिक कम्पनी : प्राइभेट कम्पनी बाहेकको कम्पनी पब्लिक कम्पनी हो । यसका लागि कम्तीमा ७ जना संस्थापक रहनु पर्ने र कम्तीमा रु १ करोड चुक्ता पूँजी भएको हुनुपर्दछ ।

(घ) मुनाफा वितरण नगर्ने कम्पनी : कुनै पनि उद्देश्य प्राप्तिका लागि अर्जित मुनाफा वा बचत गरेको रकमबाट आफ्ना सदस्यहरूलाई लाभांश वा अन्य कुनै रकम वितरण वा भुक्तानी गर्न नपाउने गरी कम्पनी ऐन, २०६३ बमोजिम स्थापित

कम्पनी मुनाफा वरतरण नरुगने कम्पनी हुु । यस कम्पनीमा कम्तीमा ५ जनरुसम्म संस्थापक रहन सकुदरुछनु । यस्तुु कम्पनीले आफनुु नरुमकुु डुछरुडरुड सरुमरुन्यतयरु कम्पनी लरुमरुटेड वरु डुररु.लरु. जस्तु शडुडहरुु लेखरुहरुनु डुरेदन ।

दरुतरुको डुरुकुरुतरु

कुनुै डुनरु कम्पनीकुु दरुतरु उडुडुग, वरुणरुज्य तथरु आडुररुतरुतु मनुनुरलरुडरुअनुनुरतगत कम्पनी ररुजरुडुररुकरु करुडुररुडरुवरुडरु हुनुनुडु ।

नेडरुली नरुगरुकरु शेरुडरुधनी रहने (मुनरुफरु वरुतरण नरुगनेसडुते) गरुी स्थाडुनरु हुने कम्पनी दरुतरु गरुदरु नरुवेदकले २ डुरतरु कम्पनीकुु डुरुवनुधन डुडुर, २ डुरतरु कम्पनीकुु नरुडुडरुवली, कम्पनीकुु स्थाडुक शेरुडरु धनीहरुुकुु नरुगरुकरुतरु डुरुडरण डुडुरकुु डुरतरुलरुडरु डुडुररुवश गरुनुडुरदरुछ । डुररुडुडुडु लरुमरुटेड कम्पनीकरु हरुकुडरु संस्थाडुक शेरुडरु धनीहरुुवुडरु सरुवसडुडुत सडुडुडुतरु डुडुरकुु रहेछ डुने तुडुसुतु सडुडुडुतरुकुु डुरतरुलरुडरु र डुडुलरुडु कम्पनीकुु हरुकुडरु कम्पनी स्थाडुनरु गरुनुअधरु संस्थाडुकहरुुवुडरु कुनुै सडुडुडुतरु डुडुरकुु रहेछ डुने सुु कुु डुरतरुलरुडरु डुनरु डुेस गरुनु डुरदरुछ । तुडुसुै गरुी, कम्पनी स्थाडुनरुकरु लरुगरु कुनुै सरुकरुी नरुकरुडरुकुु डुरुवसुवीकुरुतरु वरु इजरुजत आडुशुडुडुक डुने डुडुर तुडुसुतु नरुकरुडरुकुु सुवीकुरुतरु वरु इजरुजत डुनरु डुेस गरुनु डुरदरुछ । कम्पनीकुु संस्थाडुक डुरुहलुडुै दरुतरु डुडुरकुु नेडरुली कम्पनी (करुनुनी वुडुकरुतरु) डुडुरडुडु कम्पनी दरुतरु डुरुडरण डुडुरकुु डुरतरुलरुडरु, नरुडुररु स्थाडुनरु हुन लरुगेकुु कम्पनीडुडु के, कतरु र कसरुी लगरुनी गरुने ? तथरु संस्थाडुक कम्पनीकुु डुरतरुनरुधरुतुव गरुने वुडुकरुतरुकुु नरुडु डुखुलरुडुडुकरु सडुडुडुलक सडुडुडुतरुकुु नरुणरुडुडुकुु डुरतरुलरुडरु र डुरतरुनरुधरुकुु नरुगरुकरुतरु डुरुडरणडुडुरकुु डुरुडरणरुत डुरतरुलरुडरु डुनरु डुेस गरुनु डुरदरुछ ।

तरु वरुदेशी नरुगरुकरु संस्थाडुक वरु शेरुडरुधनी रहने गरुी स्थाडुनरु हुने संडुडुतु लगरुनीकुु वरु डुरुण वरुदेशी लगरुनी रहने कम्पनीकरु लरुगरु डुडुररु उलुलेखरुत डुडुरेक थडु अनुडु करुगरुजडुडुर डुनरु डुेस गरुनु डुरदरुछ । तुडुसुकरु लरुगरु डुरुकुलरुत

कानूनबमोजिम नेपाल सरकारको सम्बन्धित निकायबाट नेपाल अधिराज्यभित्र लगानी गर्न अनुमति प्रदान गरिएको इजाजतपत्रको प्रतिलिपिका साथै संयुक्त लगानी हुने औद्योगिक कम्पनीका हकमा उद्योग विभागबाट स्वीकृति तथा संयुक्त लगानीसम्बन्धी सम्झौताको प्रतिलिपि पनि पेस गर्नु पर्दछ । कम्पनीमा विदेशी व्यक्ति संस्थापक भएमा निजको राहदानीको (पासपोर्ट) को प्रमाणित प्रतिलिपि र कानुनी व्यक्ति (कम्पनी) भए कम्पनी दर्ता प्रमाणपत्रको प्रमाणित प्रतिलिपि तथा कम्पनीले लगानी गर्ने सम्बन्धी निर्णयको प्रतिलिपि र कम्पनीका तर्फबाट प्रतिनिधित्व गर्ने व्यक्तिको मनोनयन पत्र एवम् निजको राहदानीको प्रमाणित प्रतिलिपि पनि पेस गर्नु पर्दछ ।

राजश्वसम्बन्धी व्यवस्था

(क) प्राइभेट लिमिटेड कम्पनीका सन्दर्भमा

क्र.सं.	अधिकृत पूँजी	राजश्व
१.	रु. १,००,०००/- सम्मको	रु. १,००० /-
२.	रु. १,००,००१/- देखि रु. ५,००,०००/-	रु. ४,५००/-
३.	रु. ५,००,००१/- देखि रु. २५,००,०००/-	रु. ९,५००/-
४.	रु. २५,००,००१/- देखि रु. १,००,००,०००/-	रु. १६,०००/-
५.	रु. १,००,००,००१/- देखि रु. २,००,००,०००/-	रु. १९,०००/-
६.	रु. २,००,००,००१/- देखि रु. ३,००,००,०००/-	रु. २२,०००/-
७.	रु. ३,००,००,००१/- देखि रु. ४,००,००,०००/-	रु. २५,०००/-
८.	रु. ४,००,००,००१/- देखि रु. ५,००,००,०००/-	रु. २८,०००/-
९.	रु. ५,००,००,००१/- देखि रु. ६,००,००,०००/-	रु. ३१,०००/-
१०.	रु. ६,००,००,००१/- देखि रु. ७,००,००,०००/-	रु. ३४,०००/-
११.	रु. ७,००,००,००१/- देखि रु. ८,००,००,०००/-	रु. ३७,०००/-

१२.	रु. ८,००,००,००१/- देखि रु. ९,००,००,०००/-	रु. ४०,०००/-
१३.	रु. ९,००,००,००१/- देखि रु. १०,००,००,०००/-	रु. ४३,०००/-
१४.	रु. १०,००,००,०००/- भन्दा माथि	प्रति १ लाखको रु ३०/- का दरले दस्तुर लाग्ने छ ।

(ख) पब्लिक लिमिटेड कम्पनी

क्र.सं.	अधिकृत पूँजी	राजश्व
१.	रु. १,००,००,०००/- सम्मको	रु. १५,००० /-
२.	रु. १,००,००,००१/- देखि रु. १०,००,००,०००/-	रु. ४०,०००/-
३.	रु. १०,००,००,००१/- देखि रु. २०,००,००,०००/-	रु. ७०,०००/-
४.	रु. २०,००,००,००१/- देखि रु. ३०,००,००,०००/-	रु. १००,०००/-
५.	रु. ३०,००,००,००१/- देखि रु. ४०,००,००,०००/-	रु. १३०,०००/-
६.	रु. ४०,००,००,००१/- देखि रु. ५०,००,००,०००/-	रु. १६०,०००/-
७.	रु. ५०,००,००,०००/- भन्दा माथिका	प्रति १ करोडको रु.३०००/- का दरले दस्तुर लाग्नेछ ।

कम्पनी दर्ता सम्बन्धमा ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू

प्राइभेट लिमिटेड कम्पनीका हकमा कम्तीमा एक जना र बढीमा ५० जनासम्म र पब्लिक लिमिटेड कम्पनीका हकमा कम्तीमा ७ जना संस्थापक शेयरधनीहरू रहनु आवश्यक छ । तर कुनै पनि पब्लिक लिमिटेड कम्पनीको संस्थापक भई

निजले अर्को पब्लिक लिमिटेड कम्पनीको स्थापना गर्दा ७ जना संस्थापकहरूको आवश्यकता पर्दैन ।

- कम्पनीको प्रबन्धपत्र र नियमावली यथाशक्य नेपाली कागजमा अथवा टिकाउ खालको कागजमा एकातर्फमात्र टाइप भएको हुनुपर्दछ ।
- प्रबन्धपत्र र नियमावली शुद्ध तथा स्पष्ट नेपाली भाषामा तयार गरिएको हुनुपर्दछ । विदेशी नागरिक वा कम्पनीको लगानी हुने कम्पनीका हकमा प्रबन्धपत्र र नियमावली शुद्ध तथा स्पष्ट अङ्ग्रेजी भाषामा तयार गरिएको हुनुपर्दछ तर ती दुवै प्रबन्धपत्र र नियमावली नेपाली भाषामा पनि उल्या गरेर पेस गर्नुपर्दछ ।
- कम्पनीको प्रबन्धपत्र र नियमावलीको प्रत्येक पानाका तलतिर सबै संस्थापक वा शेयरधनीहरूले दस्तखत गरेको हुनुपर्दछ । त्यस्तै कम्पनीको प्रबन्धपत्र र नियमावलीको अन्तिम प्रकरणमा संस्थापक शेयरधनीहरूको पूरा नाम, ठेगाना, लिन कबुल गरेको शेयर सङ्ख्या र दस्तखतका साथसाथै प्रत्येक संस्थापकको दस्तखत मुनि स्पष्ट बुझिने गरी औंठाको ल्याच्चे सहीछाप हुनुपर्दछ । कम्पनीमा प्रत्येक संस्थापक शेयरवालापिच्छे, एकजना साक्षीको पूरा नाम, ठेगाना र दस्तखत हुनु आवश्यक छ ।
- नयाँ कम्पनी दर्ता हुँदा त्यस्तो कम्पनीको शेयर पहिल्यै स्थापना भएको कम्पनीले खरीद गर्ने प्रावधान राखिएमा पुरानो कम्पनीको आर्थिक अवस्था चित्रण भएको प्रमाण (अडिट रिपोर्ट) पेश गर्नुपर्दछ ।
- कम्पनी दर्ता गर्न आउँदा संस्थापक शेयरधनीहरूमध्ये कम्तीमा १ जना शेयरधनी कम्पनी रजिस्ट्रारको कार्यालयमा स्वयम् उपस्थित भै सनाखत गर्नुपर्दछ ।

व्यावसायिक अवसरको पहिचान

कुनै पनि उद्योग/व्यवसाय आरम्भ गर्नुभन्दा अगाडि सम्भावित उद्यमीले आफूसँग मेरा लागि कुन उद्यम वा व्यवसाय उपयुक्त छ र किन ? भन्ने प्रश्न गर्नु आवश्यक हुन्छ । तर यो प्रश्नको उत्तर प्राप्त गर्नु भने त्यति सजिलो छैन ।

कुनै पनि सम्भावित उद्यमीले यो उद्यम गर्छु अथवा मेरा लागि यस्तो उद्यम उपयुक्त हुनसक्छ भनेर मात्र पुग्दैन । त्यसको कारण पनि स्पष्ट तथा तर्कपूर्ण रूपमा दिनु पर्दछ । यसका लागि जसरी एउटा दक्ष शिकारीले जङ्गलमा शिकार खेल्नु अगाडि जङ्गलमा कस्ता-कस्ता हिंस्रक जनावर छन् ? तिनीहरू कहाँ बस्छन् आदिबारे पहिला नै अध्ययन गरेर मात्र जङ्गलमा शिकारका लागि पस्दछ, त्यसरी नै सम्भावित उद्यमीले पनि मेरा लागि यही नै उद्योग गर्नु उपयुक्त छ वा यही नै उद्योग गर्छु भन्नुभन्दा पहिले आफ्नो वरपरको वातावरण गहिरिएर अध्ययन गर्नुपर्दछ र अवसरहरू पत्ता लगाउँदै जानुपर्दछ । यहाँ सम्भावित उद्यमीले व्यावसायिक अवसरहरू पत्ता लगाउन सक्ने आधारका रूपमा रहने आफ्नो वरपरको वातावरणले निम्नलिखित कुराहरूलाई जनाउँछ :

१. व्यावसायिक वातावरण

जुन ठाउँमा आफूले उद्योग वा व्यवसाय सञ्चालन गर्न खोजेको हो, त्यस ठाउँका मानिसहरूको आर्थिक स्थिति कस्तो छ ? भौगोलिक अवस्था कस्तो छ ? त्यस

क्षेत्रको जनसङ्ख्यामा महिलाको सङ्ख्या, बालक, जवान तथा वृद्धवृद्धा कति छन् ? उनीहरूको रुचिमा के-कस्तो परिवर्तन भएको छ ? भन्ने कुराहरूको राम्रोसँग अध्ययन गर्नुपर्दछ र त्यसैअनुसार वातावरणमा आएको परिवर्तनलाई हेरेर नयाँनयाँ व्यावसायिक अवसर पहिचान गर्न सकिन्छ । जस्तै धेरै जाडो वा धेरै गर्मी हुने स्थानमा मौसमअनुसारको के-कस्तो व्यवसाय गर्न सकिन्छ ? भनेर हेर्नुपर्छ भने यातायात, बिजुली, पानीको सुविधा भएको ठाउँमा त्यसको प्रयोग गरेर के-के काम गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा सुक्ष्म रूपबाट हेर्नुपर्दछ । उदाहरणका लागि वातावरणमा आएको परिवर्तन अनुसार गाउँ-गाउँमा पनि बोर्डिङ्ग स्कूलहरू खुल्न थालेका छन् भने शहरी क्षेत्रमा ब्यूटी पार्लरहरू, राजमार्गका छेऊमा सानातिना पसल तथा होटलहरू खुल्न थालेका छन् । बाटोको सुविधाका कारणले विभिन्न जिल्लाहरू तरकारी खेतीमा निकै अगाडि बढीसकेका छन् ।

२. आयातको अध्ययन

बाहिरी देश तथा हाम्रै देशका अन्य क्षेत्रबाट के-के वस्तुहरू आफ्नो देश वा जिल्लामा भित्रि रहेका छन् भन्ने कुराको अध्ययन गरेर त्यसमध्ये आफूले स्थानीय ठाउँमा कुन-कुन वस्तु उत्पादन गर्न सकिन्छ, भन्ने हेर्नुपर्दछ । यसरी आयात गरिएका वस्तुहरूको अध्ययन गर्न आयात कर्ताहरू, भन्सार आदि जस्ता ठाउँबाट आवश्यक जानकारी प्राप्त गर्न सकिन्छ ।

३. निर्यातको अध्ययन

आफ्नो देशबाट अन्य देशमा के-के निर्यात गरिन्छ, र आफ्नो ठाउँबाट अन्य क्षेत्रमा के-कस्ता वस्तुको निर्यात भइरहेको छ ? त्यसको अध्ययन गरेर सूची तयार गर्नुपर्दछ र त्यसमध्ये आफूले के-के उत्पादन गरी निर्यात

गर्न सकिन्छ ? भन्ने हेर्नुपर्दछ । यसका लागि निर्यातकर्ताहरू अथवा भन्सार विभागमा सम्पर्क गरी बुझ्न सकिन्छ । जस्तै: हाम्रो देशबाट चाउचाउ, बिस्कुट, चिया, जडीबुटी, हस्तकलाका सामानहरू, तयारी पोशाक, गलैचा आदि निर्यात भइरहेका छन् । तर यस्तो निर्यात मागअनुसार भईरहेको छ कि छैन ? तथा अन्य थप के-के निर्यात गर्न सकिएला भन्ने विचार गर्नुपर्छ । विकसित देशहरूमा मह, जडीबुटीबाट बनेका पेय पदार्थ, सौन्दर्य सामग्रीहरू र औषधीहरूको माग उच्च छ ।

४. उपलब्ध सीपको अध्ययन

आफूले उद्योग वा व्यवसाय गर्न रोजेको क्षेत्रमा के-कस्ता सीप भएका व्यक्तिहरू उपलब्ध छन् र आफूसँग के सीप छ ? भन्ने कुराको सूची तयार गर्नुपर्दछ । त्यही सीपको प्रयोग गर्नसक्ने खालको उद्योग वा व्यवसाय रोज्नु पर्दछ । जस्तै, ढाका बुन्ने, छालाको काम जान्ने, माटो तथा धातुको सामग्री बनाउन जान्ने व्यक्तिहरू, काष्ठकला तथा मूर्तिकलाको सीप भएका व्यक्तिहरूमध्ये कुनै एउटा सीपको प्रयोग गरेर व्यवसाय गर्न सकिन्छ कि ? भन्ने कुरा सोच्नु पर्दछ ।

५. स्थानीय कच्चा पदार्थको खोजी

आफ्नो क्षेत्रमा के-कस्ता कच्चा पदार्थहरू उपलब्ध छन् ? तिनीहरूको गुणस्तर कस्तो छ ? श्रमको मूल्य कति छ ? उपलब्ध श्रम र कच्चा पदार्थबाट के-कस्ता वस्तु तथा सेवाको उत्पादन गर्न सकिन्छ ? भन्ने कुराको राम्रोसँग अध्ययन गर्नुपर्दछ । कुनै पनि उद्यमीले विदेशी कच्चा पदार्थमा आधारित उद्योग स्थापना गर्नुभन्दा पहिले आफ्नो आर्थिक हैसियत तथा क्षमता के कति छ ? भन्ने पक्षबारे पनि सोच्नु पर्दछ ।

स्थानीय स्तरमा उपलब्ध हुनसक्ने कच्चा पदार्थको खोजी गरी सम्भावित उद्योगको अध्ययन गर्ने क्रममा कच्चा पदार्थसम्बन्धी सरकारी नीति के कस्तो छ भन्ने कुरा पनि हेर्नुपर्दछ । स्थानीय कच्चा पदार्थमा आधारित व्यवसायहरू कम जोखिमयुक्त हुन्छन् । जस्तै : लोक्ता, नेपाली कागज, केतुकीबाट डोरी, कार्पेट, डोरम्याट, जडीबुटी, पेय पदार्थ, औषधी, सौन्दर्य प्रसाधन आदि । कालीमाटेबाट माटाका भाँडाकुडा, फलफूलबाट जाम, जेली, अमला, लप्सी तथा आँपबाट तितौरा, अचार आदि प्रायः गाउँहरूमा नै उत्पादन गरिएको पाइन्छ । तसर्थ आरम्भमा कम जोखिम मोल्न चाहने उद्यमीहरूले स्थानीय कच्चा पदार्थको प्रयोग गर्न सक्ने उद्यम वा व्यवसाय आरम्भ गर्न सक्दछन् ।

६. राष्ट्रिय विकास योजनाको मूल्याङ्कन

सरकारले विकास योजनाअन्तर्गत सडक बनाउने, बिजुली प्रसारण लाइन जडान गर्ने, ठूलाठूला कारखाना खोल्ने, अस्पताल, स्कुल, कलेज, होटल, बसपार्क आदि निर्माण गर्ने योजना बनाएको छ भने ती कुरालाई बुझेर के-के व्यवसायहरू गर्न सकिन्छ भन्ने सोच्नु पर्दछ । जस्तै : सडक बन्दैछ भने चिया पसल, होटल आदि । विद्यालय, कलेज बन्दैछ भने शैक्षिक सामग्री पसल वा होटल । अस्पताल बन्दैछ भने खानेबस्ने होटल, औषधी पसल आदि व्यवसाय सञ्चालन गर्न सकिन्छ ।

७. उद्योगहरू बीचको सम्बन्ध

आफ्नो क्षेत्रमा कस्ता किसिमका उद्योगहरू सञ्चालित छन् वा सञ्चालन हुन लागिरहेका छन् ? भन्ने कुराको पनि अध्ययन गर्नु आवश्यक हुन्छ । किनकि एउटा उद्योग खुलेमा त्यसले अन्य उद्योग स्थापनाको अवसर पनि दिइरहेको हुन्छ ।

जस्तै : बिस्कट उद्योग छ भने सो उद्योगलाई आवश्यक पर्ने मैदा, चिनी, प्याकिङ्ग गर्ने कागज र कार्टुन जस्ता वस्तुहरू उत्पादन गर्ने उद्योगहरू सञ्चालन गर्ने अवसर प्राप्त हुनसक्छ भने कुखुरापालन व्यवसाय छ भने दाना, औषधी, अण्डा, मासु बिक्री गर्ने व्यवसायको अवसर निर्माण हुनसक्छ ।

८. प्रविधिको प्रयोग

उद्यम वा व्यवसाय गर्न चाहने व्यक्तिहरूले कस्ता किसिमका नयाँनयाँ प्रविधिहरू प्रयोग भईरहेका छन् ? कस्ता किसिमका प्रविधिहरू उपलब्ध छन् र त्यसबाट आफूले के गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा विचार गर्नुपर्छ । प्रविधि छनौट गर्दा जहिले पनि सरल प्रविधिलाई प्राथमिकता दिनुपर्छ । यसले भविष्यमा कुनै पनि अप्ठ्यारो वा असहज अवस्थाको सहज समाधान खोज्न सकिन्छ । स्थानीय तवरमा उपलब्ध प्रविधिका आधारमा विभिन्न व्यावसायिक अवसर पत्ता लगाउन सकिन्छ । जस्तै : खेर गएका कागजबाट फेरि कागज बनाउने, मेशिनबाट मकै भुट्ने, गोबर ग्याँसबाट इन्धन आपूर्ति गर्ने, पानी घट्टबाट बिजुली निकाल्ने आदि । त्यस्तै गरी दुईवटा सामानलाई जोडेर एउटै बनाउन सकिन्छ । उदाहरणका लागि टोपी र मफलर जोडेको उनी सफदर, रेडियो र क्यासेट एकै ठाउँमा भएको सेट आदि ।

९. सञ्चालनमा रहेका उद्योगहरूको अध्ययन

आफूले रोजेको स्थानमा कस्ता-कस्ता उद्योगहरू सञ्चालित छन् र ती उद्योगहरू नाफामा छन् कि घाटामा छन् ? उत्पादन प्रविधि सरल वा जटिल कस्तो छ ? तिनीहरूको उत्पादन कतिको बिक्री भइरहेको छ भन्ने कुरा हेरेर त्यसको माग बढी छ भने वा त्यसले उपभोक्ताको चाहना पूरा गर्न सकेको छैन भने त्यसमा केही परिवर्तन गरेर वा त्यसको कमजोरी हटाएर सुधार गर्न सकिन्छ

कि ? भन्ने कुरामा ध्यान दिन सकिन्छ । यसका साथै त्यस्ता उद्योगहरूले सामना गरेका समस्याहरू के-के छन् भन्ने कुरा पनि हेर्नुपर्दछ ।

१०. बन्द वा रुग्ण उद्योगहरूको अध्ययन

आफ्नो क्षेत्रमा कुन कुन उद्योगहरू खुलेका थिए, कुन कुन बन्द भए वा रुग्ण भए र किन बन्द वा रुग्ण भए भन्ने कारणको अध्ययन पनि राम्रोसँग गर्नुपर्दछ । उद्यमीको लापरवाहीले गर्दा बन्द वा रुग्ण भएको हो अथवा त्यस क्षेत्रमा उक्त उद्योग उपयुक्त नभएर बन्द भएको हो वा उत्पादित वस्तु ग्राहकको रुचिअनुसारको गुणस्तर, मूल्य, आकार, प्रकार र तौलको नभएर बन्द वा रुग्ण भएको हो कि ? भन्ने कुराको अध्ययन राम्ररी गर्नुपर्छ । यदि त्यस्तो हो भने त्यसमा सुधार गरेर उद्योग पुनः सञ्चालन गर्न सकिन्छ, कि भन्ने पक्ष पनि विचार गरेर हेर्नुपर्छ । जस्तै : ग्राहकको रुचिमा परिवर्तन र पर्यटकका कारणले तामा र ढलौटका भाँडासम्बन्धी उद्योगहरू फेरि चल्न थालेका छन् । त्यस्तै फेसनले गर्दा ग्राहकको चाहनाअनुसार रफ (Rough) डिजाइनका कपडाहरूको माग फेरि बढ्न थालेको छ ।

११. अरूको अनुभवबाट सिक्ने

नयाँ उद्यमी बन्न चाहने व्यक्तिले पहिले नै उद्योग क्षेत्रमा लागेका अनुभवी व्यक्तिहरूसँग आफ्नो योजनाबारे छलफल गर्ने तथा सल्लाह र सुझाव लिएर मात्र कुनै निर्णयमा पुग्नुपर्दछ । आफ्नो जस्तो आर्थिक स्थिति भएका अन्य स्थानका मानिसहरू के-के गरिरहेका छन् ? भन्ने कुरालाई हेरेर पनि हामीले आफ्नो क्षेत्रमा केही गर्न सक्छौं कि भन्ने विचार गर्नुपर्दछ । त्यस्तै आफ्नो ठाउँबाट अन्यत्र यात्रामा जाँदा देखेका, सुनेका र भोगेका कुराबाट पनि केही सम्भाव्य अवसरहरू पत्ता लगाउन सकिन्छ ।

जस्तै : भारत, पाकिस्तानमा महिलाहरूले कपडामा सिसा जोड्ने, सितारा भर्ने, अचार बनाउने र पापड बनाउने कामहरू गरेर पनि आफ्नो उत्पादन निर्यात गरिरहेका छन् ।

१२. व्यावसायिक पत्रपत्रिकाको अध्ययन

विभिन्न संस्थाले प्रकाशित गर्ने व्यावसायिक पत्रपत्रिका वा अन्य दैनिक रूपमा प्रकाशित हुने पत्रिकाका व्यवसायसम्बन्धी लेखरचनाहरूको गहन अध्ययन गरेर पनि सम्भाव्य व्यावसायिक अवसर पत्ता लगाउन सकिन्छ । जस्तै : घरेलु तथा साना उद्योग विकास समिति लगायत विभिन्न व्यवसायी सङ्घ संस्थाहरूले प्रकाशित गर्ने पत्रिकाहरू, अन्य व्यवसायसम्बन्धी विदेशबाट प्रकाशित हुने पत्रपत्रिकाहरू यसमा पर्दछन् ।

१३. उद्योगहरूको सूची

साना तथा घरेलु उद्योगबाट प्रकाशित उद्योगहरूको सूची र स्कीम नामक भारतीय उद्योगहरूको सूची तथा स्कीमको किताबबाट विभिन्न व्यवसायहरूका बारेमा जानकारी पाउन सकिन्छ ।

१४. उद्योगको सम्भाव्यता अध्ययन

घरेलु तथा साना उद्योग विकास समिति, राष्ट्रिय उत्पादकत्व तथा आर्थिक विकास केन्द्र लगायत अन्य संस्थाबाट गरिएका उद्योग सम्भाव्यता अध्ययनबाट पनि कुन स्थानमा के कस्ता उद्योगहरू गर्न सक्ने अवसर छ ? थाहा पाउन सकिन्छ ।

यसरी आफ्नो स्वप्रयत्न र जोखिममा व्यवसाय वा उद्यम सञ्चालन गर्न चाहने नयाँ उद्यमी वा व्यवसायीहरूले आफ्नो वरपरको औद्योगिक वातावरणको सचेत अध्ययन गर्दा आइपर्नसक्ने सम्भावित जोखिमको व्यवस्थापन वा न्यूनीकरणमा सहयोग पुग्न सक्दछ ।

स्रोत: युवा तथा साना स्वरोजगार अभिमुखीकरण तालिमको निर्देशिका तथा पाठ्यपुस्तक ।

उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्नेहरूका लागि केही सुझावहरू

उद्यम वा व्यवसाय आरम्भ गर्नु अधिको जाँच सूची

के म निश्चित वस्तु वा सेवाको उत्पादन वा व्यवसायमा केन्द्रित छु ? जुनसुकै क्षेत्रको सामान्य सिद्धान्त भनेको कुनै पनि उद्यम वा व्यवसायमा अन्य व्यक्तिले भन्दा विशेषज्ञले राम्रो काम गर्दछन् । उदाहरणका लागि यदि तपाईंको चिया पसल छ भने गर्मी महिनामा चियाको व्यापार कम भयो भन्दैमा जुस बेच्नु राम्रो नहुन सक्छ । यदि तपाईंले ती दुवै वस्तुको व्यापार गर्नुभयो भने आफ्नो पहिचान स्थापित गराउन गाह्रो हुन्छ । तसर्थ कुनै पनि उद्यम वा व्यवसाय आरम्भ गर्नु अघि निम्नलिखित कुराहरूमा ध्यान दिएर जाँच गर्नु राम्रो हुन्छ :

- के मेरो व्यवसाय धेरैबाट सञ्चालित हो ? वा अनलाइन हो ? वा सटर हो ?
- के मैले मेरो प्रतिस्पर्धा र सीमाको समीक्षा गरेको छु ? भाटभटेनी वा नमस्ते सुपरमार्केटसँग प्रतिस्पर्धा गर्न त सकिन्छ तर आफ्नो कुनै विशेष स्थानका बारेमा योजना बनाएको छु त ?
- के मैले प्राथमिक अवस्थाको अनुसन्धान नमूना र प्रयासका लागि उपयुक्त रकम छुट्याएको छु ?
- के मैले आफ्नो उत्पादनलाई बजारमा जाँच गरेको छु ? के बजारबाट राम्रो प्रतिक्रिया आयो ?
- के मैले आफ्नो कर्मचारीलाई आवश्यक प्रशिक्षण दिएको छु ?
- के मैले आफ्नो व्यवसायका लागि आवश्यक पर्ने पर्याप्त समय छुट्याएको छु ?

- के मैले सरकारी कानून र नियम पालना गरिरहेको छु ?
- बजार व्यवस्थापन (Marketing)
- सबै व्यवसायको आ-आफ्नै बजार व्यवस्थापन रणनीति हुन्छ। सफल प्रतिस्पर्धीका रूपमा स्थापित हुन सके बिक्रीको मूल्य निर्धारण गरेर फाइदा उठाउन सकिन्छ।
- आफ्ना उत्पादनका प्रयोगकर्ताहरूका आवश्यकता अध्ययन गर्ने उपाय पनि महत्वपूर्ण हुन्छ।
- प्रयोगकर्ताले उत्पादनमा सुविधा, मूल्य र गुणस्तरमध्ये कसलाई धेरै प्राथमिकता दिन्छन् ? भन्ने कुरा थाहा नपाउन्जेलसम्म राम्रो बजार व्यवस्थापनको रणनीति बनाउन गाह्रो हुन्छ ?
- व्यवसाय सुरु गर्दा हुने सामान्य गल्तीहरू
- हड्बडी वा हतार गर्नु
- केन्द्रित नहुनु : विशेषज्ञता
- पहिले सम्बन्धित काम गरेको अनुभव नहुनु
- उपयुक्त अनुसन्धान र परीक्षण नहुनु : बजारमा उत्पादनको पहिले परीक्षण नहुनु
- राम्ररी सोचिएको व्यावसायिक योजना नहुनु
- राम्रो व्यावसायिक सजावट, लोगो, स्टेशनरी, आभुषण र प्रचार सामग्री नहुनु
- आइलाग्न सक्ने सम्भावित समस्याका बारेमा राम्रो ध्यान नदिनु
- बिक्रेतासँगको सम्बन्ध नराम्रो हुनु
- आफ्नो उद्यम वा व्यवसायको सीमा बुझ्न नसक्नु
- व्यवसाय सुरु गर्दा हुने सामान्य गल्तीबाट बच्ने उपायहरू
- उद्यम वा व्यवसायमा वृद्धि गर्ने सकिने सम्भावनाको अध्ययन गर्ने र त्यसका लागि सम्भावित योजना बनाउने।
- आफ्नो व्यापार सङ्घको सदस्यता लिने तथा व्यापारिक विषयसँग सम्बन्धित पत्रपत्रिका पढ्ने।

- आफ्नो व्यावसायिक योजनाको समीक्षा, विकास र क्रमिक सुधार गर्दै जाने ।
- आफ्नो आयव्ययको विवरण बनाउने, गर्नुपर्ने खर्च कहाँबाट व्यवस्थापन गर्ने भन्ने योजना बनाउने ।
- सेमिनार र तालिममा भाग लिने ।
- आफ्नो काममा चाहिन सक्ने मान्छेहरूलाई भेट्ने, कुरा गर्ने र सकेसम्म भिजिटिङ कार्ड लिने ।
- आउन सक्ने सम्भावित समस्या र त्यसको सम्भावित समाधानका उपायबारे सोच्ने ।
- आफ्नो उत्पादन बेच्ने समयमा स्वयम् आफू पनि सहभागी हुने ।
- आफ्नो ज्ञान र सीपलाई समय सान्दर्भिक बनाई राख्ने ।

उद्यम वा व्यवसायका लागि ऋण लिने प्रक्रिया

कुनै पनि उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्नका लागि महत्वपूर्ण तत्व भनेको पूँजी हो। उद्यम वा व्यवसायको स्थापनामा पूँजी जति महत्वपूर्ण छ, त्यो भन्दा जटिल काम यसको स्रोत पहिचान गर्नु हो। उद्यम वा व्यवसाय सञ्चालनका लागि उद्यमीको आफ्नो प्रारम्भिक लगानी मात्रको पूँजी अपुग हुन्छ। यस अवस्थामा वित्तीय संस्थाबाट कर्जा लिनु त्यसको समाधान त हुन सक्छ तर कर्जा लिने कार्य भने त्यति सहज र सरल हुँदैन। वित्तीय संस्थाबाट कर्जा लिने कार्य साह्रै भ्रष्टाचारीको साथै लामो समय लाग्ने पनि हुन्छ। नेपालमा बैंक, वित्तीय कम्पनी र सहकारी संस्थाबाट ऋण लिने प्रक्रियासम्बन्धी जानकारीको संक्षिप्त विवरण यहाँ प्रस्तुत गरिएको छ :

बैंक

उद्यम वा व्यवसायका लागि आवश्यक पूँजीका लागि बैंकसँग प्रस्ताव राख्दा सर्वप्रथम बैंकले ग्राहकको पहिचानसम्बन्धी कागजातहरू (Client Identification Documents) खोज्दछ। त्यस कागजातहरूमा निम्नलिखित कुरा हुनुपर्दछ-

- कम्पनी रजिस्ट्रार कार्यालयबाट प्राप्त कम्पनी दर्ताको प्रमाणपत्र र त्यससँगै मूल्य अभिवृद्धि कर (VAT) / स्थाइ लेखा नम्बर (PAN) दर्ताको प्रमाणपत्र,
- उद्यम वा व्यापारका लागि उपयुक्त हुने अन्य कुनै आयकरको प्रमाणपत्र,

प्रायःजसो उद्यम वा व्यवसाय व्यक्तिगत स्वमित्वको स्वरूपमा रहने हुनाले कर्जाको प्रक्रियामा उद्यम वा व्यवसाय धनीको नागरिकता पनि आवश्यकता पर्दछ । यदि व्यवसायमा तेश्रो पक्षको संलग्नता छ भने तेश्रो पक्षको पहिचान खुल्ने गरी त्यसको मञ्जुरीनामा पनि प्रस्तुत गर्नुपर्दछ । त्यसका साथै व्यवसायमा कुनै साभेदार छन् भने ऋणका लागि आवेदन दिँदा साभेदारी पत्र पनि संलग्न गर्नुपर्दछ ।

त्यस्तै यसका लागि उद्यम वा व्यवसायको लेखापरीक्षण भएको र लेखापरीक्षण नभएको गरि दुइवटै आर्थिक प्रतिवेदन आवश्यक पर्दछ । यसका साथै उक्त लेखापरीक्षण गर्ने लेखापरीक्षकको पहिचान खुलेको हुनु अनिवार्य हुन्छ । त्यस्तो आर्थिक प्रतिवेदन तीन वर्षसम्मको वास्तविक प्रतिवेदन वा नयाँ उद्यम वा व्यवसायका सन्दर्भमा अनुमानित प्रतिवेदन हुनुपर्दछ ।

धेरैजसो बैंकमा उद्यम वा व्यवसायको वास्तविक वा अनुमानित मासिक बिक्रीको आँकडाको प्रतिवेदन पनि पेश गर्नुपर्दछ । अन्य प्रकृतिका ऋणमा जस्तै यो ऋणमा पनि धितो वा जमानीको अनिवार्य आवश्यकता पर्दछ । त्यसका लागि बैंकका अनेक फारमहरू भर्नुपर्दछ । व्यक्तिगत जमानी (Personal Guarantees), अचल सम्पत्तिको प्रमाणका रूपमा रहने घर तथा जग्गाको लालपूर्जा र जग्गाको राजस्व तिरेको राजस्व रसिद पनि ऋण लिने समयमा संलग्न गर्नुपर्दछ ।

बैंकलाई बुझाउनु पर्ने अन्य कागजातमा वण्डापत्र, लालपूर्जा र नक्सा पास गरेको पत्र (चाहिएको खण्डमा) पनि पर्दछ । यस्ता कागजातहरू ऋण लिने क्रममा बैंकले मागेका खण्डमा पेश गर्नुपर्दछ । यस्ता कागजातहरूको मूल्याङ्कन बैंकमा रहेको आन्तरिक मूल्याङ्कन एकाइ (Internal Valuation Unit) ले गर्दछ । त्यसपछि मात्र ती कागजातलाई बैंकको कर्जा विभाग (Credit Department) मा पठाइन्छ । धितोका रूपमा रहने चल वा अचल सम्पत्तिमा तेस्रो पक्षको कुनै संलग्नता

भएका खण्डमा धितो राख्नका लागि तेश्रो पक्षको स्वीकृति पत्र र सम्पत्तिको उत्तराधिकारीको सहमति पत्र (Legal Heir's Consent Letter) पनि कागजातका साथमा संलग्न गरि पेश गर्नुपर्दछ। माथिका सबै फारम र कागजातहरू पेश गरेपछि बैंकले मागे बमोजिमको CDT फारामहरू भर्नुपर्दछ। त्यस्ता CDT फारम स्वामित्वगत स्वरूप र निगम स्वरूपका लागि छुट्टाछुट्टै भर्नु पर्दछ। त्यस्ता फारमका साथै ऋण स्वीकृतिका लागि Board Resolution, Credit Information Report शाखा कार्यालयको सिफारिस, Power या Attorney (माग गरेको खण्डमा), Post Approval Letter (ऋण थप गर्नु परेमा) र Credit Committee Minutes पनि पेश गर्नु पर्दछ।

माथि उल्लेखित सबै कागजात र फारमहरू तयार गरेको ल्याएको प्रस्ताव बैंकलाई उचित लागेका खण्डमा मात्र व्यवसायीले बैंकबाट ऋण प्राप्त गर्दछ।

वित्तीय कम्पनी

विगतका केही वर्षदेखि वित्तीय कम्पनीहरू पनि नेपालको वित्त बजारमा प्रभावशाली शक्तिका रूपमा स्थापित भएका छन्। वित्तीय कम्पनीहरूले उद्यमी वा व्यवसायीहरूलाई ऋण दिएर उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्ने बाटो सहज बनाईदिएका छन्। तर पनि वित्तीय कम्पनीहरूले ऋण दिने बेलामा आफ्ना कागजातहरू निकै प्रष्ट रूपमा खोज्दछन्। वित्तीय कम्पनीहरूले व्यवसायीहरूलाई १ देखि ३ करोडसम्मको सीमाभित्र मात्र ऋण दिने गर्दछन्। यहाँ वित्तीय कम्पनीबाट ऋण लिँदा आवश्यक पर्ने कागजात र प्रक्रियाबारे तल उल्लेख गरिएको छ।

वित्तीय कम्पनीले ऋणीले कर्जा तिर्न सक्छ कि सक्दैन भनेर जाँच गर्न वैकल्पिक मुद्रा प्रवाह (Alternative Cash Flows) का लागि कागजातहरू तयार गर्नुपर्दछ। यदि उद्यमी वा व्यवसायीले पहिले पनि अन्य वित्तीय संस्थाबाट ऋण

लिएको भए त्यससँग सम्बन्धित कागजातहरू (Credit History) पनि संलग्न गरी पेश गर्नुपर्दछ ।

माथि उल्लेखित कागजातहरू तयार गरिसकेपछि, कर्जा आवेदन फारम (Loan Application Form) भर्नुपर्दछ । यस आवेदन फारममा कम्पनीका आधिकारिक व्यक्तिका बारेमा र साभेदार भएका खण्डमा साभेदारका बारेमा पनि उल्लेख गर्नुपर्दछ । यस फारममा कम्पनीको व्यवस्थापन समूह र कम्पनीको सम्पत्ति तथा दायित्वका बारेमा पनि उल्लेख गर्नुपर्दछ । यी जानकारीहरू उल्लेख गरिसकेपछि मात्र कर्जाको रकम र कर्जा लिनुको उद्देश्य फारममा उल्लेख गर्नुपर्दछ । कर्जाको उद्देश्य र रकम उल्लेख गरेपछि कर्जाको धितोबारेमा उल्लेख गर्नुपर्छ । कर्जा धितोको उल्लेख गर्दा इन्जिनियर र कर्जा विभाग (Credit Department) बाट प्रमाणित गराउनुपर्दछ ।

वित्तीय कम्पनीले कर्जा दिने बेलामा नयाँ उद्यमी वा नयाँ व्यापारलाई प्रायः कर्जाको प्राथमिकतामा राख्ने गरेको पाइँदैन । वित्तीय कम्पनीहरूले पुराना र स्थापित कम्पनी वा अनुभवी व्यवस्थापकहरूलाई मात्र कर्जा दिने गर्दछन् । माथि उल्लेखित कागजातहरू बाहेक कर्जा लिने बेलामा व्यापार योजना (Business plan) को एकप्रति र अन्य कागजातहरू, जस्तै स्थाई लेखा नम्बर (PAN) दर्ता गरेको, कम्पनी रजिस्ट्रार कार्यालयबाट प्राप्त कम्पनी दर्ताका प्रमाणपत्रहरू, पहिले पनि कर्जा लिएको खण्डमा कर्जा तिरेको पत्र र धितोसम्बन्धी कागजातहरू समावेश गर्नुपर्दछ ।

सहकारी संस्था

नेपालमा काठमाण्डौँ उपत्यका र उपत्यका बाहिर पनि सहकारी संस्थाहरू च्याउ उम्रेजस्तै खुलेका छन् । नेपालको वित्त बजारमा सहकारी संस्थाहरू

पनि ठूला शक्तिका रूपमा स्थापित भएका छन् । यस्ता सहकारी संस्थाहरूले घर खर्चदेखि लिएर उद्यम वा व्यापार गर्नका लागि पनि कर्जा दिने गर्दछन् । अन्य वित्तीय संस्थाका तुलनामा सहकारी संस्थाबाट कर्जा लिन धेरै नै सहज हुन्छ । यसका साथै यसमा कर्जा प्राप्त गर्नका लागि समय पनि कम लाग्ने गर्दछ । सहकारी संस्थाबाट कर्जा लिँदा पूरा गर्नुपर्ने प्रक्रिया तल उल्लेख गरिएको छ ।

सहकारी संस्थाले आफ्ना सदस्यहरूलाई मात्र कर्जा दिने हुनाले कुनै पनि उद्यमीले कर्जा लिनुपरेका खण्डमा त्यस सहकारी संस्थाको सदस्य बन्नु आवश्यक हुन्छ । सहकारी संस्थाको सदस्य बन्नका लागि सर्वप्रथम सदस्यता फारम भर्नु पर्दछ । त्यस सदस्यता फारममा सदस्य बन्न चाहने व्यक्तिका बारेमा उल्लेख गर्नुपर्दछ । त्यसका साथै त्यस फारममा संस्थाका कतिवटा शेयर खरीद गर्ने हो भन्ने कुरा पनि उल्लेख गर्नुपर्दछ । त्यसबाहेक अन्य आधिकारिक कागजातहरू, जस्तै: नागरिकताको प्रमाणपत्र, जग्गाको जग्गाधनी लालपूजा र संस्थाको नीतिअनुसार अन्य कागजातहरू तयार गर्नुपर्दछ । यदि सहकारी संस्थामा कुनै पनि अन्य प्रकृतिको संस्था सदस्य बन्नुपऱ्यो र कर्जा लिनुपऱ्यो भने कम्पनी रजिस्ट्रार कार्यालयबाट प्राप्त कम्पनी दर्ताको प्रमाणपत्र, स्थाइ लेखा नम्बर (PAN) मा दर्ता भएको प्रमाणपत्र, MOA (Memorandum of Agreement), AOA (Article of Agreement) लेखा परीक्षण प्रतिवेदन र संस्थाको नीतिअनुसार माग गरिएका अन्य कागजातहरू चाहिन्छ ।

यसपछि कुनैपनि एक नयाँ उद्यमीले व्यावसायिक कर्जा लिनु परेमा सहकारी संस्थाले दिएको कर्जा माग फारम (Loan Request Form) भर्नुपर्दछ । त्यस फारममा आफ्नो र कम्पनीका बारेमा उल्लेख गर्नुपर्दछ । त्यसैगरी त्यस फारममा धितोबारे पनि उल्लेख गर्नुपर्दछ । सहकारी संस्थामा कर्जाको धितोका रूपमा कुनै एक व्यक्तिले पनि जिम्मा लिन पाउने व्यवस्था हुनसक्छ ।

सहकारी संस्थाहरूले प्रायःजसो कर्जा माग फारमका आधारमा कर्जा दिने वा नदिने भन्ने कुराको निर्णय गर्दछन् । त्यस्तै कर्जा लिने ऋणीले कर्जा माग फारमसँगै धितोसम्बन्धी फारम पनि भर्नुपर्दछ । यस फारममा कर्जा समयमा नतिरेका खण्डमा धितो जफत हुने प्रावधानबारे प्रष्ट उल्लेख गरिएको हुन्छ ।

उद्यमीहरूका लागि सात बुँदे मार्गनिर्देश

यहाँ तल दिइएका केही बुँदागत सूचीले नयाँ उद्यम वा व्यवसाय गर्न चाहने व्यक्तिहरूलाई कृम उद्यम वा व्यवसायमा लगानी गर्न सहज हुन्छ र के त्यस्तो व्यक्ति साँच्चै नै कुनै उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्न सक्ने स्थितिमा छ त ? भन्ने कुरा पहिल्याउन मद्दत गर्नेछ । लगानी र उत्पादनका

यदि तपाईंका आफ्नो पूँजी छैन र पनि तपाईं व्यवसाय सुरु गर्न चाहनुहुन्छ भने उचित शर्तमा व्रतण लिनु सक्ती हुन्छ ।

निम्नलिखित पक्षहरूले उद्यमी वा व्यवसायीहरूको उत्पादन गर्ने वा सेवा प्रदान गर्ने भन्ने तत्परतालाई केलाउँछन् । कुनैपनि उत्पादन राम्रो वा नराम्रो हुँदैन, त्यो कुराको निर्धारण उद्यमी वा व्यवसायीको आफ्नो तयारीले गरेको हुन्छ । तसर्थ उद्यम वा व्यवसाय आरम्भ गर्नुपूर्व निम्नलिखित पक्षहरूमा राम्ररी विचार पुऱ्याउनु आवश्यक हुन्छ :

१) पूँजी

उद्यम वा व्यवसायमा सबैभन्दा पहिलो आवश्यक र महत्वपूर्ण पक्षका रूपमा पूँजी रहन्छ । आर्थिक पक्षको आवश्यक व्यवस्थापन नभई

आफ्नो उद्यम वा व्यवसाय सुरु गर्नुहुँदैन । उद्यमी वा व्यवसायीले आफ्नो पूँजीगत आवश्यकता आँकलन गरिसके तापनि केही लुकेका व्यावसायिक गतिविधिहरूले आँकलन गरिएको आर्थिक व्यवस्थापनलाई असर गर्न सक्छ । यस्तो स्थितिबाट जोगिन आफ्नो उद्यम वा व्यवसायका लागि आवश्यक पर्ने अनुमानित पूँजीको व्यवस्थापन तीन गुणाले बढी हुनेगरी गर्नुपर्छ । यो मात्रामा पूँजीको व्यवस्थापन उद्यम वा व्यवसाय स्थापना गर्ने व्यक्तिका लागि वास्तविक आवश्यकताका रूपमा रहेको हुन्छ । यद्यपि उद्यमी वा व्यवसायीले आफूसँग व्यक्तिगत पूँजी नभएको अवस्थामा पनि व्यवसाय सुरु गर्न चाहनु हुन्छ भने बैंक, वित्तीय संस्था वा सहकारी संस्थामार्फत् उचित शर्तमा ऋण लिनु राम्रो हुन्छ । यदि उद्यमी वा व्यवसायीका रूपमा तपाईंसँग कुनै पनि आर्थिक स्रोत छैन तथापि भाग्यमा भर पर्नुभएको छ भने फेरि सोच्नुहोस् । प्रायःजसो उद्यमीहरूको निम्नलिखित आर्थिक स्रोतहरूमा पहुँच हुन सक्छ । तर सम्भावित विकल्पहरूको क्रमअनुसार नै तपाईंले पूँजीको स्रोतका रूपमा पहिलो विकल्पलाई प्राथमिकता दिनुपर्छ ।

ऋण पाउने सठभावनाले कुनै पनि व्यवसायलाई सुरु गर्न मद्दत पुर्याउँछ । यदि क्रेता कुनै ठूलो ब्याज दर भएकी बैंक हो भने त्यसमा जोखिम बढी हुन्छ ।

निजी वा पारिवारिक बचत तथा सम्पत्ति

धेरै उद्यमीहरूले निजी वा पारिवारिक बचत तथा सम्पत्तिबाट आफ्नो उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्दछन् । उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्ने व्यक्तिका लागि यो अत्यन्त सुरक्षित माध्यम हो । यदि प्रारम्भ गरिएको उद्यम वा व्यवसाय असफल भएमा यसले आर्थिक जीवनमा पुऱ्याउने हानीको मात्रा एकदमै कम हुन्छ । यस्तो बचतले तपाईंलाई सावधानीका साथ नयाँ विचारलाई प्रयोगमा ल्याउन प्रेरित गर्नुका साथै त्यस

विचारलाई तौलिने मौका दिन्छ । व्यक्ति वा पारिवारिक सदस्यका नाममा रहेका नगद वा घर घडेरीजस्ता सम्पत्तिलाई यस बचतका रूपमा लिन सकिन्छ ।

समन्वय साभेदारी

उद्यम वा व्यवसायको आरम्भ गर्नका लागि आवश्यक पर्ने पूँजीको स्रोतका रूपमा त्यस्तो मानिस वाञ्छनीय विकल्प हुन सक्छ जो उद्यम वा व्यवसायमा पूँजी लगाउन इच्छुक छ र तपाईंलाई आर्थिक प्रबन्धकका रूपमा स्वीकार्न सक्छ । तर तपाईंले त्यस व्यक्तिसँग पहिले काम गर्नु भएको छैन भने तपाईं दुईजनाबीच उद्यम वा व्यवसायमा राम्रो सहकार्य नहुन पनि सक्छ । कुनै समन्वय साभेदारलाई सहभागी गराउँदा नैतिक खतरा पनि निम्तिन सक्छ । किनकि त्यस उद्यम वा व्यवसायमा तपाईंको आफ्नो पूँजी दाऊमा लागेको हुँदैन, तसर्थ तपाईंले पैसा खेर फाल्ने वा बदनियतपूर्ण तवर नभए तापनि कुनै हानी वा नोक्सानी भएमा तपाईंमा बदनियत रहेको जस्तो पनि देखिन सक्छ ।

साथीभाइ तथा परिवारसँग लिइएको ऋण

कुनै पनि व्यक्तिले व्यवसाय वा उद्यम सञ्चालन गर्न खोज्दा बैकमा राख्ने धितो नभएको खण्डमा आफ्नो साथीभाइ तथा परिवारबाट ऋण लिएर पनि व्यवसाय सुरु गर्न सक्ने विकल्प हुन्छ ।

उपोभोक्ताको बैना र आपूर्तिकर्ताको उधारो

उद्यम वा व्यवसाय आरम्भ गर्नका लागि सम्भावित उपभोक्ताको बैना र आपूर्तिकर्ताको उधारो महत्वपूर्ण तथा विश्वसनीय आर्थिक स्रोतका रूपमा रहेको हुन्छ । तथापि यी पूँजीगत स्रोतहरू तब मात्र उपलब्ध हुन्छन् जब व्यवसायले पहिलो खुड्किला पार गरिसकेको हुन्छ ।

बैंक, वित्तीय संस्था र लघु वित्त संस्था

ऋण पाउने सम्भावनाले कुनै पनि उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्न मद्दत पुऱ्याउँदछ । यदि ऋणदाता कुनै चर्को ब्याजदर भएको बैंक हो भने त्यसमा जोखिम बढी हुन्छ । प्रायः बैंकहरू कुनै पनि नयाँ उद्यम वा व्यवसायलाई ऋण दिन हिचकिचाउन सक्छन् । बैंकले ऋणका सम्बन्धमा पूर्वअनुमानित नगद प्रवाह हुने कुनै स्थिर उद्यम वा व्यवसायलाई प्राथमिकता दिन्छ । उद्यम वा व्यवसाय स्थापनाको प्रारम्भिक समयमा उद्यमीका लागि नगद प्रवाहको निरन्तरताको आवश्यकता हुन्छ । त्यसकारण बैंकबाट ऋण लिनुभन्दा राम्रो विकल्पका रूपमा साथी अथवा परिवारका सदस्यहरूबाट ऋण लिनु उचित हुन्छ । ऋण लिनु अगावै केही पक्षका बारेमा समान्य विश्लेषण गर्नु आवश्यक हुन्छ । जस्तै, उद्यमी वा व्यवसायीको उत्पादनका लागि उनीहरूका क्रेताले कति रकम कति समयका लागि दिन तयार हुन्छन् ? त्यसरी उपलब्ध गराइएको रकम ती व्यक्तिहरूलाई कहिलेसम्म फिर्ता चाहिन्छ ? यदि तपाईंले उनीहरूबाट लिएको पैसा व्यवसायमा गुमाउनु भयो भने ती व्यक्तिहरूसँग तपाईंको सम्बन्ध कस्तो हुनेछ ?

यदि तपाईं त्यस्तो व्यक्ति हुनुहुन्छ जो कुनै पनि कदम अरुको निर्देशन अनुसार चाल्नु हुन्छ भने यहीँबाट पढ्न छोडी दिनुहोस्, उद्यमशीलता तपाईंको लागि होइन, यसका लागि तपाईं स्वतन्त्र रहनुपर्छ ।

२) व्यक्तिगत विशेषताहरू

उद्यमशीलता र उद्यमीका बारेमा छलफल गर्दा यो पक्ष पनि चर्चाको विषयका रूपमा आउँदछ । उद्यम वा व्यवसायका लागि पूँजीको कमी भएमा विभिन्न

श्रोतबाट त्यस समस्याको समाधान निकाल्न सकिन्छ तर उद्यमीमा विशेष खालका विशेषताहरू नभएका खण्डमा आइपर्ने समस्याको समाधान खोज्नु सहज हुँदैन । उद्यमीमा हुनुपर्ने केही व्यक्तिगत विशेषताहरू निम्नअनुसारका रहन्छन् :

स्वतन्त्र र आफ्नो मालिक आफै बन्ने एउटा बलियो आन्तरिक सङ्कल्प

यदि तपाईं अन्य व्यक्तिको आदेश र निर्देशनअनुसार चलनुपर्ने व्यक्ति हुनुहुन्छ भने उद्यमी वा व्यवसायी बन्ने चाहना त्यहीँबाट छोड्नुहोस् । यस्तो अवस्थामा उद्यमशील वा व्यवसायी व्यक्तित्व तपाईंका लागि सुहाउँदैन । उद्यमी वा व्यवसायी व्यक्ति बन्नका लागि सर्वप्रथम तपाईं आफ्नो निर्णय र त्यसको कार्यान्वयनमा स्वतन्त्र रहनुपर्छ ।

नवीन पद्धतिप्रतिको लगाव : कुनै उत्पादन, सेवा वा बजारमा नयाँ आयाम थप्न सक्ने हुनुपर्छ

नयाँ कुरा ल्याउन आफूले गर्न चाहेको क्षेत्रका सञ्चालित उद्यम वा व्यवसायहरूको गहन अध्ययन गर्नुहोस् । ती उद्योग वा व्यवसायमा प्रयोग गरिएका उत्पादनका प्रक्रिया र पद्धतिलाई राम्रोसँग अवलोकन गर्नुहोस् । उत्पादनको जीवन चक्रलाई ध्यान दिनुहोस् र उत्पादनका अन्तिम उपभोक्तासम्म उत्पादनको वितरण गर्न लाग्ने समय अनुमान गर्नुहोस् । यस अवस्थामा के तपाईंले ती उत्पादनका केही पक्षमा थप सुधार गर्न सकिने सम्भावना देख्नु हुन्छ ? तपाईंले एउटै वस्तुको अन्य उपयोगिता देख्न सक्नु हुन्छ ? तपाईंले अन्य सम्भाव्य उपभोक्ता देख्नु भएको छ ? के तपाईं त्यही वस्तु अझै राम्रो वा सस्तो प्रक्रियाबाट उत्पादन गर्न सक्नु हुन्छ ? यदि माथिका प्रश्नहरूमध्ये कुनै एक प्रश्नको उत्तरका रूपमा 'सक्छु' भन्ने लाग्छ भने तपाईंको सोच नवीन छ । अब तपाईं त्यस्तो वस्तु वा सेवाको उत्पादनमा

काम गर्नुहोस्, जसमा अन्यले भन्दा केही थोरै फरक निर्माण गरेर पनि धेरै नै बजारहिस्सा लिन सकिनेछ। बधाई छ ! तपाईं अहिले नै उद्यमी हुनुहुन्छ।

विचार पुऱ्याएर जोखिम लिने व्यक्ति - जोखिमलाई सम्भाव्य इनामसँग तुलना गर्नसक्ने खूबी

उद्यम वा व्यवसायमा के तपाईं जोखिम लिन सक्नुहुन्छ ? तपाईं उद्यमी वा व्यवसायी हुनका लागि जुवाडी हुनु पर्दैन । धेरै उद्यमीहरू जोखिम=इनाम

यदि तपाईं सबै जित्छु वा हार्छु भन्ने सोच राख्नु हुन्छ भने त्यो तपाईंको जुवाडी मानसिकता हो र उद्यम तपाईंको निमित्त होइन ।

मिलाएर काम गर्छन् । यदि तपाईं सबै जित्छु वा सबै हार्छु भन्ने सोच राख्नु हुन्छ भने त्यो तपाईंको जुवाडी मानसिकता हो । त्यस्तो सोच राख्ने तपाईंका निमित्त उद्यम वा व्यवसायको क्षेत्र उपयुक्त पनि होईन । त्यसैले जोखिम उठाउनका लागि तपाईंसँग अराजक र अनिश्चित स्थितिसँग लड्न सक्ने क्षमता पनि हुनुपर्छ ।

साधन सम्पन्न : मानिस, अवसर र उत्पादनलाई जोड्न सक्ने क्षमता

उद्यमी वा व्यवसायी आफैमा साधन सम्पन्न हुनु पनि एउटा प्रमुख कुरा हो । तपाईंका वरिपरि भएका मानिसहरू, तपाईंको कम्प्युटरमा भएका सूचनाहरू, नयाँ आविष्कारका समाचारहरू, अरूको खल्तीमा रहेका तर प्रयोग नभएको

सम्भावित पूँजी, अन्य उद्यमी वा व्यवसायीका समस्याग्रस्त उद्यम वा व्यवसाय, सबै साधनका रूपमा रहेका हुन्छन् ।

एक असल उद्यमी वा व्यवसायी सधैं साधन सम्पन्न हुन्छ । तर साधन सम्पन्नताको अर्थ आर्थिक रूपमा मात्र सबल हुनु चाहिँ पक्कै होईन । साधन सम्पन्न त्यस्ता उद्यमीहरूले मात्र सम्भाव्य परिवर्तन गर्न र सफलता हासिल गर्न सक्दछन् । साधन सम्पन्नता त्यस्तो क्षमता हो जसले उद्यम वा व्यवसायमा आएको समस्यापछिको सम्भावित अवसरलाई पहिल्याएर आफ्नो सीपअनुसार त्यस सम्भाव्य अवसरलाई उद्यम वा व्यवसायको स्वरूपमा परिवर्तन गर्न सक्छ ।

३) व्यवसायको ज्ञान

उद्यमी वा व्यवसायी व्यक्तिमा रहनुपर्ने व्यवसायको ज्ञान भन्नाले आफूले गर्ने उद्यम वा व्यवसायको क्षेत्रका माथिल्लो तहका व्यापारीहरूका बारे केही न केही जानकारी राख्नु पनि हो । अर्थात् आफू उत्पादन वा व्यवसायका

जुन क्षेत्रमा तपाईंले आफूले व्यवसाय सुरु गर्ने
तान बनाउनु भएको छ त्यही क्षेत्रमा केही समयका
लागि काम गनलि तपाईंको ज्ञानको सीमा अझै
फराकिलो बने छ ।

क्षेत्रमा प्रवेश गर्नुपूर्व त्यस क्षेत्रमा पहिल्यै स्थापित भएको उत्पादनको शृङ्खला र त्यस उत्पादमा बजारको भुकाव कस्तो छ भन्ने कुरा पनि व्यवसाय आरम्भ गर्नु अगावै नै बुझ्नु पर्छ । नव प्रवेशी उद्यमी वा व्यवसायीहरूले यी कुराहरूबारे पहिले नै बुझेनन् भने त्यस शिक्षाका लागि राम्रै खर्चको जोखिम लिनुपर्ने हुन्छ भने त्यसले सफल उद्यमी वा व्यवसायी

बन्ने व्यक्तिको सपना र आकाङ्क्षामा नै असर पार्न सक्दछ । वस्तु वा सेवाको जुन क्षेत्रमा तपाईंले आफ्नो उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भ गर्ने मन बनाउनु भएको छ, त्यही क्षेत्रमा केही समय रोजगारमूलक काम गर्नाले तपाईंको ज्ञानको सीमा अभै फराकिलो बन्ने हुन्छ । त्यस्तो रोजगारीले तपाईंलाई अरुकै खर्चमा उद्यम वा व्यवसायसँग सम्बद्ध पर्याप्त व्यावसायिक ज्ञान तथा अनुभव दिलाउँछ । यदि त्यो क्षेत्रमा रोजगारी खानु तपाईंका लागि विकल्प होइन भने विशेषज्ञलाई त्यस उद्यम वा व्यवसायसम्बन्धी सर्वेक्षणको प्रारूप तयार गर्न लगाएर आफैँ सर्वेक्षण गर्नुहोस् । सर्वेक्षणका लागि छनौट गरिएका उद्यमी वा व्यवसायी र तिनका उत्पादनका उपभोक्ता वा ग्राहकलाई भेट्नुहोस् । ती उद्यमी वा व्यवसायीले गरेका उत्पादनप्रति ग्राहकको सन्तुष्टिका बारेमा प्रश्न गर्नुहोस् । त्यसको विकल्पका रूपमा आउनुपर्ने नयाँ उत्पादनबारे उपभोक्ता वा ग्राहकको धारणा लिनुहोस् । यस कार्यले तपाईंलाई उद्यम वा व्यापारका सम्पूर्ण पक्षबारेको पूर्ण जानकारी हासिल गर्न सफलता दिलाउँदछ ।

४) सीप

उद्यमी वा व्यवसायी बन्न चाहने हरेक व्यक्तिका लागि उद्यम वा व्यापारसम्बन्धी प्राविधिक र व्यवस्थापकीय दुवै क्षेत्रको सीप हुनु जरुरी हुन्छ । प्राविधिक सीप भनेको तपाईंको व्यवसायमा प्रयोग हुने प्रविधिसम्बन्धी व्यवहारिक ज्ञान हो । यदि तपाईं कपडाको उत्पादक हुनुहुन्छ भने तपाईंले सिलाई/बुनाईमा प्रयोग हुने प्रविधिका सामान्य कुराहरू जान्नु जरुरी हुन्छ । यदि तपाईं सफ्टवेयर निर्यातक हो भने तपाईंले कम्प्युटरको 'प्रोग्रामिङ' जान्नु जरुरी छ । व्यवस्थापकीय सीप भनेको उद्यम वा व्यवसायमा तपाईंलाई कस्तो कामदार चाहिन्छ, कस्तो नियमावली चाहिन्छ, र सबैलाई एकै ठाउँमा कसरी संयोजन गरेर मिलाएर राख्ने भन्ने व्यवहारिक ज्ञानका कुराहरू हुन् । व्यवसाय आरम्भ गर्नुअगाडि सीपका तह र व्यवसायसम्बन्धी ज्ञान हुनु पनि उत्तिकै महत्वपूर्ण छ ।

यदि तपाईंसँग उल्लिखित कुनै पनि सम्बन्धित सीप छैन भने उद्यम वा व्यवसाय आरम्भ गर्नु अघि तपाईंले ती सीपहरू हासिल गर्नु नै पर्छ । त्यसका लागि तपाईं विभिन्न तालिम, कार्यशाला तथा गोष्ठीमा भाग लिनुहोस्, सम्बन्धित क्षेत्रका विज्ञ मानिसहरूलाई भेट्नुहोस्, तपाईंलाई मन परेका उद्योग वा व्यावसायिक क्षेत्रहरूको भ्रमण गर्नुहोस्, ती उद्योग वा व्यवसायका सूचीपत्रहरू जम्मा गर्नुहोस्, तपाईंलाई आवश्यक पर्ने खालका नियमावली र सम्बन्धित कार्यालयहरूका बारेमा आवश्यक जानकारी लिन सम्बन्धित सरकारी निकायहरूको भ्रमण गर्नुहोस् र काम प्रारम्भ गर्नु अगाडि नै सम्बन्धित क्षेत्रमा आफूलाई सक्षम बनाउनुहोस् ।

उद्यमीका लागि परिवार र साथीहरूको सहयोग अति आवश्यक हुन्छ । आफ्नो परिकल्पना आफ्नो जीवन साथी र बालबच्चाहरूसँग बाँड्नुहोस् ।

५) अनुभव

उद्यमी वा व्यवसायीका लागि त्यस क्षेत्रसम्बन्धी अनुभवको कुनै विकल्प छैन । त्यसमा पनि विशेष गरी उद्यमीका लागि यो अनिवार्य जस्तै रहन्छ । तपाईंले व्यावसायिक सीपहरू औपचारिक शिक्षाबाट पाउन सक्नु हुन्छ र बजारको अनुसन्धानबाट व्यावसायिक ज्ञान पाउन सक्नु हुन्छ, तर अनुभवले तपाईंलाई भविष्यमा आफ्नो व्यापारमा त्यस्तै किसिमको वातावरणमा आफ्नो जिम्मेवारीमा कुनै बोझबिना नै काम गर्ने अवसर प्रदान गर्दछ । तपाईंले आफैले आर्जन गरेको अनुभवका ज्ञानहरू गुमाउनु भन्ने निश्चित हुनुपर्छ । आफूले सिकेका उद्यम वा व्यवसायसँग सम्बन्धित मुख्य अनुभवका ज्ञानहरू लेख्न र साथीभाई तथा परिवारसँग बाँड्न नबिर्सनुहोस् ।

६) परिवार तथा साथीहरूको सहयोग

उद्यमी वा व्यवसायीका लागि परिवार र साथीहरूको सहयोग अति आवश्यक हुन्छ। आफ्नो उद्यम वा व्यवसायसँग सम्बन्धित परिकल्पना आफ्नो जीवनसाथी, बालबच्चा र साथीहरूसँग बाँड्नुहोस्। त्यससँग सम्बन्धित उनीहरूको प्रश्न र जिज्ञासालाई उपयुक्त चासो दिनुहोस् र उनीहरूलाई पहिलो दिनदेखि नै आफ्नो काममा सहभागी गराउनुहोस्। उनीहरूको सहयोग माग्नुहोस् र सहयोगको कदर गर्न नबिर्सनुहोस्।

एक सफल उद्यमी हुनका लागि तपाईं ठूलो सञ्जाल भएको परिवार र साथीहरू लिएर जन्मिनु जरुरी छैन। आफ्नो बिक्रीको सञ्जालको विकास गर्नुहोस्।

७) सञ्जाल र सम्पर्कहरू

तपाईंको प्रथम आर्थिक उत्पादन, प्रथम ग्राहक र प्रथम बिक्री साधारणतया पहिलेदेखि नै प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष रूपमा चिनेका सम्पर्कमार्फत् नै हुन्छ। धेरै अप्रिय घटनाबाट जोगाउने हुनाले मानिसहरूमा पनि पहिलेदेखि नै चिनेजानेका व्यक्तिहरूसँग सहकार्य गर्ने बानी हुन्छ। आपूर्तिकर्ताहरूले पुराना ग्राहकसँगको सम्पर्कलाई लेनदनका लागि अनिवार्य मापदण्डको एउटा पाटोका रूपमा लिन्छन्। तसर्थ तपाईं सम्पर्कमार्फत् काम गर्नुहोस् र पहिले नचिनेका अज्ञान व्यक्तिहरूसँग भेट्ने र आत्मीयता बढाउन सक्ने आत्मविश्वास लिनुहोस्। यदि तपाईं आफ्नो उत्पादन आफूले चिनेका व्यक्तिहरूमाभक्त पनि बेच्न सक्नुहुन्न भने आफ्नो उत्पादनको पद्धति, ढाँचा र लागतलाई पुनरावलोकन गर्नुहोस्। एक सफल उद्यमी

हुनका लागि तपाईं ठूलो सञ्जाल भएको परिवार वा साथीहरू लिएर जन्मिनु जरुरी छैन । आफ्नो बिक्री सञ्जालको क्रमिक विकास गर्नुहोस् । निरन्तर व्यावसायिक गोष्ठीहरूमा भाग लिनुहोस् । समाजिक भेलामा निरन्तर बढीभन्दा बढी व्यक्तिहरूसँग सम्पर्क बढाउने कार्यमा रुचि लिनुहोस् । निरन्तर आफ्नो सम्पर्कमा आएका व्यक्ति वा संस्थाका व्यक्तिहरूको नामावली तयार गरि व्यक्तिगत रूपमा पनि पहिचान बढाउनुहोस् । तपाईंले तपाईंको उत्पादनको आपूर्तिकर्ताका रूपमा काम गर्न चाहने व्यक्ति वा उत्पादनका सम्भावित ग्राहकहरूको ढोका ढक्ढक्याउने कारणहरू निरन्तर खोज्नुहोस् । बस्, यति काममा सफलता पाउनुहोस्, उद्यम वा व्यवसायको क्षेत्रमा तपाईंको प्रभावशाली उपस्थितिलाई कसैले रोक्न सक्ने छैन ।

स्रोत : How to start a business : A Guide for Women, अली सलमान, CIPE पाकिस्तान ।

वर्तमान श्रम ऐन र यसका चुनौतीहरू

नेपालमा उद्योग प्रतिष्ठान र कामदार/कर्मचारीका बीचमा के कस्तो सम्बन्ध हुनुपर्दछ ? कामदार/कर्मचारीहरूले दिनमा कति घण्टा काम गर्नुपर्दछ ? उनीहरूले कस्तो सेवा र सुविधा पाउने ? आदि कुराहरूलाई नेपालको श्रम ऐन २०४८ (संसोधन सहित)ले नियमन गरेको छ । यही ऐनका आधारमा सरकारले वि.सं. २०५० मा श्रम नियमावली लागू गरेको छ । यस अवस्थामा नेपालभित्रका सबै औद्योगिक प्रतिष्ठान र त्यसअन्तर्गतका कामदार/कर्मचारीहरूले त्यसै ऐनअनुरूप काम गर्नुपर्ने हुन्छ । नेपालमा श्रम ऐन १० जनाभन्दा बढी कर्मचारी भएको कुनै पनि किसिमको संस्थामा लागू हुन्छ ।

नियमावलीमा कस्ता उमेर समूह र लिङ्गहरूले दिनको कति समय काम गर्ने भनेर उल्लेख गरिएको छ । त्यसैगरी कुनै पनि औद्योगिक प्रतिष्ठानले त्यसअन्तर्गतका कामदार/कर्मचारीको लागि बनाउनु पर्ने विभिन्न किसिमका कोषहरूका बारेमा उल्लेख गरेको छ । नियमावलीमा कामदार/कर्मचारीले पाउनु पर्ने विदाहरू जस्तै: सार्वजनिक विदा, घर विदा, विरामी विदा, क्रिया विदा, प्रसुती विदा र विशेष विदा कति दिन पाउने ? कुन अवस्थामा पाउने ? भन्ने सम्बन्धमा उल्लेख गरिएको छ । त्यसैगरी नियमावलीमा विभिन्न अवस्थामा कामदार/कर्मचारीलाई स्वास्थ्य सुबिधा कस्तो हुनुपर्ने भन्ने बारेमा पनि उल्लेख गरिएको छ । कुनै पनि व्यवसाय सुरु गर्नु अघि यी ऐन कानूनबारे जानकारी राख्नु आवश्यक हुन्छ ।

नेपालको श्रम ऐनका केही पक्षहरूले गर्दा नेपाली बजारमा श्रम लचकता आउन नसकेको भन्ने कुराहरू पनि धेरै उठिरहेका छन् । नेपालको श्रम ऐनअनुसारका यस्ता केही प्रावधानहरू यस प्रकार छन् :

रोजगारी सम्झौता पत्र

श्रम ऐनमा व्यवस्था भएअनुसार कुनै पनि क्षेत्रमा काम गर्ने व्यक्तिको रोजगारी काम गरेको तीन महिना (९० दिन) पछि स्थायी बनाइनु पर्छ । यसरी स्थायी बनाएको मजदुर या कर्मचारीलाई कामबाट निलम्बन गर्न निकै गाह्रो हुन्छ । रोजगारदाताका अनुसार स्थायी बनाउने यस प्रक्रियाका कारण कर्मचारीमा काम गर्ने उत्प्रेरणा क्रमशः घटेर जान्छ । यसै कारण धेरैजसो रोजगारदाताहरूले आफ्ना कर्मचारीहरूलाई रोजगारीको सम्झौता पत्रका साथै नियुक्ति पत्र दिन पनि हिचकिचाउँछन् ।

रोजगारबाट अवकास

रोजगारबाट अवकासका लागि श्रमिकको उमेर हद ५५ वर्षसम्म रहेको हुनुपर्छ । ऐनमा यो अवधिमा ५ वर्ष अझ थप गर्न सकिने प्रावधान पनि रहेको छ । यसबाहेक कोही व्यक्तिले उच्छुद्धिखल काम गरेर आफ्नो या अन्य कसैको कार्यालयमा हानी पुऱ्यायो भने श्रम विभागले उसलाई निलम्बन गर्न त सक्छ तर रोजगार दाताले आफ्नो संस्थामा कार्यरत मजदुर वा कर्मचारीलाई आफूले चाहे अनुसार अवकास दिन पाउँदैन ।

रोजगारबाट निलम्बन

नेपालको श्रम ऐनअनुसार रोजगारदाताले कुनै पनि उद्योगमा रोजगार रहेको स्थायी कर्मचारीलाई निलम्बन गर्न लगभग असम्भव नै

रहेको छ । ऐनले कुनकुन अवस्थामा स्थायी कर्मचारीलाई रोजगारीबाट निलम्बन गर्न सकिन्छ भनेर तोक्नुका साथै निलम्बनका लागि प्रक्रिया पनि तोकेको छ । यस्तो प्रक्रिया ज्यादै कठिन पनि रहेको छ । यही प्रक्रियागत कठिनाइका कारण कुनै पनि स्थायी कर्मचारीलाई निलम्बन गर्न लगभग असम्भव नै हुन्छ । यसै कारणले पनि रोजगारदाताले स्थायी कर्मचारी राख्न हिचकिचाउँछन् भने करारमा भएका कर्मचारीहरूको उद्योग र आफ्नो संस्थाप्रतिको स्वामित्व पनि बढ्न पाउँदैन ।

प्रक्रियागत संरक्षणका प्रावधानहरू

कार्यस्थलमा मर्यादा पालन नगरेको अवस्थामा वा संस्थाको नियम पालना नगरेकामा पटकपटक औपचारिक रूपमा सचेत गराउँदा पनि कर्मचारीको व्यवहारमा सुधार आउन सकेन भने रोजगारदाताले निलम्बनको प्रक्रिया अघि बढाउन सक्छन् । यद्यपि यस्तो परिस्थितिमा पनि नेपालमा रोजगारदाताले श्रम सङ्गठनको दादागिरी र डरले गर्दा कुनै पनि कदम चाल्न नसकेको अवस्था छ । यस अवस्थाले श्रम सङ्गठन र रोजगारदाताहरूका बीचमा रहेको अविश्वासको वातावरणलाई पनि दर्शाउँछ ।

यसका साथै नेपालको श्रम ऐनमा अन्य थुप्रै प्रावधानहरू पनि छन्, जसले रोजगारदाता र कर्मचारी तथा मजदुरबीच एकअर्काप्रति विश्वास बढ्न सकेको छैन । यसै कारणले पनि धेरै रोजगारदाताले अल्पकालीन र करारमा मात्र कर्मचारी नियुक्ति गर्ने र आफ्नो कामको धेरै पाटो ठेकामा दिने प्रवृत्ति बढेको देखिन्छ । यसले औपचारिक क्षेत्रमा रोजगारीको अवसर बढाउने कार्यमा ठूलो बाधा पुऱ्याइरहेको पाइन्छ ।

नेपालको श्रम ऐन र त्यसका आधारमा बनेका नियमावलीलाई आलोचनात्मक रूपमा हेर्दा कर्णप्रिय लाग्ने नियमहरूले अल्पकालीन

स्वरूपमा श्रम सङ्गठनमा आवद्ध कामदार/कर्मचारीलाई केही राहत दिए तापनि दीर्घकालीन रूपमा नेपालको पूरै अर्थतन्त्रका लागि यस्तो व्यवस्थाको प्रभाव प्रतिकूल हुन्छ । यसको उदाहरण बेला कुबेलामा भइरहने मजदुर आन्दोलन र त्यसको प्रभावस्वरूप देशबाट विस्तारै उद्योगहरू पलायन हुँदै विदेशिनु पनि हो । नेपाल जस्तो कम विकसित अर्थतन्त्रले प्रतिस्पर्धा गर्नुपर्ने चीन, भारत, भियतनाम जस्ता उदाउँदा अर्थतन्त्रले अन्यको भन्दा तुलनात्मक लाभ आर्जन गरेको भनेको कम खर्चमा उपलब्ध श्रम शक्ति हो । तर नेपालको श्रम नियमावलीले गर्दा अर्थतन्त्रमा श्रमको मूल्य अधिक भएका कारण लगानीकर्ताहरू हाम्रो देशमा लगानी गर्न आकर्षित हुँदैनन् । यसले स्वाभाविक रूपमा रोजगारीका अवसरहरूलाई न्यून बनाउँदछ । परिणामस्वरूप पहुँच भएकाहरूको हातमा मात्र जागीर पर्छ । लगानीमा कमी आउनु भनेको रोजगारीको अवसरमा ह्रास आउनु पनि हो । यसले गर्दा दीर्घकालीन रूपमा बेरोजगारीको समस्या बढाउनुका साथसाथै आर्थिक विकासमा पनि अवरोध आउँदछ ।

नेपालको आर्थिक विकासलाई गति दिने र हालको बेरोजगारी समस्या दीर्घकालीन रूपमा हटाउने हो भने हालको श्रम ऐनमा परिमार्जन अत्यन्त जरुरी छ । श्रम कानून लगानीमैत्री वातावरण बनाउन सक्ने हुनुपर्दछ, जसले गर्दा नेपालमा रहेका आर्थिक समस्याहरू क्रमशः हट्दै जाने र नेपाल पनि अन्य उदाउँदो अर्थतन्त्रसँग प्रतिस्पर्धा गर्न सक्ने हुन्छ । यसका लागि श्रमिक, उद्यमीहरू तथा नेपाल सरकार बसेर सबैका लागि अनुकूल हुने खालका कानूनी प्रावधानहरूको व्यवस्था गर्न आवश्यक देखिन्छ ।

त्यस्तै श्रमिकका सम्बन्धमा श्रम सङ्गठनहरूले उठाएका जायज मागहरूको सम्बोधन गरिनु पर्छ भने रोजगारदाताहरूको उत्पादनशीलता र प्रभावकारिता बढाउने कुरातर्फ पनि ध्यान पुऱ्याउन आवश्यक देखिन्छ । नेपालको श्रम ऐन र यससँग सम्बद्ध कानूनहरूलाई परिमार्जन नगरी नेपालमा रहेको बेरोजगारीको अवस्थामा खासै सुधार

हुन सक्दैन । नेपाली युवाहरू विदेशिनुको प्रमुख कारण पनि नेपालमा रोजगारीको अवसरको कमी नै हो । रोजगार प्रबर्द्धन र अनौपचारिक क्षेत्रमा रहेका मजदुरलाई औपचारिक क्षेत्रमा ल्याई उनीहरूलाई सामाजिक सुरक्षा प्रदान गर्ने हो भने रोजगार बढाउने किसिमको लचिलो कानुनको तर्जुमा गर्ने कार्य अहिलेको प्रमुख आवश्यकता बनेको छ ।

स्वरोजगारमा रमाएका नेपालीहरू

खाने मुखलाई जुँगाले छेक्दै भने जस्तै नेपालमा रोजगारीको जस्तोसुकै समस्या भए तापनि काम गर्ने हातलाई कसैले पनि काम गर्नबाट रोक्न सक्दैन । नेपालमा धेरै मानिसहरू त्यस्ता पनि छन् जो अरूले काम देलान् अनि मात्र गरौंला भन्दै कुरेर बस्दैनन् । उनीहरू स्वरोजगारमा लाग्छन् साथै अन्य धेरै मानिसहरूलाई पनि रोजगारी दिन्छन् । न गरीब, न धनी, न त तल्लो न त माथिल्लो जात, न महिला न पुरुष, जो कोही पनि सफल उद्यमी बन्न सक्दछन् तर यसका लागि सार्थक परिश्रम, आफूमाथिको दृढ विश्वास र जोखिम लिन सक्ने क्षमता भने अवश्य चाहिन्छ । यदि कुनै पनि मानिसभित्र माथि उल्लेखित तीन गुणहरू भयो भने अन्य सबै कुराको व्यवस्थापन गर्न सकिन्छ र उद्यमशील कार्यमा सफल पनि हुन सकिन्छ । यस शीर्षकमा नेपालका विभिन्न स्थानमा आफ्नो व्यक्तिगत प्रयासबाट सफल उद्यमी बनेका व्यक्तिहरूका सफलताका कथाहरू समावेश गरिएको छ ।

पर्यटन व्यवसायमा चेपाङ समुदाय

चितवन जिल्लाको शक्तिखोरमा बस्ने तर पिछडिएका जातिका रूपमा चिनिएका चेपाङ समुदायका केही जुभारु युवाहरू मिलेर चेपाङ सङ्घ नामक संस्थामार्फत् त्यस भेगलाई पर्यटकको आकर्षक गन्तव्यस्थल बनाउन लागिपरेका छन् । यस अभियानलाई सफल पार्न स्थानीय चेपाङ संघसंस्था मिलेर गाउँको संस्कृति र पर्यटनस्थलको प्रचारप्रसार गरिरहेका छन् । उनीहरूले यस कार्यबाट स्थानीय

चेपाङ समुदायका परिवारहरूको आयमा पनि वृद्धि भैरहेको छ । चेपाङको सघन बसोबास रहेका दुर्गम पहाडी क्षेत्रहरू कोराक, सिद्धी, शक्तिखोर र काउले गाविसलाई पर्यटन गाउँ घोषणा गरी संस्कृतिको प्रचार अभियानलाई यी उत्साही युवाहरूले अगाडि बढाइरहेका छन् । यसका साथै यिनीहरूले पर्यटक भित्र्याउन चार गाउँलाई समेटेर पैदल मार्गको निर्माण पनि गरेका छन् । यो पैदल मार्गमा पर्ने सिराइचुलीबाट सूर्योदयको दृश्यावलोकन, हिमालको अवलोकन, तीन सय वर्ष पुरानो उपर्दाङ्गढी, चेपाङ सङ्ग्रहालय, गुफा लगायतका ठाउँ देख्न पाइन्छ । त्यति मात्र नभई चेपाङ समुदायले यस क्षेत्रमा पर्यटकलाई आकर्षित गर्न र आफ्नो संस्कृति जगेर्ना गर्न चेपाङ सङ्ग्रहालयको समेत निर्माण गरेका छन् । चेपाङ जातिका बारेमा जान्न र बुझ्न वा अध्ययन गर्ने चाहना भएका जो कोहीका लागि पनि उनीहरूले बनाएको यस सङ्ग्रहालयले मद्दत गर्छ । यिनीहरू आफ्नो संस्कृतिलाई विश्वसामु चिनाउनका लागि त्यहाँ आउने पर्यटकहरूलाई अर्को गन्तव्यस्थल लुम्बिनीका बारेमा समेत जानकारी गराउँदछन् ।

आफ्नो संस्कृतिलाई अझ बढी चिनाउनका लागि उनीहरूले बनाएको सङ्ग्रहालयमा उनीहरूद्वारा नै निर्मित खुर्पेटो, ढकिया लगायतका सामानहरू राखेका छन् । त्यसका अतिरिक्त बाबियो र केराका लोत्राबाट तयार गरिएका चकटी, फ्रेम, भोला, ढक्की लगायतका घरायसी सामानहरू पनि सङ्ग्रहालयमा राखिएका छन् । यस्तो कार्यले उनीहरूको सिर्जनशीलता र काम गर्ने क्षमताका बारेमा पनि छर्लङ्ग पार्दछ ।

यदि मानिसमा रहेको जाँगर, क्षमता र सिर्जनशीलतालाई उजागर गर्न सकियो भने धेरै कुरा प्राप्त हुन सक्छ भन्ने कुराको उदाहरण चितवन शक्तिखोरका चेपाङ समुदायले प्राप्त गरेको सफलताले देखाएको छ । नेपालमा पर्यटन उद्योगको सम्भावना प्रचुर हुँदाहुँदै पनि त्यस क्षेत्रमा धेरै काम गर्न नसकिरहेको अहिलेको यस परिस्थितिमा चेपाङ जातिले आफ्नो ठाउँबाट निक्कै ठूलो कार्य गरेका छन् । यस कार्यले अरूलाई पनि प्रेरित गर्नु पर्ने हो ।

हाम्रो देशको प्राकृतिक सौन्दर्यको राम्रो उपयोग गर्नका लागि योजनाबद्ध तवरले स्थानीय तहमा जनताहरूको प्रत्यक्ष सहभागितालाई प्रमुख आधार बनाएर ग्रामीण वा आन्तरिक पर्यटनलाई पनि सँगसँगै लान सकिन्छ ।

चेपाङ जातिलाई हाम्रो देशमा पिछडिएको वर्ग भनेर सूचीकृत गरिएको छ । नेपालमा चेपाङ जातिहरूको बाहुल्यता रहेको चितवन शक्तिखोरका चेपाङ समुदायका व्यक्तिहरू आफ्नो जातिको संस्कृतिलाई विश्वसामु चिनाउने र साथसाथै पर्यटनबाटै आम्दानी गर्ने कार्यमा लागि रहेका छन् । यसरी पर्यटकहरूलाई भित्र्याउँदा एकातिर त्यस भेगमा रहेका अन्य व्यवसायहरू पनि फस्टाउने अवस्था बनेको छ भने अर्कातिर स्थानीय चेपाङका लागि पनि रोजगारी सिर्जना भएको छ ।

स्रोत: प्रतिभाको खोजी, २०६५

निना एण्ड हेगर

नेपालमा प्रशोधित मासुको बजारमा चर्चित नाम 'निना एण्ड हेगर' अहिलेको अवस्थामा सजिलै आइपुगेको हैन । यस कम्पनीका मालिक चन्द्र तिवारीको १५ वर्षको कडा मेहनत र सदा आफ्ना ग्राहकहरूलाई गुणस्तरीय उत्पादन पस्कने कार्यप्रतिको लगनशीलताले गर्दा अहिले यस कम्पनीले राम्रो नाम र दाम कमाउन सफल भएको छ । तिवारी भन्दछन्, “पकाउनु नै मेरो सोख हो र त्यसले नै मलाई यस मासु व्यवसायका क्षेत्रमा ल्यायो ।”

मासु प्रशोधनको क्षेत्रमा कुनै औपचारिक तथा प्राविधिक शिक्षा नलिएका चन्द्र तिवारी त्यस विषयको किताब पढ्न र केही सहयोग लिन पुस्तकालयहरू धाउने गर्दथे । त्यतिबेला काठमाडौंमा ससेजरूपी मासुको परिकार चर्चित भएको थियो । यही चर्चाका कारण चन्द्र तिवारीले पनि त्यसलाई कसरी बनाउन सकिन्छ भन्ने कुराको जानकारी हुन उत्सुक भए । त्यही उत्सुकताले उनलाई कोलकाता

पुन्यायो, जहाँ उनले ससेज बनाउने तरिका देख्न पाउँथे । तर उनका अनुसार कोलकातामा ससेज बनाउनेहरू बाठा भैसकेका थिए । यही कारण उनीहरूले ससेज बनाउने तरिका कसैका सामू प्रदर्शन गर्दैन थिए । त्यसैले उनी कोलकाताबाट खाली हात फर्कनु पर्‍यो । तर त्यसले उनलाई निरुत्साहीत बनाउन सकेन, उनी घर फर्किएपछि भान्छामा श्रीमतीको सहयोग लिएर विभिन्न प्रयोग गर्न थाले । उनको घरमा रहेको एउटा टहरोलाई प्राय ससेज बनाउन प्रयोग गरे तापनि यस्तो काम प्रायः भान्छा कोठामा नै हुन्थ्यो । उनीसँग त्यतिबेला दुईवटा रेफ्रिजेरेटर पनि थियो, जसमा उनले आफूले घरैमा बनाएको मासुको उत्पादन राख्थे । त्यसपछि उनले बजारमा ससेज बेच्न प्रारम्भ गरे ।

उनले सँधै नै ससेज उत्पादनको तरिका विकास गर्दै गए । संयोगवश उनको एउटा साथीले हेगर नाम गरेको एक जर्मन नागरिकसँग उनको परिचय गराईदिए । त्यसपछि उनीहरूले मासु प्रशोधन गर्ने, मासु बनाउने तरिका, त्यसको व्यापार गर्ने पक्षबारेमा छलफल गर्न थाले । उनले काम गरेको तरिका देखेपछि हेगरले उनको ससेज बनाउने तरिका शतप्रतिशत गलत रहेको र यदि उनले साँच्चिकै सिक्न र यस क्षेत्रमा काम गर्न चाहेको भए एक पटक जर्मनी जाने पर्ने सुझाव दिए । उनले तिवारीलाई जर्मनी जाने व्यवस्था र आवश्यक कागज पत्रहरूको लागि सहयोग गर्ने पनि जनाए । त्यसपछिको समयमा पनि तिवारीलाई छात्रवृत्तिमा जर्मनी गएर पढ्न थप दुई वर्ष कुर्नुपर्‍यो । त्यहाँ गएर उनले दुई वर्षसम्म मासु प्रशोधनमा तालिम हासिल गर्नुका साथै थप एक वर्ष व्यावसायिक अभ्यास पनि गरे ।

उनको २ वर्षे तालिममा पहिलो वर्ष मासु प्रशोधन गर्ने र बनाउने पुराना तरिकाहरू सिकाइन्थ्यो भने दोस्रो वर्षमा नयाँ प्रविधिका माध्यमले मासु प्रशोधन गर्ने र बनाउने तरिका सिकाइन्थ्यो । उनको अहिले काठमाडौंको उद्योगमा दुई वटै तरिकाबाट उत्पादन गरिने मासुका परिकारहरू प्रयोग गरिन्छ । आफ्नो रुचि र अठोटका कारण दुई वर्षमा नै त्यो तालिम पूरा गर्न उनी सफल भए । उनको रुचि, कडा परिश्रम र उमेरले त्यसपछि उनलाई प्रमुख

भान्से बनाइयो । त्यसपछि जर्मनीमै काम गर्नुभन्दा आफ्नै राष्ट्रमा राम्रो काम गर्न सकिन्छ, भनेर उनी स्वदेश फर्किए ।

ब्राम्हण परिवारमा हुर्केका तिवारीले मासु बेच्ने काम सुरु गर्दा आफ्ना नातेदारहरूबाट धेरै नकारात्मक कुराहरू सुन्नुपऱ्यो । तर अहिलेको 'निना एण्ड हेगर'को सफलताले आफ्ना नातेदारका ती सबै नकारात्मक सोचलाई चुनौती दिएको छ । आर्थिक रूपमा अस्थिर हुनाले आफ्नै व्यवसाय प्रारम्भ गर्नु उनका लागि त्यति सजिलो थिएन । उनले उत्पादित सामानको वितरण गर्न साइकलको प्रयोग गर्दथे भने उत्पादनपछि बजार व्यवस्थापन गर्नु अर्को चुनौतीका रूपमा रहेको थियो । उनलाई आफ्ना उत्पादन बजारमा पुऱ्याउँदा र बजारबाट उत्पादन अत्याधिक महङ्गो भएको गुनासा आइरहँदा काम गर्न साह्रै गाह्रो हुन्थ्यो रे । काठमाडौँमा आफ्नो उत्पादन बेच्न थालेको ४-५ वर्षपछि मात्र उनले सफलताको स्वाद चाख्न पाए । उनका लागि सबैभन्दा गाह्रो भनेको सामान बिक्री भइरहेको भए तापनि पैसा भने समयमा उठ्दैनथ्यो । हिसाबमा नगद नभएर खाली बाँकी रकम मात्र भएका कारण केही समय त उनलाई कामै बन्द गर्न कर लाग्यो । तर त्यो कार्यले पनि फाईदाजनक परिणाम ल्यायो । उनले उत्पादन गर्न बन्द गरेपछि उनको घरमा नै ग्राहकहरूले टेलिफोन गरेर सामान पठाईदिन आग्रह गर्न थाले भने त्यसपछि बाँकी पैसा पनि उठ्न थाल्यो । त्यसपछि मात्र उनले आफ्नो उत्पादनको प्रशस्त बजार रहेको कुरा थाहा पाए ।

परिमाणभन्दा गुणस्तरलाई ध्यान दिएका कारण अहिले निना एण्ड हेगरको व्यापार उनले सोचेको भन्दा राम्रो भएको छ, तापनि यसले बजारको मागअनुसार उत्पादन भने गर्न सकिरहेको छैन । खाद्य प्रशोधनको व्यापारमा गुणस्तरमा सम्झौता नगर्न आफैँ खट्नुपर्ने र त्यसो गर्न नसकेमा व्यापार चलाउन नसकिने उनको धारणा छ । मानिसहरूले पहिला उनका उत्पादनहरू महँगो भएको गुनासो गरे तापनि उनले मूल्यसँग कहिल्यै पनि गुणस्तरको सम्झौता गरेका छैनन् ।

स्रोत: समृद्धि फाउण्डेशनको Last Thursday's with an Entrepreneur नामक अर्न्तक्रिया कार्यक्रम

लाहुरे फोटोग्राफर

मेहनती र पौरखी मान्छेले विदेशमा गएर अर्काको नोकर बन्नुभन्दा आफ्नै देशमा, आफ्नै गाउँ-ठाउँमा मेहनत गरेर आफ्नै हातमा रहेको सीप प्रयोग गरेर पनि लाखौं आर्जन गर्न सक्छ भन्ने कुरा कार्किनेटा गा.वि.स., वडा नं. १, पर्वतका उद्यमी वेदाङ्गभक्त पाध्या (विनोद) ले प्रमाणित गरेका छन् । धन कमाउनका लागि भारततर्फ पसेका उनले ७-८ वर्ष भारत बसाइका दौरानमा साँगालेका अनुभवले विदेश बसेर आर्थिक र बौद्धिक हिसाबले आफ्नो प्रगति हुने नदेखेपछि आफ्नै जन्मस्थल कार्किनेटामा आएर आफ्नो पारम्परिक पेशा कृषिमा नै संलग्न हुनपुगे ।

विनोदले सानो कस्मेटिक पसल र गाउँ विकास समितिद्वारा सञ्चालित टेलिफोन सेवामा सामान्य जागिरेका रूपमा काम गरे तापनि आर्थिक रूपमा सन्तुष्ट हुन सकेका थिएनन् । त्यसैले लघु उद्यम विकास कार्यक्रमअन्तर्गत फोटोग्राफीसम्बन्धी तालिम लिएर बिजुलीको अभाव र सोलार प्रणाली राख्न सक्ने आफ्नो हैसियत नभए तापनि विभिन्न वैकल्पिक उपायहरूको खोजी गरेर त्यस स्थानमा फोटोग्राफीको कार्य प्रारम्भ गरे ।

नम्र बोली, खुला व्यवहार, सहयोगी भावना, जतिबेला पनि हँसिलो देखिने व्यक्तित्व, सादा जीवन र उच्च विचार, धैर्यशील, लगनशील, उद्देश्यप्रति विचलित नहुने प्रतिबद्धताजस्ता गुणहरूले गर्दा विनोदले आफ्नो व्यवसायको क्षेत्रमा सफलताको शिखर चुम्न सफलता पाए । दिन प्रतिदिन उनको व्यापार क्रमिक रूपमा बढ्दै गयो । गुणस्तरमा सुधार गर्दै जाँदा थप मान्छेहरू प्रभावित हुन थाले । त्यही फोटोको व्यापारले सानो कस्मेटिक पसलेका रूपमा चिनिने विनोद कार्किनेटा बजारमा आज राम्रो व्यापारीका रूपमा स्थापित भएका छन् ।

हिजो सामान्य श्याम-श्वेत फोटोबाट शुरु गरिएको उनको फोटोग्राफीको पेसा क्रमिक रूपमा वृद्धि भएर, आज डिजिटल फोटो, रङ्गिन तथा सादा फोटो, फोटोबाट फोटो बनाउने, फोटोको आकार बढाउने/घटाउने, फोटो मिक्सिङदेखि काँधमा क्यामेरा लिएर भिडियोग्राफीको कार्यक्षेत्रसम्म विस्तार भएको छ । हाल उनले वार्षिक रूपमा फोटोबाट मात्र पनि ग्रामीण स्तरको बजारमा १ लाखभन्दा बढीको कारोबार गर्दछन् ।

उनी भन्छन्, “हिजो एक हजार ऋण माग्दा विनोदले तिर्छ, कि तिर्दैन भन्दै शङ्का गरेर कपाल कन्याउँदै सोच्नेहरू आज लाखका ढुकुटी वा अन्य कारोबारहरू पनि सामान्य बोलीका भरमा विश्वास मानेर गर्दछन् । यो नै मेरा लागि ठूलो गौरवको कुरा हो र यो सब यही फोटोग्राफी व्यवसायको देन हो ।”

वास्तवमा बेरोजगार बसेर र चाहिने/नचाहिने कुरा गरेर डुल्लुको कुनै अर्थ छैन । मानिस उत्पादनशील कार्यमा व्यस्त हुनु पर्दछ । कुनै सीप सिकेर आफ्नै गाउँ-ठाउँमा विभिन्न किसिमका लघु उद्यमहरू गरेर पनि जीविकोपार्जनका लागि आफूलाई आवश्यक पर्ने पैसा आर्जन गर्न सकिन्छ । कामकुरो एकातिर कुम्लो बोकी ठिमीतिर भनेभै आफ्नै स्थानीय स्तरमा नै विभिन्न प्रकारका अवसर र स्रोतहरू हुँदाहुँदै पनि धन कमाउनका लागि विदेशतर्फ हानिने युवाहरूले एकपटक वेदाङ्गभक्त पाध्या (विनोद) लाई हेरेर सिक्नुपर्दछ, र विश्लेषण गर्नुपर्दछ, के साँच्चै विनोद विदेशमा नै बसेका भए यो अवस्थामा आउन सक्थे होलान् त ?

स्रोत: प्रतिभाको खोजी, २०६५

मीन बहादुर गुरुङ

विश्वप्रसिद्ध सुपरमार्केट वालमार्टसँगै जोडिन आउने नाम स्याम वाल्टन भएजस्तै नेपालमा पनि भाटभटेनी सुपरमार्केटसँग मीन बहादुर गुरुङको

नाम जोडिन आउँदछ । मीन बहादुर गुरुङ भाटभटेनी सुपरमार्केटका मालिक हुन् र उनको व्यावसायिक सफलताको कथाले धेरै युवाहरूलाई प्रेरणा दिन सक्छ । सधैं सकारात्मक सोच राख्ने व्यवसायी गुरुङको जन्म खोटाङको एक विकट गाउँमा भएको थियो । उनले आफ्नो व्यापारको सुरुवात १९४५ अमेरिकी डलरको लगानी खोलेको एक किराना पसलबाट गरेका थिए । आजका करोडपति उनी भाटभटेनी सुपरमार्केटलाई देशव्यापी तवरमा विस्तार गर्ने सोचका साथ अगाडि बढिरहेका छन् ।

उनले नेपालमा धेरै अवसर देखेका छन् । उनले नेपाली युवाहरूलाई नेपालमा नै केही गर्न हौसला दिन्छन् भने आफूजस्ता पुराना व्यापारीहरूले युवा समूहलाई आर्थिक सहयोग गर्नुपर्ने धारणा पनि राख्दछन् । उनमा व्यवसायमा धेरै अवसरहरू र नव प्रवर्तनको सम्भावना पनि रहने हुनाले आजैबाट युवाहरूले व्यवसाय प्रारम्भ गर्नु भन्ने चाहना छ । उनका अनुसार नेपालमा गर्न सकिने सबैभन्दा ठूलो समाजसेवा भनेको धेरै भन्दा धेरै युवाहरूलाई उचित रोजगारी दिनु हो । अहिले उनले ९०० जति नेपाली युवाहरूलाई रोजगारी दिएका छन् भने भविष्यमा दशौं हजार नेपालीहरूलाई खुद्रा र कृषि व्यापारमार्फत् प्रत्यक्ष रोजगारी दिने सोच र योजना रहेको छ । उनी नेपालको जलविद्युत र कृषिमा जुनैसुकै समयमा लगानी गर्ने सोचमा रहेका छन् ।

उद्यमी वा व्यवसायी बन्ने सोच भएका युवाहरूका लागि उनका केही सुझावहरू:

१) संसारका प्रायः ठूला कम्पनीहरूमा गृहयुद्ध सकिए लगत्तै स्थापना भएका कम्पनीहरू रहेको तथ्य इतिहासले देखाएको छ ।

२) मलाई सानो किराना पसलबाट खुद्रा पसल स्थापना गर्न नौ वर्षको समय लाग्यो, त्यसैले आफूले गर्ने कार्यमा धैर्य अपनाउन सक्नुपर्दछ ।

३) मैले उद्यम वा व्यवसायमा 'सम्बन्ध'लाई महत्व दिन्छु । विशेषतः उद्यम वा व्यवसायमा आर्थिक कारोबार गर्दा इमान्दारिताको आवश्यकता पर्दछ । आफ्नो वित्तीय संस्था, ऋणदाता, ऋणी, सहकर्मी र कर्मचारीहरूसँग राम्रो सम्बन्ध राख्नुपर्दछ ।

४) उद्यम वा व्यवसाय प्रारम्भमा सानोबाट सुरुआत गर्नु पर्दछ । सानो उद्यम वा व्यवसाय हुँदा गल्ती गरियो भने त्यसलाई सुधार गर्न सकिन्छ । त्यसैले व्यवसाय सानो छँदै, धेरै रकम र समय नखर्चिने गरी गल्तीको पाठ सिक्न जरुरी हुन्छ ।

५) उद्यमी वा व्यवसायी सधैं सतर्क भइरहनु पर्दछ । यदि कुनैपनि व्यवसायीले 'मलाई सबै कुरा थाहा छ' भन्छ, र त्यसै अनुसारको व्यवहार गर्दछ भने त्यस्तो व्यापारले उँधोगति लिन्छ, भने त्यो उद्यम वा व्यवसाय अल्पकालमा नै बन्द पनि हुन सक्दछ ।

स्रोत: समृद्धि फाउण्डेशनको Last Thursday's with an Entrepreneur नामक अन्तर्क्रिया कार्यक्रम

तीन आना जग्गाबाट लखपति

'जहाँ इच्छा, त्यहाँ उपाय' भन्ने उखानलाई यथार्थमा चरितार्थ गरिदिएका छन्, हुम्ला डाँडाफयाका हीरबहादुर शाहीले । काम सामान्य हो, तर सुन्दा अचम्म नै लाग्छ । उनीसँग धेरै जमिन पनि छैन र उनले कुनै विशेष प्रविधि वा वैज्ञानिक आविष्कारको प्रयोग पनि गरेका होइनन् तर उनले आफूसँग भएको जम्मा तीन आना जग्गामा उत्पादन गरेको गोलभेंडा बिक्री गरेर लाखौं रूपैयाँ कमाएका छन् । अझ अचम्मको कुरा त हीरबहादुरले ती गोलभेंडा दुइगामाथि उमारेर फलाएका हुन् ।

आफूसँग भएको थोरै जग्गा, त्यसमाथि अझ दुइगै-दुइगा । परिवार चलाउन पनि हम्महम्मै पर्ने सधैको आर्थिक अभाव । कर्मशील विचार र जाँगरलाई

यो संसारमा कतै पनि अवरोधले रोकन सक्दैन । उनले सम्भावनाको खोजी गरेर उपाय पनि पत्ता लगाइहाले । अनि ढुङ्गालाई उर्वर बनाए, गोलभेंडा रोपे र बने लखपति । उनले ढुङ्गामाथि माटो बिच्छ्याएर आफ्नो ढुङ्गे जमिनलाई उर्वर बनाएका हुन् । उनको यही सिर्जनशीलताको सफलताले व्यावसायिक तरकारी खेतीतर्फ उनलाई आकर्षित गराएको हो । वि.सं. २०६५ सालमा मात्र उनले तीन आना जग्गामा ढुङ्गामाथि माटो राखेर रोपेका गोलभेंडाका ९० बोटबाट १५ क्वीन्टल गोलभेंडाको व्यापार गर्न सफल भएका छन् ।

हुम्लाका किसान हीरबहादुर व्यावसायिक तरकारी खेतीबाट राम्रो आमदानी गर्ने किसानका रूपमा चिनिएका छन् । उनी गोलभेंडाका साथै आफ्नो बारीमा गाजर, प्याज, बन्दा र काउलीबाट पनि राम्रै आमदानी गर्न सफल भएका छन् । चिसो ठाउँ भएकाले त्यहाँका धेरैजसो मानिसहरू आर्थिक रूपमा धेरै फाइदा हुने तरकारीको व्यवसायमा संलग्न भएका छन् भने त्यसबाट अरूले भन्दा राम्रो आर्थिक लाभ पनि लिएका छन् । उनी आफै भन्दछन्- “भेंडा पालनमा फाइदा लिन तीन वर्ष पर्खनुपर्छ तर तरकारी खेतीबाट तीन महिनामै फाइदा लिन सकिन्छ ।”

विजेता त्यो हुन्छ जसले अन्य व्यक्तिहरूले गरेको भन्दा फरक कुनै नौलो काम नगरेर सबैले गर्ने त्यही कामलाई अन्य व्यक्तिहरूले भन्दा फरक तरिकाले सम्पन्न गर्दछ । यस अर्थमा हीरबहादुर पनि विजेता बनेका छन् । सामान्य व्यक्ति भएको भए ढुङ्गै-ढुङ्गाले भरिएको आफ्नो थोरै जमिनमा केही गर्न सकिँदैन भनेर बस्थे होलान्, तर उनले त्यहीं ढुङ्गालाई फरक तरिका अपनाएर उर्वर बनाए र फाइदा लिए । थप कुरा भनेको उनले छिट्टै आमदानी लिन सकिने तरकारी खेती गरे । उद्यमी व्यक्तिमा हुनुपर्ने सिर्जनशीलता भनेको नै यही हो । सामान्य कामधन्डालाई पनि व्यावसायिक रूपमा सञ्चालन गर्ने र भएको स्रोत-साधनलाई सम्भव उपायसहित

प्रयोगमा ल्याउने हो भने यो देशमा गरिबी उन्मूलन हुन लामो समय पर्खनु नै पर्दैन । अझ त्यसमा पनि कृषिबाटै यस अभियानको सुरुवात गर्नुपर्ने हुन्छ ।

स्रोत: प्रतिभाको खोजी, २०६५

नेपालमा रहेका प्राविधिक विद्यालयहरू

क्र.सं.	संस्था	ठेगाना	टेलिफोन
१	बालाजु टेक्निकल ट्रेनिङ सेन्टर	जि.पि.ओ :४८९७, बालाजु, काठमाण्डौ	४३५०२१३, ४३५०२२८
२	बलकुमारी कलेज पब्लिक हेल्थ ट्रेनिङ प्रोगराम	नारायणगढ, हेटौँडा ।	५२४८४२, ५२१८४२
३	बनेपा प्राविधिक विद्यालय	बनेपा	६२१२८१, ६८२०८१
४	बङ्गलामुखी मल्टिपल टेक्निकल इन्स्टिच्युट	ईनरुवा	
५	वीरगन्ज इन्स्टिच्युट अफ टेक्नोलोजी	श्रीपुर, वीरगन्ज	५२८०२०, ५२२३९२
६	डेभलपमेन्ट एण्ड कन्सल्टिङ सर्भिस	बुटवल, भैरहवा	५४०३९१
७	धुलिखेल टेक्निकल इन्स्टिच्युट	धुलिखेल, बनेपा	६६२३३०
८	हेल्थ ट्रेनिङ सेन्टर	ईटहरी	
९	हिमाल इन्स्टिच्युट अफ साइन्स एजुकेशन	डिल्लीबजार, काठमाण्डौ ।	४४१८७३०

१०	हिमालयन नर्सिङ क्याम्पस	सात दोबाटो, काठमाण्डौ ।	५५३३३९२
११	इन्स्टिच्युट अफ कम्युनिटी सर्भिस	शान्तिनगर, काठमाण्डौ ।	४४९०२१५
१२	जानकी मेडिकल स्कूल	जनकपुर, धनुषा ।	५२२३६७, ४२१७११
१३	काठमाण्डौ इन्स्टिच्युट अफ टेक्नोलोजी	जि.पि.ओ: ८६३८, शङ्खमुल, काठमाण्डौ ।	४७८१४८१, ४७८३९०३
१४	काठमाण्डौ स्कूल अफ मेडिकल टेक्नोलोजी	बागवजार, काठमाण्डौ ।	४२४५५३७, ४२४४१४२
१५	लिवर्टी मल्टिपर्पोज ट्रेनिङ एण्ड इम्प्लाइमेन्ट सर्भिस प्रलि	महाराजगञ्ज, काठमाण्डौ ।	४४१९९०९
१६	लुम्बिनी इन्स्टिच्युट अफ टेक्निकल साइन्स	जि पि ओ : ६४, बुटवल, भैरहवा	५४२९३८, ५४० ९३८, ५४७९३८
१७	मकालु हेल्थ एकेडेमी	खाँदवारी, सप्तरी	०३१-५२०६३०
१८	मकवानपुर टेक्निकल इन्स्टिच्युट	हेटौंडा	५२१८५२
१९	मिथिला मल्टि ट्रेनिङ इन्स्टिच्युट	मुरलीचोक, जनकपुर	५२०२९०
२०	नेशनल हेल्थ फाउन्डेशन	काभ्रे, बनेपा	६६१७५५
२१	नेशनल इन्स्टिच्युट अफ टेक्नोलोजी	बिराटनगर	५२१३३१, ५२६२५३
२२	नेशनल भिजन नर्सिङ क्याम्पस	जि पि ओ : ८६७०, नयाँ वानेश्वर, काठमाण्डौ	४४७२६६७

२३	नेचर क्योर रिसर्च एण्ड टिचिड हस्पिटल	जि पि ओ :१३४९५, कालिमाटी, काठमाण्डौ	२३७३८१५
२४	नेपाल हेल्थ सर्भिस ल्याबोरेटरी	सातदोबाटो, ललितपुर	५५४६४७, ५५३८०२५
२६	नेपाल पोलिटेक्निकल इन्स्टिच्युट	जि पि ओ :५८९३, बानेश्वर, काठमाण्डौ	४४९६४५२, ४४९२८८५, ४४९२९८०
२७	नेपाल टेक्निकल इन्स्टिच्युट	जनकपुर	५२३३३६
२८	नुवाकोट टेक्निकल ट्रेनिङ इन्स्टिच्युट	नुवाकोट	०१० ६६०४६८
२९	ओरिएन्टल ट्रिटमेन्ट कम ट्रेनिङ सेन्टर	जि पि ओ :३७७५, बागबजार, काठमाण्डौ	४२२९४१०, ४२१९१३१
३०	पनौती टेक्निकल स्कुल	पनौती, बनेपा	६६२०५०
३१	पोखरा टुरिजम ट्रेनिङ सेन्टर	पोखरा	५२३५१७
३२	पोखरा भ्याली टेक्निकल स्कुल	पोखरा	५२४०४७
३३	स्कुल अफ जियोम्याटिक्स	जि पि ओ :३२८०, गौशाला, काठमाण्डौ	४४९२५७६
३४	श्रद्धा नर्सिङ क्याम्पस	भक्तपुर	६६१२९५५

नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघ

एक परिचय

Vision : "Leading the Nation's Economic Progress"

Mission : "Facilitating Nepalese Businesses Become Globally Competitive"

स्थापना : नेपालको निजी क्षेत्रको संघीय प्रतिनिधिमुलक संस्थाको रुपमा वि.सं. २०२२ साल ।

उद्देश्यहरू:

- मुलुकभरका उद्यमी व्यवसायीहरूको हक अधिकार संरक्षण गर्दै आर्थिक सामाजिक विकासको प्रवर्द्धनमा भूमिका निर्वाह गर्ने,
- विश्व आर्थिक परिप्रेक्षमा हुने परिवर्तनलाई आत्मसाथ गरी खुला अर्थतन्त्रको विकासमा प्रभावकारी र सशक्त योगदान पुऱ्याउने,
- राष्ट्रिय आर्थिक लक्ष्य प्राप्त, राष्ट्रिय अर्थतन्त्रको स्वतन्त्र विकासका लागि उद्योग व्यवसायको विकासमा सर्वोच्च अंगको रुपमा काम गर्ने,
- औद्योगिक सुसम्बन्ध कायम गर्ने दिशामा कार्यक्षेत्रमा रोजगारदाता र कामदार/कर्मचारीहरू बीचको सम्बन्ध सुमधुर बनाउने तथा रोजगारदाताहरूको हक अधिकार संरक्षणमा राष्ट्रियको अंगको भूमिका निर्वाह गर्ने ।

महासंघका संस्थापक सदस्यहरू

- भ्वापा उद्योग वाणिज्य संघ
- भ्वापा उद्योग संघ
- मोरङ व्यापार संघ
- सुनसरी उद्योग वाणिज्य संघ
- सप्तरी उद्योग वाणिज्य संघ
- जनकपुर उद्योग वाणिज्य संघ
- नेपाल चेम्बर अफ कमर्स
- उद्योग वाणिज्य संघ-नारायणगढ
- पोखरा उद्योग वाणिज्य संघ
- स्याङ्जा जिल्ला उद्योग वाणिज्य संघ
- बुटवल उद्योग वाणिज्य संघ

- सिद्धार्थनगर उद्योग वाणिज्य संघ
- बागलुङ उद्योग वाणिज्य संघ

हाल महासंघको सदस्य संख्या

- ७५ वटै जिल्लामा - १२ जिल्ला/नगरस्तरीय उद्योग वाणिज्य संघहरू
- प्रमुख आर्थिक क्षेत्रहरूको प्रतिनिधित्व गर्ने - ८० वटा वस्तुगत संघहरू
- मित्र राष्ट्रहरू र नेपालबीचको आर्थिक व्यापारिक सम्बन्ध विस्तारका क्षेत्रमा कार्य गर्ने १० वटा द्विराष्ट्रिय उद्योग वाणिज्य संघहरू
- विभिन्न उद्योग प्रतिष्ठान, बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू गरी ४५३ वटा एसोसिएट सदस्यहरू
- अप्रत्यक्ष रूपमा महासंघबाट १ लाखभन्दा बढी औद्योगिक एवम् व्यावसायिक एकाइको प्रतिनिधित्व
- नेपाल सरकारपछिको दोस्रो ठूलो सञ्जाल
- महासंघको सचिवालय
- टेकुस्थित आफ्नै सुविधासम्पन्न सचिवालय

महासंघको जनशक्ति

विभिन्न क्षेत्रमा विशेषज्ञता हासिल गरेका विज्ञहरू समेत गरी १ सय जना कर्मचारीहरू

महासंघको प्रतिनिधित्व

नेपाल सरकारद्वारा गठित विभिन्न समिति, परिषद, बोर्ड, फोरमहरू प्रतिनिधित्व ।

अन्तर्राष्ट्रिय प्रतिनिधित्व एवं सम्पर्क विस्तार

- विश्वका सबै राष्ट्रियस्तरका उद्योग वाणिज्य संघहरूको अन्तर्राष्ट्रिय संस्था वाणिज्य संघ (ICC)
- साना तथा मझौला उद्यमहरूको विश्व संगठन (WASME)
- विकासोन्मुख देशहरूको ७७ समूह (G77)
- अन्तर्राष्ट्रिय रोजगारदाता संगठन (IOE)
- अन्तर्राष्ट्रिय श्रम संगठन (ILO)

- एसिया प्यासिफिक सेन्टर (APC)
- सार्क उद्योग वाणिज्य संघ (SCCI)
- एसियन ट्रेड प्रमोशन फोरम (ATPF)
- एसिया-प्रशान्त क्षेत्रका उद्योग वाणिज्य संघहरूको परिसंघ (CACCI)
- संयुक्त राष्ट्रसंघीय औद्योगिक विकास संगठन (UNIDO)
- अन्तर्राष्ट्रिय श्रम संगठन(ILO)
- संयुक्त राष्ट्रसंघीय व्यापार तथा विकास सम्मेलन/व्यापार तथा भन्सारसम्बन्धी सामान्य सम्झौता (UNCTAD/GATT)
- संयुक्त राष्ट्रसंघीय विकास कार्यक्रम (UNDP)
- एसियाली उत्पादकत्व संगठन (APO)
- दक्षिण एसियाली क्षेत्रीय सहयोग संगठन सार्क (SAARC)
- भारत, चीन, जापान, यूरोपेली राष्ट्रहरु समेत गरी करिब तीन दर्जन देशहरुका राष्ट्रिय उद्योग वाणिज्य संघ/महासंघहरूसँग आपसी सम्बन्ध स्थापित ।

सांगठनिक संरचना

- साधारण सभा
- कार्यकारिणी समिति
- स्थायी समिति सदस्य
- पदाधिकारी समिति (अध्यक्ष, निवर्तमान अध्यक्ष, वरिष्ठ उपाध्यक्ष, उपाध्यक्षहरु)
- विभिन्न समिति, फोरम, परिषद, समूह
- सचिवालय (महानिर्देशक)
- विभिन्न विभाग तथा शाखाहरु
- परियोजनाहरु

थप जानकारीका लागि

पचलि शहिद शुक्र एफएनसीसीआई मार्ग, टेकु
 पो.ब. नं. : २६९, काठमाण्डौ, नेपाल
 फोन नं. : (००९७७)-९-४२६२०६९/४२६२२९८/४२६६८८९
 फ्याक्स नं. : (००९७७)-९-४२६९०२२/४२६२००७
 ई-मेल : fncci@mos.com.np
 वेबसाइट : <http://www.fncci.org>

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन एक परिचय

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशन गैर राजनीतिक, स्वतन्त्र, मुनाफा वितरण नगर्ने शैक्षिक तथा अनुसन्धान मूलक संस्था हो । काठमाण्डौस्थित यस फाउण्डेशनले सार्वजनिक नीतिहरूमा सन् २००८ देखि अध्ययन तथा अनुसन्धान गर्दै आइरहेको छ । यस संस्थाले एउटा समृद्ध र लोकतान्त्रिक नेपालको परिकल्पना गर्दछ, जहाँ विधिको शासनको सम्मान गर्दै, अवसरहरूमाथि समान पहुँचसहित सबै नेपालीहरूले सम्मानजनक जीवनयापन गर्न सकून् । यसै परिकल्पनामा आधारित भई यस समृद्धिले आफ्ना कार्यक्रम तथा योजनाहरू तर्जुमा गर्दछ । तसर्थ, आफ्नो अवधारणालाई प्राप्त गर्नका लागि समृद्धिले तीन प्रमुख माध्यमहरू अवलम्बन गर्दछ :

- स्वतन्त्र अनुसन्धान तथा प्रकाशन
- शैक्षिक तथा तालिम कार्यक्रम
- बहस, पैरवी तथा सार्वजनिक सहभागिता

लोकतन्त्रको सुदृढिकरण र नेपालको आर्थिक वृद्धिमा केन्द्रित रही आफूलाई निरन्तर सक्रिय गराइरहेको यस संस्थाले अर्थ-राजनीतिक सन्दर्भका निम्नलिखित चार कार्यक्षेत्रका विषयहरूमा आफूलाई केन्द्रित गराई आफ्ना कार्यक्रमहरू सञ्चालन गर्दछ :

- १) उद्यमशीलता विकास
- २) व्यवसायिक वातावरणमा सुधार
- ३) आर्थिक नीतिमा सुधार
- ४) लोकतन्त्रका विषयमा छलफल तथा बहस

माथि उल्लेख गरिएका माध्यम तथा कार्य क्षेत्रहरूमा आधारित रही समृद्धिले गर्ने कार्यक्रमहरूको संक्षिप्त परिचय यस प्रकार छ :

१) उद्यमशीलताको विकास

आर्थिक समृद्धिलाई आफ्नो प्रमुख मुद्दा बनाएको यस संस्थाले आर्थिक समृद्धि सम्भव बनाउने एक महत्वपूर्ण संयन्त्रका रूपमा उद्यमशीलतालाई पहिचान गर्दछ । विशेष गरी राष्ट्रका युवाहरूभित्र रहेको उद्यमशीलतालाई उजागर गर्नका निम्ति यस संस्थाले विभिन्न कार्यक्रमहरू सञ्चालन गर्दछ ।

अनुसन्धान तथा प्रकाशन : समृद्धिले उद्यमशीलताका विषयमा खोज तथा अनुसन्धान गरी उद्यमीहरूका लागि उपयोगी हाते पुस्तक, विभिन्न पकेट बुक, छलफल पत्रहरू, लेखहरू, उद्यमशीलतालाई असर पार्ने नीतिहरूको विश्लेषण र उक्त विश्लेषणमा आधारित नीतिपत्रहरू लगायतका सामग्रीहरू प्रकाशन गर्दछ ।

शैक्षिक तथा तालिम कार्यक्रम : समृद्धिले शैक्षिक तथा तालिम कार्यक्रमहरूमा आफूलाई केन्द्रित गरी उद्यमशीलताको विकासमा आवासीय कार्यक्रम, छलफल कार्यक्रम, उद्यमशीलतासँग सम्बन्धित वृत्तचित्रको प्रदर्शनी, बजार तथा अर्थतन्त्रलाई प्रभाव पार्ने नीतिगत व्यवस्थाहरूमाथिको छलफललगायतका विभिन्न कार्यहरू गर्दछ ।

(क) अर्थालय : सन् २००९ देखि सञ्चालन भइरहेको यो कार्यक्रम अर्थतन्त्र तथा उद्यमशीलतासम्बन्धी पाँच दिने आवासीय विद्यालय हो ।

(ख) बूट क्याम्प : बूट क्याम्प त्यस्ता व्यक्तिहरूका लागि तयार पारिएको कार्यक्रम हो जो या त आफ्नै उद्यम सञ्चालन गर्ने क्रममा रहेका हुन्छन् या आफ्नो उद्यम वा व्यवसायको सुरुवातमा रही त्यसलाई अझ विस्तार गर्ने क्रममा रहेका हुन्छन् । त्यस्ता उद्यमशील व्यक्तिहरूलाई यस बूट क्याम्पमा व्यवसाय, व्यवसायसँग सम्बन्धित कानूनी तथा अन्य व्यवहारिक सल्लाहलगायत सीपहरूका बारेमा तालिम दिइन्छ ।

(ग) आर्थिक राजनीतिक स्रोतकेन्द्र : आर्थिक तथा राजनीतिक विषयहरूसँग सम्बन्धित १०,००० भन्दा बढी पुस्तक, प्रतिवेदन लगायतका अन्य प्रकाशनहरू र श्रव्य तथा दृश्य सामग्रीहरू रहेको यो स्रोत केन्द्र समृद्धिको कार्यालय परिसरमा रहेको छ ।

बहस, पैरवी तथा सार्वजनिक सहभागिता : यसअन्तर्गत उद्यमशीलता विकासमा समृद्धिले सफल उद्यमीहरूको सफलताको यात्राकथा सुन्दै उनीहरूको अनुभवबाट सिक्ने मौका प्रदान गर्नेजस्तो मासिक कार्यक्रम जस्तै “उद्यमीसँग महिनाको अन्तिम बिहिवार” विगत दुई वर्षदेखि निरन्तर सञ्चालन गर्दै आइरहेको छ । यसबाहेक २२ भन्दा बढी कलेजहरूमा उद्यमी क्लबहरू स्थापना गर्नेदेखि लिएर हरेक वर्ष “विश्व उद्यमशीलता सप्ताहका” अवसरमा नेपालमा समृद्धिले कार्यक्रमहरू गर्दै आएको छ ।

२) व्यवसायिक वातावरणमा सुधार

विभिन्न अन्तर्राष्ट्रिय प्रतिवेदनहरूले वर्षेनी देखाएअनुसार नेपालमा व्यवसाय गर्ने वातावरण आर्थिक वृद्धिमुखी छैन । नेपालको आर्थिक विकासले गति समाल्न नसक्नुका प्रमुख कारणहरूमा व्यवसाय गर्ने वातावरण सहज नहुनु नै मुख्य हो भन्ने कुरा पटकपटक प्रमाणित भइसकेको छ ।

तसर्थ, यस अवस्थामा सुधार ल्याउनका लागि समृद्धि निरन्तर प्रयासरत छ । यसका लागि समृद्धिले निम्नलिखित कार्यहरूमा जोड दिएको छ ।

स्वतन्त्र अनुसन्धान तथा प्रकाशन : व्यवसाय गर्ने वातावरणको सुधार गर्ने क्रममा आवश्यक पर्ने कार्यका बारेमा अनुसन्धान तथा प्रकाशन गर्ने कार्यअन्तर्गत यस संस्थाले यस विषयमा पुस्तकहरू, हाते पुस्तक, पाकेट बुक, छलफल पत्रहरू, लेख, प्रतिवेदन, सम्बन्धित नीतिहरूको विश्लेषण र उक्त विश्लेषणमा आधारित नीतिपत्रहरू लगायतका सामग्रीहरू प्रकाशित गर्दछ ।

बहस, पैरवी तथा सार्वजनिक सहभागिता : बहस, पैरवी तथा सार्वजनिक सहभागिता उच्च रहेको समृद्धिका कार्यक्षेत्रहरूमध्ये व्यवसायिक वातावरणको सुधार एक प्रमुख क्षेत्रका रूपमा रहेको छ । यसअन्तर्गत यस संस्थाले “गरी खान देऊ” जस्तो अत्यन्त सफल राष्ट्रिय अभियानको सचिवालय सञ्चालन गरिरहेको छ । यस अभियानले विधिको शासन, जीऊधनको सुरक्षा र आफूले रोजेको उच्च वा व्यवसायमा स्वतन्त्रतापूर्वक लाग्न पाउने जस्ता तीन अवस्थालाई गरी खान पाउने देशको पूर्वावस्था मानी व्यावसायिक वातावरण सुधार गर्नुपर्ने कुरातर्फ जोड दिन्छ ।

यसबाहेक यस संस्थाले हरेक वर्ष आर्थिक विकास तथा व्यवसायसँग सम्बन्धित विभिन्न तथ्याङ्कहरू पनि सार्वजनिक गर्नेकाम गर्दै आइरहेको छ । साथसाथै क्यानडाको फ्रेजर इन्स्टिच्युटले वार्षिक रूपमा प्रकाशन गर्ने विश्वको आर्थिक स्वतन्त्रतासम्बन्धी प्रतिवेदन तथा बासिङ्गटनस्थित प्रोपर्टी राइट एलायन्सले प्रकाशन गर्ने सम्पत्तिको अधिकारसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय सूचकाङ्क तथा अन्य सान्दर्भिक प्रतिवेदन, लेख तथा तथ्याङ्कहरू समृद्धिले सार्वजनिक गर्दै आएको छ ।

३) आर्थिक नीति सुधार

आर्थिक वृद्धिको पूर्वावस्था भन्नेको आर्थिक वृद्धिलाई प्रोत्साहन गर्ने खालका नीतिहरू रहनु हो । तसर्थ, नेपालको आर्थिक वृद्धिका लागि यससँग सम्बन्धित नीतिहरूका बारेमा अध्ययन तथा अनुसन्धान गरी आवश्यक सुधारका पक्षहरूलाई पहिचान गरी त्यसका विषयमा पैरवी गर्नुपर्ने आवश्यकतालाई ध्यानमा राखेर यस क्षेत्रमा समृद्धि कार्यरत छ । यस क्षेत्रअन्तर्गतका केही कार्यहरू यस प्रकार छन् :

स्वतन्त्र अनुसन्धान तथा प्रकाशन : नीतिगत सुधारको प्रक्रिया साधारणतया अध्ययन तथा अनुसन्धानबाट नै सुरु हुन्छ । समृद्धिले पनि आर्थिक वृद्धिसँग सम्बन्ध राख्ने नीतिहरूका विषयमा खोज तथा अनुसन्धान गर्दै आइरहेको छ र त्यसैअनुरूप पुस्तकहरू, हातेपुस्तक, पाकेटबुक, छलफल पत्रहरू, लेख, प्रतिवेदन, सम्बन्धित नीतिहरूको विश्लेषण र उक्त विश्लेषणमा आधारित नीतिपत्रहरू लगायतका विभिन्न प्रकाशन सामग्रीहरू प्रकाशन

तथा वितरण गर्दै आइरहेको छ । “आर्थिक वृद्धि र निजी क्षेत्र” नामक सामग्री विज्ञहरूद्वारा विश्लेषण गरी लेखिएका नेपालका आर्थिक मुद्दाहरूसँग सम्बन्धित लेखहरूको सङ्ग्रह यसको एउटा उदाहरण हो । यसबाहेक नेपालको आर्थिक वृद्धिका विभिन्न पक्षहरूमा क्षेत्रगत अध्ययन तथा अनुसन्धानको कार्य पनि यस संस्थाले गर्दछ ।

शैक्षिक तथा तालिम कार्यक्रम : आर्थिक नीतिमा सुधारअन्तर्गत समृद्धिले नियमित रूपमा गर्ने केही शैक्षिक तथा तालिम कार्यक्रम निम्नलिखित रहेका छन् :

(क) नीतिशाला : सार्वजनिक नीति सम्बन्धी अध्ययन र छलफल गर्ने यो कार्यक्रम ६ दिने आवासीय कार्यक्रम हो ।

(ख) युवाहरूका लागि प्रशिक्षण (Intrenship) को अवसर : यस अन्तर्गत आर्थिक नीति सुधारका विषयमा अध्ययन गरी भविष्यमा यही क्षेत्रमा केही गर्ने चाहना भएका युवाहरूलाई समृद्धिसँग आवद्ध भई प्रशिक्षणमूलक कामहरू गर्ने अवसर दिइन्छ ।

बहस, पैरवी तथा सार्वजनिक सहभागिता : आर्थिक नीतिका विषयमा खोज तथा अनुसन्धान गरी पहिल्याइएका सुधारका पक्षहरूलाई नीति निर्माताहरूको ध्यानमा ल्याउनका लागि पैरवी तथा सार्वजनिक सहभागिताका क्रियाकलापहरू पनि समृद्धिले सञ्चालन गर्दै आइरहेको छ । यसअन्तर्गत तत्कालीन मुद्दाहरूबारे सम्बन्धित रहेर छलफल कार्यक्रम आयोजना गर्ने, वैकल्पिक नीति निर्माणका लागि नीति निर्माताहरूको ध्यान आकर्षित गराउनका लागि अन्तर्क्रिया तथा संवाद कार्यक्रमका माध्यमबाट राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय सञ्जाल निर्माण गर्ने जस्ता कार्यक्रमहरू पर्दछन् ।

४) लोकतन्त्रका विषयमा छलफल तथा बहस

लोकतान्त्रिक मूल्य तथा मान्यतालाई आफ्ना कार्यक्रमहरूको मूलधारमा राख्दै समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशनले एउटा समृद्ध तथा लोकतान्त्रिक नेपालको परिकल्पना गरेको छ । यस कारण लोकतन्त्रका विषयमा यस संस्थाले निरन्तर छलफल तथा बहसहरू सञ्चालन गराइ नै राखेको हुन्छ । यस संस्थाले आफूलाई संविधान निर्माण जस्तो ऐतिहासिक समयमा लोकतन्त्रका आधारभूत तत्वहरूलाई सार्वजनिक छलफल तथा बहसको केन्द्रमा ल्याउन “लोकतन्त्र भनेको...” नामक एक राष्ट्रिय अभियान सुरुवात गर्नुका साथै अन्तर्राष्ट्रिय स्तरमा ख्यातिप्राप्त पुस्तकहरूको नेपाली भाषामा अनुवाद र प्रकाशन गर्नेकार्यमा पनि सक्रिय गराएको छ । केही समयअघि संविधान गोलमेच भनी संविधानमा लोकतन्त्रलाई सबल रूपमा स्थापित गर्न ध्यान दिनुपर्ने मुद्दाहरूलाई अगाडि ल्याउने कार्य पनि यस संस्थाद्वारा भएको थियो ।

थप जानकारीका लागि

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउन्डेसन
४१६, भिमसेनगोलामार्ग, मीनभवन खरिबोट
पोस्ट बक्स नम्बर : ८९७३, एन. पि. सी. ६७८
काठमाडौं, नेपाल

फोन : (+९७७)-१-४४६-४६१६, ४४८-४०१६

फ्याक्स : (+९७७)-१-४४८-५३९१

इमेल : info@samriddhi.org

वेबसाइट : www.samriddhi.org

समृद्धिका अन्य प्रकाशनहरू

1. Towards Enterprise Building in Nepal
2. Towards Enterprise Building in Nepal (Vol. II)
3. आर्थिक विकास पाकेट बुक संग्रह
 - a. आर्थिक स्वतन्त्रता
 - b. उद्यमशीलता विकासमा बजारको भूमिका
 - c. बजारका गुणहरू
 - d. Role of Rule of Law in Enterprise Building
 - e. Role of Government in Enterprise Building (Vol. I)
 - f. Role of Government in Enterprise Building (Vol. II)
4. Economic Growth and The Private Sector of Nepal

उल्लेखित प्रकाशनहरू समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउण्डेशनमा उपलब्ध छन् ।

उद्यमशीलता विकास

कुनै पनि व्यक्तिले आफ्नो उद्यम सुरु गर्न खोजेमा उसलाई विभिन्न कुराको जानकारीको आवश्यकता पर्छ, चाहे त्यो कम्पनीहरूको दर्ताका प्रक्रिया होस वा उद्यम सुरु गर्नको लागि चाहिने पूँजी वा बैंकका ऋण सम्बन्धि प्रावधानहरू तथा अन्य थुप्रै उद्यमशीलतासम्बन्धि तथ्यहरूको आवश्यकता पर्दछ, र यस्ता जानकारीहरू संकलन गर्न उनिहरूको निकै श्रम, समय र पैसा खेर जाने गर्दछ। तसर्थ उनीहरूको उद्यमी बन्ने आकांक्षालाई सरल र सुलभ बनाउनका लागि वजारमा यस्ता पुस्तकहरूको अभाव रहेको अवस्थामा समृद्धिले यो हात्ते पुस्तिका प्रकाशन गरेको हो। यो कितावले तपाईंहरूका साना भन्दा साना समस्याहरूको हल गर्ने प्रयास गरेको छ। यो पुस्तकले कम्पनी दर्ताका प्रक्रियाहरू, राजश्व सम्बन्धि नीतिहरू, व्यवसायको लागि ऋण लिने प्रावधानहरू, व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान गर्ने तरिका, वर्तमान श्रम ऐन र यसका चुनौतिहरू आदि विषयवस्तुहरू समाविष्ट गरेको छ। साथै यो पुस्तकले सफल उद्यमीहरूको कथा पनि समेट्ने प्रयास गरेको छ, जसले तपाईंलाई आफ्नो उद्यम कसरी अगाडि बढाउन सकिन्छ भन्ने कुरामा मदत गर्छ। समग्रमा यो पुस्तक उद्यमी बन्न चाहनेहरूको लागि सहयोगी हुनेछ, भन्ने अपेक्षा गर्दछौं।

