उद्यम तथा सीप विकास
स्रोत पुस्तिका



कोशी प्रदेश सरकार
उद्योग, कृषि तथा सहकारी मन्त्रालय
घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय
सोलुखुम्बु, नेपाल

उद्यम तथा सीप विकास स्रोत पुस्तिका २०८३

(सफल उद्यमी बन्ने र व्यावसायिक क्षमता अभिवृद्धि गर्ने व्यावहारिक मार्गदर्शन)

कोशी प्रदेश सरकार
उद्योग, कृषि तथा सहकारी मन्त्रालय
घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय
सोलुखुम्बु, नेपाल

उद्यम तथा सीप विकास स्रोत पुस्तिका – २०८३
प्रतिलिपि अधिकार © घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय, सोलुखुम्बु

प्रकाशक :
घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय
सोलुखुम्बु, कोशी प्रदेश, नेपाल
टेलिफोन नं. : ०३८५२०१०६
E-mail: csidbsolu71@gmail.com

कोशी प्रदेश सरकार

उद्योग, कृषि तथा सहकारी मन्त्रालय

घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय

सोलुखुम्बु, नेपाल

मुलुकको आर्थिक समृद्धिको मूल आधार नै औद्योगिक क्षेत्रको दिगो विकास हो। समग्र औद्योगिक विकास र रोजगारी सिर्जनामा लघु, घरेलु तथा साना उद्योगहरूको भूमिका अत्यन्त महत्त्वपूर्ण र दूरगामी रहन्छ। यही यथार्थलाई मध्यनजर गर्दै, नयाँ उद्यमशीलताको बाटोमा लम्किन चाहने र साना उद्योग सञ्चालन गर्न इच्छुक व्यक्तिहरूलाई सही मार्गदर्शन प्रदान गर्ने उद्देश्यले यो 'उद्यम तथा सीप विकास स्रोत पुस्तिका–२०८३' प्रकाशन गरिएको छ।

यस पुस्तिकामा उद्योग दर्ता तथा प्रशासन, राज्यबाट प्राप्त हुने सेवा-सुविधा, सञ्चालन प्रक्रिया र व्यावसायिक योजना निर्माणलगायतका महत्त्वपूर्ण विषयहरूलाई समेटिएको छ। उद्योग स्थापना गर्न चाहने जो-कोहीलाई आवश्यक पर्ने सम्पूर्ण व्यावहारिक र प्राविधिक ज्ञान सरल भाषामा पस्किएर यस पुस्तिकाले एक भरपर्दो मार्गदर्शकको भूमिका निर्वाह गर्ने हाम्रो अपेक्षा छ।

लघु, घरेलु तथा साना उद्योगसँग सम्बन्धित सेवा प्रवाहलाई थप सरल, सहज र पारदर्शी बनाउन यसमा आवश्यक सैद्धान्तिक, नीतिगत र कानुनी व्यवस्थाहरू समेत समावेश गरिएका छन्। तसर्थ, यो स्रोत पुस्तिका उद्योग स्थापना गर्न चाहने नवउद्यमी, व्यवसायी, नियमनकारी निकाय र यस क्षेत्रसँग सम्बद्ध सम्पूर्ण सरोकारवालाहरूका लागि अत्यन्त उपयोगी र फलदायी सिद्ध हुनेछ भन्ने पूर्ण विश्वास लिएको छु।

प्रेमचन्द्र कुलुङ
उद्योग अधिकृत

विषयसूची

१ उद्यम तथा सीप विकास १
१.१ पुस्तिकाको उद्देश्य १
१.२ उद्यमशीलता र सीप विकासको अवधारणा १
१.३ सीप विकासको महत्त्व र प्रकार ३
१.४ व्यावसायिक विचार चयन र सम्भाव्यता अध्ययन ३
१.५ व्यावसायिक योजना निर्माण (Business Plan) ४
१.६ वित्तीय व्यवस्थापन र लगानीका स्रोतहरू ४
१.७ कानुनी प्रक्रिया, दर्ता र कर प्रणाली ६
१.८ बजारीकरण, ब्रान्डिङ र बिक्री अभिवृद्धि ७
१.९ जोखिम व्यवस्थापन र दिगोपन.....७
२ उद्योग तथा वाणिज्य प्रशासन ९
२.१ व्यवसाय सञ्चालन सम्बन्धमा तर्जुमा भएका कानुनहरू.....९
२.२ उद्योगको वर्गीकरण.....९
२.३ फर्म सम्बन्धी काम गर्ने निकाय ११
२.४ व्यवसाय दर्ता गर्दा आवश्यक पर्ने कागजात.....११
२.५ प्रमाणपत्रको अवधि र नविकरण सम्बन्धी व्यवस्था १२
२.६ व्यवसय दर्ता र नविकरण गर्दा लाग्ने शुल्क १३
२.७ फर्मको अवधि र थप नविकरण दस्तुर १३
२.८ नविकरण सम्बन्धी विशेष व्यवस्था.....१३
२.९ दर्ता गर्दा सहुलियत सम्बन्धी व्यवस्था १४
२.१० विवरण हेरफेर सम्बन्धमा १४
२.११ फर्म स्थानान्तरण सम्बन्धमा १५
२.१२ फर्मको सम्पर्क कार्यालय खोल्ने सम्बन्धमा १५
२.१३ फर्मको नामसारी सम्बन्धमा १६
२.१४ कम्पनीले अनुमति लिनु पर्ने १६

२.१५ फर्म खारेजी सम्बन्धी व्यवस्था १६
३ उद्योग संचालन गर्दा ध्यान दिनु पर्ने विषय.....१७
३.१ उद्योग सञ्चालनका लागि सहयोगी आधार.....१७
३.२ उद्योग व्यवसायलाई प्रत्यक्ष प्रभाव पार्ने तत्व.....१७
३.३ उद्योग व्यवसाय छनौट गर्दा ध्यान दिनुपर्ने विषय.....१९
४ व्यवसायिक योजना (Business Plan).....२१
४.१ व्यवसायिक योजनाको परिचय.....२१
४.२ व्यवसायिक योजनाको महत्व.....२२
४.३ व्यवसायीको परिचय.....२३
४.४ व्यवसायिक योजना निर्माण प्रक्रिया.....२३

परिच्छेद – एक

उद्यम तथा सीप विकास

१.१ पुस्तिकाको उद्देश्य

नेपालमा लघु, घरेलु तथा साना उद्योगहरू आर्थिक समृद्धिको मेरुदण्ड हुन्। स्थानीय स्रोत, साधन, श्रम र प्रविधिको सही उपयोग गरी स्वरोजगारी सिर्जना गर्न र आत्मनिर्भर अर्थतन्त्र निर्माण गर्न उद्यमशीलता र सीप विकासको भूमिका अपरिहार्य छ। यो पुस्तिका नयाँ उद्यम सुरु गर्न चाहने, existing व्यवसायलाई विस्तार गर्न खोज्ने र सीप सिकेर आत्मनिर्भर बन्न चाहने सम्पूर्ण नव-उद्यमीहरूका लागि एउटा व्यावहारिक मार्गदर्शिकाको रूपमा तयार पारिएको हो।

पुस्तिकाको मुख्य उद्देश्य

१. नव-उद्यमीहरूलाई उद्यमशीलता र सीप विकासको व्यावहारिक ज्ञान प्रदान गर्नु।
२. व्यावसायिक योजना, वित्तीय व्यवस्थापन र कानुनी दर्ता प्रक्रियालाई सरल भाषामा बुझाउनु।
३. बजार अध्ययन, बजारीकरण र जोखिम व्यवस्थापनका आधुनिक तरिकाहरू सिकाउनु।

१.२ उद्यमशीलता र सीप विकासको अवधारणा

उद्यमशीलता भनेको केवल कुनै व्यापार सुरु गर्नु मात्र होइन, यो नयाँ अवसरहरूको खोजी गर्ने, जोखिम मोल्ने, नवप्रवर्तन (Innovation) गर्ने र समाजमा विद्यमान समस्याहरूको व्यावसायिक समाधान निकाल्ने सोच र प्रक्रिया हो।

📌 सफल उद्यमीमा हुनुपर्ने १० प्रमुख गुणहरू

१. **नवप्रवर्तनशील सोच (Innovation):** बजारमा नयाँ वस्तु वा सेवा ल्याउने वा पुरानै वस्तुलाई नयाँ तरिकाले प्रस्तुत गर्ने क्षमता।

२. **जोखिम मोल्ने क्षमता (Calculated Risk-Taking):** व्यवसायमा आउन सक्ने सम्भावित जोखिमको विश्लेषण गरी सन्तुलित जोखिम लिन तयार हुनु।

३. **दृढ संकल्प र लगनशीलता (Perseverance):** सुरुवाती असफलता वा चुनौतीहरूबाट विचलित नभई निरन्तर लक्ष्यतर्फ अघि बढ्नु।

४. **निर्णय क्षमता (Decision Making):** सही समयमा सही र द्रुत निर्णय लिन सक्ने दूरदर्शिता।

५. **नेतृत्व र टोली परिचालन (Leadership):** आफ्ना कर्मचारी वा सहकर्मीहरूलाई उत्प्रेरित गरी साझा लक्ष्य प्राप्तितर्फ लैजानु।

६. **वित्तीय साक्षरता (Financial Literacy):** आम्दानी, खर्च, नाफा-नोक्सान र नगद प्रवाहको सही हिसाब राख्ने ज्ञान।

७. **ग्राहक-केन्द्रित सोच (Customer Orientation):** ग्राहकको आवश्यकता र सन्तुष्टिलाई सदैव प्राथमिकतामा राख्नु।

८. **सञ्चार कला (Communication Skills):** बैंक, आपूर्तिकर्ता, ग्राहक र सरकारी निकायहरूसँग प्रभावकारी संवाद गर्ने क्षमता।

९. **अनुकूलनशीलता (Adaptability):** बजारको परिवर्तनशील माग र प्रविधिसँगै आफूलाई ढाल्न सक्नु।

१०. **व्यावसायिक नैतिकता (Business Ethics):** गुणस्तरीय वस्तु/सेवा प्रदान गर्दै समाज र वातावरणप्रति उत्तरदायी हुनु।

१.३ सीप विकासको महत्त्व र प्रकार

कुनै पनि उद्यमलाई सफल बनाउन प्राविधिक (Hard Skills) र व्यावहारिक (Soft Skills) दुवै प्रकारका सीपको उत्तिकै आवश्यकता पर्दछ।

सीपको प्रकार	परिभाषा र उदाहरण	उद्यममा महत्त्व
प्राविधिक सीप (Hard Skills)	वस्तु वा सेवा उत्पादन गर्ने प्रत्यक्ष हातको सीप। उदा: सिलाइबुनाइ, कृषि, प्लम्बिङ, मोबाइल मर्मत, बेकिङ, कम्प्युटर कोडिङ।	गुणस्तरीय उत्पादन र सेवा सुनिश्चित गर्दछ। लागत घटाउँछ र दक्षता बढाउँछ।
व्यावहारिक सीप (Soft Skills)	मानवीय व्यवहार, संवाद, समय व्यवस्थापन, र समस्या समाधान गर्ने क्षमता। उदा: ग्राहक सेवा, टोली व्यवस्थापन, वार्तालाप।	ग्राहक कायम राख्न, कर्मचारी परिचालन गर्न र व्यावसायिक सम्बन्ध सुधार गर्न मद्दत गर्दछ।

१.४ व्यावसायिक विचार चयन र सम्भाव्यता अध्ययन

सफल व्यवसायको सुरुवात एउटा राम्रो र व्यावहारिक सोच (Business Idea) बाट हुन्छ। तर सबै विचारहरू व्यावसायिक रूपमा सफल हुन्छन् भन्ने छैन। त्यसैले विचार चयन पछि सम्भाव्यता अध्ययन (Feasibility Study) गर्नु अत्यावश्यक हुन्छ।

📌 नयाँ व्यावसायिक सोच कसरी ल्याउने?

- स्थानीय समस्याको पहिचान: वरपर मानिसहरूले भोगिरहेका समस्या के हुन् र तिनको समाधान कसरी गर्न सकिन्छ?
- स्थानीय स्रोत र साधनको सदुपयोग: आफ्नो क्षेत्रमा उपलब्ध कृषि उपज, जडीबुटी, वा कच्चा पदार्थमा मूल्य अभिवृद्धि (Value Addition) गर्ने।
- बजारको रिक्तता (Market Gap): बजारमा हाल पाइरहेका वस्तु वा सेवामा के कमी छ? मानिसहरू के कुरा खोजिरहेका छन्?

- आफ्नो रुचि र अनुभव: आफूलाई मन पर्ने वा पूर्व अनुभव भएको क्षेत्रमा व्यवसाय सुरु गर्दा सफलताको सम्भावना बढी हुन्छ।

📌 SWOT विश्लेषण (SWOT Analysis)

आफ्नो व्यावसायिक विचारको मूल्याङ्कन गर्न SWOT ढाँचा प्रयोग गर्नुपर्छ:

सबैभन्दा बलिया पक्ष (Strengths - S) • आफ्नै सीप र अनुभव • स्थानीय कच्चा पदार्थको सहज उपलब्धता • कम लागतमा उत्पादन गर्न सक्ने क्षमता	**कमजोरीहरू (Weaknesses - W)** • सुरुवाती पुँजीको कमी • ब्रान्ड पहिचान नहुनु • आधुनिक मेसिन/प्रविधिको अभाव
अवसरहरू (Opportunities - O) • स्थानीय बजारमा माग बढ्नु • सरकारी तथा गैर-सरकारी अनुदान/सहुलियत कर्जा • अनलाइन बजारीकरणको सम्भावना	**चुनौतीहरू (Threats - T)** • स्थापित प्रतिस्पर्धीहरूसँगको प्रतिस्पर्धा • कच्चा पदार्थको मूल्य वृद्धि • नीतिगत र वातावरणीय जोखिम

१.५ व्यावसायिक योजना निर्माण (Business Plan)

व्यावसायिक योजना (Business Plan) व्यवसायको सफलताका लागि तयार पारिने मार्गचित्र (Roadmap) हो। यसले व्यवसायको वर्तमान स्थिति, भावी लक्ष्य र सो लक्ष्यमा पुग्ने रणनीतिलाई स्पष्ट पार्छ। बैंकबाट ऋण लिन वा लगानीकर्ताहरू आकर्षित गर्न यो नभई नहुने कागजात हो। (व्यावसायिक योजनाको बारेमा अध्ययन चारमा विस्तृतमा दिएको छ।)

१.६ वित्तीय व्यवस्थापन र लगानीका स्रोतहरू

कुनै पनि उद्यम सञ्चालनका लागि वित्तीय अनुशासन र सही लगानी व्यवस्थापन आधारभूत कुरा हुन्। पुँजीको अभाव वा गलत व्यवस्थापनका कारण धेरै राम्रा व्यवसायहरू पनि बन्द हुन पुग्छन्।

📌 सुरुवाती पुँजी जुटाउने स्रोतहरू (Nepal Context)

- स्व-लगानी (Equity/Self-Funding): आफ्नै बचत वा परिवार/मित्रहरूबाट जुटाइएको पुँजी।
- बैंक तथा वित्तीय संस्थाको ऋण: वाणिज्य बैंक, विकास बैंक वा वित्त कम्पनीहरूबाट लिइने व्यावसायिक कर्जा।
- सहुलियतपूर्ण कर्जा (Subsidized Loan): नेपाल सरकार र नेपाल राष्ट्र बैंकको नीति अनुसार महिला उद्यमशीलता, युवा स्वरोजगार, वा कृषि कर्जा अन्तर्गत पाइने ब्याज अनुदान कर्जा।
- सहकारी तथा लघुवित्त: स्थानीय स्तरमा सहज रूपमा उपलब्ध हुने साना कर्जाहरू।
- सरकारी तथा गैर-सरकारी अनुदान: घरेलु उद्योग कार्यालय, पालिका, वा विकास साझेदार संस्थाहरूबाट प्राप्त हुने बिउ पुँजी (Seed Money)।

📌 लागत र मूल्य निर्धारण (Costing and Pricing)

वस्तु वा सेवाको सही मूल्य निर्धारण गर्न कुल उत्पादन लागत निकाल्न अनिवार्य हुन्छ:

- स्थिर लागत (Fixed Cost): उत्पादनको परिमाणसँग नबद्लिने खर्च (उदा: भाडा, मेसिनको ह्रास कट्टी, स्थायी कर्मचारीको तलब)।
- परिवर्तनशील लागत (Variable Cost): उत्पादनको परिमाणसँगै बढ्ने खर्च (उदा: कच्चा पदार्थ, प्याकेजिङ, बिजुली, ढुवानी)।

📌 मूल्य निर्धारण सुत्र (Formula)

एकाइ लागत (Unit Cost) = (कुल स्थिर खर्च + कुल परिवर्तनशील खर्च) / कुल उत्पादन परिमाण

बिक्री मूल्य (Selling Price) = एकाइ लागत + लक्षित नाफा (Profit Margin %)

१.७ कानुनी प्रक्रिया, दर्ता र कर प्रणाली

नेपालमा कानुनी रूपमा व्यवसाय सञ्चालन गर्न तोकिएको सरकारी निकायमा दर्ता गरी कर प्रणालीमा आबद्ध हुनुपर्छ।

📌 व्यवसाय दर्ता प्रक्रिया

व्यवसायको प्रकार	दर्ता गर्ने निकाय	आवश्यक कागजातहरू
व्यक्तिगत/प्राइभेट फर्म (Small/Local)	घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय	• नागरिकताको प्रतिलिपि • जग्गा धनीपुर्जा/बहाल सम्झौता • पासपोर्ट साइजको फोटो ३ थान • सिफारिस र मुचुल्का
साझेदारी फर्म (Partnership)	घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय	• थप साझेदारी सम्झौता पत्र (Partnership Deed)
प्राइभेट लिमिटेड कम्पनी (Pvt. Ltd.)	कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालय (OCR)	• प्रबन्धपत्र (MOA) र नियमावली (AOA) • सञ्चालकहरूको नागरिकता

(व्यवसाय दर्ता प्रक्रिया तथा कागजात बारे विस्तृत जानकारी अध्याय दुई मा दिइएको छ।)

📌 कर दर्ता र अनुपालन (PAN/VAT)

- स्थायी लेखा नम्बर (PAN): कुनै पनि व्यवसाय दर्ता भएपछि आन्तरिक राजस्व कार्यालय वा करदाता सेवा कार्यालय वा कोष तथा लेखा नियन्त्रक कार्यालयबाट PAN नम्बर लिनुपर्छ।
- मूल्य अभिवृद्धि कर (VAT): वस्तु बिक्रीमा वार्षिक रु. ५० लाख र सेवा व्यवसायमा रु. ३० लाख भन्दा बढीको कारोबार हुने अनुमान भएमा VAT मा दर्ता हुनु अनिवार्य छ।
- कर चुक्ता प्रमाणपत्र (Tax Clearance): प्रत्येक आर्थिक वर्ष समाप्त भएपछि आय-विवरण बुझाई असोज मसान्तभित्र कर चुक्ता प्रमाणपत्र लिनुपर्छ।

१.८ बजारीकरण, ब्रान्डिङ र बिक्री अभिवृद्धि

उत्पादन जतिनै राम्रो भए पनि सही बजारीकरण (Marketing) भएन भने व्यवसाय सफल हुन सक्दैन। बजारीकरणले सम्भावित ग्राहकलाई वस्तु वा सेवाबारे जानकारी गराउँदै खरिद गर्न प्रेरित गर्छ।

📌 बजारीकरणका ४ Ps (Marketing Mix)

- Product (उत्पादन): ग्राहकको आवश्यकता पूरा गर्ने गुणस्तरीय वस्तु वा सेवा।
- Price (मूल्य): बजार प्रतिस्पर्धी र ग्राहकले तिर्न सक्ने उचित मूल्य।
- Place (स्थान/वितरण): ग्राहकले सजिलै वस्तु प्राप्त गर्न सक्ने बिक्री केन्द्र वा पहुँच।
- Promotion (प्रवर्द्धन): विज्ञापन, सामाजिक सञ्जाल, र छुट सुविधामार्फत वस्तुको प्रचारप्रसार।

📌 डिजिटल बजारीकरण (Digital Marketing)

वर्तमान समयमा कम लागतमा धेरै मानिसहरूसम्म पुग्न डिजिटल माध्यमहरू अत्यन्त प्रभावकारी छन्:

- सामाजिक सञ्जाल: फेसबुक, इन्स्टाग्राम, टिकटक, र युट्युब मार्फत उत्पादनको भिडियो तथा फोटोहरू सेयर गर्ने।
- गुगल म्याप्स (Google My Business): आफ्नो पसल वा उद्योगको लोकेशन गुगल म्यापमा राख्दा स्थानीय ग्राहकले सजिलै खोज्न सक्छन्।
- इ-कमर्स र अनलाइन अर्डर: दराज, सोसियल मिडिया वा आफ्नै वेबसाइट मार्फत अनलाइन अर्डर लिई होम डेलिभरी गर्ने।

१.९ जोखिम व्यवस्थापन र दिगोपन

व्यवसायमा उतारचढाव र अप्रत्यासित जोखिमहरू आउनु स्वाभाविक हो। सफल उद्यमीले जोखिमको पूर्वअनुमान गरी त्यसलाई न्यूनीकरण गर्ने रणनीति बनाउँछन्।

📌 जोखिमका प्रकार र न्यूनीकरण उपाय

- वित्तीय जोखिम: नगद प्रवाह (Cash Flow) को नियमित अनुगमन गर्ने र आपतकालीन कोष (Emergency Fund) खडा गर्ने।

- बजार जोखिम: एउटै उत्पादनमा मात्र भर नपरी उत्पादनमा विविधता (Diversification) ल्याउने।
- सञ्चालन जोखिम: मेसिनरीको नियमित मर्मत सम्भार र कर्मचारीलाई निरन्तर तालिम दिने।
- प्राकृतिक र दुर्घटना जोखिम: उद्योग, कच्चा पदार्थ र स्टकको व्यावसायिक बीमा (Business Insurance) गराउने।

परिच्छेद – दुई

उद्योग तथा वाणिज्य प्रशासन

२.१ व्यवसाय सञ्चालन सम्बन्धमा तर्जुमा भएका कानुनहरू

(क) नेपालको संविधान, २०७२
(ख) औद्योगिक व्यवसाय ऐन, २०७६
(ग) प्रदेश औद्योगिक व्यवसाय ऐन, २०७७
(घ) प्रदेश औद्योगिक व्यवसाय नियमावली, २०८०
(ङ) प्रदेश निजी तथा साझेदारी फर्म दर्ता ऐन, २०७७
(च) प्रदेश निजी तथा साझेदारी फर्म दर्ता नियमावली, २०७८
(छ) होमस्टे संचालन तथा व्यवस्थापन कार्यविधि, २०७७
(ज) पर्यटन विकास ऐन, २०७६
(झ) पर्यटन विकास नियमावली, २०७७
(ञ) प्रदेश वातावरण संरक्षण ऐन, २०७६
(ट) प्रदेश वातावरण संरक्षण नियमावली, २०७७

२.२ उद्योगको वर्गीकरण

लगानीको आधारमा उद्योगको वर्गीकरण

(क) लघु उद्यम

पूँजी (घरजग्गा बाहेक) २० लाखसम्म, एकाघर सगोल स्वयंले संचालन तथा व्यवस्थापन, उद्यमी सहित कामदार बढीमा ९ जना, वार्षिक कारोबार १ करोड रु. भन्दा कम, २५ कि.वा. वा सो भन्दा कम विद्युत उपयोग भएको फर्मलाई लघु उद्यम भनिन्छ।

(ख) घरेलु उद्योग

परम्परागत सीप र प्रविधिमा आधारित, श्रममूलक र खास सीप वा स्थानीय कच्चा पदार्थ एवं स्थानीय प्रविधि, कला र संस्कृतिमा आधारित, ५० कि.वा. वा सो भन्दा कम विद्युत उपयोग भएको फर्मलाई घरेलु उद्योग भनिन्छ।

(ग) साना उद्योग

लघु र घरेलु बाहेक रु. १५ करोडसम्म स्थीर पूँजी भएको उद्योगलाई साना उद्योग भनिन्छ।

(घ) ठूला उद्योग

रु. ५० करोडसम्म स्थीर पूँजी भएको उद्योगलाई ठूला उद्योग भनिन्छ।

(ङ) बृहद उद्योग

रु. ५ अर्बसम्म स्थीर पूँजी भएको उद्योगलाई बृहद् उद्योग भनिन्छ।

📌 प्रकृतिको आधारमा

(क) उर्जामूलक उद्योग
(ख) उत्पादनमूलक उद्योग
(ग) कृषि तथा वन पैदावारमा आधारित उद्योग
(घ) खनिज उद्योग
(ङ) पूर्वाधार उद्योग
(च) पर्यटन उद्योग
(छ) सूचना प्रविधि, सञ्चार प्रविधि तथा सूचना प्रसारण प्रविधिमा आधारित उद्योग
(ज) सेवामूलक उद्योग

📌 स्वामित्वको आधारमा

स्वामित्वका आधारमा निजी र साझेदारी फर्म हुन्छ।

२.३ फर्म सम्बन्धी काम गर्ने निकाय

कोशी प्रदेश निजी तथा साझेदारी फर्म दर्ता नियमावली, २०७८ को नियम ३ अनुसार बढीमा रु. ५ लाखसम्म अधिकृत पूँजी भएको फर्म स्थानीय तहले दर्ता गर्न सक्ने व्यवस्था रहेको छ। त्यस्तै घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालयले रु. १५ करोडसम्म अधिकृत पूँजी भएको फर्म दर्ता गर्ने व्यवस्था रहेको छ भने सो भन्दा बढी अधिकृत पूँजी भएको फर्म उद्योग, कृषि तथा सहकारी मन्त्रालय, विराटनगरले दर्ता गर्ने व्यवस्था रहेको छ। अनुमति लिनु पर्ने उद्योगको दर्ता संघीय सरकारले गर्ने व्यवस्था औद्योगिक व्यवसाय ऐन, २०७६ मा रहेको छ।

२.४ व्यवसाय दर्ता गर्दा आवश्यक पर्ने कागजात

व्यवसाय दर्ता गर्दा निम्नानुसारको कागजातको आवश्यकता पर्दछ -

- ✓ नागरिकताको फोटोकपी - १ थान
- ✓ जग्गा धनिपुर्जाको फोटोकपी - १ थान
- ✓ जग्गा एकाघरको नाममा भए मन्जुरीनामा/लिजमा लिएको भए सम्झौतापत्र र जग्गा धनीको नागरिकताको फोटोकपी - १/१थान
- ✓ पालिका वा वडाको सिफारिस (पालिकामा दर्ता भइसकेको फर्मको लागि सिफारिस आवश्यक नपर्ने, प्रमाणपत्रको फोटोकपी भए हुने) -१/१थान
- ✓ सधियारलाई असर पार्ने किसिमको व्यवसाय भए चौतर्फी सधियारहरुको सर्जमिन मुचुल्क र सधियारहरुको नागरिकताको फोटोकपी (वडाबाट)
- ✓ व्यवसायिक योजना - १ थान
- ✓ हालसालै खिचेको फोटो - ३ थान
- ✓ कोडेड फाईल - १ थान

साझेदारी फर्मको लागि थप कागजात

- ✓ स्थानीय तहबाट प्रमाणित भएको साझेदारहरुको आपसी सम्झौता वा करार पत्र – ३ प्रति नेपाली कागजमा
- ✓ साझेदारहरुको कबुलियतनामा – घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालयमा हुने

वर्कसप (चार पाङ्ग्रेसहित)को लागि थप कागजात

- ✓ प्रयोग हुने औजार तथा दिने सेवाको विवरण
- ✓ फोहोर व्यवस्थापन योजना

फर्निचरको लागि थप कागजात

- ✓ वन वा निकुञ्जबाट दुरी प्रमाणित गरिएको पत्र

खाद्यसँग सम्बन्धित फर्मको लागि थप कागजात

- ✓ कारोबार शुरु गर्नु पूर्व खाद्य तथा गुण नियन्त्रण कार्यालयको अनुमतिपत्र

मदिरा र सुर्ती खैनी कारोबार गर्नेको लागि थप कागजात

- ✓ अन्तशुल्क इजाजत पत्र – राजश्व कार्यालयबाट। प्रत्येक श्रावण महिनाभित्र नविकरण गरिसक्नु पर्ने।

मोनि चेन्जर/मोनि ट्रान्सफरको लागि थप कागजात

- ✓ नेपाल राष्ट्र बैंकको स्वीकृति पत्र

औषधीको कारोबार गर्ने फर्मको लागि थप कागजात

- ✓ संघीय औषधी व्यवस्था विभागको सक्कल सिफारिस र अनुमति पत्र

विषादी जन्य व्यवसायको लागि थप कागजात

- ✓ विषादी जन्य व्यवसायको लागि अनुमति दिने निकायको सिफारिस वा अनुमति पत्र

२.५ प्रमाणपत्रको अवधि र नविकरण सम्बन्धी व्यवस्था

दर्ता गरेपछि फर्मको अवधि ३ वर्षको हुने र अवधि सकिएको ३ महिनाभित्र नविकरण गरी सक्नु पर्दछ। नविकरण गर्दा देहायको कागजातहरु आवश्यक पर्दछ -

- ✓ अघिल्लो आर्थिक वर्षको कर चुक्ता गरेको निस्साको फोटोकपी।
- ✓ पचासलाख माथि पूँजी भएको फर्मको हकमा अघिल्लो आर्थिक वर्षको लेखा परीक्षण प्रतिवेदनको फोटोकपी।
- ✓ फर्मको सक्कल प्रमाणपत्र।

२.६ व्यवसय दर्ता र नविकरण गर्दा लाग्ने शुल्क

अधिकृत पूँजी	दर्ता	नविकरण
(क) रु. पाँच लाखसम्म	२०००	२०००
(ख) रु. पाँच लाख भन्दा बढी बीस लाखसम्म	४०००	४०००
(ग) रु. बीस लाख भन्दा बढी पचास लाखसम्म	७०००	५०००
(घ) रु. पचास लाख भन्दा बढी एक करोडसम्म	१५०००	१००००
(ङ) रु. एक करोड भन्दा बढी पाँच करोडसम्म	२५०००	१५०००
(च) रु. पाँच करोड भन्दा बढी दश करोडसम्म	३५०००	२००००
(छ) रु. दश करोड भन्दा बढी जतिसुकै भएपनि	६००००	३००००

२.७ फर्मको अवधि र थप नविकरण दस्तुर

दर्ता भएपछि फर्मको अवधि ३ वर्ष रहन्छ। प्रत्येक ३/३ वर्षमा फर्म नविकरण गर्नु पर्दछ। नविकरण अवधि पुगेको ३ महिना भित्र फर्म नविकरण गरिसक्नु पर्छ। समयमा नविकरण गर्न नसके देहाय बमोजिमको थप दस्तुर लिई नविकरण गरिदिने व्यवस्था रहेको छ।

- ३ महिनापछि पहिलो १ वर्षभित्र २५ प्रतिशत
- १ वर्ष पूरा भएपछि दोस्रो वर्षभित्र ५० प्रतिशत
- २ वर्ष पूरा भएपछि तेस्रो वर्षभित्र १०० प्रतिशत

नविकरण अवधि पुगेको अर्को ३ वर्ष भित्र पनि नविकरण हुन नसक्ने फर्म स्वतं खारेज हुने र तिर्न बाँकी रकम सरकारी बाँकी सरह असुल उपर गरिने व्यवस्था रहेको छ।

२.८ नविकरण सम्बन्धी विशेष व्यवस्था

कोशी प्रदेश आर्थिक ऐन, २०८३ अनुसार तोकिएको समयभित्र नवीकरण हुन नसकेका फर्महरूले २०८४ असार मसान्तभित्र नविकरण वा खारेजीका लागि निवेदन दिएमा,

प्रत्येक ३ वर्षलाई एक अवधि मानी नियमित शुल्कमा १०० प्रतिशत थप दस्तुर लिई नविकरण वा खारेज गर्ने व्यवस्था रहेको छ।

२.९ दर्ता गर्दा सहुलियत सम्बन्धी व्यवस्था

- प्रदेश औद्योगिक व्यवसाय ऐन, २०७७ को दफा ३० अनुसार लघु उद्यम दर्ता गर्दा शुल्क नलाग्ने तर निवेदन दस्तुर रु. १००० लिन सक्ने व्यवस्था रहेको छ।
- सो ऐनको दफा ३१ (१) बमोजिम महिलाको मात्र स्वामित्व रहने गरी उद्योग वा फर्म दर्ता गराएमा त्यस्तो उद्योग दर्ता गर्दा रु. २० लाखदेखि ५० लाखसम्म कूल पूँजी रहेको उद्योगमा लाग्ने दस्तुर वा शुल्कमा ५० प्रतिशत छुट सहुलियतको व्यवस्था रहेको छ।
- प्रदेश निजी तथा साझेदारी फर्म दर्ता नियमावली, २०७८ को नियम २१ अनुसार महिला र दलित समुदायका व्यक्तिलाई दश लाख रुपैयासम्म अधिकृत पूँजी भएको फर्म दर्ता गर्न तोकिएको दस्तुरमा ५० प्रतिशत छुट र १० लाख रुपैयादेखी २० लाख रुपैयासम्म अधिकृत पूँजी भएको फर्म भए १० प्रतिशत छुट हुने व्यवस्था रहेको छ।

२.१० विवरण हेरफेर सम्बन्धमा

विवरण हेरफेरका लागि घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालयसँग अनुमति लिनु पर्छ। त्यसका लागि आवश्यक कागजात देहाय बमोजिम रहेको छन् -

- ✓ फर्म दर्ता प्रमाणपत्र
- ✓ कारण खुलेको निवेदन
- ✓ कर चुक्ता प्रमाणपत्र

नाम, ठेगाना, उद्धेश्य थपघट, कारोबार परिवर्तन गर्दा रु. ५०० दस्तुर लाग्छ। तर पूँजी थपघट गर्दा दर्ता गर्दा लाग्ने हालको दस्तुरमा साविकको पूँजीअनुसार बुझाएको दस्तुर कट्टा गरी बाँकी हुन आउने दस्तुर मात्र लाग्छ। तथापी, मोनि ट्रान्सफरको कारोबार थप गर्दा पूँजी अनुसार र मोनि ट्रान्सफरमा अन्य कारोबार थप गर्दा नयाँ दर्ता सरह दस्तुर लाग्छ। फर्म दर्ता भएको एक वर्ष पूरा नभई कारोबार र पूँजी थपघट गर्न मिल्दैन।

२.११ फर्म स्थानान्तरण सम्बन्धमा

फर्मको स्थानान्तरण गर्नु परे घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालयसँग स्वीकृति लिनु पर्छ । त्यसका लागि आवश्यक कागजात देहाय बमोजिम रहेको छन् -

प्रदेश भित्र एक स्थानीय तहबाट अर्को स्थानीय तहमा

- ✓ सम्बन्धित स्थानीय तहको सहमित पत्र
- ✓ साझेदारी फर्म भए साझेदारहरुको निर्णय
- ✓ स्थानान्तरण भएर जाने स्थानको सर्जमिन मुचुल्का
- ✓ जग्गा धनिपूर्जा
- ✓ कर चुक्ताको प्रमाणपत्र
- ✓ दस्तुर रु. ५००

अर्को प्रदेशबाट स्थानान्तरण भई आउने फर्म

- ✓ नयाँ दर्ता सरह दस्तुर लिई अर्को प्रमाणपत्र दिने

अर्को प्रदेशमा स्थानान्तरण भई जाने फर्म

- ✓ मन्त्रालय बाहेकको अन्य निकायले मन्त्रालयको अनुमति लिनु पर्ने
- ✓ स्थानान्तरण भई जाने जिल्लाको घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालयको सहमति पत्र
- ✓ कर चुक्ताको प्रमाणपत्र
- ✓ दस्तुर रु. १०० (निवेदन दस्तुर)

२.१२ फर्मको सम्पर्क कार्यालय खोल्ने सम्बन्धमा

मुख्य कार्यालयको ४० प्रतिशत भन्दा बढी उत्पादन नगर्ने गरी देहायको कागजात लिई इजाजत लिनका लागि निवेदन दिन पर्ने व्यवस्था रहेको छ -

- ✓ सम्बन्धित स्थानीय तहको सिफारिस
- ✓ जग्गा धनी पूर्जा
- ✓ इकाई भए इकाईले सम्पादन गर्ने अधिकतम पूँजी
- ✓ कर चुक्ताको निश्सा

- ✓ दस्तुर रु. ५०० (निवेदन दस्तुर थप १००)

२.१३ फर्मको नामसारी सम्बन्धमा

फर्म विक्री वा अन्य कारणले अन्य व्यक्तिको नाममा नामसारी गर्दा देहायको कागजात सहित निवेदन दिनु पर्ने व्यवस्था छ।

- ✓ फर्मको सक्कल प्रमाणपत्र
- ✓ आयाकर चुक्ता गरेको प्रमाण
- ✓ फर्म लिनेको ३ प्रति फोटो र नागरिकता
- ✓ राजश्व कार्यालयको राय
- ✓ फर्म दिने र लिने दुबै पक्ष स्वयं उपस्थित हुनु पर्ने
- ✓ नयाँ दर्ता सरह दस्तुर लाग्ने तर संचालकको मृत्यु भई नामसारी गर्नु पर्ने भए कुनै पनि शुल्क नलाग्ने
- ✓ संचालकको मृत्यु भए मृत्यु दर्ता प्रमाणपत्र, नजिकका अंशियारले आपसी मन्जुरीको कागज, नाता प्रमाणपत्र

२.१४ कम्पनीले अनुमति लिनु पर्ने

कम्पनी सम्बन्धी प्रचलित कानून बमोजिम दर्ता भएका कम्पनीले प्रदेश निजी तथा साझेदारी फर्म दर्ता ऐन तथा नियमावली बमोजिम उद्धेश्य अनुसारको व्यवसाय संचालन अनुमतिका लागि दरखास्त दिन सक्ने व्यवस्था छ। दस्तुर रु. ५०० लाग्छ।

२.१५ फर्म खारेजी सम्बन्धी व्यवस्था

फर्मले तिर्नु पर्ने बाँकी सम्पूर्ण शुल्क असुल उपर गरी निवेदन, कर चुक्ता निश्सा, दर्ता प्रमाणपत्र सहित निवेदन दिनु पर्ने व्यवस्था रहेको छ।

तर खारेज हुने फर्मको अवधि दर्ता भएको मितिले कम्तिमा ३ वर्ष पुरा हुनु अगावै खारेज गर्नु परेमा सम्बन्धित स्थानीय तहको सिफारिस समेत आवश्यक पर्दछ।

परिच्छेद – तीन

उद्योग संचालन गर्दा ध्यान दिनु पर्ने विषय

३.१ उद्योग सञ्चालनका लागि सहयोगी आधार

उद्योग सञ्चालनका लागि सहयोगी आधारहरू देहाय बमोजिम रहेका छन् –

क) सूचना - उद्यम, व्यवसाय गर्न स्थानीय सम्भावना तथा अवसर सम्बन्धी आवश्यक सूचना संकलन गर्नु पर्दछ।

ख) ऋण सुविधाः व्यवसाय सञ्चालन गर्न अपुग पूँजी ऋण मार्फत पुरा गर्न के कस्ता ऋण उपलब्ध छन, सहुलियतपूर्ण ऋण कसरी प्राप्त गर्न सकिन्छ, यसबारे जानकारी लिनु पर्दछ।

ग) बिउपूँजी लगानीः उद्यम संचालन गर्न बिउपूँजीको व्यवस्था गर्नु पर्दछ।

घ) तालिमः उद्यम व्यवसाय विकासका लागि आवश्यक बजार व्यवस्थापन, उद्यम सञ्चालन र सिपमूलक तालिमहरू लिनु पर्दछ।

ङ) उपयुक्त प्रविधिः उद्यम व्यवसाय विकासका लागि उपयुक्त प्रविधिहरूको उपयोग गर्नु पर्दछ।

च) स्थानीय वातावरणः उद्योग स्थापना हुने स्थान र स्थानीय परिवेशमा विशेष खालको सामाजिक रहनसहन र चलनचल्ती हुन सक्दछन्। त्यस अवस्थामा सामाजिक तथा साँस्कृतिक रूपमा स्वीकार हुनको लागि अनुकूल वातावरण हुनु पर्दछ।

३.२ उद्योग व्यवसायलाई प्रत्यक्ष प्रभाव पार्ने तत्व

उद्योग व्यवसायको छनौट गर्नका लागि सम्भाव्यता अध्ययन गर्नुपर्ने हुन्छ। व्यवसाय छनौट गर्नका लागि व्यवसायलाई प्रत्यक्ष रूपमा प्रभाव पार्ने कुराहरू जस्तैः बजार,

प्रविधि, कच्चापदार्थ, जनशक्ति, भौतिक पूर्वाधार, लगानी तथा सरकारी नीति आदिको सरल तरिकाबाट राम्रोसँग अध्ययन गरी उद्योग व्यवसाय सुरु गर्नु पर्दछ।

सामान्यतया उद्योग व्यवसायलाई प्रत्यक्ष प्रभाव पार्ने कुराहरूको व्यवस्थापन गर्नुपर्ने विषयमा देहाय अनुसार प्रस्तुत गरिएको छ -

क) सरकारी नीति

- उद्योग व्यवसाय स्थापना गर्न कानूनी व्यवस्था के कस्तो रहेको छ, बाधाहरू छन् कि छैनन्, के यी बाधा अड्चनलाई सामना गर्न सकिन्छ ?
- वातावरणीय अनुकूलता तथा वातावरणमैत्री छ वा छैन ?
- समाजले स्वीकार हुन सक्छ वा सक्दैन, सामाजिक मान्यताभित्र पर्छ वा पर्दैन ?

ख) लगानी

- उद्योग व्यवसायमा लगानी गर्न कति पूँजी चाहिन्छ ?
- के यो व्यवसाय फाइदाजनक हुन सक्ला ?
- पूँजीको व्यवस्था कसरी गर्ने ? के पूँजीको व्यवस्था गर्न क्षमता छ ?

ग) प्रविधि

- के कति साधन, कारखाना घर, मेसिन औजारहरूको आवश्यकता पर्दछ ?
- मेसिन औजारहरू कहाँ पाइन्छ, कहिले पाइन्छ, यी कसरी प्राप्त गर्ने ?
- डिजिटल सामग्री तथा सफ्टवेयर (Digital Content and Software) को प्रयोग के कुन रूपमा गर्ने ?

घ) भौतिक पूर्वाधार

- आवश्यक भौतिक पूर्वाधारहरूको उपलब्धता के कस्तो छ ?
- भौतिक पूर्वाधारहरूको उपलब्धता कसरी उपलब्ध गराउन सकिन्छ ?
- भौतिक पूर्वाधारहरूको उपलब्धता के कति समयको लागि व्यवस्था गर्न सकिन्छ?

ङ) कच्चा पदार्थ

- उद्यम व्यवसायका लागि कच्चा पदार्थ स्थानीय रूपमा उपलब्ध हुन सक्छ सक्दैन?
- उद्यम व्यवसायका लागि आवश्यक कच्चा पदार्थ आंकलन गर्ने।
- कच्चा पदार्थको स्रोत कहाँ प्राप्त छ ?

- कच्चा पदार्थको मूल्य बुझ्ने ।
- यातायात तथा ढुवानी खर्च कम गर्न उत्पादन स्थलको नजिक भएको उचित हुने।
- कच्चा पदार्थ वर्षैभरि पाइन्छ, पाइँदैन वा आपूर्ति के कति भरपर्दो छ ?
- कच्चा पदार्थ प्राप्त गर्न के गर्नु पर्दछ र भण्डारणको व्यवस्था मिलाउन सकिन्छ वा सकिँदैन ?

च) जनशक्ति

- उद्योग व्यवसायमा मुख्य कामदार को हुन सक्छन् र कुन तहको वा दक्षताको कामदार आवश्यकता पर्दछ, यकिन गर्ने ।
- जनशक्तिको व्यवस्था गर्न आवश्यक व्यवस्था मिलाउने ।
- महिला, दलित, आदिवासी, अपाङ्गता भएका तथा सिमान्तकृत वर्गका लागि उद्यम व्यवसायमा संलग्न गराउने ।

छ) बजार

- उद्यम, व्यवसाय कहाँ स्थापना गर्ने र बजारको प्रबन्ध बारे ध्यान पुऱ्याउने ।
- उद्यम व्यवसायको उत्पादन र सेवा बिक्री गर्न सकिन्छ वा सकिदैन ?
- उत्पादित वस्तु वा सेवाको मागको अवस्था बारे विश्लेषण गर्ने ।
- माग र आपूर्तिको अन्तर-सम्बन्ध कसरी बढाउन सकिन्छ, यसबारे आंकलन गर्ने।
- उद्योग व्यवसायले प्रदान गर्ने वस्तु वा सेवा वातावरणमैत्री हुन सक्छ वा सक्दैन?
- उत्पादन मूल्य तुलनात्मक रूपमा कम र प्रतिस्पर्धात्मक हुन सक्छ वा सक्दैन ? प्रतिस्पर्धी कति छन् र तिनीहरूको बिक्री कस्तो छ ? प्रतिस्पर्धाका तौरतरिका निर्धारण गर्ने ।
- वस्तु वा सेवा बिक्री प्रक्रियाबारे यकिन गर्ने ।
- जोखिम बारे आंकलन गर्ने र जोखिम न्यूनीकरणको रणकौशलता (Strategy) तयार गर्ने ।

३.३ उद्योग व्यवसाय छनौट गर्दा ध्यान दिनुपर्ने विषय

उद्योग, व्यवसाय छनौटको विषयबारे स्पष्ट गर्ने सन्दर्भमा गहिरो रूपमा विचार गर्नु पर्दछ । किनकि मानिसको भविष्यको लक्ष्य फरक फरक हुन्छ र इच्छा, क्षमता पनि फरक हुन्छ

। त्यसरी नै उद्यम तथा व्यवसायको सम्बन्धमा पनि भिन्दाभिन्दै किसिमको चाहना र क्षमता हुन्छ। उद्योग व्यवसायको लागि आवश्यक पर्ने सूचनाहरू फरक–फरक तरिकाले प्राप्त गर्नुपर्ने हुन्छ। व्यक्ति विशेषले सञ्चालन गर्ने उद्योग व्यवसायलाई त्यो व्यक्तिको इच्छा, सामाजिक प्रतिष्ठा एवं पारिवारिक सम्बन्धका साथै आफ्नो भविष्यको लक्ष्यलाई समेत लेखाजोखा गर्नुपर्ने हुन्छ। तसर्थ, उद्योग व्यवसाय छनौट गर्दा निम्न कुराहरूलाई ध्यान दिनुपर्छ।

- उद्योगको लागि चाहिने मानवीय तथा प्राकृतिक स्रोत र कच्चा पदार्थको उपलब्धताको अवस्था,
- उत्पादित वस्तुको थोक तथा खुद्रा बजारको अवस्था,
- संघ, प्रदेश र स्थानीय सरकारबाट के कस्तो सहुलियतको व्यवस्था हुन सक्ने हो त्यसको आंकलन,
- वस्तु वा सेवाको माग, आपूर्ति तथा मूल्यको स्थिति,
- सम्भव भएसम्म अनुभव भएको उद्यम व्यवसाय,
- स्वेच्छाले गर्न चाहेको उद्यम व्यवसाय,
- उद्यम व्यवसायबारे ज्ञान, सीप, र अनुभव,
- प्रतिस्पर्धा गर्न सक्ने क्षमताको आंकलन र प्रतिस्पर्धा हुन सक्ने अवस्थाबारे जानकारी,
- व्यवसायमा लगानीको आंकलन र नाफाबारे अनुमान गर्ने र सोको सामान्य जानकारी,
- लगानीको स्रोत, ऋण लिने भए धितोको अवस्था,
- उद्योग व्यवसायको अन्य व्यवसायसँगको अन्तरसम्बन्ध सम्बन्ध जानकारी र अवसर,
- पारिवारिक पृष्ठभूमि र उद्यम व्यवसायमा पारिवारिक सहयोगको अवस्था विश्लेषण,
- बजार व्यवस्थापन र गाउँ–नगर अन्तर सम्बन्ध गर्ने खालको उद्यम व्यवसाय,
- वातावरण संरक्षण तथा दिगो विकासलाई योगदान गर्न सक्ने विषय।

परिच्छेद – चार

व्यवसायिक योजना (Business Plan)

४.१ व्यवसायिक योजनाको परिचय

कुनैपनि कार्य नाफाको उद्देश्यले व्यवसायिक रूपमा सञ्चालन गर्दा आर्थिक, प्राविधिक र वातावरणीय दृष्टिले सम्भाव्य वा लाभदायक छ वा छैन भनी काम गर्नु पहिला नै जानकारीको लागि तयार गरिने विस्तृत विवरणलाई व्यवसायिक योजना भनिन्छ। हुन त कतिपय व्यवसायिक संस्था योजना विना नै संचालन नभएका होइनन् तर त्यस्ता संस्थाको व्यवसायका विभिन्न पक्षहरू बजार, उत्पादन, खर्च वा लागत र वित्तीय विश्लेषणको अभावमा कुनैपनि योजना बनाउन कठिन हुन्छ । धेरैजसो व्यवसायमा भविष्यमा आउन सक्ने जोखिमलाई न्यूनीकरण गर्न कुनै पनि योजना नै हुँदैन। त्यसैले व्यवसायिक योजना बनाएर शुरु गरेको व्यवसाय सफल हुने बढी सम्भावना हुन्छ । व्यवसायिक योजना तयार गरिएको छ भने व्यवसायीलाई काम सुरु गर्नु अगाडि नै व्यवसायको बारेमा धेरै कुराहरू थाहा हुन्छ। व्यवसायिक योजना तयार गरिएको छ भने सम्बद्ध संस्था (बैंक, सरकारी कार्यालय, साझेदार व्यक्ति आदि) लाई आफ्नो बारेमा बुझाउन लिखित दस्तावेजको सहायताले गर्दा सजिलो हुन्छ । व्यवसायिक योजनालाई बजार योजना, उत्पादन योजना, खर्च योजना र वित्तीय योजना गरि चार भागमा तयार गरिन्छ। व्यवसायिक योजना बनाउँदा कृषि, उत्पादनशुल्क, सेवा र व्यापार व्यवसायको हिसाव गर्ने तरिकामा एकरूपता नभए पनि प्रक्रिया भने एकै किसिमको हुन्छ।

व्यवसायको योजना कसका लागि ?	किन आवश्यक छ ?
उद्यमी आफ्नै लागि	उद्योग व्यवस्थित रूपमा स्थापना तथा सञ्चालन गर्न
सम्बन्धित कार्यालयका लागि	उद्योग व्यवसाय दर्ता गर्नु परेमा

व्यवसायको योजना कसका लागि ?	किन आवश्यक छ ?
वित्तीय संस्थाहरू (सहकारी, बैंक) का लागि	बैंक ऋण लिनुपरेमा
साझेदारी भएमा साझेदारहरूका लागि	लगानीको दृष्टिकोणबाट उपयुक्त छ, छैन थाहा पाउन
परिवारका अन्य सदस्यहरूका लागि	कामको लेखाजोखा गर्न र आफ्नो पारिवारिक व्यवसायको अवस्थाबारे सचेत हुन

४.२ व्यवसायिक योजनाको महत्व

- योजनामा रहेको व्यवसाय आर्थिक र प्राविधिक रुपले सम्भाव्य छ वा छैन निचोडमा पुग्न सहयोग गर्छ।
- बजारका सम्पूर्ण पक्षमा सजग गराउँदछ।
- उत्पादनको लागि आवश्यक पर्ने जग्गा, भवन, मेशिन औजार, फर्निचर र सवारी साधनको व्यवस्थापनमा सहयोग पुऱ्याउछ।
- के कति खर्चको आवश्यकता पर्छ त्यसको बारेमा जानकारी दिन्छ।
- उत्पादन लागतको बारेमा थाहा हुन्छ।
- व्यवसाय गर्नको लागि कति रकमको आवश्यकता पर्छ, त्यसको व्यवस्था कसरी गर्ने जस्ता प्रश्नको उत्तर दिने काम गर्छ।
- बिक्री मूल्य कसरी निर्धारण गर्ने भन्ने बारेमा जानकारी दिन्छ।
- वर्षभरि काम गरेपछि के कति आर्जन हुन्छ, त्यसको जानकारी हुन्छ।
- व्यवसायका जोखिम पक्षहरूलाई न्यूनीकरण गर्ने उपायहरूको खोजी गर्न सहयोग गर्छ।
- व्यवसायमा अनावश्यक खर्च कटौती गर्न सहयोग गर्छ।
- व्यवसायमा लगानी गर्नका लागि परिवारको सदस्यहरुलाई विश्वासमा लिन सहयोग गर्छ।

- ऋणका लागि वित्तीय संस्थामा पेश गर्न र कानुनी मान्यता प्राप्त गर्नका लागि सरकारी कार्यालय तथा स्थानीय निकायमा पेश गर्नका लागि व्यवसायिक योजना आवश्यक पर्दछ।

४.३ व्यवसायीको परिचय

व्यवसायिक योजना बनाउनु भन्दा पहिले व्यवसायीले आफ्ना विगतका अनुभव र ती अनुभवलाई परियोजनामा सदुपयोग गर्ने तरिका लगायत एउटा उद्यमीको रुपमा आफ्नो छोटो परिचय दिनुपर्छ। उद्यमीले किन सो व्यवसाय सञ्चालन गर्ने चाहना राखेको हो भन्ने कुराको पुष्टि परिचयमा उल्लेख गर्नुपर्दछ।

४.४ व्यवसायिक योजना निर्माण प्रक्रिया

व्यवसायिक योजना निर्माण गर्दा निम्न प्रक्रिया अपनाउनु पर्दछः

४.४.१ बजार योजना

व्यवसायिक योजना निर्माण गर्दा प्रभावकारी बजार योजना तयार पार्नु पर्छ। यसको लागि तपसिल बमोजिमको प्रक्रिया अपनाउँदा सजिलो हुन्छः

क) कुन वस्तु

सेवा उत्पादन गर्ने ? वस्तुको आकार, प्रकार, रंग, विशेषता, उपयोग र त्यसका फाइदाहरुको बारेमा छोटो वर्णन गर्ने, यदि उत्पादनका प्रकार धेरै छन् भने ती सबैको बारेमा पनि उल्लेख गर्ने।

ख) उत्पादित वस्तु

सेवाको गुणस्तर र मूल्यलाई प्रतिस्पर्धीको वस्तु वा सेवासँग कसरी तुलना गर्ने ? यो प्रश्नको उत्तर कसरी दिँदा आफ्नो वस्तु वा सेवा अरूको भन्दा भिन्न हुन्छ भन्ने सोच्ने, हाल बजारमा उपलब्ध वस्तु वा सेवाभन्दा तपाईको वस्तु वा सेवा राम्रो गुणस्तरको हुनेछ ? वा वस्तु वा सेवा सस्तो हुने भएकोले विक्री गर्न सजिलो हुन्छ कि ? के कस्ता

विशेषताहरूले यसलाई अन्य प्रतिस्पर्धीको वस्तु वा सेवा भन्दा भिन्न बनाउनेछ ? ती बारे सोच्ने ।

ग) व्यवसाय स्थापना कहाँ गर्ने ?

व्यवसायको अवस्थिति (स्थान) ले वस्तु वा सेवाको लागत कम पार्न, ग्राहकहरूलाई वस्तु वा सेवाको बारेमा जानकारी लिन र खरिद गर्न सहयोग गर्ने हुनाले यो एउटा महत्वपूर्ण पक्ष हो । व्यवसाय सेवामुक्त अथवा खुद्रा व्यापारमूलक छ भने, यो बजार नजिक र उत्पादनमूलक छ भने, कच्चापदार्थको स्रोतको नजिक भएमा राम्रो हुन्छ ।

स्थान छनोटमा निम्न कुराहरु महत्वपुर्ण हुन्छन्:

- आवश्यक कच्च पदार्थको निकटता,
- बजार र वितरण माध्यमको निटकता,
- यातायातको सुविधा भएको,
- दक्ष, सक्षम र सस्तो मजदुर पाइने,
- सम्बन्धित उद्योगहरुको अस्तित्व (पुर्वार्ध र उतरार्ध सम्बन्ध भएको)
- व्यवसाय सञ्चालनका लागि आवश्यक भौतिक पुर्वाधारहरु जस्तो विद्युत, टेलिफोन, पानी आदिको उपलब्धता भएको ।

वस्तु वा सेवाको बजार विस्तार गर्न उपयुक्त अवस्थिति (स्थान) हुनु अत्यन्त महत्वपुर्ण हुन्छ । त्यसैले यस बारेमा निर्णय गर्दा राम्रो विचार पुऱ्याउनु पर्दछ ।

घ) व्यवसायले कहाँ, को बजार ओगट्ने छ ?

यो कुरा वस्तुको प्रकृति, ढुवानी र वितरणको सुविधा, विभिन्न क्षेत्रको बजारको आकार, प्रतिष्पर्धीको उपस्थिति, व्यवसायीको भ्रमण गर्ने इच्छा र हाल आफुलाई ज्ञान भएको वितरणको माध्यम आदि कुरामा निर्भर हुन्छ । साधारणतया भ्रमण समय र वितरण लागत कम गर्न शुरुमा सिमित बजार क्षेत्रमा कारोवार गर्नु उपयुक्त हुन्छ ।

ङ) आफ्नो बजार क्षेत्रभित्रका ग्राहक को हुन् ?

आफ्नो वस्तु वा सेवाकसलाई बेच्ने, परिणाम के आउन सक्छ ? बजारको स्थिति कस्तो छ ? सम्भावित ग्राहक को हुन् ? भन्ने कुराको एकिन ग्राहकको रुची, आवश्यक्ता, लिंग, क्षेत्र, सस्कृति र पेशाको आधारमा गर्नुपर्छ । आफ्नो उत्पादन सम्भावित ग्राहकको रुचीसँग मिल्ने होस भन्नका लागि ग्राहकको चिनारी राम्ररी गर्नुपर्ने कुरामा ध्यान दिनुपर्छ ।

च) हाल कति वस्तु वा सेवा विक्री भैरहेको छ ?

यो काम विभिन्न तरिकाले गर्न सकिन्छ । मूल रूपमा सामान्यबाट विशिष्ट तिर जाने तरिका अपनाउनु पर्छ । आफ्नो बजारको कुल जनसंख्याको अनुमान गरेर कामको थालनी गर्न सकिन्छ । त्यसपछि उपभोक्ता हुन नसक्ने व्यक्तिलाई एक एक गरेर अनुमानित ग्राहकको संख्याबाट घटाएर सम्भावित ग्राहक पत्ता लगाइन्छ । यसपछि आफ्नो बजार भित्रका प्रति उपभोक्ता उपभोग दर अनुमान गरि सम्पूर्ण उपभोक्तालाई उपभोग दरले गुणन गरेर कुल बजारको आकार पत्ता लगाउनुहोस् । तथ्यांक उपलब्ध छन् भने आफ्नो सर्वेक्षणसँग जाँच्नु राम्रो हुन्छ । विश्वसनीय आँकडा उपलब्ध छैन भने नमुना सर्वेक्षण गर्नुपर्ने हुनसक्छ । उदाहरणका लागि आफ्नै जस्तो वस्तु वा सेवा बेच्ने पसल कति छन् र वस्तु वा सेवाको विक्री कति छ ? भनेर सोधेको खण्डमा कुल विक्री पत्ता लगाउन सकिन्छ । एउटा विक्रेताबाट प्राप्त तथ्यांक अर्को विक्रेताबाट प्राप्त तथ्यांकसँग तुलना गर्नुहोस ।

छ) तपाईको व्यवसायले कुल बजारको कति भाग ओगट्न सक्छ ?

यो प्रश्नको सही उत्तर पाउन निकै गाह्रो हुन्छ । यो कुरा उद्यमीको आफ्नो वस्तु वा सेवाबेच्ने क्षमता र उसको अभिलाषाका साथै व्यवसायिक विवेकमा भर पर्छ । बजार सर्वेक्षण राम्ररी गरिएको छ भने आफ्नो प्रतिष्पर्धीको बारेमा पनि जानकारी पाइन्छ । सामान्यतया आफुले उत्पादन गर्ने भनेको वस्तु वा सेवा जस्तै वस्तु वा सेवा उत्पादन गर्ने प्रतिष्पर्धीहरु कति छन् त्यसमा आफु जोडेर कुल मागलाई कुल उत्पादनकर्ताको संख्याले भाग गर्दा आउने हिस्सा नै आफ्नो बजार हिस्सा हो ।

ज) उत्पादन कति गर्ने ?

अपेक्षित क्षेत्रमा वस्तुको बिक्री, वस्तुले ओगट्न सक्ने बजार हिस्साको अनुमान गरिसकेपछि तपाई शुरुमा कति उत्पादन गर्ने भन्ने कुराको अनुमान गर्न सक्नुहुन्छ । यो आफूले आशा गरेको बजार हिस्साको ६० देखि ८० प्रतिशत सम्म हुनेछ । शुरुको वर्षमा अनुभव, सम्पर्क र दक्षताको कमीले गर्दा बजार हिस्साको सम्पूर्ण प्रतिशत उत्पादन गर्न कठिनलाई हुने भएकोले माथि उल्लेख गरे बमोजिम उत्पादन लक्ष्य तोक्नु सान्दर्भिक हुन्छ ।

ञ) वस्तु वा सेवा बिक्री गर्न कस्ता खालका प्रवर्द्धनका उपायहरू अपनाउने ?

व्यवसाय सञ्चालन गर्दा प्रायः अपेक्षा गरिने विषयहरूमध्ये बिक्री प्रवर्द्धन पनि एक हो । प्रतिस्पर्धीको ठाउँमा आफ्नो उत्पादन खरिद गर्नका लागि क्रेतालाई उत्साहित पार्न बिक्री प्रवर्द्धन आवश्यक हुन्छ । केही प्रवर्द्धनका उपायहरू यी हुन सक्छन्:

- ठूलो परिमाणमा बिक्री गर्दा मूल्य घटाएर,
- रेडियो, पर्चा आदिका माध्यमबाट विज्ञापन गरेर,
- धेरै किन्ने क्रेतालाई उपहार दिएर,
- सम्भाव्य ग्राहकलाई आकर्षित गरेर,
- वस्तुमा नयाँ विशेषता थपेर,
- आफ्ना ग्राहकलाई तत्काल र नियमित रूपमा कुशल सेवा प्रदान गरेर,
- नियमित ग्राहकलाई उधारो दिएर ।

प्रवर्द्धनका उपायहरूका सम्बन्धमा ध्यान दिनुपर्ने पक्षहरू:

प्रायः जसो प्रवर्द्धन कार्यमा पैसा खर्च हुन्छ । यो पैसा तपाईको व्यवसायको अन्य कुनै क्षेत्रमा आवश्यक पर्न सक्छ, त्यस कारण त्यस्ता प्रवर्द्धनका उपायहरू मात्र छान्नुहोस् जसले बिक्री बढाउँछन् । यसका लागि सावधानी पूर्वक अनुगमन गरिरहनु पर्छ । बिक्री नबढ्ने हो भने उत्पादन लागत बढ्न जान्छ र वस्तुको प्रति एकाइ लागत पनि वृद्धि हुन्छ

। प्रवर्द्धनका लागि आवश्यक पर्ने खर्च आफ्नो परियोजनाको खर्च शीर्षकमा संलग्न गराउनु होस् ।

४.४.२ उत्पादन योजनाको अवधारणा र ममत्व

बजार योजनामा उत्पादन लक्ष्य निर्धारण गरिसकेपछि उक्त लक्षित उत्पादनको लागि के कस्ता प्रक्रिया अपनाउनु पर्छ, उत्पादनको लागि के कस्ता स्थिर सम्पातिको आवश्यकता पर्छ, ती स्थिर सम्पति कहाँबाट खरिद गरि ल्याउने, मेशिन औजारको मर्मत स्थानीय रुपमा हुन सक्छ वा सक्दैन, सक्दैन भने आवश्यक मर्मतको व्यवस्थापन गर्न सकिन्छ वा सकिँदैन, आवश्यक पार्ट् पुर्जा स्थानीय स्तरमा पाइन्छ वा पाइदैन जस्ता कुराहरूको अध्ययनको लागि उत्पादन योजना तयार गरिन्छ । वस्तु वा सेवाको बजार माग बर्षैभरि एकनासले हुँदैन । माग बढि हुने समय अगावै उत्पादन गर्नुपर्ने भएकोले सो को लागि उत्पादन योजना बनाउनु अति आवश्यक छ ।

उत्पादन योजना बनाउने प्रक्रिया

क) उत्पादन प्रक्रिया कस्तो हुने हो ?

परियोजना पढ्ने व्यक्तिलाई उत्पादनमा कस्ता कस्ता (श्रम, कच्चापदार्थ, उपरी लागत) शीर्षकमा खर्च हुन्छ ? भन्ने कुरा स्पष्ट पार्न धेरै कुराको व्याख्यान गर्नुपर्ने हुन्छ । यी कुराहरूमा कच्चापदार्थ कसरी प्राप्त गर्ने ? विभिन्न प्रक्रिया अन्तरगत त्यसको स्वरुपमा कसरी परिवर्तन हुन्छ ? उदाहरणका लागि चिनो लगाउने, काट्ने, सम्म पार्ने, जोड्ने, अन्तिम रुप दिने, प्याकिङ गर्ने आदि काम गरेर तयारी वस्तुमा परिणत गर्ने काम गरिन्छ । यसका लागि लामो व्याख्याको आवश्यक्ता पर्दैन । तर मुख्य मुख्य कामहरु समावेश भएको हुनुपर्दछ । यस्तो व्याख्याले उत्पादनका प्रत्येक अवस्थामा कति मजदुर लाग्छन् र कस्ता सिप भएका मजदुर चाहिन्छन् भन्ने कुरा प्रष्ट पार्दछ ।

ख) कस्ता कस्ता स्थिर सम्पति (भुमि, भवन, फर्निचर, मेशिन औजार) को आवश्यक्ता पर्दछ ?

स्थिर सम्पति भित्र भूमि, भवन, मेशिन औजार, उपकरण, फर्निचर र जडित वस्तुहरू सहित सवारी साधन आदिमा लगानी गर्नु आवश्यक पर्दछ। आवश्यकताको अनुमान ठीक ढंगले गर्नुपर्छ। आवश्यकताको अत्याधिक अनुमान गर्नाले परिणाम बेठीक पनि निस्कन सक्छ। किनकी उत्पादन बढी हुँदा भण्डार पनि बढी भई अनावश्यक रुपमा पुँजी फस्छ। क्षमता अत्याधिक हुँदा स्थिर पुँजीको ब्याज र ह्रासकट्टी पनि ज्यादा हुन्छ। परियोजना बढी खर्चिलो देखिनाले लगानी कर्ताले लगानी नगर्ने सम्भावना हुन्छ। व्यवसाय शुरु गर्दा सानो भवन र आवश्यक मात्र मेशिन राखेर सामान्य ढंगमा काम गर्नु बुद्धिमानी हुनेछ। बजार लिइसकेपछि र व्यवसाय स्थापित भइसकेपछि उत्पादन क्षमता बढाउन मेशिन थप गर्न सकिन्छ। मेशिन खरिद गर्दा मेशिन उपकरणको आकार र क्षमता उपयुक्त होस् भन्ने कुरामा ध्यान दिनुपर्छ। भवन र मेशिनको मूल्य निर्धारण गर्न तुलनात्मक रुपमा सजिलो हुन्छ। तपाईले प्रचलित निर्माण दर जान्नुपर्छ र मेशिन आपूर्तिकर्ताबाट मूल्य सूचीपत्र माग गर्नुपर्छ। अन्त्यमा आवश्यक पर्ने भवन र उपकरणहरूको सुची तयार गर्नुहोस् र त्यसमा जडान गर्दा लाग्ने खर्च, क्षमता, आकार र लागतको विवरण तयार गर्नुहोस्, ताकि कुल स्थिर पुँजी पत्ता लगाउन सकियोस्।

ग) मेशिन औजारहरु कहिले र कहाँ खरिद गर्ने ?

यसका लागि मेशिन औजारहरु आपुर्तिएकर्तासँग जाँचबुझ गर्नु आवश्यक हुन्छ। मेशिन आईपुग्न लाग्ने समयको राम्ररी अनुमान गर्नुपर्छ किनकी उत्पादन तालिका अनुसार उत्पादन गर्न यसले महत्वपुर्ण भुमिका खेल्छ। मेशिन औजारको ढुवानी गर्दा लाग्ने लागत, विमा र मेशिन जडान गर्न लाग्ने सबै खर्च संलग्न गर्न नविर्सने।

घ) स्थिर सम्पतिको आयु कति हो ?

यो प्रश्नको उत्तर सोझो छ। भवन, मेशिन औजार, फर्निचर र सवारी साधन स्थिर सम्पतिमा पर्छन्। यिनीहरुको गुणस्तर, प्रयोगले आयु निर्धारण गरिन्छ। स्थिर सम्पतिको मूल्यलाई त्यसको आयुले भाग गरि वार्षिक ह्रासकट्टी दर पत्ता लगाउन सकिन्छ। ह्रासकट्टी प्रतिशत नेपाल सरकारको नीति अनुरुप हुनेछ।

ङ) सम्भार कसरी गर्ने ? जगेडा पुर्जा स्थानिय बजारमा पाइन्छ ?

जगेडा पुर्जा विदेशबाट झिकाउँदा लामो समयसम्मका लागि काम बन्द गर्नुपर्ने हुन्छ। अत त्यस्ता खालका उपकरण आयात गर्नु बुद्धिमानी हुँदैन, चाहे त्यो उपकरण जतिसुकै बढी भरपर्दो किन नहोस्। मर्मत सम्भार सेवा र जगेडा पुर्जा स्थानिय बजारमै उपलब्ध भएको हुनुपर्छ ताकि उत्पादन लगातार चालुराख्न सकियोस्। मर्मत सम्भार र जगेडा पुर्जाका लागि खर्चको व्यवस्था गर्न नबिर्सनुहोस्। त्यस्तो खर्चलाई भाग ३ को शिर्षभार खर्चमा समावेश गर्नुहोस्।

च) मेशिनको कति क्षमता उपयोग गर्ने ?

शत प्रतिशत क्षमता उपयोग गर्नु भन्नाले उपकरण दिनको आठ घण्टाको दरले हप्तामा ६ दिन चल्नु हो भन्ने बुझिन्छ। प्रायः जसो कारखानाहरुले दिनको ८ घण्टा काम गर्छन्। तर आफ्नो उत्पादनको हद र भविष्यलाई विचार गरेर खरिद गर्न लागिएको मेशिनको कुल क्षमतामा हाल कति प्रतिशत क्षमता मात्रै प्रयोगमा ल्याउने ? विचार गरिएको छ, यस कुरालाई पनि प्रस्ट उल्लेख गर्नुपर्छ । मौसम अनुसार क्षमताको उपयोगमा आउने उत्तरचढावलाई पनि ध्यानमा राख्नुपर्छ। इट्टा कारखाना यसको एउटा राम्रो उदाहरण हो, यसमा ६ महिनासम्म चौबिस घण्टाको दरले काम हुन्छ र बाँकी ६ महिना कारखानामा काम बन्द हुन्छ।

छ) मेशिन औजारको भुक्तानी कहिले र कसरी गर्ने ?

मेशिन औजार खरिद गर्नुभन्दा पहिला नगद, उधारो वा भाडामध्ये कुन शर्तमा ल्याउन लागिएको हो ? त्यसलाई स्पष्ट गर्नुहोस्। कोही आपूर्तिकर्ताहरू आफ्ना उपकरण भाडामा दिन पनि चाहन्छन्। यसो गर्दा संयन्त्रको लागत धेरै समयसम्मका लागि विस्तार हुन्छ। परिणाम स्वरूप कुल लागत ज्यादा पर्न जान्छ । तर उद्योग शुरु गर्दाको अवस्थामा सरलता रहन सक्छ ।

ज) जगेडा क्षमता उपयोग गर्ने कुनै योजना छ ?

उद्योगको उपकरण सकेसम्म अधिकतम प्रयोग गर्नुपर्छ । यसो गर्नाले कामदारहरूले लगातार (सुचारु रूपले) काम गर्नेछन् र उपकरण पनि राम्रो अवस्थामा सञ्चालित हुन्छन् । क्षमताको पुर्ण उपयोग नहुने स्थिति आउने भएमा अरू कामहरू तयार गरी राख्नुपर्छ । जुन काम शुरुमा प्रत्यक्ष रुपमा उत्पादनको मुख्य लक्ष्यसँग असम्बन्धित जस्तो देखिन्छ, तर पछि गएर नयाँ उत्पादनको रुपमा विकास गर्न सकिन्छ । यी माथिका सबै प्रश्नहरूको उत्तर दिइसकेपछि उद्यमीले अर्को कदम चाल्न सक्ने स्थितिमा हुन्छ ।

४.४.३ खर्च योजनाको अवधारणा र महत्व

कुनैपनि व्यवसाय सञ्चालन गर्नको लागि कच्चापदार्थ, आवश्यक हुने कामदार र अन्य शिर्षभारमा खर्च गर्नुपर्ने हुन्छ । यस्ता शीर्षकमा खर्च नगरी वस्तु वा सेवाको उत्पादन गर्न सकिदैन । एउटा व्यवसायले लक्षित उत्पादनको लागि के कस्तो कच्चापदार्थ प्रयोग गर्ने, कति मात्रामा प्रयोग गर्ने, कहाँबाट खरिद गरि ल्याउने, कस्ता कस्ता कामदारहरुको आवश्यकता पर्दछ, कामदारमा के कति खर्च हुन्छ, अन्य शिर्षभारमा के कति खर्च लाग्दछ, व्यवसाय सञ्चालन गर्नुपूर्व के कति खर्च लाग्दछ त्यसको सहि सूचना लिएर तयार गरिएको व्यवसायिक योजना मात्र राम्रो हुन्छ । हाल बजारमा विभिन्न परामर्शदाताले पुरानो सुचनालाई केही प्रतिशत मुद्रा स्फूर्तिमा ध्यान दिएर व्यवसायिक योजना तयार गरिदिने गरेका छन् । जुन व्यवसायिक योजनालाई मार्गनिर्देशन लिई व्यवसाय सञ्चालन गरेमा व्यवसाय असफल हुने सम्भावना पनि रहन सक्छ । त्यसैले व्यवसायीले सकभरको सत्य सूचना संकलन गरि ठीक मात्रामा कच्चापदार्थ, कामदार र अन्य शिर्षभार खर्चको अनुमान गरि व्यवसायिक योजना बनाउनुपर्छ । खर्च योजना बनाउने प्रक्रियाः

क) कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामग्री कति चाहिन्छ ?

कच्चापदार्थ त्यस्तो सामग्री हो जुन तयारी वस्तुको लागि प्रत्यक्ष प्रयोग हुने अंश हो । उत्पादन प्रक्रियामा अप्रत्यक्ष सामग्री पनि आवश्यक हुन्छ । तर यो तयारी वस्तुको अंशको रुपमा रहन्छ । उत्पादन स्तर कति कायम राख्ने ? भन्ने सम्बन्धमा तपाईले निर्धारण

गरिसक्नु भएको छ । अब तपाईले कस्तो किसिमको र कति कच्चापदार्थ परिमाणमा र अप्रत्यक्ष सामग्री चाहिन्छ ? भन्ने कुरा पत्ता लगाउनुपर्छ । उत्पादनको स्तर अनुसार प्रति महिना कति मिटर, के.जी., टन आदि आवश्यक हुन्छ ? उल्लेख गर्नुपर्छ ।

ख) कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामग्रीमा कति खर्च लाग्छ ?

आवश्यक पर्ने कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामग्रीको परिमाण पत्ता लगाइसकेपछि तिनिहरूको एकाइ मूल्य पत्ता लगाउनुहोस्, र यो लागतलाई सामग्रीको पछाडि लेख्नुहोस् । यसरी मासिक आवश्यक कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामग्रीको परिमाण र तिनको लागतको सुची तयार हुन्छ ।

ग) कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामग्रीको स्रोत के हो ?

के यिनीहरु वर्षभरि पाइन्छन् ? कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामाग्रीको स्रोत पत्ता लगाउँदा तीन वटा कुराहरू महत्वपूर्ण हुन्छन् । पहिलो मुल्य सकेसम्म कम हुनुपर्छ, दोस्रो ढुवानी कम होस्, तेस्रो स्रोत विश्वसनीय हुनुपर्छ र आफूलाई चाहिएको बेला पाइने हुनुपर्छ । कच्चापदार्थ वर्षभरि नै उपलब्ध हुन सक्दैन भने दुईवटा विकल्प छान्न सकिन्छ । पहिलो कारखानाको उत्पादन क्षमता घटाउनु, दोस्रो उपलब्ध हुने बेलामा कच्चापदार्थको भण्डार गर्नु, ताकि उत्पादन लगातार गर्न सकियोस् । पछिल्लो विकल्प छान्ने हो भने अतिरिक्त चालू पुँजीलाई परियोजनामा समावेश गर्नुपर्छ ।

घ) प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष कामदार कति चाहिन्छन् र तिनिहरूको दक्षता कस्तो हुनुपर्छ ?

कारखानामा श्रम शक्तिलाई प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष गरी दुई भागमा बाँडिएको हुन्छ । उत्पादनको क्रममा प्रत्यक्ष रुपमा संलग्न हुने प्रत्यक्ष कामदार र उत्पादनको अप्रत्यक्ष रुपमा संलग्न हुने (लेखापाल, विक्रेता, पाले आदि) अप्रत्यक्ष कामदार हुन् । प्रत्यक्ष कामदारलाई दक्ष, अर्धदक्ष र अदक्ष गरी तिन भागमा विभाजन गरि ज्याला पनि त्यसै अनुसार निर्धारण गर्नुपर्छ ।

ङ) तलब, ज्यालामा कति खर्च लाग्छ ?

मासिक दरको आधारमा प्रत्येक कर्मचारीले महिनावारी कति तलब प्राप्त गर्छन्, त्यो अनुमान गर्नुपर्छ । प्रत्यक्ष श्रमिकले उनीहरूले गरेको उत्पादनको आधारमा प्रति कामदारको उत्पादन क्षमता अनुमान गरि प्रति एकाइ ज्याला दरले गुणन गर्नुहोस् ।

च) के कामदार वर्षभरि पाइन्छ ? पाइदैन भने, यसले उत्पादनमा कस्तो असर पार्छ ?

साना खाले कारखानाका कामदारहरूले थोरै ज्याला पाउँछन् र उनीहरू अतिरिक्त आयका निम्ति अन्य कार्यमा संलग्न हुन्छन् । फलस्वरूप चाहिएको बेला कामदार नपाइन सक्छ । यस्तो स्थितिको सामना गर्न व्यवसायीले मजदुरलाई बढी ज्याला दिन, नयाँ कामदार राख्न वा उत्पादन घटाउन समेत तयार रहनुपर्छ । जे जस्तो भएपनि उत्पादन तालिका निर्धारण गर्दा यस कुराको ख्याल गर्नुपर्छ ।

छ) कामदारहरूलाई कसरी प्रेरित गर्ने ?

कामदारहरूलाई जिम्मेवारी बढाएर, नाफाको हिस्सा दिएर, काम बमोजिमको ज्याला दिएर र अन्य सुविधाहरू (खाजा, भत्ता, यातायात खर्च आदि) दिएर प्रेरित गर्न सकिन्छ । यदि यी सुविधा वा भत्ता दिने हो भने परियोजनाको कुल खर्चमा यी खर्चहरुलाई पनि समावेश गर्नुपर्छ ।

ज) उपरी लागत (अन्य शिर्षभार खर्च) कति लाग्छ ?

उपरी लागत (अन्य शिर्षभार खर्च) मा भाडा, सम्भार, कार्यालय खर्च, बिक्री प्रवर्द्धन, बिजुली, सञ्चार आदि संलग्न हुन्छन् । यदि पानी, बिजुली उत्पादनको स्तरमा प्रत्यक्ष निर्भर रहन्छ र ठूलो मात्रामा प्रयोग हुन्छ भने त्यसलाई उपरी लागतको सट्टा कच्चापदार्थ वा अप्रत्यक्ष सामाग्रीको रुपमा वर्गीकरण गरिनुपर्छ । त्यसो भए पनि बिजुली बत्तीका लागि र अन्य सामान्य उद्देश्यका लागि प्रयोग हुन्छ भने उपरी अन्तरगत राख्नुपर्छ । उत्पादनको स्तर अनुसार खास परिवर्तन नहुने खालका माथि उल्लेखित खर्चहरुलाई उपरी लागतको रुपमा लिइनुपर्छ ।

झ) प्रति एकाइ लागत मुल्य कति हुन्छ – ब्याज ह्रासकट्टी बाहेक प्रक्रिया

एकल वस्तु तथा सेवाको लागि एउटा वस्तु मात्रै उत्पादन हुने स्थितिमा प्रति एकाइ लागत जान्नका लागि कच्चापदार्थ, प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष श्रम र अन्य शिर्षभार खर्च सबैलाई जोडेर त्यो कुल रकमलाई उत्पादित वस्तुको संख्याले भाग गर्ने। यस बेला लागत मुल्य अनुमान गर्दा ब्याज र ह्रासकट्टीलाई जोडिदैन किनकी यस बेलासम्म ऋण कति चाहिन्छ भन्ने कुरा थाहा हुँदैन त्यसैले ब्याजको हिसाब गर्नुपर्दैन । ह्रासकट्टी नगद खर्च नभएकोले चालू पुँजीको आवश्यकताको अनुमान गर्दा यसलाई जोडिँदैन।

४.४.४ वित्तीय योजनाको अवधारणा र महत्व

वित्तीय योजना व्यवसायिक योजनाको एक प्रमुख अंग हो। यस अंगको विश्लेषण नगरी कुनै पनि व्यवसाय सम्भाव्य हो वा होइन भनी किटान गर्न सकिन्न। यस भागमा एउटा व्यवसाय सञ्चालन गर्न के कति पुँजीको आवश्यकता पर्दछ, चालू पुँजी कसरी निर्धारण गर्ने, पुँजीको व्यवस्था कसरी गर्ने, बिक्री मूल्य कसरी निर्धारण गर्ने, व्यवसाय लाभदायक छ वा छैन, व्यवसायमा गरिएको लगानीले उचित प्रतिफल दिएको छ वा छैन, व्यवसायमा कति प्रतिशत कार्य गर्दा न नाफा न घाटा (स्थिर खर्च उठिसकेको) को अवस्थामा हुन्छ जस्ता प्रश्नहरूको उत्तर खोज्ने कार्य गरिन्छ । यदि माथि उल्लेखित सूचकहरू नकारात्मक आयो भने व्यवसायिक विचार नै त्यागी अन्य व्यवसायिक विचारको खोजीमा लाग्नुपर्ने हुन्छ। वित्तीय योजना बनाउने प्रक्रियाः

क) कति पुँजी आवश्यक हुन्छ ?

कुल पुँजीमा स्थिर पुँजी, चालू पुँजी र संचालन पूर्वको खर्च समावेश हुन्छन्। स्थिर पुँजी भन्नाले भवन, मेशिन औजार, फर्निचर, साइकल आदि स्थिर वस्तु खरिद गर्न लागेको खर्च स्थिर पुँजी हो। संचालन पूर्व लागेको खर्च भन्नाले उत्पादन शुरु नुहुँदै भएको खर्च भन्ने बुझिन्छ। यसमा तालिम सम्बन्धी खर्च, कच्चापदार्थ र प्रत्यक्ष सामाग्री आपूर्तिकर्ता र सम्भावित आफ्ना ग्राहक खोज्न वा सम्पर्क राख्न जान आउन लाग्ने खर्च संलग्न हुन्छ । चालू पुँजी भनेको उत्पादन गर्न सधैभरी आवश्यक पर्ने नगद र अन्य वस्तुगत पुँजीलाई

जनाउँछ। अर्को शब्दमा भन्ने हो भने आफ्नो वस्तु बेचेर ग्राहकबाट पैसा आउने समयसम्म व्यवसाय संचालन गर्न लाग्ने पुँजी नै चालू पुँजी हो। यसको अनुमान गर्दा निम्न पाँचवटा कुराहरु समावेश गर्नुपर्दछ।

१) उत्पादन लगातार चालू राख्न, कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामाग्रीको अधिकतम भण्डार गर्दा लाग्ने लागत। कहिलेकाँहि यस्तो भण्डार ३ देखि ६ महिनासम्म पुग्ने गरी राख्नुपर्ने हुन्छ भने एक दुई हप्तालाई मात्र पनि कच्चापदार्थ भण्डार गर्नुपर्ने स्थिति हुनसक्छ। किनकी आवश्यक परेको बेला उपलब्ध नहुन सक्छ।
२) बिक्रीका लागि तयार पारिएका वस्तुको लागत।
३) उत्पादनकै क्रममा रहेको अर्ध तयारी वस्तुहरूको लागत।
४) उधारोमा बेचिएका वस्तुहरूको लागत।
५) उपरी लागत र ज्याला तिर्न आवश्यक नगद। यी पाँच किसिमका खर्चहरू तलको तरिका प्रयोग गरेर निकाल्न सकिन्छ।

- कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामाग्री भण्डार गर्न लाग्ने लागत निकाल्न आफूलाई आवश्यक पर्ने कच्चापदार्थ परिमाणलाई हालको मूल्यले गुणन गर्नुपर्छ।
- तयारी वस्तुको मौज्दात निकाल्न वस्तुको उत्पादन मूल्यले वस्तुको मौज्दात राख्ने परिमाणलाई गुणन गर्नुपर्छ।
- अर्ध तयारी सामाग्रीको लागत निर्धारण गर्नका लागि पहिला कच्चापदार्थ तयारी वस्तुमा परिणत हुन कति दिन लाग्छ ? त्यसको अनुमान गरेर त्यो समयलाई दैनिक उत्पादन दरले गुणन गर्नुपर्छ। यो गुणनफललाई लागत मूल्यले गुणन गर्दा आउने संख्यालाई दुईले भाग गर्दा यो लागत निस्कन्छ।
- उधारोमा बेचिएका वस्तुहरूको लागत निर्धारण गर्न उधारोमा दिइने वस्तुको परिमाण अनुमान गरि यसलाई लागत मूल्यले गुणन गर्नुपर्छ।
- व्यवसायको दैनिक सञ्चालनका लागि आवश्यक पर्ने लागत निकाल्न मासिक श्रम लागत र उपरी लागत पत्ता लगाएर दुवैलाई जोड्नुहोस्। माथिका पाँचवटै लागतलाई

जोड्यो भने कुल चालू पुँजी निस्कन्छ । अब कुल पुँजी निकाल्न स्थिर पुँजी, चालू पुँजी र संचालन पूर्वको खर्च जोड्यो भने आवश्यक कुल पुँजी निस्कन्छ ।

ख) कति ऋण लिनुपर्छ र उद्यमीले कति लगानी गर्नुपर्छ ?

आवश्यक कुल पुँजी निर्धारण गरिसकेपछि त्यो रकम लगानी गर्न आफ्नो क्षमताभन्दा बढी छ कि छैन हेर्नुपर्छ । यदि बढी छ भने ऋण लिनुपर्ने हुन्छ भने परियोजनामा उद्यमी आफैले पनि लगानी गर्नुपर्ने हुन्छ ।

ग) बैंकलाई के धितो दिने ?

आफ्नो ऋण नडुबोस् र ऋण असुली गर्न सकियोस् भनेर बैंकले उद्यमीले लगानी गरेको हिस्साको अतिरिक्त ऋणीले के धितो दिनसक्छ भनेर जान्न चाहन्छ । हाम्रो देशमा सामान्यतया बैंक, न.पा./गा.पा.ले प्रमाणित गरेको जमिन वा भवन धितोको रुपमा राखिन्छ । यसमा ध्यान दिनुपर्ने कुरा के छ भने यदि उद्यमीले आफूलाई चाहिए जति ऋण लिन आवश्यक धितो जुटाउन सक्दैन भने परियोजनाको आकार घटाउनु पर्छ ।

घ) वस्तुको बिक्री मुल्य कसरी निकाल्ने ?

वस्तुको विक्री मुल्य तिन तरिकाबाट निकाल्न सकिन्छः

१) लागतमा थप्ने तरिका

ऋण रकमलाई ब्याज दरले गुणा गर्दा वार्षिक ब्याज बापत तिर्नुपर्ने रकम निस्कन्छ । ब्याजमा वार्षिक ह्रासकट्टी जोडेर आएको रकमलाई वार्षिक उत्पादित वस्तुको संख्याले भाग गर्दा आउने रकम नै प्रतिएकाइ लाग्ने ब्याज र ह्रासकट्टी दर हुन्छ । यसलाई उत्पादन लागतमा जोडेको खण्डमा अन्तिम लागत मुल्य निस्कन्छ, यसमा केही प्रतिशत नाफा जोडेर बिक्री मुल्य निर्धारण गर्न सकिन्छ । प्रतिएकाइ ब्याज र ह्रासकट्टी निकाल्ने तरिकाः वार्षिक ब्याज + वार्षिक ह्रासकट्टी÷वार्षिक उत्पादन संख्या = प्रतिएकाइ ब्याज र ह्रासकट्टी

२) तुलनात्मक तरिका

यस तरिका अनुसार आफ्नो वस्तु वा सेवा अरूको उत्पादनहरूको वस्तु वा सेवाको गुण, मुल्यसँग तुलना गरी सस्तो, महँगो वा बराबर बिक्री मुल्य निर्धारण गरिन्छ।

३) बजारले निर्धारण गर्ने तरिका

यस तरिका अनुसार बजारमा वस्तुको माग र आपूर्तिको स्थिति अनुसार मूल्य निर्धारण हुन्छ। उदाहरणका लागि यदि बजारमा वस्तु अभाव छ भने "लागतमा थप तरिकाबाट" निर्धारित मूल्यभन्दा बढ्न सक्छ। त्यस्तै बजारमा वस्तु प्रशस्त छ भने "लागतमा थप तरिका" बाट निर्धारण भएको मूल्यभन्दा घट्न पनि सक्छ। मूल्य नीति छनोट कुनैपनि व्यवसायमा ती तीनवटै तरिकाहरू अपनाउनु पर्ने हुन्छ, तर शंकाको स्थितिमा खास गरेर व्यवसाय शुरु गर्दा लागतमा थप गर्ने तरिका अपनाउनु राम्रो हुनेछ।

४.४.५ पहिलो वर्षको नाफा/नोक्सान खाता कसरी तयार गर्ने ?

नाफा/नोक्सान खाता तयार गर्न आवश्यक पर्ने तथ्यांक उपलब्ध छन्। एउटा के अनुमान गर्नुपर्छ भने हामीसँग सामान मौज्दात हुँदैन। यसको अर्थ हो हामीले किने जति सबै सामाग्री उत्पादन कार्यमा प्रयोग हुन्छ र सबै उत्पादित वस्तु बिक्री हुन्छ। वार्षिक अपेक्षित बिक्रीले प्रति एकाइ बिक्री मूल्यलाई गुणन गरेर वार्षिक बिक्रीबाट आउने आय निकालेर वार्षिक खर्च निकाल्ने। ती खर्चहरू यस प्रकार हुन्छः

- कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामानको लागतः उक्त बिक्रीको लागि उत्पादनमा प्रयोग हुने सम्पूर्ण कच्चापदार्थ र अप्रत्यक्ष सामाग्रीको लागत।
- श्रम लागतः वर्षभरिमा लाग्ने प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष श्रम लागत।
- उपरी लागत (अन्य शिर्षभार खर्च): वर्षभरिमा घरभाडा, बिजुली, यातायात आदिमा खर्च हुने रकम यस अन्तरगत पर्छन्।
- ह्रासकट्टीः सबै स्थिर सम्पतिको बेग्लाबेग्लै रुपमा ह्रासकट्टी जोडेर वार्षिक ह्रासकट्टी निकालिन्छ।

- वार्षिक ब्याजः यदि ऋण लिइएको छ भने ऋण रकमको बैंकलाई तिर्नुपर्ने ब्याजदरले गुणा गरी ब्याज निकालिन्छ।

माथि भनिएका सबै वार्षिक खर्चहरूको जोडलाई वार्षिक बिक्रीबाट आउने आयबाट घटाएर नाफा निकाल्न सकिन्छ।

४.४.६ व्यवसायिक योजनामा समावेश गरिने बुँदाहरू

- परिचय
- बजार योजना

१. उत्पादन गर्ने वस्तु वा सेवाको विवरण
२. व्यवसाय स्थापना गर्ने ठाउँ
३. लक्षित बजार क्षेत्र
४. उत्पादन तथा बिक्री लक्ष्य

- उत्पादन योजना

५.उत्पादन प्रक्रिया
६.आवश्यक स्थिर सम्पति र ह्रासकट्टी

- खर्च योजना÷सञ्चालन तथा व्यवस्थापन योजना

७. कच्चापदार्थ आवश्यक्ता र त्यसको लागत
८. आवश्यक कामदार र लागत
९. अन्य शिर्षभार खर्च
१०. प्रति एकाइ उत्पादन लागत

- वित्तीय योजना

११. कुल पुँजी लगानी
१२. पुँजीको श्रोत
१३. बिक्री मूल्य निर्धारण
१४. नाफा नोक्सान

१५. लगानीमा प्रतिफल
१६. पारविन्दु
१७. निष्कर्ष

***

कार्यालयको परिचय

घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय, सोलुखुम्बु कोशी प्रदेश सरकारअन्तर्गत उद्योग, कृषि तथा सहकारी मन्त्रालयको जिल्लास्थित कार्यालय हो। यस कार्यालयले सोलुखुम्बु जिल्लामा उद्योग तथा आन्तरिक व्यापार व्यवसायको विकास, प्रवर्द्धन र नियमनसम्बन्धी कार्य गर्दछ।

यस कार्यालयले पन्ध्र करोड रुपैयाँसम्म अधिकृत पूँजी भएका उद्योग तथा व्यवसायको दर्ता, नविकरण तथा अन्य सम्पूर्ण प्रशासनिक कार्य गर्नुका साथै उद्यमशीलता विकास, व्यावसायिक तथा सीप अभिवृद्धि तालिम सञ्चालनमार्फत स्वरोजगार तथा उद्यम विकासमा सहयोग पुर्याउँछ।

स्वदेशी लगानी, स्थानीय उत्पादन, उद्यमशीलता, रोजगारी सिर्जना तथा स्थानीय स्रोत, सीप र प्रविधिको प्रभावकारी उपयोगलाई प्रवर्द्धन गर्नु कार्यालयका प्रमुख प्राथमिकता हुन्। विदेशी लगानी तथा वैदेशिक व्यापारसम्बन्धी विषय संघीय सरकारको कार्यक्षेत्रअन्तर्गत पर्दछ।

सरल, पारदर्शी, पहुँचयोग्य, प्रविधिमैत्री तथा सेवाग्राहीमैत्री सेवा प्रवाहमार्फत दिगो औद्योगिक तथा आर्थिक विकासमा योगदान पुर्याउनु यस कार्यालयको प्रमुख उद्देश्य रहेको छ।

कोशी प्रदेश सरकार
उद्योग, कृषि तथा सहकारी मन्त्रालय
घरेलु तथा साना उद्योग कार्यालय
सोलुखुम्बु, नेपाल