

वार्षिकोत्सव विशेषाङ्क २०७५



विविध लेख, रचनाको संगालो



नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

नेपालको पहिलो बैंक
www.nepalbank.com.np

NBL डिजिटल बैंकिङ्ग

समय संगै अधि बढ्दै



डिजिटल सुविधाहरु:



ई-बैंकिङ्ग



मोबाइल बैंकिङ्ग



QR Payment



Visa Debit/
Credit Card



Connected IPS



मोबो सेवर



DMAT



C-ASBA



नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

प्रधान कार्यालय: काठमाडौं
फोन नं.: ०१-४२४५२२२ टोल फ्री नं. १६६००१३६३६३

नेपालको पहिलो बैंक
www.nepalbank.com.np

वार्षिकोत्सव विशेषाङ्क २०७५



विविध लेख, रचनाको सँगालो





नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

प्रकाशक

नेपाल बैंक लिमिटेड
प्रधान कार्यालय

प्रमुख सल्लाहकार

कृष्णबहादुर अधिकारी
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

सल्लाहकार

समता पन्त
नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

सम्पादन समूह

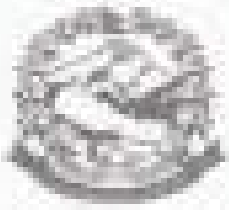
होमबहादुर खड्का, सहायक प्रमुख कार्यकारी अधिकृत
प्रतिभा डंगोल, मुख्य प्रबन्धक
सचिता पराजुली, मुख्य प्रबन्धक
अर्जुन बहादुर कँडेल, वरिष्ठ प्रबन्धक
प्रकाश पहारी, वरिष्ठ प्रबन्धक
संजिव जोशी, वरिष्ठ प्रबन्धक
बाबुराम काफ्ले, वरिष्ठ प्रबन्धक
वासुदेव भण्डारी, उप-प्रबन्धक
मोहनकुमार श्रेष्ठ, सहायक प्रबन्धक

आवरण

राज कुमार महर्जन
(ग्लोबल नेपाल प्रिन्टिङ्ग प्रेस सर्भिस प्रा.लि.)

मुद्रण

ग्लोबल नेपाल प्रिन्टिङ्ग प्रेस सर्भिस प्रा.लि.
अनामनगर, काठमाडौं, फोन नं. ४१०२७७२



ज्ञानमन्त्री

काठमाडौं, नेपाल

शुक्रात्मन्त्र

नेपालमा आधुनिक वैज्ञानिक उपकरणको कमीका साथै नेपाली नागरिकहरूलाई सम्बन्धित वैज्ञानिक सुविधाहरू उपलब्ध गराउने बमोजिम नेपालको सीमाको वरिपरि वैज्ञानिक वैज्ञानिक विभिन्न स्थानहरूमा ८५ ठाउँ सम्मका प्रयोग गर्न सकिनेका सुविधाहरूको थुप्रो छ।

सम्बन्धित विभिन्न वैज्ञानिक सुविधाहरूको माध्यमबाट राम्रोसँग जानकारी गराउन नसकेको कारणले गर्दा वैज्ञानिकहरूको अनुसन्धानको काम गर्न नसकेको छ।

वैज्ञानिकहरूलाई निम्नलिखित विभिन्न सुविधाहरूको माध्यमबाट राम्रोसँग जानकारी गराउन नसकेको कारणले गर्दा वैज्ञानिकहरूको अनुसन्धानको काम गर्न नसकेको छ।

सुनुनुको लागि विभिन्न विभिन्न सुविधाहरूको माध्यमबाट राम्रोसँग जानकारी गराउन नसकेको कारणले गर्दा वैज्ञानिकहरूको अनुसन्धानको काम गर्न नसकेको छ।

सम्बन्धित विभिन्न वैज्ञानिक सुविधाहरूको माध्यमबाट राम्रोसँग जानकारी गराउन नसकेको कारणले गर्दा वैज्ञानिकहरूको अनुसन्धानको काम गर्न नसकेको छ।

आफ्नो

१० अक्टोबर, २०७९


सचिव, शिक्षा



नेपाल सरकार

अर्थ मन्त्रालय



मा. जनार्दन शर्मा 'प्रभाकर'
अर्थमन्त्री

सिंहदरबार, काठमाडौं
नेपाल

शुभकामना

नेपाल सरकार र निजी क्षेत्रको साभेदारीमा स्थापना भई अविच्छिन्न रुपमा नेपालमा बैकिङ्ग सेवा प्रवाह गर्दै आएको नेपालको पहिलो बैंक नेपाल बैंक लिमिटेडले ८६औं वर्ष प्रवेशको ईतिहास बनाएको छ । भ्रण्डै शताब्दीको दशक टेक्न लागेको यस ऐतिहासिक धरोहरले नेपाली मुद्रा र नेपाली नोट प्रचलनमा सहजता ल्याई राष्ट्रिय पहिचान र राष्ट्रिय एकताको प्रबर्द्धन गर्दै राष्ट्र निर्माणमा यस बैंकले पुर्‍याएको योगदानको स्मरण गर्न चाहन्छु ।

बैकिङ्ग सेवाको सुरुवात गरी उद्योग तथा व्यापार व्यवसायको विकासका लागि आवश्यक बैकिङ्ग सेवा मार्फत मुलुकको आर्थिक उन्नयनमा टेवा पुर्‍याउँदै आएको छ । अनौपचारिक क्षेत्रबाट मात्र भईरहेको आर्थिक कारोवारलाई बैकिङ्ग प्रणालीमार्फत व्यवस्थित गरी नेपालमा बैकिङ्ग संस्कृतिको सुरुवात गरेको यस बैंकले ऐतिहासिक धरोहरको रुपमा आर्थिक विकासमा पुर्‍याएको योगदान अतुलनीय रहेको छ ।

दीगो आर्थिक विकास र समृद्धिका लागि परिलक्षित सरकारी नीति तथा कार्यक्रमहरुलाई आत्मसात गर्दै आर्थिक एवम् सामाजिक विकासका लागि सबै नेपालीहरुको वित्तीय पहुँच अभिवृद्धि गर्नमा योगदान गरिरहेको बैंकले आगामी दिनमा आफ्ना सेवा सुविधाहरुलाई थप विस्तार एवं नवप्रवर्तन गर्नु जरुरी छ ।

बैकिङ्ग क्षेत्रको वर्तमान प्रतिस्पर्धात्मक बजारमा आफूलाई खरो रुपमा उभ्याई आम नागरिकको परिवर्तनशील अपेक्षा र आवश्यकतालाई सम्बोधन गर्नसक्ने सफलता बैंकलाई सदैव मिलोस् । बैंकको ८६औं वर्ष प्रवेशको अवसरमा सबैमा हार्दिक शुभकामना व्यक्त गर्दछु ।

मिति : २०७९/०७/१६

जनार्दन शर्मा "प्रभाकर"
अर्थमन्त्री



गभर्नर
Governor

नेपाल राष्ट्र बैंक NEPAL RASTRA BANK

केन्द्रीय कार्यालय
बालुवाटार, काठमाडौं
Central Office
Baluwatar, Kathmandu

शुभकामना

नेपालको पहिलो बैंकको रूपमा स्थापना भएको नेपाल बैंक लिमिटेड ८५ वर्ष पूरा गरी ८६ औं वर्ष प्रवेश गरेको अवसरमा म बैंक परिवारप्रति हार्दिक बधाई तथा शुभकामना व्यक्त गर्दछु। जेठो बैंकको रूपमा मुलुकमा बैंकिङ सेवाको सुरुआत गर्दै देशको कुनाकाप्यासम्म पुगेर जनतामा बैंकिङ संस्कृतिको विकास गर्नमा यस बैंकको ऐतिहासिक भूमिका रहेको छ। नेपालको बैंकिङ इतिहासमा ऐतिहासिक धरोहर र सम्पदाको रूपमा स्थापित यस बैंकले मुलुकमा मौद्रिक विकाससँगै औद्योगिक एवं आर्थिक विकास गर्नमा महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गरेको छ।

आजको प्रतिस्पर्धात्मक युगमा बैंकले एकातिर व्यावसायिक एवम् प्रतिस्पर्धात्मक सेवा प्रवाह गर्नु आवश्यक छ भने अर्कातिर औपचारिक वित्तीय सेवाबाट वञ्चित जनसमुदायलाई वित्तीय सेवाको दायरामा ल्याउन मार्गदर्शक भूमिका निर्वाह गर्नु परेको छ। लामो बैंकिङ अनुभव तथा फराकिलो शाखा सञ्जालको उपयोग गरी मुलुकमा वित्तीय सचेतना प्रवर्द्धन गर्दै प्रतिस्पर्धात्मक बैंकिङ व्यवसायमा समयानुकूल आफूलाई खरो रूपमा उताउँ आधुनिक बैंकिङ सेवा प्रदान गर्न बैंक सफल हुने कुरामा म विश्वस्त छु।

आगामी दिनमा यस बैंकले मानव संसाधन प्रवर्द्धन र व्यवस्थापन, सेवा प्रवाहमा समयानुकूल सुधार, उत्पादकत्व अभिवृद्धिका साथै सूचना प्रविधिको अधिकतम उपयोग गरी प्रतिस्पर्धात्मक बजारमा आफूलाई अब्बल प्रतिस्पर्धीका रूपमा उभ्याउन सक्नेछ भन्ने मैले अपेक्षा गरेको छु। साथै बैंकको ८६ औं वार्षिकोत्सवको यस अवसरमा बैंकको ऐतिहासिक गरिमा कायम राख्न बैंक सफल हुने अपेक्षाका साथ बैंकसम्बद्ध सरोकारवाला सबैमा पुनः बधाई तथा शुभकामना व्यक्त गर्दछु।

(महाप्रसाद अधिकारी)



नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

प्रधान कार्यालय
सञ्चालक समिति
धर्मपथ, काठमाडौं ।

शुभकामना



वि.सं. १९९४ साल कार्तिक ३० गते स्थापना भएको नेपाल बैंक लिमिटेड स्थापनाको ८६ औं वर्षमा प्रवेश गरेको सुखद अवसरमा बैंक उच्च व्यवस्थापन, कर्मचारी, सञ्चालक समिति लगायत सबैमा हार्दिक बधाई व्यक्त गर्न चाहन्छु ।

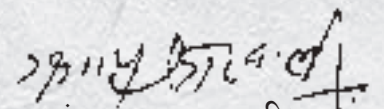
विभिन्न आरोह अवरोहको अवस्था पार गर्दै आएको यस बैंकलाई आजको बैंकिङ बजारमा एउटा प्रतिस्पर्धी र सबल बैंकका रूपमा उभ्याउन योगदान गर्नुहुने सेयरधनी महानुभाव, ग्राहक महानुभाव, नेपाल सरकार, नियमनकारी निकाय, कर्मचारी, पूर्वकर्मचारी तथा पदाधिकारीलगायत सम्पूर्ण सरोकारवालाप्रति हार्दिक धन्यवाद व्यक्त गर्न चाहन्छु ।

मुलुकको पहिलो संस्थागत बैंकका रूपमा स्थापना भई नेपाली जनतामाझ बैंकिङ सचेतना फैलाउँदै बचत परिचालनका माध्यमबाट उद्योग व्यवसायका लागि आवश्यक पुँजी निर्माणमा यस बैंकले पुऱ्याएको योगदान सराहनीय छ । बैंकले नियमनकारी निकायका नीति निर्देशनका सीमाभित्र रहेर आन्तरिक नीति नियम तर्जुमा गरी उक्त नीति नियमको परिपालना गर्दै उद्योग, व्यापार, कृषि, जलविद्युत्, पर्यटनलगायतका क्षेत्रहरूमा आफ्नो लगानीलाई क्रमशः बढाउँदै लगेको छ । साथै आगामी दिनमा समेत रोजगारी सिर्जना, आर्थिक तथा सामाजिक विकास, आन्तरिक उत्पादनमा वृद्धि, आयात प्रतिस्थापन र निर्यात प्रवर्द्धनका लागि नेपाल सरकारले लिएका नीतिहरूको कार्यान्वयन गर्दै व्यवसाय विस्तारका लागि बैंक सदैव प्रयत्नशील रहने विश्वास दिलाउन चाहन्छु ।

बैंकिङ बजारमा उपलब्ध सबै प्रकारका बैंकिङ सेवाहरू उपलब्ध गराउँदै आएको यस बैंकको सेवा प्रवाहलाई आगामी दिनहरूमा थप प्रविधिमैत्री तथा ग्राहकमैत्री बनाउँदै लैजाने, जोखिम व्यवस्थापन तथा आन्तरिक नियन्त्रण प्रणालीलाई थप मजबुत बनाउने, नियमनकारी निकायका निर्देशनको परिपालना तथा सम्पूर्ण सरोकारवालाहरूको हित संरक्षणका लागि अझ बढी दत्तचित्त भई बढ्ने प्रतिबद्धतासमेत सञ्चालक समितिका तर्फबाट व्यक्त गर्न चाहन्छु ।

बैंकको वार्षिकोत्सवका अवसरमा बैंकका आदरणीय ग्राहकवर्ग, सेयरधनी महानुभावहरू, नियमनकारी निकाय, कर्मचारी साथीहरूलगायत सम्बद्ध सबैमा शुभकामना व्यक्त गर्दछु साथै यस उपलक्ष्यमा आर्थिक, व्यवस्थापकीय र अन्य क्षेत्रको जानकारी तथा विश्लेषणसहितका विविध लेख रचनाहरू समेटिएका 'वार्षिकोत्सव विशेषाङ्क' प्रकाशनको सफलताको शुभकामना व्यक्त गर्दै प्रकाशनमा खटिएका कर्मचारी साथीहरूप्रति हार्दिक धन्यवाद ज्ञापन गर्दछु ।

कार्तिक ३०, २०७९


(गंगाप्रसाद ज्ञवाली)

अध्यक्ष

नेपाल बैंक लिमिटेड ८६औं वर्षमा

वि.सं.१९९४ कार्तिक ३० गतेका दिन नेपालमा बैंकिङ सेवा सुरुवात गरेको नेपालको पहिलो बैंक, नेपाल बैंक लिमिटेड, २०७९ कार्तिक ३० गते आफ्नो स्थापनाको ८५ वर्ष पूरा गरी ८६औं वर्षमा प्रवेश गरेको छ। पूर्वमा ताप्लेजुङको सिरिजङ्गादेखि पश्चिममा दार्चुलाको गोकुलेश्वरसम्म शाखा स्थापना गरी अविच्छिन्न रूपमा सेवा प्रदान गरिरहेको यस बैंक देशकै अमूल्य वित्तीय धरोहर हो। साढे आठ दशकभन्दा बढी अनवरत सेवा गर्ने क्रममा बैंकले समग्र अर्थतन्त्रको श्रीवृद्धिमा महत्त्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गरिरहेको छ।

नेपाल बैंक लिमिटेडले २२२ शाखा, १९८ एटिएम तथा ४७ एक्स्टेन्सन काउण्टर मार्फत ग्राहकको घरदैलोमा सेवा प्रवाह गरिरहेको छ, भने समयानुकूल डिजिटल बैंकिङ सेवाहरूको प्रयोगमा ग्राहकलाई अभ्यस्त बनाउँदै परिष्कृत डिजिटल बैंकिङ सेवामार्फत ग्राहकका आवश्यकतालाई उचित सम्बोधन गर्दै आएको छ। प्रचलित नीतिले परिलक्षित गरेका दायराभित्र रहँदै संस्थागत सुशासनका आयामहरूलाई सबलीकरण गर्दै समष्टिगत आर्थिक तथा वित्तीय स्थायित्व हासिल गर्नका लागि यस बैंकले निर्वाह गरेको भूमिकालाई आत्मसात् गर्दै आगामी दिनमा आर्थिक समृद्धिका लागि खेल्नुपर्ने भूमिकाप्रति कटिबद्ध रहेको छ।

नेपाल बैंकलाई लर्निङ अर्गनाइजेसनका रूपमा समेत विकसित गर्ने उद्देश्यलाई निरन्तरता दिँदै ८६औं वर्ष प्रवेशको सुअवसरमा लेख रचनाको सङ्ग्रह - **‘वार्षिकोत्सव विशेषाङ्क २०७९’** प्रकाशन गरेका छौं। राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय परिवेश, बैंकिङ क्षेत्रमा देखिएको विद्यमान तरलताको अवस्था लगायत आर्थिक परिदृश्य एवम् वित्तीय क्षेत्र र व्यवस्थापनका समसामयिक विषयहरूलाई समेटेर प्रकाशित यस पुस्तक पाठकवर्गका लागि उपयोगी हुने विश्वास लिएका छौं। लेख रचना उपलब्ध गराउनुहुने सम्पूर्ण महानुभावहरूमा हार्दिक धन्यवाद ज्ञापन गर्दछौं। लेख रचनाहरूमा अभिव्यक्त विचार लेखकका निजी हुन्। यस विशेषाङ्कमा लेख रचनाहरूलाई विषय शीर्षकको वर्णानुक्रम अनुसार राखिएको छ।

यस विशेषाङ्क प्रकाशन कार्यमा महत्त्वपूर्ण सल्लाह सुझाव प्रदान गर्नुहुने उच्च व्यवस्थापनप्रति हार्दिक आभार व्यक्त गर्दछौं।

विशेषाङ्क प्रकाशन तथा सम्पादन समूह

विषयसूची

क्र.सं.	विषय	नाम	पृष्ठ
१.	अन्तर्वाता: ग्राहक हाम्रा सर्वश्रेष्ठ देवगण हुन्	कृष्णबहादुर अधिकारी	i-ii
२.	उत्कृष्ट ग्राहक सेवाका लागि आवश्यक सीपहरू	अर्जुन बहादुर कँडेल	१
३.	उत्प्रेरणात्मक व्यवस्थापकीय सीप प्रयोगका मानवीय पक्षको विश्लेषण	कृष्णहरि बुढाथोकी	७
४.	कहाँबाट आयो पृथ्वीमा सुन ?	अर्जुन खड्का	११
५.	ग्राहक पहिचान पद्धति	दीर्घबहादुर रावल	१४
६.	निजी क्षेत्रमैत्री आर्थिक विकासको रूपरेखा	कृष्णहरि बास्कोटा	१८
७.	नेपालको वैदेशिक व्यापारको अवस्था र आयात व्यवस्थापनका उपायहरू	डा. डिल्लीराम पोखेल	२४
८.	नेपाल बैंक छोडेर कतै जाँदिनन् अब !	लक्ष्मी पण्डित	३४
९.	नेपालमा विदेशी लगानी: अवस्था र प्रवर्द्धनका उपाय	डा. प्रकाशकुमार श्रेष्ठ	३७
१०.	बैंकिङ क्षेत्रका मुख्य ऐनका विशेषताहरू	रञ्जना पोखेल	४२
११.	बैंकिङ क्षेत्रमा उत्तरदायी बैंकिङको अवधारणा: एक चर्चा	रोशन पोखरेल	४७
१२.	बैंकिङ क्षेत्रमा ब्याजदर उतार चढाब: सैद्धान्तिक तथा व्यावहारिक पक्षहरूको...	राजनविक्रम थापा	५१
१३.	रणनीतिक योजना: तर्जुमा तथा कार्यान्वयन	केशव क्षेत्री	५७
१४.	विद्युतीय भुक्तानीमा शुल्क निर्धारण	गुरुप्रसाद पौडेल	६४
१५.	विप्रेषण आप्रवाहको हालको प्रवृत्ति र त्यसबाट अर्थतन्त्रमा पर्न सक्ने प्रभाव	तुलसीप्रसाद घिमिरे	६९
१६.	विप्रेषण आय औपचारिक माध्यमबाट प्राप्तमा देखिएका समस्या र सुधारका...	रामबहादुर के.सी	७४
१७.	व्यवस्थापनका नवीनतम अवधारणाहरू	सरोज कटुवाल	७९
१८.	संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व निर्वाहमा नेपाल बैंक	केशवप्रसाद भण्डारी	८३
१९.	सर्वत्र अतिरिक्त अङ्ग्रेजी मोह	टीकाराम यात्री	८९
२०.	साना तथा मझौला उद्यम एक्सचेञ्ज/कक्ष: आवश्यकता तथा महत्त्व,	डा. नवराज अधिकारी	९२
21.	A Look at Leadership from My Eyes	Anil Shah	103
22.	Agile Project Management Approach: Challenges	Bandana Sharma	105
23.	Are you Stressed ?	Sarina Maharjan	111
24.	Around the Concepts of Efficiency, Effectiveness and Value	Shikhar Nath Khanal	114
25.	Be Unstoppable	Sangeeta Pokharel	118
26.	Competency Mapping: A New Era in the field of HR	Binod Thapa	122
27.	Creating Opportunities for Women in Fintech	Deena Shrestha	130
28.	Factors Powering to Nepal's Liquidity Crisis and a Future Path	Samata Pant	133
29.	Infrastructure and Investment: Emerging Trends	Birendra Raj Pandey	136
30.	Loan Loss Provision-Fundamental concepts as per NFRS	Surya Prakash Bhatta	140
31.	Metaverse Era: The Future of Fintech and Banking	Namrata Karki	144
32.	Role of Branch Managers to Manage Operational Issues	Shant Bahadur Shah	148
33.	The Only Out is Through "Selling"	Kishu Jha	154
34.	Time Management and Its Myths	Ram Chandra Pyakurel	156
35.	Trustworthiness of Digital Transaction	Vivek S. Rana	160
36.	Understanding Economic Growth	Damber Subedi	163

ग्राहक हाम्रा सर्वश्रेष्ठ देवगण हुन्

कृष्ण बहादुर अधिकारी
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत
नेपाल बैंक लिमिटेड



- तपाईं प्रमुख कार्यकारी अधिकृतमा नियुक्त भएको तीन वर्ष पुरा भएको छ, यो अवधिमा के कस्ता उपलब्धि हासिल भए ?

मेरो नेपाल बैंक लिमिटेडमा सेवा अवधिका हिसाबले १८ वर्ष पूरा भएको छ । मेरो स्वभाव, आचरण, निष्ठा २०६१ साल कार्तिक १६ मा सेवा प्रवेश गर्दा जस्तो थियो, त्यसमा परिवर्तन भएको छैन । प्रमुख कार्यकारी अधिकृत भएर मात्र मेरो कार्यशैली परिवर्तन भएको हैन । प्रमुख कार्यकारी अधिकृतका रूपमा नियुक्त भएपश्चात् जे गरियो त्यो मैले मात्र हैन बैंकमा कार्यरत ३३९६ जना कर्मचारीहरूको समस्त योगदान हो । यी तीन वर्षमा विगत ८२ वर्षमा वासलातको आकार जति तयार भएको थियो, त्यसलाई करिब दुई गुणा बनाउने कार्य भन्ने भएको छ । जसलाई हाम्रो वासलातले पुष्टि गरेको छ ।

व्यवसायमा स्तरोन्नति, शाखा सञ्जाल विस्तार, खराब कर्जा अनुपात घट्न गई कर्जाको गुणस्तरमा वृद्धि, नयाँ जनशक्तिको भर्ना, २३ वर्षसम्म सेयरधनीले प्राप्त गर्न नसकेको लाभांश विगत तीन वर्षदेखि लगातार वितरण, न्यून वेतनमा भर्ना भएका कर्मचारीको आर्थिक सुविधा वृद्धि भई अन्य सरकारी बैंकले समेत बेच्नमार्किड गर्ने संस्थाका रूपमा लिनु, संरचनागत सुधार, सन्तुष्ट ग्राहकको समूहमार्फत ग्राहक सिफारिस बढ्नु, ग्राहकको रकम सुरक्षाको शत प्रतिशत प्रत्याभूति हुनु नेपाल बैंक लिमिटेडका मूलभूत उपलब्धि हुन् ।

- थप चुनौती र अवसर केके देख्नु हुन्छ ?

हाल राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय आर्थिक परिवेशबाट चुनौती सृजना भएको छ । रसिया र युक्रेनका विचको युद्धका कारण मन्दीतर्फ अग्रसर अन्तर्राष्ट्रिय अर्थतन्त्र

र त्यसको प्रभाव, राष्ट्रिय स्तरमा रहेको तरलता तनाव, शोधनान्तर घाटा चुनौतीका रूपमा रहेका छन् । आन्तरिक रूपमा अपेक्षित नतिजामुखी कार्यशैली कायम गर्ने, डिजिटलाइजेसन गर्ने, साइबर सेक्युरिटी बढाउने, कोर बैंकिङ सफ्टवेयर कार्यान्वयन गर्ने काम पनि प्रमुख चुनौती हुन् । सञ्जालको सदुपयोग, मानवपूँजीको उपलब्धता, जनविश्वासलाई नतिजामा परिवर्तन गरी व्यवसाय विस्तार गर्ने अवसर छन् ।

- भन्दाै शताब्दीको दशकमा प्रवेश गर्न लागेको नेपालको पहिलो बैंकको वित्तीय अवस्था कस्तो छ ?

वित्तीय अवस्थालाई तुलनात्मक रूपमा विश्लेषण गर्दा यसको अवस्था स्पष्ट हुन्छ । सो सन्दर्भमा आ.व.२०७५/२०७६ र २०७८/२०७९ को वित्तीय विवरणलाई तुलना गर्दा निक्षेप ६७ प्रतिशतले वृद्धि भई रु.१९६ अर्ब पुगेको छ । कर्जासापटी ८७ प्रतिशतले वृद्धि भई रु.१७८ अर्ब छ । पुँजीकोषका हिसाबले बैंक सबै वाणिज्य बैंकमा उच्च रु.३५ अर्ब कायम भएको छ । खुद नाफामा २५ प्रतिशत वृद्धि भएको छ । पुँजीकोष पर्याप्तता अनुपात १५.०४ प्रतिशत छ । कुनै समय अत्यधिक रहेको निष्कृत्य कर्जा २०७९ असार मसान्तसम्म १.९० प्रतिशत रहेको तथ्याङ्कलाई मध्यनजर गर्ने हो भने नेपाल बैंकको वित्तीय अवस्था सबल रहेको पुष्टि हुन्छ ।

- देशको जेठो र पहिलो बैंकका रूपमा आफ्नो साक्षरता हासिल गर्दै हुनुहुन्छ ? सूचना प्रविधिमा अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको कोर बैंकिङ सफ्टवेयर कहिलेसम्ममा कार्यान्वयनमा आउँछ ?

२०५७ सालदेखि सुरु भएको वित्तीय क्षेत्र सुधार कार्यक्रमअन्तर्गत नेपाल बैंकले तत्कालीन समयमा

व्यवसाय विस्तार भन्दा पनि सुधारलाई महत्त्व दिएका कारण बैंकमा व्यवसाय वृद्धिका हिसाबले केही समय सुस्तता आएको थियो । बैंकको साखलाई कायम राख्न औसतमा ३६ वर्षका कर्मचारीले अनवरत कार्य गरिरहेका छन् । मुख्य रूपमा ग्राहकको सन्तुष्टिमार्फत व्यवसाय विस्तार गर्नु नै आजको आवश्यकता हो । तसर्थ मानवीय, वित्तीय, भौतिक तथा प्राविधिक परिवर्तनका माध्यमबाट बैंकको साखलाई कायम राख्ने प्रयास गरिएको छ । जहाँसम्म अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको कोर बैंकिङ सफ्टवेयर कार्यान्वयनको सबाल छ, हामीले यसका लागि एक्सप्रेसन अफ इन्टेस्ट (इओआई) माग गरिसकेका छौं । करिब डेढ वर्षमा सफ्टवेयर पूर्ण रूपमा कार्यान्वयनमा आउनेछ ।

- **बजारमा देखिएको तरलता अभावको कसरी सामना गर्दै हुनुहुन्छ ? कहिलेसम्ममा बैंकहरूमा तरलताको पर्याप्तता भई कर्जा सापटी सहज बन्ने आशा गर्न सकिन्छ ?**

बजारमा तरलताको अभाव गत आर्थिक वर्षदेखि निरन्तर छ । कर्जाको माग सम्बोधन गर्न असहज भएको छ । कर्जा निक्षेप अनुपात अहिले करिब ८७.५० प्रतिशत पुगेको छ । बैंकसँग लगानी गर्ने स्पेस करिब २.५० प्रतिशत मात्र छ । त्यो स्पेस पनि बैंकले प्रयोग गर्दैन् । किनकि निक्षेप फ्लाइटको डर छ । नेपाल बैंकको कर्जा निक्षेप अनुपात हाल सन्तोषजनक रहेको छ । रि-फाइनान्स परिपक्व भएपछि र स्थानीय तहको रकम निक्षेपमा गणना गर्ने पुस मसान्तसम्मको अवधि सकिएपछि तरलतामा थप दबाव सिर्जना हुने नै छ ।

गैरआवासीय नेपालीलाई सहज रूपमा रकम मुलुकमा ल्याउन पाउने व्यवस्था गर्दै उत्प्रेरित गर्नुपर्दछ । विप्रेषणलाई औपचारिक माध्यमबाट भित्र्याउन प्रोत्साहन बढाउनुपर्दछ । उत्पादनमुखी क्षेत्रमा लगानी बढाउँदै भुक्तानी सन्तुलन सकारात्मक बनाउन सक्यो भने मात्र तरलताको समस्या सहज हुन्छ ।

- **अन्य बैंकका तुलनामा नेपाल बैंकको पृथक् पहिचान के के हुन् ?**

नेपाल बैंक मानक संस्थाका रूपमा रहने प्रमुख आधार भनेको सर्वप्रथम स्थापित भई मुलुकलाई बैंकिङ सेवा प्रदान गर्नु हो । यो मानक कहिल्यै परिवर्तन हुनेवाला छैन । स्थापनामा अग्रणी भएसँगै यसले तत्कालीन समयमा केन्द्रीय बैंक स्थापनाका

लागि कर्मचारी काजमा पठाएर काम गरेको इतिहास छ । नेपाल औद्योगिक विकास निगमदेखि राष्ट्रिय वाणिज्य बैंक तथा कृषि विकास बैंकको स्थापनामा पनि यस बैंकको योगदान छ ।

बैंकिङ सघनता विस्तारका लागि विदेशी संयुक्त लगानी तथा निजी क्षेत्रको लगानीमा स्थापना भएका बैंकमा संस्थापक सेयरधनी भएको इतिहास पनि छ । निक्षेपमा उच्च ब्याज तथा कर्जामा न्यून ब्याज प्रदान गरिरहेको छ । पूर्वमा सिरिजङ्गादेखि पश्चिममा दार्चुलाको गोकुलेश्वरसम्म शाखा स्थापना गरी सेवा प्रवाह गरिरहेको छ । लोकसेवा आयोगबाट कठिन परीक्षा प्रकृया पार गरी आएका दक्ष जनशक्तिबाट बैंक परिचालित छ । आधार ब्याजदर न्यून छ । यिनै विषय नेपाल बैंक मानक भइरहने आधार हुन् ।

- **बैंकका ग्राहक, सेयरधनी, कर्मचारी लगायतका सरोकारवालालाई थप के सन्देश दिनुहुन्छ ?**

बैंक अहिले जुन स्थानमा छ, जसरी लक्ष्य प्राप्त गरिरहेको छ, यसको श्रेय हाम्रा आदरणीय ग्राहक महानुभावहरूलाई जान्छ । ग्राहक हाम्रा सर्वश्रेष्ठ देवगण हुन् । ग्राहकप्रति हार्दिक नमन छ । यो सहयोग र सद्भावको निरन्तर अपेक्षा राख्छौं र ग्राहक सेवामा थप स्तरोन्नति गर्दै जाने प्रण गर्दछौं । सेयरधनी महानुभावहरूलाई निरन्तर प्रतिफल प्रदान गर्ने वाचा गर्छौं । बैंक सञ्चालनमा नीति तर्जुमा गर्दै अभिभावकका रूपमा भूमिका निर्वाह गर्ने सञ्चालक समितिलाई हार्दिक आभार । नेपाल सरकार, नेपाल राष्ट्र बैंक, धितोपत्र बोर्ड, कम्पनी रजिस्ट्रार कार्यालयलगायत नियामक निकाय र अन्य सहयोगी संस्थालाई पनि धेरै धेरै धन्यवाद । बैंकको योजनालाई मूर्त रूप दिन कार्यक्षेत्रमा खटिने कर्मचारीहरूलाई हार्दिक बधाई !

उत्कृष्ट ग्राहक सेवाका लागि आवश्यक सीपहरू



अर्जुन बहादुर कँडेल

वरिष्ठ प्रबन्धक

नेपाल बैंक लिमिटेड

कुनै पनि व्यवसायमा रहेका वर्तमान ग्राहकहरूलाई कायमै राख्ने तथा सम्भावित ग्राहकहरूलाई आकर्षित गराउने कार्यमा ग्राहक सेवासम्बन्धी सीपहरूले महत्वपूर्ण भूमिका खेलि रहेका हुन्छन्। व्यवसायको प्रोडक्ट जति नै राम्रो होस् यदि ग्राहक सेवासम्बन्धी सीपहरू न्यून स्तरका छन् भने ग्राहकका विचमा कम्पनीको छवि राम्रो हुन सक्दैन। फलस्वरूप कम्पनीले ग्राहक गुमाउन पुग्दछ र वस्तु तथा सेवाको बिक्रीका साथै व्यवसायको आम्दानीमा पनि कमी आउँछ।

भनिन्छ, “ग्राहकको धारणा नै कम्पनीको वास्तविकता हो।” यस भनाइले कम्पनीका प्रोडक्टहरू, सेवाहरू साथै कर्मचारीहरू जति नै सबल भए पनि ग्राहकमा त्यसको प्रभाव उत्कृष्ट रूपमा पार्न सकिँदैन भने कम्पनीप्रति ग्राहकको सकारात्मक अनुभव पनि कायम गर्न सकिँदैन र जस्तोसुकै विज्ञापन र प्रवर्द्धनका कार्यले पनि त्यस किसिमको धारणालाई चिर्न सकिँदैन। ग्राहक सेवालार्इ औसतबाट उत्कृष्टमा बदल्ने कार्य रातारात सम्भव हुने कुरा पनि होइन। यसका लागि समग्र सङ्गठनमा अर्थपूर्ण परिवर्तन गर्न चाहने व्यवस्थापनको गम्भीर प्रतिबद्धता, उच्च व्यावसायिक कर्मचारीहरूको समूह तथा प्रत्येक तहमा सोहीअनुसारको कार्यसम्पादनको आवश्यकता पर्दछ। विश्व प्रसिद्ध इकमर्स कम्पनी amazon.com का संस्थापक Jeff Bezos ले भनेका छन्, “ग्राहकसँग महान् अनुभव स्थापित गराउन सकिँएमा ग्राहकले अन्यलाई सो अनुभव बताउनेछन्। व्यवसायमा Word of Mouth भन्दा शक्तिशाली अरु केही हुँदैन।” यसैगरी प्रसिद्ध इकमर्स कम्पनी Alibaba.com का संस्थापक Jack Ma ले आफ्नो व्यवसायमा “Customer First” भन्ने Motto स्थापित गरेका छन्। यसबाट के प्रस्ट हुन्छ भने सन्तुष्ट ग्राहक नै व्यवसायको सफलताको मुख्य आधार तथा रणनीति हो। एउटा सन्तुष्ट ग्राहकले गर्ने मार्केटिङ लाखौं करोडौं रुपैयाँ खर्च गरेभन्दा बढी प्रभावकारी हुन्छ। समरूपी वस्तु तथा सेवा प्रदान गरिरहेका कम्पनीहरूमा आय वृद्धि गर्ने मुख्य आधार भनेकै अरूले भन्दा भिन्न र

उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान गर्नु नै हो। ग्राहक सेवाको युद्धभूमिमा होमिनु भनेको नै कम्पनीप्रति ग्राहकहरूको सकारात्मक धारण सिर्जना गर्न समर्पित हुनु हो जसले व्यवसायको हार वा जितलाई सुनिश्चित गरेको हुन्छ।

उत्कृष्ट ग्राहक सेवाका चुनौतीहरू

उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान गर्ने कार्य निकै नै चुनौतीपूर्ण हुने गर्दछ। ग्राहकको अपेक्षालाई बुझ्ने, उपयुक्त channels तथा software को विकास गर्ने, जटिल ग्राहकलाई handle गर्ने, ग्राहकका हरेक मागलाई पूरा गर्ने कार्य सधैं सहज र सम्भव हुँदैन। प्रतिस्पर्धी सेवाको अभावले भइरहेका ग्राहकलाई retention गर्ने कार्य पनि थप चुनौतीपूर्ण बन्दै छ। ग्राहकको भिडभाड धेरै भई एकै साथ धेरै ग्राहकहरूलाई सेवा प्रदान गर्नुपर्ने कार्य, सङ्कटका समयमा समेत निरन्तर सेवा प्रदान गर्ने कार्य, 24/7 ग्राहक सेवा प्रदान गर्ने, Omnichannel customer support प्रदान गर्ने, कर्मचारी पलायन रोक्ने, ग्राहकको बफादारिता बढाउने, ग्राहकले प्रायः सुपरिवेक्षक तथा व्यवस्थापकसँग कुरा गर्न चाहने, सहकार्य एवं सहयोग गर्न अनिच्छुक ग्राहक, ग्राहकको चाहनाअनुसारको छुट सुविधा दिन नसक्ने साथै ग्राहकको गुनासो तथा सुझावहरूको समयमै प्रभावकारी सुनुवाइ गर्न नसक्नुले पनि ग्राहक सेवामा जटिलता उत्पन्न भइरहेको छ। ग्राहकको समग्र पक्षको सूचना एवम् जानकारीको अभाव हुनु, कर्मचारीहरूमा उचित तालिमको अभाव हुनु, KPIs मा अनिश्चितता हुनु, Team का सदस्यहरूलाई ग्राहक सेवामा प्रतिबद्ध बनाउन नसक्नु, ग्राहकलाई व्यवसायका सफलताको सारथि बनाउन नसक्नु, ग्राहकलाई साभेदारी र प्रयोगकर्ताका रूपमा मनन गर्न नसक्नु र विविध कारणले सेवा प्रवाहमा अवरुद्धता देखा पर्नु आदिजस्ता कुराहरू नै प्रभावकारी ग्राहक सेवाका मुख्य अवरोध हुन्। यी अवरोधमध्ये कतिपय भौतिक तथा मानवीय श्रोतसाधनजन्य, कतिपय प्रविधिजन्य, कतिपय परिस्थितिजन्य र कतिपय मनस्थितिजन्य रहेका छन्।

उत्कृष्ट ग्राहक सेवाका मुख्य आधारहरू

१. व्यक्तिगत सम्बन्ध (Personalized)

ग्राहकसँग गरिने व्यक्तिगत अन्तर्क्रिया र छलफलले ग्राहक सेवामा बढोत्तरी हुने गर्दछ । असल ग्राहक सेवा जहिले पनि मानवीय बुझाइबाट सुरु हुन्छ । फरक प्रकृतिका व्यक्तिहरूसँग पनि सहजै सम्बन्ध स्थापित गर्न सक्ने सीप असल ग्राहक सेवाका लागि आवश्यक सबैभन्दा महत्वपूर्ण सीप हो ।

२. प्रतिस्पर्धी (Competent)

कम्पनीको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमताका बारेमा ग्राहकले सहजै अनुमान लगाउन सक्दछन् । प्रतिस्पर्धी हुनका लागि आफ्नो कम्पनीका नीति, नियम तथा प्रोडक्टका बारेमा यथेष्ट ज्ञान हुनु जरुरी हुन्छ । त्यसैगरी ग्राहकका समस्या बुझ्न सक्ने क्षमतासमेत हुनु उत्तिकै जरुरी हुन्छ । जति बढी ज्ञान हुन्छ त्यति नै बढी प्रतिस्पर्धी हुन सकिन्छ भन्ने कुरामा ध्यान दिनु जरुरी छ ।

३. सुविधाजनक (Convenience)

ग्राहक सेवा प्रदान गर्नका लागि विभिन्न Channels हरूको विकास गरिएको हुनुपर्दछ । फलस्वरूप ग्राहकहरूले आफ्नो सुविधाअनुसारको Channels प्रयोग गर्न पाउनेछन् । भौतिक उपस्थिति, सामाजिक सञ्जाल, चिठीपत्र, इमेल, टेलिफोन आदिजस्ता आधुनिक प्रविधि र विभिन्न माध्यमहरूमार्फत ग्राहकहरूलाई सहज रूपमा सम्पर्क गर्न र सेवा प्रदान गर्न सकिने हुनुपर्दछ ।

४. सक्रियता (Proactiveness)

ग्राहकहरू के अपेक्षा गर्दछन् भन्ने आफूहरू समक्ष पुग्न कम्पनीहरू सधैं सक्रिय रहिरह्नु । आफ्नो कुनै प्रोडक्टको आपूर्ति रित्तिएको, Phaseout भएको, नयाँ प्रोडक्ट लन्च भएको अर्थात् website down भएका अवस्थामा त्यसबारे समयमै ग्राहकलाई सूचित गर्न सकिएमा साथै आफ्ना समस्या व्यक्त गर्न सकिएमा ग्राहकहरू कम्पनीप्रति सदैव बफादार रहन सक्दछन् ।

उत्कृष्ट ग्राहक सेवाका लागि आवश्यक सीपहरू

उत्कृष्ट ग्राहक सेवाबाट व्यवसायको आय बढ्ने, सङ्गठनको ख्याति एवं प्रतिष्ठा बढ्ने, कार्य संस्कृति सशक्त हुने, कर्मचारीको सक्रियता बढ्ने, प्रवर्द्धनात्मक खर्चमा कमी हुने र समग्रमा कम्पनीको व्यावसायिक जीवन लामो हुने भएकाले पनि आजभोलि ग्राहक सेवालाई सर्वाधिक महत्वका साथ हेर्ने गरिन्छ । आधुनिक सङ्गठनहरूमा

सन्तुष्ट ग्राहकलाई asset रूपमा हेरिन्छ भने असन्तुष्ट ग्राहकलाई input अर्थात् सुधारका लागि सिकाइका रूपमा लिइन्छ । उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान गर्ने चाहना हरेक कम्पनीको हुन्छ तर त्यसका लागि निश्चित सीपहरूको अभावका कारण ग्राहक सेवा प्रभावकारी बन्न सकिरहेको हुँदैन । ग्राहक सेवाका ज्ञाताहरूले कसरी उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान गर्न सकिन्छ भन्ने सम्बन्धमा निम्न बमोजिमका सीपहरूको आवश्यकता औल्याएका छन् :

१. समस्या समाधान सीप (Problem solving skill)

- ग्राहकको समस्यालाई विश्लेषण गर्ने
- समस्या समाधानको विकल्प प्रस्तुत गर्ने
- ग्राहकको अपेक्षाभन्दा बढी समाधान दिन तत्पर हुने

२. धैर्यता (Patience)

- धैर्यपूर्वक ग्राहकका कुरा सुन्ने
- ग्राहकलाई असन्तुष्टि र आवेग राख्ने मौका दिने
- आफ्नो team लाई प्रत्येक ग्राहकको कुरा सुन्ने र समस्या बुझ्न सदैव तयारी अवस्थामा राख्ने ।

३. सावधानी (Attentiveness)

- ग्राहकका गुनासा एवं जिज्ञासाहरूलाई सावधानीपूर्वक ग्रहण गर्ने
- सल्लाह एवं सुझावलाई पृष्ठपोषणका रूपमा लिने
- ग्राहकको असन्तुष्टिलाई सामान्य रूपमा किमार्थ नलिने
- ग्राहकका अव्यक्त धारणालाई सावधानीपूर्वक बुझ्न कोसिस गर्ने

४. भावनात्मक बौद्धिकता (Emotional Intelligence)

- ग्राहकको निराशालाई व्यक्तिगत रूपमा नलिई साङ्गठनिक input का रूपमा लिने
- विषम परिस्थितिमा पनि भावनात्मक बुद्धिलाई प्रयोगमा ल्याउने
- प्रत्येक ग्राहकलाई सहानुभूतिपूर्वक व्यवहार गर्ने
- ग्राहकका समस्यालाई सहज रूपमा आत्मसात् गर्ने र सम्मान पनि गर्ने

५. सञ्चार सीप (Communication Skill)

- जटिल र अस्पष्ट देखिने विषयवस्तुलाई पनि सरल र बोधगम्य तरिकाले प्रस्तुत गर्ने
- ग्राहक सेवाको अग्रपङ्क्तिमा रही कार्य गर्ने कर्मचारीमा त्यस किसिमको आधारभूत सीप हुनुपर्ने
- खराब सञ्चारले ग्राहकमा विचलन ल्याउन सक्दछ भने सही सञ्चारले विश्वास ल्याउने गर्दछ ।

- आफ्नो सेवा एवं सुविधाका बारेमा थोरै समयमा पनि धेरै जानकारी दिन सक्ने हुनुपर्ने अर्थात् वाक्पटु हुनुपर्ने

६. लेखन सीप (Writing skill)

- सरल र सभ्य भाषाको छनोट गर्ने
- गहन, प्रभावकारी तथा आकर्षक शब्दावलीको छनोट गर्ने
- उचित व्याकरण तथा पूर्ण वाक्यको प्रयोग गर्ने

७. सिर्जनशीलता (Creativity)

- समस्या समाधानका साथसाथै रमाइलोपनको प्रयोगले ग्राहक सेवामा अतिरिक्त mileage दिन सक्दछ ।
- कर्मचारी वा हाकिमभन्दा पनि सहयोगी एवं साभेदारीको स्नेहपूर्ण सेवाभावले ग्राहकको बुझाइलाई निकै माथि पुर्याउँदछ ।
- सिर्जनशीलताले ग्राहकको जिज्ञासा सुन्न र समस्या समाधान गर्न स्वप्रेरित गराउँदछ ।

८. विश्वास उत्पन्न गर्ने सीप (Persuasion skill)

- आत्मविश्वासले भरिपूर्ण हुनुपर्ने
- ग्राहकको आवश्यकता बुझ्न सक्ने र आफ्नो प्रोडक्टप्रति ग्राहकमा विश्वास जागृत गराउन सक्नुपर्ने
- ग्राहकको मनस्थितिलाई बदल्न सक्ने अदभुत क्षमता हुनुपर्ने
- आफ्नो प्रोडक्टमा ग्राहकलाई रुचिपूर्वक अन्तर्क्रिया गराउन सक्ने हुनुपर्ने ।

९. सकारात्मकता (Positiveness)

- आफ्नो कुराकानी तथा शारीरिक हाउभाउबाट नै ग्राहकमा सकारात्मक भाव सिर्जना गर्न सक्ने
- नम्र तथा शिष्ट भाषाको प्रयोग गर्ने
- ग्राहकलाई महत्त्वपूर्ण स्थान दिने
- ग्राहकको आवश्यकता पूरा गर्न नसके तापनि सकारात्मक धारणा स्थापित गराउन सफल हुने
- यो नै ग्राहकको कम्पनीप्रतिको पहिलो दृष्टिकोण हो ।

१०. प्रोडक्ट ज्ञान (Product Knowledge)

- उत्तम ग्राहक सेवामा संलग्न कर्मचारीहरूमा आफ्नो कम्पनीको प्रोडक्टका बारेमा गहन जानकारी हुनुपर्दछ ।
- प्रोडक्टको पर्याप्त ज्ञान नहुने कर्मचारीले समस्यामा परेका ग्राहकलाई सहयोग गर्न सक्दैन ।
- कर्मचारीहरूले ग्राहकको सल्लाहकारका रूपमा समेत कार्य गर्न सक्ने हुनुपर्दछ ।

११. अभिनय सीप (Acting skill)

- आफ्नो emotion तथा frustration लाई सहजै व्यवस्थापन गर्न सक्ने
- सधैं प्रसन्न मुद्रामा तथा छिटोछरितो रूपमा प्रस्तुत भइरह्न सक्ने
- जस्तोसुकै जटिल परिस्थितिमा पनि ग्राहकलाई अब्बल दर्जाको सेवाभाव देखाउने

१२. समय व्यवस्थापन सीप (Time management skill)

- ग्राहक सेवाको प्रत्येक समयलाई मूल्यवान् सम्झ्ने
- भर्को नमानी ग्राहकलाई समय दिने
- विषयवस्तुको जटिलता र ग्राहकको मनोविज्ञान हेरी उपयुक्त व्यक्तिको सम्पर्कमा ग्राहकलाई लैजाने
- समयको पावन्दीभन्दा बाहिर रहेर पनि अतिरिक्त समय ग्राहकलाई सेवा दिन सक्ने

१३. ग्राहकलाई अध्ययन गर्न सक्ने (Ability to read customer)

- ग्राहकको मनोविज्ञान बुझ्न सक्ने
- ग्राहकको आवेग/उत्तेजनाको स्तर पहिचान गर्न सक्ने
- ग्राहकमा अन्तर्निहित धारणा, सोच, मुड, धैर्यको स्तर, व्यक्तित्व सहजै अनुमान गर्न सक्ने

१४. अपरिवर्तनियता (Unflappability)

- जस्तोसुकै कार्य प्रसरमा पनि समानस्तरमा सेवा प्रदान गर्न सक्ने
- प्रतिकूल परिस्थितिमा पनि शान्त रहन सक्ने
- अत्यन्त भिडभाड र तनावपूर्ण अवस्थामा पनि शान्त, कार्य सम्पादनमा एकरूपता ल्याउने
- आवेग र निराशाबाट सधैं टाढा रहने

१५. लक्ष्य केन्द्रित (Goal Oriented)

- व्यक्तिगत लक्ष्य र साङ्गठनिक लक्ष्यमा तालमेल मिलाउने
- व्यापारिक लक्ष्य र ग्राहकको खुसीलाई सँगसँगै लैजाने

१६. दृढता (Tenacity)

- महान् कार्यसंस्कृति, दृढ इच्छाशक्ति र नैतिकता प्रदर्शन गर्ने
- अब्बल सेवा प्रदान गर्न चाहने दृढ चाहना एवम् सङ्कल्प जुन ग्राहक सेवाको सबैभन्दा ठुलो सीप हो र यसले ग्राहकलाई कम्पनीका बारेमा सकारात्मक सोच विकसित गर्न बाध्य बनाउँदछ ।

- कुनै पनि कर्मचारीले आफ्नो नियमित workflow भन्दा बाहिर गई नाटकीय रूपमा उच्चस्तरको ग्राहक सेवा प्रदान गर्न सक्दछ र सङ्गठनको ग्राहक सेवा प्रवाहमा ठुलो story समेत सिर्जना गर्न सक्दछ।

१७. नजिक ल्याउन सक्ने सीप (Closing ability)

- ग्राहकलाई आफ्नो समीप राख्न सक्ने
- ग्राहकमा आफ्ना धारणा एवं दृष्टिकोण सहजै राख्न सक्ने
- ग्राहकलाई कम्पनीले Care गरेको अनुभूति दिनसक्ने
- ग्राहकलाई convince गर्न सक्ने

१७. सहानुभूति (Empathy)

- ग्राहकका समस्या मनन गर्ने
- ग्राहकको बुझाइ, मनोभाव र अनुभूतिलाई आत्मसात् गर्ने
- ग्राहकको आवश्यकता तथा चाहनाअनुसारको व्यवहार गर्ने

१८. सिक्ने इच्छाशक्ति (Willingness to learn)

- कर्मचारीहरूमा सिकाइप्रतिको चाहना हुनुपर्ने
- कमजोरी स्वीकार गर्नसक्ने
- कसरी उत्तम ग्राहक सेवा दिन सकिन्छ भन्ने विषयमा चासो राख्ने, छटपटी एवं क्रियाशीलता देखाउने

ग्राहक सेवामा अबलम्बन गरिने महत्वपूर्ण उपायहरू

1. PROUD: Achieving customer service excellence

उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान गर्ने सम्बन्धमा प्रसिद्ध लेखक John Smart ले प्रतिपादन गरेको “PROUD” शब्द सबैभन्दा उत्तम मानिन्छ। अङ्ग्रेजी भाषाको यो शब्द जति शक्तिशाली र भावनात्मक छ त्यति नै यसले ग्राहक सेवाको सरल, बृहत्तर र उत्कृष्ट दृष्टिकोण प्रस्तुत गर्दछ।

P: Polite and Professional (नम्रता तथा पेसागत आचरण देखाउने)

R: Responsiveness (जिम्मेवार रूपमा प्रस्तुत हुने)

O: Ownership (कम्पनीप्रतिको अपनत्व, ग्राहकको चाहनाप्रतिको अपनत्व)

U: Understand (ग्राहकको चाहना तथा समस्यालाई बुझ्ने)

D: Deliver (ग्राहकको अपेक्षाभन्दा बढी उत्कृष्ट सेवा प्रदान गर्ने, समस्याको उचित समाधान गर्ने)

2. GREAT: Achieving great customer satisfaction

यो विधि उच्चतम ग्राहक सन्तुष्टि प्राप्त गर्न प्रयोग गरिन्छ।

G: Greet (स्वागत गर्ने, अभिवादन गर्ने)

R: React (नम्र एवं शान्त रूपमा प्रतिक्रिया दिने, सेवा प्रदान गर्ने उत्सुकता जाहेर गर्ने)

E: Expedite (बिना ढिलासुस्ती कार्य सुरु गर्ने, शीघ्रताका साथ काम गर्ने)

A: Act (कार्य गर्ने, समस्या समाधान गर्ने)

T: Thank (धन्यवाद प्रकट गर्ने, सेवा गर्ने अवसर दिएकामा हृदयदेखि नै कृतज्ञ हुने)

3. GUEST : Providing Exceptional Customer Service

असाधारण तथा भिन्न प्रविधिका ग्राहकलाई सन्तुष्टि प्रदान गर्न यो विधि प्रयोग गरिन्छ।

G: Greet (ग्राहकलाई सुरुमै सकारात्मक प्रभाव पार्ने, अभिवादन गर्ने)

U: Understand (ग्राहकका समस्या बुझ्ने र कुशलतापूर्वक प्रतिक्रिया दिने)

E: Eye-contact (ग्राहकसँग सीधा आँखामा हेरी कुरा गर्ने, positive body language शब्दभन्दा पनि शक्तिशाली हुन्छ)

S: Speed of Service (अपेक्षाकृत छिटोछरितो सेवा प्रदान गर्ने, ग्राहकका आवश्यकतालाई उच्च प्राथमिकता दिने)

T: Thank (ग्राहकलाई आत्मीयतापूर्वक धन्यवाद प्रकट गर्ने जसले ग्राहकको पुनर्आगमनमा सहयोग गरोस्)

4. LAURA Technique : Dealing with difficult customers

Angry, emotional, frustrated ग्राहकसँग डिल गर्नका लागि प्रयोगमा ल्याइने प्रसिद्ध ग्राहक सेवा विधि नै LAURA Technique हो। Customer service specialist Jeff Toister ले सन् २०१९ मा यो विधि सार्वजनिक गरेका हुन्।

L: Listen (ग्राहकलाई आफ्नो गुनासो, असन्तुष्टि र आवेग राख्न दिने अनि तिनलाई ध्यानपूर्वक सुन्ने)

A: Acknowledge (ग्राहकको गुनासोलाई स्वीकार गर्ने, emotion मा सहमत हुने)

U: Understand (ग्राहकको कथा सुन्ने भन्दा पनि वास्तविक समस्यालाई बुझ्ने)

R: Relate (ग्राहकका आवेग/उत्तेजनालाई आफूसँग जोड्ने र त्यसलाई आफ्नै समस्याका रूपमा ग्रहण गर्ने)

A: Act (समस्या समाधानका लागि ठोस पहल गर्ने)

5. BLAST Technique : Dealing with customer complaints

ग्राहकको गुनासो समाधान गर्ने Tool का रूपमा Albert Barneto ले निम्न प्रकारका विधिको विकास गरेका हुन् :

B: Believe (ग्राहकको विश्वास कायम गर्ने)

L: Listen (ग्राहकको गुनासो ध्यानपूर्वक सुन्ने)

A: Apologize (गल्ती नगर्दाका अवस्थामा पनि क्षमायाचना गर्ने)

S: Satisfy (के गर्दा ग्राहकलाई खुसी पार्न सकिन्छ, त्यसका लागि भरमग्दुर प्रयास गर्ने)

T: Thank (सुरुमै, विचमा तथा अन्त्यमा अर्थात् जुनसुकै समयमा पनि अमूल्य सल्लाह एवम् सुभाष तथा गुनासोका लागि ग्राहकलाई धन्यवाद प्रकट गर्ने)

6. CARES: Navigating customer concerns

ग्राहकको जिज्ञासा तथा चासोलाई बढी महत्व दिई उच्चस्तरको सेवा प्रदान गर्न यो विधि प्रयोग गरिन्छ। यो विधिले ग्राहकप्रतिको जिम्मेवारी तथा उत्तरदायित्व निर्वाह गर्न सिकाउँदछ।

C: Communication (स्पष्ट सञ्चार गर्ने, जानकारी दिने)

A: Accountability (जिम्मेवारी वहन गर्ने)

R: Responsiveness (समस्या समाधानका लागि ढिलासुस्ती नगर्ने)

E: Empathy (ग्राहकका समस्या र परिस्थितिलाई आफ्नै जस्तो अनुभूति गर्ने)

S: Solutions (अन्तिममा समस्याको समाधान गर्ने)

7. HEART: Dealing with unhappy customer and improving customer satisfaction

असन्तुष्ट ग्राहकलाई उच्चस्तरको सेवा प्रदान गरी खुसी बनाउनका लागि यो विधि प्रयोग गरिन्छ।

H: Hear (ग्राहकका कुरा मात्र सुन्ने, उसलाई disturb नगर्ने, समस्या नबुझ्दै समाधान नथोपर्ने)

E: Empathize – ग्राहकका समस्यालाई आफ्नै समस्या जस्तो गरी बुझ्ने प्रयास गर्ने (Put yourself in the customer's shoes)

A: Apologize (क्षमायाचना गर्ने जसले ग्राहकको आवेगलाई शान्त गर्न सकोस्)

R: Respond (समस्या समाधानका लागि आफू गम्भीर रूपमा प्रयत्नशील रहेको कुरा ग्राहकलाई अनुभूति दिलाउने, ग्राहकमा आशाको भाव सञ्चार गराइदिने)

T: Thank (समस्यालाई बाहिर ल्याएकामा अथवा सेवा प्रदान गर्ने अवसर जुटाइदिएकामा ग्राहकलाई धन्यवाद प्रकट गर्ने, भविष्यमा अझ राम्रो सेवा दिने कुरामा आश्वस्त तुल्याउने)

8. SMILE : Act of smiling is one of the important factors in providing good customer service

यो विधि नै ग्राहक सेवामा प्रभावकारिता ल्याउनका लागि सबै भन्दा उत्तम विधि हो।

S: Say what people want to hear

M: Make people feel special

I: Impress people with your willingness to help and positive attitude

L: Listen

E: Encourage others to agree with you.

9. SERVE: Experiencing great customer service

ग्राहकलाई उच्चस्तरको सेवा प्रदानगरी सोको अनुभूती गराउनका लागि यो विधि प्रयोग गरिन्छ।

S: Simplicity (कार्यपद्धतिलाई जटिल होइन सरल बनाउने)

E: Efficiency (जटिलता एवं अवरोधहरूलाई हटाई कुशलतापूर्वक सेवा उपलब्ध गराउने)

R: Repeatability (नियमित रूपमा उत्कृष्ट सेवा प्रवाह गरिरहने, सेवा प्रवाहमा एकरूपता ल्याउने)

V: Versatility (विभिन्न Channels हरू मार्फत ग्राहकका रुचि र सुविधाअनुसारको सेवा प्रदान गर्ने)

E: Excellence (ग्राहक सेवाका सम्पूर्ण आयामहरूमा उत्कृष्टता कायम गर्ने)

10. APPLE: Understanding customers' needs

ग्राहकको चाहना तथा आवश्यकता बुझी सोही अनुसार सेवा प्रदान गर्नको लागि यो विधि प्रयोग गरिन्छ।

A: Approach (व्यक्तिगत रूपमा चिरपरिचित जस्तो गरी हार्दिक स्वागत गर्ने)

P: Polite (विनम्रतापूर्वक ग्राहकलाई आफ्ना समस्याहरू राख्न लगाउने)

P: Present solution (समस्या समाधानको उपाय प्रस्तुत गर्ने)

L: Listen (ध्यानपूर्वक सुन्ने)

E: End (सौहार्दपूर्ण सम्बन्ध कायम गरी ग्राहकको पुनर्आगमनमा टेवा पुग्ने किसिमले संवाद अन्त्य गर्ने)

ग्राहक सेवासम्बन्धी केही तथ्यहरू

ग्राहक सेवासम्बन्धी विभिन्न अध्ययन एवम् अनुसन्धानमा क्रियाशील विशेषज्ञहरूले सार्वजनिक गरेका प्रतिवेदनका केही प्रमुख निष्कर्षहरूलाई निम्न बमोजिम प्रस्तुत गरिएको छ :

- ८० प्रतिशतभन्दा बढी ग्राहकहरूले कम्पनीसँगको खराब सम्बन्ध तथा अनुभवका कारण कारोबार बन्द गरेका हुन्छन् ।
- उत्कृष्ट सेवा प्रदान गर्ने कम्पनीका ग्राहकहरूमध्ये ९३ प्रतिशतले पुनः सेवा खरिद गर्दछन् भने ३८ प्रतिशतले आफ्नो सर्कलमा सो सेवा खरिदका लागि सल्लाह दिन्छन् ।
- वर्तमान ग्राहकहरूलाई मात्र रोक्न सकेमा कम्पनीको आयमा ८० प्रतिशतभन्दा बढीले बढोत्तरी ल्याउन सकिन्छ ।
- नयाँ ग्राहकलाई आकर्षित गर्नुभन्दा भइरहेका ग्राहकलाई कायमै राख्नु ५ गुणा सस्तो पर्न जान्छ ।
- नयाँ ग्राहकभन्दा वर्तमान ग्राहकद्वारा ५ गुणा बढी word of mouth promotion सम्भव हुन्छ ।
- कमजोर ग्राहकसेवा प्रवाहकै कारण ४० प्रतिशत ग्राहकले कम्पनीको सेवा लिन बन्द गर्दछन् ।
- नम्रतालाई ग्राहक सेवा प्रवाहको मुख्य औजारका रूपमा लिइएको छ । ६८ प्रतिशत ग्राहकहरू ग्राहक सेवा प्रवाहमा सहभागी कर्मचारीहरूको नम्र बोलीका कारण प्रभावित हुने गर्दछन् ।
- ग्राहक सेवा चाहने ग्राहकहरूमध्ये ८० प्रतिशतले तत्काल नै आफ्ना जिज्ञासाको समाधान चाहेका हुन्छन् ।
- ८० प्रतिशतभन्दा बढी ग्राहकहरूले पहिलाभन्दा राम्रो ग्राहक सेवाको अपेक्षा गर्ने गर्दछन् ।
- करिब ९० प्रतिशत ग्राहकहरू कम्पनीको कमजोर ग्राहक सेवाको अनुभव सेयर गर्न रुचाउँदछन् ।

- ५० प्रतिशतभन्दा बढी ग्राहकहरूले आफ्नो एउटै समस्यालाई पटक-पटक भनिरहनुपर्ने हुन्छ ।
- ५० प्रतिशत ग्राहकले ग्राहक सेवाको महत्वपूर्ण पक्षका रूपमा समयलाई लिने गर्दछन् ।
- भण्डै ८० प्रतिशत ग्राहकले उत्तरदायी र सहानुभूतिपूर्ण ग्राहक सेवाको अपेक्षा गर्ने गर्दछन् ।
- करिब २० प्रतिशत ग्राहकहरूले कम्पनीको खराब ग्राहक सेवाका बारेमा सामाजिक सञ्जालमा नाना थरीका टीकाटिप्पणी गर्ने गर्दछन् ।

निष्कर्ष

प्रभावकारी ग्राहक सेवा एउटा सिद्धान्तभन्दा पनि व्यवहारवादी धारणा हो । यसमा उच्च व्यवस्थापनको प्रतिबद्धता, ग्राहककेन्द्रित नीति र रणनीतिका साथसाथै कम्पनीका कार्यसमूहका प्रत्येक सदस्यहरूको तीव्र इच्छाशक्ति र जागरुकताको त्यति नै ठूलो महत्व हुन्छ । व्यक्तिगत रिस, आवेग, उत्तेजना, कुण्ठा तथा साँघुरो सोचमा परिवर्तन ल्याउन नसक्ने कर्मचारी, सुपरिवेक्षक तथा व्यवस्थापकले उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान गर्न सक्दैन । कम्पनी तथा कर्मचारीको पहिलो लक्ष्य तथा उद्देश्य भनेकै उच्च स्तरको ग्राहक सेवा प्रदान गरी ग्राहकमा आफ्नो कम्पनीप्रति सकारात्मक सोचको धारणा विकसित गर्ने हुनुपर्दछ । एउटा सफल व्यवस्थापक, सुपरिवेक्षक तथा कर्मचारीले उदाहरणीय रूपमा ग्राहक सेवा प्रदान गरी आफूलाई रोल मोडेलका रूपमा उभ्याउन सधैं प्रयत्नशील रहनुपर्दछ । हरेक कर्मचारी जब ग्राहकका आशाको केन्द्र (center of hope), विश्वासको स्रोत (source of trust), समस्याको समाधानकर्ता (solution seeker) साथै सहकर्मीका (partner) रूपमा परिचित हुन प्रयत्न गर्नेछन् तब कम्पनीको ग्राहक सेवामा छोटो समयमा नै कायापलट हुन धेरै समय लाग्ने छैन । महात्मा गान्धीले भनेजस्तै हामीले के कुरा बुझ्नु जरुरी छ भने “ग्राहक हाम्रो कम्पनीको परिसरमा आउने सबैभन्दा महत्वपूर्ण आगन्तुक हो, ऊ हामीमाथि निर्भर छैन तर हामी उसमाथि सदा निर्भर छौं ।”

सन्दर्भ सामग्री :

- <https://www.amazon.com>
- <https://www.customerthink.com>
- <https://www.researchgate.net>
- <https://stevedigioia.com>
- <https://seller.alibaba.com>

उत्प्रेरणात्मक व्यवस्थापकीय सीप प्रयोगका मानवीय पक्षको विश्लेषण



कृष्णहरि बुढाथोकी

प्रबन्धक

नेपाल बैंक लिमिटेड

विषय प्रवेश

उत्प्रेरणा एक प्रकारको भित्री प्रेरणा, उमंग, भित्री जोश, अभिप्रेरणा, आत्मिक इच्छा, स्वगति हो। उत्प्रेरणा भन्नाले मानिसको यस्तो आन्तरिक इच्छा, आकांक्षा वा उद्देश्य हो जसको फलस्वरूप व्यक्ति निश्चित कार्य गर्न अग्रसर र उत्साहित हुन्छ। उत्प्रेरणा एक प्रकारको मानसिक रसायन हो जसले व्यक्तिको अन्तर्निहित क्षमतालाई उजागर गर्ने, निष्क्रिय गुणलाई सक्रिय गुणमा रूपान्तरण गर्ने भूमिका खेल्दछ। कार्य उत्प्रेरणाले कार्यसम्पादन गर्न उद्बलित गर्ने, ऊर्जा भर्ने तथा शारीरिक मानसिक रूपमा तयार गराउने काम गर्दछ। फलस्वरूप, उत्पादन र उत्पादकत्वमा बढोत्तरी भई संस्था वा संगठनले लिएको उद्देश्य पूरा गर्दछ। कुनै पनि व्यावसायिक संगठनमा कार्यरत कर्मचारीलाई उनीहरूको आफ्नो तोकिएको कार्य सम्पादन गर्ने जोस, जाँगर तथा हौसला बढाई कार्यप्रति अग्रसर गराउनका निम्ति जे-जति सुविधा, विधि र प्रक्रिया अपनाइन्छन्, त्यसलाई नै समष्टिमा उत्प्रेरणात्मक व्यवस्थापकीय सिप भनिन्छ।

कर्मचारी उत्प्रेरणाको कार्यलाई विभिन्न स्वरूपमा विभाजित गरी अध्ययन गर्न सकिन्छ। कर्मचारीहरूलाई पुरस्कार, प्रशंसा तथा विविध प्रकारका मौद्रिक र गैर मौद्रिक सेवा सुविधा उपलब्ध गराई कामप्रति उत्प्रेरित गराउने कार्य सकारात्मक उत्प्रेरणा हो। सकारात्मक उत्प्रेरणाले कर्मचारीलाई लाभको प्रलोभनमा पारेर काम गर्न उत्प्रेरणा जगाउँछ। यसले कर्मचारीको मनोबल उच्च पार्दै कर्मचारीलाई सधैं कामप्रति उत्प्रेरित र जिम्मेवार बनाउँछ। प्रत्यक्षरूपमा आर्थिक लाभसँग नजोडिएका सेवा सुविधाद्वारा कर्मचारीलाई उत्प्रेरित गर्ने विधि गैरमौद्रिक उत्प्रेरणा हो। यसअन्तर्गत निर्णय प्रक्रियामा सहभागिता, प्रशंसा तथा पुरस्कार, स्याबासी, वृत्ति विकासका अवसर अधिकार प्रत्यायोजन, असल कार्यवातावरण, गुनासो सुनुवाई, तालिम, गरेको कामलाई मान्यता र प्रोत्साहन लगायतका कार्य पर्दछन्। काम गर्दै जाँदा व्यक्तिमा स्वतः

उत्पन्न हुने उत्प्रेरणा आन्तरिक उत्प्रेरणा हो। काम गर्ने क्रममा आउने आन्तरिक सन्तोष, गौरव, आत्मसम्मान आन्तरिक उत्प्रेरणाका महत्वपूर्ण स्रोत हुन्।

उत्प्रेरणाको सैद्धान्तिक पक्ष

यस क्षेत्रका विद्वानहरूले विभिन्न समयमा उत्प्रेरणा सम्बन्धमा थुप्रै सिद्धान्त प्रतिपादन र विकास गरेका छन्। आवश्यकताको पदसोपान सिद्धान्त सर्वप्रथम अब्राहम एच मास्लोले विकास गर्दै कर्मचारीहरूको कार्यउत्प्रेरण बृद्धि गर्न व्यक्तिको पदसोपानयुक्त आवश्यकता पहिचान गरी उत्प्रेरित गर्दा कार्यउत्पादकत्व अभिवृद्धि गर्न सघाउ पुऱ्याउदछ। फ्रेडरिक हजबर्गले कर्मचारीलाई उसको कामकाजप्रति अन्तस्करणदेखि उत्प्रेरित गर्न निर्वाह तत्त्व र उत्प्रेरक तत्त्वको भूमिका रहने पक्ष बताए। हर्जबर्गले गैरमौद्रिक उत्प्रेरणालाई ज्यादा महत्व दिएको पाइन्छ। डगलस म्याक ग्रेगरले मानिसलाई काम प्रति उत्प्रेरित गर्न सहभागिता लगायतका मानवीय सम्बन्धका पक्षहरूमा जोड दिनुपर्दछ भन्ने तर्क गरे। क्लेटन एल्डर फरले मानिसहरूको आवश्यकताको चरणहरू विश्लेषण गर्दै व्यक्ति उत्प्रेरित हुने पक्ष विश्लेषण गर्ने। म्याक क्लेलाण्डले मानवीय चाहनाहरूलाई अपनत्व, शक्ति र उपलब्धिका रूपमा ग्रहण गर्दै कर्मचारीहरूलाई तालिमद्वारा कार्यसफलता प्रति सजग गराई उत्प्रेरित गर्न सकिन्छ भन्ने धारणा राखे। भिक्टर भ्रुमले उत्प्रेरणालाई अपेक्षा र मूल्यको गुणात्मक प्रतिफल भनेका छन्। भ्रुमले कर्मचारीले आफ्नो तलब, भत्ता जस्ता मौद्रिक सुविधा र अध्ययन, भ्रमण, पदोन्नति, सेवा सुरक्षा जस्ता गैरमौद्रिक सुविधालाई मात्र उत्प्रेरणाको तत्त्व नमान्ने संगठनको लक्षित उद्देश्य हासिल गर्न हरप्रकारबाट आफू लागिपर्ने तथ्यमा कर्मचारी स्वयं स्पष्ट हुन्छ भनी परिभाषित गरे।

यसरी, उपरोक्त सिद्धान्तहरू सबैले मानिसको काम प्रतिको धारणा, मानवीय चाहना र आवश्यकता तथा आवश्यकता परिपुर्तिको प्राथमिकता जस्ता विषयमा केन्द्रित रहेको

देखिन्छ । कुनै कामप्रति रुचि जगाउन विभिन्न तत्त्वहरू जिम्मेवार रहेका हुन्छन् । बाह्य तत्त्व, आन्तरिक तत्त्व, मौद्रिक तत्त्व अनि गैरमौद्रिक तत्त्व, मुख्यतः यिनै चार तत्त्वलाई उत्प्रेरित गर्ने साधनका रूपमा लिने गरिएको पाइन्छ । अनुसन्धानहरूले यो देखाएको छ कि बाह्य र मौद्रिक तत्त्व हरूभन्दा गैरमौद्रिक तथा आन्तरिक तत्त्वहरू उत्प्रेरणाका लागि बढी प्रभावकारी हुने गरेका छन् ।

उत्प्रेरणा मानवीयताको महत्वपूर्ण पक्ष

उत्प्रेरणा मानवसँग सम्बन्धित विषय हो । मानव भावनात्मक रूपमा संवेदनशील प्राणी हो । हरेक समय मानिसको मस्तिष्कमा केही न केही विचार आइरहेका हुन्छन् । मनिसका विभिन्न मानसिक अवस्थाहरू हुन्छन् । एउटा विषयवस्तुले कुनै व्यक्ति उत्प्रेरित हुन्छ भने सोही विषय वा प्रसंगले अर्को कुनै व्यक्तिलाई पटकै नछुन सक्छ । उत्प्रेरणा त्यो भित्री अवस्था हो, जसलाई इच्छा, चाहना तथा लगावको संज्ञा दिन सकिन्छ, यो व्यक्ति विशेषको त्यो आत्मबल हो, जसले उसलाई कार्यप्रति उन्मुख गराउँछ । उत्प्रेरणाले तोकिएको लक्ष्य प्राप्तिका लागि उद्यत वा तत्परलाई जनाउँदछ । सबै कर्मचारी एकै प्रकृतिका हुँदैनन् । उनीहरूका भित्री इच्छा आकांक्षा भिन्दाभिन्दै हुन्छन् । त्यसैले गर्दा कर्मचारीहरूको व्यक्तिपिच्छे व्यक्तित्व पहिचान गर्नुपर्दछ । संगठनको कामकाजको प्रकृति बमोजिम आफ्नो सहायक कर्मचारीको मनोविज्ञान सुपरीवेक्षक वा नेतृत्व पक्षले राम्ररी बुझ्नु जरुरी हुन्छ । कर्मचारीका कमीकमजोरीका सन्दर्भमा आलोचना गर्नुपर्ने भए पनि एकलै राखेर मनोवृत्ति बदलिने गरी सम्झाउनु राम्रो हुन्छ । संस्थागत उपलब्धि हासिल गर्न नेतृत्व पक्ष मात्र सक्रिय भएर हुन सक्दैन । कर्मचारीलाई सम्मानितढंगले मूढभाषी भएर उत्प्रेरणा प्रदान गर्दा लक्षित उद्देश्य प्राप्त गर्न सरल तथा सहज हुन जान्छ ।

उत्प्रेरणा आन्तरिक मनोबलको उपज

उत्प्रेरणा आन्तरिक मनोबलको उपज हो । जसले तोकिएको लक्ष्य पूरा गर्न भरमग्दुर सहयोग गर्दछ । मानिस आफ्नो जिम्मेवारीको कामप्रति उत्प्रेरित भयो वा भएन जान्नको लागि मानिसका विभिन्न आचरणहरू मिहिन ढंगले अध्ययन गर्नुपर्दछ । ती आचरणहरू हुन् : ईमानदारीता, कार्य प्रतिको भुकाव, समन्वय गर्न सक्ने क्षमता, शुद्धता, सत्यता, धैर्यता, स्थायित्व, कर्तव्यपालन गर्न सक्ने, विचारको आदान प्रदानलाई प्राथमिकता दिने, एक अर्काबीचको विश्वास गर्ने प्रवृत्ति, सत्य तथ्यमा आधारित व्यवहारिक आलोचना खप्ने क्षमता, आपसी समझदारीको भावना,

रिसराग नराख्ने, खुला हृदय आदि । मुस्कानमैत्री स्वभावले व्यक्ति आफैँमा सकारात्मक उर्जा प्रदान गर्दछ । कर्मचारीको रुची, इच्छा, चाहना, आवश्यकता बमोजिम मानिस अन्तस्करणदेखि उत्प्रेरित हुन्छ । यसलाई उत्प्रेरणाको पहिलो खुट्टिको मानिन्छ । संगठनमा मातहतका कर्मचारीलाई कामप्रति उत्प्रेरित गर्न कर्मचारीको अन्तर इच्छा, आवश्यकता बुझेर परिपूर्ति गर्न गराउन विशेष पहल गर्नुपर्दछ भने कर्मचारीहरूको मनोबल खस्कन नदिन सकारात्मक कार्यवातावरण निर्माण गर्नुपर्दछ ।

उत्प्रेरणाको लागि सहभागितामूलक निर्णय

सहभागितामूलक व्यवस्थापन कार्यउत्प्रेरणाको महत्वपूर्ण औजार हो । सङ्गठनको लक्ष्य तथा उद्देश्यहरू प्राप्त गर्नका लागि बाध्यात्मक परिस्थितिभन्दा स्वतःस्फूर्त कार्यप्रेरणा नै बढी उपयोगी हुने कुरा अध्ययनले प्रमाणित गरिसकेका छन् । उत्प्रेरणात्मक कार्यशैलीको लागि व्यवस्थापनको विकसित रूप जस्तै, क्वालिटी सर्कल, दुई चक्रिय सहभागिता, कर्मचारी सशक्तीकरणजस्ता अवधारणा पनि विकास भइसकेका छन् । मानव साधनलाई सङ्गठनमा उचित स्थान दिई अभिप्रेरित गर्दै, निर्णय प्रक्रियामा सहभागी बनाउँदै अघि बढेमा कार्यउत्प्रेरणा अभिवृद्धि भई सङ्गठन सफल हुन सक्दछ । मातहतका कर्मचारीहरूलाई पनि निर्णय प्रक्रियामा सामेल गराउने, सशक्तीकरण गर्ने, कार्य स्वतन्त्रता प्रदान गर्ने, प्रशंसा गर्ने, संस्थाप्रति अपनत्वको भावना जागृत गराउने गर्नुपर्दछ । यही नै सहभागितामूलक व्यवस्थापनको सार हो । कर्मचारीहरूलाई उत्तरदायी र जवाफदेही बनाउन निर्णय प्रक्रियामा सहभागी गराएपछि आदेश दिइरहनुपर्दैन, के गर्ने भन्ने बताइदिए पुग्छ । उनीहरूले नै समस्याको समाधान प्रस्तुत गर्दछन् । प्रत्यक्ष निरीक्षण, सुपरीवेक्षणको आवश्यकता पनि धेरै मात्रामा हट्न जान्छ । व्यवस्थापकले आफ्नो ध्यान नीति निर्माणका विषयमा मात्र केन्द्रित गर्न पाउँदछन् ।

निर्णय प्रक्रियामा मातहतका कर्मचारीहरूलाई सहभागी गराउँदा कर्मचारीहरूले आफ्नो क्षमताको पूर्ण सदुपयोग गर्ने अवसर प्राप्त गर्छन् भने निर्णय क्षमतामा समेत वृद्धि भई जोखिम न्यूनीकरण गरी उत्तम निर्णय गर्ने सम्भावना अधिक रहन्छ । कर्मचारीहरूको राय सुन्नुलाई दृष्टिगत गरी निर्णय गरिने हुनाले कर्मचारीहरू उत्प्रेरित हुन्छन् र उनीहरूको मनोबल उच्च हुन्छ । निर्णय प्रक्रियामा कर्मचारीहरूको सहभागिता हुने हुनाले यसले समूहको सहयोगात्मक भावना विकास गर्छ र परिवर्तनप्रतिको विरोधमा कमी गर्दछ । सहभागितामूलक निर्णय गर्दा कर्मचारीहरूका गुनासामा कमी हुन्छन् । कर्मचारीहरूले

जिम्मेवारी बोध गरी योजना कार्यान्वयन गर्ने हुनाले उत्पादकत्वमा वृद्धि हुनगई संस्थागत लक्ष्य प्राप्तिमा सहज हुन्छ । मातहतका कर्मचारीहरूसँग विचार विमर्श गरी निर्णय गर्दा निर्णय प्रक्रियामा समय भने बढी लाग्दछ ।

उत्प्रेरणाको लागि नेतृत्वको लचकता

नेतृत्व संस्थालाई सही मार्गतर्फ डोर्याउन प्रभावकारी हुन जरूरी छ । यदि नेतृत्व गतिहीन तथा अक्षम भयो भने संस्थालाई मार्गदर्शन दिन सक्दैन । यसको लागि नेतृत्व/व्यवस्थापक एक कुशल नेता हुनु अनिवार्य छ । नेतृत्व भनेको प्रभाव हो, जुन सामूहिक लक्ष्य प्राप्तिमा लागि मातहतका कर्मचारीमा कार्य गर्ने इच्छा जगाउने वा उत्साहित हुनेगरी प्रभावित पार्ने कला वा प्रक्रिया हो । यसर्थ, व्यवस्थापकले मातहतका कर्मचारीहरूमा आत्मविश्वास र कार्य गर्ने भावना जगाउन सक्नुपर्दछ । व्यवस्थापक/नेताले आफ्नो कार्यसम्पादन गर्नुका साथै अनुयायीहरूलाई सुम्पेको कार्य सम्पादन गर्नमा उनीहरूलाई उत्साहित र आकर्षित गर्दछ भने समूहबाट नेतृत्व लिनका लागि नेताको आचरण, व्यवहार र योग्यता उदाहरणीय हुनुपर्दछ । मानिसका आवश्यकता, चाहना, भावना तथा व्यवहार फरक-फरक हुन्छन् । व्यवस्थापकमा कर्मचारीको अपेक्षा लगायत मनोवैज्ञानिक पक्ष बुझ्नसक्ने क्षमता हुनुपर्दछ । एक कुशल नेता/व्यवस्थापकले असल मानवीय सम्बन्ध विकास गरी समूहका सदस्यहरूबीच अन्तर्क्रिया गर्न सुविधा पुर्याउँदछ । कर्मचारीहरूबाट कूशलतापूर्वक कार्यसम्पादन गर्न हौसला प्रदान गर्दछ, सम्पादित कार्यको पृष्ठपोषण गर्दछ, राम्रा कार्यको प्रशंसा गर्दछ र अपेक्षित कार्य गराउन उनीहरूलाई उत्प्रेरित गर्दछ ।

कर्मचारी उत्प्रेरित हुने माध्यम आर्थिक सुविधा मात्र नभएकाले नेतृत्वले सबै कर्मचारीका लागि समान व्यवहार गर्ने र समान अवसर दिने गर्नुपर्दछ । त्यस्तै, यदी समस्या, सङ्कट र विपद्को अवस्था आइपरेमा सोबाट उन्मुक्तिको लागि ढाडस दिने तथा अनुकूल वातावरण तयार गरिदिने गर्दा समेत कर्मचारीमा ऊर्जा प्राप्त हुनजान्छ ।

उत्प्रेरणाको लागि उपयुक्त कार्यवातावरण

कर्मचारीलाई कामकाजप्रति उत्प्रेरित गर्न काम गर्ने अवस्थाले ठुलो प्रभाव पार्दछ । यसर्थ, कर्मचारीलाई उसको कामकाजप्रति उत्प्रेरित गर्न कार्यालयको वातावरण पक्षमा विशेष ध्यान दिनु आवश्यक हुन्छ । कार्यालयको संगठनात्मक स्वरूप उपयुक्तढंगले व्यवस्थापन गरिएको छ भने लक्षित प्रगति हासिल गर्न कुनै कठिनाई हुँदैन । कार्य उत्प्रेरणाका तत्त्वहरू मध्ये कर्मचारीको सरुवा

पनि एक हो । यसैगरी, बढुवा र तालिम अध्ययनका अवसरहरूले कर्मचारीहरूको उत्प्रेरणालाई महत्वपूर्ण प्रभाव पार्दछ । सरुवा, बढुवा र तालिम तथा अध्ययनका अवसरहरूलाई निश्चित नीति र कार्यविधि मार्फत समान अवसरबाट प्राप्त हुने बनाउन सकेमा कर्मचारीहरू उत्प्रेरित हुन्छन् । यसैगरी स्पष्ट कार्यविधिको निर्माण गरि नतिजामूलक कार्यतालिकाको व्यवस्था मार्फत कर्मचारीहरूको कार्यविभाजन स्पष्ट खुल्ने गरी कार्यतालिका बनाउनु पर्दछ । समग्रमा कर्मचारी उत्प्रेरणाको अवस्थालाई कार्य वातावरण र कार्यसम्बन्ध तथा कार्य सुपरीवेक्षणका आधारमा न्यायोचित व्यवस्थापन गरिनु पर्दछ । सङ्गठनमा काम गर्दा कर्मचारीले राख्ने अपेक्षाहरू मूलतः आफूले गरेको कार्यको प्रशंसा, प्रतिष्ठा, इज्जत, मान सम्मान, पदोन्नति र वृत्ति विकासको अवसर तथा आकर्षक तलब तथा सुविधाहरू यिनलाई उचित सम्बोधन गरि उत्तम कार्यवातावरण निर्माण गर्न सकिन्छ । त्यस्तै आवश्यक भौतिक सामग्री लजिस्टिकको यथोचित व्यवस्थापन गरिदिई उपयुक्त कार्य वातावरण निर्माण गर्नुपर्दछ ।

कर्मचारी उत्प्रेरणाका सुविधाहरूमा समानता

कर्मचारीले आफूले काम गरे वापत तलब तथा सुविधाका साथै प्रशंसा, पुरस्कार, प्रतिष्ठा, इज्जत, सम्मान, पदोन्नति र वृत्ति विकासको अवसरको अपेक्षा गर्दछन् । आफूले उपभोग गरेको र आफ्ना सहकर्मी तथा समान तहका अन्य संस्थाका कर्मचारीले उपभोग गरेका तलब, सेवा सुविधा तथा वृत्ति विकासको अवसर बीच तुलना गर्दछन् । सेवा सुविधाहरू असमान वितरण भएको महशुस गरेमा कर्मचारीको उत्प्रेरणामा नकारात्मक प्रभाव पर्दछ । कर्मचारीहरूमा आफ्नो पदीय जिम्मेवारी निर्वाह गर्नुको सट्टा कार्य पन्छाउने, निर्णय प्रक्रियामा ढिलाइ गर्ने, कार्य प्रगतिको चासो नराख्ने, आफ्नो क्षमतामाथि कम विश्वास गर्ने, कार्यसम्पादन गर्दा विवेक प्रयोग नगर्ने, जोखिम लिन नचाहने, स्थापित विधि/पद्धति/प्रणाली प्रति विश्वास नगर्ने, जागिर छोड्ने जस्ता व्यवहार गत समस्या देखिन सक्छन् । जसको कारण उत्पादन र उत्पादकत्वमा ह्रास आई संस्थामा समस्या पैदा हुन जान्छ र अन्ततोगत्वा संगठनात्मक लक्ष्य प्राप्तिमा नकारात्मक असर पर्दछ । व्यवस्थापकले उत्प्रेरणाका मौद्रिक तथा अमौद्रिक साधनहरूको न्यायोचित र समान वितरण गर्नुपर्दछ । व्यवस्थापकले कर्मचारीमा देखिएका गुनासा र असन्तुष्टिहरूलाई बेलैमा पहिचान गरी समयमै समाधान गर्नुपर्छ ।

अन्त्यमा,

उत्प्रेरणात्मक व्यवस्थापकीय सिपको प्रयोगमा मानवीय पक्ष जहिले प्रधान र अनिवार्य शर्त हो । मानवीय पक्षहरूको अधिकतम् मनन् गर्दै कर्मचारीहरूलाई उत्प्रेरित गराउँदा उत्प्रेरित कर्मचारी उच्च मनोबलका साथ, आत्मविश्वासी भएर सकारात्मक सोचका साथ आफ्नो कार्यक्षेत्रमा लाग्दछन्, जसबाट कार्यालयमा कर्मचारीबीच पनि एक-अर्कामा सुमधुर सम्बन्ध कायम हुनजान्छ, आपसी सहयोग

बढ्न जान्छ, एक आपसमा मिलेर समन्वय गर्दै कार्य गर्ने भावनाको विकास हुन्छ । कार्यालयमा राम्रो कार्य वातावरण सिर्जना हुनपुग्छ । अन्ततोगत्वा, गुणस्तरीय कार्य सम्पादनमा प्रभावकारीता आई उत्पादकत्व वृद्धि हुनुका साथै संस्थाको छवि समेत उच्च हुनपुग्छ । तसर्थ, उत्प्रेरणाका व्यवहारिक सिपहरु प्रयोग गरी मानवसंसाधनलाई उत्प्रेरित गर्नु पहिलो तथा दीर्घकालीन उपाय हो ।

*** * ***

कहाँबाट आयो पृथ्वीमा सुन ?



अर्जुन खड्का
वरिष्ठ सहायक
नेपाल बैंक लिमिटेड

कहाँबाट आयो पृथ्वीमा सुन ?

पृथ्वीमा सुन कहाँबाट आयो भन्ने सम्बन्धमा दुई खाले अनुमान छ । पहिलो मेटोरेइट सिद्धान्त । यस सिद्धान्तअनुसार पृथ्वीले ग्रहको आकार लिएको करिब २० करोड वर्षपछि अर्थात् आजभन्दा २ अर्ब २० लाख वर्षअघि अन्तरिक्षबाट पृथ्वीमा बज्रिन आइपुगेको उल्कापिण्डहरूबाट सुन आएको हुनुपर्दछ ।

दोस्रो सिद्धान्त हो मेन्टल सिद्धान्त । यस सिद्धान्तअनुसार पृथ्वीको बाहिरी पत्रभन्दा मुनिको तातो लाभाका रूपमा मेन्टल तहबाट भौगर्भिक हलचलका कारण सुन पृथ्वीको सतहमा वा माथिल्लो पत्रमा आएको हुनुपर्दछ । यी दुई सिद्धान्तहरूमध्ये पहिलो सिद्धान्तलाई बढी विश्वसनीय मान्न सकिन्छ ।

अहिलेसम्म कति उत्खनन भयो सुन ?

वर्ल्ड गोल्ड काउन्सिल (डब्लुजिसी) को तथ्याङ्कअनुसार मानवसभ्यताको सुरुवात यता सन् २०२१ सम्म दुई लाख पाँच हजार दुई सय अर्धतिस टन उत्खनन भएको छ । यीमध्ये दुई तिहाई परिणामको सुन १९५० पछि मात्रै उत्खनन भएको देखिन्छ । अहिलेसम्म उत्खनन भएको सुनलाई घनाकार स्वरूप दिने हो भने त्यसबाट करिब २२ घनमिटरको क्युब बनाउन सकिन्छ । यदि हालसम्म उत्खनन गरिएको सम्पूर्ण सुनलाई पाँच माइक्रोमको मोटो तार बनाउने हो भने त्यसले विश्वलाई एक करोड १२ पटक बेर्न सकिन्छ । जमिनमुनि खानीमा प्रामाणिक मौज्जातका रूपमा लगभग ५३ हजार टन रहेको डब्लुजिसीको दावी छ । विश्वमा प्रत्येक वर्ष २५०० देखि ३००० टन सुन उत्खनन हुने गर्दछ ।

सुनको शुद्धता

सुन प्रकृतिमा स्वतन्त्र रूपमा रहेको धातु हो । सुनको शुद्धतालाई वर्गीकरण वा मापन गर्ने इकाइ क्यारेट हो । यसले गरगहनामा सुनको मात्रा सङ्केत गर्दछ । २४ क्यारेटको सुनलाई शुद्ध सुन मानिन्छ । शुद्ध २४ क्यारेट

सुनको घनत्व १९.३ ग्राम हुन्छ । सुनको घनत्व अन्य धातुभन्दा बढी हुने भएकाले जति बढी घनत्व भयो त्यति नै सुनलाई शुद्ध मान्ने गरिन्छ । २४ क्यारेटको सुन पूर्ण रूपमा शुद्ध हुने हुँदा धेरै नरम हुन्छ र गहना बनाउन योग्य हुँदैन । उक्त सुनलाई गरगहना बनाउन योग्य बनाउनका लागि सुनमा अरु कडा धातु मिसाइन्छ जसका कारण यो मुलायम र स्थायी हुन्छ । सुनमा अरु धातु मिसाउने प्रक्रियाबाट यसमा मिसिएको अरु धातुको मात्रा अनुसार २४, २२, १८ आदि क्यारेटमा वर्गीकरण गरिन्छ । २४ क्यारेटको सुनमा ९९.९५ प्रतिशत सुनको मात्रा पाइन्छ, भने २२ क्यारेटमा ९१.७५ प्रतिशत, १८ क्यारेटमा ७५ प्रतिशत सुनको मात्रा रहेको हुन्छ । ५८.५ प्रतिशत सुनको मात्रा भएको सुनलाई १४ क्यारेट तथा ४१.७ प्रतिशत सुनको मात्रा भएको सुनलाई १० क्यारेट सुन भनिन्छ । नेपालमा सामान्यतः २४ र २२ क्यारेटका सुन चलनचल्तीमा रहेका पाइन्छन् । सुनमा चाँदी, तामा, जस्ता, निकल, प्लेटिनम, पालाडियम जस्ता धातु मिसाएर पनि गरगहनामा प्रयोग गरिन्छ । सुनलाई हावा आर्द्रता वा अन्य तत्त्वहरूले निकै कम असर वा बिगार गर्दछ । त्यसैले यसलाई पवित्र मानिन्छ । हिन्दु धर्मअनुसार सुन पञ्च धातुमध्येको एक प्रमुख धातु मानिएको छ ।

क्यारेट	शुद्ध सुनको मात्रा (प्रतिशतमा)
२४ क्यारेट	९९.९५ प्रतिशत
२२ क्यारेट	९१.७५ प्रतिशत
१८ क्यारेट	७५.५० प्रतिशत
१४ क्यारेट	५८.३५ प्रतिशत
१२ क्यारेट	५०.५ प्रतिशत
१० क्यारेट	४१.७ ५ प्रतिशत

Caratage	Gold (Au)	Silver (Ag)	Copper (Cu)	Zinc (Zn)	Palladium (Pd)	
Yellow Gold	9k	37.5%	42.50%	20%		
Yellow Gold	10k	41.70%	52%	6.30%		
Yellow Gold	14k	58.30%	30%	11.70%		

Caratage	Gold (Au)	Silver (Ag)	Copper (Cu)	Zinc (Zn)	Palladium (Pd)	
Yellow Gold	18k	75%	15%	10%		
Yellow Gold	22k	91.70%	5%	2%	1.30%	
White Gold	9k	37.5%	62.5%			
White Gold	10k	41.7%	47.4%		0.9%	10%
White Gold	14k	58.30%	32.20%			9.50%
White Gold	18k	75%				25% (or Pt)
White Gold	22k	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Rose Gold	9k	37.5%	20%	42.5%		
Rose Gold	10k	41.70%	20%	38.3%		
Rose Gold	14k	58.30%	9.2%	32.5%		
Rose Gold	18k	75%	9.2%	22.2%		
Rose Gold	22k	91.7%		8.40%		

नोट:

माथिको मिश्र धातु रचनाहरू देखाइएका रङ/क्यारेटेज संयोजनहरूमा पुग्नका लागि गहना उद्योगले प्रयोग गर्नेहरूमध्ये विशिष्ट छन्, तर यी संयोजनहरूमा पुग्ने यी मात्र तरिका होइनन् ।

यहाँ सूचीबद्ध सेतो सुन रचनाहरू निकल मुक्त छन् । निकल युक्त सेतो सुन मिश्र धातुहरू सेतो सुन मिश्रहरूको सानो/धेरै सानो प्रतिशत बनाउँछ र सामान्यतया अन्य आधार धातुहरू जस्तै तामा र जस्ता समावेश गर्दछ ।

तल प्रयोग गरिएका उत्कृष्टताका सामान्य मापदण्डहरू छन्:

.375 = 9 carat (England and Canada)

.417 = 10 carat

.583 (.585) = 14 carat

.750 = 18 carat

.833 = 20 carat (Asia)

.999 (1000) = 24 carat pure gold

Strictly speaking, 14 carat should be 583 (14/24 = .583333), but most manufacturers have adopted the European practice of making 14 carat gold slightly

सुनको प्रयोग

सुनको सबैभन्दा बढी प्रयोग गरगहना बनाउन गरिन्छ । तथ्याङ्कअनुसार उत्खनन भएमध्येको सबैभन्दा धेरै अर्थात् करिब ४६ प्रतिशत ९४ हजार चार सय चौसट्टी टन सुन गरगहना बनाउन प्रयोग हुन्छ । सुनको दोस्रो बढी प्रयोग विशद धनका रूपमा रहेको पाइन्छ । २२ प्रतिशत अर्थात् ४५ हजार चार सय ५६ टन सुन सिक्का वा ढिक्काका रूपमा मानिसहरूले धनका रूपमा राखेका

छन् । यसै गरी तेस्रो ठूलो परिमाण सबैजसो देशका केन्द्रीय बैंकहरूले सुनलाई विनिमय सञ्चितिका रूपमा राखेको पाइन्छ । विश्वका केन्द्रीय बैंकहरूले विनिमय सञ्चिति वा बचतका रूपमा राखेको सुनको परिमाण ३४ हजार पाँच सय ९२ टन छ जुन कुल सुनको करिब १७ प्रतिशत हुन आउँछ । करिब १५ प्रतिशत सुन (३० हजार सात सय २६ टन) भने अन्य प्रयोजनमा खपत भएको पाइन्छ । सुनलाई विद्युतीय सामग्री बनाउन, दाँत उपचारमा, विद्युतीय तार, औषधी, विकिरण कवच, ग्लास रङ्गीन बनाउने आदि काममा पनि प्रयोग गर्ने गरिन्छ ।

सुनसम्बन्धी रोचक तथ्यहरू

- सुन अत्यन्त कोमल धातु हो । कोमल भएकै कारण १ ग्राम सुनलाई आठ किलोमिटरभन्दा लामो धागोका रूपमा आकार दिन सकिन्छ ।
- सुनमा लचकता पनि ज्यादा हुन्छ, कुनै पनि धातुमा लचकपन कति छ भनेर मापन गर्ने तरिका उक्त धातुलाई पिटेर कतिसम्म पातलो च्यादर (सिट) मा बदल्न सकिन्छ भनेर हेर्ने हो । एक अउन्स (२८.३४ग्राम) शुद्ध सुनलाई पिटेर ३ सय वर्गफिटको सिट बनाउन सकिन्छ । साथै यसलाई पारदर्शी हुने गरी पातलो पत्रमा ढाल्न सकिन्छ ।
- सुन उम्लने तापक्रम २८०८ डिग्री सेन्टिग्रेड हो भने १०६४ डिग्री सेन्टिग्रेडमा सुन पग्लिन्छ ।
- सुन शुद्ध अवस्थामा गन्धरहित र स्वादरहित हुन्छ ।
- संसारमा सबभन्दा धेरै सुन बचत राख्ने पाँच मुलुकहरूमा अमेरिका ८ हजार १३३ टन, जर्मनी ३ हजार ३९५ टन, इटाली २ हजार ४५१.८ टन फ्रान्स २ हजार ४३६.५ टन, रूस २ हजार २९८.५३ टन हुन् ।
- हालसम्म उत्खनन भएको सुनलाई घनाकार स्वरूप दिने हो भने त्यसबाट करिब २२ घनमिटरको क्युब बनाउन सकिन्छ । यदि उत्खनन गरिएको सम्पूर्ण सुनलाई पाँच माइक्रोमको मोटो तार बनाउने हो भने त्यसले विश्वलाई एक करोड १२ पटक बेर्न सकिन्छ ।
- हाल विश्वमा धेरै सुन उत्खनन गर्ने प्रमुख ५ मुलुकहरूमा चीन ३७० मेट्रिक टन, अस्ट्रेलिया ३३० मेट्रिक टन, रसिया ३०० मेट्रिक टन, सयुक्त राज्य अमेरिका १८० मेट्रिक टन र क्यानडा १७० मेट्रिक टन हुन् ।

नेपालमा सुन आयातको स्थिति

विश्व मानचित्रमा नेपाल अति कम विकसित मुलुकका रूपमा रहेको छ । देशका १८ प्रतिशत जनता गरिबीको रेखामुनि छन् तर अति विलासी र अनुत्पादक वस्तु सुनको खरिद र उपभोगमा भने नेपालीको मोह उच्च देखिन्छ ।

पछिल्ला १५ वर्षमा नेपालमा साढे तीन खर्ब रुपैयाँ बराबरको ७४ हजार किलो सुन भित्रिएको छ । भन्सार विभागको तथ्याङ्कअनुसार आर्थिक वर्ष २०६४/६५ देखि २०७८/७९ सम्ममा ७३ हजार ९ सय ४४ किलो सुन भित्रिएको छ जसमा तीन करोड ४२ अर्ब ४७ करोड रुपैयाँ बाहिरिएको छ । आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा मात्र ३५ अर्ब ६१ करोड रुपैयाँ बराबरको ५०५३ किलो सुन आयात भएको विभागको तथ्याङ्क छ । नेपाल सुनचाँदी व्यवसायी महासंघका अनुसार वार्षिक एक खर्ब बराबरको सुन कारोबार हुने गरेको छ । विवाहलगायतका सिजनमा दैनिक ५० किलोसम्म र अन्य वा अफसिजनमा दैनिक २० किलोसम्म सुन खपत हुने गरेको छ । हाल नेपाल राष्ट्र बैंकले दैनिक १० किलो सुन आयातको व्यवस्था गरेको छ । राष्ट्र बैंकले सिजनका समयमा भने २० किलो सुन आयातको अनुमति दिने गरेको छ । नेपालमा २० भन्दा बढी मुलुकबाट सुन आयात हुने गरेको छ । भन्सार विभागको तथ्याङ्कअनुसार नेपालमा सबैभन्दा बढी खाडी देशहरूबाट सुन आयात हुन्छ । ती देशहरूमा युएई,

बहराइन, सिङ्गापुर, ब्रुनाई , साउदी अरब आदि हुन् जसमध्ये ९० प्रतिशत सुन युएईबाट आयात हुने गरेको छ ।

राष्ट्र बैंकको तथ्याङ्कअनुसार सरकारको ढुक्तीमा असारसम्म १९४५ किलो सुन मौज्दात छ । त्यस्तै विभागमा दुई लाख २२ हजार २ सय किलो चाँदी मौज्दात छ ।

सन्दर्भ सामग्रीहरू

नयाँ पत्रिका दैनिक

world gold council

भन्सार विभाग

नेपाल सुनचाँदी महासंघ

सरोज खनाल, नेपाल बैंक वार्षिक विशेषाङ्क

investing news network

ग्राहक पहिचान पद्धति



दीर्घबहादुर रावल

निर्देशक

नेपाल राष्ट्र बैंक

विषयप्रवेश

सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्कवादी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणका लागि निरोधात्मक उपायका रूपमा ग्राहक पहिचान पद्धति नै प्रमुख आधार स्तम्भका रूपमा रहेको छ। कारोबारका लागि व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा ग्राहकको सही रूपमा पहिचान गर्न सके वित्तीय अपराध र आतङ्कवादबाट मुक्त वित्तीय प्रणालीको विकास गर्न सकिन्छ। यस आलेखले ग्राहक पहिचान पद्धतिसम्बन्धी अवधारणा, अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड, राष्ट्रिय कानुनी तथा नियमनकारी व्यवस्थाको चर्चा गर्न खोजेको छ। अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्डका रूपमा वित्तीय कारवाही कार्यदलका (FATF) सिफारिसलाई आधारका रूपमा लिइएको छ भने नेपालको राष्ट्रिय कानुनी व्यवस्थाका रूपमा सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण ऐन २०६४ र नियमावलीमा रहेका प्रावधानहरू र नियमनकारी व्यवस्थाका रूपमा नेपाल राष्ट्र बैंकले जारी गरेको एकीकृत निर्देशिकाको निर्देशन नं. १९ मा रहेका प्रावधानहरू प्रस्तुत गरिएको छ।

के हो ग्राहक पहिचान पद्धति ?

सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण ऐनले नेपालमा कसैले पनि सेल बैंकको सञ्चालन गर्न तथा बेनामी वा काल्पनिक नाममा कारोबार गर्न गराउन नहुने कानुनी व्यवस्था गरेको छ। सोहीबमोजिम बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूका हकमा नेपाल राष्ट्र बैंकले सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) निवारण ऐन र नियमावलीको कार्यान्वयनका लागि एकीकृत निर्देशिकाको निर्देशन नं. १९ अन्तर्गत सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी कार्यमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी व्यवस्था गरेको छ। उक्त व्यवस्थाअनुसार सूचक संस्थाहरूले पर्याप्त रूपमा ग्राहकको पहिचान गरेर मात्र कारोबार गर्नुपर्ने र सोका लागि भरपर्दो स्रोतबाट प्राप्त कागजात वा जानकारीको सम्पुष्टि गर्नुपर्दछ।

अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड

वित्तीय कारवाही कार्यदलको सिफारिस नं. १० अनुसार वित्तीय संस्थाहरूलाई बेनामी वा अवास्तविक नाममा खाता खोल्न निषेध गर्नुपर्दछ। व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा, आकस्मिक कारोबार गर्दा, वायर ट्रान्सफर गर्दा, शङ्का लागेमा वा ग्राहकसम्बन्धी जानकारी पर्याप्त नभएका अवस्थामा ग्राहक पहिचान पद्धति अवलम्बन गर्नुपर्दछ। उक्त सिफारिसअनुसार ग्राहक पहिचान पद्धति अन्तर्गत देहायका कार्य गर्नुपर्दछ :

- ग्राहक पहिचानका लागि आवश्यक सूचना प्राप्त गर्ने र सोको पुष्टि गर्ने,
- वास्तविक धनीको पहिचान गर्ने, कानुनी व्यक्ति तथा प्रबन्धमा स्वामित्व तथा नियन्त्रणको पहिचान गर्ने,
- व्यावसायिक सम्बन्धको उद्देश्य र अपेक्षित प्रकृतिको जानकारी लिने,
- व्यावसायिक सम्बन्ध तथा कारोबारको निरन्तर अनुगमन गर्ने

FATF Recommendation No. 10

सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) नियमावलीको नियम ५ अनुसार सूचक संस्थाले ऐनबमोजिम ग्राहकको पहिचानका लागि जाँचबुझ गर्दा पहिचानसम्बन्धी सक्कल कागजात हेरी त्यसको जाँचबुझ गर्नुपर्ने व्यवस्था गरेको छ। नियमावलीले प्राकृतिक व्यक्ति, कानुनी व्यक्ति र कानुनी प्रबन्धका हकमा आवश्यक पर्ने पहिचानसम्बन्धी कागजातहरूको सूची तयार गरेको छ। उदाहरणका लागि नेपाली नागरिकका हकमा नागरिकता प्रमाणपत्र वा मतदाता परिचयपत्र वा सवारी चालक अनुमतिपत्र वा राहदानीजस्ता कागजातहरूले पहिचान प्रमाणित गर्दछन्। त्यसैगरी कानुनी व्यक्तिका हकमा दर्ता, अनुमतिपत्र, इजाजतपत्र वा कामकारोबार अनुमति वा नवीकरणसम्बन्धी प्रमाणपत्र, ठेगाना, व्यवसायका प्रकार र उद्देश्य खुलाउने कागजातहरूलगायत खाता सञ्चालकको परिचय खुल्ने कागजात रहेका छन्। त्यसैगरी नेपाल राष्ट्र बैंकले जारी गरेको एकीकृत निर्देशिकाको निर्देशन नं. १९ ले विभिन्न प्रकारका व्यक्ति वा संस्थाहरूका लागि आवश्यक पर्ने कागजातहरूको सूची तय गरेको छ।

किन गर्ने ग्राहक पहिचान पद्धति ?

वित्तीय अपराध वा आतङ्कवादका प्रभावबाट वित्तीय प्रणालीलाई मुक्त बनाइराख्नका लागि ग्राहक तथा वास्तविक धनीको पहिचान महत्वपूर्ण हुने गर्दछ। सही र वास्तविक रूपमा ग्राहकको पहिचान हुन नसकेमा अपराधी र आतङ्कवादीहरूले आफ्नो पहिचान लुकाई कानुनी व्यक्तिको सिर्जनामार्फत सजिलै वित्तीय प्रणालीको दुरुपयोग गर्न सक्दछन्। तसर्थ ग्राहक एवं वास्तविक धनीको पहिचान गर्नुपर्ने कारणहरू यसप्रकार छन् :

- बेनामी कारोबारमार्फत अपराधी वा आतङ्कवादीलाई लुक्न नदिन,
- गैरकानुनी क्रियाकलापहरूलाई आकर्षित हुन नदिन,
- फर्म, कम्पनी र संस्थालगायतका कानुनी व्यक्तिको दुरुपयोग हुन नदिन,
- नियमनकारी अनुपालनाको स्तर बढाउन,
- पारदर्शिता, जबाफदेहिता र सुशासन कायम गर्न,
- सुरक्षित र स्थायित्वपूर्ण वित्तीय प्रणालीको विकास गर्न।

कहिले गर्ने ग्राहक पहिचान पद्धति ?

ऐनअनुसार बैंक वा वित्तीय संस्थाले व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा, खाता खोल्दा, तोकिएको रकमभन्दा बढीको आकस्मिक कारोबार गर्दा, विद्युतीय माध्यमबाट कोष स्थानान्तरण (वायर ट्रान्सफर) गर्दा, ग्राहकको पहिचानका लागि पहिले लिएको जानकारीको सत्यता वा पर्याप्ततामा शङ्का लागी थप सम्पुष्टि गर्नुपर्दा, सम्पत्ति शुद्धीकरण वा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी भएको शङ्का लागी थप सम्पुष्टि गर्नुपर्दा, उच्च जोखिमयुक्त ग्राहक वा उच्चपदस्थ व्यक्तिले प्रत्येक कारोबार गर्दा ग्राहकको सही रूपमा पहिचान तथा सोको सम्पुष्टि भरपर्दो स्रोतबाट प्राप्त कागजात, तथ्याङ्क वा जानकारीका आधारमा गर्नुपर्ने व्यवस्था रहेको छ। व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्ने ग्राहक कानुनी व्यक्ति भए प्राकृतिक व्यक्तिको समेत पहिचान गर्नुपर्ने व्यवस्था रहेको छ।

अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड

वित्तीय संस्थाहरूले देहायका अवस्थामा ग्राहकको पहिचान गर्नुपर्दछ :

- व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा,
- तोकिएको रकमभन्दा बढीको आकस्मिक कारोबार गर्दा,
- वायर ट्रान्सफर गर्दा,
- शङ्कास्पद कारोबार भएमा,
- पहिचानसम्बन्धी विद्यमान जानकारीको सत्यता वा पर्याप्ततामा शङ्का लागेमा।

FATF Recommendation No. 10

बैंक खातामा खाता सञ्चालकबाहेक अन्य कुनै व्यक्तिले रु.१ लाखभन्दा बढी रकम नगद जम्मा गर्न आएमा रकम जम्मा गर्ने व्यक्तिको पहिचान खुल्ने कागजात लिई

नगद जम्मा गर्नुको प्रयोजन समेत खुलाउनु पर्ने व्यवस्था रहेको छ साथै खाता खोल्दा प्राकृतिक व्यक्तिको ल्याप्चे सहीछाप वा Bio-Metric लिने व्यवस्थासमेत एकीकृत निर्देशिकाले गरेको छ। उक्त निर्देशनले ग्राहक पहिचान पद्धतिका सम्बन्धमा वास्तविक धनी पहिचान, सूचीकृत व्यक्ति पहिचान, उच्चपदस्थ व्यक्ति पहिचान, सरलीकृत ग्राहक पहिचान पद्धति एवं बृहत् ग्राहक पहिचान पद्धतिका सम्बन्धमा समेत आवश्यक व्यवस्था गरेको छ।

कसरी गर्ने ग्राहक पहिचान पद्धति ?

बैंक तथा वित्तीय संस्थाले व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा वा कारोबार गर्दा वास्तविक धनीको पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्नका लागि आवश्यक मनासिब उपायहरू अपनाउनुपर्ने हुन्छ। कसैले अन्य व्यक्तिका तर्फबाट व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना वा कारोबार गर्ने भए जसका तर्फबाट त्यस्तो सम्बन्ध वा कारोबार गर्न खोजिएको हो त्यस्तो व्यक्तिको पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्ने र अख्तियारनामासहितको कागजात लिनुपर्ने व्यवस्था रहेको छ। बैंक तथा वित्तीय संस्थाले वास्तविक धनीको पहिचान एवं अनुगमन गर्ने संयन्त्रको विकास गरेको हुनुपर्दछ। एकीकृत निर्देशनमा ग्राहकबाट प्राप्त सूचना, सार्वजनिक रूपमा उपलब्ध सूचना, सामाजिक सञ्जालमा उपलब्ध सूचना, प्रचलित कानूनबमोजिम राखिएको अभिलेखबाट सूचना लिने र व्यावसायिक रूपमा उपलब्ध तथ्याङ्कका आधारमा समेत वास्तविक धनीको पहिचान गर्न आवश्यक सूचना सङ्कलन गर्न सकिने व्यवस्था रहेको छ।

अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड

ग्राहकको पहिचान गर्दा

- अस्थायी वा स्थायी तथा प्राकृतिक वा कानुनी व्यक्तिका रूपमा रहने ग्राहकको पहिचान गरी स्वतन्त्र र भरपर्दो माध्यमबाट सम्पुष्टि गर्ने,
- अरूका लागि कारोबार गर्न अख्तियारप्राप्त ग्राहक भए सोको समेत पहिचान गर्ने,
- वास्तविक धनीको पहिचान गर्ने,
- व्यावसायिक सम्बन्धको उद्देश्य तथा अपेक्षित प्रकृतिको पहिचान गर्ने,
- ग्राहकको विवरणअनुसार कारोबारको आकार भए नभएको बारे निरन्तर अनुगमन गर्ने,
- कारोबारअनुसार ग्राहकको विवरण अद्यावधिक गर्ने,
- कानुनी व्यक्ति वा प्रबन्धका हकमा स्वामित्व, नियन्त्रण र व्यवस्थापनका आधारमा पहिचान गर्ने,

FATF Recommendation No. 10

आतङ्ककारी व्यक्ति, समूह वा सङ्गठनसम्बन्धी सूचनाको प्रवाहका लागि सूचीकृत भएका व्यक्ति, समूह वा सङ्गठनको अद्यावधिक सूची परराष्ट्र मन्त्रालय, गृह मन्त्रालय र नियमनकारी निकायहरूका वेभसाइटमा हुने भएकाले त्यस्तो सूचना हेरी सूचीमा उल्लिखित व्यक्ति, समूह वा

सङ्गठनका बारेमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाले अद्यावधिक जानकारी हासिल गर्नु गराउनु पर्ने व्यवस्था ऐनले गरेको छ । सम्बन्धित संस्थाले प्रकाशित सूची नियमित रूपमा हेर्नुपर्ने र यस्तो वेबसाइटमा सूचीकृत व्यक्ति, समूह वा सङ्गठन आफ्नो ग्राहक भए नभएको यकिन गरी आदेशानुसारको कार्य गर्नुपर्ने व्यवस्था एकीकृत निर्देशिकाले गरेको छ ।

बैंक तथा वित्तीय संस्थाको ग्राहक वा वास्तविक धनी वा ग्राहक बन्न खोज्ने व्यक्ति उच्च पदस्थ व्यक्ति भए वा नभएको यकिन गर्न बैंक तथा वित्तीय संस्थाले आवश्यक जोखिम व्यवस्थापन प्रणालीको विकास गर्नुपर्दछ । उच्च पदस्थ व्यक्ति भन्नाले स्वदेशी उच्च पदस्थ व्यक्ति, विदेशी उच्च पदस्थ व्यक्ति वा अन्तर्राष्ट्रिय संस्थाको उच्च पदस्थ व्यक्ति र यस्तो व्यक्ति नेपाल सरकारले राष्ट्रिय समन्वय समितिका सिफारिसमा नेपाल राजपत्रमा सूचना प्रकाशन गरी तोकेका वर्गको व्यक्तिलाई समेत लिनुपर्दछ ।

सरलीकृत ग्राहक पहिचान

नेपाली नागरिकको सामाजिक तथा आर्थिक हितका लागि स्थानीय कार्यक्रमसँग सम्बन्धित विषयमा कुनै उत्पादन वा सेवाप्रवाह गर्ने भएमा सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी कृत्याकलापमा वित्तीय लगानीसम्बन्धी जोखिम कम देखिएको ग्राहक वा कारोबारका सम्बन्धमा नियमनकारी निकायको स्वीकृति लिई सरलीकृत ग्राहक पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्न सक्ने व्यवस्था रहेको छ । तर विदेशी नागरिक, उच्च पदस्थ व्यक्ति र जोखिमयुक्त कारोबार गर्ने व्यक्तिका हकमा भने यस्तो पहिचान पद्धति कार्यान्वयन गर्न सकिँदैन । बैंक वा वित्तीय संस्थाले सरलीकृत ग्राहक पहिचानका लागि उपयुक्त पद्धतिको विकास गर्नुपर्ने, यस्ता ग्राहकहरूको विवरण राख्नुपर्ने र यसरी खोलिने खाताहरूका लागि छुट्टै फारामको विकास गर्नुपर्ने व्यवस्था एकीकृत निर्देशनले गरेको छ ।

अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड

जोखिममा आधारित पद्धति

सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी कृत्याकलापमा वित्तीय लगानीसम्बन्धी जोखिमका आधारमा ग्राहक पहिचान गर्नुपर्ने :

- न्यून जोखिम भए सरलीकृत ग्राहक पहिचान पद्धति
- उच्च जोखिम भए बृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति

FATF Recommendation No. 10

बृहत् ग्राहक पहिचान

उच्च जोखिमयुक्त ग्राहक, आर्थिक वा कानुनी उद्देश्य स्पष्ट नदेखिने जटिल, ठुलो वा अस्वाभाविक प्रवृत्तिको कारोबार गर्ने ग्राहक, सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी कृत्याकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय

मापदण्ड पालना नगर्ने वा आंशिक रूपमा मात्र पालना गर्ने भनी अन्तर्राष्ट्रिय रूपमा पहिचान भएको मुलुकका ग्राहक, उच्च पदस्थ व्यक्ति र त्यस्तो व्यक्तिका परिवारको सदस्य तथा निजसँग सम्बद्ध व्यक्ति वा ग्राहकलाई ऐनले बृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति अपनाउनुपर्ने व्यवस्था गरेको छ । त्यसैगरी विद्युतीय माध्यमबाट मात्र कारोबार गर्ने ग्राहक, उच्च नेटवर्थ भएका ग्राहक, भ्रष्टाचार, करछलीलगायत अन्य आपराधिक कार्यका आधारमा उच्च जोखिममा रहेका मुलुकका ग्राहक वा हाल बसोवास वा पेसा वा व्यवसाय गरिरहेको स्थान आदिका आधारमा जोखिममा रहेका ग्राहक, नगदको बढी प्रयोग हुने व्यवसायमा संलग्न ग्राहकहरूलाई एकीकृत निर्देशनले बृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति लागू गर्नुपर्ने व्यवस्था गरेको छ । बृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति अवलम्बन गर्दा सम्पत्तिको स्रोत पहिचान गर्ने, कारोबारका उद्देश्यको जानकारी लिने, कारोबारको अनुगमन गर्ने प्रयोजनका लागि सीमा निर्धारण गर्ने जस्ता कार्यहरू गर्नुपर्ने व्यवस्था निर्देशिकाले गरेको छ ।

विवरण अद्यावधिक गर्नुपर्ने

खाता खोल्ने समयमा प्राप्त भएको विवरण सधैंका लागि पर्याप्त वा प्रभावकारी रहिरहन सक्दैन । ग्राहकको कारोबारका आकारमा आएको परिवर्तन, व्यावसायिक गतिविधिमा हुने परिवर्तन एवं उपलब्ध विवरणहरूको समयावधि जस्ता कारणले गर्दा यसरी प्राप्त विवरणहरू अद्यावधिक गर्नुपर्ने हुन्छ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाले ग्राहक पहिचानसम्बन्धी विवरणहरू नियमित रूपले अद्यावधिक गर्नुपर्ने व्यवस्था एकीकृत निर्देशिकामा रहेको छ । उक्त निर्देशिकानुसार उच्च जोखिम देखिएका ग्राहकको कम्तीमा वर्षको १ पटक, ग्राहक पहिचान विवरण अनुरूप कारोबार मेल नखाएका अवस्थामा तत्कालै, ग्राहक पहिचानको कार्य पूरा नभएको अवस्थामा तत्कालै, ग्राहक पहिचान विवरणमा उल्लिखित जानकारीको सत्यता वा पर्याप्तताका बारेमा शङ्का लागेका अवस्थामा तत्कालै यस्ता विवरणहरू अद्यावधिक गरी नियमनकारी निकायले माग गरेका बखत उपलब्ध गराउन सक्ने गरी राख्नुपर्ने व्यवस्था उक्त निर्देशिकाले गरेको छ ।

संस्थाका पदाधिकारी तथा कर्मचारीहरूले ऐन, नियमावली तथा निर्देशनबमोजिम तयार गरिएका विवरण अन्य कुनै व्यक्तिलाई जानकारी दिन नहुने र यस्तो विवरण, सूची, जानकारी, प्रतिवेदन, अभिलेख, सूचनाहरू पाँच वर्षसम्म सुरक्षित राख्नुपर्ने कानुनी व्यवस्था रहेको छ । यसरी तयार गरिएका प्रतिवेदन, कागजात, अभिलेख, विवरण, सूचना वा जानकारी ग्राहक वा अन्य कुनै व्यक्तिलाई अनधिकृत रूपमा दिन नहुने गोपनीयतासम्बन्धी व्यवस्थासमेत पालना गर्नुपर्दछ ।

निरन्तर अनुगमनसम्बन्धी व्यवस्था

खाता खोल्दा वा व्यावसायिक कारोबार गर्दा मात्र ग्राहक वा कारोबारको अनुगमन गर्ने कार्य अपर्याप्त हुन सक्दछ तसर्थ सुरक्षित वित्तीय कारोबारका लागि निरन्तर अनुगमनको आवश्यकता पर्दछ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाले ग्राहक, वास्तविक धनी वा कारोबारका सम्बन्धमा निरन्तर अनुगमन (अनगोइड ड्यु डिलिजेन्स) गर्नुपर्ने कानुनी व्यवस्था रहेको छ । प्राप्त जानकारी, व्यवसाय वा जोखिमसम्बन्धी विवरणअनुरूप कारोबार भए वा नभएको बारे निरन्तर अनुगमन तथा सूक्ष्म परीक्षण गर्नुपर्ने व्यवस्था ऐनले गरेको छ । विशेष गरी उच्च पदस्थ व्यक्ति, उच्च जोखिमयुक्तलगायतका ग्राहक, सीमापार करेस्पन्डिङ बैङ्किङ तथा वायर स्थानान्तरणसम्बन्धी कारोबारको निरन्तर अनुगमन अनिवार्य रहेको छ । जोखिमयुक्त ग्राहक तथा कारोबारको ग्राहक पहिचान तथा सम्पुष्टिसम्बन्धी केही कार्य तेस्रो पक्षबाट समेत गराउन सकिने व्यवस्था ऐनले गरेको छ ।

ग्राहक पहिचान हुन नसके कारोबार गर्न नहुने

प्रचलित कानून तथा नियमन व्यवस्थाबमोजिम कागजात वा विवरण उपलब्ध गराउन नसक्ने ग्राहकसँग कारोबार गर्न निषेध गरेको छ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाले ग्राहक पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्न आवश्यक कागजात, विवरण तथा जानकारी उपलब्ध नगराउने र उपलब्ध जानकारीका आधारमा पहिचान एवं सम्पुष्टि हुन नसक्ने ग्राहकको खाता खोल्न वा त्यस्तो ग्राहकसँग व्यावसायिक सम्बन्ध कायम गर्न वा कारोबार गर्नहुँदैन । त्यस्तो ग्राहकसँगको व्यावसायिक सम्बन्ध अन्त्य गरी आवश्यक भएमा सोको जानकारी वित्तीय जानकारी इकाइलाई समेत दिनुपर्ने व्यवस्था ऐनले गरेको छ ।

अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड

ग्राहक पहिचान पद्धतिको पालना गर्न नसकेमा

- खाता नखोल्ने, व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना नगर्ने वा सम्बन्धको अन्त्य गर्ने,
- आवश्यक भए वित्तीय जानकारी इकाइमा शङ्कास्पद कारोबार प्रतिवेदन पठाउने ।

FATF Recommendation No. 10

सीमा कारोबार तथा शङ्कास्पद कारोबार

बैंक तथा वित्तीय संस्थाले नेपाल राष्ट्र बैंकले तोकेको ढाँचामा निश्चित सीमाभन्दा बढीको कारोबार (Threshold Transaction Report) तथा शङ्कास्पद देखिएका कारोबारको विवरण नियमित रूपमा वित्तीय जानकारी इकाइमा पठाउनुपर्दछ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाले रु. १० लाख वा सोभन्दा बढीको निक्षेप स्वीकार गर्दा रकमको स्रोत ग्राहकलाई उल्लेख गर्न लगाउनुपर्ने व्यवस्था एकीकृत निर्देशनले गरेको छ । ग्राहकले एकै

पटक वा पटक पटक गरी एक दिनमा गरेको रु. १० लाख वा सोभन्दा बढी रकमको नगद जम्मा/खर्च कारोबार, सीमा बारपार हुने गरी गरिएको स्थानान्तरण र एक दिनमा रु. ५ लाख वा सोभन्दा बढी रकमको नगदमा गरिएको विदेशी मुद्रा कारोबारजस्ता विवरणहरू कारोबार भएका मितिले १५ दिनभित्र वित्तीय जानकारी इकाइमा पठाउनुपर्ने व्यवस्था रहेको छ ।

त्यसैगरी शंकास्पद कारोबारसम्बन्धी प्रतिवेदन (Suspicious Transaction Report) नेपाल राष्ट्र बैंकले तोकेबमोजिमको ढाँचामा तयार गरी यथाशक्य ३ दिनभित्र वित्तीय जानकारी इकाइसमक्ष पेस गर्नुपर्ने व्यवस्था रहेको छ साथै आर्थिक वा कानुनी उद्देश्य स्पष्ट नदेखिने जटिल, ठुला वा अस्वाभाविक प्रकृतिका सबै कारोबार र सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्डको पालना नगर्ने वा आंशिक रूपमा मात्र पालना गर्ने भनी पहिचान भएका मुलुकको व्यक्ति, संस्था वा कानुनी प्रबन्धसँगको व्यावसायिक सम्बन्ध वा कारोबारजस्ता खास कारोबारमा विशेष ध्यान दिनुपर्ने कानुनी व्यवस्था रहेको छ ।

यस्ता कारोबारहरू हाल वित्तीय जानकारी इकाइको विद्युतीय सफ्टवेयर goAML बाट रिपोर्टिङ हुने गर्दछन् ।

नियामकीय कारबाही

प्रचलित कानून तथा निर्देशनअनुसार ग्राहक पहिचान पद्धतिसम्बन्धी व्यवस्थाको पालना नगर्ने बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई ऐनबमोजिमको कारबाही हुने व्यवस्था रहेको छ । नेपाल राष्ट्र बैंकले बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई रु. दश लाखदेखि रु. पाँच करोडसम्म जरिवाना गर्नसक्ने कानुनी व्यवस्थाअनुसार ग्राहक पहिचान पद्धति र वास्तविक धनीको पहिचान हुने संयन्त्रको विकास गर्न नसकेमा जरिवाना गर्न सकिने व्यहोरा एकीकृत निर्देशनमा उल्लेख छ ।

अन्तमा, ग्राहक पहिचान पद्धति नै वित्तीय कारोबारलाई सुरक्षित गर्ने प्रमुख निरोधात्मक उपाय हो । समग्र अर्थतन्त्र र सिङ्गो वित्तीय प्रणालीलाई सुरक्षित, विश्वसनीय एवं स्थायित्व बनाई राख्नका लागि अपराधी एवं आतङ्ककारी गतिविधिमा संलग्न व्यक्तिहरूलाई वित्तीय प्रणालीमा प्रवेश निषेध गर्नुपर्दछ । वित्तीय प्रणालीमा आपराधिक आर्जनको प्रवेश हुन नदिन र कथंकदाचित् भइहाले पनि समयमै पहिचान गरी आवश्यक कारबाही गर्नका लागि ग्राहक पहिचान पद्धतिलाई नै पहिलो उपायका रूपमा लिने गरिन्छ । तसर्थ माथि उल्लिखित अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड, राष्ट्रिय कानुनी व्यवस्था एवं नियमनकारी प्रावधानको कार्यान्वयनले अपराधमुक्त सुरक्षित एवं विश्वसनीय वित्तीय प्रणालीको विकास गर्ने कुरामा विश्वस्त हुन सकिन्छ ।

निजी क्षेत्रमैत्री आर्थिक विकासको रूपरेखा



कृष्णहरि बास्कोटा
पूर्व अर्थसचिव
नेपाल सरकार

नेपालको अर्थतन्त्रको आकार सानो भएपछि हामीले निजी क्षेत्रमैत्री आर्थिक विकासको अवधारणालाई अङ्गीकार गरेका छौं जसअनुसार २०४८ सालमा मुलुकले आर्थिक उदारीकरणको नीति अवलम्बन गर्‍यो । सो बखत कैयौँ सरकारी सार्वजनिक संस्थानहरूलाई निजीकरण गरियो । हाल मुलुकको अर्थतन्त्रको संवाहक निजी क्षेत्र भएको छ ।

जनआन्दोलन २ पछिका बजेटले घोषणा गरेका नीतिहरू

आ.व.२०६४।६५ को बजेटमा वित्तीय क्षेत्र सुधारतर्फ वाणिज्य इजलास गठनको प्रतिबद्धता व्यक्त भयो साथै आर्थिक कुटनीतिको पहल आरम्भ गर्ने कुरा पनि व्यक्त गरियो । आ.व. २०६५।६६ को बजेटमा पूर्वाधार विकास बैंकको स्थापनाका लागि पहल आरम्भ गर्ने घोषणा गरियो । आ.व. २०६६।६७ को बजेटमा राजमार्गमा रहेका अवरोधहरू (ढाटहरू) हटाउने पहल भयो । आ.व. २०६७।६८ को बजेटमा रोजगारी दिने उद्योगलाई सडक, बिजुली, पानी, स्वास्थ्य र प्रहरी चौकीको सुविधा दिने प्रतिबद्धता व्यक्त भयो ।

यसैगरी, आ.व.२०६८।६९ को बजेटमा औद्योगिक क्षेत्रलाई शान्ति क्षेत्र घोषणा गरियो । आ.व. २०७०।७१ को बजेटमा बैंक र बीमातर्फको मर्जर तथा पुनर्बीमाका विषयलाई प्राथमिकतामा राखियो । आ.व. २०७१।७२ को बजेटमा वाणिज्य बैंकहरूलाई अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्डमा पुऱ्याइने, रणनीतिक साभेदार भित्र्याइने, सेयर मार्केटका पूर्वाधारलाई आधुनिकीकरण गरिने लगायतका प्रतिबद्धता व्यक्त भयो । आ. व. २०७२।७३ को बजेटमा एक परिवार एक बैंक खाता अभियान आरम्भ गर्ने घोषणा गरियो ।

यसका अतिरिक्त आ.व. २०७३।७४ को बजेटले मोबाइल बैंक र शाखारहित बैंकहरूलाई प्रवर्द्धन गर्‍यो । आ. व. २०७४।७५ को बजेटले सरकारी भुक्तानीमा अनिवार्य बैंक खाता र इपेमेन्टलाई प्रवर्द्धन गर्‍यो । आ.व. २०७५।७६ को बजेटले प्राइभेट इक्विटी, भेन्चर फन्ड र हेज फन्डलाई पुँजीबजारमा भित्र्यायो । आ.व. २०७६।७७ को बजेटले

नेपाल भ्रमण वर्ष २०२० घोषणा गर्‍यो । तत्पश्चात् कोभिड सङ्क्रमण केन्द्रित कार्यक्रमले निरन्तरता पाउन थाले जसमा निजी क्षेत्रलाई छुट एवं सुविधा प्रदान गरियो । यसरी मुलुकको वित्तीय र मौद्रिक नीति निजी क्षेत्रमैत्री हुँदै आइरहेको सुखद स्थिति छ ।

चालू आ.व. २०७९।८० को नीति तथा कार्यक्रम

चालू आ.व. को नीति तथा कार्यक्रममा गौतमबुद्ध विमानस्थल र चोभारको सुक्खा बन्दरगाह सञ्चालनमा आएको छ भने पोखरा अन्तर्राष्ट्रिय विमानस्थल छिट्टै सञ्चालनमा आउनेछ भनी निजी क्षेत्रलाई आश्वस्त गर्न खोजिएको छ । यसैगरी यसै वर्षमा मात्रै ६३८ मे.वा. जलविद्युत् थपिएको, स्वास्थ्यसेवा स्तरोन्नति भएको र सन् २०२६ मा नेपाल अतिक्रम विकसित मुलुकबाट विकासोन्मुख मुलुकमा स्तरोन्नति हुने हुँदा सोहीबमोजिम लगानी गर्न निजी क्षेत्रलाई आह्वानसमेत गरिएको छ ।

साथै, कोभिडको सङ्क्रमण नियन्त्रणमा आउनुका साथै अर्थतन्त्र क्रमशः लयमा आउन थालेको, राष्ट्रिय गौरव, रूपान्तरणकारी तथा मेघा प्रोजेक्टबाहेकका आयोजनाहरू प्रदेश सरकार र स्थानीय तहबाट सञ्चालन गरिने व्यवस्था मिलाइने हुँदा निजी क्षेत्र उत्साहित हुने वातावरणको घोषणा गरिएको छ । यसका अतिरिक्त आन्तरिक उत्पादन वृद्धि, औद्योगिकीकरण, पूर्वाधार निर्माण, लगानी प्रवर्द्धन, व्यावसायिक वातावरण निर्माण, सार्वजनिक निजी साभेदारीलाई प्रवर्द्धन गरिने प्रतिबद्धता सार्वजनिक भएको छ ।

चालू आ.व. को नीति तथा कार्यक्रममा विद्यमान कर प्रणालीको पुनरावलोकन गरी स्वच्छ, पारदर्शी र लगानी एवं व्यवसायमैत्री बनाइने, विगतमा सञ्चालनमा आएका तर हाल बन्द भएका उद्योगहरूलाई पुनः सञ्चालनमा ल्याइने, कृषि क्षेत्रलाई उच्च प्राथमिकता दिइने तथा फार्म टु इन्डस्ट्री कार्यक्रम सञ्चालन गरिने कुरा पनि व्यक्त भएको छ । नेपाल सरकारको नीति तथा कार्यक्रममा

नेपाली उत्पादन तथा उपभोग अभिवृद्धि अभियान सञ्चालन गरिने, मेक इन नेपाल र मेड इन नेपाल अभियानलाई पनि सहयोग गरिने, औद्योगिक ग्राम, औद्योगिक क्षेत्र, विशेष आर्थिक क्षेत्र तथा अन्तरदेशीय आर्थिक क्षेत्रमा सडक, बत्ती, पानीलगायतका आधारभूत आवश्यकता उपलब्ध गराइने र स्टार्टअप व्यवसायलाई सहजीकरण गरिने प्रतिबद्धताले निजी क्षेत्र उत्साहित भएको छ ।

यसरी चालू आ.व.को नीति तथा कार्यक्रम निजी क्षेत्रमैत्री रहेको छ जसमा निकासीजन्य र औषधी उद्योग तथा लघु, साना र घरेलु उद्योगलाई प्रोत्साहित गरिने, निजगढ अन्तर्राष्ट्रिय विमानस्थलको लगानी र निर्माणको ढाँचा तय गरिने तथा सुर्खेतको भेरीगड्गा रामघाटमा नयाँ प्रादेशिक विमानस्थल निर्माण सुरु गरिने कुरा पनि उल्लेख गरिएको छ । यसैगरी पूर्व पश्चिम राजमार्गलाई एसियन हाइवेको स्तरमा पुऱ्याइने, डिजिटल नेपाल फ्रेमवर्क, २०७६ लाई प्रभावकारी बनाउने, देशभर नै उच्च गतिको इन्टरनेट सेवा उपलब्ध गराइने तथा विश्वविद्यालयहरूलाई सेन्टर अफ एक्सलेन्समा रूपान्तरण गरी विदेशी विद्यार्थीलाई पनि आकर्षित गरिने जस्ता प्रतिबद्धता व्यक्त भएको छ जसका कारण निजी क्षेत्रलाई लगानी गर्न सहजता पुगेको महसुस गरिएको छ ।

चालू आ.व. २०७९।८० को बजेट वक्तव्यका व्यवस्थाहरू

चालू आ.व. २०७९।८० को बजेट वक्तव्यमा पनि निजी क्षेत्रलाई उत्साही गर्ने प्रयास भएको छ जसअनुसार आयातबाट उत्पादनतर्फ, जोखिमबाट समष्टिगत आर्थिक स्थिरतातर्फ र वञ्चितीकरणबाट समावेशीतातर्फ प्रस्थान गर्ने बजेटको लक्ष्य राखिएको छ । स्वाधीन, समुन्नत, आत्मनिर्भर र समाजवाद उन्मुख आर्थिक व्यवस्थाका पक्षमा सरकार रहेकाले कृषि उत्पादनको राष्ट्रिय अभियान वर्ष सञ्चालन गर्ने, कृषि जैविक विविधता वर्ष मनाउने, फलफूल तथा पुष्पबजार विस्तार गर्ने, आधुनिक कृषि उपज निर्यात बजार निर्माण र सञ्चालन गर्ने प्रतिबद्धता व्यक्त गरिएको छ ।

यसैगरी बजेटमा औद्योगिक विकास र उद्यमशीलता प्रवर्द्धनका लागि मुलुकको विकास र समृद्धि विशेष अभियान दशक सञ्चालन गर्ने, प्रधानमन्त्री नेपाली उत्पादन एवं उपभोग एवं अभिवृद्धि कार्यक्रम आरम्भ गर्ने, मेक इन नेपाल तथा मेड इन नेपाल अभियानलाई सार्थक तुल्याउने तथा स्टार्टअप व्यवसायमा सुरुवाती पुँजीप्रवाह आरम्भ गर्ने भनिएको छ । त्यसैगरी निजी क्षेत्रसँगको सहकार्यमा सातै प्रदेशमा इन्कुबेसन सेन्टर सञ्चालन गर्ने, जडीबुटी प्रवर्द्धन, जुस, वाइन, कपास, धागो, कपडा, रबर, मसलाजन्य वस्तु, उद्योगलाई प्रोत्साहन, पिपिपीमा

औद्योगिक क्षेत्र सञ्चालन, किम्मी तथा अर्धकिम्मी पत्थर प्रशोधन, एक स्थानीय तह एक विशिष्ट उत्पादन कार्यक्रम, उद्योगलाई ५० वर्षे लिजमा जमिन उपलब्ध गराउने र वैदेशिक लगानीको न्यूनतम सीमा रु २ करोड गर्ने लगायतका नीतिगत व्यवस्था गरिएको छ ।

यसका अतिरिक्त बजेटले निकासीमा ८ प्रतिशतसम्म अनुदान दिइने, वार्षिक १० करोडसम्मको विद्युत् खपत गर्नेले छुट पाउने, नेपाली निर्माण व्यवसायीले विदेशमा पनि काम गर्न पाउने, खेतदेखि कारखाना कार्यक्रम सञ्चालन गरिने कुरा बताएको छ । यस बजेटले निजी क्षेत्र आर्थिक विकासको इन्जिन हो भन्दै अपार्टमेन्ट विदेशीलाई बिक्री गर्न पाउने, सहासिक पर्यटनको प्रवर्द्धन गर्ने, अन्तर्राष्ट्रिय विमानस्थलहरूको सङ्ख्या र क्षमता वृद्धि गर्ने र सहकारीलाई आत्मनिर्भर अर्थतन्त्र निर्माणको संवाहक बनाउने भनिएको छ ।

चालू आ.व.को बजेटमा राष्ट्रिय श्रम प्रतिष्ठान गठन गरिने, मेडिकल कलेजबाट सुपर स्पेसिलिटी सेवा प्रदान गरिने, हाई अल्ट्रिच्युड स्पोर्ट एन्ड ट्रेडिङ सेन्टर स्थापना गरिने, क्रिकेटलगायतका खेलको विकास गरिने, स्थानीय तह र निजी क्षेत्रका सहकार्यमा रिक्रियसन सेन्टर स्थापना गरिने तथा द्रुतमार्गमा लगानी गरिने आदिजस्ता प्रतिबद्धता पनि व्यक्त भएका छन् । यी सबै निजी क्षेत्रमैत्री नीति हुन् ।

बजेट वक्तव्यमा जलविद्युत् उत्पादन वृद्धि गर्दै खपत वृद्धिका विविध कार्यक्रम सञ्चालन गरिने, दूरसञ्चार सेवालाई गुणस्तरीय, भरपर्दो र प्रभावकारी तुल्याइने, नवप्रवर्द्धनमा आधारित आर्थिक विकास कार्यक्रम आरम्भ हुने, सबै स्थानीय तहको केन्द्रलाई राष्ट्रिय सडक सञ्जालसँग जोडिने र वित्तीय क्षेत्रलाई आधुनिक, गतिशील, विविधतायुक्त, समावेशी र जोखिममुक्त बनाइने घोषणासमेत गरिएको छ । त्यसैगरी लक्षित वर्गको कर्जा प्रवाहमा छुट दिने, लघु, साना तथा मझौला उद्यम, कृषि सहकारी, महिला उद्यमी, विदेशबाट फर्किएकालाई सहूलियतपूर्ण कर्जा प्रदान गरिने र सीमान्तकृत तथा दलित उत्थान कोष खडा गरिने र सो कोषमा सिआरएसको ५० प्रतिशत रकम राख्नु पर्ने व्यवस्था गरिएको छ ।

बजेटले निजी क्षेत्रलाई सबलीकरण गर्न सहकारीलगायतको नियमन निकाय खडा गरिने, वित्तीय साक्षरता अभिवृद्धि गर्ने तथा पूर्ण डिजिटल बैंक सञ्चालन गरिने प्रतिबद्धता पनि अभिव्यक्त गरेको छ । प्रत्येक वाणिज्य बैंकका शाखाले कम्तीमा ५ वटा कृषि उद्योगमा ऋण प्रवाह गर्ने, सामाजिक सुरक्षालायतका सबै भुक्तानी बैंकिङ प्रणालीबाट हुने, दोस्रो वित्तीय क्षेत्र विकास रणनीति कार्यान्वयनमा

ल्याइने, हेजिग कोष स्थापना गरिने, एक परिवार एक बीमा अवधारणालाई अघि बढाइने, लघु बीमा कम्पनी, बीमा सूचना केन्द्र र बीमा कलेज स्थापना गरिने जस्ता घोषणा पनि बजेटमा परेका छन् ।

चालू आ.व.को बजेट वक्तव्यमा कर्मचारी सञ्चयकोष, नागरिक लगानी कोष, सामाजिक सुरक्षा कोषको बचत उत्पादनमूलक क्षेत्रमा लगानी गरिने, धितोपत्र बजारमा सुधार गरिने, प्राइभेट इक्विटी तथा भेन्चर क्यापिटललाई अनुमति दिइने, पब्लिक लिमिटेडहरू धितोपत्र बजारका लागि सूचीकृत हुनुपर्ने जस्ता प्रावधान जारी गरिएका छन् । सबै प्रकारका तथ्याङ्कहरू डिजिटल प्रणालीबाट अद्यावधिक गरिने, सार्वजनिक संस्थानमा सुधारको प्रयास गरिने, निजी क्षेत्रलाई साभेदार बनाउने, नेपालको आर्थिक कुटनीतिलाई वैदेशिक लगानी, निर्यात वृद्धि, पर्यटन प्रवर्द्धनलगायतमा परिचालन गरिने, भारतमा रहेका नेपालीले नेपालको बैंक खातामा रकम जम्मा गर्न सक्ने लगायतका प्रावधानहरू पनि बजेटमा समेटिएका छन् ।

निजी क्षेत्रलाई स्वच्छ प्रशासनको अनुभूति दिन सुशासन अभिवृद्धि गर्दै भ्रष्टाचार नियन्त्रण गरिने, सार्वजनिक सेवा प्रवाहलाई चुस्त र दुरुस्त तुल्याउने, वित्तीय जोखिम व्यवस्थापन गरिने, पुँजीगत खर्चको प्रभावकारी व्यवस्थापन गरिने, आयकर छुटको सीमा ५ र ६ लाख पुऱ्याइने र विद्युतीय सवारी साधन उत्पादकलाई ५ वर्ष ४० प्रतिशत कर छुटसम्मका घोषणा भएका छन् । साथै बजेट वक्तव्यमा नेपालबाहिर सफ्टवेयरलगायतका सेवाबाट आर्जन गरेमा १ प्रतिशत मात्रै कर लाग्ने, कोभिडबाट प्रभावित क्षेत्रलाई वार्षिक आयकरमा छुट हुने, कृषि औजार कारखानालाई ५ वर्ष आयकर छुट दिने र दिगो विकासका लक्ष्यहरू कार्यान्वयन गरिने तथा सन् २०२६ मा नेपाल विकासोन्मुख मुलुकमा स्तरोन्नति हुने जस्ता प्रतिबद्धता व्यक्त भएकाले निजी क्षेत्र उत्साहित भएको हुनुपर्छ ।

पन्ध्रौँ पञ्च वर्षीय योजनाका लक्ष्यहरू

हाल मुलुकमा पन्ध्रौँ पञ्च वर्षीय योजना कार्यान्वयनमा रहेको छ । यो योजना पनि निजी क्षेत्रमैत्री रहेको छ । यस योजनाले लिएका प्रमुख लक्ष्यहरूमा गरिवी १० प्रतिशतमा झार्ने, ९.६ प्रतिशतको औसत आर्थिक वृद्धि हासिल गर्ने र सरदर नेपालीको आयु ७२ वर्ष पुऱ्याउने रहेको छ । यसैगरी प्रतिव्यक्ति आय १५९६ अमेरिकी डलर बराबर पुऱ्याउने, यस योजना अवधिभरिमा रु ९२ अर्बको बजेट खर्च हुने जसमा रु. २५ अर्बका १८ वटा आयोजनालाई गेमचेन्ज प्रोजेक्टका रूपमा सञ्चालन गर्ने भन्ने छ । कोभिडको सङ्क्रमणका कारण अर्थतन्त्रमा परेको

नकारात्मक असरलाई मनन गरी यस योजनामा उचित परिमार्जनको आवश्यकताबोध हुन्छ ।

नेपालमा निजीकरणको स्थिति

वि.सं.१९९३ मा कम्पनी कानूनद्वारा विराटनगर जुट मिल र विशेष कानूनद्वारा १९९४ मा नेपाल बैंक लि. स्थापना भई संस्थान स्थापना आरम्भ भएको हो । २०४९ सालमा सार्वजनिक संस्थान ६७ वटा थिए । यसमा ३० वटा निजीकरण भई ३७ वटा बाँकी रहे । जस्मा १८ वटा नाफामा र १५ वटा नोक्सानीमा सञ्चालित छन् ।

वि.सं.२०४८।४९ बाट नेपालमा खुला अर्थनीति अवलम्बन गरियो र निजीकरणको प्रक्रिया आरम्भ भयो । निजीकरण भएका उद्योगहरूको अवस्था समान रहेन । नेपाल ओरियन्ट म्याग्नेसाइट उद्योग, नेपाल औषधी लिमिटेड, गोरखकाली रबर उद्योग, वीरगञ्ज चिनी कारखानाको कथाव्यथा फरक छ । निजीकरणपछि नाफामा सञ्चालित उद्योगहरूमा नेपाल बिटुमिन ब्यारेल कम्पनी, नेपाल ल्युब आयल कम्पनी, नेपाल ढलोट उद्योग, नेपाल बैंक लि., बुटवल पावर कम्पनी, नेपाल दूरसञ्चार कम्पनी, लुम्बिनी चिनी कारखाना, भक्तपुर इँडा कारखाना रहेका छन् । निजीकरणपछि नोक्सानीमा सञ्चालित उद्योगमा नेपाल रोजिन टर्पेन्टाइन, नेपाल चिया विकास निगम आदि रहेका छन् ।

निजीकरणपछि प्रायः बन्द भएका उद्योगमा श्री भृकुटी पल्प एन्ड प्रतिष्ठान मिल्स, हरिसिद्धि इँटा टायल कारखाना, बालाजु कपडा उद्योग, कृषि आयोजना सेवा केन्द्र, हेटौँडा कपडा उद्योग, वीरगञ्ज चिनी कारखाना, कृषि औजार कारखाना, विराटनगर जुट मिल्स, हिमाल सिमेन्ट उद्योग, नेपाल कोल लिमिटेड, रघुपति जुट मिल्स, घरेलु शिल्पकला बिक्री भण्डार (लिक्युडेट) नेपाल ड्रिलिङ कम्पनी, नेपाल यातायात संस्थान, सुर्ती विकास कम्पनी, बाँसवारी छाला जुत्ता कारखाना, काँचो छाला सङ्कलन तथा बिक्री कम्पनी, नेपाल जुट विकास तथा व्यापार कम्पनी आदि छन् ।

सार्वजनिक संस्थानका सन्दर्भमा २०७४ सालमा नेपाल सरकारलाई ७ वटा सुभाबहरू दिइएको थियो जसमा सक्षम नियामक निकायको स्थापना गर्नुपर्ने, सञ्चालन तथा व्यवस्थापनमा व्यावसायिक स्वायत्तता र पर्याप्त अधिकार दिइनुपर्ने, संस्थानको वार्षिक प्रतिवेदन संसद्मा पेश गर्नुपर्ने र कार्यकारी प्रमुख, सञ्चालक तथा व्यवस्थापन तहको नियुक्ति योग्यताप्रणालीका आधारमा गर्नुपर्ने रहेको थियो । यसैगरी अन्य सुभाबहरूमा संघ र प्रदेशसहित स्थानीय तहबाट संस्थानहरू सञ्चालन र

व्यवस्थापन गर्नुपर्ने, व्यवस्थापन करार वा लिजमा दिनुपर्ने र संस्थानलाई एकीकरण र खारेजी गर्नुपर्ने रहेका छन् । यिनको प्रभावकारी कार्यान्वयनबाट पनि स्थितिमा केही सुधार आउने अपेक्षा गर्न सकिन्छ ।

नेपालमा सार्वजनिक संस्थानको अवस्था

अर्थ मन्त्रालयबाट हालै प्रकाशित पुस्तिकाअनुसार ४४ वटा सार्वजनिक संस्थानहरूमध्ये २२ वटा नाफामा र १९ वटा घाटामा छन् । यी संस्थानहरूको आ.व. २०७६।७७ का तुलनामा आ.व. २०७७।७८ मा खुद नाफा २२ अर्बले घटेको छ अर्थात् आ.व. २०७७।७८ मा यिनीहरूको खुद नाफा २६ अर्ब ३५ करोड ८८ लाखमा खुम्चिएको छ । नेपालमा सन् १९६० को दशकबाट सार्वजनिक संस्थान आरम्भ भएका हुन् । यी संस्थानहरूमा व्यवस्थापकीय कमजोरी रहेको, सुशासनको अभाव रहेको र प्रभावकारी व्यवस्थापन हुन नसकेको भन्ने अर्थ मन्त्रालयको ठहर छ । नेपाल विद्युत् प्राधिकरण र नेपाल दूर सञ्चार कम्पनी राम्रै नाफामा भए पनि यिनीहरूको पनि नाफा घटेको अर्थ मन्त्रालयको विश्लेषण छ ।

औद्योगिक व्यवसाय ऐनका छुट सुविधाहरू

औद्योगिक व्यवसाय ऐन, २०७६ ले निजी क्षेत्रको सुविधाका लागि अनेकौं छुट सुविधा दिएको छ । यसबाट आन्तरिक र बाह्य लगानी विस्तार हुने अपेक्षा गरिएको छ । यस ऐनले प्रदान गरेका छुट सुविधाका प्रमुख प्रावधानहरू निम्नानुसार रहेका छन् :

- उत्पादनमूलक उद्योगबाट आर्जित आयमा २० प्रतिशत आयकर छुट हुनेछ साथै निर्यात गरेमा थप ५ प्रतिशत छुट हुनेछ ।
- सडक, पूल, सुरुङ रोपवे, रेल्वे, ट्राम, ट्रलीबस, विमानस्थल, औद्योगिक संरचना र पूर्वाधार कम्प्लेक्सको लगानीबाट आर्जित आयमा ४० प्रतिशत छुट हुनेछ ।
- अति अविकसित, अविकसित र कम विकसित क्षेत्रमा उद्योग स्थापना गरेमा दश वर्षका लागि सत्तरीदेखि नब्बे प्रतिशतसम्म छुट हुनेछ ।
- अति अविकसित र अविकसित क्षेत्रमा ब्रान्डी, साइडर र वाइन उत्पादन गरेमा १० वर्षका लागि क्रमशः ४० र २५ प्रतिशत छुट हुनेछ ।
- चिया, दूध र कपडा उद्योगबाट आर्जित आयमा ५० प्रतिशत कर छुट हुनेछ ।
- बौद्धिक सम्पत्तिको निकासीबाट आर्जित आयमा २५ प्रतिशत र बिक्रीबाट प्राप्त आयमा १० प्रतिशत छुट हुनेछ ।

- एक अर्ब लगानी र पाँच सय जनालाई रोजगारी दिनेलाई पाँच वर्ष पूर्ण कर छुट र त्यसपछिका ३ वर्ष आधा कर छुट हुनेछ ।
- विद्युत् उत्पादनमा १० वर्ष पूर्ण छुट र त्यसपछिका ५ वर्ष आधा छुट हुनेछ ।
- खनिज, पेट्रोल र प्राकृतिक ग्यासको उत्खननमा १० वर्ष पूर्ण कर छुट र त्यसपछि ५ वर्ष आधा कर छुट हुनेछ ।
- दुई अर्ब पुँजीको पर्यटन क्षेत्रको लगानीमा ५ वर्ष पूर्ण छुट र त्यसपछि ३ वर्ष आधा कर छुट हुनेछ ।
- सूचना पार्कलगायतका लगानीमा ५० प्रतिशत छुट हुनेछ ।
- तीन सयलाई रोजगारी दिने उत्पादनमूलक उद्योगलाई १५ प्रतिशत छुट हुनेछ ।
- बाह्र सयलाई रोजगारी दिने उत्पादनमूलक उद्योगलाई २५ प्रतिशत कर छुट हुनेछ ।
- पच्चीस प्रतिशत महिला, दलित र अपाङ्गता भएका व्यक्तिलाई रोजगारी दिएमा थप १५ प्रतिशत कर छुट हुनेछ ।
- कर्मचारीको बीमा, तालिमलगायतमा गरिएको खर्च, प्रशिक्षार्थी कामदारको खर्च, प्रदूषण रोकथाम, पुनःप्रयोगलगायतको खर्च, ऊर्जा दक्षता अभिवृद्धिको खर्च, नयाँ प्रविधि सृजनाको खर्चलगायतलाई आयकरका लागि गणना गरिने छैन ।
- मुनाफालाई उद्योग प्रवर्द्धनलगायतमा लाभकरमा शत प्रतिशत छुट पाइनेछ ।
- भन्सारतर्फको ड्युटी ड्र ब्याकको रकम एकल विन्दु सेवामै उपलब्ध हुनेछ ।
- लघु उद्यम दर्ता गर्दा शुल्क लाग्ने छैन साथै आयकर पुरै छुट हुनेछ ।
- महिलाका नाममा उद्योग दर्ता गर्दा ३५ प्रतिशत छुट हुनेछ ।
- औद्योगिक क्षेत्र, औद्योगिक क्लस्टर, औद्योगिक कोरिडोर र औद्योगिक ग्रामभित्र सञ्चालित उद्योगलाई विशेष छुट सुविधा दिन सकिनेछ ।
- औद्योगिक व्यवसाय ऐनले प्रदान गरेका छुट, सुविधा, सहूलियत, प्रोत्साहनलाई घटाउने गरी कुनै पनि कानून बनाउन पाइने छैन ।
- अन्य थप सुविधामा वन पैदावारमा आधारित उद्योगले लिजमा जमिन पाउने, निर्यातमूलक उद्योगले थप सुविधा पाउने, राष्ट्रिय प्राथमिकता प्राप्त उद्योगले थप सुविधा पाउने, अति अविकसित क्षेत्रमा सहकारी, लघु, घरेलु, साना उद्योग स्थापनामा अनुदान पाइने, विदेशी लगानीका उद्योगले अन्यत्र उत्पादन भएका आफ्ना ब्रान्डका वस्तु आयात गर्न पाउने, उद्योगीका

अनुरोधमा जग्गा खरिदमा सरकारले समन्वय गरिदिने, राष्ट्रिय प्राथमिकता प्राप्त उद्योगले लिजमा जमिन पाउने, उद्योगले हदबन्दीमाथिको जमिन पाउने आदि सुविधा उपलब्ध छन् ।

- कुनै पनि उद्योग राष्ट्रियकरण हुँदैन, तिनले औद्योगिक सुरक्षा पाउँछन्, एकल विन्दु सेवा हासिल हुन्छ, रुग्ण उद्योगले सुविधा पाउँछन् ।
- निजी क्षेत्रसमेतको प्रतिनिधित्व रहने गरी नेपाल व्यवसाय मञ्च गठन हुन्छ ।
- औद्योगिक तथा लगानी प्रवर्द्धन कोष खडा हुन्छ ।
- यस ऐनको अनुसूचीमा अनुमति लिनुपर्ने उद्योग, घरेलु उद्योग, ऊर्जामूलक उद्योग, कृषि तथा वन पैदावारमा आधारित उद्योग, पूर्वाधार उद्योग, पर्यटन उद्योग, सूचना प्रविधि, सञ्चार प्रविधि तथा सूचना प्रसारण प्रविधिमा आधारित उद्योग, सेवामूलक उद्योग, राष्ट्रिय प्राथमिकता प्राप्त उद्योगहरूको लामो सूची उपलब्ध छ साथै अति कम विकसित क्षेत्र, अविकसित क्षेत्र र कम विकसित क्षेत्रमा वर्गीकृत जिल्लाको नामावली उपलब्ध छ ।

आगामी पाइला

नेपाल सरकारले अर्थतन्त्रको संवाहक निजी क्षेत्रलाई ठहर गरेको छ । यसमा समाजका अन्य पक्ष र वर्गको पनि सहमति रहेकाले निजी क्षेत्र पनि जिम्मेवारीका साथ अधि बढ्नुपर्ने देखिन्छ जसअनुसार, कृषि, वन र खनिज, नेपाली वस्तुको उत्पादन, औद्योगिकीकरण र निकासी प्रवर्द्धनमा विशेष पहल हुनुपर्ने महसुस गरेको छ ।

कृषिका आत्मनिर्भरता : यान्त्रिकीकरण र व्यावसायिकता

नेपाल कृषि प्रधान देश हो । पछिल्लो तथ्याङ्कअनुसार करिब ६३.५ प्रतिशत जनसङ्ख्या यसमा प्रत्यक्ष संलग्न रहेका छन् । कुल ग्राहस्थ उत्पादनमा यस क्षेत्रको योगदान करिब २६.५ प्रतिशत रहेको छ । गत आ.व.मा खाद्य र कृषि उपजको आयात करिब रु.४ खर्ब बराबर रहेको थियो । यसर्थ कृषि उत्पादनमा आत्मनिर्भर हुने गरी निजी क्षेत्रले लगानी गर्नुपर्छ । यसबाट स्वतः आयात प्रतिस्थापनमा पनि मदत पुग्नेछ । यस प्रयोजनका लागि सहकारीहरूलाई उत्पादित कृषि वस्तुको ग्रेडिङ गर्ने, प्याकेजिङ गर्ने, प्रशोधन गर्ने कार्यमा संलग्न गराउनुपर्छ साथै निकासीका लागि वस्तु उत्पादन गर्ने उद्योगको सञ्चालनमा पनि जोड दिनुपर्छ ।

कृषिमा यान्त्रिकीकरण भित्र्याउन मिनी ट्र्याक्टर, जिरो ट्रिलर, हार्भेस्टरलगायतको प्रयोग बढाउनुपर्छ । टनेलमा बेमौसमी खेती गर्न, तरकारी खेतीमा रासायनिक मलका सट्टा प्राङ्गारिक मल र रासायनिक विषादीका सट्टा जैविक

विषादी प्रयोग गर्नुपर्छ । जडीबुटीतर्फ यासागुम्बा, पाँचऔँले, कुटकी, जटामसी, टिमुर, भ्याकुर, चिराइतो, तेजपात, नागबेली, बोभो, असुरो, सतुवा, अमला, गुर्जो, पिपला, बर्दो, बेल, हर्षो, डालेचुक, लोठसल्ला, सुगन्ध कोकिला, पदमचाल, चुत्रो, दालचिनी, धतुरो, पिपला र कन्टकारीबाट लाभ लिनुपर्छ ।

तराईमा माछापालन, पहाडी क्षेत्रका चिसो पानीमा ट्राउट माछाको उत्पादन गर्ने र यसका लागि सरकारी स्वामित्वका कृषि, बागवानी र पशु फर्म किसानलाई हस्तान्तरण गर्नुपर्छ । कृषिसँगै वनक्षेत्र, वन पैदावार, नेपाली कागजको उत्पादन, रेशाजन्य वस्तुको उत्पादनसँगै कपडा उद्योगमा लगानी वृद्धि गर्नुपर्छ ।

वन र खरिज पदार्थको उत्खननमा जोड

नेपालमा सञ्चालित फलाम खानी, पेट्रोलियमको अन्वेषण, बहुमूल्य पत्थर कटिङ, कोइला, मार्बल, म्याग्नेसाइट, खरी खानी र तामा खानी, युरेनियम र सुन खानीको उत्खनन कार्यलाई जीवन्तता दिनुपर्छ । नवलपरासीमा आरम्भ भएको फलाम खानीलाई मुलुकका अन्य भागमा पनि विस्तार गर्नुपर्छ । ढुङ्गा, गिट्टी, बालुवाको नाममा प्रकृतिमाथि भइरहेको दोहन नियन्त्रण गर्नुपर्छ । नेपालमा बहुमूल्य युरेनियमको सम्भावना छ । प्राकृतिक ग्याँसको सम्भावना पनि छ । यसमा निजी क्षेत्रलाई सहजीकरण गर्नुका साथै लगानीका लागि आह्वान गर्नुपर्छ ।

नेपाली वस्तुको उत्पादन

नेपालमा स्वदेशी उपहारका सामग्री उत्पादनलाई व्यापकता दिनुपर्छ । यसमा देसेमरु भ्याः, काष्ठकला, पौवा, भोजपत्र, नेपाली घण्टी, थैली, बाँसुरी, करुवा, अण्टी, नेपाली कागजका सामग्री र नक्कली सुनका गहना, चाँदी र तामाका भाँडाकुँडालगायतको उत्पादन बढाउनुपर्छ । हामी विस्तारै छड, रड लगायतका निर्माणसामग्रीको उत्पादनमा आत्मनिर्भर हुँदै गएका छौं । यसर्थ स्थानीय कच्चा पदार्थमा आधारित लघु, घरेलु, साना तथा मझौला उद्योगलाई बचाउनेतर्फ हाम्रो प्राथमिकता केन्द्रित गर्नुपर्छ । त्यसैगरी नवीनतम ज्ञान, सीप र क्षमतामा आधारित उद्यमलाई जोड दिनुपर्छ ।

औद्योगिकीकरणको प्रयास

नेपाल करिब दुई दर्जन औद्योगिक वस्तुको उत्पादनमा आत्मनिर्भर छ । यसलाई बढाउँदै जानुपर्छ । प्रस्तुत सन्दर्भमा नेपाली चिनी, औषधी, काठ, जुट, गलैँचा, तयारी पोसाक, पस्मिना, रेसम र कपासमा आधारित उद्योग, जुत्ता उद्योग र हस्तकलाका सामग्री उत्पादकलाई बढावा

दिने यो उपयुक्त मौका हो । नेपालको निकासी प्रवर्द्धन गर्न अन्तर्राष्ट्रिय गुणस्तरको प्रमाणीकरण, लेबलिङ, ट्रेडमार्क र ब्रान्डिङतर्फ उन्मुख हुनुपर्छ । कृषि, वनजन्य र खनिज उद्योगमा आधारित व्यवसायमा जानुपर्छ । नवप्रवर्तनकारी उद्यमशील क्षेत्र, दलित समुदायबाट सञ्चालित, महिलाद्वारा सञ्चालित, अपाङ्गता भएकाहरूबाट सञ्चालित उद्योगको संरक्षणको रणनीति तर्जुमा गर्ने समय पनि यही नै हो ।

नेपालमा औद्योगिकीकरणमा अवसर भएका क्षेत्रमा पशु वधशाला (स्लटर हाउस), कृषि एग्रोभेट (बीऊ, मल उत्पादन, बिक्री गर्ने), पाउडर दूध कारखाना, कृषि औजार कारखाना, कृषि बजार विकास, प्रांगारिक मल कारखाना, बाँस, अल्लो, केराको रेसा उत्पादन, ग्रीन हाउस, नेट हाउस, सेट हाउस, हिमाली आलु, जिम्बु, काबुनो, फापरमा आधारित उद्योग, सुरक्षण प्रेसलगायत छन् ।

निकासी प्रवर्द्धन

हामीले परम्परागत सीप र पेसालाई संरक्षण गर्नुपर्छ । यसै गरी निकासी गृह स्थापना गरी निकासी प्रवर्द्धन गर्नुपर्छ । ऍसेलु, काफल, जामुन, किम्बुको निकासीमूलक वाइन

उद्योग सञ्चालन गर्न सकिन्छ । अदुवा, अलैंची, मह, जडीबुटी, चिया र कफीको सामूहिक खेती गरी निकासी गर्नेहरूलाई उत्साहित गर्नुपर्छ । स्थानीय स्रोत, साधन, सीप, नेपाली कला संस्कृति भल्किने सामग्री उत्पादन गर्नुपर्छ । तुलनात्मक लाभ र प्रतिस्पर्धात्मक लाभका क्षेत्रमा लगानी केन्द्रित गर्नेलाई पनि जगेर्ना गर्नेपर्छ ।

विशेष गरी फलफूल, वनस्पति, पुतलीका प्रजाति, दुर्लभ ठानिएका उच्च माग भएका फ्लोरिकल्चर व्यवसाय, नेपाली कागज र कागजका सामग्री निर्माण गर्ने, सुगन्धित तेल, दाल, सुन्तला र हरियो तरकारी निकासी गर्ने तथा कलात्मक हस्तकलाका सामग्री निर्माण गरी मुलुकलाई नै चिनाउने कार्यमा संलग्नहरूलाई पनि निरन्तर हौस्याउनुपर्छ ।

कालो बादलमा चाँदीको घेरा हुन्छ भनेभै अपार उत्साह, आत्मबल, सरकारी सहयोग र विश्वव्यापी असल अभ्यासबाट पाठ पढ्दै नेपालको निजी क्षेत्रलाई असजिलोबाट बाहिर निकाल्दै आफ्नो लयमा फर्किने विश्वासको वातावरण सुनिश्चित गर्न हाम्रा प्रयास केन्द्रित हुनुपर्दछ, समयको माग पनि यही हो ।

नेपालको वैदेशिक व्यापारको अवस्था र आयात व्यवस्थापनका उपायहरू



डा. डिल्लीराम पौडेल
निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

वैदेशिक व्यापारको अवस्था

नेपालको अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार मूलतः आयातमा आधारित एवम् देशगत रूपमा केन्द्रीकृत रहेको छ। विगत दुई दशक (आर्थिक वर्ष २०५९/६० देखि २०७८/७९ सम्म) मा आयात १५ गुणाले बढ्दा निर्यात ४ गुणाले मात्र बढेको छ। यस अवधिमा निर्यात-आयात अनुपात ४० प्रतिशतबाट घटेर १० प्रतिशतमा सीमित भएको छ। त्यसैगरी दुई दशकका अवधिमा कुल गार्हस्थ्य उत्पादनसँग निर्यातको अनुपात १०.१ प्रतिशतबाट घटेर ४.१ प्रतिशतमा सीमित भएको छ भने आयातको अनुपात २५.३ प्रतिशतबाट बढेर ३९.६ प्रतिशत पुगेको छ। आर्थिक वर्ष २०५९/६० मा नेपालको कुल व्यापारमा भारतको अंश ५६ प्रतिशत रहेकामा २०७८/७९ मा आइपुग्दा उक्त अंश ६४ प्रतिशत पुगेको छ। आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा नेपालको कुल व्यापारमा चीनको अंश १३ प्रतिशत र अन्य मुलुकको अंश २४ प्रतिशत रहेको छ। उपर्युक्त तथ्यले अर्थतन्त्रको आकारसँगै बढ्दै गएको नेपालको कुल वैदेशिक व्यापार आयातमा आधारित हुनाका साथै देशगत रूपमा केन्द्रीकृत रहेको पुष्टि गर्दछ।

विगत दुई दशकयताको नेपालको वैदेशिक व्यापारलाई हेर्दा निर्यातमा केही परिवर्तन आए पनि आयातको संरचना करिब उस्तै देखिएको छ। वि.सं. २०६० को दशकमा आयात हुने प्रमुख वस्तुहरूमा पेट्रोलियम पदार्थ, सवारी साधन तथा पार्टपुर्जा, मेसिनरी, कपडा, औषधी, सिमेन्ट, तयारी पोसाक, जुता-चप्पल, सुनलगायतका वस्तुहरू रहेका थिए (नेपाल राष्ट्र बैंक, २०७६)। त्यसैगरी वि.सं. २०७० का दशकमा भएको आयातमा पनि यिनै वस्तुहरूको बाहुल्य रहेको देखिन्छ। पछिल्ला समयमा केही वस्तुहरू जस्तै: धान चामल, कच्चा सोयाबिन तेल, कम्प्युटर तथा पार्टस् आदिको आयात बढ्दै गएको छ। निर्याततर्फ वि.सं. २०६० का दशकमा अलैंची, ऊनी गलैंचा, तयारी पोसाक, छाला, जुटका सामान, दाल, वनस्पति घिउ, तामाको तार, धागो, पोलिस्टर यार्न, हस्तकलाका सामान प्रमुख रहेका थिए भने वि.सं. २०७० का दशकमा तेलहन, वनस्पति

घिउ, ढुङ्गा, बालुवा, दन्तमन्जन, आदिको निर्यात उल्लेख्य रूपमा घटेको र पछिल्ला समयमा सोयाबिन तथा पाम तेलको निर्यात बढेको छ।

आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा कुल वस्तु आयात २४.७ प्रतिशतले वृद्धि भई रु. १९२० अर्ब पुगेको छ (तालिका १)। समीक्षा वर्षमा भएको कुल आयातमा २० मुख्य वस्तुको आयातले ६२.२ प्रतिशत अंश ओगटेको छ। यीमध्ये पेट्रोलियम पदार्थले कुल आयातको सबैभन्दा बढी अर्थात् १७.४ प्रतिशत (रु. ३३४ अर्ब ३५ करोड) अंश ओगटेको छ। त्यसपछि आयातमा उच्च अंश ओगट्ने वस्तुहरूमा क्रमशः सवारी साधन तथा पार्टस् (६.५ प्रतिशत), औषधी (४ प्रतिशत), कच्चा सोयाबिन तेल (४.० प्रतिशत), कच्चा पाम तेल (२.९ प्रतिशत), दूरसञ्चारका सामान तथा पार्टस् (२.८ प्रतिशत), एम एस बिलेट (२.७ प्रतिशत), धान/चामल (२.५ प्रतिशत) र सुन (२.२ प्रतिशत) रहेका छन्। समीक्षा वर्षमा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा पेट्रोलियम पदार्थको उच्च मूल्यवृद्धिका कारण पेट्रोलियम आयातको वृद्धिदर उल्लेख्य (९०.४ प्रतिशत) हुनुमा परिमाणभन्दा मूल्य प्रभाव (Price Effect) बढी जिम्मेवार देखिएको छ। पछिल्ला समयमा खासगरी तरलता एवम् लगानीयोग्य साधनमा आएको सङ्कुचन एवम् आयात निरुत्साहित गर्न लिइएका नीतिगत व्यवस्थासमेतका कारण तुलनात्मक रूपमा आयात घट्दै गएको छ। आर्थिक वर्ष २०७९/८० का दुई महिनामा वस्तु आयात १३.० प्रतिशतले घटेको छ।

आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा कुल वस्तु निर्यात ४१.७ प्रतिशतले वृद्धि भई रु. २०० अर्ब पुगेको छ (तालिका १)। समीक्षा वर्षमा भएको कुल निर्यातमा २० मुख्य वस्तुको अंश ७८.६ प्रतिशत रहेको छ। यसमध्ये सोयाबिन तेलको निर्यातले कुल निर्यातको सबैभन्दा धेरै अर्थात् २४.१ प्रतिशत (रु. ४८ अर्ब) अंश ओगटेको छ। त्यसपछि निर्यातमा उच्च अंश भएका वस्तुहरूमा क्रमशः पाम तेल (२०.५ प्रतिशत), ऊनी गलैंचा (४.८ प्रतिशत), पोलिस्टर यार्न तथा धागो (४.८ प्रतिशत), जुटका सामान

(३.७ प्रतिशत), जुस (३.० प्रतिशत), तयारी पोसाक (२.४ प्रतिशत), अलैची (२.४ प्रतिशत), पिना (१.७ प्रतिशत) र

चिया (१.७ प्रतिशत) रहेका छन्। आर्थिक वर्ष २०७९/८० का दुई महिनामा वस्तु निर्यात ३४.९ प्रतिशतले घटेको छ।

तालिका १

नेपालको वैदेशिक व्यापारको अवस्था

विवरण	वार्षिक			दुई महिना	
	२०७६/७७	२०७७/७८	२०७८/७९	२०७८/७९	२०७९/८०
कुल निर्यात (रु.अर्बमा)	९७.७	१४१.१	२००.०	४४.०	२८.७
निर्यात वृद्धिदर (प्रतिशतमा)	०.६	४४.४	४१.७	११५.४	-३४.९
कुल आयात (रु.अर्बमा)	११९६.८	१५३९.८	१९२०.४	३१४.५	२७३.६
आयात वृद्धिदर (प्रतिशतमा)	-१५.६	२८.७	२४.७	७५.९	-१३.०
व्यापार घाटा (रु.अर्बमा)	-१०९९.१	-१३९८.७	-१७२०.४	२७.३	२३.०
कुल वैदेशिक व्यापार (रु.अर्बमा)	१२९४.५	१६८१.०	२१२०.५	२९.९	२६.१
निर्यात-आयात अनुपात (प्रतिशतमा)	८.२	९.२	१०.४	१४	१०.५
कुल व्यापारमा अंश (प्रतिशतमा)					
भारत	६२.२	६४.१	६३.९	६२.४	६२.७
चीन	१४.१	१४.०	१२.५	१२.०	१२.३
अन्य मुलुक	२३.६	२१.९	२३.६	२५.६	२५.०
कुल व्यापारमा अंश (प्रतिशतमा)					
निर्यात	७.५	८.४	९.४	१२.३	९.५
आयात	९२.५	९१.६	९०.६	८७.७	९०.५

स्रोत: नेपाल सरकार, भन्सार विभाग।

संयुक्त राष्ट्रसंघले उपयोगका हिसाबले आयात तथा निर्यातलाई पुँजीगत वस्तु (Capital Goods), मध्यवर्ती वस्तु (Intermediate Goods) र अन्तिम उपभोग्य वस्तु (Final Consumption Goods) गरी तीन वृहत् शीर्षक (Broad Economic Categories, BEC) मा वर्गीकरण गरेको छ। यसअनुसार वर्गीकरण गर्दा नेपालमा आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा भएको कुल रु. १९२० अर्बको आयातमध्ये रु. ९९९ अर्ब अर्थात् ५२.० प्रतिशत मध्यवर्ती वस्तु, रु. १९४ अर्ब अर्थात् १०.१ प्रतिशत पुँजीगत वस्तु र रु. ७२७ अर्ब अर्थात् ३७.९ प्रतिशत अन्तिम उपभोग्य वस्तुको आयात भएको छ। त्यसैगरी उक्त आर्थिक वर्षमा भएको कुल निर्यातमा मध्यवर्ती वस्तुको अनुपात ४७.५ प्रतिशत, अन्तिम उपभोग्य वस्तुको ५२.२ प्रतिशत र पुँजीगत वस्तुको अनुपात नगण्य अर्थात् ०.०४ प्रतिशत रहेको छ। मध्यवर्ती तथा पुँजीगत वस्तुको आयातले स्वदेशमा मूल्य अभिवृद्धि (Value Addition) हुने तथा विकास निर्माणमा सहयोग पुग्ने भएकाले यस्तो आयातले अन्ततः उत्पादन तथा निर्यात बढाउन सहयोग पुऱ्याउँछ।

पछिल्ला तीन वर्षको वार्षिक आयातमा पुँजीगत वस्तुको आयात १३.३ प्रतिशतबाट घट्दै १०.१ प्रतिशत पुगेको छ। आर्थिक वर्ष २०७९/८० को दुई महिनाको कुल आयातमा पुँजीगत वस्तुको अंश ८.७ प्रतिशत मात्र रहेको छ (तालिका २)।

तालिका २

वृहत् आर्थिक वर्गीकरणअनुसार वैदेशिक व्यापारको संरचना

वस्तुहरु	वार्षिक			दुई महिना	
	२०७६/७७	२०७७/७८	२०७८/७९	२०७८/७९	२०७९/८०
निर्यातको संरचना (कुल निर्यातको प्रतिशतमा)					
मध्यवर्ती वस्तु	५१.५	२८.६	४७.५	३८.७	५७.८
पुँजीगत वस्तु	०.८	०.४	०.०४	०.०२	०.०३
अन्तिम उपभोग्य वस्तु	४७.७	७१.१	५२.४	६१.३	४२.२
कुल	१००	१००	१००	१००	१००

आयातको संरचना (कुल आयातको प्रतिशतमा)					
मध्यवर्ती वस्तु	४९.८	५३.४	५२.०	५३.७	५३.७
पूँजीगत वस्तु	१३.३	१२.१	१०.१	११.४	८.७
अन्तिम उपभोग्य वस्तु	३६.९	३४.५	३७.९	३४.८	३७.७
कुल	१००	१००	१००	१००	१००

स्रोत: नेपाल सरकार, भन्सार विभाग/नेपाल राष्ट्र बैंक ।

आयातलाई प्रभाव पार्ने प्रमुख कारकहरू

आयातलाई प्रभाव पार्ने कारकका सम्बन्धमा विभिन्न सैद्धान्तिक अवधारणाहरू रहेका छन् । संसारमा कुनै यस्तो मुलुक छैन जहाँ आफूलाई आवश्यक पर्ने सबै वस्तुहरू उत्पादन हुन्छ । विभिन्न मुलुकहरूले मूलतः तुलनात्मक एवम् प्रतिस्पर्धी लाभका आधारमा अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारमा विशिष्टता हासिल गर्दछन् । अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारले अर्थतन्त्रलाई लाभ पुऱ्याउने भएकाले विश्व व्यापारको आयतन निरन्तर बढ्दै गएको छ । समग्रमा हेर्दा संसारको कुल आयात र निर्यात बराबर भए पनि देशगत रूपमा आयात-निर्यातको अवस्था फरक हुने गर्दछ । यस लेखमा आयातलाई प्रभाव पार्ने विभिन्न कारकहरूका बारेमा संक्षेपमा चर्चा गरिएको छ ।

(क) आम्दानी

आयात मूलतः आम्दानी (कुल राष्ट्रिय खर्चयोग्य आय) मा निर्भर गर्दछ । उपभोक्ताको आम्दानी बढेसँगै उपभोगको माग तथा रुचि बढ्ने भएकाले आम्दानी र आयातको सीधा सम्बन्ध (Direct Relation) हुन्छ । यस्तो सम्बन्ध आयातीत वस्तुको प्रकृति अर्थात् आम्दानीसँग मागको लचकता (Income Elasticity of Demand) मा निर्भर गर्दछ । सामान्यतया आम्दानी बढ्दा उपभोग्य तथा विलासी वस्तुको माग बढ्ने र आम्दानी घट्दा त्यस्ता वस्तुको माग घट्ने गर्दछ । अत्यावश्यक वस्तुको मागलाई आम्दानीले धेरै प्रभाव नपारे पनि आम्दानी लगातार घट्दै गएमा यस्ता वस्तुको आयात बाध्यात्मक रूपले कम हुने गर्दछ ।

(ख) वित्त तथा मौद्रिक नीति

आयातलाई प्रभाव पार्ने अर्को महत्वपूर्ण कारक सरकारको बजेट तथा केन्द्रीय बैंकको मौद्रिक नीति हो । बजेटमार्फत भन्सारलगायत अन्य करका दरमा हुने परिवर्तन एवम् परिमाणात्मक बन्देज/सहजताले आयातीत वस्तुको मूल्य तथा परिमाण प्रभावित हुने गर्दछ । अर्कातर्फ सरकारले प्रत्यक्ष करका माध्यमबाट व्यक्ति/घरपरिवारको खर्चयोग्य आयमा परिवर्तन गर्दा आयात प्रभावित हुन्छ । उदाहरणका लागि प्रत्यक्ष करको दर बढाउँदा खर्चयोग्य आय सङ्कुचन भई घरपरिवारको समग्र मागमा कमी

आउने भएकाले आयात घट्छ भने यसका विपरीत अवस्थामा आयात बढ्छ ।

केन्द्रीय बैंकले लचिलो मौद्रिक नीति अवलम्बन गरी व्याजदर घटाउँदा अथवा सहज कर्जा उपलब्ध गराउँदा घरपरिवारको समग्र माग बढ्न गई आयात वृद्धि हुन्छ । साधारणतया कम व्याजदरमा सहज कर्जा उपलब्ध हुँदा उपभोग्य वस्तुको आयात बढ्ने गर्दछ । अर्कातर्फ केन्द्रीय बैंकले कसिलो मौद्रिक नीतिमार्फत व्याजदर बढाएमा वा कर्जा नियन्त्रण गरेमा त्यसबाट खासगरी उपभोग्य वस्तुको आयात निरुत्साहित हुने गर्दछ । त्यसैगरी केन्द्रीय बैंकले विदेशी विनिमय कारोबार एवम् सटही सुविधामा कडाई गर्दा तथा विवेकशील नियमन (जस्तै: एलटीभी रेसियो) का माध्यमबाट कर्जा नियन्त्रण गर्दा उपभोग्य वस्तुको आयात निरुत्साहित हुन्छ ।

(ग) विनिमय दर

व्यापार साझेदार मुलुकसँगको विनिमय दरले पनि आयातलाई प्रभाव पार्दछ । सामान्यतया स्वदेशी मुद्रा कमजोर अर्थात् अवमूल्यन (Depreciation) भएमा आयात महँगो हुन्छ भने स्वदेशी मुद्रा बलियो अर्थात् अधिमूल्यन (Appreciation) भएमा आयात सस्तो हुन्छ । अत्यावश्यक बाहेकका वस्तुका हकमा मूल्य बढ्दा माग घट्ने र मूल्य घट्दा माग बढ्ने बजारको नियम नै हो । सिद्धान्ततः स्वदेशी मुद्रा अवमूल्यन हुँदा वस्तुको सापेक्षित मूल्य बढ्न गई आयात घट्छ भने स्वदेशी मुद्रा बलियो हुँदा सापेक्षित मूल्य कम भई आयात बढ्छ । यसप्रकार विनिमयदरमा हुने परिवर्तनका कारण आयातीत वस्तुको सापेक्षित मूल्य घट्बढ हुन गई आयात प्रभावित हुने गर्दछ । भारतसँगको उच्च व्यापार निर्भरता एवम् स्थिर विनिमयदरका कारण नेपालको आयात विनिमयदरबाट कमै प्रभावित हुन्छ । तथापि भारूसँग अन्य विदेशी मुद्राको विनिमयदरमा आउने उतारचढावले तेस्रो मुलुकबाट हुने आयात भने प्रभावित हुने गर्दछ । आर्थिक वर्ष २०७८/७९ को कुल आयातमा भारतको अंश ६२.५ प्रतिशत रहे पनि भारतीय उत्पादनबाहेकका वस्तु एवम् परिवर्त्य विदेशी मुद्रा भुक्तानी गरी भारतबाट हुने १७.८ प्रतिशतको आयात भने विनिमयदरबाट प्रभावित हुने गर्दछ ।

विनिमयदरले वैदेशिक व्यापारलाई कुन हदसम्म असर पार्दछ भन्ने कुरा आयात तथा निर्यात मूल्यमा आउने परिवर्तनका कारण वस्तुको माग कतिको प्रभावित हुन्छ भन्ने विषयमा निर्भर गर्दछ । यसलाई अर्थशास्त्रको भाषामा आयात तथा निर्यातको लोचनशीलता (Elasticity) भनिन्छ । यदि वस्तुको माग बेलोचदार (Inelastic) छ भने विनिमयदर अवमूल्यनका कारण आयात जतिसुकै

महँगो भए पनि माग नघट्ने भएकाले आयातको भुक्तानी भन्नु बढ्दछ । त्यसैगरी, निर्यात गरिने वस्तुको माग बेलोचदार छ, भने स्वदेशी मुद्रा अवमूल्यनबाट त्यसको बाट्य माग बढ्दैन । विनिमयदर अवमूल्यन गरी व्यापार घाटा न्यूनीकरण गर्ने उपाय प्रभावकारी हुन आयात तथा निर्यातको मूल्य लोचनशीलताको योग एकभन्दा बढी (Export and Import Elasticity Greater than Unity) हुनुपर्ने सैद्धान्तिक अवधारणा छ, जसलाई Marshall-Lerner Condition का नामले चिनिन्छ ।

विश्वको कुल निर्यातमा अमेरिकी डलरको हिस्सा ४० प्रतिशत रहेको र अमेरिकी डलर १० प्रतिशतले अधिमूल्यन हुँदा मुद्रास्फीति १ प्रतिशतले बढ्ने आइएमएफको अध्ययनले देखाएको छ (IMF, 2022) । यसबाट अल्पविकसित देशहरूको मुद्रास्फीतिमा दबाव सृजना भएको छ । यस्ता मुलुकहरूमा आयातको उल्लेख्य हिस्सा डलरमा आधारित रहेकाले आयातको मूल्यवृद्धि हुने अवस्था आएको हो । बलियो डलरका कारण वैदेशिक ऋण भुक्तानी दायित्वसमेत बढ्दै गएको छ । विश्वको कुल वैदेशिक ऋणको आधाजसो हिस्सा डलरमा हुने गरेकाले डलर बलियो हुँदा मुलुकहरूलाई वैदेशिक ऋण दायित्व भुक्तानी व्यवस्थापनमा समेत चुनौती थपिएको छ ।

(घ) मूल्य स्थिति

आयातलाई प्रभाव पार्ने अर्को महत्वपूर्ण तत्त्व देशमा विद्यमान मूल्य स्थिति हो । वस्तुको सहज उपलब्धता एवम् गुणस्तर कायम रहेसम्म उपभोक्ताहरू तुलनात्मक रूपमा कम मूल्यमा उपभोग गर्न रुचाउँछन् । आम उपभोक्ताको मुख्य चासो कुनै देश विशेषको उत्पादन नभई आफूले उपभोग गर्ने वस्तुको मूल्य, गुणस्तर एवम् उपलब्धतामा हुन्छ । तसर्थ स्वदेशमा उच्च मूल्यवृद्धि भएका अवस्थामा तुलनात्मक रूपमा कम मूल्यका विदेशी वस्तुको आयात बढ्ने गर्दछ । अर्कातर्फ वस्तुको गुणस्तर एवम् उपभोक्ताको रुचिमा खासै परिवर्तन नआएको तथा तुलनात्मक रूपमा कम मूल्यमा वस्तुको सहज उपलब्धता भएका अवस्थामा आयात कम हुन्छ ।

(ङ) अन्य

माथि उल्लिखित कारक तत्त्वका अतिरिक्त उत्पादकत्व, श्रमसम्बन्ध, आन्तरिक उत्पादन तथा बजारको अवस्था, व्यापारिक साभेदार मुलुकसँगको सन्धिसम्बन्धिता एवम् कुटनैतिक सम्बन्ध आदिले समेत आयातलाई प्रभाव पार्दछ । उपभोक्ताको चाहनाले पनि आयातलाई प्रभाव पार्दछ । मूल्य, गुणस्तरलगायतका अन्य विशेषता उस्तै भए पनि कतिपय उपभोक्ताहरू कुनै विशेष कम्पनी, देश, ब्रान्ड, आदिका वस्तु उपभोग गर्न रुचाउँछन् ।

नेपालमा उच्च आयात विस्तारका प्रमुख कारणहरू

कोभिड-१९ महामारीका कारण आर्थिक वर्ष २०७६/७७ मा आयातमा करिब १६ प्रतिशतले गिरावट आए पनि तत्पश्चात् आर्थिक वर्ष २०७८/७९ का अन्त्यसम्म आयात विस्तार उच्च रहेको छ । महामारीका कारण २०७६ चैतदेखि सुस्ताएको आयात २०७७ कात्तिकदेखि पुरानै अवस्थामा फर्किएको थियो । तत्पश्चात् २०७८ जेठसम्म (२०७७ चैतबाहेक) सामान्य घटबढ हुँदै असार महिनामा करिब रु. १५७ अर्ब, साउनमा रु. १५१ अर्ब, भदौमा १६४ अर्ब हुँदै मङ्सिरमा रु. १८८ अर्बभन्दा बढीको आयात भयो । त्यसपछि आयातमा केही कमी आए पनि जेठ र असार महिनामा पुनः आयात वृद्धि भई क्रमशः १५८.६ अर्ब र रु. १५७.२ अर्ब पुग्यो । समग्रमा हेर्दा आर्थिक वर्ष २०७५/७६ मा मासिक औसत रु. ११८.२ अर्बको आयात हुने गरेकोमा कोभिड-१९ महामारीका कारण आर्थिक वर्ष २०७६/७७ मा मासिक औसत रु. ९८ अर्बमा सीमित हुन पुग्यो । त्यसपछि आर्थिक वर्षको पहिलो त्रयमासदेखि कोभिड सङ्क्रमणमा कमी आएसँगै आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा मासिक औसत आयात रु. १२८.३ अर्ब हुँदै आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा ऐतिहासिक रूपमै उच्च अर्थात् रु. १६० अर्ब पुग्यो ।

तालिका ३
मासिक आयात (रु. अर्बमा)

महिना/ आ.व.	२०७५/७६	२०७६/७७	२०७७/७८	२०७८/७९	२०७९/८०
साउन	१२०.६	१०६.७	८५.८	१५०.७	१३१.३
भदौ	१११.७	१२२.८	९३.०	१६३.८	१४२.३
असोज	१४१.२	१०५.४	११३.४	१६४.०	१२७.६
कात्तिक	११०.२	११५.३	११०.२	१७१.८	
मङ्सिर	१२३.२	१३१.०	१२३.०	१८८.१	
पुस	११६.९	११३.४	१३५.७	१६०.९	
माघ	१०९.३	१०८.९	१४२.४	१४८.१	
फागुन	११५.८	१२०.६	१४०.३	१६१.३	
चैत	११२.५	५८.३	१६७.४	१५७.९	
वैशाख	११६.५	४२.६	१४२.७	१३८.०	
जेठ	१२१.७	७५.७	१२९.३	१५८.६	
असार	११८.७	९६.०	१५६.५	१५७.२	
मासिक औसत	११८.२	९९.७	१२८.३	१६०.०	१३३.७
कुल	१४१८.५	११९६.८	१५३९.८	१९२०.४	४०१.२

स्रोत: नेपाल सरकार, भन्सार विभाग ।

पछिल्ला समयमा तरलता, लगानीयोग्य साधन एवम् ब्याजदरमा परेको दबावलगायत आयात नियन्त्रणका

लागि गरिएका नीतिगत प्रयाससमेतका कारण आयातमा केही कमी आएको छ। आर्थिक वर्ष २०७९/८० का तीन महिनाको औसत मासिक आयात करिब १३४ अर्बमा भरेको छ (तालिका ३)।

उच्च आयातका कारण व्यापार तथा शोधनान्तर घाटा बढ्ने मात्र नभई विदेशी मुद्रा सञ्चितिमा दबाव पर्न गई बैकिङ क्षेत्रको तरलता, अल्पकालीन ब्याजदर एवम् लगानीयोग्य साधन प्रभावित भएको छ। यो अवस्था कायम रहिरहे निकट भविष्यमा समग्र आर्थिक गतिविधि नै प्रभावित हुने देखिएकाले यसका कारणहरूको विश्लेषण गरी यथाशीघ्र समाधानका उपायहरू अवलम्बन गर्नु जरुरी छ। विगत वर्षमा उच्च दरले आयात बढ्नुका प्रमुख कारणहरू निम्नानुसार रहेका छन् :

(क) विगतमा उच्च विदेशी विनिमय सञ्चितिको अवस्था

कोभिड-१९ महामारीको पहिलो तथा दोस्रो लहरका समयमा नेपालको आन्तरिक आर्थिक क्रियाकलापमा शिथिलता आए पनि विप्रेषण आप्रवाह एवम् वैदेशिक सहायतामा वृद्धि, आयातमा कमी, बाह्य भ्रमणलगायतका विदेशी मुद्रामा हुने खर्च कटौती जस्ता कारणले समग्र बाह्य क्षेत्रको अवस्था सुदृढ नै रह्यो। फलस्वरूप उच्च शोधनान्तर बचत कायम भई विदेशी मुद्रा सञ्चिति उल्लेख्य मात्रामा वृद्धि भयो। आर्थिक वर्ष २०७७/७८ को ११ महिनामा रु. १५ अर्बले शोधनान्तर घाटा भए पनि विगतको उच्च बचतका कारण विदेशी विनिमय सञ्चिति सुविधाजनक अवस्थामै रहिरह्यो। यसले बैकिङ क्षेत्रको तरलता एवम् लगानीयोग्य साधनको उपलब्धतामा सहजता ल्यायो। यस बीचमा कोभिड-१९ का विभिन्न लहरसँगै बन्द भएको अर्थतन्त्र विस्तारै चलायमान बन्न थाल्यो। यसरी विगतमा सञ्चितिको अवस्था सुविधाजनक रहँदा वित्तीय साधन सहज रूपमा उपलब्ध हुने गरेको तथा आन्तरिक आर्थिक गतिविधिसमेत चलायमान हुन थालेका कारण आयात बढ्ने क्रम सुरु भयो।

(ख) वित्तीय साधन एवम् ब्याजदरमा सहजता

कोभिड-१९ महामारीको पहिलो लहरबाट प्रभावित अर्थतन्त्र पुनरुत्थानको चरणमा आउन नपाउँदै दोस्रो लहरमा प्रवेश गरेपछि आर्थिक गतिविधि थप शिथिल बन्न पुग्यो। खासगरी यातायात, पर्यटन, औद्योगिक उत्पादनलगायतका क्षेत्रहरू महामारीबाट नराम्ररी प्रभावित भएकाले यी क्षेत्रहरूमा हुने थप लगानीको माग घट्दै गयो। यसरी एकातिर आन्तरिक लगानीको माग कम रहेको र अर्कातिर तरलता, लगानीयोग्य साधन एवम् ब्याजदरमा आएको सहजताले खासगरी उपभोग्य वस्तुको आयात विस्तारमा सघाउ पुग्यो।

(ग) सम्पत्तिको मूल्यवृद्धि

कोभिड-१९ महामारीका समयमा मुलुकको समग्र आर्थिक क्रियाकलापमा शिथिलता आए पनि धितोपत्र एवम् घर जग्गालगायतका सम्पत्तिको मूल्यमा भने उच्च दरको विस्तार भइरह्यो। उदाहरणका लागि २०७७ असार मसान्तमा १३६२.४ बिन्दुमा रहेको नेप्से सूचकाङ्क १११.६ प्रतिशतले वृद्धि भई २०७८ असार मसान्तमा २८८३.४ बिन्दु कायम भयो। यस अवधिमा घरजग्गाको मूल्य बढ्ने क्रम पनि जारी नै रह्यो। यसरी सम्पत्तिको मूल्य बढेका कारण घरपरिवारको आम्दानी बढ्न गई सम्पत्ति प्रभाव (Wealth Effect) मार्फत उपभोगको माग विस्तार हुन थाल्यो। यसरी महामारीका समयमा घरपरिवारको वित्तीय एवम् गैरवित्तीय सम्पत्तिको मूल्य वृद्धिबाट उल्लेख्य मात्रामा पुँजीगत लाभ हुन गई सवारी साधन, पेट्रोलियम पदार्थ, सुनचाँदी, ल्यापटप, मोबाइललगायतका वस्तुको माग बढेकाले आयात विस्तारमा सघाउ पुग्यो।

(घ) आर्थिक पुनरुत्थान

महामारी रोकथाम तथा नियन्त्रणका लागि विगत लामो समयदेखि अवलम्बन गरिएको बन्दाबन्दी खुलेसँगै आर्थिक पुनरुत्थानले विस्तारै गति लिन थाल्यो। अर्थतन्त्र क्रमिक रूपमा पुरानो लयमा फर्किन थालेपछि विगतमा खुम्चिएर बसेका उद्योगी व्यावसायी मात्र नभई व्यक्तिगत उपभोक्तासमेत प्रभावित हुन पुगे। अर्को शब्दमा भन्नुपर्दा आर्थिक क्रियाकलाप बढ्न थालेसँगै अर्थतन्त्रका सबै अभिकर्ताहरू (Economic Agents) आर्थिक मामिलामा उत्तेजित (Excited) हुन थाले। फलस्वरूप उत्पादन, उपभोग, लगानी, आयसँगै बाह्य माग अर्थात् आयात बढ्न थाल्यो। साथै यस बिचमा परेका दशैं, तिहार लगायतका चाडबाडका समयमा हुने उपभोग्य वस्तुको मागले समेत आयात बढाउन मदत पुऱ्यायो।

(ङ) आर्थिक परिदृश्य

कोभिड-१९ विरुद्धको खोपको सहज उपलब्धता, सङ्क्रमणको घट्दो दर एवम् आम नागरिकको आत्मविश्वाससमेतका कारण लामो समयपछि जनजीवन सामान्य हुँदै गएकोले अर्थतन्त्रको भावी परिदृश्य सकारात्मक देखिन थाल्यो। फलस्वरूप, उद्योग तथा व्यापार/व्यवसाय सञ्चालनमा थप सुधार आउने अनुमानका आधारमा समेत औद्योगिक कच्चा पदार्थका साथै उपभोग्य वस्तुको आयात विस्तार हुन पुग्यो।

च) सरकारी खर्च

कोभिड महामारीबाट प्रभावित जनजीवन तथा अर्थतन्त्र सामान्य अवस्थामा फर्किन थालेसँगै सरकारी बजेट

कार्यान्वयन सहज बन्दै गयो । आर्थिक गतिविधि बढ्दै गएपछि राजस्व सङ्कलनमा सहजता आयो । फलस्वरूप चालू तथा पुँजीगत खर्च बढ्न थाल्यो । यसरी चालू खर्च तथा विकास निर्माणका कार्य अघि बढ्न थालेपछि उपभोग्य तथा पुँजीगत वस्तुको आयात विस्तार हुन पुग्यो ।

छ) नीतिगत सहजता

कोभिड-१९ महामारीबाट प्रभावित अर्थतन्त्रको पुनरुत्थानका लागि सरकार तथा नेपाल राष्ट्र बैंकले विभिन्न राहत एवम् सहूलियतका कार्यक्रमहरु कार्यान्वयनमा ल्याए । यसै क्रममा मौद्रिक तथा वित्त नीति (बजेट) मार्फत ल्याइएका सहूलियत कार्यक्रमहरुको कार्यान्वयनबाट आर्थिक पुनरुत्थानमा पर्ने प्रभावको आँकलन एवम् मौद्रिक सहजतासमेतका कारणले आयात विस्तारमा सघाउ पुग्यो ।

(ज) अन्य कारण

नेपालको कुल आयातमा सबैभन्दा धेरै हिस्सा ओगट्दै आएको पेट्रोलियम पदार्थको आयातले कुल आयात विस्तारलाई दुई किसिमले प्रभाव पार्‍यो । पहिलो, आयतन (volume) वृद्धि र दोस्रो, मूल्य (value) वृद्धि । आर्थिक पुनरुत्थानसँगै पेट्रोलियम पदार्थको माग विस्तार हुन गयो भने अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा भएको मूल्यवृद्धिका असरले आयात भुक्तानी बढ्न पुग्यो । उदाहरणका लागि २०७९ असार मसान्तमा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा पेट्रोलियम पदार्थको मूल्य एक वर्षअघिका तुलनामा ५१ प्रतिशतले बढेको थियो । त्यसैगरी अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा फलाम तथा स्टीलजन्य वस्तुको मूल्यवृद्धिको असरसमेत नेपालको आयातमा परेको देखिन्छ । पछिल्ला समयमा सोयाबिन तथा पाम तेलको निर्यातबाट लाभ लिन कच्चा सोयाबिन तथा पाम तेलको आयात उच्च दरले बढेकाले समग्र आयात विस्तार हुन पुग्यो । आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा रु. ५३ अर्बको कच्चा सोयाबिन तेल र रु. ७ अर्बको कच्चा पाम तेल आयात भएकामा आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा रु. ५६ अर्बको कच्चा सोयाबिन तेल र करिब रु. ३९ अर्बको कच्चा पाम तेल आयात भएको छ, जुन कुल आयातको ५ प्रतिशत हुन आउँछ ।

सारांशमा, कोभिड महामारीबाट प्रभावित अर्थतन्त्र पुनरुत्थानको चरणमा प्रवेश गरेसँगै विस्तार भएको बाह्य माग, आन्तरिक तथा बाह्य कारण विगतमा वित्तीय साधनको उपलब्धतामा भएको सहजता, सम्पत्ति (घर जग्गा तथा सेयर) को मूल्यवृद्धि, सकारात्मक आर्थिक परिदृश्यलगायतका कारण आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा आयात उल्लेख्य रूपले विस्तार भयो ।

आयात वृद्धि र विदेशी विनियम सञ्चिति

आर्थिक वर्ष २०७८/७९ का सुरुवाती महिनादेखि आयात बढ्दै गए पनि विदेशी विनियम सञ्चितिको अवस्था सुविधाजनक रहेकाले त्यसबाट अन्य क्षेत्रहरु प्रभावित भएका थिएनन् । तर उच्च व्यापार घाटासँगै शोधनान्तर घाटा बढ्दै गएपछि विदेशी विनियम सञ्चितिमा दबाव पर्न गई बैकिङ क्षेत्रको तरलता एवम् अल्पकालीन ब्याजदर प्रभावित हुन पुग्यो । २०७८ असारमा १०.२ महिनाको वस्तु तथा सेवाको आयात धान्न सक्ने स्तरमा रहेको विदेशी मुद्रा सञ्चिति २०७९ असारमा आइपुग्दा ६.९ महिनाको स्तरमा सीमित भयो । २०७९ भदौमा यस्तो सञ्चितिको स्तर थप घटे पनि न्यून आयातका कारण आयात धान्ने क्षमतामा भने केही सुधार आई ७.७ महिना कायम हुन पुग्यो । त्यसैगरी बैकिङ क्षेत्रमा अल्पकालीन तरलता मात्र नभई लगानीयोग्य रकमको अवस्थासमेत कसिलो हुँदै गयो । फलस्वरूप २०७८ भदौका मध्यतिर ५ प्रतिशतका हाराहारीमा रहेको अन्तरबैंक ब्याजदर २०७९ असार महिनामा ७ प्रतिशत हुँदै असोजमा ८.५ प्रतिशत कायम हुन पुग्यो ।

नेपाल राष्ट्र बैंकले मौद्रिक नीति सार्वजनिक गर्दा विदेशी विनियम सञ्चिति पर्याप्तताको अवस्था उल्लेख गर्ने गरेको छ । नेपालले भारतीय रुपैयाँसँग स्थिर विनियमदर अवलम्बन गरेका सन्दर्भमा उक्त दरलाई कायम राख्न अर्थात् त्यसमा चाप पर्न नदिन आवश्यक मात्रामा विदेशी मुद्रा सञ्चिति कायम गर्नुपर्ने हुन्छ । यसो हुन नसकेमा विद्यमान दरलाई टिकाइराख्न समस्या पर्ने र अन्ततः विनियमदर नै पुनरावलोकन गर्नुपर्ने अवस्था आउन सक्छ । उपलब्ध सञ्चितिले वस्तु तथा सेवाको आयात धान्न सक्ने न्यूनतम महिना तोक्दा बाह्य माग (आयात) तथा मौद्रिक योगाङ्कहरुको प्रक्षेपण एवम् मौद्रिक तथा वित्त नीतिमा उल्लिखित कार्यक्रमहरुलाई आधारका रूपमा लिने गरिन्छ । सञ्चिति पर्याप्तताका सन्दर्भमा विश्वव्यापी रूपमा एउटै मापदण्ड नभए पनि ६ महिनाभन्दा बढी अवधिको वस्तु तथा सेवाको आयात धान्न पर्याप्त हुने विदेशी विनियम सञ्चितिको स्तरलाई राम्रो मानिन्छ । तर यसलाई निरपेक्षभन्दा पनि सापेक्षित रूपमा हेर्नुपर्ने हुन्छ । अझ स्थिर विनियमदर प्रणालीमा सञ्चितिको धेरै महत्व हुन्छ । विदेशी विनियम आर्जनका स्रोत, आयात एवम् अन्य विदेशी मुद्रा खर्चको स्थिति, आर्थिक विकासको अवस्था एवम् परिदृश्यलगायतका विषयलाई समेत दृष्टिगत गरी सञ्चिति पर्याप्तताको अवस्था विश्लेषण गर्नुपर्छ ।

सामान्यतया विगतको आयातलाई आधार मानी सञ्चिति पर्याप्तता सूचक गणना गर्दा भविष्यमा पनि विगतमै जस्तो आयात हुन्छ भन्ने अनुमान गरिएको हुन्छ । तर भविष्यमा

हुन सक्ने आयातको प्रवृत्ति परिवर्तन, मौसमी प्रभाव (Seasonal Effect), अर्थतन्त्रको आकार, प्रतिव्यक्ति खर्चयोग्य आयलगायतका आर्थिक परिसूचकहरूमा आउने परिवर्तनले आयातलाई प्रभाव पार्ने भएकाले सञ्चिति पर्याप्तता सूचकलाई अर्थतन्त्रका अन्य परिसूचकहरूसँग समेत तुलना गरी विश्लेषण गर्नु उचित हुन्छ। विगत दश वर्षमा कुल गार्हस्थ्य उत्पादनसँग विदेशी विनिमय सञ्चितिको औसत अनुपात ३१.९ प्रतिशत रहेको छ। त्यसैगरी यस अवधिमा कुल आयात (वस्तु तथा सेवा) सँग विदेशी विनिमय सञ्चितिको औसत अनुपात ८९.३ प्रतिशत रहेको छ। यस आधारमा हेर्दा पछिल्ला समयमा यी अनुपातहरू विगत १० वर्षको औसतभन्दा कमजोर देखिएका छन्। २०७९ असार मसान्तमा कायम रहेको कुल विदेशी विनिमय सञ्चिति र कुल गार्हस्थ्य उत्पादनको अनुपात २५.१ प्रतिशत रहेको छ भने उक्त सञ्चिति र कुल आयात (वस्तु तथा सेवा) को अनुपात ५७.८ प्रतिशत रहेको छ। यी तथ्यले पछिल्लो समयमा विदेशी विनिमय सञ्चितिमा थप दबाव परेको पुष्टि गर्दछ।

नेपाल राष्ट्र बैंकले बाह्य क्षेत्र स्थायित्वका लागि कम्तीमा ७ देखि ८ महिनाको वस्तु तथा सेवाको आयात धान्न पर्याप्त हुने गरी विदेशी विनिमय सञ्चिति कायम गर्ने लक्ष्य लिंदै आएको छ। यस अनुसार २०७९ असार मसान्तमा कायम रहेको विदेशी विनिमय सञ्चिति ६.९ महिनाको वस्तु तथा सेवाको आयात धान्न पर्याप्त रहेको छ, जुन २०७८ साउन महिनादेखि लगातार घट्दै गएको छ। पछिल्ला समयमा कायम रहेको विदेशी मुद्रा सञ्चितिको स्तर आफैमा धेरै कम नभए पनि २०७८ साउनदेखि लगातार घट्दै गएको र यसमा खासै सुधारको सङ्केत नदेखिएकाले विदेशी मुद्रा आर्जनका स्रोत र खर्चको अवस्थालाई हेर्दा आगामी दिनमा सञ्चिति व्यवस्थापनको कार्य निकै नै चुनौतीपूर्ण हुने देखिन्छ।

विगत लामो समयदेखि विप्रेषण आप्रवाह विदेशी मुद्रा आर्जनका प्रमुख स्रोतका रूपमा रहँदै आएको छ। हाल विप्रेषण आप्रवाहको अवस्था अघिल्ला वर्षहरूका हाराहारीमै रहे पनि पछिल्ला समयमा वैदेशिक रोजगारीमा जाने नेपालीहरूको सङ्ख्यात्मक वृद्धिका तुलनामा औपचारिक रूपमा भित्रिने विप्रेषण बढ्न नसकेको तथ्यलाई हेर्दा यस्तो रकम अनौपचारिक व्यापारलगायतका कारोबारमा उपयोग भएको हुनसक्ने अनुमान गर्न सकिन्छ। आगामी दिनमा औपचारीकरणमा थप सुधार गरी विप्रेषणबापत भित्रिने केही रकम बढाउन सकिनेछ। त्यसैगरी कोभिड महामारीको असर लगभग अन्त्य भई पर्यटन क्षेत्रको पुनरुत्थान हुँदै गए पनि यसबाट तत्काल उल्लेख्य विदेशी मुद्रा आर्जन गर्न सकिने अवस्था छैन। कोभिडपूर्वका

अवस्थामा पर्यटन क्षेत्रबाट प्रत्यक्ष रूपमा वार्षिक रु. ७५ अर्ब (आर्थिक वर्ष २०७५/७६ मा) आर्जन भएको थियो। वैदेशिक सहायता परिचालनबाट केही मात्रामा विदेशी मुद्रा प्राप्त गर्न सकिए पनि बढ्दो खर्च धान्न त्यो पर्याप्त हुँदैन। निर्यात विस्तारबाट हुने लाभले तत्कालभन्दा पनि मध्यम तथा दीर्घकालमा फाइदा पुग्ने हुन्छ। यसर्थ हाल बाह्य क्षेत्रको अवस्था कमजोर हुनुमा आयात विस्तार नै प्रमुख कारण भएकाले आगामी दिनमा शोधनान्तर स्थिति, विदेशी विनिमय सञ्चिति, तरलता, लगानीयोग्य साधनलगायतका परिसूचकहरू थप कमजोर हुन नदिन आयात व्यवस्थापनमै विशेष जोड दिनुपर्ने देखिन्छ।

आयात व्यवस्थापनका उपायहरू

पछिल्ला समयमा खासगरी विप्रेषण आप्रवाह, पर्यटन आयलगायतका विदेशी मुद्रा आर्जनका स्रोतले उच्च आयातलाई धान्न नसक्दा चालू खाता तथा शोधनान्तर घाटा बढ्दै गएको हो। तसर्थ उच्च आयातका कारण विदेशी विनिमय सञ्चितिमा परेको दबावलाई कम गर्न आयात व्यवस्थापनमै ध्यान दिनुपर्ने देखिएको छ। यसका लागि प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि एवम् उत्पादन विस्तार, आयातमा परिमाणात्मक बन्देज एवम् कर वृद्धि, मौदिक तथा वित्त व्यवस्थापन, स्वदेशी मुद्रा अवमूल्यन, आयात कर्जा नियन्त्रणलगायतका उपायहरू अवलम्बन गर्ने गरिन्छ। यी उपायहरूको कार्यान्वयन तथा प्रभावकारिता मुलुकले अवलम्बन गरेको आर्थिक नीति एवम् समग्र आर्थिक, सामाजिक तथा राजनैतिक अवस्थामा निर्भर गर्दछ। आयात व्यवस्थापनका उपायहरूलाई बुँदागत रूपमा निम्नानुसार प्रस्तुत गरिएको छः

(क) स्वदेशी उत्पादनको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि एवम् उत्पादन विस्तार

आयात व्यवस्थापनको यस्तो उपायले उत्पादन लागत कम गर्दै उत्पादकत्व अभिवृद्धि गरी स्वदेशी उत्पादनको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता विस्तारमा जोड दिन्छ। स्वदेशी उत्पादन विस्तार हुन सकेमा औद्योगीकरण एवम् आत्मनिर्भर अर्थतन्त्रको विकासमा समेत मदत पुग्दछ। उपभोक्ताको छनोट विशेषगरी वस्तुको मूल्य, गुणस्तर एवम् उपलब्धतामा निर्भर रहने भएकाले तुलनात्मक रूपमा कम मूल्यमा गुणस्तरीय वस्तु स्वदेशमै सहज उपलब्ध हुन सकेमा आयात स्वतः विस्थापित हुँदै जान्छ। यसका लागि आर्थिक, व्यावसायिक, नीतिगतलगायतका प्रोत्साहनमार्फत निजी क्षेत्रलाई उत्पादनका कार्यमा आकर्षित गर्नुपर्ने हुन्छ।

विश्व व्यापार सङ्गठनलगायत विभिन्न क्षेत्रीय आर्थिक सङ्घ/सङ्गठनहरूको सदस्य एवम् खुला अर्थनीति

अवलम्बन गर्ने राष्ट्रका हैसियतले विगतमा गरेका सन्धि-सम्झौताका आधारमा समेत नेपालले आयात व्यवस्थापन गर्न नियन्त्रणात्मक भन्दा प्रवर्द्धनात्मक उपायहरूमै जोड दिनुपर्ने देखिन्छ । यसका लागि सर्वोत्तम विकल्प भनेको स्वदेशी उत्पादन विस्तार नै हो । सबै किसिमका उत्पादन स्वदेशमा सम्भव नभए पनि आधारभूत खाद्यान्नलगायत तुलनात्मक तथा प्रतिस्पर्धात्मक लाभका दृष्टिले सम्भव हुने वस्तुको उत्पादन प्रवर्द्धन गर्नेपर्ने हुन्छ । यसका लागि छिमेकीका उत्पादनसँग कसरी प्रतिस्पर्धी हुने भन्ने विषयमा व्यापक अध्ययन तथा छलफल गर्नुपर्ने आवश्यकता छ । नीतिगत सहजता एवम् आर्थिक प्रोत्साहनका माध्यमबाट व्यापारलाई भन्दा उत्पादनलाई जोड दिन सकिनेमा आयात प्रतिस्थापनमा ठुलो सहयोग पुग्ने देखिन्छ । त्यसैगरी ठुला उद्योगधन्दा, कलकारखाना एवम् पूर्वाधार निर्माणमा वैदेशिक पुँजी तथा प्रविधि भित्र्याउन थप पहल गर्नुपर्ने आवश्यकता छ । यसबाट आयात व्यवस्थापनका साथै निर्यात प्रवर्द्धनमा समेत सहयोग पुग्दछ । यसका लागि नीतिगत एवम् प्रक्रियागत सहजता, लगानीमैत्री वातावरण निर्माण, आधारभूत पूर्वाधार विकासका साथै व्यावसायिक लागत घटाउनेतर्फ विशेष ध्यान दिनु आवश्यक छ । सम्भव भएसम्म स्वदेशी कच्चा पदार्थमा आधारित उद्योगको विकास गरी उच्च मूल्य अभिवृद्धि गर्न सकिनेमा वैदेशिक व्यापारबाट धेरै लाभ लिन सकिन्छ ।

आयात व्यवस्थापन तथा निर्यात प्रवर्द्धन गर्ने सन्दर्भमा कृषि उत्पादन विस्तार, स्वदेशी उद्योगधन्दाको विकास, जलविद्युत् विकास, पर्यटन प्रवर्द्धनलगायतका विषयहरू दशकौँदेखि हाम्रा नीतिगत दस्तावेजमा प्राथमिकतामा पर्दै आए पनि प्रभावकारी हुन सकेनन् । यस्ता व्यवस्थाहरू प्रभावकारी रूपमा कार्यान्वयन भएको भए आज औद्योगिक उत्पादन त परै जाओस् आधारभूत खाद्यान्नसमेत आयात गर्नुपर्ने अवस्था आउने थिएन । पुँजीगत वस्तु एवम् औद्योगिक कच्चा पदार्थमा नभए पनि कृषिलगायत अन्य उपभोग्य वस्तुका हकमा व्यापार घाटा कम हुनुपर्नेमा अझ फराकिलो हुँदै गएको छ । यसो हुनुमा कि त यी नीति तथा कार्यक्रम नै गलत भए कि त तिनको कार्यान्वयन प्रभावकारी हुन सकेन ।

स्वदेशमा उत्पादन विस्तार गरी आयात प्रतिस्थापन तथा निर्यात प्रवर्द्धन गर्ने रणनीति कदापि गलत हुँदैन । गलत हुने भनेको योजना विधि, कार्यान्वयन संयन्त्र, अनुगमन तथा मूल्याङ्कन पक्ष नै हो । हामीले स्वदेशी उत्पादन विस्तार गर्ने नीति तर्जुमामा निकै समय खर्च गर्नुपर्ने तर लागत घटाई नेपाली उत्पादनलाई कसरी प्रतिस्पर्धी बनाउने भन्ने सम्बन्धमा खासै काम गर्न सकेनौं । फलस्वरूप, हामी दशकौँदेखि तिनै विषय दोहोर्नुपर्दै आइरहेका छौं र ती

विषय आज पनि उत्तिकै सान्दर्भिक छन् । यसको मतलब हामी उही नीति निर्माणमा अल्झिएर कार्यान्वयनमा चुकेका छौं । लागत, गुणस्तर तथा आपूर्तिका हिसाबले हाम्रो उत्पादन छिमेकी मुलुकलगायत विश्व बजारमा प्रतिस्पर्धी हुनसके मात्र वैदेशिक व्यापार हाम्रो पक्षमा हुन्छ ।

नेपाली उत्पादनको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि गर्न कर छुट, उत्पादनका आधारमा अनुदान, सहज एवम् सहूलियत कर्जा, उन्नत बीउ/बिजन तथा रासायनिक मलको सहज उपलब्धता, प्राविधिक सहायता, पूर्वाधार विस्तारलगायतका उपाय अवलम्बन गरी निजी क्षेत्रलाई उत्पादन कार्यमा प्रोत्साहित गर्नेपर्छ । हाल यस्ता कार्यक्रम नभएका पनि होइनन् तर ती पर्याप्त एवम् प्रभावकारी हुन सकेनन् । आर्थिक तथा व्यावसायिक सम्भाव्यताका आधारमा तुलनात्मक लाभका वस्तु पहिचान गरी स्वदेशमै उत्पादन गर्ने कार्यलाई मुलुकको आर्थिक पुनर्संरचनाको मूल अभियानका रूपमा अधि बढाउनुपर्छ ।

आयात व्यवस्थापनको कार्यलाई प्रभावकारी रूपले अधि बढाउन तीन चरणमा कार्य गर्नुपर्ने देखिन्छ । पहिलो चरणमा नेपालमा आयात हुने वस्तुहरूको परिमाण, मूल्य एवम् संरचनाको विगत केही वर्षयताको प्रवृत्ति अध्ययन गर्नुपर्दछ । दोस्रो चरणमा यसरी आयात हुने वस्तुको उपयोग, स्वदेशमा उत्पादनको अवस्था एवम् प्रतिस्थापनको सम्भावनाका बारेमा वस्तुगत विश्लेषण गर्नुपर्दछ । तेस्रो चरणमा उपर्युक्त विश्लेषणका आधारमा आयात प्रतिस्थापनको उच्च सम्भावना भएका निश्चित वस्तुहरू छनोट गरी उत्पादन कार्य अधि बढाउन थप नीतिगत एवम् प्रोत्साहनका कार्यक्रमहरू लागू गर्नुपर्दछ । यस अनुरूप पहिलो चरणमा (क) कृषिजन्य उत्पादन (धान, तरकारी, फलफूल, दलहन र तेलहन), (ख) धातुजन्य उत्पादन (फलाम तथा तामा खानीको व्यावसायिक उत्खनन), (ग) जलविद्युत् उत्पादन र (घ) वनजन्य उत्पादन (काठ तथा फर्निचर) विस्तार गरी आयात प्रतिस्थापन गर्न सकिने प्रशस्त सम्भावना छ । तत्पश्चात् क्रमशः अन्य औद्योगिक उत्पादन जस्तै: तयारी पोसाक, जुत्ता-चप्पल, कपडा, भाँडावर्तन, एसेम्बलड मेसिनरी (कृषि औजारदेखि घरायसी उपयोगका सामन तथा सवारी साधनसम्म) लगायतका वस्तुको उत्पादनमा ध्यान दिनुपर्ने देखिन्छ ।

(ख) कर वृद्धि एवम् परिमाणात्मक बन्देज

आयातलाई निरुत्साहित गर्न भन्सार महसुललगायतका करका दरहरू बढाउने अथवा परिमाणात्मक बन्देज लगाउने उपायहरू खासगरी नियन्त्रित अर्थव्यवस्थामा अवलम्बन गरिन्छ । खुला सीमाना भएको, आर्थिक उदारीकरणको नीति अवलम्बन गरेको तथा विश्व व्यापार सङ्गठनको सदस्य रहेको मुलुकका लागि यस्ता उपायहरू

व्यावहारिक र उपयुक्त मानिंदैनन् । कोटा निर्धारण तथा करका दरहरू बढाएर आयात निरुत्साहित गर्ने नीतिले उपभोक्ताको हित संरक्षण गर्दैन भन्ने मान्यता रहेको छ । व्यक्तिगत रुचिअनुसार आफूले चाहेको मूल्य एवम् गुणस्तरका वस्तु तथा सेवाको उपभोग गर्न पाउने उपभोक्ताको अधिकार पनि हो । आयात नियन्त्रण गर्न कर वृद्धि गर्दा अथवा कोटा तोक्दा वस्तुको मूल्यवृद्धि हुनाका साथै आपूर्तिसमेत घट्ने भएकाले त्यसको प्रत्यक्ष प्रभाव उपभोक्तालाई पर्न जान्छ । त्यसैगरी अत्यावश्यक वस्तुका हकमा यो उपाय अवलम्बन गर्दा आयात घट्नुका सट्टा यसको भुक्तानी भन् बढ्न जान्छ । तथापि मुलुकमा उपलब्ध स्रोतसाधनले धान्ने नसक्ने गरी आयात विस्तार हुँदै गएमा अन्तिम तथा अल्पकालीन विकल्पका रूपमा कर वृद्धि गर्ने तथा परिमाणात्मक बन्देज लगाउने बाध्यात्मक अवस्था आउन सक्छ तर यस्तो उपाय लामो समयसम्म अवलम्बन गर्नु किमार्थ उचित हुँदैन ।

नेपालको आयात संरचनामा अत्यावश्यक वस्तुको बाहुल्य रहेका सन्दर्भमा परिमाणात्मक बन्देजमार्फत आयातलाई खासै घटाउन सकिने अवस्था छैन । खासगरी विलासी वस्तुको आयात नियन्त्रणमा यो उपाय अवलम्बन गर्ने गरिन्छ । विदेशी विनिमय सञ्चितिको घट्दो स्तर र यसको सम्भावित जोखिमलाई न्यूनीकरण गर्न आयातको विद्यमान प्रवृत्तिलाई दृष्टिगत गर्दा सुनचाँदी, मदिरा, उच्च मूल्यका विलासी सवारी साधनलगायतका वस्तुको आयातलाई तत्कालका लागि परिमाणात्मक बन्देज लगाई केही मात्रामा भए पनि विदेशी मुद्रा सञ्चिति बचत गर्न सकिन्छ । तर यसलाई अल्पकालीन एवम् अन्तिम विकल्पका रूपमा मात्र अवलम्बन गरी माथि उल्लेख भएअनुसार प्रवर्द्धनात्मक उपायहरूमै जोड दिनु उचित हुन्छ ।

(ग) मौद्रिक तथा वित्त व्यवस्थापन

उपयुक्त मौद्रिक तथा वित्त नीति अवलम्बन गरी अल्पकालीन तथा दीर्घकालीन रूपमा आयात व्यवस्थापन गर्न सकिन्छ । यसका लागि कसिलो मौद्रिक तथा वित्त नीति तर्जुमा गरी नीतिगत दरहरू बढाउने, सार्वजनिक खर्चमा मितव्ययिता अपनाउने, बजार निर्धारित व्याजदर प्रणाली लागू गर्ने लगायतका उपायहरू अवलम्बन गर्न उपयुक्त हुन्छ ।

खुला विनिमयदर प्रणालीमा विदेशी मुद्रा सञ्चितिमा परेको दबाव विनिमय दरमार्फत समायोजन हुने गर्दछ । तर स्थिर विनिमय दरमा यस्तो दबाव स्वतः समायोजन नहुने भएकाले त्यसको अर्को बाटो भनेको कर्जाको व्याजदर हो । बजार निर्धारित व्याजदर प्रणालीमा यस्तो दबाव

कर्जाको व्याजदर वृद्धिमार्फत समायोजन हुने गर्दछ । यस्ता अवस्थामा कर्जाको व्याजदर बढ्न गई आयात निरुत्साहित हुने भएकाले विदेशी विनिमय सञ्चितिमा पर्ने दबाव विस्तारै घट्दै जान्छ भन्ने मान्यता रहेको छ । तसर्थ विदेशी मुद्रा सञ्चिति ज्यादै कम हुँदै गएका अवस्थामा विनिमयदर र व्याजदर दुवैलाई स्थिर राख्न सकिंदैन । यस्तो अवस्थामा कम्तीमा पनि दुईमध्ये एकलाई स्वतन्त्र रूपमा निर्धारण हुन दिनुपर्ने हुन्छ ।

नेपालका सन्दर्भमा विनिमयदर स्थिर रहेकाले सञ्चितिमा परेको चापलाई केही हदसम्म भए पनि व्याजदरमार्फत समायोजन हुन दिनुपर्ने देखिन्छ । अर्को शब्दमा भन्नुपर्दा हाल विदेशी मुद्रा सञ्चिति घटेका कारण तरलतामा चाप परेकाले व्याजदरलाई स्वतन्त्र रूपमा बढ्न दिइयो भने कर्जाको माग सङ्कुचित भई आयात कम हुने अनुमान गर्न सकिन्छ । तर उच्च व्याजदरका कारण प्राथमिकताप्राप्त क्षेत्रको कर्जा प्रभावित हुन नदिन निर्देशित एवम् सहूलियतपूर्ण कर्जा व्यवस्थाको कार्यान्वयनलाई थप सक्रिय एवम् प्रभावकारी तुल्याउनुपर्ने हुन्छ ।

(घ) अप्रत्यक्ष उपायहरू

माथि उल्लिखित व्यवस्थाका अतिरिक्त आयातलाई निरुत्साहित गर्न विभिन्न अप्रत्यक्ष उपायहरूसमेत अवलम्बन गर्ने गरिन्छ । यसमा खासगरी आयातका लागि कर्जा-मूल्य अनुपात (Loan to Value Ratio, LTV) घटाउने, आयात कर्जाको व्याजदर बढाउने, आयातमा नगद मार्जिन तोक्ने, अत्यावश्यक बाहेकका वस्तुको आयात भुक्तानी प्रक्रियालाई असहज गराउने, विदेशी मुद्रा सटहीमा कडाइ गर्ने लगायतका अल्पकालीन उपायहरू अवलम्बन गर्ने गरिन्छ । कर्जाको व्याजदर बढाउने उपाय अवलम्बन गर्दा त्यसले प्राथमिकताप्राप्त क्षेत्रमा जाने कर्जा प्रभावित हुन नदिनेतर्फ उत्तिकै सावधानी अपनाउनुपर्छ ।

विदेशी मुद्रा सञ्चितिमा परेको चापलाई दृष्टिगत गरी उच्च दरले बढ्दै गएको आयात नियन्त्रण गर्न नेपाल राष्ट्र बैंकले मिति २०७८/०९/०५ तथा मिति २०७८/१०/२६ मा विभिन्न ४७ समूहअन्तर्गतका वस्तुको आयातका लागि प्रतीतपत्र खोल्दा अनिवार्य रूपमा ५० प्रतिशतदेखि १०० प्रतिशतसम्म नगद मार्जिनको व्यवस्था गरेको छ । २०७८ साउनदेखि मङ्सिरसम्मको कुल आयातमा नगद मार्जिन लगाइएका वस्तुको आयातको अनुपात औसतमा २३.४० प्रतिशत रहेकामा २०७८ पुसदेखि २०७९ असारसम्म यस्तो अनुपात औसतमा १८.५२ प्रतिशत रहेको देखिन्छ । त्यसैगरी आयात नियन्त्रणका लागि बैंकले डिएपी (Document against Payments) र डिएए (Document against Acceptance) को सीमा

प्रतिपटक १ लाख अमेरिकी डलरबाट ५० हजार अमेरिकी डलर वा सो बराबरको परिवर्त्य विदेशी मुद्रामा भर्ने, एनडीएफ (Non-Deliverable Forward Contracts) को सीमा प्राथमिक पुँजीको ३० प्रतिशतबाट घटाएर १५ प्रतिशत कायम गर्ने लगायतका अल्पकालीन व्यवस्थाहरू अवलम्बन गरेको छ ।

(ड) स्वदेशी मुद्रा अवमूल्यन

स्वदेशी मुद्रा अवमूल्यन हुँदा निर्यात सस्तो तथा आयात महँगो हुन गई वैदेशिक व्यापार देशको पक्षमा हुने सैद्धान्तिक मान्यता छ । यो उपाय कतिको प्रभावकारी हुन्छ भन्ने विषय आयात तथा निर्यातको संरचनामा निर्भर गर्दछ । कुनै मुलुकको आयात संरचनामा अत्यावश्यक वस्तुको बाहुल्य र निर्यातको अवस्था कमजोर रहेको छ भने मुद्रा अवमूल्यनबाट व्यापार घाटामा सुधार गर्न सकिँदैन । यस उपायको प्राविधिक पक्षका बारेमा माथिका अनुच्छेदमा उल्लेख भइसकेको छ । स्वदेशी मुद्रा अवमूल्यन हुँदा आयातीत वस्तुको मूल्य बढ्दछ । तर आयातीत वस्तुको मूल्य बढ्दा माग नघट्ने भएमा मुद्रा अवमूल्यनले आयात घटाउने अथवा प्रतिस्थापन गर्नुका सट्टा आयातको भुक्तानी थप बढाउँछ । यस्तो अवस्था खासगरी अत्यावश्यक वस्तुहरूको हकमा लागू हुने गर्दछ । मुद्रा अवमूल्यनको प्रभाव आयातमा प्रसारण हुन समय लाग्ने भएकाले यो उपाय अवलम्बन गरी तत्काल आयात प्रतिस्थापन गर्न सकिँदैन । त्यसैगरी स्वदेशी मुद्रा अवमूल्यनबाट आयात प्रतिस्थापन तथा निर्यात वृद्धि हुनका लागि व्यापारिक वस्तुहरू मूल्यसँग संवेदनशील अर्थात् मूल्य घट्दा माग बढ्ने र मूल्य बढ्दा माग घट्ने हुनु जरुरी छ ।

नेपालको आयात व्यवस्थापनमा यो उपाय कतिको उपयुक्त हुन्छ भन्ने सन्दर्भमा यकिन गर्न प्रयोगात्मक (Empirical) अध्ययन नै गर्नुपर्ने भए पनि सरसर्ती हेर्दा हालको स्थितिमा प्रभावकारी हुने देखिँदैन । तथापि नेपालको वैदेशिक व्यापारको देशगत तथा वस्तुगत विविधीकरण गर्न विनमय दरसम्बन्धी विद्यमान व्यवस्थामा समयानुकूल पुनरावलोकन गर्नुपर्ने विषय विज्ञहरूले उठाउँदै आएका छन् । नेपालले वि.सं. २०१७ (सन् १९६०) देखि भारूसँग स्थिर विनमय दर प्रणाली अवलम्बन गर्दै आएको छ । यस विचमा ७ पटक विनमय दर परिवर्तन भए पनि विगत ३० वर्ष (वि.सं. २०४९) देखि लगातार एउटै दर (भारु १०० = नेरु १६०) कायम रहेको छ ।

उपसंहार

अर्थतन्त्रको आकारसँगै बढ्दै गएको नेपालको वैदेशिक व्यापार आयातमा आधारित हुनुका साथै देशगत रूपमा केन्द्रीकृत रहेको छ । विगत दुई दशकयताको नेपालको

वैदेशिक व्यापार संरचनालाई विश्लेषण गर्दा निर्यातमा केही परिवर्तन भए पनि आयातको संरचना करिब उस्तै रहेको छ । पछिल्ला समयमा आयातमा सबैभन्दा धेरै हिस्सा मध्यवर्ती वस्तु र त्यसपछि क्रमशः अन्तिम उपभोग्य तथा पुँजीगत वस्तुको रहेको छ । आयातलाई खासगरी आम्दानी, विनियम दर, मूल्य, मौद्रिक तथा वित्त नीतिमा भएको परिवर्तनका अतिरिक्त उत्पादकत्व, श्रम सम्बन्ध, बजारको अवस्थालगायतका कारकहरूले समेत प्रभाव पार्दछन् । कोभिड-१९ सङ्क्रमणमा कमी आएसँगै आर्थिक वर्ष २०७८/७९ सम्म नेपालमा आयात वृद्धि उच्च रह्यो । यसो हुनुमा विगतमा पर्याप्त रहेको विदेशी मुद्रा सञ्चिति, अधिक तरलता एवम् न्यून ब्याजदरको अवस्था, अर्थतन्त्रको समग्र तथा बाह्य मागमा आएको विस्तार, सेयर तथा घरजग्गाको मूल्यवृद्धिले पारेको सम्पत्ति प्रभाव, आर्थिक पुनरुत्थानका लागि नीतिगत सहजता, सकारात्मक आर्थिक परिदृश्यलगायतका कारणहरू प्रमुख रहेका छन् । उच्च आयातका कारण चालू खाता तथा शोधनान्तर घाटा वृद्धि हुँदै गएको विदेशी विनियम सञ्चितिको अवस्था कमजोर हुने मात्र नभई निरन्तर घट्दै गएको छ । सञ्चितिमा आएको उच्च गिरावटका कारण बैकिङ क्षेत्रको तरलता, अल्पकालीन ब्याजदरलगायत लगानीयोग्य साधन प्रभावित भएको छ ।

बाह्य क्षेत्रका पछिल्ला परिसूचकलाई हेर्दा आयातमा केही कमी आए पनि यसलाई निरन्तरता दिने कार्य चुनौतीपूर्ण छ । विदेशी मुद्रा सञ्चितिको निरन्तर गिरावटका कारण बाह्य क्षेत्रको अवस्थालाई थप जटिल हुन नदिन हाल अवलम्बन गरिएका नीतिगत पहल/हस्तक्षेप अल्पकालीन हुन् । खासगरी उच्च आयातकै कारण विदेशी मुद्रा सञ्चितिमा गिरावट आएको यसमा सुधार गर्न आयात व्यवस्थापनमै जोड दिनुपर्ने आवश्यकता छ । अर्थात् समग्र बाह्य क्षेत्रको अवस्था सुदृढ तुल्याउन अर्थतन्त्रको उत्पादकत्व एवम् कुशलता अभिवृद्धि गरी तुलनात्मक एवम् प्रतिस्पर्धी लाभका स्वदेशी उत्पादन विस्तार गर्ने प्रवर्द्धनात्मक उपायमा जानुको विकल्प छैन । तत्कालका लागि कसिलो मौद्रिक तथा वित्त व्यवस्थापनका साथै सार्वजनिक खर्चमा मितव्ययिता कायम गर्ने उपाय नै उचित देखिन्छ ।

सन्दर्भ सामग्रीसूची

नेपाल राष्ट्र बैंक: देशको वर्तमान आर्थिक तथा वित्तीय स्थिति, मासिक तथा वार्षिक प्रतिवेदनहरू, आर्थिक अनुसन्धान विभाग, नेपाल राष्ट्र बैंक ।

IMF (2022). IMF Blog, How Countries Should Respond to the Strong Dollar (Gita Gopinath, Pierre-Olivier Gourinchas), 14 October, 2022.

नेपाल बैंक छोडेर कतै जाँदिनन् अब !



लक्ष्मी पण्डित

उप-प्रबन्धक

नेपाल बैंक लिमिटेड

यस धर्तीमा अमर भन्ने कुरा सायद विरलै पाइन्छ, बस् आउँछन् जान्छन् । यो दुई दिने जीवन तैपनि धेरै प्रकारका घटनाहरू घटिरहेका हुन्छन् । ती पलहरूमध्ये केही खास हुन्छन् त केही खासै हुँदैनन्, कुनै मतलबका हुन्छन् कुनै बेमतलबका, कुनै तिता हुन्छन् त कुनै मिठा, कुनै सम्भनलायक हुन्छन् कुनै बिसनलायक । कुनै चोट दिने हुन्छन् कुनै शोक, कुनै रम्य हुन्छन् त कुनै सौम्य, सबलाई समेटेर याद गरिराख्न सम्भव पनि हुँदैन । फेरि मिठा मिठा पलहरूको मात्र सँगालो बनाउन चाहेर पनि सकिँदैन तर पनि कुनै कुनै यस्ता पल हुन्छन् जुन चाहेर पनि हामी बिसन सक्दैनौं । एकदमै छोटो पलको हुन्छ तर यादगार बनेर जीवनभर बसिदिन्छ, पुरानो हुन्छ तर मौकामा आँखाका अगाडि ताजा गराइदिन्छ । दिनभरिको हिँडाइपश्चात् भोक र प्यासले तड्पिएको थकित शरीरलाई कुर्सीको आड दिन नपाउँदै टेबलमा राखिदिएको रातो कार्डमा मेरो आँखा पर्छ । कार्ड समाउन नपाउँदै लक्ष्मी नानीलाई भेट्नुछ भन्दै हुनुहुन्थ्यो ढिला हुने थाहा पाएपछि कार्ड छोडेर जानुभयो भन्दै कार्ड उठाएर मेरो हातमा थमाई दिएर सहयोगी भाइ ढोकाबाहिर लाग्छ । मेरो आँखाले त परिचित नामलाई मात्र हेर्दै थियो तर मनमस्तिष्क भने उहाँको त्यो सफल इतिहासलाई पढ्न व्यस्त भइसकेका थिए । कुनै समयको कुनै कुनै पलका भेटहरू यस्तो दैवसंयोग नै बनिदिन्छ कि जसले जीवनलाई अथाह नै परिवर्तन गरिदिन्छ । सुनमायाको जीवनमा पनि यस्तै भएको थियो ।

केही समय अगाडि बट्टाई दाइले कामका सिलसिलामा एक जना आमालाई लिएर आउनुभएको थियो । बट्टाई पालेको हुनाले हामी उहाँलाई बट्टाई दाइ भन्थौं । उहाँ पनि सहूलियत कर्जाका ग्राहक हुनुहुन्छ । उहाँलाई २ वर्षअगाडि सहूलियत कर्जा दिएर नेपाल बैंकको ग्राहक बनाउन सफल भएका थियौं । उहाँको वास्तविक नाम ठग बहादुर भएकाले बट्टाई दाइ भन्दा हामीलाई सहज हुन्थ्यो । फेरि पनि कर्जाकै कुरा त होला नि भन्नठानेकी थिएँ मैले त । हुन त उहाँ बारम्बार आइरहने नै ग्राहक हुन् तर

साथमा कोही भएकाले मलाई त्यस्तो लागेको थियो । मेरो भ्रम चिदै म्याडम अष्टयारो पत्न्यो उहाँलाई सहयोग गरिदिनुपत्न्यो भन्दै ढोकाबाट हँसिलो मुद्रामा छिर्नुभयो । रेमिट्यान्सबाट आएको रकम जम्मा गरेर छोराको भिसाका लागि तयारी गर्दै हुनुहुँदो रहेछ । तर पाँच हजार कम भएपछि काम रोकिएकाले समाधान खोज्न आउनुभएको भनेर बेलिविस्तार गर्नुभयो । समस्यासँगै समाधान पनि हुन्छ नै । कुनै सजिलै भेटिन्छ कुनैलाई मेहनत कडै लगाउनुपर्छ । जो कोही सहयोग माग्न आउँछन् भने समस्या देखाउन मात्र आएका हुँदैनन्, समाधान पनि सँगै खोज्दै आएका हुन्छन्, त्यो पनि तपाईंबाट नै । तपाईंसम्म आइपुग्दा धेरै दोबाटो छोडिएका हुन्छन् अनि धेरै आफन्तहरू ओभरेलमा पारिएका हुन्छन् । तपाईंसम्म आइपुग्दा तपाईंप्रति बनेको सकारात्मक सोच अनि आँखामा देखिने एक प्रकारको यकिनको चमकलाई मर्न नदिन हामीले केही न केही कोसिस त गर्नुपर्छ । हाम्रो कोसिसले जस्तो सोच र चमकले आउनुभएको थियो नि, नखल्बलीकन नै जस्ताको तस्तै फर्किन सक्छ र जीवनभर तपाईंप्रतिको सम्बन्ध त्यस्तै नै रहन्छ र आभारी बनिरहन्छ । यो मेरो नितान्त व्यक्तिगत सोच होला तर यस्तो मौका कहिलेकाँही आउँछ बारम्बार आउँदैन यो पनि सत्य हो । त्यसैले कहिलेकाँही आउने यस्तो मौकामा हामी भुक्न पनि सक्नुपर्छ, कोल्टे फेरेर साइड दिन पनि सक्नुपर्छ । कुलको इज्जतका लागि होस्, व्यक्तिको पहिचानका लागि होस्, या त संस्थागत goodwill का लागि, कारण जे होस् हामी चेतनशील प्राणी, नभए पनि भएको जस्तो, पेट नभरिए पनि पेट भरिएको जस्तो, नसके पनि सकेको जस्तो देखिन सक्नुपर्छ, मौकामा । समस्याको समाधान हुन्न र सक्तिनँ भन्ने विकल्प हो जस्तो लाग्दैन मलाई । निस्वार्थ सेवामा ग्राहक खुसी बनाउन सक्नु नै हामी कर्मचारीको कर्तव्यको पहिलो चुनौतीपूर्ण खुड्किलो हो जस्तो लाग्छ मलाई । यसै क्रममा रेमिट्यान्स खातालाई बैंकले दिएका सुविधाहरू थाहा पाएर उहाँले रेमिट्यान्स खाता नै खोल्ने भनेपछि पक्रिया सबै पूरा गरेर रेमिट्यान्स खाता खोलिएदियौं । यो गुन कहिल्यै बिसन सक्तिनँ नानी, धन्य छौ, म आउँदै गर्छु

नि नानी भन्दै जानुभएको थियो । तर जाने वेलामा बैंकको ब्रुसर हातमा राखिदिँदै आमा, नेपाल बैंकमा पनि खाता खोल्नुस् न धेरै सुविधाहरू आएका छन्, पुरानो बैंक तपाईंहरूकै विश्वासिलो बैंक पनि भनेकी थिएँ मैले ।

धेरै समय अगाडि यसरी चिनजान भएको मान्छे फेरि एकदिन लौन नानी यो नजिकतिरको सुन पसलहरूसँग कुरा गरिदिनु न अनि फोन नं. छ भने दिनुस न, मलाई आपत् पन्यो भन्दै हस्याङफस्याङ गर्दै एकलै आउनुभयो । उहाँको नाम सुनमाया हो, एकछिन आराम गर्नुस् अनि है आमा, ग्लासमा पानी दिँदै भनें । आमाको उमेरकी भएकीले म उहाँलाई आमा नै भन्थेँ, अनि उहाँलाई म्याडम शब्द दोहोर्‍याई रहन अष्टयारो भइरहेको थियो, नानी, छोरी जे भन्दा नि हुन्छ नि आमा भनेपछि नानी भन्न थाल्नुभएको थियो । निधारको पसिना हातले पुछ्दै बेलिविस्तार लगाउन थाल्नुभयो । नानीबाबु स्कूल गएका थिए, छोरा कलेज र म बाहिर काममा गएका बेला घरमा कोही नभएको मौका पारेर घरमा भएको सबै पैसा र सुन चोरिदिएछ । बोका, खसी र कुखुरा बेचेर भर्खरै एक लाख पैसा र केही सुन घरमै राखेकी थिएँ, सबै चोरेछ, कस्तो दशा रहेछ, मेरो, मलाई पनि आजै निस्कनुपर्ने, सँगै लानुपर्ने रहेछ, मुन्छे पनि थाहा छ मलाई भन्न मिलेन के गर्नु भन्दै रुँदै सुनाउन थाल्नुभयो । तर सुन यतै बाँडाकामा नै बेचेको हुनुपर्छ, मेरो सुन चिन्छु म, नानी यही भएर म आएको यहाँ, एकै सासमा सबै भन्नुभयो । यसमा मैले गर्न सक्ने त गरौंला आमा भन्दै नम्बर दिएर फोन पनि गरिदिँ नजिकको चिनेको पसलेलाई । अलि शान्त भएपछि अब तपाईं यो बैंकमा महिला बचत खाता पनि खोल्नुस् आमा भनें । यस्तो त कति देखेको सुनेको थिएँ, आज आफैलाई परेर चेतें मैले । नानी नभएर होला पैसा जति घरमै राखिन्छ । बोका, खसी र कुखुरा बेचेको पैसा राखेपछि त ब्याज पनि पाइन्छ है नानी, कति पाइन्छ, हो नि आमा पाइन्छ भन्दै बेलिविस्तारसँगै खाता पनि खोलिदिँ । फेरि सुन राखेर सस्तो ब्याजमा कर्जा पनि पाइन्छ आमा । भन्नुस् त कति ब्याज तिर्नुहुन्छ सुनपसलेलाई, २४ प्रतिशत नानी क्या करम चोट्टेमा काम लाग्ने भनेर मात्र अस्तिको पटक त सिक्री नै परिवर्तन भएजस्तो लाग्यो, दुईपट्टिको साइज नै फरक भएर थाहा पाएँ नानी, निधार खुम्चाउँदै भन्नुभयो । कसलाई विश्वास गर्नु अब नानी बेचैनीसाथ बोलिरहनुभएको थियो । के गर्नुहुन्छ त आमा यति धेरै बैंकहरू खुलेका छन् । कति सुविधाहरू ल्याएका छन् । अझ महिला र जेष्ठ नागरिकलाई भन् थप सुविधाहरू पनि दिएको छ, तपाईंहरू भने यस्तैमा फस्नुहुन्छ अनि । हो नि नानी अरूमा त होइन सरकारको बैंकमा खाता खोल्न पाए हुन्थ्यो भन्ने थियो आज पूरा भो । अलि अक्षर

चाहिँ चिन्न सक्ने लेखपढ रहेछ उहाँको । त्यो दिन पनि बचत खाता खोलेर जानुभयो ।

त्यसको एक हप्तापछि फोन गर्दै भन्नुभयो नानी अचम्मै भयो आज । म त्यहाँबाट आएपछि भोलिपल्ट सबै बाँडाहरूकोमा गएँ तर सुन भेटिनँ, माया मारिदिएकी थिएँ, आज अचानक मेरो ढोकाभित्र राखिदिएर गएछ पैसा त सोध्न भ्याईहालें, पैसा चाहिँ खाए अब भन्नुभयो । ल ल आमा जे हुनु भयो अब यस्तो गल्ती नगर्नुस् है भनें । नेपाल बैंकमा खाता खोलेपछि म ढुक्क हुन थालेकी छु । मलाई भगवान्को अदृश्य सहारा मिलेजस्तो आभास भएको छ । म एक दुई दिनमा फेरि आउछु बैंकमा काम छ भन्नुभयो । केही दिनपछि आउनुभयो सुन राखेर कर्जा निकाल्न । केही कुखुराका चल्ला ल्याउनका लागि धरौटी राख्नुपर्ने रे भन्दै । सबै मिलाएर कर्जा दिएर पठाइदियोँ । बैंकप्रतिको भ्रम पालेर बसेको उहाँ सस्तो ब्याज र सहजता देखेर धेरै नै खुसी भएर जानुभयो । त्यसको दुई महिना नबित्दै आएर कर्जा चुक्ता गरेर मुद्दती खाता खोलेर जानुभएछ, म अफिसमा नभएकाले फोन गरेरै सबै बेलिविस्तार लगाउँदै हुनुहुन्थ्यो कि सुन कर्जा लिएर किनेको चल्ला ४५ दिनमा बेच्न मिल्ने हुनेरहेछ, त्यही कुखुरा बेचेर आएको रकम बैंकमा मुद्दती खातामा राखेर आएँ । उहाँको बोलीका शब्दबाटै म महसुस गर्थेँ कि कति खुसी हुनुभएको छ भनेर । अझै भन्दै हुनुहुन्थ्यो रेमिट्यान्स रकमको खातामा त कति धेरै ब्याज आउने रहेछ नि नानी अर्को पटक त त्यो पनि खोल्छु !

यसरी नै उहाँको बैंक आउने र जाने त पानी पँधेरो जस्तो भैसकेको थियो । फेरि अर्को दिन बैंकले महिलालाई सहूलियत कर्जा दिन्छ भन्ने सुनेर आएको, म अझै बाखा बोका कुखुरा थप्छु नानी भन्नुभयो । हुन्छ नि आमा हजुरको सबै कागजात हुनुपर्छ भनेपछि भएको कागजात छोडेर जानुभयो । धेरै वर्ष अगाडि दर्ता भएको नेपाली कागजसँगै बाँकी सबै कागजात लिएर आउनुभएको रहेछ । आउनुभन्दा अगाडि बैंकमा फोन गरेर बुझ्नु भएको रहेछ पछि थाहा पाएँ । पढाइ कम भएर के भयो र अनुभवको परिपक्वतासँगै बाठो पनि हुनुहुँदो रहेछ भन्ने थाहा भयो मलाई । सबै कागजातसँगै उहाँको अनुभव, मेहनत र इमान्दारिताका आधारमा महिला उद्यमी सहूलियत कर्जा दिन सफल भयौँ । आज ३ वर्षका अन्तरालमा उहाँ नेपाल बैंकको सहकार्यमा एउटा सक्षम कृषि महिला उद्यमी बन्न सफल हुनुभएको छ । आज फोनमा भन्दै हुनुहुन्छ हामी महिलाहरूका लागि कस्तो राम्रो बचत खाता ल्याएको रहेछ नेपाल बैंकले । मैले त नारी सम्मान बचत खाता पनि खोलें नानी, लकर चार्ज रकममा पनि भारी छुट रहेछ लकर पनि लिएँ, DEMAT /ATM/ SMS सबै

निशुल्क रहेछ सबै लिएँ, अब त सेयर कारोबार पनि गर्छु नि नानी यसमा पनि बैंकले सहयोग गर्छ कि नाई भन्दै मोबाइलमा हाँसिरहनुभएको थियो । नेपाल बैंकले दिएका सुविधाहरु मैले सजिलै सबै लिइरहेकी छु । अब त भन् घर नजिकै टोखामै नेपाल बैंक आएको छ, सुनमा सुगन्ध भएको छ नानी भन्दै हुनुहुन्थ्यो । सधैं भन्नुहुन्छ बैंकको मप्रतिको विश्वासको सदुपयोगका कारण नै म आज नाम मात्रको नभई सही अर्थमा नै महिला उद्यमी हुन सफल भएकी छु । यसको असली धन्यवादको पात्र नेपाल बैंक हो नानी । धेरै धेरै धन्यवाद, आभारी छु नानी भनेर कहिल्यै थाक्नुहुन्न । सधैं भन्नुहुन्थ्यो मेरी जेठी छोरीलाई

पनि बैंकर बनाउने हो । ऋण गरेर भए पनि म छोरीलाई पढाउने हो । त्यसैको प्रतिफल हो सस्तो ब्याजमा नेपाल बैंकले दिएको शैक्षिक कर्जा लिएँ । उच्च शिक्षाका लागि छोरीलाई अस्ट्रेलिया पठाउँदै हुनुहुन्छ । ढोका घन्याक्क खोलेको आवाजसँगै भस्किउँ म, कान्छो छोराको ब्रतबन्ध गर्न लागिएकाले निम्ता गरिएको रहेछ रातो कार्डमा । त्यसै कार्डभित्र सानो सेतो कागजका टुक्रामा लेखिएको थियो “नेपाल बैंक छोडेर कतै जाँदिनँ अब, नेपाल बैंकसँग सदा सदाको साथ रहनेछ, नेपाल बैंकप्रति म सदा आभारी रहनेछु, धेरै धेरै धन्यवाद !”

* * *

नेपालमा विदेशी लगानी: अवस्था र प्रवर्द्धनका उपाय



डा. प्रकाशकुमार श्रेष्ठ
कार्यकारी निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

१. विषयप्रवेश

आर्थिक वृद्धिका लागि उत्पादन बढ्नुपर्दछ र उत्पादन बढाउनका लागि लगानी बढ्नुपर्दछ। लगानीका लागि आन्तरिक र बाह्य वित्तीय स्रोत चाहिन्छ। नेपालजस्तो विकासशील देशमा लगानीका लागि आन्तरिक वित्तीय स्रोत पर्याप्त हुँदैन, त्यसैले बाह्य स्रोतका लागि विदेशी लगानीको आवश्यकता पर्दछ। विदेशी लगानीले वित्तीय स्रोत मात्र ल्याउँदैन, बाह्य प्रविधि, ज्ञान, सीप र विचार पनि ल्याउँछ साथै विदेशी लगानीमार्फत बाह्य बजारसँग सम्बन्ध विस्तार गर्न पनि सहज हुन्छ। अझ महत्वपूर्ण कुरा त विदेशी लगानी विकासशील देशहरूका लागि विदेशी मुद्राको मुख्य स्रोतका रूपमा रहेको हुन्छ। विदेशी लगानीको आप्रवाह तथा बाह्य प्रवाहसँगै बैकिङ क्षेत्रको तरलता पनि प्रभावित हुन्छ। त्यसैले उत्पादन बढाई आर्थिक वृद्धि बढाउँदै देशको विकास गर्न विदेशी लगानीको महत्वपूर्ण भूमिका रहेको हुन्छ। यसलाई बढीभन्दा बढी आकर्षित गर्नुपर्छ भन्ने मान्यता विश्वव्यापी रूपमा रहेको छ। पछिल्ला समयमा उच्च आर्थिक वृद्धिदर हासिल गरेका देशहरूको अनुभवले पनि यही कुराको पुष्टि गर्दछ।

विदेशी लगानीको महत्वलाई बुझेर नेपालले पनि यसलाई आकर्षित गर्ने प्रयास गरेको छ। विभिन्न नीतिगत र कानुनी व्यवस्था गर्दै विदेशी लगानीलाई विशेष महत्व दिने काम गरेको छ। नेपालमा केही मात्रामा वैदेशिक लगानी आए पनि आवश्यकताअनुसार र अन्य छिमेकी देशका तुलनामा कम नै रहेको छ। यस सन्दर्भमा यस लेखले नेपालको वैदेशिक लगानीका अवस्था, कानुनी प्रावधानहरू र यसलाई प्रवर्द्धन गर्न सकिने उपायहरूका बारेमा चर्चा गर्ने प्रयास गरेको छ।

विदेशी लगानी तथा प्रविधि हस्तान्तरण ऐन २०७५ का अनुसार विदेशी लगानीअन्तर्गत विदेशी लगानीकर्ताले उद्योग वा कम्पनीमा गरेका लगानीहरू पर्दछन् र तीमध्ये विदेशी मुद्रामा गरिने सेयर लगानी र यसबाट प्राप्त लाभांशको पुनः लगानी, लिज लगानी, पुँजी लगानी

कोषमा गरेको लगानी, धितोपत्रको दोस्रो बजारमार्फत सूचीकृत धितोपत्रमा गरेको लगानी, नेपालमा स्थापना भएका कम्पनीको सेयर वा सम्पत्ति खरिद गरी भएको लगानी, नेपालमा स्थापित उद्योग वा कम्पनीले विदेशी पुँजी बजारमा धितोपत्र जारी गरी बैकिङ प्रणालीमार्फत प्राप्त भएको लगानी, प्रविधि हस्तान्तरण र नेपालमा उद्योग स्थापना र विस्तार गरी कायम भएको लगानी प्रमुख रहेका छन्। यसका लागि विदेशी लगानीकर्ता भन्नाले विदेशी लगानी गर्ने व्यक्ति, फर्म, कम्पनी, गैरआवासीय नेपाली वा विदेशी सरकार वा अन्तर्राष्ट्रिय संस्था वा अन्य सङ्गठित संस्थालाई समेटिएको छ।

२. नेपालमा विदेशी लगानीको अवस्था

नेपाल राष्ट्र बैंकले गरेको पछिल्लो विदेशी लगानीसम्बन्धी सर्वेक्षण (२०२०।२१) ले नेपालमा ५५ वटा देशहरूबाट वैदेशिक लगानी आएको देखाएको छ। वि.सं. २०७८ असारसम्म नेपालमा वैदेशिक लगानीको स्टक रु. २२८ अर्ब बराबरको रहेको छ। यसमध्ये सबैभन्दा बढी भारतबाट ३३ प्रतिशत आएको छ भने दोस्रोमा चीनबाट १४.५ प्रतिशत आएको छ। क्षेत्रगत रूपमा हेर्दा अहिलेसम्म सबैभन्दा बढी विदेशी लगानी जलविद्युतमा ३०.८ प्रतिशत आएको छ भने त्यसपछि उत्पादनमूलक उद्योगमा २९.५ प्रतिशत र वित्तीय क्षेत्रमा २७ प्रतिशत रहेको छ। त्यसै गरी होटलमा ५.७ प्रतिशत र सूचना तथा सञ्चारमा ४.८ प्रतिशत विदेशी लगानीको स्टक रहेको छ। प्रदेशगत रूपमा हेर्दा सबैभन्दा बढी बागमतीमा ५६.१ प्रतिशत विदेशी लगानी रहेको छ भने त्यसपछि प्रदेश १ मा १६.१ प्रतिशत, गण्डकी प्रदेशमा ११.८ प्रतिशत, मधेश प्रदेशमा ८.९ प्रतिशत, लुम्बिनीमा ६.३ प्रतिशत विदेशी लगानीको स्टक रहेको छ। कर्णाली र सुदूर पश्चिममा नगन्य मात्रामा विदेशी लगानी रहेको छ।

उद्योग विभागको औद्योगिक तथ्याङ्क २०७७।७८ अनुसार आर्थिक वर्ष २०७७।७८ सम्ममा ५२३४ वटा परियोजनामा रु. ३६४ अर्ब ५१ करोड बराबरको विदेशी लगानी स्वीकृति

भएको छ। सबैभन्दा बढी सेवा क्षेत्रमा १७२२ वटा परियोजना (३२.९ प्रतिशत), दोस्रोमा पर्यटन क्षेत्रमा १६८९ वटा परियोजना (३२.३ प्रतिशत) र तेस्रोमा उत्पादनमूलक उद्योगमा १२१२ वटा परियोजना (२३.१ प्रतिशत) मा विदेशी लगानी स्वीकृत भएको छ। वि.सं. २०७८ असारसम्म कृषि तथा वनजन्यमा २९१, सूचना प्रविधिमा ११२, ऊर्जामा ९०, खनिजमा ७२, र पूर्वाधारमा ४६ वटा परियोजनामा विदेशी लगानी स्वीकृत भएको छ। समग्रमा हेर्दा ९४ वटा देशहरूबाट विदेशी लगानी प्राप्ति का लागि स्वीकृति प्राप्त भएको छ। सङ्ख्यात्मक रूपमा सबैभन्दा बढी चीनबाट १८७६ वटा (३५.८ प्रतिशत), दोस्रो भारतबाट ८०७ वटा (१५.४ प्रतिशत) र तेस्रोमा संयुक्त राज्य अमेरिकाबाट ४६४ वटा (८.९ प्रतिशत) विदेशी लगानी स्वीकृत भएका छन्।

सङ्ख्यात्मक हिसाबले कम भए पनि रकमका आधारमा ऊर्जामा सबैभन्दा बढी विदेशी लगानी स्वीकृत भएको छ। यस क्षेत्रमा २०७८ असारसम्ममा रु. १३० अर्ब ३५ करोड (३५.८ प्रतिशत) विदेशी लगानी स्वीकृत भएको छ। त्यसपछि सेवा क्षेत्रमा रु. ७२ अर्ब, पर्यटनमा रु. ७१ अर्ब, उत्पादनमूलक उद्योगमा रु. ६१ अर्ब, सूचना तथा प्रविधिमा रु. ११ अर्ब विदेशी लगानी स्वीकृत भएको छ। खनिज क्षेत्रमा रु. ८ अर्ब, कृषिमा साढे ७ अर्ब, र पूर्वाधारमा रु. ३ अर्ब विदेशी लगानी स्वीकृत भएको छ। आकारका आधारमा ८४ प्रतिशत विदेशी लगानी साना उद्योगहरूमा स्वीकृत भएको छ।

आर्थिक वर्ष २०७३/७४ देखि २०७८/७९ सम्मको ५ वर्षका अवधिमा वार्षिक औसत रु. १७ अर्ब बराबरको प्रत्यक्ष विदेशी लगानी नेपाल भित्रिएको छ। नेपाल लगानी बोर्डबाट २०६८ सालमा स्थापना भएपश्चात् रु. ८३५ अर्ब बराबरको विदेशी लगानी भएका २७ वटा परियोजनाहरू स्वीकृत भएका छन् जसमध्ये केही आयोजनाहरू कार्यान्वयनका चरणमा रहेका छन्।

३. वैदेशिक लगानी सम्बन्धमा कानुनी व्यवस्था

विदेशी लगानीका लागि मुख्य ऐनका रूपमा विदेशी लगानी तथा प्रविधि हस्तान्तरण ऐन २०७५ र यससँग सम्बन्धित विनियमावली २०७७ रहेको छ। यसअनुसार विदेशी लगानीका लागि अधिकतम सीमाको व्यवस्था नभएको (क्यासिनो, दूरसञ्चार र हवाई क्षेत्रबाहेक), विश्व व्यापार सङ्गठनको सदस्यता प्राप्त गर्दा प्रतिबद्धता गरेको सीमाभन्दा कम नहुने गरी विदेशी लगानीको स्वपूँजीको अधिकतम सीमा र धितोपत्रमा लगानी गर्न सीमा राख्न सकिने व्यवस्था रहेको छ।

कागजात प्राप्त भएको ७ दिनभित्र विदेशी लगानी स्वीकृत गर्नुपर्ने वा स्वीकृत गर्न नसकिने भएमा जानकारी दिनुपर्ने, अन्य कानूनअनुसार इजाजत वा अनुमति लिनुपर्ने भएमा लिनुपर्ने, विदेशी लगानी स्वीकृत भएपछि नेपाल राष्ट्र बैंकलाई जानकारी दिएर भित्र्याउनुपर्ने व्यवस्था रहेको छ। रु. ६ अर्बसम्मको विदेशी लगानी स्वीकृत गर्ने काम उद्योग विभागले गर्नसक्ने र सोभन्दा माथिको लगानी लगानी बोर्डले गर्ने व्यवस्था रहेको छ।

विदेशी लगानीको सेयर बिक्रीबाट प्राप्त रकम, लगानीबाट प्राप्त मुनाफा वा लाभांशवापतको रकम, खारेजी वा लिक्विडेसनमा गएमा दायित्व भुक्तानीपछि बाँकी रकम, प्रविधि हस्तान्तरण सम्झौताबमोजिम रोयल्टीवापतको रकम, लिज लगानीको रकम, हर्जाना वा क्षतिपूर्तिवापत प्राप्त रकम, विदेशी ऋणको सावाँ व्याज रकम विदेशी लगानीकर्ताले फिर्ता लैजान सक्ने व्यवस्था रहेको छ।

विदेशी लगानीलाई सहजीकरण गर्ने काममा मुख्य भूमिका उद्योग विभागको रहेको छ। विदेशी लगानी तथा प्रविधि हस्तान्तरण ऐन २०७५ ले विदेशी लगानीलाई सहजीकरण गर्न उद्योग विभागअन्तर्गत एकल विन्दु सेवा केन्द्रको स्थापना गरेको छ। उक्त सेवा केन्द्रले एकीकृत रूपमा उद्योगको दर्ता तथा उद्योग प्रशासन, विदेशी लगानी र ऋणको स्वीकृति, कम्पनी दर्ता तथा कम्पनी प्रशासन, श्रम स्वीकृति, भिसा सुविधा, उत्पादित वस्तुको गुणस्तर मापन तथा नियन्त्रण, वातावरणीय अध्ययन प्रतिवेदन स्वीकृति, अन्य निकायहरूबिचको सम्पर्क विन्दु, उद्योगले पाउने छुट सुविधा प्रदान, स्थायी लेखा नम्बर प्रदान र विदेशी विनिमय स्वीकृति गर्न सक्ने व्यवस्था रहेको छ। औद्योगिक व्यवसाय ऐन २०७६ मा भएको व्यवस्थाअनुरूप एकल विन्दु सेवा केन्द्र सञ्चालनमा रहेको छ।

विदेशी लगानीका कम्पनीहरूले नेपाल राष्ट्र बैंकको स्वीकृति लिएर परिवर्त्य मुद्रामा बैंक खाता खोली कारोबार गर्न सक्ने, समान व्यवहार गरिने र राष्ट्रियकरण नगरिने व्यवस्था गरिएको छ। नेपालमा विदेशी लगानीकर्ताले लगानी गर्दा पुँजीको न्यूनतम सीमा रु. ५ करोड कायम गरिएकामा हाल यसलाई घटाएर रु. २ करोड बनाइएको छ। यो अहिलेको विनिमय दरमा डेढ लाख अमेरिकी डलर जति हुन आउँछ।

विदेशी लगानी तथा प्रविधि हस्तान्तरण विनियमावली २०७७ ले निषेधित क्षेत्रबाहेकका उद्योगहरूमा शत प्रतिशत विदेशी लगानी गर्न सकिने, विदेशी प्रविधि हस्तान्तरणवापत लगिने रोयल्टीको सीमा तोकिएको, लगानी स्वीकृत भएको एक वर्षभित्र निश्चित प्रतिशत विदेशी लगानी नेपाल भित्र्याउनुपर्ने, व्यवसाय प्रारम्भ

गर्नुभन्दा अगाडि स्वीकृत लगानीको ७० प्रतिशत ल्याउनुपर्ने र बाँकी व्यवसाय सञ्चालन भएको २ वर्षभित्र ल्याउनुपर्ने व्यवस्था गरेको छ । लगानी रकमका आधार विदेशी लगानीकर्ता परिचयपत्रको व्यवस्था रहेको छ : साधारण (रु.५ देखि २५ करोडको विदेशी लगानी), विशिष्ट (रु.२५ करोडदेखि १ अर्ब लगानी) र अति विशिष्ट (रु.१ अर्बभन्दा माथिको लगानी) गरिएको छ भने विदेशी लगानी स्वीकृत गर्ने निकायले जग्गा खरिदका लागि समन्वय र सहजीकरण गरिदिने, हदबन्दीभन्दा बढी जग्गा चाहिएमा सिफारिस दिने व्यवस्था पनि रहेको छ ।

विदेशी लगानीका लागि व्यवस्था गरिएको अर्को महत्वपूर्ण ऐन सार्वजनिक निजी साभेदारी तथा लगानी ऐन २०७५ रहेको छ । खास गरी पूर्वाधार संरचना तथा सेवाक्षेत्रमा स्वदेशी वा विदेशी निजी क्षेत्रसमेतको लगानीका माध्यमबाट आर्थिक समृद्धिमा योगदान पुऱ्याउन, सार्वजनिक निजी साभेदारीमा हुने लगानी व्यवस्थित गर्न यो कानून बनाइएको छ । यसअनुसार रु. ६ अर्बभन्दा बढीको विदेशी लगानी र २०० मेघावाटभन्दा बढीको ऊर्जा परियोजनाको स्वीकृत लगानी बोर्डले गर्ने व्यवस्था रहेको छ । यस ऐनअनुसार प्रधानमन्त्रीका अध्यक्षतामा १३ सदस्यीय रहेको लगानी बोर्डको व्यवस्था गरेको छ जसमा अर्थमन्त्री उपाध्यक्षका रूपमा रहने र अर्थमन्त्रीका अध्यक्षतामा अनुगमन तथा सहजीकरण समितिको व्यवस्था छ ।

पूर्वाधारसम्बन्धी कुनै पनि परियोजना सार्वजनिक निजी साभेदारीबाट कार्यान्वयन गर्न सकिने, दीर्घकालमा सकारात्मक प्रतिफल दिने र संरचनाका दृष्टिले महत्वपूर्ण तर तत्काललाई वित्तीय रूपमा प्रतिफल दिन नसक्ने पूर्वाधार परियोजनाका लागि सम्भाव्यता न्यून परिपूरक कोष (Viability Gap Fund) स्थापना गर्नसक्ने व्यवस्था गरिएको छ । विदेशी लगानी तथा प्रविधि हस्तान्तरण ऐनमा जस्तै यस ऐनले लगानी बोर्डको कार्यालयमा पनि एकल विन्दु सेवा केन्द्रको व्यवस्था गरेको छ भने परियोजनाहरू सञ्चालनका लागि आवश्यक जग्गा प्राप्तिका लागि सहजीकरण गर्ने व्यवस्था रहेको छ ।

यी मुख्य ऐनहरूबाहेक पनि नेपाल व्यावसायिक कारोबार गर्दा अन्य थुप्रै ऐनहरू आकर्षित हुन्छन् । खास गरी विदेशी विनिमय नियमित गर्ने ऐन २०१९, श्रम ऐन २०७४, औद्योगिक व्यवसाय ऐन २०७६, कम्पनी ऐन २०६३, करार ऐन २०५६, वातावरण संरक्षण ऐन २०७६, विभिन्न कर ऐन र क्षेत्रगत ऐनहरूमा जलविद्युत् ऐन २०४९ र दूरसञ्चार ऐन २०५३ रहेका छन् । हालै केही निश्चित क्षेत्रहरू खास गरी पूर्वाधारमा विदेशी लगानी प्रवर्द्धनका सन्दर्भमा लिएको विदेशी ऋणको सावाँ

ब्याजको भुक्तानीको विनिमय दर जोखिम न्यूनीकरणका लागि हेजिङ नियामकी २०७९ समेत जारी गरिएको छ ।

औद्योगिक व्यवसाय ऐन २०७६ अनुसार विदेशी लगानीका उद्योगहरू संघीय सरकारमा दर्ता हुनुपर्ने व्यवस्था रहेको छ । आणविक शक्ति, विकिकरणजन्य सामग्री र युरेनियम, ऊर्जासँग सम्बन्धित उद्योगहरू नेपाल सरकारले मात्र स्थापना गर्न सक्ने व्यवस्था रहेको छ । यस ऐनअनुसार केही उद्योगहरू स्थापनाका लागि औद्योगिक प्रवर्द्धन बोर्ड तथा नेपाल सरकारबाट अनुमति लिनुपर्ने व्यवस्था गरेको छ ।

नेपाल राष्ट्र बैंक विदेशी लगानी तथा विदेशी ऋण व्यवस्थापन विनियमावली, २०७८ ले विदेशी लगानी नेपाल भित्र्याउन नेपाल राष्ट्र बैंकको स्वीकृति नचाहिने जानकारी दिए मात्र पुग्ने व्यवस्था गरेको छ । विदेशी लगानी र यससँग सम्बन्धित लाभांश फिर्ता लैजान सहजताका लागि लेखाङ्कन गर्ने उद्देश्यले जानकारी दिने व्यवस्था गरिएको छ ।

४. वैदेशिक लगानीका क्षेत्र

केही क्षेत्रबाहेक अधिकांश क्षेत्रहरूमा विदेशी लगानी खुला गरिएको छ । विदेशी लगानी तथा प्रविधि हस्तान्तरण ऐन २०७५ अनुसार बक्स १ मा दिएका क्षेत्रहरूमा विदेशी लगानी बन्देज गरेको छ भने यसबाहेकका प्रायः सबै क्षेत्रहरू विदेशी लगानीका लागि खुला गरिएका छन् । वि.सं. २०७७ मा ७५ प्रतिशत उत्पादन निर्यात गर्ने गरी कृषि क्षेत्रमा समेत विदेशी लगानी खुला गरेको छ । औद्योगिक व्यवसाय ऐनले केही संवेदनशील क्षेत्रहरूमा नेपाल सरकारको अनुमति र स्वीकृति लिएर मात्र उद्योग व्यवसाय गर्न सकिने व्यवस्था गरेको छ ।

बक्स १ : विदेशी लगानी बन्देज गरिएका क्षेत्रहरू

१. कुखुरापालन, माछापालन, मौरीपालन, फलफूल, तरकारी, तेलको बीउ, दालको बीउ, दूध उद्योग र प्राथमिक कृषि उत्पादनका अन्य क्षेत्रहरू
२. घरेलु तथा साना उद्योग,
३. व्यक्तिगत सेवा व्यवसाय (कपाल काट्ने, टेलरिङ, ड्राइभिङ आदि),
४. हतियार, गोलाबारुद, गोली र खोल उत्पादन गर्ने उद्योग, बारुद वा विस्फोटक पदार्थ र आणविक, जैविक र रासायनिक (एन.बी.सी.) हतियार; परमाणु ऊर्जा र रेडियोधर्मी उत्पादन गर्ने उद्योगहरू सामग्री,
५. घरजग्गा व्यवसाय (निर्माण उद्योग बाहेक), खुद्रा ब्यापार, आन्तरिक कुरियर सेवा, स्थानीय खानपान सेवा, मनी चेन्जर, रेमिट्यान्स सेवा,

६. पर्यटनमा संलग्न ट्राभल एजेन्सी, ट्रेकिङ तथा पर्वतारोहण पथ पदार्शक, होमस्टेलगायतका ग्रामीण पर्यटन,
७. आम सञ्चार माध्यमको व्यवसाय (अखबार, रेडियो, टेलिभिजन र अनलाइन समाचार) को व्यवसाय र राष्ट्र भाषाको चलचित्र व्यवसाय,
८. व्यवस्थापन, लेखा, इन्जिनियरिङ, कानुनी परामर्श सेवा र भाषा तालिम, सङ्गीत तालिम, कम्प्युटर तालिम,
९. ५० प्रतिशतभन्दा बढी विदेशी लगानी हुने परामर्श सेवा

स्रोत: विदेशी लगानी तथा प्रविधि हस्तान्तरण ऐन, २०७५

५. वैदेशिक लगानीका व्यवधान

पछिल्लो समय विदेशी लगानी प्रवर्द्धन गर्न नयाँ कानुनी र संस्थागत व्यवस्थाहरू गरिएका छन् । नेपाल लगानी बोर्ड र उद्योग विभागअन्तर्गतको एकल विन्दु सेवा केन्द्र सक्रिय छन् । तुलनात्मक रूपमा विगतभन्दा विदेशी लगानी आप्रवाह पनि बढेको छ तर नेपालको सम्भावना र समान किसिमका देशहरूमा प्रवाह भएको वैदेशिक लगानीभन्दा नेपालमा आप्रवाह भएको विदेशी लगानी तुलनात्मक रूपमा कम नै रहेको छ । स्वीकृत वैदेशिक लगानीको सानो अंश मात्र खासमा वास्तविक लगानीका रूपमा भित्रिने गरेको छ । यसले अभै पनि विदेशी लगानीका लागि केही व्यवधानहरू रहेको कुरातर्फ प्रष्ट सङ्केत गर्दछ ।

ऐन, विनियामकीहरूमा भएका सुविधा र व्यवस्थाहरू सहज ढङ्गले विदेशी लगानीकर्ताहरूले पाउन सकेका छैनन् वा कार्यान्वयनमा जान सकेका छैनन् । अभै पनि प्रशासनिक प्रक्रियाहरू भन्फटिला रहेका छन्, पूर्णरूपमा डिजिटाइजेसन हुन सकेको छैन । उद्योग र कम्पनी प्रशासनमा उद्योग तथा कम्पनी दर्ताका प्रक्रियामा ढिलासुस्ती र भन्फट सिर्जना गर्ने गुनासाहरू सुन्नमा आउँछन् ।

नेपालमा ठुलो स्तरको उद्योग व्यवसाय गर्न अर्को व्यवधानका रूपमा सहज रूपमा जग्गा उपलब्ध हुन नसक्नु पनि रहेको छ । उपलब्ध हुन सके पनि महँगो पर्न जाँदा लगानीको प्रतिफल प्राप्त गर्न कठिन हुने गरेको छ । लगानीकर्तालाई जग्गा उपलब्ध हुन नसकेमा जग्गा उपलब्ध गराउन सहजीकरण गर्नुपर्ने व्यवस्था भए पनि पर्याप्त सरकारी जग्गाका अभावमा त्यति सजिलो छैन । उद्योगलाई चाहिने जग्गा उपलब्ध गराउन केही औद्योगिक

क्षेत्रहरू निर्माणका चरणमा रहे पनि समयमा नै सम्पन्न हुन सकेका छैनन् ।

बौद्धिक सम्पत्तिको चोरीका घटनाले पनि विदेशी लगानी कतिपय अवस्थामा निरुत्साहित हुने गरेको छ । निजी क्षेत्र पनि विदेशी लगानीसँग तादात्म्य राखेर काम गर्नुभन्दा पनि प्रतिस्पर्धी ठान्ने प्रवृत्ति रहेको छ । विदेशी लगानी आकर्षित हुने गरी ऐनमा भएका संस्थागत संरचनाहरूले प्रभावकारी रूपमा काम गर्न नसकेको पाइन्छ । औद्योगिक तथा लगानी प्रवर्द्धन बोर्ड, एकल विन्दु सेवा केन्द्र, लगानी बोर्ड आदिले आफ्नो जिम्मेवारी प्रभावकारी रूपमा गर्नु नसकिरहेको अवस्था पनि छ ।

विदेशी लगानीका लागि भएका कानुनी व्यवस्था, दिएका सुविधा र सम्भावनाका बारेमा विदेशी लगानीकर्तालाई पर्याप्त जानकारी गराउन नसकिएको अवस्था छ । गैरआवासीय नेपालीहरूको सङ्ख्या र सञ्जाल विस्तार भएका सन्दर्भमा नेपालका लागि विदेशी लगानीको स्रोतका रूपमा गैरआवासीय नेपालीहरूको क्षमतालाई पूर्ण रूपमा सदुपयोग गर्न सकिएको छैन । एकातर्फ प्रभावकारी आर्थिक कुटनीतिको अभाव छ भने अर्कातर्फ सरकारी संयन्त्र पनि पर्याप्त मात्रामा विदेशी लगानीमैत्री बन्न सकेको छैन । प्रशासनिक र प्रक्रियागत जटिलताले गर्दा विदेशी लगानीकर्ताहरू कतिपय अवस्थामा निरुत्साही हुने गरेका छन् ।

नेपाल जनसङ्ख्या र अर्थतन्त्रका हिसाबले विश्वका दुई विशाल मुलुकहरूका विचमा रहेको छ । विश्वको दोस्रो ठुलो अर्थतन्त्र उत्तरतर्फ छ भने पाँचौँ ठुलो अर्थतन्त्र दक्षिणतर्फ रहेको छ । सिद्धान्ततः हेर्ने हो भने यी दुई ठुला अर्थतन्त्रको सेतुका रूपमा नेपालले भूमिका निर्वाह गर्नसक्ने र नेपालको उत्पादनका लागि विशाल बजार उपलब्ध हुनुपर्ने हो तर यी दुई छिमेकी देशहरू आफैमा भूराजनैतिक प्रतिस्पर्धा गरिरहेका कारण नेपाललाई त्यसको नकारात्मक असर परिरहेकाले पनि यी दुई देशहरूको बजार हेरेर नेपालमा विदेशी लगानी आउन सकिरहेको छैन । उत्तरतर्फ भौगोलिक कठिनाइले पनि व्यापार गर्न सहज छैन भने दक्षिणतर्फको छिमेकीले समयसमयमा विभिन्न गैरमहसूलजन्य व्यवधानहरू दिइरहेको हुन्छ । यसले गर्दा नेपालमा ठुलो स्तरमा औद्योगिक उत्पादन गर्ने गरी ठुलो विदेशी लगानी आउन सकिरहेको छैन ।

५. प्रवर्द्धनका उपाय

नेपालमा विदेशी मुद्राको स्रोत कमजोर रहेका सन्दर्भमा लगानी वृद्धि गर्दै पुँजी निर्माण र उच्च आर्थिक वृद्धिदरका लागि विदेशी लगानी आकर्षित गर्नु अपरिहार्य देखिन्छ ।

विदेशी लगानी प्रवर्द्धनका लागि बढीभन्दा बढी सहजीकरण र सरलीकरण गर्नुपर्ने खाँचो टड्कारो रहेको छ । विदेशी लगानी खास गरी निर्यात बढाउन र आयात घटाउन सहयोगी हुने गरी ल्याउनु अभूत आवश्यक छ ।

आर्थिक लगानी भूराजनीतिले पनि प्रभाव पार्ने गर्दछ । छिमेकी देशलगायत विश्वकै भूराजनैतिक रूपमा संवेदनशील क्षेत्रमा नेपाल पर्दछ । विदेशी लगानी आकर्षित गर्न भूराजनैतिक अवस्थालाई मध्यनजर राखेर आर्थिक कुटनीतिलाई सक्रिय पार्नुपर्दछ । सन्तुलित र रणनीतिक ढङ्गले परराष्ट्र नीति अवलम्बन गर्दै देशको बृहत् हितका क्षेत्रहरूमा विदेशी लगानी आकर्षित गर्न लाग्नुपर्ने देखिन्छ ।

नेपालको निजी क्षेत्रमा पनि विदेशी लगानीसँग सहकार्य गर्नसक्ने क्षमता र इच्छाशक्तिको निकै खाँचो छ । नेपालको सम्भाव्यताबारे नेपालको निजी क्षेत्रलाई बढी थाहा हुने हुँदा परियोजनाहरू पहिचान गरी विदेशी लगानीकर्तासँग साभेदारी गरेर विदेशी लगानीका रूपमा बाह्य वित्तीय स्रोत ल्याउन सक्रिय हुनुपर्ने आवश्यकता छ ।

गैरआवासीय नेपालीहरूको लगानीलगायत क्षमता र सञ्जाल प्रयोग गर्न सकिने अवस्था छ । उनीहरूसँग निरन्तर संवाद र उनीहरूको लगानी सहजीकरणका उपायहरू अपनाएर पनि विदेशी लगानी ल्याउन सकिन्छ । साथै ठुलो स्तरको खास गरी उत्पादनमूलक उद्योगमा विदेशी लगानी ल्याउन प्रभावकारी आर्थिक कुटनीतिमार्फत छिमेकी देशहरूमा बजार पहुँच बढाउनुपर्ने आवश्यकता छ । सहज ढङ्गले बजारसम्म पहुँच भएमा मात्र ठुलो विदेशी

लगानी आउन सक्छ । जलविद्युत्मा हुने लगानीसमेत छिमेकी देशका बजारमा निर्भर रहेको छ ।

विद्यमान ऐनले बन्देज गरेका दुग्ध उद्योग, घरेलु तथा साना उद्योग, कम्प्युटर तालिम आदिजस्ता केही क्षेत्रहरू पनि विदेशी लगानीको ढोका खोलेर यिनलाई सबल एवं आधुनिकीकरण गर्न सकिने देखिन्छ ।

६. निष्कर्ष

उच्च आर्थिक वृद्धि गर्दै देशको समृद्धि र उन्नतिका लागि विदेशी लगानीको खाँचो छ । यसलाई प्रवर्द्धन गर्न केही प्रयासहरू भएका छन् । कानुनी र संस्थागत व्यवस्था गरिएका छन् । केही मात्रामा विदेशी लगानी आप्रवाह बढेको पनि छ तर अपेक्षित र आवश्यकताअनुसारको विदेशी लगानी भने आउन सकिरहेको छैन । अभूत विभिन्न खालका व्यवधानहरू पनि विदेशी लगानीका लागि तगारो बनेर रहेका छन् जसलाई हटाउनुपर्ने आवश्यकता टड्कारो रहेको छ । राजनैतिक लगायत नीतिगत स्थिरतासहित नाफा प्राप्त गर्न सकिने गरी सहज लगानीको वातावरण भएमा मात्र अर्थतन्त्रमा लगानी बढ्न सक्छ । नेपालमा लगानी सम्भाव्यताको प्रचार प्रसारदेखि विदेशी लगानी भित्र्याउने काममा सहजीकरण र सक्रियताको खाँचो छ । लगानी प्रवर्द्धनका लागि स्थापित संस्थागत संरचनादेखि निजी क्षेत्रसमेतले लगानी प्रवर्द्धन गर्न लाग्नुपर्ने आवश्यकता रहेको छ । विदेशी लगानी बढाउन आर्थिक कुटनीतिलाई सक्रिय पारी छिमेकी मुलुकहरूमा बजारको पहुँच बढाउनु जरुरी छ । लगानीको सहज वातावरणसँगै बजारको पहुँच र सस्तोमा दक्ष जनशक्ति उपलब्ध भएमा मात्र विदेशी लगानी आकर्षित हुनसक्ने देखिन्छ ।

बैंकिङ क्षेत्रका मुख्य ऐनका विशेषताहरू



रञ्जना पोखरेल

सहायक प्रबन्धक

केन्द्रीय वित्त विभाग

१. नेपाल राष्ट्र बैंक ऐन, २०५८

परिचय

वि.सं. २०५७ पछिको वित्तीय क्षेत्र सुधार कार्यक्रमबाट विश्व बैंक, एसियाली विकास बैंक तथा विभिन्न अन्तर्राष्ट्रिय संघ-संस्थाहरूले दिएको सुझावमोजिम कुशल सुपरिवेक्षणीय भूमिका निर्वाह गर्न सक्ने केन्द्रीय बैंकको अवधारणाअन्तर्गत नै नेपाल राष्ट्र बैंक ऐन, २०५८ लागू गरिएको हो। वि.सं. २०५८।१०।१७ मा नेपाल राष्ट्र बैंक ऐन, २०५८ प्रमाणीकरण र प्रकाशन भएको यस ऐनमा हालसम्म ४ पटक संशोधन भएको छ। पछिल्लो संशोधन मिति २०७३।०७।२९ मा भएको हो।

नेपालको अर्थतन्त्रको दिगो विकासमा सहयोग पुग्ने गरी मूल्य र शोधनान्तर स्थिरता तथा समग्र वित्तीय क्षेत्रको स्थायित्व कायम गर्नका लागि केन्द्रीय बैंकका रूपमा कार्य गर्न नेपाल राष्ट्र बैंकको स्थापना गरिएको हो।

नेपाल राष्ट्र बैंक ऐन, २०५८ का विशेषताहरू

- ऐनले नेपाल राष्ट्र बैंकलाई केन्द्रीय बैंकका रूपमा प्रस्तुत गरी अविच्छिन्न उत्तराधिकारवाला स्वशासित सङ्गठित संस्थाका रूपमा प्रस्तुत गरेको छ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकको प्रमुख उद्देश्य अर्थतन्त्रको दिगो विकासका लागि मूल्य र शोधनान्तर स्थिरता कायम गर्नका लागि आवश्यक मौद्रिक तथा विदेशी विनिमय नीति निर्माण गर्ने, वित्तीय पहुँच अभिवृद्धि गर्दै सर्वसाधारणमा बैंकिङ प्रणालीप्रति विश्वास बढाउनु र कुशल भुक्तानी प्रणालीको विकास गर्नु आदि राखिएको छ।
- ऐनले बैंकलाई मौद्रिक नीति, विदेशी विनिमयदर नीति तथा सञ्चिति आदिको तर्जुमा र व्यवस्थापन आदि कार्य र बैंक तथा वित्तीय संस्था (BFI_s) लाई इजाजतपत्र दिने, सरकार तथा बैंकहरूको बैंक, अन्तिम ऋणदाता आदिका रूपमा काम, कर्तव्य र अधिकार तोकेको छ।

- नेपाल राष्ट्र बैंकको चुक्ता पुँजी १ अर्बबाट बढाएर ५ अर्ब कायम गरेको छ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकलाई ऐनले विभिन्न कर र शुल्कमा छुट सुविधा प्रदान गरेको छ।
- अन्तर्राष्ट्रिय संघ-संस्थाहरूमा आफ्नो अधिकार क्षेत्र रहेको कार्यका लागि प्रतिनिधित्व बैंकले गर्ने व्यवस्था रहेको छ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकले जारी गर्ने मौद्रिक नीति, विदेशी विनिमय नीति, आन्तरिक विभिन्न वार्षिक कार्यक्रम, कर्मचारीसम्बन्धी नीति आदि निर्माण गर्न सञ्चालक समिति र सोको कार्यान्वयन साथै बैंक तथा वित्तीय संस्थाको इजाजतपत्र, नियमन, सुपरिवेक्षण, निरीक्षण आदि कार्य गभर्नरले गर्ने व्यवस्था गरिएको छ।
- खुला बजार सञ्चालन गर्न repo/reverse repo का अतिरिक्त अन्य उपयुक्त औजारहरूसमेत प्रयोग गर्न सक्ने व्यवस्था गरिएको छ।
- ऐनले नेपाल राष्ट्र बैंकलाई नेपालमा बैंक नोट तथा सिक्का जारी गर्ने एकाधिकार दिई सोका लागि आवश्यक सुरक्षणको समेत व्यवस्था गरेको छ।
- विदेशी विनिमयसम्बन्धी व्यवस्था गरी बैंकलाई अन्तर्राष्ट्रिय क्लियरिङ र भुक्तानी सम्झौता गर्ने अधिकार दिएको छ।
- नेपाल सरकारको बैंकर, सल्लाहकार र वित्तीय एजेन्टका रूपमा ऐनले नेपाल राष्ट्र बैंकलाई स्थापित गरेको छ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकले बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई विभिन्न निर्देशनहरू जारी गर्न सक्ने अधिकार, समस्याग्रस्त घोषणा गरी विभिन्न कारबाही, सुधारात्मक तथा उपचारात्मक कारबाही र फरफार कसम्बन्धी व्यवस्थासमेत गरेको छ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकले प्रत्येक वर्ष मौद्रिक नीतिसम्बन्धी प्रतिवेदन सार्वजनिक जानकारीका लागि प्रकाशित गर्ने साथै आफ्नो वासलात तयार गरी लेखापरीक्षण तथा

वार्षिक प्रतिवेदन नेपाल सरकारलाई बुझाउने व्यवस्था गरेको छ ।

- नेपाल राष्ट्र बैंकले बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई नियम उल्लङ्घनबापत कसूरदार ठहर्‍याई दण्ड सजायको व्यवस्थासमेत गरेको छ ।
- अवकाशपछि गभर्नर बैंक तथा वित्तीय संस्थाको कुनै पनि पदमा नियुक्त हुन नसक्ने, डेपुटी गभर्नर र कार्यकारी निर्देशक अवकाशको ३ वर्षसम्म साथै अन्य अधिकृत स्तरका कर्मचारी अवकाशको दुई वर्षसम्म बैंक तथा वित्तीय संस्थाको कुनै पनि पदमा नियुक्त हुन नसक्ने व्यवस्था गरेको छ ।
- भुक्तानी सेवा प्रदायक र भुक्तानी प्रणाली सञ्चालकको निरीक्षण तथा सुपरिवेक्षण नेपाल राष्ट्र बैंकले गर्ने गरी ऐनले व्यवस्था गरेको छ ।
- ऐनले समस्याग्रस्त बैंक तथा वित्तीय संस्था खारेजी प्रक्रियामा आवश्यक उपचारात्मक कार्य गर्ने सम्बन्धमा नेपाल राष्ट्र बैंकको अधिकार वृद्धि गरेको छ ।
- ऐनले बैंक तथा वित्तीय संस्थाको फरफारक सम्बन्धमा एउटा छुट्टै परिच्छेद व्यवस्था गरी फरफारक प्रक्रियाबारे प्रस्ट पारेको पाइन्छ ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकको लेखापरीक्षण कार्यका लागि एक जना सञ्चालकका नेतृत्वमा लेखापरीक्षण समितिको व्यवस्था गरेको छ ।
- नेपाल राष्ट्र बैंकले आफ्नो नाफा-नोक्सान विवरण लगायतका लेखा प्रतिवेदन नेपाल लेखामानबमोजिम तयार गर्नुपर्ने व्यवस्था गरेको छ ।

२. बैंक तथा वित्तीय संस्था ऐन, २०७३

परिचय

वि.सं. २०५७ को वित्तीय क्षेत्र सुधार कार्यक्रमपछि तत्कालीन श्री ५ को सरकारले बैंकिङ तथा वित्तीय क्षेत्रमा स्थायित्व ल्याई बैंकिङ कारोबारलाई नियमित गर्न बैंक तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी अध्यादेश २०६० तर्जुमा गरेको हो ।

तत्पश्चात् वि.सं. २०६३ मा अध्यादेशका रूपमा कार्य गरिरहेको कानूनलाई बैंक तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन, २०६३ लागू गरियो । यसमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाको स्थापना, कारोबार, इजाजतपत्र आदि कुराहरू समेटियो ।

उल्लिखित ऐनलाई पुनः नेपाल सरकारको पहिलो वित्तीय क्षेत्र विकास रणनीति (२०७३/७४-२०७७/७८) को उद्देश्यअनुसार बैंक तथा वित्तीय संस्थाको कारोबारमा थप

परिमार्जन, सुशासन, वित्तीय पारदर्शिता, कुशल नियमन आदि गर्नका लागि बैंक तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी ऐन, २०७३ लागू गरियो । यसलाई छोटकरीमा (BAFIA, 2073) भनिन्छ । मिति २०७४।०९।१० मा प्रमाणीकरण तथा प्रकाशन भएको यस ऐनको पछिल्लो संशोधन मिति २०७६।०९।०२ हो ।

बैंक तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी ऐन, २०७३ का उद्देश्यहरू

ऐनको प्रस्तावनामा उल्लिखित यसका उद्देश्यहरू देहायबमोजिम छन् :

१. मुलुकको समग्र बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीप्रति सर्वसाधारणको विश्वासनीयता अभिवृद्धि गर्नु,
२. निक्षेपकर्ताका हकहितको संरक्षण र संवर्द्धन गर्नु,
३. बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूबिच स्वस्थ प्रतिस्पर्धाद्वारा गुणस्तरीय तथा भरपर्दो बैंकिङ तथा वित्तीय सेवा उपलब्ध गराउनु,
४. राष्ट्रिय अर्थतन्त्रलाई सबल एवम् सुदृढ बनाउनु,
५. वित्तीय स्थायित्व कायम गर्नका लागि बैंक तथा वित्तीय संस्थाको स्थापना, सञ्चालन व्यवस्थापन, नियमन, निरीक्षण तथा सुपरिवेक्षणसम्बन्धी प्रचलित कानूनमा संशोधन र एकीकरण गरी समयानुकूल बनाउनु ।

बैंक तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी ऐन, २०७३ का विशेषताहरू

- ऐनले मुलुकको समग्र बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीप्रति सर्वसाधारणको विश्वासनीयता अभिवृद्धि तथा निक्षेपकर्ताका हकहितको संरक्षण र संवर्द्धन गर्ने लक्ष्य लिएको,
- ऐनले बैंक तथा वित्तीय संस्था (BFI) बिच स्वस्थ प्रतिस्पर्धाद्वारा गुणस्तरीय तथा भरपर्दो बैंकिङ तथा वित्तीय सेवा उपलब्ध गराउने लक्ष्य लिएको,
- ऐनले वित्तीय स्थायित्व तथा राष्ट्रिय अर्थतन्त्रलाई सबल एवम् सुदृढ बनाउने लक्ष्य लिएको,
- ऐनले बैंक तथा वित्तीय संस्थाको स्थापना, सञ्चालन, व्यवस्थापन, नियमन, निरीक्षण तथा सुपरिवेक्षणसम्बन्धी प्रस्ट व्यवस्था गरेको,
- बैंक तथा वित्तीय संस्थाको संस्थापना, इजाजतपत्र, शाखा विस्तार, कारोबार आदिका लागि नेपाल राष्ट्र बैंकको स्वीकृति लिनुपर्ने व्यवस्था भएको,
- बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई पब्लिक लिमिटेड कम्पनीको ढाँचामा स्थापना गर्नुपर्ने व्यवस्था राखी नाफामूलक संस्थाका रूपमा रहने व्यवस्था गरेको,
- बैंक तथा वित्तीय संस्थाले आफ्नो कुल जारी पुँजीको

- कम्तीमा ३० प्रतिशत सेयर सर्वसाधारणलाई बिक्री वितरण गर्नका लागि छुट्ट्याउनुपर्ने व्यवस्था भएको,
- बैंक तथा वित्तीय संस्थाले ब्यापार गर्ने उद्देश्यले मालसामान खरिद बिक्री, चल अचल सम्पत्तिको कारोबार गर्न नपाउने व्यवस्था गरेको,
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाले आफ्नो धितोपत्र आफैँले खरिद गर्न नपाउने व्यवस्था गरेको,
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाले आफ्नो कुल जारी पुँजीको ०.५ प्रतिशत सेयर आफ्ना कर्मचारीका लागि छुट्ट्याउनुपर्ने व्यवस्था गरेको,
 - संस्थागत सुशासन कायम गर्नका लागि स्वतन्त्र सञ्चालकसमेत रहेको सञ्चालक समितिले नीति तर्जुमा गर्ने, सो नीतिबमोजिम कार्यकारी प्रमुखले व्यवस्थापन गर्ने तथा लेखापरीक्षण समितिले निरीक्षण गर्ने व्यवस्था गरेको,
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई चुक्ता पुँजी तथा कारोबारका आधारमा वर्गीकरण गरिएको,
 - “घ” वर्गबाहेक “ख” र “ग” वर्गले माथिल्लो वर्गमा परिणत हुन चाहेमा तोकिएको प्रक्रिया पूरा गरी हुन सक्ने व्यवस्था गरिएको,
 - कर्जा लगानी तथा असुलउपर व्यवस्था सम्बन्धमा स्पष्ट गरिएको,
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको लेखापरीक्षण कार्य गर्न आवश्यक प्रक्रिया, लेखापरीक्षक आदिको स्पष्ट व्यवस्था गरिएको,
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको मर्जर, एक्विजिसन आदिको व्यवस्था गरिएको,
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाखारेजीको स्वेच्छिक तथा बाध्यात्मक अवस्था प्रस्ट पारिएको,
 - जोखिम व्यवस्थापनको जिम्मेवारी सञ्चालक समिति मातहत गरिएको ।
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाको प्रमुख कार्यकारी अधिकृत (CEO) लगातार दुई कार्यकालभन्दा बढी पदमा रहन नसक्ने व्यवस्था गरिएको ।
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाको सञ्चालक समिति (BOD) मा एकाघरबाट एकभन्दा बढी सदस्य हुन नपाउने व्यवस्था गरिएको ।
 - पूर्वाधार विकास बैंकको व्यवस्था गरिएको ।
 - बैंक तथा वित्तीय संस्थाको BOD मा बढीमा ७ जना हुन सक्ने व्यवस्था गरिएको
 - यस ऐन वा यसअन्तर्गत जारी भएको निर्देशन वा आदेशको उल्लङ्घन भएमा कारवाही तथा दण्ड सजायको व्यवस्था गरिएको ।
 - संस्थापक सेयर १० वर्षपछि मात्र नेपाल राष्ट्र बैंकको सहमतिमा साधारण सेयरमा परिवर्तन गर्ने सकिने व्यवस्था रहेको ।

३. बैंकिङ कसूर तथा सजाय ऐन, २०६४

परिचय

बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीको कारोबारमा हुन सक्ने कसूरजन्य कार्यबाट बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीमा पर्ने असर र जोखिमलाई न्यून गरी बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीप्रति विश्वसनीयता अभिवृद्धि गर्न बैंकिङ कसूर तथा सजायका सम्बन्धमा कानुनी व्यवस्था गर्न वाञ्छनीय भएकाले बैंकिङ कसूर तथा सजाय ऐन, २०६४ को तर्जुमा भएको हो । मिति २०६४।१०।२३ मा प्रमाणीकरण तथा प्रकाशन मिति भएको यस ऐनको पछिल्लो संशोधन २०७६।०१।०२ मा भएको हो ।

बैंकिङ कसूर तथा सजाय ऐन, २०६४ का विशेषताहरू:

- बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीको कारोबारमा हुन सक्ने कसूरजन्य कार्यबाट बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीमा पर्ने असर र जोखिमलाई न्यून गरी बैंकिङ तथा वित्तीय प्रणालीप्रति विश्वसनीयता अभिवृद्धि गर्न बैंकिङ कसूर तथा सजायका सम्बन्धमा कानुनी व्यवस्था गरिएको ।
- एकआपसमा रकम उठाई सहमतिका आधारमा आलोपालो गरी रकम लिने वा दिने गरी गरेको कारोबारलाई ढुक्टीको कारोबारका रूपमा परिभाषित गरिएको ।
- बैंकिङ कसूरमा त्यस्तो कसूर भएको कुरा थाहा पाएका मितिले एक वर्षभित्र जाहेरी दिन सकिने व्यवस्था गरिएको ।
- थुनामा राख्ने अनुमति मागेमा मुद्दा हेर्ने अधिकारीले सम्बन्धित कागजातहरू हेरी अनुसन्धान तथा तहकिकात सन्तोषजनक रूपमा भए वा नभएको विचार गरी सन्तोषजनक रूपमा अनुसन्धान तथा तहकिकात भइरहेको देखिएमा एकै पटक वा पटक पटक गरी एक पटकमा सात दिनमा नबढ्ने गरी बढीमा साठी दिन समयसम्म थुनामा राख्ने अनुमति दिन सक्ने व्यवस्था गरेको ।
- बैंकिङ कसूरजन्य कार्यहरू स्पष्ट किटान गरिएको ।
- बैंकिङ कसूरको प्रकृतिअनुसार हुने सजाय एवं दण्डसम्बन्धी प्रस्ट व्यवस्था गरिएको ।
- ऐनले निम्न कार्यलाई बैंकिङ कसूरका रूपमा यसरी उल्लेख गरेको छ :
 - अनधिकृत रूपमा खाता खोल्न वा रकम भुक्तानी माग गर्नु,
 - अनधिकृत रूपमा रकम निकाल्न वा भुक्तानी दिनु,
 - विद्युतीय माध्यमको दुरुपयोग वा अनधिकृत प्रयोग गरी भुक्तानी लिनु वा दिनु,

- अनधिकृत रूपमा कर्जा लिनु वा दिनु,
- कर्जाको दुरुपयोग गर्नु,
- बैंकिङ स्रोत, साधन र सम्पत्तिको दुरुपयोग गर्नु,
- ऋणीले रकम भिक्न र सम्पत्ति प्राप्त गर्न नपाउनु,
- ऋणीको चालू परियोजनालाई नोक्सान हुने गरी ऋण वा सुविधा रोक्नु,
- कागजात वा खाता बही सच्याई कित्ते वा जालसाजी गरी हानि नोक्सानी पुऱ्याउनु,
- बैंक वा वित्तीय संस्था वा सहकारी संस्था वा संघलाई भुक्त्याई काम कारोबार गर्नु,
- बढी, कम वा गलत मूल्याङ्कन तथा वित्तीय विवरण तयार गर्नु,
- अनियमित आर्थिक तथा वित्तीय कारोबार गर्नु गराउनु,
- ढुकुटीको कारोबार गर्नु,
- गैरकानुनी रूपमा बैंकिङ कारोबार गर्नु ।

४. सम्पत्ति शुद्धीकरण ऐन, २०६४

परिचय

सम्पत्ति शुद्धीकरण ऐन विरुद्धको कानुनी व्यवस्थाका रूपमा छ । नेपालमा सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) निवारण ऐन २०६४ प्रचलनमा छ । यस ऐनको प्रस्तावनामै अपराधजन्य कार्यबाट प्राप्त सम्पत्ति शुद्धीकरण गर्ने कार्यलाई निवारण गर्ने सम्बन्धमा कानुनी व्यवस्था गर्न वाञ्छनीय भएकाले भनी उल्लेख गरिएको यसको कार्यक्षेत्र र लक्षित विन्दु स्पष्ट हुन्छ । यस ऐनमा २०६८ सालमा पहिलो र २०७२ सालमा दोस्रो संशोधन र २०७२ सालमा तेस्रो र २०७५ सालमा चौथो संशोधनसमेत भएको छ ।

मूलतः अपराधजन्य कार्यबाट प्राप्त सम्पत्ति शुद्धीकरण गर्ने कामलाई रोक्ने एवम् आतङ्कवादी क्रियाकलापमा हुने वित्तीय लगानीलाई अपराधीकरण गर्ने मूल लक्ष्य लिएर जारी भएको यस ऐनमा सम्पत्ति शुद्धीकरणको परिभाषासहित यस क्षेत्रमा आवश्यक महत्वपूर्ण प्रावधानहरू रहेका छन् । मिति २०६४/१०/१४ मा प्रमाणीकरण भएको यस ऐनमा पछिल्लो पटक मिति २०७५/११/१९ को संशोधन समेत गरी हालसम्म ४ पटक संशोधन भएको छ ।

ऐनका मुख्य व्यवस्थाहरू वा विशेषताहरू:

सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) निवारण ऐन, २०६४ का मुख्य व्यवस्था तथा विशेषताहरू यस प्रकार रहेका छन्:

- सम्पत्ति शुद्धीकरण अपराधमा बहुक्षत्रीय अधिकार क्षेत्र रहेको ।

- सम्पत्ति शुद्धीकरण कार्यलाई दण्डनीय कसूर कायम गरिएको ।
- राजस्व छली, सङ्गठित अपराध, आतङ्ककारी क्रियाकलापमा लगानी, हातहतियार खरखजाना, विदेशी विनिमय, ज्यान, चोरी, ठगी, कित्ते कागज, खोटा चलन, अपहरण तथा शरीरबन्धक, लागू औषध, राष्ट्रिय निकुञ्ज, तथा वन्यजन्तु, मानव बेचबिखन तथा ओसारप्रसार, सहकारी, वन, भ्रष्टाचार, बैंक तथा वित्तीय संस्था, बैंकिङ कसूर, प्राचीन स्मारक आदि विषयसँग सम्बन्धित कानूनान्तर्गत कसुर गरी आर्जन गरेको, धारण गरेको कारोबार गरेको तथा सोबाट बढे बढाएको सम्पत्तिलाई शुद्धीकरणको दायराभित्र राखेको ।
- आतङ्ककारी क्रियाकलापमा लगानी गर्न बन्देज गरिएको ।
- बैंक, वित्तीय वा गैरवित्तीय संस्थाले कारोबारका क्रममा आफ्ना ग्राहकको पहिचान स्पष्ट रूपमा गर्नुपर्ने व्यवस्था गरिएको ।
- सरकारी निकाय बैंक, वित्तीय र गैरवित्तीय संस्थाको दायित्व किटान गरिएको ।
- अन्तरनिकाय समन्वय गर्न र नेपाल सरकारलाई आवश्यक सुझाव दिनका लागि प्रधानमन्त्री तथा मन्त्रीपरिषद्का कार्यालयको सचिवको संयोजकत्वमा ११ सदस्यीय राष्ट्रिय समन्वय समितिको व्यवस्था गरिएको ।
- सम्पत्ति शुद्धीकरण कसूरसम्बन्धी सूचना सङ्कलन तथा विश्लेषण गर्नका लागि नेपाल राष्ट्र बैंकमा एक वित्तीय जानकारी इकाई (Financial Information Unit- FIU) को व्यवस्था गरिएको ।
- यस ऐनान्तर्गतको कसूरको अनुसन्धान र तहकिकात गर्न सम्पत्ति शुद्धीकरण अनुसन्धान विभाग गठन गरी सो विभागका काम, कर्तव्य र अधिकारको निर्धारण गरिएको ।
- मुद्दा हेर्ने अधिकारीले अनुसन्धान तथा तहकिकातका सिलसिलामा एकै पटक वा पटकपटक गरी ३० दिनमा नबढ्ने गरी ९० दिनसम्म थुनामा राख्न अनुमति दिन सक्ने व्यवस्था रहेको ।
- विभाग वा अनुसन्धान अधिकृतले अभियुक्तको सम्पत्ति रोक्का राख्न वा खाता रोक्का राख्न आदेश दिन सक्ने, तहकिकातका सिलसिलामा अन्य निकायको सहयोग लिन सक्ने व्यवस्था गरिएको ।
- यस कसूरसम्बन्धी मुद्दा हाल विशेष अदालतमा दर्ता भई त्यहीँबाट हेरिने व्यवस्था रहेको ।
- उजुरी वा अभियोजनका लागि अन्त्यहीन हदम्यादको व्यवस्था गरिएको ।

- आतङ्ककारी क्रियाकलापमा लगानी गर्नेलाई कसूरको गम्भीर्य हेरी ३ वर्षदेखि २० वर्षसम्म कैद र बिगो खुलेकामा बिगोको ५ गुणा र नखुलेकामा रु. १ करोडसम्म जरिवाना हुने ।
- उद्योग गर्ने, साधन स्रोत उपलब्ध गराउने वा षड्यन्त्र गर्नेलाई मतियारलाई हुने कसूरको आधा सजाय हुने व्यवस्था रहेको ।
- प्रमाण लुकाउने वा नष्ट गर्ने तथा बाधा विरोध गर्नेलाई पनि सजायको व्यवस्था रहेको ।
- सम्पत्ति शुद्धीकरणसम्बन्धी कसूर गर्ने व्यक्तिलाई बिगोको दोब्बर जरिवाना र कसूरको गम्भीरता हेरी २ वर्षदेखि १० वर्षसम्म कैद हुने, षड्यन्त्र गर्नेलाई सोहीबमोजिम सजाय हुने तर मदत गर्ने, दुरुत्साहन गर्ने, सहजीकरण गर्ने, मनसल्लाह गर्ने, उद्योग गर्ने, वा सम्बद्धता वा सहभागिता जनाउने वा मतियार बन्नेलाई आधा सजाय हुने ।
- शुद्धीकरण गरिएको सम्पत्ति र सोसँग सम्बन्धित साधन जफत हुने व्यवस्था रहेको ।
- अभियुक्त वा प्रतिवादीको मृत्यु भए पनि मुद्दाको किनारामा बाधा नपर्ने व्यवस्था रहेको ।
- अनुसन्धानमा सहयोग गर्ने अभियुक्तलाई सजायमा छुटको दावी लिन सकिने व्यवस्था रहेको ।
- कम्प्युटरबाट प्रशोधित अभिलेखलाई प्रमाणका रूपमा लिन सकिने व्यवस्था रहेको ।
- अनुसन्धानको काम कारबाहीमा सहयोग गर्नेलाई सजायको भागदारीमा पूर्ण वा आंशिक छुट हुन सक्ने ।

सम्पत्ति शुद्धीकरण ऐन, २०६४ को दोस्रो संशोधनबाट थप गरिएका व्यवस्था

सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) निवारण ऐन, २०६४ मा दोस्रो संशोधनबाट निम्न विशेष प्रावधान थप गरिएको छः

- सूचक संस्थासम्बन्धी व्यवस्था,
- सूचक संस्था भन्नाले वित्तीय संस्था वा गैरवित्तीय पेसाकर्मी वा व्यवसायीलाई बुझाउने,
- सूचक संस्थाको जिम्मेवारी ऐनले नै तोकिदिएको,
- सूचक संस्थाको जिम्मेवारीमा बेनामी वा काल्पनिक

- नाममा खाता खोल्न वा कुनै प्रकारको कारोबार गर्न वा गराउन नहुने, ग्राहकको पहिचान गर्नुपर्ने, सूचक संस्थाले व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा वा कारोबार गर्दा वास्तविक धनीको पहिचान गर्न आवश्यक उपाय अवलम्बन गर्नुपर्ने, सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानीसम्बन्धी जोखिमको पहिचान तथा मूल्याङ्कन गर्नुपर्ने जस्ता कार्य उल्लेख गरिएको ।
- जोखिमसँग सम्बन्धित सबै पक्षहरूको विश्लेषण गरी जोखिमको स्तर निर्धारण गर्नुपर्ने,
- अभिलेख लिखित रूपमा राख्नुपर्ने,
- जोखिम न्यूनीकरणका लागि आवश्यक व्यवस्था मिलाई नियमित अनुगमन गर्नुपर्ने,
- आर्थिक वा कानुनी उद्देश्य स्पष्ट नदेखिने जटिल, ठुलो वा अस्वाभाविक प्रकृतिका सबै कारोबारमा ध्यान दिनुपर्ने ।

निष्कर्ष

बैंकिङ व्यवसाय आफैमा जोखिमपूर्ण व्यवसाय भएकाले यसका सरोकारवालाहरूले माथि उल्लेख गरिएका ऐनका अलावा कम्पनी ऐन, आयकर ऐन, विदेशी विनिमय (नियमित गर्ने) ऐन २०१९, भुक्तानी तथा फर्स्यौट ऐन २०७७, विनिमय अधिकारपत्र ऐन २०३४, धितो पत्रसम्बन्धी ऐन कानूनहरू, नेपाल राष्ट्र बैंकको एकीकृत निर्देशन एवं परिपत्रबमोजिमका व्यवस्थाहरूको पूर्ण रूपले पालना गर्दै कारोबारहरू सञ्चालन गरेमा अवश्य नै जोखिम न्यूनीकरण हुन्छ । आजभोलि अत्याधुनिक बैंकिङ कारोबार विश्वव्यापी रूपमा बढ्दै गएको र सोका कारण विभिन्न जटिलताहरूसमेत उत्पन्न भइरहने हुनाले ऐनले निरन्तर त्यस्ता जटिलताहरूलाई चिर्न बैंकिङ क्षेत्रका ऐन, कानूनहरूमा समयानुकूल आवश्यक सुधार र परिमार्जनसमेत गर्नुपर्ने देखिन्छ ।

सन्दर्भ सामग्रीहरू

- ❖ www.dmlti.gov.np
- ❖ www.lawcommission.gov.np
- ❖ www.nrb.org.np

बैंकिङ क्षेत्रमा उत्तरदायी बैंकिङको अवधारणा: एक चर्चा



रोशन पोखरेल

प्रबन्धक

नेपाल बैंक लिमिटेड

१. सैद्धान्तिक अवधारणा - Theoretical Concept

"When I is replaced by we, even illness becomes wellness"

-Anonymous

कुनै पनि उद्योगधन्दा, व्यवसाय वा संस्थाको मूल मर्म तथा विराट् उद्देश्य (Macro Objective) मानव कल्याण तथा सार्वजनिक हितसँग जोडिएको हुनुपर्छ। संस्थागत गतिविधिको तार प्रत्यक्ष एवं परोक्ष रूपमा समाज, पर्यावरण र प्रकृतिसँग जोडिएर रहेको हुन्छ, संस्था शून्यमा सञ्चालन हुन सक्दैन भन्ने मान्यता उत्तरदायी सञ्चालनले राख्दछ।

बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू पनि सामाजिक हितकै लागि स्थापित भएका हुन् र यी संस्थाहरूले सञ्चालन गर्ने बैंकिङ गतिविधि समाजप्रति उत्तरदायी रहनुपर्दछ भन्ने मान्यता उत्तरदायी बैंकिङको सामान्य अवधारणा (General Concept) हो। हुन त आम बुझाइमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू नाफा कमाउन स्थापित भएका हुन् र यिनले मुद्रा बजारमा संवाहकका रूपमा कार्य गर्दछन् भनिए तापनि मानव समाजका लागि बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू व्यक्तिको जीवनस्तर सुधार्न प्रयासरत संस्थाहरू हुन्। यिनले गर्ने बैंकिङ गतिविधिमाफत देशको समग्र अर्थतन्त्र चलायमान भई नागरिकले आर्थिक सामाजिक सुरक्षाको लाभ प्राप्त गर्दछन् जसबाट एक स्वच्छ र स्वस्थ समाजको निर्माण भइरहेको हुन्छ।

हुन त व्यावसायिक इकाइहरूको मुनाफामा बढोत्तरी ल्याई अशियारका हितको संरक्षण गर्नु वित्तीय व्यवस्थापनको स्थापित मान्यता हो, तथापि पछिल्ला समयमा आएर यस मान्यतामाथि पुनर्विचार हुनुपर्ने तर्कले स्थान पाएको देख्न सकिन्छ। कुनै पनि व्यावसायिक प्रतिष्ठानको काम कारबाहीबाट समाज, समुदाय तथा वातावरणमाथि कुनै न कुनै स्वरूपको सम्भावित क्षतिको जोखिम रहेको हुन्छ भन्ने तथ्यलाई यसै नजरअन्दाज गर्न पनि सकिन्न। व्यावसायिक प्रतिष्ठानले गरेका गतिविधिबाट समाज,

समुदाय वा वातावरणले मूल्य चुकाउनुपर्ने तथ्य कुनै पनि कोणबाट न्यायसङ्गत देखिन्न पनि। अतः यस्तो सम्भावित क्षतिलाई समयमै आँकलन गरी यथोचित व्यवस्थापनका लागि पर्याप्त ध्यान दिनु बैंक तथा वित्तीय संस्था स्वयंको कर्तव्य हो। उत्तरदायी बैंकिङले यसै अवधारणालाई आत्मसात् गरेको पाइन्छ। हरित बैंकिङ (Green Banking) तथा दिगो बैंकिङ (Sustainable Banking) लाई उत्तरदायी बैंकिङका उदाहरणका रूपमा लिन सकिन्छ। अल्पकालका लागि समाज, समुदाय तथा वातावरणप्रति उत्तरदायी रहनु र नाफा कमाउनु द्वन्द्वात्मक लागे तापनि दीर्घकालसम्म व्यवसाय गर्ने सोच भएका प्रतिष्ठानका लागि यस अवधारणालाई आत्मसात् गर्नु सम्पूर्ण पक्षबाट हितकारी हुनेमा शङ्का रहँदैन। यहाँ फोर्ड मोटर कम्पनीका कार्यकारी अध्यक्ष विलियम फोर्डको भनाइ उल्लेख गर्नु सान्दर्भिक हुन जान्छ:

"Creating a strong business & building a better world are not conflicting goals – they are both essential ingredients for long term success"

-William Clay Ford

२. उत्तरदायी बैंकिङका सिद्धान्तहरू (Principles of Responsible Banking)

उत्तरदायी बैंकिङका मूलतः ६ सिद्धान्तहरू रहेका पाइन्छन्। मूलभूत रूपमा यिनै सिद्धान्तहरूबाट उत्तरदायी बैंकिङ सञ्चालित तथा निर्देशित रहेको पाइन्छ। यी सिद्धान्तहरूलाई बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले आफ्नो रणनीतिक योजना तथा कार्यविवरणहरूमा उल्लेख गरी आत्मसात् गर्ने गरेका छन्।

क. तादाम्य (Alignment)

संस्थाको रणनीतिक योजनालाई व्यक्तिको आवश्यकता तथा समाजको लक्ष्यसँग तादाम्य हुने गरी उल्लेख गर्ने विषयमा उत्तरदायी बैंकिङको यस सिद्धान्तले संस्थालाई निर्देशित गर्दछ। संस्थाको रणनीतिक

योजना तथा कार्यक्रमलाई पेरिस वातावरण सम्झौता (Paris Climate Agreement) तथा राष्ट्रिय वा क्षेत्रीय नीतिसँग तादात्म्य हुने गरी घोषित गरिएको हुन्छ ।

ख. असर तथा लक्ष्य निर्धारण (Impact & Target Setting)

संस्थाले आवधिक रूपमा संस्थाका गतिविधि, सेवा तथा लगानीले समाज, समुदाय तथा वातावरणमा पार्ने खराब असरलाई कम गर्ने तथा असल असरलाई बढाउँदै लाने नीति लिएको हुन्छ ।

ग. सेवाग्राही तथा ग्राहक (Clients & Customers)

ग्राहक तथा सेवाग्राहीसँग कारोबार गर्दा उत्तरदायी तवरले दिगो विकासलाई आत्मसात् गरी कार्य गर्ने सिद्धान्त सेवाग्राही तथा ग्राहक सिद्धान्त हो । आर्थिक लाभको न्यायोचित वितरण तथा वर्तमानमा गरिएको कुनै पनि निर्णयको असर भावी पिढीलाई नपरोस् भन्ने कुरासँग सजग रहन यस सिद्धान्तले निर्देशित गर्दछ ।

घ. सरोकारवाला (Stakeholders)

सरोकारवालसँग सक्रिय (proactively) समन्वय तथा परामर्श गर्दै सामुदायिक लाभका क्षेत्रमा बैंकिङ सेवालाई गतिशील गर्ने सम्बन्धी सिद्धान्त ।

ङ. सुशासन तथा संस्थागत परम्परा (Governance & Culture)

उत्तरदायी बैंकिङलाई संस्थाको संस्थागत संस्कृति (Corporate Culture) का रूपमा स्थापित तथा विकसित गर्दै लैजाने सम्बन्धी सिद्धान्त । यसले संस्थागत सुशासनको पक्षपोषण गर्दछ ।

च. पारदर्शिता एवं जवाफदेहिता (Transparency & Accountability)

संस्थागत पारदर्शिता तथा समाज, समुदाय र वातावरणप्रति जवाफदेही संस्कारको विकास गर्दै संस्थाका काम कारवाहीले समग्रमा पारेका सकारात्मक तथा नकारात्मक प्रभावको नियमित आवधिक मापन गर्ने सम्बन्धी सिद्धान्त पारदर्शिता एवं जवाफदेहिताको सिद्धान्त हो ।

बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले पनि अन्य व्यावसायिक संस्थासह लगानी वा संस्थागत निर्णय गर्दा वातावरणीय (Environmental), सामाजिक (Social) तथा सुशासन (Governance) अर्थात्

ESG पक्षलाई पुगदो ध्यान दिनुपर्दछ भन्ने विश्वव्यापी मान्यता रहेको छ । वर्तमानमा गरिएको कुनै पनि निर्णयले भावी पुस्तामाथि कुनै पनि व्ययभारका रूपमा देखा नपरोस् भन्ने कुरातर्फ सजग र संवेदनशील रही सेवा सञ्चालन गर्नुपर्दछ भन्ने कुरामा उत्तरदायी बैंकिङले जोड दिन्छ ।

३. दिगो बैंकिङ तथा वित्तीय सञ्जाल (Sustainable Banking & Finance Network)

वित्तीय क्षेत्रले जलवायु परिवर्तन, प्रदूषण, प्राकृतिक सम्पदाको अति दोहनजस्ता पर्यावरणीय तथा व्यावसायिक चुनौतीहरूको सामना गरिरहनुपरेको हालको अवस्थामा विकासशील राष्ट्रहरूमा निजी क्षेत्रका वित्तीय संस्थाहरूले लगानी गर्ने परियोजनाहरूबाट उत्पन्न हुने कमजोर वातावरणीय, सामाजिक एवं सुशासनसम्बन्धी समस्याहरू समयसँगै भन्नै विकराल बन्दै जाने निश्चित छ । वातावरण र समाजप्रति गैरजिम्मेवार ढङ्गले एकोहोरो मुनाफालाई मात्र ध्यानमा राख्दा ढिलोचाँडो त्यसको वातावरणीयलगायत व्यावसायिक असर वित्तीय क्षेत्रले भोग्नु नै पर्नेछ । दिगो बैंकिङमा वातावरणीय रूपमा जिम्मेवार मात्र होइन सामाजिक रूपले समेत सान्दर्भिक हुने छुट्टै सिद्धान्तहरू तय गरी वित्तीय क्षेत्रमा कार्यान्वयनमा ल्याउने गरिन्छ ।

उत्तरदायी दिगो बैंकिङलाई आत्मसात् गर्ने तथा अन्तर्राष्ट्रिय रूपमा भए गरेका असल अभ्यास (Best Practices) लाई संस्थागत गर्ने अभिप्रायले गठन गरिएको अनौपचारिक विशेष समूह दिगो बैंकिङ सञ्जाल हो । यसमा उत्तरदायी तवरले समग्रमा वातावरणीय, सामाजिक तथा सुशासन पक्षलाई ध्यानमा राख्दै दिगो वित्तीय लगानीमा जोड दिन प्रतिबद्ध वित्तीय क्षेत्र, नियामक निकाय, वातावरणसम्बन्धी कार्य गर्ने संघसंस्था, केन्द्रीय बैंक तथा बैंकिङ संघ संगठनहरू सदस्यका रूपमा रहेका छन् । अन्तर्राष्ट्रिय वित्त निगम (International Finance Corporation) तथा विश्व बैंक समूह (World Bank Group) ले यसलाई आवश्यक सहयोग तथा समन्वय गरिरहेको पाइन्छ ।

यस सञ्जालको मूल उद्देश्य सदस्यहरू बिच सामूहिक ज्ञान आदानप्रदान तथा उपयुक्त नीति तर्जुमामार्फत दिगो वित्तका लागि सहजकर्ताको भूमिका निभाउने हो । यसले सहजकर्ताको भूमिकाबाहेक सदस्यहरूलाई आवश्यक सहयोग तथा प्रोत्साहन गर्ने समेत गर्दछ । सदस्यहरूको मुख्य ध्येय यसले लिएका निम्न दुई मूल उद्देश्यसँग सरोकार राख्दछन् :

क. पर्यावरणीय जोखिमसहित ESG जोखिमको वित्तीय क्षेत्रबाट हुने जोखिम व्यवस्थापन ।

Improve the management of environmental, social, and governance (ESG) risks – including climate risks – across the financial sector.

ख. समाज तथा वातावरणमा सकारात्मक प्रभाव पार्ने परियोजनाहरूमा लगानी प्रोत्साहन ।

Increase capital flows to activities with positive environmental and social impacts, including climate change mitigation and adaptation.

हालसम्म यस समूहमा हाम्रा छिमेकी मुलुक भारत, चीन, पाकिस्तान, श्रीलङ्का तथा बङ्गलादेशसहित ६२ राष्ट्रका ७२ संघसंस्थाहरू आवद्ध रहेका छन् । यसले ४३ ट्रिलियन डलरको बैकिङ सम्पत्तिको निगरानी गर्दछ । यसले भर्खरै आफ्नो स्थापनाको दसौँ वार्षिकी मनाएको छ ।

४. उत्तरदायी - दिगो बैकिङमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको भूमिका (Role of Banks & FIs in sustainable Banking)

बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले लगानीसँग सम्बन्धित निर्णय लिँदा मूलतः लगानीको सुनिश्चितता, प्रतिफल तथा जोखिमलाई ध्यानमा राखी निर्णय लिने गर्दछन् । समान जोखिममा अधिक प्रतिफल र समान प्रतिफलमा कम जोखिमयुक्त लगानी बैंक वित्तीय संस्थाको प्राथमिकतामा पर्ने वित्तीय लगानीको आधारभूत सिद्धान्त हो । तर दिगो बैकिङको अवधारणामा लगानीसम्बन्धी निर्णय लिँदा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले वातावरणीय, सामाजिक तथा सुशासनको पक्षलाई समेत प्राथमिकतामा राखेर मात्र निर्णय लिनुपर्ने हुन्छ ।

यस परिप्रेक्ष्यमा हाम्रो छिमेकी मुलुक बङ्गलादेशले सन् २०११ मा नै वातावरणीय जोखिम व्यवस्थापन मार्गदर्शन (Environmental Risk Management Guidelines) पारित गरेको पाइन्छ । त्यसैगरी पाकिस्तानले सन् २०१७ मा दिगो बैकिङ तथा वित्त नीति तय गरेको पाइन्छ ।

वित्तीय मध्यस्थताको कार्य गर्ने बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले मानवसमाजको हितका लागि समुदायलाई लाभ हुने, वातावरण जगेर्नामा सघाउ पुग्ने तथा सुशासनमा बढोत्तरी हुने परियोजनामा लगानी गर्दा समग्र राष्ट्रको आर्थिक, सामाजिक तथा पर्यावरणीय सन्तुलन कायम रहने हुन्छ । अल्पकालमा बढी मुनाफा हुने तर

दीर्घकालीन रूपमा राष्ट्रको आर्थिक, सामाजिक तथा पर्यावरणीय सन्तुलनमा खलल पुग्ने परियोजनामा लगानी गर्दा अल्पकालीन रूपमा फाइदा पुगेको देखिए तापनि दीर्घकालमा त्यसको नकारात्मक असरको भुक्तभोगी व्यवसायी र वित्तीय संस्था मात्र हुँदैनन् पूरै मानवसमाजले नै त्यसको ठूलो मूल्य चुकाउनुपर्ने हुन सक्छ । समाजकै अङ्गका रूपमा क्रियाशील बैंक तथा वित्तीय संस्थाले कुनै पनि हालतमा सामाजिक जवाफदेहिताबाट उम्किन मिल्दैन ।

समाजमा पर्ने असरबाट बैकिङ क्षेत्रमात्र नभई समग्र अर्थतन्त्रलाई नै कस्तो असर पर्दो रहेछ भन्ने शिक्षा हालैको कोभिड महामारीले पनि दिएको छ । एकोहोरो मुनाफालाई मात्र प्राथमिकतामा राखी सामाजिक दायित्वलाई बेवास्ता गर्ने हो भने त्यसले दूरगामी पर्यावरणीय क्षति मात्र होइन आर्थिक विभीषिकासमेत निम्त्याउन सक्नेतर्फ बेलैमा सजग हुनु जरुरी छ ।

५. उत्तरदायी दिगो बैकिङका प्रक्रिया (process of sustainable banking)

दिगो बैकिङ कार्यान्वयनका लागि केही निश्चित प्रक्रियाहरू तय गरिएको पाइन्छ । क्रमबद्ध रूपले यस्ता चरणहरू पार गरेर मात्र उत्तरदायी दिगो बैकिङको अवधारणा साकार गर्न सकिन्छ ।

- क. पहिलो चरण: उत्तरदायी दिगो बैकिङप्रतिको प्रतिबद्धता
- ख. दोस्रो चरण: उत्तरदायी दिगो बैकिङ अवधारणाको विकास
- ग. तेस्रो चरण: उत्तरदायी दिगो बैकिङ प्रणालीको विकास
- घ. चौथो चरण: उत्तरदायी दिगो बैकिङसम्बन्धी क्षमतामा अभिवृद्धि
- ङ. पाँचौँ चरण: उत्तरदायी दिगो बैकिङको कार्यान्वयन
- छ. छैटौँ चरण: अभिप्रेरणा तथा रिपोर्टिङ

६. बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई पुग्ने फाइदा (Benefits to Bank & FIs)

उत्तरदायी दिगो बैकिङबाट कुनै पनि बैंक वा वित्तीय संस्थालाई अल्पकालीन तथा दीर्घकालीन दुवै किसिमका फाइदा पुग्ने देखिन्छ । दीर्घकालमा समग्र आर्थिक सामाजिक स्थायित्वबाट प्राप्त हुने लाभबाहेक संस्थाले अल्पकालमा पनि यथेष्ट लाभ प्राप्त गर्ने देखिएको छ ।

- वातावरणीय र सामाजिक जोखिमको समुचित व्यवस्थापन गर्न नसक्दाका अवस्थामा आइपर्ने वित्तीय, कानुनी तथा प्रतिष्ठासम्बन्धी जोखिमको न्यूनीकरण हुने ।

- लगानी गर्दा ग्राहकको समग्र पक्षको अध्ययन हुने भएकाले लगानीमा निहित जोखिम कम हुने ।
- ग्राहक वा ऋणीले पालना गर्नुपर्ने राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय अनुपालनासम्बन्धी अध्ययनमा सहजता प्राप्त हुने तथा यसका अभावमा निम्तिन सक्ने जोखिमलाई समय छँदै सच्याउन सकिने ।
- भविष्यमा आइपर्ने सामाजिक, आर्थिक र पर्यावरणीय असरको मूल्याङ्कन गरी व्यावसायिक योजना तथा रणनीति तर्जुमा गर्न सहज हुने ।
- लगानीका क्षेत्रमा विविधीकरण तथा नयाँ लगानीका क्षेत्रको पहिचान सरल हुने ।
- संस्थाको सामाजिक ख्याति तथा प्रतिष्ठामा वृद्धि भई संस्थागत छविमा सुधार आउने ।
- संस्थागत ब्रान्डलाई राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा स्थापित गर्न सहज हुने । जनविश्वासमा सकारात्मक वृद्धि हुने ।
- अन्तर्राष्ट्रिय प्राविधिक एवम् व्यावसायिक सहयोग प्राप्त गर्न सहज र सरल हुने ।
- छुट सुविधा वा हितकारी लाभ प्राप्त गर्ने सम्भावनामा वृद्धि हुने ।
- दीर्घकालीन व्यावसायिक सम्बन्धको सुनिश्चितता प्राप्त हुने ।

७. दिगो बैकिङ : नेपालका सन्दर्भमा (Sustainable Banking in Nepal)

नेपालका सन्दर्भमा आ.व. २०७४/०७५ को मौद्रिक नीतिमा जोखिम व्यवस्थापन पद्धतिका सम्बन्धमा वातावरण तथा सामाजिक जोखिम व्यवस्थापनसम्बन्धी निर्देशिका जारी गरिनेछ भनी उल्लेख भएको पाइन्छ । सोसँग सम्बन्धित एक निर्देशिका नेपाल राष्ट्र बैंकले २०७५/०७६ मा जारी गरेको भए तापनि सोको यथेष्ट चर्चा परिचर्चा बैकिङ जगत्मा भएको भने पाइन्न । त्यसै पनि सो निर्देशिका दिगो बैकिङलाई आत्मसात् गर्ने भन्दा पनि जोखिम व्यवस्थापनलाई सम्बोधन गर्ने गरी जारी भएको पो हो कि भने जस्तो देखिन्छ ।

निजी क्षेत्रका केही छिटपुट बैंकले हरित हप्ता (Green Week) भनेर केही कार्यक्रम गर्नु, ETS (Emission Trading System) मा समावेश हुनुलाई यसको सुरुवाती चरणका रूपमा लिन सकिन्छ । विश्व जगत्मा उत्तरदायी दिगो विकासका लागि भए गरेका असल अभ्यासहरूको माटो सुहाउँदो अनुसरण गरी नेपाली बैकिङ जगत् पनि समयसँग अधि बढ्न ढिला गर्नु हुन्न । त्यसै पनि अन्तर्राष्ट्रिय रूपमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू युएनले लिएको दिगो विकासको लक्ष्य (SDGs) मा प्रमुख शक्तिका रूपमा देखा परिसकेका छन् । लगानीकर्ता,

ग्राहक, कर्मचारीलगायत नियमन निकायहरूसमेतले बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूलाई दिगो विकासका मुद्दामा संवेदनशील हुन दबाब सृजना गर्न थालेका अवस्थामा ढिलो चाँडो त्यस किसिमको दबाब नेपाली वित्तीय जगत्ले पनि सामना गर्नु नै पर्नेछ ।

विगतको ३० वर्षको विवरणलाई हेर्ने हो भने बैंक कर्जामा २० प्रतिशत बढोत्तरी हुँदा नेपाली अर्थतन्त्रको विस्तार भने जम्मा ४.५ प्रतिशतमात्र भएको पाइन्छ । यसको सोभ्रो अर्थ हो नेपाली बैंक तथा वित्तीय संस्थाले समग्र राष्ट्रको अर्थतन्त्रलाई सबलीकरण गर्न सकेका छैनन् । अर्थतन्त्र र समुदायलाई लाभान्वित गर्न नसकेको तीतो यथार्थ नेपाली बैकिङ जगत्ले स्वीकार्नेपर्छ । आगामी समयमा नेपाली बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले दिगो वित्तीय लगानी (Sustainable Finance), उत्तरदायी व्यवस्थापन (Responsible Management) र समावेशी समुदाय (Inclusive Community) का तीन खम्बे नीति अँगाल्दै दिगो बैकिङका दिशातर्फ अगाडि बढे मात्र मुलुक र समाजले स्थायी लाभ प्राप्त गर्नेछन् ।

८. निष्कर्ष (Conclusion)

“Sustainable banking isn't just a philosophy – it's about action.”

उत्तरदायी दिगो बैकिङ कुनै दर्शन होइन, न त यो कुनै ऐच्छिक अवधारणा हो जसलाई आत्मसात् गरे पनि हुन्छ नगरे पनि हुन्छ । वास्तवमा यो ढिलो भइसकेको अनिवार्य आवश्यकता हो । समतामूलक समाज, दरिलो अर्थतन्त्र, बाँच्नलायक पर्यावरण तथा भावी सन्ततिको भविष्य रक्षाका लागि आजको बैकिङ समाज, वातावरण तथा सुशासनप्रति उत्तरदायी हुनुको विकल्प छैन जसले दिगो विकासको एजेन्डालाई स्थापित गर्न सकोस् ।

(विविध आर्थिक सामाजिक पर्यावरणीय लेखहरू तथा Internet Surfing मा आधारित लेख)

बैंकिङ क्षेत्रमा ब्याजदर उतार चढाबः सैद्धान्तिक तथा व्यावहारिक पक्षहरूको विश्लेषण



राजनविक्रम थापा
निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

कोरोना सङ्क्रमणको अवस्थापश्चात् समग्र विश्वको अर्थतन्त्रले गति लिन सकेको छैन । अझ नेपालजस्तो आर्थिक रूपमा कमजोर र विप्रेषणका जगमा अडेको अर्थतन्त्रमा विभिन्न प्रकारका विचलन देखिनु अस्वाभाविक पनि हैन । विगत केही समययता नेपालको अर्थतन्त्रलाई सूचित गर्ने प्रायः सबैजसो परिसूचकहरू स्थिर रहन सकेका छैनन् । लामो समयावधिपछि देखिएको भुक्तानी असन्तुलनको अवस्था, बढ्दो व्यापार घाटाको अनियन्त्रित अवस्था र मूल्यस्थितिमा लगातार परिवर्तनको चाप, प्रक्षेपित आर्थिक वृद्धिदर हासिल गर्न देखापरेको समस्या, बैंकिङ क्षेत्रमा लगातार बढिरहेको तरलता अभाव, उत्पादनशील क्षेत्रमा लगानीको अभाव र सोबाट सृजित नकारात्मक असरहरूलगायतका अन्य समस्याहरूको तथ्यगत विश्लेषण प्राज्ञिक बहसको विषय बनेको छ । मुलुकको अनियन्त्रित आयात र घट्दो वैदेशिक विनिमय सञ्चितिको अवस्थालाई लिएर श्रीलङ्का र बङ्गलादेशको आर्थिक अवस्थालाई तुलनासमेत गर्ने गरिएको छ । सबै आर्थिक परिसूचकहरूले अर्थतन्त्रका विभिन्न आयमलाई सङ्केत गर्ने सन्दर्भमा बैंकिङ क्षेत्रको ब्याजदरलाई पछिल्ला समयमा निकै महत्वका रूपमा लिइँदै आएको देखिन्छ । लामो समयसम्म तरलता अभावको स्थिति सामना गरिरहेको बैंकिङ क्षेत्रमा ब्याजदरलाई बजारको माग र आपूर्तिका आधारमा तय हुने गरी केही नियामकीय अङ्कुशसहित आंशिक स्वतन्त्र छोडने नीतितर्फ केन्द्रीय बैंक उन्मुख भएकाले बजारमा मिश्रित प्रतिक्रिया देखिएको पनि छ । बचतकर्ताहरूले तुलनात्मक रूपमा राम्रो प्रतिफल पाएका छन् भने ऋणीहरूको पुँजीको लागत बढ्न थालेको छ । यसै सन्दर्भमा लघुकर्जा उपयोग गर्ने साना ऋणीहरू, मझौला उद्यमीदेखि ठुला व्यावसायिक घरानाका व्यवसायीहरूसमेत ब्याजदर घटनाउने आन्दोलनमा आबद्ध भइरहेको देखिन्छ । तथ्याङ्कगत रूपमा हेर्दा अघिल्लो आर्थिक वर्षका तुलनामा आ.व. २०७७/७८ मा नेपालको बैंकिङ क्षेत्रमा निक्षेप वृद्धिका तुलनामा कर्जाको वृद्धिदर अधिक रहेको छ (कर्जाको वृद्धिदर २७.५४ र निक्षेपको

वृद्धि २०.५० प्रतिशत) । आ.व. २०७८/७९ मा समेत निक्षेपको वृद्धिदर ३.४५ प्रतिशतमा रहेको छ । कर्जा असुलीका प्रयासहरूले पनि सार्थक रूप लिन नसकेका कारण नयाँ लगानीका सम्भावनाहरू पातलिँदै गएको देखिन्छ । मुलुक चुनावका सङ्घारमा रहेकाले सरकारका नियमित कार्यहरूबाहेक प्रमुख ध्यान त्यतै मोडिएको छ । आन्तरिक मात्र नभई बाह्य क्षेत्रमा समेत अस्थिरता र अन्योलकै अवस्था रहेकाले तत्काल निक्षेपमा उल्लेख्य वृद्धि भई कर्जाको मागलाई धान्न सक्ने अवस्थासमेत देखिएको छैन ।

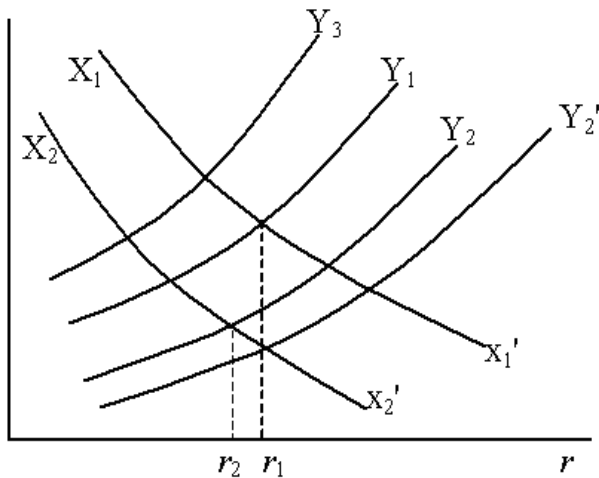
मुलुकमा राज्यसञ्चालनका संयन्त्रहरूले अपेक्षित रूपमा कार्यसम्पादन गर्न नसकिरहेका सन्दर्भमा जोखिम मोलेर लगानी गर्ने वर्गको लगानी र प्रतिफलको सुनिश्चिता हुन सकेको छैन । समाज र समग्र अर्थतन्त्रमा पारेको प्रतिकूल असर महसुस गरेर पनि सबै सचेत नागरिकको मनमा अब नेपालको अर्थतन्त्र सुध्दै नकी भनेर भुईँचालो गइरहेको छ । यसै सन्दर्भमा निकै अस्थिर देखिएको नेपालको बैंकिङ क्षेत्रको ब्याजदरका बारेमा यस लेखमा समीक्षा गर्ने प्रयास गरिएको छ ।

ब्याजदर के हो ?

ब्याजदर सुन्दा सामान्य शब्द र सबैले बुझ्ने विषयजस्तो देखिए तापनि सम्पूर्ण अर्थतन्त्रलाई प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष प्रभाव पार्न सक्ने निकै प्रभावशाली तत्त्व हो । सैद्धान्तिक रूपमा पनि ब्याजदर निर्धारणका सम्बन्धमा धेरै नै सिद्धान्त र विश्लेषणहरू भएका पाइन्छन् । अर्थशास्त्रीय दृष्टिकोणबाट हेर्दा बजारमा अन्य वस्तुको मूल्य निर्धारण माग र आपूर्तिका अन्तर्क्रियाबाट भएजस्तै लगानीको माग र आपूर्तिको अन्तर्क्रियाबाट नै ब्याजदरको निर्धारण हुने मान्यता स्थापित छ । तर मुद्रा आफैमा निकै कठिन विषयवस्तु भएको र यसको विशेषता र यसले गर्ने कार्यका सम्बन्धमा पनि अर्थशास्त्रीहरूविच मतैक्य नरहेका कारण सोको विश्लेषण गर्नु त्यति सहज देखिँदैन ।

नेपालको बैकिङ क्षेत्रको ब्याजदरका प्रवृत्तिको चर्चा गर्नुपूर्व ब्याजका सम्बन्धमा विद्यमान केही सैद्धान्तिक पक्षको चर्चा गर्नु सान्दर्भिक देखिन्छ। ब्याजदर निर्धारणका लागि धेरै तत्त्वहरूले प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष रूपमा प्रभाव पारिरहेका हुन्छन् जसलाई विभिन्न समयमा विभिन्न अर्थशास्त्रीहरूले आआफ्नै दृष्टिकोणबाट प्रस्तुत गरेका छन्। ब्याजदरका सम्बन्धमा प्रचलित केही प्रमुख सिद्धान्तहरू निम्न अनुसार छन् :

१. शास्त्रीय धारणा (Classical Approach): यस सिद्धान्तअनुसार लगानीको माग तथा बचतका मात्राको परस्पर अन्तर्क्रियाद्वारा नै ब्याजदरको निर्धारण हुन्छ। बजारमा पुँजीको माग बढ्दै जाँदा ब्याजदर पनि बढ्छ भने पुँजीको माग घट्दा ब्याजदर पनि घट्नु जान्छ। अर्कातर्फ ब्याजदर घट्दा बचत निरुत्साहित हुन्छ र बचत गर्ने प्रवृत्तिमा कमी आई बचतको मात्रा कम हुन्छ अनि पुनः ब्याजदरमा वृद्धि भई सन्तुलन कायम हुन्छ। यही प्रक्रियाबाट ब्याजदरको निर्धारण भइरहन्छ जसलाई तलको चित्रबाट प्रस्ट पार्न सकिन्छ।



चित्रमा लगानी बचतलाई ठाडोतर्फ र ब्याजदरलाई तेर्सोतर्फ देखाइएको छ। जहाँ X ले लगानीको माग र Y ले बचतलाई प्रतिनिधित्व गरेको छ। सुरुका अवस्थामा XX_1 लगानीको माग र YY_1 बचत रहँदा जुन बिन्दुमा एकआपसमा काटिन्छ सोही बिन्दुमा ब्याजदर निर्धारण हुन्छ। यदि लगानीको माग घटेर XX_2 मा पुग्यो भने नयाँ सन्तुलन कायम हुन्छ तर ब्याजदर घटेर r_1 बाट r_2 मा पुग्दछ।

२. ऋणयोग्य कोषको सिद्धान्त (Loan able fund Approach): यस सिद्धान्तअनुसार ऋणयोग्य

कोषको माग र आपूर्तिबाट ब्याजको निर्धारण हुन्छ। ऋणयोग्य कोषको माग वस्तु तथा सेवा उत्पादनका लागि गरिएको लगानी उपभोग एवम् सञ्चयका लागि गरिने माग पनि समावेश हुन्छन्। ऋणयोग्य कोषको आपूर्ति तर्फ खर्चयोग्य आयबाट भएको बचत तथा पूर्वसञ्चित रकम, बैंकले सृजना गरेको साख र बेलगानी (Disinvestment) का रकमहरू समावेश हुन्छन्। यदि अर्थतन्त्रमा (हाम्रो सन्दर्भमा बैंकहरू) ऋणयोग्य कोषको मात्रा वृद्धि भएमा ब्याजदर घट्छ भने यस्ता कोषको माग बढ्नु गएमा ब्याजदर बढ्नु जान्छ।

३. ब्याजको तरलताप्रियताको सिद्धान्त (Liquidity Preference Theory) प्रो. किन्सद्वारा प्रतिपादित यस सिद्धान्तअनुसार निर्दिष्ट समयका लागि तरलता परित्याग गरेबापत दिइने पुरस्कार नै ब्याज हो।^१ तरलताप्रियता भन्नाले मानिसहरूले सामान्यतः आफूसँग नगदका रूपमा राख्न चाहने इच्छा वा प्रवृत्ति भन्ने बुझिन्छ। उसबाट सो त्याग गरेबापत दिइने पुरस्कार नै ब्याज हो। अतः मानिसको तरलताप्रियता जति बढी मात्रामा बढ्छ त्यति नै सो त्याग गर्नका लागि गरिने मागको अंश बढी हुन्छ। किन्सले यस सिद्धान्तलाई मौद्रिक तत्त्वका आधारमा विश्लेषण गरेका कारण यस सिद्धान्तलाई मौद्रिक सिद्धान्त (Monetary Theory) पनि भनिन्छ। अन्ततः किन्सले पनि मुद्राको माग र आपूर्तिबाट नै ब्याजदर निर्धारण हुने कुरालाई स्वीकारेका छन्।

४. ब्याजको आधुनिक सिद्धान्त (Modern Theory of Interest): अर्थशास्त्री जे. आर. हिक्स तथा ए.एच. ह्यान्सनले प्रतिपादन गरेको सिद्धान्तलाई ब्याजको आधुनिक सिद्धान्त भनिन्छ जसअनुसार ब्याजका निर्धारक तत्त्वहरूमा बचतफलन, लगानी फलान, तरलताप्रियता र मुद्राको आपूर्ति पर्दछन्। जब वाञ्छित नगद मौज्जात परिमाण तथा मुद्राको परिमाण, पुँजीको सीमान्त उत्पादन क्षमता (Marginal Efficiency of Capital) तथा ब्याजदर र अन्तमा लगानीको परिमाण र सामान्य वा वाञ्छित बचत परिमाण बराबर हुन्छन् तब सन्तुलन कायम हुन्छ। यस सिद्धान्तमा माथि उल्लिखित ऋणयोग्य कोष सिद्धान्त र तरलताप्रियता सिद्धान्तका प्रमुख चार तत्त्व समावेश गरी दुईवटा वक्र (Curve) प्रस्तुत गरिएको छ। वास्तविक क्षेत्रलाई प्रतिनिधित्व गर्ने

¹ Interest is the reward paid for parting with liquidity for specific time.

IS curve र मौद्रिक क्षेत्रलाई प्रतिनिधित्व गर्ने LM curve को सन्तुलनबाट ब्याजदर निर्धारण हुन्छ ।

माथि उल्लिखित सबैजसो सिद्धान्तहरूमा प्रत्यक्ष र परोक्ष रूपमा ब्याजदर निर्धारणमा मुद्राको माग तथा आपूर्तिको

भूमिकालाई स्वीकार गरिएको छ । अतः नेपालको बैंकिङ क्षेत्रमा प्रचलित ब्याजदर निर्धारणको व्यावहारिक पक्षमा प्रवेश गर्नुअघि मुद्राको माग र आपूर्तिमा प्रभाव पार्ने प्रमुख तत्त्वहरूलाई तल तालिका प्रस्तुत गरिएको छ :

मुद्राको मागलाई असर पार्ने प्रमुख तत्त्वहरू	मुद्राको पूर्तिलाई असर पार्ने प्रमुख तत्त्वहरू
<p>लेनदेन मुद्राको माग (Demand of Transaction money)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ आयस्तर (Income level) ➤ भुक्तानी प्रणाली (Payment System) ➤ संगठनात्मक संरचना (Demand of Transaction) ➤ जनताको खर्च गर्ने वा बैंकिङ बानी (Expenditure and banking habit of people) ➤ ब्याजदर (Interest rate) <p>सुरक्षा माग Precautionary money demand</p> <p>सट्टेबाजी माग -Speculative money demand</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ अनिवार्य नगद सुरक्षण (Compulsory cash reserve) ❖ कानुनी सुरक्षण Statutory Reserve ❖ तरलता अनुपात (Cash Deposit Ratio)

नेपालको बैंकिङ क्षेत्रको ब्याजदर प्रवृत्ति तथा संरचना

नेपालको बैंकिङ क्षेत्रभित्र पुँजीगत, भौगोलिक, व्यवस्थापकीय क्षमतालगायतका विभिन्न दृष्टिकोणबाट पृथक् किसिमका बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू अटाएका छन् । अतः ती सबैलाई एकै ढालोमा मिसाएर ब्याजदर संरचना एवम् प्रवृत्तिको चर्चा गर्दा केही अस्पष्ट वा अन्योलजस्तो पनि देखिन सक्छ । अतः बैंकिङ क्षेत्रको ८५ प्रतिशतभन्दा बढी हिस्सा ओगट्ने वाणिज्य बैंकहरूले नै बजारमा मूल्य नेतृत्व (Price leadership) गर्ने हुनाले उपलब्ध तथ्याङ्कसमेतका आधारमा यस सम्बन्धमा सङ्क्षिप्त विश्लेषण गर्न जमर्को गरिएको छ । नेपालको ब्याजदर प्रवृत्तिलाई सरसर्ती हेर्दा बैंकिङ क्षेत्रको ब्याजदर स्थिर नभई समय समयमा उतारचढाव भइरहेको देखिन्छ । राजनैतिक व्यवस्थामा हुने परिवर्तन र स्थिरताका अवस्थाले मुद्राको माग तथा आपूर्तिमा विशेष प्रभाव

पार्ने गरेको पाइन्छ । वि.सं २०४७ को राजनैतिक परिवर्तनपछिको करिब दुई वर्ष ९१ दिने ट्रेजरी बिलको औसत ब्याजदर नै ९ देखि ११ प्रतिशत रहकाले उक्त समयमा मुद्राको माग अत्यधिक रहेको र अधिक ब्याजदर देखिए तापनि सोपछिका अवस्थामा यस्तो ब्याजदर अल्पकालीन रूपमा मात्र अधिक रहने गरेको थियो तर राजनैतिक परिवर्तनको संस्थागत विकास र दिगोपन कायम हुन नसकेको तथा वि.सं.२०५२ सालदेखि देश द्वन्द्वतर्फ धकेलिएका कारण लगानीको वातावरण धमिलिन गई वि.सं. २०५४।०५५ देखि ब्याजदरमा निकै गिरावट आई वि.सं. २०६३ असार अघिसम्म ब्याजदर सामान्य उतार चढावमा रहेको देखिन्छ । पछिल्ला दशकमा भने बैंकिङ क्षेत्रमा निकै छोटो अन्तरालमा तरलता अवस्थामा उतार चढाव आउने गरेकाले त्यसको प्रत्यक्ष असर ब्याजदरमा पर्ने गरेको देखिन्छ । नेपालको बैंकिङ क्षेत्रको ब्याजदर संरचना र प्रवृत्तिलाई तल तालिका प्रस्तुत गरिएको छ ।

वर्ष महिना	२०७५ असार	२०७६ असार	२०७७ असार	२०७८ असार	२०७९ असार
वाणिज्य बैंकहरूले निक्षेपमा दिने औसत ब्याजदर	६.४९	६.६०	६.०१	४.६५	७.४१
वाणिज्य बैंकहरूले कर्जामा लिने औसत	१२.४७	१२.१३	१०.११	८.४३	११.६२
आधार ब्याजदर	१०.४७	९.५७	८.५०	६.८६	९.५४
भारित औसत अन्तर बैंक ब्याजदर	२.९६	४.५२	०.३५	४.१२	६.९९
ट्रेजरी बिल्स भारित औसत					
- ९१ दिने	३.७४	४.९७	१.२७	४.५५	१०.६६
- ३६५ दिने	४.३९	४.७८	२.२६	४.१६	१०.१९
अनिवार्य नगद मौज्दात	६	४	३	३	३
बैंकदर र एसएलएफ दर	७	६.५	५	५	७
मुद्रास्फिति	४.२	४.६	६.२	३.६	६.३

Source: Nepal Rastra Bank, Indicator of Nepal, 2022, Nov.

बैंकहरूले सर्वसाधारण तथा विभिन्न संस्थाहरूबाट चल्ती, बचत, मुद्दती र कल निक्षेप लिने गर्दछन्। चल्ती निक्षेपवाहेक अन्य निक्षेपमा तोकेअनसारको ब्याज प्रदान गर्दछन्। विद्यमान नीतिगत व्यवस्थाबमोजिम कर्जामा लिने र निक्षेपमा दिइने ब्याज निर्धारण गर्ने अधिकार सम्बन्धित संस्थाको सञ्चालक समितिलाई नै प्रदान गरिएको छ। तर सूचनासम्प्रेषण र पारदर्शितामा भने विशेष जोड दिइएको छ। माथि उल्लिखित तालिकाअनुसार बैंकहरूले लिने सबै प्रकारका निक्षेपहरूको औसत ब्याजदर पाँच वर्षअघि ६.४९ प्रतिशत रहेकामा क्रमशः घट्दै गए तापनि पछिल्लो समयमा गरिएको नीतिगत व्यवस्थासमेतको कारण समग्र निक्षेपको भारित औसत ब्याजदर आ.व.२०७८।७९ मा ७.४१ प्रतिशत पुगेको देखिन्छ। बचत निक्षेपमा खासै ब्याज वृद्धि नगरी आवधिक निक्षेपमा मात्र ब्याज बढाउने बैंकिङ क्षेत्रको प्रवृत्तिलाई निरुत्साहित गर्न केन्द्रीय बैंकले बचतको न्यूनतम ब्याजदर र आवधिक निक्षेपको अधिकतम ब्याजदरको अन्तर पाँच प्रतिशतभन्दा बढी हुन नहुने नीतिगत व्यवस्था गरेपश्चात् सबै बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको ब्याजदर सोही अनुपातमा उकालो लागेको देखिन्छ। पछिल्ला समयमा निक्षेप आकर्षित गर्न बैंक वित्तीय संस्थाहरूले विभिन्न सर्तसहितका दीर्घकालीन दायित्वसमेत स्वीकार्ने गरेको देखिन्छ। धेरै गुणा फिर्ता गर्ने, एक वर्षदेखि बिस वर्षभन्दा अधिक अवधिको निक्षेपका लागि बजारमा होडबाजीसमेत हुने गरेको देखिन्छ तर बैंकहरूले कुन ब्याजदरको कति परिमाणको निक्षेप बैंक तथा वित्तीय संस्थासँग रहेको छ भन्ने कुराको स्पष्ट जानकारी दिने संयन्त्रको विकास गरेको देखिँदैन। सरकारी लगानीबाहेकका बैंकहरूको निक्षेपको भारित औसत लागत भने औसत लागतमा समानता देखिन्छ। बजारमा विदेशी विप्रेषणलाई प्रोत्साहन गर्न गरिएको नीतिगत व्यवस्थालगायतका कारण आवधिक निक्षेपमा पनि पर्याप्त सौदाबाजीको (Bargaining) गर्न सकिने अवस्था रहेको देखिन्छ। कल निक्षेप तथा अन्तर बैंक ब्याजदरको अवस्थालाई हेर्ने हो भने बजारमा निकै अल्पअवधिमा ब्याजदरको उतारचढाव हुने गरेको देखिन्छ।

अर्कातर्फ कर्जाको ब्याजदरलाई प्रभाव पार्ने मुख्य तत्त्व त बैंकहरूले निक्षेपमा तिर्नुपर्ने निक्षेपको औसत लागत नै हो। निक्षेपको लागत कम हुँदा कर्जाको ब्याज पनि कम हुन्छ। पछिल्लो वर्षमा निक्षेपको लागत बढेसँगै कर्जाको भारित औसत ब्याजदरमा समेत उल्लेख्य वृद्धि हुने थालेको छ जुन क्रममा रोकिने छाँटकाँट पनि देखिएको छैन। आर्थिक वर्ष २०७७।७८ मा कर्जाको भारित औसत ब्याजदर घटेर ८.४३ प्रतिशतसम्म आइसकेकामा एक

वर्षका अवधिमा यो ११.६२ प्रतिशतसम्म पुगेको देखिन्छ। तर नेपालको बैंकिङ क्षेत्रको कर्जाको ब्याजदर प्रवृत्तिलाई नियाल्ने हो भने एकै प्रकृतिको कर्जामा ब्याजदरको अन्तर निकै रहने गरेको छ। बैंक तथा वित्तीय संस्थाले आधार ब्याजदर सार्वजनिक गरी ग्राहकलाई उक्त दरमा प्रिमियम थपेर कर्जा प्रदान गर्ने व्यवस्था रहेका कारण ग्राहकपिच्छे स्पष्ट आधारविना पनि ब्याजदर तलमाथि गर्न सकिने अवस्था विद्यमान देखिन्छ। अझै पछिल्ला समयमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले केन्द्रीय बैंकको निर्देशन विपरीत ऋणी तथा ग्राहकहरूको कर्जामा प्रिमियम थप गरेकाले बढी असुलेको रकम फिर्ता गर्नुपरेको दृष्टान्तसमेत रह्यो। बजारको अवस्थालाई हेरेर केन्द्रीय बैंकले परिवर्तन गर्न नीतिगत दर पनि विगत वर्षका तुलनामा उल्लेख्य वृद्धि भई ७ प्रतिशत पुगेको छ। तर ट्रेजरी बिलमा प्रदान गरिएको ब्याज क्रमशः बढ्दै गएको र गत वर्षको मौद्रिक नीतिले पनि बैंकदरमा १ प्रतिशतले वृद्धि गरेका आधारमा पनि केन्द्रीय बैंकले समेत निक्षेपको ब्याजदर एउटा वाञ्छित सीमासम्म कायम गर्न चाहेको देखिन्छ। पछिल्ला अवधिमा नेपालको मुद्रास्फितिको दरसमेत बढ्दै गइरहेका सन्दर्भमा बचत निक्षेपमा प्रदान गरिएको ब्याज अझै कम पो हो कि भन्ने तर्क पनि विद्यमान देखिन्छ। यसरी बैंकिङ क्षेत्रमा ब्याजदर घटबढ भइरहनुमा कतिपय सैद्धान्तिक र कतिपय व्यावहारिक कारणहरू हुन सक्छन् जसमध्ये केही प्रमुख कारणहरू तल प्रस्तुत गरिएका छन् :

ब्याजदर घटबढ हुनाका प्रमुख कारण

- नेपालको बैंकिङ क्षेत्रको विकासक्रममा विभिन्न समयमा ब्याजदरहरू उल्लेख्य रूपमा घटबढ हुने र वाञ्छित सीमामा राख्न कठिन हुने अवस्था देखिने गरेको छ। वि.स. २०४७ को राजनैतिक परिवर्तनपछि नेपालमा तीव्र रूपमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू खुल्ने लहर चल्यो जसका फलस्वरूप जनताले वित्तीय सेवा सहज रूपमा ग्रहण गर्न पाए। एक हदसम्म प्रतिस्पर्धात्मक वातावरणको अवस्था विकास भई बैंकिङ सेवाको पहुँच र विकासमा समेत विस्तार भयो। तर वि.सं २०५२ बाट देश राजनैतिक द्वन्द्वमा फसेकाले देशमा वास्तविक क्षेत्रको विकास हुन सकेन। शान्ति सुरक्षाको स्थिति सुदृढ हुन नसकेका कारण लगानीको वातावरण बन्न सकेन जसको परिणाम बैंक तथा वित्तीय संस्थामा अधिक तरलताको स्थिति सृजना भयो।
- जतिबेला धेरै मानिसहरूले आफूसँग भएको बचत रकम बढ्दो असुरक्षा र भावी अन्योलका कारण

- अर्थात् प्रो. किन्सका शब्दमा सुरक्षा उद्देश्यले (Precautionary motive) प्रेरित भई बैंकमा जम्मा गर्न थाले। बैंकले उक्त अवधिमा बचतकर्ताहरूलाई निकै कम ब्याजदर प्रदान गरे जसका कारण नेपालमा वास्तविक मुद्रास्फितिको दरभन्दा पनि निकै कम दर अर्थशास्त्रीय भाषामा नकारात्मक ब्याजदर (Negative Interest rate) को अवस्था लामो समयसम्म निरन्तर चलिरह्यो।
- बैंकहरूले बचतकर्ताका हितमा ध्यान नदिई मौकाको सदुपयोग गरी अल्पकालीन नाफा कमाउनतर्फ अग्रसर भए। उत्पादनशील क्षेत्र र दीर्घकालीन लगानीका क्षेत्र पहिचान नगरी घरजग्गा, सेयर, सवारी साधनलगायतमा कर्जा लगानी गर्न थाले जसका कारण कुनै पनि कारणले ऋणी तथा परियोजनाको नगद प्रवाहमा समस्या आउनासाथ ब्याजदर असन्तुलन हुने अवस्था बन्यो।
 - विशेष गरी कोरोनाका समयमा केन्द्रीय बैंकले प्रदान गरेको पुनर्कर्जा सुविधालाई वास्तविक प्रयोजनमा उपयोग नगरी अधिल्ला वर्षहरूमा अनुत्पादक क्षेत्रमा लगानी गरेको कर्जा विस्तारै समस्याग्रस्त हुनबाट जोगाउन बैंकहरूले पहिले धितो राखिएकै सम्पत्तिको पुनर्मूल्याङ्कनमा कर्जा दिने प्रवृत्तिको विकास भयो। सङ्कटग्रस्त अवस्थामा ठुलो परिमाण कर्जा विस्तार गरियो जसबाट बैंकहरूलाई ऋणयोग्य कोषको कमी हुँदै गयो र थप निक्षेप आकर्षण गर्न ब्याज बढाउने प्रवृत्ति देखा पर्‍यो।
 - द्वन्द्वका समयमा विस्थापित भएर वा देशमा रोजगारीको अवसर प्राप्त गर्न नसकेर विदेशिएका नेपाली नागरिकहरू विदेशमा कमाएको विप्रेषणको रकम (Remittance) को आप्रवाह कुनै बेला बढ्ने र कुनै बखत उता समस्या वा अन्य अवसर प्राप्त हुँदा त्यस्तो रकम घट्ने भएकाले वित्तीय स्रोतको आप्रवाहमा असन्तुलन कायम हुन गई ब्याजदर उतारचढाव हुन पुग्यो।
 - पछिल्लो समय नेपाल राष्ट्र बैंकबाट इजाजतपत्र प्राप्त बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूबाहेक निक्षेप र कर्जाको कारोबार गर्ने औपचारिक संस्थाहरू अर्थात् बचत तथा ऋण सहकारी संस्थाहरूको उल्लेख्य उपस्थिति भएकाले तथा सेयर बजारको आकार र संरचनामा पनि परिवर्तन भएकाले त्यस्ता संस्थाहरूको व्यवहार र प्रवृत्तिका कारण बजारमा कोषको माग र आपूर्ति हुने अवस्था बन्यो जसले ब्याजदर उतारचढावमा उल्लेख्य असर गर्न थाल्यो।
 - समय समयमा केन्द्रीय बैंकले परिवर्तन गर्ने नीतिगत दरका कारण पनि बजारमा मुद्राको आपूर्ति घटबढ भई ब्याजदर उतारचढाव हुन पुग्यो
 - विप्रेषणको आप्रवाहमा अपेक्षित रूपमा वृद्धि हुन नसकेका कारण पनि बैंकहरूले सहज रूपमा निक्षेप प्राप्त गर्न नसकेको र ब्याजदर बढाउन परेको हो।
 - केन्द्रीय बैंकले बजारमा ब्याजदरको अनुगमन गरी समय सापेक्ष निर्देशन दिने गरेको र त्यसलाई पालना वा सुधार गर्ने क्रममा समेत ब्याजदरको उतारचढाव हुने गरेको देखिन्छ। ब्याजदर अन्तर, आधार ब्याजदर, संस्थागत निक्षेपको सीमा, फरक ब्याजदर लगायतका निर्देशनहरूको प्रभाव स्वरूप ब्याजदर उतारचढाव हुने गरेको हो।
 - विगतमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूलाई कर्जा निक्षेप अनुपातसम्बन्धी कुनै बाध्यात्मक निर्देशन नरहेकामा चालू आ.व. देखि यस्तो अनुपात ९० प्रतिशत कायम गर्नुपर्ने निर्देशनको पालना गर्नका लागि बैंकहरूले चालेको रणनीतिक कदमको असर पनि ब्याजदरमा परेको स्पष्ट देखिन्छ।
 - सरकारले गर्ने खर्च र सरकारको नीतिगत व्यवस्थाको असर मुद्रा बजारमा पर्न गई ब्याजदर उतारचढाव हुने गर्दछ।
 - बैंकका कार्यकारी प्रमुखको तलबभत्ता सुविधा तथा अन्य सञ्चालक लागतमा निकै वृद्धि भएको र जतिसुकै नकारात्मक अवस्था (Adverse situation) पनि संस्थाले नाफा कमाउनै पर्छ भन्ने मान्यताका कारण पनि कर्जाको ब्याजदर वृद्धि हुने गरेको देखिन्छ।
- अन्तमा,**
- बैंकिङ क्षेत्रमा विद्यमान तरलता एवम् लगानीयोग्य कोषको उपलब्धताका आधारमा यस क्षेत्रको ब्याजदर उतारचढाव हुने गर्दछ। बैंकिङ क्षेत्रमा तरलाको अभाव हुनुका विभिन्न मौद्रिक, आर्थिक तथा गैरआर्थिक कारणहरू हुन सक्दछन्। खासगरी कमजोर र अस्थिर राजनैतिक वातावरण, लगानीकर्ताको गिर्दो मनोबल, परिवर्तनशील नियमन, सर्वसाधारणको बैंकहरूप्रति बढ्दो असन्तुष्टि, मौद्रिकीकरण, सरकारको अस्पष्ट नीति र फितलो कार्यान्वयन, विप्रेषणको आप्रवाहलगायतका कारण अपेक्षा गरेअनुरूपको निक्षेप वृद्धि हुन नसक्नु र पहिले गरिएका लगानीलाई टिकाई राख्न थप कर्जा प्रदान गर्नुपर्ने दबाव सृजना हुनु आदिजस्ता कारणले ब्याजदर

उतारचढाव हुने गर्दछ । बचतकर्ताहरूले आफ्नो त्यागको पुरस्कार निश्चितै रूपमा पाउनुपर्दछ । अझ बढ्दो मुद्रास्फितिका समयमा गरिएको बचतको ब्याज उचित रूपमा नपाउँदा सर्वसाधारणको शोषण हुन सक्ने प्रबल सम्भावना रहन्छ । बजारमा लगानीको पर्याप्त अवसर नहुँदा पनि सर्वसाधारणले उचित ब्याज प्राप्त गर्न नसक्ने तर सट्टेबाजी गर्नेहरूले सस्तो ब्याजमा चलखेल गरेर सम्पत्ति कमाउने अवस्था देखिन सक्छ । त्यस्तो समयमा उत्पादनको परिमाणमा कमी आई सर्वसाधारणहरु पुनः चर्को मूल्यवृद्धि व्यहोर्न बाध्य हुन्छन् । अर्कातर्फ बैंकको कर्जा बढेका समयमा पनि सोको उपयोग गरी दैनिक जीवनयापनका वस्तु तथा सेवाको उत्पादनमा प्रयोग हुने भएकाले त्यसको प्रत्यक्ष तथा परोक्ष प्रभाव मूल्यस्थितिमा समेत पर्दछ । अतः बैंकहरूले ब्याजदरको निर्धारण गर्दा अल्पकालीन र एकपक्षीय हितलाई मात्र नहेरी दूरगामी विश्लेषणका आधारमा गर्नुपर्दछ । कर्जाको वितरणमा पनि

सर्वप्रथम उत्पादनशील कर्जालाई विशेष प्राथमिकता दिन सकेमा मात्र बैंकिङ क्षेत्रको दिगो विकासको सम्भावना हुन्छ । अधिक तरलताका स्थितिमा बचतकर्तालाई शोषण गर्ने र कम तरलताको स्थितिमा ऋणीहरूमा ब्याजदर दबाव सृजना गरी जसरी हुन्छ, बैंकको नाफा घट्न नदिने प्रवृत्तिले बैंकिङ क्षेत्रलाई दीर्घकालमा नकारात्मक परिणाम नै प्राप्त हुन्छ । ऋण सम्भौतामा राखिएको कानुनी सर्तलाई मात्र आधार बनाएर ब्याजदर वृद्धि गर्दै जाँदा एउटा बिन्दुमा पुगेर ऋणीको आयस्रोत तथा सम्पत्तिको मूल्यले धान्न सकिने सीमा अन्त हुन्छ र बैंकको कर्जा डुब्ने निश्चित हुन्छ । अतः विद्यमान अवस्थामा बैंकहरूले अनावश्यक र गैरप्रतिफलमूलक क्षेत्रमा लगानी गर्नुभन्दा उत्पादनशील कर्जालाई प्रोत्साहित गर्दै ब्याजभन्दा सावाँ असुलीमा नै केन्द्रित हुनु बढी बुद्धिमानी देखिन्छ ।

* * *

रणनीतिक योजना: तर्जुमा तथा कार्यान्वयन



केशव क्षेत्री
वरिष्ठ प्रबन्धक
नेपाल बैंक लिमिटेड

विषयप्रवेश

रणनीति भन्ने शब्द लेटिन भाषाको स्ट्रेटेगोस शब्दबाट आएको हो जसको अर्थ सेनाध्यक्षले गर्ने कार्यसँग सम्बन्धित हुन्छ। सेनाध्यक्षले कुनै राज्य वा किल्ला जित्नुपर्दा के कसरी र कुन तरिकाबाट आक्रमण वा युद्ध गर्दा जितिन्छ भन्ने युद्धनीति वा कौशल बनाउने गर्दछन् जसलाई रणनीति भनिन्छ। अर्थात् युद्धसँग सम्बन्धित नीति नै रणनीति हो। युद्धको कला वा रणनीतिका बारेमा सन स्यु नामक चीनियाँ सेना अधिकृतले आफ्नो पुस्तक 'दि आर्ट अफ वार' मा उल्लेख गरेको पाइन्छ।

युद्धमा प्रयोग हुँदै आएको रणनीति सन् १९४७ मा वन नेउमन र मरगेन्सटर्नले 'थियरी अफ गेम' मार्फत सर्वप्रथम व्यावसायिक जगत्मा प्रयोग गरेका थिए। अहिलेको प्रतिस्पर्धात्मक व्यावसायिक जगत्मा कुनै बजारमा प्रवेश गर्नु, सामान बिक्री गर्नु, सेवा प्रवाह गर्नु, बजारमा टिकिरहनु तथा प्रतिस्पर्धीलाई उछिनेर आफू फरक तरिकाले सफल हुनु युद्ध जित्नु जस्तै भएकाले व्यावसायिक जगत्मा यसको महत्व बढ्दै गएको पाइन्छ। रणनीति 'कसरी' भन्ने विषयसँग सम्बन्धित भएकाले सेवा प्रदान गर्न स्थापना भएका संस्थाहरूले समेत कसरी प्रभावकारी ढङ्गबाट सेवा प्रवाह गर्ने भन्ने योजना बनाउँदा रणनीतिक योजनालाई एक महत्वपूर्ण औजारका रूपमा प्रयोग गरेको पाइन्छ।

प्रत्येक सङ्गठन स्थापनाको आफ्नै उद्देश्य हुन्छन् त्यो नाफा कमाउने होस् वा सेवा प्रदान गर्ने। सङ्गठनले आफ्ना उद्देश्य कसरी हासिल गर्ने भन्ने तरिका पहिचान गर्छ र योजना बनाउँछ। रणनीति दीर्घकालीन योजना हो जसमार्फत सङ्गठनले आफ्नो उद्देश्य हासिल गर्दछ। योजना अल्पकालीन हुन्छ भने रणनीति दीर्घकालीन योजना हो। गुणस्तरीय वस्तु उत्पादन गर्ने लक्ष्य लिएको उद्योग कलकारखाना होस् वा गुणस्तरीय सेवा प्रदान गर्दै देशको आर्थिक स्थायित्व तथा विकासमा टेवा पुर्‍याउने उद्देश्य लिई स्थापना भएको बैंक तथा वित्तीय संस्था होस्

आफ्नो उद्देश्य हासिल गर्न खास रणनीति आवश्यक रहेको हुन्छ। आजका सफल राष्ट्रहरूले प्रभावकारी रणनीति अख्तियारी गरेकै कारण विश्व अर्थतन्त्रमा आफ्नो उपस्थिति बलियो बनाएका हुन्। विश्वमा अधिकांश सङ्गठन, संस्था तथा सरकार असफल हुनाका पछाडि प्रभावकारी तथा उपयुक्त रणनीति अँगाल्न नसक्नु एक प्रमुख कारण रहेको मानिन्छ।

रणनीतिक योजना एक साधन हो जसमार्फत सङ्गठनले उपलब्ध स्रोत र साधनको प्रभावकारी ढङ्गबाट बाँडफाँट तथा सदुपयोग गरी उद्देश्य हासिल गर्दछ। यो एक यो दीर्घकालीन गेमप्लान हो, कार्ययोजना हो। यो दीर्घकालमा हासिल गर्न चाहेको गन्तव्यसम्म पुग्ने बाटोको नक्सा हो। रणनीतिक योजना एक बृहत् गुरुयोजना हो जसबाट सङ्गठनले आफ्नो बृहत् लक्ष्य तथा उद्देश्य कसरी हासिल गर्ने भन्ने बताउने गर्दछ। रणनीतिक योजनाले केवल सफल र असफलको मात्र कुरा गर्दै नसाथै अरूभन्दा फरक, पृथक् तथा भिडबीच महत्वपूर्ण रूपमा भिन्न भई सफल हुनुलाई समेत जनाउने गर्दछ। सर्वप्रथम संस्थागत रणनीति तयार गरेपछि सोहिबमोजिम व्यावसायिक तथा कार्यगत रणनीति तयार गरिन्छ।

कुनै पनि सङ्गठन अस्तित्वमा आई सफल बन्न र तत्पश्चात् सफल बनी रहनका लागि रणनीतिक योजना तथा रणनीतिक व्यवस्थापन महत्वपूर्ण हुन्छ। रणनीतिक योजनाको तर्जुमा कार्यान्वयन, मूल्याङ्कन तथा नियन्त्रण गर्नुलाई रणनीतिक व्यवस्थापन भनिन्छ। यसले भविष्यमा हासिल गर्नुपर्ने उद्देश्य तथा पुगनुपर्ने थलो वा कल्पना गरिएको अवस्थासम्म पुग्नलाई दिशानिर्देश गर्ने गर्दछ। सही रणनीतिक योजनाले उपलब्ध स्रोत र साधनको सदुपयोग गर्दै सङ्गठनलाई सही दिशातर्फ डोर्‍याउँदै तोकिएको गन्तव्यसम्म पुर्‍याउँदछ। ठिक, विपरीत, गलत तथा अनुपयुक्त रणनीतिले सम्पूर्ण स्रोत साधनको दुरुपयोग गर्दै सङ्गठनलाई असफलतातर्फ धकेल्ने गर्दछ।

परिभाषा

रणनीतिक योजनाका सम्बन्धमा विभिन्न विद्वान्हरूले दिएका केही परिभाषा निम्न छन् :

इभानचेविच, डोनेली र गिबसनका अनुसार रणनीतिक योजना एउटा प्रक्रिया हो जसअन्तर्गत बजारको अवस्था, ग्राहकको आवश्यकता, प्रतिस्पर्धात्मक सबलता र दुर्बलता, सामाजिक, आर्थिक, राजनीतिक, कानुनी, प्राविधिक विकास र उपलब्ध साधनले प्रदान गर्ने अवसर तथा सङ्गठनले सामना गर्ने चुनौतीहरूको समीक्षा गरिन्छ ।

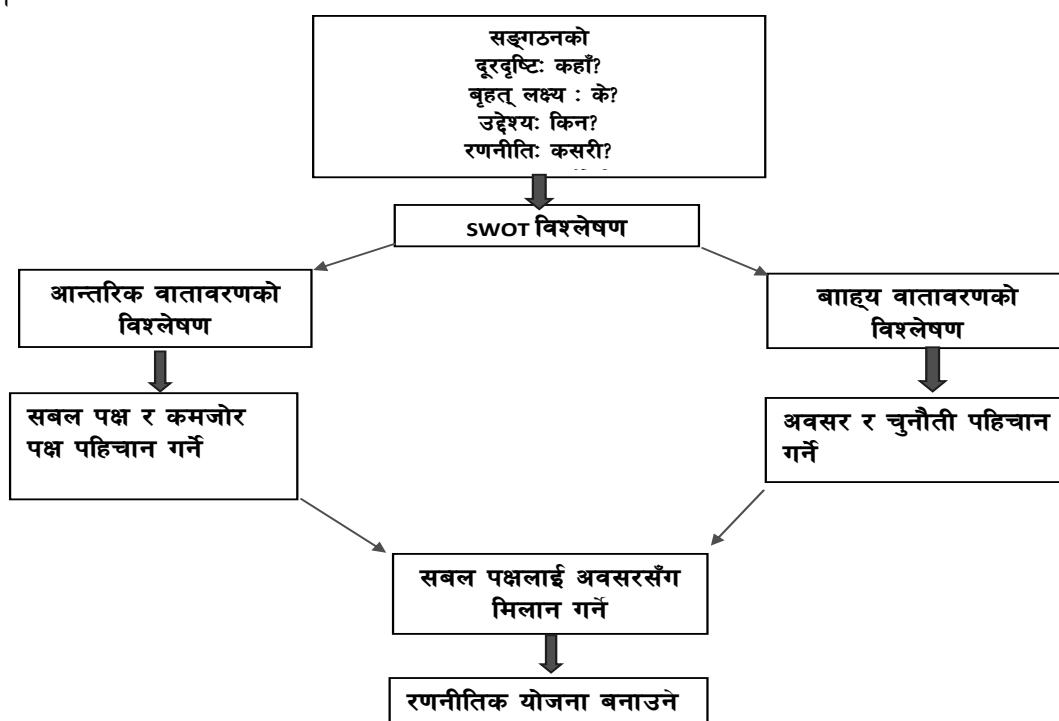
जोन्सन र स्कोल्सका अनुसार रणनीतिक योजनाले सङ्गठनको दीर्घकालीन दिशानिर्देश तथा क्षेत्र निर्धारण गर्न मद्दत गर्दछ, यसले सङ्गठनको स्रोत र साधनलाई परिवर्तित वातावरणसँग मिलाउन गराई बजार र ग्राहकका साथै सरोकारवालाहरूको अपेक्षा परिपूर्ति गर्दछ ।

कप्लन तथा बैनहकरका अनुसार रणनीतिक योजनाले सङ्गठनले पुग्नपर्ने गन्तव्यको बोध कसरी गर्ने र सो गन्तव्यमा पुग्नका लागि अपनाएको बाटोसँग सम्बन्ध राख्दछ ।

रणनीतिक योजनाको सफलता तथा असफलताको मुख्य जिम्मेवारी प्रमुख कार्यकारी अधिकृतमा रहने हुनाले एक प्रमुख रणनीतिज्ञका हैसियतले रणनीतिको तर्जुमा, कार्यान्वयन तथा नियन्त्रणमा निजको महत्वपूर्ण भूमिका रहन्छ । रणनीतिक योजनाको तर्जुमा गर्दा मुख्य रणनीतिज्ञको, निर्णयकर्ताको, साधन योजनाकारको तथा मध्यस्थकर्ताको भूमिका निर्वाह गर्नुपर्ने हुन्छ । त्यसैगरी कार्यान्वयनमा सूचना प्रदान गर्ने, नेतृत्व प्रदान गर्ने, सङ्गठनकर्ताको र संसाधन व्यवस्थापकको भूमिका निर्वाह गर्नुपर्ने हुन्छ र रणनीतिक नियन्त्रणमा नियन्त्रकको, रेखदेखको र विशेष सावधानी नियन्त्रकको भूमिका निर्वाह गर्नुपर्ने हुन्छ ।

रणनीतिक योजना तर्जुमा

रणनीतिक योजना एउटा प्रक्रिया हो जसलाई निम्नबमोजिम तर्जुमा गरिन्छ:



रणनीतिक योजना तयार गर्दा नयाँ सङ्गठनको दूर दृष्टि, बृहत् लक्ष्य, उद्देश्य तथा रणनीतिहरू तयार गरिन्छ, भने चलिरहेको सङ्गठनका लागि रणनीतिक योजना बनाउँदा भइरहेका दूर दृष्टि, बृहत् लक्ष्य, उद्देश्य तथा रणनीतिहरू समीक्षा गर्ने गरिन्छ । दूर दृष्टिले सङ्गठनले हासिल गर्न चाहेको वा पुग्नपर्ने थलोका बारेमा बताउने गर्दछ । जस्तो कि मेकडोनाल्डले विश्वको सर्वोत्कृष्ट शीघ्र सेवा प्रदान गर्ने रेस्टुरेन्ट बन्ने दूर दृष्टि राखेको छ । यसले

सङ्गठनको सम्पूर्ण क्रियाकलापलाई सो अवस्था प्राप्त गर्नेतर्फ डोर्‍याउने गर्दछ । त्यस्तै बृहत् लक्ष्यले सङ्गठन अस्तित्वमा रहनुको कारण बताउने गर्दछ । यसले गर्नुपर्ने कार्यहरूलाई अन्य कार्यहरूबाट अलग्याउने गर्दछ । उद्देश्यले भविष्यमा प्राप्त गर्नुपर्ने उपलब्धिहरू र रणनीतिले ती उद्देश्यहरू कसरी प्राप्त गर्ने भन्ने बारेमा बताउने गर्दछ ।

वातावरणीय सूक्ष्म परीक्षण

दूर दृष्टि, बृहत् लक्ष्य, उद्देश्य तथा रणनीतिहरूको निर्धारण तथा समीक्षापश्चात् सङ्गठनको आन्तरिक तथा बाह्य वातावरणको विश्लेषण गर्ने गरिन्छ। वातावरणको सूक्ष्म परीक्षण गरेर मात्र वातावरणसम्बन्धी तत्त्वहरूको विश्लेषण गरिन्छ। यसअन्तर्गत आन्तरिक तथा बाह्य वातावरणबाट सूचनाहरू प्राप्त गरी वातावरणीय सूक्ष्म परीक्षण गरिन्छ। हाल भइरहेका घटना, विकास भइरहेका प्रवृत्ति पहिचान गर्न तथा भविष्यको परिदृश्य परिकल्पना गर्न वातावरणीय सूक्ष्म परीक्षण आवश्यक हुन्छ। यो कुनै निश्चित वातावरणीय तत्त्व मात्रैमा (Concentrated) वा बृहत् (Comprehensive) तत्त्वहरूमा गर्ने गरिन्छ। सर्वप्रथम वातावरणमा भएका शक्तिहरू राजनीतिक, सामाजिक सांस्कृतिक, आर्थिक, प्राविधिक तथा कानुनी वातावरण आदिजस्ता बाह्य तत्त्वहरूको वा लक्ष्य, नीति, रणनीति, साधन, मूल्य मान्यता, विगतका निर्णय आदिजस्ता आन्तरिक तत्त्वहरूको सूक्ष्म रूपमा पहिचान गर्ने गरिन्छ। त्यसपश्चात् जानकारीहरू प्राप्त गर्ने स्रोतहरूको निर्धारण गर्ने गरिन्छ। स्रोतहरू पत्रपत्रिका, प्रतिवेदन, किताब, बैठक, समिति, साथीभाइ, कर्मचारी, विज्ञ, परामर्शदाता, सल्लाहकार, अनुसन्धानकर्ता, व्यक्तिगत अनुभव, प्रतिस्पर्धीहरूको विज्ञापन तथा अन्य स्रोतहरू हुन सक्छन्। त्यसपश्चात् सूक्ष्म परीक्षण विधिको छनोट गरिन्छ। विधिहरू सर्वे Historical analogy, Brainstorming, Secenario building आदि हुन सक्छन्। उपयुक्त विधि छनोट गरी सूचना सङ्कलन गरी त्यसलाई विश्लेषण गरिन्छ र घटना, प्रवृत्ति मुद्दा, तथा अपेक्षाबारे जानकारी हासिल गरिन्छ। त्यसपश्चात् SWOT विश्लेषण गरिन्छ। यसअन्तर्गत सबल पक्ष, दुर्बल पक्ष, अवसर तथा चुनौतीहरूको अध्ययन गरिन्छ।

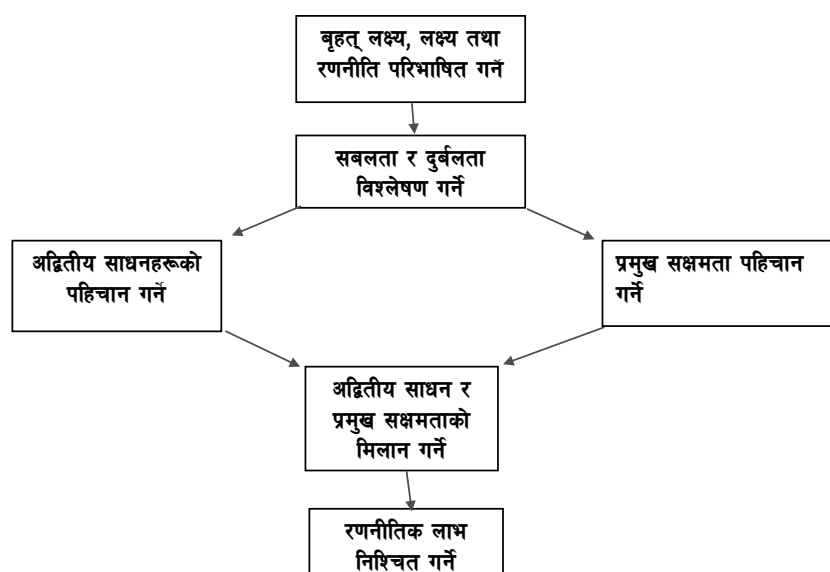
आन्तरिक वातावरणको विश्लेषण:

आन्तरिक वातावरणअन्तर्गत सङ्गठनको लक्ष्य, नीति, संरचना, मानव संसाधन तथा अन्य स्रोत साधनको विश्लेषण गर्ने गरिन्छ। लक्ष्य भन्नाले परिमाणात्मक रूपमा हासिल गर्न चाहेका उपलब्धिहरू हुन्। नीतिले सङ्गठनलाई निर्णयप्रक्रियामा मार्गदर्शन गर्ने गर्दछ। संरचनाले कार्य जिम्मेवारी तथा अधिकारका बारेमा साथै कसले कसलाई रिपोर्टिङ गर्ने तथा नियन्त्रण गर्ने भन्नेबारेमा जानकारी प्रदान गर्ने गर्दछ। मानव संसाधन भनेको सङ्गठनको ऊर्जाशील, क्षमतावान् तथा तत्पर जनशक्तिलाई जनाउने गर्दछ। अन्य स्रोत तथा साधनअन्तर्गत पुँजी, प्रविधि, सूचना आदि पर्दछन्। यी तत्त्वहरूको विश्लेषणबाट सङ्गठनलाई सबल पक्ष (Strength) र कमजोर पक्ष (Weakness) का बारेमा जानकारी प्राप्त हुने गर्दछ। सबल पक्ष भन्नाले प्रतिस्पर्धीका दाँजामा हाम्रो सङ्गठनमा भएका राम्रा तत्त्वहरू त्यो चाहे पुँजी होस् वा प्रविधि तथा दक्ष जनशक्ति। त्यस्तै प्रतिस्पर्धीका दाँजोमा कमसल भएका सम्पूर्ण तत्त्वहरूलाई दुर्बल वा कमजोर पक्ष भनिन्छ। सङ्गठन सफल हुनका लागि कमजोर वा दुर्बल पक्षहरूलाई क्रमशः कम गर्दै सबल पक्षहरूलाई लिएर अधि बढ्नु जरुरी हुन्छ।

आन्तरिक विश्लेषणको प्रक्रिया:

आन्तरिक वातावरणको विश्लेषण निम्नबमोजिम गर्ने गरिन्छ:

आन्तरिक वातावरणको विश्लेषण गर्दा सर्वप्रथम सङ्गठनको बृहत् लक्ष्य, उद्देश्य तथा रणनीति परिभाषित गरिन्छ। त्यसपश्चात् सबल पक्ष र कमजोर पक्षको विश्लेषण गरिन्छ। विश्लेषण गर्दा मूल्य शृङ्खला विश्लेषण, लागत प्रभावकारिता विश्लेषण, प्रभावकारिता विश्लेषण तथा तुलनात्मक विश्लेषणको मदत लिने गरिन्छ।



त्यसपश्चात् अद्वितीय साधन र प्रमुख सक्षमता पहिचान गरिन्छ। प्रमुख सक्षमता भन्नाले सङ्गठनको प्रतिस्पर्धात्मक सक्षमता हो जुन सङ्गठनको रणनीतिको केन्द्रबिन्दुमा रहेको हुन्छ। जस्तै बजारमा नयाँ वस्तु विकास गर्नेमा पहिलो हुनु, विश्वसनीय बिक्रीपछिको सेवा, न्यून लागत संरचना आदि प्रमुख सक्षमताका उदाहरण हुन्। अद्वितीय साधनले सङ्गठनलाई प्रतिस्पर्धात्मक लाभ प्रदान गर्दछ साथै प्रतिस्पर्धीका दाँजामा आफ्नो सङ्गठनमा भएका सबल तथा अबल पक्षहरूले प्रतिस्पर्धात्मक लाभ प्रदान गर्दछ। विशिष्ट साधनहरू महत्वपूर्ण, दुर्लभ, अनुसरण गर्न महँगो तथा प्रतिस्थापन गर्न नसकिने खालका हुन्छन्। त्यसपश्चात् अद्वितीय साधन र प्रमुख सक्षमताको मिलान गराउने गरिन्छ। यसले स्रोत र साधनको उत्पादनमूलक प्रयोगमा जोड दिने गर्दछ। अन्त्यमा भने रणनीतिक लाभ निश्चित गर्ने कार्य गरिन्छ।

सबलता तथा दुर्बलता प्रदान गर्ने साधनहरूको विश्लेषण

सङ्गठनलाई बजारीकरण साधन, मानवीय संसाधन, उत्पादन तथा सञ्चालन साधन तथा वित्त तथा लेखाप्रणाली आदिजस्ता साधनहरूबाट सबल पक्ष तथा दुर्बल पक्ष प्राप्त हुने गर्दछ। प्रतिस्पर्धीहरूका दाँजामा राम्रो भएका पक्षहरू सबल पक्ष हुन् भने प्रतिस्पर्धीहरूका दाँजामा कमसल भएका पक्षहरू दुर्बल पक्षहरू हुन्। बजारीकरण साधनअन्तर्गत वस्तु, मूल्य, वितरण, प्रवर्धन, नवप्रवर्तन, बजार खण्डीकरण, व्यापारचक्र आदिको अध्ययन गरिन्छ। मानवीय संसाधनअन्तर्गत तयार, सक्षम र इच्छुक जनशक्तिले सङ्गठनलाई सबलता प्रदान गर्दछ। वस्तु तथा सेवाको उत्पादन तथा सञ्चालनसँग सम्बन्धित क्रियाकलापहरू उत्पादन सञ्चालन साधनअन्तर्गत पर्दछन्। यसअन्तर्गत उत्पादन क्षमता र सोको प्रयोग, स्वचालित, डिजिटाइजेसन प्लान्टको लागत, पेटेन्ट, ट्रेडमार्क, सामग्री, समग्र गुणस्तर व्यवस्थापन, अनुसन्धान तथा विकास आदिले सबलता प्रदान गर्दछन्। वित्त तथा लेखा साधनअन्तर्गत वित्तको उपलब्धता, सोको प्रयोग तथा व्यवस्थापनको अध्ययन एवं विश्लेषण गरिन्छ। अल्पकालीन तथा दीर्घकालीन वित्तमा पहुँच, पुँजी संरचना, पुँजीको लागत, वित्तीय संस्था तथा सेयर धनीहरूसँगको सुमधुर सम्बन्ध, पुँजीगत बजेट तथा अन्तर्राष्ट्रिय लेखामान विधिको प्रयोग आदिले सबलता प्रदान गर्ने गर्दछ। उपर्युक्त कुराहरूका अभावले सङ्गठनलाई दुर्बलता प्रदान गर्दछ।

बाह्य वातावरणको विश्लेषण

आन्तरिक वातावरणको विश्लेषणपश्चात् सङ्गठनको बाह्य वातावरणको विश्लेषण गर्ने गरिन्छ। बाह्य

वातावरणलाई सञ्चालन वातावरण र साधारण बाह्य वातावरण गरी दुई भागमा विभाजन गरी अध्ययन एवं विश्लेषण गरिन्छ। सञ्चालन वातावरण भन्नाले एकै प्रकारका व्यवसाय गर्ने सङ्गठनहरूको समूह (Industry) तथा प्रतिस्पर्धी शक्तिहरू पर्दछन् जसको दायराभित्र सङ्गठन सञ्चालन भएको हुन्छ। यसअन्तर्गत सरोकारवालाहरू पर्दछन् जसले आगत तथा उपज दुवैलाई प्रभाव पार्ने हुनाले रणनीतिक व्यवस्थापन सोहीबमोजिम गर्न जरुरी हुन्छ। सङ्गठनले सञ्चालन वातावरणलाई केही हदसम्म नियन्त्रण गर्न सक्तछ।

सञ्चालन वातावरण

सञ्चालन वातावरणअन्तर्गत ग्राहक, आपूर्तिकर्ता, प्रतिस्पर्धी, सरकार, वित्तीय संस्था, श्रम सङ्गठन, दबाव समूह तथा आम सञ्चारका माध्यमहरू पर्दछन्। ग्राहक प्रोफाइल तयार गरी बदलिँदो ग्राहकको माग परिपूर्ति गरी सन्तुष्टि प्रदान गर्नेतर्फ रणनीतिक व्यवस्थापनमा केन्द्रित हुनुपर्दछ। आपूर्तिकर्ताले आगत उपलब्ध गराउने हुनाले भरपर्दो एकभन्दा बढी आपूर्तिकर्ताहरूसँग तालमेल राख्न जरुरी हुन्छ। आफ्नो प्रतिस्पर्धी क्षमताको मूल्याङ्कनका साथै प्रतिस्पर्धीहरूको चाल (Move) विश्लेषण गरी सोहीबमोजिम रणनीतिक योजना अधि सार्नुपर्ने हुन्छ। सरकारी ऐन नियमका दायराभित्र रही राष्ट्रिय उद्देश्य प्राप्तिका लागि व्यवसाय सञ्चालन गर्नुपर्दछ। वित्तीय संस्थाहरूले सङ्गठनलाई पुँजी उपलब्ध गराउने हुनाले ती संस्थाहरूका साथै पुँजी बजारसँग पनि तालमेल राख्न जरुरी हुन्छ। त्यसैगरी श्रम सङ्गठन तथा विभिन्न दबाव समूहका उचित मागहरूलाई समेत सम्बोधन गर्ने गरी रणनीतिक व्यवस्थापन गर्नु महत्वपूर्ण हुन्छ। सङ्गठनले सम्पादन गर्ने प्रत्येक क्रियाकलापहरूले समेत आम सञ्चारका आँखाले मूल्याङ्कन गर्नुपर्दछ। आजको युग सञ्चारको युग भएकाले रणनीतिक व्यवस्थापन सञ्चारमैत्री हुनु जरुरी छ।

साधारण बाह्य वातावरण

साधारण बाह्य वातावरणको विश्लेषण गर्दा PESTEL Analysis, Scenario Planning र Porter's Five Forces Model महत्वपूर्ण मानिन्छन्। यसअन्तर्गत राजनीतिक, आर्थिक, सामाजिक, सांस्कृतिक, प्राविधिक तथा कानुनी वातावरणको विश्लेषण गर्ने गरिन्छ।

राजनीतिक वातावरण

यसअन्तर्गत सार्वजनिक विषयको व्यवस्थापनसँग सम्बन्धित विषयवस्तुहरूको अध्ययन गरिन्छ। यसले कानुनी तथा नियमनको दायरालाई परिभाषित गर्ने

गर्दछ । यी तत्त्वहरूको दिशा तथा स्थायित्वले रणनीतिक व्यवस्थापनमा महत्वपूर्ण भूमिका खेल्ने गर्दछ । राजनीतिक वातावरणअन्तर्गत राजनीतिक प्रणाली, राजनीतिक संस्था तथा राजनीतिक दर्शनको अध्ययन तथा विश्लेषण गर्ने गरिन्छ । राजनीतिक प्रणालीअन्तर्गत सैद्धान्तिक पाटाहरू, राजनीतिक पार्टी, निर्वाचनप्रक्रिया तथा शक्तिकेन्द्रहरूको अध्ययन तथा विश्लेषण गरिन्छ । त्यसैगरी राजनीतिक संस्थाअन्तर्गत संसद्, कार्यकारिणी तथा अदालतको अध्ययन तथा विश्लेषण गर्ने गरिन्छ । राजनीतिक दर्शनअन्तर्गत शक्तिकेन्द्रको अध्ययन गर्ने गरिन्छ । प्रजातन्त्रमा सार्वभौम शक्ति आम जनतामा हुन्छ भने टोटालिटेरियनमा शक्ति राज्यमा केन्द्रित रहेको हुन्छ ।

आर्थिक वातावरण

यो अर्थतन्त्रको प्रकृति र दिशानिर्देशसँग सम्बन्धित हुन्छ । यसअन्तर्गत आर्थिक प्रणाली, आर्थिक नीति, आर्थिक अवस्था र विश्वव्यापीकरण जस्ता तत्त्वहरूको अध्ययन तथा विश्लेषण गरिन्छ । आर्थिक प्रणालीअन्तर्गत खुल्ला बजार व्यवस्था, केन्द्रीकृत योजनाबद्ध अर्थतन्त्र तथा मिश्रित अर्थतन्त्रको अध्ययन तथा विश्लेषण गरिन्छ । त्यसैगरी आर्थिक नीतिअन्तर्गत मौद्रिक नीति, वित्तीय नीति तथा औद्योगिक नीतिको अध्ययन विश्लेषण गरिन्छ । आर्थिक अवस्थाले देशका अर्थतन्त्रको स्वास्थ्यका बारेमा बताउँछ जसका परिधिभित्र रणनीतिक व्यवस्थापनका गतिविधिहरू सञ्चालन गर्ने गरिन्छ । विश्वव्यापीकरणअन्तर्गत उत्पादनका साधनहरू देशहरूविच आदानप्रदान गरिन्छ अर्थात् सिङ्गो विश्वलाई नै एउटा बजार मानिन्छ । विश्व व्यापार सङ्गठन, सार्क, आसियन, इयू आदिजस्ता अन्तर्राष्ट्रिय संस्थाहरूले विश्वव्यापीकरणमा महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याएका छन् । विश्वव्यापीकरण र यसले व्यवसायलाई पार्ने प्रभावको अध्ययन गरी सोहीबमोजिम रणनीतिक व्यवस्थापन गरिन्छ ।

सामाजिक सांस्कृतिक वातावरण

यसअन्तर्गत पर्ने सामाजिक वातावरण अन्तर्गत मानवीय सम्बन्ध तथा सम्पदाहरूको अध्ययन गरिन्छ । सामाजिक तत्त्वहरूले नै सङ्गठनको नीति, अभ्यास तथा गतिविधिहरूलाई प्रभाव पार्ने हुन्छ । यसअन्तर्गत जनसङ्ख्या, सामाजिक संस्था तथा सामाजिक परिवर्तनको अध्ययन विश्लेषण गरिन्छ । रणनीतिक योजना बनाउँदा बजार तथा उमेर समूहको जानकारीले महत्वपूर्ण भूमिका खेल्दछ । सामाजिक संस्थाअन्तर्गत परिवार, सन्दर्भ समूह, सामाजिक श्रेणी आदिको अध्ययन विश्लेषण गरी सोहीबमोजिम रणनीतिक व्यवस्थापन गर्ने गरिन्छ ।

सांस्कृतिक वातावरण

यसअन्तर्गत मूल्य, मान्यता, रीतिरिवाज, विश्वास, कला, संस्कृति, भाषा, भेषभूषा, धर्म, खानपिन आदिको अध्ययन गरिन्छ । यो समाजले निर्माण गर्दछ र एक पिँढीबाट अर्को पिँढीमा हस्तान्तरण हुने गर्दछ । विश्वव्यापीकरणले हाम्रो सांस्कृतिक वातावरणमा प्रत्यक्ष प्रभाव पारेको देखिन्छ । यसले सङ्गठनले उत्पादन गर्ने वस्तुका प्रकार, कार्यप्रतिको दृष्टिकोण आदिलाई प्रभावित पार्ने हुनाले रणनीतिक व्यवस्थापनका क्रियाकलापहरूलाई सोहीअनुसार सम्पादन गर्नुपर्ने हुन्छ ।

प्राविधिक वातावरण

यसअन्तर्गत कौशल, तरिका, प्रणाली तथा मेसिनरी सामग्रीको अध्ययन विश्लेषण गरिन्छ । प्राविधिक कार्य, कौशल, जीवनशैली, वस्तु, उत्पादन तरिका आदिमा प्रभाव पार्ने भएकाले यसले स्वतः रणनीतिक व्यवस्थापनमा समेत प्रभाव पार्ने गर्दछ । प्राविधिक वातावरणअन्तर्गत प्राविधिक तह, प्राविधिक परिवर्तन, प्राविधि हस्तान्तरण तथा अनुसन्धान तथा विकासको अध्ययन विश्लेषण गरी सोहीबमोजिम रणनीतिक व्यवस्थापन गर्ने गरिन्छ ।

प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता वृद्धि गर्न स्वदेशमा नभएका प्राविधि विदेशबाट समेत भित्र्याई प्रतिस्पर्धी क्षमताको सदुपयोग गर्नसमेत रणनीतिक व्यवस्थापन महत्वपूर्ण हुन्छ । अनुसन्धान तथा विकास नवप्रवर्तनको अत्यावश्यक अङ्ग हो । ग्राहकले अनवरत रूपमा सुरक्षित, सजिलो र वातावरणमैत्री राम्रो गुणस्तरीय नयाँ वस्तु माग गरी रहने भएकाले अनुसन्धान तथा विकासमा बढीभन्दा बढी लगानी गरी सङ्गठनमा नवीनता भित्र्याउन जरुरी हुन्छ । रणनीतिक व्यवस्थापन गर्दा भविष्यमा हुनसक्ने प्राविधिक विकास तथा नवप्रवर्तनलाई समेत ध्यान दिन जरुरी हुन्छ ।

कानुनी वातावरण

यसअन्तर्गत ऐन, कानून, आदेश, संस्था तथा प्रक्रियाहरू पर्दछन् । यसले रणनीतिक व्यवस्थापनले गर्न हुने र गर्न नहुने कार्य परिभाषित गर्दछ । यसले सङ्गठन, ग्राहक, कर्मचारी, उपभोक्ता तथा समाजको हित र अधिकारको रक्षा गर्दछ । यसले कानूनको पालना गर्नेलाई सुविधा तथा उलङ्घन गर्नेलाई दण्डित गरी सङ्गठन सञ्चालन गर्ने धरातल प्रदान गर्दछ । यसअन्तर्गत कानून, अदालत तथा कानून कार्यान्वयन गर्ने निकायको अध्ययन विश्लेषण गरिन्छ ।

कानूनअन्तर्गत संसद्ले पारित गरेका ती तमाम ऐन-कानूनहरू पर्दछन् जसले ग्राहक, श्रमिक, व्यवसाय

तथा समाजको हकहित तथा अधिकारको रक्षा गर्ने गर्दछ । अदालत ती संस्थाहरू हुन् जुन कानुनी विवाद समाधानका लागि जिल्ला अदालत, उच्च अदालत तथा सर्वोच्च अदालतका रूपमा स्थापना गरिएको हुन्छ । सङ्घीयतापश्चात् स्थानीय निकायमा समेत विवाद समाधान गर्ने संयन्त्र स्थापना गरिएको छ । कानून कार्यान्वयन गर्ने निकायअन्तर्गत सरकार, वकिल, प्रहरी तथा कारागारले कानून कार्यान्वयनमा महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गरेको हुन्छ ।

सबल पक्षलाई अवसरसँग मिलान गर्ने र रणनीतिक योजना तयार गर्ने

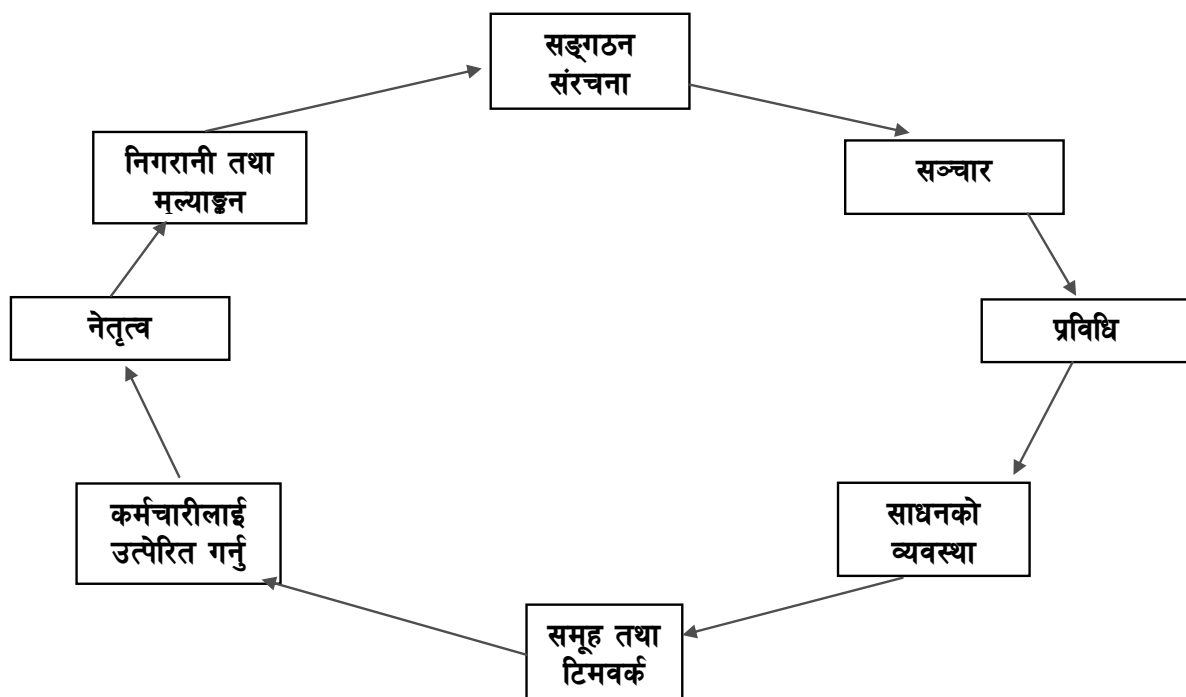
आन्तरिक वातावरणको विश्लेषणबाट प्राप्त गरेको सङ्गठनका सबल पक्षहरूलाई बाह्य वातावरणको विश्लेषणबाट प्राप्त गरेको अवसरसित मिलान गर्नुपर्दछ । यसबाट सङ्गठनले आफूसँग भएका सबल पक्षहरूलाई लिएर अवसरहरू हात पारी कसरी सफल हुने भन्ने रणनीतिक योजना तयार गर्ने गर्दछ । रणनीतिक योजनाको निधो भएपछि समग्र सङ्गठनका लागि योजना तयार गरिन्छ । यसले समग्र सङ्गठनले हासिल गर्न चाहेको उपलब्धि के कसरी हासिल गर्ने भन्ने योजना तयार गरिन्छ । यसअन्तर्गत समग्र सङ्गठनका लागि संस्थागत

रणनीतिक योजना तयार गरेपछि सोहीबमोजिम विभिन्न व्यवसायका लागि व्यावसायिक रणनीतिक योजना तयार गरिन्छ । प्रायः जसो ठुला सङ्गठनहरूको एकभन्दा बढी व्यावसायिक एकाइ भएमा भिन्नाभिन्नै व्यवसायका लागि भिन्नाभिन्नै व्यावसायिक रणनीतिक योजना तयार गर्ने गरिन्छ । त्यसपश्चात् व्यावसायिक रणनीतिबमोजिम कार्यगत रणनीति तयार गर्ने गरिन्छ साथै सङ्गठनका कमजोर पक्षहरूलाई न्यूनीकरण गर्दै भविष्यमा आइपर्ने चुनौतीहरूबाट जोगिने योजनासमेत बनाउनुपर्दछ ।

रणनीतिक योजनाको कार्यान्वयन

रणनीतिक योजना तयार गरेपछि सङ्गठन रणनीतिक योजनाको कार्यान्वयनतर्फ अग्रसर हुन्छ । रणनीतिक योजना कार्यान्वयन गर्दा निम्न खुड्किलाहरू पार गरिन्छ :

रणनीतिक योजना कार्यान्वयन गर्दा सर्वप्रथम सङ्गठनको संरचना निर्माण गरिन्छ । यसमा सुम्पिएका कार्य, जिम्मेवारी, कार्यविभाजन, उत्तरदायित्व, सम्बन्धको ढाँचा आदिको निर्योल गरिन्छ । त्यसपश्चात् रणनीतिक योजना कार्यान्वयनसँग सम्बन्धित सम्पूर्ण पक्षहरूलाई सोका बारेमा जानकारी गराउने गरिन्छ ताकि सबै आआफ्नो दायित्व तथा जिम्मेवारीप्रति स्पष्ट होऊन् ।



सञ्चारपश्चात् वर्तमानका व्यवसायको निरन्तरता वा नयाँ वस्तु उत्पादनको सुरुवात वा उत्पादन विविधीकरणका लागि उपयुक्त प्रविधि आवश्यक हुन्छ । रणनीति कार्यान्वयनका लागि माथिल्लो तहको व्यवस्थापकले

मानवीय, वित्तीय, सूचना वा अन्य भौतिक साधनहरूको व्यवस्था गर्नुपर्ने हुन्छ । साधनहरूको व्यवस्थापश्चात् सहभागितामूलक व्यवस्थापनका लागि समूह र टिमवर्कको व्यवस्था गरी उच्च व्यवस्थापकले सुपरिवेक्षकको

भूमिका निर्वाह गर्नुपर्दछ । तोकिएको कार्यसम्पादनका लागि वित्तीय तथा गैरवित्तीय सुविधाहरू प्रदान गरी कर्मचारीहरूलाई उत्प्रेरित गर्न जरुरी हुन्छ । निर्धारित उद्देश्य प्राप्तिका लागि दूर दृष्टि भएका सक्षम तथा इमानदार नेतृत्वकर्ताको आवश्यकता पर्दछ जसले सङ्गठनका सम्पूर्ण साधनहरूलाई लक्ष्यप्राप्तितर्फ उत्प्रेरित, प्रभावित तथा सहजकर्ताको भूमिका निर्वाह गर्दै लक्ष्यप्राप्तितर्फ उन्मुख गराउँछ । अन्त्यमा व्यवस्थापकले सहकर्मीहरूका कार्यसम्पादन मापन गरी पूर्वनिर्धारित लक्ष्यबमोजिम भए नभएको मूल्याङ्कन गरी फरक भएमा कारण पत्ता लगाई सुधारात्मक कदम चाल्ने गर्दछ ।

रणनीतिक योजना सङ्गठनका लागि महत्वपूर्ण हुन्छ । यसले भविष्यमा देखा पर्ने अवसर तथा चुनौतीहरूका बारेमा सचेत तुल्याउने गर्दछ साथै जोखिमको आँकलन गर्दै रणनीतिक मुद्दालाई समाधान गर्न तथा अवसरहरूलाई हात पार्न आवश्यक स्रोत र साधनको जोहो गर्न मद्दत गर्दछ । यसले समग्र सङ्गठनका साथै प्रत्येक व्यक्तिगत जनशक्तिलाई समेत दिशानिर्देश गर्दै बृहत् लक्ष्यप्राप्तितर्फ केन्द्रित गराउने गर्दछ । यसले कार्य मूल्याङ्कनका लागि आधार प्रस्तुत गर्दै जिम्मेवारिताको पनि निक्क्योल् गर्दछ । यसले सञ्चालनमा प्रभावकारितासमेत ल्याउने गर्दछ ।

उपसंहार

नाफा कमाउने उद्देश्य राखेका संस्था हुन् वा सेवा प्रदान गर्ने, आफूले हासिल गर्न चाहेको उद्देश्य निर्धारण गरेपछि सो उद्देश्य हासिल गर्नका लागि आन्तरिक तथा बाह्य वातावरणको विश्लेषण गरी सङ्गठनका सबल पक्षहरूलाई वातावरणमा भएका अवसरहरू हात पार्न रणनीतिक योजना लिई समस्त स्रोत तथा साधनसहित एकढिक्का भई अघि बढ्नु जरुरी हुन्छ । साथै दुर्बल पक्षहरूलाई न्यूनीकरण गर्दै भविष्यमा आइपर्ने चुनौतीहरूबाट

जोगिनका लागि आवश्यक योजनासमेत बनाउनुपर्ने हुन्छ । रणनीतिक योजना तर्जुमापश्चात् कार्यान्वयन योजनासहित कार्यान्वयन गर्न सकिएमा मात्र चाहेको उपलब्धि हासिल गर्न सकिन्छ । उद्देश्य वा गन्तव्यविनाको यात्रा र योजनाविनाका क्रियाकलाप अर्थहीन हुन्छन् । निजी क्षेत्रबाट सञ्चालित बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको गन्तव्य र सरकारी लगानी भएका बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको गन्तव्य स्पष्ट रूपमा छुट्टिन आवश्यक छ । नाफा कमाएर सरकारलाई दिने र सोही रकम आर्थिक विकासमा लगाउने घुमाउरो प्रक्रियाका सट्टा सरकारी लगानी भएका बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूलाई वित्तीय क्रियाकलापमार्फत सोभै आम मानिसहरूको जीवनस्तर उकास्ने गन्तव्य निर्धारण गर्न जरुरी देखिन्छ । ती संस्थाहरूले सर्वसाधारण मानिसको जीवनस्तरमा ल्याएको वृद्धिका आधारमा मूल्याङ्कन गर्नुपर्दछ न कि नाफाका आधारमा । विश्वव्यापीकरणले गाँजिएको कम प्रतिस्पर्धी क्षमता भएको हाम्रो देशले आर्थिक उन्नतिका लागि जलस्रोत, पर्यटन, हरित हाइड्रोजन जे छ त्यही लिई आर्थिक विकासका अवसरहरू हात पार्न रणनीतिक योजनासहित अघि बढ्नुको अर्को विकल्प देखिन्न ।

सन्दर्भ सामग्री

अग्रवाल, गोविन्दराम, रणनीतिक व्यवस्थापन, एमके पब्लिसर्स ।

काज्मी, अजहर, स्ट्रेटेजिक मेनेजमेन्ट एन्ड बिजनेस पलिसी, टाटा मेकग्रहील पब्लिकेसन ।

गुगल

नेबैलि रणनीतिक योजना २०७५।७६-२०७९।८०

ट्विलेन एन्ड हंगर, कन्सेप्ट इन स्ट्रेटेजिक मेनेजमेन्ट एन्ड बिजनेस पलिसी, पियरसन प्रेन्टिस हल ।

विद्युतीय भुक्तानीमा शुल्क निर्धारण



गुरुप्रसाद पौडेल
कार्यकारी निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

पृष्ठभूमि

सबल अर्थतन्त्रका लागि सक्षम भुक्तानी प्रणाली अपरिहार्य छ। आधुनिक तथा प्रभावकारी भुक्तानी प्रणाली विकसित राष्ट्रका द्योतक हुन्। अहिलेको समाजमा एउटा राष्ट्र सार्वभौम कहलिन उक्त देशको आफ्नै मुद्रा (भौतिक वा अभौतिक), सक्षम भुक्तानी प्रणाली आवश्यक रहन्छ, भनिन्छ। कुनै पनि देशको भुक्तानी प्रणालीको केन्द्रमा उक्त देशको केन्द्रीय बैंक रहेको हुन्छ। भुक्तानी प्रणाली सक्षम र प्रभावकारी बन्न यस प्रणालीभित्रका सेवाहरूको शुल्क निर्धारणले ज्यादै ठूलो महत्व राख्दछ। त्यसमा पनि परम्परागत प्रणालीबाट आधुनिक भुक्तानी प्रणालीमा रूपान्तरणका लागि त सेवा शुल्कले रणनीतिक महत्व र राख्छ। सामान्यतया परम्परागत प्रणाली (Traditional Payment System) मा भुक्तानी गर्ने पक्षलाई प्रत्यक्ष शुल्क लादैन। तर एउटा चेक साट्न बैंकसम्म पुग्नका लागि यातायातको भाडाभरौट, समयको नाश, घण्टौं लाइन बस्नु पर्दाको लागत पक्षलाई मनन गर्ने हो भने घरमै वा कार्यस्थलमै बसेर विद्युतीय भुक्तानी गर्दा तिरिने केही शुल्कलाई मनासिब ठान्नुपर्दछ। तर विद्युतीय भुक्तानी बापतको त्यस्तो शुल्क कति हुँदा ठिक हुने हो? शुल्क निर्धारण गर्न बजार अर्थतन्त्रमा जस्तै माग आपूर्ति पक्षलाई नै दिने हो वा नियामकले तोक्ने हो? यो बहसको विषय बन्न सक्छ।

विद्युतीय भुक्तानी प्रणाली ठूलो लागत एवं खर्चिलो सुरक्षा व्यवस्थासहितको नवीनतम प्रणालीमा आधारित हुन्छ। एक पटक लगानी गरेर नपुग्ने, छोटो समयमै प्रविधिमा ज्यादै ठूलो परिवर्तन आउँदा अद्यावधिक गरिरहनुपर्ने, सोच्दै नसोचेका सुरक्षा चुनौती आइपर्ने, अन्तर्राष्ट्रिय स्तरका असल अभ्यासहरूसँग तादात्म्य मिलाउन नियामकले छिटो छिटो व्यवस्थाहरू परिवर्तन गर्दा सोच्दै नसोचेको खर्च लाग्न सक्छ। यस्तो अवस्थामा एकातर्फ संस्थापक एवं प्रवर्द्धकको लागतको प्रतिफल नउठ्ने हो भने नवीनतम प्रविधिले प्रश्रय पाउँदैन भने अर्कातर्फ सरकार वा नियामक निकायहरू शुल्कका बारेमा केही नबोल्ने हो

भने जथाभावी शुल्क लगाउँदा औपचारिक भुक्तानी प्रणाली महँगो साबित भई अर्थतन्त्र नै अनौपचारिक बन्न सक्छ जसको लागत ज्यादै ठूलो हुन्छ। त्यसैले एक प्रभावकारी भुक्तानी प्रणालीका लागि सेवाको शुल्क वैज्ञानिक तवरले निर्धारण भएको हुनुपर्दछ जसले प्रयोगकर्तालाई पनि न्याय गरोस् साथै लगानीकर्ताका लागि पनि लगानीको उचित प्रतिफल प्राप्त होस् र लगानीकर्तालाई अझ बढी नवीनतम प्रविधि अपनाउन उत्प्रेरणा मिलोस्।

सेवा शुल्क निर्धारण गर्ने आधारहरू

नेपालका परिप्रेक्ष्यमा भुक्तानी सेवासँग सम्बन्धित अधिकांश संस्थाहरू निजी क्षेत्रबाट प्रवर्द्धित छन् तर यी संस्थाहरूले सार्वजनिक प्रकृतिको कार्य गर्दछन्। निजी क्षेत्रबाट प्रवर्द्धित भए तापनि सार्वजनिक प्रकृतिका कार्यमा संलग्न हुने हुनाले यी संस्थाले प्रवाह गर्ने सेवाको मूल्य निर्धारणमा नियमनकारी निकायको हस्तक्षेप (intervention) आवश्यक रहन्छ। तर नियमनकारी निकायले हस्तक्षेपकारी भूमिका खेल्दा सर्वसुलभ भुक्तानी प्रणालीको प्रत्याभूति हुने कुरा त सोच्नुपर्छ नै; यसका अलावा लगानीकर्ताको उचित प्रतिफल, आवद्ध संस्थाहरूको दीर्घ जीवन एवं नवीनतम प्रविधि अँगाल्न उत्प्रेरित वातावरण बनाउनेतर्फ पनि नियामक सजग हुनुपर्दछ। नगद कारोबार गर्दा कुनै शुल्क नलाग्ने तर विद्युतीय कारोबारमा शुल्क लाग्ने अवस्था भएमा त्यसले भुक्तानी प्रणालीको रूपान्तरणलाई पछि धकेल्छ।

परम्परागत भुक्तानी प्रणालीसँग अभ्यस्त जनसमुदायलाई डिजिटल प्रणालीमा जानकार गराउन र अभ्यस्त गराउन थुप्रै प्रवर्द्धनात्मक कार्यहरू गर्नुपर्ने हुन्छ। त्यसका अतिरिक्त प्रणालीको सुहाउँदो प्रविधिलाई अद्यावधिक गरिरहनुपर्दछ भने निजी क्षेत्रले सञ्चालन गरेको कम्पनीमा यदि न्यायसङ्गतको नाफा भएन भने निजी क्षेत्र लगानीका लागि आकर्षित हुँदैन। उपर्युक्त कारण र आधारहरूलाई मध्यनजर गरी विद्युतीय भुक्तानीका सेवाहरूको शुल्क निर्धारण गरिनुपर्दछ।

नेपालमा प्रचलित भुक्तानी प्रणाली र सेवा शुल्क

परम्परागत भुक्तानी प्रणालीमा सामान्यतया भुक्तानी लिने र दिने गरी दुई पक्ष रहेका हुन्छन् तर आधुनिक प्रणालीमा भुक्तानी लिने र दिने पक्षका अतिरिक्त भुक्तानी उपकरणहरूमा कार्ड जारी गर्ने (Issuer), कार्ड स्वीकार गर्ने (Acquirer), सेटलमेन्ट गर्न जिम्मेवारी निर्वाह गर्ने (Switch) आदि पर्दछन् । नेपालमा प्रचलित भुक्तानी प्रणालीलाई देहायबमोजिम दुई वर्गमा विभक्त गर्न सकिन्छ :

- (क) रकम स्थानान्तरण (Funds Transfer Payment System) र
- (ख) व्यावसायिक कारोबारको भुक्तानी (Merchant Payment System) ।

उपर्युक्त दुवै विधिमा सेवाको शुल्क निर्धारण गर्दा प्रणालीको सञ्चालन खर्चका अतिरिक्त Settlement Risk Management Costs पनि समावेश गरिएको हुन्छ । द्रुत भुक्तानी सेवा (Faster Payment) लाई प्रभावकारी बनाउन संस्थाहरूले ठुलो रकम Security Guarantee Fund (SGF) का रूपमा अलग्गै राख्ने गर्दछन् ।

नेपालमा उपर्युक्त दुवै प्रणालीमा प्रयुक्त हुने विधिहरू तथा सोअन्तर्गत लिइने सेवा शुल्कको विवरण देहायबमोजिम रहेको छ :

१. Real Time Gross Settlement (RTGS) :

ठुलो रकम स्थानान्तरण गर्न प्रयोगमा ल्याइने यस विधिमा ग्राहकले बैंक तथा वित्तीय संस्थामा आफै भौतिक रूपमा उपस्थित भई एउटा तोकिएको भौचर भरी रकम स्थानान्तरण गर्न आदेश गर्न सक्छ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाले आफ्ना तोकिएका

ग्राहकलाई घरमै बसी यो सेवा लिनसक्ने सुविधा दिन पनि सक्छन् । नेपालमा रु. दुई लाखभन्दा माथिको जतिसुकै रकम पनि तत्काल भुक्तानी हुने मात्र होइन फर्स्वोटसमेत तत्काल हुने (Immediate Payment and Instant Gross Settlement) विशेषतासहितको यस प्रणालीको सुरुआत वि.सं. २०७६ भदौ २६ गते देखि भएको हो । हाल यस प्रणालीमा मुलुकका सबै वाणिज्य बैंकलगायत ४९ बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू सहभागी भई कारोबार गर्ने गर्दछन् । नेपालमा Large and Critical Value Payment मा आरटिजिएसको लोकप्रियता बढ्दै गएको छ । आ.व. २०७७/७८ को वर्षभरिमा करिब ५३४ हजार वटा कारोबार यस प्रणालीमार्फत राफसाफ भएकामा आ.व. २०७८/७९ का अवधिभरिमा अघिल्लो वर्षका तुलनामा करिब ४९ प्रतिशतले कारोबार राफसाफमा वृद्धि भएवाट यो पुष्टि हुन्छ । हाल आएर यस प्रणालीबाट प्रति महिना औसत ६० हजारभन्दा बढी कारोबारबाट करिब रु. चार खर्बभन्दा बढी रकमको कारोबार राफसाफ हुँदै आएको छ ।

त्यसो त नेपालमा प्रचलित सबै भुक्तानी प्रणालीको नियामक तथा सुपरिवेक्षक नेपाल राष्ट्र बैंक नै हो तर आरटिजिएस प्रणालीको संस्थापक पनि राष्ट्र बैंक आफै हो । संसारभरिकै नियम पनि ठुलो मूल्यको भुक्तानी प्रणाली (Large Value Payment System) त्यस देशको केन्द्रीय बैंकले नै स्थापना गरी सञ्चालन गर्ने परम्परा छ । राष्ट्र बैंककै भुक्तानी प्रणाली विभागअन्तर्गत रहने व्यवस्था मिलाइएको यो प्रणाली बिहान ८:०० बजेदेखि बेलुका ८:०० बजेसम्म (दुई सत्रमा) सञ्चालन हुने गर्दछ । यस प्रणालीमा आबद्ध हुन सदस्यले बुझाउनुपर्ने वार्षिक शुल्क तथा बैंक तथा वित्तीय संस्थाले ग्राहकबाट लिन सक्ने शुल्कको विवरण देहायबमोजिम रहेको छ :

तालिका नं. १ आरटिजिएस प्रणालीमा आबद्धता शुल्क विवरण (रु. हजार)			तालिका नं. २ प्रति कारोबार शुल्क विवरण		
सहभागीको प्रकार	आबद्धता शुल्क	वार्षिक शुल्क	सत्र	सेवाको प्रकार	प्रति कारोबार शुल्क
वाणिज्य बैंकका लागि प्रत्यक्ष सदस्य शुल्क (Direct Membership for Class A)	500	200	बिहानी सत्र	Customer & Bank Trf.	10
विकास बैंकका लागि प्रत्यक्ष सदस्य शुल्क (Direct Membership for Class B: National Level)	300	100	दिउँसोको सत्र	Customer & Bank Trf.	20
अन्य बैंक तथा वित्तीय संस्थाका लागि प्रत्यक्ष सदस्य शुल्क (Direct Membership for Other BFIs)	200	50	बेलुकाको सत्र	Bank Transfer only	100
Indirect Membership Other than BFIs	100	50			

स्रोत : RTGS Systems Rule Book, 2019

माथिको तालिका नं. १ मा आरटिजिएस प्रणालीमा आवद्ध हुनका लागि फरक फरक वर्गका संस्थाले भुक्तानी गर्नुपर्ने दरका बारेमा उल्लेख छ, जसमा संस्थाहरू अनबोर्ड हुँदा एक पटक तिर्नुपर्ने शुल्क एवं वार्षिक शुल्कका बारेमा उल्लेख गरिएको छ भने तालिका नं. २ मा बैंक तथा वित्तीय संस्थाका ग्राहकहरूले तिर्नुपर्ने शुल्कका बारेमा उल्लेख गरिएको छ । विहानी सत्रमा र दिउँसोको सत्रमा ग्राहकले प्रति कारोबार क्रमशः रु. १० र रु. २० भुक्तानी गर्नुपर्दछ । आरटिजिएस प्रणाली स्थापना गर्न र सोको सञ्चालनार्थ ठूलो खर्च लाग्छ । तथापि संस्था तथा ग्राहकबाट लिइने शुल्क केन्द्रीय बैंकले नाफा गर्ने उद्देश्यले राखेको हुँदैन । भुक्तानी प्रणालीको उचित व्यवस्थापन गरी प्रणालीमा तरलता व्यवस्थापनमा सहजता ल्याउन विहानी सत्र (non-peak hours) मा तुलनात्मक रूपमा कम शुल्क तोकेको देखिन्छ भने दिउँसोको सत्रमा अति धेरै कारोबार हुने भएकाले कारोबारलाई विहानी सत्रमा धकेली तरलता व्यवस्थापन गर्न विहानी सत्रका तुलनामा १०० प्रतिशत नै बढी शुल्क लिने गरेको देखिन्छ । त्यसैगरी साँझमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू मात्र सहभागी हुनसक्ने गरी Inter Bank Transaction (IBT) का लागि प्रति कारोबार रु. १०० तोकेको देखिन्छ ।

२. रिटेल पेमेन्ट स्किम (Retail Payment Scheme-RPS) : रिटेल पेमेन्ट स्किमअन्तर्गत नेपाल राष्ट्र बैंकबाट विद्युतीय कारोबार गर्न अनुमति प्राप्त गरेका बैंक तथा वित्तीय संस्था एवं गैरबैंकिङ संस्था (पिएसओ तथा पिएसपी) हरूले राष्ट्र बैंकले तोकिदिएको सीमाभित्र रही विद्युतीय रूपमा नगद स्थानान्तरण गर्न तथा मर्चेन्ट पेमेन्टका लागि विभिन्न स्किमहरू सञ्चालन गर्न सक्छन् । संसारभर रिटेल पेमेन्ट सिस्टमलाई अत्यन्तै महत्वका साथ हे रिन्छ जहाँ निम्न स्तरका घरपरिवारदेखि धनाढ्य समुदायले समेत वस्तु तथा सेवा खरिद-बिक्री गर्दाको भुक्तानीको राफसाफ वा सानोभन्दा सानो रकमको स्थानान्तरणको सेटलमेन्ट यही स्किमबाट हुने गर्दछ । अझ हाम्रो जस्तो देश जहाँ आफ्नै पेमेन्ट स्विच तथा कार्डस्किम नभएका अवस्थामा यस प्रणालीको व्यवस्थापन अझ चुनौतीपूर्ण मानिन्छ किनकि हामीले आजका दिनसम्म रिटेल पेमेन्ट स्विच स्थापना गरेको केवल Non-Card Transactions का लागि मात्र हो । कार्डस्किममा हामीले अझै पनि बाह्य विश्वका प्रतिष्ठित कार्ड स्किमहरूकै भर पर्नु परेको छ जहाँ अन्तर्राष्ट्रिय स्विचहरूले तय गरिदिएका शुल्कहरू जस्तै : Interchange fees, Switching fees

and Scheme fees का नियमहरू धेरै हदसम्म लागू हुन्छन् । RPS अन्तर्गत तत्काल भुक्तानी सेवा (Immediate Payment Service -IPS) तथा भुक्तानी आदेश दिएको केही समयका अन्तरालमा हुने भुक्तानी (Batch Settlement) गरी दुई प्रकारको सेवा सञ्चालन गर्न सकिन्छ । अहिले नेपालमा प्रचलनमा रहेका ConnectIPS, Interbank Fund Transfer (IBFT), Quick Response (QR) Payment तथा IPS सेवाहरू रिटेल पेमेन्ट स्किमअन्तर्गतका सेवाहरू हुन् । त्यसैगरी व्यावसायिक फर्म कम्पनीलाई गरिने भुक्तानी (Merchant Payment) अन्तर्गत वस्तु तथा सेवा खरिद गरेबापतको भुक्तानी दिने र भुक्तानी स्वीकार गर्ने गरी दुई पक्ष हुन्छन् । हामीकहाँ इसिसी, कार्ड पेमेन्ट, क्युआर स्क्यान पेमेन्ट, वालेट पेमेन्ट आदि केही विद्युतीय उपकरण रहेका छन् । कार्ड पेमेन्ट स्किमअन्तर्गत क्रेडिट कार्ड, डेबिट कार्ड र प्रिपेड कार्ड रहेका छन् । सानो सानो रकमको भुक्तानीका लागि Near Field Communication – NFC पनि प्रचलनमा रहेको छ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले जारी गर्ने कार्डहरूको सङ्ख्या दिनानुदिन बढ्दै गइरहेको छ । नेपालको आफ्नै कार्ड स्विच तथा कार्ड स्किम नभएकाले विदेशी स्किमअन्तर्गत जारी कार्डहरूको सेटलमेन्टका लागि वित्तीय तथ्याङ्कहरू अन्तर्राष्ट्रिय कार्ड स्किमले तोकेका देशमा जाने गर्दछ । कार्ड स्किमले यो सुविधा दिएबापत नेपालबाट वर्षेनी करोडौं रकम बाहिरिने गरेको छ । कार्ड पेमेन्ट स्किममा फन्ड ट्रान्सफर गर्न सकिने व्यवस्था भए तापनि नेपालमा मूलतः यो प्रणाली मर्चेन्ट पेमेन्ट र नगद भिक्नकै लागि बढी प्रयोग हुने गरेको छ ।

हामीकहाँ रिटेल पेमेन्ट कारोबारअन्तर्गत ATM Cash Withdrawal सबैभन्दा बढी प्रयोगमा आउने गर्दछ । वास्तवमा ATM Cash Withdrawal ले नगद कारोबारलाई नै प्रोत्साहन गरेको देखिन्छ । आ.व. २०७७/७८ को वर्षभरिमा करिब ७४५ लाख पटक ATM Cash Withdrawal कारोबार भएकामा आ.व. २०७८/७९ का अवधिभरिमा अघिल्लो वर्षका तुलनामा करिब ३६ प्रतिशतले Cash Withdrawal कारोबारमा वृद्धि भएको छ । रिटेल पेमेन्टमा POS Transaction, QR Payment को वृद्धि हुनुलाई सकारात्मक रूपमा लिन सकिन्छ । हामीकहाँ पछिल्लो समयमा QR Payment मा छलाङ नै आएको छ । क्युआर पेमेन्टमा अघिल्लो आ.व. भरिको कारोबार सङ्ख्यामा करिब ३८२ प्रतिशतले वृद्धि भई आ.व. २०७८/७९ मा करिब २७० लाखवटा कारोबार हुन पुगेको छ । आ.व. २०७८/७९ भरिमा Retail Payment Scheme अन्तर्गतका सबै प्रकारका विद्युतीय

भुक्तानी कारोबार मात्रै उक्त अवधिको मुलुकको कुल ग्राहस्थ उत्पादनको करिब ३२० प्रतिशत कारोबार (NCHL, 2079) सम्पन्न भएको छ। यसबाट नेपालीजनले विद्युतीय भुक्तानीलाई क्रमशः अपनाउँदै गएको कुरा प्रस्ट हुन्छ। सँगैको तालिका नं. ३ मा विद्युतीय भुक्तानीको कारोबार सङ्ख्याको तुलनात्मक अवस्थालाई देखाइएको छ।

तालिका नं. ३
विद्युतीय कारोबारको तुलनात्मक विवरण

विवरण	विद्युतीय कारोबार संख्या (आ.व.वर्षभरिको कूल तथ्यांक)		
	आ.व. ०७७/७८	आ.व. ०७८/०७९	वृद्धि प्रतिशत
RTGS	533841	750597	40=6
ATM-Cash Withdrawal	74479681	100988504	35=6
ECC	12295926	13920129	13=2
IPS	10841023	13424453	23=8
ConnectIPS	18833752	39417168	109=3
Debit Cards	81648703	110830652	35=7
Credit Cards	1717397	2270929	32=2
Prepaid Card	130867	489507	274=1
Internet Banking	3179362	3355888	5=6
Mobile Banking	111923386	181545676	62=2
Wallet	124945099	167491933	34=1
QR-Based Payments	5581779	26950009	382=8
POS	7547405	11773031	56=0

स्रोत: नेपाल राष्ट्र बैंक, २०७९

विद्युतीय भुक्तानीमा सेवा शुल्क कोसँग लिने ?

विद्युतीय भुक्तानी सेवा प्रदायक संस्थाहरूले चार्ज अर्थात् शुल्क लगाउँदा या त भुक्तानी गर्ने (Initiator) लाई लगाउँछन् या भुक्तानी लिने (Beneficiary) लाई लगाउँछन्। नगद स्थानान्तरण (Fund Transfer) का हकमा सामान्यतया भुक्तानी गर्ने (Initiator) पक्षले शुल्क तिर्नुपर्ने व्यवस्था मिलाइएको हुन्छ। जति रकम स्थानान्तरण गर्नुपर्ने हो सो रकमको अतिरिक्त शुल्क लिन्छन्। स्थानान्तरण गर्नुपर्ने रकमको मात्राका आधारमा शुल्क निर्धारण गरिएको हुन्छ तर यसका विपरीत मर्चेन्ट भुक्तानीमा सामान्यतया भुक्तानी प्राप्त गर्ने पक्ष (Merchant) सँग शुल्क लिइन्छ। यस्तो शुल्क भुक्तानी गर्ने पक्ष (Initiator) ले नव्यहोर्ने हुनाले बिलकै रकमबाट कट्टा हुने अर्थात् मर्चेन्टले नै व्यहोर्ने गरी मिलाइएको हुन्छ जसलाई Merchant Discount Rate- MDR भन्ने गरिन्छ। उपर्युक्त प्रक्रियाबमोजिम मर्चेन्टबाट लिइएको MDR लाई Card Issuer, Acquirer / Card Network (नेपालका सन्दर्भमा भिसा, मास्टर

कार्ड वा युनियन पे) लाई सम्झौताबमोजिम बाँडफाँट गरिन्छ। मर्चेन्ट पेमेन्टअन्तर्गत राष्ट्र बैंकको पछिल्लो निर्देशनअनुसार ग्राहकहरूले QR तथा POS Transaction मा कुनै पनि शुल्क तिर्नुपर्दैन। नेपालका QR Issuer हरूले Merchant सँग पनि MDR लिने गरेका छैनन्। विद्युतीय भुक्तानी कारोबारलाई जनस्तरसम्म पुऱ्याउन नेपाल राष्ट्र बैंकले लिएको नीतिसँग तादात्म्य मिलाउने गरी संस्थाहरूले यस्तो नीति अख्तियार गरेका हुन्।

सेवा शुल्कको पारदर्शिता

विद्युतीय कारोबारमा लिइने सेवा शुल्क सबैले स्वीकार गर्न सक्ने तहको हुनु जति जरुरी छ त्योभन्दा बढी त्यस्ता शुल्कहरूको विवरण पारदर्शी तवरले संस्थाहरूले सार्वजनिक गर्नुपर्दछ। नेपाल राष्ट्र बैंकले तोकिएका तथा संस्थाहरू आफैले तोकेका विद्युतीय भुक्तानीका शुल्कहरूको विवरण सम्बन्धित संस्थाले आफ्नो वेबसाइटमा प्रस्ट देखिने गरी सार्वजनिक गर्नुपर्ने तथा शुल्क परिवर्तन भएका अवस्थामा तत्काल अद्यावधिक गर्नुपर्ने व्यवस्था राष्ट्र बैंकले गरेको छ। सेवा सञ्चालन गर्दा लाने शुल्क, ब्याज तथा हर्जानासम्बन्धी व्यवस्था सेवा प्रदान गर्ने संस्था र सेवाग्राहीबीच भएको सम्झौतामा स्पष्ट रूपमा उल्लेख गर्नुपर्ने व्यवस्था छ। विद्युतीय कारोबारमा लगाइने शुल्कमा सेवाग्राहीलाई कुनै किसिमको विभेद गर्न नपाइने व्यवस्था छ।

विद्युतीय कारोबार गर्दा कतिपय अवस्थामा ग्राहकबाट शुल्क नै लिन नपाइने व्यवस्था छ। शुल्क लगाउँदा जथाभावी गर्न पाइँदैन। ग्राहकलाई भुक्तानी कार्ड जारी गर्दा एउटा निश्चित शुल्क लगाउने, तोकिएको अवधि समाप्त नहुँदै नवीकरणका नाममा कुनै पनि शुल्क लिन नपाइने व्यवस्था छ। बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू तथा भुक्तानीसम्बन्धी कार्य गर्ने संस्थाले विद्युतीय भुक्तानी कारोबारमा देहायबमोजिमसम्मको शुल्क लिन सकिने व्यवस्था राष्ट्र बैंकले गरेको छ :

(क) विद्युतीय कारोबारलाई बढावा दिन डिपार्टमेन्टल स्टोर, मार्ट, होटल, रेष्टुरेन्ट, पसललगायतका जुनसुकै प्रकारका मर्चेन्टबाट Point of Sale (POS) / Point of Transaction (POT) मेसिनमार्फत गरिएको कारोबारमा ग्राहकसँग कुनै पनि प्रकारको शुल्क लिन नपाइने व्यवस्था छ। पसलहरूमा भुक्तानी स्वीकार गर्ने यस्ता मेसिनहरू जडान गर्दाकै बखत बैंक तथा वित्तीय संस्थाले व्यवसायीहरूलाई यस बारेमा स्पष्ट पार्नुपर्नेछ।

(ख) बैंक तथा वित्तीय संस्थाले जारी गरेका भुक्तानी कार्ड स्वदेशभित्रका बैंक आफैले सञ्चालन गरेका Automated Teller Machine (ATM) मा कुनै पनि शुल्क लिन पाइदैन । तर एउटा बैंक तथा वित्तीय संस्थाले जारी गरेको कार्ड अर्को बैंक तथा वित्तीय संस्थाको ATM मा प्रयोग गर्दा प्रतिकारोबार बढीमा रु.२०/- सम्म शुल्क लिन पाइने व्यवस्था रहेको छ ।

(ग) सरकारी राजस्वमा विद्युतीय भुक्तानी बढाई पारदर्शिता कायम गर्न र जथाभावी शुल्क लिन नपाइने व्यवस्था गर्न वालेटमार्फत राजस्व तिर्दा देहायबमोजिमसम्मको शुल्क लगाउन सकिने व्यवस्था छ :

कारोबार रकम	प्रति कारोबार शुल्क (रु.)
रु.३,००० सम्म	रु.५
रु.३,००१ देखि रु.१०,००० सम्म	रु.१०
रु.१०,००१ देखि माथि	रु.२०

१. मोबाइल वा इन्टरनेट बैंकिङमार्फत विद्युतीय रकमान्तर Inter Bank Fund Transfer (IBFT) गर्दा अधिकतम शुल्क देहायबमोजिम रहेको छ :

कारोबार रकम	प्रति कारोबार शुल्क (रु.)
रु.५०,००० सम्म	रु.५
रु.५०,००१ देखि रु.१,००,००० सम्म	रु.१०
रु.१,००,००१ देखि रु.५,००,००० सम्म	रु.१५
रु.५,००,००१ देखि माथि	रु.२०

२. रु. २ लाखसम्मका इलेक्ट्रोनिक चेक क्लियरिङमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले आफ्ना ग्राहकहरूसँग कुनै पनि शुल्क लिन नपाइने व्यवस्था छ ।

निष्कर्ष

- प्रभावकारी भुक्तानी प्रणाली र समृद्ध अर्थतन्त्रविच सोभो सम्बन्ध रहन्छ । परम्परागत भुक्तानी प्रणालीलाई आधुनिक प्रणालीमा रूपान्तरण गर्ने सिलसिलामा दुवै प्रणालीहरू सँगसँगै अभ्यास (Pharrell run) मा रहेका हुन्छन् । हाम्रो जस्तो नगद संस्कृतिले जरो गाडेको मुलुकमा नगद कारोबार गर्दा कुनै पनि

शुल्क नलाग्ने तर विद्युतीय कारोबारमा शुल्क लिने गरिएमा भुक्तानी प्रणालीको रूपान्तरणमा यसले नकारात्मक प्रभाव पार्न सक्छ । त्यसैले नेपाल राष्ट्र बैंकले विद्युतीय कारोबारलाई प्रोत्साहन गर्न विद्युतीय कारोबारको शुल्क निर्धारणमा सकारात्मक हस्तक्षेप (Positive Intervention) को नीति अंगाल्न जरुरी छ ।

- मुलुकमा जबसम्म आफ्नै भुक्तानी स्विच र आफ्नै कार्ड स्किम हुँदैन त्यतिन्जेल सम्पूर्ण विद्युतीय भुक्तानीको सेवा शुल्क घरेलु नियामक निकायले मात्र तोक्न सक्दैन । हामीकहाँ रिटेल पेमेन्ट स्विच स्थापना भइसके तापनि कार्ड स्किम नहुँदा बाह्य कार्ड स्किमहरूको भर पर्नुपरेको छ । जतिसक्दो चाँडो नेसनल पेमेन्ट स्विच तथा कार्ड स्किम स्थापनामा लाग्नुपर्दछ ।
- नेपालमा भुक्तानी कारोबारमा संलग्न अधिकांश संस्थाहरू निजी क्षेत्रबाट सञ्चालित छन् । सार्वजनिक प्रकृतिको कार्य गर्ने निजी क्षेत्रबाट सञ्चालित यस्ता संस्थाहरूले लिने सेवा शुल्कका बारेमा नेपाल राष्ट्र बैंकले समय समयमा निर्देशन जारी गर्ने गरेको छ । शुल्क निर्धारण गर्दा भुक्तानी प्रणालीको रूपान्तरणलाई सहयोग पुग्ने, सर्वसाधारणको पहुँचको ग्यारेन्टी गर्ने तथा प्रवर्द्धकहरूलाई नवअन्वेषणका लागि उत्प्रेरित गर्ने सिद्धान्तमा आधारित हुनुपर्दछ ।
- अन्त्यमा, भुक्तानी कारोबारलाई पारदर्शी बनाउन भुक्तानी सेवामा संलग्न संस्थाहरूले आफूले लिने सेवा शुल्कका बारेमा आफ्ना ग्राहकहरूलाई सुसूचित गराउनुपर्ने दायित्व पनि सेवा प्रदायक संस्थाहरूकै हो ।

सन्दर्भ सामाग्री

नेपाल राष्ट्र बैंक (भुक्तानी प्रणाली विभाग) बाट अनुमतिपत्र प्राप्त संस्थाहरूका लागि जारी एकीकृत निर्देशन, २०७८ ।

Discussion Paper on Charges in Payment Systems, RBI 2022

Retail Payments Strategy, NRB 2019

Retail payment systems in New Zealand Issues Paper October, 2016

Different Publications from Nepal Clearing House Ltd. (NCHL)

विप्रेषण आप्रवाहको हालको प्रवृत्ति र त्यसबाट अर्थतन्त्रमा पर्न सक्ने प्रभाव



तुलसीप्रसाद घिमिरे
कार्यकारी निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

१. पृष्ठभूमि

न्यून आय तथा गरिबी, बढ्दो बेरोजगारी, न्यून ज्याला, राजनैतिक अस्थिरता, प्रदर्शनकारी प्रभाव जस्ता Push Factors तथा गल्फ, मलेसिया तथा दक्षिण कोरियामा न्यून सीपका श्रमिकको बढ्दो माग, तुलनात्मक रूपमा राम्रो तलब तथा ज्याला, नेपाली श्रमिकप्रतिको विश्वास, बढ्दो विश्वव्यापीकरण जस्ता Pull factors का कारण प्रत्येक वर्ष वैदेशिक रोजगारीप्रतिको आकर्षण बढ्दो छ । वार्षिक करिब ५ लाख श्रमशक्ति श्रम बजारमा प्रवेश गरिरहेका सन्दर्भमा स्वदेशभित्रै रोजगारीका पर्याप्त अवसरहरू सिर्जना हुन नसक्दा हालका वर्षहरूमा वैदेशिक रोजगारी भरपर्दो रोजगारी तथा आय आर्जनको माध्यम भएको छ । नेपाली श्रमिकहरू वैदेशिक रोजगारीका लागि मूलतः मलेसिया, कतार, साउदी अरेबिया, युनाइटेड अरब इमिरेट्स, कुवेत आदि मुलुकहरूमा जाने गरेका छन् ।

नेपाल जस्ता विकासोन्मुख मुलुकहरूमा विप्रेषण दिगो तथा प्रतिचक्रीय (Counter-cyclical) वैदेशिक मुद्रा आर्जनको स्रोत भएको छ । यसबाट नेपालको कुल राष्ट्रिय खर्चयोग्य आय बढ्न गएको छ । त्यस्तै, उच्च व्यापार घाटा भएका अवस्थामा पनि विप्रेषणका कारण नै विगतमा चालू खाता तथा समग्र शोधनान्तर स्थिति अनुकूल रहन सकेको थियो । विदेशी मुद्राको सञ्चय अभिवृद्धिमा यसले उल्लेख्य योगदान गर्नुका साथै विनिमयदर स्थायित्व कायम गर्न पनि सहयोग गरेको छ । विप्रेषणले आयातलाई Finance गर्न सकेको छ भने बाह्य क्षेत्र स्थायित्वमा सहयोग गरेको छ । विप्रेषणले बचत, लगानी वृद्धि, उपभोग, आयको वितरण, गरिबी निवारण आदिका माध्यमबाट अर्थतन्त्रमा सकारात्मक गुणक प्रभाव पारको छ । शिशु मृत्युदर, औसत आय, मातृ मृत्युदर, स्वास्थ्यसेवा, शिक्षाको स्तर, कुपोषणको अवस्था आदिजस्ता सामाजिक परिसूचकहरूमा उल्लेख्य सुधार भएको छ । विप्रेषणबाट प्राप्त रकमका कारण समष्टिगत माग बढेको र बेरोजगारी समस्या न्यूनीकरणमा पनि केही हदसम्म सहयोग पुगेको छ । यसबाट वित्तीय संस्थाहरूको

विकास, विस्तार र पहुँचमा क्रमिक वृद्धि भई वित्तीय समावेशीकरणमा योगदान पुग्न गएको छ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाको निक्षेप तथा कर्जा विस्तारमा सहयोग पुगेको छ । यसले ग्रामीण गरिबी घटाउन मात्र मद्दत नगरी गरिबीको गहिराइ घटाउन समेत सहयोग गरेको छ । सर्वसाधारणको जीवनस्तरमा सुधार हुनाका साथै धनी र गरिबबिचको खाडल न्यूनीकरणमा समेत योगदान पुगेको छ । बालबच्चाको शिक्षा तथा स्वास्थ्यमा विप्रेषण आयको प्रयोग हुने हुँदा मानवीय पुँजीमा लगानी वृद्धि भएको छ । वैदेशिक रोजगारीमा गएकाहरूको सम्पत्तिसङ्ग्रह बढ्न गएको छ । बाह्य मुलुकमा रहँदा सिकेको ज्ञान तथा सीप स्वदेश फर्केपछि प्रयोग गर्ने गरेका कारण उद्यमशीलता विकासमा समेत केही मात्रामा योगदान पुगेको छ ।

२. विप्रेषण आप्रवाहको प्रवृत्ति

वैदेशिक रोजगारीमा जानेको सङ्ख्या बढ्दै जाँदा नेपालले प्राप्त गरेको विप्रेषणबापतको रकम पनि क्रमशः बढ्दो छ । विगत ६ वर्षको विप्रेषण आप्रवाहको मात्रा तथा प्रवृत्तिलाई तलको तालिकामा देखाइएको छ :

तालिका १: कामदार विप्रेषण आप्रवाहको अवस्था

आर्थिक वर्ष	कामदार विप्रेषण (रु. अर्बमा)	प्रतिशत परिवर्तन	कुल गार्हस्थ्य उत्पादनसँगको अनुपात (प्रतिशत)
२०७३/७४	६९५.४	४.६	२२.६
२०७४/७५	७५५.१	८.६	२१.८
२०७५/७६	८७९.४	१६.५	२२.८
२०७६/७७	८७५.०	-०.५	२२.५
२०७७/७८	९६१.१	९.८	२२.५
२०७८/७९	१००७.३	४.८	२०.८

स्रोत: नेपाल राष्ट्र बैंक

तालिकाअनुसार आर्थिक वर्ष २०७३/७४ मा रु.६९५.४ अर्ब कामदार विप्रेषण नेपाल भित्रिएकामा क्रमशः बढ्दै आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा रु. १००७.३ अर्ब पुगेको छ । विगत ६ वर्षका अवधिमा विप्रेषण आप्रवाह औसतमा



७.३ प्रतिशतले बढेको छ । त्यसैगरी, विगत तीन वर्षका अवधिमा विप्रेषण औसतमा ४.७ प्रतिशतले बढेको छ । आर्थिक वर्ष २०७३/७४ मा विप्रेषण कुल गार्हस्थ्य उत्पादन अनुपात २२.६ प्रतिशत रहेकामा आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा २०.० प्रतिशत रहेको छ । विगत ६ वर्षका अवधिमा विप्रेषण कुल गार्हस्थ्य उत्पादन अनुपात औसतमा २२.२ प्रतिशत रहेको छ ।

३. आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा विप्रेषण आप्रवाह उल्लेख्य बढ्न नसक्नुका कारणहरू

विप्रेषण आप्रवाह विभिन्न कुराहरूद्वारा प्रभावित हुने गर्दछ । विभिन्न Empirical अध्ययनहरूबाट प्राप्त नतिजाअनुसार रकम पठाउने उत्प्रेरणा, इच्छा, जनसाङ्ख्यिक अवस्था, आर्थिक अवस्था, सम्पत्तिको स्वामित्व, रकम पठाउने संयन्त्र, तलब तथा सुविधा, बचतको लक्ष्य आदिजस्ता कुराहरूबाट विप्रेषण आप्रवाह प्रभावित हुने गर्दछ । आप्रवासीको सङ्ख्या विस्तार भएमा विप्रेषण आप्रवाह बढ्दछ भने रोजगारीमा जानेको सङ्ख्या घटेमा यस्तो आप्रवाह घट्दछ । आप्रवासीको आय बढेमा बढी रकम स्वदेशमा पठाउने प्रवृत्ति हुन्छ । विदेशका तुलनामा स्वदेशमा बढी व्याजदर प्राप्त भएमा बढी रकम पठाउने

प्रवृत्ति हुन सक्दछ । घरको आर्थिक अवस्था कमजोर अर्थात् पारिवारिक आय कम भएका अवस्थामा बढी रकम पठाउने प्रवृत्ति रहन्छ । चाडपर्व, उत्सव आदिका समयमा बढी रकम पठाउने प्रवृत्ति रहन्छ । कामदारले काम गर्ने मुलुकको आर्थिक अवस्था मजबुत हुँदै गएमा तलब तथा ज्याला बढ्ने कारण विप्रेषण आप्रवाह बढ्ने अवस्था रहन्छ । त्यस्तै दक्ष कामदारले कम रकम पठाउने र विवाह गरेकाहरूले बढी पठाउने पनि देखिएको छ । विदेशी मुद्राका तुलनामा स्वदेशी मुद्राको अवमूल्यन भएमा बढी रकम पठाउने प्रवृत्ति रहन्छ ।

रोजगारीका लागि बाह्य मुलुकमा रहेका नेपाली श्रमिकले पाउने तलब तथा सुविधा विस्तार हुँदै गएको, विनिमय दरमा स्थायित्व रहेको, विप्रेषण कारोबार गर्ने कम्पनीहरूको कारोबार विस्तार हुँदै गएको, बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको पहुँच विस्तार हुँदै गएको आदिजस्ता पक्षहरूलाई विचार गर्दा विप्रेषण आप्रवाह घट्नुपर्ने देखिँदैन । त्यसैगरी अन्तिम श्रम स्वीकृतिका आधारमा वैदेशिक रोजगारीमा जाने नेपालीको सङ्ख्या अघिल्लो वर्षको सोही अवधिका तुलनामा आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा उल्लेख्य मात्रामा बढी ३ लाख ५५ हजार जना र वैदेशिक रोजगारीका लागि पुनः स्वीकृति लिनेको सङ्ख्या पनि अघिल्लो वर्षको सोही अवधिका तुलनामा उल्लेख्य रूपमा बढ्न गई २ लाख ८२ हजार जनाभन्दा बढी भएका कारण विप्रेषण आप्रवाह नघट्नुपर्ने हो तर पनि चालू आर्थिक वर्षको सुरुबाट नै विप्रेषण आप्रवाह क्रमशः घट्दै गई दश महिनापछि मात्र सीमान्त दरले वृद्धि भएको छ । आर्थिक वर्ष २०७९/८० सुरु भएयता भने विप्रेषण आप्रवाह बढ्दै गएको छ । तलको तालिकामा विगत ३ आर्थिक वर्षमा मासिक रूपमा विप्रेषण आप्रवाहको प्रवृत्ति देखाइएको छ :

तालिका २: मासिक रूपमा विप्रेषण आप्रवाह (रु. अर्बमा)

Mid-Month	२०७६/७७	२०७७/७८	२०७८/७९	२०७९/८०	प्रतिशत परिवर्तन		
					२०७७/७८	२०७८/७९	२०७९/८०
August	७५.४	९२.७	७५.९	९२.२	२३.०	-१८.१	२०.३
September	१५३.४	१६५.८	१५५.३	१८७.०	८.१	-६.३	१९.८
October	२२९.९	२५८.९	२३९.३		१२.७	-७.६	
November	३०३.७	३३७.८	३१२.४		११.२	-७.५	
December	३७५.७	४१७.०	३८८.६		११.०	-६.८	
January	४४५.९	४९५.५	४६८.५		११.१	-५.५	
February	५११.९	५६७.९	५४०.१		१०.९	-४.९	
March	५९१.२	६४२.३	६३१.२		८.७	-१.७	
April	६२५.७	७२९.२	७२४.७		१६.५	-०.६	
May	६७९.७	८१०.३	८११.८		१९.२	०.२	
June	७७३.६	८७०.९	९०४.२		१२.६	३.८	
July	८७५.०	९६१.१	१००७.३		९.८	४.८	

स्रोत: नेपाल राष्ट्र बैंक ।

यसरी आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा विप्रेषण आप्रवाह बढ्न नसक्नुका कारणहरू निम्न हुन सक्दछन्:

- विप्रेषण आप्रवाहको मात्रा (Volume) हरेक वर्षहरूमा बढ्दै गएको छ। त्यसैले विप्रेषणको आधार (Base) मजबुत भएका कारणले गर्दा पनि विगतको जस्तो उच्च वृद्धिदर हासिल हुन नसकेको हो। यसको अर्थ नेपालमा विप्रेषण आप्रवाहको स्तर करिब करिब उच्च अवस्थामा पुगेका कारण विगतमा जस्तो विप्रेषणको उच्च वृद्धि सम्भव हुँदैन।
- पछिल्लो समयमा वैदेशिक रोजगारीमा जानेको सङ्ख्या उल्लेख्य मात्रामा बढे तापनि कोभिड प्रकोपका कारण वैदेशिक रोजगारीमा जानेको सङ्ख्या उल्लेख्य घट्न गएको हुँदा हालका अवस्थामा विप्रेषण आप्रवाह घट्न गएको हुन सक्ने, अहिले वैदेशिक रोजगारीमा गएका श्रमिकले केही समयपछि मात्र नेपालमा विप्रेषण पठाउन सक्ने र वैदेशिक रोजगारीमा गएको समय र विप्रेषण पठाउने समयबिचमा अन्तराल हुन सक्ने देखिन्छ।
- अमेरिकी डलरका तुलनामा नेपाली रुपैयाँ अझै अवमूल्यन हुने ठानी कामदारले उतै रकम केही समयका लागि राखेको हुनसक्ने देखिन्छ। वि.सं. २०७८ असार मसान्तका तुलनामा वि.सं. २०७९ असार मसान्तमा नेपाली रुपैयाँ अमेरिकी डलरसँग ६.६ प्रतिशतले अवमूल्यन भएको छ।
- देशको विदेशी विनिमय सञ्चितिको स्तर घटिरहेका सन्दर्भमा मनोवैज्ञानिक कारणले गर्दा पनि केही समयका लागि उतै होल्ड गरेको हुन सक्ने अवस्था पनि उत्तिकै टड्कारो रहेको छ।
- **न्यून बिजकीकरण** गरी तथा अनौपचारिक रूपमा भइरहेको वस्तु आयातको भुक्तानी गर्न हुन्डीमार्फत प्राप्तहुने विप्रेषण आयको उपयोग भइरहेको हुन सक्ने पनि देखिन्छ। त्यसैगरी कतिपय वस्तुको आयातमा Cash Margin को व्यवस्था गरिएको कारण पनि Under Invoicing पूरा गर्न पनि त्यस्तो रकम हुन्डीमार्फत पठाइएको हुन सक्छ।
- विश्व बैंकले गरेको एक अध्ययनअनुसार दक्षिण कोरियाबाट ३० प्रतिशत मात्रै विप्रेषण संस्थागत माध्यमबाट आउँदछ। संस्थागत माध्यमबाट पठाउँदा भन्दा अनौपचारिक माध्यमबाट रकम पठाउँदा लागत कम लाग्ने, सटही दर बढी पाइने आदि कारणले अनौपचारिक माध्यमबाट रकम पठाउने क्रम बढेको हुन सक्ने देखिन्छ।
- देशमा राजनैतिक स्थायित्व हुन नसकेको, लगानीको वातावरणमा सुधार हुन नसकेको आदिजस्ता कारणले

पनि संस्थागत माध्यमबाट रकम पठाउने क्रम न्यून भएको हुन सक्छ।

- नेपाली कामदार रहेका मुलुकहरूमा नै हुन्डी व्यावसायीले विदेशी मुद्रा सङ्कलन गर्ने र नेपालमा रहेको उसको सहयोगीले नेरुमा भुक्तानी गरी सङ्कलन गरेको विदेशी मुद्रा हुन्डी व्यावसायीले अन्य मुलुकहरूतर्फ पठाउने गरेको हुनसक्ने देखिन्छ।
- कतिपय युरोपियन तथा अमेरिकन कलेज तथा विश्वविद्यालयहरूमा पढ्न जाने विद्यार्थीहरूले त्यहाँ तिर्नुपर्ने शुल्क पहिलो सेमेस्टरमा तिर्नुपर्ने भएकाले पनि त्यसतर्फबाट आउने विप्रेषण न्यून भएको हुन सक्ने अनुमान लगाउन सकिन्छ।
- नेपाली कामदार कार्यरत देशहरूबाट नै उनीहरूले आफ्नो आर्जन क्रिप्टोकरेन्सीमा लगानी गरेको हुन सक्ने सम्भावना पनि उत्तिकै छ।
- नेपाली कामदारहरू काम गर्ने मुलुकमा नै रकम सङ्कलन गरी त्यहाँका दलालले सो रकम विदेशी सेयर बजारमा लगानी गरेको हुन सक्ने पनि देखिन्छ।

४. कामदार विप्रेषण घट्दा अर्थतन्त्रमा पर्ने प्रभाव

समष्टिगत आर्थिक स्थायित्व कायम गर्नमा विप्रेषणको उल्लेख्य योगदान रहेका सन्दर्भमा विप्रेषणको ऋणात्मक वृद्धिबाट नेपाली अर्थतन्त्रमा नकारात्मक प्रभाव पर्ने सम्भावना रहन्छ। विप्रेषण आप्रवाह बढ्न नसकेमा शोधनान्तर तथा चालू खाता घाटाको अवस्थामा रहन सक्ने अवस्था आउन सक्दछ। विप्रेषण आप्रवाहमा सीमान्त दरले मात्र वृद्धि हुँदा आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा चालू खाता तथा समग्र शोधनान्तर स्थिति क्रमशः रु. ६२३.३ अर्ब र रु. २५५.३ अर्ब घाटामा रहेको छ। यसबाट विदेशी विनिमय सञ्चितिमा दबाव पर्ने र विनिमय दर स्थायित्व कायम गर्नमा समस्या पर्न सक्दछ। २०७८ असार मसान्तको रु. १३९९ अर्बका तुलनामा २०७९ असार मसान्तमा विदेशी विनिमय सञ्चिति १३.१ प्रतिशतले कमी आई रु. १२१५.८ अर्ब रहेको छ। यस स्तरको सञ्चितिले ६.९ महिनाको वस्तु तथा सेवाको आयात धान्न पर्याप्त रहेको स्थिति छ। बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको निक्षेप विप्रेषण आप्रवाहको स्तरमा भर पर्ने गरेका सन्दर्भमा यसबाट निक्षेप परिचालनमा समस्या आउने र वित्तीय प्रणालीमा तरलताको सङ्कट उत्पन्न हुन सक्दछ र वित्तीय स्थायित्वमा नै समस्या आउन सक्दछ। आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको निक्षेप ९.० प्रतिशतले मात्र बढेको छ जब कि आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा यस्तो निक्षेप २१.४ प्रतिशतले बढेको थियो। बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूमा निक्षेपको वृद्धिदर न्यून रहँदा ब्याजदर बढ्ने,

लगानी हतोत्साहित हुने र आर्थिक वृद्धिमा नकारात्मक प्रभाव पर्ने अवस्था उत्पन्न हुन सक्दछ। निक्षेपको वृद्धिदरमा आएको न्यूनतासँगै २०७९ असार मसान्तमा ट्रेजरी बिलको भारित औसत ब्याजदर र अन्तर बैंक कारोबारको भारित औसत ब्याजदर पनि बढ्न गएको छ। २०७८ असारमा ९१-दिने ट्रेजरी बिलको भारित औसत ब्याजदर ४.५५ प्रतिशत रहेकामा २०७९ असारमा १०.६६ प्रतिशत पुगेको छ। वाणिज्य बैंकहरूबिचको अन्तर-बैंक कारोबारको भारित औसत ब्याजदर भने २०७८ असारमा ४.१२ प्रतिशतको रहेकामा २०७९ असारमा ६.९९ प्रतिशत पुगेको छ। मौद्रिक नीतिको सञ्चालन लक्ष्यका रूपमा लिइने औसत अन्तर-बैंक ब्याजदर २०७९ असारमा ७.०१ प्रतिशत रहेको छ। यसबाट समग्र माग वृद्धिका माध्यमबाट अर्थतन्त्रमा पर्ने गुणक प्रभावमा नकारात्मक असर पर्नुका साथै पारिवारिक बचत लगानी विस्तारमा पनि अवरोध आउन सक्दछ। साथै परिवारको सम्पत्ति सङ्ग्रहमा नकारात्मक असर पर्ने अवस्था आउन सक्दछ। विप्रेषण आप्रवाह घट्दै गएमा सेवाक्षेत्रको विस्तारमा नकारात्मक असर पर्ने, गरिबी बढ्ने, धनी र गरिबबिचको खाडल बढ्ने जस्ता समस्याहरू आउन सक्दछन्। विप्रेषण लगातार घट्नु गएमा आयातका लागि स्रोतको अभाव हुने भएका कारण अत्यावश्यक आयात नै प्रभावित हुन सक्दछ।

५. विप्रेषण व्यवस्थापनमा ध्यान दिनुपर्ने पक्षहरू

नेपाली अर्थतन्त्रमा विप्रेषणको योगदान उल्लेख्य रहेको तथ्यलाई मनन गर्दा यसको व्यवस्थापनमा उचित ध्यान दिनु आवश्यक छ। यसका लागि संस्थागत माध्यमबाट विप्रेषण पठाउन उत्प्रेरित गर्ने, हुन्डी कारोबारलाई निरुत्साहित गर्ने, विदेशी मुद्राको कारोबार गर्ने संस्थाहरूको प्रभावकारी रूपमा अनुगमन गर्ने, वैदेशिक रोजगारीमा विविधीकरण गर्ने, विप्रेषणको उत्पादनमूलक प्रयोगमा ध्यान दिने आदिजस्ता पक्षहरूमा ध्यान दिनु आवश्यक छ।

- विप्रेषण संस्थागत माध्यमबाट भित्र्याउने लागत कम लाग्ने, कागजी प्रक्रिया कम हुने, प्रक्रियागत सरलता, सबै क्षेत्रमा विप्रेषण कारोबार गर्ने कम्पनीहरूको उपस्थिति नहुनु लगायतका कारणहरूले गर्दा अबैध पनि अनौपचारिक माध्यम (हुन्डी) बाट रकम पठाउने प्रवृत्ति कायमै छ। संस्थागत माध्यमबाट नै रकम पठाउन उत्प्रेरित गर्न श्रमिकहरूको चेतनास्तरमा वृद्धि गर्ने, प्रचारप्रसार गर्ने, बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूलाई रेमिट सेवा विस्तार गर्न प्रोत्साहित गर्ने, रेमिट्यान्स कम्पनीहरूको सेवा विस्तारमा

प्रोत्साहित गर्ने, सर्वसुलभ सेवा प्रदान गर्न बैंक तथा वित्तीय संस्था तथा विप्रेषण कम्पनीहरूलाई उत्प्रेरित गर्ने, ग्रामीण भेगसम्म बैंक शाखा विस्तार गर्ने, विदेश जानुभन्दा अगाडि तालिम तथा Orientation दिई रेमिटको तरिका र प्रयोगका बारेमा जानकारी गराउने, वित्तीय साक्षरता अभिवृद्धिका कार्यक्रमहरू सञ्चालन गर्ने, विद्युतीय माध्यमबाट विप्रेषण पठाउने व्यवस्था मिलाउने, विप्रेषण पठाउँदा लाग्ने लागत न्यूनीकरण गर्ने आदिजस्ता पक्षहरूमा तत्काल ध्यान दिनुपर्ने देखिन्छ।

- संस्थागत माध्यमबाट भित्रिएको विप्रेषणलाई उच्च ब्याजदर प्रदान गरी बैंकिङ क्षेत्रमा आकर्षित गर्ने र त्यसरी जम्मा गरेको रकमबाट प्राप्त ब्याज आयमा कर छुटको व्यवस्था गर्ने। त्यस्तै, बैंकमार्फत विप्रेषण प्राप्त भएमा सरकारी स्तरबाट विभिन्न सुविधाहरू उपलब्ध गराउने। साथै सरकारले जारी गर्ने ऋणपत्रहरूमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले निक्षेपमा प्रदान गर्ने ब्याजभन्दा बढी ब्याज प्रदान गरी विप्रेषणलाई वित्तीय प्रणालीमा ल्याउन पहल गर्ने। त्यसैगरी बैंकिङ माध्यमबाट रकम पठाउँदा लाग्ने सेवा शुल्क सरकारले व्यहोर्ने व्यवस्था गर्नुपर्ने। त्यस्तै NRN लाई उपयोग गरी विप्रेषण संस्थागत माध्यमबाट पठाउन प्रोत्साहित गर्ने। संस्थागत माध्यमबाट विप्रेषण पठाएमा निश्चित प्रतिशतसम्म नगद अनुदान दिने व्यवस्था गर्न सकेमा विप्रेषण संस्थागत माध्यमबाट भित्र्याउन सहयोग पुग्न गई उत्पादनमूलक क्षेत्रमा लगानी प्रोत्साहित हुने।
- हुन्डी कारोबारलाई निस्तेज गर्न प्रभावकारी अनुगमन गर्नुपर्ने। हुन्डी कारोबार अवैधानिक भएका कारण यसबाट जोखिम बढ्ने भएकाले हुन्डी कारोबारीमाथिको कारबाहीको दायरा विस्तार गर्ने।
- विप्रेषणबाट प्राप्त रकमबाट सरकारी तथा निजी क्षेत्रले जारी गर्ने बोन्ड, डिवेन्चर, सेक्युरिटी आदि खरिद गर्न पाउने गरी निश्चित कोटा छुट्याउने व्यवस्था मिलाउनुपर्ने। त्यसैगरी परियोजनामुखी ऋणपत्र जारी गरी विप्रेषणबापतको रकम उत्पादनशील क्षेत्रमा लगाउनुपर्ने।
- न्यून विजकीकरणका माध्यमबाट वस्तु आयात गर्ने प्रवृत्तिलाई निरुत्साहित गर्नुपर्ने।
- सुनको अनौपचारिक आयात नियन्त्रण गर्न प्रभावकारी उपायहरू अवलम्बन गर्नुपर्ने।
- विप्रेषण कम्पनीका कारोबारको नियमित रूपमा अनुगमन गरी पारदर्शिता कामय गर्नुपर्ने।

६. निष्कर्ष

समष्टिगत रूपमा भन्नुपर्दा स्थायित्व कायम गर्नमा विप्रेषण आयले निकै ठुलो योगदान पुऱ्याएको तथ्य स्पष्ट नै छ । ग्रामीण गरिबी न्यूनीकरण, जीवनस्तरमा वृद्धि, सम्पत्तिसङ्ग्रहमा वृद्धि, बाह्य क्षेत्रको स्थायित्व, विदेशी मुद्रा सञ्चितिमा वृद्धि, शैक्षिक तथा स्वास्थ्य सेवाको पहुँच तथा गुणस्तरमा वृद्धि, बेरोजगारीको समस्या समाधान, व्यापार व्यावसाय विस्तार, वित्तीय विकास, सरकारी राजस्व वृद्धि आदिमा कामदार विप्रेषणले उल्लेख्य योगदान गरेको छ । विप्रेषण आप्रवाहको ऋणात्मक वृद्धिबाट समष्टिगत स्थायित्वमा नकारात्मक प्रभाव पर्न सक्ने कारणले गर्दा विप्रेषणको आप्रवाह घट्नुका कारणहरू खोजी गरी तिनको निदानका लागि अल्पकालीन तथा दीर्घकालीन उपायहरू तत्काल अवलम्बन गर्नु आवश्यक छ । तत्कालका लागि विप्रेषण बाह्य वित्तको प्रमुख स्रोत रहे तापनि दीर्घकालमा यो बाह्य वित्तको दिगो स्रोत हुन नसक्ने हुँदा स्वदेशी तथा विदेशी लगानी विस्तार गरी स्वदेशभित्रै रोजगारीका अवसरहरू सिर्जना गर्ने, उत्पादनमूलक उद्योगको विस्तार

गर्ने, निर्यातको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता विस्तार गरी निर्यात प्रवर्द्धन गर्दै आयात प्रतिस्थापन गर्ने, पर्यटन क्षेत्रको विकास तथा प्रवर्द्धन गर्ने, वैदेशिक लगानी आकर्षित गर्ने आदि जस्ता पक्षहरूमा ध्यान दिनु आवश्यक छ ।

सन्दर्भ सामग्रीहरू

Asian Development Bank (2022). Macroeconomic Update Nepal Vol. 10, No.1, April, 2022.

NRB (2022). Current Macroeconomic and Financial Situation of Nepal (Based on Annual Data of 2021/22).

NRB (2022). Current Macroeconomic and Financial Situation of Nepal (Based on Two Months Data of 2022/23).

World Bank (2022). Migration and Development Brief, May, 2022.

विप्रेषण आय औपचारिक माध्यमबाट प्राप्तिमा देखिएका समस्या र सुधारका उपायहरू



रामबहादुर के.सी
कर अधिकृत, आन्तरिक
राजस्व कार्यालय, ललितपुर

विषय प्रवेश:

नेपालको संविधानले वैदेशिक रोजगारीबाट आर्जन भएको पुँजी, सीप, प्रविधि र अनुभवलाई स्वदेशको उत्पादनमूलक क्षेत्रमा लगाउन प्रोत्साहन गर्ने नीति लिएको छ। पन्ध्रौ योजना तथा वैदेशिक रोजगार नीतिले श्रम आप्रवाहबाट मौद्रिक विप्रेषण मात्र नभई सामाजिक पुँजीको रुपमा सीप, प्रविधि र अनुभवलाई आर्थिक सामाजिक विकासमा उपयोग गर्ने र विप्रेषण आयलाई बचत गरी पुँजी निर्माण गर्न, रोजगारी सिर्जना गर्न, उत्पादन र उत्पादकत्व अभिवृद्धि मार्फत राष्ट्रिय अर्थतन्त्रमा योगदान दिने गरी उपयोग गर्ने उल्लेख गरेका छन्। आर्थिक उदारीकरणको उपज स्वरूप सन् १९८० पश्चात नेपालको लागि १११ वटा मुलुक वैदेशिक रोजगारीको लागि खुला छन्। विप्रेषण आयबाट नेपालले आर्थिक वर्ष २०७८/०७९ मा रु. १० खर्ब ७ अर्ब विदेशी विनिमय प्राप्त गरेको छ। तथापि कोभिड १९ पछिको आर्थिक पुनरुत्थान, श्रमिकहरूको संख्या, रोजगार मुलुकको आर्थिक अवस्था, विप्रेषण पठाउने माध्यम र अमेरिकी डलरमा आएको उतारचढावले विप्रेषण आयको आकारमा फलक्चुएशन आउँदा बाह्य श्रोत सन्तुलन र नीतिगत व्यवस्था कार्यान्वयन अपेक्षित हुन सकेको छैन।

नेपालमा विप्रेषणको संक्षिप्त अवधारणा:

आर्थिक उदारीकरण र विश्वव्यापीकरणले कुनै एक मुलुकका नागरिकले अन्य मुलुकमा गई आफ्नो ज्ञान, सीप र क्षमताका आधारमा रोजगारीमा संलग्न भएर आय आर्जन गर्न पाउने व्यवस्था खुला गर्यो। सन् १९८० को दशकदेखि नेपालबाट रोजगारीको लागि बाहिरिनेको संख्यामा पनि वृद्धि हुँदै गयो। यसका अतिरिक्त देशमा छोटो समयमा हुने राजनीतिक उतारचढाव र कमजोर रोजगारीको अवस्थाले नेपालबाट अन्य मुलुकमा जनशक्ति विदेशिने क्रम बढ्यो जसको फलस्वरूप नेपाली नागरिकले प्रवासमा गई आर्जन गरेर स्वदेशमा पठाउने रकमको परिमाणमा पनि उल्लेख्य रुपमा वृद्धि हुन थाल्यो।

वि.सं. २०४७ मा नेपालको कुल गार्हस्थ उत्पादनमा विप्रेषण आयको अंश केवल १.७४ प्रतिशत मात्र रहेको थियो।

नेपालबाट ब्रिटिश र भारतीय सेना तथा प्रहरीमा काम गर्नेले पठाएको रकम नै विप्रेषणको मुख्य श्रोत हुन्थ्यो। आर्थिक वर्ष २०५०/०५१ सम्ममा श्रम स्वीकृति लिएर वैदेशिक रोजगारीमा जाने नेपालीहरूको संख्या ३,६०५ मात्र रहेको थियो तर नेपालबाट खाडी मुलुक लगायत अन्य मुलुकमा काम गर्न कामदार जाने प्रचलन बढेसँगै आ.व. २०७८/०७९ मा आइपुग्दा औपचारिक माध्यमबाट स्वदेशमा भित्रिएको रकम नै कुल गार्हस्थ उत्पादनको २२.५ प्रतिशत नाघिसकेको छ। हालका दिनमा समष्टिगत आर्थिक स्थायित्वका महत्वपूर्ण परिसूचकहरूमध्ये विप्रेषण आय एक महत्वपूर्ण परिसूचक भएको छ।

विप्रेषण आयको उपयोग:

विश्वमा सन् २०२१ मा ५८९ बिलियन डलर बराबरको विप्रेषण न्यून र मध्यम आय भएका मुलुकहरूमा प्रवाह भएको छ। यो सन् २०२० को भन्दा ७.३ प्रतिशतले बढी रकम हो। विप्रेषणले पारेको प्रभाव एवं योगदान तथा उपयोगका बारेमा नेपाल राष्ट्र बैंक लगायतबाट अध्ययन र खोज भई सार्वजनिक भएका प्रतिवेदनहरूले गरिवीको रेखामुनी रहेको जनसंख्या १८.७ प्रतिशतमा भार्न सफल र मानव विकास सूचकांक ०.६०२ हुनुमा एउटा प्रमुख तत्व विप्रेषण आय रहेको उल्लेख गरेका छन्।

लामो समयसम्म मुलुक द्वन्द्वमा रहेको र देशमा पर्याप्त रोजगारीको सृजना हुन नसकिरहेको अवस्थामा पनि गरिवीको दर घट्दै जानु अर्थतन्त्रका लागि सबल पक्ष हो। खासगरी अदक्ष र अर्धदक्ष जनशक्तिको रुपमा देशबाट बाहिरिएका न्यून तथा मध्यम वर्गीय परिवारहरू नै यस श्रोतका प्रमुख र लक्षित वर्ग भएकाले ती वर्गको जीवनस्तर उकासिनु र गरिवीको आंकडामा सकारात्मक प्रभाव पर्नु स्वभाविकै हो।

नेपाल राष्ट्र बैंकको प्रतिवेदन अनुसार विप्रेषण आय दैनिक जीवनयापनमा ७८.१, ऋण भुक्तानीमा ७.८, घरायसी सामान खरिदमा ४.५, शिक्षामा ३.५, पुँजी

निर्माण २.५, बचतमा ०.६ र व्यवसायमा ०.५ प्रतिशत उपयोग भएको देखिन्छ । यस तथ्यांकले विप्रेषण आय मुलुकमा बाह्य श्रोत सन्तुलनमा योगदान गरेको छ तर लगानी, रोजगारी सृजना, उत्पादन र वितरणमा समता कायम गर्न मद्दत गरेको देखिँदैन । दैनिक जीवन यापनमा करिब चार चौथाई खर्च हुँदा आयात प्रोत्साहनको जिम्मेवार कारक बन्न पुगेको समेत देखिएको छ ।

विप्रेषण आयका सिद्धान्तहरू:

- (क) पारदर्शिताको सिद्धान्त (Transparency Principle),
- (ख) उपभोक्ताको उचित संरक्षणको सिद्धान्त (Adequate Consumer Protection)
- (ग) भुक्तानी प्रणाली पूर्वाधारमा सुधारको सिद्धान्त (Improvement to Payment System Infrastructure)
- (घ) विप्रेषण सेवामा दक्षता वृद्धिको सिद्धान्त (Increase the efficiency of remittance services)

विप्रेषण आयका प्रकारहरू:

विप्रेषण आयका प्रकारहरू निम्न रहेका छन्

- (क) भित्री विप्रेषण (Inward Remittance)
- (ख) बाहिरी विप्रेषण (Outward Remittance)

नेपालको अर्थतन्त्रमा विप्रेषण आयका सकारात्मक पक्षहरू:

लामो समयसम्मको आन्तरिक द्वन्द, राजनीतिक अस्थिरता, प्रलयकारी महाभूकम्प, मुलुक ठप्प पार्ने महामारी, वेमौषमी प्राकृतिक प्रकोप, औद्योगिक आधारशिला मुलुकमा साँघुरो र स्वदेशमा रोजगारी सिर्जना नहुँदा नेपाली युवाहरु बाध्यकारी वैदेशिक रोजगारीमा जान विवस छन् । वैदेशिक रोजगारी बाध्यकारी भएपनि उनीहरुले पठाएको विप्रेषणबाट नेपालको अर्थतन्त्रमा निम्न सकारात्मक प्रभाव परेको छ:

१. विकास अनुदान तथा प्रत्यक्ष वैदेशिक लगानीको तुलनामा विप्रेषण आप्रवाह अधिक भएकाले नेपालको विदेशी विनिमय सञ्चितिको प्रमुख आधार,
२. नेपालमा अत्यधिक मात्रामा रहेको गरिब घरपरिवारको जीवनस्तरमा सुधार,
३. ठुलो सङ्ख्यामा श्रमवजारमा प्रवेश गर्ने बेरोजगार युवाहरुलाई विप्रेषणको माध्यमबाट थप नयाँ रोजगारी सिर्जना गर्न,
४. विप्रेषण आयले आधारभूत आवश्यकता परिपूर्ति गरी बाँकी उत्पादनमूलक श्रोतमा लगानी गर्न पुँजीको आवश्यकतालाई पूर्ति,
५. वैदेशिक रोजगारीबाट प्राप्त विप्रेषणको प्रभावले गर्दा गुणस्तरीय शिक्षा तथा स्वास्थ्य सुविधाको उपयोगका साथै नेपालीहरुको क्रय क्षमतामा वृद्धि,

६. बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाहरुको निक्षेप सङ्कलन, निजी श्रोतको कर्जा प्रवाह र तरलता व्यवस्थापन,
७. विभिन्न वैदेशिक रोजगार बचतपत्र, शेयर तथा ऋणपत्रमा लगानी गरी पुँजी परिचालन,
८. बढ्दो व्यापार घाटाका कारण चालु खाता ऋणात्मक रहेको हालको अवस्थामा बाह्य वित्तको महत्वपूर्ण स्रोतबाट शोधनान्तर सन्तुलन,
९. वैदेशिक रोजगारीको कारण अन्तर्राष्ट्रिय समुदायसँग श्रम कूटीनीति र सम्बन्ध,
१०. विश्वभर नेपालीहरु रोजगारीको सिलसिलामा पुगे हुँदा नेपालको कला संस्कृति र प्रमुख पर्यटकीय स्थलहरुको प्रचार प्रसारसँगै पर्यटन श्रोतको विकास,
११. समष्टिगत आर्थिक स्थायित्व, सामाजिक, आर्थिक सुधार एवम् मानव पुँजी निर्माण,

नेपालको अर्थतन्त्रमा विप्रेषण आयका नकारात्मक पक्षहरू:

ऊर्जाशील युवा शक्ति रोजगारीको खोजीमा विदेश जाँदा देशको आर्थिक तथा सामाजिक संरचनामै खलल पुगेको छ । विप्रेषण आयले नेपालको अर्थतन्त्रमा पुर्‍याएको नकारात्मक असर निम्न छन्:

१. नेपालको अर्थतन्त्रमा अस्वभाविक संरचनागत परिवर्तन,
२. खर्च योग्य आम्दानी (Disposable Income) मा वृद्धि,
३. विप्रेषण प्राप्त गर्ने परिवारका सदस्यहरुले पूर्ववत रुपमा श्रमको स्वरुपमा परिवर्तन,
४. ऊर्जाशील युवाहरु वैदेशिक रोजगारीमा जाँदा देशको कुल श्रम आपूर्तिमा ह्रास,
५. नेपालको अधिकांश उर्वराभूमी बाँझो भूमिमा परिणत,
६. वैदेशिक वस्तुको आयात र उपभोगमा बढ्दो हुनुका साथै स्वदेशी स्थानीय उत्पादनमा कमी,
७. नेपालको अर्थतन्त्रमा Dutch Disease को समस्या उत्पन्न भएको,
८. विदेशी विनिमयको अधिमूल्यन र स्वदेशी मुद्राको अवमूल्यन भई निकासीको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमतामा ह्रास,
९. उत्पादनमुखी कार्यमा सङ्कुचन एवं अनौपचारिक कारोबार र अनुत्पादक श्रोतमा लगानी वृद्धि,
१०. हुन्डी लगायत विभिन्न आर्थिक ठगीका घटना वृद्धि,
११. विदेशमा जोखिमयुक्त काम, श्रम सुरक्षाको अभाव, विभिन्न जटिल प्रकृतिका रोग तथा दुर्घटनाले गर्दा अङ्ग भङ्ग हुनुका साथै ज्यान समेत जाने हुँदा सामाजिक सुरक्षा खर्चमा वृद्धि,
१२. सामाजिक तथा पारिवारिक सम्बन्धमा उतार चढाव,

१३. मानव बेचबिखन तथा अन्य लैङ्गिक हिंसामा क्रमिक वृद्धि,

१४. समाजमा भङ्किलो जीवनशैली अपनाउँदा सामाजिक तथा सांस्कृतिक संरचनामा स्खलन,

नेपालमा आर्थिक वर्ष २०७४/०७५ देखि २०७८/०७९ मा भित्र विप्रेषण आयको प्रवृत्ति अवस्था:

क्र.सं	आ.व.	विप्रेषण आप्रवाह रु. अर्बमा	कुल गार्हस्थ उत्पादन तुलना
१	२०७४/०७५	७५५.१	२१.८
२	२०७५/०७६	८७९.४	२२.८
३	२०७६/०७७	८७५.०	२२.४
४	२०७७/०७८	९६१.१	२२.५
५	२०७८/०७९	१०००.७	२०.७५

विप्रेषण आयबाट प्राप्त उपरोक्तानुसारको राशि कुल गार्हस्थ उत्पादन अनुपातमा ५ वर्षको अवधिमा औषतमा २२.०५ प्रतिशत माथि नै रहेको छ । विप्रेषण आयले दीर्घकालीन रुपमा देशलाई कस्तो प्रभाव पर्यो ? र वैकल्पिक स्रोत व्यवस्थापनमा किन नसोच्ने ? भन्ने विषय तथ्यांकले देखाएको छ । विप्रेषण आयलाई अर्थशास्त्रीहरु अस्थायी प्रकृतिको विदेशी विनिमयको स्रोतको रुपमा विवेचना गर्दछन् । राष्ट्रिय आयको श्रोतमा ठूलो योगदान गरिरहेको वैदेशिक रोजगारबाट भएको विप्रेषण आय दिगो होइन र हुन सक्दैन पनि । मुलुक ठप्प पार्ने कोभिड १९ महामारी जस्ता विपद मुलुकमा आई Great Economic Shock हुँदा विप्रेषण आयमा संकुचन आउने निश्चित छ । यस प्रकारको संकुचन आउँदा देशले सामना गर्नुपर्ने समस्याबारेमा चिन्तन गर्न अब ढिला गर्न हुँदैन । यहाँनेर मनन गर्नु पर्ने कुरा के छ भने विप्रेषण आय अर्थतन्त्रमा बाह्य स्रोतको दिगो व्यवस्थापन होइन र हुन पनि सक्दैन । विप्रेषण आय वृद्धि हुँदा बाह्य क्षेत्र सन्तुलनमा सहज भयो भनी मूल्यांकन गर्ने सोचमा रुपान्तरण हुन र वैकल्पिक उपायमा लाग्न आवश्यक छ ।

विप्रेषण आप्रवाहमा देखिएका प्रमुख समस्याहरु:

विप्रेषण आयमा देखिएका समस्याहरु निम्न बमोजिम रहेका छन्:

- विप्रेषण पठाउँदा लाग्ने लागत खर्च उच्च, RSP's Fee र विदेशी विनिमय दरमा उतार चढाव भईरहनु,
- वैदेशिक रोजगारीमा श्रम स्वीकृति भन्दा बाहिर रही भिजिट भिषामा गई श्रममा सहभागी हुने र

उनीहरुले प्राप्त गरेको पारिश्रमिक अनौपचारिक माध्यम जस्तै हुण्डीबाट पठाउनु,

- विगत आर्थिक वर्षको शुरुवातदेखि नै मुलुकको कुल आयातमा तीव्र वृद्धि हुँदा न्यून बीजकीकरणको प्रवृत्ति बढ्दै गएको हुनसक्ने अवस्था तथा त्यस्ता कारोबारको आंशिक भुक्तानी विदेशमा नै हुने र सोको लागि विप्रेषणको रकम अनौपचारिक विदेशी मुद्राका कारोबार मार्फत प्रयोग भई सो रकम नेपाल नभिर्नेको हुन सक्नु,
- वैदेशिक रोजगारका गन्तव्य मुलुकको अर्थतन्त्रमा शिथिलता आउँदा विप्रेषण आप्रवाह वृद्धिदर कमी हुनु,
- कोभिड १९ को कारणले धेरै आप्रवासीहरुले रोजगारी गुमाएको, नेपालबाट वैदेशिक रोजगारीमा जानेको संख्यामा क्रमिक ह्रास आउनु,
- विप्रेषण रकम प्राप्त गर्ने समय लामो हुनु र प्राप्त गर्न असुविधा हुनु,
- वित्तीय साक्षरता र ग्रामिण क्षेत्रसम्म रेमिटेन्स हाउसको पहुँच हुन नसक्नु
- विप्रेषण पठाउँदा आवश्यक पर्ने कागजात, प्रमाण, र रकमको सुरक्षा प्रति श्रमिकको न्यून ज्ञान हुनु,
- अनौपचारिक प्रणालीबाट विप्रेषण पठाउँदा अधिकतम फाईदा हुने आशा गर्न साथै कुनै कुनै मुलुकमा विप्रेषण हाउस नै श्रमिकको पहुँच बाहिर हुनु जस्तै इजरायल ।

विप्रेषण आय प्राप्ति औपचारिक माध्यमबाट प्राप्त गर्न गर्नुपर्ने सुधारहरु:

(अ) नीतिगत तथा कानूनी पक्षमा सुधार गर्नुपर्ने:

- भिजिट र श्रम भिषामा गल्फ कन्ट्री जानेहरुको र श्रम स्वीकृति लिई औपचारिक रुपमा जाने व्यक्तिहरुको निम्न विवरण अभिलेखीकरण गर्नु पर्ने
- व्यक्ति र परिवारका सदस्यहरुको नामावली,
- बैंक तथा वित्तीय संस्थामा सबैको खाता,
- सम्पर्क नं. र इमेल ठेगाना
- सामाजिक सञ्जाल, ट्वीटर, हवाटस एप परिचय
- गन्तव्य मुलुक र त्यहाँ रहने सम्पर्क व्यक्तिको परिचय तथा फर्किने मिति
- भिजीट भिषालाई लेवरमा परिवर्तन गर्न पाउने व्यवस्था खारेज गर्ने
- श्रम स्वीकृति लिएका व्यक्तिको लागि वैदेशिक रोजगार प्रवर्द्धन बोर्डले व्यक्तिलाई तालिम र परिवारलाई स्थानीय तहबाट समूहमा सचेतना कार्यक्रम संचालन गर्ने । व्यक्ति र परिवारलाई

- औपचारिक च्यानेल, बैंक मार्फत पारिश्रमिक भूक्तानी गर्न सबैलाई Sensitize गर्ने,
- (ग) वैदेशिक रोजगारीको गन्तव्य मुलुकको रोजगारदाताले व्यक्तिलाई न्यूनतम Pocket Money दिने, बाँकी व्यक्तिको नेपालको खातामा सोभै पारिश्रमिक भूक्तानी गर्न सरकार, म्यानपावर व्यवसायी, रोजगार दाता कम्पनी बीच श्रम संझौता गर्ने,
- (घ) श्रम गन्तव्य मुलुकमा विप्रेषण घर (Remittance House) का सम्पर्क कार्यालय शहरमा हुने तर ९० प्रतिशत भन्दा बढी कामदार दूर दराज, ग्रामिण इलाकामा रहने हुँदा श्रम गन्तव्य मुलुकका दूर दराजमा Remittance House खोल्न राष्ट्र बैंकबाट प्रदान गर्ने स्वीकृतिमा सहजता र सरलता बनाउनुपर्ने,
- (ङ) दुर्गम क्षेत्रमा वाणिज्य बैंकका शाखा, वित्त कम्पनी र सहकारी मार्फत समेत सेवा प्रदान गर्ने,
- (च) सुनको आयात कोटा बढाउने र व्यक्तिगत न्यूनतम सुन लिन पाउने व्यवस्था बन्द गर्ने,
- (छ) विप्रेषणकर्तालाई चालु बजेट बक्तव्यमा उल्लेख गरेको IPO Quota प्रदान गर्ने सम्बन्धमा धितोपत्र बोर्डले तर्जुमा गरेको विधि र प्रकृया सरल तरिकाले आवेदन र प्राप्तिको सुनिश्चितता गर्ने,
- (ज) विस्तारै वैदेशिक रोजगारीमा गएका व्यक्तिलाई योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षाको दायरा भित्र ल्याउने,
- (झ) आर्थिक तथा सामाजिक विप्रेषणलाई राष्ट्रिय पुँजी निर्माण गर्ने गरी उपयोग गर्ने कार्यक्रम ल्याउने,
- (ञ) AML/CFT Regime प्रति संवेदनशील बनी नेपालमा विद्यमान नीति, रणनीति, ऐन, कानून र संस्थागत पक्षमा FATF का प्रावधान बमोजिम सुधार गर्न पर्दछ । मुलुक ग्रेलाइन वा रेडलाइनमा पर्‍यो भने विप्रेषण आय मुलुकमा प्राप्ति गर्न थप समस्या र लागत महंगो पर्न सक्दछ ।

(आ) विप्रेषकलाई सुविधा प्रदानमा सुधार:

- (क) औपचारिक च्यानेलबाट अधिक रकम पठाउने श्रमिकलाई निम्न सुविधा प्रदान गर्ने,
- (१) ७५३ वटा स्थानीय तहका वडास्तरमा कम्तीमा २/२ वटा का दरले Remittance House संचालन गर्न स्वीकृति प्रदान गर्ने
- (२) विप्रेषण रकम तत्काल व्यक्तिको घर, आंगन, दैलोमा पुर्‍याई सेवा दिने,
- (३) विप्रेषण रकम बैंक मार्फत पठाई बैंकमा नै निक्षेप गरेमा थप ४.५ व्याज उपलब्ध गराउन Scheme ल्याउने,
- (४) विप्रेषण रकमको आधारमा नगद सुविधा उपलब्ध गराउने जस्तै वार्षिक दशलाख भन्दा माथि विप्रेषण

पठाउनेलाई १० प्रतिशत थप रकम दिई आकर्षण बढाउने,

- (५) अधिक विप्रेषण पठाउने व्यक्तिलाई वार्षिक रुपमा सम्मान गर्ने र सामाजिक सञ्जाल, युटुव तथा ट्वीटरबाट प्रचार प्रसार गर्ने
- (६) वैदेशिक रोजगार बचतपत्रमा सहभागि हुन आवश्यक कागजात, विधि र प्रकृया सरल बनाई अधिक सहभागिता हुने व्यवस्था गर्ने,
- (७) उपभोगमा खर्चिने विप्रेषण रकमलाई उत्पादनमूलक क्षेत्रमा लगानी गर्न स्थानीय तहबाट शिक्षा दिने,

(इ) संस्थागत पक्षमा सुधार गर्ने:

वैदेशिक रोजगार विभाग, वैदेशिक रोजगार प्रवर्धन बोर्ड, स्थानीय तह, नेपाल राष्ट्र बैंक लगायतका नियामकीय निकाय र रेमिट हाउसहरुको क्षमता विस्तार गरी वैदेशिक रोजगारीमा जाने श्रमिकलाई गन्तव्य मुलुकको आवश्यकतानुसारको निःशुल्क तालिम प्रदान गरी अधिक दक्ष र अर्धदक्ष श्रमिक निर्यात गर्ने व्यवस्था गर्ने र उनीहरुको आर्थिक व्यवहारको सुक्ष्म निगरानी गर्नुपर्ने । अनौपचारिक च्यानेलबाट रकम पठाउने व्यक्ति र समूहलाई प्रदर्शनीय कारबाही गर्ने । साथै एक शक्तिशाली विप्रेषण विभाग स्थापना गरी एकद्वार प्रणालीबाट विप्रेषण आयको व्यवस्थापन गरिनु पर्दछ । राष्ट्रिय वाणिज्य बैंक, नेपाल बैंक लिमिटेडको शाखा कार्यालय अधिक रेमिटेन्स प्राप्त हुने मुलुकहरु जस्तै कोरिया, मलेशिया, दुबई, कतारमा खोल्न अध्ययन गर्ने,

(ई) प्रविधिगत पक्षमा सुधार गर्ने:

विप्रेषण पठाउने माध्यमहरु औपचारिक, कानूनी आधारमा सरल प्रकृया, समय मापनको आधारमा छिटो, भरपर्दो, विश्वासयोग्य र लाग्ने शुल्क न्यून हुने गरी Digital Wallet, Remittance Pay, Paytem System विकास गर्न आवश्यक छ,

(उ) अर्थतन्त्रको संरचनागत पक्षमा सुधार: वैकल्पिक स्रोतको व्यवस्थापन

कृषि, उद्योग र सेवा स्रोतको अग्र र पश्च सम्बन्ध कायम हुने गरी संरचनागत सुधारमा जोड दिन आन्तरिक तथा वैदेशिक लगानी आकर्षण वृद्धि गरी स्वदेशमै रोजगारी सिर्जना, उद्यमशिलता विकास, गुणस्तरीय उत्पादन र उत्पादकत्व वृद्धि, निर्यात प्रवर्धन गर्दै विदेशी विनिमय प्राप्तिको स्रोत बढाउने,

(ऊ) अध्ययन, अनुसन्धान र विकासमा सुधार:

नेपाल LDC Graduation पश्चात् नेपालको सामाजिक, आर्थिक र मानवीय क्षमतामा वृद्धि हुने हुँदा अवको पाँचवर्ष

पछि कस्तो जनशक्ति वैदेशिक रोजगारमा पठाउने वा नपठाउने, अहिले देखिनै देशगत विविधिकरण गरी रणनीतिक रूपमा अध्ययन, अनुसन्धान र विकास गर्ने,

(ए) आर्थिक कूटनीतिमा सुधार: FDI, Trade and Tourism

विदेशस्थित कूटनीतिक नियोगहरु र जनशक्तिको क्षमता विस्तार गरी श्रम गन्तव्य मुलुकसंग श्रमिकको हित जस्तै पारिश्रमिक, स्वास्थ्य बीमा र अन्य सुविधाका विषयमा हुने द्विपक्षीय तथा बहुपक्षीय संझौतामा रणनीतिक कौशलताको प्रवर्धन गर्ने । नेपालमा एफडिआई, ट्रेड र टुरिजम बढाउन पहल गर्ने ।

(ऐ) अन्य पक्षमा सुधार गर्ने:

- (क) Hundi, Crypto, Hyper fund, digital gaming मा लगानी गर्दाका नकारात्मक प्रभाव र कानूनी प्रतिबन्धको जानकारी दिने र सो विपरित गर्नेलाई कानूनी दायरामा ल्याउने,
- (ख) भ्रंसारमा हुने न्यून विजकीकरण हटाई कारोबार मूल्यका आधारमा आयात गर्ने,

निष्कर्ष:

विदेशमा श्रम गर्ने व्यक्तिले आफ्नो परिवारलाई स्वदेशमा पठाएको रकम विप्रेषण आय हो । नेपालको संविधानमा

उल्लेखित आर्थिक उद्देश्य हासिल गर्न शर्ट रनमा राष्ट्रिय पुँजी निर्माण र बाह्य श्रोत सन्तुलनका लागि विप्रेषण आयको भूमिका उच्च रहेको छ । दीर्घकालमा, समष्टिगत आर्थिक स्थायित्व, विदेशी विनिमय संचितिमा सुधार र बाह्य क्षेत्र सन्तुलनको लागि दीर्घकालमा आन्तरिक लगानी वातावरण र प्रत्यक्ष वैदेशिक लगानी आकर्षण, स्वदेशी कच्चा पदार्थमा आधारित आद्योगिक उत्पादन र उत्पादकत्वको निर्यात वृद्धि, साना तथा घरेलु उद्योगको विकास र विस्तार, स्वरोजगारी र उद्यमशीलता प्रवर्द्धन गर्दै स्वदेशमै रोजगारी सिर्जना र विप्रेषण आयको वैकल्पिक स्रोतको समुचित व्यवस्था गर्न अर्थतन्त्रमा संरचनागत सुधारको आवश्यक छ ।

सन्दर्भ सामाग्री:

- नेपालको संविधान, कानून किताव व्यवस्था समिति ।
- पन्ध्रौं योजना, राष्ट्रिय योजना आयोगको सचिवालय ।
- आर्थिक वर्ष २०७९/८० को बजेट बक्तव्य, अर्थ मन्त्रालय ।
- महत, डा. रामशरण, लोकतन्त्रको पक्षमा नेपाली अर्थ राजनीतिका चरण र चुनौति ।
- www.nrb.org.np
- www.worldbank.org

व्यवस्थापनका नवीनतम अवधारणाहरू



सरोज कटुवाल

सहायक प्रबन्धक

नेपाल बैंक लिमिटेड

विषयप्रवेश

व्यवस्थापन शब्द प्राचीन मानवसभ्यताको विकास सँगसँगै जोडिएर आएको छ । जब मानिसहरू एकआपसमा मिलेर सामूहिक भावनाले साझा उद्देश्यका लागि काम गर्न थाले त्यसवेलादेखि नै व्यवस्थापनको सुरुवात भएको पाइन्छ । विस्तारै समयक्रमसँगै यसको आवश्यकतामा व्यापक विस्तार भई आजसम्म आइपुग्दा यो एक सर्वव्यापी विषय बन्न पुगेको छ ।

व्यवस्थापनको प्रयोग जुनसुकै क्षेत्रमा पनि अर्थात् आर्थिक, सामाजिक, राजनीतिक, धार्मिक वा शैक्षिक आदि सबै क्षेत्रमा उत्तिकै सान्दर्भिक छ तर पनि विकासक्रमसँगसँगै यसको इतिहास हेर्दा मुख्यतः सङ्गठनसँग जोडेर व्यवस्थापनलाई परिभाषित गरिएको पाइन्छ । व्यवस्थापनका विकसित प्रचलनमा रहेका सिद्धान्तहरू सङ्गठनात्मक अवधारणा वरिपरि केन्द्रित रहेका छन् ।

सङ्गठनमा विद्यमान विभिन्न स्रोत तथा साधनहरू (जस्तै: भौतिक, मानवीय, वित्तीय तथा अन्य) को आदर्शतम परिचालनबाट न्यूनतम प्रयासमा अधिकतम नतिजा प्राप्त गर्ने उद्देश्य व्यवस्थापनको रहेको हुन्छ ।

पूर्वनिर्धारित उद्देश्य हासिल गर्नका लागि स्रोतसाधनको व्यवस्थित ढङ्गले परिचालन गर्न आवश्यक व्यवस्था मिलाउने रणनीतिक प्रक्रिया नै व्यवस्थापन हो ।

व्यवस्थापन भनेको सङ्गठनको निर्दिष्ट लक्ष्य हासिल गर्नका लागि कर्मचारीहरूका कार्यको योजना, सङ्गठन, समन्वय, निर्देशन र नियन्त्रण गर्ने प्रक्रिया हो ।

व्यवस्थापनका पिता एफ डब्लु टेलर (१८५६-१९१५) द्वारा प्रतिपादित वैज्ञानिक व्यवस्थापनको सिद्धान्तलाई पहिलो व्यवस्थापनको स्वीकार्य सिद्धान्तका रूपमा लिइन्छ जसले उत्पादन अभिवृद्धि गर्ने कुरामा जोड दिएको थियो । पछि हेनरी फोयलले प्रशासकीय व्यवस्थापनका लागि १४ ओटा व्यवस्थापनका सिद्धान्तहरू प्रस्तुत गरेका थिए जुन

सिद्धान्तहरूलाई आजका समयमा पनि उत्तिकै सान्दर्भिक रूपमा प्रयोग गर्ने गरिएको पाइन्छ । व्यवस्थापनका सिद्धान्तहरूको विकासलाई पनि निम्न चार चरणमा छुट्ट्याएर हेर्न सकिन्छ :

१) शास्त्रीय सिद्धान्तहरू (१८९०-१९३०) : उत्पादन तथा उत्पादकत्व अभिवृद्धि गर्न

- वैज्ञानिक व्यवस्थापनको सिद्धान्त: एफ डब्लु टेलर
- प्रशासकिय व्यवस्थापनको सिद्धान्त: हेनरी फोयल
- कर्मचारीतन्त्रको सिद्धान्त: म्याक्स वेबर

२) व्यवहारात्मक सिद्धान्तहरू (१८३०-१९६०) : मानवीय पक्षलाई पनि जोड दिन

- मानव सम्बन्ध सिद्धान्त : इल्टन मायो
- व्यावहारिक विज्ञानको सिद्धान्त: मनोविज्ञान, समाजशास्त्र र मानवशास्त्रका माध्यमबाट कर्मचारी व्यवहारको अध्ययन । यसका मुख्य योगदानकर्ता सिद्धान्तहरू :

- अब्राहम मस्लोको आवश्यकता सिद्धान्त
- म्याकग्रेगरको एक्स एन्ड वाई सिद्धान्त
- हर्जबर्गको दुई तत्त्व (आरोग्य र उत्प्रेरक) सिद्धान्त
- इल्टन मायोको हाथ्रोन अध्ययन

३) परिमाणात्मक सिद्धान्तहरू (१८६०-१९९०) : गणितीय औजार र इकोनोमेट्रिक्सको प्रयोग

- निर्णय सिद्धान्त
- व्यवस्थापन विज्ञान सिद्धान्त
- अपरेसन अनुसन्धान

४) एकीकृत सिद्धान्तहरू (१९९० पछि) : सिद्धान्तहरूको कुशल संयोजन र आवश्यकताअनुसार प्रयोग

- प्रणाली सिद्धान्त
- सांयोगिक सिद्धान्त

यसरी विभिन्न समयमा विभिन्न दृष्टिकोणबाट विकसित व्यवस्थापनको अवधारणा र प्रयोग भन्नु व्यापक बन्दै गएको पाइन्छ। व्यवस्थापनका प्रमुख कार्यहरूको योजना बनाउनु, सङ्गठन गर्नु, कर्मचारी व्यवस्थापन गर्नु, निर्देशन दिनु, सुपरिवेक्षण गर्नु, नियन्त्रण गर्नु, प्रतिवेदन बनाउनु, बजेट निर्माण गर्नु आदि रहेका छन्। व्यवस्थापनका अन्य अङ्गहरूका रूपमा उद्देश्यमूलक व्यवस्थापन, सहभागितामूलक व्यवस्थापन, द्वन्द्व व्यवस्थापन, गुणस्तर व्यवस्थापन, समय व्यवस्थापन, भइपरी आउने व्यवस्थापन आदि रहेका हुन्छन् जसले व्यवस्थापनलाई सफल बनाउन अहम् भूमिका निर्वाह गरिरहेका हुन्छन्।

विभिन्न कालखण्ड पार गर्दै आजका दिनसम्म आइपुग्दा नयाँ नयाँ किसिमका आयामहरूको प्रयोग, बदलिँदो वातावरणीय परिवेश, गतिशील समय आदिका कारण व्यवस्थापनका क्षेत्रमा नवीनतम अवधारणाहरू देखा परेका छन् जसमध्ये केही अवधारणाहरूलाई निम्नानुसार सङ्क्षेपमा चर्चा गर्न सकिन्छ।

१) ज्ञान व्यवस्थापन (Knowledge Management)

कर्मचारीको कार्यप्रतिको ज्ञान अभिवृद्धि गर्दै उत्पादकत्व अभिवृद्धि गर्ने। ज्ञान व्यवस्थापनमार्फत उत्पादनमा हुन आउने परिवर्तन वा तोकिएको उत्पादनका लागि कर्मचारीको ज्ञान अभिवृद्धि सम्बन्धमा यस अवधारणाले व्याख्या गरेको छ।

- कर्मचारी उत्पादकत्व = कार्य गर्ने तत्परता × कार्य गर्ने क्षमता + वातावरणीय तत्त्वहरू।
- उत्पादकत्व = उत्प्रेरणा × ज्ञान व्यवस्थापन + वातावरणीय तत्त्वहरू।

यदि उत्प्रेरणा र वातावरणीय तत्त्वहरूलाई स्थिर राखेर हेर्ने हो भने कर्मचारी उत्पादकत्व र ज्ञान व्यवस्थापनका बिचमा सकारात्मक सम्बन्ध रहेको हुन्छ।

२) उद्देश्यद्वारा व्यवस्थापन (Management By Objective-MBO)

कामदारको व्यक्तिगत उद्देश्य र सङ्गठनको उद्देश्यमा तालमेल चाहिन्छ। सङ्गठनको लक्ष्यलाई व्यक्तिका लक्ष्यमा अनुवाद गरिन्छ। उच्च सहभागितामा कर्मचारीहरूलाई सङ्गठनात्मक लक्ष्य सम्प्रेषण गरी अनुगमन तथा मूल्याङ्कन गरिन्छ।

३) नयाँ सार्वजनिक व्यवस्थापन (New Public Management)

यसले सार्वजनिक क्षेत्रका सङ्गठनको व्यवस्थापनमा निजी क्षेत्रको आदर्श अभ्यासलाई अनुसरण गर्ने र एउटा नयाँ

दृष्टिकोणबाट व्यवस्थापनको परिकल्पना गरेको छ जसमा निम्न कुराहरू पनि समावेश गरिएको होस् :

- डिजिटलाइजेसन
- नागरिक उत्तरदायित्वमा जोड
- समावेशितामार्फत नागरिक सशक्तीकरण
- उद्यमशीलता, प्रतिस्पर्धा र नागरिक उन्मुखता
- सार्वजनिक, निजी र सहकारीमा जोड आदि।

४) सिर्जनशील अनुशासन (Constructive Discipline-CD)

यस अवधारणाले कर्मचारीलाई नैतिक रूपमा जिम्मेवार र जवाफदेही बनाउनुका साथै सदाचारिता र अनुशासनको विकास गराउँछ जसका केही तरिकाहरू निम्न छन् :

- ❖ स्व-अनुगमन
 - स्व-नियन्त्रण
 - स्व-सुशासन
 - स्व-सदाचारिता
 - स्व-आत्मानुशासन
- ❖ न्यून सुपरिवेक्षण वा स्वतः सुपरिवेक्षणका लागि प्रणालीको प्रयोग गर्ने।
- ❖ सुधारसहितको प्रगतिशील दण्ड जरिवाना गर्ने।

५) क्याफेटेरिया उत्प्रेरणा (Cafeteria Motivation)

कर्मचारीसँगको व्यवहारमा व्यवस्थापनले सबैलाई एकनासले नभएर आवश्यकताका आधारमा फरक फरक व्यवहार गर्नुपर्छ भन्ने अवधारणा यसले बुझाउँछ जसले गर्दा कर्मचारीहरू थप उत्प्रेरित हुन्छन्। जस्तो कि कुनै क्याफेमा चियाको आवश्यकता हुनेलाई चिया, पिज्जाको आवश्यकता हुनेलाई पिज्जा प्रदान गरिन्छ।

६) सङ्गठनात्मक नागरिकको व्यवहार (Organizational Citizenship Behavior-OCB)

सङ्गठनमा कार्यरत कर्मचारीमा सङ्गठनप्रतिको अपनत्व सिर्जना गर्ने, स्थायी प्रकृतिको उत्प्रेरणा कायम गर्ने, स्वामित्व महसुस गराउने जसले गर्दा कर्मचारीले बढीभन्दा बढी जिम्मेवारी लिन खोज्छ, अतिरिक्त समयमा बसेर कार्यसम्पादन गर्छ। यसमा निम्न किसिमका औजारहरूको प्रयोग गरिन्छ :

- लाभ बाँडफाँट
- बोनस वितरण
- निर्णयमा सहभागिता
- सेयर स्वामित्व प्रदान
- उतराधिकार योजना
- कार्य स्वतन्त्रता आदि।

७) कार्यसमय लचकता (Flex Time Working)

कर्मचारीको पेसागत जीवन र व्यक्तिगत जीवनमा तालमेल ल्याउनका लागि वा पेसागत जीवनभित्रकै कार्यजीवनमा सन्तुलन गराउनका लागि कार्य समयलाई लचकदार बनाउन सकिन्छ । सङ्गठनको प्रकृति हेरेर त्यसलाई सेड्युललेस पनि बनाउन सकिन्छ ।

८) टेलि-कम्प्युटिङ (Tele Computing)

कर्मचारीहरूको कार्यलाई नेटवर्क विधिबाट जोडेर यथास्थानबाट कार्य गराउन सकिन्छ । यसका लागि प्रविधिको प्रयोग आवश्यक हुन्छ । यस विधिअनुसार कर्मचारीलाई आवश्यकताअनुसार कामसहितको विदा दिन सकिन्छ जसबाट विदाका बेलामा पनि कर्मचारीबाट आउटपुट लिन सकिन्छ । कोभिड १९ को प्रभावका समयमा यसको प्रयोग गरिएको थियो ।

९) अध्यात्मिक व्यवस्थापन (Spiritual Management)

यस किसिमको अवधारणाअनुसार कर्मचारीहरूमा अध्यात्मिक भाव जागृत गरेर नियन्त्रणको कार्यलाई प्रभावकारी बनाउन सकिन्छ । साथै योगा, धार्मिक ज्ञान, प्रशिक्षणमार्फत कर्मचारीहरूलाई शारीरिक, मानसिक, बौद्धिक तथा नैतिक रूपमा स्वस्थ बनाउने, ठिक बेठिक छुट्ट्याउन सक्ने बनाउने, आफ्नो कर्तव्य र जिम्मेवारीप्रति बफादार बनाउने, तनाव व्यवस्थापन गर्ने प्रचलन पनि प्रयोगमा छ ।

१०) छिटोछरितो हरित सङ्गठन संरचना (Lean, Thin, Clean & Green Organizational Structure)

व्यवस्थापकीय सफलताका लागि साङ्गठनिक संरचनालाई पनि पछिल्लो समय फरक किसिमले तय गर्न थालिएको छ । सकेसम्म थोरै स्पेसमा संरचना बनाउने, अनावश्यक संरचनाहरू हटाउने, स्मार्ट तथा सम्भव भएसम्म एकद्वार नीतिबाट सेवा प्रवाह गर्ने, सेवा प्रवाहका बाटाहरू छोट्टा बनाउने अभ्यास बढ्दो छ । हरित संरचना भन्नाले स्वस्थ सङ्गठनात्मक अवस्था, पारदर्शी, भ्रष्टाचाररहित तथा निम्न कुराहरू समावेश भएको भनेर बुझिन्छ :

- जोखिमरहित
- कर्पोरेट कल्चर
- वातावरणीय जोखिमको मूल्याङ्कन
- नीति तथा कार्यविधिद्वारा निर्देशित आदि ।

११) भर्चुअल सङ्गठन (Virtual Organization)

भौतिक सङ्गठनविना नै सङ्गठन सञ्चालन गर्ने क्रम पनि आजकल उत्तिकै व्यापक छ । यसमा सीमाविहीन

सङ्गठनको परिकल्पना गरिएको हुन्छ । कनेक्टिभिटीको माध्यम र प्रविधिको प्रयोगबाट सञ्चालन हुने यस किसिमका सङ्गठनहरूमा संरचनागत लागत न्यून हुन्छ । विश्वमा यस्ता प्रकृतिका ठुला ठुला सङ्गठनहरू देख्न सकिन्छ । लाखौं अनलाइन बिजनेसहरू यस किसिमको प्रयोगबाट सफल पनि भएका छन् ।

१२) सिकाइ सङ्गठन (Learning Organization)

सङ्गठनमा वातावरण, वस्तु तथा सेवा, आवश्यकता आदिका आधारमा कर्मचारीलाई परिवर्तनप्रति तत्पर गराउने, नयाँ नयाँ अन्वेषण, आविष्कारहरूसँग साक्षात्कार गराउने र सिकाइका लागि सङ्गठनका संरचना, विधि तथा प्रक्रियाहरूलाई परिवर्तन गर्ने सङ्गठनलाई सिकाइ सङ्गठन भनिन्छ । बदलिँदो परिवेशमा घुलमिल गर्न तथा परिवर्तनलाई आत्मासात् गर्न यस किसिमको सङ्गठनले मद्दत गर्दछ ।

१३) पारिस्थितिक व्यवस्थापन (Situational Management)

निश्चित सिद्धान्तहरू सबै परिस्थितिमा सङ्गठनको अनुकूल प्रयोग गर्न सकिन्छ भन्ने नहुन सक्छ । तसर्थ सिद्धान्तहरू स्थिरभन्दा पनि आवश्यकताअनुसार फेरबदल गर्न सकिने खालका हुनुपर्दछ । परिस्थितिमा आउने परिवर्तनसँगै विद्यमान सिद्धान्तहरूको प्रयोगमा लचकता अपनाउने कुरा सङ्गठनको लक्ष्यप्राप्तिका लागि उपयुक्त हुन्छ भन्ने मान्यता यस अवधारणाको रहेको छ ।

१४) इमोसनल इन्टेलिजेन्स (Emotional Intelligence)

आफ्नो र अरूको इमोसन बुझ्न सक्ने क्षमतालाई इमोसनल इन्टेलिजेन्स भनिन्छ । यो यथार्थ रूपमा आफूलाई चिन्नु, अरूलाई चिन्नु, परिस्थितिलाई चिन्नु र त्यसबाट आदर्शतम नतिजा निकाल्नसँग सम्बन्धित रहेको छ । एउटा सङ्गठनमा कार्यरत कर्मचारीले आफ्नो कम्फर्ट जोनभन्दा माथि उठेर जीवन र जगत्लाई बुझ्न सकेमा त्यसबाट उसको सोच र खोजको दायरा फराकिलो हुने र उसले व्यवस्थापनका सफलतामा भूमिका निर्वाह गर्ने विश्वास गरिन्छ ।

१५) अनुसन्धान तथा विकास, बजार सर्वेक्षण, ट्यालेन्ट हन्ट, इ-गभर्नेन्स, क्वालिटी सर्कल, कर्मचारी सशक्तीकरण.... आदि (R&D, Market Survey, Talent Hunt, E-governance, QC, Staff Empowermentetc.)

उपर्युक्त अवधारणाहरूका साथै नेतृत्वमा पनि निम्न

केही प्रचलित सफल सिद्धान्तहरू रहेका छन् जसलाई व्यवस्थापनकै नयाँ अवधारणाभित्र राख्न सकिन्छ; जस्तै:

- पारिस्थितिक नेतृत्व
- सांयोगिक नेतृत्व
- भिजनरी नेतृत्व
- चामत्कारिक नेतृत्व
- लेभल ५ नेतृत्व
- ट्रान्जेक्सनल लिडरसिप
- ट्रान्सफरमेसनल लिडरसिप आदि ।

उपसंहार

वास्तवमा प्रतिस्पर्धात्मक विश्व एवं परिवर्तनशील सङ्गठनात्मक वातावरणले व्यवस्थापनलाई भन् भन् परिष्कृत गराउँदै लगेको छ । यस्तै सिलसिलामा व्यवस्थापनमा माथि उल्लेख गरिएजस्तै नयाँ नयाँ अवधारणाहरूले जन्म लिँदै जान्छन् र फेरि तिनै अवधारणाहरू पुराना हुँदै जान्छन् । यसर्थ यो गतिशील प्रक्रिया हो जसले सङ्गठनलाई अवसर तथा चुनौती दुवै प्रदान गर्दछ । यिनै विषयहरूको पहिचान गर्नु, सो सम्बन्धमा उचित रणनीतिहरू अवलम्बन गर्नु, प्रतिस्पर्धात्मक लाभ हासिल गर्नु र सङ्गठनलाई सदैव

जीवन्त राख्नुमा नै व्यवस्थापनको सफलता रहेको हुन्छ । एउटा कुशल व्यवस्थापक आफ्नो संस्थाको लक्ष्य प्राप्तिका लागि यस्ता नवीनतम अवधारणाहरूसँग हरपल सुसूचित रहन आवश्यक, अनिवार्य र अपरिहार्य छ ।

सन्दर्भ सामग्रीहरू

Books

Adhikari, D.R.(2014) "Principle of Management" Kathmandu: Buddha Academic Publisher & Distributor.

Griffin, R.W.(2015) "Fundamentals of Management" Canada.

Websites

beta.gorkhapatraonline.com/

<https://www.investopedia.com/>

<https://trademagazin.hu/>

<https://drconsir.blogspot.com/2020/04/principle-of-management/>

<https://www.merospark.com/>

* * *

संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व निर्वाहमा नेपाल बैंक



केशवप्रसाद भण्डारी

वरिष्ठ प्रबन्धक

नेपाल बैंक लिमिटेड

संस्थागत बैकिङको आवश्यकता महसुस गरी विक्रम संवत् १९९४ कार्तिक ३० गते स्थापना भएको यस नेपाल बैंक लिमिटेडले २०७९ कार्तिक ३० गते आफ्नो स्थापनाको ८६ औं वार्षिकोत्सव मनाउँदै छ । आफ्नो स्थापनाको सुरुवाती दिनबाट नै मुनाफाभन्दा पनि वित्तीय सचेतना तथा वित्तीय पहुँचका लागि कार्य गर्दै आएको यस बैंकले सामान्य बैकिङदेखि उद्योग व्यवसायका लागि व्यावसायिक बैकिङका माध्यमबाट देशको आर्थिक तथा सामाजिक विकासमा महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गर्दै आएको छ ।

बैंकहरू समाजको एक हिस्सा भएकाले समाजप्रतिको दायित्व वहन गर्नुपर्ने तथ्यलाई मनन गर्दै नेपाल राष्ट्र बैंकबाट जारी निर्देशनबमोजिम यस बैंकले आफूले आर्जन गरेको हरेक आर्थिक वर्षको मुनाफाको १ (एक) प्रतिशत रकमबाट संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्वसम्बन्धी छुट्टै कोष खडा गरी कोषमा जम्मा भएको रकमबाट आफ्नो कार्यक्षेत्रभित्र विभिन्न आर्थिक, सामाजिक, सांस्कृतिक, वातावरणीय, दैवी तथा प्राकृतिक प्रकोप, महामारीको रोकथाम तथा नियन्त्रण र अन्य सामुदायिक हित संरक्षणका क्षेत्रमा ती क्षेत्रका आवश्यकताको वस्तुनिष्ठ आँकलन गरी सहयोग प्रदान गर्दै आएको छ ।

बैंकले नेपाल राष्ट्र बैंकको निर्देशनका आधारमा छुट्टै संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्वसम्बन्धी नीति तर्जुमा गरी कार्यान्वयनमा ल्याएको छ । बैंकले संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्वसम्बन्धी कोषबाट आर्थिक वर्ष २०७४/७५ देखि २०७८/७९ सम्म विभिन्न आर्थिक, सामाजिक, सांस्कृतिक, वातावरणीय, दैवी तथा प्राकृतिक प्रकोप पीडितलाई सहयोग, महामारी नियन्त्रण तथा रोकथाम तथा अन्य सामुदायिक हित संरक्षणका क्षेत्रमा गरेको सहयोगलाई यस आलेखमार्फत प्रस्तुत गरिएको छ ।

कोभिड-१९ महामारी रोकथाम तथा नियन्त्रण

सन् २०१९ को अन्त्यसँगै विश्वभर फैलिएको कोरोना भाइरस (कोभिड-१९) ले समग्र विश्वलाई नै प्रभावित

पारेको र नेपालसमेत कोरोना भाइरसको महामारीबाट अछुतो नरहेका अवस्थामा त्यस्तो मानवीय विपत्ता समयमा नेपाल सरकार (संघीय) र प्रदेश सरकारले देशमा कोरोना भाइरसको सङ्क्रमण रोकथाम र नियन्त्रणका लागि चालेको अभियानमा साथ दिन कोरोना भाइरसको रोकथाम, नियन्त्रण र उपचारका लागि संघीय सरकारले स्थापना गरेको कोषमा जम्मा हुने गरी रु.४ करोड ४६ लाख र सातवटै प्रदेश सरकारले स्थापना गरेको कोषमा जम्मा हुने गरी रु.५ लाखका दरले रु.३५ लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको थियो । त्यसैगरी कोभिड-१९ महामारीका समयमा जारी लकडाउनका अवधिमा ग्राहकको सेवामा खटिने बैंकका कर्मचारी तथा सेवाग्राहीहरूलाई कोभिड-१९ बाट सुरक्षित राख्न स्वास्थ्य सामग्री खरिद तथा सङ्क्रमित कर्मचारीहरूको उपचार गर्न बैंकले आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा रु.१ करोड ४७ लाख र आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा रु.१ करोड ९७ लाख खर्च गरेको छ साथै बैंकले कोभिड महामारीको रोकथाम तथा नियन्त्रणका लागि सिद्धार्थ सामाजिक विकास केन्द्र, गजेहडा कपिलवस्तुलाई रु.१ लाख तथा वीरगञ्ज महानगरपालिकालाई रु.१ लाख गरी कोभिड-१९ को महामारीका रोकथाम, नियन्त्रण तथा उपचारका लागि कुल रु.८ करोड २७ लाख खर्च गरेको छ ।

प्राकृतिक तथा दैवी प्रकोप पीडितलाई सहयोग

प्राकृतिक तथा दैवी प्रकोपको विपत्ता परेका नागरिकहरूलाई सहयोग गरी सामाजिक उत्तरदायित्व वहन गर्ने सिलसिलामा बैंकले ताप्लेजुङ जिल्लाको दोभान बजारमा भएको आगलागीबाट पीडित परिवारले पाउने गरी राहतस्वरूप रु.५ लाख, सिन्धुपाल्चोक जिल्लाको मेलम्चीमा आएको विनाशकारी बाढीबाट पीडित जनतालाई राहतस्वरूप रु.४ लाख ५० हजार र मनाङ जिल्लाको चामे गाउँपालिकाका बाढीपीडितलाई सहयोग गर्न गाउँपालिकाले स्थापना गरेको प्रकोप व्यवस्थापन कोषमा रु.४ लाख प्रदान गरेको छ । त्यसैगरी तराई क्षेत्रका बाढीपीडितलाई सहयोगका लागि जिल्ला समन्वय

समिति, सिन्धुपाल्चोक, चौताराले गरेको सहयोग सङ्कलन अभियानमा यस बैंकको चौतारा शाखाबाट सानै भए पनि आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ ।

स्वास्थ्य

बैंकले बालबालिकाको स्वास्थ्य, विकट क्षेत्रमा स्वास्थ्य संरचनाको निर्माण, सामुदायिक अस्पतालको स्तरोन्नति, स्वास्थ्यसम्बन्धी जनचेतना कार्यक्रमलगायत स्वास्थ्यका विभिन्न क्षेत्रमा सहयोग पुऱ्याउने क्रममा काठमाडौंको बुढानिलकण्ठमा विशिष्टीकृत सेवासहितको केन्द्रीय बाल अस्पताल तथा देशको सातवटै प्रदेशमा भौतिक संरचनासहितको बाल अस्पताल सञ्चालन गरी देशभरका बालबालिकाको स्वास्थ्यमा सुधार ल्याउने लक्ष्यका साथ कार्य प्रारम्भ गरेको काठमाडौं इन्स्टिच्युट अफ चाइल्ड हेल्थको पवित्र उद्देश्य प्राप्तमा सहयोग गर्न रु. १ करोडसम्म आर्थिक सहयोग प्रदान गर्ने निर्णयअनुसार हालसम्म रु.५० लाख उपलब्ध गराइसकिएको छ । त्यसै गरी विकट जिल्लाहरूमा सुविधायुक्त प्रसूति केन्द्रको अभावका कारणले हुने गरेको मातृ मृत्युदरमा कमी ल्याउने र सुरक्षित प्रसूति सुविधा उपलब्ध गराई आमा र नवजात शिशु दुवैको स्वास्थ्यमा सुधार ल्याउने उद्देश्यले सुदूरपश्चिम प्रदेशको आर्थिक, सामाजिक तथा शैक्षिक रूपमा पिछ्छडिएको बझाङ जिल्लाको तलकोट गाउँपालिकामा रु.३५ लाख आर्थिक सहयोगबाट प्रसूति केन्द्र निर्माण सम्पन्न भएको छ ।

त्यस्तै लमजुङलगायत वरिपरिका जिल्लाहरू मनाङ, गोरखा र तनहुँका जनतालाई स्वास्थ्यसेवा प्रदान गर्दै आएको लमजुङ जिल्ला सामुदायिक अस्पतालको स्तरोन्नतिका लागि अवश्यक स्वास्थ्य उपकरण खरिद गर्न रु.१७ लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको तथा क्यान्सर विरुद्ध जनचेतनालगायत क्यान्सरसम्बन्धी विभिन्न स्वास्थ्य कार्यक्रम सञ्चालन गर्दै आएको राजेश मेमोरियल क्यान्सर रिलिफ फाउन्डेसन, बानेश्वरलाई रु.३ लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ । नेपाल रेडक्रस सोसाइटी इलाम शाखाको कार्यालय भवन र रेडक्रस सोसाइटी, कास्की जिल्ला च्याप्टरको रक्त सञ्चार भवन निर्माणका लागि एक लाखका दरले रु.२ लाख प्रदान गरिएको छ साथै रक्तदान कार्यक्रम तथा स्वयंसेवी रक्तदाताहरूलाई रक्तदानका लागि थप उत्प्रेरित गर्न विविध कार्यक्रम आयोजनाका लागि नेपाल स्वयंसेवी रक्तदाता समाजलाई रु.१ लाख आर्थिक सहयोग गरिएको छ ।

साथै बैंकले “क्यान्सर विरुद्ध एक दिन” नामक कार्यक्रमको आयोजना गर्न ललितपुरको क्यान्सर फ्री सोसाइटी, गोरखा जिल्लाको भच्चेक स्वास्थ्य चौकीमा निःशुल्क

स्वास्थ्य शिविर सञ्चालन गर्न श्री सुशीला अधिकारी स्मृति प्रतिष्ठान नेपाल अजिरकोटलाई आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ । त्यसैगरी बैंकले विभिन्न मितिमा लायन्स क्लब अफ काठमाडौं, नेपाल रेडक्रस सोसाइटी, व्यवस्थापन केन्द्रीय विभाग अलमुनाई एसोसिएसन कीर्तिपुर र नेपालक्ष्मी क्लब जस्ता सस्थाहरूको सहकार्यमा रक्तदान कार्यक्रमसमेत सञ्चालन गर्नुका साथै योग विज्ञान शिविर सञ्चालनका लागि पतञ्जली योग समितिलाई समेत आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

शिक्षा

बैंकले देशका विभिन्न स्थानमा सञ्चालनमा रहेको सामुदायिक विद्यालय तथा क्याम्पसहरूको भवन संरचनाको निर्माण तथा सुधार, पुस्तकालय, शैक्षिक तथा खेलकुद सामग्रीको वितरणलगायतका कार्यहरूमार्फत थोरै भए पनि संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व निर्वाह गर्ने प्रयास गरेको छ । यस क्रममा २०७२ सालको भूकम्पबाट क्षतिग्रस्त भएको सिन्धुपाल्चोक जिल्लाको सिपातिनघरे संस्कृत उच्च माध्यमिक विद्यालय भवन निर्माण गर्न रु.५२ लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ । त्यसैगरी २०७६ सालमा आएको विनाशकारी हावाहुरीबाट क्षतिग्रस्त बारा जिल्ला स्थित श्री नेपाल राष्ट्रिय प्राथमिक विद्यालय, परवानीपुरको विद्यालय भवन निर्माण गर्न रु.५० लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ । त्यस्तै श्री नील बाराही उच्च माध्यमिक विद्यालय, काठमाडौंमा अध्ययनरत अति विपन्न तथा आर्थिक अवस्था कमजोर भएका विद्यार्थीहरूलाई विद्यालयको पोसाक, शैक्षिक सामग्री वितरण तथा बालमैत्री डेक्स बेन्च एवम् फर्निचरका लागि दुई पटक गरी रु.८ लाख, सुदूरपश्चिम प्रदेशअन्तर्गत अछाम जिल्लाको साँफेबगर स्थित श्री वैद्यनाथ वेद विद्याश्रममा अध्ययन गर्ने बटुकहरूको शैक्षिक उन्नयनका लागि रु.४ लाखको अक्षय कोष स्थापना गरिएको छ साथै सुदूरपश्चिमाञ्चल विश्वविद्यालयअन्तर्गतका आङ्गिक क्याम्पसहरूमा स्वच्छ खानेपानीका लागि वाटर फिल्टर जडान गर्न रु.४ लाख ९८ हजार आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ ।

त्यसैगरी बैंकले सर्लाही जिल्लाको रामनगर गाउँपालिकास्थित श्री बागमती माध्यमिक विद्यालयलाई फर्निचर खरिदका लागि पुकु दिदी फाउन्डेसनमार्फत रु.३ लाख ७५ हजार र १० थान कम्प्युटर, समता शैक्षिक गुठीले बाजुरा जिल्लामा सञ्चालन गरेको समता स्कूल, मार्तडी, बाजुरालाई ५० थान डेक्स बेन्च तथा अन्य स्कूल फर्निचर खरिद गर्न रु.३ लाख ६० हजार प्रदान गरिएको छ । भूपा जिल्लाको दमकस्थित श्री हिमालयन आधारभूत स्कूलको कक्षाकोठा निर्माण गर्न रु.३ लाख ५० हजार

र शिवगञ्ज बहुमुखी क्याम्पसको भवन निर्माण गर्न रु.३ लाख प्रदान गरिएको थियो । दाङ जिल्लाको घोरहीमा रहेको श्री माध्यमिक विद्यालयलाई कृषिबाली विज्ञान (जे.टी.ए) कार्यक्रम सञ्चालनका लागि आर्थिक सहयोगस्वरूप रु.३ लाख, अर्थशास्त्र केन्द्रीय विभाग कीर्तिपुरका विद्यार्थी तथा प्राध्यापक सहभागिता रहेको सोह्रौँ साउथ एसियन स्टुडेन्ट मिट आयोजनाका लागि आर्थिक सहयोगस्वरूप रु.३ लाख प्रदान गरिएको छ ।

काठमाडौँको बुढानिलकण्ठ स्कूलका विद्यार्थीहरूका पहलमा पाल्पा जिल्लाको श्री बुद्ध विकास आधारभूत विद्यालयमा अध्ययनरत विद्यार्थीहरू लाभान्वित हुने गरी रु. ३ लाखको शैक्षिक तथा खेलकुद सामग्री वितरण गरिएको छ । कैलाली बहुमुखी क्याम्पसमा ट्रस्ट निर्माण गर्न रु.२ लाख, श्री विद्याज्योति माध्यमिक विद्यालय, सुन्दरबजार लमजुङलाई शैक्षिक सामग्री तथा फर्निचर खरिद गर्न रु.१ लाख १० हजार, दोलखा जिल्लाको विकट स्थान बिगु गाउँपालिकामा रहेको श्री टासी छिमे गाछल गुम्बा प्राथमिक विद्यालयलाई पुस्तकालय, कम्प्युटर ल्याब र विज्ञान प्रयोगशाला व्यवस्थापन गर्न रु.१ लाख र दाङ जिल्लाको तुल्सीपुर उपमहानगरपालिकामा रहेको श्री माध्यमिक विद्यालय बालापुरमा सिलिङ पड्खा जडान गर्न रु.१ लाख प्रदान गरिएको छ ।

त्यसैगरी संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व वहन गर्ने सिलसिलामा बैकले तनहुँ जिल्लाको चोक माध्यमिक विद्यालयलाई पुस्तक तथा फर्निचर, इलाम जिल्लाको जनकल्याण प्राथमिक विद्यालयमा अध्ययनरत दलित, जनजाति तथा आर्थिक अवस्था कमजोर विद्यार्थीलाई भोला वितरण, भोजपुर जिल्लाको भोजपुर बहुमुखी क्याम्पसमा वाइफाईसहितको इलाइब्रेरी सञ्चालन गर्न आर्थिक सहयोग, मकवानपुर जिल्लाको मत्स्यनारायण माध्यमिक विद्यालयले पालुङमा प्राविधिक शिक्षा सञ्चालनार्थ आयोजना गरेको महायज्ञमा आर्थिक सहयोग, रामेछाप जिल्लाका सामुदायिक विद्यालयमा अध्ययनरत गरिब, विपन्न, दलित तथा अन्य विद्यार्थीहरूलाई स्टेसनरी वितरण गर्ने रामेछाप काठमाडौँ सृजनशील समाजको अभियानमा आर्थिक सहयोग, कपिलवस्तु जिल्लाको श्री समयथान माध्यमिक विद्यालयमा सिलिङ पड्खा जडान गर्न आर्थिक सहयोग, सुनसरी जिल्लाको इटहरी स्थित पार्वती माध्यमिक विद्यालयलाई सिलिङ पड्खा तथा स्टिलको दराज सहयोग, श्री नवज्योति सनतदुर्गा आधारभूत विद्यालय पोखरामा अध्ययनरत विद्यार्थीहरूलाई शैक्षिक तथा खेल सामग्री वितरण र कैलाली जिल्लाको दुर्गालक्ष्मी क्याम्पसको पुस्तकालयमा आवश्यक पुस्तक खरिद गर्न आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ ।

वातावरण, सरसफाइ तथा सार्वजनिक स्थलको संरक्षण

बैकले वातावरण, सरसफाइ तथा सार्वजनिक स्थलको संरक्षणलगायतका क्षेत्रमा सहयोग गरी सामाजिक उत्तरदायित्व निर्वाह गर्ने क्रममा राष्ट्रिय वाणिज्य बैंक र कृषि विकास बैंकसमेतको सहकार्यमा काठमाडौँ महानगरपालिका तीनकुने कोटेश्वरमा रहेको तीनकुने पार्कको संरक्षण तथा संवर्द्धन गर्न यस बैंकका तर्फबाट २०७९ असार मसान्तसम्म रु.६ लाख २३ हजार आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ । त्यसैगरी काठमाडौँ महानगरपालिका वडा नं. २२ का नागरिकहरूका अनुरोधमा सडकको सरसफाइको आवश्यकता महसुस गरी स्थानीय समुदाय तथा सडकमा आवतजावत गर्ने नागरिक लाभान्वित हुने गरी रु.६ लाख ७८ हजार खर्च गरी सडक कालोपत्रे गर्ने कार्य गरिएको छ । काठमाडौँ महानगरपालिका, कोटेश्वर, सुविधानगरस्थित मदन भण्डारी स्मृति बाटिकाको संवर्द्धनका लागि रु. ५ लाख, सुनसरी जिल्लाको इटहरीस्थित विद्यामार्ग निर्माण उपभोक्ता समितिका पहलमा स्थानीय बाटिका दायाँ बायाँ नै नाला निर्माण गरी वातावरणमा स्वच्छता कायम गर्न सहयोगस्वरूप रु.१ लाख र ललितपुर महानगरपालिकाको १५ नं. वडा कार्यालय, सातदोबाटोदेखि लगनखेलसम्म वृक्षरोपण गर्न आर्थिक सहयोगस्वरूप रु.१ लाख प्रदान गरिएको छ ।

त्यस्तै बैकले काठमाडौँको भूगोल पार्क तथा वसन्तपुर वरपरका स्थानमा सरसफाइका लागि आवश्यक सामग्री खरिद गर्न उपत्यका सरसफाइ महाअभियान-२०७५, टोल सरसफाइका लागि न्हुसाल युथ क्लब, धर्मपथ र बालाजु औद्योगिक क्षेत्रमा सडकपेटी सरसफाइ तथा बगैँचा निर्माण गर्न आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ । त्यसैगरी सुनसरी जिल्लाको दुहवी बजारको सडक किनाराका बोटविरुवाको संरक्षण, तनहुँ जिल्लाको सदरमुकामस्थित यस बैंकको शाखा कार्यालय रहेको दक्षिण-पूर्वतर्फको सार्वजनिक स्थलमा ब्लक विछ्याउने कार्य, पर्वत जिल्लाको कुश्मास्थित जनक माध्यमिक विद्यालयमा अध्ययनरत विद्यार्थीहरूका लागि स्वास्थ्य तथा सरसफाइका सामग्रीहरूको वितरण तथा जनचेतना कार्यक्रम सञ्चालन गर्न र बैंकको धरान शाखा कार्यालयको दक्षिणतर्फको बाटो ढलान गर्न समेत आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

सामुदायिक सुरक्षा

बैकले देशका विभिन्न जिल्लाहरूमा स्थानीय सरकारी निकायका सहकार्यमा समुदाय र बजारको सुरक्षाका लागि सहयोग गर्ने क्रममा इलाम जिल्लाको इलाम नगरपालिका वडा नं. ७, भापा जिल्लाको बुधबारे बजार, स्याङ्जा जिल्लाको पुतलीबजार नगरपालिकाको बजार क्षेत्र,

सङ्खुवासभा जिल्लाको खाँदवारी नगरपालिकाको बजार क्षेत्र, लमजुङ जिल्लाको सुन्दरबजार नगरपालिकाभित्रको बजारक्षेत्र, मुस्ताङ जिल्ला जोमसोमको मुख्य बजारक्षेत्र र पोखरा लेखनाथ महानगरपालिकाको तालचोक बजार क्षेत्रमा स्थानीय सामुदायिक प्रहरीसँगको सहकार्यमा सिसिटिभी जडान तथा सञ्चालन गर्न आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

त्यसैगरी बैंकले रात्रिकालीन डिउटीमा खटिने प्रहरीको सुरक्षाका लागि महानगरीय प्रहरी वृत्त गौशाला र जावलाखेललाई फ्लोरिसेन्ट ज्याकेट, त्रिभुवन विश्वविद्यालय गेटदेखि तीनकुनेसम्मको बाटो प्रयोग गर्ने यात्रुहरूको सुरक्षाका लागि डिभाइडर राख्न महानगरीय प्रहरी वृत्त कीर्तिपुरलाई आर्थिक सहयोग गरेको छ । साथै बैंकले भ्वापा जिल्लाको शनिश्चरे रोडको मुक्तिचोकदेखि त्रिवेणी चोकसम्म सौर्य बत्ती जडान गर्न र नेपाल फोटो पत्रकार महासंघमा आबद्ध फोटो पत्रकार तथा क्यामेरा पर्सनको सुरक्षा तथा पहिचानका लागि आवश्यक प्रेस ज्याकेट वितरण गर्न सहयोग प्रदान गरेको छ ।

संस्कृति संरक्षण

बैंकले स्थानीय स्तरमा परम्परादेखि मानिंदै आएको धर्म संस्कृति, मठ मन्दिरको संरक्षणका लागि सामाजिक उत्तरदायित्व वहन गर्ने क्रममा काठमाडौँ जिल्लाको कागेश्वरी मनोहरास्थित श्री सरस्वती मन्दिरको जिर्णोद्धारका लागि रु.५ लाख र लमजुङ जिल्लाको श्री तालबाराही मन्दिरको संरक्षण तथा प्रवर्द्धनका लागि रु.२ लाख २७ हजार आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ । त्यस्तै भैरव नाचको संरक्षण/सञ्चालनका लागि नेवार सम्पर्क समाज अर्घाखाँची-महाबौद्ध काठमाडौँ, चमती काठमाडौँमा रहेको श्री गणेश र सरस्वती मन्दिर परिसरमा इनार निर्माण र बङ्गलादेश गोर्खा सांस्कृतिक साँझ आयोजनाका लागि सिस्नुपानी नेपाललाई आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

त्यसैगरी बैंकले पर्वत जिल्लाको कुश्मास्थित गुप्तेश्वर गुफा प्राङ्गणमा मन्दिर, धर्मशाला, सत्सङ्ग आश्रम निर्माण गर्न आयोजित महायज्ञलाई आर्थिक सहयोग, धनुषा जिल्लाको श्री राजदेवी माताको मन्दिरमा आउने भक्तजनलाई सफा पानीको व्यवस्थाका लागि पानी ट्याङ्की तथा मोटर जडानवापत आर्थिक सहयोग, मोरङ जिल्लाको सुन्दर हरैचामा रहेको श्री रणकाली मन्दिरमा आउने भक्तजनहरूलाई बस्नका लागि १०० थान कुर्सी, कास्की जिल्ला पोखरा महानगरपालिका बाँसकोट चोकमा रहेको श्री त्रिपुरेश्वर महादेव मन्दिर तथा समूहको भवन

निर्माण गर्न मिलिजुली आमा समूह, पोखराको अभियानमा आर्थिक सहयोग र २०७२ सालको विनाशकारी भूकम्पबाट क्षतिग्रस्त पोखरा महानगरपालिका १२ र १३ स्थित श्री भद्रकाली मन्दिर पुनः निर्माण गर्न आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

वित्तीय साक्षरता तथा खोलौँ बैंक खाता अभियान

आर्थिक समृद्धिको आधारस्तम्भका रूपमा रहेको वित्तीय साक्षरतालाई आमजनमानसमा पुर्‍याई बैंकिङ पहुँचमा ल्याउनका लागि बैंकले विभिन्न कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने क्रममा चाँगुनारायण नगरपालिका तथा राष्ट्रिय युवा परिषद्सँगको सहकार्यमा उद्यमी बन्न चाहने लक्षित तीन सय सहभागीहरूलाई रु.१५ लाख खर्च गरी सहूलियतपूर्ण कर्जासम्बन्धी ७ दिने तालिम कार्यक्रम सञ्चालन गरेको छ । त्यसैगरी बैंकले लुम्बिनी प्रदेशअन्तर्गतका जिल्लाहरूका विभिन्न स्कुल तथा कलेजमा रु.१ लाख ९६ हजार खर्च गरी डिजिटल बैंकिङ तथा वित्तीय साक्षरता कार्यक्रम सञ्चालन गरेको, रामेछाप जिल्लाको खिम्तीवेसीमा स्थानीय निकायको सहकार्यमा डिजिटल बैंकिङ वित्तीय साक्षरता कार्यक्रम सञ्चालन गर्न रु.१ लाख र डिजिटल सुर्खेत महाअभियानअन्तर्गत सुर्खेत जिल्लाको वीरेन्द्रनगरमा वित्तीय साक्षरता कार्यक्रम सञ्चालन गर्न रु.१ लाख ६ हजार खर्च गरेको छ । त्यसैगरी बैंकले मनाङ जिल्लाको दुर्गम नार्पाभूमि गाउँपालिका, मोरङ जिल्लाको सुन्दर हरैचा नगरपालिका, काभ्रेपलान्चोक जिल्लाको खोपासी, गण्डकी प्रदेशअन्तर्गत पर्वत, बाग्लुङ, नवलपरासी र तनहुँ जिल्लाका विभिन्न स्कुल तथा कलेज, सिन्धुपाल्चोक जिल्लाको सदमुकाम चौतारा, गोरखा जिल्लाको जौवारी र त्रिवेणी इन्टरनेसनल कलेज पोखरालगायतका क्षेत्रहरूमा स्थानीय निकायको सहकार्यमा डिजिटल बैंकिङ वित्तीय साक्षरता कार्यक्रम सञ्चालन गरेको छ । यसका साथै बैंकले आम नागरिकका लागि वित्तीय सचेतना जगाउने उद्देश्यले वित्तीय साक्षरतासम्बन्धी पुस्तकसमेत प्रकाशन गरी वितरण गरेको तथा बैंकका प्रादेशिक तथा शाखा कार्यालयहरूका पहलमा वित्तीय चेतना अभिवृद्धि गर्ने उद्देश्यले विभिन्न कार्यक्रम सञ्चालन गरेको छ ।

वित्तीय पहुँचमा नभएका नागरिकमा बैंकिङ सेवा पुर्‍याउने उद्देश्यले नेपाल सरकारले सञ्चालन गरेको खोलौँ बैंक खाता अभियानमा साथ दिन बैंकका देशभरका विभिन्न शाखा कार्यालयमार्फत बैंक खाता नभएका नागरिकहरूले खाता खोलेमा प्रति खाता रु.१००/- का दरले जम्मा गरी समृद्ध नेपाल अभियान बचत खाता खोल्दै आएको छ । यस अभियानअन्तर्गत हालसम्म बैंकमा ४७ हजारभन्दा बढी बचत खाता खोल्ने कार्य भएको छ ।

जेष्ठ नागरिक, अनाथालय, अपाङ्गता, मानसिक स्वास्थ्य

बैंकले जेष्ठ नागरिक, अनाथ, अपाङ्गता भएका व्यक्ति तथा मानसिक स्वास्थ्यका क्षेत्रमा संस्थागत सामाजिक उत्तदायित्व निर्वाह गर्ने क्रममा मस्कूलर डिस्ट्रोफी रोगबाट प्रभावित बिरामीको उपचारका लागि पुनर्स्थापना केन्द्र निर्माण गर्न मस्कूलर डिस्ट्रोफी फाउन्डेसन नेपाल ललितपुरलाई सहयोगस्वरूप रु.५ लाख, मानव कल्याण समाज चाँगुनारायण भक्तपुरमा आश्रित मानसिक रूपमा अशक्त व्यक्तिहरूका लागि खाद्यान्न, औषधी, लत्ताकपडालगायतका सामग्री खरिद गर्न रु.३ लाख र नवकरण अनाथालय बाल उत्थान समाज धापाखेल ललितपुरमा आश्रित बालबालिकाका लागि अत्यावश्यक फर्निचरलगायतका सामग्रीहरू खरिद गर्न रु.३ लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

त्यसैगरी बैंकले जेष्ठ नागरिकहरू लाभान्वित हुने गरी श्री रुद्रान्जु प्रतिष्ठान कीर्तिपुरले निर्माण गर्न लागेको बहुउपयोगी सत्सङ्ग भवन निर्माणका लागि सहयोगस्वरूप रु.१ लाख, गरिब तथा असहाय नागरिकहरूका लागि विभिन्न परोपकारी कार्य गर्न हेटौँडा चेली समाजलाई रु.१ लाख २५ हजार, नेपाल अपाङ्ग समाज, अनामनगर काठमाडौँलाई संस्थासँग आवद्ध अपाङ्गता भएका व्यक्तिहरूलाई सिलाई मेसिन खरिद गरी स्वरोजगार बनाउन सहयोग र नयाँ नेपाल समाज केन्द्र, नयाँ बानेश्वरमा संरक्षित बालबालिकालाई खाद्यान्न सामग्री खरिद गर्न रु.१ लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

त्यस्तै, बैंकले अपाङ्गता अधिकारका लागि महिला समूह ताकेश्वर काठमाडौँले कीर्तिपुर नगरपालिकाकामा आयोजना गरेको स्वास्थ्य स्वयंसेविकालाई मनोसामाजिक अपाङ्गताबारेमा तालिम कार्यक्रम सञ्चालनका लागि सहयोग, दृष्टिविहीन बालबालिकालाई ब्रेल सामग्री वितरण गर्न मैत्री समाज काठमाडौँलाई सहयोग, काभ्रेपलान्चोक जिल्लाको पनौतीस्थित साहारा जेष्ठ नागरिक समाजले त्यस क्षेत्रका जेष्ठ नागरिक लाभान्वित हुने कार्यक्रम सञ्चालनका लागि स्थापना गरेको जेष्ठ नागरिक अक्षय कोषमा सहयोग, आश्रित गरिब तथा असहाय बालबालिकाका लागि स्थापना गरिएको धादिङ जिल्लाको नीलकण्ठस्थित आमाको माया छात्रावासलाई सोलार हिटर जडान गर्न सहयोग र सञ्जीवनी माध्यमिक विद्यालय धुलिखेलमा अध्ययनरत दृष्टिविहीन बालबालिकालाई ब्रेल शैक्षिक सामग्री वितरणलगायतका सामाजिक कार्य गरेको छ ।

त्यसैगरी बैंकले अनाथालय, बालमन्दिर र वृद्धाश्रममा आश्रित

नागरिकहरूलाई यस बैंकका विभिन्न कार्यालयहरूमार्फत सहयोग उपलब्ध गराउने सिलसिलामा मानवसेवा आश्रम वीरगञ्जमा आश्रित नागरिकलाई ट्रयाकसुट र खाद्यान्न सामग्री, मानवसेवा आश्रम, पोखरामा आश्रित परिवारका लागि न्यानो कपडा, मानवसेवा आश्रम धनगढीमा आश्रित परिवारलाई खाद्यान्न सामग्री, बालआश्रम महेन्द्रनगरमा आश्रित बालबालिकालाई कपडा, मानवसेवा आश्रम बुटवलमा आश्रित परिवारलाई खाद्यान्न सामग्री वितरण गरिएको छ । साथै पर्सा जिल्लाको लङ्गडी गाउँपालिकाका ५० दलित घरधुरीलाई कम्बल वितरण र दृष्टि फाउन्डेसन कैलाली धनगढीमा आश्रित बालबालिकाका लागि लो बेड तथा बेडमा ओछ्याउने र लगाउने कपडा वितरणका लागि सहयोग गरेको छ ।

विविध

बैंकले दोलखा जिल्लाको बिगु गाउँपालिकाअन्तर्गत पर्ने टासी लाप्चा पासमा पदयात्रा गर्ने पदयात्रीहरूलाई वर्षा तथा भारी हिमपात भएका समयमा बसोबास गर्न मिल्ने आश्रयस्थल विवाक निर्माण गर्न वि विल राइज फाउन्डेसनलाई रु.१५ लाख सहयोग गरेको छ । म्यागेसेसे पुरस्कारबाट पुरस्कृत डा.माहावीर पुनले नेतृत्व गरेको राष्ट्रिय आविष्कार केन्द्रको आविष्कार तथा अनुसन्धान कार्यमा सहयोग पुऱ्याउन आर्थिक सहयोगस्वरूप रु.५ लाख प्रदान गरिएको र २०७२ सालको भूकम्पले क्षतिग्रस्त आमा समूहको भवन निर्माण गर्न चण्डिका आमा समूह लमजुङलाई रु.२ लाख आर्थिक सहयोग प्रदान गरिएको छ । व्यवस्थापन केन्द्रीय विभाग आलमुनाई एसोसिएसनका सहकार्यमा विभागले कीर्तिपुरमा आयोजना गरेको हाफ म्याराथनमा सहभागी विद्यार्थीहरूका लागि टि-सर्ट खरिद गर्न रु.१ लाख प्रदान गरिएको छ ।

त्यसैगरी बैंकले स्थानीय धार्मिक पर्यटन महोत्सव प्रवर्द्धन गर्न डडेल्धुरा जिल्लाको परशुराम नगरपालिका, काभ्रेपलान्चोक जिल्लाको पाँचखाल नगरपालिकास्थित तामाघाट चोकमा चौतारो निर्माण, जिल्ला प्रहरी कार्यालय म्याग्दीमा आउने सेवाग्राही महिलाहरूका लागि आश्रयस्थल निर्माण, समाजमा सचेतनामूलक कार्यक्रम तथा विविध प्रचार प्रसारमूलक गतिविधि सञ्चालन गर्न सामुदायिक प्रहरी साभेदारी कार्यक्रम पर्वत कुश्मा, मुगा खोला खानेपानी उपभोक्ता समिति पाखिबास धनकुटालाई एक थान कम्प्युटर र प्रिन्टर, पुनः प्रयोग गर्न मिल्ने सेनिटरी प्याड बनाउने आयमूलक तालिम सञ्चालन गर्न विकासमा महिला, सुन्दरबजार लमजुङलगायतका संस्थालाई आर्थिक सहयोग प्रदान गरेको छ ।

अन्त्यमा, विगत पाँच आर्थिक वर्षमा बैंकले गरेका सामाजिक उत्तरदायित्वअन्तर्गतका विभिन्न कार्यक्रम तथा आर्थिक सहयोगलाई विश्लेषण गर्दा कोरोना भाइरसको महामारी रोकथाम तथा नियन्त्रणका लागि नेपाल सरकारले स्थापना गरेको कोषमा ठुलो रकम जम्मा गर्नुपरेको साथै कोरोना भाइरसले सृजना गरेको विषम अवस्थामा ग्राहकको सेवामा खटिने बैंकका कर्मचारी तथा सेवाग्राहीहरूलाई कोभिड-१९ बाट सुरक्षित राख्न स्वास्थ्य सामग्री खरिद तथा सङ्क्रमित कर्मचारीहरूको उपचारका लागि समेत उल्लेख्य रकम खर्च भए तापनि स्वास्थ्य, शिक्षा, प्राकृतिक प्रकोप व्यवस्थापन, वातावरण, सरसफाइ, सार्वजनिक स्थलको संरक्षण, वित्तीय

साक्षरता, खोलौँ बैंक खाता अभियान, संस्कृति संरक्षण, जेष्ठ नागरिक, अनाथालय, अपाङ्ग, मानसिक स्वास्थ्यलगायत अन्य विभिन्न सामाजिक कार्यमा सहयोग गर्न बैंक सफल भएको छ । आगामी दिनमा बैंकले सामाजिक सहयोगका अन्य क्षेत्रहरू, नेपाल राष्ट्र बैंकले निर्देश गरेका सामाजिक तथा आर्थिक परियोजनाहरू, दिगो विकास लक्ष्य प्राप्तमा सहयोग पुग्ने कार्यक्रम, विद्युतीय कारोबार प्रवर्द्धन, भौगोलिक क्षेत्रमा जीवनरक्षा, सार्वजनिक हित र परोपकारी कार्यलाई प्राथमिकीकरण गरी प्रादेशिक हिसाबले समानुपातिक तवरले सहयोगका हातहरू बढाउनुपर्ने देखिन्छ ।

* * *

सर्वत्र अतिरिक्त अङ्ग्रेजी मोह



टीकाराम यात्री

पत्रकार

करिब ७५-८० वर्षअघि महाकवि लक्ष्मीप्रसाद देवकोटाले अङ्ग्रेजी भाषाको दबदबाका विषयमा एउटा टिप्पणी गरेका थिए- “अङ्ग्रेजी पढ्नेलाई कुलिनका छोरी छन्, बाबुसाहेबका घरमा मेच, स्कूलमा छडी, कलेजमा गाडी, व्यापारका केन्द्रमा पैसा, परराष्ट्र अफिसमा इज्जत, भाषानुवादमा बोलावट, रोटीमा नौनी, विदेशमा रबाफ, स्वदेशमा धाक, साथीभाइमा नाक, घण्टामा पचास र संसारमा सुवास, हाइ अङ्ग्रेजी ! तेरै रबाफ खाएर हामी बसिरहेका छौं ।”

अहिले देवकोटाले भनेजस्तो अङ्ग्रेजी अभिमानको माध्यम मात्र रहेन, योग्यता र व्यक्तित्वको मानक बनिसक्यो । आजको अन्तर्राष्ट्रिय सम्बन्ध, विज्ञान र प्रविधिको अन्तरग्रहीय विश्व संस्कृति हुर्किइसकेको युगमा संसारसँग सम्पर्कका लागि मात्र होइन, नेपालबारे विषद जानकारी राख्नसमेत अङ्ग्रेजी भाषाको ज्ञान अपरिहार्य भइसक्यो । विश्व नागरिक हुने आकाङ्क्षा पूरा गर्न, संसार बुझ्न र आफूलाई सांसारिक बनाउन संसारकै बोली बोल्नुपर्ने बाध्यता भइसक्यो ।

प्रसङ्गवश एउटा सन्दर्भ उल्लेख गरौं- केही महिनाअघि म एउटा निजी संस्थाको तालिममा उपस्थित थिएँ । त्यहाँका अन्य सहभागीको अङ्ग्रेजी भाषाप्रतिको बाध्यात्मक मोह देखेर ताजुब लाग्यो । भलै त्यो अङ्ग्रेजी उच्चारण र प्रयोगमा फितला देखिएकामा पनि किन लागू नहोस् । पङ्क्तिकार अङ्ग्रेजी साहित्यको विद्यार्थी रहँदारहँदै अन्तर्मनको वास्तविक अभिव्यक्ति मातृभाषामै सहज मुखर हुने ठानी आवश्यकता हेरी नेपालीमै प्रस्तुत भयो, हुनु उपयुक्त ठान्यो । तर मूल्याङ्कन र सुपेरिवेक्षणका दृष्टिले मेरा लागि नेपाली भाषा नै त्यहाँ प्रत्युत्पादक भइदियो । अङ्ग्रेजी बोले ठुलो बनिन्छ भन्ने भ्रान्तिले हाम्रो देशको एउटा पठित समुदायलाई नराम्रोसँग गाँजिसकेछ । नेपालकै विषयमा नेपालीलाई नै प्रस्तुत गरिने विकासे कार्यपत्रहरू हुन् या अन्य कुनै कार्यशाला गोष्ठी वा सेमिनार जहाँतहीं अङ्ग्रेजीको जगजगी चल्न थालिसकेछ । त्यसमाथि उपस्थितहरूमध्ये कोही गोरो छाला परिदियो

भने त नेपाली वर्जित जस्तै भइदिन्छ । त्यस्ता अवस्थामा अङ्ग्रेजीबाजहरू त खररर पड्केलान्, बिचरा अङ्ग्रेजीमा कम दखल हुनेहरू पनि लघुताभासले कनीकुथी अङ्ग्रेजीमै भुतभुताउँछन् । कनीकुथी कन्थुरिने तिनले आफूले अभिव्यक्त गर्न खोजेको विषयवस्तुलाई कसरी न्याय गर्लान् । मातृभाषा जीवनका सम्पूर्ण पक्षलाई अभिव्यक्ति दिने र सम्पूर्ण व्यवहारमा विचार, भावना, दृष्टिकोण, अनुभूति, अनुभव आदानप्रदान गर्ने आधारभूत र अनिवार्य माध्यम हो । के नेपाली भाषाको गहन ज्ञान नहुने नेपालीले अङ्ग्रेजी विद्वान् बनेर हाम्रो इतिहास, संस्कृति, प्रकृति, समाज आदिका साथै यहाँका जातीय, भाषिक, भौगोलिक, जैविक विविधतालाई गहिरोसँग बुझेर अरूका सामु छर्लङ्ग अभिव्यक्त गर्न समर्थ हुन्छ ? ठाउँ न कूठाउँ अङ्ग्रेजी या नेपाङ्ग्रेजी भटभटाएर ठुलो अभिमान देखाउन अभिशप्त जमात देश र नागरिकलाई जिल्याउने कसरतमा अन्ततः आफैं त जिल्लिरहेको छैन ?

बितेका केही दशकमा देश कसरी अङ्ग्रेजी मोहमा डुबिसक्यो, कसरी अङ्ग्रेजी माध्यमले वर्ग विभाजनको खाडल भन्नुभन्नु गहिरिँदै गयो र कसरी नेपाली र अन्य राष्ट्रभाषाहरू अङ्ग्रेजी छायाँमा परेर सेपले खाएका बिरुवाजस्ता भइसके, कसरी हाम्रो अपनत्व, संस्कृति र राष्ट्रियता दसैँका जमरा जसरी पहेंलिसक्यो ? यो सब सम्झिँदा मन कुँडिएर आउँछ । सहरबजारका गल्लीहरूमा देखिने मानव आकृतिको स्थूल शरीर यहाँ छ तर अङ्ग्रेजी भाषाले निर्माण गरेको सांस्कृतिक साम्राज्यका भुमरीमा परेर उसको बोली, लबज, खाना, सपना, सङ्गीत, चिन्तन र कल्पना अन्यत्रै पुगिसकेको छ । पहिले उच्च वर्गका सन्तानको मात्रै युरोप, अमेरिका गन्तव्य बन्ने गर्थ्यो । आजकाल निम्न र मध्यम वर्गीय युवाहरूसमेत अमेरिकी सूचना केन्द्र धाउँछन्, डिभी चिठ्ठाको फाराम भर्छन् । यो पनि एक प्रकारले भाषा साम्राज्यको उपज हो । होइन भने अमेरिका जान नपाएको भोकमा गरिने डिभी पीडित आन्दोलन जस्तो उपक्रमलाई के भनेर बुझ्ने ?

सिद्धान्ततः भाषा आफैमा ज्ञान नभएर माध्यम मात्रै हो । तर अङ्ग्रेजी भाषाप्रतिको अतृप्त आकाङ्क्षा देख्दा लाग्छ अङ्ग्रेजी बोल्नु नै महान् हुनु हो, ज्ञानी हुनु हो । एफएम रेडियो र टेलिभिजनमा प्रस्तोताको नेपाली लवज देख्दा त्यस्तै प्रतीत हुन्छ । कुनै राजनीतिज्ञ या प्रशासकले अन्तर्राष्ट्रिय मञ्चहरूमा दोभाषे राखेर नेपालीमा बोल्थे या कनीकुथी अङ्ग्रेजीमा बोल्दा लवज या उच्चारण बिग्रियो भने उछिटो काढ्ने नेपाली संस्कारले त्यही लघुताभासलाई प्रतिविम्बित गर्दछ ।

यो नेपालीप्रतिको उपेक्षा र अङ्ग्रेजीप्रतिको मोह साहित्याकाशमा पनि ऐजेरुभै मौलाउँदो छ । अङ्ग्रेजी पढ्ने, लेख्ने तर नेपाली साहित्यबारे अल्पज्ञानीहरू नेपाली भाषा-साहित्यप्रति आत्महीनता बढाउन निकै चिसा प्रतिक्रिया व्यक्त गर्न हिचकिचाउँदैनन् । साहित्यलाई भोजभतेरका रूपमा लिने खबारी अङ्ग्रेजी लेखनमा नाम चलेका केही बुज्जुका नेपाली साहित्यप्रतिको टिप्पणी सुन्दा आफैलाई लज्जाबोध हुन्छ । आफू भने निर्लज्जपूर्वक नेपाली खासै नपढ्ने भन्न सरम मान्दैनन् । अवस्था र ठाउँ पाए नेपालीमा लेखिएको साहित्यलाई स्तरहीन भनेर दुत्कार्न पनि उनीहरू छुटाउँदैनन् । उनीहरू जोयस क्यारोल, नर्मन मेलर, उम्बर्टो इको, भिएस नयपाल, शशी थरुरदेखि अरुन्धती राय, विक्रम सेठ, सलमान रुस्दी, रुथप्रवर भाववाला, वेद मेहता, जेके रोलिङ, डन ब्राउन, ग्राबेल गार्सिया मार्खेजका हालसालैका कृतिसम्म चर्चा गर्न भ्याउँछन् तर नेपाली साहित्य पढेको छैन भन्दा एक प्रकारको गर्व महसुस गर्ने गर्छन् ।

नेपाली र अङ्ग्रेजी दुवै भाषामा समान दखल राख्ने देवकोटा, बालकृष्ण सम, यदुनाथ खनाल, ऋषिकेश उपाध्याय, ऋषिकेश शाह, नरेन्द्रमणि आदी, केशरबहादुर केसी, रामप्रसाद मानन्धर, डा. जयराज आचार्य, डा. महेशराज पन्त, डा. बद्री पोखरेल, डा. हर्क गुरुङ, डा. कमलप्रकाश मल्ल, डा. ताना शर्मा, डा. अभि सुवेदी, डा. डी. पी. भण्डारी, डा. गोविन्दराज भट्टराई, डा. पदम देवकोटा आदिलाई छोड्ने हो भने अङ्ग्रेजी हाईहाई गर्ने नेपाली जमात नेपाली साहित्यप्रतिको टिप्पणीमा 'अल्पज्ञानम् भयंखरम्' भन्दा बढी छैनन् ।

एक पेजको अङ्ग्रेजीबाट नेपालीमा अनुवाद प्रतिपेज रु ५ सयका हाराहारीमा मात्रै भएकोमा प्रतिपेजको पाँच हजारसम्म लिएर नेपालीबाट अङ्ग्रेजी अनुवाद गर्ने केही विज्ञलाई यो अन्तर अस्वाभाविक लाग्दैन । कारण हो अङ्ग्रेजी तुजुक । ज्ञान, विज्ञान, व्यापारमा पाश्चात्य वर्चस्व र सबैतिर सर्वशक्तिमान् पश्चिमा हुने अभिमानको

परिणति हो यो । तर त्यत्तिकै आएको होइन अङ्ग्रेजीप्रतिको यो चासो, लहर, पहल र मोह । अङ्ग्रेजी नजानेकै कारण लघुताभासले ग्रस्त छ एउटा ठुलो वर्ग । त्यो समूह आफ्नो कमाइको अधिक अंश खन्याउँदै छोराछोरीलाई अङ्ग्रेजीमा पारङ्गत बनाउन हरतरहले लागिपरेको छ । नयाँ पुस्ता र परिवेशको बाध्यता पनि हो अङ्ग्रेजी ।

अङ्ग्रेजी भाषा अन्तर्राष्ट्रिय भाषा भनिए पनि बहुसङ्ख्यकको पहिलो बोलिने भाषा बेलायत, अमेरिका, क्यानडा, अस्ट्रेलिया, आयरल्याण्ड र न्युजिल्याण्डमा मात्रै छ । अफ्रि संसारमा सबैभन्दा बढी व्यक्तिले बोल्न सक्ने भाषा अङ्ग्रेजी नभएर चाइनिज हो । संसारभरको सात अर्ब जनसङ्ख्यामध्ये ३५ करोडले मात्रै मातृभाषाका रूपमा अङ्ग्रेजी भाषाको प्रयोग गर्ने गर्दछन् । जुन पूरै अमेरिकाको जनसङ्ख्याको दुई करोड मात्रै बढी हो । अर्को रोचक कुरा त के हो भने यी सबै देश बेलायत शासित तथा त्यहीँबाट आप्रवासीका रूपमा केही शताब्दीअघि मात्रै गएको जनसङ्ख्या हो । अङ्ग्रेजी भाषालाई ५४ देशले सरकारी कामकाजमा समेत प्रयोग हुन सकिने मान्यता दिएका छन् । तीमध्ये ५२ वटा देशमा बेलायतको लामो समयसम्म उपनिवेश कायम थियो । बाँकी दुई देशमध्ये रुवाण्डामा लामो समय बेल्जियमको साम्राज्यपश्चात् र इरिट्रियामा इटालीको साम्राज्यपश्चात् दोस्रो विश्वयुद्धका क्रममा सन् १९४१ देखि सन् १९५२ सम्म ११ वर्ष बेलायतले नै शासन गरेको थियो । १९ औं शताब्दीमा ब्रिटिस साम्राज्य कहिल्यै घाम नअस्ताउने गरी ५२ देशमा फैलिएकाले त्यही भाषा विश्वको माध्यम भाषा बनेको हो । यो सङ्क्षिप्त तर रोचक तथ्याङ्कले प्रस्ट पार्दछ बेलायतको उपनिवेश हटे पनि उसले शासित देशमा कसरी कुन स्रोत र माध्यमबाट अङ्ग्रेजी भाषालाई विश्वको माध्यम भाषा बनाउन सक्थ्यो ।

आफूले उपनिवेश बनाएको देशमा कसरी भाषासमेत निर्यात भयो भन्ने जान्न बेलायती संसदले लर्ड म्याकालेलाई भारत पठाएको सन्दर्भ स्मरण गरे पर्याप्त हुन्छ । सन् १८३५ देखि १८३८ सम्म भारतका सबै क्षेत्रमा अध्ययन गरेर म्याकालेले बेलायती संसदमा बुझाएको प्रतिवेदनअनुसार कुनै पनि देशमा दीर्घकालीन शासन गर्नका लागि त्यहाँका धर्म, भाषा र संस्कृतिमा आक्रमण गर्नुपर्ने भन्ने थियो । सोही सिफारिसबमोजिम सरकारबाट संस्कृत गुरुकुलका लागि दिइँदै आएको अनुदान रोक्का गरियो र अङ्ग्रेजी पठनपाठनका लागि संस्थागत रूपमै प्रोत्साहित गरियो । म्याकाले सिद्धान्त भारतमा मात्रै नभई बेलायतद्वारा शासित सबै देशमा लागू गरियो र अङ्ग्रेजी भाषा विश्वको माध्यम भाषा बन्न पुग्यो ।

अब त नेपालीमा कखरा नछिचोल्ने अभिभावकहरूसमेत छोराछोरीलाई निजी विद्यालयमा सकिनसकी पढाउन बाध्य भइसके । छोराछोरीले ब्रयन एडम्स, ब्रिटनी स्पेयर्स, एभ्रिल र भेङ्गाबोइजका गीत गाउँदै गिटार बोकेर घरको छतमा गुनगुनाउन थाले भने बल्ल बाबुआमाहरू “हो ! छोराछोरीले अङ्ग्रेजी सिकेछन्” भन्दै मख्ख पर्छन् । हुँदाहुँदा अब त नेपालीमै पढेको, हुर्केको एउटा वर्गले गर्वसाथ “मलाई स्पष्ट र शुद्धसँग नेपाली बोल्न, लेख्न आउँदैन” भन्न थालेको छ ।

मातृभाषामा प्राथमिक शिक्षासम्म नदिई अनावश्यक सुगारटाइले न मातृभाषाको आधारभूत ज्ञान दिन्छ न त भाषाप्रति अपनत्व र प्रेम जगाउँछ न भाषाविज्ञानको सिद्धान्तअनुरूप पनि यो व्यावहारिक नै मानिन्छ । बाँदर, स्याउ र तारा चिन्नुभन्दा अघि ‘मङ्की’, ‘एप्पल’ र ‘स्टार’ चिन्ने अहिलेका शिशुहरूका लागि स्वदेशी शब्द चिनाउन अर्को कुनै शैक्षिक अभियान पो थाल्नुपर्ने हो कि !

साना तथा मझौला उद्यम एक्सचेञ्ज/ कक्ष: आवश्यकता तथा महत्व, अन्तर्राष्ट्रिय अभ्यास र नेपालमा यसको सम्भावना



डा. नवराज अधिकारी
कार्यकारी निर्देशक
नेपाल धितोपत्र बोर्ड

१. साना तथा मझौला उद्यम एक्सचेञ्ज/कारोबार कक्षको परिचय

साना तथा मझौला उद्यम विनिमय बजार/कक्ष (SMEs Exchange/Platform) सानो पुँजी लगानी गरी सञ्चालन गरिएका स्थानीय स्रोत र सीप तथा नवीनतम सोच र प्रविधिमा आधारित उद्योगहरूबाट जारी गरिएको धितोपत्र सूचीकरण तथा कारोबार गर्ने विशिष्टीकृत बजार हो । साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई पुँजी लगानीको अधिकतम सीमा, कार्यरत जनशक्तिको सङ्ख्या र उद्योगले गर्ने कारोबारको अधिकतम सीमा गरी मुख्य तीन आधारमा परिभाषित गर्ने गरिएको पाइन्छ । अधिकांश युरोपियन देशहरूले उद्योगमा २५० जना वा सोभन्दा कम जनशक्ति प्रयोग गरी सञ्चालन भएका उद्यमहरूलाई साना तथा मझौला उद्यमका रूपमा लिने गरेको पाइन्छ भने छिमेकी देश भारतमा १ करोडदेखि १० करोड भारतीय रुपैयाँ पुँजी भएका उद्यमहरूलाई साना र १० देखि २५ करोड भारतीय रुपैयाँ पुँजी भएकालाई मझौला उद्यमका रूपमा परिभाषित गर्ने गरिएको देखिन्छ । विश्वको औद्योगीकरणको सुरुवात नै साना तथा मझौला उद्यमहरूको विकास, विस्तार तथा परिष्कृत हुँदै गएको देखिए पनि यस्ता उद्यमहरूलाई आवश्यक पुँजी सङ्कलनका लागि वित्तीय बजार उपलब्ध गराउने कार्यमा प्राथमिकता भने सन् २००७-०९ को विश्व वित्तीय सङ्कटपछि मात्र दिइएको पाइन्छ । सन् २०१५ को मेमा भएको G20 स्तानबुल सम्मेलनमा टर्किस उपप्रधानमन्त्रीले साना तथा मझौला उद्यमको क्षेत्रलाई विश्व अर्थतन्त्रको आधार तथा रोजगारी, नवप्रवर्तन, उद्यमशीलताको शक्तिकेन्द्र भएको घोषणा गरेपश्चात् यस क्षेत्रले विकसित देशहरूको नीतिनिर्माणमा थप प्राथमिकता पाउन थालेको देखिन्छ ।

धितोपत्र बजारमा सूचीकृत कम्पनीहरूको वर्गीकरण (ठुला, मझौला र साना) सन्दर्भमा भने विभिन्न देशहरूले आ-आफ्नो अर्थतन्त्रको आकार र सम्बन्धित देशको आर्थिक नीतिअनुसार भिन्न खालका व्यवस्थाहरू गरेको पाइन्छ । विश्वका धितोपत्र विनिमय बजारहरूको

एसोसिएसन (WFE) ले अमेरिकी डलर ६.५ करोडदेखि २० करोड बजार पुँजीकरण भएका कम्पनीलाई साना कम्पनीमा वर्गीकरण गरेको छ । सन् २००७-०९ को विश्व वित्तीय सङ्कटपश्चात् ठुला तथा बहुराष्ट्रिय कम्पनीहरूले देशमा थप रोजगारी सृजना गर्न नसक्ने निर्यातका साथ विकसित देशहरूले पनि साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई मध्यनजर गरी पुँजी बजारलाई थप प्रभावकारी बनाउने नीति अख्तियार गरेको पाइन्छ । फलस्वरूप सुस्त अवस्थामा रहेका SME Exchange हरू थप सबल भई यस्ता बजारहरूमार्फत पुँजी सङ्कलन, सूचीकरण र बजार पुँजीकरणमा उल्लेखनीय विस्तार भएको देखिन्छ ।

बहुराष्ट्रिय कम्पनीका साथै ठुला कम्पनीहरूले पुँजी बजारको उच्चतम उपयोग गरी व्यापार व्यवसाय विस्तारमा सफलता हासिल गरेको अनुभवबाट प्रेरित भई विभिन्न देशहरूले आफ्नो पुँजी बजारलाई साना तथा मझौला उद्यमहरूको विशेषता अनुकूलका व्यवस्थाहरू गरी यस्ता उद्यमहरूमा पुँजी परिचालनका लागि सहजीकरण गरेको पाइन्छ । विभिन्न आकारका उद्यमहरूको वित्तीय आवश्यकता अनुकूलको पुँजी प्रवाहको प्रणाली स्थापना तथा विकास गर्न धेरै देशहरूले फरक फरक प्रकृतिका पुँजी बजारहरूको विकास गरेको पाइन्छ । जस्तो कि चीनमा भखरै स्थापना भएका साना तथा उच्च बौद्धिक सम्पत्ति भएका कम्पनीहरूका लागि Next Generation Exchange र साना तथा मझौला उद्यमहरूका लागि SME Exchange Board र ठुला कम्पनीहरूका लागि Main Board गरी तीन किसिमका विनिमय बजारको व्यवस्था गरेको छ भने अधिकांश देशहरूमा एउटै विनिमय बजारमा SME Board र Main Board गरी दुई किसिमका बजारको व्यवस्था गरेको पाइन्छ । WFE को रिपोर्टअनुसार सन् २०१४ सम्ममा ७,००० भन्दा बढी साना तथा मझौला उद्यमहरू यसका कुल ३५ सदस्य विनिमय बजारका SME Exchanges/Platforms (बजारहरू) मा सूचीकृत भएका छन् । एसएमइज एक्सचेञ्ज व्यवस्था

गर्ने कुल ३५ सदस्य विनिमय बजारमध्ये इक्युटी, डेट, डेरिभेटिभ्स तथा ऊर्जा बजार एक्सचेन्ज सञ्चालन गर्ने क्यानेडियन वित्तीय सेवा कम्पनी TMX Group को TSX Venture मा सबैभन्दा बढी कुल २३४७ साना तथा मझौला कम्पनीहरू सूचीकृत भएको देखिन्छ।

एसएमइज एक्सचेन्ज/प्लेटफर्मका सम्बन्धमा अन्तर्राष्ट्रिय धितोपत्र बजारमा भएका स्थापना, सञ्चालन तथा लगानीसम्बन्धी व्यवस्थाको अध्ययन गर्दा फरक फरक ढाँचाहरू अवलम्बन गरिएको देखिन्छ। यस्ता फरक फरक ढाँचाहरूको समष्टिगत अध्ययन गर्दा एसएमइज एक्सचेन्ज/प्लेटफर्म मूलतः तीन प्रकृतिका पाइन्छन्: १) स्वतन्त्र (Independent) तथा विशिष्टीकृत SMEs Market, २) मुख्य Exchange अन्तर्गतको प्लेटफर्म ३) मुख्य Exchange ले प्रवर्द्धन गरेको छुट्टै बजार। स्वतन्त्र तथा विशिष्टीकृत एसएमइज एक्सचेन्ज साना तथा मझौला उद्यमहरूले जारी गरेका धितोपत्रहरू मात्र सूचीकरण तथा कारोबार गर्ने प्रयोजनका लागि स्थापना गरिएको बजार हो भने यस्तो विनिमय बजारमा परम्परागत स्टक एक्सचेन्जको लगानी तथा व्यवस्थापन हुँदैन। यस्तै मझौला उद्यमहरूको पुँजी सङ्कलनको आवश्यकता तथा उक्त उद्यमहरूबाट जारी गरिएका धितोपत्रहरूको कारोबारका लागि फरक व्यवस्थाको आवश्यकतालाई मध्यनजर गरी सञ्चालनमा रहेको स्टक एक्सचेन्जले सञ्चालन गरेको फरक प्लेटफर्मका रूपमा मुख्य प्लेटफर्मसँगै अर्को फरक प्लेटफर्मको व्यवस्था गरेको देखिन्छ। त्यसै गरी मुख्य एक्सचेन्जले सञ्चालन गरेको तर छुट्टै एक्सचेन्जका रूपमा मुख्य विनिमय बजारले प्रवर्द्धन गरी व्यवस्थापन गर्ने गरी छुट्टै एसएमइज विनिमय बजारका रूपमा सञ्चालनमा रहेको पाइन्छ।

स्वतन्त्र तथा विशिष्टीकृत बजारअन्तर्गत सञ्चालनमा रहेको स्टक एक्सचेन्जको लगानी तथा व्यवस्थापकीय भूमिका नरहने स्वतन्त्र प्रकृतिको एसएमइज बजार हो। यस्तो ढाँचाको बजारले पूर्णतः साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई मात्र धितोपत्र सूचीकरण र कारोबार गर्ने प्लेटफर्म उपलब्ध गराउँदछ। हङकङको ग्रोथ इन्टरप्राइजेज मार्केटस् (जेम) विशिष्टीकृत बजारको उदाहरण हो। सञ्चालन अनुभव, एक्सचेन्ज सञ्चालनका लागि स्रोत साधनको उपलब्धता, एक्सचेन्जको सञ्चालन लागत तथा यस्ता उद्यमहरूको सङ्ख्या (व्यावसायिक सम्भावना) लगायतका आधारमा अन्य ढाँचाका तुलनामा विशिष्टीकृत एसएमइज एक्सचेन्ज कम उपयुक्त देखिएकाले यस ढाँचाको एक्सचेन्ज तुलनात्मक रूपमा कम प्रचलनमा रहेको पाइन्छ।

विश्वव्यापी रूपमा अधिक प्रचलनमा देखिएको मुख्य एक्सचेन्ज अन्तर्गतको एसएमइज प्लेटफर्म विश्वका अन्य देशका साथसाथै छिमेकी देश भारतमा समेत सन् २०१२ बाट सञ्चालनमा ल्याएको देखिन्छ। यस्तो ढाँचाको एसएमइज प्लेटफर्म सञ्चालनमा रहेको स्टक एक्सचेन्जले आफ्नै मुख्य कारोबार कक्षमा सहायक कारोबार कक्षको विकास गरी सञ्चालनमा ल्याउने गरेको पाइन्छ। यसरी एसएमइज प्लेटफर्मको सञ्चालन गर्दा एक्सचेन्जमा मौजुदा प्रविधि तथा स्रोत साधनको उच्चतम प्रयोगमार्फत प्लेटफर्मको सञ्चालनमा लाग्ने लागत न्यून गर्न सकिने र साना कम्पनीहरूलाई एसएमइज प्लेटफर्ममा सूचीकरण गरी यस्ता उद्यमहरूको सार्वजनिक एक्जोजर तथा सुशासन प्रवर्द्धनमा योगदान गरी उद्यमहरूको विकासपश्चात् मुख्य प्लेटफर्ममा सूचीकरणका लागि सूची (leads) सृजना हुने हुँदा मुख्य एक्सचेन्जअन्तर्गतको एसएमइज प्लेटफर्म ठुलो तथा सानो आकारका दुवै पुँजी बजारका लागि उपयुक्त हुने देखिन्छ। भारतको विएसई एसएमइज, एनएसइ इमर्ज, चीनको सेन्जेन एसएमइज बोर्ड, थाइल्यान्डको मार्केट फर अल्टरनेटिभ्स इन्भेस्टमेन्ट (माइ), साउथ अफ्रिकाको जेएसइ अल्टेक्सलगायत प्लेटफर्म (कारोबार कक्ष) मुख्य बोर्डअन्तर्गतका एसएमइज कारोबार कक्षका उदाहरण हुन्।

विश्वका कतिपय देशहरूमा साना तथा मझौला उद्यमहरूको धितोपत्र सूचीकरण तथा कारोबार सेवा उपलब्ध गराउने प्रयोजनका लागि सञ्चालनमा रहेको स्टक एक्सचेन्जले प्रवर्द्धन गरी छुट्टै एसएमइज एक्सचेन्ज सञ्चालनमा ल्याएको देखिन्छ। एक्सचेन्ज सञ्चालनको अनुभवका आधारमा सञ्चालित स्टक एक्सचेन्जले साना उद्यमहरूका लागि छुट्टै साना तथा मझौला उद्यम एक्सचेन्ज सञ्चालनमा ल्याई विशिष्टीकृत सेवाहरू उपलब्ध गराएको देखिन्छ। बेलायत र क्यानडाको टीएसएक्स भेन्चर एक्सचेन्ज आदि यस्ता विनिमय बजार (एसएमइज एक्सचेन्ज) का उदाहरण हुन्। एसएमइज बजारसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय अभ्यासहरूको पुनरावलोकन गर्दा मुख्य बजारमा सहायक बोर्डको स्थापना गरी सञ्चालनमा ल्याइएका एसएमइज प्लेटफर्महरू प्रभावकारी तथा सफल रहेको तथ्य उजागर हुन्छ। बजारको लागत, इकोनोमिज अफ स्केल (Economies of scale), नियमन वातावरण र मुख्य बजारका लागि सम्भाव्य सूची (pipeline) को सृजना गर्ने उद्देश्यले अधिकांश एसएमइज बजारहरू छुट्टै बोर्ड वा मुख्य बजारको सहायक बोर्डको ढाँचाका रूपमा सञ्चालित भएको देखिन्छ (WFE report on SME Exchanges, 2014)। मुख्य गरी प्रविधिगत तथा सञ्चालन लागत उच्च हुने हुँदा सानो आकारको अर्थतन्त्र तथा पुँजी बजार भएको देशका लागि मुख्य बजारको

सहायक बोर्ड /प्लेटफर्म अन्य ढाँचाका तुलनामा बढी उपयुक्त हुने देखिन्छ ।

सञ्चालन अनुमतिका सम्बन्धमा कुनै बजारहरू मुख्य बजारमा भएका कठिन सूचीकरण प्रावधान तथा विस्तृत विवरण प्रवाह लगायतका कठिनतालाई सहजीकरण गर्ने सिद्धान्तबाट निर्देशित भएका पाइन्छन् भने कुनै SMEs Exchanges/Platform नियमन निकायका प्रावधानहरूलाई फितलो गर्ने भन्दा यस्ता उद्यमहरूलाई विस्तारित सेवा सुविधाबाट पुँजी बजारमा प्रोत्साहित गर्ने उद्देश्यले निर्देशित भएका देखिन्छन् । साथै केही देशमा नियमन लचकतासहित विस्तारित सेवा पनि संगसंगै उपलब्ध गराएको देखिन्छ । भारतको NSE Emerge र BSE SME, जमैकाको JSE Unior Market, साना तथा मझौला उद्यमहरूको सूचीकरण र विवरण प्रवाहमा सहजीकरण गर्ने सिद्धान्तबाट निर्देशित बजार भएको देखिन्छ भने चीनको Shenzhen SME Board, युरोपको Euronext थाइल्यान्डको Market for Alternative Investment (MAI) आदि एक्सचेन्ज/प्लेटफर्म यस्ता उद्यमहरूलाई विस्तारित सेवा उपलब्ध गराउने उद्देश्यबाट निर्देशित एसएमइज बजार/कारोबार कक्ष भएको देखिन्छ ।

२. नेपालमा साना तथा मझौला उद्यम एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षको आवश्यकता तथा महत्व

नेपालमा साना तथा मझौला उद्योगको विकासक्रम धेरै पुरानो रहेको छ । नेपालका हस्तकला सामग्रीहरू तिब्बत तथा अन्य मुलुकहरूमा निर्यात हुने गरेको तथा नेपाली सीपको त्यस्ता मुलुकहरूमा विशेष प्रशंसा हुने गरेको पाइए पनि वि.सं. १९९७ मा घरेलु इलम प्रचार अड्डाको (Cottage Skill Awareness Office) स्थापनापश्चात् यस्ता उद्यमहरूले राज्यको नीतिनिर्माणमा प्रवेश पाएको देखिन्छ । औद्योगिक व्यवसाय ऐन, २०७६ ले २० लाख रुपैयाँभन्दा बढी र १५ करोडसम्म स्थिर पुँजी भएका उद्यमहरूलाई साना तथा १५ देखि ५० करोडसम्म स्थिर पुँजी भएका उद्यमहरूलाई मझौला उद्यमका रूपमा परिभाषित गरेको छ । आर्थिक सर्वेक्षण २०७८।७९ का अनुसार देशमा आर्थिक वर्ष २०७८।७९ को फागुन मसान्तसम्ममा कुल ८६५६ उद्योगहरू रहेकामा सोमध्ये ८५.३० प्रतिशत साना तथा मझौला उद्योग रहेको र देशमा सम्पूर्ण उद्योगहरूले कुल ६,२८,०३५ श्रमशक्तिलाई रोजगारी उपलब्ध गराउने अनुमान गरिएकोमा साना तथा मझौला उद्योगहरूले ४,७३,०८२ श्रमशक्ति अर्थात् ७५.३३ प्रतिशत श्रमशक्तिलाई रोजगारी प्रदान गर्ने अनुमान प्रस्तुत गरिएको देखिन्छ ।

आर्थिक सर्वेक्षण २०७८।७९ का अनुसार कुल ६,२८,०३५ श्रमशक्तिले काम गर्ने कुल ८६५६ उद्योगमा कुल रु.२५ खर्ब १२ अर्ब ६ करोड लगानी भएकामा जम्मा १४.७६ प्रतिशत अर्थात् रु.३ खर्ब ७० अर्ब ८९ करोड मात्र साना तथा मझौला उद्यमहरूमा लगानी भएको देखिन्छ । राष्ट्रिय उत्पादन, आय र रोजगारीमा साना तथा मझौला उद्यमहरूले गर्ने योगदानका तुलनामा यस्ता उद्यमहरूमा अत्यन्त न्यून पुँजी लगानीको तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा पर्याप्त लगानीका स्रोतको अभाव हुनाका साथै नवीनतम प्रविधिको न्यून प्रयोग हुने गरेको अनुमान गर्न सकिन्छ । देशको उत्पादन, रोजगारी तथा आर्थिक वृद्धिलगायत समग्र अर्थतन्त्रमा उल्लेख्य योगदान गर्ने साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई नेपालको पुँजी बजारमार्फत पुँजी सङ्कलन गर्न सकिने व्यवस्था गरी देशको आर्थिक विकासमा पुँजी बजारको भूमिकालाई थप सघन बनाउने कार्य गर्न ढिलो भइसकेको तथ्य अन्य देशहरूले यस सम्बन्धमा गरेका उपलब्धि तथा त्यहाँका साना तथा मझौला उद्योगहरूले पुँजी बजार मार्फत पर्याप्त मात्रामा पुँजी परिचालन गरेको दृष्टान्तले देखाउँदछ । वित्तीय क्षेत्रको बर्चस्व रहेको नेपालको पुँजी बजारमा पछिल्ला समयमा सूचीकरण भएका जलविद्युत् समूहका कम्पनीहरूको उपस्थितिले बजार विविधीकरणमा योगदान गरे पनि उत्पादनमूलक तथा प्रविधि सम्बन्धी कम्पनीहरूको पुँजी बजारमा नगण्य प्रतिनिधित्व हुनुमा यस किसिमका उद्यमहरूलाई पुँजी बजारमा आकर्षित गरी सरल र सहज पुँजी प्रवाहमार्फत विकास र विस्तार गर्न नसक्नु एक महत्वपूर्ण कारण भएको यकिन गर्न कठिन छैन । आर्थिक वर्ष २०७८।७९ मा करिब ४८ खर्ब ५१ अर्ब ६२ करोड कुल ग्राहस्थ उत्पादन (उत्पादकको मूल्यमा) रहेको नेपाली अर्थतन्त्रमा दुई तिहाईभन्दा बढी रोजगारी प्रदान गर्ने मुख्य योगदानकर्ता साना तथा मझौला उद्यम भएकाले यस्ता उद्योगहरूको विकास तथा विस्तार का लागि पनि पुँजी बजारको पहुँच विस्तार गर्न आवश्यक छ । साथै सूचना प्रविधि क्षेत्रको अग्रणी भूमिका रहेको वर्तमान अर्थव्यवस्थामा नेपालको पुँजी बजारमा सूचना प्रविधि सम्बद्ध नवीनतम कम्पनीहरू सूचीकरण नभएको वर्तमान अवस्थामा यस क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूका लागि समेत आवश्यकताअनुसार पुँजी बजारको सहज पहुँच अभिवृद्धिका लागि सहज कारोबार सेवाको उचित व्यवस्था तथा अन्य आवश्यक व्यवस्थाहरू तयार गर्न आवश्यक देखिन्छ । यस क्रमको प्रारम्भिक चरणमा नेपालमा स्टक एक्सचेन्जमा एसएमइज कारोबार कक्ष वा प्लेटफर्मको व्यवस्था गर्न आवश्यक देखिन्छ ।

देशको अर्थतन्त्रमा महत्वपूर्ण योगदान गर्ने साना तथा मझौला उद्यमहरूको आवश्यकता अनुकूल वित्तीय

बजारको व्यवस्था नहुँदा नवीनतम सोच तथा प्रविधिमा आधारित उद्यमहरूको विकास तथा विस्तार हुन नसकी औद्योगिकरण र लगानीको वातावरणमा सुधार हुन नसकेका तथ्यहरू विभिन्न अध्ययनहरूमा प्रस्तुत भएको देख्न सकिन्छ। नेपालको धितोपत्र बजारमा पनि उत्पादनमूलक कम्पनीहरूको न्यून सहभागिताका विषयमा विभिन्न तह र तप्काबाट अनेक टीकाटिप्पणीहरू हुने गरेका छन्। अर्कातर्फ भने नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा सानादेखि धेरै ठुला (४१ लाख चुक्ता पुँजीको नेपाल वेलफेयर कम्पनीदेखि १८.९७ अर्बको ग्लोबल आइएमई बैंक लि.) कम्पनीहरू एउटै प्लेटफर्ममा सूचीकरण भई कारोबार हुँदा धितो पत्रको कारोबारसम्बन्धी सूचकाङ्कहरूले गर्ने बजारको प्रतिनिधित्व यथार्थ हुन नसकेका सम्बन्धमा पनि लगानीकर्ता तथा बजार सरोकार पक्षबाट पटक-पटक आलोचना भइरहेका छन्। एसएमइज एक्सचेन्ज/ प्लेटफर्मका अभावमा नेपालको धितोपत्र बजारमा “धितोपत्र बजारमा उत्पादनमूलक कम्पनीहरूको न्यून प्रतिनिधित्व”, “धितोपत्रको दर्ता, निष्कासन, सूचीकरण तथा कारोबारमा धेरै सानादेखि ठुला कम्पनीहरू (चुक्ता पुँजी भएका) लाई एउटै व्यवस्थाले गर्दा साना तथा मझौला आकारका उत्पादनमूलक कम्पनीहरूको न्यून आकर्षण”, “नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा सानादेखि ठुला कम्पनीहरूलाई आधार बनाई फरक फरक सूचकाङ्क गणनाका अभावमा हाल प्रकाशन हुने सूचकाङ्कहरूले समग्र बजार प्रतिनिधित्व गर्न नसकेका कारण लगानीकर्ताहरूलाई लगानीसम्बन्धमा उपयुक्त निर्णय गर्न समस्या” आदि देखिएका छन्।

सङ्गठित संस्थाबाट जारी गरिएका धितोपत्रहरूको खरिद-बिक्री तथा धितोपत्रलाई तरलता प्रदान गर्नका लागि विश्वभर विनिमय बजारहरू (Exchanges) को स्थापना तथा सञ्चालन गर्ने गरिँदै आएको छ। यस्ता एक्सचेन्जहरू सङ्गठित तथा असङ्गठित (Over the Counter) गरी दुई प्रकारका हुने गर्दछन्। विनिमय बजारहरूले सङ्गठित संस्थाहरूलाई प्रत्यक्ष रूपमा पुँजी प्रदान नगरे पनि संस्थाहरूबाट जारी गरिएका धितोपत्रहरूलाई तरलता प्रदान गरी अप्रत्यक्ष रूपमा प्राथमिक बजारबाट पुँजी सङ्कलन गर्ने आधार निर्माण गर्दछन्। मुख्य विनिमय बजारका तुलनामा SMEs Exchange/Platform ले न्यूनतम सूचीकरण तथा डिस्क्लोजर मापदण्ड, वित्तीय तथा सञ्चालनको छोटो इतिहास र सुविधाजनक सूचीकरण मापदण्ड कायम गरी यस्ता उद्यमहरूलाई पुँजी बजार मार्फत पुँजी सङ्कलन र परिचालनमा सहजीकरण तथा आकर्षण गर्ने गर्दछन्। यस्ता विनिमय बजारहरूले सेयर सङ्ख्या, विगतको वित्तीय उपलब्धि, सेयर लगानीकर्ताको लगानी बन्धक हुने अवधि, सर्वसाधारण सेयर सङ्ख्याको (Free-float shares) न्यूनतम मापदण्डसम्बन्धी

व्यवस्थामा छुटका साथै कठिन सूचीकरण खारेजी जस्ता व्यवस्था गरेका हुन्छन् (OECD, 2015)।

अल्पविकसित र विकासशील देशहरूमा बहुसङ्ख्यक साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई विकास र विस्तार गरी ठुला औद्योगिक प्रतिष्ठानमा स्तरोन्नति गर्न SMEs बजारको भूमिका बहुआयामिक हुन्छ। SMEs बजारहरूले स्थिर स्वपुँजी र ऋणपुँजीको प्रबन्ध गर्न र उद्यमका जोखिमहरूलाई विभिन्न समूहका फरक फरक जोखिम वहन क्षमता भएका लगानीकर्ताहरूबिच जोखिम वितरण गरी व्यावसायिक स्थायित्व कायम गर्न महत्वपूर्ण भूमिका खेल्दछन्। साना तथा मझौला एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षहरूले यस्ता उद्यमहरूको विकास र प्रवर्द्धनमा “दीर्घकालीन स्वपुँजी तथा ऋणपुँजीको सुनिश्चितता”, व्यवसायको वासलातमा सुधार”, “साना तथा मझौला व्यवसायको विस्तार तथा स्तरोन्नति”, “उत्पादन, रोजगारी तथा आयमा वृद्धि”, “भौगोलिक तथा आर्थिक असमानतामा सुधार”, “वित्तीय पहुँचमा विस्तार र पुँजी बजारमा विविधीकरण”, “व्यावसायिक तथा अन्य जोखिमको वितरण”, “वित्तीय लचकता र लगानीको प्रतिफलमा सुधार”, “दोस्रो बजार मूल्य तथा बजार परिसूचकहरूमा हुने अनावश्यक उतार चढावमा कमी”, “उचित बजार मूल्य निर्धारण र मर्जर तथा एक्विजिसनमा सहजता”, “स्रोतको परिचालन, उत्पादकत्व तथा प्रतिस्पर्धात्मक क्षमतामा सुधार”, “संस्थागत सुशासनमा सुधार”, “दोस्रो बजारको स्थिरता एवं विश्वसनीयतामा वृद्धि” आदिजस्ता महत्वपूर्ण भूमिका खेल्ने गर्दछन्।

३. साना तथा मझौला उद्यम एक्सचेन्ज/कारोबार कक्ष सञ्चालनसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय अभ्यास

सन् १९७० का दशकको सुरुमा विश्व पुँजी बजार को ध्यानाकर्षण गर्न सफल विशिष्टीकृत SMEs Exchange वा सहायक SME Platform हरू सन् १९८० का अन्त्यमा मुख्य विनिमय बजारभन्दा फरक तरिकाले नियमन तथा कारोबारको व्यवस्था गर्न नसकेकाले समस्यामा परेको पाइन्छ। तत्पश्चात् सन् १९९० का दशकमा अमेरिकाको NASDAQ पद्धतिको अनुसरण गरी युरोपियनलगायत अन्य देशहरूमा SMEs Exchange/Platform स्थापना भएका थिए भने बेलायतको Alternative Investment Market (AIM) ढाँचाको अनुसरण गर्दै एसियाली देशहरूमा विशिष्टीकृत विनिमय बजार/बोर्डहरूको स्थापना भएका थिए। सन् २०१७ का अन्त्यसम्ममा विश्वभर २९ देशका ३३ SMEs बजारमा करिब ६,८०७ कम्पनी सूचीकरण भएका छन् भने बजार पुँजीकरण १३ खर्ब अमेरिकी डलर बराबर रहेको छ (SMEs Markets, WFE, 2018)। दक्षिण पूर्वी

एसियाका जम्मा ७ देशमा ११ वटा SMEs Exchange मा करिब ३,००० साना तथा मझौला उद्यमहरू सूचीकृत भएका छन् (ADB Asia Finance Monitor, 2014)। SAARC क्षेत्रमा भारतका NSE Emerge र BSE-smes ले यस्ता उद्यमहरूको सूचीकरण, सेयर कारोबार, बजार पुँजीकरण र मुख्य बजारमा स्तरोन्नतिमा उदाहरणीय सफलता प्राप्त गरेको देखिन्छ। अन्तर्राष्ट्रिय अभ्यासमा साना तथा मझौला उद्यमहरूको धितोपत्र सूचीकरण र कारोबार गर्ने बजार, मुख्यतः छुट्टै विशिष्ट बजार (Separate Special Exchange) र मुख्य बजारको सहायक बोर्ड (Separate Board) गरी दुई प्रकृतिका बजारहरू सञ्चालनमा रहेका देखिन्छन्। बेलायत (UK) को Alternative Investment Market (AIM) र क्यानडाको TSX Venture Exchange (TSVX) विशिष्ट SMEs विनियमय बजार हुन् भने चीनको Shenzhen Stock Exchange' SME Board भारतका NSE India's Emerge र BSE –SMEs मुख्य विनियमय बजारका सहायक SMEs बोर्ड हुन्।

३.१. एसएमइज एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षसम्बन्धी भारतीय अभ्यास

अमेरिकी डलर २.७१९ ट्रिलियनको अर्थतन्त्र भएको भारतमा विभिन्न चरणका असफलता (OTECI, IndoNext) पश्चात् सन् २०१० मा त्यहाँको सरकार तथा प्रधानमन्त्रीस्तरको आदेशबमोजिम गठित कार्यदलले दिएको सुझावबमोजिम राष्ट्रिय स्तरका विनियमय बजार BSE र NSE मा क्रमशः BSE SMEs र NSE –EMERGE को स्थापना सन् २०१२ मा भएको थियो। भारतमा साना तथा मझौला उद्यमहरूको सूचीकरण र कारोबारका लागि एउटै एक्सचेन्जमा मुख्य र सहायक (SMEs) गरी दुई बोर्ड रहने व्यवस्था गरिएको छ। BSE SMEs मा करिब ३१० कम्पनीहरू सूचीकृत भई भारतीय रुपैयाँ करिब ३,२१० करोड पुँजी परिचालन भई करिब भा.रु. १८ हजार करोड बजार पुँजीकरण भएको देखिन्छ। हालसम्म यस बजारबाट करिब २० प्रतिशत कम्पनीहरू मुख्य बोर्ड (Main Board) मा स्तरोन्नति भएको तथ्याङ्क पाइन्छ।

भारतमा Issue of Capital and Disclosure Requirements (CDR) Regulations, 2015 मा स्टक एक्सचेन्जलाई SMEs हरूको प्राथमिक निष्कासनमा (IPOs) विवरणपत्रको अध्ययन, विश्लेषण तथा अनुमति प्रदान गर्ने अधिकार प्रत्यायोजन गरिएको छ। यस्ता कम्पनीहरूको प्राथमिक निष्कासनका योग्यता, विधि प्रकृया Securities and Exchange Board of India (SEBI) को व्यवस्थाअनुरूप सम्बन्धित विनियम

बजारहरूले नियममार्फत निर्धारण गर्ने गरेको पाइन्छ। SECURITIES AND EXCHANGE BOARD OF INDIA (LISTING OBLIGATIONS AND DISCLOSUREREQUIREMENTS) REGULATIONS, 2015 मा SMEs Board मा सूचीकृत हुने कम्पनीहरूले प्रवाह गर्नुपर्ने विवरणहरूका सम्बन्धमा व्यवस्था गरिएको देखिन्छ। भारतमा एसएमइजको प्राथमिक बजारका लागि योग्यता तथा मुख्य व्यवस्थाहरूमा “सम्भावित कम्पनीको चुक्ता पुँजी भारतीय रुपैयाँ ३ करोड भएको तथा धितोपत्रको सार्वजनिक निष्कासनपश्चात्को कम्पनीको चुक्ता पुँजी भारतीय रुपैयाँ २५ करोड ननाघेको र कम्पनीको नेटवर्थ सकारात्मक रहेको”, “पछिल्ला तीन वर्षमा मुनाफामा सञ्चालन भएको”, “कम्पनीको भौतिक सम्पत्ति भारतीय रुपैयाँ १.५ करोड भएको”, “धितोपत्र जारी गर्ने कम्पनीको वेभसाइट अनिवार्य भएको”, “कम्पनीले आफ्नो उद्देश्यअनुरूप कम्तीमा विगत ३ वर्षदेखि व्यवसाय गर्दै आएको”, “सरकार वा सरकारद्वारा प्रवर्द्धित कम्पनी, बैंक, वित्तीय संस्था, वा सूचीकृत कम्पनीको समूहले प्रवर्द्धन गरेको कम्पनीलाई उल्लिखित प्रावधानमा छुट दिइएको”, “निवेदन पेस गरेको अन्तिम एक वर्षका अवधिमा कम्पनीका सञ्चालकहरूमा परिवर्तन नभएको”, “कम्पनी खारेजीका लागि अदालतमा निवेदन नपरेको”, “स्टक एक्सचेन्जले सूचीकरण गर्नुभन्दा अगाडि कम्पनीको स्थलगत निरीक्षण तथा सञ्चालकहरूको अन्तर्वार्ता लिन सक्ने व्यवस्था” आदि हुनुपर्ने व्यवस्था भएको देखिन्छ। भारतमा सूचना प्रविधि कम्पनीहरूलाई लक्षित गरी धितोपत्रको सार्वजनिक निष्कासन गर्ने कम्पनीको धितोपत्र निष्कासनपश्चात् कम्पनीको चुक्ता पुँजी भारतीय रुपैयाँ ५ करोड पुग्ने सुनिश्चित भएमा पुरानो आर्थिक वा सञ्चालन इतिहास नभए पनि एसएमइज बजारमा धितोपत्रको सार्वजनिक निष्कासन र सूचीकरण गर्न सकिने व्यवस्था गरेको देखिन्छ। भारतमा एसएमइजहरूको धितोपत्र निष्कासन तथा बाँडफाँट सम्बन्धमा “निष्कासन गरिएको धितोपत्रको बाँडफाँटका लागि न्यूनतम ५० आवेदन प्राप्त गर्नुपर्ने”, “प्राथमिक निष्कासनमार्फत निष्कासन गरिने धितोपत्र जम्मा पुँजीको न्यूनतम २५ प्रतिशत सर्वसाधारणलाई निष्कासन गरेको हुनुपर्ने”, “निष्कासन गरिने सम्पूर्ण धितोपत्रको प्रत्याभूति गर्नुपर्ने र यस्तो धितोपत्रको न्यूनतम १५ प्रतिशत धितोपत्रको प्रत्याभूति सम्बन्धित निष्कासन तथा बिक्री प्रबन्धक कम्पनीले गर्नुपर्ने” जस्ता व्यवस्थासमेत गरेको देखिन्छ।

भारतमा एसएमइजहरूको सहज विवरण प्रवाह र लागत न्यून गर्न तथा सहजीकरण गर्न अपनाइएका विधिहरूमा “धितोपत्रको निष्कासन तथा बिक्री प्रबन्ध गर्ने मर्चेन्ट

बैंकले निष्कासन तथा विक्री व्यवस्थापन गरेबापत नगद शुल्क नलिई सम्बन्धित कम्पनीको सेयर ग्रहण गर्न सक्ने”, “धितोपत्र निष्कासन गरेका कम्पनीले त्रैमासिक प्रतिवेदनको स्थानमा अर्धवार्षिक प्रतिवेदन पेस गर्नसक्ने व्यवस्था गरिएको तथा यस्ता कम्पनीहरूले पेस गर्ने विवरण तथा प्रतिवेदनहरू इमेलमार्फत पेस गर्न सक्ने व्यवस्था गरिएको”, “विद्युतीय माध्यमबाट विवरण प्रवाह गर्न सक्ने”, “Business Responsibility report लाई अनिवार्य नगरी ऐच्छिक गरेको (section 34 (f) of SECURITIES AND EXCHANGE BOARD OF INDIA (LISTING OBLIGATIONS AND DISCLOSURE REQUIREMENTS) REGULATIONS, 2015)” देखिन्छ । भारतमा एसएमइजहरूको दोस्रो बजारमा कारोबारका लागि “यस्ता कम्पनीहरूको धितोपत्रको कारोबारमा संस्थागत तथा High Networth Individuals हरूलाई प्रोत्साहन गर्न कारोबारको न्यूनतम आकार (minimum lot size) भारतीय रुपैयाँ १,००,००० कायम गरिएको” तथा “यस्ता कम्पनीहरूको धितोपत्रको कारोबारमा ३ वर्षको Lock-in अवधि रहने व्यवस्था गरिएको” गरेको देखिन्छ । त्यस्तै, भारतमा एसएमइजलाई मुख्य बोर्डमा स्तरोन्नति हुन आवश्यक योग्यतामा Bombay Stock Exchange (BSE) ले BSE-smes Board मा सूचीकरण भएका कम्पनीको चुक्ता पुँजी १० करोडभन्दा बढी भएमा कम्पनीले मुख्य बोर्डमा स्तरोन्नतिका लागि निवेदन दिन सक्ने र सोका लागि “निवेदन पेस गर्नुभन्दा अगाडिको २० कारोबार दिनको औसत मूल्यमा बजार पुँजीकरण २५ करोड भएको हुनुपर्ने”, “संस्थापकबाहेक दुई तिहाईभन्दा बढी सेयरधनीले स्तरोन्नतिका लागि सहमति (Special Resolution) अनुमोदन गरेको हुनुपर्ने”, “SEBI ले उक्त कम्पनी, यसका सञ्चालक र संस्थापकहरूलाई प्रतिबन्ध नलगाएको हुनुपर्ने” तथा “विगत तीन वर्ष नाफामा सञ्चालन भएको र नाफा रकम भारतीय रुपैयाँ १५ करोडभन्दा बढी भएको हुनुपर्ने” व्यवस्था गरेको देखिन्छ । माथि उल्लेख भएबमोजिम भारतमा SEBI ले साना तथा मझौला कम्पनीहरूको एसएमइज प्लेटफर्ममार्फत धितोपत्र निष्कासन तथा कारोबारका लागि स्पष्ट एवं सहज व्यवस्था गरी यस्ता कम्पनीहरूलाई पुँजी बजारमार्फत पुँजी प्रवाह तथा कारोबारको उपयुक्त व्यवस्था गरेको देखिन्छ ।

३.२. एसएमइज एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षसम्बन्धी चीनको अभ्यास

अमेरिकी डलर १९ ट्रिलियनको अर्थतन्त्र भएको चीनमा कम्पनीहरूलाई पुँजी सङ्कलन गर्ने तहगत पुँजी बजारको

व्यवस्था गरिएको पाइन्छ । यहाँ ठूला कम्पनीहरूका लागि मुख्य एक्सचेन्ज बोर्ड, साना तथा मझौला उद्यमहरूका लागि एसएमइ बोर्ड (सन् २००४ जुन २५ मा स्थापना) र नयाँ कम्पनीहरूका लागि चाइनेक्सट (ChiNext) गरी तीन खालका एक्सचेन्जहरू रहेका छन् । साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई सहयोग गर्ने उद्देश्यले सन् २००४, जुन २५ मा चीनको Shenzhen Stock Exchange मा Small and Medium Enterprises (SMEs) Board को स्थापना भएको थियो । यस बजारमार्फत जम्मा ९६४ कम्पनीहरूले कुल चाइनिज युवान १.९७ खर्ब पुँजी प्राथमिक बजारमार्फत परिचालन गरिसकेको देखिन्छ भने बजार पुँजीकरण करिब १२६.४८ खर्ब चाइनिज युवान पुगेको तथा यस बजारमा सूचीकृत कम्पनीहरूको औसत मूल्य आम्दानी अनुपात (P/E Ratio) ३३.९५ रहेको देखिन्छ । चीनमा Shenzhen Stock Exchange, (SMEs) Board मा सूचीकरणका लागि कम्पनीको पुँजी चाइना सेक्युरिटीज रेगुलेटरी कमिसनबाट प्रमाणित हुनुपर्ने तथा अन्य व्यवस्थाहरू सम्बन्धित स्टक एक्सचेन्जले तोक्ने व्यवस्था गरेको तथा अध्ययन प्रतिवेदनमा प्रस्तुत भएको देखिन्छ ।

चीनमा एसएमइजहरूलाई प्राथमिक बजारका लागि योग्यता तथा व्यवस्थामा “सम्भावित कम्पनी विगत तीन वर्षदेखि सञ्चालनमा रहेको तथा कम्पनीको सञ्चालन नाफा सकारात्मक रहेको र एकीकृत सम्पत्ति ३ करोड आरएमबीभन्दा कम नभएको”, तर “साना (विशेष गरी सूचना प्रविधि कम्पनी) कम्पनीहरूलाई मध्यनजर गरी व्यवस्था गरिएको बजार चाइनेक्सट (ChiNext) मा धितोपत्र सूचीकरणका लागि २ वर्ष र एकीकृत नाफा १ करोड आरएमबीभन्दा कम नभएको”, “कम्पनीको एकीकृत (accumulated revenue) ३० करोड आरएमबी वा सञ्चालन कार्य (Operating activities) बाट नगद प्रवाह ५ करोडभन्दा कम नभएको”, “कम्पनीको चुक्ता पुँजी न्यूनतम ५ करोड आरएमबी भएको”, यस व्यवस्थाअन्तर्गत धितोपत्र निष्कासन गर्ने कम्पनीले “चुक्ता पुँजीको कम्तीमा २५ प्रतिशत पुँजी सर्वसाधारणलाई जारी गर्नुपर्ने”, “कम्पनीमा १००० भन्दा बढी सेयरधनीले प्रति सेयरधनी न्यूनतम १००० आरएमबी लगानी गरेको हुनुपर्ने”, “कम्पनीको चुक्ता पुँजी ४० करोडभन्दा बढी भएमा १५ प्रतिशत पुँजी सर्वसाधारणलाई निष्कासन गर्न सक्ने” तथा “निवेदन दिएको अन्तिम तीन वर्षका अवधिमा कम्पनी गलत सूचना प्रकाशनको आरोपबाट आरोपित नभएको हुनुपर्ने” आदि व्यवस्थाहरू गरेको देखिन्छ । त्यस्तै, चीनमा सूचीकृत एसएमइजहरूको सहज विवरण प्रवाह र लागत न्यून गर्न तथा सहजीकरण गर्न अपनाइएका विधिहरूमा “कम्पनीको धितोपत्रको

सूचीकरणपश्चात् वास्तविक प्रगति र सूचीकरणका लागि बुझाएका योजनाहरूको अर्धवार्षिक प्रतिवेदन सूचीकरण भएको प्रथम २ वर्षसम्म पेस गर्नुपर्ने”, “त्रैमासिक वित्तीय विवरण पेस गर्नुपर्ने” आदि रहेको देखिन्छ । त्यस्तै, अन्य व्यवस्थाहरूमा परिपालनाको आन्तरिक नियन्त्रण प्रणालीसम्बन्धी व्यवस्था गर्नुपर्ने, नियम परिपालना, व्यवस्थापकीय विकास लगायतका लागि Sponsor को व्यवस्था गरेको र Sponsor को दायित्व परिभाषित गरेको, लगानीकर्तासँगको सम्बन्ध र विवरण प्रकाशनहरूको गुणस्तरको निरन्तर सुदृढीकरणलाई प्राथमिकता दिएको, वार्षिक साधारणसभा गर्नुपर्ने, सम्झौतित/उल्लिखित रणनीतिभन्दा बाहिर पुँजीको दुरुपयोग रोक्न नियमित रूपमा जारी पुँजीको प्रयोग सम्बन्धमा परीक्षण गर्ने व्यवस्था आदि समेत गरेको देखिन्छ । चीनमा एसएमइज प्लेटफर्मका लागि लच्छित कम्पनीहरूमा विशेषरूपमा मुख्य व्यवसायको स्पष्ट परिभाषित गरिएका उच्च वृद्धि भएका सूचना प्रविधिमूलक कम्पनीहरू रहेको देखिन्छ ।

३.३. एसएमइज एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षसम्बन्धी हडकडको अभ्यास

अमेरिकी डलर ३६८.१ विलियनको अर्थतन्त्र भएको हडकडमा साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई लक्षित गरिएको विनिमय बजार विशिष्टीकृत विनिमय बजारका रूपमा Hongkong Growth Enterprises Markets (GEM) नोभेम्बर २५, १९९९ मा सुरुवात गरिएको छ जुन साना तथा मझौला उद्यमहरू लक्षित पूर्ण रूपमा विशिष्टीकृत साना तथा मझौला विनिमय बजारका रूपमा रहेको देखिन्छ । Hongkong Growth Enterprises Markets (GEM) विशिष्टीकृत साना तथा मझौला उद्यम विनिमय बजार भएको हुँदा यस बजारका पूर्ण रूपमा आफ्नै नियमहरूबाट सञ्चालित भएको देखिन्छ । मुख्यतः यस बजारमा सूचीकरण र कारोबारका लागि GEM Listing Rules यस बजारको मुख्य कानुनी आधार भएको पाइन्छ । हडकडमा एसएमइजलाई प्राथमिक बजारका लागि तोकिएको योग्यता तथा व्यवस्थामा “कम्पनी विगत दुई वर्षदेखि सञ्चालनमा रहेको हुनुपर्ने”, “अन्तिम एक आर्थिक वर्षभरि कम्पनीको नियन्त्रण र स्वामित्वमा फेरबदल नभएको”, “निवेदकले सूचीकरणसम्बन्धी विवरण र निवेदन पेस गरेको अन्तिम २ वर्षमा मुख्यतया एउटै व्यवस्थापनमा सञ्चालन भएको”, “सूचीकरणका समयमा जम्मा बजार पुँजीकरण न्यूनतम १५ करोड हडकड डलर भएको र जारी सेयरको कम्तीमा २५ प्रतिशत सेयर सम्पूर्ण समय सर्वसाधारणले ग्रहण गरेको हुनुपर्ने”, “सूचीकरणका समयमा ५० प्रतिशतभन्दा बढी सेयर लाभग्राहीका रूपमा कुनै पनि ३ ठुला सेयरधनीले ग्रहण गरेको हुन नहुने”,

तथा “कम्पनीको नाफा सम्बन्धमा कुनै प्रावधानको व्यवस्था गरेको नदेखिएको” हुनुपर्ने आदि रहेको देखिन्छ । साथै, हडकडमा एक्सचेन्जले दुई वर्षभन्दा कम सञ्चालन अवधि भएका एसएमइजहरूको धितोपत्र सूचीकरण गर्न सक्ने आधारहरूमा “नयाँ कम्पनी (परियोजना) मुख्य पूर्वाधारसम्बन्धी भएको”, “खनिजमा आधारित कम्पनी”, “एक्सचेन्जले आवश्यक ठानेका अवस्थामा (नगद प्रवाह ३ करोड डलर भएको हुनुपर्ने)”, “सूचीकरणका समयमा ३०० सेयरधनी भएका अवस्थामा १ वर्षको सञ्चालन इतिहास भएको” हुनुपर्ने आदि रहेको देखिन्छ । हडकडमा एसएमइज प्लेटफर्मका लागि लच्छित कम्पनीहरूमा कुनै पनि क्षेत्रका साना ठुला वृद्धि कम्पनीहरू (Small high growth companies) रहेको देखिन्छ ।

३.४. एसएमइज एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षसम्बन्धी जमैकाको अभ्यास

सन् २०२१ मा कुल १३.६४ अर्ब अमेरिकी डलरको कुल ग्राहस्थ उत्पादन भएको जमैकामा धितोपत्रहरूको सूचीकरणका लागि विनिमय बजारको मुख्य बोर्ड र सहायक बोर्ड गरी दुई खालका बजार रहने व्यवस्था गरिएको छ । जमैकाको JSE-Junior Market मा ३८ कम्पनी सूचीकृत भई बजार पुँजीकरण १.३८ खर्ब जमैका डलर पुगेको छ । साना तथा मझौला उद्यमहरूको सूचीकरण तथा कारोबारको नियमन तथा व्यवस्थापन जमैकामा Jamaica Securitax Exchange को Junior Rule Book मार्फत गर्ने गरेको देखिन्छ । एसएमइजहरूलाई प्राथमिक बजारका लागि तोकिएका योग्यताहरूमा “धितोपत्र जारी गर्ने कम्पनीको चुक्ता पुँजी न्यूनतम J\$ ५ करोड र बढीमा J\$ ५० करोड भएको हुनुपर्ने”, “जमैका जुनियर बजार (Jamaica Securitax Exchange –Junior Market) मा सूचीकरण हुन कम्तीमा २५ सेयरधनीले जारी साधारण पुँजीको न्यूनतम २० प्रतिशत पुँजी ग्रहण गरेको हुनुपर्ने”, “सूचीकरणपश्चात्को पहिलो ५ वर्षमा प्रत्येक समय न्यूनतम २५ सेयरधनी सुनिश्चित गर्नुपर्ने, सूचीकरणको ६ देखि १० वर्षसम्म न्यूनतम ५० साधारण सेयरधनी हुनुपर्ने”, “सूचीकरणका लागि योग्य कम्पनीले यसभन्दा पहिला स्टक एक्सचेन्जको मुख्य बोर्डमा सूचीकरण नभएको सुनिश्चित गर्नुपर्ने”, “कुनै पनि स्टक एक्सचेन्जको मुख्य बोर्डमा सूचीकरण भएको कम्पनीको सहायक कम्पनी नभएको हुनुपर्ने”, “प्राथमिक निष्कासनमा आवेदनको आह्वान तथा विवरणपत्रमार्फत नयाँ वा भइरहेको (existing) सेयर बिक्री गर्दा न्यूनतम J\$ ५ करोड वा जारी पुँजीको ५० प्रतिशत जुन बढी हुन्छ त्यो रकम कम्पनी (योग्य) को प्रयोजन/हितका लागि प्रयोग हुनुपर्ने”, “सेयर निष्कासनका लागि तयार गरिएको

विवरणपत्र बिक्री आह्वान गर्न भन्दा ७ दिन अगाडि स्टक एक्सचेन्जको वेबसाइटमा राख्नुपर्ने र यसको सूचना राष्ट्रिय दैनिकमा प्रकाशन गर्नुपर्ने”, “सूचीकरणका लागि योग्य कम्पनीले सूचीकरणभन्दा अगाडि तथा सूचीकरण पश्चात् नियम परिपालना परामर्शदाताका रूपमा एक मेन्टर नियुक्त गर्न सक्ने, जसको योग्यता एक्सचेन्जले निर्धारण गर्ने तथा सम्भावित मेन्टरले कम्पनीसँगको सम्झौता एक्सचेन्जमा पेस गर्नुपर्ने साथै मेन्टरका दायित्वहरू स्पष्ट गरिएको हुनुपर्ने” रहेको देखिन्छ ।

जमैकामा सूचीकृत एसएमइजहरूलाई सहज विवरण प्रवाह, लागत न्यून गर्न तथा सहजीकरण गर्न अपनाइएका विधिहरूमा “सूचीकृत कम्पनीले त्रैमासिक प्रतिवेदन प्रत्येक त्रैमासिक अवधि समाप्त भएको ४५ दिनभित्र पेस गर्नुपर्ने”, “अन्तिम त्रैमासको प्रतिवेदन लेखा परीक्षण भएको वा नभएको पेस गर्न सक्ने र लेखा परीक्षण प्रतिवेदनसँग पेस गर्ने भए ९० दिनभित्र पेस गर्न सक्ने”, “वार्षिक प्रतिवेदन वार्षिक अवधि समाप्त भएको ९० दिनभित्र पेस गर्नुपर्ने र उक्त विवरण एक्सचेन्जको वेबसाइटमा राख्नुपर्ने” आदि रहेको देखिन्छ । त्यस्तै, एसएमइजहरूको मुख्य प्लेटफर्ममा स्तरोन्नति सम्बन्धमा गरिएको व्यवस्थामा J\$ ५० करोड पुँजी पुगेपश्चात् कम्पनीले मुख्य बोर्डमा स्तरोन्नति हुने विषयमा स्वनिर्णय गर्न पाउने रहेको देखिन्छ ।

३.५. एसएमइज एक्सचेन्ज/ कारोबार कक्षसम्बन्धी थाइल्यान्डको अभ्यास

सन् २०२१ मा ५०६ विलियन अमेरिकी डलरको अर्थतन्त्र भएको थाइल्यान्डमा Thailand Stock Exchange (TSE) को मुख्य Board र साना तथा मझौला उद्यम लक्षित Markets for Alternative Investment (MAI) गरी दुई खालका बजारको व्यवस्था रहेको देखिन्छ । साना तथा मझौला उद्यमहरू लक्षित बजार Alternative Markets for Investment (MAI) मा धितोपत्रको सूचीकरण, धितोपत्रको सूचना प्रवाह र सूचीकरण खारेजी, २०१७ नियमावलीको व्यवस्थाबमोजिम हुने व्यवस्था रहेको छ । थाइल्यान्डमा एसएमइजहरूको प्राथमिक बजारका लागि तोकिएको योग्यतामा “धितोपत्रको निष्कासन पश्चात् न्यूनतम थाई भाट ५ करोडको चुक्ता पुँजी भएको कानुनबमोजिम स्थापित पब्लिक लिमिटेड कम्पनी”, “विगत दुई वर्षदेखि सञ्चालनमा रही अन्तिम वर्षमा कम्तीमा १ करोड नाफा आर्जन गरेको सूचीकरणका लागि आवेदन गर्नुभन्दा अगाडिका वर्षमा करपाछिको खुद नाफा तथा सञ्चित (accumulated) नाफामा रहेको”, “यस्तो नाफा नियमित व्यावसायिक कार्यबाट भएको हुनुपर्ने र लेखा परीक्षण गरिएको हुनुपर्ने”, “कम्पनीको बजार पुँजीकरण १ अर्ब भाटभन्दा कम

नभएको”, “धितोपत्र जारी गर्नुभन्दा अगाडि सेयर धनीको इक्विटी शून्यभन्दा बढी भएको”, “कम्पनीको व्यवस्थापन तथा अन्य पदाधिकारीको योग्यता तोकिएको”, “संस्थागत सुशासन, लेखा परीक्षण, प्रोभिडेन्ड फन्ड, सेयर रजिस्टार सम्बन्धी आवश्यक व्यवस्था तोकिएको”, “निवेदक सहायक कम्पनी भएमा सहायक कम्पनीको योग्यता तोकिएको”, “साधारण सेयर सूचीकरण आवेदन गर्दा तोकिएको योग्यता पुगेको वित्तीय परामर्शदाताका संलग्नतामा तयार गरिएको निवेदन पेस गर्नुपर्ने”, “यदि नियमन निकायले (सञ्चालक बोर्ड) निवेदक कम्पनीले धितोपत्र सूचीकरण गर्दा पुँजी बजारलाई हित गर्ने ठानेमा चुक्ता पुँजी, न्यूनतम साधारण सेयरधनी, कारोबारको परिणाम लगायतका विषयमा छुट दिन सक्ने” आदि रहेको देखिन्छ ।

एसएमइज विनिमय बजार/कारोबार कक्षको अन्तर्राष्ट्रिय अभ्यासको पुनरावलोकन गर्दा यस्ता बजारहरूले सफलता र असफलताका विभिन्न चरणहरू पार गरेको पाइन्छ । सन् १९७० को सुरुवाती दशकमा एसएमइज विनिमय बजार/कारोबार कक्षले पुँजी बजारमा महत्वपूर्ण स्थान प्राप्त गर्न सफलता प्राप्त गरे तापनि मुख्य बजार/कारोबार कक्षले भन्दा भिन्न प्रकृतिको नियमन व्यवस्था तथा सेवा सुविधा उपलब्ध गराउन असफल भएपश्चात् यस्ता बजारहरू नीतिनियमहरूको प्राथमिकताबाट क्रमशः हट्दै गएको पाइन्छ । तर सन् १९९० को दशकमा अमेरिकाको NASDAQ पद्धति र बेलायतको AIM ढाँचाको अनुसरण गर्दै विभिन्न देशहरूको धितोपत्र बजारमा स्थापना भएका एसएमइज एक्सचेन्ज/प्लेटफर्मले पुँजी बजारमार्फत यस्ता उद्यमहरूमा पुँजी परिचालन, विकास तथा विस्तारमा उल्लेख्य योगदान गरेको पाइन्छ । यसले पनि साना तथा मझौला उद्यमहरू अनुकूल पुँजी बजारको आवश्यकतालाई थप पुष्टि गर्छ । साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई लक्षित मुख्यतः दुई प्रकारका बजारहरू (विशिष्टीकृत एसएमइज विनिमय बजार र मुख्य बजार को एसएमइज बोर्ड) अन्तर्राष्ट्रिय धितोपत्र बजारमा प्रयोग भएको पाइन्छ । तर बजारको लागत, इकोनोमिज अफ स्केल, नियमन वातावरण र मुख्य बजारका लागि सम्भाव्य सूची (pipeline) को सृजना गर्ने इच्छाले गर्दा अधिकांश बजारहरू मुख्य बजारको सहायक बजार/कारोबार कक्षको ढाँचाका रूपमा सञ्चालित भएको देखिन्छ । माथि उल्लिखित देशहरूलगायत अन्य देशहरूको एसएमइज विनिमय बजारका सम्बन्धमा गरिएका अध्ययनमा भारतको धितोपत्र बजारमा एसएमइजहरूको धितोपत्र सूचीकरण र कारोबारका लागि गरिएका व्यवस्थाहरू सफल देखिन्छन् भने जमैकाको धितोपत्र बजारमा एसएमइजहरूलाई उपलब्ध गराइएका

विस्तारित सेवाहरू अनुकरणीय भएको पाइन्छ । यस्तै अध्ययनमा समेटिएका अधिकतम देशका पुँजी बजारमा साना तथा मझौला उद्यमहरूको धितोपत्र निष्कासन, सूचीकरण र सुपरिवेक्षणमा सम्बन्धित विनिमय बजारलाई नै मुख्य भूमिका प्रदान गरेको देखिन्छ ।

५. नेपालमा साना तथा मझौला उद्यम एक्सचेन्ज/ कारोबार कक्ष विकासको सम्भावना

धितोपत्रसम्बन्धी ऐन, २०६३ को दफा ४३ (१) मा सङ्गठित संस्थाले निष्कासन गरेका धितोपत्रहरू धितोपत्र बजारले आफ्नो विनियमावलीमा तोकिएबमोजिम सूचीकरण गरी वा त्यस्तै अन्य व्यवस्था गरी कारोबार गर्न मान्यता प्रदान गरेको धितोपत्रका लागि मात्र बजार व्यवस्थापन गर्नुपर्नेछ भन्ने व्यवस्था रहेको छ । यस्तै ऐनको दफा ४५ (घ) मा धितोपत्र कारोबार गर्न पर्याप्त र सुविधायुक्त कारोबार स्थलको व्यवस्था हुनुपर्ने व्यवस्था गरेको छ । साथै सोही ऐनको दफा ४९ (१) मा बोर्डले एक पटकमा कारोबार गर्न सकिने धितोपत्रको सीमा वा कुनै एक व्यक्तिले एक पटकमा खरिद बिक्री गरी आफूले धारण गर्न सक्ने धितोपत्रको सीमा तोकिएबमोजिम निर्धारण गर्न सक्नेछ भन्ने व्यवस्था रहेको छ । धितोपत्र दर्ता तथा निष्कासन नियमावली, २०७३ को नियम ९ (१) मा सम्बन्धित नियमन निकायले तोकेका अवस्थामा बाहेक सङ्गठित संस्थाको जारी पुँजीको दश प्रतिशतभन्दा घटी र उनन्चास प्रतिशतभन्दा बढी नहुने गरी सेयरको सार्वजनिक निष्कासन गर्नुपर्ने व्यवस्था गरेको छ । साथै सोही नियमावलीको नियम ९ को उपनियम २ र ३ मा बैकिङ, वित्तीय वा बीमासम्बन्धी व्यवसाय सञ्चालन गर्ने संस्थाहरूले सार्वजनिक निष्कासनका लागि योग्य हुने उद्देश्यअनुरूपको व्यवसाय गरेको अवधि तथा अन्य योग्यताहरूका सम्बन्धमा व्यवस्थाहरू रहेका छन् ।

माथि चर्चा गरिएका देशहरूको धितोपत्र बजारमा धितोपत्र जारी गर्ने कम्पनीहरूका सम्बन्धमा न्यूनतम पुँजीसम्बन्धी व्यवस्था गर्ने गरिएको देखिए तापनि नेपालको धितोपत्र बजारमा भने हालसम्म यस्तो व्यवस्था गरिएको छैन जसले गर्दा नेपालको धितोपत्र बजारमा सानाभन्दा साना (२०.५ लाख चुक्ता पुँजी भएको नेपाल वेलफेयर कम्पनी लि) देखि ठुलाभन्दा ठुला (२३.७९ अर्ब चुक्ता पुँजी भएको ग्लोबल आइएमई बैंक लि), एकै समूहमा रहेका कम्पनीहरूमा पनि ठुला र साना कम्पनीहरूबिच चुक्ता पुँजीमा ठुलो फरक हुनुका साथै बजार पुँजीकरणमा पनि सोहीअनुसारको ठुलो फरक रहने गरेको भए तापनि सबै कम्पनीहरूले एउटै किसिमको व्यवस्थाअन्तर्गत पुँजीको सङ्कलन तथा परिचालन गर्ने र तरलताका लागि दोस्रो बजार कारोबार हुने गरेको छ । यस्तो व्यवस्थाका कारण एकातर्फ साना

तथा ठुला कम्पनीहरूको आवश्यकताअनुरूप वित्तीय औजार विकासमा कठिनाई आई नेपाल सरकारको नीतिअनुरूप पुँजी बजारमार्फत प्राथमिकताका क्षेत्रमा पुँजी परिचालन गर्ने कार्यक्रम निर्धारण तथा कार्यान्वयन गर्न समस्या हुने देखिन्छ भने अर्कातर्फ बजारलाई व्यवस्थित गर्न नेपाल धितोपत्र बोर्डलाई आवश्यक नीतिगत तथा प्रकृयागत व्यवस्था गर्न आवश्यक लचकताको पनि कमी हुन सक्ने देखिन्छ । साथै, यसबाट सूचीकृत कम्पनीहरूको समूहगत वर्गीकरणसमेत वैज्ञानिक नहुने अवस्था विद्यमान रहेको देखिन्छ । यसबाट एसएमई प्लेटफर्ममा सूचीकरण हुनसक्ने कम्पनीहरूको आधार निर्धारण गर्दा चुक्ता पुँजीको आधार लिनु उचित हुने देखिन्छ ।

साथै, नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा सूचीकरण भएका कम्पनीहरूमा साना तथा मझौला आकारका कम्पनीहरूको सङ्ख्या उल्लेख्य भएको देखिन्छ । नेप्सेमा रु.५० करोडभन्दा कम चुक्ता पुँजी भएका सूचीकृत कम्पनीहरूको सङ्ख्या ८१ (करिब ३८.९ प्रतिशत) र ठुला कम्पनी (रु.५० करोड भन्दा धेरै चुक्ता पुँजी भएका) हरूको सङ्ख्या १२७ रहेको देखिन्छ । कुल १९ सूचीकृत उत्पादन तथा प्रशोधन समूहका कम्पनीहरूमध्ये ११ (करिब ५७.८ प्रतिशत) कम्पनीहरूको चुक्ता पुँजी १५ करोडभन्दा कम रहेको देखिन्छ । यसबाट नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा साना तथा ठुला कम्पनीहरूको छुट्टाछुट्टै सूचकाङ्क बनाउन तथा एमएमइज प्लेटफर्ममा कम्पनीहरूको सूचीकरण गर्न उपयुक्त सङ्ख्यामा कम्पनीहरू भएको तथा यसरी वर्गीकरण गरी सूचीकरण तथा कारोबार सहज व्यवस्था भएमा पुँजी बजार प्रवेशमा उत्पादनमूलक कम्पनीहरूको आकर्षणसमेत बढ्ने देखिन्छ ।

कम्पनी रजिस्टारको कार्यालयमा दर्ता भएका कम्पनीहरूमध्ये जलविद्युत् क्षेत्रका कम्पनीहरूबाहेक धितो पत्रको सार्वजनिक निष्कासन नगरेका रु.५ करोडदेखि रु.५० करोड चुक्ता पुँजी भएका करिब २२२ कम्पनीहरू रहेका देखिन्छन् । साथै दर्ता भएका कम्पनीहरूको अध्ययनका क्रममा रु. ५ करोडभन्दा कम चुक्ता पुँजी भएका कम्पनीहरूको व्यवसायको प्रकृतिमा भने अत्यधिक विविधीकरण रहेको देखिन्छ । यसले पुँजी बजारमा क्षेत्रगत प्रतिनिधित्वलाई विविधीकरण गर्न साना तथा मझौला कम्पनीहरू (उद्यमहरू) लाई पुँजी बजारमा आकर्षित गर्नुपर्ने विषयलाई थप पुष्टि गर्ने देखिन्छ । माथि उल्लिखित धितोपत्र सार्वजनिक निष्कासन नगरेका रु.५ करोडदेखि रु.५० करोड चुक्ता पुँजी भएका कुल २२२ कम्पनीहरूमध्ये साना कम्पनीहरूको सङ्ख्या (चुक्ता पुँजी रु.५ करोडदेखि रु.१५ करोड भएका कम्पनी) सङ्ख्या अधिक (करिब ५७.२ प्रतिशत) देखिन्छ । यसबाट धितोपत्र

बजारमा साना तथा मझौला उद्यम अनुकूल नीतिगत व्यवस्था गर्न र यसका फाइदाहरूका सम्बन्धमा उचित प्रचार-पसार तथा प्रशिक्षण गर्न सकेमा धितोपत्र बजारको SMEs Platform मा सूचीकरणका लागि सम्भावित नयाँ कम्पनीहरू (leads) को अभाव नरहेको तथ्य स्पष्ट हुन्छ।

नेपालमा साना तथा मझौला उद्यमहरूका आफ्नै प्रकृतिका विशेषताले गर्दा पुँजी बजारका न्यूनतम मान्यताहरू अर्थात् लगानीकर्ताको सुरक्षा, पारदर्शिता तथा संस्थागत सुशासनलगायतका व्यवस्थाहरूको परिपालना हुने गरी उद्यमहरूको माग सुहाउँदो SMEs Exchange/Platform सञ्चालन गर्ने कार्य निकै चुनौतीपूर्ण देखिन्छ। SMEs बजार/प्लेटफर्मको व्यवस्था गर्न विशेष गरी “उद्यमका संस्थापकहरूको सोच तथा व्यवसायको नियन्त्रणप्रतिको चासोलाई सम्बोधन गर्नुपर्ने”, “सम्भावित कम्पनीहरूलाई बजारमा आकर्षण गर्नुपर्ने”, “उद्यमको आकार, भौगोलिक अवस्थिति र सुपरिवेक्षणको प्रभावकारी व्यवस्था गर्नुपर्ने”, “विनिमय बजारको कानुनी व्यवस्था तथा भौतिक पूर्वाधार निर्धारण गर्नुपर्ने”, “सूचीकरणमा सहजीकरण र लगानीकर्ता हित संरक्षणविचको सन्तुलन ल्याउनुपर्ने”, “चुस्त नियमन र लागतविचको सन्तुलन कायम गर्नुपर्ने”, “वित्तीय साक्षरता तथा अभिमुखीकरण कार्यक्रमहरूको व्यापक सञ्चालन गर्नुपर्ने”, “पारदर्शिता तथा संस्थागत सुशासनको व्यवस्था गर्नुपर्ने”, “कारोबार तथा तरलताको सुनिश्चितताको प्रत्याभूतिका लागि आवश्यक व्यवस्था गर्नुपर्ने”, “स्टक एक्सचेन्जको तदारुकता तथा कम्पनीहरूलाई नियमित सहयोग र साक्षात्कारको व्यवस्था गर्नुपर्ने” कार्यहरू गर्न आवश्यक देखिन्छ।

६. निष्कर्ष

नेपालको अर्थतन्त्रमा साना तथा मझौला उद्यमहरूको ठूलो योगदान रहेको र विशेष गरी रोजगारी सृजनामा यस्ता उद्यमहरूले महत्वपूर्ण भूमिका रहेको तर अर्थतन्त्र तथा रोजगारी सृजनालगायतका विषयमा गरेको योगदानका तुलनामा यस्ता उद्यमहरूमा अत्यन्त न्यून पुँजी परिचालन/लगानी (जम्मा औद्योगिक लगानीको १४.७६ प्रतिशत मात्र) भएको तथा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा साना तथा मझौला उद्यमहरूलाई मध्यनजर गरी पुँजी बजारमा एसएमई एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षको व्यवस्था गर्ने गरिएको देखिन्छ। साथै नेपाल स्टक एक्सचेन्जमा सूचीकरण भएका करिब ४० प्रतिशत कम्पनीहरूको चुक्ता पुँजी रु.५० करोडभन्दा कम भएका परिप्रेक्ष्यमा नेपालमा पनि एसएमईज कारोबार कक्षको औचित्य तथा आवश्यकता रहेको स्पष्ट हुन्छ। यसरी पुँजी बजारमा एसएमईज कारोबार कक्षको स्थापना गर्दा नेपालको पुँजी

बजारमा अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको पूर्वाधार थप हुनुका साथै साना कम्पनीहरूलाई विकास तथा प्रवर्द्धन गरी भविष्यमा मुख्य एक्सचेन्ज वा मुख्य बोर्डमा सूचीकरण हुनसक्ने सम्भावित कम्पनीको खोजी गरी एक्सचेन्जको व्यवसाय विस्तार गर्न मदत पुग्ने देखिन्छ। पछिल्लो समयमा नेपालको पुँजी बजारमा थप गरिएका नयाँ व्यवस्थाहरू वैल्कपिक लगानी कोष (Alternative Investment Fund), प्राथमिक निष्कासनमा बुक बिल्डिङ विधि, मर्चेन्ट बैकिङ सेवाहरूको विस्तारसँगै एसएमई एक्सचेन्ज/कारोबार कक्षको स्थापना गर्न सकेमा यस्ता व्यवसायीहरूलाई थप व्यवसायका अवसर सृजना हुने तथा पुँजी बजारमा वित्तीय पारिस्थितिक प्रणाली (Financial Ecosystem) निर्माणका लागि महत्वपूर्ण योगदान पुग्ने देखिन्छ।

अन्तर्राष्ट्रिय धितोपत्र बजारमा साना तथा मझौला उद्यमहरूका लागि मात्र मध्यनजर गरी स्टक एक्सचेन्जको लगानी तथा संलग्नता नभई स्वतन्त्र रूपमा सञ्चालित एसएमईज एक्सचेन्ज, स्टक एक्सचेन्जले लगानी तथा प्रवर्द्धन गरी सञ्चालन गरेको एसएमई एक्सचेन्ज र स्टक एक्सचेन्जले सहायक बोर्ड/कारोबार कक्षको व्यवस्था गरी स्थापना तथा सञ्चालन गरिएको एसएमई प्लेटफर्म गरी तीन खालका ढाँचामा एसएमई एक्सचेन्ज/प्लेटफर्म सञ्चालनमा ल्याइएको देखिए तापनि नेपालको धितोपत्र बजारका सम्बन्धका ऐन, नियमहरूको व्यवस्था तथा यस्तो प्लेटफर्मको स्थापना र सञ्चालनको पूर्वाधार र लागत प्रभावकारितालाई मध्यनजर गर्दा नेप्सेको प्रणालीमा थप व्यवस्था गरी एसएमई प्लेटफर्मको व्यवस्था गर्न उपयुक्त हुने देखिन्छ। नेप्सेमा एसएमई प्लेटफर्मको व्यवस्था गर्दा नेप्सेको प्राविधिक पूर्वाधार, व्यवस्थापकीय क्षमता तथा अनुभव, व्यावसायिक सम्बन्ध, वित्तीय स्रोत लगायतका स्रोत साधनहरूको उच्चतम प्रयोग हुने र यसको छुट्टै व्यवस्थाका लागि नेप्सेको वेबसाइटमा एसएमईज प्लेटफर्मको लिङ्कसहितको कारोबार प्लेटफर्मको सृजना गरी तुरुन्त सञ्चालन गर्न सकिने हुँदा स्टक एक्सचेन्जमा एसएमईज प्लेटफर्मको अन्तर्राष्ट्रिय ढाँचा नेपालमा उपयुक्त हुने देखिन्छ। यस बमोजिमको एसएमईज प्लेटफर्ममा साना तथा मध्यम पुँजी तथा व्यवसाय आकार भएका कम्पनीहरूलाई सूचीकरण गरी कारोबार व्यवस्था गर्दा यस प्लेटफर्ममा कारोबार हुने कम्पनीहरूको कारोबारमा न्यूनतम कारोबार इकाइ (minimum lot size), सर्किट ब्रेकर, लगानीकर्ताको पोजिसन लिमिटलगायतमा छुट्टै तर सहज व्यवस्था गर्न सकिने र यसले साना कम्पनीमा कर्नरिङ गरी बजारलाई प्रभाव पार्ने हालको बजार प्रवृत्तिमा समेत सुधार हुने देखिन्छ। यसरी कुनै पनि व्यवसायमा कारोबार तथा

बिक्री वितरण गरिने प्रडक्टहरू (धितोपत्रको हकमा सेयर, बोन्ड, डिभेन्चर) लाई यिनीहरूको आकार-प्रकारअनुसार ग्रेडिङ गरी कारोबारमा ल्याउँदा उक्त प्रडक्टहरूको बिक्री वितरण गर्दा उचित मूल्य निर्धारण गर्न, तरलता सृजना गर्न तथा व्यापार विस्तार गर्न सहज हुने व्यवसायमा सर्वमान्य रूपमा स्थापित भएको विषयलाई पुँजी बजारमा कार्यान्वयनमा ल्याउने कार्य कठिन भन्ने हुने देखिँदैन।

नेपालको पुँजी बजार विकास र विस्तारका क्रममा रहेको, लगानीकर्ताहरूको बजारप्रतिको सचेतना क्रमशः वृद्धि हुँदै गएको, दोस्रो बजारको विकास एवं विस्तार तथा प्रणालीगत सुधारको आवश्यकता बढ्दै गएको, वास्तविक क्षेत्रका कम्पनीहरूको बजारप्रतिको आकर्षण बढिनसकेको वर्तमान परिप्रेक्ष्यमा नियम परिपालना, लागत तथा व्यवसायीको प्रतिफलविच सन्तुलन हुने गरी नियमन तथा बजार सुपरिवेक्षणको प्रभावकारी व्यवस्था गर्न र धितोपत्रको दोस्रो बजारलाई यथार्थ एवं विश्वसनीय बनाउन नेपाल धितोपत्र बोर्डले सकारात्मक भई समन्वयकारी भूमिकाको साथ साना तथा मझौला उद्यमहरूका लागि थप सेवा सुविधा उपलब्ध गराउने उद्देश्यबाट निर्देशित भई न्यूनतम नियमन प्रावधानसहितको एसएमइज कारोबार कक्षको व्यवस्था गर्न नेपाल स्टक एक्सचेञ्ज लि.लाई

निर्देशन दिने तथा सोका लागि आवश्यक सहजीकरण गर्ने कार्य गर्न उपयुक्त हुने देखिन्छ।

सन्दर्भ सामग्रीहरू

- आर्थिक सर्वेक्षण, २०७८/७९, नेपाल सरकार, अर्थ मन्त्रालय
 धितोपत्र सम्बन्धी ऐन, २०६३
 धितोपत्र दर्ता तथा निष्कासन नियमावली, २०७३
 New approach to SME Financing, OECD, 2015
 WFE report on SME Exchanges, 2014
 SMEs Markets, WFE, 2018
 ADB Asia Finance Monitor 2014
 SEBI, Issue of Capital and Disclosure Requirements (CDR) Regulations 2015
 SECURITIES AND EXCHANGE BOARD OF INDIA (LISTING OBLIGATIONS AND DISCLOSURE REQUIREMENTS) REGULATIONS, 2015
 Retrived: <http://www.szse.cn/English/listings/standards/index.html>
www.iosco.org

A Look at Leadership from My Eyes



Anil Shah
Chairperson
Lead Nepal Inc.

After 31 years in banking of which 17 years I was a CEO, I have established an institution called Lead Nepal Inc. with a vision of crafting better leaders in all sectors across Nepal. The reason for this is my belief that one of the main reasons why we have not been able to realize our full potential, not only as a nation but also as institutions and society is the leadership void that we have in Nepal.

Leadership is about people whether it is on a national or institutional scale, people who are moving with a vision toward the realization of a common objective of getting something done. I wish there was one formula that enabled me to get everything done, but life is never so simple. I have found that how I best get things done is to first see who the people I have to work with are, what resources I have to utilize, and how much time I have to get the task done. Keeping these factors in mind I formulate a strategy on the best formula to get the needed task completed maximizing the resources I have and the strengths of the members of my team. I have found that most of the time if we give ourselves adequate time and effort to stand back and plan, rather than just rush into completing a task, no matter how simple or complex, the chances of sustainable success are far greater. A simple example is crossing a road, your chance of safely crossing the road is if you stop, look on both sides and then cross rather than just running blindly across the road. Yes, the former may take a little more time, but the latter could just as well get you seriously harmed if not killed. This is my experience the best way to ensure a greater chance of success in getting anything, personally or professionally.

As success is dependent on people, on the team you lead it is critical that you get the people equation right from the very beginning. There is an array of things that I look for before adding an individual to my team. But first and foremost I determine whether the individuals I am considering know their core competencies and strengths. The first step towards being a valuable addition to any team is knowing what you excel in. For instance, if someone comes to join a football team the first question a coach asks is what position do you play in if someone says they play in all positions the chance of them being included in the team is minimal, but if the individual clearly states that he is a goalkeeper or plays defense, midfield, or is a striker then his chances are good of getting on the team. Along with that, I look at the individual's attitude, for my attitude is as important if not more so than aptitude. In my experience, one can teach skills much easier than changing behavior. So the right mix of attitude and aptitude is very important for me. And finally, I look at an individual's communication skills. In today's day and age no matter what job you are doing your ability to articulate and communicate is of critical importance. So in addition to technical competency in your domain of expertise, the above are the attributes I look for before welcoming anyone to the team.

I strongly believe that unless you can build bridges within and outside your institution you will not be able to build and maintain success. You must consistently build a network of allies in your personal, professional, and social life. When building allies I firmly believe in the

philosophy that you might be able to fool some people of the time but you can't fool all the people all the time, so to build allies one must build relationships of mutual benefit. Whether it be in your unit or team, within the institution as a whole, or with others within the industry the main foundation for initiating and building strong allies is fostering trust. Just think of the people in your personal or professional lives you consider to be your allies, and think a little deeper about why you consider them to be so and you will find trust at the core. So I strongly believe that if one wants to build allies one needs to stop being myopic and looking at just getting short-term benefits just for one's self, and have a more long-term vision of building relationships of mutual benefit. Trust me when you build allies with this philosophy you will build bridges that will last a lifetime and be there for you professionally and personally, whenever you may need them.

If one is to move ahead, one has to have the confidence to take tough hard decisions from time to time. These decisions shape you both professionally and personally. Professionally always for me, the hardest decisions have been to change organizations and move to a new institution. After 13 years at Standard Chartered Bank Nepal, I moved to Nabil Bank because I was faced with the choice of going out of Nepal or leaving the institution in which I had started my career, I still remember the pain as if it was yesterday. Then again after 6 years of being in the Bank which we together made the Number 1 Bank in the nation moving to set up Mega Bank was very hard for me. It is so hard for me because I form a personal bond with the people I work with and become very passionate about the institution I am part of, for me, it is not just a job that pays my salary but the institution becomes my life and the team, my family. But the most recent move from Mega back to Nabil wasn't as painful for two reasons, firstly because the move was not because of my choice but due to regulatory reasons of not being able to serve more than 8 years as CEO in one bank, and secondly because I was coming back home to Nabil Bank and my Nabil family. While on

the personal front the hardest decision was leaving my daughter Aarya in New York when she joined Barnard College last summer. Now that's a pain that will always cut very deep into my heart. These decisions as hard as they were having shaped me into the person I am, be prepared to make and face tough decisions in your life.

Remember no matter what you do or don't do there will always be people who will criticize you. I look at criticism as free advice for improvement. When I receive criticism either on a professional or personal level, the first thing I do is see who is giving it to me and why. From that, I determine the 'value' I need to give the feedback I am receiving and from that determination, I objectively reflect inward to see how 'true' the criticism is and how I can incorporate the feedback within me to improve myself. This may be very easy to say but is extremely difficult to do because many a times our ego stands as the biggest hurdle in doing so. Many a time I may not publically agree with the criticism that is being made about me, but always in private, I will go through the above process to determine how genuine the criticism is and how I can utilize it to better myself.

In conclusion from my experience to be an exceptional leader you must inculcate and exhibit the following 7 attributes:

1. Lead From the Front
2. Be able to Predict the Future
3. Own the Problem
4. Listen to the Team
5. Empathize
6. Delegate to your Team Members
7. Build a Team that Builds Leaders

Leadership is a journey, not a destination, every day we either add or deplete value in our leadership journey by how we think, what we do, and how we act and interact. No one knows where their leadership journey will take them, but each of us has to ensure we do whatever it takes to make the most of the journey by being the very best leader that we can be,

Agile Project Management Approach: Challenges and Reasons to Introduce Agile for IT Project Management



Bandana Sharma

*Senior Manager
Nepal Bank Limited*

1. Introduction

A project is an organization of people and resources to achieve a defined objective and purpose (Lockett, Reyck, & Sloper, 2008). According to Gareis (2004), a project is characterized by having a defined time for completion, a limited budget, well-defined and preset objectives, and a series of activities to achieve those objectives. Project Management is the application of knowledge, tools, and techniques of project activities to meet the project requirements. The main aim of project management is to achieve the project goal within the given constraints (scope, time, quality, and budget).

IT project management is the process of planning, organizing, and delineating responsibility for the completion of an organization's specific information technology (IT) goals. IT project management includes overseeing projects for software development, hardware installations, network upgrades, cloud computing, virtualization rollouts, business analytics, and data management projects, and implementing IT services.

2. Project Management Process

The project management life cycle goes through the following five universal process groups. The specific phases within a project, however, are unique to each project and represent the project life cycle.

Initiation: the project goal, need, or problem is identified. The project manager is assigned to the project and the project charter is created.

Planning: the project manager and the project team work together to plan all of the needed

steps to reach a successful project conclusion. The project planning processes are iterative and it's expected that planning will happen often throughout the project.

Execution – once the project plan has been created, the project team goes about executing the project plan to create the deliverables of the project. The project can shift to project planning as needed throughout project execution.

Monitoring and controlling – as the project is being executed by the project team, the project manager monitors and controls the work for the time, cost, scope, quality, risk, and other factors of the project. Monitoring and controlling is also an ongoing process to ensure that the project addresses its targets for each project objective.

Closing – at the end of each phase and the entire project, project closure happens to ensure that all of the work has been completed, is approved, and ultimately transferred ownership from the project team to operations.

3. Traditional Approach to Project Management

Traditional project management is all about the completion of a project within time and budget. It is an approach **executed in a linear sequence** and there are rarely any changes. It's essential to define the scope and project requirements at the start of the project. The concept of traditional project management is based on predictable experience and predictable tools. Each project follows the same lifecycle, which includes five stages: initiating, planning, executing, controlling, and closing. Different methodologies such as

the Waterfall Model and V-Shaped Model are being used for software development projects.

4. Limitations of Traditional Project Management (TPM) Methodology

The strengths of TPM stem from defining all the steps and requirements of a project before the start of execution. On the other hand, this method can lead to limitations because projects rarely follow the sequential flow, as clients usually find it difficult to completely, correctly, and initially define the requirements of a project. TPM is driven by disciplined planning and control methods that are motivated by the assumption that project requirements and activities are predictable and that events and risks affecting the project are predictable and controllable. TPM is based on linear processes and practices through which the project manager and team attempt to define and complete the project at one time, through detailed up-front planning.

This assumption and approach can be suitable and in alignment with the nature of some projects such as construction projects, in which the team needs to determine, define, and plan for the complete requirements of the entire building to understand and define the complete scope of deliverables. In contrast, some types of projects, such as software and IT projects, find it difficult to work with the strict and formal approach of TPM. For this type of project, TPM has been viewed as somewhat unproductive, because the requirements are vague, intangible, unpredictable, and subject to change (Chin, 2004). The software and IT world was driven to find an alternative project management method that aligns with the principles, concepts, and nature of software projects. From this context, Agile Project Management (APM) was developed. Consequently, APM has emerged in the field of software development to manage software and IT-related projects.

5. Reasons for IT Project Failure

IT projects often have unique requirements, situations, and constraints. Even implementing off-the-shelf software in the context of an existing organization can be plagued with

difficulties. There are many cases of failure in IT projects worldwide since 2010, like the failure of Canada's Phoenix Pay System project in 2010, and the failure of the US government to Rollout the insurance of Healthcare.gov. Another Project failure was Rhode Island's UHIP (Unified Health Infrastructure Program) in 2016. One IT project failure was The Coast Guard's 67 Million Dollar EHR Fiasco, an Electronic Health Record system project which started in 2010, but eventually, was scrapped and the coast guard started to use manual paper records now.

In addition to the normal problems that can cause IT and software projects to fail, factors that can negatively affect the success of an IT project include advances in technology during the project's execution, infrastructure changes that impact security and data management, and unknown dependent relationships among hardware, software, network infrastructure, and data. IT projects may also succumb to the first-time, first-use penalty which represents the total risk an organization assumes when implementing new technology for the first time. Because the technology hasn't been implemented or used before in the organization, there are likely to be complications that will affect the project's likelihood of success.

6. Agile Project Management

Competition is global, business processes are highly complex. In such a complex, rapidly changing, and dynamic technology-driven environment, where customers often don't know, can't articulate, and/or are confused about requirements then, from the project manager's perspective, the requirements always appear to be changing. Traditional scope, cost, and schedule control that works well in more mature environments will be ineffective in these cases and therefore, 'agile' is something to consider.

Agile methodology can be defined as an "Iterative and incremental style of development that dynamically adjusts to changing requirements and enables better risk management. Agile projects are customer-defined, aligned to the client's expectations, and measurable activities specific. It focuses

on delivering the client's needs at the earliest, forming the project plan as per the client's demands, and implementing changes to provide the best solution to the client. In agile methods, the interactions of the individuals are valued to develop a software solution for the changing requirements of the client. Agility is a very topical issue today, however, it can be found most frequently in the literature related to software development. The agile software development methodology is based on a gradual approach that is repeated. It focuses on flexibility, acceptability of change, continuous advancement, and strong interaction. Agile project management is a better solution to the problem of extremely complex varying requirements.

One of the new directions in IT and software project management is the agile project management methodology. Today agile tools and techniques are accepted and implemented by many companies.

The main ideas of agile software project management are:

- People and their face-to-face interactions are more important than processes and procedures.
- Reliable software is more important than technical documentation, plans, and budgets.
- Cooperation with clients is more important than addiction to contracts,
- Openness to changes is more important than following plans.

Based on these general principles, various agile methodologies were developed with different tools and techniques. The most widely known agile methodology is 'Scrum'. Other Agile methodologies are 'extreme programming', 'Crystal Clear', 'dynamic systems development method (DSDM)', 'feature-driven software development, 'ICONIX', and others.

7. Scrum Agile Methodology of Project Management

One of the popular agile approaches to software development is Scrum. Agile scrum methodology is the combination of the agile philosophy and the scrum framework. Agile

means “incremental, allowing teams to develop projects in small increments. Scrum is one of the many types of agile methodology, known for breaking projects down into sizable chunks called “sprints.” Scrum is a framework for developing, delivering, and sustaining complex products. Agile scrum methodology is a project management system that relies on incremental development. Each iteration consists of two to four weeks sprints, where the goal of each sprint is to build the most important features first and come out with a potentially deliverable product. The Scrum framework consists of Scrum Teams and their associated roles, events, artifacts, and rules. The essence of Scrum is a small team of people, highly flexible and adaptive. Scrum Teams deliver products iteratively and incrementally, maximizing opportunities for feedback. The Scrum Team consists of a Product Owner, the Development Team, and a Scrum Master. Scrum Teams are self-organizing and cross-functional.

The heart of Scrum is a Sprint, a time-box of one month or less during which a “Done”, useable, and potentially releasable product Increment is created. Sprints are limited to one calendar month. A new Sprint starts immediately after the conclusion of the previous Sprint. Sprints contain and consist of the:

- Sprint Planning,
- Daily Scrums,
- The development work,
- The Sprint Review and
- The Sprint Retrospective.

The daily short interaction of the Product Owner, Scrum Master, and the team is one of the key characteristics of the scrum method. The product owner maintains an accurate business standpoint, and the scrum master is a facilitator of the scrum team also known as a project manager in the traditional project management approach, but a scrum master in an agile sprint project. The scrum master holds meetings with the scrum team consisting of 5-7 executives to execute project activities. The responsibilities of the team include sprint planning and scrum meeting.

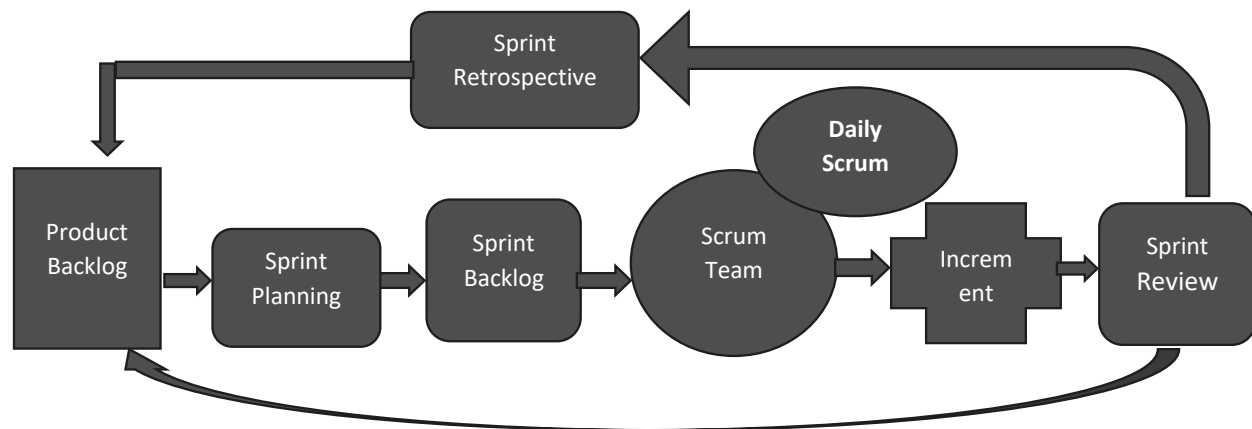


Figure: Flow of Scrum in Agile Project Management

Product Backlog is the primary list of work that needs to get done and maintained by the product owner or product manager. This is a dynamic list of features, requirements, enhancements, and fixes that acts as the input for the sprint backlog.

Sprint planning: The work to be performed (scope) during the current sprint is planned during this meeting by the entire development team. This meeting is led by the scrum master and is where the team decides on the sprint goal.

Sprint Backlog is the list of items, user stories, or bug fixes, selected by the development team for implementation in the current sprint cycle.

Scrum Team: A scrum team is a self-organized group of three to nine individuals who have the business, design, analytical, and development skills to carry out the actual work, solve problems and produce deliverable products.

Increment (or Sprint Goal) is the usable end-product from a sprint.

Sprint: A sprint is an actual period when the scrum team works together to finish an increment. Two weeks is a pretty typical length for a sprint.

Daily scrum or stand up: This is a daily super-short meeting that happens at the same time (usually mornings) and a place to keep it simple.

Sprint Retrospective: the purpose of the Sprint Retrospective is to plan ways to increase quality and effectiveness. The Sprint Retrospective concludes the Sprint.

Agile scrum methodology has several benefits. First, it encourages building products faster as each set of goals must be completed within each sprint's time frame. It also requires frequent planning and goal setting, which helps the scrum team focus on the current sprint's objectives and increase productivity.

8. Challenges of Agile Project Management

One of the major challenges the company faces while implementing the Agile Project Management (APM) method is the lack of a proper project schedule. As APM consists of smaller projects in one single project and specifications and plans are made for each cycle during implementation and not for the whole project. This approach makes it difficult for the project team to estimate the duration of the entire project leading to scheduling problems.

Another challenge of APM is the lack of team members to monitor and control the scope of the project. Due to excessive changes in the requirements of the project, there may be an increase in the cost and time of the Agile project. At times, it may be difficult for the project team to differentiate between changes that are necessary and nice-to-have changes leading to scope creep.

APM also creates a challenge when it comes to knowledge management. TPM approaches emphasize the use of formal communication channels and a lot of documentation. On the other hand, APM encourages the project team to cut back on structured forms of communication and decision-making. Consequently, a lot of the

knowledge in APM is tacit and undocumented meaning that it resides in the minds of project team members.

People-related issues also hamper the APM approach. The APM approach is people-focused rather than process and plan-focused. The success of this project management approach is heavily dependent on collaboration, communication, and cooperation between project teams and other stakeholders. For organizations that are accustomed to the traditional and bureaucratic ways of doing things, promoting collaboration and shared learning among stakeholders can be a daunting task.

9. Differences between Traditional Project Management (TPM) and Agile Project Management (APM):

The table below shows the major differences between the Traditional and Agile Project methodologies.

Categories	Traditional	Agile
Development Model	Traditional	Iterative
Focus	Process	People
Management	Controlling	Facilitating
Customer Involvement	Requirements gathering and delivery phases	On-site and constantly involved
Developers	Work individually within teams	Collaborative or in pairs
Technology	Any	Most Object Oriented
Product Features	All Included	Most important first
Testing	End of a development cycle	Iterative and/or Drives code
Documentation	Thorough	Only when needed

10. Role of Project Manager in Agile Projects

The Project Management Institute (PMI), which is a leading professional body, through the project management book of knowledge (PMBOK) has defined the project manager "as the person assigned by the performing organization to lead the team that is responsible for achieving the project objectives".

In the software industry, the importance of the project manager's role can be gauged from a study of IT project failures, where the presence of a skilled project manager is identified as a key driver for project success. In traditional software development methodologies such as the Waterfall model, the project manager's role is crystallized within a well-defined hierarchy in the project team with a command-and-control method, but in the Agile method command and control method is not applicable. The scrum master's role is like a 'servant leader' who leads his/her team and performs his part. The scrum master is more flexible and versatile than a project manager. Project manager's roles and responsibilities are expanded in an agile method. As a project manager of an agile project, he manages project financials, project status reports, change management, governance, role identification, and business communication with the stakeholders. As a Scrum Master, a project manager plans a sprint. One of the major responsibilities of the project manager as a scrum master is to divide a large project into different phases, accomplish the sprint objectives and maintain the smooth flow of the project.

11. A Way Forward:

The increasing pressure to deliver quality products in a dynamic and rapidly changing global market forced professionals to develop Agile Project Management (APM) methodologies. Although traditional project methodologies are regarded as the source of formality in project management and have been in use for a long time and their success in certain industries is highlighted by various scholars for complex projects, especially information technology (IT) and software projects, traditional methods can be relatively ineffective as requirements are intangible and volatile. The use of traditional Project Management (TPM) in these types of projects has led to several problems and failures, due to its rigid nature and the adoption of strict linear processes for planning, executing, and controlling. APM has emerged as a highly iterative and incremental process in which project teams and stakeholders actively collaborate to understand the domain,

identify what needs to be built, and prioritize functionality. Agile has been increasingly adopted and used in projects characterized by uncertainty and unpredictability. Numerous studies have highlighted that more than 80% of global firms and large public-sector projects apply APM. In addition, according to a study conducted by Rico, Sayani, and Sone(2009), agile projects were 20 times more productive compared with traditional projects. As Agile enables the opportunity to respond to problems as they arise throughout the entire course of the project, more feedback usually means more change. Through making the necessary changes to a project at the most efficient time, resources are saved, ultimately helping the delivery of a successful project on time and within budget.

References

- Chin, G. (2004). *Agile project management: How to succeed in the face of changing project requirements*. New York, NY: Amacom.
- Fitsilis, P. (2008). Comparing PMBOK and agile project management software development processes. In T. Sobh (Ed.), *Advances in computer and information sciences and engineering* (pp. 378–383). Dordrecht, The Netherlands: Springer.
- Whitty, S. J., & Maylor, H. (2009). And then came complex project management (revised). *International Journal of Project Management*, 27, 304–310.
- Lockett, M., Reyck, B.D., & Sloper, A. (2008). Managing project portfolios. *Business Strategy Review*, 19(2), 77–83.
- Gareis, R. (2004). Management of the project-orientated company. In P. W. G. Morris & J. K. Pinto (Eds.), *The Wiley guide to managing projects* (pp. 123–143). New York, NY: John Wiley & Sons.
- Kurup, D., & Sidhardhan, S. (2015). *Agile project management: Benefits and challenges*. Academia. Retrieved from https://www.academia.edu/19888935/Benefits_and_Challenges_of_Agile_Project_Management.
- Stare, A. (2013). Agile project management: A future approach to the management of projects? *Dynamic Relationships Management Journal*, 2(1), 43–54.
- Project Management Institute, Inc. (2017). *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*, 6th Edition. <http://faspa.ir/wp-content/uploads/2017/09/PMBOK6-2017.pdf>.
- David, F., Sayani, S., (2009). *The Business Value of Agile Software Methods: Maximizing ROI with Just-in-Time Processes and Documentation*.

* * *

Are you stressed ?



Sarina Maharjan
Deputy Manager
Nepal Bank Limited

Case I: Rita regularly keeps dreaming about missing deadlines for reporting at the office. She continues murmuring in her sleep. She has not been able to get sound sleep for a few days. She feels suffocated and drowsy; has headache often.

Case II: After reaching home from the office, Haritries to stay away from family members; shouts at his children; his anger gets intense. He can feel that a few years back, his temperament was not like this. His irritability is growing day by day.

Case III: Rejoining the office after maternity leave, Gita has been struggling to integrate her professional life and personal life. She has not been able to manage time for her self-care. It has been weeks since she has not looked in the mirror to comb her hair. She feels that she has only tiny control over her work.

All the above three cases have a common ground i.e., workplace stress. Our body is premeditated to react to any situation. When we go through any changes or events, our body produces a physical and mental response which is called stress. Stress can be positive or negative. It can be short-term or long-term. When it is short term, it is not problematic whereas when it is long term, it can have larger consequences. Likewise, stress helps us to push our limits for a better result which is positive but if remains for longer; it can turn into a problem.

When the demand for work is not parallel with the ability of the worker, stress is developed. High workload, non-fulfillment

of expectations, immense pressure at work, impractical deadlines, excessive targets, generating new clients, pressure to increase business at any cost, and under payment generally are the causes of stress. On the contrary, inadequate work volume also makes employees feel underused of their skill and over qualification also lead to workplace stress. When employees cannot fulfill the demands of their organization, negative stress grows. Stress leads to less productivity.

Every individual is different from each-others. In some cases, the same scenario can be stressful to someone and not stressful to others. A person who cannot meet the target set by the organization goes through a stressful time whereas the one who can easily meet the target enjoys the time and does not feel stressed.

Stress hampers decision making increases the difficulty in concentration, and loss of confidence, and leads to nervousness, headache, and fatigue affecting physical and mental health. It impacts both employees and the organization's productivity.

Causes of workplace stress

Ambiguous role in the organization

Some employees cannot identify their actual role in the organization. They do not know what to do and what not to do. They are confused about which track they should follow. When the role and responsibilities are not clearly defined role conflict arises. Similarly, when there are multiple supervisors and job expectations are uncertain, stress grows.

Inappropriate task design

In organizations, some employees are always busy with their work, late for home, continue unpaid overtime and some stay idle due to non-availability of work. When there is an overload or underload of work, employees cannot be satisfied with their job. They find their work meaningless. Likewise, if there is inadequate time to meet the deadline or the employee's capacity does not match their work demand, they start stressing.

Lack of interpersonal relationship

Some workers do not have good relations with their colleagues and some do not have support from their seniors and supervisors. There is no trust between the workers. Some feel a threat to safety at the workplace. In some places, discrimination between workers prevails. These generate stress among the employees.

Hamper in career development

In some organizations, there is a lack of career growth. Threat to job security arises. Some workers get under-promotion and some get over-promotion. Under-promotion demotivates the workers and over-promotion employees cannot perform par to demand leading to job dissatisfaction.

Unfavorable management style

When employees are not allowed in decision-making and there is poor communication in the organization, they tend to be frustrated. They seek appreciation for their job performance but when their expectations are not fulfilled, they go through stress.

Unpleasing workplace environment

People expect office setups to be delightful, comfortable, and alluring. When the office structure is hazardous, noisy, smelly, unsuitable temperature, poor air quality, and overcrowded, employees cannot have a sound mood to work. Irritability gradually mounts leading to the performance below acceptability. Lack of appropriate work culture and policies deteriorates work conditions.

Lack of work-life balance

When people have long work hours and unpaid overtime, they cannot integrate their professional and personal life. They cannot remain happy in both of their lives. Some have more responsibilities at home and cannot reach the office on time.

Lack of required work skill

Workplace requisites are changing over the pace of time. Some workplaces require technical skills and some require soft skills. When the employees cannot grow themselves in developing their skills as per the demand of time and the nature of work, they cannot perform satisfactorily.

Symptoms and effects of workplace stress

High absenteeism, turnover, arriving late at work, staying late at work, trouble in decision making, concentrating, and problem-solving, forgetfulness, fatigue, problem in sleeping, losing interest in daily activities, poor performance and low productivity, lack of motivation to work, increased complains are the general symptoms of workplace stress. Moreover, headache, chest pain, weight loss or gain, increased blood pressure, consuming more caffeine or alcohol, indigestion, etc. are also observed in stressed people. Mood swings, irritability, and mounting anger are rampant. Likewise, significant behavioral change is observed. Stress has a significant impact on both mental and physical health. Stressed people prefer to isolate themselves from others.

Dealing with stress

Time management

Poor time management is one of the major causes of stress. Hence, effective time management is crucial to meet tight deadlines and completing work on time. Prioritizing tasks for the proper execution of work is required for stress reduction. High-priority tasks should be completed promptly to erase stress at work.

Planning

Proper planning is indispensable to meet the demand of work. Appropriate work design encourages employees to execute their tasks as per requirement without facing stress.

Delegating tasks to others

One is not required to do all tasks on own only. Tasks can be delegated to others for simple execution and stress reduction. Capturing all the tasks under one's wing only invites unnecessary mounting stress.

Training

It is one of the sought methods to control stress. It helps employees cope with stress by increasing their ability to meet their work demands. It helps to develop the ability to match the demand of work, build confidence and enhance the skill.

Involving employees in decision-making

Work stress can be lowered by increasing employee participation in decision-making and work planning. Matching job descriptions with employee skills and communicating with

employees about their job description clearly can help them to motivate to execute the required task within a given time frame.

Fight or flight

Stress can be dealt with by either fight or flight mechanism which means if one can get relieved from stress, he or she can face it or if he or she can stay away from it.

Integration of professional and personal life

When one can balance work and personal life, one can be happier. Reaching the office on time, returning home on time, not bringing office work home, and not taking home issues to an office can keep one away from stress.

Relaxation

Exercise, relaxation techniques like deep breathing, mindfulness, meditation, yoga, prayer, counseling, a healthy diet, listening to music, resting, and going on vacation can help to avoid stress.

* * *

Around the Concepts of Efficiency, Effectiveness, and Value



Shikhar Nath Khanal

*Senior Manager
Nepal Bank Limited*

Management plans and reform proposals often use the term 'efficiency' and 'effectiveness' with great importance and emphasis. The address of top executives in corporate meetings and review sessions frequently revolve around ideas and commitments for better efficiency, productivity, and effectiveness. Grandiloquence like 'this shall be improved', 'that shall be replaced', 'overhauled', and 'reexamined' frequently come in the documents as a way to enhance efficiency. The term is so enamored that the review and plan documents rarely become complete without such words being repeated several times. Here in this paper, I like to dig into the very concept and spirit preserved in the terms. Some related concepts and findings of some relevant studies and research shall also be visited for substantiation before landing on some conclusion.

Introduction

Efficiency is a commonly used term in management literature. The discipline of management evolved from the attempts and ideas developed for achieving higher productivity and efficiency. When F.W. Taylor developed the theory of Scientific Management, the central concern was achieving the twin goals of efficiency and productivity from the people and resources. In the context of the Industrial Revolution flourishing around the time, efficiency and productivity were customarily referred to in a technical sense. Productivity meant the output realized per unit of the value of input deployed in the system. Efficiency meant how well the production system could run in terms of interruptions, downtimes, resource wastages, breakdowns, people's safety issues, or any events of accidents or misfortunes.

With the advent of different kinds of organizations for businesses of different natures, the connotations of the term efficiency also came across revision, refinement, and changes. Businesses today are not just the manufacturing industries of that time. Organized activities extended to trade and commerce, design and engineering, education, health, research, consultancy, banks, and so on. This growth in the diversity of businesses necessitated a different and wider perspective on the concept of efficiency coming out of the technical box.

Efficiency and Effectiveness

A closely used and often confused with efficiency is the term 'effectiveness'. Before dealing with the effectiveness–efficiency dilemma, it is logical to first get clarity with output and outcome. In a technical sense, the output is the end result. But the output itself is not the final outcome. If a manufacturing system produces 5000 units per week, this is the output. This can be used to assess how well the production system is working. So it can be a measure of efficiency. Output is a term that relates better to a technological process of transformation. Inputs are subjected to the process, machine, or plant, and outputs are obtained as the final products. So, the question of efficiency explores how well the machinery converts inputs into output. If the conversion takes place with minimum wastage and scrap, the least wear and tear of machines, no industrial hazards, and injuries to the people involved, and the least emission of polluting gases or rubbishes, then the machinery or the production system can be said to be efficient. The ratio of the value of output units to input

units provides a measure of productivity. Efficiency and productivity are connected such that if the machinery is efficient, its technical productivity is reasonably high.

However, the outcome is a wider term. This transcends the boundary of any production system. This relates more closely to the ultimate objective of the organization. It relates to a broader horizon subject to many other factors. The sales revenue or profit or number of new customers could be the outcomes. The generation of revenue with the 5000 units is not any straight function of quantity multiplied by the price per unit. The revenue is affected by several factors like selling efforts, competition with the same or close substitutes in the market, changes in economic conditions, changes in people's spending and consumption trends, and technology before the output could be translated into an outcome. So if the company increases the production per week from 5000 units to 6000 units with the same technical arrangements, it can be said the technical efficiency has improved. But if the additional product could not be sold to earn additional revenue, what is lacking is effectiveness. Revenue rather than the manufactured items themselves is the ultimate outcome. Continuing

with the same example, there is no benefit to the company if the additional 1000 units could not be sold to earn additional revenue because of the lack of proper marketing efforts. Similarly, if the additional 1000 units were sold but the increase in carrying costs and marketing costs come to offset and hold the profit figure at the same level, there is still no benefit. So the outcome can be affected by costs involved in the entire manufacturing and selling activities as well as some external factors. Outcomes do not just reflect in dollars or rupees. The impression of the products or services in the minds of customers could affect the repetition of transactions, transmission of good messages to other potential customers, and eventually affect the expansion of the customer base as the outcome.

Putting the idea in other words, efficiency is an operational concept while effectiveness is a more strategic concept that lays focus on how the problem has been resolved, opportunity exploited, the situation improved or any kind of merit (that could be seen after 2-5 years) has been achieved. Productivity Commission (2013) clarifies the conceptual distinction between efficiency and effectiveness based on the outcome and output. The concept of efficiency and effectiveness as in the diagram:

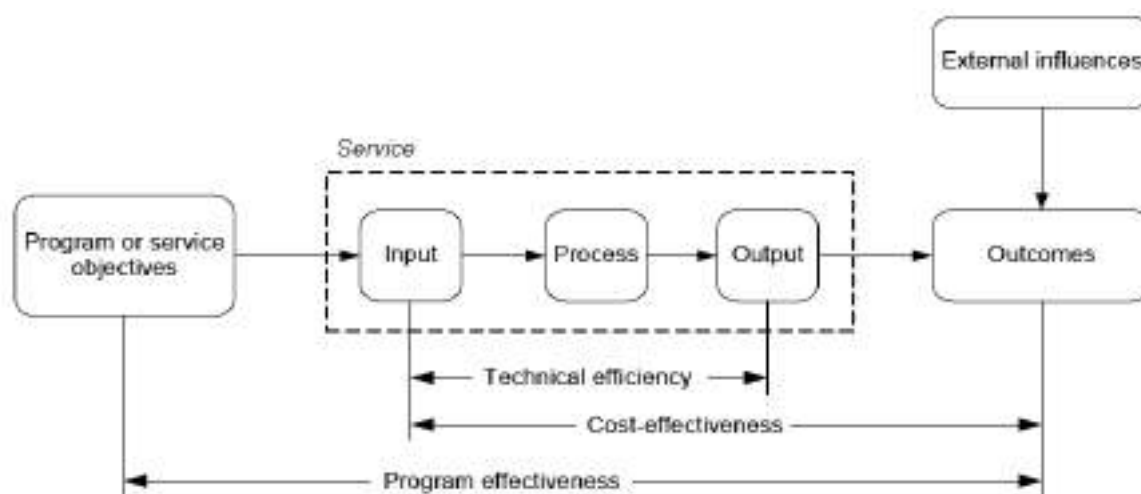


Fig 1: Efficiency and Effectiveness

Mouzas (n.d.) shows efficiency and effectiveness in a matrix showing that a high emphasis on efficiency with poor concern for effectiveness results in ephemeral growth. The growth will be short-term, showy but not sustainable. This could be like an increase

in production but no increase in rupee sales, an increase in sales but no increase in profit. Increase in the number of customers but no or less increase in the actual business revenue. Similarly, a combination of a high focus on effectiveness but overlooking efficiency is also

unprofitable. Only a balanced growth with efficiency and effectiveness in tandem shall result in a growth that is sustainable and just.

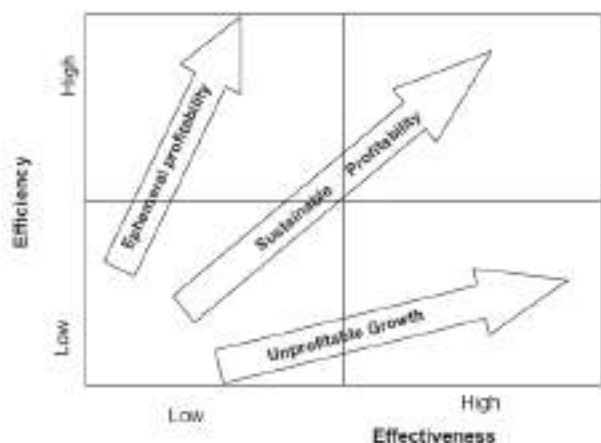


Fig 2: Efficiency vs Effectiveness

As Chase et.al. (2010) observe, efficiency means doing something at the lowest possible cost. An efficient process is that which produces goods and services at the smallest input of resources. But effectiveness relates to another useful concept, value. Value is the relative term of quality and price. If a company delivers better products or services at the same price, the value of the offer is higher. Efficiency means doing the right thing to create value. Thus efficiency and effectiveness have different goals to focus on. For instance, if a bank runs its customer service counters with fewer people, it may be called efficiency in the sense that the staff cost for providing the services has decreased. But effectiveness is there if the waiting time for the customers is reduced and customers can have a feeling of better service. If the service becomes slow and waiting time is increased, effectiveness deteriorates despite that efficiency in the sense of input costs is improved. So the goals of efficiency and effectiveness often happen to contradict.

Robbins and DeCenzo (2002) in clarifying the concept of management elaborate on the idea of efficiency and effectiveness. In their version, while efficiency looks at the relationship between input and output, effectiveness is concerned with goal attainment. Good management is concerned with both attaining goals (effectiveness) and doing efficiently as well. That is, improving efficiency without hampering effectiveness. Poor management

may be due to inefficiency, ineffectiveness, or both. Though, there can be momentary effectiveness (increase in sales, or profits) achieved through inefficiency.

Peter F. Drucker(1967) extends the concept of efficiency and effectiveness a bit differently. According to his discussion, the concept of efficiency is suitable in the context of lower-level, manual or mechanical works while effectiveness is something referring to higher jobs requiring superior knowledge and a more strategic approach. So effectiveness is an attribute sought in the performance of high-level executives and the subject of emphasis for the most part and most people - is efficiency.

Efficiency in Economic Sagacity

Economics is the discipline that frequently uses the terms like costs, inputs, outputs, efficiency, and cost-effectiveness. The concept of efficiency is used as a multifaceted term. This is linked to costs. McCormick (1981) observes the link between efficiency and effectiveness as - effectiveness is a measure of success in achieving a clearly stated objective and efficiency is cost-effectiveness. The efficient solution is that which is most effective at the least cost. Production efficiency refers to different aspects like full (-est possible) use of available resources, generation of maximum output for a given set of inputs, production of the right combination of outputs from the societal perspective, and cost-minimizing distribution from producers and end users.

One more term often muddled with efficiency is 'optimal'. Many writings use the term 'optimal' and efficiency in the same sense. Optimal means as discerned from its Latin origin, the best. If there is the 'best' use of resources and the 'best' combination of outputs is derived, it is undoubtedly a case of high efficiency.

Customer and Efficiency

Xue and Harker (2002) discuss the concept of customer efficiency in light of the increasing role and contribution of customers in producing and delivering services. Customers in the world of the internet and online connectedness today are not just passive recipients of service; they are rather co-producers of services. When a bank introduces the service of online account opening, the time and accuracy of the service

shall depend on how well the customer can fill in the details, upload relevant documents and select appropriate options to conduct transactions. So the efficient delivery of service requires consistently good performance from the part of both the employees and the customers who use the firm's infrastructure and participate in the production and service delivery system of the company. Accordingly, a new terminology for customer efficiency management (CEM) has been introduced widening the scope of efficiency management.

The Efficiency 'Rush'

In all economic endeavors, the focus is ultimately on results. Resources are deployed to generate results that may be manifested as an increase in sales, earning of profits widening the customer base, spread of good name in the industry, etc. So effectiveness is what managers have concerns about. Again, effectiveness comes with efficiency. Good outcomes unfold when there is better efficiency in the system. This makes all managers seek in the first place, their people, process, technology, and equipment to be efficient. Training is conducted and motivational sessions are organized to enhance efficiency. Work divisions and resource allocations are revised from time to time for better efficiency. Old and outmoded machines are replaced for better efficiency. Progress reviews and discussions are held for efficiency. Reporting agendas and modules are designed to ensure efficiency. Thus a significant part of managers' jobs emanates from the concerns of efficiency. Big capital expenses are incurred in the name of efficiency. This way efficiency becomes a buzzword, a catch phrase in most meetings, reviews, reform plans, progress reports, etc. Efficiency becomes a fever to young, ambitious, and fervent managers.

Conclusion: Need for Right Focus

As discussed above, all organizations strive for efficiency. All human endeavors struggle for effectiveness. Effectiveness becomes the justification for all efforts, time, and expenses deployed in a venture. But in the cross-cutting concepts of efficiency, effectiveness, and productivity we need to have the right focus. Putting excessive emphasis on efficiency makes people run after shallow achievements like visiting more places, contacting more

customers, opening more accounts, working more hours, running the machines more hours, issuing more instructions, traveling longer distances, etc. Visiting more places may not bring in more customers. Opening more accounts may not itself increase the deposit volume. Working more hours may not per se increase the output. There is a considerable gap between the activity performed and the desired achievements. So a better idea is to assess the real impact on revenue generation, profit, or the real well-being of stakeholders that may not be visible directly and immediately. With a focus on expanding the activity the business may become bigger, the organization may appear bigger and the top management can enjoy a 'feel' of leading a big organization. But the over-emphasis on efficiency at the same time is likely to elude the appropriate attention to the real results in the form of effectiveness. The management might remain 'barking the wrong tree. Drucker (1967) in his book *The Effective Executive* also says, - Intelligence, Imagination, and Knowledge are essential resources, but only effectiveness converts them into results.

References:

- Chase, R., Shankar, R. et.al. (2010). *Operations and Supply Management* (12th Ed.). Tata McGraw Hill Education P Ltd.
- Drucker, P. (1967). *The Effective Executive*. HarperCollins Publishers. NY.
- McCormick (1981). *Effectiveness and Efficiency*. Standards in General Practice. Journal of the Royal College of General Practitioners, pp 299-302.
- Mouzas (n.d.). *Efficiency vs effectiveness*. The University of Bath. UK
- Productivity Commission (2013). *On efficiency and effectiveness: some definitions*, Staff Research Note, Canberra.
- Robbins, S. and DeCenzo, D. (2002). *Fundamentals of Management*. Pearson Education Inc.
- Xue, M. and Harker, P. (2002). *Customer Efficiency: Concept and Its Impact on E-Business Management*. Journal of Service Research, Volume 4, No. 4, pp. 253-267. 2002 Sage Publications

Be Unstoppable



Sangeeta Pokharel
Senior Manager
Nepal Bank Limited

Background:

Henry Ford, poor and uneducated dreamed of a horseless carriage, went to work with what tools he possessed, without waiting for an opportunity to favor him, and now evidence of his keen desire belts the entire earth. He has put more wheels into operation than any man who ever lived. He started from scratch and built an industrial empire of huge proportions. He had a clear purpose to mass production; mass distribution and has cars mass consumption, for which he incessantly worked without a single thought of giving up his entire life as a result of which he was able to revolutionize the automobile industry making the automobile available to middle and working classes all over the world.

According to brain expert Tony Buzan, the number of thoughts we can think of is greater than all the molecules in the known universe. This means that whatever we have accomplished in our life to this date is only a small fraction of what we are truly capable of achieving. Psychologist Abraham Maslow once wrote, 'the story of the human race is the story of men and women selling themselves short.' The average person settles for far less than they are truly capable of achieving compared with what you could, everything you have accomplished so far is only a small part of what is truly possible for us.

Former management writer and guru Peter Drucker wrote, the only skill that will be important in the 21st century is the skill of learning new skills. Everything else will become obsolete over time. It has been said often that 'whatever got you to where you are

today is not enough to keep you there.' We should continually add more value to contribute more than we are contributing today. Instead of waiting for things to get better, if we take the initiative and get committed to continuous learning and doing, we become unstoppable. We don't have to go fast; we just have to go.

For many of us, if just one experience doesn't turn out positively, we conclude that we are losers and give up trying. Napoleon Hill once asked the audience, 'what is the average number of times that a person tries to achieve a new goal before they give up?' after several guesses from the audience, he answered: 'less than one'. His point was that most people give up before they even try and begin thinking of all the reasons why it is not possible for them.

Basic traits of unstoppable leaders:

If things aren't failing, you are not innovating enough. Arnold Schwarzenegger once said, 'strength doesn't come from winning. Your struggle develops your strengths. When you go through hardships and decide not to surrender that is the strength.' 'Be Unstoppable' is about three basic traits of the world's greatest leaders who had a purpose to get focused on, who were persistent enough to achieve their masterwork, and not giving up even in the worst situations to drive their spirit despite lots and lots temporary defeats while persuading their goals.

1) Purpose:

Henry Ford once said, 'there is no failure except failure to serve one's purpose.' The 'Why' is our purpose; it determines 'What' which is our goal; and our goals determine the

'How' which are the actions and the strategies we undertake to achieve the results we want. Having a statement of purpose makes things more meaningful.

Very few people or companies can clearly articulate why they do what they do. All great leaders have clarity of why and an underlying belief in a purpose or cause. Bill Gates was a man with a purpose. It's not Bill Gates's passion for computers that inspires us, it's his undying optimism that even the most complicated problems can be solved. He believes we can find ways to remove obstacles to ensure that everyone can live and work to their greatest potential.

Things don't go completely as planned for anyone, even Bill Gates. He dropped out of Harvard and closed his failing business, Traf-O-Data, soon after that. At the arrival of the public internet, he was said to have underestimated its influence and failed to keep Windows and Microsoft's systems strategy at the forefront. He struggled with how to respond to the internet of all things, but he recovered from this failure. According to him, 'it is fine to celebrate success, but it is more important to heed the lessons of failure.'

Living through the computer revolution, Bill Gates saw the computer as a perfect technology to help us all become more productive and achieve our greatest potential. That belief inspired his vision of a personal computer on every desk to come to life. Ironically, Microsoft never even made personal computers. Microsoft was founded mainly to dominate the personal computer operating system market with MS-DOS in the mid-1980s, followed by windows. It wasn't just 'What' computers did, that Bill Gates saw the impact of the new technology; it was 'Why' we needed them.

We may have hundreds of goals, some of which we are continually achieving but we may have only a single purpose that we spend our lives working for. Definiteness of a purpose is the starting point of all achievements. Our mind can only hold one dominant thought at a time. The power of the focused mind is one of the strongest forces in the universe. There is a

famous quote, great minds have purposes, and others have wishes.

2) Persistence:

Once Gautam Buddha said, 'in the confrontation between the stream and the rock, the stream always wins, not through strength, but through persistence.' Persistence is the power of will. The majority of people are ready to throw their aims and purposes overboard and give up at the first sign of opposition or misfortune. A few carry on despite all opposition until they attain their goal. Their desires are not a hope, not a wish but keen desire that are definite and transcends everything else. If you are willing to work on yourself long and hard enough, you can shape yourself into the kind of person you are capable of becoming. Tony Robbins rightly said, most people overestimated what they can do in a year and underestimated what they can do in ten years.

A baby doesn't give up every time he falls while learning how to walk. He pulls himself up and tries again. He never stops trying to walk. He keeps trying for as long as it takes. It never occurs to him that he might fail. So, he continues the process despite the bruises and bumps along the way. Thoughts of fear, doubt, and failure begin to invade the mind. Most successful people have failed at one time or another and some have failed many times. Those who succeed learn from their failed attempts and persist. They realize that failure is simply a price they pay to succeed.

When Napoleon Hill interviewed Edison for the first time he said, 'Mr. Edison, what have you got to say about the fact that you have failed thousands of times in your attempts to create a light bulb?' Edison replied, 'I beg your pardon. I have never failed even once. I have thousands of learning experiences that didn't work. I had to run through enough learning experiences to find out a way that it did work.'

We all have had thousands of learning experiences. It's not that we are two-time, three-time, or all-time losers. For most of us, it's just that we haven't had enough learning experiences to get it right. Once we define our

problem as being a loser, how can we possibly win? We have eliminated the possibility of success by giving up. Abraham Maslow, once wrote, 'the ultimate end of human life is to become everything you are capable of becoming.' Our purpose should be to fulfill our potential as human beings and to accomplish every goal we can set for ourselves. Some people accomplish an extraordinary amount with their lives, as opposed to the great majority who accomplish very little- it's through persistence.

Not giving up:

Jack Ma, founder and executive chairman of Alibaba, racked up more failures in his early years but to him, the only sign of failure is giving up. As a young adult, Jack Ma failed the Chinese entrance exams for college three times before he passed. Once applications were sent, he was turned down by Harvard – ten times. Upon graduating from university, Jack Ma was one of the 24 applicants who applied to the newly arrived KFC in China. 23 of those applicants were accepted, leaving Jack Ma the sole reject. Shortly following, he applied to the police where he was again the only one turned away. When the dot com bubble burst at the end of the 1990s, Alibaba, now the world's largest e-commerce company had zero revenue to show for its first three years. Not only was it unprofitable, but it was also on the verge of bankruptcy. He faced a lot of difficult challenges on his journey to the top. However, Jack Ma learned early in his business that if he didn't give up then he still had a chance to succeed. This was the positive attitude that made him one of the most successful, talented, and exceptional business leaders in the world.

If you make a choice that ends up being less than ideal, you are not failing yourself, you are just testing things out in pursuit of a larger goal. According to Jack Ma, 'you never know what you can accomplish until you try it. You never know whether a new business idea will work until you have followed through with it until the end. You simply cannot succeed without failing at some point... Don't give up! The moment you give up is the moment when

you truly fail to accomplish a goal.' Despite anything, he was positive enough to drive toward his goal.

When most people pursue a goal, if they don't see instant results after a few initial tries, they give up which ends the path of possibility. We should be like the Chinese Bamboo tree that teaches us the essence of human potential by not giving up. This particular tree when planted will do nothing for almost five years even after nurturing with water, soil, and sunshine. In the first year, there are no visible signs of activity, in the second year, no growth above the soil, and in the third and the fourth years still shows no signs. Finally, in the fifth year, the bamboo tree grows 80 feet (nearly 30 meters) in just 6 weeks. It didn't lie dormant for over four years to grow exponentially in the five years. Because of its height, it requires a strong foundation for developing a root system to support its outward growth. It is a perfect metaphor for success, i.e., most people fail to achieve their goals because they give up and quit.

Years will pass in an instant. And if consistent work is not done toward the purpose we want to attain, all years will be gone and we will accomplish nothing. Success requires a strong foundation. All people, in any society, do not have the same mind, capacity, or the same power to do things; they must have different ideals and have no right to sneer at any ideal. Let everyone do the best they can for realizing their ideal. Nor is it right that I should be judged by your standard or you by mine. The orange tree should not be judged by the lemon tree. To judge the orange tree, you must take the orange standard, and so is the case with lemon.

Conclusion:

Each of us carries an instinct for excellence within. The limitation is nothing more than a mentality. Our excuses, fears, and doubts should be ignored and we got to focus more on the idea that brings positive change to ourselves, our organization, our nation, or the entire universe, on which we have our keen interest to devote our whole life. Ideas are

worth nothing unless backed by application. The smallest of implementations is always worth more than the grandest intentions to march ahead.

Obstacles are those frightful things you see when you take your eyes off your goal. By focusing a magnifying glass on a piece of paper, we can converge all sunlight to a point, and thus the paper is burnt. Similarly, if we have a purpose to focus on which we persistently work upon without giving up, we can be unstoppable.

References:

1. Dare to Win, Jack Canfield and Mark Victor Hansen
2. Start with Why, Simon Sinek
3. A Top Visionary who Changed the World, George Ilian
4. Think and Grow Rich, Napoleon Hill
5. Million Dollar Habits, Brian Tracy
6. The Infinite Game, Simon Sinek
7. The 5 am Club, Robin Sharma

* * *

Competency Mapping: A New Era in the field of HR



Binod Thapa
Deputy Manager
Nepal Bank Limited

Background:

Human resource management is a process of bringing people and organizations together so that the goals of each other are met. Human resource development aims at constantly assessing the competency requirements of different individuals to perform the job assigned to them effectively and provide opportunities for developing these competencies to prepare them for future roles in the organization.

The term 'competence' first appeared in an article authored by R.W. White in 1959 as a concept for performance motivation. In 1970, Craig C. Lundberg defined the concept in "Planning the Executive Development Program". The term was used by McClelland commissioned by the State Department, to extract characteristics common to high-performing agents of an embassy, and to help them recruit and develop. It has since been popularized by Richard Boyatzis and many others, such as T.F. Gilbert(1978) who used the concept concerning performance improvement. Its use varies widely leading to considerable misunderstanding.

Meaning and definitions:

Competency Mapping is made up of two terms – **competency** + **mapping**, where, **competency** refers to clarifying any underlying characteristic that is required to perform the process or the activity and **mapping** refers to the scheduling of the activities in sequential order. Together, **competency mapping** refers to the proper scheduling of the activities which are required for the completion of crucial processes. Alternatively, Competency mapping is defined as the process of identifying the exact

skills, abilities, knowledge, and behaviors needed to perform effectively and efficiently in a specific job or role.

"Competency Mapping is a process of identifying key competencies for a company or institution and the jobs and functions within it. It is a way of assessing the strengths and weaknesses of a worker or organization by identifying a person's job skills and strengths in areas like teamwork, leadership, and decision-making. Thus, it is about identifying a person's job skills and strengths in the areas like teamwork, leadership, and decision-making."

Some scholars' points of view are mentioned below:

"Competence is a combination of two topics of personal competence and merit at work. Personal merit is a concept which refers to the dimensions of artificial behavior to show the competence performance and merit at work depends on the competences of the person in his /her field."Woodruff (1991).

"A collection of behaviors and skills which people are expected to show in their organization"Rankin (2002):

An organization seeking to establish a highly effective and efficient workforce must develop a competency mapping technique, but research suggests that most organizations fail to recognize the competencies of the employees and utilize them efficiently thus disabling the employees to work at their best. The aim of this concept finds out the "competency level of the employees" and to provide various suggestions to enrich the present level of performance of the employees. When organizations recognize that

people are truly their most valuable resources, one of the roles they accept is helping employees manage their careers. Competency mapping is an important resource in this environment and is an adjunct to knowledge management and other organizational initiatives.

Why Competency Mapping?

A) From Organizational Perspectives:

The needs of competency mapping are:

- The cost of manpower is becoming increasingly high.
- Realization of the truth that people can transform an organization.
- Getting more from the people rather than getting more people.
- Increased customer focus; identifying and fulfilling implied customer needs and expectations.
- Recognizing the fact that the right kind of human resources can monitor and manage the technology, finance, market, customers, customer relationship, processes, procedures, and the system effectively.
- Importance of role performer vis-a-vis time management.
- Identifying the key success factors
- Pinpointing triggers for each role
- Laying direction for superior performance
- Setting defined expectations for employees
- Serving means communicating performance expectations
- Ensuring that the employees obtain greater transparency about their roles
- Providing opportunities for development
- Creating a more empowered workforce
- Employing the workforce effectively

B) From Employee's Perspective:

List of compelling reasons why employees should map their competencies:

- Helps to gain a clearer sense of true marketability in today's job market once the individual knows how his competencies to those that are asked by the market in the key positions of interest.
- Aids as a cutting-edge and well-prepared candidate, who has taken the time to learn about competencies, investigate those

in demand, and map their competencies before interviewing.

- Helps in demonstrating self-confidence that comes from knowing one's competitive advantages more convincingly, and from being to articulate those advantages in a specific language.
- Aid in securing essential input to resume development – a set of important terms to use in describing expertise derived from prior career experience.
- Gains advanced preparation for interviews, many of which may be delivered using a competency-based approach called structured behavioral interviewing or behavioral event interviewing.
- Helps in developing the capability to compare one's actual competencies to an organization or position's required/preferred competencies, to create, an Individual Development Plan.
- Aids in sustaining the transformation of the HR function, HR professionals must develop and demonstrate a new set of competencies to fulfill their changing roles and responsibilities. (Yeung, Woolcock, & Sullivan, 1996).

Seven Universal Competencies for Success:

1. Build Relationship	
2. Develop People	
3. Lead Change	
4. Inspire Others	
5. Think Critically	
6. Communicate Clearly	
7. Create Accountability	

Tip: Use the seven universal competencies as a framework for feedback.

Competency Mapping Process (With Stages and Steps)

The competency mapping process does not fit the one-size-fits-all formula. It has to be specific to the user organization. It is better

to develop models that draw from but are not defined by existing research, using behavioral interview methods so that the organization creates a model that reflects its strategy, its market, its customers, and the competencies that bring success in that specific context (including national culture).

Start with small, discrete groups or teams, ideally in two directions—a **‘horizontal slice’** across the business that takes in a multi-functional or multi-site group, more or less at the same organizational level, and a **‘vertical slice’** taking in one whole department or team from top to bottom. From that, the organization can learn about the process of competency modeling, and how potential alternative formats for the models may or may not fit the needs of the business.

It is important to focus on one or two key areas of implementation rather than the whole HRD agenda in one scoop. So if recruitment and selection or performance management is the key strategic needs of the business, and where the pain is being felt, then start there. It is advisable to begin with a ‘horizontal’ slice

of the management or senior-most team as the benefits will percolate down to the whole organization.

Competency mapping refers to the process of identifying the key skills required for accomplishing tasks at a particular position. On completion of this process, the map becomes an input for several other HR processes such as job evaluation; recruitment; training and development; performance management; and succession planning.

The mapping process starts with the understanding of the vision and mission of the organization, followed by translating them into specific, measurable, and time-bound business goals. It then goes on to clearly outline an organization's structure, identifying various levels and positions, as well as reporting relationships obtained within the structure.

HR professionals initially distinguish competency and competence. Though these two terms are often used interchangeably, competency more precisely refers to employee behavior whereas competence highlights employee performances, skills, or results.

The competency mapping process consists of the following stages:

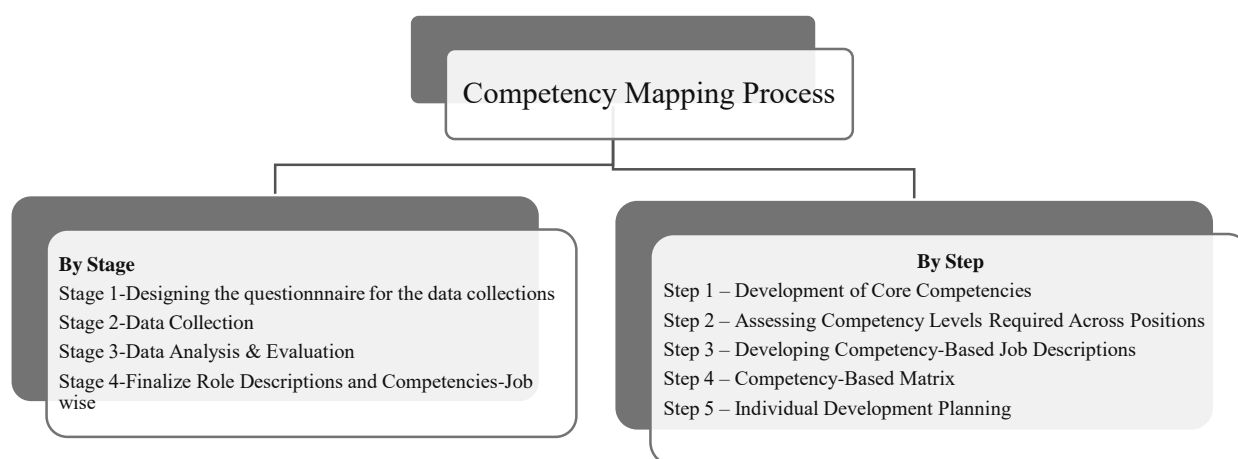


Figure: Competency Mapping Process

Stage1: Designing the questionnaire for data collection.

While designing the questionnaire following factors are to be taken into consideration:

- Knowing the purpose of the job
- Identifying the critical success factors

- Identifying the key result areas(KRA)
- Breaking KRAs into key activities

Stage 2: Data Collection:

- Clarity of organization direction
- Clarity of organization structure.
- Interview job holder.

- d. Interview job holder's reporting officer.
- e. Discuss with the focus group if the job is of the same family.

Stage 3: Data Analysis & Evaluation:

This stage involves:

- a. Rank order of the list of competencies (guided/unguided)
- b. Comparing good performers and average performers with a selected list of competencies.
- c. Use research data and assign competencies to positions.

Stage 4: Finalize Role Descriptions and Competencies-Job Wise.

The followings are the step-by-step process for competency mapping:

Step 1 – Development of Core Competencies:

In this step, the leadership of the organization meets to brainstorm which core competencies the organization requires to achieve its objectives, goals, and vision. Examples of core competencies that are usually essential in organizations are problem-solving, team-building, decision-making, and communication skills.

Step 2: Assessing Competency Levels Required Across Positions:

After the leadership decides which competencies are essential, it is necessary to determine the degree to which, and how, these competencies are required in each type of position (i.e., Sales Manager, Receptionist, and CEO). This assessment can be made through interviews with incumbents of sample positions, using a Position Information Questionnaire (PIQ).

Step 3: Developing Competency-Based Job Descriptions:

Following the interview process, job descriptions can be developed that include not only duties and reporting relationships but the core competency descriptions that are tailored to each position. The same competencies are

included in each employee's performance appraisal instrument so that he/she is evaluated on the same criteria that are specified in the job description.

Step 4 : Competency-Based Matrix:

For career development purposes, new employees (or potential employees) will be interested in career progression options available once they master different competency levels. As career options become more complex and sophisticated, the core competencies are elevated in terms of sophistication as well.

Step 5 : Individual Development Planning:

Using the job descriptions and the performance appraisal process as a foundation, human resources can provide coaching for individuals based on their unique developmental needs. For example- if a sales representative is interested in a position as a sales manager, human resources professional can counsel this person about current strengths and areas for improvement and point out the competency levels required for the higher-level position. Then the employee and the HR person can jointly map out a plan for the employee's development (courses, workshops, mentoring, etc.)

Six important Approaches to Competency Mapping:

Competency analysis is concerned with behavioral dimensions of roles while competence analysis considers what people have to do to perform well. In an organization, a tailor-made competency schedule is carried out by specialists or management consultants, or both. Line managers may be consulted but the frameworks are issued to them following procedures laid down for such processes as performance management. Although the first draft may be developed in-house when practiced the suggested changes can improve it further.

There are 6 approaches to competence analysis:



Figure: Approaches to Competence Analysis

Approach 1 (Expert Opinion):

This method involves an expert member of the HR department possibly discussing with the other experts and referring to the published list to draw up "what counts". The major drawback of this method is that it lacks detailed analysis and the line managers have not been involved at any step so it may be unacceptable.

Approach 2 (Structured Interviews):

Here we require the list of competencies prepared by experts and the job-holders. The key result areas of a particular are identified to analyze the behavioral characteristics, which distinguish performers at different levels of competence.

The positive and negative indicators required for achieving high levels of performance can be analyzed as:

- Personal drive(achievement motivation)
- Analytical power
- Creative thinking
- Team Management
- Interpersonal Skills
- Communication Skills

This approach relies too much on the experts.

Approach 3 (Workshops):

A team of experts (knowledge and experience holders), managers, and job-holders along with a facilitator (not from the personnel department) or a consultant work together in a workshop. The activities of the workshop initiate with defining job-related competence areas. Then the members of the group develop examples of effective and less effective behavior recorded on flipcharts. The facilitator's job is to help the group to analyze its findings and assist generally to set competency dimensions that can be identified by behavior.

Approach 4 (Critical Incident Technique):

This is a means of eliciting data about effective or less effective behavior related to actual events-critical incidents.

The technique is used with groups of job-holders, their managers, and expert in the following ways:

- ❖ Explain what the technique is and what its uses are. This helps to gather real information regarding the behaviors constituting good or poor performance.
- ❖ Listing the key areas of responsibilities for a particular job.
- ❖ Each area of the job can be discussed and relation to critical incidents.
- ❖ Collect information about the critical incidents under the following headings
 - What were the circumstances ?
 - What did an individual do ?
 - What was the outcome of the efforts of the individual ?
- ❖ The same process is repeated for each area of responsibility and various critical incidents are recorded.
- ❖ On referring to the flipchart, analyzing the critical incidents, the recorded behavior is marked on a scale from one to five.
- ❖ These ratings are discussed and re-discussed for reducing errors.
- ❖ Final analysis-it lists the desired competence, and performance indicators for each principal accountability or main task.

Approach 5 (Repertory Grid):

A repertory grid can be used to identify the dimensions that distinguish good from poor standards of performance. This technique is based on Kelly's construct theory. Personal Constructs are how we view the world. They

are personal because they are highly individual and they influence the way we behave or view other people's behavior. The aspects of the job to which these 'constructs' or judgments apply are called 'elements'. A group of people concentrate on certain elements (work or task of job holder) and develop constructs for them, this helps to define the qualities which indicate the essential requirements for successful performance.

The procedure followed by an 'analyst' is called 'the triadic' method of elicitation and involves the following steps:

- a) Identify the elements of the job to be analyzed.
- b) List the tasks on the cards.
- c) Draw three cards randomly from the pack of cards and ask the group members to select the odd out from the point of view of the qualities and characteristics needed to perform it.
- d) Try to obtain more specific definitions of these qualities in the form of expected behavior.
- e) Again draw three cards from the pack and repeat steps c & d. repeat the process unless all the cards have been analyzed.
- f) List all the constructs and ask the group members to rate each task on every quality using a six or seven-point scale.
- g) Collect and analyze the scores to assess their relative importance.

The repertory-grid analysis helps people to articulate their views by reference to specific examples. It is easier to identify behavioral competencies required in a job by limiting the area through the triadic technique. This method of analysis is quite detailed and time-consuming.

Approach 6 (Job Competency Assessment):

The job competency assessment method as described by Spencer & Spencer (1993) and offered by Hay/McBer, is based on David McClelland's research on what competency is under six clusters:-

- Achievement cluster
- Helping/Service
- Influence

- Managerial
- Cognitive
- Personal Effectiveness

Desired Outcomes of Competency Mapping for Organizations and Employees

A) For Organizations:

1. Enhance the Marketing Position:

Competency-based applications can also improve the stature of an organization in terms of enhancing the employability brand of the organization.

2. Hiring Effectiveness:

Competency-based efforts can have a positive effect on hiring and turnover. Improved recruiting and selection processes deliver employees who are more qualified for their new jobs.

3. Better Internal Placement:

Similarly, positions can be filled more effectively with properly qualified internal candidates. Employees who are ready to move up can be readily identified and promoted. Employees who want to move up but are not qualified can be steered into necessary development activities. The result is more of the right people in the right jobs.

4. Training/Development Efficiencies:

Organizations that train employees by title or by workgroup may be wasting a lot of productive time. Thirty-year employees may not need to be sitting next to new hires in some training classes mandated by management. The goal for developing employees is just-in-time, just-as-needed. The immediate result of individual assessments is an easy win.

5. Increased Productivity:

Productivity can be improved in three ways. First, an enhanced selection of employees results in better across-the-board performance on the job. Second, time wasted in unnecessary development activities is converted to productive work time. Third, existing employees receive the development they want and need to be more effective in their jobs.

6. Better Organizational Performance:

Competency-based HR applications can contribute to the overall performance of the organization, although they are hard to isolate as a direct cause. They can deliver extremely large paybacks by helping organizations identify people who can help capture market share, shorten time to market, raise the level of customer service, be more innovative, improve efficiencies and make better decisions.

B) For Employees:

1. **Understanding position requirements** – Competency applications require a thorough grasp of the processes and skills/knowledge required to meet position performance standards.
2. **Need identification of training** – Competency assessments let employees indicate, in a low-risk manner, where they need help in getting their job done. It also lets them establish where they meet qualifications and where they need not waste time in unnecessary development activities.
3. **Easier to show qualifications** – When targeted business goals are not being met, the question arises whether the problem is people, processes, or uncontrollable outside factors. Competency assessments, along with the appraisal system, make it easier to show whether individual employees are properly trained and qualified.
4. **Ability to prepare for the new/next job** – Performance appraisals require that an employee is in a job for some time before the review takes place.
5. **More rational HR decisions** – Using competency assessment information, recruitment, hiring, placement, and promotion decisions are made much more objectively. Employees are hired, assessed, developed, and promoted based on objective competencies rather than subjective preferences or unrelated factors such as seniority.

6. **Talent Volatility** – Assessment of competence makes it easy for the qualified worker to stand out and difficult for the unqualified worker to hide. Competency-based HR applications help migrate the responsibility for employee qualifications from management down to the individual worker (talent volatility).

Conclusion:

Competency is a set of knowledge, skills, and attitudes required to perform a job effectively and efficiently and it describes what has to be done. It promises the economical use of the most important resource, human capital by ensuring the best suitable job for the person ensuring individuals' growth and development. An individual can map his or her competencies and find the job which suits him/her the most. In simple words, it not only ensures the best person is recruited and placed in the best job suitable to the person, but also through training and appraisal makes the less competent person into a more proficient one. In the era of competitive business, hunting for talent and managing them properly is a crucial task for HR professionals. As a result, the top management and HRD directors or managers are paying attention to the competencies of the workforce.

Competency mapping is a relatively new concept in Nepal. Increasing competition in the industry, high employee turnover, and common problems of average productivity and performance with increasing dissatisfaction and low morale of the Nepalese workforce also demands the practice of Competency mapping to address the current scenarios of the job market and human resource management in Nepal. **"The Right Person to the Right Place"** is always true and the best option to boost employee motivation and morale which, in turn, impacts positively better individual as well as organizational performances, so is the competency mapping to plan, execute, manage and integrate employees expectations and performance with organizational achievement and success.

References

K. Aswathappa: "Human Resource Management" 5th Edition, Tata McGraw-Hill companies, New Delhi, 2008.

P. SubbaRao: "Human Resource Management" 1st Edition, Himalaya Publishing House, 2010.
मिलिन्दकोटवाल (2008), model and method for competency mapping and assessment.

R. Palan (2006) competency mapping – A practitioner's guide

Websites:

www.hrm.com

www.tatamotors.com

www.indianautomobiles.com

www.wikipedia.com

* * *

Creating Opportunities for Women in Fintech



Deena Shrestha

Deputy Manager

Nepal Bank Limited

Fintech is a combination of two terms 'Financial' and 'Technology'. In General terms, it refers to businesses and organizations that use technology to enhance or automate financial services and processes. It has been financial technology or "Fintech" which has particularly played a major role in every household, individual business, and industry into a robust system that would not have been possible to include in the traditional financial system.

The impact of technology on the everyday life of human beings is sky rocketing. From moving to the existence of life from the stone age to today's era, one cannot deny that technology has brought changes in every sphere of human life. Food is a basic necessity for livelihood, considering the fact that today people use an automated heat source and modern utensils to cook food shows the participation of technology and its advancement from the era when people grew their standard from rubbing stone to burning firewood to cook in stone vessels to the present scenario. Taking the food processing system as a basic example, everyone can imagine the inevitability of one's life with technology. A similar impact of technology can be seen in the financial industry as well. The banking industry, being the primary financial institution, stands as the best example of Fintech evolution. The movement of banking services from book keeping shelves to every individual's mobile devices was not possible without the Fintech evolution. Despite banking, every financial institution like insurance, lending industries, and even stock markets has moved from

physical stations to today's era of Neo Bank. Moreover, the currency market has improvised itself from metal coins to paper currencies to crypto-currencies; needless to say, it was all possible because of Fintech advancements.

While Fintech services have made access to financial services fastest, economically and easier with broad technological inclusion, its impact on gender varies across many countries and communities. No wonder, women's participation in Fintech industries is adamantly growing but remains sparse in this male-dominated community where women's participation is significantly low in the whole business world. However, if we see the Asian countries' working population, the popularity of women and girls taking Fintech as a career is comparatively higher than in the western world. Studies show that the main reasons behind girls choosing information technology as their education major is the suitable working environment and the flexibility of the work stations. Fintech industries providing flexibility with table works and work-from-home have grown its popularity among most women job seekers. Technical jobs have always been popular as secure jobs. Fintech jobs provide the security of technical fields and are flexible with table jobs and fixed office timing in comparison to engineering site jobs and in appropriate timings like that of medical institutions. Yet, we can see that this job is the central attraction for everybody irrespective of gender. Today, women are playing a major role in bridging the gender gap in digital Fintech inclusion, leadership, and the business field overall with higher financial and digital

literacy, but there are certainly some barriers and challenges for women in this field which we can further be discussed on the floor.

According to the International Monetary Fund working paper 2022, women hold less than 25 percent of board seats in banks, bank supervision agencies, account and about 5 percent of bank's CEO globally. Needless to say, the number of women leaders in Fintech in the Nepalese context is even lower, only a handful of women are in these positions. Obstacles to women in Fintech start at the top and trickle down to the inclusiveness of the industry. In the Nepalese industry where Fintech startups are gradually increasing, there has been a belief that average funding falls significantly short of what male Fintech managerial can rise by as much as 50% for women managers. Unsurprisingly, women in Fintech are turned down in social and economic gatherings with a low representation in the Fintech founder's community. Even when men and women are found pitching the same ideas, studies reveal that investors of all genders tend to be subconsciously biased, tuning down women more often than men in the business world. Low funding leads to low participation of women in Fintech industries and leadership roles. Furthermore, low representation in managerial posts creates a less appealing path for other women to get involved in Fintech. From entry-level to managerial roles, women are less likely to be provided with the opportunities to mark off time gatherings and social restrictions as a hindrance to achieving the floor. But when some women beat those social norms, they are often judged with higher expectations and hidden biases that bar their growth. Therefore, addressing biases in the finances and funds in Fintech industries and engaging women could facilitate the leadership of women in the industry, thereby opening more opportunities to women both as an employee and leaders of Fintech.

Particularly, the traditional gender role of disproportionately shouldering the household responsibilities with childcare upon women stands as a major challenge for women in our society, regardless of the industry or function. Childcare as a reason for a career break and

lagging technological update in this rocket-paced industry is regarded as the main burnout for women in this digital financial inclusion, though this is not a new challenge. In the Asian context, where air hostesses and nursing jobs are ruled by women with almost 90% of occupancy, the off-hour schedule is just an excuse for the organizations not being able to provide enough security and basic facilities like travel and leaves to the women employees. To address these constraints (that particularly affect women such as mobility and social constraints) by allowing them to have access to their workspace, Fintech can play a major role. Providing women with minor facilities like these can change the way the Fintech industries can grow in this era.

On the other side, women face more inequality in education which hinders their ability to access digital finance. The major gender gap in the Fintech industry is directly associated with the gender gap in digital literacy and financial literacy. In the case of Nepal, the number of women who complete secondary education in the Science, Technology, Engineering, and Management (STEM) area is respectively lower considering the facts of our socio-cultural norms of early marriage of girls. However, in the current scenario, the attraction to this industry is being preferred as the secondary education choice in girls because of the stable job culture and broader job perspective. Thus, highlighting the importance of girls' participation in Fintech literacy at early age hindering the sociocultural norms of girls' education can help grow gender inclusion in Fintech industries.

With the increasing access to mobile money and digital financial services, there is greater hope that Fintech can help in narrowing the gender gaps in the business world and work for its diverse performance. Ensuring well-represented gender policies in any industry has been shown to spark better problem-solving abilities with a practical approach to growth, performance, and innovation. True diversity in employment provides a diverse customer base, attraction to services with real-life marketing strategies, and a higher retention rate in the industry there by making the industry stable and long-lasting. The inclusive approach will

generate a better understanding and alignment of new ideas and solutions. Hence, providing endless opportunities in any field including Fintech can gradually raise the economic condition of the nation as a whole.

Additionally, building networking communities for women in Fintech is essential. Fintech industries and banking industries can join hands to cultivate these groups, nurturing opportunities for women to meet other leaders, founders, and investors. Mentorships are critical; networks can go a long way in providing the resources, insights, and connections which are needed by women to grow their careers in the Fintech space.

Thus, the overall national economy must ensure to address the common challenge of women in a different workspace – the burden of household, labor, and childcare. Women empowerment in this industry and nation overall can be made better possible with flexible work environments, generous parental leave policies, and strategic initiatives for

emotional and mental well-being. Providing better opportunities and addressing gender-inclusive strategies could be pivotal in developing, marketing, and stabilizing the industry.

Finally, all the stakeholders like policy makers, investors, and financial institutions in the system can join forces to make a difference for women in this industry. Policy makers of the country as a whole can work in gender-inclusive practices in work environments starting from the education system and labor laws policies. Investors can be more conscious of implicit bias to ensure a more equitable environment for female leaders not being biased by environmental practices and focusing particularly on the skills and necessities. Lastly, women should join hands for a better tomorrow for women, women founders themselves can act as a beacon for other women who may be reluctant to enter the space of uplifting those through proper guidance in building their Fintech careers.

* * *

Factors Powering to Nepal's Liquidity Crisis and a Future Path



Samata Pant

*Deputy Chief Executive Officer
Nepal Bank Limited*

Introduction

The ability of Banks and Financial Institutions (BFIs) to meet the demand for cash from their depositors or borrowers is referred to as liquidity. Near-money assets are also a form of liquidity. Depositors put their extra money in banks to be used later, whereas borrowers, who are cash-deficit entities, need money for a variety of financial and economic activities. When cash resources are limited to meet the greater demand for cash is condition of liquidity crisis. Businesses and consumers pay high-interest rates on loans that are more difficult to obtain during a liquidity crisis.

The bank and financial institutions (BFIs) are experiencing a liquidity crisis in the current fiscal year (FY), carrying over from the previous entire FY. Even though Nepal Rastra Bank (NRB) has repeatedly implemented policy steps to reduce the pressure on liquidity, the economy is nevertheless experiencing a protracted crisis. The current liquidity crisis doesn't mean that BFIs don't have enough liquidity to satisfy cash demanded by the depositors, as the net liquidity of BFIs stands at 25.48% at the end of Ashad 2079, which is above the regulatory requirement as mandated by Nepal Rastra Bank. However, the current crisis is different; it is that banks could not meet the rising demand for funds by borrowers as post-pandemic commercial activity increased.

Even though the BAFIs have raised the interest rate on deposit, they were unable to raise enough money to cover their needs. Massive commodity imports, a decline in remittances, and other factors have all led to Nepal's cash problem. According to the NRB data, during FY 2078/79, imports rose by 24.7%, while

exports rose by 41.7%. In the previous year, imports rose by 28.7% while exports rose by 44.4%. This has led to the flow of currency from the domestic boundary to the international market, leading to the scarcity of liquid funds in the Nepalese market. Similarly, the rise in the inflation rate of goods and services is also a major factor contributing to the liquidity crisis. Annual average Inflation remained at 6.32 percent in FY 2078/79.

Contributing factors to Nepal's Liquidity Crisis

The ongoing liquidity crisis, a reoccurring issue in the Nepali economy, is caused by a variety of structural issues, some of which are detailed below. Such issues are adverse to the availability of liquidity in the economy since they relate to the source of liquidity for the banking sector.

• Low deposits

Savings rates in the economy directly influence deposits in the banking system and, in turn, the availability of loanable money for BFIs. According to the Economic Survey 2078-79, the Gross National Savings is 31.95% of GDP till Falgun 2078, while it was 33.30% of GDP in FY 2077/78. Therefore, due to deteriorating national savings, banks' deposits were not able to keep pace with the demand for credit causing a liquidity shortage. Besides this, the monetary policy for the fiscal year 2078/79 extended loan repayment and interest payment deadlines by one year to Poush End 2079 for sectors that are hard hit by COVID-19 such as restaurants, party palaces, public transport, educational institutions, and entertainment companies. The deadline extensions for loan repayment

and interest payments had an impact on bank deposit growth. Even after BFIs decided to raise deposit interest rates, the persistent demand for credit exacerbated the supply side of loans, which banks were unable to fill in the absence of a balanced deposit to support them. Although interest rates were changed, deposit collecting at BFIs did not rise as expected, which contributed to the continued liquidity issue.

- **Less Government spending**

The government expenditure plan has the potential to increase liquidity in the market as government spending is channelized through BFIs via deposits, thereby contributing to the supply of funds to BFIs but it can only happen if the plan is realized in reality. For instance, according to the statistics published by FCGO, in FY 2078-79 the government planned to spend NPR 1632.82 billion, but total government expenditure amounted to NPR 1296.24 billion only, showing less spending by the government compared to the plan. Additionally, in FY 2078-79, the government managed to spend 57.23% of the allocated capital budget. Therefore, the government's less-than-targeted funds mobilization in the economy has contributed to a prolonged liquidity crisis in Nepal.

- **The flow of Remittance through informal channels**

Both the foreign currency reserve and the domestic liquidity position benefit from remittances if they are placed directly into the local banking systems, thereby increasing the ability of banks to mobilize funds in the economy. However, not all remittances to Nepal are sent through formal channels. Since a sizable amount of remittances are not routed through the banking industry combined with decreasing official inflow, BFIs' capacity to raise money for the economy has decreased, which has resulted in a liquidity crisis. Remittance inflows increased 4.8 percent to Rs.1007.31 billion during FY 2078/79 compared to 9.8 percent in the previous year.

- **Declining Foreign exchange reserves**

As the trade deficit expanded by 23% in FY 2078–79, the foreign exchange reserve declined

by 18.9% to USD 9.54 billion, reducing the central bank's ability to stabilize its liquidity position. The rise in imports is to blame for the dwindling foreign reserves. Additionally, while the outflow of tourists is putting pressure on foreign exchange reserves, the influx of tourists has yet to return to its pre-COVID level.

- **The deficit in the balance of payments and trade**

Since the BOP deficit climbed to NPR 255.26 billion in FY 2078/79, compared to a surplus of NPR 1.23 billion during the same period the year before, the BOP deficit has become a concern for the economy. Similarly, the export-import ratio increased to 10.4 percent in the same period from 9.2 percent in the previous year. Since payments made to foreign organizations for imports were not offset by profits from exports, a widening BOP deficit indicates a leaking of domestic funds to the international economy. As a result, the economy is losing money due to an expanding trade imbalance, which causes a liquidity shortfall.

- **Excess Liquidity and accelerated credit expansion**

Liquidity in banks started to increase as a result of the government's imposed nationwide lockdown in Chaitra 2076, with little to no financial activity. Interest rates on loans were lowered to remove the surplus liquidity from the markets. With excess liquidity in the system, loans were easily given out without any consideration of the results, which caused disproportionate inflation in some sectors, such as the stock market and real estate. According to the Economic Survey 2077/78 published by the Ministry of Finance, market capitalization increased by 92.4 percent in 2078 compared to 2077. The outstanding credit amount has expanded by 27.3%% in FY 2077/78, far surpassing the target of 19% set by the monetary policy.

Mitigating actions adopted by the government

- To alleviate the liquidity problem, NRB provided Rs. 9702.41 billion liquidity in the FY 2078/79, out of which Rs. 476.39 billion was provided through a repo, Rs.

55.92 billion through an outright purchase, and Rs. 911.11 billion was provided through a standing liquidity facility (SLF). In the previous year, Rs.438.28 billion in liquidity was injected. The outstanding amount of refinancing provided by NRB was Rs.111.96 billion in Ashad end 2079. Up until Poush end 2079, BFIs are permitted to include 80% of the money owned by local governments as deposits to lower their CD ratio.

- Government action has been done to reduce the large ratio of export to imports since the rise in imports over time has been alarming. Along with other luxury goods, the import of a variety of ready-made alcoholic beverages, cigarettes, and tobacco products, as well as bites, has been restricted. To decrease the import of minor non-essential goods, the government has mandated for traders maintain a 100% margin when opening a letter of credit to import specified products. The current import restriction on luxury goods has been extended by the government for another two months, till 2079 Mangsir end. Import restrictions that have been imposed to preserve the foreign exchange reserve will ultimately have a positive impact on liquidity.

The Department of Immigration has reduced the minimum required foreign currency for Nepali citizens traveling abroad to USD 500 from USD 1000.

Way Forward:

This isn't the first time Nepal has had a liquidity crisis. For decades, crises have resurfaced regularly. But liquidity problems are being solved temporarily by applying different measures. They should be addressed permanently by developing resources and boosting investment in the productive sector. The regulatory body and the government's strategic actions might help to avoid the liquidity crisis from being an issue of concern every few years. While the steps taken by the government will slow down the declining foreign exchange reserves and add some liquidity to the market, the liquidity issue cannot be fixed in a single move. Hence, the short-term, mid-term, and long-term measures

for resolving the liquidity crisis should be discussed.

The short-term strategy should concentrate on resolving the problem in the interim by applying money market instruments. Meanwhile, increased government spending will bring idle funds from the government treasury into the economy, raising liquidity, which will immediately improve liquidity conditions. Additionally, Nepal Rastra Bank can restrict the flow of funds to unproductive sectors, as it increases inflation without stimulating the economy. Money is not a means to an end, but rather a means to generate more money. Money should affect the economy as a whole, not only the money market. Thus, shifting funds to the productive sector will contribute to unfulfilled demand for funds, thereby easing pressure on market liquidity.

The root cause of Nepal's liquidity crisis which is an excessive dependence on imports and remittances needs to be addressed by mid-term and long-term vision and strategy. Making investments in regions where remittances can help and promoting the influx of foreign and domestic tourists could be the mid-and long-term solutions. Facilities for the import substitute industry should be provided to decrease imports of commodities whose prices are rising extremely. The government should take action to encourage foreign direct investment (FDI) and Investment from NRN through financial incentives; well-established infrastructure; desirable administrative processes and a stable legal, economic, and administrative environment.

To assist reduce the adverse risks of the liquidity crisis in the economy, the government should continue to implement policy measures to help address fiscal imbalances, improve spending efficiency, and boost private sector development.

Sustainable macro economic policies along with fostering private sector growth in exporting industries are necessary to solve the existing liquidity crises and also prevent another liquidity crisis in the market.

Infrastructure and Investment: Emerging Trends and Opportunities



Birendra Raj Pandey
*Vice President, Confederation of
Nepalese Industries (CNI)*

Background

The built environment plays a pivotal role in human subsistence. Infrastructure is the lifeline that supports the well-being and development of a nation and also contributes to the economic, physical, and social development enhancing the quality of life of people. Significant investment is being made to create the infrastructure needed to fulfill human needs and aspirations. Globally, USD 9.2 trillion in infrastructure investment is required to be made every year until 2050. Almost three-quarters of this go towards the new construction.¹ Asia and the Pacific is one of the fastest-growing regions with significant investment being made to propel and sustain the growth. The Asian region alone needs USD 1.7 trillion annually exclusively for infrastructure until 2030 to maintain the momentum of economic growth, alleviate poverty, and mitigate climate change risks.

Nepal's economic growth contracted by 2.37 percent in 2019/20, primarily due to Covid-19 disruptions. Nepal has set an ambitious economic growth target of 8 percent for FY 2021/22 which is estimated to be 5.8 percent. It is expected to further contract with the growth of 4.7% in the following year due to the tighter monetary policy.²

We are at the juncture where global supply-chain disruptions due to pandemics and wars are leading to volatile macroeconomic circumstances. Despite all the adversities, Nepal is set to go graduate from the LDC in

¹ McKinsey, October, 2022. *Decarbonizing the Built Environment*

² ADB, 2022. *Nepal Macroeconomic Update*. September 2022

2026, aspire to be a middle-income country by 2030, and achieve the Sustainable Development Goals. Infrastructure is critical in supporting this aspiration and steering the nation towards sustained growth as it provides a base for increased economic activities, enhanced production and productivity, job creation, and improvement in the overall environment for businesses and industries. However, in light of the COVID-19 pandemic and current global environmental circumstances, there are emerging areas and contexts that are becoming important. The basic framework of infrastructure as a propeller of growth is very relevant, however, there are further insights on the type of infrastructure, focus on sustainability, impact on the environment, and new opportunities that need to be considered.

Infrastructure Investment – the Context of Nepal

It is well established that infrastructure investment and growth have a positive correlation. However, as infrastructure projects are capital intensive, many developing countries like Nepal are confronted with existing problems of reduced fiscal space and macroeconomic imbalances created by widening current accounts and balance of payment deficit, rising inflation rate and growing foreign debt burden and under spending capacity of government.

A 2019 study by CNI-Institute of Integrated Development Studies (IIDS) estimates that Nepal needs to invest around 8.14% of GDP in infrastructure between 2019-2030 to attain a normal growth of 5%, under an optimistic growth scenario of 7.5%, an investment of

8.74% of GDP is needed, and to achieve a growth rate of 10% under a highly optimistic scenario, an investment of 9.23% of GDP is required³. Another 2019 study by the World Bank estimates such spending needs at around 10-15 percent of the GDP annually for a decade.⁴

Nepal's infrastructure investment is only around 2.5% of its GDP which is one of the lowest in the Asia-Pacific region.⁵ While this figure is very low as compared to the requirement, only 57.4% of the allocated budget could be spent last year⁶. The underspending capacity of the government must be improved and more resources and other financing mechanisms be explored to ramp up the infrastructure development process.

Green and Sustainable Infrastructure:

Climate change will have profound impacts on a broad spectrum of infrastructure systems, services, and the built environment. Because of the threat posed by climate change, the infrastructure we create, must not only meet the need for economic growth but for sustainable economic growth with due consideration to social, environmental, financial, and regional aspects. The infrastructure must be resilient to the effects of climate change and must minimally emit GHGs.

The construction and use of our built environment account for about 40% of the global green house gas (GHG) emissions and nearly a third of all waste⁷ during the manufacture and procurement of construction material, actual construction, operation and maintenance, and demolition and waste processing. It is estimated that GHG emissions will rise to about 37% in 2030 compared

to 2005 levels, affecting the natural and the built environment if efficient policies are not implemented.

This brings opportunities to the industry stakeholders as the positive externalities of green infrastructure and investment for sustainable development are immense. For example, electric vehicles, carbon trade, fuel switching, and various aspects of circular economy, etc. A study conducted by the Asian Institute of Technology (AIT) reveals that in an optimal pathway to meet Nepal's electricity demand, the surplus will reach over 30% of generation after 2023 which values NRS500B cumulatively by 2030 in PPA terms to NEA, and 82 million tCO₂ saving cumulatively by 2030 for India if can be sold to India.

IFC estimates a \$3.4 trillion climate investment opportunity for South Asia alone in key sectors between 2018 and 2030. 2017 IFC study shows Nepal's green finance potential to be USD 46.1 B by 2030. Investment opportunities in renewable energy including big hydropower (USD24.6B), transport infrastructure (USD10B), climate-smart agriculture (USD 4.8B), green building (USD 3.4B), electric vehicles (USD 2.5B), urban water (USD 686M), and waste (USD83M).⁸

Nepal's commitment to becoming a net zero carbon emitting country by 2045 will require transformative initiatives. It is moving towards national green financing guidelines and issuance of a green bond soon. Nepal has taken a step towards developing the green financing taxonomy. Hence, the investment need in green infrastructure is greater than ever. Nepal needs to use the current global window of opportunity to internalize environmental externalities as an important multiplier for growth.

This is an opportunity available to developing countries like Nepal that are expected to invest huge resources in infrastructure. This approach allows a country to build infrastructure differently by using appropriate green technologies while also mobilizing concessional and grant funds for financing the projects.

3 Confederation of Nepalese Industries. 2019. *Nepal Infrastructure 2030: Investment and Financing Needs*. CNI & IIDS, September 2019

4 The World Bank. 2019. *Nepal Infrastructure Sector Assessment – Private Sector Solution for Sustainable Infrastructure Development*.

5 CNI-MoPIT, 2022. Nepal Infrastructure Summit (NIS) 2022

6 Financial Comptroller General Office, Nepal

7 McKinsey, October, 2022. *Decarbonizing the Built Environment*

8 International Finance Corporation (IFC), 2017. *Climate Investment Opportunities*.

Regional Connectivity and Cooperation:

Infrastructure Connectivity is considered as the linkages of communities, economies, and nations in the region through various infrastructures such as transport, communications, energy, water networks, digital infrastructure, etc. This has direct implications for regional economic prosperity, regional value chain, movement of people, and institutional and social integration. Better connectivity will enhance productivity, trade, service efficiency, and investments and helps reduce poverty.

Asia is one of the least connected regions although it was not the case in history. Currently, intraregional trade in South Asia accounts for less than five percent of the entire continent, compared to 55% in East Asia.⁹

Nepal needs to work with its neighbors to enhance infrastructure connectivity by leveraging existing regional mechanisms such as BBIN, SAARC, and BIMSTEC. There have been significant commitments from Development Partners to support connectivity infrastructure across the region. By enhancing the connectivity, Nepal has the potential to increase its trade volume by four times provided that South Asia and other regions are inter connected with developed infrastructures.

Innovative Financing for Infrastructure:

There are proven best practices and innovative infrastructure financing options used globally and in South Asia from which Nepal could learn. The currently available financial instruments and modalities for infrastructure investment are not adequate. Financial resources beyond public funding are needed in developing countries like Nepal for financing infrastructure. These include the use of private equity funds, infrastructure funds, institutional funds, pension funds, and local currency bonds, among others. Therefore, there's a role for the government to facilitate and assist in the development of such instruments and facilities.

Infrastructure Fund which can be operated by either government, PPP Modality, with the funding of Government and Multilateral Development Banks, or with a combination of any of those. *Private equity Fund* that would be focused on the Infrastructure Sector. A Group of investors raises funds to make to the pool which then is used to invest in infrastructure.

Green Investment Fund/Global Climate Fund that would tap the potential investment of solar, energy efficiency modalities, or other renewable energy. Infrastructure projects take a longer period to be built and the payment schedule is also longer. *Bonds* could be a suitable option to raise funds for infrastructure projects. Nepal Government has recently announced the initiation of the Green Bond. *Local currency bonds* can be made against the PPA, PDA, and other financial instruments.

Diaspora Financing could be another option as remittance received can be turned into infrastructure investment rewarding the migrant workers with financial return.

Foreign Direct Investment (FDI) can also be an important source of finance. Participation and investment of the private sector in infrastructure development and operation are essential. However, attracting the private sector would mean more efforts to promote regulatory frameworks, including enforceable laws on contracts, privatization, and concessions.

Conclusion:

Globally, there have been emerging trends in infrastructure development. With the global commitment to Sustainable Development Goals and the commitments to environmental safeguards against the effects of climate change post-COP26, there have been obvious opportunities in green and sustainable infrastructure development. Climate-smart urban infrastructure such as transportation and waste water, renewable energy and electric transport, climate-smart infrastructure, infrastructure based on green construction materials, green buildings, municipal solid waste management, and nature-based solutions,

⁹ CNI-MoPIT, 2022. Nepal Infrastructure Summit (NIS) 2022

etc. would be the areas with considerable investment opportunities.

Significant investment needs to be made in infrastructure to achieve Nepal's long-term aspirations as outlined in the 15th five-year plan, SDG 2030 goal and targets, and the Net zero emission target by 2045. Nepal should leverage its unique geopolitical situation, demographic dividend, and natural endowment and make use of available resources including internal resource mobilization, increase in private sector involvement in infrastructure development, multilateral and bilateral borrowing agreements, climate-resilient global funds, and foreign direct investment to build green and sustainable infrastructure. In doing so, we should also focus on regional infrastructure to enhance intraregional connectivity.

References:

1. McKinsey, October 2022. *Decarbonizing the Built Environment*
2. Confederation of Nepalese Industries. 2019. *Nepal Infrastructure 2030: Investment and Financing Needs*. CNI & IIDS, September 2019
3. The World Bank. 2019. *Nepal Infrastructure Sector Assessment – Private Sector Solution for Sustainable Infrastructure Development*.
4. NPC, 2020, *The Fifteenth Plan (FY 2019/20 – 2023/24)*, Kathmandu, Nepal
5. ADB, 2022. *Nepal Macroeconomic Update*. September 2022
6. International Finance Corporation (IFC), 2017. *Climate Investment Opportunities*.
7. CNI-MoPIT, 2022. *Nepal Infrastructure Summit (NIS) 2022*

Loan Loss Provision- Fundamental concept as per NFRS



Surya Prakash Bhatta
Chief Manager
Nepal Bank Limited

Introduction:

A loan is considered a major component of assets in a bank's balance sheet. A loan is a financial instrument in which a borrower promises to pay back the money in future along with interest at an agreed rate to the lender. Credit results in increased spending help to increase the income level in the economy through expansion in economic activities. Credit expansion always supports higher GDP growth (Gross Domestic Product). If credit is used to acquire productive resources, it helps economic growth; otherwise, it may lead to a debt trap. Bank and financial institutions (BFIs) are the major sources of credit in the economy and play a dominant role in the financial system. As we know, the credit activities of BFIs are entitled to some risks, often called credit risk. Hence it is quite common to deal with some cases of loan default at BFIs.

Loan Loss Provision has been one of the crucial measures to protect BFIs from the adverse outcome of any loan accounts. A loan loss provision is an expense reserved for a defaulted loan. It is said to be a "Shock Absorber" to offset the probable future loss. After the subprime lending incident in the USA, there have been changes regarding accounting standards and the valuation of financial assets. Likely, banks are compelled to adopt accounting systems per these standards. Loan Loss Provision is one of the core and crucial parts of the banking business. So in case of any default or expected loss of loan assets, the accounting and financial statements

of the bank should be prepared accordingly. If a financial asset is deemed impaired, it will impact its carrying amount and future cash flows, so this article considers the principles on which the impairment of financial assets is considered. The basic concept regarding this new method of loan loss provision is presented as follows.

Credit risk

Credit risk is the major source of risk for BFIs. Credit risk is the potential for a bank borrower or counter party to fail to honour its obligations as per agreed terms, resulting in losses on its exposure to such borrower/counter party. It arises from the failure of one party to fulfil its financial obligations to another party per agreed terms and conditions. There are four subtypes of credit risk, as briefly explained below.

- a) **Default risk:** Default risk refers to the non-payment of the due amount on loan by the borrower to the BFIs. The period of default past the due could be as per regulatory provision.
- b) **Bankruptcy risk** involves taking possession of any collateral (Land and Building, Stock etc.) provided by the defaulting counter party. The risk is that the liquidation value of the collateral is insufficient to recover the entire loss on default and the borrower has no other sources of repayment.
- c) **Downgrade risk:** Down grade risk is the decreased credit worthiness (based on

recent financial performance) of a borrower/counterparty to a transaction indicating an increase in risk that may eventually lead to non-payment by the borrower/counterparty. A bank may subsequently charge the down graded borrower a higher interest rate to compensate for the increased risk.

- d) Settlement risk:** Settlement risk is the possibility that one or more parties will fail to deliver on the terms of a contract at the agreed-upon time. Settlement risk is counter party risk associated with default risk and timing differences between parties.

These factors can be altered by a bank's approach to risk management through factors such as the quality of its borrowers, the structure of the credit instruments (e.g. collateralised or not), and controls on exposure. A bank can manage its credit risk by (i) establishing an appropriate credit risk environment; (ii) operating under a sound credit granting process; (iii) maintaining an appropriate credit administration, measurement & monitoring process; (iv) ensuring adequate control over credit risk.

Credit Risk Assessment as per NFRS/IFRS:

International Financial Reporting Standard - 9 (NFRS - 9) requires that at each reporting date, an entity shall assess whether that credit risk on a financial instrument has increased or decreased since its initial recognition. If credit risk has not increased significantly since initial recognition, a 12-month ECL (Stage 1) is recognised (unless the financial asset is purchased or originated credit-impaired). If credit risk has increased significantly since initial recognition, a lifetime ECL (Stage 2) is recognised, which may be significantly higher than a 12-month ECL. The assessment of what is considered a significant increase in credit risk may have a significant impact on the loss allowance recognised.

NFRS - 9 states that an entity cannot rely solely on past-due information when determining whether credit risk has increased significantly

since initial recognition; instead, an entity shall consider reasonable and supportable forward-looking information if it is available without undue cost or effort.

Impairment Allowance under NFRS - 9:

NFRS - 9 has adopted the 'expected credit loss' model replacing the 'incurred loss' model under IAS 39 for recognising impairment allowance for credit loss. Under incurred loss model, impairment allowance is recognised if there is objective evidence of credit impairment. However, under the expected credit loss model loss, the event will no longer need to happen before an impairment allowance is recognised.

The general approach of NFRS - 9 to recognise impairment allowance is based on a three-stage process expected to reflect the deterioration in the credit quality of a financial asset.

Stage 1 covers those financial assets that have not deteriorated significantly in credit quality since initial recognition or (where the optional low credit risk simplification is applied) that have low credit risk.

Stage 2 covers those financial assets that have deteriorated significantly in credit quality since initial recognition (unless the low credit simplification has been applied and is relevant) but do not have objective evidence of a credit loss event. A significant increase in the probability of default occurring since initial recognition will indicate a significant deterioration in credit quality.

Stage 3 covers those financial assets with objective evidence of impairment at the reporting date.

Twelve-month expected credit losses are recognised in stage 1, while lifetime expected credit losses are recognised in stages 2 and 3. For financial assets which were classified under stages 1 & 2, interest revenue is recognised based on effective interest on gross carrying amount; However, for a financial asset which is classified under stage 3, interest revenue is recognised based on amortised cost

carrying amount, i.e. net of credit allowance by applying effective interest rate. Credit loss is the difference between all the contractual cash flows (principal & interest) due to an entity, and the cash flows it expects to receive ('cash short falls').

Expected Credit Loss (ECL): Expected credit loss model is the impairment loss model for financial assets introduced post-2008. Earlier accounting standard IAS 39 provided incurred loss model for a financial asset which was subsequently changed under IFRS/NFRS 9; now it is the Expected Credit Loss model. There is a vast difference between both. It is not a financial loss incurred by an entity or any financial asset. Credit loss is incurred by a counter party to whom a bank has given/lent money.

Applicability/Scope of ECL Model

- Financial assets under an amortised cost category.
- Financial assets are debt investments under FVTOCI (Fair value through other comprehensive income) category.
- Financial assets being lease receivable.
- Financial assets being loan commitment-Financial Guarantee.

Present value of all cash shortfalls over the expected life of assets. Cash shortfall is the difference between contractual cash flows and expected cash flows.

$$ECL = EAD * LGD * PD$$

EAD = exposure at default.

LGD = loss given default

PD = probability of default

Current Practices of Nepalese BFIs

The BFIs consider evidence of impairment for loans and advances measured at amortised cost at both specific asset and collective levels. They first assess individually whether objective evidence of impairment exists for financial assets that are individually significant and that are not individually significant are assessed collectively. If there is objective

evidence that an impairment loss has been incurred, the loss is measured as the difference between the asset's carrying amount and the present value of estimated future cash flows. The carrying amount of the asset is reduced through an allowance account, and the amount of the loss is recognised in profit or loss. Interest income continues to be accrued on the reduced carrying amount and is accrued using the rate of interest used to discount the future cash flows to measure the impairment loss.

Impairment of loans and advances portfolios are based on the judgments in the experience of portfolio behaviour. In assessing collective impairment, the BFIs use historical trends of the probability of default, the timing of recoveries and the amount of loss incurred, adjusted for management's judgment as to whether current economic and credit conditions are such that the actual losses are likely to be greater or less than suggested by historical trends. Default rates, loss rates and the expected timing of future recoveries are regularly benchmarked against actual outcomes to ensure they remain appropriate. Loans and the associated allowance are written off when there is no realistic prospect of future recovery and all collateral has been realised or transferred to the BFIs, If in a subsequent year.

Conclusion

In the end, it can be concluded that credit risk has always been the most critical risk taken by Banks & Financial Institutions (BFIs), as the core function of banking is to take deposits and issue loans. Each loan issued by a bank has some risk of default and, therefore, a risk of credit loss. BFIs must provide adequate risky loan provisions to protect them from capital depletion. As per the NFRS - 9, the bank is required to assess credit risk at each reporting date since initial recognition and provide provisions accordingly, increase in credit risk will attract a higher provision amount and vice versa. The credit rating agency also needed to widespread their activity to the

root level of the economy. Hence, BFIs shall focus on effective credit risk management to lower their provision amount on loans & advances. Implementation of the ECL model requires skills and exposure to a data-driven credit risk management process; hence, Nepal Rastra Bank and BFIs shall focus on data gathering required for credit risk modelling

and developing HR capital as soon as possible.

References

1. ICAN Journals.
2. www.wikipedia.org
3. Arunodaya- Issue 2079 Nepal Rastra Bank Karmachari Sangh

* * *

Metaverse Era: The Future of Fintech and Banking



Namrata Karki
Assistant Manager
Nepal Bank Limited

Banks worked on a pen-and-paper model before the Information Technology revolution. This was the time when customers had to visit the bank for almost all activities. At the turn of the 21st Century, the IT revolution led to a large-scale expansion of banking services. This was also the first-time bankers used data as a cornerstone to make decisions. From older eras to till date, plenty of Fintech evolution has been witnessed and practiced. Metaverse is another newest technology maximization concept that has been blowing up various fields and the banking sector is one among them.

The term Metaverse is a combination of the virtual reality and mixed reality worlds accessed through a browser, which allows people to have real-time interactions and experiences across distance. Metaverse is a stimulated network of digital environments with its main focus on social connection. It uses persistent virtual worlds, block chain, and augmented reality to create spaces for interaction online. Globally, Interest in the Metaverse accelerated during the Coronavirus pandemic due to the time spent at home during lockdowns and the consequent need for proximity and interaction between physically distant individuals. It links numerous significant tech and social trends together. The reality in the Metaverse is possible through the backing of technologies like Virtual Reality (VR), Mixed Reality (MR), and Augmented Reality (AR). These powerful technologies have each contributed to the current state of the Metaverse and, of course, make it very appealing to tech experts and enthusiasts alike. The Metaverse might be the next phase of the internet. Over the

years, the internet has undergone a series of remarkable changes which have efficiently assisted us with countless undertakings. For instance, e-commerce has made commercial activities easier, and even the banking sector is not spared from this change.

Among many other industries, the Metaverse has sparked a desire among financial innovators to learn how Fintech and banks can provide financial services in this entirely new world. The Metaverse is about to create new business models that could lead to the emergence of crypto as a large-scale alternative financial system. Other large companies and smaller Fintech are also looking to develop digital worlds. These types of digital financial ecosystems can support activities and transactions in the Metaverse. There are several ways that Fintech businesses can break into the Metaverse to serve clients. This includes examples of immersive experiences within digital banking, trading cryptocurrencies, consumer-first digital payment options, and more.

Immersive Digital Banking

One of the main reasons brands use the Metaverse is to increase customer engagement. The most popular Metaverse technologies involve immersive virtual spaces in augmented reality and virtual reality. Fintech is a field that can also adopt this experience. Many Fintech companies are already providing digital-only services through mobile apps and websites instead of in-person locations. Against this background, being able to 'visit' an immersive bank in virtual reality sounds like a futuristic

and interesting concept. Banking in the Metaverse, based on AR/VR technologies, can allow users to check balances, pay bills, make transfers and make transactions in a 3D environment, through enhanced data visualization. In addition, banks can expand their role as custodians of customer assets in the Metaverse with crypto and non-fungible tokens (NFT) related services.

Banks that adopt the Metaverse will be able to improve the customer experience through virtual reality or augmented reality, through which they can provide targeted advice and training in virtual lounges to retain customers and minimize the risks associated with generational changes, educating new generations of customers on good investment habits. Metaverse could also take place through loans, such as loans dedicated to the purchase of virtual plots of land on Decentraland.

Recent International Banking Examples

Here are a few examples of the Banking used cases in the Metaverse Ecosystem.

- Bank of America offering its employees VR training
- South Korea's KB Kookmin Bank developed virtual "financial towns," telecommuting centers, and interaction spaces
- NH Investment & Securities in Korea developed virtual investment advisory services
- Standard Chartered: its subsidiary in Hong Kong has partnered with the Sandbox and acquired virtual land in Mega City
- HSBC: purchased virtual land in the Sandbox (The Sandbox is a virtual world platform in the Metaverse where users can build, own, and monetize their virtual experiences in the Ethereum blockchain.)

Consumer-First Digital Payment Options

Going hand in hand with digital banking experiences on mobile devices and desktop computers, Fintech businesses are seeing great success with offering options for consumers to make digital payments. Some examples of

these include Meta Pay over their Messenger application, Blockchain and crypto payments are by far the most common payment methods in the Metaverse, but that doesn't rule out other options and technologies. For example, QR payments, allowing you to simply scan a QR code displayed on the screen, or copy and paste the code into a mobile app, can greatly improve the user experience. The use of AR technology also gives users a more immersive experience by providing cashless and contactless payments.

Purpose of the Metaverse for Banks

Change in Banking Experience:

Banking through the Metaverse will be a stimulating experience, unlike the current banking experience which is mostly transactional. The experience of transposing into a virtual world for day-to-day activities would be exciting for most of us, as we only get this experience while watching a film or playing a game. Thus, this could be a new way out for banks to provide different banking experiences for customers and banks themselves.

Learning

Banks are at the beginning of their learning curve beyond the strategy of occupying the virtual terrain found in other sectors. Their presence in the Metaverse is currently used to get experiment with new ways of delivering value to their customers. They may feel that experimentation costs are still low compared to what they could become in the future. With Metaverse, financial transactions can take place in this virtual world which will create an unparalleled customer experience. Banks are looking at virtual reality because it has the potential to change the way people bank and interact with their money. Banks will increasingly adopt virtual reality (VR) technology as they explore immersive technologies that could offer up new ways to engage customers via mobile devices or PCs, provide a better understanding of complex data, and even better educate personnel.

Flexibility for Bank staff

The Metaverse provides many generous benefits and features. We can work and do almost anything we want in this digital space. Banks can utilize this technology to promote remote work. Very few changes in the work environment as workers enjoy the same engagement and admittance as their in-office colleagues. The recent outbreak of corona pandemic taught banks about the essence of remote work access. It was a very tough situation to carry out banking works under the same roof as the concept of work from home evolved. Since then, the flexibility of workspaces is considered another important aspect of the banking sector.

Brand image

Finally, the banks' investments in the Metaverse also serve image objectives. The strategy is to position as the "early adopters" that helps to accelerate their brand image on the market. Banks that have the early mover advantage in this space will grab customer attention and pave the way for the rest to follow. Adopting new technologies would be a great way to position the brand for the current youth who will be potential customers in the future. With more youth showing interest in NFTs, Crypto, and Metaverse, it is not far-fetched to assume that these youths will have a strong brand recall to the banks that position themselves effectively.

Benefits on-premise

Both banks and consumers can benefit from being active on the Metaverse.

On one hand, banks can accelerate their businesses through:

- Improving customer engagement
- Lower costs and make a settlement for payment faster
- Train employees and create a virtual workplace

On the other hand, consumers can:

- Use a digital identity enabling payments for online products and services

- Increase opportunities for fractional trading
- Reduce their waiting time for finance applications

Challenges for the Banking sector

The implementation of Metaverse in banking must take into consideration however it is exposed to plenty of challenges that could be hard to mitigate and some of those are discussed below:

- Risk of Data privacy where a breach of personal data such as processing or sharing with 3rd parties could take place.
- Cybersecurity that could lead to increased occurrence of cyberattacks
- Chances of Money laundering through using coins to avoid AML/CFT laws
- Intellectual properties and infringement of trademark or copyrights
- High chances of occurrence of misinformation, fraud, and harmful content such as scams, discrimination, and harassment.
- Lack of concrete legalized acts and policies that could provide a uniform framework for the execution of Metaverse technology.

Conclusion

Change is indeed unceasing, and everyone has to undergo it in one way or another. Technology improves with time to suit people's needs as they come. The Metaverse is another product of technological evolution. It aims to build up from where communication applications and the traditional internet already operate. Although the rules and potential scenarios are still in the making, it is now clear that even the banking world cannot fail to consider the Metaverse in defining its strategy. Metaverse is set to shape the future of banking. Close to 70% of bankers believe that Virtual Reality services could be a differentiator for banks. The Metaverse radically reduces the bottlenecks in today's banking services, and it is practical for banks to adopt this new-age version of banking to create a competitive advantage. It could be a reality that sooner or later, we might find ourselves wearing flashy eye gear and visiting

a bank in a Virtual space witnessing a different banking experience.

Sources

- <https://www.forbes.com/sites/jackkelly/2022/01/21/the-metaverse-set-off-a-battle-between-tech-giants-google-apple-microsoft-and-meta-to-build-virtual-and-augmented-reality-headsets/?sh=6185ebb7239c>
- <https://www.statista.com/study/109191/metaverse-how-it-s-shaping-up/>
- <https://www.nortonrosefulbright.com/en/>

knowledge/publications/5cd471a1/the-metaverse-the-evolution-of-a-universal-digital-platform

- <https://usa.visa.com/dam/VCOM/regional/na/us/partner-with-us/documents/vca-metaverse-paper-vf.pdf>
- <https://www.blockchain-council.org/metaverse/web-3-0-vs-metaverse/>
- <https://www.intotheminds.com/blog/en/banks-metaverse/>
- <https://blog.servermania.com/what-is-metaverse/>

* * *

Role of Branch Managers to Manage Operational Issues



Shant Bahadur Shah
Chief Manager
Nepal Bank Limited

Introduction

The financial services are based on faith and trust so a minor incident may also spoil the image/reputation of banks and also affect banks and financial institution's businesses. Commercial banks are the backbone of the financial industry, and they act as a supporting vehicle that furnishes capital for businesses to grow.

Branch managers are the financial professionals in charge of banking locations. Banks often have multiple locations or sites called branches. Branch managers oversee the daily operations within one location. Within the branch, he or she supervises a banking team and manage the daily operations.

Branch managers of banks, have very important roles to play. Apart from leading their team towards achieving client satisfaction and developing the business of banks, branch managers have to liaison with their employees, clients, province offices, head office and look after the overall working of branches of banks.

Moreover, branch manager's responsibilities include managing resources and staff, developing and attaining sales goals, delivering customer service, and growing the location's revenues.

Why People Are Important?

People are the inputs to enhance the quality performance of business units. Following three categories illustrate the importance of people in managing the business for quality.

Consumers

- In the fast emerging world economic order, it is the consumers who decide what products and services they required; when they require; at what cost they require; and from whom they require.
- Business units can survive only if they produce and offer the products and services according to the desires of customers.

Employees

- The competent workers can choose their employers.
- Even after being employed, the employees decide how to work, how much of their heart and soul to put in work, and how much to cooperate and work in teams.

Employers

- Employers decide how much to pay; how to reward the better workers; and how to punish the failed workers.
- Employers also decide on the support and facilities to be provided to the workers. The contracts with the customers are legal contracts whereas the contracts with employees are of legal and psychological in nature.

Major functions of banks:

Branch managers of banks carry out the functions of branches. The primary functions of branches of banks are as follows:

1. Accepting Deposits

Banks accept deposits from people, businesses, and other entities in the form of:

Savings deposits – The bank accepts small deposits, from households or persons, in order to encourage savings in the economy.

Fixed deposits – The bank accepts deposits for a fixed time and carries a higher rate of interest as compared to savings deposits.

Current deposits – These accounts do not offer any interest. Further, most current accounts offer overdrafts up to a pre-specified limit. The bank, therefore, undertakes the obligation of paying all cheques against deposits subject to the availability of sufficient funds in the account.

Other deposits – The bank also accepts call and margin deposit from entities, person and households.

2. Lending of Funds

Another important activity is lending funds to customers in the form of loans and advances, cash credit, working capital loan, discounting of bills and issuing of LC & Guarantee, etc.

Loans are advances that a bank extends to its customers with or without security for a specified time and at an agreed rate of interest. Further, the bank credits the loan amount in the customers' account which he or she withdraws as per his or her needs.

Under the cash credit facility, the bank offers its customers a facility to borrow cash up to a certain limit against the security of collaterals. Further, working capital is an arrangement that a bank offers to customers wherein a temporary facility with short term nature is offered to overdraw from the current account with securities.

The limit is pre-specified. Additionally, banks also discount and purchase bills. In both of these cases, a bank credits the amount of the bill in the customer's account after deducting discounts and commissions. Subsequently, this amount is recovered from the debtors on the maturity of the instrument.

The secondary functions of branches of commercial banks are as follows:

1. Bank as an Agent

A bank acts as an agent to its customers for various services like:

- Collecting bills, draft and cheques, etc.
- Paying the utilities bills, insurance premium, etc.
- Working as a representative of a customer for purchasing or redeeming securities, etc. in the stock exchange.
- Acting as an executor, administrator, or trustee of the estate of a customer
- Also, preparing income tax returns, claiming tax refunds, etc.

2. General Utility Services

There are several general utility services that a branch offers like:

- Payment for utility services
- Offering locker facilities for keeping valuables in safe custody
- Also, issuing debit cards and credit cards, etc.
- Providing digital service.

Branch managers must know the causes of common operational issues in branches of banks:

The fundamental cause or control that failed and permitted losses to the branches of banks are briefly defined below:

- Process – the loss causing from inadequate or failed internal processes.
- People – the loss causing from the intentional or unintentional actions of employees and /or management.
- Systems – the loss causing from inadequate or failed system infrastructure including network, hardware, software, communications and their interfaces.
- External Events – the loss causing from events outside of the branch's direct or indirect control e.g., earthquake and other natural calamities.

Common types of operational issues in banks:

Branch managers are the operational arm of banks. They must have knowledge on following common types of operational issues

or events, which may cause substantial losses to branches of banks:

- Internal fraud: For example, intentional misreporting of positions, employee theft, and insider trading on an employee's own account.
- External fraud: For example, robbery, forgery, cheque kiting, and damage from computer hacking.
- Employment practices and workplace safety: For example, worker's compensation claims, violation of employee health and safety rules, organized labour activities, discrimination claims, and general liability.
- Clients, products and business practices: For example, fiduciary breaches, misuse of confidential customer information, improper trading activities on the BFI's account, money laundering, and sale of unauthorized products.
- Damage to physical assets: For example, terrorism, vandalism, earthquakes, fires and floods.
- Business disruption and system failures: For example, hardware and software failures, telecommunication problems, and utility outages.
- Execution, delivery and process management: For example: data entry errors, collateral management failures, incomplete legal documentation, and unauthorized access given to client accounts, non-client counterparty and vendor disputes.

Common operational issues of branches of banks:

The audit functions which are carried out by Internal Audit, Regulatory Bodies and External Auditors have found following major operational issues in some branches of banks:

Credit operational issues:

- The timely stock inspection, and verification of genuineness of stock statement and receivables aged less than 90 days is found to be not maintained.
- Repayment sources of borrower are not properly assessed, analyzed and verified

in fewer branches. Supporting documents substantiating sources of income are lacking in most of branches.

- Poor monitoring on utilization of loan and the intended purpose of the loan is also not clear in many cases.
- Loan monitoring functions performed by some of the branches were found weak.
- Credit administration and post disbursal monitoring functions were found to be inadequate in some branches.
- There is delay in insurance renewal of credit files.

Operation issues:

- Pending of unreconciled Accounts.
- Pending of settlement of inward and outward remittance.
- Few cases of payment of Stale and Post cheque.
- Abnormal financial transaction in Staff Accounts.
- Job rotation is being neglected.
- Few cases of irregularities observed in cheque requisition/issuance/bank statement issued by branches.
- Few cases of irregularities observed in Dormant Account reactivation.
- Cases of Accounts opened with incorrect tax rate in system.
- Cases of multiple accounts opened with same customer ID.
- Pending of reconciliation of ATM and Digital transactions.
- Cases of KYC compliance in relation to account opening has not been duly followed.
- Cases of malfunctions practices by staff.
- Cases of bank's rules or manual and regulatory directives are being not followed.

Key skills for branch managers to handle branches of banks:

Branch managers have to manage various activities of the branches, which require various skills to be acquired. Branch managers must be proficient in following skills to handle the branch:

- **Analytical mind**

This job needs Branch managers to wrap their head around numbers and do a lot of number crunching every day. Plus, they also need to possess accounting skills.

- **Thorough Knowledge of banking products, markets and relevant regulations**

Branch managers do not need to be a genius in finance to get through a Relationship Managers roles. However, Branch managers must definitely have a good working knowledge of the banking products on offer, basic banking regulations, a bit about taxation as well as financial markets.

- **Sales and negotiation skills**

This is a significant skill that bank looks for while placing branch managers. While branch managers can be trained about the banking products, sales skills that are little more innate in nature and will be tested in more detail during interviews. They should possess thorough knowledge of the banking products, and also advise which product is apt for the customer, according to his needs.

- **Strong presentation skills**

In this role, Branch managers 's primary job are to go out and meet clients, constantly interact with them and see through any transactions they may want to make. So interpersonal skills and presentation skills are very important. Branch managers also need to be able to crisply present and explain complex products in a lucid manner to clients who may not understand financial jargon. Clients come from different walks of life, hence it is quite necessary for them to develop skill sets that can manage various clients.

- **Ability to Work Under Pressure**

Branch managers should have the ability to work under pressure, since working hours in banks can extend due to immediate matters which require attention, client's

requirements, etc. Also, while the requirement might differ every time, there are needs

- **Communication**

Branch managers communicate frequently with customers, staff and higher management. They need strong verbal and written communication skills to explain concepts, train new employees and discuss company goals.

- **Customer Service**

An important part of a branch's success is building community relationships with regular customers. Branch managers need strong customer service skills to help them resolve issues and foster client relationships. Many branches also have sales goals around how many new accounts or loans they provide. Strong customer service skills could help bank manager meets these sales goals.

- **Leadership**

Branch managers oversee a team of financial professionals. They need strong leadership skills to motivate their team and communicate expectations. They can use leadership skills to inspire teamwork and delegate new tasks.

- **Computer Competency**

Bank uses software and computers to create documents and track funds. Bank's branch managers need to operate software and also train new staff on how to use it.

- **Networking**

Bank expects branch managers to network regularly and build professional connections. Branch managers may attend conferences, local events or join commerce groups to meet potential clients and partners.

Mitigating Operational Issues:

Branch managers play key role for smooth functioning of branches. Operational issues in the banking activities impact the reputation and financial stability significantly. A lack

of strong risk mitigation strategies results in various operational failures, leading to crises in the financial system.

Branch managers must implement a strong control environment that utilizes policies, guidelines, processes, systems, internal control and appropriate risk mitigation strategy. Internal controls have been designed to provide reasonable assurance that branch managers have competent and effective operation to safeguard its asset and produce reliable financial results in line with bank's objectives, its policies, guidelines and prevalent laws and regulations.

Branch managers must ensure that regular internal control measures are in place appropriately to address operational issues.

Branch managers' roles are very important to manage common operational issues at branches and can apply following measures or actions to control or mitigate common operational issues:

- **Establishing effective internal control system:**

Branch managers must establish strong internal control procedures to manage the regular activities or transactions by defining control activities of every business level.

- **Insurance:**

Insurance coverage plays an important role to manage operational losses at branches. Insurance facilities should be used for losses that may arise from natural disasters, robbery, fidelity insurance (for losses that may arise from dishonesty of employees) etc.

- **Back up facilities:**

Branch managers should use back up facilities against possible losses that may arise from business disruptions, electrical or telecommunications failures.

- **Business continuity plan:**

Branch managers must read the business continuity plan of the bank, which is an important document, that contains

various plans along with responsibilities and accountabilities of employees. It contains how to restart the business if business is being halted due to unforeseen circumstances. Plans should be tested to ensure that they can be executed taking into account different types of plausible scenarios to which branch may be vulnerable.

- **Segregation of jobs and duties with appropriate accountabilities:**

Branch managers must segregate each employee's job and duties formally with job description and accountability to manage daily activities of branches to reduce operational issues.

- **Effective training to employees:**

Each employee must be provided training on bank's policies, guidelines, manual, information system, prevalent laws and regulations to enhance efficiency of branches and to reduce common operational issues.

- **Test the employee's knowledge:**

Branch managers should conduct test of employees on various products, process, system or CBS, policies and guidelines for smooth functioning of branches.

- **Establishing a strong ethical work culture:**

Branch managers in coordination with Human Resource Management Department of the bank should give ethical related training or coaching to existing and new employees through top level management to develop a strong ethical work culture.

- **Reduce complexity in different business processes and activities:**

Branch managers should periodically recommend concerned department/division/province office to modify existing complex business processes for smooth functioning of branches to reduce the complexity in different existing processes and activities to manage common operational issues.

- **Regular verification and reconciliation of transactions:**

Transactions of branches must be verified regularly by operation in charge or in charge of the business units to manage operational issues. The pending accounts or activities should also be reconciled to manage operational issues.

- **Apply effective "4 Eye Principles" in all financial transactions:**

The branch managers must apply "4 Eye Principles" in all the financial transactions to reduce common operational issues.

- **Periodic risk based audit function:**

Internal audit functions play an important role to reduce operational issues such as embezzlement by employees and product flaws etc. Branch managers should request for periodically audit of its business units to manage the operational issues.

Monitoring and reporting of operational issues in branches:

Branch managers have huge role to manage common operational as well as other important functions of branches. An effective monitoring process is essential for adequately managing operational issues. Regular monitoring activities can offer the advantage of quickly detecting and correcting deficiencies in policies, processes and procedures for managing common operational issues. Promptly detecting and addressing these deficiencies can substantially reduce the potential frequency and/or severity of a loss event.

Conclusion

Branch managers can be considered as a Chief Executive Officer of branches of banks. They must treat themselves responsible persons in branches. Magnitude of common operational issues may be beyond expectation. Branch managers must upgrade above mentioned skills to fulfill the role of branch manager to manage common operational issues. There is no limitation on operational issues at branches. Branch managers play an important role to upgrade the reputation of banks. Branch managers can apply adequate skills, measures to control or mitigate common operational issues in its business activities to achieve bank's objectives.

Every possible effort should be taken up by branch managers to control and minimize operational issues as a preventive measure besides strictly following the regulator's rules, regulation, directives, bank's guidelines and circulars. On the top of the above, vigilance and over sighting of the competent employee's daily functions and activities at branches are also equally important to analyze and solve the operational issues at branches of banks.

References:

1. Communication for business (2011), Tata McGraw-Hill, New Delhi;
2. Nepal Rastra Bank's Bank Supervision Report 2019/20;
3. Human Resource Management Twelfth Edition (2012), Pearson, New Delhi.

* * *

The Only Out is Through "Selling"



Kishu Jha
CEO
KFA

I've had the privilege of working with a variety of banks, whether they were the first or third generation, whether the government had a stake in them or not, or whether they were commercial or development. Over many years, during which I was closely involved with these banks, I came to the conclusion that the environment in which the banks had to operate changed significantly as time went on. The challenges that bankers faced in the past are very different from those they confront today. I'd like to draw attention to a few of the contextual changes I have felt below that I believe are particularly significant.

1. Banks' aim to expand their footprint throughout Nepal, without even leaving a ward, village, city, or town, is fueling strong competition among banks.
2. Banks are skilled at creating new products but are also adept at fast copying and pasting popular ones made by other banks. Hence, we are among many.
3. More clever, intelligent, and smart customers than ever before have raised their standards to the point where it is getting tougher to satisfy them and win them over.
4. The NRB policies and the frequent changes in economic stability in recent times undoubtedly have an impact on the amount of work and complexity.
5. Stress has been increased further by the short deadlines and business goals for the CEO that further trickle down to the branches.

The ease of getting business to the bank, in my opinion, is the area where the above-modified

context has the biggest impact. Thus, I want to go into a little more detail about the function of sales and marketing, which is primarily in charge of influencing consumers to purchase banking services, and what I believe a banker, especially one who works in branches, should concentrate on most.

To understand the role of sales and marketing we must be able to understand our prospects or in other words our potential customers. There are, in my opinion, majorly, two different categories of prospects;

1. Yes Prospects
2. May Be Prospects

Let me now shed some light on the a fore mentioned points. The people and organizations we refer to as "Yes Prospects" are those who approach us and request to purchase our goods and services. With a set of business targets in mind, we as employees don't need to put in a lot of effort. An illustration of this may be a customer visiting your branch and seeking to create a bank account or a company visiting your credit department and requesting loans. In this situation, a banker's job would be to simply smooth the process. Any firm would benefit from having more of these prospects. But what creates these prospects for a bank? They must be aware of and impressed by something about the bank that they have acquired on their own, independent of our direct involvement. I believe that a couple of factors may have had a significant impact on them, drawing them to your door.

1. Product – They liked the product you created so much that they want it hence they are there.

2. Price – They found the price reasonable that is the reason they are there.
3. Place – The convenience of a place made them come to you to buy your product and services.
4. Promotional activities – The TV, social media, newspaper, billboards, etc. advertisements created a positive impression about your brand or product which is why they are there.

Don't you think that we are talking about the four P's of marketing when you consider the aforementioned factors? Thus, it is clear that the more "Yes Prospects" are generated the more aggressively your bank markets itself. As a result, I firmly believe that marketing's purpose is to generate as many "YES Prospects" as possible.

On the other hand, I have a query for you. Have you ever encountered a circumstance in your line of work when you can be certain that the "Yes Prospect" alone will help you reach your business goals? If the response is NO—which it almost always is—we can further infer that to meet our goals, we must also convert prospects who are not "Yes Prospects."

Hence, now let us talk about the other available prospect for us - "May Be Prospect". These are the prospects that require banking services but are not sure if your bank is the right bank, they need to avail the service from. The product that the bank created, the interest rate and discounts that the bank has set, the bank's location, and the promotions which the banks have done couldn't influence them solely to come and buy your products and services. This simply means that relying just on the bank's "Marketing" efforts to achieve our commercial

goals will not significantly aid in influencing the May Be Prospects. On the other hand, we observe that the bulk of personnel in charge of generating business for banks only relies on the revenue brought in through marketing initiatives.

We have another role called "Selling" for converting the larger "May Be Prospect". Let's look at the below definition of Selling

"Selling is a process which helps in influencing your prospects when you have failed to influence your prospects only through product, price, place or promotion. Hence, it requires a salesperson to fill that gap". - Kishu Jha

With the aforementioned justification, we may conclude that employees responsible to bring business into banks must be prepared to "Sell" if banks feel the need to draw in an increasing number of "May Be Prospects" and simply not rely on the "Yes Prospect" to fulfill their aim. They must be able to affect the client in a way that the other 4 p's couldn't. Banks in my view are doing pretty well in the marketing area because that is what it has been doing primarily for many years to get the business. But in the present context, the ability and inclination to sell must be improved in the current financial system, which is predominately run by people who despise selling as a job. If banks want to succeed in the current environment, they must establish a culture of selling rather than solely relying on the four p's.

Hence, move out of your seat. Your "May Be Prospect" is not coming to your branch. If you don't reach them someone else will. Remember, selling is what is in your control and selling is what will create a difference in today's banking era.

Time Management and Its Myths



Ram Chandra Pyakurel
Assistant Manager
Nepal Bank Limited

1.1 Introduction To Time Management

“Time flies over us but leaves its shadow behind,” says Nathaniel Hawthorne. Time gone once is gone forever, and we are left alone with blur memories. We are all aware of the importance of time; however, we tend to lapse our time just by thinking about all the times we did not function properly and effectively. Time management is the process of structuring our lives to maximise time and energy on what is most important to us and minimise the time we spend on activities we do not value. On the other hand, time management is fulfilling your duties, meeting all the work deadlines, and getting time to relax. Taking some time off from the hustle of life and letting your soul rest is indispensable. Having the same daily routine can impede our critical and creative side, adding monotony to our living.

Time management is an essential tool that can help us succeed in different facets of life, be it relationships, school and college, business and professional issues or any other personal endeavours. In the contemporary business world, time management has been a burning issue that must be addressed to tackle the complexities and dynamics of the present time. By learning how to manage our time, we tend to:

- Exceed our expectations
- Lead a happy and a healthy life
- Have space for yourself
- Meet and beat deadlines
- Overcome procrastination
- Reduce personal as well as professional stress
- Greater productivity and enhanced

performance

- Better professional outcomes
- Increased opportunities and prospects
- Achieve desired career goals

The inability to manage one's time and priorities have a detrimental impact on an individual; missed opportunity, delayed promotion, stagnant growth, inefficient work, lower productivity and impaired organisational performance. Staying alert and conscious about our time stealers and investing our time can have far-reaching impacts not only in one's personal but also in professional life.

1.2 Time Management Techniques

Time management is one of the best skills you can learn and hone in this modern world, where you have vast priorities and diverse facets of life. Flipping through the pages of life is the hardest, and with good time management skills, you will fulfil your dreams and aspirations while readily delegating your time to the pressing issues in life. The inability to allocate time may create frustration and stress that impedes the productivity and quality of tasks performed. When you are adept at time management, you build a different level of confidence and charisma that adds to your personality and long-term growth. Good time management is essential to achieve the lifestyle balance you want and aspire to. Here are some techniques that aid in better time management

1. **Establish a time table, plan your day and act accordingly:** Schedule fixed commitments, be it your lectures, tutorials, sports training, or business meetings. Also,

schedule due dates for assignments and projects. Planning and marking important events beforehand gives you more time to think of and be mentally prepared before taking any actions. Decide how you can best use the remaining time, recognizing the importance of allocating time for recreation, socialising, family, self etc.

- 2. Prioritize the List:** Knowing exactly what you want and at what time makes you clear about your priorities and projects in hand. Tasks can be grouped into four categories

- urgent and important, not urgent but important; urgent but not important; and neither urgent nor important. People with good time management create time to concentrate on non-urgent, important activities. By so doing, they minimise the chances of activities ever becoming urgent and important. **Put ‘first things first and prioritise:** The importance and urgency in choosing our actions are illustrated in the chart below created by Stephen Covey, author of the book “The 7 Habits of Highly Effective People”.

	Urgent	Not Urgent
Important	<p>Quadrant I: Everything in this quadrant is urgent and essential. These tasks have to get done by yesterday.</p> <p>Example - Staying up all night cramming for an 8:00 a.m. test.</p>	<p>Quadrant II: Mind mapping, long-term goal building and forming strategies fall under this category.</p> <p>You have time and use your discretion to make a decision. Example - Creating a study group in the first week of the Semester.</p>
Not Important	<p>Quadrant III: These are unimportant activities but urgent. This quadrant often contains something urgent to someone else but not important to you, and you have no significant role to perform.</p> <p>Example - Attending a wedding reception of your friend’s sister who has to be your neighbour too.</p>	<p>Quadrant IV: This is where you are free to take your time and reflect on life. Become more conscious of your choices and minimise wasting the irreplaceable hours of the day.</p> <p>Example - Mindlessly watching television until 4:00 a.m. when on vacation.</p>

- 3. Practice the 4 D’s in our mailbox:**

Mailbox is something we encounter an everyday moment of the day in our work life. Email stress is common these days. An overloaded inbox makes us feel tired, frustrated and unproductive. So, to manage this burden effectively, we can use 4D decision-making techniques.

- Delete - the unwanted and irrelevant mails
- Do- complete the task as per urgency and time required
- Delegate - if someone else can do it better
- Defer- set and do time to brainstorm and complete the task

- 4. Work out your goal:** Goals are the end results to be achieved as targets and

obligations. A Clearly defined goal directs us towards the desired destination and helps us track our time and effort. To achieve something big, we should be able to determine short-term and long-term goals. Achievement of the short-term goal makes us confident and loyal to accomplish our long-term goal.

- 5. Know your peak times:** Every human body are different, and as per its biological and psychological structure, so is the energy concentration and focus; some are morning person, and others are a night owl, thus identifying the time when we are most energetic, focused can help us to the demanding and vice versa.

- 6. Take a scheduled break:** Take a planned break from the task at hand, which helps

ease our pressure and frustration while subconsciously, our brain processes the information. These breaks help to spark new sights and ignite ideas.

7. **Divide and conquer:** Breaking down the massive project, and large assignments into several small portions help us to manage time and make the accomplishment of any activity quick and easy.
8. **Avoid procrastination:** Delaying to perform our duties and piling up our future tasks can hugely impact our productivity. Procrastination affects not only individual performance but also organisational performance and productivity. Procrastination should be avoided where and when possible. Planning the task and tracking the outcome to accomplish the goals is a must.

1.3 Time Management Myths

It's undebatable that each individual would set big goals and dream of a perfect life. They work for it and try to get ahead of time and their counter parts with fewer efforts and lower stress. They tend to attach their happiness to achieving those goals and dreams. However, in this race, people face a sense of frustration. They seem unable to get everything they love during the day, and time slowly slips. Thus most people dream but only fulfil them; they lack the critical skills and strategies required to attain their goals in concrete, effective and stress-free manners.

Certain common myths and misconceptions about time hold us behind in achieving our vision for our personal or professional life and hinder our paths. Here are some most common myths about time management:

Myth - 1: We can manage time: We cannot manage or save it. Time ticks away relentlessly despite our efforts to control it. Each individual is provided with 24 hours each day to use as we like. The key is how we use that time in the best possible manner. We can't pause a time when we are

lazy, sleepy and tired. We cannot run time but time runs us.

Myth - 2: 'To-do lists help get things are done: 'To-do lists do nothing to further a project or task. They remind us that they are not done yet.

Myth - 3: Time is money: Time is worth more than money. We can earn money, but we can only get a little time. It's an irreplaceable resource. When time's gone, you're gone. No money, power and resources can turn the time back.

Myth - 4: I work best under pressure: Pressure does not produce the best work, but it lacks self-motivation. On the surface, this myth sounds like a positive attribute. But, in reality, they are such great procrastinators that they put everything off until the deadline for completion. It is a myth that they will produce their 'best' work under those pressure and stressful conditions. That's because no one can have their optimal work at the very last second. It's simply impossible.

Myth - 5: Blame game on telephone interruptions, visitors, meetings and rush jobs: These are not time wasters; they are time obligations - they come with the job. The biggest time wasters are self-imposed, such as procrastination, making mental notes, interrupting us, searching for things, perfectionism and spending time on trivial tasks. We are our own worst enemies. Effective involvement, saying no to unnecessary things, power delegation, managing ourselves, and not placing the blame on others can solve such issues.

Myth - 6: It's more efficient to stick to one task until it's completed: It may be more efficient, but it's not more effective, for you will often not have time to finish it. It's more effective to break large projects into small ones and work on them briefly daily. Working on priorities involves frequent brief sprints, not occasional marathons.

Myth - 7: Procrastination is always wrong:

It is common to avoid activities we do not enjoy and feel accountable to. Procrastination in the workplace affects employees' productivity and destroys the team's collective output. It creates conflict and unwanted friction within a group that harms the environment and, ultimately, the firm's performance. Procrastination in personal life leads to unhappy relationships, disharmony among family members and a dissatisfied self. Procrastination can be an extremely counterproductive habit if we put off doing what we should be doing, especially if it is the avoiding ECT group of tasks, effectively leading to attaining our long-range goals. However, there are times when the strategy of Selective Procrastination can be an asset to our time management agenda.

Myth - 9: Other people seem to have more time to get things done than I do:

Everyone has the same 24 hours (1,440 minutes or 86,400 seconds) available every day - no more and no less. It's just that some people are more proficient at

using their time than others. And typically, those individuals who effectively manage their use of time are more successful at everything else.

Myth - 10: Multitasking abilities help get more accomplished in less time:

There are times when focusing on a singular task is only sometimes possible. But, to the degree we can control our use of multitasking, it is best to keep it to a minimum. Stop thinking of multitasking as a positive endeavour, and discover the benefits of focused, incremental work strategies. You will become more productive and effective in the long run focusing on a single task however multitasking in more intense environments, where critical outcomes are at stake, can seriously inhibit our ability to learn new skills and knowledge.

Reference

- Kabir, S.M.S.** (2017). *Essentials of Counseling*. Abosar Prokashana Sangstha
- Agrawal, Govinda Ram** (2009), *Principle of Management*, M.K publication

* * *

Trustworthiness of Digital Transaction



Vivek S. Rana
Digital Enterprise Architect

A key question to ask when one is engaging in financial/non-financial transactions digitally is to ask oneself the question, "Do I want to, do I need to or do I have to". One may trust the person you are collaborating with on WhatsApp, but can you trust the technology? How many times has it been that you have made several financial transactions online digitally thinking that the previous attempt may not have gone through and ended up paying more or even in some cases not getting your money back? What are the financial institutions and Fintech companies doing today to ensure that users, customers, and consumers feel safe and they trust those online transactions? With a significant rise in the number of digital transactions in pursuit of Nepal transforming to the digital economy, the discussion around issues on digital trust is often lacking. Resoundingly, the answer has also been that we are doing our part; falling in no one's responsibility and being undervalued by Government, Banks, and Fintech companies.

Trust is at the core of every interaction. People often select businesses, relationships, and transactions based on their perception of the trustworthiness of the involved parties. Trust is defined as assured reliance on the character, ability, strength, or truth of someone or something. The future of digital transformation is dependent on a focus on trust among all parties of online transactions. Digital trust reinforces enterprise innovation, economic expansion, and value creation for all parties in an interaction.

When business was primarily conducted face to face, trust in a business was often based on

its performance history and reputation, e.g., the perception of a local store or previous interactions with a person. Trust in today's online world is much more complex. Shaking hands with a customer or service provider is nearly obsolete in a digital world where people can purchase products online and even visit a medical person virtually.

Recent technologies shifted trust from the analog world to the digital world. For example, in Bank accounts, electronic payments can be performed from a mobile device; it is not required to visit a physical location to make payments in Nepal or meet a Bank employee to open an account. The Bank may request certain documentation from account holders to ensure they are trustworthy and who they claim to be, while customers no longer need to physically meet the people who work at that bank to trust them.

Digital trust focuses on how trust manifests in a digital context. Digital trust stems from the confidence in the integrity of the relationships, interactions, and transactions among suppliers/providers and customers/consumers within an associated digital ecosystem. This includes the ability of people, organizations, processes, and technology to work together to create and maintain a trustworthy digital world.

Information is also a critical component of trust, but it underlies people, organizations, processes, and technology.

Trust must be clearly and repeatedly earned, communicated, and supported. This creates a fertile environment to conduct business, which in turn reinforces innovation, economic

expansion, and ultimately the creation of value for all parties involved in the interactions.

Digital trust is a major driver when consumers and enterprises are deciding with whom they want to conduct business. They consider many key factors when determining the trustworthiness of an organization, and all are critical to establishing and upholding digital trust.

Key Factors that contribute to digital trust:

- **Quality:** quality must meet or exceed consumer expectations.
- **Availability:** consumers need to be able to access accurate information on time.
- **Security and privacy:** consumers expect the data they share will be protected and kept confidential.
- **Ethics and integrity:** enterprises should live up to their promised values.
- **Transparency and honesty:** consumers should be informed about how their information is being used. If personal information has been compromised, consumers should know how the enterprise is addressing the situation and what it is doing to prevent it from happening again.
- **Resiliency:** enterprises need to provide assurances that they are stable and secure, and can withstand adverse circumstances while also being able to evolve to leverage new technologies and advancements.

All of these elements need to be present to show that an organization is committed to creating a business environment where customers, partners, and other stakeholders can be confident that their information is secure and that the company will act ethically and deliver on promises.

Integrating these factors as disparate elements has helped organizations minimize risk. But the modern and future digital-dominant business environment requires a more all-encompassing approach. All of these aspects need to be interconnected in a comprehensive ecosystem of digital trust.

Even though it may take different shapes and

forms for each enterprise, digital trust needs to be enshrined into the day-to-day practices of all organizational stakeholders in all industries.

Why Is Digital Trust Important?

Trust is the bedrock of all transactions and relationships. This has become even more critical as people and enterprises increasingly rely on digital devices, technologies, services, and processes. Only 54 percent of the Global population trusts technology companies to do the right thing, down three percentage points from last year and down 19 points since 2019. The decline in trust was seen across a number of the most talked-about topics, including 5G, artificial intelligence (AI), the Internet of Things (IoT), and virtual reality.

Any breach of trust has far-reaching consequences that can tarnish reputations and cause long-lasting customer and stakeholder distrust. With the lightning speed of communications and social media, and even areas of an organization that has nothing to do with an incident can suffer potentially devastating reputational, regulatory and financial effects.

Responsibility for Digital Trust

Who is responsible for digital trust? Boards of directors and senior management have ultimate responsibility for the strategic direction, effectiveness, sustainability, and long-term viability of an enterprise. While everybody in an organization has a role to play in ensuring the strength and benefits of digital trust, it does not mean that everyone is responsible. C-level executives are the drivers of digital trust and must ensure that it is a clear and supported priority in every aspect of operations.

Three Steps to Improve Digital Trust Maturity

As Banks progress further in digital transformation, one needs to ensure that they are at an appropriate level of digital trust maturity and that they are positioned for the future. It is critical to understand stakeholder culture, values, and behaviors to learn where to shore up practices and gain the benefits of

digital innovation. Three steps to get started along this path are:

Understand what the organization wants to accomplish and learn how digital trust can contribute to its goals. Start by defining what customers, employees, and stakeholders expect of each other. Measure the current state and benchmark against industry good practices.

Outline the desired state and begin developing the road map to achieve it. Understand the priority issues being faced by senior leadership, how digital trust will resonate within their focus areas, and provide potential solutions. It is also important to understand the human element of trust. For many years organizations focused on technical upgrades and services – for example, card scanning and self-checkouts. While efficiencies were created, true digital innovations are achieved by also addressing the nuances of human behavior and attitudes

Focus on a mindset of continuous improvement as it pertains to security, quality, reliability, compliance, and customer experience. Ask questions such as: How can we do better? How can we be more consistent and responsive? How can we share lessons learned and find new ways to improve?

Conclusion:

Digital trust must go hand-in-hand with the plans and goals of digital transformation. It must be a priority that is championed by

leadership and supported throughout all levels of the organization. Banks need to be open and equipped to find new ways to look at new challenges.

As a whole, these results show a void in the current status of a digital ecosystem and create opportunities for professionals in these areas to step up and exhibit leadership in the comprehensive digital trust arena. The future of increased enterprise focus on digital trust looks promising. The majority of youth and digital consumers say that in five years, digital trust will be much more important in their organizations.

Establishing a strong digital trust ecosystem is a continual evolution in a team environment; it doesn't stop when a project is completed. Organizations need to understand why they need to change and then identify what needs to change and how they plan to make the change. Only then will they be in a position to truly reap the benefits of digital innovation and transformation.

If your organization desires to succeed and thrive in the digital age, you must address the issue of digital trust. To keep today's increasingly connected world free and secure and to ensure that everyone may operate with privacy, the technology community, government, and the private sector need to invest in digital trust. That is the key to enterprise success in the digital economy.

* * *

Understanding Economic Growth



Damber Subedi

Deputy Director

Nepal Rastra Bank

Introduction

Global economic growth rarely remains constant; it has been increasing over the period in modern history. Average growth rates in the industrialized economies were quite higher in the 20th century than in the 19th century and so on. Growth in individual country generally varies in comparison to average global growth (Romer, 2021). Furthermore, most of the striking examples of large changes in relative incomes are growth miracles and also growth disasters. Nepal is an agricultural-based economy and the majority of the working population is indulged in the agriculture sector. Consumption remains very high and income growth is low and volatile in the case of Nepal. Capital formation, savings, and investments are also very low in Nepal. The outbreak of the COVID-19 pandemic has badly affected human lives and economic downturn leading to rising in the general level of price. Similarly, the geopolitical tensions between Ukraine and Russia have created shortages of petroleum products in the international market and thereby leading to an increase in crude oil prices. Such consequences have created economic turmoil in Nepal as well. Since then the effects of inflation are widespread and the impacts are far-reaching that affect various macroeconomic variables across the globe including Nepal. Such a phenomenon has negatively affected the economic growth of Nepal.

What is economic growth ?

Economic growth can be considered as the most powerful instrument for reducing poverty and improving the quality of life of people

in developing economies including Nepal. Economic growth generates prosperity and more opportunities for employment generation and contributes to transforming society.

An increase in the production of economic goods and services compared from one period of time to another. Economic growth refers to an increase in the size of a country's economy over a period of time. In other words, economic growth is the rise in aggregate productivity of an economy. The size of an economy is gauged by the total production of goods and services in the economy which is termed Gross Domestic Product (GDP). GDP is the final market value of all goods and services produced within a country in a given time. The production of goods and services valued at current prices is known as nominal GDP. In other words, when the total value of final goods and services is calculated using current prices, the resulting GDP measure is called nominal GDP. The word nominal simply indicates that values are measured by using current prices. If all prices doubled but the actual production of goods and services remained the same, nominal GDP would double, even though people would not enjoy the benefits of twice as many goods and services. Thus, nominal variables can be misleading measures of economic well-being. GDP measured with constant prices is referred to as real GDP. The word real indicates that values are measured in terms of fixed prices. Thus, real variables measure quantities of goods and services and do not change because prices have changed, but rather only if actual quantities have changed.

Economic growth may be defined as sustained annual increases in an economy's real national

income over a long time. In a broader sense, economic growth means the annual increase in the real per capita income of a country over a long period. "Economic growth means the growth of output per head of population", (Arthur Lewis). More specifically, economic growth rates are gauged both in terms of an increase in overall Gross National Product (GNP) or Net National Product (NNP) and an increase in per capita income. Gross National Product measures the total output of goods and services that an economy is capable of producing whereas per capita income measures how much of real goods and services an average person in the community will have for consumption and investment which eventually shows the average level of living standard of a citizen of that country.

Development concerns not only man's material needs but also the improvement of the social condition of his life. Development is, therefore, not only economic growth but growth plus change: social, cultural, and institutional as well as economic.

The Constitution of Nepal 2072 has envisioned and stated in Article 50 clause 3 as "The economic objective of the State shall be to achieve a sustainable economic development, while achieving rapid economic growth, by way of maximum mobilization of the available means and resources through participation and development of public, private and cooperatives, and to develop a socialism-oriented independent and prosperous economy while making the national economy independent, self-reliant and progressive to build an exploitation free society by abolishing economic inequality through equitable distribution of the gains".

"Development is the process of by which the members of a society increase their personal and institutional capacities to mobilize and manage resources to produce sustainable and just distributed improvement in their quality of life consistent with their aspiration" (David Korten).

"Development is a multidimensional process involving changes in structures, attitudes,

and institutions as well as the acceleration of economic growth, the reduction of inequality, and eradication of absolute poverty" (M.P. Todaro). "Economic development implies both more output and changes in technical and constitutional arrangements by which it is produced", (C.P. Kindleberger).

Economic development may be defined as a sustained improvement in well-being, which may be considered to be reflected in an increasing flow of goods and services. Thus, economic development implies progressive changes in the socioeconomic structure of an economy and economic growth refers to an increase over time in a country's real output of goods and services. In nutshell, economic development is more comprehensive than economic growth.

The major areas of intervention for economic growth are agriculture and forest, mines and manufacturing industries, electrical energy, construction, tourism, transportation and information technology, education, and health. Targeted economic growth is estimated to be achieved due to the positive impact made in the other areas of the economy as well as by the investments made in these areas. The annual average economic growth target has been set at 9.6 percent for the 15th five year plan.

How to measure economic growth?

Economic growth can be compared between two periods of time and also many years to understand the overall trend in growth. The rate of economic growth can be gauged in nominal or real terms. The most commonly used measure of economic growth is real GDP. The economy's growth rate of real GDP is defined as the percentage change in a variable i.e.,

$$\text{Growthrate of } x = \frac{x_t - x_{t-1}}{x_{t-1}} * 100$$

Where t indicates today and t-1 indicates a year earlier. For instance, if real GDP grew from Rs. 9 trillion in 2016 to Rs.9.5 trillion in 2017, then the GDP growth rate for 2017 would be 5.6 percent.

$$\text{Growthrate of GDP} = \frac{9.5 - 9}{9} * 100 = 5.6 \%$$

Different methods for measuring real GDP are as follows:

- a) Quarterly growth at an annual rate: This method looks at the change in the GDP from Quarter to Quarter, which is then compounded into an annual rate. For instance, if the first quarter's change is 0.5 percent then the annual rate would be extrapolated to be 2 percent.
- b) Four-quarter or year-over-year growth rate: This method compares a single quarter's GDP from two successive years as a percentage. It is often used by businesses to offset the effects of seasonal variations.
- c) Annual average growth rate: This is the average of changes in each of the four quarters of that year. For instance, if in 2021, there were four-quarter rates of 3 percent, 3.5 percent, 4.5 percent, and 5.5 percent, then the annual average growth rate for that year would be 4.125 percent.

How to generate economic growth?

The budget speech for FY 2022/23 has mentioned the following key objectives for achieving economic prosperity:

- ❖ To achieve high and sustainable economic growth by building a production-based economy,
- ❖ To generate employment and alleviate poverty through integrated mobilization of available natural resources, human resources, capital, and technology,
- ❖ To ensure macroeconomic stability by maintaining financial discipline and keeping inflation within the desired limit,
- ❖ To establish federalism as a vehicle of prosperity by transferring means and resources to the provinces and local levels,
- ❖ To build the basis of a balanced, inclusive, self-reliant, and socialism-oriented economy through economic and social transformation.

An important issue in growth economics is what contributions of various factors such as capital, labor, and technology make to economic growth. However, generating economic growth is dependent on the following aspects or determinants:

- a) Physical Capital: The stock of equipment and structures which are used to produce goods and services is termed physical capital or simply capital. Workers are more productive if they have tools, equipment, and machines with which to work. For instance, when woodworkers make furniture, they use saws, lathes, and drill presses. More tools help the woodworkers to produce output more quickly and swiftly and often more accurately. Capital is a factor of production used to produce all kinds of goods and services. A worker with only basic hand tools can make less furniture each week than a worker with more sophisticated and specialized woodworking equipment.

Growth demands investment in physical capital such as the plants, machinery, equipment, raw materials, etc. that are pertinent for the production and investment requires financial capital. A well-functioning financial sector fuels the economic growth of any nation. Capital formation meaning that to sacrifice current consumption and saving incomes to be invested in capital goods. In general, the countries with a high rate of savings and investment have a higher rate of economic growth.

- b) Human capital: Human capital plays a crucial role in enhancing economic growth. Human capital refers to all the attributes of workers that potentially increase their productivity in all or some productive tasks. Human capital is the economist's term for the knowledge and skills that workers acquire through education, training, experience, etc. It includes the skills accumulated in early childhood programs, grade school, high school, college, and on-the-job training for adults in the labor force. Human capital raises a country's ability to produce goods and services. Producing human capital requires inputs in the form of teachers, libraries, and student time. Investment in education, skills, and training can be considered as important as in plants and machinery for accelerating economic growth.

“A wide range of labor skills are needed to catalyze and sustain economic growth, including education at all levels from primary schools to universities, and including technical and vocational training as well as learning by doing”, (DFID). “Skill-based vocational training programs, in collaboration with federal, provincial, and local levels, will be conducted for the human capital eligible to enter into the labor market to use their full potentiality through productive and decent employment. Data will be updated by mentioning the qualifications, capabilities, and skills of all unemployed human capital. Agriculture and forestry, tourism, infrastructure, information technology, and industrial and small industries will be developed as a pillar of employment creation” (Budget Speech, 2079/80).

- c) Natural resources: Natural resources are the inputs into the production of goods and services that are provided by the nature such as land, rivers, mineral deposits, etc. Natural resources can be of two forms: renewable and non-renewable resources. Forest is an example of renewable resource. Oil is an example of non-renewable resource. In other words, the natural resources include the land surface and underground, the quality of the soil, forest wealth, rivers, minerals, and oil resources.

Natural resources are generally unutilized, underutilized, or misutilized in the case of less developing economies. This is one of the causes of their backwardness. On the otherhand, economies like Japan, Singapore, etc. are not endowed with abundant natural resources but they are among the developed nations of the world. These countries have committed to preserving the available resources, putting their best efforts into managing the resources, optimum utilization of resources, and also minimizing waste of resources, etc. Countries rich in natural resources and skilled manpower with a high level of motivation and drive provide a stronger foundation for a high growth rate.

- d) Technological progress: A society's understanding of the best ways to produce goods and services is called technological knowledge. In other words, improved technology allows workers to produce more output with the same stock of capital goods by combining them in novel ways that are more productive. Technological progress mainly implies the research and development into the use of new and better methods of production or the improvement of the old methods of production.

Technological progress increases the ability to make more effective and productive use of natural and other resources for increasing production and productivity. For instance, Japan, Singapore, China, the U.S.A, the U.K, France, and other advanced industrial nations have all acquired industrial strength from the use of advanced technology. Indeed, economic growth and development are facilitated by the adoption of new tools and techniques in the production process.

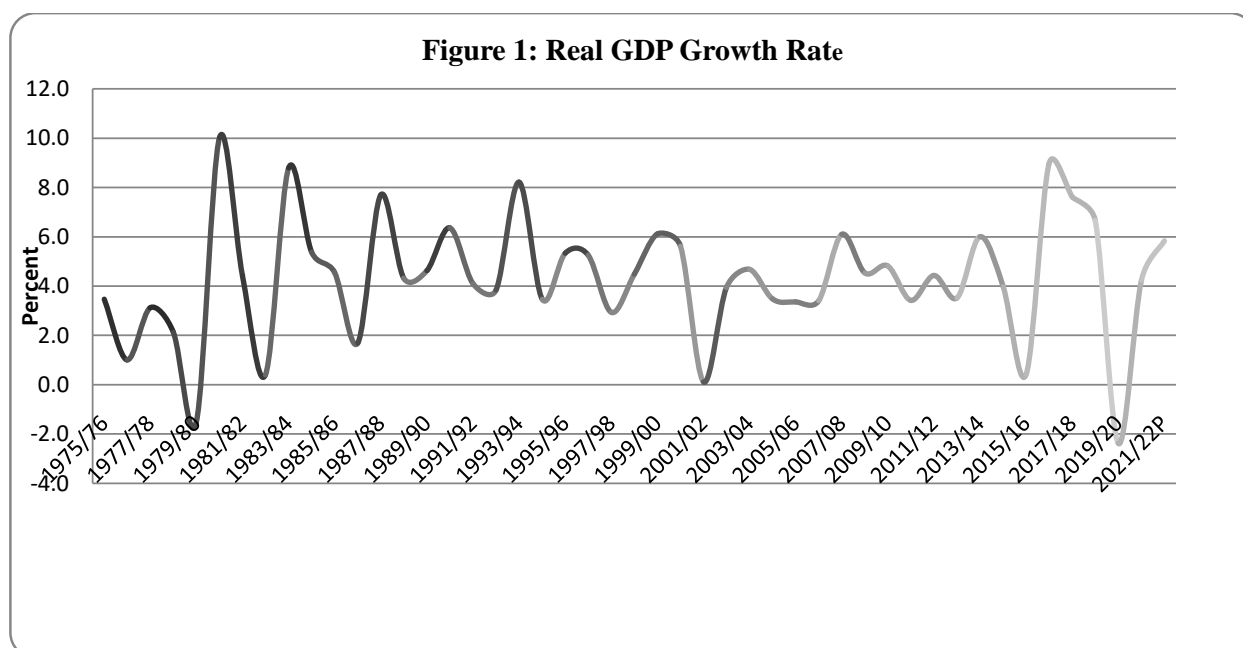
- e) Population growth: Labor supply comes from population growth and it provides expanding market for goods and services. Thus, more labor produces a larger output which a wider market absorbs. In such a process, output, income, and employment keep on rising and finally contributing to economic growth. However, higher population growth may retard economic growth and progress. Thus, a galloping rise in population growth rates impediments the economic growth and development of any nation. Increasing the labor force necessarily increases the amount of output and productivity. A high rate of increase in population swallows up a large chunk of the increase in national income so that per capita income or living standard of the people does not increase hence due consideration should be given by policymakers, different levels of governments, and civil society as a whole for enhancing economic growth.

Besides these factors or determinants of economic growth, there are other factors such as social and political

systems, organizations, institutions, and social values which play a vital role in leveraging economic growth. Social factors like customs, traditions, beliefs, culture, institutions, and attitudes toward material life and well-being determine to a considerable extent the pace of economic growth. Similarly, the forms of government and their economic roles and policies matter to a great extent in determining the level and rates of economic growth of any nation. Moreover, political stability has always been proven conducive to economic growth by encouraging industrial innovations and endeavors. The factor affecting the growth rate is the factor productivity of an economy. How an economy more efficiently uses its factors of production determines the growth of that economy.

The trend of GDP growth rate

Generally, the GDP growth rate of Nepal is historically low as depicted below in figure 1. Similarly, the average GDP rose by 4.3 percent during 1976-2022. The GDP growth rate is not only low but also fluctuating due to various types of shocks affecting the Nepalese economy. Some of the key shocks such as severe drought in 1980, unfavorable weather conditions, drought, and flood in 1987, bad weather and devaluation of the Nepalese Rupee with the Indian Rupee in 1993, increased internal conflict from 1996 to 2006, devastating earthquake in 2015 and later on supply chain disruption on the southern part of Nepal, among others. Similarly, an outbreak of the unprecedented COVID-19 pandemic badly affected human lives and economic activities, and also the prolonged lockdown associated with the pandemic resulted in the contraction of the GDP growth rate by 2.4 percent.



Source: Retrieved from NRB website

Concluding Remarks

Nepal is an agricultural-based economy and the majority of the active population is engaged in the agriculture sector. Consumption remains very high and the growth rate of income is low and volatile in the case of Nepal. Similarly, capital formation, savings, and investments are also very low in Nepal. COVID-19 pandemic

had badly affected human lives and economic downturn leading to a rise in the general level of price. Economic growth may be understood as sustained annual increases in an economy's real national income over a long time. In a broader sense, economic growth means the annual increase in the real per capita income of a country over a long period. GDP growth rate

is not only low but also volatile due to various types of shocks affecting the Nepalese economy. On an average GDP rose by 4.3 percent during 1976-2022. The major determinants affecting economic growth are total factor productivity, physical capital, human capital, natural resources, technological progress, and social and political factors, among others.

Reference

Ahuja, H. (2019). *Macroeconomics Theory and Policy*. New Delhi: S Chand and Company Limited.

Dwivedi, D. (2002). *Managerial Economics*. New Delhi: Vikas Publishing House Pvt Ltd.

Mankiw, G. (2013). *Principles of Macroeconomics*. India: CENGAGE.

Ministry of Finance. (2078/79). *Economic Survey*. Kathmandu: MoF, Printing Department, Singhadurbar.

Ministry of Law, Justice and Parliamentary Affairs. (2018). *The Constitution of Nepal*. Kathmandu: Law Books Management Board.

National Planning Commission. (2020). *The Fifteenth Plan*. Kathmandu: GoN, NPC.

Poudyal, D. (2007). *Sociology of Economic Development*. Kathmandu: Kshitiz Publication.

Romer, D. (2021). *Advance Macroeconomics*. India: McGraw Hill Education (India) Private Limited.

Budget Speech FY 2022/23

* * *

नेपाल बैंक
समृद्ध नारी
रिकरिङ्ग डिपोजिट खाता

*शर्तहरू लागू हुनेछन् ।



विशेषताहरू:

- न्यूनतम ब्यालेन्स रु २५,००० ।
- मासिक किस्ता रु २५,००० को गुणनमा जम्मा गर्न सकिने ।
- त्रैमासिक भुक्तानीमा उच्च र आकर्षक ब्याज दर ।
- अनलाइन खाता खोल्ने सुविधा ।
- १ वर्षको लागि Home Loan प्रशोधन शुल्क र लकर शुल्कमा १००% छुट ।
- निःशुल्क क्रेडिट कार्ड ।
- रु. १०,००,००० सम्मको दुर्घटना बीमा ।



नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

प्रधान कार्यालय: धर्मपथ, काठमाडौं
फोन नं.: ०१-४२४७९९९, टोल फ्री नं. १६६००१३७३७३

नेपालको पहिलो बैंक
www.nepalbank.com.np



आजदेखि सेवाको ८६औं वर्ष प्रवेशको सु-अवसरमा यस बैंकका आमग्राहक वर्ग, शेयरधनी, शुभेच्छुक एवम् सम्पूर्ण सरोकारवालामा हार्दिक आभार प्रकट गर्दै आगामी दिनमा अझ बढी प्रभावकारी, गुणस्तरीय, आधुनिक प्रविधिमैत्री साथै विश्वसनीय बैकिङ सेवा प्रदान गर्दै जाने प्रतिबद्धता व्यक्त गर्दछौं ।



नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

प्रधान कार्यालय: धर्मपथ काठमाडौं
फोन नं.: ०१-४२४७२९९, टोल फ्री नं. १६१००१३७३७३

नेपालको पहिलो बैंक
www.nepalbank.com.np