पोखरा महानगरपालिका
व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्र

उद्यम क्लिनिक

समष्टिगत प्रतिवेदन

२०८३

POKHARA RESEARCH CENTRE

अनुसन्धानकर्ता तथा परामर्शमा संलग्न विषय विज्ञहरू

जय विनायक

श्री कृष्ण ध्वज बस्नेत

अमृना श्रेष्ठ

सुजन रेग्मी

प्रवेश सुवेदी

नितेश रेग्मी

प्रकाशन मितिः २०८३ असार

प्रतिवेदन तयार गर्ने

पोखरा रिसर्च सेन्टर

रानीपौवा - ११, पोखरा

+९७७ ०६१ ५८७ १११, ९८५६०३८१४३

contact@pokharacentre.org

विषय सूची

परिचय र पृष्ठभूमि ४ - ५

अध्ययनको औचित्य ५ - ६

अध्ययन विधि ६

समष्टिगत प्रतिवेदनको सांराश ७ - ११

भाग - १

व्यवसाय सम्बन्धी विवरण १२ - १६

भाग - २

वित्तीय जानकारी १६ - ३१

भाग - ३

कानूनी तथा जोखिम मूल्याङ्कन ३१ - ३४

भाग - ४

बजार र ग्राहक मूल्याङ्कन ३५ - ४३

भाग - ५

सञ्चालन व्यवस्थापन मूल्याङ्कन ४४ - ४८

भाग - ६

उद्यमशील सोच र भविष्य योजना ४८ - ५०

भाग - ७

मानव तथा संशाधन मूल्याङ्कन ५१ - ५५

अनुसूची - १

साना तथा मझौला उद्यम व्यवसाय सम्बन्धी अध्ययनमा प्रमुख जानकारी प्रवाह गर्ने व्यवसायीहरूको विवरण ५६ - ५७

अनुसूची- २

उद्यम क्लिनिक सम्बन्धी प्रश्नावलीहरूको संक्षिप्त विवरण ५८ - ६७

अनुसूची - ३

विज्ञहरूसंगको छलफल तथा परामर्शबाट प्राप्त सुझाव ६८ - ६९

अनुसूची - ४

तथ्याङ्क संकलनमा आएका चुनौतीहरू ७०

परिचय र पृष्ठभूमि

नेपालको आर्थिक तथा सामाजिक विकासको क्षेत्रमा साना तथा मझौला उद्यमले महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याउँदै आएका छन्। उद्यमशीलताको विकास, रोजगारी सिर्जना, स्थानीय उत्पादन तथा सेवा प्रवर्द्धन, आयआर्जन वृद्धि, गरिबी न्यूनीकरण, स्थानीय स्रोत-साधनको उपयोग तथा समग्र आर्थिक गतिविधिको विस्तारमा यी उद्यमहरूको भूमिका अत्यन्तै महत्वपूर्ण मानिन्छ। विशेषगरी विकासोन्मुख मुलुकका रूपमा रहेको नेपालमा साना तथा मझौला उद्यमहरू आर्थिक वृद्धिका प्रमुख आधारस्तम्भका रूपमा स्थापित भएका छन्। सीमित पूँजी, स्थानीय सीप, पारिवारिक श्रम तथा स्थानीय स्रोतको उपयोग गरी सञ्चालन गरिने यस्ता उद्यमहरूले स्थानीय अर्थतन्त्रलाई गतिशील बनाउनुका साथै ग्रामीण तथा शहरी क्षेत्रबीचको आर्थिक सम्बन्धलाई समेत सुदृढ बनाउने कार्य गरेका छन्। औद्योगिकीकरण, नवप्रवर्तन, उत्पादन वृद्धि, सेवा विस्तार तथा निजी क्षेत्रको विकासमा यस्ता उद्यमहरूको योगदान निरन्तर बढ्दै गएको सन्दर्भमा तिनको वर्तमान अवस्था, समस्या, चुनौती तथा सम्भावनाको यथार्थ अध्ययन गर्नु आवश्यक देखिन्छ।

नेपालको नयाँ संविधानले अवलम्बन गरेको संघीय शासन प्रणालीले आर्थिक विकासमा स्थानीय सरकारहरूको भूमिकालाई थप प्रभावकारी बनाएको छ। स्थानीय तहहरूले स्थानीय आर्थिक विकास, उद्यमशीलता प्रवर्द्धन, रोजगारी सिर्जना तथा निजी क्षेत्रसँगको सहकार्यलाई आफ्नो प्रमुख प्राथमिकतामा राख्दै आएका छन्। स्थानीय सरकार सञ्चालन ऐन, औद्योगिक व्यवसाय ऐन, विभिन्न कर तथा वित्तीय नीतिहरू, सहुलियतपूर्ण कर्जा कार्यक्रम, उद्यम विकास कार्यक्रम तथा विभिन्न क्षमता अभिवृद्धि सम्बन्धी योजनाहरूले उद्यमशीलताको विकासलाई प्रोत्साहन गर्ने प्रयास गरिरहेका छन्। तथापि व्यवहारमा साना तथा मझौला उद्यमहरूले वित्तीय पहुँचको अभाव, बजार विस्तारका चुनौती, कानूनी तथा नियामकीय जटिलता, प्रविधिको सीमित प्रयोग, दक्ष जनशक्तिको अभाव, अभिलेख व्यवस्थापनको कमजोरी, डिजिटल रूपान्तरणमा सीमित सहभागिता तथा प्रतिस्पर्धात्मक बजारमा टिकिरहनुपर्ने चुनौतीहरू सामना गरिरहेका छन्। यी समस्याहरूको वैज्ञानिक अध्ययनबिना प्रभावकारी नीति तथा कार्यक्रम निर्माण गर्न कठिन हुने भएकाले तथ्यमा आधारित अध्ययनको आवश्यकता झन् बढेको छ।

गण्डकी प्रदेशको प्रमुख आर्थिक केन्द्र तथा नेपालको महत्वपूर्ण पर्यटकीय शहरका रूपमा रहेको पोखरा महानगरपालिका व्यापार, सेवा, पर्यटन, कृषि तथा उत्पादनमूलक गतिविधिहरूको प्रमुख केन्द्र हो। पछिल्ला वर्षहरूमा यहाँ साना तथा मझौला उद्यमहरूको संख्या उल्लेखनीय रूपमा वृद्धि हुँदै गएको छ। पर्यटन, होटल तथा रेष्टुराँ व्यवसाय, उत्पादनमूलक उद्योग, कृषि उद्यम, खुद्रा तथा थोक व्यापार, सूचना प्रविधि, सेवा उद्योग तथा अन्य विविध व्यवसायिक गतिविधिहरूले स्थानीय अर्थतन्त्रलाई गतिशील बनाइरहेका छन्। यद्यपि, व्यवसायको विस्तारसँगै उद्यमीहरूले आर्थिक, कानूनी, वित्तीय तथा व्यवस्थापकीय पक्षमा विभिन्न चुनौतीहरू पनि सामना गरिरहेका छन्। त्यसैले पोखरा महानगरपालिकाभित्र सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको वास्तविक अवस्था, उनीहरूको वित्तीय व्यवहार, कर अनुपालन, कानूनी सचेतना, बजार पहुँच, ग्राहक व्यवस्थापन, सञ्चालन प्रणाली, डिजिटल अभ्यास तथा भविष्यप्रतिको दृष्टिकोणको समग्र अध्ययन आवश्यक देखिएको छ।

यसै सन्दर्भमा यो अध्ययन प्रतिवेदन तयार गरिएको हो। प्रतिवेदनको मुख्य उद्देश्य पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको समग्र व्यवसायिक अवस्थाको विश्लेषण गर्नु, उनीहरूले सामना गरिरहेका प्रमुख चुनौती तथा अवसरहरूको पहिचान गर्नु तथा भविष्यमा उद्यम विकासका लागि आवश्यक नीतिगत तथा कार्यक्रमगत सुधारका क्षेत्रहरू सुझावका रूपमा प्रस्तुत गर्नु हो। अध्ययनमा व्यवसायको प्रकृति, स्थापना, स्वामित्व संरचना, लगानी, ग्राहक बजार, वित्तीय व्यवस्थापन, कर प्रणाली, लेखा अभ्यास, डिजिटल प्रविधिको प्रयोग, कानूनी जोखिम, बजार प्रतिस्पर्धा, सञ्चालन व्यवस्थापन, ग्राहक सन्तुष्टि, व्यवसाय प्रवर्द्धन, सामाजिक सुरक्षा तथा

उद्यमशील सोच लगायतका विविध आयामहरूको विस्तृत विश्लेषण गरिएको छ। यसले केवल व्यवसायको आर्थिक अवस्थाको मात्र होइन, उद्यमको समग्र संस्थागत क्षमता, कानूनी अनुपालन, वित्तीय अनुशासन तथा व्यवस्थापकीय परिपक्वताको समेत मूल्याङ्कन गर्दछ।

यस प्रतिवेदनमा समावेश गरिएका तथ्याङ्कहरू सर्वेक्षणमार्फत सङ्कलन गरिएको प्राथमिक तथ्याङ्कमा आधारित छन्। अध्ययनमा संरचित प्रश्नावली प्रयोग गरी उद्यमीहरूबाट व्यवसाय सञ्चालनसँग सम्बन्धित विभिन्न आयामहरूको जानकारी सङ्कलन गरिएको छ। प्राप्त तथ्याङ्कलाई व्यवस्थित रूपमा वर्गीकरण, विश्लेषण तथा व्याख्या गरी प्रत्येक सूचकको प्रवृत्ति, अवस्था तथा त्यसबाट देखिने नीतिगत सन्देश प्रस्तुत गरिएको छ। अध्ययनले केवल सङ्ख्यात्मक विवरण प्रस्तुत नगरी ती तथ्याङ्कहरूको अर्थ, व्यवसायिक प्रभाव तथा नीतिगत महत्वलाई समेत विश्लेषण गरेको छ।

यस अध्ययनबाट प्राप्त निष्कर्षहरूले पोखरा महानगरपालिकाभित्र सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको वास्तविक अवस्था उजागर गर्नुका साथै उनीहरूले सामना गरिरहेका प्रमुख समस्या तथा चुनौतीहरूको स्पष्ट पहिचान गर्न सहयोग पुऱ्याउने अपेक्षा गरिएको छ। अध्ययनबाट वित्तीय पहुँच सुधार, कर तथा लेखा सम्बन्धी क्षमता विकास, कानूनी सचेतना अभिवृद्धि, डिजिटल रूपान्तरण, बजार विस्तार, व्यवसाय प्रवर्द्धन, व्यवस्थापकीय दक्षता विकास तथा सरकारी सेवाको प्रभावकारिता अभिवृद्धि सम्बन्धी नीतिगत सुधारका आधारहरू प्राप्त हुनेछन्। यसले स्थानीय सरकार, गण्डकी प्रदेश सरकार, संघीय सरकार, व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्र, उद्योग वाणिज्य संघ, वित्तीय संस्था, विकास साझेदार संस्था तथा निजी क्षेत्रलाई प्रमाणमा आधारित योजना तथा कार्यक्रम निर्माण गर्न सहयोग पुऱ्याउने विश्वास गरिएको छ।

समग्रमा, यो प्रतिवेदन पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको वर्तमान अवस्था, वित्तीय व्यवहार, कानूनी अनुपालन, बजार प्रतिस्पर्धा, व्यवस्थापकीय क्षमता, ग्राहक व्यवस्थापन तथा भविष्यको सम्भावनाको समग्र मूल्याङ्कन गर्ने एक महत्वपूर्ण दस्तावेजका रूपमा तयार गरिएको हो। यसमा प्रस्तुत विश्लेषण, निष्कर्ष तथा सुझावहरूले स्थानीय आर्थिक विकास, उद्यमशीलता प्रवर्द्धन, लगानी वृद्धि, रोजगारी सिर्जना तथा व्यवसायमैत्री वातावरण निर्माणका लागि उपयोगी आधार प्रदान गर्ने अपेक्षा गरिएको छ। साथै, साना तथा मझौला उद्यमहरूको दिगो विकास, प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि तथा समावेशी आर्थिक रूपान्तरणका लागि आवश्यक नीति तथा कार्यक्रम निर्माणमा यो प्रतिवेदन सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा उपयोगी हुने विश्वास गरिएको छ।

अध्ययनको औचित्य

पोखरा महानगरपालिकाको दीर्घकालीन लक्ष्य "समृद्ध पोखरा महानगर, सुखी नगरवासी" लाई साकार पार्ने उद्देश्यका साथ आर्थिक विकास महाशाखा अन्तर्गतको व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रले महानगरभित्र सञ्चालित साना तथा मझौला उद्यमहरूको व्यवसायिक अवस्था विश्लेषण, समस्या पहिचान तथा समाधानका सम्भावित उपायहरूको अध्ययन गरी व्यवसायलाई दिगो, प्रतिस्पर्धी र व्यवस्थित बनाउने लक्ष्यसहित "उद्यम क्लिनिक कार्यक्रम" सञ्चालन गर्ने अवधारणा अघि सारेको थियो।

यस कार्यक्रमको प्रारम्भिक चरणमा उद्यम क्लिनिकमार्फत प्राविधिक तथा व्यवस्थापकीय सहयोग प्राप्त गर्न इच्छुक साना तथा मझौला व्यवसायहरूबाट आवेदन आह्वान गरिएकोमा पोखरा उद्योग वाणिज्य संघबाट १७ वटा र लेखनाथ उद्योग वाणिज्य संघबाट २० वटा गरी कुल ३७ वटा प्रारम्भिक प्रतिवेदन प्राप्त भएको थियो। यद्यपि व्यवसायहरूको विस्तृत परीक्षण तथा मूल्याङ्कन गरी निष्कर्ष प्रस्तुत गर्नुअघि उद्यम क्लिनिक सञ्चालनको स्पष्ट कार्यविधि, मूल्याङ्कनका आधार तथा अध्ययन प्रक्रियाको निर्धारण आवश्यक रहेको देखियो। सोही आवश्यकतालाई सम्बोधन गर्न प्रारम्भिक

अध्ययन सञ्चालन गर्ने निर्णय गरिएको थियो। यस सन्दर्भमा व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रद्वारा मिति २०८२/०९/०७ मा प्रकाशित सूचना अनुसार पोखरा रिसर्च सेन्टरले सम्बन्धित क्षेत्रमा आफ्नो विज्ञता प्रस्तुत गर्दै आशयपत्र पेश गरेको थियो। उक्त प्रक्रियागत रूपमा छनोट भए पश्चात् पोखरा रिसर्च सेन्टरले उद्यम क्लिनिक कार्यक्रमको प्रारम्भिक अध्ययन तथा मूल्याङ्कन कार्य सम्पन्न गर्ने जिम्मेवारी प्राप्त गरी अध्ययन प्रक्रिया अघि बढाएको हो।

अध्ययन विधि

मिति २०८२ साल पौष २९ गते मंगलबारका दिन उद्योग वाणिज्य संघको अमृत कक्षमा यस कार्यक्रमको अभिमुखीकरण भइ औपचारिक रूपमा प्रारम्भ भएको थियो। यसै अभिमुखीकरण कार्यक्रमबाट साना तथा मझौला उद्यम व्यवसायीबाट प्राप्त भएका १० वटा समस्याहरूको विस्तृतिकरण र समाधानका उपायसमेत सरोकारवालाहरूलाई उपलब्ध गराएका थियौ। उद्यम क्लिनिक मार्फत गरिएको प्रारम्भिक मूल्याङ्कन प्रतिवेदन अध्ययनलाई वस्तुगत, तथ्यपरक तथा परिणाममुखी बनाउन गुणात्मक तथा परिमाणात्मक दुवै प्रकारका अनुसन्धान विधिहरू अवलम्बन गरिएको थियो। अध्ययनका क्रममा कार्यक्रमसँग सम्बन्धित नीतिगत तथा कानूनी दस्तावेज, सन्दर्भ सामग्री, प्रतिवेदन तथा अन्य उपलब्ध स्रोतहरूको विस्तृत पुनरावलोकन गरिएको थियो। त्यसैगरी सम्बन्धित व्यवसायहरूको वास्तविक अवस्था बुझ्न स्थलगत अवलोकन तथा निरीक्षणमार्फत आवश्यक तथ्याङ्क र जानकारी सङ्कलन गरिएको थियो। यस प्रारम्भिक अध्ययन प्रतिवेदन पर्यटन, बजार व्यवस्थापन (मार्केटिङ), कृषि, सामाजिक विज्ञान, अर्थशास्त्र, वित्तीय व्यवस्थापन तथा सुशासनका क्षेत्रमा विज्ञता हासिल गरेका विशेषज्ञहरूबाट तयार गरिएको थियो। उक्त अध्ययन प्रतिवेदनमा भएका ८४ वटा प्रश्नहरूको विषयमा प्रत्यक्ष अवलोकन, अन्तरवार्ता तथा सरोकारवालाहरूसँगको अन्तरक्रियामार्फत व्यवसायहरूको सञ्चालन अवस्था, चुनौती, अवसर तथा सुधारका सम्भावित क्षेत्रहरूको विश्लेषण गरेका थियौ। पोखरा महानगरपालिका व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्र र पोखरा रिसर्च सेन्टरबीच भएको सम्झौता अनुसार अध्ययनको कार्यक्षेत्र निर्धारण गरी मूल्याङ्कन प्रक्रिया सञ्चालन गरिएको थियो। त्यसैगरी प्रारम्भिक अध्ययनको क्रममा पोखरा पोखरा उद्योग वाणिज्य संघ र लेखनाथ उद्योग वाणिज्य संघसंग सहकार्य गरी सम्पन्न गरियो। उक्त प्रारम्भिक प्रतिवेदन मार्फत प्राप्त तथ्याङ्कलाई थप विस्तृत रूपमा बुझ्न अध्ययनमा सहभागी सम्पूर्ण व्यवसायीहरूलाई सम्भव भएसम्म प्रत्यक्ष नभए परोक्ष रूपमा संवाद गरि त्यस विषयलाई पनि रिपोर्टमा समावेश गरिएको छ।

समष्टिगत प्रतिवेदनको सांराश

१. पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रभित्र सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको स्थापना, व्यवसायिक संरचना, लगानी स्रोत, बजार पहुँच तथा उद्यम सञ्चालनका प्रमुख उद्देश्यहरू के-कस्ता छन् र यी पक्षहरूले स्थानीय उद्यमशीलता तथा आर्थिक विकासमा कस्तो प्रभाव पारेका छन् ?

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रभित्र सञ्चालनमा रहेका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू लामो समयदेखि सञ्चालनमा रहेकाले यहाँको व्यवसायिक वातावरण स्थिर र अपेक्षाकृत परिपक्व रहेको देखिन्छ। उद्यम स्थापना गर्ने क्रममा बजारको सम्भाव्यता, पारिवारिक व्यवसायिक पृष्ठभूमि तथा उद्यमीहरूको पूर्व अनुभवले महत्वपूर्ण भूमिका खेलेको पाइन्छ। यसले सामाजिक तथा आर्थिक पक्षहरूले उद्यमशीलता विकासमा प्रभाव पार्ने तथ्य स्पष्ट गर्दछ। त्यसैगरी उद्यमहरूको प्रकृति सेवा, उत्पादन, कृषि लगायत विविध क्षेत्रमा फैलिएको छ। अधिकांश उद्यमहरू एकल स्वामित्वमा सञ्चालन भएपनि केही साझेदारी तथा संस्थागत संरचनामा पनि रहेका छन्। यसले व्यक्तिगत नेतृत्व प्रधान भएपनि औपचारिक संरचनातर्फ क्रमशः रूपान्तरण हुँदै गएको संकेत गर्दछ। प्रायः उद्यमहरू पर्याप्त पूँजी लगानीसहित स्थापना भएकाले दीर्घकालीन सञ्चालन र विस्तारप्रति उद्यमीहरूको प्रतिबद्धता देखिन्छ। भौगोलिक रूपमा सबै उद्यमहरू शहरी क्षेत्रमा केन्द्रित रहेका छन्। बजार पहुँच, पूर्वाधार र उपभोक्ता उपलब्धताले प्रभाव पारेको छ। त्यसैगरी अर्को महत्वपूर्ण पक्ष भनेको बजार पहुँचको दृष्टिले अधिकांश उद्यमहरू स्थानीय बजारमा केन्द्रित भएपनि केहीले प्रादेशिक, राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय स्तरसम्म विस्तार गरेका छन्। यसले प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता र विस्तारका सम्भावना दुवै देखाउँदछ। उद्यम स्थापना मुख्यतः स्वरोजगार, आय आर्जन र आत्मनिर्भरता प्राप्तिका लागि गरिएको पाइन्छ। त्यसकासाथसाथै केही उद्यमहरू सामाजिक उद्देश्य र पारिवारिक परम्परासँग पनि जोडिएका छन्। प्रारम्भिक लगानीका स्रोतहरूमा बैंक तथा वित्तीय संस्था, व्यक्तिगत बचत र पारिवारिक तथा मित्र सहयोग प्रमुख रहेका छन्, जसले औपचारिक र अनौपचारिक दुवै वित्तीय स्रोतको भूमिका देखाउँछ।

२. पोखरा महानगरपालिका क्षेत्र भित्र सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको कर अनुपालन, वित्तीय पहुँच, लेखा व्यवस्थापन, जोखिम व्यवस्थापन तथा क्षमता विकासको वर्तमान अवस्था कस्तो छ र यी पक्षहरूले उद्यमहरूको वित्तीय प्रदर्शन तथा व्यवसाय विस्तारमा कस्तो प्रभाव पारेका छन् ?

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा सञ्चालनमा रहेका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू औपचारिक रूपमा कर प्रणालीभित्र आबद्ध रहेका छन्। उद्यमीहरूमा कर दर्ता, कर चुक्ता प्रमाणपत्र प्राप्ति तथा कर विवरण पेश गर्ने अभ्यासप्रति सकारात्मक प्रवृत्ति देखिए पनि कर दायित्व, अनुपालन तथा प्रक्रियासम्बन्धी ज्ञान सबैमा समान रूपमा विकसित भएको पाइँदैन। कर सम्बन्धी जरिवानाको अनुभव तथा तालिमको आवश्यकता जस्ता पक्षहरूले कर प्रशासन र कर शिक्षालाई अझ सुदृढ बनाउनुपर्ने देखाउँछन्। वित्तीय व्यवस्थापनका लागि बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू प्रमुख स्रोतका रूपमा रहेका छन्। उद्यमीहरूले सहज ऋण सुविधा, सहुलियत ब्याजदर र सरल कर्जा प्रक्रियालाई व्यवसाय विस्तारका लागि महत्वपूर्ण मानेका छन्। तर कागजी प्रक्रिया, धितो तथा सर्तहरूका कारण चुनौतीहरू पनि विद्यमान छन्। ब्याजदरप्रतिको धारणा मिश्रित रहेको छ भने निजी र सार्वजनिक बैंक सेवाको अनुभवमा पनि भिन्नता देखिन्छ। अधिकांश उद्यमहरूमा ऋण भुक्तानी अनुशासन सन्तोषजनक रहेको पाइन्छ।

त्यसैगरी जोखिम व्यवस्थापनका लागि बीमा सेवाप्रति रुचि बढ्दै गएको भए पनि सबै उद्यमहरू यसको पहुँचमा पुगेका छैनन्। सरकारी अनुदान तथा सहुलियतपूर्ण कार्यक्रमहरूको पहुँच सीमित रहेकोले उद्यमीहरूले क्षमता विकास, बजार प्रवर्द्धन, प्रविधि र उपकरण सुधारमा थप सरकारी सहयोगको आवश्यकता महसुस गरेका छन्। अर्कोतर्फ लेखा तथा

वित्तीय व्यवस्थापनमा अधिकांश उद्यमहरूले वित्तीय अभिलेख राख्ने, लेखा नियम पालना गर्ने तथा आन्तरिक वा बाह्य लेखापरीक्षण गर्ने अभ्यास अपनाएका छन्। तर लेखा प्रणालीमा एकरूपता नभएका कारण धेरै उद्यमहरू अझै परम्परागत अभिलेख प्रणालीमा निर्भर छन् भने डिजिटल लेखा प्रणाली विस्तारको चरणमा छ। डिजिटल भुक्तानी प्रणालीप्रति भने उच्च स्वीकार्यता देखिएकाले प्रविधिको बढ्दो प्रयोगलाई संकेत गर्दछ। लेखा सम्बन्धी तालिम, वित्तीय साक्षरता तथा प्रतिवेदन बुझ्ने क्षमतामा उद्यमीहरूबीच विविधता देखिन्छ। धेरैले व्यवहारिक अनुभवबाट ज्ञान हासिल गरे पनि औपचारिक तालिमको आवश्यकता महसुस गरेका छन्।

३. पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कानूनी तथा नियामकीय अभ्यास, जोखिम व्यवस्थापन, कानूनी सचेतना र सरकारी तथा निजी क्षेत्रबीचको संवादको वर्तमान अवस्था कस्तो छ र यसलाई सुधार गर्न के-कस्ता संस्थागत उपायहरू आवश्यक छन् ?

पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कानूनी तथा नियामकीय अभ्यास मिश्रित रहेको देखाउँछ। अधिकांश उद्यमहरूले समय समयमा प्रचलित कानून अनुसार व्यवसायिक अभ्यास समीक्षा गर्ने गरे पनि नियमित र संस्थागत कानूनी समीक्षा प्रणाली अझै पूर्ण रूपमा विकसित भएको छैन। केही उद्यमहरूमा नियमित अभ्यास भए पनि ठूलो हिस्सा अनियमित रूपमा मात्र यस्तो समीक्षा गर्ने अवस्थामा रहेको पाइन्छ। यसले औपचारिक प्रणालीको आवश्यकता देखाउँछ। उद्यमहरूले सामना गर्ने प्रमुख चुनौतीमध्ये कानूनी तथा नियामकीय जोखिम प्रमुख रहेको छ। त्यसपछि वित्तीय जोखिम र बजार प्रतिस्पर्धा रहेका छन्। यसले नीतिगत परिवर्तन, कानूनी जटिलता र वित्तीय अस्थिरताले व्यवसाय सञ्चालनमा प्रत्यक्ष प्रभाव पारिरहेको देखिन्छ। त्यसैगरी व्यवसायसम्बन्धी नियम र प्रक्रियाबारे उद्यमीहरूको बुझाइ मध्यम स्तरको रहेकाले केही जानकार भए पनि ठूलो हिस्सा सीमित जानकारीमै आधारित छ। सरकारी निकाय र उद्यमीबीचको परामर्श पनि असन्तुलित देखिन्छ, जहाँ केहीले नियमित संवाद भएको बताए पनि धेरैले पर्याप्त नभएको अनुभव गरेका छन्।

४. पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको बजार पहुँच, डिजिटल रूपान्तरण, प्रविधि अवलम्बन, प्रतिस्पर्धात्मक अवस्था, मुद्रास्फीति प्रभाव, मानव संसाधन व्यवस्थापन र ग्राहक व्यवहारको वर्तमान अवस्था कस्तो छ र यी क्षेत्रमा दिगो सुधार तथा व्यवसायिक क्षमता वृद्धि गर्न कस्ता रणनीतिक तथा नीतिगत हस्तक्षेप आवश्यक छन्?

पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको बजार पहुँच सामान्यतया मध्यम स्तरको रहेको देखाउँछ। अधिकांश उद्यमहरू सीमित भौगोलिक क्षेत्र र निश्चित ग्राहक समूहभित्र केन्द्रित छन्। यसले बजार विस्तार र प्रतिस्पर्धात्मक क्षमतामा सीमितता रहेको संकेत गर्दछ। केही उद्यमहरूको बजार पहुँच अत्यन्त सीमित रहेको अवस्था पनि देखिन्छ भने निकै कम मात्र उद्यमहरू व्यापक बजारमा प्रवेश गर्न सफल भएका छन्। त्यसले बजार विविधीकरण, ब्रान्ड प्रवर्द्धन र नयाँ बजार अवसरको खोजी आवश्यक रहेको स्पष्ट पार्दछ। डिजिटल व्यापारको सन्दर्भमा अनलाइन बिक्री प्रणाली अझै प्रारम्भिक चरणमा रहेको देखिन्छ। त्यसैगरी धेरै उद्यमहरू अझै परम्परागत बिक्री प्रणालीमा निर्भर छन् भने केहीले मात्र नियमित रूपमा अनलाइन माध्यम प्रयोग गर्ने गरेका छन्। सामाजिक सञ्जाल तथा डिजिटल प्लेटफर्मको प्रयोग भने क्रमशः बढ्दै गएको भए पनि ई-कमर्सको पूर्ण उपयोग अझै सीमित छ। अनलाइन ब्रान्ड दर्ता गर्ने अभ्यास पनि न्यून रहेको देखिन्छ। यसले डिजिटल बजारमा ब्रान्ड संरक्षण र बौद्धिक सम्पत्ति अधिकारप्रतिको सचेतना कमजोर रहेको संकेत गर्दछ। डिजिटल प्रविधिको प्रयोग भने समग्रमा विस्तार हुँदै गएको छ। विशेषगरी डिजिटल भुक्तानी प्रणाली (जस्तै क्यूआर कोड, मोबाइल बैंकिङ) व्यापक रूपमा अपनाइएकाले

नगदरहित कारोबारलाई प्रोत्साहन गरेको छ। यद्यपि लेखा सफ्टवेयर, डिजिटल बजार व्यवस्थापन र ई-कमर्स प्रणालीको प्रयोग अझै सीमित रहेको देखिन्छ। यसले डिजिटल रूपान्तरण असमान रूपमा अघि बढिरहेको स्पष्ट पार्छ।

प्रतिस्पर्धात्मक वातावरणको दृष्टिले बजार अत्यन्तै प्रतिस्पर्धी रहेको पाइन्छ। मूल्य, गुणस्तर र ग्राहक सेवा सुधार नगरे व्यवसाय टिकाउन कठिन हुने अवस्था देखिन्छ। मुद्रास्फीतिको प्रभाव पनि उच्च रहेको छ, जसले लागत वृद्धि, नाफा घट्ने जोखिम र व्यवसायिक स्थायित्वमा चुनौती सिर्जना गरेको छ। त्यसैगरी मानव संसाधन व्यवस्थापनको सन्दर्भमा कर्मचारी तालिम प्रायः आवश्यकता अनुसार मात्र प्रदान हुने गरेको छ भने केही उद्यमहरूले नियमित तालिम सञ्चालन गर्ने गरेका छन्। ठूलो हिस्सा उद्यमहरूमा औपचारिक तालिम प्रणाली कमजोर रहेको देखिन्छ। कर्मचारी उत्प्रेरणामा मुख्यतः आर्थिक प्रोत्साहन (तलब र बोनस) रहेको छ भने गैर-आर्थिक प्रोत्साहनको प्रयोग सीमित छ। कर्मचारी कार्यसम्पादनप्रति समग्र सन्तुष्टि मध्यम स्तरको रहेको पाइन्छ। यसले सुधारको सम्भावना देखाउँछ। ग्राहक व्यवहारका दृष्टिले ग्राहक पुनः आगमन दर उत्साहजनक रहेको छ र अधिकांश ग्राहकहरू सन्तुष्ट रहेको देखिन्छ। तर ग्राहक प्रतिक्रिया सङ्कलन प्रणाली सबै उद्यमहरूमा समान रूपमा विकसित भएको छैन। ग्राहक गुनासोको प्रमुख कारण मूल्य निर्धारण रहेको देखिन्छ भने त्यसपश्चात गुणस्तर र सेवा ढिलाइ प्रमुख कारणका रूपमा रहेका छन्।

५. पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको सञ्चालन दक्षता, व्यवसायिक योजना अभ्यास, बजार प्रवर्द्धन, लगानी र विस्तार प्रवृत्ति, जोखिम व्यवस्थापन, संस्थागत संलग्नता तथा सामाजिक सुरक्षा सहभागिताको वर्तमान अवस्था कस्तो छ र यी क्षेत्रमा व्यवसायिक दिगोपना तथा प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि गर्न कस्ता नीति तथा रणनीतिक हस्तक्षेप आवश्यक छन्?

पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूको सञ्चालन दक्षता समग्रमा मध्यमदेखि उच्च स्तरको देखिन्छ। यद्यपि व्यवस्थापकीय प्रक्रिया, स्रोतसाधन उपयोग र प्रविधि प्रयोगमा अझै सुधारको आवश्यकता रहेको छ। यस विषयले उत्पादकत्व र व्यवसायिक दक्षता बढाउन संरचनागत सुधार आवश्यक रहेको देखाउँदछ। त्यसैगरी प्रमुख चुनौतीहरूमा प्रतिस्पर्धात्मक दबाब, कर्मचारी व्यवस्थापन, वित्तीय अभाव र बजार प्रवर्द्धनको कठिनाइ रहेकाले उद्यमको दिगोपन र विस्तार क्षमतामा प्रभाव पारिरहेको छ। अर्कोतर्फ व्यवसायिक योजना अभ्यास मिश्रित छ। केही उद्यम योजना अनुसार सञ्चालन भए पनि ठूलो हिस्सा अझै योजनाविहीन भएकाले रणनीतिक सोचको कमी देखिन्छ। प्रवर्द्धनका लागि परम्परागत माध्यमको प्रभुत्व कायम रहे पनि डिजिटल मार्केटिङको प्रयोग सीमित मात्रामा बढिरहेको छ। लगानी प्रवृत्ति क्रमिक र सावधानीपूर्ण हुदाँ थप वित्तीय तथा प्राविधिक सहयोग आवश्यक देखिन्छ।

त्यसैगरी व्यवसायिक जोखिममध्ये बजार प्रतिस्पर्धा प्रमुख हो। त्यसपछि वित्तीय अस्थिरता र नियामकीय परिवर्तन रहेका छन्। जोखिम व्यवस्थापन रणनीति सुदृढ गर्नुपर्ने आवश्यकता स्पष्ट छ। संस्थागत संलग्नतामा व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रसँगको सम्बन्ध कमजोर देखिन्छ र यसको सेवा उपयोग पनि न्यून छ, जसले प्रभावकारिता सीमित बनाएको छ। यस पोखरा महानगर क्षेत्रका उद्यमीहरूको धारणा मिश्रित रहेको र विशेषगरी तालिम, वित्तीय परामर्श, बजार प्रवर्द्धन र नेटवर्किङ सेवामा सुधारको अपेक्षा छ। नियामकीय तथा प्रक्रियागत ज्ञान आधारभूत स्तरमै सीमित छ। यसले व्यवसायिक साक्षरता सुधार आवश्यक देखाउँदछ। त्यसकासाथसाथै सामाजिक सुरक्षा कोषमा सहभागिता पनि न्यून रहेको देखिनाले श्रम कल्याण प्रणालीको विस्तारमा चुनौती देखाउँछ।

६. पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा उद्यमशील सोच, दीर्घकालीन व्यवसायिक दृष्टिकोण, योजना अभ्यास, जोखिम वहन गर्ने प्रवृत्ति र नवप्रवर्तनमा लगानीको वर्तमान अवस्था कस्तो छ र यी पक्षहरूलाई सुदृढ गरी उद्यमहरूको नवप्रवर्तनशीलता तथा दीर्घकालीन प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि गर्न कस्ता रणनीतिक हस्तक्षेप आवश्यक छन् ?

पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा उद्यमशील सोच समग्रमा सकारात्मक रहेको देखाउँदछ। धेरै उद्यमीहरूले आफूलाई नवप्रवर्तनशील र सक्रिय रूपमा प्रस्तुत गरेका छन् भने केहीले मध्यम स्तरको नवप्रवर्तनशीलता देखाएका छन्। अझै पनि केही उद्यमहरू परम्परागत तर अनुकूलनशील दृष्टिकोणमा आधारित छन्। यसले उद्यमशील मानसिकता विकसित हुँदै गएको भए पनि पूर्ण रूपमा नवप्रवर्तनमुखी संस्कृति स्थापित हुन बाँकी रहेको संकेत गर्दछ। दीर्घकालीन व्यवसायिक दृष्टिकोणको सन्दर्भमा अधिकांश उद्यमीहरू भविष्यप्रति स्पष्ट र योजनाबद्ध सोच राख्ने गरेको देखिन्छ। केहीले व्यवसायीहरूलेअत्यन्तै स्पष्ट दीर्घकालीन दृष्टिकोण व्यक्त गरेका छन् भने उल्लेखनीय हिस्सा केही हदसम्म स्पष्ट योजना सहित सञ्चालनमा रहेको पाइन्छ। त्यसकासाथसाथै थोरै मात्र उद्यमीहरूमा स्पष्ट दृष्टिकोणको अभाव देखिन्छ। यसले समग्रमा रणनीतिक सोच सकारात्मक भए पनि सबै उद्यमहरूमा समान रूपमा विकसित नभएको देखाउँछ।

त्यसैगरी व्यवसाय वृद्धिका लागि भावी योजना अभ्यास मिश्रित रहेको छ। धेरै उद्यमहरूले नियमित रूपमा भविष्य योजना बनाउने गरे पनि केहीले विरलै वा कहिल्यै योजना नबनाउने अवस्था पनि देखिन्छ। यसले केही उद्यमहरूमा रणनीतिक योजना अभ्यास सबल भए पनि केहीमा अझै कमजोर रहेको संकेत गर्दछ। त्यसले दीर्घकालीन विकास क्षमतामा असमानता सिर्जना गर्न सक्छ। जोखिम वहन गर्ने प्रवृत्ति मध्यमदेखि उच्च स्तरसम्म फैलिएको देखिन्छ। अधिकांश उद्यमीहरू व्यवसाय विस्तारका लागि केही हदसम्म जोखिम लिन तयार छन् भने केही उच्च जोखिम लिन पनि इच्छुक छन्। तथापि केही उद्यमीहरू सीमित वा कुनै जोखिम लिन नचाहने प्रवृत्तिमा छन्। यसले उद्यमीहरूमा सावधानी र अवसर दुबैलाई सन्तुलनमा राख्ने व्यवहार देखाउँदछ। नवप्रवर्तनमा लगानी गर्ने प्रवृत्ति समग्रमा सकारात्मक देखिन्छ। उल्लेखनीय हिस्सा उद्यमहरूले नयाँ विचार, प्रविधि र नवप्रवर्तनमा नियमित लगानी गरिरहेका छन्। केही उद्यमहरू विरलै वा कहिल्यै लगानी नगर्ने अवस्थामा छन्। यसले प्रविधि तथा नवप्रवर्तन अपनाउने क्षमतामा असमानता रहेको देखिन्छ। त्यकारणले दीर्घकालीन प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता वृद्धि गर्न नवप्रवर्तनमैत्री वातावरण, तालिम तथा प्राविधिक सहयोग आवश्यक रहेको स्पष्ट पार्दछ।

७. पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा मानव संसाधन व्यवस्थापन, कर्मचारी संरचना, सीप विकास, तालिम अभ्यास, कार्यसम्पादन मूल्याङ्कन, कर्मचारी सन्तुष्टि तथा पलायनको वर्तमान अवस्था कस्तो छ र यी क्षेत्रमा सुधारका लागि कस्ता संस्थागत तथा नीतिगत हस्तक्षेप आवश्यक छन्?

पोखरा महानगरपालिकामा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा मानव संसाधन तथा कर्मचारी व्यवस्थापनको अवस्था समग्रमा मध्यमदेखि कमजोर रहेको देखाउँछ। सीपयुक्त जनशक्ति प्राप्त गर्ने अवस्था चुनौतीपूर्ण रहेको छ। यस क्षेत्रमा अधिकांश उद्यमीहरूले दक्ष तथा अर्ध-दक्ष जनशक्ति सजिलै उपलब्ध नहुने देखिएको छ। यसले समयमै कर्मचारी नियुक्ति, सेवा प्रवाह र लागत व्यवस्थापनमा प्रत्यक्ष असर पारेको देखिन्छ। त्यसैगरी कर्मचारी संरचनाको दृष्टिले यी उद्यमहरू प्रायः साना र पारिवारिक प्रकृतिका छन्। यसमा सीमित संख्यामा मात्र कर्मचारी कार्यरत छन्। यस्तो संरचनाले निर्णय प्रक्रिया छिटो बनाउने भए पनि श्रम विभाजन, विशेषज्ञता विकास र

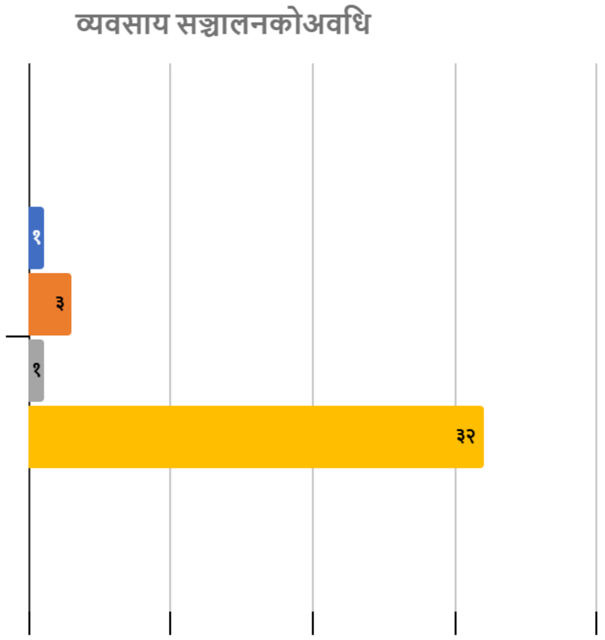
संगठनात्मक विस्तारमा सीमितता सिर्जना गर्दछ र कर्मचारीको सीप संरचनामा अर्ध-दक्ष जनशक्तिको प्रमुखता रहेको देखिनुले उत्पादनशीलता र नवप्रवर्तन क्षमतामा केही हदसम्म सीमित प्रभाव पार्छ।

त्यसैगरी तालिम तथा क्षमता विकास अभ्यासहरू प्रायः अनियमित र आवश्यकतामा आधारित रहेको पाइन्छ। धेरै उद्यमहरूले नियमित तालिम प्रणाली अपनाएको देखिँदैन। यसले दीर्घकालीन मानव संसाधन विकासमा कमजोरी देखाउँछ। त्यसकासाथसाथै कार्यसम्पादन मूल्याङ्कन पनि औपचारिकभन्दा बढी अनौपचारिक र अवसरमा आधारित रहेको छ जसकारण कर्मचारीको कार्यक्षमता सुधार र उत्तरदायित्व विकासमा सीमित प्रभाव पार्छ। मानव संसाधन नीति कार्यान्वयन अवस्था पनि कमजोर देखिन्छ। यस क्षेत्रमा धेरै उद्यमहरूमा स्पष्ट नीति नै नभएको वा आंशिक रूपमा मात्र लागू भएको पाइन्छ। यसले नियुक्ति, पदोन्नति र अनुशासनात्मक प्रक्रियामा असमानता ल्याउने जोखिम बढाउँछ। कर्मचारी सन्तुष्टि समग्रमा मध्यम स्तरको भए पनि केही हदसम्म सकारात्मक रहेको देखिन्छ तर गुणस्तर सुधारको आवश्यकता स्पष्ट गर्दछ। अर्कातर्फ कर्मचारी पलायन प्रमुख चुनौतीका रूपमा देखिएको छ। यसले व्यवसायिक निरन्तरता, तालिममा गरिएको लगानीको प्रतिफल र सेवा गुणस्तरमा नकारात्मक प्रभाव पार्दछ। त्यसैगरी निर्णय प्रक्रियामा कर्मचारी सहभागिता केही उद्यमहरूमा देखिए पनि प्रायः अनौपचारिक प्रकृतिको रहेको छ।

भाग - १

व्यवसाय सम्बन्धी विवरण

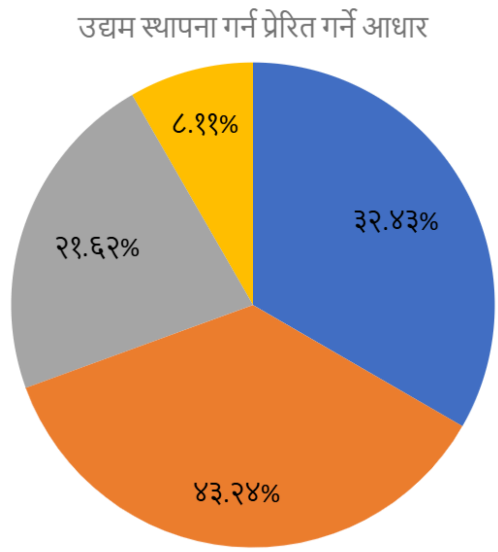
१. व्यवसाय सञ्चालनको अवधि



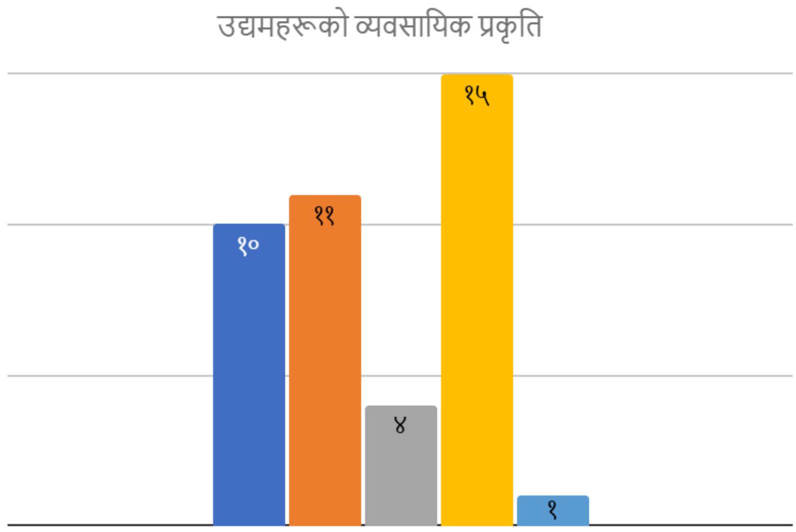
पोखरा महानगर क्षेत्रमा सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यम सम्बन्धी अध्ययनले अधिकांश उद्यमहरू दीर्घकालीन रूपमा सञ्चालन हुँदै आएको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी उद्यमीहरूमध्ये ८६.४८ प्रतिशत पाँच वर्षभन्दा बढी समयदेखि सञ्चालनमा रहेको जसले पोखरामा अपेक्षाकृत स्थिर तथा अनुभवी व्यवसायिक समुदायको उपस्थिति रहेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी ८.१० प्रतिशत उद्यम एक वर्षभन्दा बढी तर तीन वर्षभन्दा कम अवधिदेखि सञ्चालनमा रहेका छन् भने २.७० प्रतिशत उद्यम एक वर्षभन्दा कम अवधिदेखि सञ्चालनमा रहेका छन् भने सोही २.७० प्रतिशत उद्यम व्यवसाय तीन वर्षभन्दा बढी तर पाँच वर्षभन्दा कम अवधिदेखि सञ्चालनमा रहेका देखिन्छन्।

२. उद्यम स्थापना गर्न प्रेरित गर्ने आधार

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा ४३.२४ प्रतिशत उद्यम स्थापना गर्न प्रेरित गर्ने प्रमुख आधारका रूपमा बजार सम्भाव्यता अध्ययनलाई आधार मानेको देखिन्छ। त्यसैगरी ३२.४३ प्रतिशत उद्यमी पारिवारिक व्यवसायिक पृष्ठभूमिबाट प्रेरित भएको देखिँदा पारिवारिक उद्यमशीलताको प्रभावलाई स्पष्ट गर्दछ। त्यसकासाथसाथै २१.६२ प्रतिशत उद्यमीहरू आफ्नै पहिले गरिरहेको कार्यको व्यवसायिक अनुभवबाट प्रेरित भई उद्यम स्थापना गरेका छन् भने ८.११ प्रतिशत उद्यमीहरू आफन्त, साथीभाइ तथा निकट व्यक्तिहरूको सुझाव तथा प्रोत्साहनबाट व्यवसायमा प्रवेश गरेको देखिन्छ।

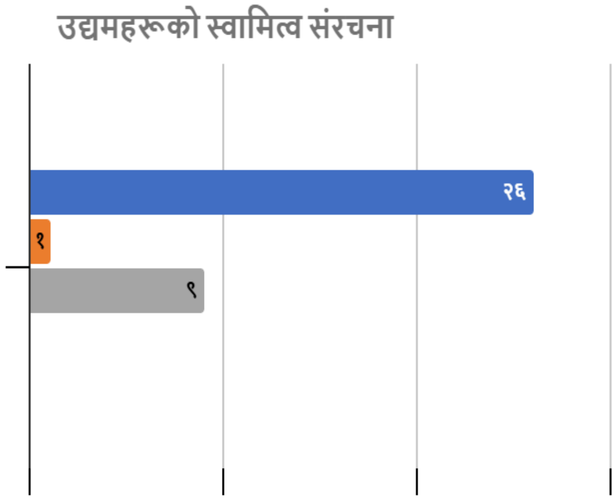


३. उद्यमहरूको व्यवसायिक प्रकृति



पोखरा महानगरपालिका भित्रका साना तथा मझौला उद्यम व्यवसायहरूको प्रकृतिलाई अध्ययन गर्दा उद्यम अन्य विविध व्यवसायिक क्षेत्र (जस्तैः इलेक्ट्रिक तथा मेकानिकल स्पेयर पार्ट्स खरिद बिक्री, निर्माण सामग्री) मा संलग्न रहेका पाइन्छ। त्यसैगरी दोस्रोमा उद्यम व्यवसायीहरू सेवा क्षेत्रमा आधारित भएका कारण स्थानीय अर्थतन्त्र सेवामा केन्द्रित व्यवसायिक क्षेत्रको बढ्दो महत्त्वलाई प्रतिबिम्बित गर्दछ। तेस्रोमा भने केही उत्पादनमूलक उद्यमहरूको हिस्सा रहेको छन् भने बाँकीको उद्यम व्यवसायीहरू कृषि क्षेत्रमा आधारित छन्।

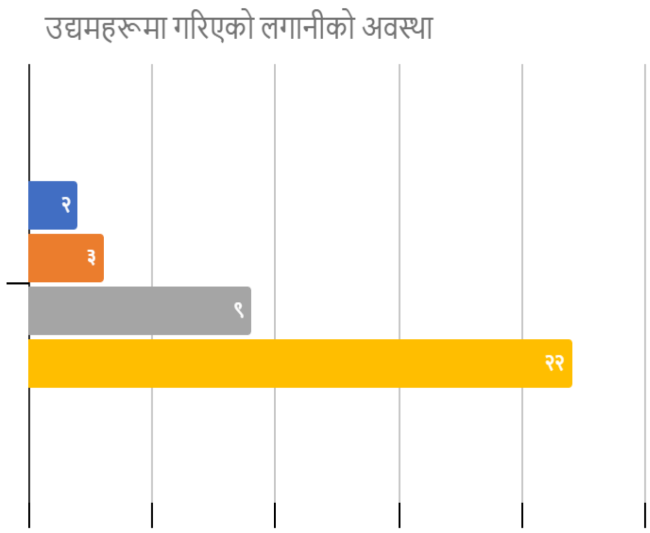
४. उद्यमहरूको स्वामित्व संरचना



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा गरिएको अध्ययन अनुसार सञ्चालनमा रहेका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू एकल स्वामित्वमा आधारित रहेका छन्। सर्वेक्षणमा सहभागी ७०.२७ प्रतिशत उद्यमहरू एकल स्वामित्वमा सञ्चालन भएको हुदाँ व्यवसाय सञ्चालनमा व्यक्तिगत लगानी, निर्णायक क्षमता तथा व्यवस्थापनको उच्च भूमिका रहेको देखाउँछ। त्यसैगरी २४.३२ प्रतिशत उद्यमहरू प्राइभेट लिमिटेड कम्पनीका रूपमा दर्ता भई सञ्चालनमा रहेका छन्। यसले व्यवसाय विस्तार, औपचारिक व्यवस्थापन प्रणाली तथा संस्थागत संरचनातर्फ उद्यमीहरूको आकर्षण बढ्दै गएको संकेत गर्दछ। त्यसकासाथसाथै २.७० प्रतिशत उद्यमहरू संयुक्त स्वामित्वमा सञ्चालन भइरहेका हुदाँ साझेदारीका आधारमा पूँजी, जोखिम तथा जिम्मेवारी बाँडफाँट गरिएको पाइन्छ।

५. उद्यमहरूमा गरिएको लगानीको अवस्था

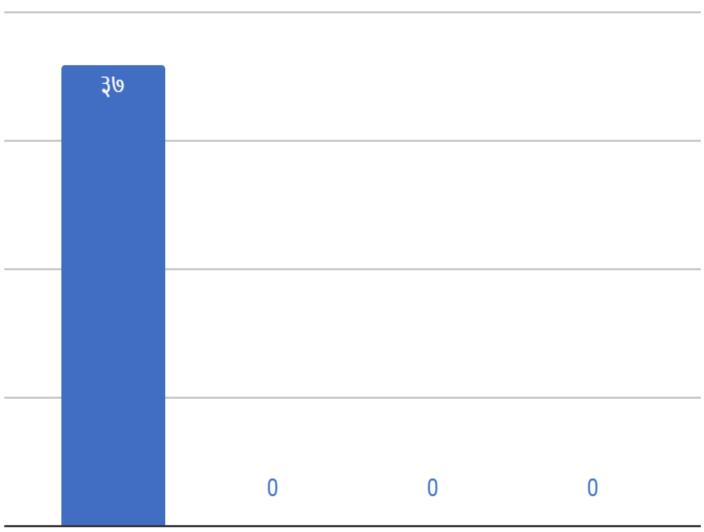
पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू अपेक्षाकृत उच्च पूँजी लगानीमा आधारित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५९.४५ प्रतिशत उद्यमहरूले रु. २० लाखभन्दा बढी लगानी गरेका छन्। यसले उद्यमहरू आर्थिक रूपमा तुलनात्मक रूपमा सुदृढ रहेको तथा दीर्घकालीन व्यवसायिक सम्भावनालाई दृष्टिगत गरी पर्याप्त पूँजी परिचालन गरिएको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी २४.३२ प्रतिशत उद्यमहरूको प्रारम्भिक लगानी रु. १० लाखदेखि २० लाखसम्म रहेको छ।



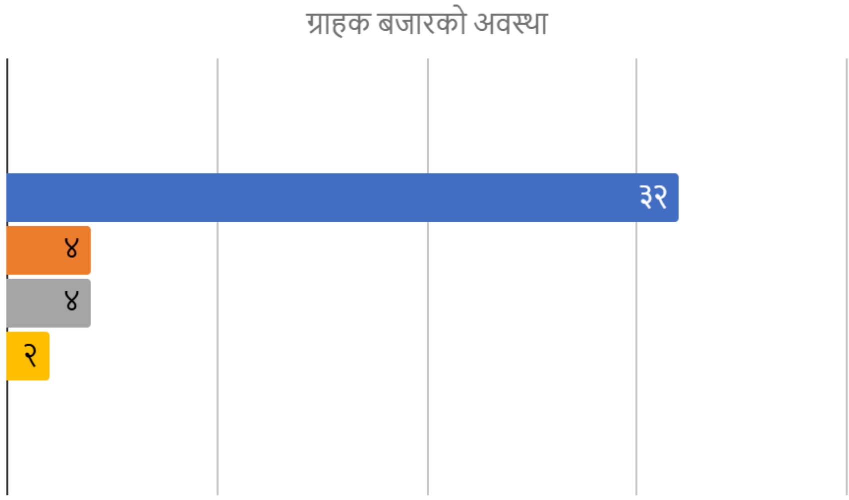
सर्वेक्षण गरिएको सहभागी मध्ये ८.१० प्रतिशत उद्यमहरूले रु. ५ लाखदेखि १० लाखसम्म लगानी गरेका छन् भने ५.४० प्रतिशत उद्यमहरूको लगानी रु. १ लाखदेखि ५ लाखसम्म रहेको छ। उक्त तथ्याङ्कले पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा सञ्चालनमा रहेका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू मध्यम तथा उच्च लगानीमा आधारित रहेको र व्यवसायिक गतिविधिको विस्तारका लागि पूँजी परिचालनको स्तर सन्तोषजनक रहेको देखाउँछ।

६. उद्यमहरूको भौगोलिक अवस्थिति

राज्यको संरचनागत रूपमा अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू महानगरपालिका क्षेत्रमा रहेको पाइन्छ। हालै सम्पन्न सर्वेक्षणमा सहभागी सत प्रतिशत उद्यमहरू महानगरपालिका क्षेत्रमा सञ्चालनमा रहेका छन्। यसले शहरी क्षेत्र व्यवसायिक गतिविधि, बजार पहुँच, पूर्वाधार सुविधा तथा उपभोक्ता उपलब्धताको दृष्टिले बढी आकर्षक रहेको देखाउँछ।

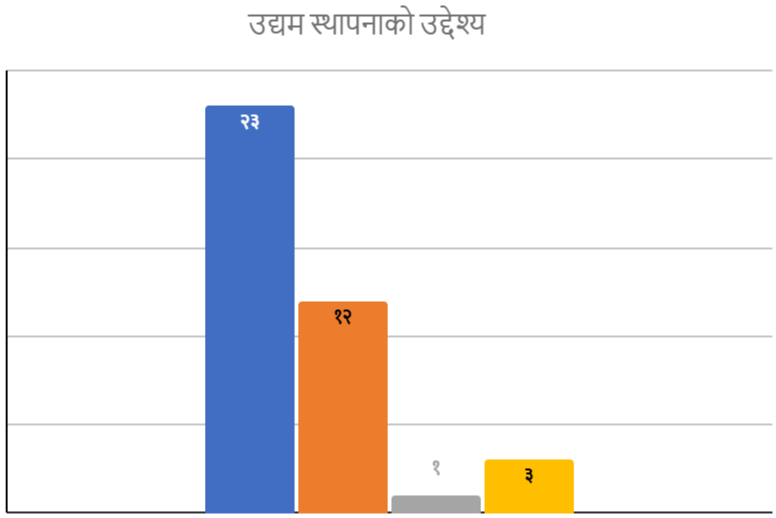


७. ग्राहक बजारको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको मुख्य ग्राहक बजार स्थानीय स्तरमा केन्द्रित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी अधिकांश उद्यम व्यवसायीहरूले आफ्नो प्रमुख ग्राहक आधार स्थानीय बजार रहेको बताएका छन्। त्यसैगरी केही उद्यम व्यवसायीहरूले राष्ट्रिय स्तरमा ग्राहक सेवा प्रदान गर्ने गरेको उल्लेख गरेका छन् भने समान संख्याका व्यवसायीहरूले प्रादेशिक बजारसम्म पहुँच रहेको बताएका छन्। त्यसकासाथसाथै न्यून उद्यम व्यवसायीहरूले मात्र अन्तर्राष्ट्रिय ग्राहकहरूलाई सेवा दिने गरेको बताएका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू अझै स्थानीय बजारमा सीमित रहेको देखाउँछ। यसले बजार विस्तार, निर्यात क्षमता अभिवृद्धि तथा व्यापक ग्राहक पहुँचका लागि रणनीतिक पहल आवश्यक रहेको संकेत गर्दछ।

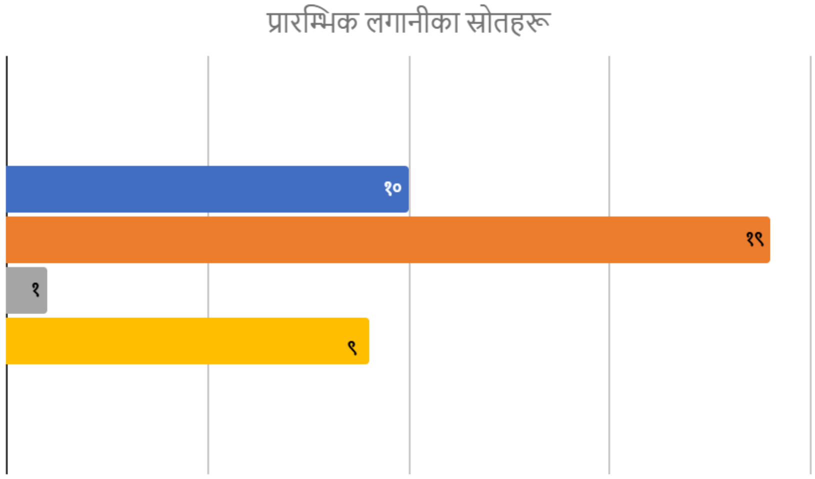
८. उद्यम स्थापनाको उद्देश्य



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरू स्थापना गर्नुको प्रमुख उद्देश्य स्वरोजगार सिर्जना रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै उद्यमीहरूले स्वरोजगार सिर्जना गर्ने उद्देश्यले व्यवसाय सुरु गरेको बताएका छन्। दोस्रोमा उद्यमीहरूले नाफा आर्जन मुख्य उद्देश्य रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी सामाजिक उद्देश्यका लागि उद्यम स्थापना गर्ने उद्यमीहरूको हिस्सा रहेको छ भने केहीले पारिवारिक परम्पराका कारण व्यवसाय सुरु गरेको बताएका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमीहरू रोजगारी सिर्जना र आत्मनिर्भरता हासिल गर्ने

लक्ष्यका साथ उद्यम सञ्चालनमा प्रवेश गरेको देखाउँछ। केही उद्यमीहरू नाफामुखी तथा सामाजिक योगदान केन्द्रित उद्देश्यसहित व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेको पनि स्पष्ट हुन्छ।

९. प्रारम्भिक लगानीका स्रोतहरू

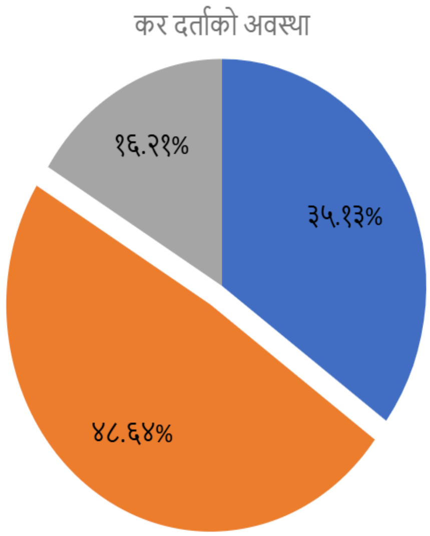


पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको प्रारम्भिक लगानीका प्रमुख स्रोत बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा बढी उद्यमीहरूले प्रारम्भिक पूँजी बैंक तथा वित्तीय संस्थाबाट प्राप्त गरेको बताएका छन्। दोस्रोमा उद्यमीहरूले आफ्नै व्यक्तिगत बचत प्रयोग गरेको उल्लेख गरेका छन् भने केही उद्यमीहरूको प्रारम्भिक लगानी परिवार तथा साथीभाइबाट प्राप्त भएको पाइयो। अर्का तर्फ केही उद्यमहरूले सहकारी संस्थाबाट प्रारम्भिक पूँजी जुटाएको देखिन्छ। उक्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूको प्रारम्भिक वित्तीय स्रोतमा औपचारिक वित्तीय संस्थाहरूको प्रमुख भूमिका रहेको देखाउँछ।

भाग - २

वित्तीय जानकारी

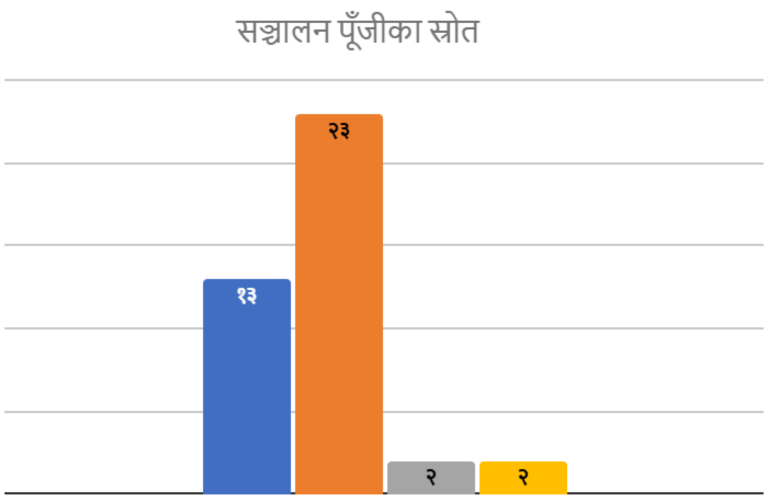
१०. कर दर्ताको अवस्था



पोखरा महानगर क्षेत्र भित्र सञ्चालनमा रहेका अधिकांश उद्यमहरू औपचारिक कर प्रणालीभित्र आबद्ध रहेको देखिन्छ। हालै सम्पन्न सर्वेक्षणमा सहभागी ४८.६४ प्रतिशत उद्यमहरू स्थायी लेखा नम्बरमा मात्र दर्ता भएका छन्। यसले साना तथा मझौला उद्यमहरू कर प्रणालीमा क्रमशः आबद्ध हुँदै गएको अवस्थालाई प्रतिबिम्बित गर्दछ। त्यसैगरी ३५.१३ प्रतिशत उद्यमहरू मूल्य अभिवृद्धि करमा मात्र दर्ता भएका छन् भने १६.२१ प्रतिशत उद्यमहरू स्थायी लेखा नम्बर तथा

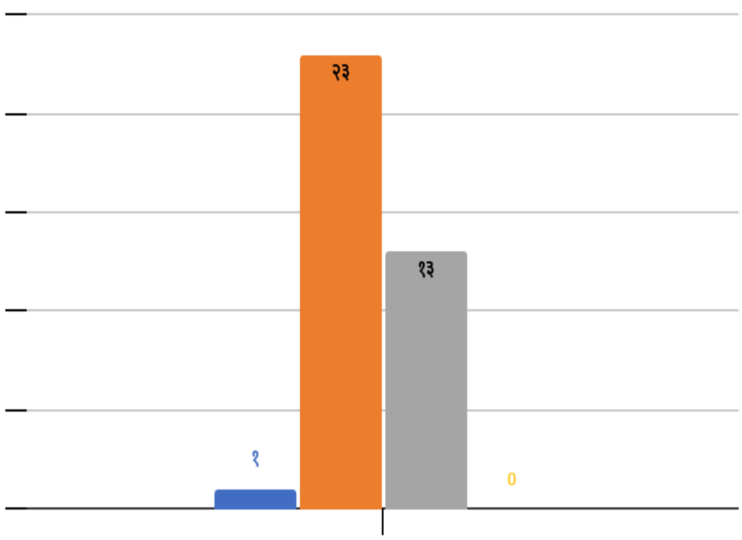
भ्याट दुवै प्रणालीमा दर्ता भएका छन्। यस तथ्याङ्कले उद्यमहरूमा कर दर्ताप्रतिको सचेतना तथा औपचारिक व्यवसायिक अभ्यासको विस्तार भइरहेको देखाउँछ।

११. सञ्चालन पूँजीका स्रोत



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको सञ्चालन पूँजीको प्रमुख स्रोत बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागीमध्ये सबैभन्दा उद्यमीहरूले आफ्नो सञ्चालन पूँजीका लागि बैंक तथा वित्तीय संस्थामा निर्भर रहेको बताएका छन्। दोस्रोमा, उद्यम व्यवसायीहरूले आफ्नै स्व-वित्तीय स्रोत प्रयोग गर्ने गरेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी सहकारी तथा माइक्रोफाइनान्स संस्थाहरूबाट सञ्चालन पूँजी प्राप्त गर्ने उद्यमहरूको हिस्सा र परिवार तथा अनौपचारिक स्रोतबाट पूँजी जुटाउने उद्यमहरू समान संख्यामा रहेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूको सञ्चालन पूँजी व्यवस्थापनमा औपचारिक बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूको प्रमुख भूमिका रहेको देखाउँछ। यद्यपि स्व-वित्तीय स्रोतको उपयोग पनि उल्लेखनीय रूपमा कायम रहेको स्पष्ट हुन्छ।

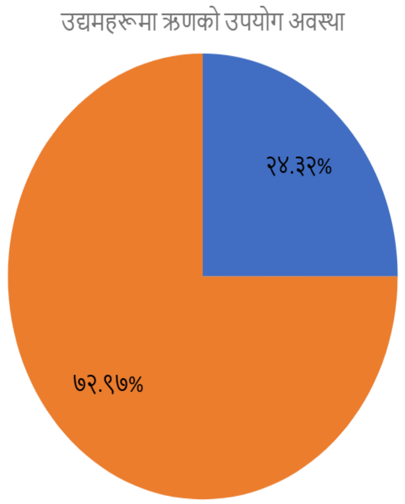
१२. कर चुक्ता प्रमाणपत्र प्राप्त गर्ने प्रक्रियाप्रतिको धारणा



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमीहरूबीच कर चुक्ता प्रमाणपत्र प्राप्त गर्ने प्रक्रियाप्रति समग्रमा सकारात्मक धारणा रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ६२.१६ प्रतिशत उद्यमीहरूले कर चुक्ता प्रमाणपत्र प्राप्त गर्ने प्रक्रिया सहज रहेको बताएका छन्। यसले सम्बन्धित निकायबाट प्रदान गरिने सेवा, प्रक्रिया तथा आवश्यक कागजात व्यवस्थापनप्रति अधिकांश उद्यमीहरू सन्तुष्ट रहेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी ३५.१३ प्रतिशत उद्यमीहरूले उक्त प्रक्रिया न सहज न कठिन रहेको बताएका छन्। यसले प्रक्रिया सामान्य

रूपमा सम्पन्न हुने भए पनि केही प्रशासनिक औपचारिकता, समय व्यवस्थापन वा प्राविधिक पक्षका कारण सबै उद्यमीहरूका लागि समान रूपमा सहज अनुभव नभएको देखाउँछ। एकातर्फ २.७० प्रतिशत उद्यमीहरूले कर चुक्ता प्रमाणपत्र प्राप्त गर्ने प्रक्रिया अत्यन्त कठिन रहेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। यद्यपि यो अनुपात न्यून भए पनि यसले केही उद्यमीहरूले प्रक्रियागत जटिलता, आवश्यक कागजात व्यवस्थापन, अनलाइन प्रणालीको प्रयोग वा प्रशासनिक प्रक्रियाका कारण कठिनाइ भोगिरहेको हुन सक्ने संकेत गर्दछ।

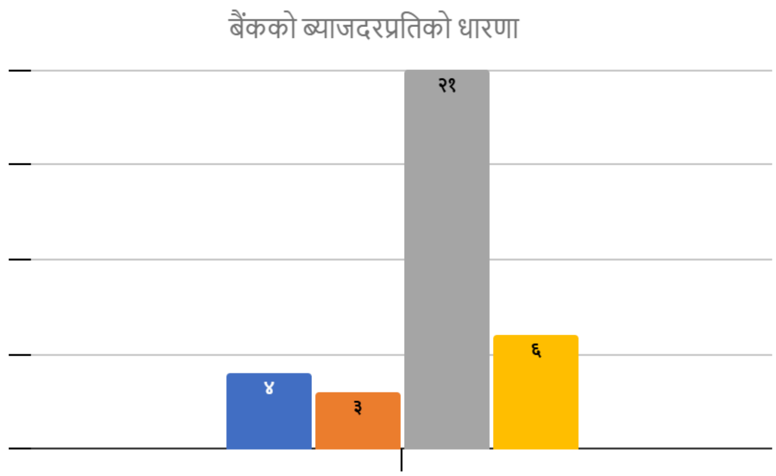
१३. उद्यमहरूमा ऋणको उपयोग अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रभित्र गरिएको अध्ययनबाट अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू बाह्य ऋणमा निर्भर नभई आफ्नै स्रोतबाट सञ्चालन भइरहेको देखिएको छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ७२.९७ प्रतिशत उद्यमहरूले बैंक वा सहकारी संस्थाबाट ऋण नलिएको तथ्य देखिन्छ। यसले उद्यमीहरू स्वपूँजी, पारिवारिक स्रोत वा अन्य वैकल्पिक वित्तीय व्यवस्थामार्फत व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेको संकेत गर्दछ। अर्कोतर्फ २४.३२ प्रतिशत उद्यमहरूले व्यवसाय सञ्चालन तथा विस्तारका लागि बैंक तथा सहकारी संस्थाबाट ऋण लिएका छन्। ऋण उपयोग गर्ने उद्यमहरूको संख्या तुलनात्मक रूपमा कम हुनुमा कर्जा पहुँचको सीमितता, उच्च धितोको आवश्यकता, ऋण प्रक्रियाको जटिलता तथा ब्याजदर सम्बन्धी चिन्ता जस्ता कारणहरू हावी भएको हुन सक्ने देखिन्छ।

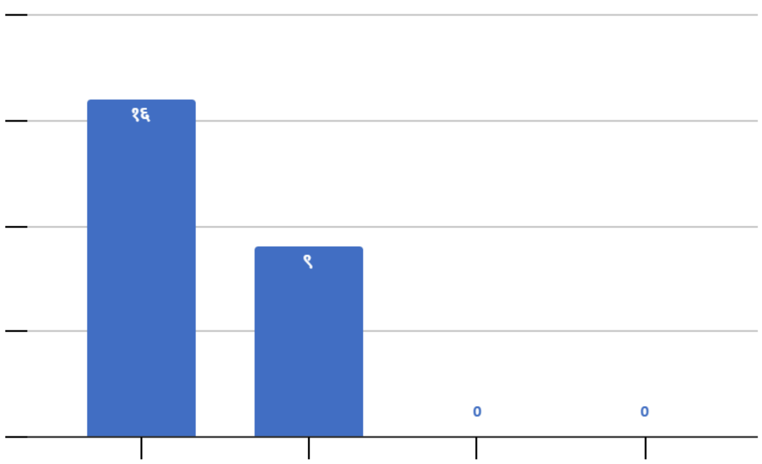
१४. बैंकको ब्याजदरप्रतिको धारणा

बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूबाट प्रदान गरिने ऋणको ब्याजदर सम्बन्धी धारणा विविध रहेको पाइन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५६.७६ प्रतिशत उद्यमीहरूले वर्तमान ब्याजदरलाई मध्यम स्तरको मानेका छन्। यसले अधिकांश उद्यमीहरूका लागि हालको ब्याजदर व्यवसाय सञ्चालनका दृष्टिले स्वीकार्य रहेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी १६.२२ प्रतिशत उद्यमीहरूले



ब्याजदरलाई सुलभ तथा कम रहेको बताएका छन्। तर १०.८१ प्रतिशतले ब्याजदर अत्यन्तै महँगो रहेको तथा ८.१० प्रतिशतले महँगो नै रहेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। यी तथ्याङ्कहरूले केही उद्यमीहरूका लागि वित्तीय लागत अझै चुनौतीपूर्ण रहेको देखाउँछन्। विशेषगरी साना उद्यमहरूको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता वृद्धि तथा व्यवसाय विस्तारलाई प्रोत्साहन गर्न सहुलियतपूर्ण कर्जा, उद्यममैत्री वित्तीय नीति तथा सहज वित्तीय पहुँचको आवश्यकता रहेको देखिन्छ।

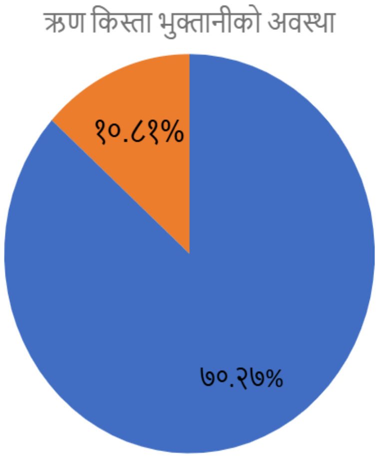
१५. निजी बैंकहरूको ब्याजदर सम्बन्धी धारणा



पोखरा महानगर क्षेत्रमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्कले निजी बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले प्रदान गर्ने ऋणको ब्याजदरप्रति उद्यमीहरूको धारणाहरूमा एकरूपता नरहेको देखिन्छ। उक्त सर्वेक्षणमा सहभागी ४३.२४ प्रतिशत उद्यमीहरूले निजी बैंकहरूको ब्याजदर सार्वजनिक बैंकहरूको तुलनामा बढी रहेको बताएका छन्। यसले निजी बैंकहरूबाट ऋण लिँदा उद्यमीहरूले अपेक्षाकृत बढी वित्तीय भार वहन गर्नुपरेको अनुभव गरेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी २४.३२ प्रतिशत व्यवसायीहरूले निजी बैंकहरूको ब्याजदर सार्वजनिक बैंकको तुलनामा कम रहेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। यसले बैंक अनुसार उपलब्ध हुने ऋणका प्रकार, सेवाका सर्त, ग्राहकसँगको सम्बन्ध तथा प्रतिस्पर्धात्मक वित्तीय योजनाहरूका कारण ब्याजदरप्रतिको अनुभव फरक हुनसक्ने देखाउँछ। निजी बैंकहरूको ब्याजदर सम्बन्धी धारणा उद्यमीहरूको व्यक्तिगत अनुभव, ऋणको प्रकृति, सेवा सुविधा तथा बैंकिङ सम्बन्धका आधारमा फरक फरक रहेको देखिन्छ। यसले उद्यमीहरूलाई वित्तीय निर्णय लिनुअघि विभिन्न वित्तीय संस्थाहरूको सेवा तथा सर्तहरूको तुलनात्मक अध्ययन गर्नुपर्ने आवश्यकतालाई इंकित गर्दछ।

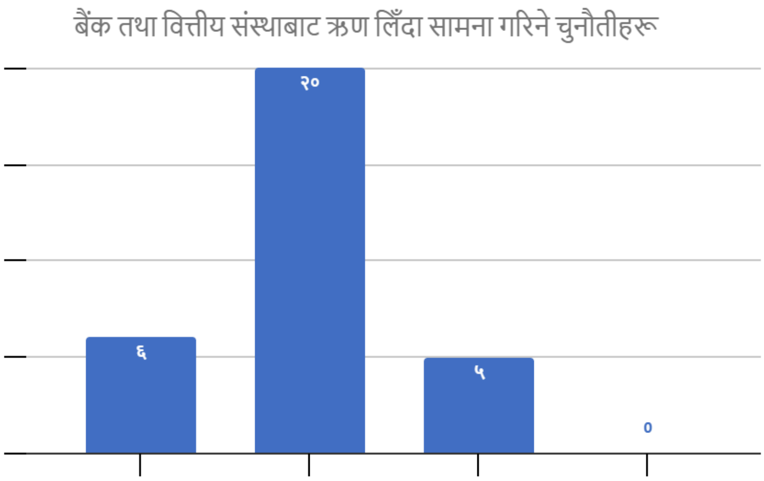
१६. ऋण किस्ता भुक्तानीको अवस्था

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा ऋण किस्ता भुक्तानीको अभ्यास समग्रमा नियमित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ७०.२७ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफ्नो ऋण किस्ता समयमै भुक्तानी गर्ने गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी १०.८१ प्रतिशतले कहिलेकाहीँ



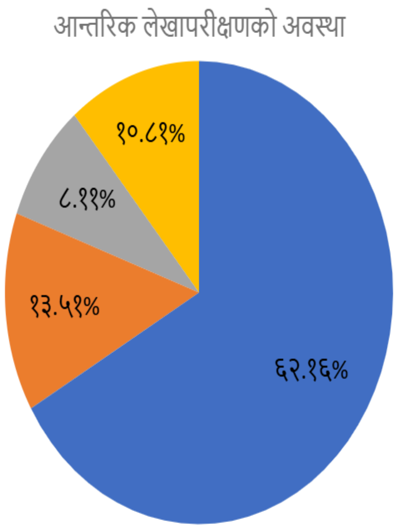
ढिलाइ हुने गरेको उल्लेख गरेका छन्। कुनै पनि उद्यमीले बारम्बार ढिलाइ वा गम्भीर भुक्तानी समस्या रहेको बताएका छैनन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमहरूमा ऋण व्यवस्थापन तथा वित्तीय अनुशासन राम्रो रहेको देखाउँछ। यद्यपि केही उद्यमहरूमा समयपालन सुधारको आवश्यकता देखिन्छ।

१७. बैंक तथा वित्तीय संस्थाबाट ऋण लिँदा सामना गरिने चुनौतीहरू



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा बैंक तथा वित्तीय संस्थाबाट ऋण प्राप्त गर्ने क्रममा सामान्य चुनौतीहरू सबैभन्दा बढी अनुभव गरिएको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५४.०५ प्रतिशत उद्यमीहरूले ऋण प्रक्रियामा सामान्य प्रकारका चुनौतीहरू सामना गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी १६.२२ प्रतिशत उद्यमीहरूले कुनै ठूलो चुनौती नभएको उल्लेख गरेका छन् भने १३.५१ प्रतिशतले ऋण प्राप्त गर्ने क्रममा उल्लेखनीय कठिनाइहरू भोग्नुपरेको बताएका छन्। उक्त तथ्याङ्कले बैंक तथा वित्तीय संस्थाबाट ऋण प्राप्त गर्ने प्रक्रिया सामान्यतः सम्भव भए पनि कागजी प्रक्रिया, शर्तहरू तथा प्रक्रियागत जटिलताका कारण केही चुनौतीहरू विद्यमान रहेको देखाउँछ।

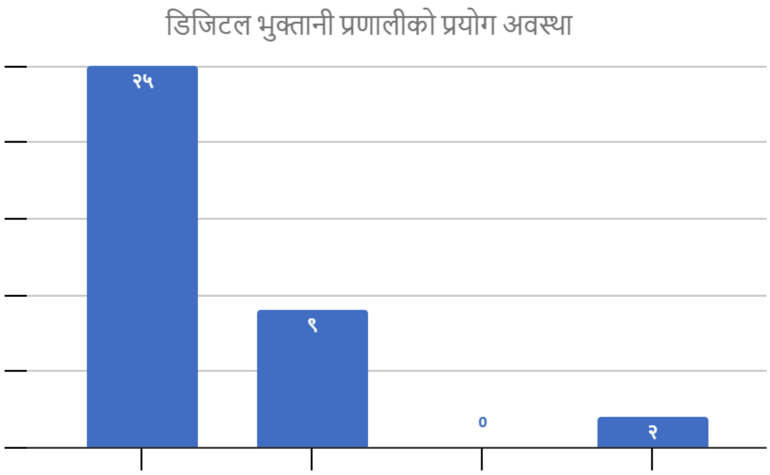
१८. आन्तरिक लेखापरीक्षणको अवस्था



यस विषयमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा आन्तरिक लेखापरीक्षण गर्ने अभ्यास अधिकांश रूपमा वार्षिक आधारमा हुने गरेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ६२.१६ प्रतिशत उद्यमीहरूले प्रत्येक वर्ष नियमित रूपमा आन्तरिक लेखापरीक्षण गर्ने गरेको पाइन्छ। त्यसैगरी १३.५१ प्रतिशत उद्यमहरूले कहिलेकाहीँ मात्र आन्तरिक लेखापरीक्षण गर्ने गरेका छन् भने १०.८१ प्रतिशतले यसलाई आवश्यक नठानेको उल्लेख गरेका छन्। कुनै पनि प्रकारको आन्तरिक लेखापरीक्षण नगर्ने व्यवसायीहरू ८.११ प्रतिशत रहेको पाइन्छ। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूमा वित्तीय

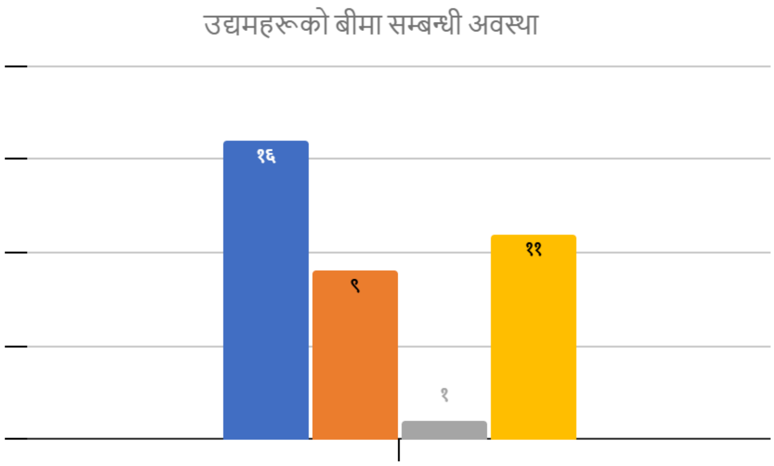
पारदर्शिता तथा आन्तरिक नियन्त्रण प्रणालीको अभ्यास विद्यमान रहेको देखिन्छ। यद्यपि केही उद्यमहरूमा यसको नियमितता र औपचारिकता अझै कमजोर रहेको स्पष्ट हुन्छ।

१९. डिजिटल भुक्तानी प्रणालीको प्रयोग अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा डिजिटल भुक्तानी प्रणालीको प्रयोग व्यापक रूपमा बढ्दै गएको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ६७.५७ प्रतिशत उद्यमीहरूले क्यूआर कोड, बैंक ट्रान्सफर जस्ता डिजिटल भुक्तानी माध्यमहरू नियमित रूपमा प्रयोग गर्ने गरेका छन्। त्यसैगरी २४.३२ प्रतिशत उद्यमहरूले कहिलेकाहीँ मात्र डिजिटल भुक्तानी प्रणाली प्रयोग गर्ने गरेका छन् भने ५.४१ प्रतिशत उद्यमहरूले डिजिटल भुक्तानी प्रणाली प्रयोग नगर्ने देखिएको छ। उक्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा डिजिटल वित्तीय प्रणालीप्रतिको स्वीकार्यता उच्च रहेको देखाउँदै नगदरएहित कारोबार तर्फको सकारात्मक प्रवृत्तिलाई संकेत गर्दछ।

२०. उद्यमहरूको बीमा सम्बन्धी अवस्था

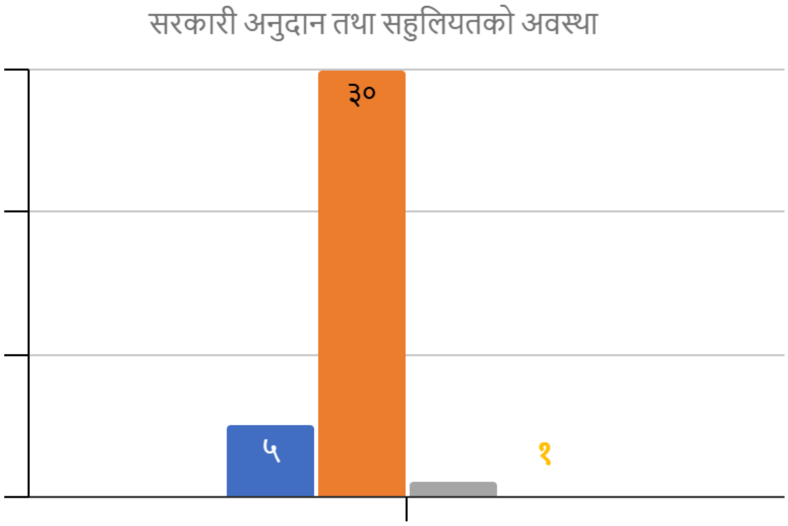


बीमा सम्बन्धी विषयको अध्ययन प्रतिवेदनले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा जोखिम व्यवस्थापनप्रतिको चेतना क्रमशः वृद्धि हुँदै गएको देखाउँछ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४३.२४ प्रतिशत उद्यमहरूले आफ्नो व्यवसायको पूर्ण बीमा गरेका छन् भने २४.३२ प्रतिशत उद्यमहरूले आंशिक बीमा गरेका छन्। यसले प्राकृतिक प्रकोप, दुर्घटना, आगलागी, चोरी तथा अन्य सम्भावित जोखिमबाट व्यवसायलाई सुरक्षित राख्न उद्यमीहरू सचेत रहेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी २.७० प्रतिशत उद्यमहरू बीमा प्रक्रियामा रहेका छन्। यसले निकट भविष्यमा बीमा पहुँच विस्तार हुने सम्भावना देखाउँछ। यद्यपि २९.७३ प्रतिशत उद्यमहरू अझै पनि कुनै प्रकारको बीमा सेवामा संलग्न रहेका छैनन्।

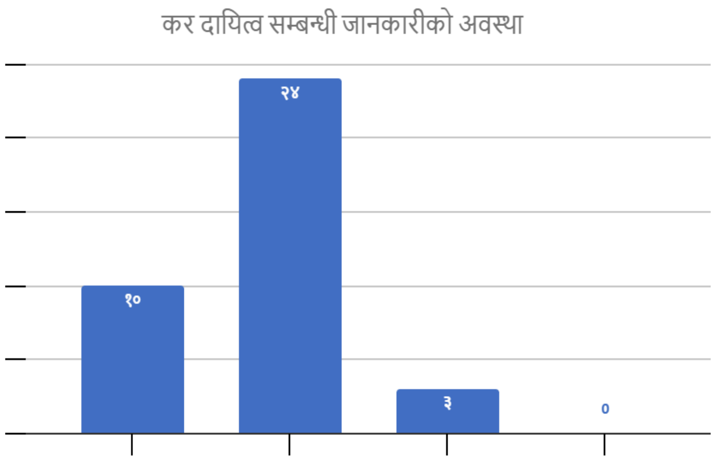
बीमामा पहुँच नहुनुका कारण बीमा शुल्कको लागत, बीमासम्बन्धी जानकारीको अभाव, प्रक्रियागत जटिलता वा जोखिमप्रतिको न्यून चेतना हुनसक्ने देखिन्छ। यसरी अधिकांश उद्यमहरूले जोखिम न्यूनीकरणका लागि बीमा अपनाए तापनि अझै उल्लेखनीय सङ्ख्यामा उद्यमहरूलाई बीमा सेवामा आबद्ध गराउन आवश्यक देखिन्छ।

२१. सरकारी अनुदान तथा सहुलियतको अवस्था

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको ठूलो हिस्सा सरकारी अनुदान वा सहुलियतबाट वञ्चित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ८१.०८ प्रतिशत उद्यमीहरूले हालसम्म कुनै पनि प्रकारको सरकारी अनुदान वा सब्सिडी प्राप्त नगरेको बताएका छन्। त्यसैगरी १३.५१ प्रतिशत उद्यमीहरूले सरकारी अनुदान वा सहुलियत प्राप्त गरेको उल्लेख गरेका छन् भने २.७० प्रतिशतले उपलब्ध कार्यक्रमबारे जानकारी नभएको बताएका छन् भने कुनै पनि उद्यमीले आवेदन दिएर पनि अनुदान नपाएको अवस्था उल्लेख गरेको छैन। उक्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा सरकारी कार्यक्रमहरूको पहुँच सीमित रहेको देखिएकाले अनुदान तथा सहुलियत कार्यक्रमहरूको प्रभावकारी पहुँच विस्तार आवश्यक रहेको संकेत गर्दछ।



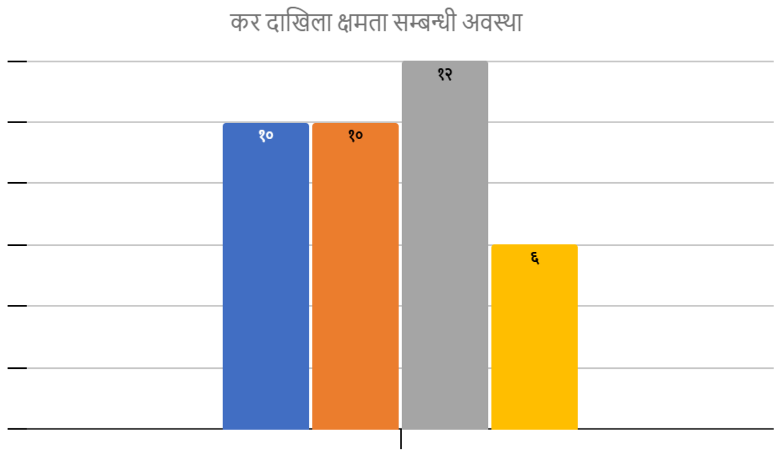
२२. कर दायित्व सम्बन्धी जानकारीको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका भित्र सञ्चालनमा रहेका साना तथा मझौला उद्यम व्यवसायहरूको कर दायित्व सम्बन्धी जानकारीको स्तर विश्लेषण गर्दा अधिकांश उद्यमीहरू कर प्रणाली तथा आफ्ना कानूनी दायित्वप्रति आधारभूत रूपमा मात्र सचेत रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ६४.८६ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफू कर सम्बन्धी दायित्वबारे आधारभूत जानकारी भएको बताएका छन्। यसले व्यवसाय सञ्चालनका क्रममा करसम्बन्धी न्यूनतम ज्ञान तथा अनुपालनको अभ्यास रहेको संकेत गर्दछ।

त्यसैगरी २७.०३ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफू कर सम्बन्धी विषयमा राम्रोसँग जानकार रहेको बताएका छन्। यद्यपि ८.१० प्रतिशत अध्ययनमा सहभागी व्यवसायीहरूले कर दायित्वका विषयमा कुनै जानकारी नभएको बताएका छन्। यस अवस्थाले कर प्रणालीबारे अझै केही उद्यमीहरू पर्याप्त रूपमा सूचित नभएको देखाउँछ। तसर्थ कर प्रशासन तथा सम्बन्धित निकायहरूले कर शिक्षा, अभिमुखीकरण तथा जनचेतनामूलक कार्यक्रमहरू सञ्चालन गरी उद्यमीहरूको ज्ञान र क्षमता अभिवृद्धि गर्नुपर्ने आवश्यकता देखिन्छ।

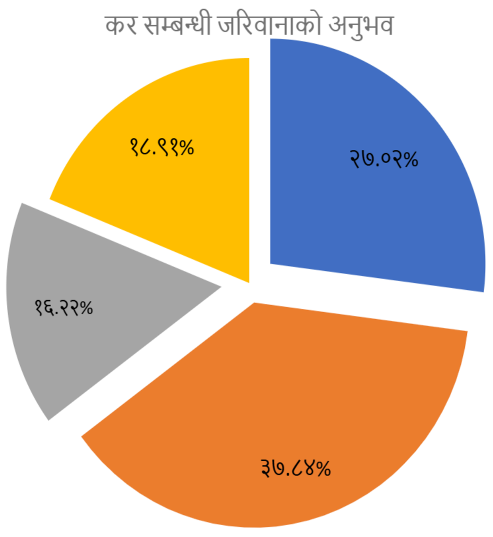
२३. कर दाखिला क्षमता सम्बन्धी अवस्था



यस विषयमा गरिएको अध्ययन प्रतिवेदनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर दाखिला गर्ने क्षमता मिश्रित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा बढी उद्यमीहरूले आफ्नो कर विवरण लेखापाल मार्फत दाखिला गर्ने गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी उद्यमीहरूले आफैं कर दाखिला गर्न सक्षम रहेको र सहायतासहित कर दाखिला गर्न सक्ने संख्या समान रहेको छ भने केही उद्यमीहरूले स्वतन्त्र रूपमा कर विवरण दाखिला गर्न नसक्ने अवस्था रहेको बताएका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमीहरूमा कर सम्बन्धी आधारभूत क्षमता विद्यमान भए पनि एक उल्लेखनीय हिस्सामा कर दाखिला प्रक्रियासम्बन्धी दक्षताको कमी रहेको देखाउँछ।

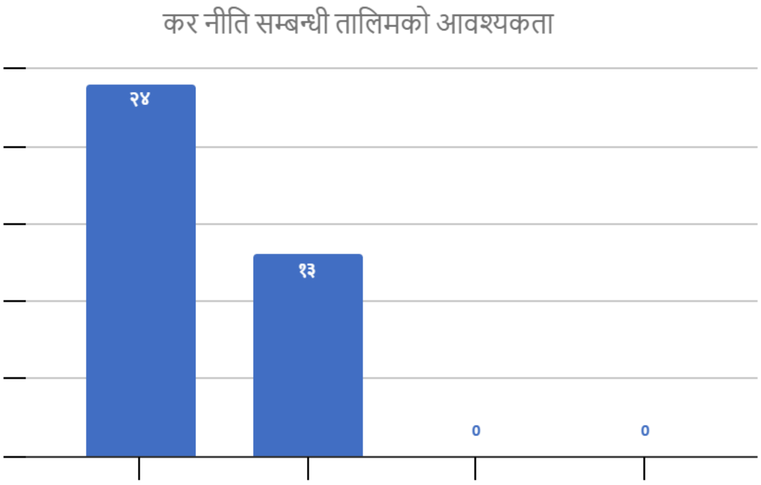
२४. कर सम्बन्धी जरिवानाको अनुभव

हालै सम्पन्न सर्वेक्षणबाट प्राप्त तथ्याङ्कअनुसार कर सम्बन्धी जरिवाना तिर्नुपरेको अनुभव साना तथा मझौला उद्यमहरूमा उल्लेखनीय रूपमा रहेको पाइन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ३७.८४ प्रतिशत उद्यमहरूले कम्तीमा एक पटक कर सम्बन्धी जरिवाना तिरेको बताएका छन् भने १६.२२ प्रतिशत उद्यमहरूले एकभन्दा बढी पटक जरिवाना भोग्नुपरेको अवस्था सृजना भएको देखिन्छ। अर्कोतर्फ २७.०२ प्रतिशत उद्यमहरूले कहिल्यै कर सम्बन्धी जरिवाना नतिरेको बताएका छन्। त्यसैगरी



१८.९१ प्रतिशत अध्ययनमा सहभागीहरूले आफूलाई जरिवाना तिरेको वा नतिरेको विषयमा स्पष्ट जानकारी नभएको बताएका छन्। उक्त तथ्याङ्कले कर प्रणालीको अनुपालनमा अझै चुनौतीहरू विद्यमान रहेको तथा कर सम्बन्धी कानूनी व्यवस्था, समयमै विवरण पेश गर्ने प्रक्रिया तथा अभिलेख व्यवस्थापन सम्बन्धी जानकारी अभावका कारण उद्यमीहरू जरिवानाको जोखिममा पर्ने गरेको संकेत गर्दछ। यसका लागि कर सचेतना तथा परामर्श सेवाको विस्तार आवश्यक देखिन्छ।

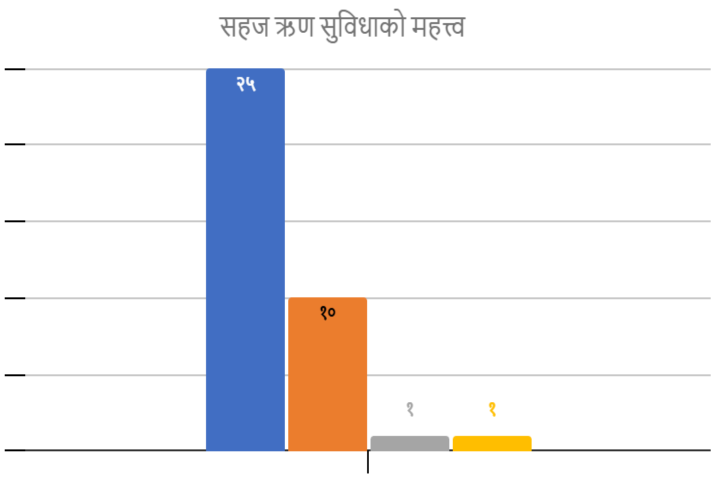
२५. कर नीति सम्बन्धी तालिमको आवश्यकता



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा सञ्चालित साना तथा मझौला उद्यम व्यवसायीहरूलाई कर नीति तथा कर प्रशासन सम्बन्धी तालिमको आवश्यकता अत्यन्त उच्च रहेको देखिएको छ। उक्त विषयमा गरिएको सर्वेक्षण प्रतिवेदनमा सहभागी ६४.८६ प्रतिशत उद्यमीहरूले कर सम्बन्धी तालिम अत्यन्त आवश्यक रहेको बताएका छन् भने ३५.१४ प्रतिशतले त्यस्तो तालिम आवश्यक नै रहेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। यस तथ्याङ्कले लगभग सबै उद्यमीहरूले कर नीति, कर प्रशासन, कर दायित्व, विवरण पेश गर्ने प्रक्रिया तथा कर अनुपालन सम्बन्धी विषयमा थप ज्ञान प्राप्त गर्न चाहेको स्पष्ट देखाउँछ। कर सम्बन्धी पर्याप्त जानकारी अभावका कारण हुने त्रुटि, जरिवाना तथा प्रशासनिक जटिलता न्यूनीकरण गर्न नियमित क्षमता विकास कार्यक्रम सञ्चालन गर्नु आवश्यक देखिन्छ। यसले कर अनुपालन सुधार गर्नुका साथै व्यवसायिक वातावरणलाई थप पारदर्शी र उत्तरदायी बनाउन सहयोग पुऱ्याउनेछ।

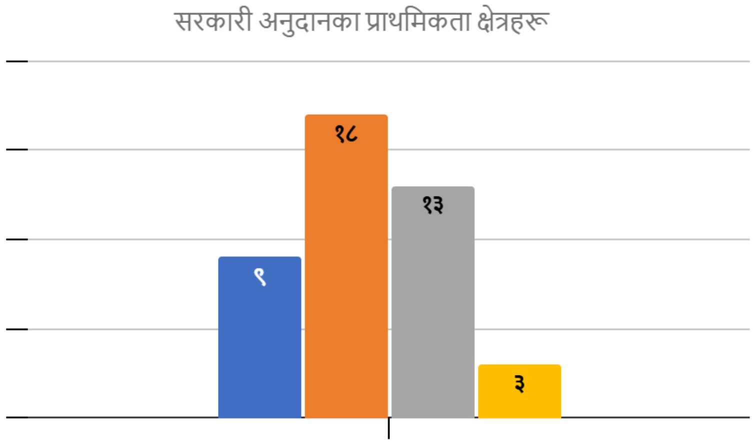
२६. सहज ऋण सुविधाको महत्त्व

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा सञ्चालित साना तथा मझौला उद्यम व्यवसायीहरूलाई उद्यम सञ्चालन तथा विस्तारका लागि सहज ऋण सुविधाको आवश्यकता अत्यन्तै महत्वपूर्ण रहेको देखिन्छ। यस विषयमा गरिएको अध्ययनमा सहभागी ६७.५७ प्रतिशत उद्यमीहरूले सहज ऋण सुविधा अत्यन्त महत्वपूर्ण रहेको बताएका छन् भने



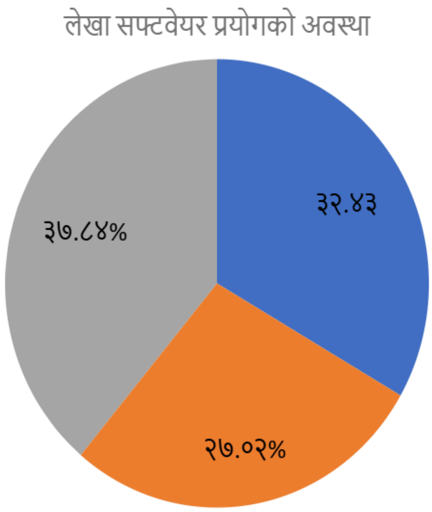
२७.०३ प्रतिशतले यसलाई आवश्यक रहेको बताएका छन्। यसको केवल २.७० प्रतिशत उद्यमीहरूले यस्तो सुविधा कम महत्वपूर्ण रहेको र २.७० प्रतिशतले आवश्यक नभएको धारणा व्यक्त गरेका छन्। यसले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू व्यवसाय विस्तार, कार्यशील पूँजी व्यवस्थापन, उपकरण खरिद तथा उत्पादन वृद्धि गर्न वित्तीय पहुँचलाई अत्यावश्यक मान्ने गरेको देखिन्छ। विशेषगरी सहुलियतपूर्ण ब्याजदर, सरल ऋण प्रक्रिया तथा उद्यममैत्री वित्तीय सेवाको उपलब्धताले उद्यम क्षेत्रको दिगो विकासमा महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याउन सक्ने देखिन्छ।

२७. सरकारी अनुदानका प्राथमिकता क्षेत्रहरू



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूले सरकारबाट उपलब्ध गराइने अनुदानका प्राथमिकता क्षेत्रका रूपमा विभिन्न क्षेत्रहरूलाई महत्त्व दिएका छन्। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा बढी उद्यमीहरूले तालिम तथा क्षमता विकासलाई प्रमुख प्राथमिकता क्षेत्रका रूपमा उल्लेख गरेका छन्। दोस्रोमा, उद्यमीहरूले बजार प्रवर्द्धनलाई प्राथमिकतामा राखेका छन्। त्यसैगरी तेस्रोमा, मेसिनरी तथा उपकरण खरिदलाई प्राथमिकतामा राखेका छन् भने बाँकीका सहभागीहरूले कार्यशील पूँजीलाई अनुदानको प्राथमिक क्षेत्रका रूपमा पहिचान गरेका छन्। यी तथ्याङ्कहरूले साना तथा मझौला उद्यमहरूको आवश्यकतामा विविधता रहेको देखाउँछन्। समग्रमा विचार गर्दा क्षमता विकास, बजार विस्तार र प्रविधि सुदृढीकरणलाई प्रमुख अनुदान प्राथमिकताका रूपमा देखिएको छ।

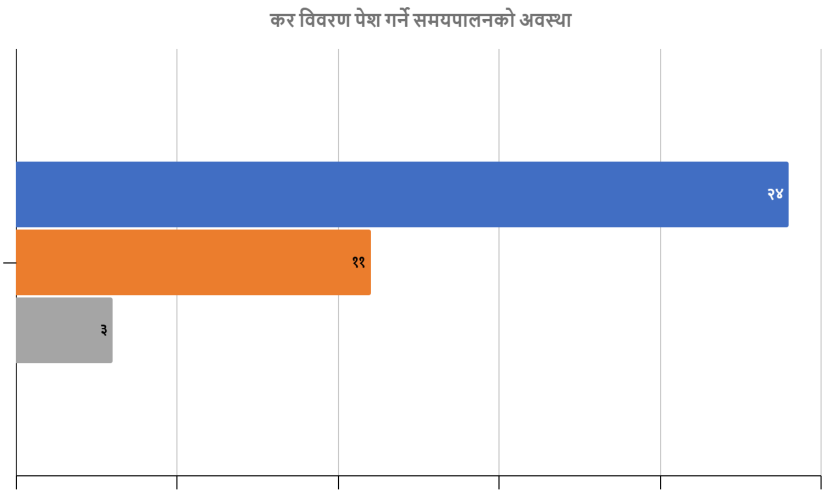
२८. लेखा सफ्टवेयर प्रयोगको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा लेखा सफ्टवेयरको प्रयोग क्रमिक रूपमा विस्तार हुँदै गएको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ३७.८४ प्रतिशत उद्यमीहरूले लेखा सफ्टवेयर प्रयोग गर्ने योजना बनाइसके पनि हालसम्म प्रयोग नगरेको बताएका छन्। त्यसैगरी ३२.४३ प्रतिशत उद्यमहरूले नियमित रूपमा लेखा सफ्टवेयर प्रयोग गर्ने गरेका छन् भने २७.०२ प्रतिशतले कहिलेकाहीँ मात्र

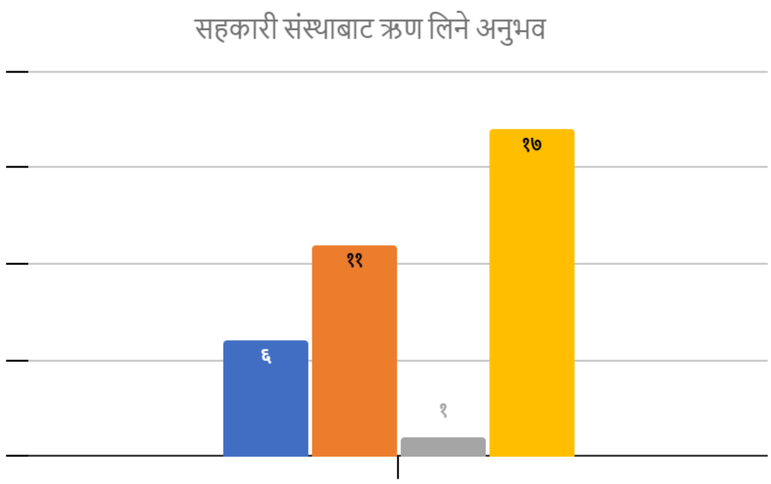
प्रयोग गर्ने गरेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा डिजिटल लेखा प्रणालीप्रति सकारात्मक प्रवृत्ति रहेको देखाउँछ। यद्यपि पूर्ण रूपमा व्यवस्थित र नियमित प्रयोग अझै विस्तारको चरणमा रहेको स्पष्ट हुन्छ।

२९. कर विवरण पेश गर्ने समयपालनको अवस्था



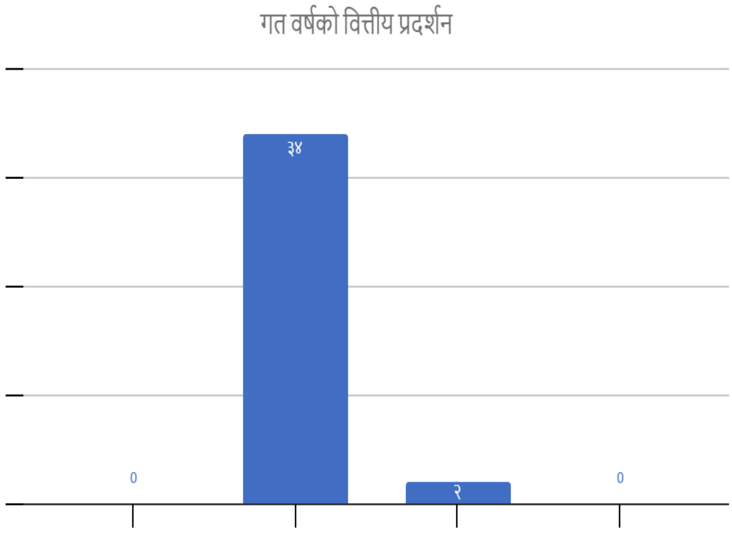
पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर विवरण पेश गर्ने अभ्यास समग्रमा समयमै हुने गरेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा बढी उद्यमीहरूले सधैं समयमै कर विवरण पेश गर्ने गरेका छन्। दोस्रोमा, केही उद्यमीहरूले प्रायः समयमै कर विवरण पेश गर्ने गरेको र बाँकीको व्यवसायीहरूले कहिलेकाहीँ ढिलो गरी कर विवरण पेश गर्ने गरेको पाइन्छ। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर अनुपालन र वित्तीय अनुशासन सन्तोषजनक रहेको देखाउँछ। यद्यपि केही उद्यमहरूमा समयपालन सुधारको आवश्यकता रहेको संकेत गर्दछ।

३०. सहकारी संस्थाबाट ऋण लिने अनुभव



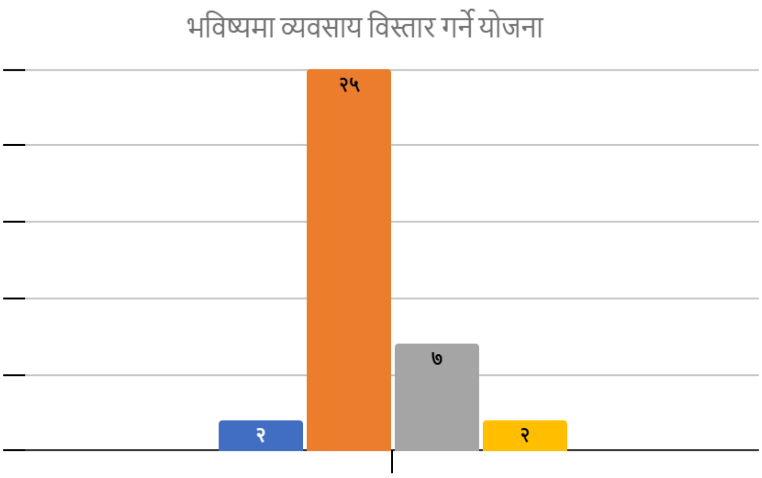
यस विषयमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा सहकारी संस्थाबाट ऋण लिने अनुभव मिश्रित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४५.९५ प्रतिशत उद्यमीहरूले सहकारी संस्थाबाट कुनै पनि ऋण नलिएको बताएका छन्। त्यसैगरी २९.७३ प्रतिशत उद्यमीहरूले सहकारी ऋणसम्बन्धी अनुभवलाई सामान्य रहेको उल्लेख गरेका छन् भने १६.२२ प्रतिशतमा सकारात्मक अनुभव रहेको पाइन्छ। यद्यपि २.७० प्रतिशतमा सहकारी ऋणसम्बन्धी नकारात्मक अनुभव रहेको देखिन्छ। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमहरू सहकारी ऋणमा संलग्न नभएको देखाए पनि ऋण लिने उद्यमीहरूमा अनुभव समग्रमा सकारात्मकदेखि सामान्य रहेको संकेत गर्दछ।

३१. अघिल्लो वर्षको वित्तीय प्रदर्शन



यस विषयमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको वित्तीय प्रदर्शन समग्रमा स्थिर र सन्तोषजनक रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ९१.८९ प्रतिशत उद्यमीहरूले गत वर्ष सामान्य नाफा आर्जन गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी ५.४१ प्रतिशत उद्यमहरूले नोक्सानी बेहोरेको उल्लेख गरेका छन्। कुनै पनि उद्यमले अत्यधिक नाफा आर्जन गरेको वा आफ्नो नाफा-नोक्सानी अवस्थाबारे बताएका छैनन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू स्थिर वित्तीय अवस्थामा सञ्चालन भइरहेको देखाउँछ। यद्यपि नाफा वृद्धिको सम्भावना अझै सीमित रहेको संकेत गर्दछ।

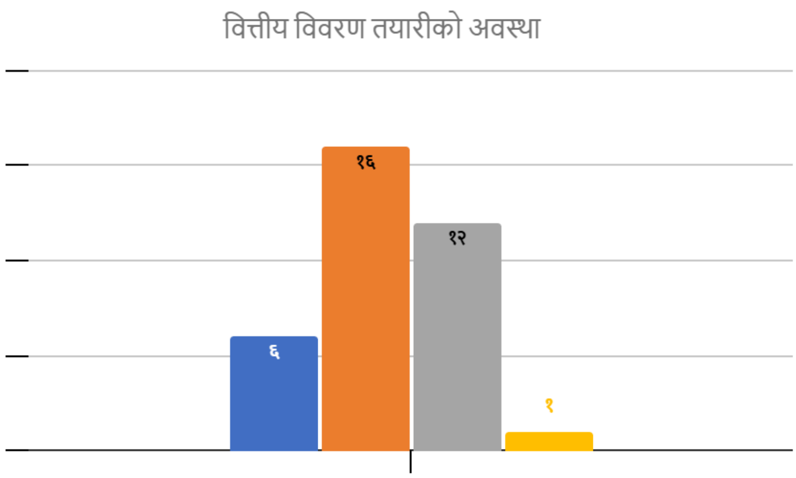
३२. भविष्यमा व्यवसाय विस्तार गर्ने योजना



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा सञ्चालन रहेका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू निकट भविष्यप्रति आशावादी रहेको तथा व्यवसाय विस्तारप्रति सकारात्मक सोच राखेको देख्न सकिन्छ। यस विषयमा गरिएको सर्वेक्षणमा सहभागी ६७.५७ प्रतिशत उद्यमीहरूले आवश्यकता तथा बजारको माग अनुसार व्यवसाय विस्तार गर्ने योजना रहेको बताएको र १८.९२ प्रतिशत उद्यमीहरूले व्यवसाय विस्तारका सम्भावित अवसरहरूको अध्ययन तथा मूल्याङ्कन गरिरहेको बताएका छन्। त्यसैगरी ५.४० प्रतिशत उद्यमीहरूले निकट भविष्यमा व्यवसाय विस्तार गर्ने कुनै योजना नरहेको देखिन्छ भने ५.४० प्रतिशत उद्यमीहरूले आफ्नो व्यवसायको आकार दोब्बर बनाउने महत्वाकाङ्क्षी लक्ष्य राखेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमहरू बजार अवसरको खोजी, उत्पादन तथा सेवाको विस्तार, रोजगारी सिर्जना तथा लगानी वृद्धि गर्न इच्छुक रहेको देखाउँछ। यसले पोखरा महानगरपालिकामा साना तथा मझौला उद्यम क्षेत्रको भविष्य सकारात्मक रहेको तथा उपयुक्त

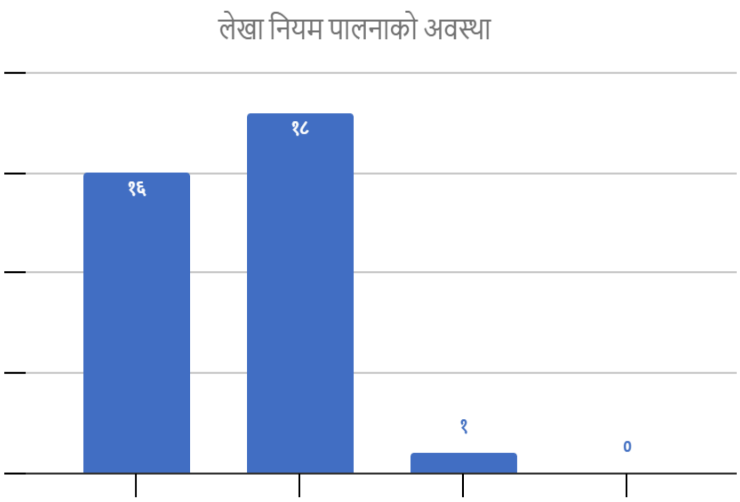
नीतिगत, वित्तीय तथा प्राविधिक सहयोग प्राप्त भएमा यस क्षेत्रले अझ उल्लेखनीय आर्थिक योगदान दिन सक्ने सम्भावना रहेको संकेत गर्दछ।

३३. वित्तीय विवरण तयारीको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा वित्तीय विवरण तयारीको अभ्यास असंगत रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४३.२४ प्रतिशत उद्यमीहरूले वर्षमा एक पटक मात्र वित्तीय विवरण तयार गर्ने गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी ३२.४३ प्रतिशतले आवश्यकता अनुसार मात्र वित्तीय विवरण तयार गर्ने गरेका छन् भने १६.२२ प्रतिशत उद्यमीहरूले नियमित रूपमा वित्तीय विवरण तयार गर्ने गरेको उल्लेख गरेका छन् भने २.७० प्रतिशतले कुनै पनि वित्तीय विवरण तयार नगर्ने बताएका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूमा औपचारिक वित्तीय अभिलेख तथा नियमित रिपोर्टिङ प्रणाली अझै पूर्ण रूपमा संस्थागत हुन नसकेको देखाउँछ।

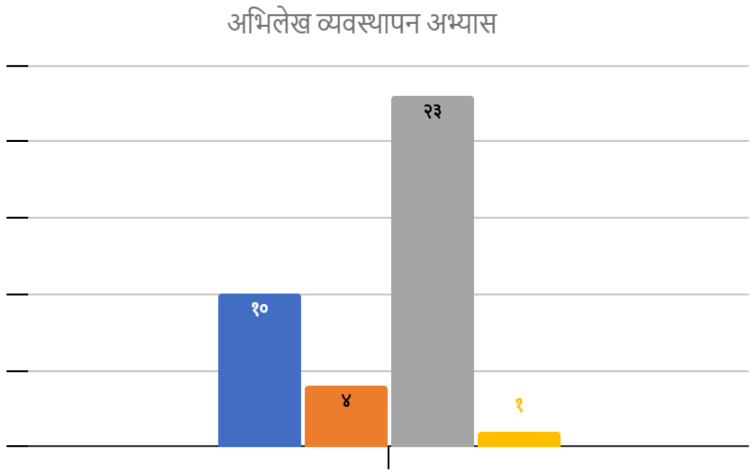
३४. लेखा नियम पालनाको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा लेखा सम्बन्धी नियम तथा मापदण्डहरूको पालना समग्रमा सन्तोषजनक तथा उच्च स्तरको रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै उद्यमहरूले प्रायः लेखा नियमहरू पालना गर्दै वित्तीय अभिलेख राख्ने गरेका छन्। दोस्रोमा, केही उद्यमहरूले सधैं नियम अनुसार नै लेखा व्यवस्थापन गर्ने गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी केही उद्यमहरूले मात्र कहिलेकाहीँ नियम पालना गर्ने गरेको उल्लेख गरेका छन्। पूर्ण रूपमा लेखा नियमको

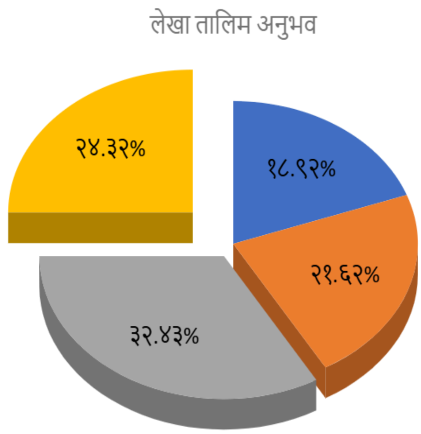
पालना नगर्ने कुनै पनि उद्यम नदेखिनु सकारात्मक पक्षका रूपमा लिन सकिन्छ। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमीहरू वित्तीय पारदर्शिता, कानूनी उत्तरदायित्व तथा व्यवसायिक विश्वसनीयताप्रति सचेत रहेको देखाउँछ। लेखा नियमहरूको प्रभावकारी पालना हुँदा व्यवसायको वास्तविक वित्तीय अवस्था मूल्याङ्कन गर्न, कर सम्बन्धी दायित्व पूरा गर्न तथा वित्तीय संस्थाहरूबाट आवश्यक सेवा प्राप्त गर्न सहज हुने गर्दछ। यद्यपि केही उद्यमहरूमा अझै पूर्ण अनुपालनको अवस्था नदेखिएकाले लेखा सम्बन्धी सचेतना तथा क्षमता अभिवृद्धिका कार्यक्रमहरूलाई थप प्रभावकारी बनाउन आवश्यक देखिन्छ।

३५. अभिलेख व्यवस्थापन अभ्यास



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा अभिलेख व्यवस्थापनको अभ्यास अध्ययन गर्दा परम्परागत प्रणालीको प्रयोग अझै प्रमुख रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षण अनुसार सबैभन्दा धेरै उद्यम व्यवसायीहरूले हस्तलिखित अभिलेख व्यवस्थापन प्रणाली अपनाएका छन्। दोस्रोमा, उद्यम व्यवसायीहरूले कम्प्युटरमा आधारित लेखा सफ्टवेयर प्रयोग गर्ने गरेका छन् भने केहीले एक्सेल वा स्प्रेडसिटमार्फत अभिलेख व्यवस्थापन गर्ने गरेका छन्। अर्कोतर्फ विचार गर्दा केही न्यून उद्यमहरूले व्यवस्थित अभिलेख नै नराख्ने गरेको पाइएको छ। यी तथ्याङ्कहरूले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा डिजिटल प्रविधिको प्रयोग क्रमशः बढ्दै गए पनि अधिकांश उद्यमहरू अझै परम्परागत अभिलेख प्रणालीमा निर्भर रहेको देखाउँछन्। हस्तलिखित प्रणाली तुलनात्मक रूपमा सरल र कम खर्चिलो भए पनि तथ्याङ्को सुरक्षा, विश्लेषण तथा दीर्घकालीन व्यवस्थापनका दृष्टिले डिजिटल प्रणाली बढी प्रभावकारी मानिन्छ। त्यसैले उद्यमहरूलाई लेखा सफ्टवेयर तथा डिजिटल अभिलेख व्यवस्थापन प्रणालीतर्फ प्रोत्साहित गर्नु आवश्यक देखिन्छ।

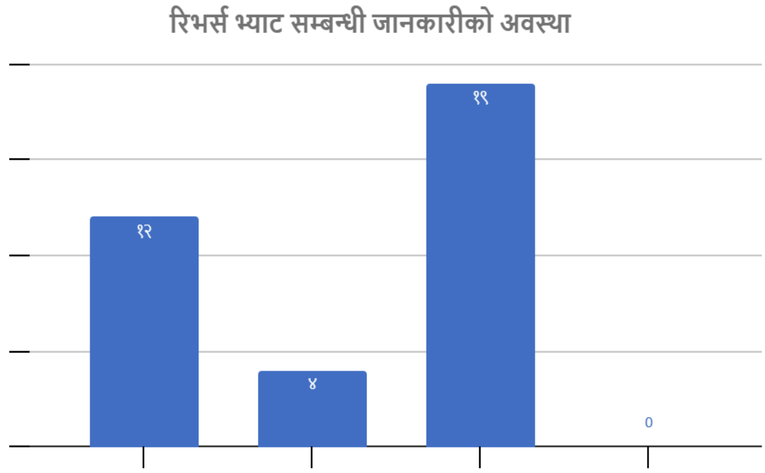
३६. लेखा तालिम अनुभव



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमीहरूमा लेखा सम्बन्धी तालिम तथा ज्ञान प्राप्तिको अवस्था विविध प्रकारको रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ३२.४३ प्रतिशत उद्यमीहरूले अनौपचारिक माध्यमबाट लेखा सम्बन्धी ज्ञान हासिल गरेको बताएका छन् भने २४.३२ प्रतिशतले कुनै पनि प्रकारको तालिम

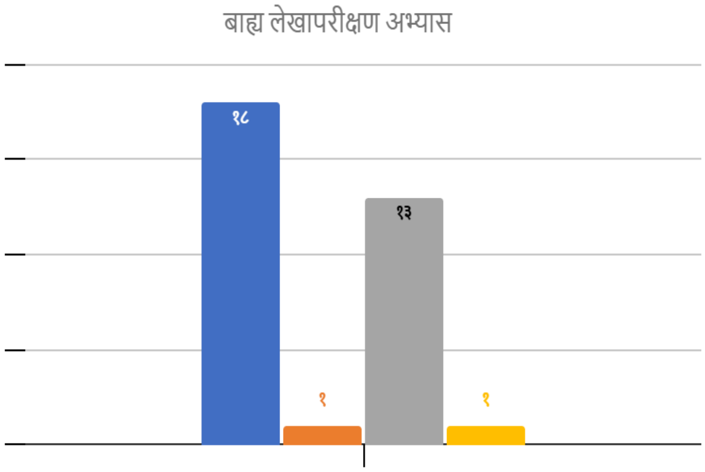
प्राप्त नगरेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी २१.६२ प्रतिशत उद्यमीहरूले छोटो अवधिको तालिम प्राप्त गरेका छन् भने १८.९२ प्रतिशतले औपचारिक तालिम लिएको पाइयो। यसले अधिकांश उद्यमीहरू लेखा सम्बन्धी कार्य अनुभव, स्वअध्ययन वा व्यवहारिक अभ्यासमार्फत ज्ञान हासिल गरिरहेको देखाउँछ। यद्यपि औपचारिक तथा व्यवस्थित तालिम प्राप्त गर्ने उद्यमीहरूको संख्या अपेक्षाकृत कम रहेकाले लेखा व्यवस्थापन सम्बन्धी दक्षता विकासमा चुनौती देखिन्छ। व्यवसायको वित्तीय व्यवस्थापनलाई थप प्रभावकारी बनाउन नियमित तथा व्यवहारमुखी लेखा तालिम कार्यक्रमहरूको आवश्यकता रहेको देखिन्छ।

३७. रिभर्स भ्याट सम्बन्धी जानकारीको अवस्था



साना तथा मझौला उद्यमहरूका व्यवसायीहरूलाई रिभर्स भ्याट सम्बन्धी जानकारीको स्तरबारे सोधिएकोमा प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार अधिकांश उत्तरदाताहरूले यस बारे ठिकठिकै जानकारी रहेको बताएका छन्। यसले विषयमा सामान्य स्तरको जनचेतना र बुझाइ रहेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी दोस्रो ठूलो समूहले रिभर्स भ्याट सम्बन्धी कुनै जानकारी नभएको उल्लेख गरेका छन्। तुलनात्मक रूपमा कम संख्याका उत्तरदाताहरूले मात्र रिभर्स भ्याटबारे पूर्ण रूपमा जानकारी रहेको बताएका छन्। यसबाट अधिकांश व्यक्तिहरूमा आधारभूत जानकारी भए पनि गहिरो र पूर्ण बुझाइको स्तर अपेक्षाकृत कम रहेको निष्कर्ष निकाल्न सकिन्छ।

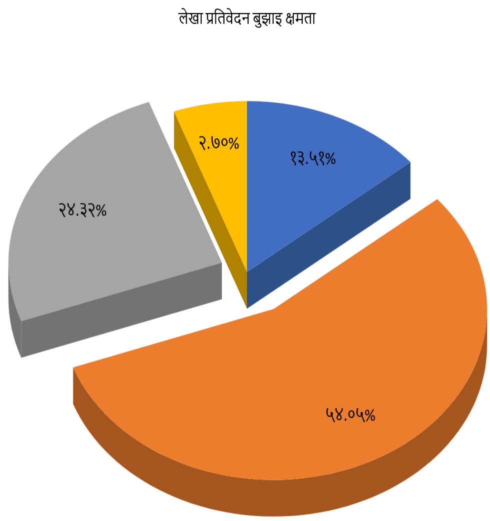
३८. बाह्य लेखापरीक्षण अभ्यास



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा बाह्य लेखापरीक्षणको अभ्यास एकरूप नभई मिश्रित प्रकृतिको रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४८.६५ प्रतिशत उद्यमहरूले नियमित रूपमा वार्षिक लेखापरीक्षण गर्ने गरेका छन् भने ३५.१४ प्रतिशतले आवश्यकता अनुसार मात्र लेखापरीक्षण गराउने गरेका छन्।

त्यस्तै २.७० प्रतिशतले कहिलेकाहीँ मात्र लेखापरीक्षण गर्ने गरेको बताएका छन् भने समान २.७० प्रतिशतले कुनै पनि प्रकारको बाह्य लेखापरीक्षण नगर्ने उल्लेख गरेका छन्। बाह्य लेखापरीक्षणले वित्तीय विवरणको विश्वसनीयता सुनिश्चित गर्नुका साथै व्यवसायिक पारदर्शिता र उत्तरदायित्व अभिवृद्धि गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ। नियमित लेखापरीक्षण गर्ने उद्यमहरूले वित्तीय जोखिम न्यूनीकरण तथा कानुनी अनुपालनमा बढी ध्यान दिएको देखिन्छ। यद्यपि आवश्यकता पर्दा मात्र वा नगर्ने उद्यमहरूको अवस्था हेर्दा लेखापरीक्षणप्रतिको सचेतना तथा अनुपालनमा अझै सुधार आवश्यक रहेको देखिन्छ।

३९. लेखा प्रतिवेदन बुझाइ क्षमता



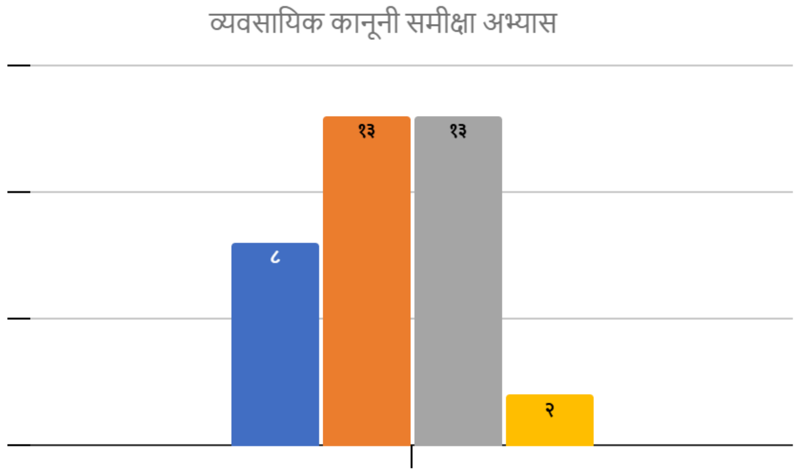
यस विषयमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमीहरूमा लेखा प्रतिवेदन बुझ्ने क्षमता समग्रमा मध्यम स्तरको रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५४.०५ प्रतिशत उद्यमीहरूले लेखा प्रतिवेदन केही हदसम्म बुझ्न सजिलो रहेको बताएका छन् भने २४.३२ प्रतिशतले यसलाई बुझ्न कठिन रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी १३.५१ प्रतिशतले लेखा प्रतिवेदन धेरै सजिलोसँग बुझ्न सक्ने बताएका छन् भने २.७० प्रतिशतले अत्यन्त कठिन रहेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमीहरूमा वित्तीय विवरण, नाफा-नोक्सानी विवरण, नगद प्रवाह विवरण तथा अन्य लेखा प्रतिवेदनको आधारभूत बुझाइ रहेको देखाउँछ। तथापि उल्लेखनीय सङ्ख्यामा उद्यमीहरूले लेखा प्रतिवेदन बुझ्न कठिनाइ महसुस गरेको तथ्यले वित्तीय साक्षरता तथा लेखा सम्बन्धी ज्ञान अभिवृद्धिको आवश्यकता रहेको संकेत गर्दछ।

भाग - ३

कानूनी तथा जोखिम मूल्याङ्कन

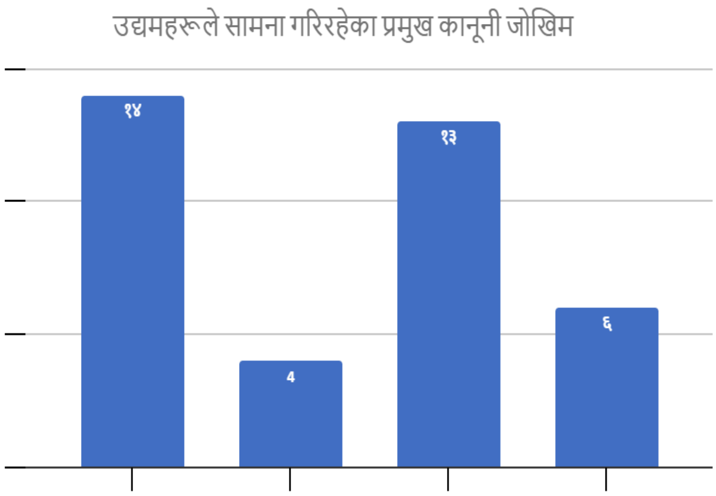
४०. व्यवसायिक कानूनी समीक्षा अभ्यास

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कानूनी विषय सम्बन्धी अभ्यासहरूको समीक्षा गर्ने प्रवृत्ति मिश्रित रहेको पाइन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ३५.१४ प्रतिशत उद्यमहरूले आफ्नो व्यवसायिक अभ्यास तथा प्रक्रियाहरूलाई प्रचलित कानून तथा नियम अनुसार समय सान्दर्भिक रहेर समीक्षा गर्ने गरेको र समान ३५.१४ प्रतिशत उद्यमहरूले भने कहिलेकाहीँ मात्र यस्ता समीक्षा गर्ने गरेको तथ्याङ्क पाइन्छ। त्यसैगरी २१.६२ प्रतिशत उद्यमहरूले नियमित तथा व्यवस्थित रूपमा आफ्नो व्यवसायिक गतिविधिहरूको कानूनी समीक्षा गर्ने गरेको बताएका छन्।



अर्कातर्फ विचार गर्दा ५.४१ प्रतिशत उद्यमहरूले आफ्नो व्यवसायिक अभ्यासहरू कानूनी व्यवस्था अनुरूप अद्यावधिक वा समीक्षा नगर्ने गरेको देखिन्छ। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश उद्यमहरूले कुनै न कुनै रूपमा कानूनी व्यवहारको समीक्षा गरे तापनि नियमित र संस्थागत अभ्यासको अभाव रहेको देखाउँछ। यसले गर्दा कानूनी जोखिम न्यूनीकरण तथा व्यवसायिक सुशासन सुदृढीकरणका लागि नियमित व्यवहारिक समीक्षा प्रणालीको आवश्यकता प्राथमिक रहेको पाइन्छ।

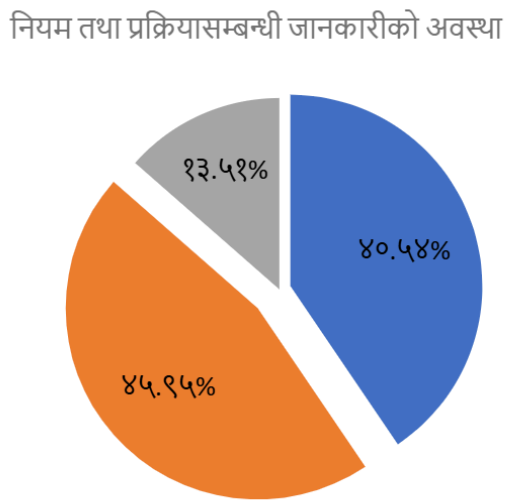
४१. उद्यमहरूले सामना गरिरहेका प्रमुख कानूनी जोखिम



अध्ययनका अनुसार साना तथा मझौला उद्यमहरूले सामना गरिरहेका प्रमुख जोखिमहरूमध्ये कानूनी तथा नियामकीय जोखिम सबैभन्दा महत्वपूर्ण चुनौतीका रूपमा देखिएको छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै उद्यमहरूले कानून तथा नियमसम्बन्धी पर्याप्त जानकारीको अभावलाई प्रमुख जोखिमका रूपमा उल्लेख गरेका छन्। यसले व्यवसायीहरूमा कानूनी प्रावधान, नियामकीय परिवर्तन तथा अनुपालन प्रक्रियाबारे स्पष्ट जानकारीको कमी रहेको र यसले व्यवसाय सञ्चालनमा प्रत्यक्ष प्रभाव पारिरहेको संकेत गर्दछ। दोस्रोमा, उत्तरदाताहरूले कानून तथा प्रशासनिक प्रक्रियाको जटिलतालाई प्रमुख चुनौतीका रूपमा औंल्याएका छन्। यसबाट व्यवसाय दर्ता, नवीकरण, कर प्रशासन तथा अन्य नियामकीय प्रक्रियाहरू जटिल र समयखर्चिलो भएको अनुभूति उद्यमीहरूले गरिरहेको देखिन्छ। त्यसैगरी उद्यमहरूले बजार प्रतिस्पर्धालाई प्रमुख जोखिमका रूपमा देखाउँनुकासाथै बजारमा प्रतिस्पर्धात्मक दबाब पनि व्यवसाय सञ्चालनको चुनौती रहेको देखाउँछ। यद्यपि केही व्यवसायीहरूले कानूनी जोखिम नरहेको बताएका छन्। समग्रमा, अध्ययनले साना तथा मझौला उद्यमहरूको

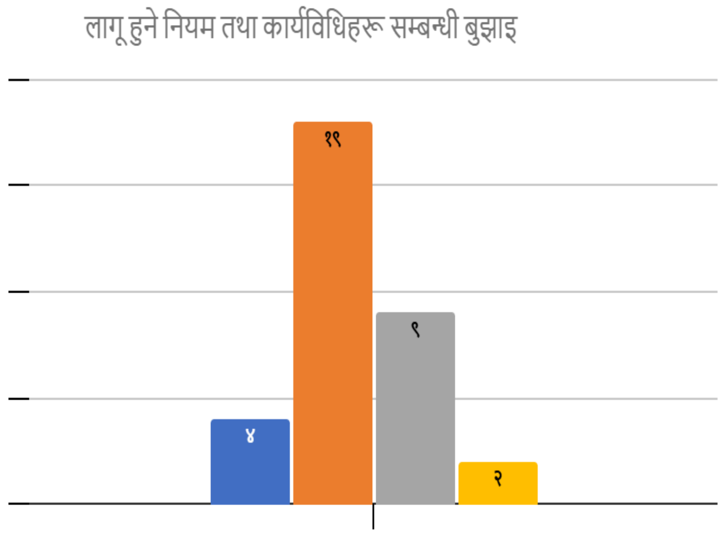
व्यवसायिक वातावरणमा कानूनी जानकारीको अभाव, जटिल नियामकीय प्रक्रिया तथा अनुपालनसम्बन्धी चुनौतीहरू नै प्रमुख जोखिमका रूपमा रहेको निष्कर्ष प्रस्तुत गर्दछ।

४२. नियम तथा प्रक्रियासम्बन्धी जानकारीको अवस्था



व्यवसाय सञ्चालनसँग सम्बन्धित नियम, कानून तथा प्रक्रियाहरूको बुझाइ सम्बन्धी अध्ययनले उद्यमीहरूको ज्ञानस्तर मध्यम रहेको देखाएको छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४५.९५ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफूलाई घर बहाल करको नियम तथा प्रक्रियाको बारेमा केही हदसम्म स्पष्ट जानकारी रहेको बताएका छन्। त्यसैगरी ४०.५४ प्रतिशत सहभागी व्यवसायीहरूले आफ्नो घर बहाल करबारेको बुझाइ धेरै नै स्पष्ट भएको बताएका छन् भने १३.५१ प्रतिशतले नियम तथा प्रक्रियाको विषयमा कुनै स्पष्ट जानकारी नभएको स्वीकार गरेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले करिब एक तिहाइभन्दा बढी उद्यमीहरू व्यवसाय सञ्चालनसँग सम्बन्धित कानूनी तथा प्रशासनिक व्यवस्थाबारे पर्याप्त रूपमा जानकार नरहेको देखाउँछ। यस अवस्थाले नियम तथा प्रक्रियाको सरलीकृत जानकारी प्रवाह, व्यवसायिक साक्षरता अभिवृद्धि तथा उद्यमी लक्षित अभिमुखीकरण कार्यक्रमहरूको आवश्यकता रहेको संकेत गर्दछ।

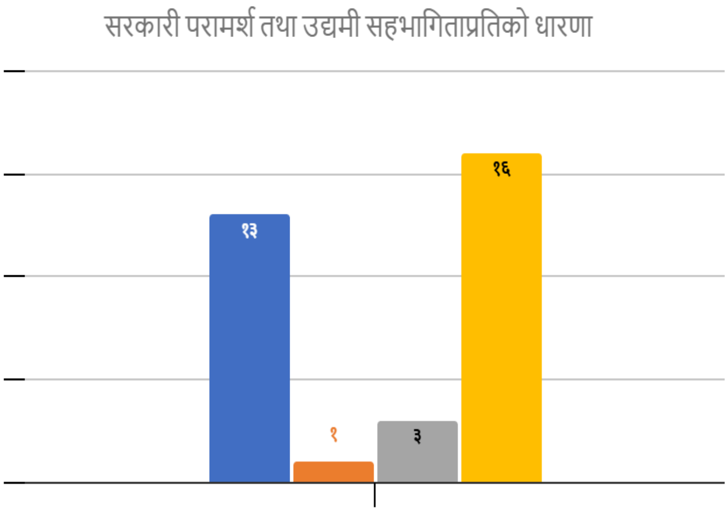
४३. लागू हुने नियम तथा कार्यविधिहरू सम्बन्धी बुझाइ



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा व्यवसाय सञ्चालनसँग सम्बन्धित लागू हुने नियम, कानूनी प्रावधान तथा कार्यविधिहरू सम्बन्धी बुझाइ समग्रमा मध्यम स्तरको रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५१.३५ प्रतिशत उद्यमीहरूले नियम तथा प्रक्रियाहरूको बारेमा आफ्नो बुझाइ केही हदसम्म स्पष्ट रहेको बताएका छन्। त्यसैगरी २४.३२ प्रतिशतले आफ्नो बुझाइ

पर्याप्त र स्पष्ट नभएको उल्लेख गरेका छन् भने ५.४१ प्रतिशतले यस सम्बन्धमा कुनै स्पष्टता नभएको बताएका छन्। यसरी नै १०.८१ प्रतिशत उत्तरदाताले नियामकीय व्यवस्था तथा कार्यविधिहरू सम्बन्धी आफ्नो बुझाइ अत्यन्त स्पष्ट रहेको बताएका छन्। यस अवस्थाले नियामकीय जानकारीलाई सरल, सहज र उद्यममैत्री ढङ्गले प्रवाह गर्नुपर्ने आवश्यकता औंल्याउँछ। त्यसकासाथसाथै सम्बन्धित सरकारी निकाय, व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्र तथा उद्योग वाणिज्यसँग सम्बन्धित संस्थाहरूले उद्यमीहरूका लागि नियमित अभिमुखीकरण, तालिम, परामर्श तथा व्यवसायिक साक्षरता अभिवृद्धि कार्यक्रम सञ्चालन गर्नुपर्ने आवश्यकता देखिन्छ। यस प्रकारका कार्यक्रमहरूले उद्यमीहरूको कानूनी सचेतना बढाई व्यवसायिक अनुपालन सुधार गर्न तथा दीर्घकालीन रूपमा व्यवसाय सञ्चालनलाई थप प्रभावकारी, सुरक्षित र दिगो बनाउन सहयोग पुऱ्याउने अपेक्षा गर्न सकिन्छ।

४४. सरकारी परामर्श तथा उद्यमी सहभागिताप्रतिको धारणा

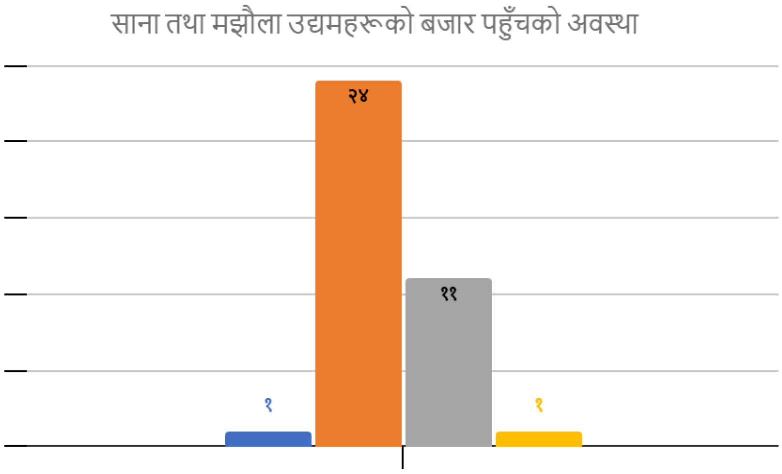


सरकारले व्यवसायिक समुदायसँग गर्ने परामर्श तथा संवाद सम्बन्धी उद्यमीहरूको धारणा विभाजित रहेको पाइन्छ। सर्वाधिक ४३.२४ प्रतिशत व्यवसायीहरूले सरकारबाट व्यवसायिक क्षेत्रसँग कुनै पनि प्रकारको परामर्श नहुने गरेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। त्यसैगरी सर्वेक्षणमा सहभागी ३५.१४ प्रतिशत उद्यमीहरूले सरकारबाट व्यवसायिक क्षेत्रसँग अत्यन्तै नियमित रूपमा परामर्श हुने गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी ८.११ प्रतिशत उद्यमीहरूले परामर्श विरलै हुने गरेको बताएका छन् भने २.७० प्रतिशतले कहिलेकाहीँ मात्र परामर्श हुने गरेको उल्लेख गरेका छन्। यी तथ्याङ्कहरूले सरकारी निकाय र साना तथा मझौला उद्यमहरूबीचको संवाद तथा सहभागितामूलक परामर्श प्रक्रिया पर्याप्त रूपमा संस्थागत हुन नसकेको देखिन्छ। विशेषगरी नीति निर्माण, कानून संशोधन तथा व्यवसायिक वातावरण सुधारका विषयमा उद्यमीहरूको सहभागिता सुनिश्चित गर्न थप समावेशी, पारदर्शी तथा पहुँचयोग्य परामर्श संयन्त्रहरूको विकास आवश्यक रहेको देखिन्छ। यसले सरकार र निजी क्षेत्रबीचको सहकार्यलाई सुदृढ गर्दै व्यवसायमैत्री नीतिगत वातावरण निर्माणमा सहयोग पुऱ्याउने अपेक्षा गर्न सकिन्छ।

भाग - ४

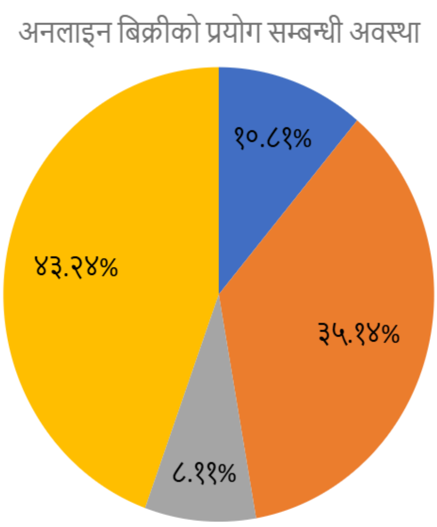
बजार र ग्राहक मूल्याङ्कन

४५. साना तथा मझौला उद्यमहरूको बजार पहुँचको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको बजार पहुँच मुख्यतः मध्यम स्तरको रहेको देखिन्छ। यस विषयमा गरिएको सर्वेक्षणमा सहभागी ६४.८६ प्रतिशत उद्यमहरूले आफ्नो बजार पहुँच मध्यम रहेको बताएका छन्। यसले अधिकांश उद्यमहरू सीमित भौगोलिक क्षेत्र तथा निश्चित ग्राहक वर्गभित्र केन्द्रित भई व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी २९.७३ प्रतिशत उद्यमहरूमा बजार पहुँच सीमित रहेका कारण उत्पादन तथा सेवाको विस्तार, नयाँ ग्राहकसम्म पहुँच तथा प्रतिस्पर्धात्मक बजारमा प्रवेश गर्न अझै चुनौतीहरू विद्यमान रहेको देखाउँछ। त्यसैगरी २.७० प्रतिशत उद्यमहरूले आफ्नो बजार पहुँच व्यापक रहेको बताएका छन् भने समान २.७० प्रतिशत उद्यमहरूले अत्यन्त सीमित बजार पहुँच रहेको स्पष्ट पारेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू अझै पनि स्थानीय वा सीमित बजारमा केन्द्रित रहेको देखाउँछ। यस अवस्थाले उद्यमहरूको दीर्घकालीन वृद्धि तथा प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धिका लागि बजार विस्तार, ब्रान्ड प्रवर्द्धन, बजार विविधीकरण तथा नयाँ बजार अवसरहरूको खोजीमा सहयोग पुऱ्याउने कार्यक्रमहरूको आवश्यकता रहेको संकेत गर्दछ।

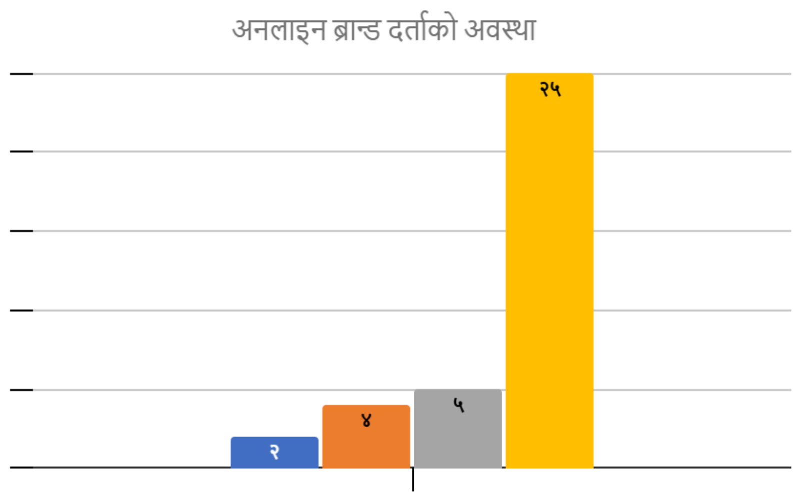
४६. अनलाइन बिक्रीको प्रयोग सम्बन्धी अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा अनलाइन माध्यमबाट बिक्री गर्ने अभ्यास अझै सीमित रहेको पाइन्छ। यस विषयमा गरिएको अध्ययनमा सहभागी ४३.२४ प्रतिशत उद्यमहरूले आजपनि कुनै पनि प्रकारका अनलाइन प्लेटफर्ममार्फत बिक्री वितरण डिजिटल व्यापारको प्रयोग

अझै व्यापक रूपमा स्थापित हुन नसकेको देखाउँछ। त्यसैगरी ३५.१४ प्रतिशत उद्यमहरूले कहिलेकाहीँ मात्र अनलाइन माध्यमबाट बिक्री गर्ने गरेको बताएका छन् भने १०.८१ प्रतिशत उद्यमहरूले नियमित रूपमा अनलाइन बिक्री गर्ने गरेको पाइन्छ। त्यसकासाथसाथै ८.११ प्रतिशत उद्यमहरू निकट भविष्यमा अनलाइन बिक्री प्रणाली अपनाउने तयारीमा रहेकाले डिजिटल व्यवसायप्रतिको बढ्दो रुचिलाई संकेत गर्दछ। यस क्षेत्रमा रहेका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू अझै परम्परागत बिक्री प्रणालीमा निर्भर रहेको देखाउँछ। डिजिटल साक्षरताको कमी, प्राविधिक पूर्वाधारको अभाव, अनलाइन भुक्तानी प्रणालीप्रतिको सीमित विश्वास तथा डिजिटल बजार व्यवस्थापनसम्बन्धी ज्ञानको कमी जस्ता विषयलाई इंकित गर्दछ।

४७. अनलाइन ब्रान्ड दर्ताको अवस्था

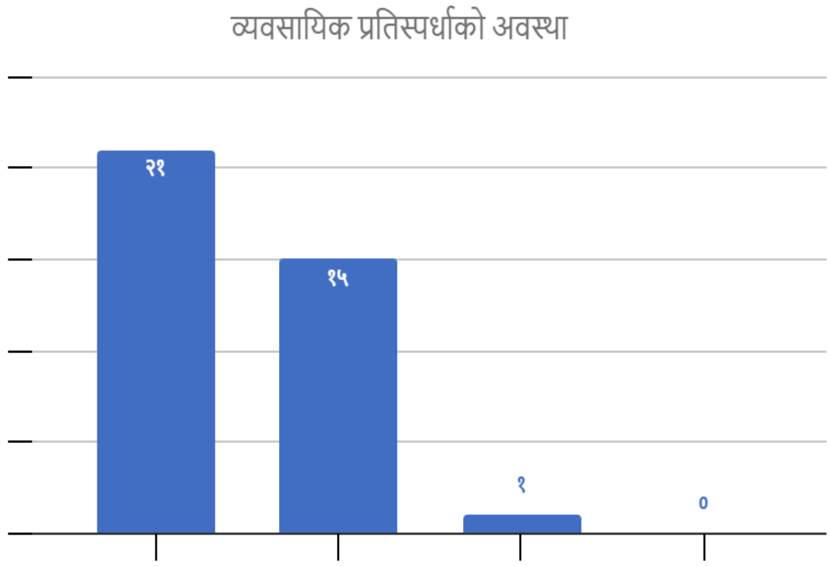


साना तथा मझौला उद्यमहरूमा अनलाइन ब्रान्ड दर्ता गर्ने अभ्यास अत्यन्त न्यून रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ६७.५६ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफ्नो ब्रान्ड अनलाइन माध्यमबाट दर्ता नगरेको बताएका छन्। त्यसैगरी १३.५१ प्रतिशत उद्यमीहरूले अनलाइन ब्रान्ड दर्तालाई आवश्यक नठानेको उल्लेख गरेका छन्।

यस विषयमा ५.४० प्रतिशत उद्यमहरूले अनलाइन ब्रान्ड दर्ता प्रक्रिया पूरा गरिसकेका छन् भने १०.८१ प्रतिशत उद्यमहरू हाल दर्ता प्रक्रियामा रहेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूमा ब्रान्ड संरक्षण, बौद्धिक सम्पत्ति अधिकार तथा डिजिटल व्यवसाय व्यवस्थापन सम्बन्धी सचेतना अपेक्षाकृत कमजोर रहेको देखाउँछ। वर्तमान प्रतिस्पर्धात्मक तथा प्रविधिमैत्री व्यवसायिक वातावरणमा ब्रान्ड दर्ताले व्यवसायको पहिचान सुरक्षित गर्नुका साथै नक्कली प्रयोग, अनधिकृत नक्कल तथा ब्रान्ड दुरुपयोगबाट संरक्षण प्रदान गर्दछ। विशेषगरी डिजिटल बजार विस्तार हुँदै गएको अवस्थामा अनलाइन माध्यमबाट ब्रान्ड दर्ता गर्नु व्यवसायको दीर्घकालीन सुरक्षा र विश्वसनीयताका लागि महत्वपूर्ण मानिन्छ।

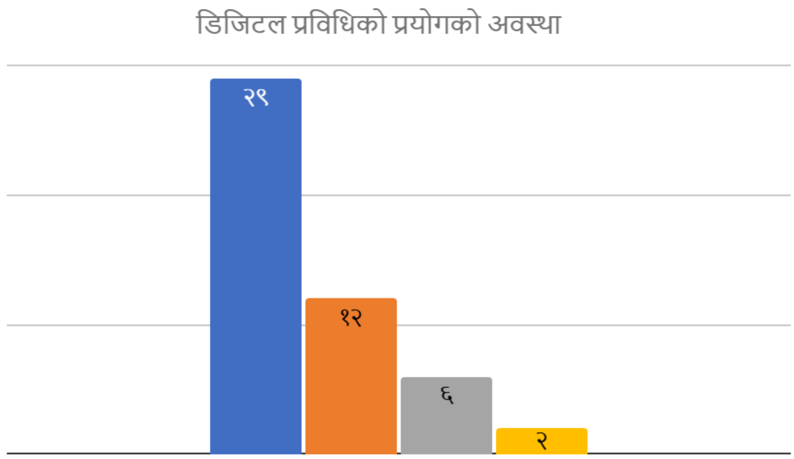
४८. व्यवसायिक प्रतिस्पर्धाको अवस्था

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरू उच्च प्रतिस्पर्धात्मक वातावरणमा सञ्चालन भइरहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५६.७६ प्रतिशत उद्यमीहरूले अत्यधिक प्रतिस्पर्धा रहेको बताएका छन् भने ४०.५४ प्रतिशतले प्रतिस्पर्धाको स्तर मध्यम रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी २.७० प्रतिशत व्यवसायीहरूले प्रतिस्पर्धा न्यून रहेको भने कुनै पनि उद्यमले प्रतिस्पर्धा नभएको जनाएको छैन।



उक्त अध्ययनले बजारमा प्रतिस्पर्धा साना तथा मझौला उद्यमहरूका लागि प्रमुख चुनौतीका रूपमा रहेको देखाउँछ। यस किसिमको उच्च प्रतिस्पर्धाले मूल्य निर्धारण, नाफामूलकता तथा व्यवसायको दिगोपनामा प्रत्यक्ष प्रभाव पार्ने भएकाले उद्यमहरूले गुणस्तर सुधार, ग्राहक सन्तुष्टि तथा व्यवसायिक नवप्रवर्तनमा विशेष ध्यान दिनुपर्ने आवश्यकता देखिन्छ।

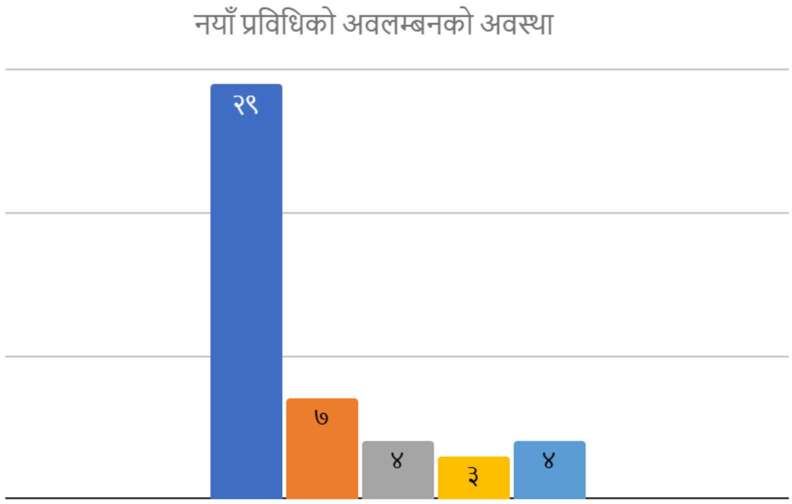
४९. डिजिटल प्रविधिको प्रयोगको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा डिजिटल प्रविधिको प्रयोग क्रमशः विस्तार हुँदै गएको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी उद्यमहरूमध्ये सबैभन्दा बढी डिजिटल भुक्तानी प्रणाली (जस्तै क्यूआर कोड, मोबाइल बैंकिङ तथा बैंक ट्रान्सफर) प्रयोग गर्ने गरेका छन्। यसलाई सबैभन्दा व्यापक रूपमा अपनाइएको डिजिटल माध्यमका रूपमा स्थापित गरेको छ। यसले व्यवसायिक कारोबारलाई छिटो, सुरक्षित तथा सहज बनाउनुका साथै नगदरहित कारोबारतर्फ उद्यमहरूको बढ्दो आकर्षणलाई पनि प्रतिबिम्बित गर्दछ। दोस्रोमा, उद्यमहरूले सामाजिक सञ्जाल तथा अनलाइन बजार प्रवर्द्धन प्लेटफर्महरू प्रयोग गरी आफ्ना वस्तु तथा सेवाको प्रचार-प्रसार गर्ने गरेका छन्। यसले व्यवसायिक पहुँच विस्तार, ग्राहकसँग प्रत्यक्ष सम्पर्क तथा बजार प्रतिस्पर्धात्मकता अभिवृद्धिमा डिजिटल माध्यमको भूमिका क्रमशः बढ्दै गएको देखाउँछ। त्यसकासाथसाथै केही उद्यमहरूले लेखा व्यवस्थापन तथा व्यवसाय सञ्चालनसँग सम्बन्धित सफ्टवेयर प्रयोग गर्ने गरेका छन्। यसले व्यवसाय व्यवस्थापनमा प्रविधिको प्रयोग प्रारम्भिक चरणमा भए पनि विस्तार हुँदै गएको संकेत गर्दछ। यद्यपि ई-कमर्स तथा अनलाइन बिक्री प्लेटफर्महरूको प्रयोग भने केवल न्यून उद्यमहरूमा सीमित रहेको पाइन्छ।

त्यसले अधिकांश उद्यमहरू अझै प्रत्यक्ष बिक्री प्रणालीमा निर्भर रहेको तथा डिजिटल बजारको पूर्ण लाभ लिन नसकेको अवस्था देखाउँछ। उक्त प्रश्न बहुविकल्पीय भएकाले उत्तरदाताहरूले एकभन्दा बढी विकल्प छनोट गरेका हुन सक्छन्।

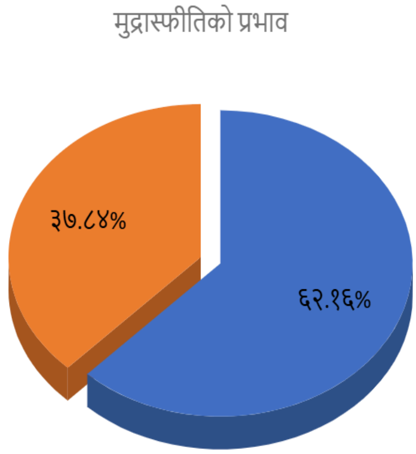
५०. नयाँ प्रविधिको अवलम्बनको अवस्था



विगत पाँच वर्षको अवधिमा पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूद्वारा सबैभन्दा बढी अपनाइएको नयाँ प्रविधि डिजिटल भुक्तानी प्रणाली रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै उद्यमीहरूले क्यूआर कोड, मोबाइल बैंकिङ, डिजिटल वालेट तथा बैंक ट्रान्सफर जस्ता डिजिटल भुक्तानी प्रणाली अपनाएको बताएका छन्। यसले व्यवसायिक कारोबारलाई छिटो, सुरक्षित तथा सहज बनाउनुका साथै नगदरहित कारोबार संस्कृतिको विस्तारमा महत्वपूर्ण योगदान पुगेको देखाउँछ। दोस्रोमा, उद्यमहरूले सामाजिक सञ्जाल तथा अनलाइन बजार प्रवर्द्धनसम्बन्धी उपकरणहरू अपनाएका छन्। तेस्रोमा, लेखा व्यवस्थापन वा मौज्दात व्यवस्थापन सम्बन्धी सफ्टवेयर प्रयोग गर्न थालेका छन्। यद्यपि ई-कमर्स तथा अनलाइन बिक्री प्लेटफर्महरू अपनाउने उद्यमहरूको संख्या अत्यन्तै न्यून रहेको पाइएकाले डिजिटल व्यापारको अभ्यास अझै सीमित रहेको संकेत गर्दछ। त्यसकासाथसाथै केही उत्तरदाताले अन्य प्रकारका प्रविधिहरू प्रयोग गरेको उल्लेख गरेका छन्। समग्रमा, प्राप्त तथ्याङ्कले डिजिटल भुक्तानी प्रणाली साना तथा मझौला उद्यमहरूमा सबैभन्दा प्रभावकारी र व्यापक रूपमा स्थापित प्रविधिका रूपमा विकसित भएको देखाउँछ। तर व्यवसाय व्यवस्थापन, डिजिटल बजार प्रवर्द्धन तथा ई-कमर्स जस्ता अन्य प्रविधिहरूको प्रयोग अपेक्षाकृत न्यून रहेकाले डिजिटल रूपान्तरणलाई थप व्यापक र प्रभावकारी बनाउन लक्षित नीति, तालिम तथा प्राविधिक सहयोग आवश्यक रहेको देखिन्छ।

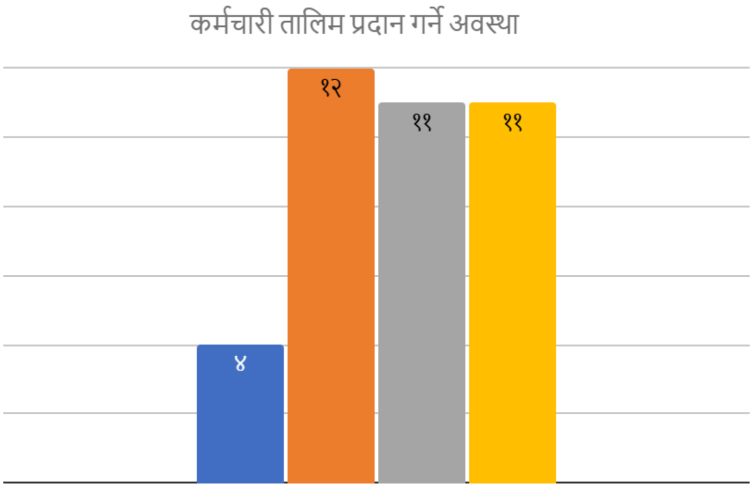
५१. मुद्रास्फीतिको प्रभाव

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा मुद्रास्फीतिको प्रभाव व्यापक तथा गम्भीर रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ६२.१६ प्रतिशत उद्यमीहरूलाई वर्तमान मूल्यवृद्धिको प्रभाव अत्यधिक रहेको र बाँकी ३७.८४ प्रतिशतले यसको प्रभाव



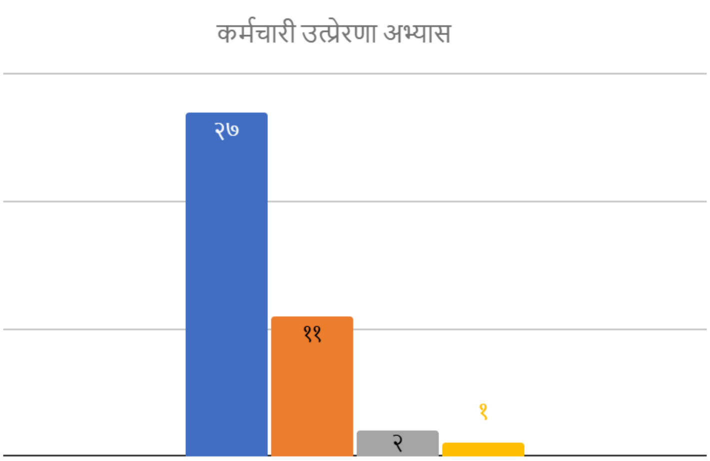
उच्च रहेको उल्लेख गरेका छन्। यसले बढ्दो मूल्यवृद्धिले साना तथा मझौला उद्यमहरूको सञ्चालन लागत, नाफामूलकता तथा व्यवसायिक दिगोपनामा समान रूपमा उल्लेखनीय प्रभाव पारिरहेको देखाउँछ। तसर्थ मुद्रास्फीतिको चुनौती व्यवस्थापन गर्न लागत नियन्त्रण तथा वित्तीय व्यवस्थापनमा विशेष ध्यान दिन आवश्यक रहेको देखिन्छ।

५२. कर्मचारी तालिम प्रदान गर्ने अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर्मचारी तालिम प्रदान गर्ने अभ्यास मुख्यतः आवश्यकतामा आधारित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै संख्याका उद्यमहरूले आवश्यकता पर्दा मात्र कर्मचारीलाई तालिम प्रदान गर्ने गरेका छन्। दोस्रोमा, केही व्यवसायीहरूले कर्मचारीको लागि कहिलेकाहीँ तालिम सञ्चालन गर्ने गरेका छन्। त्यसैगरी तेस्रोमा, केही उद्यमहरूले आफ्ना कर्मचारीलाई कुनै पनि प्रकारको तालिम प्रदान नगर्ने बताएका छन् भने केही उद्यमहरूले नियमित रूपमा कर्मचारी तालिम सञ्चालन गर्ने गरेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूमा मानव संसाधन विकाससम्बन्धी गतिविधिहरू व्यवस्थित र संस्थागत रूपमा सञ्चालन हुन नसकेको देखाउँछ। कर्मचारीको ज्ञान, सीप तथा कार्यदक्षता अभिवृद्धिका लागि नियमित तालिम महत्वपूर्ण मानिने भए पनि धेरैजसो उद्यमहरूले यसलाई आवश्यकता अनुसार मात्र सञ्चालन गर्ने गरेका छन्। यसले दीर्घकालीन रूपमा उत्पादकत्व, सेवा गुणस्तर तथा व्यवसायिक प्रतिस्पर्धात्मकतामा असर पार्न सक्ने देखिन्छ।

५३. कर्मचारी उत्प्रेरणा अभ्यास

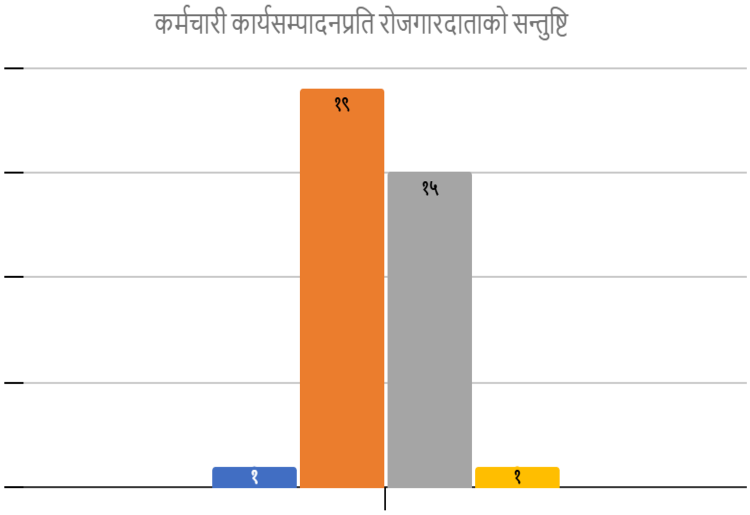


पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर्मचारी उत्प्रेरणाको प्रमुख माध्यमका रूपमा तलब तथा बोनस प्रणाली सबैभन्दा बढी प्रयोग हुने गरेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै उद्यम व्यवसायीहरूले कर्मचारीलाई उत्प्रेरित गर्न तलब तथा बोनसलाई मुख्य साधनका रूपमा प्रयोग गर्ने गरेका छन्। दोस्रोमा, उद्यम

व्यवसायीहरूले कर्मचारीलाई पहिचान तथा प्रशंसा मार्फत उत्प्रेरित गर्ने गरेका छन्। त्यसैगरी केही उद्यमहरूले पदोन्नतिलाई उत्प्रेरणाको माध्यमका रूपमा प्रयोग गर्ने गरेका छन् भने केहीले अन्य विविध विधिहरू अपनाउने गरेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर्मचारी उत्प्रेरणामा आर्थिक प्रोत्साहनको प्रभुत्व रहेको देखाउँछ।

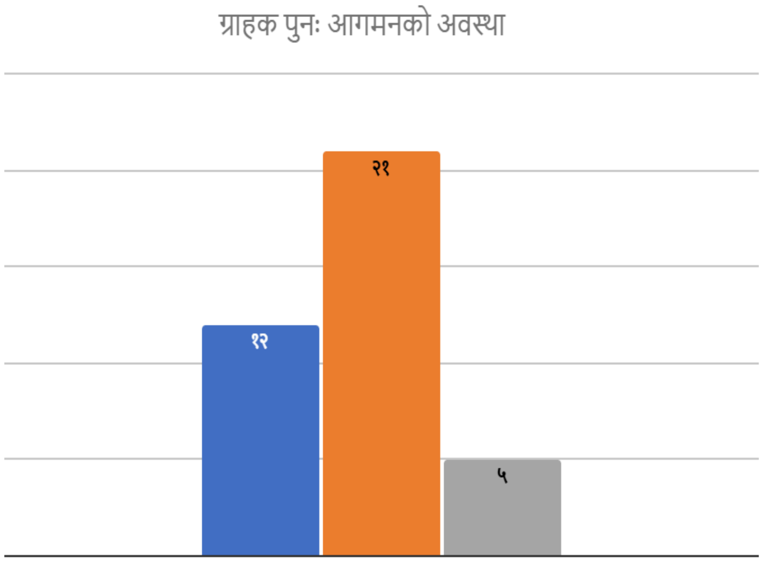
५४. कर्मचारी कार्यसम्पादनप्रति रोजगारदाताको सन्तुष्टि

यस विषयमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर्मचारीहरूको कार्यसम्पादनप्रति रोजगारदाताहरूको सन्तुष्टिको स्तर मध्यम रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५१.३५ प्रतिशत उद्यमीहरूले कर्मचारीहरूको कार्यसम्पादनप्रति सन्तुष्ट रहेको बताएका छन् भने ४०.५४ प्रतिशतले तटस्थ धारणा व्यक्त गरेका छन्। त्यसैगरी २.७० प्रतिशतले अत्यन्त सन्तुष्ट रहेको र समान २.७० प्रतिशतले असन्तुष्टि व्यक्त गरेका छन्। यसले विषयले समग्रमा कर्मचारीहरूको कार्यसम्पादन सन्तोषजनक रहेको भए पनि थप सुधारको सम्भावना रहेको देखाउँछ।



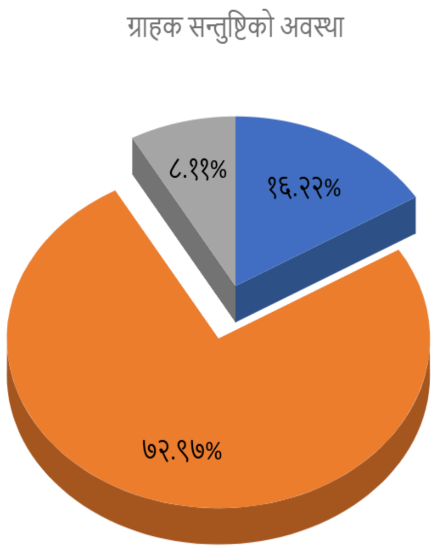
५५. ग्राहक पुनः आगमनको अवस्था

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा ग्राहकहरूको पुनः खरिद गर्ने प्रवृत्ति उत्साहजनक रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा बढी उद्यमहरूले ग्राहकहरू बारम्बार पुनः खरिदका लागि आउने गरेको बताएका छन्। दोस्रोमा, ग्राहकहरू अत्यधिक रूपमा पुनः आउने गरेको उल्लेख गरेका छन्। बाँकीको केही व्यवसायीहरूले उनीहरूको ग्राहकहरू कहिलेकाहीँ मात्र दोहोर्याएर आउने गरेको बताएका छन्। यसले ग्राहक निष्ठाको स्तर सकारात्मक रहेको संकेत गर्दछ।

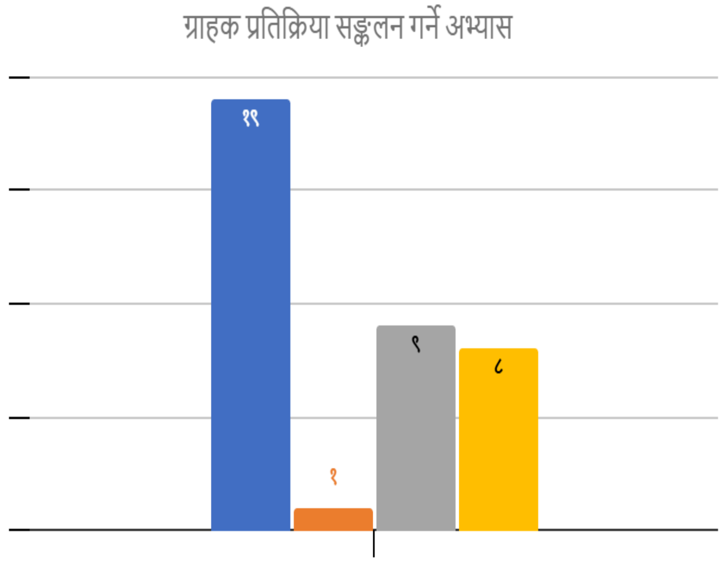


५६. ग्राहक सन्तुष्टिको अवस्था

यस विषयमा गरिएको अध्ययन अनुसार साना तथा मझौला उद्यमहरूले प्रदान गर्ने वस्तु तथा सेवाप्रति ग्राहकहरूको सन्तुष्टि उत्साहजनक रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ७२.९७ प्रतिशत उद्यमहरूले ग्राहकहरू आफ्ना वस्तु तथा सेवाप्रति सन्तुष्ट रहेको बताएका छन् भने १६.२२ प्रतिशतले ग्राहकहरू अत्यन्त सन्तुष्ट रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी ८.११ प्रतिशतले सन्तुष्टिको स्तर मध्यम नै रहेको बताएका छन्। यसले अधिकांश उद्यमहरूले ग्राहकको अपेक्षा पूरा गर्न सफल भएको देखाउँछ।

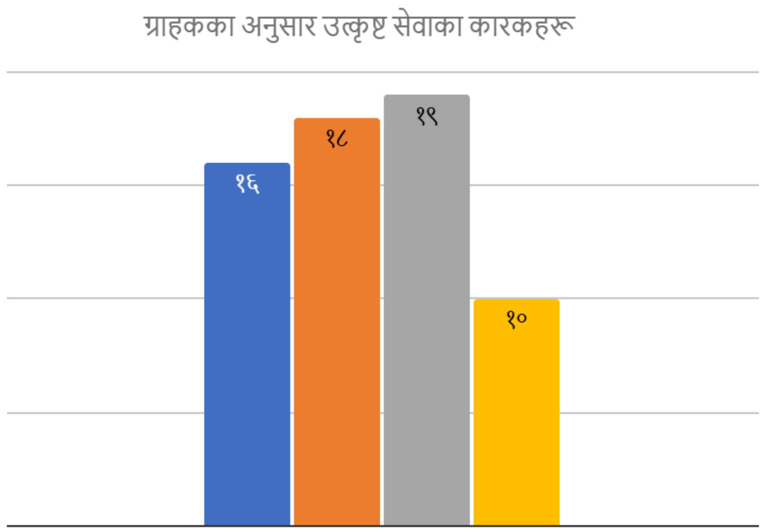


५७. ग्राहक प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्ने अभ्यास



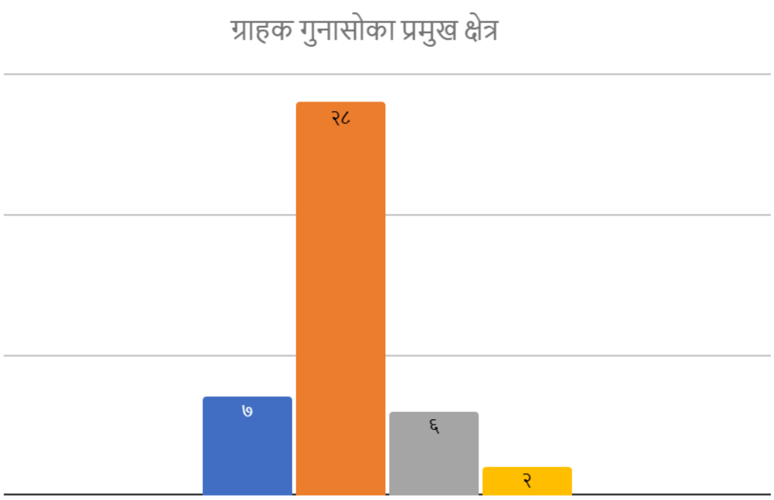
ग्राहक प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्ने अभ्यासका सम्बन्धमा मिश्रित अवस्था देखिएको छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५१.३५ प्रतिशत उद्यमहरूले प्रत्येक कारोबारपछि ग्राहकको प्रतिक्रिया लिने गरेको बताएका छन् भने २४.३२ प्रतिशतले मासिक रूपमा प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्ने गरेको पाइन्छ। त्यसैगरी २.७० प्रतिशत उद्यमहरूले साप्ताहिक रूपमा प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्ने गरेका छन्। यद्यपि २१.६२ प्रतिशत उद्यमहरूले ग्राहक प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्ने कुनै अभ्यास नरहेको बताएका छन्। यसले अधिकांश उद्यमहरूले ग्राहक अनुभव सुधारका लागि प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्ने अभ्यास अपनाएको भए पनि उल्लेखनीय सङ्ख्यामा उद्यमहरूमा ग्राहकको सुझाव तथा गुनासो व्यवस्थापनका लागि औपचारिक संयन्त्रको अभाव रहेको देखाउँछ।

५८. ग्राहकका अनुसार उत्कृष्ट सेवाका कारकहरू



यस विषयमा गरिएको अध्ययन अनुसार उत्कृष्ट ग्राहक सेवा प्रदान गर्नका लागि छिटो तथा समयमै सेवा उपलब्ध गराउनु सबैभन्दा महत्वपूर्ण पक्षका रूपमा पहिचान गरिएको छ। यस विषयमा सबैभन्दा बढी उत्तरदाताहरूले प्राथमिकता दिएका छन्। यसले ग्राहकहरूले आफ्नो आवश्यकता अनुरूप सेवा वा वस्तु प्राप्त गर्दा अनावश्यक ढिलाइ हुन नचाहने र समयको मूल्यलाई विशेष महत्व दिने प्रवृत्ति रहेको देखाउँछ। त्यसैगरी दोस्रोमा, मित्रवत्, शिष्ट तथा सम्मानजनक व्यवहार लाई उत्तरदाताहरूले उत्कृष्ट सेवाको महत्वपूर्ण आधार मानेका छन्। यसबाट ग्राहक र व्यवसायीबीचको सकारात्मक सम्बन्ध तथा व्यवहारिक पक्षले ग्राहक सन्तुष्टि र व्यवसायप्रतिको विश्वास अभिवृद्धि गर्न महत्वपूर्ण भूमिका खेल्ने तथ्य स्पष्ट देखिन्छ। तेस्रोमा, उत्पादन तथा सेवाको गुणस्तरलाई उत्तरदाताहरूले महत्वपूर्ण मानेका छन्। ग्राहकहरूले केवल सेवा प्राप्त गर्नु मात्र नभई प्राप्त वस्तु वा सेवाको विश्वसनीयता, प्रभावकारिता तथा गुणस्तरलाई समेत उच्च महत्व दिने गरेको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी केहीले उचित तथा प्रतिस्पर्धी मूल्य निर्धारणलाई सहभागी व्यवसायीहरूले महत्वपूर्ण मानेका छन्। यसले ग्राहकहरू मूल्यप्रति संवेदनशील भए पनि गुणस्तरीय सेवा, छिटो सेवा प्रवाह तथा राम्रो व्यवहारलाई मूल्यभन्दा बढी प्राथमिकता दिने गरेको देखाउँछ।

५९. ग्राहक गुनासोका प्रमुख क्षेत्र



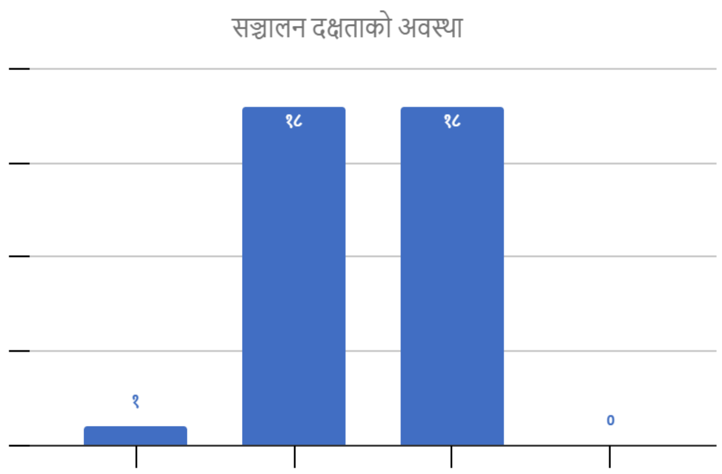
पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा ग्राहक गुनासोको प्रमुख कारणका रूपमा मूल्य सम्बन्धी विषय सबैभन्दा बढी देखिएको छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै उद्यमीहरूले ग्राहकबाट प्राप्त गुनासोहरू मुख्यतः मूल्य निर्धारणसँग सम्बन्धित रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी दोस्रोमा, उद्यमहरूले उत्पादन तथा सेवा गुणस्तरसँग सम्बन्धित गुनासो प्राप्त हुने गरेको बताएका छन् भने केहीले सेवा

उपलब्ध गराउन ढिलाइ हुने समस्यालाई गुनासोको कारणका रूपमा उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी केही बाँकीले उद्यमहरूले कर्मचारीको व्यवहार सम्बन्धी गुनासो आउने गरेको बताएका छन्।

भाग - ५

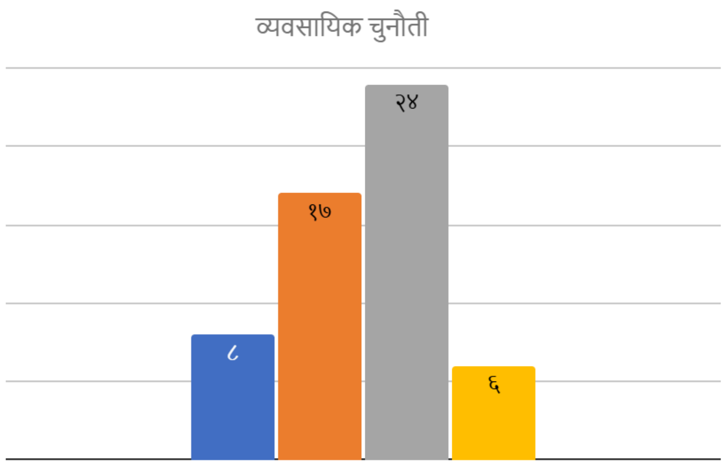
सञ्चालन व्यवस्थापन मूल्याङ्कन

६०. सञ्चालन दक्षताको अवस्था



यस विषयमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको सञ्चालन दक्षता समग्रमा मध्यमदेखि उच्च स्तरको रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४८.६५ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफ्नो सञ्चालन दक्षता उच्च रहेको बताएका छन् भने समान ४८.६५ प्रतिशतले सञ्चालन दक्षताको स्तर मध्यम रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी २.७० प्रतिशत उद्यमहरूले आफ्नो सञ्चालन दक्षता अत्यन्त उच्च रहेको बताएका छन्। उक्त तथ्याङ्कले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूले व्यवसाय सञ्चालनलाई प्रभावकारी रूपमा व्यवस्थापन गरिरहेको देखाए पनि सञ्चालन प्रणाली, व्यवस्थापकीय प्रक्रिया तथा स्रोतसाधनको उपयोगमा थप सुधारको सम्भावना रहेको संकेत गर्दछ। तसर्थ उत्पादकत्व वृद्धि, व्यवस्थापकीय क्षमता अभिवृद्धि तथा प्रविधिको प्रभावकारी प्रयोगमार्फत सञ्चालन दक्षता थप सुदृढ गर्न आवश्यक देखिन्छ।

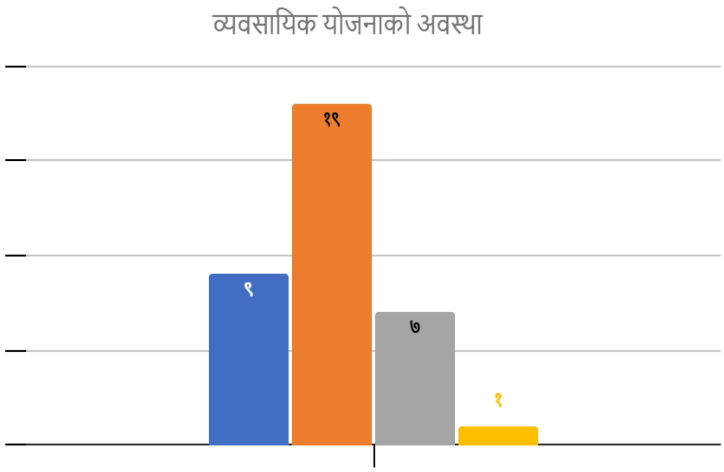
६१. व्यवसायिक चुनौती



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा सबैभन्दा प्रमुख चुनौतीका रूपमा सबैभन्दा धेरै व्यवसायीहरूले बजार प्रतिस्पर्धा उल्लेख गरेका छन्। दोस्रोमा, उद्यमहरूले कर्मचारी व्यवस्थापनसम्बन्धी समस्यालाई प्रमुख चुनौतीका रूपमा पहिचान गरेका छन्। त्यसैगरी तेस्रोमा, वित्तीय अभाव तथा पूँजीको कमीलाई उद्यमहरूले चुनौतीका

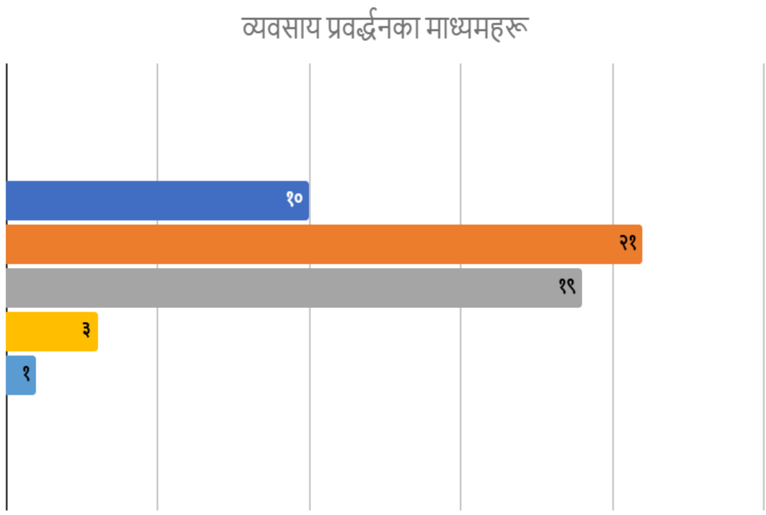
रूपमा उल्लेख गरेका छन् भने बाँकीको व्यवसायीहरूले बजार प्रवर्द्धन तथा ग्राहक आकर्षणमा कठिनाइ हुने गरेको बताएका छन्। समष्टिगत रूपमा प्राप्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा प्रतिस्पर्धात्मक दबाब र मानव संसाधन व्यवस्थापन प्रमुख तथा अत्यन्त महत्त्वपूर्ण चुनौतीका रूपमा रहेको स्पष्ट देखाएको छ।

६२. व्यवसायिक योजनाको अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू आधारभूत स्तरको व्यवसायिक योजनाका आधारमा सञ्चालन भइरहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५१.३५ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफूहरूसँग आधारभूत व्यवसायिक योजना रहेको बताएका छन् भने २४.३२ प्रतिशतले विस्तृत तथा औपचारिक व्यवसायिक योजना तयार गरी सोही अनुसार व्यवसाय सञ्चालन गरिरहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी १८.९२ प्रतिशत उद्यमहरूले कुनै पनि प्रकारको व्यवसायिक योजना बिना सञ्चालन भइरहेका छन् भने २.७० प्रतिशत व्यवसायीहरूले व्यवसायिक योजनाको आवश्यकता नै नरहेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका उल्लेखनीय सङ्ख्याका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा दीर्घकालीन तथा रणनीतिक व्यवसायिक योजनाको अभ्यास अझै पर्याप्त रूपमा विकास हुन नसकेको देखाउँछ। यसकारण पनि व्यवसायको दिगोपना, विस्तार तथा प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धिका लागि व्यवस्थित व्यवसायिक योजना निर्माण र रणनीतिक व्यवस्थापनलाई प्रोत्साहन गर्न आवश्यक देखिन्छ।

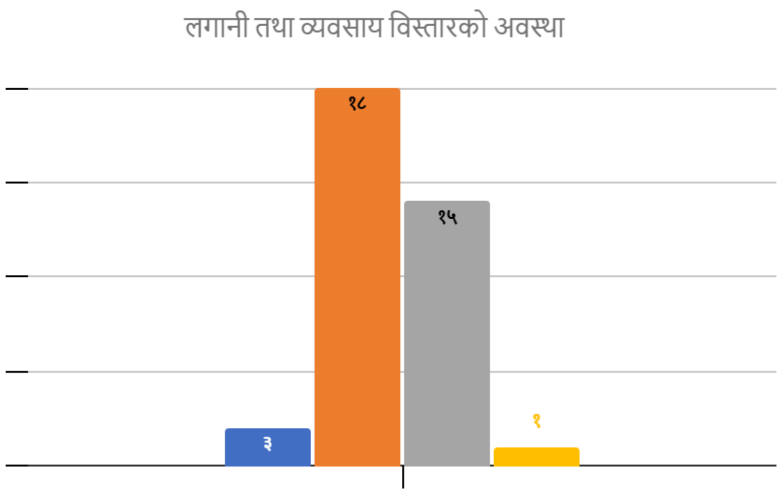
६३. व्यवसाय प्रवर्द्धनका माध्यमहरू



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा सबैभन्दा धेरै सहभागीहरूको व्यवसाय प्रवर्द्धनका लागि सबैभन्दा बढी प्रयोग गरिने माध्यम “बोली वचन” बाट रहेको देखिन्छ। दोस्रोमा, उद्यमहरूले परम्परागत विज्ञापनको प्रयोग

गर्ने गरेका छन्। त्यसैगरी तेस्रोमा, केही उद्यमहरूले सामाजिक सञ्जालमार्फत आफ्ना वस्तु तथा सेवाको प्रवर्द्धन गर्ने गरेका छन् भने केहीले अन्य विविध प्रवर्द्धनात्मक उपायहरू अपनाउने गरेका छन्। समग्रमा प्राप्त तथ्याङ्कले पोखराका साना तथा मझौला उद्यमहरू अझै पनि परम्परागत प्रवर्द्धन विधिहरूमा बढी निर्भर रहेको देखाउँछ भने डिजिटल प्रवर्द्धन माध्यमहरूको प्रयोग अपेक्षाकृत रूपमा सीमित रहेको स्पष्ट हुन्छ।

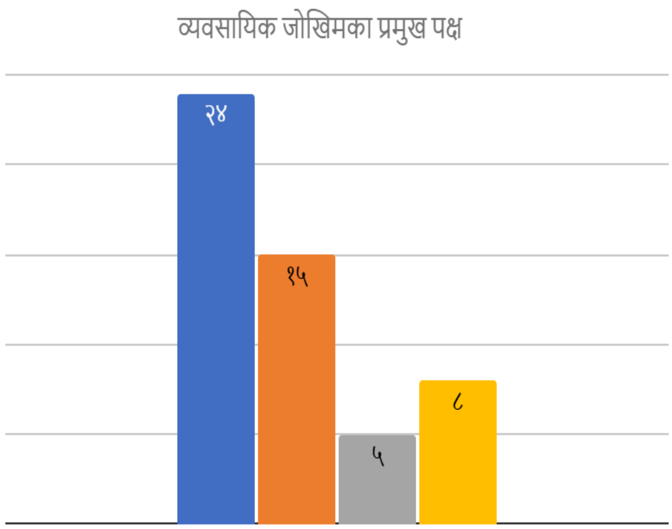
६४. लगानी तथा व्यवसाय विस्तारको अवस्था



यस विषयमा गरिएको अध्ययनबाट प्राप्त तथ्याङ्क अनुसार पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा लगानीको प्रवृत्ति क्रमिक तथा सावधानीपूर्ण रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४८.६४ प्रतिशत उद्यमीहरूले हालै व्यवसाय विस्तार वा भौतिक पूर्वाधार सुधारका लागि साना स्तरका लगानी गरेको बताएका छन्। त्यसैगरी ४०.५४ प्रतिशत उद्यमीहरूले निकट भविष्यमा थप लगानी गर्ने योजना रहेको बताएको छन् भने ८.११ प्रतिशत उद्यमीहरूले हालै उल्लेखनीय वा ठूलो परिमाणमा लगानी गरेको बताएका छन् भने २.७० प्रतिशतले कुनै पनि प्रकारको लगानी गर्ने योजना नरहेको धारणा व्यक्त गरेका छन्। उक्त विषयले अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरू व्यवसाय विस्तार तथा क्षमता अभिवृद्धिप्रति सकारात्मक रहे पनि लगानीका विषयमा सावधानी अपनाइरहेको देखाउँछ। समग्रमा विचार गर्दा उद्यमीहरूमा लगानीप्रतिको दृष्टिकोण सकारात्मक रहेको तथा उपयुक्त वित्तीय, प्राविधिक तथा नीतिगत सहयोग उपलब्ध भएमा आगामी दिनमा थप लगानी तथा व्यवसाय विस्तारको सम्भावना रहेको देखिन्छ।

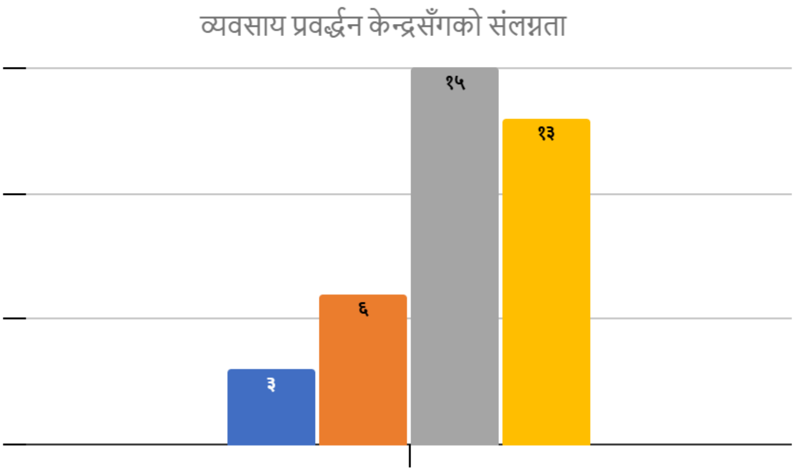
६५. व्यवसायिक जोखिमका प्रमुख पक्ष

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा बजार प्रतिस्पर्धा सबैभन्दा प्रमुख व्यवसायिक जोखिमका रूपमा सबैभन्दा धेरै व्यवसायीहरूले बजार प्रतिस्पर्धा उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी दोस्रोमा, उद्यमहरूले वित्तीय अस्थिरतालाई प्रमुख जोखिमका रूपमा पहिचान गरेका छन्। त्यसैगरी केही उद्यमहरूले नियामकीय परिवर्तनलाई जोखिमको रूपमा उल्लेख गरेका छन्



भने केहीले प्राकृतिक विपद् तथा आपतकालीन अवस्थालाई व्यवसायिक जोखिमका रूपमा देखाएका छन्। उक्त प्राप्त तथ्याङ्कले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा प्रतिस्पर्धात्मक दबाब र वित्तीय अस्थिरता प्रमुख जोखिमका रूपमा रहेको स्पष्ट देखाउँछ। यसले व्यवसायिक स्थायित्व र दीर्घकालीन वृद्धिमा चुनौती सिर्जना गर्ने संकेत गर्दछ।

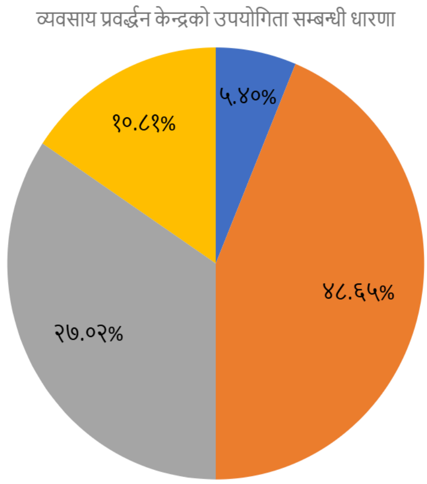
६६. व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रसँगको संलग्नता



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्र सँगको संलग्नता समग्रमा न्यून रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा धेरै उद्यमीहरूले उक्त व्यवसाय प्रवर्धन केन्द्रमा वर्षमा एक पटक मात्र जाने वा परामर्श लिने गरेको बताएका छन्। दोस्रोमा कहिल्यै पनि व्यवसाय प्रवर्धन केन्द्रमा नगएको व्यहोरा उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी केही उद्यमीहरूले वर्षमा २-३ पटक मात्र संलग्न हुने गरेका छन् भने केहीले महिनामा एक पटक नियमित रूपमा केन्द्रसँग सम्पर्क गर्ने गरेको पाइयो। उक्त तथ्याङ्कले व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्र अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूका लागि नियमित सहायक स्रोतका रूपमा स्थापित हुन नसकेको देखाउँछ। यसले उपलब्ध सेवा तथा कार्यक्रमहरूको प्रभावकारी पहुँच विस्तार, सूचना प्रवाह सुदृढीकरण तथा उद्यमीहरूसँगको सक्रिय संलग्नता वृद्धि गर्न आवश्यक रहेको संकेत गर्दछ।

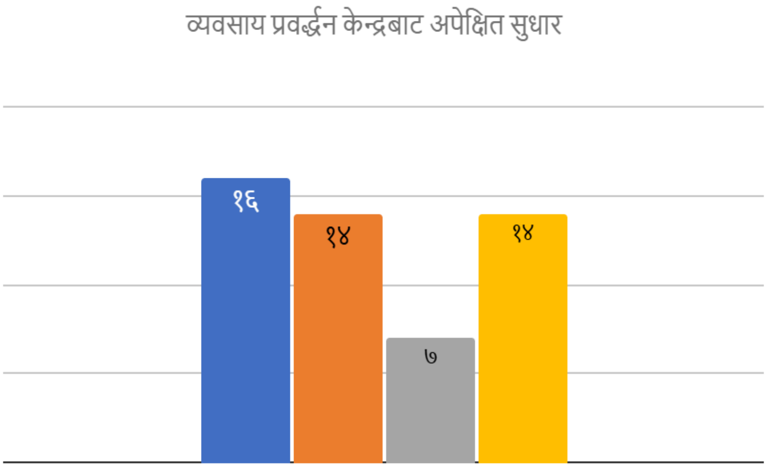
६७. व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रको उपयोगिता सम्बन्धी धारणा

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रको उपयोगिताप्रति मिश्रित धारणा रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४८.६५ प्रतिशत उद्यमीहरूले उक्त व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रलाई केही हदसम्म उपयोगी रहेको बताएका छन्। त्यसैगरी २७.०२ प्रतिशतले केन्द्रलाई धेरै उपयोगी नभएको र १०.८१



प्रतिशतले पूर्ण रूपमा उपयोगी नभएको धारणा व्यक्त गरेका छन्। त्यसैगरी ५.४० प्रतिशतले मात्र यसलाई अत्यन्तै उपयोगी रहेको बताएका छन्। यसले व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रहरूले साना तथा मझौला उद्यमहरूको अपेक्षा अनुसार सेवा तथा सहयोग प्रदान गर्न नसकेको संकेत गर्दछ। त्यसैले व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रद्वारा प्रदान गरिने सेवा गुणस्तर, सान्दर्भिकता तथा पहुँच सुधार गर्न आवश्यक देखिन्छ।

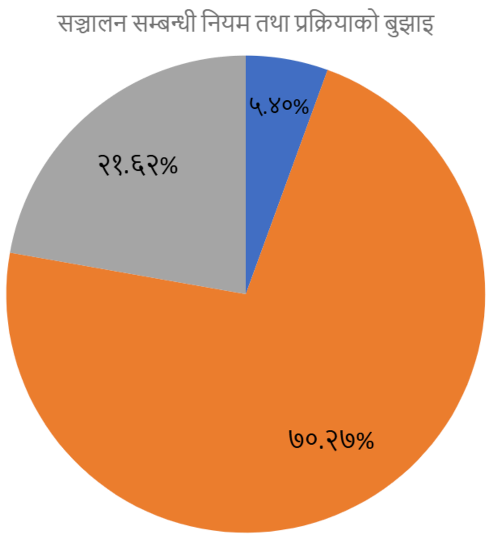
६८. व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रबाट अपेक्षित सुधार



उद्यमीहरूले व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रबाट विभिन्न सुधारहरूको अपेक्षा गरेका छन्। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा बढी उद्यमीहरूले थप तालिम कार्यक्रमहरूको आवश्यकता रहेको बताएका छन्। दोस्रोमा, वित्तीय सहयोग तथा परामर्श सेवामा सुधारको अपेक्षा गरेका छन् भने केहीले बजार प्रवर्द्धन तथा मार्केटिङ सहयोग आवश्यक रहेको बताएका छन्। त्यसैगरी बाँकी उद्यमीहरूले नेटवर्किङ तथा व्यवसायिक सम्बन्ध विस्तारका अवसरहरूको अपेक्षा गरेका छन्। यस अध्ययनले तालिम, वित्तीय परामर्श तथा बजार प्रवर्द्धनलाई प्रमुख सुधार क्षेत्रका रूपमा देखाएको छ।

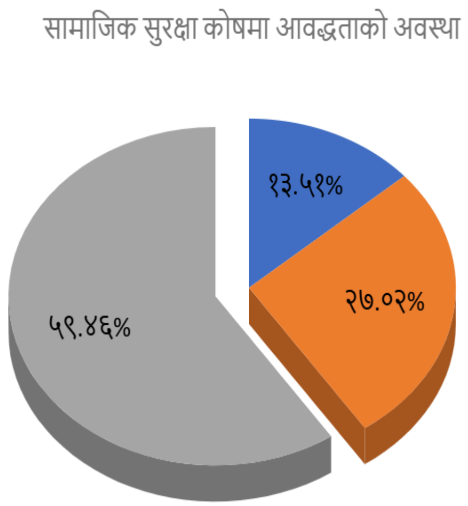
६९. सञ्चालन सम्बन्धी नियम तथा प्रक्रियाको बुझाइ

पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा सञ्चालन सम्बन्धी नियम तथा प्रक्रियाको बुझाइ समग्रमा पर्याप्त भएको तर अपूर्ण भएको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ७०.२७ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफूलाई नियम तथा प्रक्रियाबारे केही हदसम्म स्पष्ट जानकारी भएको बताएका छन्। त्यसैगरी २१.६२ प्रतिशतले आफ्नो बुझाइ स्पष्ट नभएको बताएका छन् भने ५.४० प्रतिशतले मात्र पूर्ण रूपमा स्पष्ट



जानकारी रहेको उल्लेख गरेका छन्। यसले अधिकांश उद्यमीहरूमा आधारभूत जानकारी भए पनि गहिरो र विस्तृत बुझाइमा कमी रहेको देखाउँछ।

७०. सामाजिक सुरक्षा कोषमा आवद्धताको अवस्था



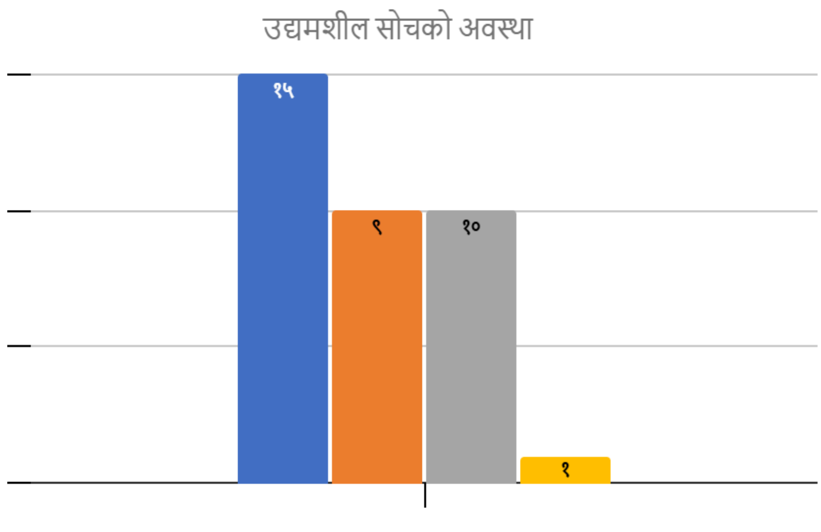
सामाजिक सुरक्षा कोषमा साना तथा मझौला उद्यमहरूको सहभागिता सीमित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ५९.४६ प्रतिशत उद्यमहरूले हालसम्म सामाजिक सुरक्षा कोषमा आबद्ध नरहेको बताएका छन्। त्यसैगरी २७.०२ प्रतिशतले आंशिक रूपमा व्यवस्था गरेको र १३.५१ प्रतिशतले पूर्ण रूपमा सामाजिक सुरक्षा कोषमा आवद्ध रहेको उल्लेख गरेका छन्। उक्त तथ्याङ्कले श्रम कल्याण तथा सामाजिक सुरक्षा अभ्यास अझै पूर्ण रूपमा संस्थागत हुन नसकेको देखाउँछ। तसर्थ, सामाजिक सुरक्षा सम्बन्धी सचेतना, प्रोत्साहन तथा अनुपालन क्षमता अभिवृद्धि कार्यक्रमहरू आवश्यक रहेको देखिन्छ।

भाग - ६

<u>उद्यमशील सोच र भविष्य योजना</u>

७१. उद्यमशील सोचको अवस्था

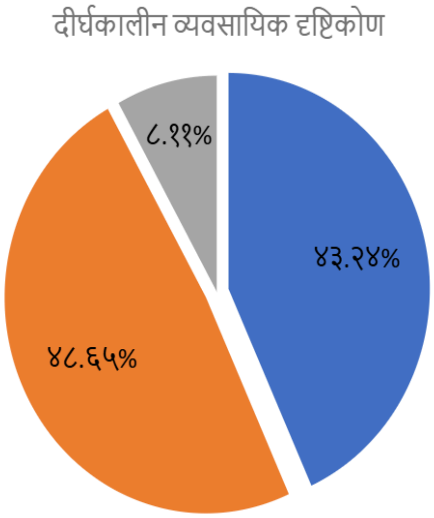
पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा उद्यमशील सोच सकारात्मक रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी ४०.५४ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफूलाई अत्यधिक नवप्रवर्तनशील तथा सक्रिय रहेको बताएका छन्। त्यसैगरी २७.०२ प्रतिशतले पारम्परिक तर अनुकूलनीय रहेको २४.३२ प्रतिशतले नवीनस्तरीय रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी



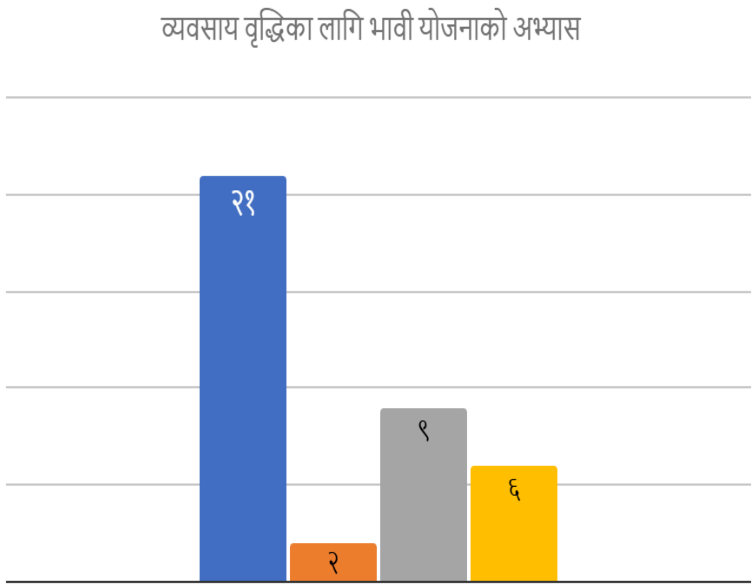
२.७० प्रतिशतले मात्र आफूहरू नवप्रवर्तनमा केन्द्रित नरहेको बताएका छन्। यसले अधिकांश उद्यमहरूमा उद्यमशील सोचको सकारात्मक प्रवृत्ति रहेको देखाउँछ।

७२. दीर्घकालीन व्यवसायिक दृष्टिकोण

यस विषयमा गरिएको सर्वेक्षण अनुसार साना तथा मझौला उद्यमहरूमा दीर्घकालीन व्यवसायिक दृष्टिकोण बलियो रहेको पाइन्छ। जसमा ४८.६५ प्रतिशत उद्यमीहरूले केही हदसम्म स्पष्ट दीर्घकालीन दृष्टिकोण रहेको बताएका छन् भने समान ४३.२४ प्रतिशतले केही हदसम्म स्पष्ट दृष्टिकोण रहेको उल्लेख गरेका छन्। अर्कातर्फ ८.११ प्रतिशतले यस विषयमा स्पष्ट धारणा नभएको बताएका छन्। यसले अधिकांश उद्यमहरू भविष्यप्रति सकारात्मक तथा योजनाबद्ध सोच राख्ने गरेको देखाउँछ।



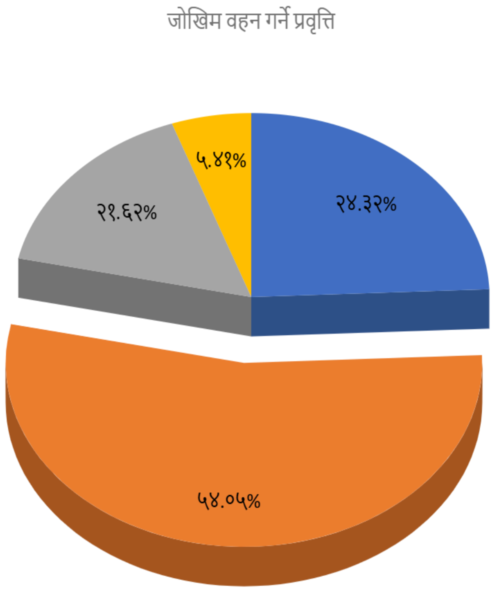
७३. व्यवसाय वृद्धिका लागि भावी योजनाको अभ्यास



पोखरा महानगर क्षेत्रमा अधिकांश साना तथा मझौला उद्यमहरूले भावी व्यवसाय वृद्धिको लागि वार्षिक रूपमा योजना बनाउने गरेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी सबैभन्दा बढी उद्यमीहरूले वार्षिक रूपमा भविष्यको योजना बनाउने गरेको बताएका छन्। दोस्रोमा, केही व्यवसायीले विरलै योजना बनाउने गरेका छन्। त्यसैगरी एकातर्फ कहिल्यै त्यसरी योजना बनाउने नगरेको बताएका छन् भने बाँकी व्यवसायीहरूले कहिलेकाहीँ मात्र योजना बनाउने गरेको उल्लेख

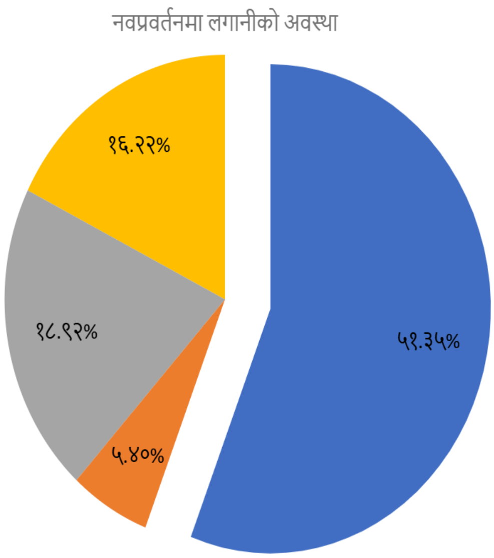
गरेका छन्। यसले अधिकांश उद्यमहरूमा योजनाबद्ध सोच भए पनि केही उद्यमहरूमा रणनीतिक योजना अभ्यास कमजोर रहेको देखाउँछ।

७४. जोखिम वहन गर्ने प्रवृत्ति



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रमा यस विषयमा गरिएको अध्ययन अनुसार साना तथा मझौला उद्यमहरूमा जोखिम वहन गर्ने प्रवृत्ति मध्यम स्तरको रहेको देखिन्छ। त्यसैगरी ५४.०५ प्रतिशत उद्यमीहरूले व्यवसाय विस्तारका लागि केही हदसम्म जोखिम लिन तयार रहेको बताएका छन् भने २४.३२ प्रतिशतले उच्च जोखिम लिन इच्छुक रहेको उल्लेख गरेका छन्। अर्को तर्फ विचार गर्दा २१.६२ प्रतिशतले सीमित जोखिम लिन चाहने र ५.४१ प्रतिशतले जोखिम लिन इच्छुक नरहेको बताएका छन्। यसले उद्यमीहरूमा सावधानीपूर्वक तर खुला जोखिम दृष्टिकोण रहेको संकेत गर्दछ।

७५. नवप्रवर्तनमा लगानीको अवस्था

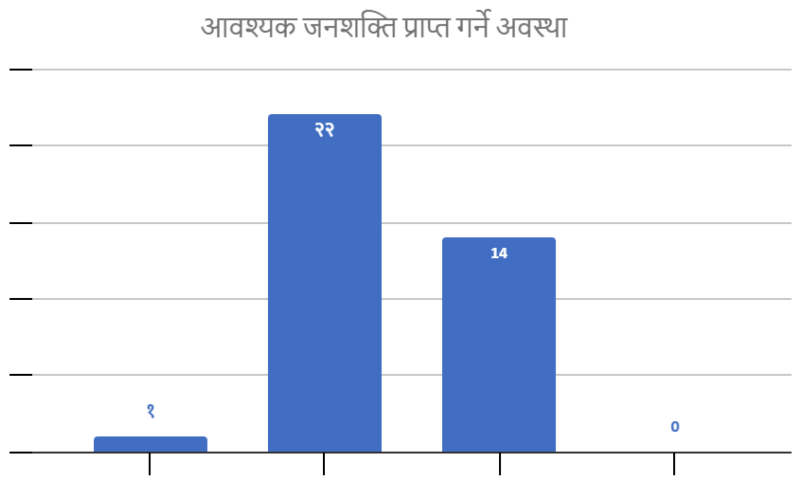


पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा नवप्रवर्तनमा लगानी गर्ने प्रवृत्ति समग्रमा उत्साहजनक रहेको देखिन्छ। यस क्षेत्रमा ५१.३५ प्रतिशत उद्यमीहरूले नयाँ विचार, प्रविधि तथा नवप्रवर्तनमा नियमित रूपमा लगानी गर्ने गरेको बताएका छन् भने १८.९२ प्रतिशतले विरलै लगानी गर्ने गरेका छन्। त्यसैगरी १६.२२ प्रतिशतले कहिल्यै लगानी नगर्ने बताएका छन् भने ५.४० प्रतिशतले कहिलेकाहीँ मात्र लगानी गर्ने गरेको उल्लेख गरेका छन्। यसले अधिकांश उद्यमहरूमा नवप्रवर्तनप्रति सकारात्मक दृष्टिकोण रहेको देखाए पनि केही उद्यमहरू अझै नयाँ प्रविधि तथा विचारमा लगानी गर्न उदासीन रहेको संकेत गर्दछ। तसर्थ, नवप्रवर्तनमैत्री वातावरण, तालिम तथा प्राविधिक सहयोग आवश्यक देखिन्छ।

भाग - ७

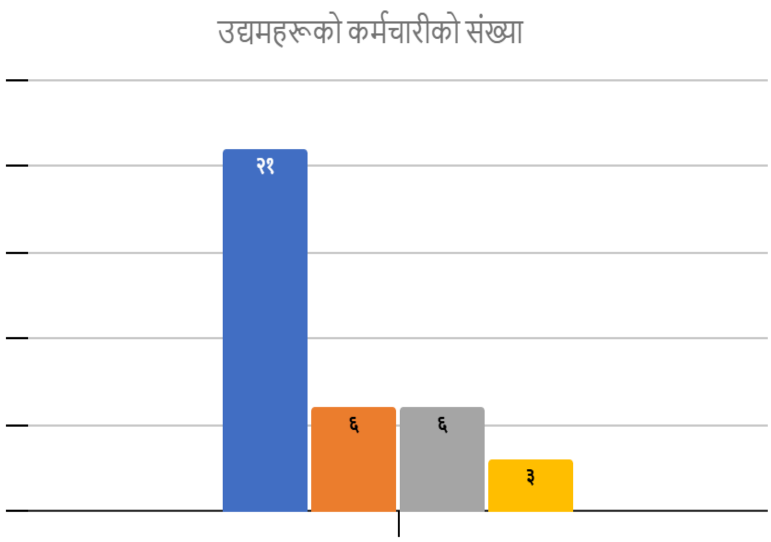
मानव संशाधन मूल्याङ्कन

७६. आवश्यक जनशक्ति प्राप्त गर्ने अवस्था



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूमा आवश्यक सीपयुक्त जनशक्ति प्राप्त गर्ने अवस्था समग्रमा मध्यमदेखि कठिन रहेको देखिन्छ। हालै गरिएको सर्वेक्षण अनुसार ५९.४६ प्रतिशत उद्यमीहरूले आवश्यक जनशक्ति प्राप्त गर्न मध्यम स्तरको कठिनाइ रहेको बताएका छन् भने ३७.८४ प्रतिशतले यसलाई कठिन रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी २.७० प्रतिशतले मात्र जनशक्ति सहज रूपमा उपलब्ध हुने अवस्था रहेको बताएका छन्। यसले श्रम बजारमा माग अनुसारको दक्ष तथा अर्ध-दक्ष जनशक्तिको आपूर्ति सीमित रहेको स्पष्ट गर्दछ। यस अवस्थाले उद्यम सञ्चालनमा समयमै उपयुक्त कर्मचारी नियुक्त गर्न कठिनाइ, उत्पादन तथा सेवा प्रवाहमा ढिलाइ तथा व्यवसायिक लागत वृद्धि जस्ता समस्याहरू उत्पन्न गर्न सक्ने देखिन्छ। विशेषगरी सेवा क्षेत्र तथा उत्पादनमूलक उद्यमहरूमा आवश्यक प्राविधिक सीपयुक्त जनशक्ति नपाउनु प्रमुख चुनौतीका रूपमा देखिन्छ।

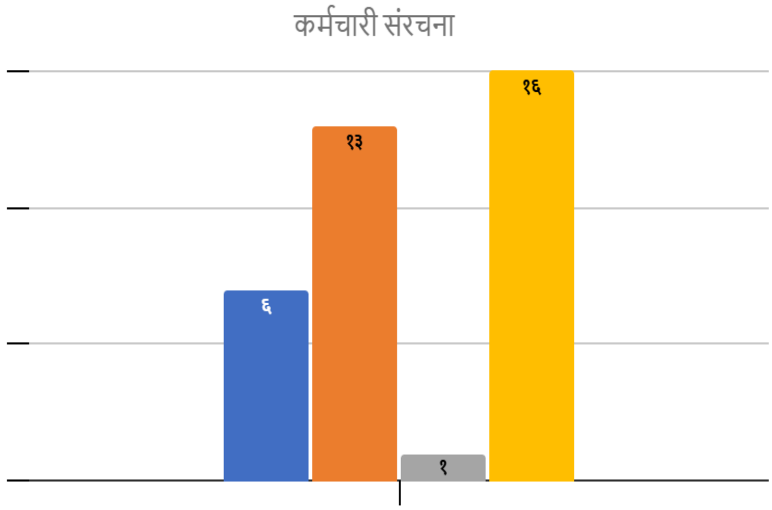
७७. उद्यमहरूको कर्मचारीको संख्या



पोखरा महानगरपालिका क्षेत्रका साना तथा मझौला उद्यमहरूको कर्मचारीको संरचना अत्यन्तै सानो आकारमा अर्थात ५६.७६ प्रतिशत उद्यमहरूमा एक देखि पाँच जना मात्र कर्मचारी रहेको तथ्याङ्कले अत्यन्तै साना स्तरका व्यवसायहरूको प्रभुत्व देखाउँछ। त्यसैगरी १६.२२ प्रतिशतले छ देखि दश जना र समान १६.२२ प्रतिशतले एघार देखि बीस जना कर्मचारी रहेको उल्लेख गरेका छन् भने ८.११ प्रतिशत उद्यमहरूमा बीस भन्दा बढी कर्मचारी कार्यरत रहेको पाइन्छ। यसले

धेरैजसो उद्यमहरू पारिवारिक वा सूक्ष्म स्तरका व्यवसायको रूपमा सञ्चालन भइरहेको देखाउँछ। सानो कार्यबल संरचनाका कारण निर्णय प्रक्रिया छिटो भए पनि श्रम विभाजन, विशेषज्ञता विकास तथा संस्थागत विस्तारमा सीमितता रहने सम्भावना देखिन्छ।

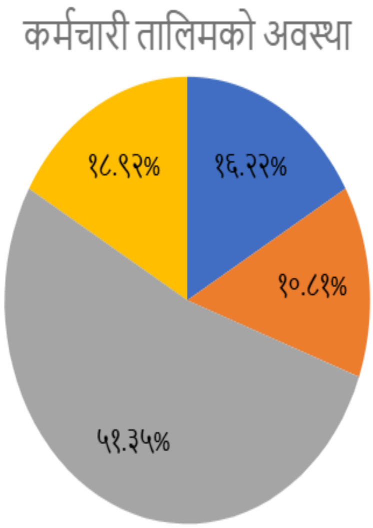
७८. कर्मचारी संरचना



साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कार्यरत जनशक्तिको संरचना मिश्रित प्रकृतिको रहेको पाइन्छ। सबैभन्दा बढी उद्यमहरूले दक्ष, अर्ध-दक्ष तथा अदक्ष जनशक्तिको मिश्रित प्रयोग गर्ने गरेका छन्। दोस्रोमा, अर्ध-दक्ष जनशक्ति प्रयोग गर्ने गरेकाले उद्योग तथा सेवा क्षेत्र दुवैमा मध्यम स्तरको सीप आवश्यक पर्ने अवस्थालाई संकेत गर्दछ। त्यसैगरी केही उद्यमहरूले दक्ष जनशक्तिलाई मुख्य आधारका रूपमा प्रयोग गरेका छन् भने केहीले मात्र अदक्ष जनशक्ति प्रयोग गर्ने गरेका छन्। यसले समग्र रूपमा अर्ध-दक्ष जनशक्ति नै सञ्चालनको मुख्य आधार रहेको देखाउँछ दक्ष यद्यपि जनशक्तिको सीमित प्रयोगले उच्च उत्पादनशीलता र नवप्रवर्तनमा केही चुनौती सिर्जना गर्न सक्छ।

७९. कर्मचारी तालिमको अवस्था

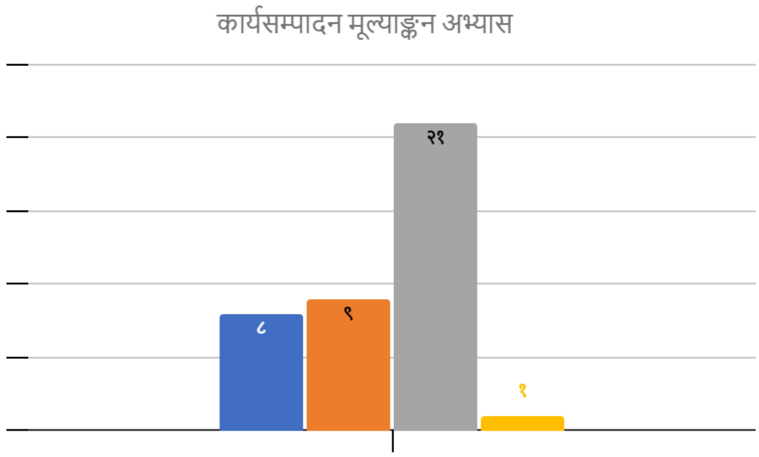
पोखरा महानगर क्षेत्रमा कर्मचारी तालिमको अवस्था संरचनागत रूपमा कमजोर र अनियमित रहेको देखिन्छ। सर्वेक्षणमा सहभागी व्यवसायको ५१.३५ प्रतिशत उद्यमहरूले केवल आवश्यकता पर्दा मात्र तालिम प्रदान गर्ने गरेका छन्। यसकारण पनि तालिमलाई दीर्घकालीन मानव संसाधन रणनीतिको सट्टा तत्कालीन आवश्यकता पूर्तिको साधनका रूपमा प्रयोग गरिएको संकेत गर्दछ। त्यसैगरी १८.९२ प्रतिशतले वार्षिक तालिम सञ्चालन गर्ने गरेका छन् भने १०.८१ प्रतिशतले त्रैमासिक रूपमा तालिम दिने गरेका छन्। यद्यपि १६.२२ प्रतिशतले



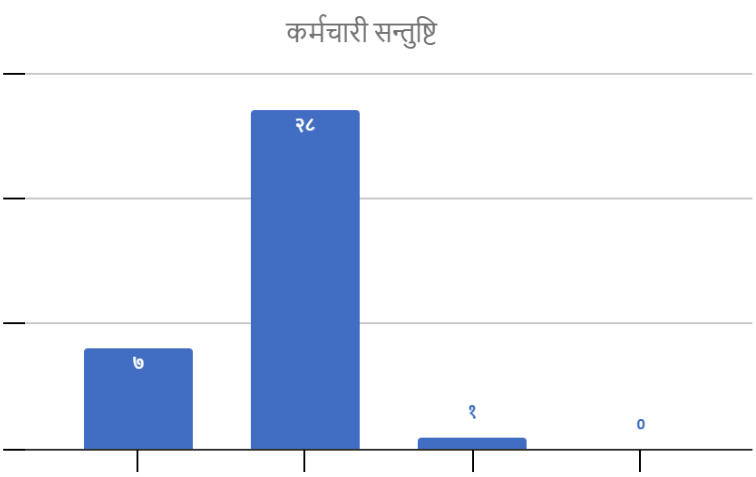
कहिल्यै तालिम प्रदान नगर्ने उल्लेख गरेकाले सीप विकासप्रति न्यून प्राथमिकता देखाउँछ। यसले अधिकांश उद्यमहरूमा संरचित मानव संसाधन विकास प्रणालीको अभाव रहेको स्पष्ट हुन्छ जसकारण दीर्घकालीन उत्पादकत्व र प्रतिस्पर्धात्मक क्षमतामा असर पार्न सक्छ।

८०. कार्यसम्पादन मूल्याङ्कन अभ्यास

कर्मचारी कार्यसम्पादन मूल्याङ्कन अभ्यास प्रायः अनौपचारिक तथा असंगठित प्रकृतिको रहेको देखिन्छ। हालै गरिएको अध्ययन प्रतिवेदनमा सबैभन्दा धेरै उद्यमहरूले कहिलेकाहीँ मात्र मूल्याङ्कन गर्ने गरेका छन्। यसले नियमित प्रणालीगत मूल्याङ्कनको कमी देखाउँछ। दोस्रोमा,केही व्यवसायीहरूले अनौपचारिक प्रतिक्रियाको आधारमा कर्मचारी मूल्याङ्कन गर्ने गरेका छन्। अर्कातर्फ केही उद्यमहरूले मात्र नियमित औपचारिक मूल्याङ्कन प्रणाली लागू गरेका छन्। यसले प्रदर्शन व्यवस्थापन प्रणाली कमजोर रहेको देखाउँनुकासाथै कर्मचारीको कार्यक्षमता सुधार र उत्तरदायित्व विकासमा बाधा पुऱ्याउन सक्छ।



८१. कर्मचारी सन्तुष्टि

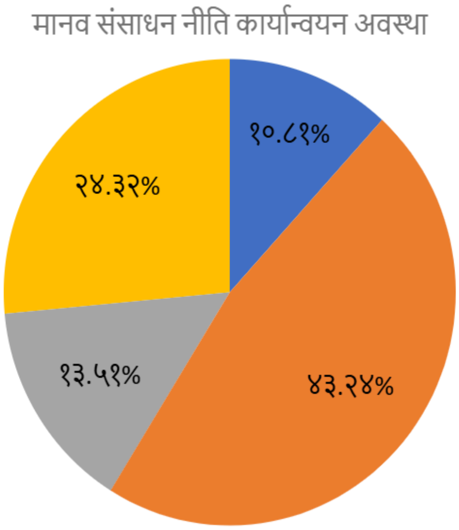


कर्मचारीको सन्तुष्टि समग्रमा सकारात्मक रहेको पाइन्छ। हालै गरिएको सर्वेक्षणबाट ७५.६८ प्रतिशत उद्यमीहरूले आफ्ना कर्मचारीहरू केही हदसम्म सन्तुष्ट रहेको बताएका छन् भने १८.९२ प्रतिशतले अत्यन्तै सन्तुष्ट रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसमध्येबाट २.७० प्रतिशतले कम सन्तुष्टि रहेको बताएका छन् भने असन्तुष्टि लगभग देखिएको छैन। यसले साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कार्य वातावरण तुलनात्मक रूपमा स्थिर र सहयोगात्मक रहेको संकेत गर्दछ। यद्यपि सन्तुष्टि सम्बन्धित स्तरमा मात्र

सीमित देखिएकाले दीर्घकालीन रूपमा कर्मचारी स्थायित्व र उत्पादकत्व सुधारका लागि अझ गुणस्तरीय कार्य वातावरण आवश्यक देखिन्छ।

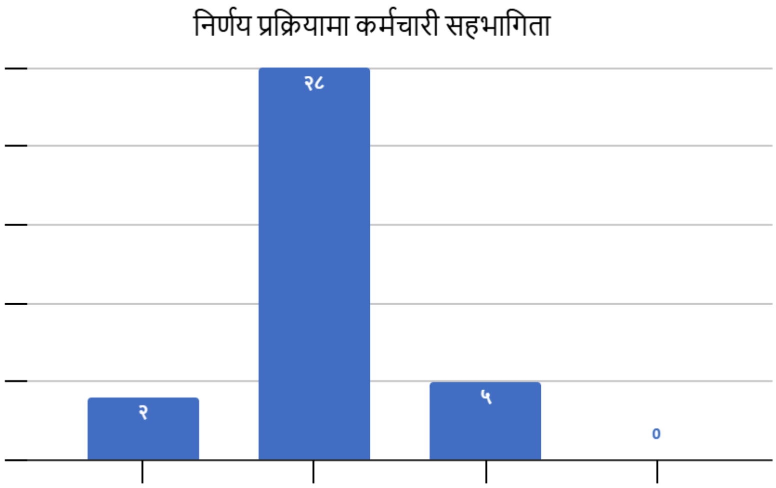
८२. मानव संसाधन नीति कार्यान्वयन अवस्था

मानव संसाधन नीति कार्यान्वयन अवस्था समग्रमा आंशिक र अपूर्ण रहेको देखिन्छ। हालै गरिएको सर्वेक्षणबाट ४३.२४ प्रतिशत उद्यमहरूले आंशिक रूपमा मानव संसाधन नीति लागू गरेका छन् भने २४.३२ प्रतिशतसँग कुनै औपचारिक नीति नै छैन। त्यसैगरी १३.५१ प्रतिशत उद्यमहरू नीति निर्माणको तयारी चरणमा रहेका छन् भने १०.८१ प्रतिशतले मात्र पूर्ण रूपमा मानव संसाधन नीति कार्यान्वयन गरेका छन्। यसले औपचारिक मानव संसाधन व्यवस्थापन प्रणाली अझै संस्थागत रूपमा विकसित हुन नसकेको देखाउँछ। नीति अभाव वा आंशिक कार्यान्वयनले कर्मचारी व्यवस्थापन, नियुक्ति, पदोन्नति तथा अनुशासनात्मक प्रक्रियामा असमानता ल्याउन सक्छ।

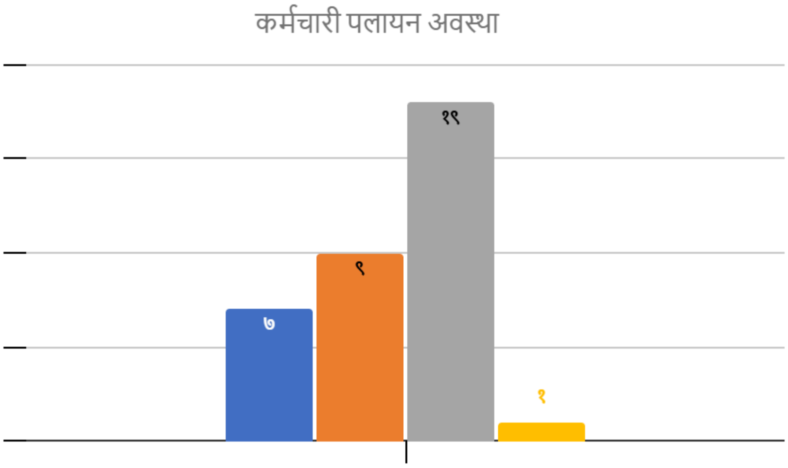


८३. निर्णय प्रक्रियामा कर्मचारी सहभागिता

निर्णय प्रक्रियामा कर्मचारी सहभागिता मध्यम स्तरको रहेको देखिन्छ। हालै गरिएको अध्ययनबाट ७५.६७ प्रतिशत उद्यमहरूले कर्मचारीहरूलाई केही हदसम्म निर्णय प्रक्रियामा सहभागी गराउने गरेका छन्। त्यसैगरी १३.५१ प्रतिशतले विरलै सहभागी गराउने उल्लेख गरेका छन् भने ५.४० प्रतिशतले उच्च स्तरको सहभागिता सुनिश्चित गर्ने गरेका छन्। कुनै पनि उद्यममा कर्मचारीलाई पूर्ण रूपमा निर्णय प्रक्रियाबाट बाहिर राखेको नदेखिएको विषयलाई सकारात्मक पक्ष हो। तर सहभागिता प्रायः सीमित र अनौपचारिक प्रकृतिको भएकाले संगठनात्मक लोकतन्त्र र कर्मचारी संलग्नता अझ सुदृढ बनाउन आवश्यक देखिन्छ।



८४. कर्मचारी पलायन अवस्था



साना तथा मझौला उद्यमहरूमा कर्मचारी पलायन एक महत्वपूर्ण चुनौतीका रूपमा रहेको देखिन्छ। हालै गरिएको अध्ययनबाट ५१.३५ प्रतिशत उद्यमहरूले उच्च स्तरको कर्मचारी पलायन रहेको बताएका छन् भने २४.३२ प्रतिशतले मध्यम स्तरको पलायन रहेको उल्लेख गरेका छन्। त्यसैगरी १८.९२ प्रतिशतले न्यून पलायन रहेको बताएका छन् भने २.७० प्रतिशतले अत्यधिक उच्च पलायन रहेको बताएका छन्। यसले कर्मचारी स्थायित्व कायम राख्न कठिनाइ रहेको देखाउँनुकोसाथै जसले व्यवसायिक निरन्तरता, सेवा गुणस्तर, तालिममा गरिएको लगानीको प्रतिफलमा नकरात्मक प्रभाव पर्न सक्छ।

अनुसूची - १

साना तथा मझौला उद्यम व्यवसाय सम्बन्धी अध्ययनमा प्रमुख जानकारी प्रवाह गर्ने व्यवसायीहरूको विवरण

क्र.सं	व्यवसायीको नाम	व्यवसायको नाम	व्यवसाय रहेको स्थान
१.	लालकुमारी गुरुङ	ओम फार्मेसी	बास्तोलाथर, पोखरा-९
२.	निरु कुमारी देवकोटा	लामाचौर पोलिक्लिनिक प्रा.लि.	लामाचौर
३.	प्रा. डा. भरत प्रसाद पहारी	होटल सरोवर प्रा.लि.	लेकसाइड, पोखरा
४.	ललित बहादुर कुँवर	लालुपाते कृषि फार्म तथा आवास ट्रेडर्स	पोखरा- १५
५.	मनोहरी पौडेल	ट्विन्स कलेक्सन	पोखरा, बुद्ध विशाल बजार
६.	भीम गौतम	युनिक लेडिज फेसन	महेन्द्रपुल
७.	रामचन्द्र तिमिल्सिना	शुभ आशिर्बाद फेन्सी स्टोर्स	पोखरा-९
८.	भगवती शर्मा	डल्फिन ट्रेडर्स	न्युरोड
९.	नवीन नापित	गण्डकी ट्रेडिङ कन्सर्न	पोखरा, चिप्लेढुंगा
१०.	आशा देवकोटा	देवकोटा इन्टरनेशनल प्रा.लि.	रानीपौवा-११, पोखरा
११.	देवेन्द्र प्रजु	प्रजु एण्ड सन्स प्रा.लि.	तेर्सापट्टी, पोखरा
१२.	सुनिल क्षेत्री	डिग्निटी ग्रुप प्रा.लि.	पोखरा-९
१३.	एक नारायण गौतम	लक्ष्मीनारायण फर्निचर उद्योग	पोखरा-४
१४.	उजेली विश्वकर्मा	साइनो साबुन उद्योग	बुद्धमार्ग, पोखरा-९
१५.	दिनेशचन्द्र बास्तोला	द मोडर्न अफसेट प्रेस	पोखरा-९
१६.	गोकर्ण कार्की	बिनित मेटल उद्योग	पोखरा औद्योगिक क्षेत्र
१७.	जीवन प्रकाश श्रेष्ठ	जिवन सोफा कभर एण्ड डेकोरेसन सिस्टम	पोखरा-१, सिम्पानी
१८.	गोपीचन्द्र बास्तोला	सिसुवा सेनिटरी	सिसुवा
१९.	अर्जुन भण्डारी	सेभेन वन्डर्स वाटर पार्क एण्ड रिसोर्ट प्रा.लि.	पोखरा- २९

२०.	सुजन न्यौपाने	अप्सन्स सप्लायर्स	पोखरा- २६
२१.	गंगा कुमारी मल्ल	मल्ला फेसन हाउस	पोखरा- २६
२२.	हरि बस्ताकोटी	सुलभ क्याटरिङ सेवा	तालचोक
२३.	प्रतिक्ष्या रानाभाट	टाइगर टप क्याफे एण्ड रेष्टुरेन्ट	पोखरा-२६
२४.	कृष्ण प्रसाद तिमिल्सिना	गणेशाय नमः ट्रेडर्स	पोखरा-२७
२५.	सन्ध्या कार्की के.सी.	प्रतिबिम्ब सैलुन एण्ड ब्युटी स्टुडियो	पोखरा-३०
२६.	आशित सुवेदी	पोखरा एम.एम. क्याफे एण्ड होटल ट्रेनिङ इन्स्टिच्युट	पोखरा-३०, ढुंगेपाटन
२७.	भीमबहादुर नेपाली	कैलाश सप्लायर्स तथा कैलाश निर्माण सेवा	आदर्शचोक
२७.	निराजन तिमिल्सिना	अल्पाइन फुड एण्ड बेभरेज इन्डस्ट्रिज	पोखरा-२६
२८.	सूर्यप्रसाद लामिछाने	बेगनास मौरीघार उद्योग	पोखरा-३१
२९.	प्रकाशलाल श्रेष्ठ	कल्पना खाद्य उद्योग (राइस मिल)	पोखरा-२६, अर्घौं
३०.	भक्तबहादुर के.सी.	के.सी. ब्रदर्स हार्डवेयर	पोखरा-३०, पावरहाउस
३१.	धुर्व के.सी.	के.सी. मल्टि ट्रेडर्स	पोखरा-३०
३२.	ज्ञानदीप के.सी.	पावरहाउस के.सी. सप्लायर्स	पोखरा-३०, पावरहाउस
३३.	महेन्द्रराज अधिकारी	इक्षा एण्ड आशिर्बाद सप्लायर्स	पोखरा-३३
३५.	शर्मिला श्रेष्ठ	डी एण्ड डी टेलरिङ (बुटिक)	पोखरा-३०, पावरहाउस
३६.	सूर्यप्रसाद अधिकारी	पटनारी अधिकारी पशु तथा कृषि फार्म	पोखरा-२५
३७.	दीपेन्द्र के.सी.	लेखनाथ सेनिटरी	लेखनाथ, पोखरा

अनुसूची- २
उद्यम क्लिनिक सम्बन्धी प्रश्नावलीहरूको संक्षिप्त विवरण

१) व्यवसाय सम्बन्धी सामान्य जानकारी

व्यवसाय सम्बन्धी सामान्य जानकारी सम्बन्धी प्रश्नहरू समावेश गर्नुको मुख्य उद्देश्य उद्यमहरूको आधारभूत संरचना, सञ्चालन कार्यदिशा र आर्थिक अवस्थाको समग्र तथा वस्तुगत चित्र प्राप्त गर्नु हो। कुनै पनि उद्यम क्षेत्रको वास्तविक अवस्था बुझ्न केवल वित्तीय वा कानूनी पक्ष मात्र पर्याप्त हुँदैन। त्यसका लागि व्यवसायको स्थापना कसरी भयो, कति समयदेखि सञ्चालनमा छ, यसको स्वामित्व कसको छ, लगानी कहाँबाट कसरी गरियो र बजारसँग यसको सम्बन्ध कस्तो छ भन्ने आधारभूत जानकारी अत्यन्त आवश्यक हुन्छ। व्यवसाय सञ्चालनको अवधि सम्बन्धी प्रश्नले उद्यमको स्थायित्व र अनुभव स्तर मापन गर्न मद्दत गर्छ। यसले दीर्घकालीन समयदेखि सञ्चालनमा रहेका व्यवसायहरू सामान्यतया बढी स्थिर र बजारमा स्थापित हुने सम्भावना हुन्छ भने नयाँ व्यवसायहरू प्रारम्भिक चरणका चुनौतीसँग जुधिरहेका हुन्छन्। उद्यम स्थापना गर्न प्रेरित गर्ने आधार सम्बन्धी प्रश्नले व्यवसाय सुरु गर्न कुन प्रकारका सामाजिक, आर्थिक वा व्यक्तिगत कारणहरूले भूमिका खेले भन्ने कुरा स्पष्ट गर्छ। यसबाट उद्यमशीलता विकासका प्रेरक तत्वहरू पहिचान गर्न सकिन्छ। उद्यमहरूको व्यवसायिक प्रकृति सम्बन्धी प्रश्नले उत्पादन, सेवा वा मिश्रित स्वरूप कुन क्षेत्रमा व्यवसाय केन्द्रित छ भन्ने देखाउने भएकाले समग्र आर्थिक संरचनामा क्षेत्रगत योगदान विश्लेषण गर्न सहयोग गर्छ।

उद्यमहरूको स्वामित्व संरचनासम्बन्धी प्रश्नले निर्णय प्रक्रिया, जोखिम वितरण र व्यवस्थापन प्रणाली कस्तो छ भन्ने बुझ्न मद्दत गर्छ। यसले व्यवसायको संस्थागत क्षमता मूल्याङ्कन गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ। उद्यमहरूमा गरिएको लगानीको अवस्था सम्बन्धी प्रश्नले पूँजीको आकार, लगानीको स्रोत र आर्थिक क्षमता मापन गर्छ। व्यवसायको विस्तार सम्भावना र वित्तीय स्थायित्वको संकेत दिन्छ। उद्यमहरूको भौगोलिक अवस्थिति सम्बन्धी प्रश्नले बजार पहुँच, पूर्वाधार सुविधा र स्थानगत लाभ वा चुनौतीहरूको विश्लेषण गर्न मद्दत गर्नुकासाथै शहरी, अर्ध-शहरी वा ग्रामीण क्षेत्रमा रहेका व्यवसायहरूको अवसर र समस्या फरक हुन्छ। ग्राहक बजारको अवस्था सम्बन्धी प्रश्नले माग संरचना, ग्राहक आधार र प्रतिस्पर्धात्मक अवस्था बुझ्न सहयोग गर्दै व्यवसायको दीर्घकालीन टिकाउपन निर्धारण गर्न महत्वपूर्ण भूमिका खेल्छ।

उद्यम स्थापनाको उद्देश्य सम्बन्धी प्रश्नले नाफामुखी, रोजगारी सिर्जना वा सामाजिक उद्देश्यमध्ये कुन प्राथमिकता छ भन्ने स्पष्ट गर्छ। उद्यमशीलताको प्रकृति र प्रेरणालाई उजागर गर्छ। प्रारम्भिक लगानीका स्रोतहरूसम्बन्धी प्रश्नले व्यक्तिगत बचत, बैंक ऋण, सहकारी वा सरकारी सहयोग कुन माध्यम प्रमुख छ भन्ने देखाउँछ। यस विषयले वित्तीय पहुँच र औपचारिक वित्तीय प्रणालीसँगको सम्बन्ध मूल्याङ्कन गर्न सकिन्छ। समग्रमा, यी सबै विषयहरू मिलेर उद्यमहरूको संरचनात्मक, आर्थिक र व्यवहारिक अवस्थाको बहुआयामिक विश्लेषण गर्न आधार प्रदान गर्छन्, जसको आधारमा नीति निर्माण, आर्थिक योजना, सहुलियत कार्यक्रम, वित्तीय पहुँच सुधार र उद्यम विकास रणनीति अधिक प्रभावकारी र व्यवहारिक बनाउन सकिन्छ।

२) उद्यम स्थापना गर्न प्रेरित गर्ने आधार

वित्तीय पहुँच, कर अनुपालन, लेखा व्यवस्थापन तथा वित्तीय साक्षरता सम्बन्धी प्रश्नहरू कुनै पनि साना तथा मझौला उद्यमको वित्तीय अवस्था, संस्थागत क्षमता, औपचारिक व्यवसायिक अभ्यास, नियामकीय अनुपालन तथा दीर्घकालीन दिगोपनको समग्र मूल्याङ्कन गर्न अत्यन्त आवश्यक मानिन्छन्। व्यवसाय सञ्चालनका लागि मुख्य पूँजीको स्रोत के हो भन्ने प्रश्नले उद्यमहरू आफ्नै बचत, परिवार, साथीभाइ, सहकारी, बैंक, वित्तीय संस्था वा अन्य स्रोतहरूमध्ये कुन माध्यममा निर्भर छन् भन्ने जानकारी दिन्छ। यसले उद्यमहरूको वित्तीय पहुँच, पूँजीगत संरचना तथा प्रारम्भिक लगानीको स्वरूप बुझ्न सहयोग पुऱ्याउँछ। पूँजीको स्रोत सम्बन्धी जानकारीले उद्यम स्थापना तथा विस्तारमा वित्तीय प्रणालीको भूमिका कति प्रभावकारी छ भन्ने मूल्याङ्कन गर्न मद्दत गर्छ। त्यसैगरी कर चुक्ता प्रमाणपत्र प्राप्त गर्न कतिको सहज लाग्छ भन्ने प्रश्नले सरकारी कर प्रशासनको प्रभावकारिता, सेवा प्रवाहको गुणस्तर तथा व्यवसायमैत्री वातावरणको अवस्था मापन गर्न सहयोग गर्छ। यदि करसम्बन्धी प्रक्रिया जटिल, समय खर्चिलो वा झन्झटपूर्ण देखिन्छ भने त्यसले व्यवसायहरूको कर अनुपालनमा नकारात्मक प्रभाव पार्न सक्छ। एकभन्दा बढी बैंक वा सहकारीबाट ऋण लिएको अवस्था सम्बन्धी प्रश्नले व्यवसायको वित्तीय दायित्व, ऋणमा निर्भरता तथा बहुवित्तीय संस्थासँगको सम्बन्धको अवस्था देखाउँछ। यसले व्यवसायहरूको वित्तीय जोखिम तथा ऋण व्यवस्थापन क्षमताको विश्लेषण गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ।

वर्तमान बैंक ब्याजदरबारे धारणा तथा निजी बैंक र सार्वजनिक बैंकबीचको ब्याजदर तुलना सम्बन्धी प्रश्नहरूले वित्तीय बजारप्रतिको व्यवसायीहरूको अनुभव र दृष्टिकोण बुझ्न मद्दत गर्छन्। उच्च ब्याजदरले व्यवसाय विस्तार, नयाँ लगानी तथा सञ्चालन खर्चमा प्रभाव पार्न सक्छ। त्यसैले यस्तो जानकारी वित्तीय नीति निर्माणका लागि उपयोगी हुन्छ। ऋण किस्ता भुक्तानी कसरी व्यवस्थापन गरिन्छ भन्ने प्रश्नले नगद प्रवाह व्यवस्थापन, वित्तीय अनुशासन तथा व्यवसायको ऋण वहन क्षमता बुझ्न सहयोग पुऱ्याउँछ। त्यसैगरी बैंक वा वित्तीय संस्थाबाट ऋण लिँदा सामना गर्नुपरेका चुनौती सम्बन्धी प्रश्नहरूले धितोको समस्या, जटिल कागजी प्रक्रिया, उच्च ब्याजदर, अपर्याप्त ऋण सीमा, सूचना अभाव वा संस्थागत अवरोधहरू पहिचान गर्न मद्दत गर्छन्। यस्ता तथ्यहरूले वित्तीय समावेशीकरणको वास्तविक अवस्था मूल्याङ्कन गर्न आधार प्रदान गर्छन्। आन्तरिक अडिट सम्बन्धी प्रश्नले व्यवसायले आफ्ना वित्तीय गतिविधि, खर्च, आम्दानी तथा वित्तीय जोखिमहरूको नियमित समीक्षा गर्छ कि गर्दैन भन्ने कुरा स्पष्ट गर्छ। आन्तरिक अडिटले वित्तीय पारदर्शिता, त्रुटि नियन्त्रण तथा व्यवस्थापकीय निर्णय प्रक्रियालाई सुदृढ बनाउने भएकाले यसको अभ्यास व्यवसायको संस्थागत क्षमताको महत्वपूर्ण सूचक मानिन्छ। डिजिटल भुक्तानी प्रणाली (क्यूआर, बैंक ट्रान्सफर, मोबाइल बैंकिङ आदि) को प्रयोग सम्बन्धी प्रश्नले व्यवसायहरू डिजिटल वित्तीय प्रणालीसँग कति जोडिएका छन् भन्ने देखाउँदछ। डिजिटल भुक्तानीले कारोबारलाई पारदर्शी, सुरक्षित र सहज बनाउनुका साथै औपचारिक अर्थतन्त्रमा व्यवसायको सहभागिता बढाउन मद्दत गर्छ।

यस प्रतिवेदनमा व्यवसायको बीमा गरिएको छ वा छैन भन्ने प्रश्नले जोखिम व्यवस्थापनको अवस्था मूल्याङ्कन गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ। किनकि आगलागी, प्राकृतिक प्रकोप, दुर्घटना वा अन्य अप्रत्याशित जोखिमहरूबाट हुने आर्थिक क्षति न्यूनीकरण गर्न बीमाको महत्वपूर्ण भूमिका हुन्छ। सरकारी अनुदान वा सहुलियत प्राप्त गरेको अवस्था सम्बन्धी

प्रश्नले उद्यमहरूले सरकारी सहायता कार्यक्रमहरूको पहुँच र उपयोग कति गरेका छन् भन्ने देखाउँछ। यसबाट सरकारी कार्यक्रमहरूको प्रभावकारिता तथा लक्षित समूहसम्म पहुँचको अवस्था विश्लेषण गर्न सकिन्छ। करको दायित्वबारे जानकारी कति छ भन्ने प्रश्नले व्यवसायीहरूको कर चेतना र नियामकीय ज्ञानको स्तर मापन गर्छ। कर प्रणालीको उचित बुझाइ बिना प्रभावकारी कर अनुपालन सम्भव हुँदैन। त्यसैले यस्तो प्रश्नले कर शिक्षा तथा सचेतना कार्यक्रमहरूको आवश्यकता पहिचान गर्न मद्दत गर्छ। व्यवसायी आफैँले कर गणना र कर विवरण दाखिला गर्न सक्छन् कि सक्दैनन् भन्ने प्रश्नले वित्तीय तथा कर साक्षरताको अवस्था देखाउँछ। यदि अधिकांश व्यवसायीहरू यस कार्यका लागि बाह्य सहयोगमा निर्भर छन् भने कर प्रणाली जटिल भएको वा ज्ञानको कमी रहेको संकेत मिल्छ।

यस अध्ययन प्रतिवेदनमा उल्लेखकर भुक्तानी गर्दा कहिल्यै जरिवाना तिर्नु परेको छ कि छैन भन्ने प्रश्नले कर अनुपालनको व्यवहारिक अवस्था, नियमको बुझाइ तथा प्रशासनिक चुनौतीहरूको मूल्याङ्कन गर्न सहयोग पुर्‍याउँछ। जरिवाना तिर्नुपर्ने अवस्था बारम्बार देखिएमा कर प्रणालीमा जानकारी अभाव वा अनुपालन सम्बन्धी कमजोरी रहेको निष्कर्ष निकाल्न सकिन्छ। करसम्बन्धी तालिम आवश्यक छ कि छैन भन्ने प्रश्नले व्यवसायीहरूको क्षमता विकास आवश्यकता पहिचान गर्न मद्दत गर्छ। यसैगरी सहुलियतपूर्ण ऋण कार्यक्रम कतिको आवश्यक छ भन्ने प्रश्नले व्यवसायहरूको वित्तीय आवश्यकताहरू, लगानी विस्तारको सम्भावना तथा वित्तीय सहायता कार्यक्रमप्रतिको अपेक्षा बुझ्न सहयोग पुर्‍याउँछ। सरकारले अनुदान दिने क्रममा कुन क्षेत्रमा प्राथमिकता दिनुपर्छ भन्ने प्रश्नले व्यवसायीहरूको आवश्यकता, क्षेत्रगत चुनौती तथा नीतिगत प्राथमिकताहरू पहिचान गर्न मद्दत गर्छ। यसका आधारमा लक्षित र प्रभावकारी सहायता कार्यक्रम डिजाइन गर्न सकिन्छ। लेखा व्यवस्थापन सफ्टवेयरको प्रयोग सम्बन्धी प्रश्नले व्यवसायहरूको डिजिटल लेखा प्रणाली अपनाउने स्तर, वित्तीय अभिलेख व्यवस्थापनको गुणस्तर तथा आधुनिक व्यवस्थापन अभ्यासको अवस्था मूल्याङ्कन गर्न सहयोग पुर्‍याउँछ। सफ्टवेयरको प्रयोगले वित्तीय विवरण तयार गर्न, कर गणना गर्न तथा व्यवसायिक निर्णय लिन सहज बनाउँछ।

त्यसैगरी कर विवरण समयमै बुझाउने अभ्यास सम्बन्धी प्रश्नले कर अनुपालनको व्यवहारिक पक्ष मापन गर्छ। समयमै विवरण नबुझाउँदा जरिवाना, कानूनी समस्या तथा वित्तीय जोखिम बढ्न सक्छ। त्यसैले यस्तो प्रश्नले नियामकीय अनुशासनको अवस्था बुझ्न मद्दत गर्छ। सहकारी संस्थाबाट लिएको ऋणको अनुभव सम्बन्धी प्रश्नले वैकल्पिक वित्तीय स्रोतहरूको प्रभावकारिता, पहुँच र व्यवसायीहरूको सन्तुष्टि मूल्याङ्कन गर्न सहयोग पुर्‍याउँछ। सहकारी क्षेत्र साना व्यवसायका लागि महत्वपूर्ण वित्तीय स्रोत भएकाले यसको अनुभव बुझ्नु आवश्यक हुन्छ। गत वर्ष कति नाफा कमाइयो भन्ने प्रश्नले व्यवसायको आर्थिक प्रदर्शन, नाफाक्षमता तथा वित्तीय स्वास्थ्यको प्रत्यक्ष संकेत दिन्छ। नाफाको अवस्था बुझेर व्यवसायको दिगोपन, वृद्धि सम्भावना तथा जोखिमको स्तर मूल्याङ्कन गर्न सकिन्छ। आगामी वर्ष लगानी बढाउने योजना सम्बन्धी प्रश्नले उद्यमहरूको भविष्यप्रतिको दृष्टिकोण, विस्तार योजना तथा लगानी आत्मविश्वासको अवस्था देखाउँछ।

पोखरा महानगर क्षेत्रमा अधिकांश व्यवसायीहरू लगानी विस्तार गर्न इच्छुक छन् भने त्यसले बजारमा सकारात्मक सम्भावना रहेको संकेत दिन्छ। वित्तीय विवरण तयार गरिन्छ कि गरिँदैन भन्ने प्रश्नले व्यवसायको वित्तीय व्यवस्थापन

प्रणालीको आधारभूत अवस्था देखाउँछ। वित्तीय विवरण बिना नाफा-नोक्सान, सम्पत्ति, दायित्व तथा नगद प्रवाहको सही विश्लेषण सम्भव हुँदैन। वित्तीय अभिलेख राख्दा लेखा नियम पालन गरिन्छ कि गरिँदैन भन्ने प्रश्नले वित्तीय पारदर्शिता, उत्तरदायित्व तथा औपचारिक व्यवसायिक अभ्यासको स्तर मापन गर्छ। व्यवसाय अभिलेख कसरी राखिन्छ भन्ने प्रश्नले व्यवस्थापन प्रणाली, दस्तावेजीकरण अभ्यास तथा सूचना व्यवस्थापनको अवस्था बुझ्न मद्दत गर्छ। लेखासम्बन्धी तालिम लिएको अवस्था सम्बन्धी प्रश्नले व्यवसायीहरूको लेखा ज्ञान तथा क्षमता विकासको स्तर मूल्याङ्कन गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ। लेखा सम्बन्धी पर्याप्त ज्ञान नभएमा वित्तीय व्यवस्थापन कमजोर हुन सक्छ। यसले व्यवसायको दीर्घकालीन सफलता प्रभावित गर्न सक्छ। रिभर्स भ्याट सम्बन्धी जानकारी कतिको छ भन्ने प्रश्नले कर प्रणालीका प्राविधिक पक्षबारे व्यवसायीहरूको ज्ञान स्तर मापन गर्छ। यस्तो जानकारी विशेष गरी औपचारिक तथा कर दायराभित्र रहेका व्यवसायहरूको कर अनुपालन क्षमतासँग सम्बन्धित हुन्छ। बाह्य अडिट गरिन्छ कि गरिँदैन भन्ने प्रश्नले वित्तीय पारदर्शिता, विश्वसनीयता तथा संस्थागत उत्तरदायित्वको अवस्था मूल्याङ्कन गर्न मद्दत गर्छ। बाह्य अडिटले वित्तीय विवरणको विश्वसनीयता बढाउनुका साथै लगानीकर्ता, बैंक तथा नियामक निकायको विश्वास प्राप्त गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ।

त्यसैगरी लेखा प्रतिवेदन बुझ्न कतिको सहज लाग्छ भन्ने प्रश्नले व्यवसायीहरूको वित्तीय साक्षरता तथा वित्तीय निर्णय लिन सक्ने क्षमताको मूल्याङ्कन गर्छ। यदि व्यवसायीहरूले वित्तीय प्रतिवेदन बुझ्न कठिन अनुभव गर्छन् भने तालिम, परामर्श तथा क्षमता विकास कार्यक्रमहरूको आवश्यकता रहेको निष्कर्ष निकाल्न सकिन्छ। समग्रमा यी सबै प्रश्नहरू समावेश गर्नुको उद्देश्य उद्यमहरूको वित्तीय पहुँच, ऋण व्यवस्थापन, कर अनुपालन, वित्तीय साक्षरता, लेखा प्रणाली, डिजिटल वित्तीय अभ्यास, जोखिम व्यवस्थापन, नाफाक्षमता तथा भविष्यको लगानी सम्भावनाको बहुआयामिक विश्लेषण गर्नु हो। यस्ता तथ्याङ्कहरूले व्यवसायहरूको वास्तविक वित्तीय अवस्था, प्रमुख चुनौती, क्षमता अभाव तथा विकासका अवसरहरू पहिचान गर्न मद्दत गर्छन्। त्यसकासाथसाथै यिनै तथ्यहरूको आधारमा वित्तीय समावेशीकरण अभिवृद्धि, कर प्रणाली सरलीकरण, सहुलियतपूर्ण कर्जा कार्यक्रम विस्तार, लेखा तथा करसम्बन्धी तालिम सञ्चालन, डिजिटल वित्तीय सेवा प्रवर्द्धन तथा उद्यममैत्री नीति तथा कार्यक्रम तर्जुमा गर्न सकिन्छ। त्यसैले यी प्रश्नहरू कुनै पनि उद्यम अध्ययन, आर्थिक अनुसन्धान वा व्यवसायिक सर्वेक्षणमा अत्यन्त महत्वपूर्ण मानिन्छन्। यसले उद्यमहरूको वित्तीय स्वास्थ्य, औपचारिकता, दिगोपन र दीर्घकालीन विकास सम्भावनाबारे गहिरो तथा प्रमाणमा आधारित जानकारी प्रदान गर्छन्।

३) कानूनी तथा जोखिम मूल्याङ्कन

कानूनी जोखिम मूल्याङ्कन सम्बन्धी प्रश्नहरू सोध्नु कुनै पनि व्यवसाय अध्ययन, अनुसन्धान रिपोर्ट वा नीति विश्लेषणमा अत्यन्त आवश्यक हुन्छ। यी प्रश्नहरूले व्यवसाय र कानूनी प्रणालीबीचको वास्तविक सम्बन्ध, व्यवहारिक अवस्था, चुनौतीहरू र सुधारका सम्भावित क्षेत्रहरूलाई गहिरो रूपमा उजागर गर्छन्। सैद्धान्तिक जानकारी वा सामान्य विवरणले मात्र व्यवसायिक वातावरण बुझ्न सकिँदैन। वास्तविक नीति प्रभावकारिता बुझ्नका लागि व्यवसायहरूले कानूनलाई कसरी बुझ्छन्, कसरी पालना गर्छन् र कहाँ कहाँ समस्या भोग्छन् भन्ने कुरा प्रत्यक्ष रूपमा अध्ययन गर्नुपर्छ। यसका लागि यस्ता प्रश्नहरू नै सबैभन्दा प्रभावकारी माध्यम हुन्। उदाहरणका लागिसः "तपाईले व्यवसायका व्यवहारहरू

कानून अनुसार नियमित समीक्षा गर्नुहुन्छ ?" भन्ने प्रश्नले व्यवसायको कानूनी अनुशासन मापन गदर्छ। यसबाट व्यवसायीले नियमलाई केवल औपचारिक रूपमा मात्र मान्छन कि सक्रिय रूपमा पालन गर्छ भन्ने कुरा स्पष्ट हुन्छ।

पोखरा महानगरभित्रका क्षेत्रमा दर्ता भएका व्यवसायहरूले नियमित समीक्षा गर्दैनन् भने त्यसले कानूनी जोखिम बढाउने मात्र होइन, नीति कार्यान्वयनमा पनि कमजोरी रहेको संकेत गर्छ। सरकारलाई नियम कार्यान्वयन प्रणाली सुधार गर्न प्रेरित गर्छ। त्यसैगरी "कानून र नियम पालना गर्दा तपाईंले केही चुनौतीहरू सामना गर्नुभएको छ?" भन्ने प्रश्नले प्रणालीगत समस्या पहिचान गर्न मद्दत गर्छ किनकि धेरै व्यवसायहरूले नियम पालना गर्न चाहँदा चाहँदै पनि जटिल प्रशासनिक प्रक्रिया, अनावश्यक कागजी कार्य, कर प्रणालीको अस्पष्टता, समयको ढिलाइ, सूचना अभाव वा सम्बन्धित निकायसँगको कमजोर समन्वय जस्ता समस्याहरू भोगिरहेका हुन्छन्। यी चुनौतीहरू पहिचान नगरेसम्म कानूनी प्रणाली सुधार सम्भव हुँदैन। त्यसैले यस्तो प्रश्न नीति सुधारको आधार तयार गर्ने महत्वपूर्ण उपकरण हो। त्यसैगरी, "तपाईं घर बहाल करबारे कतिको जानकार हुनुहुन्छ ?" भन्ने प्रश्नले कर चेतना र सूचना पहुँचको अवस्था मापन गर्छ। कर प्रणाली प्रभावकारी हुनका लागि केवल करको अस्तित्व पर्याप्त हुँदैन, करदाताहरूलाई यसको नियम, दर, प्रक्रिया र दायित्वबारे स्पष्ट जानकारी हुनु आवश्यक हुन्छ।

यदि करबारे ज्ञान कम छ भने त्यसले कर अनुपालन कमजोर बनाउँने र राज्यको राजस्व संकलनमा प्रत्यक्ष असर पर्दछ। त्यसैले यस्तो प्रश्नले सूचना अभाव र जनचेतनाको कमी कहाँ छ भन्ने पहिचान गर्न मद्दत गर्छ। त्यसैगरी "नियम र प्रक्रियाको तपाईंको बुझाइ कस्तो छ ?" भन्ने प्रश्नले कानूनी साक्षरता मापन गर्छ। किनकि कानून जति राम्रो भए पनि यदि प्रयोगकर्ताले त्यसलाई बुझ्न सक्दैन भने त्यसको प्रभावकारिता कम हुन्छ। व्यवसायहरूले नियम बुझ्न नसक्दा अनजानमै उल्लङ्घन गर्ने सम्भावना बढ्छ। यसले जरिवाना, कानूनी विवाद र व्यवसायिक जोखिम बढाउँछ, त्यसैले यस्तो प्रश्नले नियम सरलीकरण, प्रशिक्षण कार्यक्रम र सूचना प्रवाह सुधार गर्ने आवश्यकताहरू पहिचान गर्न सहयोग गर्छ। अर्को महत्वपूर्ण प्रश्न "सरकारले तपाईं जस्ता व्यवसायसँग परामर्श गर्छ ?" ले शासन प्रणालीको समावेशीता मूल्याङ्कन गर्छ। त्यसकासाथसाथै आधुनिक नीति निर्माणमा सरोकारवालाको परामर्श अत्यन्तै आवश्यक मानिन्छ। यदि व्यवसायहरू नीति निर्माण प्रक्रियामा संलग्न छैनन् भने नीति व्यवहारिक नहुने, कार्यान्वयन कमजोर हुने र सरकार-व्यवसायबीच विश्वासको कमी हुने सम्भावना हुन्छ। त्यसैले यस्तो प्रश्नले सरोकारवालाहरूको नीति निर्माण प्रक्रियाका विषयमा प्रत्यक्ष सहभागी छ कि छैन भन्ने स्पष्ट संकेत प्रदान गर्दछ। यी सबै विषयहरू मिलेर कानूनी जोखिमको समग्र चित्रको स्वरूप देखिन्छ। त्यसैगरी यी केवल समस्या मात्र होइन, त्यसका कारण, प्रभाव र समाधानका सम्भावित उपायहरू पनि उजागर गर्छ।

यस अध्ययन प्रतिवेदनमा यस्ता प्रश्नहरू समावेश गर्नु आवश्यक हुनुको अर्को प्रमुख कारण भनेको अनुसन्धानलाई प्रमाणमा आधारित बनाउनु हो। कानूनी प्रणाली वा व्यवसायिक वातावरणबारे धारणा मात्र होइन, वास्तविक तथ्य र अनुभव आवश्यक हुन्छ, र यी प्रश्नहरूले प्रत्यक्ष रूपमा व्यवसायका अनुभव र धारणा संकलन गर्छन्, जसलाई विश्लेषण गरेर ठोस निष्कर्ष निकाल्न सकिन्छ। यसले नीति निर्मातालाई सुधार गर्नुपर्ने क्षेत्रहरू स्पष्ट रूपमा देखाउँछ; उदाहरणका लागि यदि धेरै व्यवसायहरूले कानून बुझ्न कठिन भएको बताए भने नियम सरलीकरण आवश्यक हुन्छ,

यदि करबारे ज्ञान कम देखियो भने जनचेतना कार्यक्रम सञ्चालन गर्नुपर्छ, र यदि परामर्शको कमी देखियो भने सरकार र निजी क्षेत्रबीच संवाद र सहकार्यको संरचना मजबुत बनाउनुपर्छ। यसरी, यी प्रश्नहरूले केवल वर्तमान अवस्थाको चित्र मात्र होइन, भविष्यमा आवश्यक सुधारको दिशा पनि देखाउँछन्। कानूनी जोखिम मूल्याङ्कन सम्बन्धी प्रश्नहरू सोध्नुको अर्को महत्वपूर्ण पक्ष भनेको जोखिम व्यवस्थापनलाई सहयोग गर्नु हो। कुनै पनि व्यवसाय वा नीति वातावरणमा जोखिम पहिचान नगरी निर्णय गर्दा असफलता वा विवादको सम्भावना बढ्छ। यी प्रश्नहरूले व्यवसायलाई कुन क्षेत्रमा बढी जोखिम छ भन्ने बुझ्न मद्दत गर्छन्। त्यसले दीर्घकालीन रूपमा सुरक्षित र दिगो व्यवसायिक वातावरण निर्माण गर्न योगदान गर्छ।

४) बजार र ग्राहक मूल्याङ्कन

बजार र ग्राहक मूल्याङ्कन सम्बन्धी प्रश्नहरू कुनै पनि उद्यम अध्ययन, व्यवसायिक सर्वेक्षण वा आर्थिक अनुसन्धानमा व्यवसायको वास्तविक बजार अवस्था, ग्राहकसँगको सम्बन्ध, प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता, प्रविधि अपनाउने स्तर, मानव संसाधन व्यवस्थापन तथा दीर्घकालीन दिगोपनको समग्र चित्र प्रस्तुत गर्छन्। कुनै पनि व्यवसायको सफलता केवल उत्पादन वा सेवा उपलब्ध गराउनमा मात्र निर्भर हुँदैन नभई त्यसको बजार पहुँच कति छ, ग्राहकहरूले त्यसलाई कसरी स्वीकार गरेका छन्, प्रतिस्पर्धी वातावरणमा व्यवसायले आफूलाई कसरी स्थापित गरेको छ र बदलिँदो आर्थिक तथा प्राविधिक परिवेशसँग कति प्रभावकारी रूपमा अनुकूलन गर्न सकेको छ भन्ने कुराले व्यवसायको वर्तमान अवस्था र भविष्यको सम्भावना निर्धारण गर्छ। यही कारणले "तपाईंको उत्पादन वा सेवाको बजार पहुँच कस्तो छ?" भन्ने प्रश्न सोध्नु आवश्यक हुन्छ। यसले व्यवसायको बिक्री क्षेत्र, ग्राहकको भौगोलिक फैलावट, बजार विस्तारको सम्भावना तथा उत्पादन वा सेवाले लक्षित बजारसम्म कति प्रभावकारी रूपमा पहुँच बनाएको छ भन्ने कुरा बुझ्न मद्दत गर्छ। बजार पहुँचको अवस्था थाहा नपाई व्यवसायको वृद्धि, प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता वा विस्तारको सम्भावना मूल्याङ्कन गर्न सम्भव हुँदैन।

त्यसैगरी "तपाई अनलाइन प्लेटफर्ममार्फत बिक्री गर्नुहुन्छ?" र "तपाईंले आफ्नो ब्रान्ड अनलाइन दर्ता गर्नुभएको छ?" जस्ता प्रश्नहरू आजको डिजिटल अर्थतन्त्रको सन्दर्भमा अत्यन्त महत्वपूर्ण छन्। डिजिटल बजार, ई-कमर्स, सामाजिक सञ्जाल र अनलाइन ब्रान्डिङ व्यवसाय विस्तारका प्रमुख माध्यम बनिसकेका छन्। यस्ता प्रश्नहरूले उद्यमहरू डिजिटल रूपान्तरणतर्फ कति अग्रसर छन्। नयाँ बजार अर्थतन्त्रमा अवसरहरूको उपयोग गरिरहेका छन् वा छैनन् र उनीहरूको डिजिटल प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता कस्तो छ भन्ने जानकारी प्रदान गर्छन्। यदि व्यवसायहरू अझै पनि परम्परागत बजारमा मात्र सीमित छन् भने उनीहरूलाई डिजिटल प्रविधिको पहुँच, तालिम वा प्रोत्साहन आवश्यक हुन सक्छ भन्ने निष्कर्ष निकाल्न सकिन्छ। "तपाईंले प्रतिस्पर्धाको स्तर कस्तो अनुभव गर्नुहुन्छ?" भन्ने प्रश्नले व्यवसायले बजारमा सामना गरिरहेको प्रतिस्पर्धात्मक वातावरणको मूल्याङ्कन गर्न मद्दत गर्छ। उच्च प्रतिस्पर्धा भएको क्षेत्रमा व्यवसायहरूले गुणस्तर, मूल्य, सेवा र नवप्रवर्तनमा निरन्तर सुधार गर्नुपर्ने आवश्यकता हुन्छ भने कम प्रतिस्पर्धा भएका क्षेत्रमा बजारको स्वरूप फरक हुन सक्छ। यस प्रकारको जानकारीले नीति निर्माता तथा व्यवसाय विकास कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने निकायलाई कुन क्षेत्रमा बढी सहयोग आवश्यक छ भन्ने बुझ्न मद्दत पुऱ्याउँछ। "तपाईंले व्यवसाय सञ्चालनमा प्रविधि कसरी समावेश गर्नुभएको छ ?" तथा "विगत पाँच वर्षमा कुन नयाँ प्रविधि अपनाउनुभयो?" भन्ने प्रश्नहरू

सोध्नुको उद्देश्य व्यवसायहरूको प्राविधिक क्षमता, नवप्रवर्तनको स्तर तथा आधुनिकीकरणको अवस्था मूल्याङ्कन गर्नु हो।

वर्तमान समयमा प्रविधिको प्रयोगले उत्पादन लागत घटाउने, सेवा गुणस्तर सुधार गर्ने, उत्पादकत्व बढाउने र बजार विस्तार गर्ने महत्वपूर्ण अवसर प्रदान गर्छ। यदि व्यवसायहरूले नयाँ प्रविधि अपनाउन सकेका छैनन् भने त्यसका कारणहरू मध्येमा पूँजीको अभाव, सीपको कमी वा जानकारीको अभाव, पहिचान गर्न सकिन्छ र आवश्यक नीति तथा कार्यक्रम तयार गर्न सकिन्छ। “अहिलेको मूल्यवृद्धिले तपाईंको व्यवसायमा कतिको असर परेको छ?” भन्ने प्रश्नले मुद्रास्फीति जस्ता आर्थिक कारकहरूले व्यवसायमा पार्ने प्रभाव बुझ्न सहयोग गर्छ। मूल्यवृद्धिका कारण कच्चा पदार्थको लागत, ढुवानी खर्च, श्रम लागत तथा सञ्चालन खर्च बढ्न सक्छ, जसले व्यवसायको नाफा र प्रतिस्पर्धात्मक क्षमतामा प्रत्यक्ष प्रभाव पार्छ। यस्तो जानकारीले आर्थिक नीति निर्माण, राहत कार्यक्रम तथा साना उद्यमहरूलाई लक्षित सहायताको आवश्यकता पहिचान गर्न मद्दत गर्छ। यसैगरी कर्मचारी तालिम, कर्मचारी प्रेरणा तथा कार्यसम्पादन सम्बन्धी प्रश्नहरू समावेश गर्नुको उद्देश्य व्यवसायहरूको मानव संसाधन व्यवस्थापन प्रणालीको अवस्था मूल्याङ्कन गर्नु हो। “तपाईंको व्यवसायले कर्मचारी तालिम प्रदान गर्छ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसायले आफ्नो श्रमशक्तिको क्षमता विकासमा कति लगानी गरेको छ भन्ने देखाउँछ। नियमित तालिमले कर्मचारीको दक्षता, उत्पादकत्व तथा सेवा गुणस्तर सुधार गर्छ, जसले व्यवसायको समग्र कार्यसम्पादनमा सकारात्मक प्रभाव पार्छ। “तपाई कर्मचारीलाई कसरी प्रेरित गर्नुहुन्छ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसायमा प्रयोग गरिएका प्रेरणात्मक उपायहरूमा आर्थिक प्रोत्साहन, पदोन्नति, सम्मान वा अन्य सुविधा, बारे जानकारी दिन्छ।

त्यसैगरी कर्मचारी सन्तुष्टि र उत्प्रेरणा उच्च भएमा व्यवसायको उत्पादकत्व र ग्राहक सेवा गुणस्तर पनि राम्रो हुने सम्भावना हुन्छ। “तपाई कर्मचारीको समग्र कार्यसम्पादनबाट सन्तुष्ट हुनुहुन्छ ?” भन्ने प्रश्नले व्यवस्थापनको दृष्टिकोणबाट कर्मचारीको दक्षता, जिम्मेवारी वहन क्षमता तथा कार्यक्षमताको मूल्याङ्कन गर्न सहयोग गर्छ। व्यवसायको सफलता ठूलो मात्रामा कर्मचारीको कार्यसम्पादनमा निर्भर हुने भएकाले यस्तो जानकारी अत्यन्त महत्वपूर्ण हुन्छ। ग्राहकसँग सम्बन्धित प्रश्नहरू यस खण्डका सबैभन्दा महत्वपूर्ण पक्षहरू हुन्। किनभने ग्राहक नै कुनै पनि व्यवसायको अस्तित्व र वृद्धिको आधार हुन्। “ग्राहक तपाईंको उत्पादन वा सेवा पुनः किन्न कति पटक आउँछन् ?” भन्ने प्रश्नले ग्राहक निष्ठाको स्तर मापन गर्दछ। यदि ग्राहकहरू बारम्बार फर्केर खरिद गर्छन् भने त्यसले उत्पादन वा सेवाप्रतिको विश्वास, गुणस्तर र सन्तुष्टिको संकेत दिन्छ। “ग्राहक तपाईंको उत्पादन वा सेवाबाट कति सन्तुष्ट छन् ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसायले ग्राहकका आवश्यकता र अपेक्षा पूरा गर्न सकेको छ कि छैन भन्ने बुझ्न मद्दत गर्छ। ग्राहक सन्तुष्टि उच्च भएमा व्यवसायको दीर्घकालीन दिगोपन र बजार विस्तारको सम्भावना पनि उच्च हुन्छ। “तपाई ग्राहक प्रतिक्रिया कति पटक सङ्कलन गर्नुहुन्छ ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसायले ग्राहकको रायलाई कति महत्व दिन्छन भन्ने देखाउँछ। ग्राहक प्रतिक्रिया सेवा सुधार, उत्पादन विकास तथा बजार रणनीति निर्माणका लागि महत्वपूर्ण स्रोत हो। व्यवसायीहरूले यदि नियमित रूपमा प्रतिक्रिया सङ्कलन गर्दैन भने ग्राहकका आवश्यकता र अपेक्षामा आएको परिवर्तन बुझ्न कठिन हुन्छ। “ग्राहकका अनुसार उत्कृष्ट सेवाका कारकहरू के हुन् ?” भन्ने प्रश्नले ग्राहकहरूले सबैभन्दा बढी मूल्य दिने पक्षहरूले गुणस्तर, मूल्य, समयमै सेवा, व्यवहार, पहुँच वा विश्वास, पहिचान गर्न मद्दत गर्छ। यसले व्यवसायलाई आफ्नो बलियो

पक्ष जोगाउन र थप सुदृढ बनाउन मार्गदर्शन प्रदान गर्छ। अन्ततः, “ग्राहकहरूले सामान्य रूपमा उठाउने गुनासोहरू के हुन् ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसायका कमजोरी, सेवा प्रवाहमा रहेका समस्या, गुणस्तरसम्बन्धी चुनौती तथा सुधार गर्नुपर्ने क्षेत्रहरू पहिचान गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ। ग्राहकका गुनासाहरू व्यवसाय सुधारका लागि महत्वपूर्ण सूचना स्रोत हुन्। यी सबै आधारमा सेवा गुणस्तर वृद्धि, ग्राहक सन्तुष्टि सुधार तथा प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता सुदृढीकरण गर्न सकिन्छ। समग्रमा, बजार र ग्राहक मूल्याङ्कन सम्बन्धी यी प्रश्नहरू समावेश गर्नुको उद्देश्य केवल व्यवसायको बिक्री वा ग्राहक सङ्ख्या मापन गर्नु मात्र होइन, बजार पहुँच, प्रतिस्पर्धात्मक अवस्था, डिजिटल रूपान्तरण, नवप्रवर्तन, आर्थिक प्रभाव, मानव संसाधन व्यवस्थापन, ग्राहक अनुभव, ग्राहक निष्ठा तथा सेवा गुणस्तरको बहुआयामिक विश्लेषण गर्नु हो।

५. सञ्चालन व्यवस्थापन मूल्याङ्कन

व्यवसाय सञ्चालन क्षमता, चुनौती, प्रवर्द्धन, जोखिम व्यवस्थापन तथा संस्थागत समर्थन सम्बन्धी प्रश्नहरूले उद्यमहरूको आन्तरिक व्यवस्थापन क्षमता, रणनीतिक योजना, बजार प्रवर्द्धन अभ्यास, जोखिम सामना गर्ने क्षमता तथा सरकारी वा संस्थागत समर्थनप्रतिको पहुँच र उपयोगको समग्र अवस्था मूल्याङ्कन गर्न मद्दत गर्छन्। “तपाईंको व्यवसायको सञ्चालन क्षमता कस्तो छ ?” भन्ने प्रश्नले उद्यमले आफ्नो स्रोतसाधन, जनशक्ति, पूँजी, प्रविधि र व्यवस्थापनलाई कति प्रभावकारी रूपमा उपयोग गरेको छ भन्ने देखाउँछ। यसले व्यवसायको दक्षता र उत्पादनशीलता मापन गर्न सहयोग गर्छ। “व्यवसाय चलाउँदा के चुनौतीहरू भोग्नु भएको छ ?” भन्ने प्रश्नले वित्तीय, प्रशासनिक, बजार, कानूनी वा प्राविधिक अवरोधहरू पहिचान गर्न मद्दत गर्ने तथा नीति निर्माण तथा सहायता कार्यक्रमका लागि आवश्यक सुधारका क्षेत्रहरू स्पष्ट हुन्छन्। “तपाईंको व्यवसायको औपचारिक योजना वा रणनीति छ ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसाय रणनीतिक योजनामा आधारित छ कि छैन भन्ने मूल्याङ्कन गर्छ, किनकि स्पष्ट योजना बिना व्यवसाय दीर्घकालीन रूपमा अस्थिर हुन सक्छ। “तपाई व्यवसायलाई कसरी प्रवर्द्धन गर्नुहुन्छ ?” भन्ने प्रश्नले मार्केटिङ अभ्यास, डिजिटल प्रवर्द्धन, ग्राहक पहुँच तथा बिक्री रणनीतिबारे जानकारी प्रदान गर्दछ। यसले व्यवसायको बजार प्रतिस्पर्धात्मकता बुझ्न सहयोग गर्छ। “तपाईंले हालसालै पूर्वाधार वा व्यवसाय विस्तारमा लगानी गर्नुभएको छ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसायको वृद्धि प्रवृत्ति, लगानी क्षमता तथा भविष्यप्रतिको आत्मविश्वास देखाउँदछ।

त्यसैगरी “तपाईंको व्यवसायका मुख्य जोखिमहरू के हुन् ?” भन्ने प्रश्नले वित्तीय जोखिम, बजार जोखिम, आपूर्ति श्रृंखला समस्या, कानूनी जोखिम तथा प्राकृतिक जोखिम जस्ता पक्षहरू पहिचान गर्न सहयोग गर्छ। यसले जोखिम व्यवस्थापन रणनीति तयार गर्न आधार दिन्छ। “तपाई व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रमा कति पटक जानुहुन्छ वा परामर्श लिनुहुन्छ?” भन्ने प्रश्नले सरकारी वा संस्थागत सेवा उपयोगको स्तर मापन गर्ने र व्यवसायहरूको समर्थन प्रणालीसँग कति जोडिएका छन् भन्ने देखाउँछ। “व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रले तपाईंको व्यवसायमा कति सहयोग पुऱ्याएको छ ?” भन्ने प्रश्नले यस्ता संस्थाहरूको प्रभावकारिता मूल्याङ्कन गर्न मद्दत गर्छ। यसबाट सेवा सुधारका क्षेत्र पहिचान गर्न सकिन्छ। “व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रबाट के अपेक्षा गर्नुहुन्छ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसायीहरूको आवश्यकता र अपेक्षाहरू बुझ्न सहयोग गर्छ, जसले नीति निर्माणलाई अझ लक्षित बनाउन मद्दत गर्छ। “व्यवसाय सञ्चालनका लागि आवश्यक नियम र प्रक्रियाको बुझाइ कस्तो छ?” भन्ने प्रश्नले कानूनी साक्षरता र नियामकीय ज्ञानको स्तर मापन गर्छ किनकि नियम

बुझाइ कमजोर भएमा व्यवसायले अनजानमै कानूनी जोखिम सामना गर्न सक्छ। त्यसकारण यस विषयहरूलाई अध्ययन प्रतिवेदनको अभिन्न अंग बनाउन आवश्यकता छ।

६) उद्यमशील सोच र भविष्य योजना

उद्यमशील सोच र मानसिकता, दीर्घकालीन योजना, भविष्य योजना, जोखिम लिने क्षमता तथा नवप्रवर्तनप्रतिको दृष्टिकोण सम्बन्धी प्रश्नहरू कुनै पनि उद्यम अध्ययन वा व्यवसायिक सर्वेक्षणमा अत्यन्त महत्वपूर्ण हुन्छन्। यसले उद्यमीको व्यक्तिगत सोच, रणनीतिक दृष्टिकोण, निर्णय क्षमता र भविष्यप्रतिको तयारीलाई प्रत्यक्ष रूपमा उजागर गर्छन्। "तपाईंको उद्यमशील सोच र मानसिकता कस्तो छ ?" भन्ने प्रश्नले व्यक्तिको अवसर पहिचान गर्ने क्षमता, समस्या समाधान गर्ने दृष्टिकोण, आत्मनिर्भरता र व्यवसाय सुरु गर्ने तथा विस्तार गर्ने प्रेरणाको स्तर मापन गर्दछ। उद्यमशील मानसिकता बलियो भएमा व्यवसायले नयाँ अवसर पहिचान गर्न, चुनौती सामना गर्न र प्रतिस्पर्धामा टिक्न सहज हुन्छ। त्यसैले यो प्रश्नले उद्यमको आधारभूत मनोवैज्ञानिक र व्यवहारिक क्षमता बुझ्न मद्दत गर्छ। "तपाईंको व्यवसायको दीर्घकालीन योजना स्पष्ट छ ?" भन्ने प्रश्नले व्यवसाय रणनीतिक रूपमा संचालित छ कि छैन भन्ने मूल्याङ्कन गर्छ। दीर्घकालीन योजना बिना व्यवसाय प्रायः अल्पकालीन निर्णयमा आधारित हुन्छ र स्थायित्व कमजोर हुन सक्छ। त्यसैगरी स्पष्ट दीर्घकालीन योजना भएको व्यवसायले बजार परिवर्तन, आर्थिक चुनौती र प्रतिस्पर्धालाई राम्रोसँग सामना गर्न सक्छ। "भविष्यको विकासका लागि योजना कति पटक बनाउनुहुन्छ ?" भन्ने प्रश्नले व्यवसायको योजनाबद्धता र व्यवस्थापनको सक्रियता देखाउँछ। यसले व्यवसाय परिवर्तनशील वातावरणप्रति कति सजग छ भन्ने संकेत गर्छ। नियमित योजना बनाउने व्यवसायहरू सामान्यतया बढी व्यवस्थित, लक्ष्य-केन्द्रित र वृद्धि उन्मुख हुन्छन्।

त्यसैगरी "व्यवसाय विस्तारका लागि जोखिम लिन तयार हुनुहुन्छ?" भन्ने प्रश्नले उद्यमीको जोखिम वहन क्षमता मापन गर्ने उद्यमशीलताको प्रमुख विशेषता हो। व्यवसाय विस्तार प्रायः अनिश्चितता र जोखिमसँग जोडिएको हुन्छ। त्यसैले जोखिम लिन सक्ने क्षमता भएको उद्यमीले नयाँ बजार प्रवेश, ठूलो लगानी र नवप्रवर्तन गर्न सक्छ। यसले व्यवसायको वृद्धि सम्भावना र प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता निर्धारण गर्न महत्वपूर्ण भूमिका खेल्छ। "तपाईं नयाँ विचार, प्रविधि वा नवप्रवर्तनमा लगानी गर्नुहुन्छ?" भन्ने प्रश्नले व्यवसायको नवप्रवर्तन र आधुनिकीकरणप्रतिको प्रतिबद्धता मूल्याङ्कन गर्छ। नयाँ प्रविधि वा विचारमा लगानी गर्ने व्यवसायहरू सामान्यतया बढी उत्पादक, प्रतिस्पर्धात्मक र दीर्घकालीन रूपमा टिकाउ हुने सम्भावना राख्छन्।

७) मानव संशाधन मूल्याङ्कन

उद्यमशील सोच र मानसिकता, दीर्घकालीन योजना, भविष्य योजना, जोखिम लिने क्षमता तथा नवप्रवर्तनप्रतिको दृष्टिकोण सम्बन्धी प्रश्नहरू कुनै पनि उद्यम अध्ययन वा व्यवसायिक सर्वेक्षणमा अत्यन्त महत्वपूर्ण हुन्छन्। यसले उद्यमीको व्यक्तिगत सोच, रणनीतिक दृष्टिकोण, निर्णय क्षमता र भविष्यप्रतिको तयारीलाई प्रत्यक्ष रूपमा उजागर गर्छन्। "तपाईंको उद्यमशील सोच र मानसिकता कस्तो छ ?" भन्ने प्रश्नले व्यक्तिको अवसर पहिचान गर्ने क्षमता, समस्या समाधान गर्ने दृष्टिकोण, आत्मनिर्भरता र व्यवसाय सुरु गर्ने तथा विस्तार गर्ने प्रेरणाको स्तर मापन गर्छ। उद्यमशील मानसिकता बलियो भएमा व्यवसायले नयाँ अवसर पहिचान गर्न, चुनौती सामना गर्न र प्रतिस्पर्धामा टिक्न

सहज हुन्छ। त्यसैले यो प्रश्नले उद्यमको आधारभूत मनोवैज्ञानिक र व्यवहारिक क्षमता बुझ्न मद्दत गर्छ।“तपाईंको व्यवसायको दीर्घकालीन योजना स्पष्ट छ?” भन्ने प्रश्नले व्यवसाय रणनीतिक रूपमा संचालित छ कि छैन भन्ने मूल्याङ्कन गर्छ। यसले दीर्घकालीन योजना बिना व्यवसाय प्रायः अल्पकालीन निर्णयमा आधारित हुन्छ र स्थायित्व कमजोर हुन सक्छ।

अनुसूची - ३

विज्ञहरूसंगको छलफल तथा परामर्शबाट प्राप्त सुझाव

व्यवसायीहरूले तत्काल गर्नुपर्ने कार्यहरू
• कानून, कर तथा व्यवसाय सञ्चालनसम्बन्धी नियमहरूको जानकारी अद्यावधिक गर्दै नियमित अनुपालन सुनिश्चित गर्ने। • कर विवरण, लेखा अभिलेख तथा वित्तीय प्रतिवेदन व्यवस्थित रूपमा राख्ने र समयमै पेश गर्ने। • लेखा सफ्टवेयर, डिजिटल भुक्तानी तथा डिजिटल अभिलेख व्यवस्थापन प्रणालीको प्रयोग बढाउने। • व्यवसाय विस्तारका लागि स्पष्ट व्यवसायिक योजना तथा वित्तीय योजना तयार गर्ने। • कर्मचारीहरूको सीप तथा क्षमता विकासका लागि नियमित तालिममा लगानी गर्ने। • अनलाइन बिक्री, डिजिटल मार्केटिङ तथा सामाजिक सञ्जालमार्फत बजार पहुँच विस्तार गर्ने। • ब्रान्ड दर्ता, व्यवसाय बीमा तथा अन्य जोखिम व्यवस्थापनका उपायहरू अपनाउने। • बजार प्रतिस्पर्धालाई सामना गर्न उत्पादन तथा सेवाको गुणस्तर र ग्राहक सेवामा सुधार गर्ने।
व्यवसायीहरूले दीर्घकालीन रूपमा गर्नुपर्ने कार्यहरू
• दीर्घकालीन व्यवसायिक योजना तथा स्पष्ट विकास रणनीति तयार गरी सोही अनुसार व्यवसाय सञ्चालन गर्ने। • कानूनी, कर तथा नियामकीय अनुपालनलाई व्यवसायिक संस्कृतिको अभिन्न भाग बनाउने। • वित्तीय व्यवस्थापन, लेखा प्रणाली तथा अभिलेख व्यवस्थापनलाई पूर्ण रूपमा व्यावसायिक र डिजिटल बनाउने। • निरन्तर सीप विकास, नवप्रवर्तन तथा प्रविधिको प्रयोगमार्फत व्यवसायको उत्पादकत्व र प्रतिस्पर्धात्मकता बढाउने। • स्थानीय बजारमा मात्र सीमित नभई राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय बजार विस्तारका लागि रणनीतिक पहल गर्ने। • ब्रान्ड निर्माण, बौद्धिक सम्पत्ति संरक्षण तथा व्यवसायको पहिचान सुदृढ गर्ने। • मानव संसाधन विकासमा लगानी गर्दै दक्ष, प्रेरित र दीर्घकालीन कर्मचारी व्यवस्थापन प्रणाली विकास गर्ने। • बीमा, सामाजिक सुरक्षा तथा व्यवसाय निरन्तरता योजना अवलम्बन गरी जोखिम व्यवस्थापनलाई संस्थागत गर्ने।

महानगरले तत्काल गर्नुपर्ने कार्यहरू
• कानूनी, कर तथा नियामकीय सचेतना अभिवृद्धि कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने। • उद्यमीहरूका लागि नियमित क्षमता विकास, लेखा व्यवस्थापन तथा वित्तीय साक्षरता तालिम सञ्चालन गर्ने। • सहुलियतपूर्ण ऋण, वित्तीय परामर्श तथा पूँजी पहुँच विस्तारका कार्यक्रम लागू गर्ने। • सरकारी अनुदान, सहुलियत तथा उद्यम सहयोग कार्यक्रमहरूको पहुँच र प्रभावकारिता बढाउने। • बजार विस्तार, ब्रान्डिङ, व्यापार प्रवर्द्धन तथा निर्यात सम्भावना विकासमा सहयोग गर्ने। • डिजिटल रूपान्तरण, ई-कमर्स, डिजिटल मार्केटिङ तथा लेखा सफ्टवेयर प्रयोगलाई प्रोत्साहन गर्ने। • व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रलाई सुदृढ गरी एकद्वार परामर्श तथा सहायता सेवा उपलब्ध गराउने। • सरकार र उद्यमी नियमित संवाद, परामर्श तथा सहभागितामूलक नीति निर्माण संयन्त्र विकास गर्ने। • जोखिम व्यवस्थापन, बीमा, सामाजिक सुरक्षा कोष तथा व्यवसायिक अनुपालन सम्बन्धी कार्यक्रम विस्तार गर्ने। • उद्यमहरूको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता, उत्पादकत्व, नवप्रवर्तन तथा मानव संसाधन विकासका कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने।
महानगरले दीर्घकालीन रूपमा गर्नुपर्ने कार्यहरू
• समग्र साना तथा मझौला उद्यम व्यवसाय विकास नीति तथा दीर्घकालीन कार्ययोजना निर्माण गरी संस्थागत रूपमा कार्यान्वयन गर्ने। • उद्यममैत्री व्यवसायिक वातावरण निर्माण गर्दै कानूनी, कर तथा प्रशासनिक प्रक्रियाहरूलाई थप सरल, पारदर्शी र डिजिटल बनाउने। • स्थानीय उद्यमहरूको उत्पादन, ब्रान्डिङ, मूल्य शृङ्खला विकास तथा राष्ट्रिय-अन्तर्राष्ट्रिय बजार पहुँच विस्तार गर्ने दीर्घकालीन कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने। • उद्यमी, बैंक तथा वित्तीय संस्थाबीच सहकार्य बढाई दिगो वित्तीय पहुँच, लगानी प्रवर्द्धन तथा उद्यम वित्त प्रणाली विकास गर्ने। • डिजिटल अर्थतन्त्रलाई प्रवर्द्धन गर्दै ई-कमर्स, डिजिटल लेखा प्रणाली, नवप्रवर्तन तथा प्रविधिमा आधारित व्यवसायहरूलाई प्रोत्साहन गर्ने। • व्यवसाय प्रवर्द्धन केन्द्रलाई उद्यम विकास, परामर्श, तालिम, अनुसन्धान तथा नवप्रवर्तनको प्रमुख संस्थागत केन्द्रका रूपमा विकास गर्ने। • उद्यमी, उद्योग वाणिज्य संघ, शैक्षिक संस्था तथा सरकारी निकायबीच सहकार्यमा आधारित उद्यमशीलता इकोसिस्टम निर्माण गर्ने।

अनुसूची - ४

तथ्याङ्क संकलनमा आएका चुनौतीहरू

सर्वेक्षणबाट संकलित तथ्याङ्कको विश्लेषण गर्दा कुल उत्तरमध्ये करिब ४ प्रतिशतमा आवश्यक जानकारी प्राप्त हुन सकेन। सम्बन्धित प्रश्नहरूमा केही उत्तरदाताले उत्तर दिन अस्वीकार गरेका, केहीले प्रश्नहरू छोडेका तथा केहीले आवश्यक विवरण उपलब्ध गराउन नचाहेका कारण उक्त तथ्याङ्क अपूर्ण रह्यो। क्षेत्रीय भ्रमणका क्रममा साना तथा मझौला उद्यम व्यवसायीहरूसँगको अन्तरक्रियाबाट यस्तो अवस्था विभिन्न कारणले उत्पन्न भएको देखियो। विशेषतः व्यवसायसँग सम्बन्धित आर्थिक, कर तथा प्रशासनिक विवरण साझा गर्दा गोपनीयता भंग हुने आशंका, सरकारी निकायमा जानकारी पुग्न सक्ने चिन्ता, समयको अभाव, सर्वेक्षणको उद्देश्यप्रति पर्याप्त जानकारी नहुनु, अनुसन्धानबाट आफूलाई प्रत्यक्ष लाभ नहुने धारणा तथा व्यक्तिगत वा व्यावसायिक जानकारी सार्वजनिक गर्न नचाहने प्रवृत्तिका कारण केही व्यवसायीहरूले सबै प्रश्नको उत्तर दिन इच्छुक देखिएनन्। त्यसैगरी केही व्यवसायीहरू अध्ययन अवधिमा अत्यधिक व्यस्त रहेकाले विस्तृत रूपमा जानकारी उपलब्ध गराउन सकेनन्। यसका कारण कुल तथ्याङ्कको करिब ४ प्रतिशत भागलाई विश्लेषणमा समावेश गर्न सकिएको छैन। तथापि, उपलब्ध ९६ प्रतिशत आधिकारिक तथा पूर्ण तथ्याङ्कका आधारमा प्रारम्भिक विश्लेषण र प्रतिवेदन तयार गरिएको छ। उक्त अनुपलब्ध तथ्याङ्कको प्रतिशत न्यून रहेकाले यसले अध्ययनका समग्र निष्कर्षमा उल्लेखनीय प्रभाव पार्ने सम्भावना कम रहेको मानिएको छ।

यस चुनौतीबाट भविष्यमा यस्ता सर्वेक्षण तथा अनुसन्धानलाई अझ प्रभावकारी, विश्वसनीय र गुणस्तरीय बनाउन तथ्याङ्क संकलन प्रक्रियामा थप सुधार आवश्यक देखिन्छ। सर्वेक्षण सुरु गर्नु अघि उत्तरदातालाई अध्ययनको उद्देश्य, तथ्याङ्कको गोपनीयता तथा यसको प्रयोगबारे स्पष्ट जानकारी प्रदान गर्नुपर्छ। यसले उत्तरदाताको विश्वास बढाई पूर्ण र यथार्थपरक जानकारी प्राप्त गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ। त्यसकासाथसाथै प्रश्नावलीलाई सरल, स्पष्ट र उत्तरदातामैत्री बनाउनुका साथै क्षेत्रीय गणकलाई पर्याप्त तालिम तथा परामर्श प्रदान गर्न आवश्यक छ। उत्तरदाताको समय अनुसार अन्तर्वार्ताको समय निर्धारण गर्ने, आवश्यक परे पुनः भेट गर्ने तथा उत्तर नदिइएका प्रश्नहरूको कारण पहिचान गरी त्यस अनुसार सुधारका उपाय अवलम्बन गर्नुपर्छ। डिजिटल माध्यमबाट तथ्याङ्क संकलन, नियमित गुणस्तर परीक्षण तथा तथ्याङ्क प्रमाणीकरण प्रणालीको प्रयोगले पनि अनुपलब्ध तथ्याङ्कको मात्रा घटाउन मद्दत पुऱ्याउँछ। यस्ता सुधारात्मक उपायहरू अपनाउँदा भविष्यमा प्राप्त हुने तथ्याङ्कको पूर्णता, विश्वसनीयता र अनुसन्धानको गुणस्तर अझ सुदृढ हुने अपेक्षा गर्न सकिन्छ।