IFAD
Investing in rural people

नेपाल सरकार

उद्योग वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालय

ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना (समृद्धि)

वित्तीय शिक्षा एवं व्यावसायिक ज्ञान

सहभागी-पुस्तिका

ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना "समृद्धि"

Rural Enterprises and Remittances Project (SAMRIDDHI)

नेपाल सरकार

उद्योग वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालय

ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना (समृद्धि)

इटहरी, सुनसरी

वित्तीय शिक्षा तथा व्यावसायिक ज्ञान सहभागी-पुस्तिका

ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना "समृद्धि"

Rural Enterprises and Remittances Project (SAMRIDDHI)

प्रकाशक : आयोजना व्यवस्थापन कार्यालय
: इटहरी, सुनसरी
: फोन नं. ०२५-४७६४७३/४७६४७६
प्रकाशन प्रति :
प्रकाशन मिति : २०७६
सर्वाधिकार : प्रकाशकमा सुरक्षित

नेपाल सरकार
उद्योग, वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालय
ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना (समृद्धि)
इटहरी, सुनसरी

प.सं. ०७६।७७
च.नं.

शुभकामना

मिति : २०७६/०५/१५

कृषि तथा गैरकृषि क्षेत्रमा आय आर्जन सम्बन्धी क्रियाकलापहरू गर्न सम्भाव्य लघु, घरेलु तथा साना उद्यम प्रवर्द्धन गर्ने तथा ग्रामीण गरिब घर परिवार, आप्रवासी घर परिवार र आप्रवासनबाट फिर्ता भएकाहरूका लागि दिगो आर्जनको श्रोत प्रदान गर्ने उद्देश्य सहित गरिबी न्युनीकरण तथा देशमा दिगो शान्ति हाँसिल गर्नका लागि रोजगारीका अवसर सिर्जना गरी समतामूलक तथा समावेशी आर्थिक विकास गर्ने लक्ष्य लिएको यस ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना नेपाल सरकार र कृषि विकासका लागि अन्तराष्ट्रिय कोष (IFAD) बीच सम्झौता भई हाल उद्योग, वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयद्वारा प्रदेश १, २, र ३ का १६ जिल्लाहरूमा सञ्चालित एक बहुआयामिक आयोजना हो ।

यस आयोजनाले उत्पादनमूलक लगानी सम्भाग अन्तर्गत ग्रामीण समुदाय, आप्रवासी कामदार तथा तिनका परिवारका सदस्यहरूलाई लक्षित गरी वित्तीय शिक्षा तथा व्यापार/व्यवसाय साक्षरता तालिम सञ्चालन गर्दछ । समावेशी आर्थिक विकासको वातावरण निर्माण गर्नका निमित्त वित्तीय साक्षरता अभियान निर्विकल्प र अनिवार्य सर्त भएको यथार्थलाई हृदयङ्गम गर्दै यसको अभिवृद्धिका लागि समुदायस्तरमा आवश्यक प्रशिक्षण, तालिम निर्देशिका, सहभागी पुस्तिका प्रकाशन तथा वितरण आदि वित्तीय साक्षरतासम्बन्धी सामग्रीको प्रचारप्रसारका विभिन्न क्रियाकलाप गर्ने अभिप्रायका साथ आफ्ना गतिविधिहरू आयोजनाले सञ्चालन गरिरहेको छ ।

यसै पृष्ठभूमिमा, नेपालको सन्दर्भमा यथेष्ठ वित्तीय ज्ञानको अभावमा गरिबीको पुस्तान्तरण हुँदै गएको यथार्थ हाम्रो सामु छ । वित्तीय साक्षरताकै अभावले कृषिमा आधुनिकीकरण, यान्त्रिकीकरण र व्यवसायीकरणको नाराले सार्थकता पाउन सकेको छैन । त्यसैले पनि वित्तीय साक्षरताको अभिवृद्धि गर्न नसकेसम्म गरिबी निवारण गर्दै दिगो, फराकिलो, उच्च र समावेशी आर्थिक वृद्धि गर्ने लक्ष्य प्राप्ति असम्भवप्राय: छ । यसै अभाव परिपूर्तिका लागि आयोजनाले सहकार्य, सम्झौता गरेका सहकारी संस्थामार्फत् वित्तीय शिक्षा तथा व्यावसायिक ज्ञान तालिम कार्यक्रम सञ्चालनार्थ तालिम सामग्रीको रुपमा यो सहभागी पुस्तिका तयार गरेको हो । साथै यो सहभागि पुस्तिका तयार गर्ने क्रममा प्रत्यक्ष तथा अप्रत्यक्ष रुपमा सहयोग गर्नुहुने सम्पूर्ण व्यक्तित्वहरूमा धन्यवाद ज्ञापन गर्न चाहन्छु ।

आयोजनाको यस प्रयासले सम्बन्धित समुदायका लक्षितवर्गमा आफ्नो वित्तीय श्रोतको सही परिचालन गर्न, सही वित्तीय सेवाहरूको छनौट गर्न, आयआर्जनका विकल्पहरू खोजी गर्न तथा व्यवसायहरू सञ्चालन गरी आफ्नो जीवनस्तर अभिवृद्धि गर्न आवश्यक पर्ने ज्ञान, सीप बढाउन सकेको खण्डमा वित्तीय पहुँच विस्तार र आर्थिक समृद्धि हासिल गर्ने कार्यमा टेवा पुग्ने साथै अर्थतन्त्रका समग्र चरणहरूमा सकारात्मक प्रभाव पार्न सक्ने विश्वास लिएको छु ।

अन्त्यमा, आयोजनाको यो प्रयास वित्तीय शिक्षा तथा व्यावसायिक ज्ञानको माध्यमबाट वित्तीय समृद्धि प्राप्त गर्नका लागि कोशेढुङ्गा सावित होस्, मेरो शुभकामना ! धन्यवाद ।

सरोज प्रसाद गुरागाईं
आयोजना प्रमुख (समृद्धि)

आयोजना व्यवस्थापन कार्यालय ईटहरी, सुनसरी फोन ०२५४७६४७३, ०२५४७६४७६, ०२५४७५८५२ फ्याक्स ०२५४७६४७६
आयोजना सम्पर्क कार्यालय मानभवन, ललितपुर, फोन / फ्याक्स०१५५३५४८८
Website: rerp.moi.gov.np Email : rerpsamriddhi.itahari@gmail.com

शुभकामना

ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना (समृद्धि) को लक्ष्य गरिबी न्यूनीकरण तथा देशमा दिगो शान्ति हासिल गर्नका लागि रोजगारीका अवसर सिर्जना गरी समतामूलक तथा समावेशी आर्थिक विकास गर्ने र मुख्य उद्देश्य कृषि तथा गैरकृषि क्षेत्रमा आय आर्जन सम्बन्धी क्रियाकलापहरू गर्न सम्भाव्य लघु, घरेलु तथा साना उद्यम प्रवर्धन गर्ने तथा ग्रामीण गरिब घर परिवार, आप्रवासी घर परिवार र आप्रवासनबाट फिर्ता भएकाहरूका लागि दिगो आर्जनको स्रोत प्रदान गर्नु रहेको देखिन्छ । यिनै लक्ष्यहरू प्राप्त गर्नका लागि आयोजनाले सञ्चालन गरेका विभिन्न क्रियाकलापहरू अन्तर्गत ग्रामीण समुदाय, आप्रवासी कामदार तथा तिनका परिवारका सदस्यहरूका लागि वित्तीय शिक्षा एवं व्यावसायिक ज्ञान तालिम कार्यक्रम/मोड्युल (Financial Education & Entrepreneurial Knowledge (FEEK-1) एक हो । समावेशी आर्थिक विकासको वातावरण निर्माण गर्नका निमित्त वित्तीय साक्षरता अभियान निर्विकल्प र अनिवार्य शर्त पनि हो । यसै यथार्थलाई हृदयङ्गम गर्दै यसको अभिवृद्धिका लागि समृद्धि आयोजनाले ग्रामीण समुदायस्तरमा आवश्यक प्रशिक्षण, तालिम सञ्चालन, तालिम पुस्तिका प्रकाशन तथा वितरण आदि वित्तीय साक्षरतासम्बन्धी सामग्रीको प्रचार-प्रसारका विभिन्न क्रियाकलाप गर्दै आएको छ ।

यसै सिलसिलामा ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजनले ग्रामीण समुदाय, आप्रवासी कामदार तथा तिनका आश्रित परिवारका सदस्यहरूलाई वित्तीय शिक्षा तथा व्यावसायिक ज्ञान तालिम कार्यक्रम सञ्चालन गर्न परामर्शदाताहरूको सहयोगमा वित्तीय शिक्षा एवं व्यावसायिक ज्ञान-१ (FEEK-1) सहभागी-पुस्तिका तयार भएको छ । जुन पुस्तिकाको पुनरावलोकन गर्ने अवसर प्राप्त भयो । वित्तीय व्यवस्थापन, वित्तीय पहुँच विकास तथा उद्यमशीलता/व्यावसायिकताका सम्बन्धमा सहभागी-पुस्तिकामा समावेश गरिएका विषयवस्तु सान्दर्भिक छन् । विषयवस्तुहरूको संगति मिलेको देखिन्छ र प्रस्तुतीकरणको भाषा शैली पनि सरल छ । विषयवस्तु सम्बन्धी व्यवहारिक घटना कथाहरू सम्वादहरू तथा सान्दर्भिक चित्रहरूले पुस्तिकालाई झन सहज, बोधगम्य र प्रभावकारी बनाएको छ । यस पुस्तिकाको प्रयोगबाट पारिवारिक वित्तीय व्यवस्थापन र समावेशी आर्थिक विकासको पक्षमा महवपूर्ण टेवा पुग्न सक्ने देखिन्छ ।

अन्त्यमा, यस सहभागी-पुस्तिकाको पुनरावलोकन गर्ने अवसर दिनुभएकोमा वित्तीय साक्षरता परामर्शदाताहरू विनोद अधिकारी र प्रेमनाथ वाग्ले तथा समृद्धि आयोजनाप्रति हार्दिक धन्यवाद व्यक्त गर्दै आयोजनाको सफलता साथै लक्षितवर्गले यसबाट धेरैलाभ लिन सकुन् भन्ने शुभकामना पनि व्यक्त गर्न चाहन्छु । धन्यवाद ।

डा. नरहरि ढकाल
वित्तीय साक्षरता तथा लघुवित्त विशेषज्ञ
काठमाडौं ।

प्राक्कथन

कृषि तथा गैरकृषि क्षेत्रमा आय आर्जन सम्बन्धी क्रियाकलापहरू गर्न सम्भाव्य लघु, घरेलु तथा साना उद्यम प्रवर्धन गर्ने तथा ग्रामीण गरिब घर परिवार, आप्रवासी घर परिवार र आप्रवासनबाट फिर्ता भएकाहरूका लागि दिगो आर्जनको स्रोत प्रदान गर्ने उद्देश्यसहित गरिबी न्यूनीकरण तथा देशमा दिगो शान्ति हाँसिल गर्नका लागि रोजगारीका अवसर सिर्जना गरी समतामूलक तथा समावेशी आर्थिक विकास गर्ने लक्ष्य लिएको यस ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना नेपाल सरकार र कृषि विकासका लागि अन्तराष्ट्रिय कोष (IFAD) बीच सम्झौता भई हाल उद्योग, बाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालयद्वारा प्रदेश १, २, र ३ का १६ जिल्लाहरूमा सञ्चालित एक बहुआयामिक आयोजना हो ।

यस आयोजनाले उत्पादनमूलक लगानी अन्तर्गत ग्रामीण समुदाय, आप्रवासी कामदार तथा तिनका परिवारका सदस्यहरूलाई लक्षित गरी वित्तीय शिक्षा तथा व्यापार-व्यवसाय साक्षरता तालिम सञ्चालन गर्दछ । समावेशी आर्थिक विकासको वातावरण निर्माण गर्नका निमित्त वित्तीय साक्षरता अभियान निर्विकल्प र अनिवार्य शर्त भएको यथार्थलाई हृदयङ्गम गर्दै यसको अभिवृद्धिका लागि समुदायस्तरमा आवश्यक प्रशिक्षण, तालिम सञ्चालन, तालिम निर्देशिका एवं सहभागी-पुस्तिका प्रकाशन तथा वितरण आदि वित्तीय साक्षरता सम्बन्धी सामग्रीको प्रचार-प्रसारका विभिन्न क्रियाकलाप गर्ने अभिप्रायका साथ आफ्ना गतिविधिहरू आयोजनाले सञ्चालन गरिरहेको छ ।

यसै पृष्ठभूमिमा, नेपालको सन्दर्भमा आवश्यक वित्तीय ज्ञानको अभावमा गरिबीको पुस्तान्तरण हुँदै गएको यथार्थ हाम्रो सामु छ । वित्तीय साक्षरताकै अभावले कृषिमा आधुनिकीकरण, यान्त्रिकीकरण र व्यावसायीकरणको नाराले सार्थकता पाउन सकेको छैन । त्यसैले पनि वित्तीय साक्षरताको अभिवृद्धि गर्न नसकेसम्म गरिबी निवारण गर्दै दिगो, फराकिलो, उच्च र समावेशी आर्थिक वृद्धि गर्ने मुलुकको लक्ष्य प्राप्ति असम्भवप्रायः छ । यसै अभाव परिपूर्तिका लागि आयोजनाबाट सहकारी संस्था र तिनका प्रतिनिधिहरूलाई लक्षित गरी वित्तीय व्यवस्थापन तथा वित्तीय सशक्तीकरणका लागि सामग्रीकोरुपमा यो सहभागी-पुस्तिका तयार गरिएको हो ।

यो पुस्तिका तयार गर्नकानिमित्त अवसर प्रदान गर्नुभएकोमा ग्रामीण उद्यम तथा विप्रेषण आयोजना (समृद्धि) प्रति हामी आभार प्रकट गर्न चाहन्छौं । साथै आफ्नो कार्य व्यवस्तताका वावजुद पनि यस पुस्तिकाको विषयवस्तुको गहन अध्ययन, पुनरावलोकल गरी यसको विषयवस्तु र प्रस्तुतीकरण सम्वन्धमा सुझाव, सल्लाह दिनुभएकोमा लघुवित्त तथा वित्तीय साक्षर ता विशेषज्ञ श्रद्धेय डा.नरहरि ढकालज्यूप्रति हार्दिक आभार प्रकट गर्न चाहन्छौं । साथै यसको तयारीको क्रममा आवश्यक सहयोग पुऱ्याउने समृद्धि आयोजनाका मित्रहरू पनि धन्यवादका पात्र हुनुहुन्छ ।

अन्त्यमा, यस पुस्तिकाले यसका लक्षितवर्गको वित्तीय पहुँच विकास र वित्तीय व्यवस्थापनका पक्षमा सक्दो सहयोग पुऱ्याउनेछ भन्ने विश्वास राख्दै आयोजनाको लक्ष्यप्राप्तिका लागि शुभकामना समेत व्यक्त गर्न चाहन्छौं । धन्यवाद ।

विनोद अधिकारी
प्रेमनाथ वाग्ले
वित्तीय साक्षरता परामर्शदाता

विषय सूची

विषय शीर्षक					पेज नं.
सत्र	-	१	:	सहभागीहरूको परिचय	१
सत्र	-	२	:	वित्तीय शिक्षाको परिचय र महत्व	३
सत्र	-	३	:	पैसा र जीवन	५
सत्र	-	४	:	पैसाको स्रोत तथा उपयोग	८
सत्र	-	५	:	आम्दानी सन्तुलन (Income Balance)	९
सत्र	-	६	:	सपनाको संसार (Visioning)	११
सत्र	-	७	:	सपनाको यात्रा (Vision Journery)	१२
सत्र	-	८	:	वित्तीय लक्ष्य निर्धारण	१४
सत्र	-	९	:	बचत	१७
सत्र	-	१०	:	ऋण	२५
सत्र	-	११	:	ऋण व्यवस्थापन	३१
सत्र	-	१२	:	व्यावसायिकता	३४
सत्र	-	१३	:	व्यवसाय दर्ता	३८
सत्र	-	१४	:	सरल व्यावसायिक योजना	३९
सत्र	-	१५	:	सफलताको मूल्यांकन	४२
सत्र	-	१६	:	जोखिम व्यवस्थापन र बीमा	४३
सत्र	-	१७	:	पारिवारिक बजेट	४५
सत्र	-	१८	:	विप्रेषण र यसको प्रयोग	४९
सत्र	-	१९	:	विद्युतीय बैकिंङ् सेवाहरू	५१
सत्र	-	२०	:	वित्तीय सेवाग्राही तथा सेवाप्रदायकका कर्तव्यहरू	५३

सत्र-१

सहभागीहरूको परिचय

१. सहभागीको नामः ..... २. उमेरः .....

३. लिङ्गः महिला ☐ पुरुष ☐ अन्य ☐ (उपयुक्त कोठामा चिन्ह लगाउनुहोस)

४. ठेगानाः पालिका..... वडा नं. ..... टोलको नाम .....

५. शैक्षिक योग्यताः ..... ६. सम्पर्क फोन नं. .....

७. तपाईं यसअघि कुनै प्रकारको वित्तीय शिक्षा वा साक्षरता सम्बन्धी कार्यक्रममा सहभागी हुनुभएको थियो?

थियो ☐ थिएन ☐

८. तपाईं कस्तो परिवारमा बस्नुहुन्छ ? एकल संयुक्त

९. तपाईंको परिवारमा कति जना सदस्यहरु छन् ? ४ जना सम्म ५-७ जना माथि ८ जना माथि

१०. तपाईंको परिवारको मुख्य पेशा के हो ? कृषि ब्यापार अन्य

११. तपाई वैदेशिक रोजगारमा जानु भएको थियो? थियो थिएन

१२. तपाईंको परिवारको कुनै सदस्य वैदेशिक रोजगारीमा हुनुहुन्छ ? हुनुहुन्छ हुनुहुन्न

१३. तपाई कुनै सहकारी/ बैंक/वित्तीय संस्थामा आवद्ध हुनुहुन्छ ? छ ..... छैन .....

१४. यदि आवद्ध हनुहुन्छ भने कुन कुन किसिमका संस्थामा हुनुहुन्छ?

बैंक ..... लघुवित्त संस्था..... सहकारी.....

१५. तपाईंले कुनै बैंक, वित्तीय संस्था वा सहकारीबाट ऋण लिनु भएको छ ? छ .....

छैन.....

१६. तपाईको परिवारको औषत वार्षिक आम्दानी कति छ ? १ लाखसम्म ..... ५ लाख

सम्म..... १० लाख सम्म..... १० लाख भन्दा माथि

१७. परिवारमा सम्पत्ति बेचबिखन, लेनदेन सम्बन्धी निर्णय कसरी गरिन्छ ?

क) परिवारको एक जना व्यक्तिले मात्र निर्णय गर्नुहुन्छ।

ख) परिवारका सबै सदस्य मिली छलफलबाट निर्णय गरिन्छ।

ग) थाहा छैन।

तालिमका नीति नियमः

१. पालै पालो बोल्ने ।
२. अरुको कुरा पनि सुन्ने ।
३. समयको पालना गर्ने ।
४. तालिममा रहँदा मोबाइल बन्द गर्ने वा साइलेन्ट मोडमा राख्ने ।
५. विषयवस्तु भन्दा फरक कुरामा छलफल नगर्ने ।
६. अनुपस्थित हुनेलाई जरीवाना वा सजायको व्यवस्था गर्ने ।
७. कक्षामा एक अर्कालाई होच्याएर बोल्ने वातारण नबनाउने ।
८. सहभागी सबैको भावनाको कदर गर्ने ।
९. तालिमको सिलसिलामा कसैको व्यक्तिगत कुराको जानकारी भएमा अरुलाई नभन्ने ।

***

सत्र-२

वित्तीय शिक्षाको परिचय र महत्व

आफूसँग भएको सम्पत्तिको सही तरिकाले प्रयोग गर्ने ज्ञान, सीप सिकाउने, आम्दानीका उपायहरू खोज्न सिकाउने शिक्षा वित्तीय शिक्षा हो । सबै मानिसहरू आफ्नो पारिवारिक आम्दानी बढाउन र आफ्ना जीवनका बढीभन्दा बढी इच्छाहरूलाई पूरा गर्न चाहन्छन् तर आफ्नो थोरै पैसा वा धन (वित्तीय स्रोत) र अन्य उपायहरूको कमीले गर्दा ती इच्छाहरू पूरा गर्न सक्दैनन् । त्यसैले आफूसँग भएको धनको वा पैसाको उचित प्रयोग गर्न वित्तीय शिक्षाले सहयोग गर्दछ ।

परिवारको आम्दानी बढाउन केही व्यवसायहरू पनि सञ्चालन गर्नुपर्दछ । बचत, ऋण, बीमा विप्रेषण आदिको सेवा दिने उपयुक्त संस्थाहरूसँग सम्पर्क गरी उनीहरूले दिने सेवा छनोट गर्न र प्रयोग गर्न पनि सक्नुपर्छ यस्तो ज्ञान, सीप दिँदै मानिसलाई सम्पन्नताको बाटोतिर लगाउन वित्तीय शिक्षाले सहयोग गर्दछ ।

वित्तीय शिक्षाको महत्व :

- वित्तीय शिक्षाले सही तरिकाले आफ्नो पैसा वा धन सम्पत्तिको प्रयोग गर्ने ज्ञान र सीप बढाउँछ ।
- जीवनका आवश्यकताहरूलाई विचार गरी वित्तीय लक्ष्य वा योजना बनाउन सघाउँछ ।
- बचत गर्ने बानी सिकाउँछ साथै त्यस्ता बचतलाई सुरक्षित तरिकाले जम्मा गर्न र परिचालन गर्न सघाउँछ ।
- वित्तीय सेवा सम्बन्धी आवश्यक सूचनाहरू प्रदान गर्दछ र गलत सेवा प्रदायकको छनोटबाट हुनसक्ने हानी, नोक्सानीबाट बचाउँछ ।
- बचत, ऋण, विमा, विप्रेषण आदिको सही सदुपयोग गरी आफ्नो पारिवारिक आम्दानी बढाउन सहयोग पुऱ्याउँछ ।

मुकेश र राजीबको कथा :

मुकेश र राजीब दाजुभाई हुन् । मुकेस सरकारी जागिर खान्छन् र राजीब शिक्षक छन् । मुकेशको परिवारमा श्रीमती छोराछोरी र आमा समेत ५ जनाको परिवार छ भने राजीबको परिवारमा श्रीमती छोराछोरी समेत ४ जनाको परिवार छ । आफू स्वर्गे हुनु भन्दा अगाडि नै उनीहरूका बाबुले आफ्नो अंश दुवै छोराहरूलाई बराबर भाग लगाइदिएका थिए ।

राजीबको परिवार एकदम मिहेनती छ । राजीब दिउसो १ घण्टा टाढा रहेको स्कुलमा पढाउन जान्छन् । उनको परिवारमा समय र सम्पत्तिको राम्रो प्रयोग हुन्छ । जुनसुकै काम गर्दा पनि पहिले परिवारमा छलफल गर्दछन् । उनीहरू आफ्नो आम्दानी र खर्चको दुरुस्त हिसाब किताब राख्दछन् र योजना बनाएर मात्र खर्च गर्दछन् । भविष्यका दिनमा के कसो पर्ला भन्ने सोचेर वित्तीय संस्थामा नियमित बचत गरेका छन् । उनीहरूका छोराछारीहरूले पनि सानै देखि बचत गर्ने बानी बसाएका छन् । आफूसँग भएको केही पैसा र गाउँकै लघुवित्तबाट लिएको केही ऋण समेत लगानी गरी अहिले तरकारी खेतीको व्यवसाय पनि सुरु गरेका छन् । उनीहरू आफ्नो जमीनमा मौसमी बेमौसमी विभिन्न अन्नबाली फलाउँदछन् र आफूलाई बढी भएको बिक्री गर्दछन् । राजीब स्कुल जाँदा सँधैजसो तरकारी

लिएर जान्छन् र बजारमा छोड्दछन् । छोराछोरीहरू राम्रो विद्यालयमा पढेका छन् । यस वर्ष उनीहरूले शहरमा एउटा घडेरी किन्ने योजना बनाएका छन् ।

उता मुकेश गाउँकै स्वास्थ्य चौकीमा जागिरे छन् । आफूले अंशभागमा पाएको सम्पत्ति त छँदैछ त्यसमाथि आमा सँगै भएकोले आमाको पेन्सन समेत आउँछ । आम्दानीको स्रोत राम्रै छ तर मुकेश मिहेनती छैनन् । जागिर बाहेकको समय त्यसै बिताउँछन् । मुकेश प्राय घर नजिकैको खाजा चिया पसलमा नै देखिन्छन् । जागिरको आम्दानी छँदैछ भनी जथाभावी खर्च गर्दछन् । परिवारमा आम्दानी खर्चको कुनै हिसाब र कुनै योजना नै हुँदैन । कामको बारेमा परिवारमा छलफल पनि हुँदैन । उनीहरू घरमै उब्जाउन सकिने खाने कुराहरू पनि बजारमा किन्दछन् । आफ्नो खेतबारी प्राय बाझै देखिन्छ । गाउँमै भएको लघुवित्तका मानिसले बचत गर्न र कुनै व्यवसाय गरी आम्दानी बढाउन मुकेशलाई धेरै सल्लाह दिए तर जस्तो पर्ला त्यस्तै टर्ला भनेर उनले वास्ता नै गरेनन् । उनका छोरा छोरी साधारण स्कुलमा पढेका छन् । पोहोर साल छोराको व्रतबन्धमा उनले निकै तडकभडक देखाएर खर्च गरे तर अहिले त्यो ऋण तिर्न नसकेर अंशमा पाएको केही जमीन बेच्न ग्राहक खोजिरहेको कुरा गाउँलेहरू बताउँछन् ।

कथाको मुख्य सन्देश :

सम्पत्ति वा पैसा हुनु मात्र भन्दा पनि त्यसको सही प्रयोग तथा परिचालन महत्वपूर्ण हुन्छ । पैसा र समयको राम्रो उपयोग गर्ने हो भने आफ्नो भविष्य सफल र सुरक्षित बन्दछ ।

आम्दानी गर्ने, उचित तरिकाले खर्च गर्ने, बचत गर्ने, ऋण लिने जस्ता पैसाको सही तरिकाले प्रयोग गर्ने तरिकाको ज्ञान, सीप सबै मानिसको लागि आवश्यक छ । त्यस्तो ज्ञान सीप नहुँदा आफ्ना गाउँ ठाउँमा वित्तीय सेवा दिने संस्थाहरू पुगेर पनि मानिसले फाइदा लिन सकेका छैनन् । भएको आम्दानी पनि जथाभावी खर्च भएको छ,बचत भएको छैन, ऋण लिएर कुनै व्यवसाय गर्ने बानी पनि छैन, कहिले गलत वित्तीय सेवाहरू छनौट गर्न पुगी अप्ठेरोमा परेको अवस्था पनि छ । त्यसैले वित्तीय शिक्षा सबै मानिसमा हुनु पर्दछ । जीवनचक्रका घटनाका आधारमा आफ्नो वित्तीय लक्ष्य बनाउने, आम्दानी खर्चको लेखाजोखा गर्ने, खर्च गर्दा आवश्यक हो होइन विचार गर्ने, भविष्यमा आइपर्ने अप्ठेरोका लागि बचत गर्ने, ऋण लिई कुनै व्यवसाय सञ्चालन गर्ने, जीवनको सुरक्षाका लागि बीमा गर्ने कुरा सबैका लागि उत्तिकै महत्वपूर्ण छन् । त्यसैले बालबालिका, युवा, प्रौढ, महिला, पुरुष, धनी, गरीब सबैको लागि यो अति आवश्यक छ ।

***

सत्र -३

पैसा र जीवन

पैसा वस्तु तथा सेवा विनिमयको साधन हो । जन्म देखि मृत्यु सम्मका विभिन्न घटना वा अवस्थाहरूमा पैसा नै चाहिन्छ । मानिसलाई कहिलेकाँही दुर्घटना, बिरामी जस्ता आकस्मिक घटनाहरू पनि आईपर्न सक्दछन् ।

पैसा सम्बन्धी केही भनाइहरू

- जस्ले पैसालाई चिन्दैन त्यस्लाई पैसाले पनि चिन्दैन
- धन भनेपछि महादेवका पनि तीन नेत्र
- वित्तं सर्वसाधनम् उच्यते (पैसा नै सबै कुरा पाउने साधन/माध्यम हो)
- Money gives you freedom and choices (पैसाले नै तपाईंलाई स्वतन्त्रता (आर्थिक) दिन्छ र चाहनाहरू पूरा गर्न मद्दत गर्छ)
- त्यजन्ति मित्राणी धनैर्विहीनं (पैसा नहुनेलाई कसैले पनि वास्ता गर्दैन)
- Money doesnot grow in the tree (पैसा रुखमा फल्दैन अर्थात परिश्रमले फलाउनु पर्दछ)
- Before you spend,earn (खर्च गर्नुभन्दा अगाडि कमाऊ)

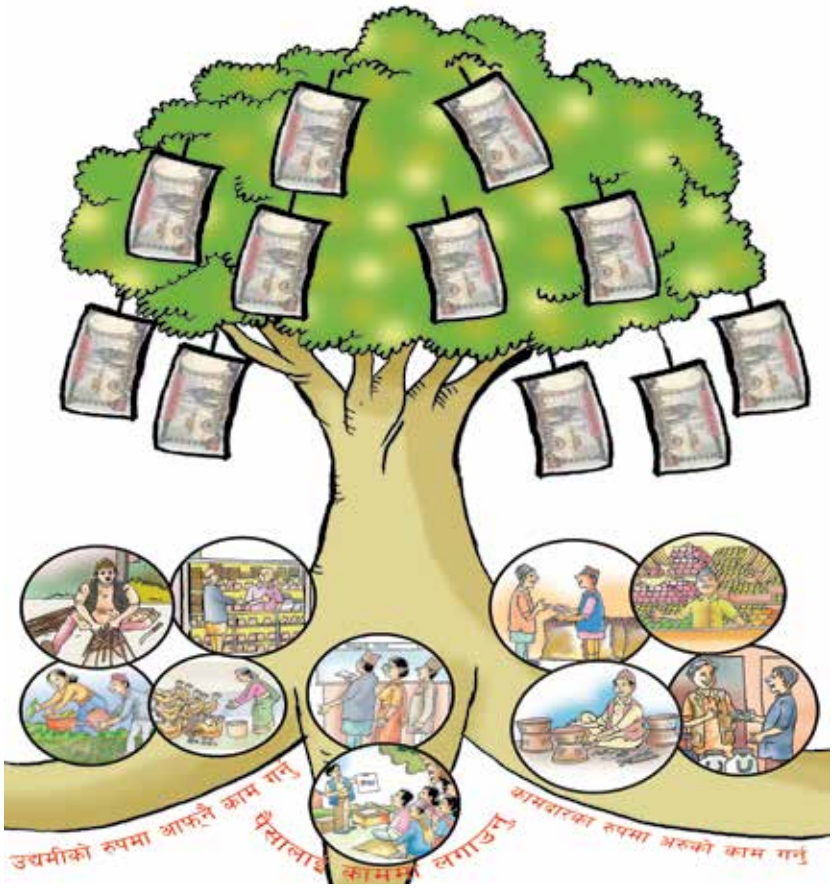
मानिसले विभिन्न प्रयोजनको लागि पैसा खर्च गर्न सक्छन् । जब प्रयोजन फरक हुन्छ यसको नाम पनि फरक फरक हुन जान्छ । जस्तै:

टिका लगाएर दिए	- दक्षिणा
सित्तैमा दिए	- भिख
कामदारलाई दिए	- ज्याला
स्कूललाई तिरे	- शुल्क
इन्जिनियरलाई तिरे	- सेवा शुल्क
आफैसँगै राखे	- नगद
बैकमा राखे	- बचत
अरुबाट लिए	- सापटी, ऋण, कर्जा
भगवनलाई चढाए	- भेटी, चढना (मैथिली)
मृत्यु कर्ममा चढाइए	- टिलो, परमारत (मैथिली)

पैसाको स्रोत

भन्नुहोस् :

पैसा हाम्रा दैनिक जीवनसँग जोडिएको हुन्छ । जीवन चलाउनको लागि पैसाको आवश्यकता हुन्छ । पैसा कमाउनु भनेको जीन्दगीको महत्वपूर्ण पाटो हो । प्राय: जसो सबै काम पैसा कमाउने उद्देश्यसँग जोडिएका हुन्छन् ।



पैसा कमाउने तीन तरिका छन् । आफ्नो काम, अर्काको काम र पैसालाई काम लगाउने ।

आफ्नो काम - खेतीपाती, उद्यम, व्यवसाय, व्यापार

अर्काको काम - जागिर, दैनिक ज्यालादारीका कामहरू ।

पैसालाई काम लगाउने - शेयर किन्ने बचत गर्ने, कुनै कुरा किनेर भाडामा लगाउने ।

आफूले सोचे जस्तो जागिर पाउन वा आफूलाई मन पर्ने काम शुरु गर्न तपाईंले आफ्नो क्षमता अनुभव र लगावलाई जोड्ने कोसिस गर्नुपर्छ । तपाईंले थाहा पाउनु पर्छ कि प्रत्येक पेशालाई विशेष किसिमको सीप आवश्यकता पर्छ । प्रत्येक कामबाट पैसा कमाउने संभावना फरक फरक हुन्छ । एउटै प्रकृतिको काममा पनि परिस्थिति भूगोल र कम्पनी अनुसार फरक फरक कमाइ हुनसक्छ ।

***

सत्र - ४

पैसाको स्रोत तथा उपयोग

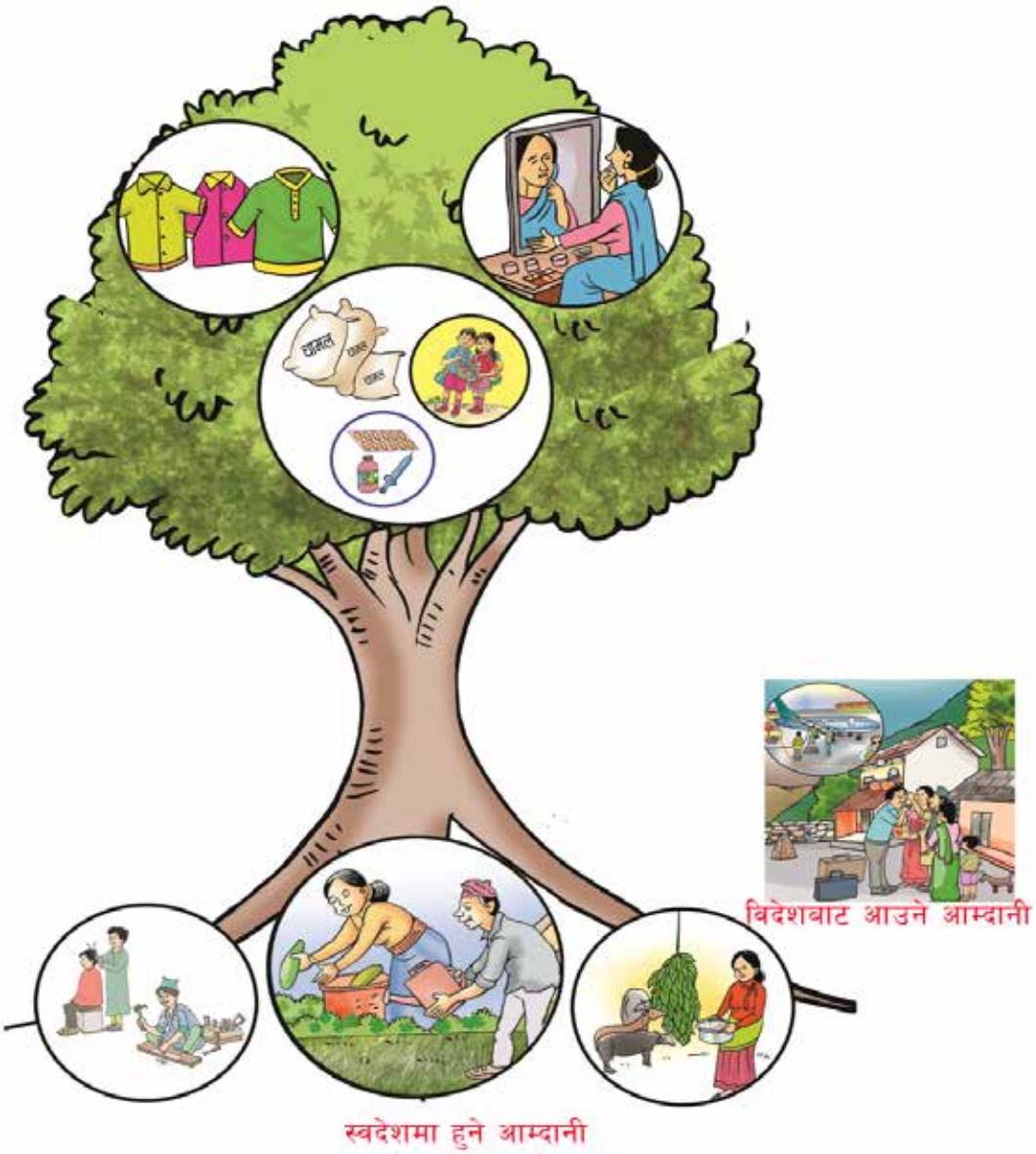
पैसा विभिन्न स्रोतबाट आउछ। त्यो आएको पैसा विभिन्न प्रयोजनमा तपाईंबाट टाढा जान्छ। पैसा आयो भने त्यसलाई आम्दानी भनिन्छ भने जे जे शीर्षक वा प्रयोजनमा जान्छ त्यसलाई खर्च भनिन्छ। उद्यम, जागिर आदि हाम्रा आम्दानीका स्रोत हुन् भने शिक्षा, स्वास्थ्य आदि काममा हाम्रो पैसाको प्रयोग हुन्छ।

अभ्यास :

आफ्नो परिवारमा के के बाट पैसा आउँछ र के के मा प्रयोग हुन्छ त्यसको सूची बनाउनुहोस्।

पैसा आउने ठाउँहरू (स्रोतहरू) .....

पैसा खर्च हुने ठाउँहरू : .....

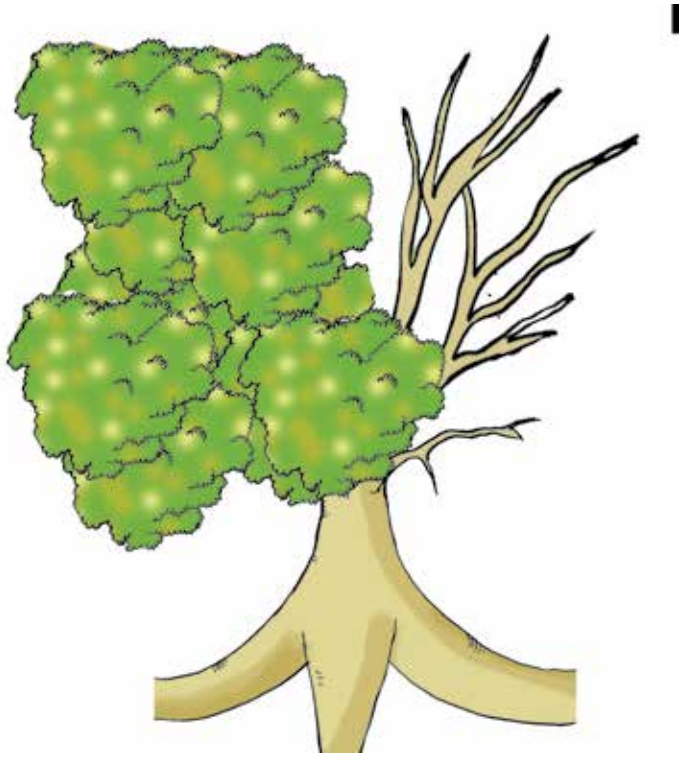


***

सत्र - ५

आम्दानी सन्तुलन (Income Balance)

हामो शरीरका धेरै अंगहरू दुई भागमा बाँडिएका छन् । त्यसैले त हाम्रो शरीर सन्तुलित छ । मानिसका दुई जाति छन् त्यसैले त समाज सन्तुलित छ । एउटा गोडा अलिकति छोटो भयो भने हिड्न कति अप्ठ्यारो हुन्छ । साइकलको एक तिरको टायर बाङ्गो छ भने एक तिर चलाउँदा अर्कै तिर जान्छ । एउटा रुखमा एकातिर हरियो अर्कोतिर सुकेको छ भने त्यो पनि सन्तुलित हुँदैन । त्यसैले जे कुरा चल्न पनि सन्तुलित हुनु पर्छ ।



अभ्यास :

तीनवटा जरा र तीनवटा हाँगा भएको रुख बनाउनुहोस् :

आफना आम्दानीहरूलाई तीन भागमा बाड्नुहोस्–

१) महिलाले मात्र गर्ने आम्दानी

२) पुरुषले मात्र गर्ने आम्दानी

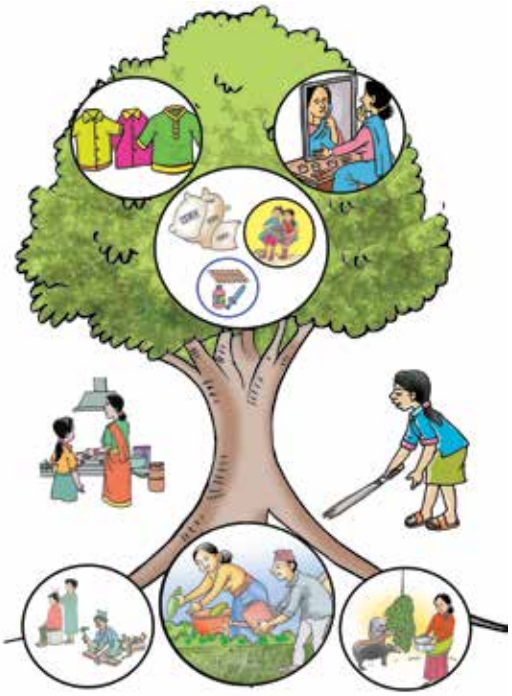
३) दुवै मिलेर हुने आम्दानी ।

आम्दानी हिसाब गर्दा आफ्नो घरमा गरिने तर पैसा नआउने कामहरूको पनि हिसाब गर्नुहोस् ।

रुखको दाँयापट्टि घरका पुरुष सदस्यहरूको प्रतिनिधित्व हुने गरी चित्र बनाउनुहोस् भने बाँयातिर महिला सदस्यहरूको प्रतिनिधित्व हुने गरी चित्र बनाउनुहोस् ।

***

रुखको जराले आम्दानीका श्रोतहरूको प्रतिनिधित्व गर्दछ । रुखको बाँया जरामा महिलाले मात्र गरेर प्राप्त हुने आर्थिक कृयाकलापहरूको तथा आयआर्जन हुने कृयाकलापको चित्र बनाउनुहोस् ।
बीचको जरामा परिवारको महिला तथा पुरुषले गर्ने आर्थिक कृयाकलापहरूको बारेमा चित्र बनाउनुहोस् । दाँया पट्टिको जरामा पुरुष सदस्यहरूले मात्र गर्ने वा आय आर्जन हुने कामहरूको बारेमा चित्र बनाउननुहोस् । हाँगाको बाँयातिर महिलाले मात्र आफ्नो लागि गर्ने खर्चहरूको चित्र बनाउनुहोस् । बीचमा दुबै वा एक्ला एक्लै परिवारका लागि गरिने खर्चहरूको चित्र बनाउनुहोस् । दायाँपट्टिको हाँगामा पुरुषले मात्र आफ्नो लागि गर्ने खर्चहरूको चित्र बनाउनुहोस् ।



रुख उभिइरहन तथा राम्रो फल दिन सन्तुलित हुन यो जरुरी हुन्छ । एक तिरको जरा बलियो भएन भने सानो हावाहुरीले पनि ढाल्न सक्छ भने रुखको हाँगा तथा पातहरूमा मल जल राम्रोसँग पुगेन भने राम्रो फल लाग्दैन विस्तारै रुखका पातहरू तथा हाँगाहरू सुकेर जान्छन् । त्यसैगरी एकैतिर मात्र फल लाग्यो भने पनि भाच्चिने संभावना हुन्छ ।

अभ्यास:

१. तपाईंको घरको रुख कत्तिको सन्तुलित छ ? सन्तुलित हुने कारणहरू के के हुन् ?
छैन भने किन नि ?

.....

३. तपाईंको घरमा कति जनाले फजुल खर्च गरेका छन् ? ती फजूल खर्च के के हुन?

.....

४. यी फजुल खर्च रोक्ने केही उपायहरू छन् ?

.....

सत्र-६

सपनाको संसार (Visioning)

सपनाको संसारको चित्र बनाउने अभ्यास :

आँखा बन्द गर्नुहोस् र आफ्नो तथा परिवारको सुन्दर भविष्यको बारेमा सोच्नुहोस् । आफू र आफ्नो परिवारका सदस्यहरू खुशी र सुखी हुँदा के कस्ता कुराहरू हुन्छन् कल्पना गनुहोस् । कल्पना गर्दा तपाईं,तपाईंको परिवार, तपाईंको पेशा व्यवसाय, आर्थिक स्थिति, आफन्त र समाजसँग तपाईंको सम्बन्धको बारेमा सोच्नुहोस् ।

तपाईं जे गर्दा वा जुन स्थितिमा हुँदा खुशी हुनुहुन्छ त्यही सोच्नुहोस । ती सोचेका कुराहरूलाई चित्रमा बनाउनुहोस् र चित्रलाई भित्तामा टाँस्नुहोस् ।

***

सत्र-७ सपनाको यात्रा (Vision Journey)

हाम्रा कतिपय सपनाहरू हराएर जान्छन् । सपना पूरा गर्न संकल्प चाहिन्छ । सपनाको यात्रा तय गर्दा कहिले काँही हामी बाटोको खोजीमा हराउँछौ । महिलाको हकमा सपना देख्न पनि सहज छैन् । विभिन्न किसिमको सीप हुँदा हुँदै आफ्नो बाटोको खोजीमा हराउँछन् महिलाहरू । कहिले दिशामात्र देखाउने मान्छे भेट्दा पनि हाम्रो यात्रा सहज हुन्छ । सपना पूरा गर्न हामीले चाहिने साथी र सहयोगी चिन्नुपर्ने हुन्छ । यात्राको क्रममा विभिन्न किसिमका कठिनाइहरूको सामना गर्नुपर्ने हुनसक्छ । त्यस्ता कठिनाइहरू हुनुपूर्व त्यस बारेमा थाहा भएमा सावधानी अपनाउन सकिन्छ ।

कापीको पेजको दाहिने कुनाको माथितिर गोलो सूर्य जस्तो चित्र बनाउनुहोस् । सूर्य भनेको उज्वल भविष्यको प्रतीक हो । सूर्यभित्र आफूले पूरा गर्न चाहेको कुराको चित्र बनाउनुहोस् ।

कापीको बाँयापट्टि तलतिर अहिलेको जीवनको बारेमा चित्र बनाउन अर्को सानो गोलो बनाउनुहोस् । उक्त गोलो र दाँयापट्टिको गोलोमा जानलाई बाटोको लागि दुईवटा धर्का बनाउनुहोस् ।

सूर्यमा आफूले सोचेका सपना पूरा गर्न गरिने आर्थिक कृयाकलापहरू, उद्यम, व्यवसाय आदि सपना पूरा हुने बेलामा कस्तो अवस्थामा पुग्छ परिकल्पना गरेर चित्र बनाउनुहोस् । तरकारी खेती गरिरहेको छ भने त्यतिबेला कति जति उत्पादन हुनुपर्ला भनेर चित्र बनाउनुहोस् । सपनाको संसारमा के परिकल्पना गरेको हो संझनुहोस् ।

अब त्यो सपना पूरा गर्न एक वर्षभित्र के के गर्नु पर्ला भनेर त्यस सम्बन्धी चित्र बनाउनुहोस् । सपनाको चित्रको छेउमा एक वर्ष कस्ता कस्ता कुरा गर्न सकिन्छ भनेर चित्र बनाउन गोलो बनाउनुहोस् । यसमा एक वर्ष भित्र गर्न सकिने कृयाकलापहरूको चित्र बनाउनुहोस् । अब एक वर्षमा गरिने कृयाकलापलाई तीन तीन महिनामा टुक्रा गर्नुहोस् । ती कृयाकलापहरूको चित्र बनाउन तीन वटा थप वृत्त बनाउनुहोस् । अब प्रत्येक तीन-तीन महिनामा सिध्याउनु पर्ने कामलाई ती घेराहरूमा बनाउनुहोस् ।

अब उक्त कृयाकलापहरू पूरा गर्न कस्ता कस्ता अवसरहरू छन् सोचेर धर्कोको माथितिर चित्र बनाउनुहोस् । तलपट्टि कस्ता कस्ता कुराहरूले तपाईंको सपना पूरा गर्न बाधा पुऱ्याउँछन् तिनीहरूको चित्र बनाउनुहोस् । उदाहरणको लागि तलको चित्रलाई लिनुहोस् ।

योजना दृष्टि तथा योजना यात्रा
मेरा अवसरहरू
पाँचवर्ष पछि
मेरा चुनौतिहरू
दक्सी

***

सत्र–८

वित्तीय लक्ष्य निर्धारण

उर्मीलाका वित्तीय लक्ष्यहरू

उर्मीला र रोहन श्रीमान् श्रीमती हुन् । उनीहरूका १ छोरा र १ छोरी गरी चार जनाको परिवार छ । उनीहरूको एउटा अस्थायी घर छ, सात रोपनी जग्गा छ र उनीहरूसँग एउटा दुहुनो गाई पनि छ । उनीहरूका १०–१५ वटा कुखुरा पनि छन् । उनीहरूको जीविका जमीनबाट आउने केही अन्न र गाईको दूध बिक्री,कुखुराबाट हुने केही आम्दानीले चलेको छ । उनीहरू आफ्नो जमीनमा राम्रोसँग खेती गर्दछन् । उनीहरूका छोराछोरीहरू गाउँकै साधारण स्कूलमा पढ्दैछन् ।

उनीहरूले केही वर्ष भित्र एउटा स्थायी घर बनाउने सोच राखेका छन् । छोराछोरीहरूलाई राम्रो स्कूलमा भर्ना गर्ने पनि उनीहरूको लक्ष्य छ । केही कुखुरा थपेर आम्दानी बढाउने सल्लाह गरेका छन् । आमाको इच्छा पूरा गर्न घरमा पूजापाठ लगाइदिने योजना पनि उनीहरूको रहेको छ । भविष्यको लागि स्थानीय लघुवित्त संस्थामा नियमित बचत गर्ने तथा आगामी २–३ वर्षमा गाईपालन व्यवसाय बढाई थप आम्दानी गर्ने उनीहरूको योजना छ ।

उर्मीलाका भविष्यका सपना अर्थात लक्ष्यहरू के के रहेछन् ?

.....

सपनाको यात्रालाई आफ्नो अवस्था र प्राथमिकता हेरेर पैसाको योजना गर्नु वित्तीय लक्ष्य निर्धारण गर्नु हो । लक्ष्य निर्धारण पश्चात त्यो लक्ष्य प्राप्तिको लागि कसरी आम्दानी बढाउने वा खर्च घटाएर बचत लक्ष्य प्राप्त गर्ने भन्नेतिर लाग्नुपर्छ ।

वित्तीय लक्ष्य निर्धारण गर्नुभन्दा पहिले हामीले आम्दानी र खर्चको विश्लेषण गर्नुपर्दछ । जसले ऐच्छिक खर्च घटाउन तथा खर्चहरूको प्राथमिकता निर्धारण गर्न प्रेरित गर्दछ । हाम्रो आम्दानीका स्रोतहरू सीमित हुन्छन् तर खर्च गर्नुपर्ने शीर्षकहरू असीमित हुन्छन् ।

आम्दानीका स्रोतहरू:

कृषि, पशुपालन, तरकारी खेती, नगदेवाली, उद्योग, व्यापार व्यवसाय, ज्याला मजदुरी, नोकरी, वैदेशिक रोजगार आदि ।

वित्तीय लक्ष्य निर्धारणको महत्व:

१. वित्तीय लक्ष्य निर्धारणबाट अल्पकालीन, मध्यकालीन र दीर्घकालीन वित्तीय लक्ष्य प्राप्त गर्न मद्दत पुग्छ ।
२. जीवनस्तरमा सुधार ल्याउनका लागि परिश्रमले कमाएको पैसा बचत गरी भविष्यमा आम्दानी वृद्धिका लागि उत्पादन योग्य क्षेत्रमा लगानी गर्ने र विलासी वस्तुको खर्च कम गर्न सघाउँछ ।
३. आम्दानीका स्रोत र खर्चका शीर्षकहरूको विश्लेषण गरी खर्चको प्राथमिकता छुट्याउन सघाउँछ ।
४. वित्तीय योजना आफ्नो लक्ष्य पूरा गर्न कति पैसा कमाउने, कति बचत गर्ने भन्ने निर्णय गर्न सघाउने साधन हो । वित्तीय लक्ष्यले अनुशासित हुन, कडा परिश्रम गर्न, धेरै कमाउन र बचत गर्न उत्साहित गर्छ ।
५. वित्तीय योजनाले भविष्यमा गर्नुपर्ने खर्चका प्राथमिकताहरूको बारेमा निर्णय गर्न सहयोग गर्छ ।

६. खर्च गर्न र बचत गर्नमा अनुशासित बनाउँछ ।

७. अकस्मात् खर्च गर्नुपर्दा हुन सक्ने पैसाको अभावलाई हटाउँछ ।

वित्तीय लक्ष्य निर्धारणको अभ्यास:

एकछिन आँखा बन्द गर्नुहोस् र आफ्ना जीवनका आवश्यकता एवं चाहनाहरू के के छन् तिनलाई सोच्नुहोस् वा सम्झनुहोस् । त्यसपछि कम्तीमा १० वटा आवश्यकता वा चाहनाहरू लेख्नुहोस् र ती मध्ये कुन छिट्टै एक वर्षभित्रै पूरा गर्नुपर्ने छन्, कुन २ देखि ५ वर्ष सम्ममा पूरा गर्नुपर्ने छन् र कुन ५ वर्ष पछि पूरा गर्दा पनि हुने छन् छुट्याउनुहोस् । मानिसहरूको आम्दानी, उमेर र अवस्था अनुसार वित्तीय लक्ष्यको निर्धारण गरिन्छ । प्राथमिकीकरणको अवधि अनुसार वित्तीय लक्ष्यलाई तीन भागमा बाड्न सकिन्छ ।

१.अल्पकालीन लक्ष्यहरू – १ वर्ष भित्र पूरा गर्न सकिने ।

२.मध्यकालीन लक्ष्यहरू - १ वर्ष देखि ५ वर्ष भित्र पूरा हुने ।

३.दीर्घकालीन लक्ष्यहरू – ५ वर्ष भन्दा माथि पूरा गर्नुपर्ने ।

पारिवारिक वित्तीय लक्ष्य स्थिति

छोटो लक्ष्य ⇒ १ वर्ष भित्र पुरा हुने	**आबस्यक रकम**	**प्रति महिना आबस्यक पर्ने बचत**
मध्यम ⇒ १ वर्ष देखि ५ वर्ष	**आबस्यक रकम**	**प्रति महिना आबस्यक पर्ने बचत**
लामो लक्ष्य ⇒ ५ देखि १५ वर्ष वा बढी	**आबस्यक रकम**	**प्रति महिना आबस्यक पर्ने बचत**

वित्तीय लक्ष्य प्राप्तिका लागि प्रतिवद्धताहरू:

१. जीवनमा के उपलब्धि पाउने चाहना छ ? त्यसमा स्पष्ट हुने र सफल हुन सकिन्छ भन्ने विश्वास राख्ने ।
२. स्वभाव वा व्यवहारमा परिवर्तन, मितव्ययिता र परिश्रम उन्नतिका लागि महत्वपूर्ण छन् ।
३. अनावश्यक चाहनाबाट मुक्त हुने सविवेकसम्मत तरिकाले पैसाको प्रयोग गर्ने र भविष्यको सोच राख्ने ।
४. पैसा मात्र सबैथोक होइन । तर यसले हरेक पक्षमा सुधार ल्याउन सहयोग गर्छ ।
५. योजना बनाउन सकिएन भने सफलता पाउन सकिदैन ।
६. ठूलो काम गर्ने निर्णय लिने किनभने हरेक कुरा निर्णयबाटै शुरु हुन्छ ।

***

सत्र- ९

बचत

बचत भनेको अहिलेको आम्दानीबाट भविष्यको लागि भनेर छुट्याइएको निश्चित अंश वा भाग हो । बचत नगद वा जिन्सी दुवै हुन सक्छ । जिन्सी बचत भनेको गहना, पशु, जमीन आदि हुन् । जसलाई आवश्यक पर्दा बेचेर पैसा प्राप्त गर्न सकिन्छ ।

बचत

बचत गर्नका लागि बचतलाई खर्चको रुपमा हेर्नुपर्छ । बचत भनेको त्यस्तो खर्च हो जसले तपाईंको भविष्य किन्दछ । त्यसैले खर्च गर्नु भन्दा अगाडि बचत गर्ने बानी बसाल्नु पर्दछ ।

बचतको वास्तविक सूत्रः आम्दानी - बचत = खर्च, अर्थात आम्दानीबाट पहिले बचत गर्ने अनि खर्च गर्ने हो ।

बचतको महत्व

१. बिरामी हुँदा, बुढ्यौलीको बेला र काजक्रियाको बेला प्रयोग गर्न ।
२. आम्दानी कम भएका बखत आवश्यक घरायसी खर्चमा सघाउन ।
३. विवाह आदिका खर्चमा सघाउन ।

४. आकस्मिक अवस्थामा सघाउन ।
५. सम्पत्ति जोड्न (जस्तैः घर, जग्गा, टि.भी., मोटरसाइकल, घरको मर्मत आदि) ।
६. व्यापार व्यवसायमा लगानी गर्न ।
७. सन्तान जन्मदा वा शिक्षामा खर्च गर्न ।
८. चाडपर्व मनाउन वा तीर्थव्रत गर्न ।

बचत गर्दा हुने कठिनाई र तिनको समाधान

बचत गर्न नसक्ने अवस्थाहरू	सुझाव वा समाधान
खान लाउन त पुग्दैन कसरी बचत गर्नु ?	गरिबीबाट माथि उठ्ने अठोट लिनु पर्छ । जति कमाई हुन्छ, त्यसको सानो अंश भएपनि बचत गर्नु पर्दछ । यो आफ्नै सुखी भविष्यको लागि हो ।
खान लाउन ठिक्क छ के बचत गर्नु ?	थोरै मात्र भए पनि केही पैसा हरेक दिन हप्ता वा महिनामा छुट्याउन वा बचत गर्न थाल्नुपर्छ । यो पछि बढ्दै जानेछ । ऐच्छिक वा अनावश्यक खर्च भएमा घटाउनु पर्छ ।
आफ्नो भए जति त भाडा र कर्जा तिर्दैमा जान्छ के बचत गर्नु ?	कर्जा लिनु भन्दा पहिले नै कसरी तिर्ने भन्ने योजना बनाउनु पदैछ । 'घाँटी हेरी हाड निल्नु'भने जस्तै आफूले तिर्न सक्ने जतिमात्र कर्जा लिनु पर्दछ । कर्जाले किस्ता तिर्ने गरी कमाइ भएमा वा कर्जाको ब्याज भन्दा बढी कर्जा लगानीबाट कमाइ भएमा मात्र कर्जा लिनु पर्छ ।
आम्दानी नियमित छैन के बचत गर्नु?	हरेक पल्टको कमाइमा धेरै-थोरै बचत गर्नुपर्छ ।
नेपालमा बस्दा कमाइ त हुन्छ बचत नै हुदैन बरु विदेश जान पर्यो ।	तपाईं जहाँ गए पनि तपाईंको बानी व्यहोरा परिवर्तन हुदैन । वर्मा गए पनि कर्म सँगै भने जस्तो साथी भाईहरू त विदेशमा पनि त हुन्छन् नै । त्यसैले वचत गर्न सोच परिवर्तन गर्न जरुरी हुन्छ ।

बचत सेवाका प्रकारहरू:

विभिन्न सहकारीहरू, बैकहरू र वित्तीय संस्थाहरूले समुदायको आवश्यकता अनुसार विभिन्न खाले बचतका सेवाहरू प्रदान गरेका छन् । बचत गर्न चाहनेले आफ्नो वित्तीय लक्ष्य अनुसार मिल्ने बचत सेवाको छनौट गरी बचत गरेमा लक्ष्य हासिल गर्न सकिन्छ । बचतको प्रकृति, राख्ने अवधि, बचतबाट पाउने ब्याज र फाइदाका आधारमा बचतलाई विभिन्न प्रकारमा विभाजन गर्न सकिन्छ । जति लामो समय तपाईं वित्तीय संस्थामा पैसा राख्न चाहनु हुन्छ, त्यति धेरै ब्याज प्राप्त हुन्छ । यदि तपाईंले छिटो छिटो पैसा झिक्न चाहनु हुन्छ भने त्यही अनुसार ब्याज कम हुन्छ ।

बचतका प्रकार, विशेषता, उद्देश्य र ब्याजदर :

बचतका प्रकार	विशेषता	उद्देश्य	ब्याजदर
नियमित बचत	मासिक रुपमा निश्चित रकम जम्मा गर्नुपर्ने । निश्चत समय पछि निश्चित रकम झिक्न पाउने ।	थोरै थोरै जम्मा गरेर एकमुष्ठ रकम पाउने । वृद्धावस्थाको लागि उपयुक्त हुने ।	बढी हुन्छ
ऐच्छिक बचत	आवश्यकता अनुसार राख्न र झिक्न पाईने	दैनिक रुपमा आवश्यक पर्ने खर्च चलाउन उपयुक्त ।	कम हुन्छ
आवधिक बचत (मुद्दति बचत)	खास अवधिको लागि जम्मा गरिने र अवधि समाप्त नभई निकाल्न नसकिने ।	घर जग्गा खरिद, विवाह जस्ता धेरै खर्चलाग्ने बखत चलाउन ।	बढी हुन्छ

बचत सेवाहरूको छनौटः

समुदायमा धेरै किसिमका बचत सेवा दिने ठाउँहरू छन् । हामीले बचत गर्नुभन्दा पहिले कुन ठाउँमा बचत गर्दा फाइदा हुन्छ र सुरक्षित हुन्छ भनेर विचार गर्नु पर्दछ । औपचारिक र अनौपचारिक दुवै बचत सेवा प्रदायकहरूबाट बचत सेवाहरू प्राप्त हुन्छन् । सरकारी निकायको नीति नियम अनुसार दर्ता भएका बचत सेवा प्रदायकहरू औपचारिक हुन् भने सरकारी निकायको नीति नियममा नबाँधिएका वा दर्ता नभएका, घर वा कुनै व्यक्ति वा समूह आदि बचत सेवा प्रदायकहरू अनौपचारिक हुन् । बचत गर्दा औपचारिक सेवा प्रदायकमा नै गर्नु पर्दछ ।

बचत सेवा प्रदायक छनोटका आधारहरूः

कमला : ओहो सुनिता दिदी ! तपाइँ त हातमा पैसा लिएर के के पो सोच्दै हुनुहुन्छ ?

सुनिता : हो त नि कमला बैनी, बारीमा अलिकति तरकारी थियो,बजार लगेर बेचें,केही पैसा भयो । अनि कहाँ राख्ने भनेर यसो सोचेको नि, त्यत्तिकै घरमै राख्दा त खर्च गर्ने मन भैहाल्छ ।

कमला : पैसा भन्ने चिजै यस्तै हो, हातमा भयो कि खर्च भैहाल्छ । बरु कुनै बैंकमा, लघुवित्तमा वा सहकारीमा खाता खोलेर राख्यो भने बचत पनि हुन्छ, ब्याज पनि आउँछ नि ।

सुनिता : हो त, अस्ति रमाले पनि यस्तै कुरा गरेकी थिई । हाम्रै वरिपरि खै के के नाम गरेका बैंक, लघुवित्त संस्थाहरू पनि छन् नि छ न त, सहकारीमा पनि सदस्य बन्न आउनु भनेका थिए, तर कहाँ के गर्दा ठीक हुने हो आफूलाई केही थाहा छैन, अस्ति श्रीमान्ले कोरियाबाट पठाएको पैसा पनि साथैमा छ । कतै खर्च होला कि, केही होला कि भन्ने डर मात्रै लाग्छ भन्या !

कमला : हेर्नुहोस् दिदी, आफूलाई दैनिक चाहिने अलि अलि बाहेक अरु पैसा घरमा राख्नु राम्रो होइन,

त्यसै खर्च हुन सक्छ, चोरी हुन सक्छ, जे पनि हुन सक्छ । त्यसैले बेलैमा ध्यान दिनुपर्छ ।

सुनिता : लौ भन न त बैनी, यो पैसा कहाँ राख्ने होला ? मलाई त झन् के गरौं के गरौं पो भयो त ?

कमला : पैसा राख्दा, आफू बसेको ठाउँ नजिक भएको, खाता खोल्न पनि सजिलो, आफूले भनेको बेला राख्न झिक्न मिल्ने, ब्याज धेरै पाईने, कानूनी रुपमा दर्ता भएको र सकेसम्म बचत, ऋण, बीमा, विप्रेषण आदि धेरै सेवा भएको बैंक तथा वित्तीय संस्थामा खाता खोलेर जम्मा गर्ने । त्यसो गर्न केही गारो र झञ्झट पनि त छैन नि ।

सुनिता : कमला बैनीले आज एकदम राम्रो कुरा सिकायौं, अब म यो सबै कुरा विचार गरेर खाता खोलिहाल्छु । कमला बैनीलाई धेरै धेरै धन्यवाद ।

बचतमा ब्याज गणना गर्ने तरिका :

ब्याज भनेको पैसा कसैले प्रयोग गरेपछि सो वापत दिने थपुवा पैसा हो । आफ्नो पैसा कुनै वित्तीय संस्थामा बचत गरेपछि त्यसमा ब्याज पनि आउँछ । ब्याज गणना गर्दा कसैले दिनदिनको, कसैले महिना महिनाको वा वार्षिक हिसाब गरेर ब्याज दिने गर्छन् भने कसैले औषत तरिका प्रयोग गर्दछन् । कसैले योगफल विधिको प्रयोग गरी ब्याज दिने गरेका छन् ।

दैनिक र मासिक रुपमा ब्याज दिने तरिका बढी उपयुक्त छ । यी तरिकामा ज-जस्ले जुनजुन समयमा बचत जम्मा गरेको हो, सोही समयदेखि दिनगन्ती गरी ब्याज दिने गरिन्छ । यी तरिकामा संस्था वा सदस्य कुनैलाई पनि घाटा वा नाफा हुँदैन ।

औषत विधिमा नियमित रुपमा बचत गर्‍यो भने नाफा वा घाटा हुँदैन । तर कुनै सदस्यले अग्रिम रुपमा बचत जम्मा गरेको भए उसलाई घाटा र पछि जम्मा गर्नेलाई नाफा हुन्छ । तर यो तरिकाबाट ब्याज हिसाब गर्न ज्यादै सजिलो हुन्छ ।

सबैभन्दा विश्वासिलो र सरल तरिका योगफल विधि हो । यसमा व्यक्तिगत बचत खाताको १२ महिनाको बाँकी महलको जोड गरी आएको योगफललाई १ महिनाको ब्याज दिइन्छ ।

केही तरिकाहरूको उदाहरण तल दिइएको छ ।

क) मासिक तरिका :

महिना	बचत जम्मा	कुल बचत	कुल बचत	मासिक ब्याज १०%
गत सालको	५०००			
श्रावण	५०	५०५०	$\frac{५०००_x १०_x १}{१००_x १२}$	४१.६६
भाद्र	५०	५१००	$\frac{५०५०_x १०_x १}{१००_x १२}$	४२.०८
आश्विन	५०	५१५०		४२.५
कार्तिक	५०	५२००		४२.९२

मार्ग	५०	५२५०		४३.३४
पौष	५०	५३००		४३.७५
माघ	५०	५३५०		४४.१७
फाल्गुण	५०	५४००		४४.५९
चैत्र	५०	५४५०		४५
बैशाख	५०	५५००		४५.४२
जेष्ठ	५०	५५५०		४५.८४
आषाढ	५०	५६००		४६.२५
जम्मा		६३९००		५२७.५२

नोट : मासिक विधिमा ब्याज गणना गर्दा सो महिनाको न्यूनतम मौज्दातमा ब्याज दिइन्छ ।

ख) औषत तरिका

यसमा सबभन्दा पहिले तलको सूत्र प्रयोग गरेर औषत बचत निकाल्नु पर्दछ ।

औषत बचत = वर्षको सुरुको कूल बचत + वर्षको अन्त्यको कूल बचत ÷२

=५०००+५६००÷२

औषत बचत =५३००

अव ५३०० को १२ महिनाको ब्याज =५३००x१२x१०÷१२x१००

=रु.५३०

ग) योगफल विधि

माथिको तालिका अनुसार १२ महिनाको कुल बचतको योगफल ६३९०० छ । यसको १ महिनाको १०% ले हिसाव गर्दा ६३९००x१x१०÷१२०० = ५३२।५०

विवरण	श्रा	भा	अ	का	मं	पौ	मा	फा	चै	बै	ज्ये	आ	योगफल	ब्याज
नियमित सदस्य	५०५०	५१००	५१५०	५२००	५२५०	५३००	५३५०	५४००	५४५०	५५००	५५५०	५६००	६३९००	५३२.५०
अनियमित सदस्य	५०५०	५१००	५१००	५२००	५२००	५२५०	५३००	५३००	५३००	५५००	५५००	५६००	६३४००	५२७.९१

यसरी विभिन्न तरिकाबाट ब्याज दिंदा फरक फरक नतिजा आउने गर्दछ । तर धेरै फरक भने पर्दैन । हामीले आफ्नो संस्थामा कुन तरिका लगाउने भन्ने कुरा आफूलाई सरल जुन हुन्छ त्यही नै हो । बढी विश्वसनीताको लागि योगफल विधि अपनाउनु उपयुक्त हुन्छ ।

बचतको बहत्तरे नियम

तपाईंको पैसा दिइएको ब्याजदरमा कति वर्षमा दुई गुणा हुन्छ निकाल्न प्रयोग गर्न सकिन्छ ।

कसरी ?

७२ लाई ब्याजदरले भाग गर्नुहोस् ।

तपाईंले १२ प्रतिशत ब्याजदर पैसा राख्दा कति वर्षमा दुईगुणा हुन्छ ।

(७२÷१२.६ वर्षमा दुई गुणा हुन्छ)

तपाईंको पैसा दिइएको वर्षमा कति ब्याजदरमा राख्यो भने दुई गुणा हुन्छ निकाल्न प्रयोग गर्न सकिन्छ ।

कसरी ?

७२ लाई वर्षले भाग गर्नुहोस ।

तपाईंलाई ८ बर्षमा दुई गुणा पैसा बनाउन कति ब्याजदर राख्नु पर्छ ?

(७२÷८.९ प्रतिशतमा राख्नुपर्छ ।)

कसरी बढी बचत गर्न सकिन्छ भन्ने सम्बन्धमा सुझावहरू:

बचत गर्ने र उपयोग गर्ने कुराको निर्णय आफ्नो आम्दानीको अवस्था, ऋण तथा बचत सेवाहरूमा पहूँच र अनुशासनमा निर्भर रहन्छ । थोरै आम्दानी भएको बेलामा पनि बचत गर्नु भनेको त्याग हो । बचत गर्नको लागि कुनै कुरा त्याग्नै पर्छ । बचत गर्न अनुशासन पनि चाहिन्छ । बचत बढाउन सहयोग पुऱ्याउने केही अनिवार्य शर्त वा नियमहरू छन् ।

जस्तै:

१. जति सक्यो धेरै र जति सक्यो छिटो बचत गर्ने, किनभने धेरै बचत गर्दा चाडै सम्पन्नता प्राप्त हुन्छ ।
२. आफ्नो कमाइको कम्तीमा १० प्रतिशत बचतको लागि छुट्याउने । त्यति नै नसके पनि थोरैबाट शुरु गर्ने, तर बचत गर्ने ।
३. आफूले उपभोग गर्ने भन्दा बढी नकिन्ने र नपकाउने ।
४. नियमित बचत गऱ्यो भने निश्चित अवधि यछि आफ्नो पैसा कति बढ्दै जान्छ त्यसको हिसाब गर्ने ।
५. धेरै नगद साथमा नराख्ने र धेरै पैसा खर्च गर्ने चाहना पनि नराख्ने ।
६. बचत गर्न सकिने गरी पैसाको योजना बनाउने ।
७. सामानहरूको पुन: प्रयोग गरेर पैसाको बचत हुने उपायहरू खोज्ने ।
८. ऋण चुक्ता गर्ने । यो पनि बचत बढाउने एउटा उपाय हो ।
९. अनावश्यक बस्तुहरू किन्ने बानी छोड्ने । जस्तै: मादक पदार्थ पिउने, चुरोट खैनी खाने, बच्चा बच्चीलाई धेरै खेलौना, मिठाइ आदि किन्ने ।
१०. घरमै बनाएका स्वस्थ ताजा खाना खाएर र व्यायाम गरेर औषधोपचारमा लाग्ने खर्च कम गर्ने ।

११. भैरहेको खर्चको आधारमा ३-४ महिना सम्मको खर्च सँधै आकस्मिक कोषमा राख्ने । आकस्मिक कोषलाई छुट्टै खातामा राख्ने । दुईवटा खाता खोल्ने - एउटा आवश्यक पर्दा सजिलै झिक्न मिल्ने गरी र अर्को बचतको लागि सजिलै झिक्न नमिल्ने गरी ।
१२. स्वास्थ्य तथा अन्य बीमा सेवाहरूमा सहभागी हुने ।
१३. आफ्नो बचत लक्ष्यसँग मिल्दो बचत सेवा छनोट गर्ने ।
१४. जसरी पनि नियमित बचत गर्न नबिर्सने र यसलाई बढाउने उपायहरू खोज्ने ।
१५. धेरै पैसा कमाउने उपाय खोज्ने ।
१६. आफूलाई अरुसँग तुलना गर्ने र प्रतिस्पर्धा गर्ने काम नगर्ने । आफ्नो लक्ष्यमा अनुशासित भै लागिरहने ।
१७. आफ्नो मासिक प्रगतिको पुनरावलोकन गर्ने ।

"बचत गर्ने बानीको लागि अनुशासन चाहिन्छ,अनुशासन अभ्यासबाट सिकिन्छ" ।

***

सत्र–१०

ऋण

कुनै पनि कार्य सम्पन्न गर्न कसैबाट एक निश्चित अवधिपछि ब्याज सहित फिर्ता दिने शर्तमा लिइने रकमलाई ऋण भनिन्छ। साधारण अर्थमा ऋण भनेको "लिने र दिने बीचको आर्थिक कारोबार हो जहाँ लिनेले निश्चित अवधिको लागि उक्त रकम प्रयोग गर्छ र उक्त रकम ब्याज सहित फिर्ता गर्ने निजको दायित्व हुन्छ"।

ऋण कहिले चाहिन्छ ?

कुनै पनि व्यक्ति आफैसँग पर्याप्त रकम हुँदा हुँदै कसैसँग सापटी वा ऋण लिन चाहँदैन तर सँधै यस्तो अवस्था नहुन सक्छ। तसर्थ जुन समयमा आम्दानी भन्दा खर्च बढी भएको हुन्छ वा हुने सम्भावना रहन्छ, त्यस बेला ऋणको आवश्यकता महसुस भएको हुन्छ। सामान्यतया मानिसले नयाँ कारोवारको सुरुवात गर्न, भएको कारोवारमा वृद्धि गर्न, प्राकृतिक प्रकोप पर्दा, अप्रत्यासित खर्च बढ्दा, अकस्मात आम्दानी घट्दा र घरायसी खर्च टार्नको लागि आफ्नो आम्दानीले नभ्याउँदा ऋण लिइन्छ।

धनी होस वा गरीब विभिन्न अवस्थामा पैसाको आवश्यकता परिरहन्छ तर लिएको ऋणलाई निश्चित अवधिमा तोकिएको रकमसहित नदिएमा फेरी ऋण पाउन संभावना त कम हुन्छ नै सार्वजनिक बेइज्जती पनि सहनु पर्ने हुन सक्छ यसैले ऋण लिँदा सावधानी अपनाउनु पर्छ।

हरि र श्याम मिल्ने साथी हुन्। श्यामले एक दिन आवश्यक पर्यो भनेर हरिसँग रु.१००० मागेर लग्यो। आज दुई वर्ष भै सक्यो न हरिले पैसा फिर्ता मागेको छ न श्यामले फिर्ता नै दिएको छ। तर श्यामले अहिले पैसा माग्यो भने हरिको मुखमा तयारी उत्तर छ, "छैन भए त दिन्थे।" त्यही पैसाको कारणले अहिले उनीहरूको सम्बन्ध बिग्रिएको छ। यसरी आफूले पैसा लिईसकेपछि नतिर्नु राम्रो होइन।

ऋणको सदुपयोग

माथिको चित्रमा के के देख्नुभएको छ ?

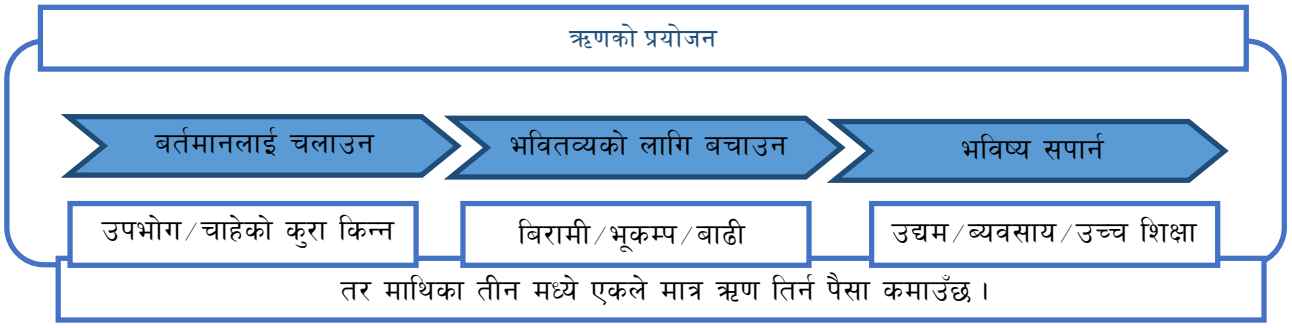
.....

यो चित्रले के बुझाउन खोजेको होला ?

.....

असल ऋण खराब ऋण :

आम्दानी बढ्ने काममा लगाईएको र तोकिएको समयमा ऋणका साँवा तथा ब्याज तिरिएको ऋणलाई असल ऋण भनिन्छ भने आम्दानी नबढ्ने काममा खर्च गरिएको र तोकिएको समयमा नतिरिएको ऋणलाई खराब ऋण भनिन्छ ।



ऋणले व्यवसाय शुरु वा बिस्तार गर्न र परिवारमा आइपर्ने आकस्मिक अप्रत्यासित घटना टार्न सहयोग गर्छ । ऋण उत्पादनमुखी बनाउन सकियो भने यसले आम्दानी बढाउँछ र समयमै ऋण तिर्न सकिन्छ । ऋणलाई उत्पादनमुखी बनाउन सकिएन र आम्दानी पनि बढेन भने ऋण समयमै तिर्न सकिन्न र त्यस्तो ऋण खराब ऋण हुन जान्छ ।

ऋणलाई प्रयोग अनुसार उत्पादनमूलक र अनुत्पादक ऋण भनिन्छ । जस्तैः

उत्पादनमूलक ऋण	अनुत्पादक ऋण
उद्योग व्यवसाय संचालन गर्न । कृषि तथा पशुपालन सम्वन्धि काम गर्न । व्यापार व्यवसायगर्न । वैदेशिक रोजगारीको लागि विदेश जान । सेवा व्यवसाय संचालन गर्न, आदि ।	तीर्थव्रत गर्न । विबाह, व्रतबन्ध आदि कार्यमा खर्च गर्न । विदेश घुम्न जान । भोज भतेर गर्न गाडी, घर तथा घरायसी सामान खरीद ।

ऋणको योजनाः ऋण माग गर्नु अगावै के कामका लागि ऋण लिने, कति लिने, तिर्नका लागि आफूसँग के के उपाय हुन सक्दछन् आदि कुराको योजना गर्नु नै ऋणको योजना हो ।

छोराछोरी ठूला हुँदै गएपछि घरको खर्च धान्न नैनीकलालाई असजिलो हुन थाल्यो । त्यसैले उनले कतैबाट अलिकति ऋण लिएर भएपनि खेतबारीमा व्यावसायिक खेतीगर्ने सोच बनाएकी छन् । आज नैनीकला र उनका श्रीमान् आशारामले सँगै बसेर त्यसैका बारेमा छलफल गरे ।

नैनीकला : घरको खर्च बढेर धान्नै गाह्रो भएको छ, केही ऋण लिएर भएपनि अब बेच्न पुग्ने गरी केही तरकारी खेती पो गर्ने हो कि ?

आशाराम : कुरा त ठीकै हो नैनी, तर हाम्रो अहिलेको आम्दानी जीविकाको खर्च चलाउँदैमा ठीक्क छ अनि ऋण कसरी तिर्ने नि ?

नैनीकला : तर हामीले ऋण लिने, तरकारी खेतीको लागि हो खान लाउन होइन,तरकारी फलेर बिक्री गरे पछि त, ऋण तिर्न सकिइहालिन्छ नि, बरु यसपाली तिर्नसक्ने नसक्ने कुरा विचार गरी अलि थोरै लिउँला, हुँदैन ?

आशाराम : हुन्छ,बरु ऋण लिँदा,केही शुल्क पनि लाग्ने हो कि ? त्यसको पनि विचार गर्नुपर्ला । अर्को कुरा पनि सुन न । हाम्रो तरकारीबाट कहिले आम्दानी होला, अनि ऋण कहिले तिर्न पर्ने हो त्यसको पनि योजना गर्नुपर्ला नि त ।

नैनीकला : पर्छ नि । त्यतिमात्र हो र कथंकदाचित् भनेको समयमा तरकारी बेच्न मिल्ने भएन भने, बाली बिग्रियो भने अरु कुन कुन उपायले ऋण तिर्न सकिएला त्यो पनि त सोच्नुपर्छ नि । आखिर तोकेको समयमा ऋण त जसरी पनि तिर्न नै पर्छ ।

नैनीकला र आशारामको सम्वादबाट के के सिक्नुभयो ?

.....

.....

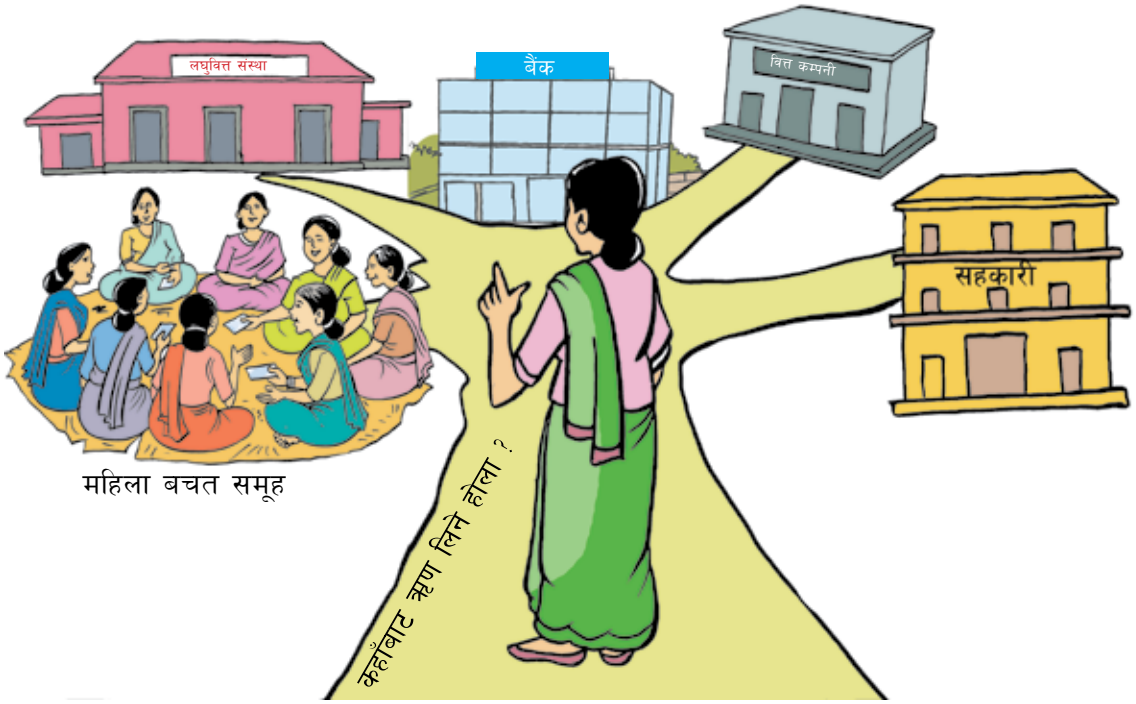
ऋणको योजना गर्नुपूर्व विचार पुऱ्याउनु पर्ने कुराहरूः

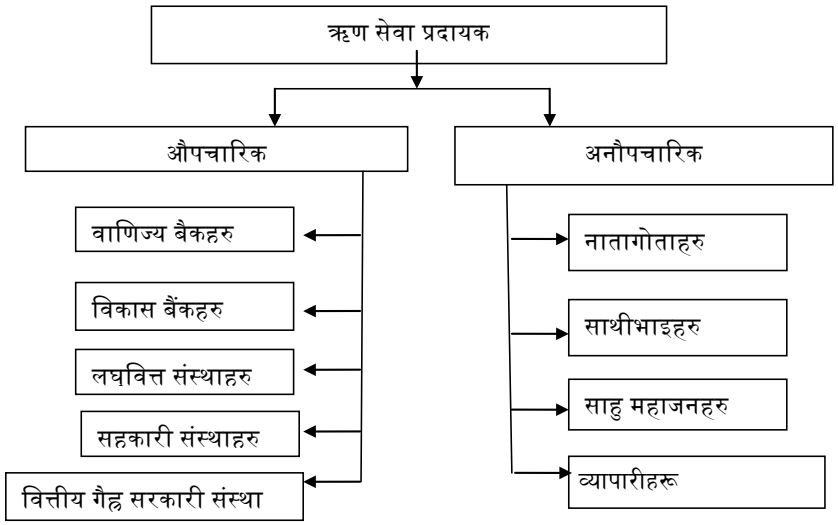
१. ऋण लिनु भन्दा अगाडि परिवारसँग छलफल गर्नुहोस् ।
२. ऋण तिर्न पर्दा आफ्नो नियमित खर्चलाई पनि गाह्रो हुन्छ भने ऋण नलिनुहोस् ।
३. कति रकम कुन मितिमा तिर्नुपर्छ भन्ने कुरामा ध्यान दिनुहोस् ।
४. आफ्नो नियमित आम्दानी भन्दा तिर्न पर्ने ऋण बढी नबनाउनुहोस् ।
५. दैनिक उपभोगको लागि ऋण नलिनुहोस वा थोरै लिनुहोस् ।

६. आफ्नो आम्दानी हुने समय र कर्जा तिर्ने समयको राम्रो योजना गर्नुहोस् ।
७. ऋण लिँदा लाग्ने खर्चहरूको बारेमा थाहा पाउनुहोस् ।

ऋण सेवा प्रदायकहरू र तिनको छनोट

ऋण सेवा प्रदान गर्ने व्यक्ति वा संस्थालाई ऋण सेवा प्रदायक भनिन्छ । ऋण प्रदायकहरूलाई व्यक्तिगत र संस्थागत गरी दुई भागमा वर्गीकरण गर्न सकिन्छ । व्यक्तिगत ऋण प्रदायकलाई अनौपचारिक ऋण सेवा प्रदायक भनिन्छ जुन कुनै सरकारी निकायमा दर्ता भएका हुँदैनन् र सरकारवाट नियमन गरिएका पनि हुँदैनन् । संस्थागत ऋण सेवा प्रदायकलाई औपचारिक ऋण सेवा प्रदायक भनिन्छ जुन सरकारी निकायमा दर्ता भएका हुन्छन् जसलाई सरकारी निकायले अनुगमन र नियमन गरेका हुन्छन् ।





वित्तीय संस्था छनोट गर्दा निम्न कुराहरू हेर्नुपर्दछ : जस्तै -

विषय	बुझ्नु पर्ने कुराहरू
ब्याजदर	ब्याजदर घटी बढी वा ठीक्क कस्तो छ त्यो हेर्नु पर्दछ । बचतमा ब्याजको हिसाब मासिक दैनिक कसरी गरिन्छ । ऋणमा समदर, घट्दो मौज्दात दर कुन तरिकाले ब्याज हिसाब गरिन्छ थाहा पाउनु पर्दछ ।
वैधानिकता	सेवाप्रदायक वित्तीय कारोबार गर्ने इजाजत पाएको वा दर्ता भएको औपचारिक हो कि होइन थाहा पाउनु पर्दछ ।
सेवाहरू	आफूले चाहे अनुसारका सेवाहरू (जस्तै - विभिन्न बचतहरू, ऋणहरू, विप्रेषण आदि) पाइन्छ पाइँदैन त्यसको जानकारी लिनु पर्दछ ।
सेवाको प्रक्रिया	बचत खाता खोल्दा ऋण लिँदा के के प्रक्रिया पूरा गर्नुपर्दछ, कागजपत्रहरू के के चाहिन्छन् ? सदस्य बन्नु पर्दछ कि पर्दैन, प्रवेश शुल्क सेवा शुल्क आदिको व्यवस्था कस्तो छ थाहा पाउनु पर्दछ ।
दुरी	वित्तीय सेवाप्रदायक आफ्नो ठाउँबाट कत्तिको टाढा र आफूलाई पायक पर्छ पर्दैन त्यो विचार गर्नु पर्दछ ।
हिसाब किताबको पारदर्शिता	बचत तथा ऋणको हिसाब किताब कत्तिको पारदर्शी तरिकाले राखिन्छ हिसाब किताब राख्ने तरिका कस्तो छ । खातामा वा कम्प्यूटरमा कसरी राखिन्छ ? त्यो बुझ्नु पर्दछ ।
व्यवहार	व्यक्तिहरू प्रति कर्मचारीहरूको व्यवहार कस्तो छ ? आफूले जान्न चाहेको बेला बचत, ब्याज, किस्ता आदिको सूचना वा विवरण पाइन्छ वा पाइँदैन ।
धितो	के कस्तो ऋणमा धितोको आवश्यकता पर्दछ ।
छुट (ग्रेस) अवधि	ऋण लिएपछि पहिलो किस्ता तिर्न कतिको छुट अवधि दिइन्छ ।

ऋण/कर्जा लिनु पूर्व निम्न प्रश्नहरूको जवाफ खोज्नु पर्छ ।

१. ऋणको किस्ता तिर्न आम्दानीले पुग्छ कि पुग्दैन ?
२. ऋण तिरेपछि उपभोग तथा बचतको लागि कति पैसा बाँकी बस्छ ?
३. कर्जाको ब्याज दर कति हो ?
४. कर्जाको ब्याज कसरी गणना हुन्छ ?
५. ऋणको किस्ता रकम कति हुन्छ र कहिले कहिले तिर्नुपर्छ ?
६. ऋण पाउन बचत गर्न जरुरी हुन्छ ?
७. ऋण पाउन राखिएको बचत रकम कति पछि निकाल्न पाइन्छ ?
८. ऋण पाउन कति सेवा शुल्क बुझाउनु पर्छ ?
९. समूह जमानीमा ऋण लिने हो भने महिनाको कति पटक बैठक बस्नु पर्छ ?
१०. मासिक बैठक बस्न कति समय लाग्छ ?
११. ऋण एक मुष्ठ तिर्न चाहेमा पूर्व भुक्तानी शुल्क लाग्छ कि लाग्दैन ?
१२. यदि समयमा किस्ता तिर्न सकिएन भने विलम्ब शुल्क वा जरिवाना के कति तिर्नुपर्छ ?
१३. ऋणको किस्ता तिर्दा कहाँ गएर तिर्नु पर्छ ?

ऋणमा ब्याज गणना तरिकाः

केनीले नजिकैको वित्तीय संस्थाबाट ऋण लिएकी थिइन् । त्यो ऋणको किस्ता र ब्याज पनि तिर्ने समय आउन लागिसकेको थियो । तर उनलाई आफूले लिएको ऋणको ब्याजको हिसाब कसरी गरिन्छ भन्ने हेक्का थिएन । उनको मनमा ऋणको ब्याजको हिसाब कसरी गरेका होलान् भन्ने खुल्दुली लागिरहेको थियो । एकदिन उनका छिमेकी भोजेन्द्र उनको घरमा टुप्लुक्क आईपुगे । त्यही मौका छोपी केनीले भोजेन्द्रलाई आफूले लिएको ऋणको ब्याज हिसाब कसरी गर्छन् भन्ने कुरा स्पष्ट बताइदिन भनिन् । भोजेन्द्रले भने – सुन्नुहोस् केनी बैनी ऋणको ब्याज हिसाब दुई तरिकाबाट गरिन्छ –एउटा हो एकमुष्ट वा समदर ब्याज हिसाब र अर्को हो घट्दो सावाँमा ब्याज हिसाब । एकमुष्ट ब्याज हिसाबमा ऋण लिएको मितिदेखि भुक्तानी हुने मिति सम्मको ब्याज पहिला नै हिसाब गरेर आएको रकमलाई किस्ता संख्याले भाग गरी प्रत्येक किस्तामा बराबरी रकम असुल गरिन्छ । अनि घट्दो सावाँमा चाहिँ बाँकी रहेको रकमको मात्र ब्याज हिसाब गरिन्छ । यसैको आधारमा तपाईंले लिएको ऋणको ब्याज हिसाब पनि घट्दो सावाँमा ब्याज हिसाब गर्ने तरिकाबाट नै भएको छ । यति कुरा स्पष्ट भएपछि केनीले भोजेन्द्रलाई धन्यवाद दिइन् ।

समदर प्रणाली र घट्दो साँवा प्रणालीको तुलनात्मक तालिका

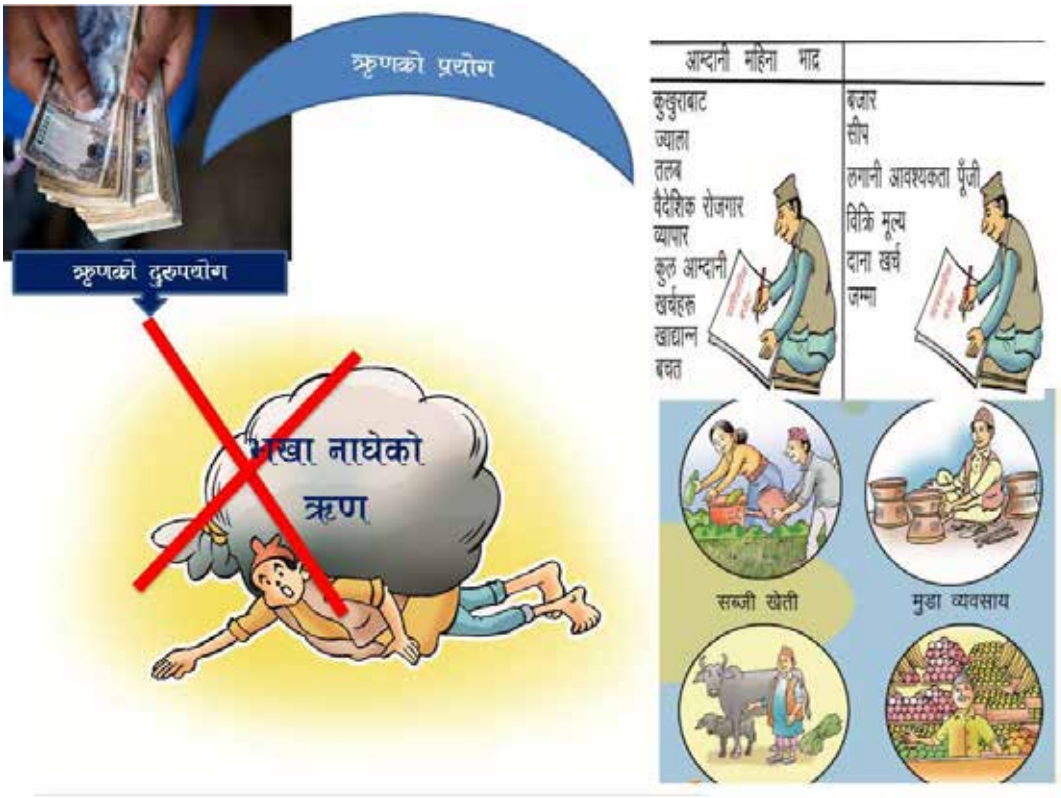
किस्ता संख्या	घट्दो साँवा प्रणाली			समदर प्रणाली		
	बाँकी साँवा	वार्षिक ब्याज	मासिक	बाँकी	वार्षिक	मासिक
१	३६०००	१५%	४५०	३६०००	१०%	३००
२	३३०००		४१२.५	३६०००		३००
३	३००००		३७५	३६०००		३००
४	२७०००		३३७.५	३६०००		३००
५	२४०००		३००	३६०००		३००
६	२१०००		२६२.५	३६०००		३००
७	१८०००		२२५	३६०००		३००
८	१५०००		१८७.५	३६०००		३००
९	१२०००		१५०	३६०००		३००
१०	९०००		११२.५	३६०००		३००
११	६०००		७५	३६०००		३००
१२	३०००		३७.५	३६०००		३००
			२९२५		०.१	३६००

***

सत्र–११

ऋण व्यवस्थापन

ऋणको सही व्यवस्थापन भनेको त्यसको सही प्रयोग गर्नु र तोकिएकै समयमा भुक्तानी गर्नु हो । भनिन्छ नि दिन लागेको कसैलाई थाहा हुदैन तर ऋण लागेको सबैलाई थाहा हुन्छ । अझ ऋण समयमा तिर्न सकिएन भने त सबैलाई थाहा हुन्छ । बैंक तथा वित्तीय संस्थाबाट १० लाख भन्दा माथिको ऋण लिँदा अनिवार्य रुपमा कर्जा सूचना केन्द्रबाट कर्जा सूचना लिनु पर्दछ जसमा ऋणीले उक्त ऋण तिरे नतिरेको समेत जानकारी दिनु पर्छ । यसरी लिएको ऋणहरू नतिरी बसेमा कर्जा सूचना केन्द्रले बैंक वित्तीय संस्थाको सिफारिसमा कालोसूचीमा समावेश गर्न सक्दछ ।



आवश्यकता भन्दा बढी ऋण लियौं भने वा ऋण अनुत्पादक क्षेत्रमा लगानी गर्यौं भने ऋणले अप्ठ्यारो पार्न सक्दछ । यसरी अनावश्यक ऋण लिनु र ऋण तिर्नलाई ऋण लिनु अथवा बचत गर्नलाई ऋण लिनु भनेको ऋणको चंगुलमा फस्दै जानु हो किनकी ऋणसँगसँगै हामीले ब्याज पनि तिर्नु परिरहेको हुन्छ ।

भाखा नाघ्ने कारण र असरहरू:

तोकिएको समयमा तोकिएको साँवा र ब्याज भुक्तानी नभएमा त्यस्तो ऋणलाई भाखा नाघेको ऋण भनिन्छ । भाखा नाघेको ऋणले ऋणीलाई ठूलो हानी पुऱ्याउँछ किनभने समयमा ऋण नतिर्दा ब्याज बढी तिर्नुपर्ने र साथै हर्जाना समेत लाग्ने भएकोले झन् ऋणभार बढेर जान्छ । ऋणको भाखा नाघ्ने विभिन्न कारणहरू हुन्छन् । कुनै कारणहरू मानिसको नियन्त्रण बाहिर हुन्छन् भने कुनै कारणहरू मानिसको हेलचक्र्याइँबाट पनि हुन्छन् ।

मानिसको नियन्त्रण बाहिरको कारणहरु	मानिसको हेलचेक्र्याईंबाट हुने कारणहरु
व्यवसायमा घाटापर्नु ।	उत्पादन गरेको वस्तु उचित समय र मूल्यमा बेच्न नसक्नु ।
आम्दानी गर्ने मानिस बिरामी पर्नु ।	उद्देश्य अनुसार ऋणको सदुपयोग नगर्नु ।
परिवारको सदस्यको मृत्यु हुनु ।	ऋणको किस्ता अनुसार रकमको व्यवस्थापन नगर्नु ।
पशुधनको मृत्यु हुनु ।	व्यवसाय व्यवस्थापनको ज्ञान नहुनु वा वेवास्ता गर्नु
चोरी डकैती लाग्नु ।	उधारोमा बिक्री गर्नु ।
हुरी वतास तथा आगलागी हुनु ।	ऋण नतिरेर अनावश्यक वस्तुको खरिद गर्नु वा फजुल खर्च गर्नु ।
बाढी पहिरो लाग्नु आदि ।	अल्छी गरेर समय व्यतित गर्नु ।

ऋणको भाखा नाघ्दा आई पर्न सक्ने समस्याहरू:

- हर्जाना र जरिवना लाग्दछ ।
- सम्पति वेच्नुपर्ने खतरा हुन्छ ।
- ऋणको भार वढ्दै जान्छ ।
- भविष्यमा ऋण पाउन नसकिने हुन्छ ।
- कानूनी कारवाहीको सम्भावना हुन्छ ।
- धितो गुम्ने खतरा हुन्छ ।
- संस्थाबाट प्रदान गरिने अन्य सेवाहरूबाट बञ्चित भइन्छ ।
- साथीहरूको दृष्टिमा नकारात्मक छवि हुन्छ ।
- जमानीहरू र कर्मचारीहरूबाट हैरानी बेहोर्नु पर्छ,मानसिक तनाव हुन्छ ।

ऋणको थर्मोमिटर

ऋणमा डुबेका संकेतहरू :

- ऋण तिर्न ऋण लिनु परेमा ।
- ऋणले गर्दा वचत गर्न नसकेमा ।
- ऋणको किस्ता तिर्न बारम्बार समस्या परेमा ।
- पूरानो ऋण तिरी नसकी नयाँ ऋण लिनु परेमा ।
- साथी भाइसँग सधै उधारो माग्नु परेमा ।
- मासिक ऋणको किस्ता मासिक आम्दानीको ३८ प्रतिशत भन्दा बढी भएमा ।
- पैसा लिन वा तिर्नको लागि झुठो बोल्नु परेमा ।
- अरु उधारो कारोबार बढेमा ।

ऋणको चक्रबाट कसरी बाहिर निस्कने ?

- सबभन्दा पहिले मेरो ऋण धेरै छ भनेर स्वीकर्नुहोस् ।
- ऋणमुक्त हुन चाहन्छु भनेर प्रण वा अठोट गर्नुहोस् ।
- सबै ऋणहरूको तिर्न बाँकी रकम जोड्नहोस् । तिर्नुपर्ने भाखा हेरेर आफ्नो आम्दानी हेरेर योजना बनाउनुहोस् ।
- आफूले दिएको समय टिपेर राख्ने गर्नुहोस् । तिर्न नसकिने समय नभन्नुहोस् ।
- आफ्नो समस्याको बारेमा जानकारी गराउनुहोस् र समस्या समाधान भएपछि तिर्ने कुरामा विश्वस्त बनाउनुहोस् ।
- आफूसँग भएको प्रयोग नहुने तर बिक्री हुन् चिजबिज बिक्री गर्नुहोस् ।
- ऋण माथि ऋण नथप्नुहोस् ।
- आफ्नो मासिक खर्च विश्लेषण गर्नुहोस् । घटाउन मिल्ने खर्चहरू घटाउनुहोस । कटाउनुमिल्ने खर्चहरू कटाउनुहोस् ।
- भुक्तानी समयमा गर्न नसकेर लागेको विलम्ब शुल्क तथा जरिवाना घटाउन अनुरोध गर्नुहोस् ।
- बढी घण्टा काम गर्नुहोस् ।
- आम्दानीका नयाँ स्रोतहरूको खोजी गर्नुहोस् ।
- आफ्ना बानीमा निगरानी राख्नुहोस् । बानी सुधार गर्नुहोस । जस्तो फोनमा लामो कुरा गर्ने बानी छ भने छोटो कुरा गर्नुहोस् ।
- फजुल खर्च कटौती गर्नुहोस् ।
- सम्झनुहोस् ठूलो पोखरी वा पानीबाट बच्न त पौडिन नै पर्छ । त्यसैले धेरै ऋण लिन त सजिलै होला तर निस्कन धेरै मेहनत, प्रतिज्ञा, अनुशासन र इच्छा शक्ति चाहिन्छ ।

***

सत्र–१२

व्यावसायिकता

तलको चित्रले के बुझाउन खोजेको होला ?

.....

जीविका वा सम्पत्ति आर्जनका लागि गरिने कुनै कार्य, व्यवसाय हो । व्यवसाय गर्ने कार्य व्यावसायिकता हो । यसलाई उद्यमशीलता पनि भनिन्छ । पशुपन्छी पाल्ने, खेती गर्ने, लुगा सिउँने, व्यापार गर्ने मेसिन औजारहरूको मर्मत गर्ने आदि सबै काम व्यवसाय नै हुन् । यी मध्ये कृषि एवम् पशुपालन, काठका फर्निचर बनाउने, डोको नाङ्लो बनाउने आदि बस्तुको उत्पादन गर्ने व्यवसाय हुन् भने, रिक्सा चलाउने, कपाल काट्ने, यातायात सेवा, आदि सेवा व्यवसाय हुन् । यी कामहरूले जीविकोपार्जन गर्न र आम्दानी बढाउन ठूलो सहयोग पुऱ्याउँदछन् ।

व्यवसाय आम्दानीको बाटो हो । व्यवसायले आफ्नो आवश्यकताहरू टार्न र भविष्यको लागि बचत गर्नका लागि सजिलो बनाउँछ । गाउँघरमा आफूले जानेको सीप र त्यहाँको हावापानी सुहाउँदौं कामहरू, जस्तैः गाई भैंसी पालन, बाखा पालन, कुखुरा पालन, बंगुर पालन वा व्यवसायिक तरकारी खेती वा बजार क्षेत्रमा भए खाजा पसल, श्रृङ्गार पसल वा यस्तै कामहरू गरी आय आर्जन गर्न सकिन्छ । यस्ता व्यवसाय गर्दा आफैंलाई रोजगारी मिल्दछ । यस्ता व्यवसायहरू शुरु गर्न आफूसँग पैसा नभएमा वित्तीय संस्थाहरूबाट ऋण पनि लिन सकिन्छ ।

व्यवसाय यो ठिक वा त्यो बेठिक भन्ने हुँदैन । आफ्नो ठाउँ,परिस्थिति अनुसार के सम्भावना छ, गर्न खोजेको व्यवसायको लागि आफूसँग के कस्तो सीप, अनुभव, आफूले बनाएको वस्तुको बजार कस्तो छ, त्यसको सञ्चालनको लागि आफूसँग कति पैसा छ त्यसको राम्रो विचार गरी मानिसले जुनसुकै किसिमको व्यवसाय सञ्चालन गर्न सक्दछ ।

भक्त बहादुरको कथा

भक्त बहादुर सिलाईको काम गर्छन् । उनीसँग लुगा सिलाउने राम्रो कला छ । उनको राम्रो कपडा सिउने कलाका बारेमा धेरै मानिसलाई थाहा हुनुका साथै उनले कहिल्यै समयमा लुगा सिलाई दिदैनन् भन्ने पनि धेरैलाई थाहा छ । तर टाढा टाढाबाट पनि उनकोमा लुगा सिउने मानिसहरू आउने गर्छन् ।

उनले दुईवटा भैसीहरू, एक हल गोरु र २ वटा बाखा पनि पालेका छन् । उनले पोहोर साल २ रोपनी खेत पनि जोडेका छन् । खेतमा जान करीब दुई घण्टा लाग्छ । उनकी श्रीमतीलाई पनि सिलाईको काम गर्न आउँछ तर खेतीको काम गर्दा गर्दै उनी अरु केही गर्न भ्याउँदिनन् ।

१. भक्तबहादुरले कसरी जीवन चलाएका छन् ?

.....

२. हामी निर्वाहमुखी उत्पादनमा जीविका चल्नु भन्नाले के बुझ्छौं ?

.....

३. भक्त बहादुरले गरेको काम तपाईंलाई कस्तो लाग्यो ? र किन ?

.....

आफू र आफ्नो परिवारको दैनिक जीवन धान्नको लागि आफ्नो ज्ञान, सीप तथा उत्पादनका स्रोत साधनलाई परिचालन गरी उपभोग्य वस्तुहरू उत्पादन गर्नुलाई निर्वाहमुखी उत्पादन भनिन्छ ।

नाफा गर्ने उद्देश्य राखी पूरै समय रोजगार भएर आफै वा कामदारहरू राखी व्यवस्थित रूपमा कृषिजन्य वस्तु उत्पादन गर्ने कार्यलाई व्यवसायमुखी खेती भनिन्छ । जस्तैः सबै खेती गर्नुको साटो बेमौसमी खेती कसैले गर्छ अथवा कसैले कुखुरा पालन मात्र गर्छ भने त्यसैमा दत्तचित्त भएर हिसाबकिताब गर्छ र नाफा कमाउँछ भने त्यसलाई व्यवसायमुखी कृषि भनिन्छ ।

व्यवसाय सञ्चालनका फाइदाहरू :

- आम्दानी बढ्छ र परिवारका वित्तीय लक्ष्य पूरा गर्न सजिलो हुन्छ ।
- स्वरोजगारीको सिर्जना गर्दछ ।
- वित्तीय संस्थाहरू, बजारकर्ताहरू तथा उपभोक्ताहरू सबैतिर आफ्नो पहुँच विस्तार हुन्छ ।
- लघु व्यवसाय सञ्चालनले व्यवसाय बढाउँदै लैजाने आत्मविश्वास बढाउँछ र चुनौती लिन पनि सिकाउँछ ।

व्यवसाय गर्नु र जागिर खानुको भिन्नता :

व्यवसाय गर्ने मानिस	जागिर खाने मानिस
✓ सम्पत्तिको सृजना आफ्नै लागि गर्दछ ।	✓ पेशाको सुरक्षालाई बढी महत्व दिन्छ ।
✓ आफ्नो मालिक आफै हो ।	✓ नियमित रुपले निश्चित समयसम्म मात्र काम गर्दछ ।
✓ पेशाको सुरक्षा भन्दा सम्पत्तिलाई बढी महत्व दिन्छ ।	✓ दिगो तर थोरै आम्दानीमा नै समय बिताउँछ ।
✓ लामो समय सम्म काममा खट्छ	✓ परिवर्तन हुन खोज्दैन ।
✓ ठुलो आम्दानी हासिल गर्न सक्दछ ।	✓ बढी उमेरमा पनि आर्थिक रुपले सुरक्षित हुदैन ।
✓ जोखिम मोल्न हिचकिचाउँदैन ।	✓ काम गरेको बेलामा मात्र पैसा कमाउँछ ।
✓ आफ्नै फाइदाको लागि काम गर्छ ।	✓ पूरानै कामलाई दोहोऱ्याइरहन्छ ।
✓ परिवर्तलाई सहजरुपले लिन्छ ।	✓ रोजगारदातालाई मालिक मान्दछ ।
✓ नयाँ नयाँ काममा हात हाल्न रुचाउँदछ ।	

व्यवसाय छनोट गर्दा ध्यान दिनु पर्ने कुराहरू :

- बजारमा माग भएको, बिक्री गर्न सकिने तथा प्रतिस्पर्धा कम भएको,
- थोरै लगानीबाट सुरू गरेपछि वृद्धि गर्न सकिने,
- आफ्नो रूचि/इच्छा र घरपरिवारको सहयोगसँग मेल खाने,
- आफ्नो सीप, क्षमता तथा अनुभवसँग सम्बन्धित,
- स्थानीय श्रम, सीप र कच्चावस्तुमा आधारित ।

छनौटका आधारहरू:-

- भौगोलिक तथा पूर्वाधारको अवस्था (प्राकृतिक/मानव निर्मित पूर्वाधार)
- मौसम/हावापानी
- ज्ञान, सिप, क्षमता, अनुभव तथा आवश्यकता
- बजार संभाव्यता
- वित्तीय उपयुक्तता (लगानी र प्रतिफलको अनुपात)

शैलीले आफूसँग भएको १० कट्ठा जमीनमा आँप लगाउने सोच बनाइन् र बजारतिर आँपको अवस्थाबारे बुझ्न निस्किन् । बजारमा सबै तिरबाट सस्तोमा बेच्न ल्याउने र त्यहाँका व्यापारीहरूले गाडीमा राखेर अन्तै बेच्न लाने गरेको देखिन । उनलाई यसरी सबै जग्गामा आँप लगाएर फाइदा हुन्छ जस्तो लागेन । बजारबाट घर फर्किदै गर्दा उनलाई काठमाण्डौ आफन्तकोमा जाँदा घरमै बनाएको मीठो आँपको जुस खाएको याद आयो । त्यतिबेला उनले जुस बनाउने तरिका पनि सिकेकी थिइन् ।

उनले त्यस्तै जुस बनाएर बेच्ने सोच बनाइन् । बजारमा पसल राख्न् उनीसँग धेरै पैसा नभएकोले घरैबाट व्यवसाय शुरु गर्ने सोच बनाइन् । जुस त बनाउने घरमा बनाएको कसलाई के थाहा ? को किन्न आउँछन् मेरो घरमा ? उनी सोच्न थालिन् । उनले मान्छे धेरै जम्मा हुने ठाउँहरूमा गएर बेच्ने निधो गरिन् । उनले आँपको जुस खाँदा हुने फाइदाहरूका बारेमा एउटा पर्चा बनाइन् । उनको घरको केही पर एउटा ठूलो मन्दिर थियो । त्यहाँ गएर पर्चाहरू बाँडिन् । स्कुलमा गएर हेडमास्टरहरूसँग कुरा गरेर विद्यार्थीहरूलाई पर्चा बाँडिन् । त्यति मात्र नभएर सुरुमा उनले जुस बनाएर आफ्ना मान्छेहरूलाई सित्तैमा चाख्न पनि दिइन् ।

शैलीले आफ्नो व्यवसाय सफल बनाउन के के गरिन् ?

.....

व्यापारका नियमहरू :

१. व्यापारबाट भएको आम्दानी र अन्य पारिवारिक आम्दानीलाई नमिसाउनुहोस् ।
२. जहाँ व्यापार छ त्यहाँको समुदायसँग घुलमिल हुनुहोस् ।
३. व्यापारीको सञ्जालमा सहभागी हुनुहोस् । सञ्जालबाट साना व्यापारीहरूले सामूहिक रुपमा बढी फाइदा पाउन सक्छन् ।
४. आफ्ना ग्राहकहरू पहिचान गर्नुहोस् । तिनीहरूलाई के गर्दा खुशी हुन्छन् त्यही गर्नुहोस् ।
५. आफ्ना प्रतिस्पर्धी पत्ता लगाउनुहोस् ।

६. गुणस्तरमा सचेत रहनुहोस् । कहिल्यै पनि नराम्रो र बिग्रेको सामान नबेच्नुहोस् ।
७. सही मूल्य राख्नुहोस् । गुणस्तर अनुसार मूल्य थपघट गर्नुहोस् ।
८. व्यापारको लागि स्थान महत्वपूर्ण हुन्छ । सही स्थानबाट व्यापार गर्न हरसम्भव कोसिस गर्नुहोस् ।
९. आफ्ना व्यापारसँग सम्बन्धित ज्ञानहरू लिन सधै खुल्ला रहनुहोस । जोसँग पनि सिक्न सकिन्छ भन्ने भावना राख्नुहोस् ।
१०. आफ्ना सम्पत्तिहरूको जतन गर्नुहोस् । औजार,मेसिनरी र बाँकी मौज्दाहरूको राम्ररी ख्याल गर्नुहोस् ।
११. अनुशासित रहनुहोस् । दैनिक र साप्ताहिक योजना बनाउनुहोस र पालना गर्नुहोस् ।
१२. प्रतिवद्धताहरूको सम्मान गर्नुहोस् ।
१३. जोखिम पहिचान गर्नुहोस् । हुनसक्ने संभावित खतराबाट सजग रहनुहोस् ।
१४. नाफामा आउन कति सामान बेच्नुपर्छ पत्ता लगाउनुहोस् ।
१५. हिसाब किताब अद्यावधिक र पारदर्शी राख्नुहोस् ।
१६. बुद्धिमतापूर्ण तरिकाले खर्च गर्नुहोस् ।
१७. वित्तीय श्रोतहणरुका संभावित सम्पूर्ण खर्चहरूको विश्लेगषण गर्नुहोस् र सबैभन्दा राम्रो छान्नुहोस् ।

(साभार सिग्याप १७ रुलबुक)

***

सत्र-१३

व्यवसाय दर्ता

कुनै व्यवसाय सञ्चालन गर्दा नेपाल सरकारको सम्बन्धित निकायमा त्यसको दर्ता गर्नुपर्ने हुन्छ । दर्ता गरी व्यवसाय सञ्चालन गर्दा व्यवसाय सञ्चालन तथा विस्तार गर्न, व्यवसायलाई आवश्यक पर्ने उपकरणहरू खरिद गर्न वा सरकारबाट पाइने विभिन्न सुविधाहरू प्राप्त गर्न सजिलो हुन्छ त्यसैले दर्ता सम्बन्धी कुराहरूको जानकारी हुनु व्यवसाय गर्ने सबैको लागि आवश्यक छ ।

व्यवसाय गर्दा त्यसलाई सम्बन्धित निकायमा दर्ता गराउनु पर्दछ ।

व्यवसाय दर्ताका फाईदाहरू :

क) व्यवसायले कानुनी पहिचान पाउँछ ।

ख) व्यवसायले राज्यले दिएका अधिकारहरू प्रयोग गर्न पाउँछ ।

ग) व्यवसाय बिक्री वा हस्तान्तरण गर्न सकिन्छ ।

घ) व्यवसायले करार गर्न र सम्पत्ति खरिदबिक्रि गर्न सक्छ ।

ङ) कर्जा प्राप्त गर्ने आधार बन्छ ।

च) सामाजिक प्रतिष्ठा प्राप्त हुन्छ ।

छ) व्यवसाय दर्ता गर्दा बैंक, वित्तीय संस्थाहरूबाट कर्जा लगायतका सुविधा लिन पनि सजिलो हुन्छ ।

अहिले केही उद्योग व्यवसायहरू दर्ता नै नगरी अथवा गाविस र नगरपालिकामा मात्र दर्ता गरेर पनि सञ्चालन भइरहेको बुझिन्छ । त्यस्तै, विभिन्न संघहरूको सदस्यता लिएर मात्रै पनि सञ्चालन गर्ने गरेको देखिन्छ । सरकारले दिने सुविधाहरू लिन, वित्तीय सेवा पाउन र कर लगायतका खर्चहरूलाई व्यवस्थित रुपले देखाउनका लागि व्यवसाय दर्ता गर्नु आवश्यक छ ।

व्यवसाय दर्ता गर्ने स्थानहरू, आवश्ययक कागजपत्रहरू र प्रक्रिया :

क) व्यवसाय दर्ता गर्ने स्थान :

आफ्नो सम्बन्धित पालिकामा व्यवसायको दर्ता गर्नु पर्दछ । व्यवसायको प्रकृति र आकार अनुसार कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालय, उद्योग विभाग, साना तथा घरेलु उद्योग विभाग र जिल्लास्थित घरेलु कार्यालयहरूमा उद्योग व्यवसाय दर्ता गर्न सकिन्छ ।

ख) व्यवसाय दर्ता गर्न चाहिने कागजपत्रहरू :

१. नागरिकताको प्रमाणपत्रको प्रतिलिपि
२. व्यवसायको स्कीम
३. दुई प्रति पासपोर्ट साइजको फोटो
४. कुनै निकायको सिफारिस वा सहमति चाहिने भए सो सम्बन्धी कागजात ।
५. वातावरणीय परीक्षण र वातावरणीय प्रभाव मूल्याङ्कन गर्नु पर्ने व्यवसाय भए स्वीकृति र प्रतिवेदन
६. व्यवसाय स्थापना गर्ने स्थान –प्रदेश, जिल्ला, न.पा./गा.पा. वडा नं. अनि आफ्नै जग्गामा भए लालपूर्जाको प्रतिलिपि, भाडामा भए रितपूर्वकको भाडा सम्झौता, घर धनीको जग्गाको लालपूर्जा तथा नागरिकताको प्रतिलिपि

***

सत्र- १४

सरल व्यावसायिक योजना

हर्क बहादुरको मकै खेतीको योजना :

हर्क बहादुरको पेशा कृषि हो । चैत्र-वैशाख महिना मकै खेती गर्ने समय हो । हर्क बहादुरको परिवारमा मकै खेती बारेमा छलफल भयो । हर्क बहादुरको परिवारले बारी जोतेर एक हप्ताभित्र मकै छर्ने निर्णय गर्यो । उनीहरूको मकै छर्ने योजना यस्तो छ :

मकै खेतीको योजना

मकैको बीउ	– एक पाथी
बारी जोत्ने श्रमिक	– आफै
गोबर मल	– आफ्नै
गोठको हाल्ने रासायनिक मल	– हिसाब गरेको छैन
मकै गोड्ने श्रमिक	– पर्म गर्ने (समूहले)
मकै थन्क्याउने श्रमिक	– पर्म गर्ने (समूहले)
मकैको उत्पादन लागत	– हिसाब गरेको छैन
मकैको उत्पादन	– आफूलाई खान पुग्ने
खेतीबाट भएको नगद आम्दानी	– खाएरै सकिने, बेच्न नपुग्ने
खेतीबाट घाटा नाफा	– हिसाब गरेको छैन,

अघिल्लो वर्ष हर्क बहादुरको छोरी साह्रै बिरामी परी । यसले उसलाई रु. १५,००० ऋण लाग्यो । त्यो ऋणमा यस वर्षको ब्याज रु. ३,००० थपियो । जम्मा ऋण रु. १८,००० भयो । हर्क बहादुरले यस वर्षको कमाईले पनि ऋण तिर्ने कुनै उपाय देख्दैनन् ।

१) हर्क बहादुरले मकै खेती गर्नुभन्दा अगाडि के के कुरा गरे ?

.....

२) कुनै व्यवसाय गर्नुभन्दा अगाडि गर्नुपर्ने कुराहरू के के होलान् ?

.....

कुनै व्यवसाय सञ्चालन गर्नुभन्दा अगाडि के व्यवसाय गर्ने हो, कहाँ गर्ने हो त्यो व्यवसाय, त्यसका ग्राहकहरू को हुन् ? आफूसँग त्यस्तो व्यवसाय गर्ने अनुभव छ छैन, लगानी कति आवश्यक पर्छ, कति नाफा हुन सक्ला आदि जस्ता कुराहरूको बारेमा राम्रो सोच विचार गर्नुपर्दछ । यसरी गरेर व्यवसायको बारेमा पहिल्यै सोच विचार गरेर बनाइएको योजना व्यावसायिक योजना हो । सानो ठूलो जस्तोसुकै व्यवसाय सञ्चालन गर्दा पनि अनिवार्य रूपमा व्यावसायिक योजना बनाउनु पर्दछ । यसले व्यवसायलाई सफल बनाउन ठूलो मद्दत गर्दछ ।

व्यावसायिक योजना बनाउँदा निम्न फाइदाहरू हुन्छन् :

क) आवश्यक पर्ने पूँजी र अन्य स्रोत साधनको व्यवस्था गर्न सजिलो हुन्छ ।

ख) व्यावसायिक योजनाले व्यवसाय सुरु गर्नुभन्दा पहिले ने त्यसका लागि ध्यान दिनुपर्ने कुराहरूको जानकारी हुन्छ ।

ग) आफ्नो व्यवसायप्रति आफूलाई लगनशील र अनुशासित राख्न सहयोग गर्छ ।

घ) व्यावसायिक योजना भएमा बैंक तथा अन्य वित्तीय संस्थाहरूबाट ऋण पाइने संभावना पनि बढी हुन्छ

ङ) योजना भएपछि व्यवसायको प्रगति मूल्याङ्कन गर्न सजिलो हुन्छ र सोचेजस्तो उपलब्धि नभएमा सुधारका लागि आवश्यक निर्णयहरू लिन सजिलो हुन्छ ।

च) व्यवसाय बिग्रने वा लगानी डुब्ने अवस्था आउँदैन अर्थात जोखिमहरू कम हुन्छन् ।

छ) व्यावसायिक योजना निर्माणको अभ्यासले अरु अरु काम गर्दा पनि पहिल्यै सोच विचार गरेर काम गर्ने बानीको विकास हुन्छ ।

सामान्यतया कुनै व्यवसायको सोच बनाउनुअघि निम्न कुराहरूका बारेमा अनिवार्य रुपमा जानकारी हुनु पर्दछ :

१) गर्न खोजिएको व्यवसायको नाम के हो र कहाँ सञ्चालन गर्ने हो ?

२) व्यवसायको बजार कस्तो छ र ग्राहकहरू को हुन् ?

३) व्यवसाय सञ्चालनको पूर्वाधार कस्तो छ ? व्यावसायका लागि आवश्यक पर्ने सामग्रीहरू कहाँ पाइन्छन् र आफूसँग व्यवसाय सम्बन्धी अनुभव के कति छ ?

४) सञ्चालनका लागि कति पूँजी आवश्यक पर्दछ ,कति आफैंसँग छ र कति ऋण लिनु पर्छ ?

५) काम गर्ने मानिस चाहिएला र अन्य के के कुरामा कति कति खर्च होला ?

६) दैनिक वा मासिक कति आम्दानी होला ?

७) सबै खर्च कटाएर दैनिक वा मासिक कति नाफा होला ? आदि ।

व्यवसायको योजना बनाउन धेरै पढेलेखेको मानिस नै चाहिन्छ भन्ने छैन । पढलेख नभएका मानिसले पनि सजिलै यो बनाउन सक्दछन् ।

सरल व्यावसायिक योजना बनाउने तालिका र अभ्यास :

१.	व्यवसायको नाम	
२.	सञ्चालन गर्ने स्थान	
३.	व्यवसायको आकार	
४.	संभावित ग्राहक वा बजार	
५.	व्यवसाय सम्बन्धी आफ्नो ज्ञान, अनुभव	
६.	व्यवसाय सञ्चालनका लागि आवश्यक पर्ने सामानहरू	
७.	सञ्चालनका लागि आवश्यक पर्ने पूँजी क) आवश्यक सामानहरू किन्न ख) भैपरिआउने दैनिक खर्चका लागि)	
८.	पूँजीको स्रोत : क) आफूसँग भएको ख) ऋण लिनु पर्ने	
९.	व्यवसायबाट अनुमान गरिएको आम्दानी (मासिक/वार्षिक हिसाबमा)	
१०.	अनुमानित खर्च (मासिक/वार्षिक हिसाबमा)	

	क) कामदारको ज्याला (मासिक/वार्षिक हिसाबमा)	
	ख) भाडा (मासिक/वार्षिक हिसाबमा)	
	ग) ऋणको किस्ता तथा ब्याज	
	घ) अन्य भैपरिआउने खर्च आदि	
११.	जम्मा मासिक खर्च	
१२	आम्दानीबाट खर्च घटाई खुद नाफा	

व्यवसाय के गर्ने हो ? कति ठूलो गर्ने हो ? कहाँ गर्ने हो ? भन्ने जस्ता कुराहरूले व्यावसायिक योजनाको खाका, त्यसको सञ्चालन, खर्च आम्दानी जस्ता अन्य कुराहरू फरक हुन सक्दछन् । जे होस् राम्रो योजना बनाएर र लगनशील भएर काम गर्दा जुनसुकै व्यवसाय सफल हुन्छ र त्यसले आम्दानी वृद्धिमा ठूलो सहयोग पुऱ्याउँछ ।

अभ्यास :

माथिको तालिकाको आधारमा आफ्नो कुनै व्यावसायिक योजना बनाउनुहोस् ।

***

सत्र– १५ व्यवसायको सफलताको मूल्यांकन

नाफा के हो ?

रोशनले रु.१५,००० मा एउटा खसी बेच्यो । शैलीले रु.३,००० मा तीनवटा कुखुरा बेची ।

के रोशनको रु. १५,००० नाफा हो ? के शैलीको रु.३,००० नाफा हो ?

कुनै वस्तु वा सेवा बेचेर आएको रकम आम्दानी हो नाफा होइन । आम्दानीमा खर्च घटाए पछिमात्र नाफा आउँछ ।

आम्दानी – खर्च = नाफा

श्यामको कथा :

श्यामको गाउँमा जुत्ता र चप्पलको पसल छ । उसले काठमाण्डौमा रु. २०० मा किनेको एकजोर जुत्ता रु.३०० मा बेचिरहेको छ । उसले एकजोर जुत्तामा सय रुपैँया फाइदा गरिरहेको सोचेको छ । तर उसले चप्पल जुत्तामा निम्नलिखित खर्च जोडेको छैन ।

१. गाउँबाट काठमाण्डौ गएको भाडा र अन्य खर्च ।
२. काठमाण्डौमा बस्न खान लागेको खर्च ।
३. होलसेल पसलबाट होटेलसम्म र होटेलबाट बसपार्कसम्म सामान ल्याउदा लाँदा लागेको खर्च ।
४. काठमाण्डौबाट फर्केर आउँदा लागेका खर्चहरू ।
५. पसलको भाडा ।

यी सबै जोड्दा उसको दुई सय पर्ने चप्पलको क्रय मूल्य रु.२८०। परेको देखियो भने उसको नाफा रु.३००। मा रु.२८०। घटाउँदा रु.२०। मात्र बाँकी बचेको देखियो ।

श्यामको चप्पल पसल कत्तिको सफल छ र किन ?

रीताको कथा :

रीताले आफ्नै घरमा पसल राखेकी छिन् । रीतालाई आफ्नो पसल राम्रै चलेको छ जस्तो लाग्छ । उनका दुईवटा सन्तान छन् । छोरी ४ कक्षामा पढ्छे । छोरो १ कक्षामा पढ्छ । रीता छोरा छोरीलाई टिफिन त्यही पसलको सामान नै हालिदिन्छिन् । आफूलाई भोक लाग्यो भने त्यहीँबाट खान्छिन् । कहिले काँही त छोरा छोरीले पनि आफै निकालेर चाउचाउ, बिस्कुट, चिजबल्स आदि खाईरहेका हुन्छन् । रीता पसलमा पैसा भएका बेला छोरा छोरीको स्कूल फि पनि तिरिदिन्छिन् ।

रीताको पसल सञ्चालनको तरिकाले उनको पसलको भविष्य कस्तो होला जस्तो लाग्छ ?

.....

रीताको कथामा उनले खाएको, उनको छोरा छोरीले खाएको तथा उनले गरेको अन्य खर्च नाफा हो भने पसल रहन्छ यदि आम्दानी हो भने रहँदैन ।

कुनै सामान आफै उत्पादन गर्दा वा अरु कसैबाट किन्दा विभिन्न किसिमका खर्चहरू भएका हुन्छन् । त्यो खर्च भएर बाँकी रहेको रकम नाफा हो । यदि सामान बेच्ने अवस्थासम्म ल्याउन लागेको लागत (खर्चहरू) सामान बेचेर आएको रकम (आम्दानी) भन्दा बढी भएमा त्यसलाई घाटा भनिन्छ ।

***

सत्र–१६

जोखिम व्यवस्थापन र बीमा

कुनै उद्यम, व्यवसाय वा व्यापार गर्दा त्योसँग विभिन्न किसिमका जोखिमहरू जोडिएका हुन्छन् । यस्ता जोखिमहरू आन्तरिक र बाह्य गरी दुई किसिमका हुन्छन् । आन्तरिक जोखिमलाई कमजोरी भनिन्छ भने बाह्य जोखिमलाई चुनौती भनिन्छ । हामीले आन्तरिक जोखिम वा कमजोरीहरूलाई सुधार गर्न सकिन्छ । बाह्य जोखिमहरू वा चुनौतीहरूको सामना गर्न भने रणनीति तयार गर्नुपर्ने हुन्छ । हामीले जोखिम पत्तालगाउन सक्यौ भने त्यसको सामना पनि गर्न सक्छौ ।

आन्तरिक जोखिम

१. रोग र किरा
२. चोरी वा हिनामिना

बाह्य जोखिमः

१. प्रतिस्पर्धा
२. अतिवृष्टि र अनावृष्टि
३. हावाहुरी

जोखिम व्यवस्थापन गर्ने विभिन्न उपायहरू छन् ।

जस्तै : क) सावधानी अपनाउने, ख) बीमा गर्ने, र ग) आकस्मिक कोषहरू खडा गर्ने ।

बीमा :

जोखिमलाई घटाउने उपयुक्त उपाय भनेको पहिल्यैदेखि नै सावधानी अपनाउनु र जोखिम र त्यसबाट हुनसक्ने सम्भावित असरलाई पहिलेदेखि विचार गरी पूर्व तयारी गर्नु हो । जस्तै - घरमा आगोको जतन गर्यौं, बिजुलीका तार वा प्लगहरू बिग्रे नबिग्रेको विचार गर्यौं, सलाइ लाइटर आदि बच्चा बच्चीले नपुग्ने ठाउँमा राख्यौं भने घरबाट बाहिर निस्कँदा आगो निभायौं भने आगलागीबाट बच्न सकिन्छ । सडक वरिपरि हिँडदा, बाटो काट्दा ध्यान दियौं भने सडक दुर्घटनाबाट बच्न सकिन्छ । पशुधन वा बालीनालीको राम्रो स्याहार गर्यौं भने तिनको हानी नोक्सानीबाट बच्न सकिन्छ । आपतकालीन अवस्थाको लागि भनेर केही बचत गर्यौं भने समस्या पर्दा त्यसलाई प्रयोग गर्न सकिन्छ । त्यसैले हाम्रो सावधानी नै जोखिम र त्यसको असरलाई कम गर्ने सुरक्षात्मक विधि हुन् ।

बीमा भनेको कुनै आकस्मिक दुर्घटना पर्न गएमा निश्चित शर्त अथवा बीमालेखका आधारमा निश्चित बीमा कम्पनीबाट पूरै वा आंशिक क्षति बेहोरिदिने व्यवस्था हो । यस्तो क्षति बेहोरेवापत बीमा कम्पनीलाई बीमीत (बीमा गर्ने व्यक्ति) ले मासिक वा वार्षिक रूपमा केही रकम किस्ता (Premium) को रूपमा तोकिएको अवधिसम्म बुझाउँदै जानुपर्दछ ।

बीमा भनेको अकल्पनीय घटना वा हानी नोक्सानीबाट हुन जाने क्षतिलाई वित्तीय रुपमा क्षतिपूर्ती दिने एउटा सुरक्षाको उपाय हो । मानव समाजमा विपत्ति वा जोखिमका पर्याप्त सम्भावना हुन्छन् । व्यक्तिगत जीवन, रोजगारी, व्यावसायिक कारोबार आदि सबैमा धेरथोर जोखिम रहन्छ । उद्यम व्यवसाय गर्दा विभिन्न प्रकारका भवितव्य तथा दुर्घटना भई क्षति हुन सक्छ । यस प्रकारका अनिश्चित जोखिमहरूबाट बच्ने उपाय बीमाबाट प्राप्त हुन्छ ।

श्याम सुतेर आराम गरिरहेको थियो । उसकी श्रीमती आएर अत्तालिदै हरिको दुईवटा गाई एकैचोटि मरेको समाचार सुनाइन् । हरिलाई अझै उठ्न मन लागेन । आफूले अस्ति उससँग दाँजेर दुखेसो पोखेको त भगवानको चित्त बुझेछ क्या हो, बराबर बनाइदिन पो लागे त भन्दै आँखा चिम्म गर्दै सुतिरह्यो । एकछिन पछि श्रीमती आएर साथीको दुई दुई वटा गाई मर्दा पनि दु ख लागेन कस्तो निष्ठुरी मान्छे , जानु पर्दैन भन्दै कराइन् । श्याम उठेर बिस्तारै हरिकहाँ गयो । गाउँका धेरै मान्छे जम्मा भएका थिए । एक जना अपरिचित मान्छे चारै तिर घुमेर हेर्दै मरेका गाईहरूको फोटो खिच्दै थिए । अनि हरिको नजिकै आएर सायद एक लाख पचहत्तर हजार जति आउँछ होला भन्दै पनि थिए । श्याम अचम्म मानेर हेर्दै थियो । मरेको गाईको यसले के गर्ने होला भनेर उसको मनमा कौतुहलता जागेको थियो ।

श्यामले सोधखोज गरेपछि थाहा पायो वास्तवमा हरिले गाईहरूको बीमा गरेको रहेछ । यस्तो बीमालाई निर्जीवन बीमा भनिन्छ । हरिले वार्षिक रुपमा न्यूनतम बीमा शुल्क वा प्रिमियम तिरेको रहेछ । श्यामले पालेका दुईवटा गाईहरू अचानक मरेकोमा उसले ती गाईहरूको मूल्य बराबरको रकम बीमा कम्पनीबाट पाउनेवाला रहेछ । श्यामले यो कुरा पहिले नसुनेकोले उसलाई अचम्म लाग्यो र बीमा कम्पनीको मान्छेलाई यसबारेमा सोध्यो ।

माथिको कथाबाट के कुरा सिक्नुभयो ?

.....

बीमा गर्नाले पशुधन,बालीनालीको हानी नोक्सानी हुँदा वा कुनै आकस्मिक दुर्घटनाबाट धन जनको क्षति हुँदा क्षतिपूर्ती पाइन्छ त्यसैले सबैले बीमा गर्नुपर्दछ ।

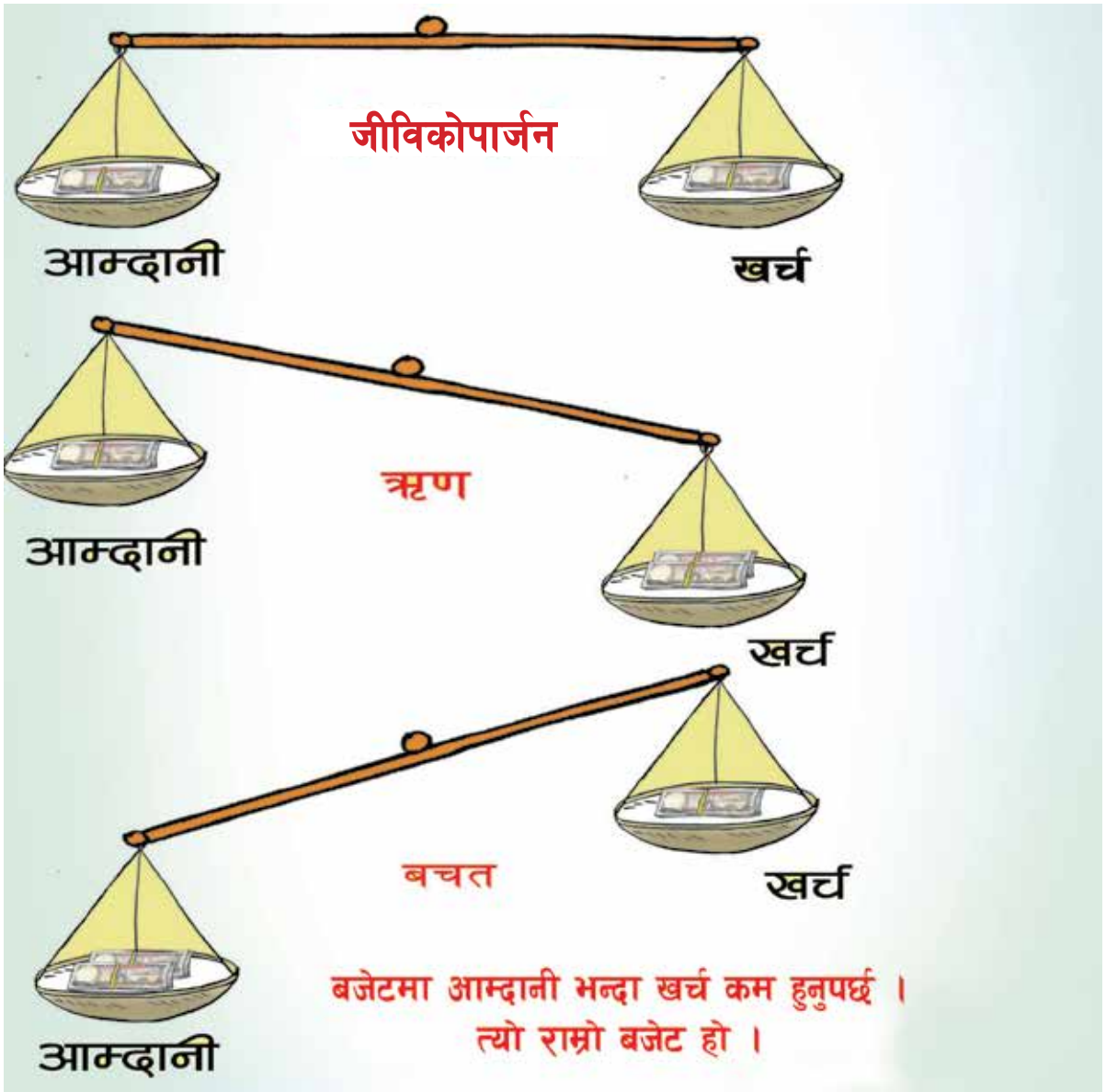
***

सत्र–१७

पारिवारिक बजेट

आम्दानी र खर्चको अनुमानित विवरण बजेट हो । यसमा आम्दानीका स्रोतहरू र खर्चका शीर्षकहरू देखाईएको हुन्छ । आफ्नो परिवारको आम्दानी खर्चको योजना पारिवारिक बजेट हो । बजेट पैसालाई सही तरिकाले खर्च गर्न सिकाउने साधन हो । परिवारका सबै सदस्यहरूले छलफल गरी आफ्नो पारिवारिक बजेट बनाउनु पर्दछ ।

बजेटले आम्दानीका स्रोतहरू के के छन्, के केमा त्यो खर्च हुन्छ र भविष्यको लागि कति बचत गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा देखाउँछ । यसले गर्दा खर्च गर्दा होस पुऱ्याउन तथा अनुशासित बन्न सहयोग गर्छ । आम्दानीभन्दा खर्च कम भएको बचत राम्रो हुन्छ । यो **खर्चभन्दा पहिले बचत गर** भन्ने तरिका हो । सबै मानिसले बजेट



बनाएर मात्र खर्च गर्ने बानी बसाल्नु पर्दछ ।

बजेटका फाइदाहरू :

- बजेटले आम्दानी र खर्चका स्रोतहरूको पहिचान गर्न र आम्दानी कहाँ कहाँ खर्च हुन्छ भनेर थाहा पाउन मद्दत गर्दछ ।
- आफ्नो पैसालाई सही तरिकाले खर्च गर्न सहयोग गर्छ ।
- बजेटले अनावश्यक खर्च कटौती गर्न र पैसाको बचत गर्न सहयोग गर्दछ ।
- बजेटले भविष्यको वित्तीय योजना बनाउन सहयोग गर्छ ।
- आफ्नो आम्दानी ठीक ठीक ठाउँमा खर्च भै रहेको छ छैन भन्ने मूल्यांकन गर्न सहयोग गर्छ ।
- परिवारको आम्दानी र खर्चलाई व्यवस्थित गर्न सघाउँछ ।
- बजेट बनाउँदा कति खर्च गर्ने र कति बचत गर्ने भन्ने निर्णय गर्न सजिलो हुन्छ ।
- आफ्ना वित्तीय लक्ष्यहरू वा आवश्यकताहरू पूरा गर्न सघाउँछ ।

पारिवारिक बजेट निर्माणको अभ्यास :

हरेक परिवारले महिना वा वर्षमा परिवारमा कति कति आम्दानी होला कति कति खर्च होला त्यसको अनुमान गरी बजेट बनाउनु पर्दछ र सोही अनुसार खर्च गर्नु पर्दछ । यस्तो बानीले खर्चमा अनुशासन हुन्छ, अनावश्यक खर्च हुन पाउँदैन र परिवारको अवस्था राम्रो हुँदै जान्छ । त्यसैले हरेक परिवारले आफ्नो पारिवारिक बजेट बनाउनु पर्दछ । बजेट बनाउँदा पहिले महिनाको र त्यसकै आधारमा वर्षको बनाउनु सजिलो हुन्छ ।

बजेट बनाउँदा ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू :

बजेट बनाउँदा खर्चका प्राथमिकतामा ध्यान दिनुपर्दछ । आवश्यक खर्चहरू जसरी पनि गर्नुपर्दछ, आवश्यक खर्चहरू पछि आफ्नो अवस्था हेरेर मात्र ऐच्छिक खर्चहरू गर्नुपर्दछ । फजूल खर्चहरूलाई पूरै बन्द गर्नुपर्दछ ।

खर्चहरूलाई ट्राफिक लाईटको आधारमा हामी विभिन्न रंगहरूले बुझाउन सक्दछौं । जस्तै :

बजेट बनाउँदा पहिले परिवारका मानिस सबै बसेर छलफल गर्नुपर्दछ । त्यसपछि परिवारमा के केबाट कति कति आम्दानी आउँछ र के के काममा कति कति खर्च गर्नुपर्ने हुनसक्छ यसको अनुमान गर्नुपर्छ । आम्दानी खर्चको हिसाव किताब गरिसकेपछि खर्चहरू मध्ये कुन कुन आवश्यक अथवा गर्नैपर्ने खर्चहरू हुन्,कुन कुन रहरका खर्च हुन् र कुन कुन फजुल खर्च हुन् तिनलाई छुट्याउनु पर्छ । पढाइ, खाद्यान्न कपडा, स्वास्थ्य उपचार जस्ता खर्चहरू आवश्यक खर्च हुन् । घुमघाम, भोजभतेर, मनोरञ्जन जस्ता खर्चहरू रहरका खर्च हुन् । चुरोट, रक्सी जस्ता खर्चहरू फजुल हुन् । बजेट बनाउँदा आवश्यक खर्चलाई ध्यान दिनु पर्दछ । रहरका खर्चहरूलाई सकेकम्म घटाउनु पर्छ र फजुल खर्चलाई त पूरै बन्द गर्नुपर्दछ ।

रमिलाको कथा

रमिलाको परिवारको आम्दानी थोरै थियो र खर्च भने धेरै । तर उनी परिश्रमी महिला थिइन् अनि हरेक काम सोच विचार गरेर मात्र गर्दथिन् । परिवारको खर्चलाई कसरी व्यवस्थित गर्ने होला भनेर सोचीरहेकै बेला उनले बजेटको बारेमा थाहापाइन् । त्यसपछि परिवारका सबै सदस्यसँग छलफल गरी आफ्नो पारीवारिक बजेट बनाउने अभ्यास गरिन् । उनका परिवारले एक महिनामा के केबाट कति कति आम्दानी हुँदोरहेछ त्यसको हिसाब निकाले । त्यसपछि त्यस महिनामा के के काममा कति कति खर्च होला भनी त्यसको पनि अनुमान पनि गरे । आम्दानी खर्चको हिसाव किताब गरिसकेपछि खर्चहरू मध्ये कुन कुन पढाइ खाद्यान्न कपडा, स्वास्थ्य उपचार जस्ता गर्नैपर्ने खर्चहरू हुन्, कुन कुन घुमघाम, भोजभतेर, मनोरञ्जन जस्ता रहरका खर्च हुन् र कुन कुन चुरोट, रक्सीजस्ता फजुल खर्च हुन् तिनलाई छुट्याए । त्यसपछि कूल आम्दानी र कूल खर्चको हिसाब गरे र आम्दानी खर्च बराबर छ कि आम्दानी धेरै खर्च थोरै छ त्यो पत्ता लगाए । आम्दानी खर्चको हिसाब गरेपछि कुन कुन खर्च घटाउन सकिन्छ त भनेर पनि धेरै छलफल गरे र आफ्नो परिवारको एक महिनाको बजेट बनाए । त्यही महिनाको बजेटको आधारमा उनको वार्षिक बजेट पनि तयार भयो ।

पारिवारिक मासिक बजेट निर्माणको तालिका

..... साल .....महिनाको पारिवारिक बजेट

सहभागीको नाम : .....परिवार सदस्य संख्या:.....

आम्दानीको श्रोतहरू	रकम रु.	खर्चका शीर्षकहरू	रकम रु.
१. तलब, ज्याला, पेन्सन आदिको बिक्रीबाट	.....	१. ऋण तिर्न	.....
२. कृषि उपजबाट	.....	२. लुगा खाद्यान्न	.....

३. ब्यापार व्यवसायबाट	.....	३.छोराछोरीको शिक्षामा	.....
४. वैदेशिक रोजगारबाट	.....	४. व्यवसायमा लगानी	.....
५.....	.....	५. चाडपर्व	.....
६.....		६.....	.....
७.....		७.....	
८.....		८.....	
कुल आम्दानी		कुल खर्च	

आम्दानीबाट खर्च घटाई बाँकी रकम रु. .....

यो बजेट बनाएपछि तपाईंलाई कस्तो लाग्यो ?

.....

के बजेटले तपाईंको परिवारको खर्चलाई व्यवस्थित गर्न सहयोग गर्ला त ?

.....

बजेट बनाए पछि सो बजेट अनुसार मात्र खर्च गर्नु पर्दछ। र बेला बेलामा बजेटको संशोधन गर्नुपर्दछ। बजेटले हाम्रो खर्च व्यवस्थापन गर्न सहयोग गर्दछ।

***

सत्र- १८

विप्रेषणको परिचय र प्रयोग

एक ठाउँबाट अर्को ठाउँमा पैसा/रकम पठाउने वा झिकाउने कार्यलाई विप्रेषण सेवा (Mony Transfer) भनिन्छ । आजभोलि विशेष गरी वैदेशिक रोजगारीबाट आर्जन गरी स्वदेश भित्र्याइने वा पठाइने पैसालाई विप्रेषण अर्थात रेमिट्यान्स भनेर बुझ्ने गरिएको छ ।

आजभोलि विशेष गरी वैदेशिक रोजगारीमा रहेका मानिसहरूले आफ्नो कमाईलाई परिवार सम्म पुऱ्याउन विप्रेषण सेवाको धेरै प्रयोग गर्ने गरेका छन् । यसरी विप्रेषण गरेको पैसा सुरक्षित तरिकाले आफूले चाहेको व्यक्ति वा संस्था समक्ष पुऱ्याउन निम्न कुराहरूमा ध्यान दिनु जरुरी हुन्छ । पैसा पठाउँदा पहिले पैसाको सुरक्षा अनि पैसा पुग्न लाग्ने समयलाई ध्यान दिनु पर्दछ । जस्तैः

- पैसा पठाउँदा सरकारबाट इजाजत प्राप्त गरेको औपचारिक माध्यम अर्थात बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू मार्फत नै पठाउनु पर्दछ ।
- बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूमा खाता खोली खातामा नै पैसा पठाउनु सबभन्दा राम्रो तरिका हो ।
- कुनै व्यापारी वा व्यक्तिहरू मार्फत पठाउनु राम्रो हुँदैन । दर्तावाल कम्पनीबाटै पठाउनु पर्दछ । व्यक्ति वा व्यापारीहरूबाट पठाउँदा समयमा पाउन नसकिने, पैसा केही भैहाल्यो भने कानूनी उपचार नहुने आदि झन्झट हुन सक्दछ ।
- विप्रेषणको पैसा सहकारी संस्थामा वा बैङ्कहरूमा जम्मा गरिहाल्नु पर्छ । यसो गर्दा ब्याज पाइन्छ, पैसा सुरक्षित हुन्छ र आवश्यक पर्दा झिक्न सकिन्छ ।

विप्रेषणको प्रयोग

के तपाईंले कतैबाट विप्रेषण प्राप्त गर्नुभएको छ ? छ भने त्यो पैसा केमा प्रयोग गर्नु भएको छ ?

.....

अहिले धेरैजसो नेपालीको आम्दानीको मुख्य स्रोतमध्ये विप्रेषण पनि एक हो । यसबाट देशमा वर्षेनी अरबौं रुपैया भित्रिन्छ । तर दुःखको कुरा के छ भने दुःख गरेर कमाएको पैसाको धेरैजसो भाग जीवन जीविका र विलासितामा नै सकिएको छ । यसो हुनु भनेको आम्दानीको सही व्यवस्थापन नहुनु हो ।

अहिले विप्रेषणबाट गाउँमा भित्रिएको पैसाले परिवारको दिगो आर्थिक विकासमा सघाउन सकेको छैन । विप्रेषणको धेरैजसो पैसा अनावश्यक भोज भतेर गर्ने, भड्किला पोशाक लागाउने महङ्गा मोबाइल फोन सेटहरू आदिमा खर्च भएको छ । वैदेशिक रोजगारीमा भएका कतिपय परिवारले विप्रेषणको पैसालाई सहकारीहरू वा वित्तीय संस्थाहरूमा बचत गर्ने बानीसम्म गरेका छैनन् । उनीहरूको पारिवारको आम्दानी खर्चको कुनै योजना वा वित्तीय लक्ष्य छैन र कुनै व्यावसायिक योजना पनि छैन । यसरी कुनै लक्ष्य वा योजनाबिना नै विदेशमा दुःख गरेर कमाएको पैसा खर्च भएको छ यो दुःखको कुरा हो ।

विप्रेषणबाट आएको पैसालाई राम्रो उपयोग वा व्यवस्थापन गर्ने हो भने यसबाट सुखी भविष्य पाउन सकिन्छ ।

- विप्रेषणलाई कुनै न कुनै आम्दानी बढ्ने कार्यमा लगाउनु पर्दछ। कुनै व्यवसाय सञ्चालन गरी स्व-रोजगारी सिर्जना गर्नु र अरुलाई समेत रोजगारी दिने व्यवस्था मिलाउनु विप्रेषणको सही प्रयोग हो ।
- कुनै व्यवसाय सञ्चालन, छोराछोरीको शिक्षा, स्वास्थ्य,बचत जस्ता अति आवश्यक काममा मात्र खर्च गर्नु पर्दछ ।
- सम्पत्ति जोड्ने, (जस्तै : जग्गा जमीन किन्ने आदि) वा सम्पत्ति बढ्ने अन्य कामहरूमा प्रयोग गर्नुपर्दछ ।
- विदेशमा सिकेको कुनै सीप छ भने विप्रेषणबाट आएको पैसालाई सोही सीप अनुसारको व्यवसाय सञ्चालनमा लगाउनुपर्दछ ।
- विप्रेषणको पैसालाई महँगा र विलासी वस्तुको प्रयोग, भोज भतेर, दान उपहार, तडक-भडक आदिमा खर्च गर्नु हुँदैन ।

***

सत्र - १९

विद्युतीय बैकिंङ् सेवाहरू

बैंकिङ् क्षेत्रमा आजभोलि विद्युतीय प्रविधिहरूको प्रयोग हुन थालेको छ । अहिले बैंक, लघुवित्त आदि वित्तीय संस्थाहरूले विभिन्न किसिमका विद्युतीय विधिहरू तथा उपकरणहरू प्रयोग गरी सजिलैसँग ग्राहकहरूलाई वित्तीय सेवाहरू प्रदान गरिरहेका छन् । यसैलाई विद्युतीय बैंकिङ् भनिएको छ । यस्ता विधिहरूमा ए.टि.एम., मोबाईल/ईन्टरनेट बैंकिङ् सुविधा, एस.एम.एस बैंकिङ् आदि पर्दछन् ।

यस्ता बैंकिङ् प्रणलीबाट मानिसले एउटा खाताबाट अर्को खातामा पैसा पठाउने, रकम झिक्ने,बचत तथा ऋणको सूचनाहरू लिने,खानेपानी, बिजुली, टेलिफोनको बिल भुक्तानी गर्ने, मोबाईलमा रिचार्ज गर्ने आदि विभिन्न कामहरू सजिलै गर्न सकिन्छ । ईन्टरनेटको सहायता वा मोबाईल फोनको सहायताबाट हामी जहाँ बसेर पनि यी सेवाहरू सजिलै लिन सकिन्छ ।

विद्युतीय बैकिंङ् सेवाका फाइदाहरू:

- यस्तो विधिको प्रयोगबाट पैसाको सुरक्षा हुन्छ ।
- पैसाको कारोवारमा गोपनियता कायम हुन्छ ।
- सेवा लिन धेरै समय खर्चनु पर्दैन र समयको बचत हुन्छ ।
- सेवा लिन कार्यालय समय पनि कुर्न पर्देन,जुनकुनै बेला पैसा झिक्न सकिन्छ ।
- सेवा सञ्चालनमा लाग्ने खर्च कम हुन्छ ।
- नगद बोकेर हिड्नु पर्देन र आफ्नो कोरोवारको सूचना लिन बैंक तथा वित्तीय संस्थासम्म धाउनु पर्दैन ।

विद्युतीय बैकिंङ् सेवाका केही विधि/माध्यमहरू :

१.ए.टी.एम कार्ड : यसलाई अंग्रेजीमा Automated Teller Machine भनिन्छ। ए.टि.एम कार्ड आइ.डि.कार्ड जस्तै र साईज पनि लगभग त्यत्रै हुने एक किसिमको विद्युतीय कार्ड हो । ए.टि.एम. सेवा सञ्चालन गरेका कुनै पनि बैंकले आफ्ना ग्राहकहरूको सेवा र सजिलोको लागि यो कार्ड उपलब्ध गराउँछन् । यसलाई डेबिट कार्ड पनि भनिन्छ ।

ए.टि.एम कार्ड प्रयोग गर्ने मानिसले आफ्नो कार्ड सँधै सुरक्षित र पिन नं सँधै गोप्य राख्नुपर्दछ, कसैलाई भन्नुहुँदैन, अन्यथा त्यो कार्डको दुरूपयोग भई नोक्सानी समेत हुन सक्दछ । आजभोलि ए.टि.एम कार्डको प्रयोग बढ्दै जान थालेको छ ।

ए.टि.एम. कार्डका फाइदाहरू

१. यो कार्डको प्रयोग गरी तपाईं जुनसुकै बेला पनि खातामा रहेको रकम निकाल्न सक्नुहुन्छ ।
२. यो कार्ड लिएपछि धेरै पैसा एकसाथ बोक्नुपर्दैन ।
३. यो कार्ड सानो आकारको र जहाँ पनि सजिलै लैजान सकिने हुन्छ ।

४. गोप्य पिन नं को प्रयोगबाट मात्र खुल्ने भएकोले सुरक्षित हुन्छ ।

५. खातामा रहेको पैसा झिक्नको लागि बैंकसम्म पुगेर लाईन बसिरहनुपर्दैन । जसले गर्दा समयको बचत हुन्छ ।

६. बैंक तथा वित्तीय संस्थालाई कर्मचारीले दिनुपर्ने सेवा विद्युतीय उपकरणद्धारा दिने भएकोले छिटो छरितो हुनुका साथै सञ्चालन खर्चमा समेत कमी आउँदछ ।

यस्तो सेवा हाल नेपालका शहरी क्षेत्रमा मात्र सञ्चालन भएको पाइन्छ । सामान्य पढलेख सम्म पनि नभएको मानिसलाई यो सेवा लिन अलि गारो हुनसक्छ । कहिलेकाँही प्राविधिक समस्या आउन सक्छ । कार्ड हरायो र पिन नं गोप्य राख्न सकिएन भने अरुले नै पैसा झिकिदिने संभावना पनि हुन सक्दछ ।

२. **एस.एम.एस बैंकिङ्** : बैंकमा कारोबार गर्नासाथ ग्राहकलाई मोबाईलको एस.एम.एस मार्फत सूचना उपलब्ध गराउने सुविधा नै एस.एम.एस बैंकिङ् हो । यसले खातामा कहिले कति रकम जम्मा भयो, को मार्फत जम्मा भयो वा के बापत जम्मा भयो र कहिले कहाँ कति रकम झिकियो, रकम झिक्दा कति सेवा शुल्क लाग्यो (अर्को बैंकको ए.टि.एम. सेवा प्रयोग गरेमा सेवा शुल्क लाग्दछ), कति ब्याज प्राप्त भयो भन्ने जानकारी पाईन्छ । यो सेवाको लागि वार्षिक रूपमा केही शुल्क पनि लाग्न सक्दछ ।

३. **मोबाईल बैंकिङ्** : मोबाईलको एस.एम.एस. सेवा मार्फत बैंकलाई सूचना दिई रकम अर्को खातामा सार्न, मोबाईल रिचार्ज गर्न, टेलिफोनको बिल तिर्न, बिजुलिको बिल तिर्न आदि कामको लागि मोबाईल बैंकिङ् मार्फत यी सुविधाहरू दिईएको हुन्छ । यो सेवा प्रयोग गर्नको लागि सामान्यतया खाता भएको बैंकको एप्स मोबाईलको गुगल प्ले स्टोरमा गएर डाउनलोड गर्नुपर्दछ र सो एप्सको प्रयोग गरी बैंकलाई सूचना दिएपछि कारोबार हुन्छ । यसरी एस.एस.एस मार्फत सूचना उपलब्ध गराउँदा एस.एम.एस को शुल्क भने ग्राहकले तिनुपर्ने हुन्छ । मोबाईल प्रयोग गर्न सकिने जुनसुकै स्थानबाट पनि यो सेवा तुरून्तै लिन सकिन्छ ।

४. **ईन्टरनेट बैंकिङ्** : यो सेवा पनि मोबाईल बैंकिङ् सेवा जस्तै हो, जसमा ईन्टरनेटको माध्यमबाट बैंकलाई ग्राहकले सूचना पठाउँछ र बैंकले कारोबार गरिदिन्छ । यसमा पनि मोबाईल बैंकिङ्मा पाईने सम्पूर्ण सुविधाहरू पाईन्छन् । यो सेवा कम्प्युटर मार्फत पनि लिन सकिन्छ ।

***

सत्र-२०

वित्तीय सेवाग्राही तथा सेवाप्रदायकका कर्तव्यहरू

मानिसहरूले आफ्नो आवश्यकता र अवस्था अनुसार विभिन्न वित्तीय सेवाहरू लिएका हुन्छन् र वित्तीय संस्थाहरूले पनि त्यस्ता सेवाहरू दिईरहेका हुन्छन् । हामीले सेवा लिँदा वा वित्तीय संस्थाले त्यस्तो सेवा दिँदा आफ्ना कर्तव्य वा जिम्मेवारीहरूको पालना गर्नुपर्दछ । यसले सेवाग्राही वा सेवा प्रदायक संस्था दुवै बीच आपसी सम्बन्ध,एक अर्काप्रतिको विश्वास बढाउँछ र सेवा लिने दिने कार्यलाई प्रावकारी तथा मर्यादित बनाउँछ । त्यसैले वित्तीय सेवाग्राही तथा सेवा प्रदायक दुवैले निम्न अनुसार आफ्ना आफ्ना कर्तव्य तथा जिम्मेवारीहरू पूरा गर्नुपर्दछ ।

सेवाग्राहीका कर्तव्यहरू :

- आफूले लिन खोजेको वित्तीय सेवा सम्बन्धमा संस्थालाई जानकारी गराउनु पर्दछ र आवश्यक पर्ने सूचनाहरू स्पस्ट र सहीरूपमा दिनुपर्दछ ।
- आफूले सेवा लिए वापत पूरागर्नुपर्ने जिम्मेवारीहरू, जस्तैः सावाँ, ब्याज, किस्ता, सेवाशुल्क आदि वा अन्य शर्तहरू भएमा समयमा नै त्यो पूरा गर्नुपर्दछ ।
- वित्तीय संस्थाका नीति नियमहरूको स्पष्ट जानकारी लिनुपर्दछ र तिनको सम्मान गर्नुपर्दछ ।
- संस्थाका कर्मचारीहरू प्रति आदरभाव राख्नुपर्दछ र सेवाहरू र तिनीहरूको प्रक्रियाका बारेमा जानकारी लिनुपर्दछ ।
- सेवा सम्बन्धी कुनै सुझाव वा गुनासाहरू भएमा मर्यादापूर्वक सम्बन्धित व्यक्ति समक्ष राख्नुपर्दछ ।
- कुनै असामान्य परिस्थिति वा परिवन्दको कारणले ऋण भुक्तानी गर्न नसकेमा सम्बन्धित व्यक्तिलाई आफ्ना समस्याहरू बताउनुपर्दछ ।
- संस्था सम्बन्धी विवरण वा सूचनाहरूमा गोपनीयता कायम राख्नुपर्दछ ।
- नीति नियम विपरित सेवा लिने दिने सम्बन्धमा कसैको प्रलोभनमा नपर्ने र आफू फस्ने वा अरूलाई फँसाउने जस्ता कार्य कहिल्यै गर्नुहुँदैन ।
- नीति नियम र प्रक्रिया भन्दा बाहिर गई सेवा दिन कसैलाई वाध्य पार्नु हुँदैन ।
- आफूले लिएका सेवाहरूको अधिकतम प्रयोग गर्नुपर्छ ।

वित्तीय सेवा प्रदायक संस्थाका कर्तव्यहरू :

वित्तीय संस्थाहरूले पनि सेवाग्राहीका अधिकारहरूको सम्मान गर्दै निम्न कुराहरू पूरा गर्नुपर्दछ ।

जस्तै :

- आफ्नो संस्थाले दिने वित्तीय सेवा सुविधा र तिनका प्रक्रियाका बारेमा स्पष्ट जानकारी दिनुपर्दछ ।
- बचत तथा ऋणका लागि ब्याज गणना गर्दा कुन विधि अनुसार कसरी गणना गरिएको हो वा गरिन्छ त्यसको दुरूस्त जानकारी दिनुपर्दछ ।

- सेवा दिँदा के कस्ता शुल्कहरू लिइन्छ र कति लिइन्छ त्यसको दुरूस्त जानकारी दिनुपर्दछ ।
- सेवा लिने व्यक्तिलाई आफूलाई उपयुक्त लागेको सेवा छान्ने अधिकार भएकोले आफ्नो सेवा लिन वाध्य पार्नु हुँदैन र आफ्नो सेवा लिन अरूको सेवा त्याग गर्नु पर्ने वा सदस्य हुने वित्तिकै ऋण लिइहाल्नु पर्ने जस्ता वाध्यात्मक अवस्थाहरू सिर्जना गर्न हुँदैन ।
- सेवाग्राही प्रति आदर र सम्मानको व्यवहार देखाउनु पर्दछ । समयमा ऋण भुक्तानी गर्न बचत जम्मा गर्न वा नियमअनुसारका अन्य शर्तहरू पूरा गर्न नसकेमा त्यसको कारण बुझी उपयुक्त सल्लाह दिनु पर्दछ, नीति नियम अनुसारको कारवाही वा जरिवना तिर्नुपर्ने जस्ता कुरा संझाउनु पर्दछ । गाली गलौज गर्ने तथा धम्की दिने जस्ता कार्य गर्नु हुँदैन ।
- संस्थाको कारोवारको दर बढी देखाउन कसैलाई बलै ऋण थोपर्ने काम गर्न हुँदैन ।
- उही वा उस्तै प्रकारको सेवामा पनि जाति, वर्ण, लिङ्ग, धर्म राजनीतिक आस्था आदिका आधारमा कसैलाई विभेद गर्नु हुँदैन ।
- ग्राहकका व्यक्तिगत विवरण वा सूचनाहरू गोप्य राख्नुपर्दछ ।
- ग्राहकका वित्तीय विवरणहरू दुरूस्त र अद्यावधिक रूपमा राख्नुपर्दछ र ग्राहकलाई आवश्यक परेको वेलामा उपलव्ध गराउनु पर्दछ ।
- ग्राहक संरक्षणका सिद्धान्तहरूलाई पूर्णरूपमा पालना गर्नुपर्दछ ।
- आफूले दिने सेवाहरू, तिनका प्रक्रिया, सेवाका लागि लाग्ने समय,शुल्कहरू र सम्पर्क गर्ने व्यक्ति आदिको लिखित सूचना अर्थात वडापत्र सबैले देख्ने गरी कार्यालयमा टाँस्नुपर्दछ ।
- सेवा सम्वन्धी नीति नियमहरूमा केही संशोधन भएमा कुनै उपयुक्त माध्यमबाट सदस्यहरूलाई तत्काल जानकारी गराउनु पर्दछ ।
- संस्थाको तर्फबाट भेला, बैठक, अन्तरक्रिया आदि कार्यक्रमहरू आयोजना गरी ग्राहकका गुनासाहरू सुन्ने, सुझावहरू लिने गर्नुपर्दछ ।

***

प्रकाशक

आयोजना व्यवस्थापन कार्यालय

इटहरी, सुनसरी

फोन नं. ०२५-४७६४७३/४७६४७६
Email: rerpsamriddhi.itahari@gmail.com
RERP Website: rerp.moi.gov.np **तथा**
RERP Facebook: Rural Enterprises and Remittances Project (SAMRIDDHI)

सम्पर्क कार्यालय

ठाडोढुङ्गा, सानेपा, ललितपुर

फोन नं. ०१-५५३५४८८

साझेदार निकायहरू

HELVETAS NEPAL

कृषि उद्यम केन्द्र
नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघ
Agro Enterprise Centre
Federation of Nepalese Chambers of Commerce and Industry