

“खुलारुपमा बाँडौं, बृहतरुपमा बाँडौं”



नेपाली उद्यमीको लागि हातेपुस्तिका

दोस्रो संस्करण (जनवरी २०११)

ईफोरएन: कथा, सल्लाह र सञ्जालको संगालो



आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल

WWW.E4NEPAL.COM



विषयसूची

- ३ आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल (ईफोरएन) परिचय
- ६ अनिल चित्रकार, सामाजिक उद्यमी
- ९ वीरेन्द्र बस्नेत प्रबन्ध निर्देशक, बुद्ध एयर
- ११ आनन्द बगारिया, संस्थापक, निम्बुस समूह
- १३ किरणकृष्ण श्रेष्ठ समूह नेता, नेपालय
- १५ योगेन्द्रमान शाक्य, संयोजक, नेपाल पर्यटन वर्ष २०११
- १७ महेन्द्रमान शाक्य, संस्थापक, मोमोकिड रेस्टुरेन्ट, काठमाडौं
- १८ किरण भक्त जोशी, संस्थापक, इनसेसेन्ट रेन एनिमेशन स्टुडियो, काठमाडौं
- २० बालकृष्ण जोशी, संस्थापक, ठमेल डट कम
- २२ तासी सेर्पा, संस्थापक, सेर्पा एडभेन्चर गिएर
- २४ जोनस लिन्डबोल्म, संस्थापक, इसाडोरा कस्मेटिक, नेपाल
- २६ आसुतोष तिवारी, प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, हिमाल मिडिया
- २८ मीन बहादुर गुरुङ, संस्थापक, भाटभटेनी सुपरमार्केट
- २९ अम्बिका श्रेष्ठ, अध्यक्ष, द्वारिकाज गुप अफ होटेलस्
- ३१ कर्ण शाक्य, संस्थापक, काठमाडौं गेस्ट हाउस
- ३३ ज्ञानेन्द्रलाल प्रधान, प्रबन्ध निर्देशक, हाइड्रो सोलुसन्स
- ३५ अजय घिमिरे, प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, भिवोर बैंक
- ३६ इच्छा बहादुर तामाङ, प्रबन्ध निर्देशक, (सिभिल होमको) सिभिल गुप्
- ३८ बोजोर्न सोडरवर्ग, सामाजिक उद्यमी, संस्थापक, वेबसर्च प्रोफेसनलस्
- ४० प्रबल गुरुङ, अन्तर्राष्ट्रिय फेसन डिजाइनर, न्युयोर्क, अमेरिका
- ४२ अनिल शाह, प्रमुख कार्यकारी निर्देशक, मेगा बैंक
- ४४ चन्द्र तिवारी, संस्थापक, नीना एन्ड हेगर
- ४६ कृतज्ञता
- ४७ ईफोरएन टोलीको बारेमा
- ४८ यस नेपाली संस्करणका अनुवादक
- ४९ अन्तरक्रियाका तस्वीरहरु

हामीले दोस्रो संस्करणलाई विना गल्तीको बनाउने प्रयास गरेको भए पनि यदि यसमा हिज्जे तथा अन्य गल्तीहरु भेटिएमा info@e4nepal.com मा इमेल गरी जानकारी गराइदिनुहुन अनुरोध गर्दछौं । हामी ती परिवर्तनहरुलाई २०११ को गर्मीमा आउने तेस्रो संस्करणमा समावेश गर्नेछौं ।

अंग्रेजी सम्स्करणको लागि इन्टरनेटमा यहाँ [जानुहोस ।](http://bit.ly/hyfcCP)

<http://bit.ly/hyfcCP>

आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल -(ईफोरएन)

हामी सिर्जनशील, सहयोगी, उद्यमशील सोच भएका व्यक्तिहरू हौं जोसँग नाफा तथा गैर नाफाको लागि ठूलो बनाउन मिल्ने विचारहरू छन् । हामी यी नवीन विचारहरूलाई नेपालको विकासको लागि कार्यान्वयन गर्न खोजिरहेका छौं । जनवरी २०११ सम्म हाम्रो सञ्जालमा उस्तै विचार भएका विश्वभरका तीन हजारभन्दा बढी नेपाली तथा नेपालप्रेमीहरू छौं । ईफोरएन् सञ्जाल निम्नलिखित गतिविधिहरू गर्ने एउटा मञ्च पनि हो ।

१) अन्तिम बिहीबार (ईफोरएन अन्तरक्रिया तथा सञ्जाल बनाउने कार्यक्रम)

ईफोरएनले हरेक अंग्रेजी महिनाको अन्तिम बिहीबार को साँझमा अन्तरक्रिया तथा सञ्जाल बनाउने कार्यक्रम आयोजना गर्दछ । उक्त कार्यक्रम अनौपचारिक तथा अन्तरक्रियात्मक हुन्छ । प्रतिष्ठित वा रोचक उद्यमी र व्यवसायीलाई आफ्नो यात्राको बारेमा प्रवचन दिनको लागि आमन्त्रण गरिन्छ, र प्रवचनपछि प्रश्नोत्तर र चियापान हुन्छ । यस कार्यक्रममा प्रवेश निःशुल्क हो र अगाडि आउनेहरूले प्रायःजसो बस्नको लागि मेच पाउँदछन् । भाग लिनेहरूलाई आफ्नो परिचय तथा सम्पर्क विवरण भएको व्यापारिक कार्डहरू ल्याउन तथा एक आपसमा साँट्न प्रोत्साहित गरिन्छ । ईफोरएनले यो मासिक कार्यक्रम समृद्धि, चेन्जफ्युजन तथा नेपाल युवा उद्यमी मञ्चसँगको सहकार्यमा आयोजना गर्दछ ।

२) बूट क्याम्प (ईफोरएन तालिम कार्यक्रम)

बूट क्याम्प व्यवसाय चलाउने विविध पक्षका सम्बन्धमा राखिएको सघन तालिम कार्यक्रम हो । २०१० मा ईफोरएनले उद्यमी तथा व्यवसायीको लागि दुइटा यस्ता कार्यक्रमहरू आयोजना गरेको थियो जुन कार्यक्रमहरूलाई राम्रो प्रतिक्रिया प्राप्त भएको थियो । २०१० मा ईफोरएनले यस्ता कार्यक्रमहरूलाई हरेक दुई महिनामा वित्त, मानव स्रोत व्यवस्थापन, बिक्री तथा बजार प्रबर्द्धन, सूचना प्रविधि, उद्यमशीलताजस्ता विषयहरूमा यो कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने भएको छ । सामान्य प्रवेश शुल्कमा गरिने यी कार्यक्रमहरू मूलतः व्यवसायका मालिक तथा जसले व्यवसाय सुरु गरिसकेका छन् उनीहरूप्रति लक्षित छन् ।

२०११ मा आयोजना हुने कार्यक्रमहरूको बारेमा जानकारीको लागि फेसबुकबाट आउने सन्देश हेर्नुहोला । यस पृष्ठको अन्तिममा रहेको लिंकलाई थिचेर फेसबुकको निःशुल्क समूहमा सदस्य बन्नुहोस् ।

३) साउन्डिड बोर्ड (इफोरएनको सल्लाह सुझाव दिने कार्यक्रम)

पर्यावरणमा जीव परिवर्तित पद्धति (इकोसिस्टम) भन्ने शब्द(वली) छ । यस पद्धतिमा हरेक जीव बाँच्नको लागि अर्कोमा भर पर्नुपर्दछ र यदि एक दुई जीव नहुने हो भने अरु जीवहरू विनाशको तहमा पनि पुग्न सक्दछन् । यही उदाहरणलाई मनन गर्दै ईफोरएनले निकालेको निष्कर्ष भनेको उद्यमशीलता शुन्यतामा विकास हुन सक्दैन । यसको विकास तथा वृद्धिको लागि सल्लाहकार, लगानीकर्ता, वित्तीय संस्था तथा सेवा,

लेखापाल, विचारलाई विकास गर्ने केन्द्र, डिजाइनर, प्रोग्रामर, सञ्चार क्षेत्र, घर तथा पूँजी धनी नियामक निकायहरूको आवश्यकता हुन्छ । यस्तो विचार राखेर ईफोरएन नेपालमा नेपालकै लागि उद्यमशीलताको विकासको लागि इकोसिस्टम विकास गर्न प्रतिबद्ध छ ।

यस विषयमा काम गर्न २०१० मा ईफोरएनले काठमाडौंका क्याफे तथा रेस्टुरेन्टहरूमा निःशुल्क सल्लाह तथा सुझाव दिने कार्यक्रमहरू आयोजना गर्दैछ । यदि तपाईंले कुनै व्यवसाय खोल्नु भएको छ वा खोल्ने विचार राख्नुभएको छ र विचारलाई परिष्कृत बनाउन खोज्दै हुनुहुन्छ भने साउन्डिड बोर्डमा आफ्नो नाम दर्ता गराउनुहुन आग्रह गर्दछौं ।

ईफोरएनका विज्ञहरूले तपाईंको विचारलाई सुन्नुहुन्छ र तपाईंको व्यवसायलाई फाइदा पुग्न सक्ने सुझावहरू दिनुहुन्छ । यस्तो एक्ला एकलै गरिने, अनौपचारिक तथा गोप्य सत्रको एउटा स्पष्ट फाइदा भनेको यसले तपाईंलाई एकलै संघर्ष गर्दा प्रायः नपाइने विचार, ज्ञान तथा सम्पर्क उपलब्ध गराउन सक्दछ । साउन्डिड बोर्डको बारेमा जानकारीको लागि हाम्रो फेसबुक समूह भ्रमण गरिरहनुहोला ।

४) उद्यमी हातेपुस्तिका (ईफोरएन ज्ञान बिस्तार)

तपाईंले यसलाई अहिले हातमा लिएर वा कम्प्युटरको स्क्रिनमा हेरेर पढिरहनुभएको छ । प्रायःजसो हरेक छ महिनामा नयाँ सामग्री थप्दै बिस्तार गरिने यो हातेपुस्तक विस्तारै विकसित हुँदै जाने ज्ञान बाँड्ने दस्तावेज हो । यसमा अन्तिम बिहीबारको अन्तरक्रिया कार्यक्रमको सारांश, व्यवसाय गर्नको लागि सल्लाह तथा अन्य सान्दर्भिक जानकारीहरू हुन्छ । यो हाते

पुस्तक निःशुल्क छ, इन्टरनेटबाट आफ्नो कम्प्युटरमा सार्न सजिलो छ, सबैलाई आफूलाई उपयुक्त लागेको काममा प्रयोग गर्नको लागि छुट छ। हामीले यस पुस्तकका अधिल्ला संस्करणहरु एमबीएका कक्षामा तथा तालिम कार्यक्रमहरुमा सन्दर्भ सामग्रीको रूपमा प्रयोग भएको देखेका छौं र राष्ट्रिय पत्रपत्रिकामा यसका भागहरु पुनर्प्रकाशित भएका छन्। यसको नेपाली संस्करण पनि उपलब्ध छ जसको लागि “आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल” को फेसबुक समूहमा विस्तृत विवरणहरु छन्। यसलाई अझ बढी राम्रो बनाउनको लागि हामीलाई सुझाव तथा प्रतिक्रिया पठाउनुहोला र यसको अर्को संस्करण २०१९ को गर्मी महिनामा आउनेछ।

हाम्रा साभेदारहरु:

समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउन्डेसनको समूह

लुना ठाकुर तथा चेन्जफ्यूजन नेपाल समूह

द्वारिका होटेल, बत्तीसपुतली

नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघको नेपाल युवा उद्यमी मञ्च

ईफोरएन समूह

आशुतोष तिवारी

जया बुराथोकी

रविन सिटौला

सागर वन्त

सञ्जीव सुब्बा

उज्वल थापा

हाम्रो वेबसाइट www.e4nepal.com मा जान कम्प्युटर माउसले यहाँ थिच्नुहोस्।

हामीलाई info@e4nepal.com सुझाव तथा प्रतिक्रिया पठाउनुहोस्।

यस दस्तावेजको नयाँ संस्करण पाउनको लागि तलको वेब ठेगानमा जानुहोस्
www.e4nepal.com

अंग्रेजी सम्स्करणको लागि इन्टरनेटमा यहाँ जानुहोस् <http://bit.ly/hyfcCP>

“ईफोरएन नेपाली उद्यमीहरुको लागि सम्पर्क बढाउने, सुझाव तथा सल्लाह लिने तथा सम्भावित लगानी खोज्ने मञ्च हो।”



अनिल चित्रकार सामाजिक उद्यमी

अनिल चित्रकार सोध्नुहुन्छ, “तपाईंको विचारमा २०१० को विश्वकप फूटबलमा कसले पैसा कमायो होला ? चीनको भूभूजला उत्पादकले । नेपालको रंगीचंगी टोपी उत्पादक जसले विभिन्न देशको टोपी बनायो । यसको अर्थ हो दक्षिण अफ्रिकाले मात्रै उक्त प्रतियोगिताबाट पैसा कमाएन । अक्टोपस पल तथा उसको मालिक जसलाई हलिउडको चलचित्रमा भूमिका प्रस्ताव गरिएको थियो उनीहरूले कति कमाए होलान् ? अक्टोपस पलले पैसा कमाउन सक्थे तर रत्नपार्कको सुँगाले किन पैसा कमाएन ? हामीलाई ३२ वटा पत्ती र एउटा सुँगाले जसले सही पत्ती छानोस् त्यति मात्रै चाहिएको न थियो । तर त्यति मात्रै होइन, तपाईंलाई सञ्चार माध्यम र सञ्जाल पनि चाहिँदो रहेछ । मेरो विचारमा अक्टोपसले भन्दा पनि सञ्चार माध्यमले यसलाई लोकप्रिय बनाए । ”

पहिलो शिक्षा : राम्रो विचार भएर मात्रै पुग्दैन, त्यसलाई सफलतामा लान सही सञ्जाल तथा सहयोगको पनि आवश्यकता पर्दछ ।

पश्चिमी नेपालमा विकासे संस्थाहरूले मानिसलाई हात धुन सिकाउनको लागि निकै धेरै पैसा खर्च गरेका छन् । तर त्यहाँका मानिसहरूसँग पिउनको लागि नै आवश्यक पानी छैन त्यसैले उनीहरूले हात धुँदैनन् । हामी प्रश्न गर्न सक्छौं , के त्यहाँ व्यवसायिक सम्भावना छ ? हातलाई सफा पार्ने भोल पदार्थ जसको मुख्य पदार्थ घिउकुमारी, जुन नेपालभरि प्रशस्त पाइन्छ, को हुन्छ, के त्यो बनाउन सम्भव छ ? नेपालमा प्रशस्त पाइँदा पनि घिउकुमारीको किन कुनै सामान नबनाएको होला ? यहाँ उक्त बिरुवाको सामान बन्छ भन्ने ज्ञानको कमी

छ साथै उक्त बिरुवालाई लेप बनाउने प्रविधिको पनि खाँचो छ । यसलाई सामान बनाउने कार्ययोजना भनेको घिउकुमारी रोप्नको लागि जग्गा, बोटलमा हाल्ने परिपाटी आदि । तपाईंले हात सफा पार्ने लेप बनाएपछि कसरी थाहा पाउने कि त्यसले काम गर्दछ ? उक्त पदार्थले यति प्रतिशत ब्याक्टेरिया मार्दछ भनी प्रमाणित गर्ने एक प्राविधिक प्रयोगशाला आवश्यक पर्दछ ।



दोस्रो शिक्षा: सबैतिर सम्भावित अवसरहरू हुन्छन् तर तिनीहरूलाई सामानमा बदल्न धेरै स्रोतको आवश्यकता पर्दछ ।

हामी फेरि विश्वकपतिर फर्कीं । नेपालीहरूले आगामी

विश्वकपमा टीमहरूलाई उच्च उचाइमा अभ्यास गर्ने अवसर प्रदान गरेर धेरै पैसा कमाउन सक्दछन् । टीमहरूले फाफ्लु विमानस्थलमा आएर पैसा तिरेर खेल्न सक्दछन् किनकि २१ हजार फीटमा खेल्नेलाई समुद्री सतहमा खेल्न सजिलो हुन्छ । तर त्यसलाई वास्तविकतामा बदल्न के चाहिँन्छ त ? नेपालमा उनीहरूलाई ल्याउन पूर्वाधार चाहिँन्छ जस्तो उनीहरूलाई ल्याउने यातायात, बस्नको लागि घर तथा खानको लागि राम्रो व्यवस्था र विजुली पनि । यसको बारेमा खेलाडी तथा प्रशिक्षकजस्ता तालिम मैदान खोजिरहेका निश्चित वर्गमा प्रवर्धन गर्नु आवश्यक पर्दछ । तर सवाल चाहिँ यो हो, के हामी यी सबै काम गर्न सक्दछौं ?

“नेपालमा प्रायः सबै घरहरूमा सौर्य बत्ती पुयाउन सकिन्छ किनकि यहाँ सधैंजसो घाम लागि रहन्छ”

म तपाईंलाई यस्तो व्यापारिक योजना कसरी बनाइन्छ भन्ने जानकारी दिन्छु । नेपालमा गरीबतम् परिवारले एक दिनमा बत्तीको लागि मडितेलमा तथा सञ्चारको लागि रेडियोमा सात रुपैयाँ खर्च गर्दछ । हामीले बनाएको घाम टुकीमा तीन वाटको सौर्य पाता छ, दुई जोडी एलईडी बत्ती छ र रेडियो समेत बजाउन मिल्ने ब्याट्रीको क्षमता छ तर त्यसलाई ३,५०० रुपैयाँ पर्दछ । तपाईंले कसरी ३,५०० रुपैयाँ जाने प्रविधि बनाएर दिनमा सात रुपैयाँ मात्र खर्च गर्न सक्ने मानिसलाई बेच्न सक्नुहुन्छ ?

यदि तपाईंले सिधै मानिसहरूलाई बेच्न खोज्नुभयो भने त्यसको कुनै बजार हुँदैन । तर हामीले यस प्रविधिलाई बचत तथा ऋण समूहलाई बेच्यौं जसले ती उपभोक्ताहरूलाई उदारोमा बेचेर उनीहरूबाट हरेक दिनमा सात रुपैयाँ जम्मा गर्दछ । यो प्रविधि पाँच वर्ष टिक्ने गरी बनाइएको हुन्छ । र बजारले यस प्रविधिलाई कसरी बुझ्छ भने मैले सफा प्रकाश तथा असीमित रूपमा रेडियोको उपयोग पाँच वर्षको लागि ३,५०० रुपैयाँमा गर्न पाउँदछु जुन भनेको १,६०० रात बराबर हुन आउँदछ । यदि मैले यो प्रविधिलाई ५०० रात प्रयोग गरी दिनको सात रुपैयाँ तिरें भने १,९०० रात त मैले यो सित्तोमा प्रयोग गर्न पाउँदछु । यसबाट तिर्ने चाहना आउँदछ र यसरी हामीले बचत तथा ऋण समूहबाट आफ्नो व्यवसायलाई बढाउन सक्दछौं ।

के तपाईं यस प्रविधिबाट मोबाइल फोन पनि चार्ज गर्न चाहनुहुन्छ? सानो जोड्ने साधनले उपभोक्ताहरूले घाम लागेको बेलामा विना अतिरिक्त खर्चमा मोबाइल चार्ज गर्न पनि सक्दछन् । हामीले यसपछि अर्को पाइला चाल्यौं क्लोरिन वन(उत्पन्न) प्रविधिको । यदि तपाईंले खाने नुनलाई पानीमा मिसाएर तीन वाट बराबरको विजुली त्यसमा राख्नु भयो भने नुनमा भएको सोडियम क्लोराइड क्लोरिनमा बदलिन्छ । यदि क्लोरिनको एक थोपालाई घिउकुमारीमा राखेर मलम बनाउनु भयो भने त्यो हात शुद्ध पार्ने तत्व बन्दछ जुन रकेट बनाउने विज्ञान होइन, सामान्य तथ्य हो ।

तेस्रो शिक्षा: तपाईंले आफ्नो बजारलाई कसरी बुझ्ने, प्रविधिलाई कसरी उपयोग गर्ने, त्यसको वित्तीय पक्षलाई सम्बोधन गरी कसरी त्यसको गुण बढाउने?

जैविक ग्याँस, जसको प्रविधि सरल छ, त्यसको बारेमा अर्को उदाहरण छ । यदि तपाईंले गाईको गोबरलाई एउटा भाडामा हाल्नु भयो भने त्यसबाट मिथेन ग्याँस निस्कन्छ जुन

खाना पकाउन प्रयोग गर्न सकिन्छ । यसको फाइदामध्येको एक फाइदा भनेको राष्ट्रिय निकुञ्जबाहिर बस्ने मानिसहरूले दाउरा खोज्नको लागि निकुञ्जभित्र जानु परेन र समयको पनि बचत भयो । तर स्थानीय मानिसहरूले हरेक पाइलामा यसप्रति आशंका गरिरहे । मानिसहरूले यसको फाइदा देख्दा पनि सत्ताधारी पार्टीका मानिसहरूले मात्रै यसबाट फाइदा पाए भनेर गुनासो गरिरहे । हाल करीब ३७ कम्पनीले २,००,००० भन्दा बढी जैविक ग्याँसको प्लान्ट बनाउँदछन् । यो सबै संसदमा गएर त्यसको प्राकृतिक स्रोत समितिसँग काम गरी राष्ट्रिय निकुञ्ज ऐनलाई संसोधन गरी त्यहाँबाट उठेको राजस्वको ३० देखि ४० प्रतिशत स्थानीय स्तरमा नै खर्च गर्ने भन्ने निर्णय गरिएर सम्भव भएको हो ।

चौथो शिक्षा: तपाईं व्यवसायमा हरेक चरणमा सिर्जनात्मक भई आफ्ना समस्याको समाधान खोज्नुपर्दछ विशेषगरी नेपालमा जहाँ मानिसहरू नयाँ विचार तथा परिवर्तनप्रति त्यति विश्वास गर्दैनन् ।

चितवन राष्ट्रिय निकुञ्जको बागमारा सामुदायिक वनसँग ४३ हाती छन् र हरेकले दिनमा चार पटक हरेक पालीमा तीन पर्यटक जसले प्रतिव्यक्ति १,५९९ रुपैयाँ तिर्दछन् । यदि तपाईंले यसको हिसाब गर्नुभयो भने दिनमा १९,९९९ अमेरिकी डलर बराबर हुन आउँदछ । अब प्रश्न उठ्दछ, यस कोठामा भएका



कति जनालाई हात्ती चलाउन आउँदछ? अर्को उदाहरण, आप्पा शेर्पाले करीब बीसपटक जति सगरमाथा चढ्नुभएको छ। व्यवसायिक दृष्टिकोणबाट हेर्दा यदि तपाईंले दुईपटक सगरमाथा चढाउने काम गर्नुभयो भने अमेरिकाको क्यालिफोर्नियामा एउटा घर किन्न सकिन्छ। आप्पाले २१ पटक सगरमाथा आरोही समूहलाई लगेका छन् र प्रशस्त पैसा कमाएका छन्। फेरि प्रश्न उठ्छ, यस कोठमा भएका कति जनालाई हिमाल चढ्न आउँदछ ?

नेपालजस्तो परिणाम भोग्नु नपर्ने ठाउँमा धेरै रमाइलो हुँदैन। हामी त्यसमा त्यति रुचि राख्दैनौं किनकि रायमाभी आयोगजस्ता अनेक आयोग तथा समितिहरू बनिसकेपछि पनि केही हुन सकेको छैन। र अगाडिको उदाहरणको तेस्रो पाटो भनेको ‘प्रतिस्पर्धा’ शब्द हो। विश्वकपमा ३२ वटा ठूला तथा साना देशहरूले भाग लिए। स्पेनले प्रतिस्पर्धा जित्यो तर स्वीट्जरल्याण्डले स्पेनलाई हरायो किनकि यो प्रतिस्पर्धा निष्पक्ष थियो र आकारले यसमा केही फरक पाउँदैनथियो।

ईफोरएन

“त्यसैले नेपाल गरीब छ, यहाँ प्रशस्त समस्या छ र पैसा कमाउने सम्भावना छैन भन्ने तर्क हास्यास्पद हो।”

पाँचौं शिक्षा: हामीले सम्भावनालाई सुहाउँदो सीपको विकास गर्नुपर्दछ। हामीले समाजलाई अगाडि बढाउँदा यसको बारेमा राम्रोसँग सोच्नुपर्दछ।

हामी फेरि फुटबलको चर्चा गरेर यस अन्तरक्रियालाई टुङ्ग्याऔं। हामी फुटबल हेर्न किन मरिहत्ते गर्छौं ? यसमा तीनवटा कुराहरू छन्। पहिलो नियमहरू सबैलाई समानरूपमा लागू हुन्छन्। यदि नियमहरू भिन्न व्यक्तिलाई भिन्न भिन्नै हुने हो भने त्यहाँ रमाइलो हुँदैन र त्यो नेपालजस्तो भद्रगोलमय हुन्छ। अर्को कुरा त्यहाँ परिणामहरू हुन्छ। यदि कसैले फल खेल्थ्यो भने पहेंलो कार्ड पाउँदछ र त्यसलाई दोहो-यायो भने रातो कार्ड पाएर मैदानबाट बाहिर जानुका साथै थप कारवाही पनि भोग्नुपर्दछ।

वीरेन्द्र बस्नेत प्रबन्ध निर्देशक, बुद्ध एयर

‘मेरो परिवारिक पृष्ठभूमि भनेको सामान्यतया कृषि नै हो र म नै कृषि भन्दा बाहिरको पहिलो पुस्ताको उद्यमी हुँ । बुद्ध एयर खोल्नुको कारण भनेको सम्पति सिर्जना गर्न नै हो ।’

हामीले चौध वर्ष अगाडि बुद्ध एयर खोल्दा हामीसँग कुनै पूँजी थिएन र हामीले ऋण लिएर नै अगाडि बढ्यौं । अहिले सिंहावलोकन गर्दा हामीमा भएको दृढता नै यसको स्थापनाको लागि धेरै महत्वपूर्ण थियो । मध्यम वर्गीय परिवारबाट आएर एयरलाइन्स खोल्नु ठट्टाजस्तो लाग्थ्यो र हाम्रै परिवारका सदस्यहरूले पनि हाम्रो खिसी गर्दथे । उनीहरूले भन्थे, ‘खल्लीमा ५,००० छैन तर तिमीहरू ३० करोड रुपियाँको परियोजना चलाउन खोज्छौ ?’

हाम्रो कामलाई सफल बनाउन धेरै पक्षहरू छन्, विशेषगरी कम्पनीको लागि हाम्रो रणनीतिक योजना तथा क्रियाकलाप । बुद्ध एयरले प्रतिनिधित्व गर्ने मुख्य गुणहरू भनेको इमानदारिता तथा मेहेनत हो । हामीले यी गुणहरूलाई निकै गम्भीरताका साथ पछ्याइरहेका छौं ।

पहिलो शिक्षा: आफ्नो खास गुणहरूमा अडिग भइराख ।

सबभन्दा महत्वपूर्ण कुरा भनेको आफ्ना कर्मचारीहरूलाई सम्मान गर्नु तथा उनीहरूको ख्याल राख्नु हो । हामीसँग करीब ६९९ कर्मचारीहरू छन् र तिनीहरू नै हाम्रा सबभन्दा ठूला सम्पति हुन् । यदि हामीले उनीहरूलाई सम्मान गरेनौं भने हामी फाइदामा जान सक्दैनौं । हाम्रोमा कर्मचारीहरूको गैरराजनीतिक समूह छ र त्यो हुँदाका बाबजुद हामी मानव संसाधन विभागमा काम गर्न स्वतन्त्र छौं र आवश्यक

अवस्थामा कर्मचारीहरूलाई निष्कासन गर्न पनि सक्दछौं । कर्मचारी समूहले यदि कसैले काम बिगा-यो भने त्यसले पूरै समूहलाई नै बाधा पुयाउँदछ, भन्ने बुझेको छ । म तपाईंलाई हामी त्यति राम्रो नभएको अवस्थाको एउटा घटना सुनाउँछु । सन् २००९ मा विमान कम्पनीहरूको अवस्था सामान्य थिएन र एक अर्काबीच अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा थियो । हाम्रो कम्पनीको वित्तीय अवस्था राम्रो थिएन । हामीले सबै कर्मचारीहरूलाई बोलायौं र हाम्रो कम्पनीलाई जोगाइराख्नको लागि भनेर सबैको ३० प्रतिशत तलब कटौतिको प्रस्ताव राख्यौं । हाम्रो अवस्था बुझेर सबैले त्यसमा सहमति जनाए । अन्त्यमा हामीले उक्त कदम उठाउनु परेन । तर यसले हाम्रो आफ्ना कर्मचारीहरूसँगको सम्बन्ध द्रष्टाउँछ । हामीले आफ्नो नाफालाई न्यायोचित देखाउन सकेका छौं र सबै कर्मचारीलाई लाभांश वितरण पनि गरेका छौं ।

अर्को कुरा हाम्रो खाता पारदर्शी छ र हामीले सबै किसिमका



करहरु तिरिरहेका छौं । म तपाईंलाई के पनि भन्दछु भने मैले कर कार्यालयका कसैलाई पनि चिनेको छैन । यस किसिमको पारदर्शितालाई हाम्रा कर्मचारीहरुले निकै नै उच्च मूल्याङ्कन गर्दछन् ।

दोस्रो शिक्षा: मैले गर्व गर्ने अवस्थामध्ये एउटा चाहिं एक सरकारी कर्मचारीले मलाई फोन गरेर भीडी(आएस् योजना अन्तर्गत अहिलेसम्मको आम्दानीको दश प्रतिशत तिर्न आग्रह गर्दाको हो । हामीले कायम राखेको पारदर्शिताले गर्दा मैले उनलाई तत्कालै यदि सर कारले हाम्रो आम्दानीको दश प्रतिशत चाहने हो भने उसले हामीले यतिका वर्षहरुमा तिरेको हाम्रो आम्दानीको १५ वा २५ प्रतिशत कर फिर्ता गर्नुपर्दछ भन्ने कुरा बताएँ । त्यसपछि मलाई त्यहाँबाट फोन आउन छाड्यो ।

मेरो विचारमा हाम्रो मुख्य शक्ति भनेको हाम्रो ध्यान एउटा व्यवसायमा मात्रै केन्द्रित छ । सन् २००९ मा विश्व बैंक र आईएफसीले हामीलाई त्यस समयमा विश्वमा खुद नाफा गर्ने पाँच कम्पनीमध्ये बुद्ध एयर पनि एउटा हो भने । हाम्रो सफलताको मुख्य कारण भनेको हाम्रो क्षमता नै हो । चौध वर्षको समयमा हामीले एउटा मात्रै क्षेत्रमा काम गर्यौं । उड्ययन क्षेत्रमा निकै ठूलो पैसा आदानप्रदान हुन्छ र आन्तरिक उड्ययन उद्योगमा करीब ६ अरब जति आम्दानी हुन्छ ।

तेस्रो शिक्षा: राम्रो वित्तीय अनुशासन लागु गर र केन्द्रित भएर काम गर ।

हाम्रो कामलाई विविधिकरण गर्नको लागि निकै राम्रा अवसरहरु छन् तर हामी हाम्रो मुख्य सीप भएको क्षेत्रबाट अन्यत्र जान चाहँदैनौं । बुद्ध एयरको रणनीतिक निर्णयहरु भनेको पहिलो हाम्रो पूरै ध्यान ऋण घटाउनेमा केन्द्रित छ । हामीले अरबौं रुपियाँको ऋणहरु तिरिसक्यौं र वित्तीय संस्थाहरूसँग हाम्रो नाम तथा काम राम्रो छ । हरेक उद्यमीले ऋण तथा ऋण न्युनीकरणको बारेमा एकदमै ध्यान दिनुपर्दछ । दोस्रो हामीले गुणस्तर तथा सुरक्षामा कहिल्यै पनि सम्झौता गर्दैनौं । हाम्रा पाइलटहरु एकैचोटि तालिमको लागि अमेरिका, ब्याङ्ककलगायतका ठाउँमा जान्छन् भने इन्जिनियरहरु हरेक वर्ष तालिमको लागि जान्छन् । हामीसँग बचत पाटपूर्जाहरु प्रशस्त छन् र हामीले कर्मचारीहरुलाई तालिम दिन अलिकति पनि कञ्जुस्याँइ गरेका छैनौं । साथै कर्मचारीहरुलाई पनि कम्पनीमा अपनत्वको भावना हुनु जरुरी हुन्छ र म भन्न सक्छु बुद्ध एयर ६१९ कर्मचारीको सम्पति हो ।

“वित्तीय पारदर्शिताको महत्व भनेको हामीले आफ्नो वित्तीय अवस्थालाई देखाएर जोखिम घटाउन सक्छौं ।”

अर्को रणनीति भनेको हामी भविष्यमा हुने समस्यालाई आँकलन गरी त्यसको समाधान पहिला नै तयार गर्न प्रयास गर्दछौं । र अन्त्यमा, हामी नवीन पद्धतिलाई ध्यान दिन्छौं ।

हामी नजिरलाई हेर्दैनौं र यदि हामीले त्यसलाई हेरेको भए बुद्ध एयर पहिलो कुरा त अस्तित्वमा नै हुँदैन थियो ।

ईफोरएन

आनन्द बगारिया संस्थापक, निम्बस समुह

हामी सबैलाई थाहा छ, सफलता रातरात आउँदैन र यो आनन्द बगारिया, निम्बस इन्टरनेशनल कं. तथा प्रो-बायोटेक इन्डस्ट्रिज जुन नेपालका प्रमुख कृषि उद्योगहरू हुन्, का प्रबन्ध निर्देशक, को हकमा पनि लागु हुन्छ। उहाँलाई अहिलेको अवस्थामा आइपुगन १५ वर्ष लाग्यो। हुर्कंदै गर्दा अन्य कुनै बालबालिकाजस्तै उहाँ पनि डाक्टर, पाइलट वा इन्जिनियर बन्न चाहनुहुन्थ्यो। तर कलेजको दोस्रो वर्षमा उहाँले आफ्नो स्वभावको कारणले गर्दा अन्य मानिसको लागि काम गर्न आफू उपयुक्त नभएको महसुस गर्नुभयो।

उहाँले भारतमा पढ्दा नेपाली हस्तकलाका सामानहरू अमेरिकाका निर्यात गर्न थाल्नुभयो। उहाँले केही पटक सामानहरू पठाउनुभयो तर कुनै पनि फाइदा बनाउन सक्नुभएन। १९९४ ताका जब उहाँले इन्जिनियरिङको अध्ययन सिध्याउनुभयो उहाँले आफ्नै व्यवसाय खोल्ने निर्णय गर्नुभयो। सो निर्णय गर्दा उहाँले यदि पसल नै भए पनि म आफ्नै मालिक हुन्छु भन्ने दृढसंकल्प राख्नु भएको थियो।

उहाँसँग केही पनि पैसा नभए पनि परामर्श केन्द्र, मोटर ग्यारेज वा विज्ञापन एजेन्सी खोल्नेजस्ता धेरै व्यवसायिक विचारहरू आए। आफ्नो बुवाको बल पोइन्ट उत्पादन कम्पनीमा लगायत अन्य धेरै ठाउँमा भएका असफलतापछि उहाँले भन्नुभयो,

“ममा भएको एउटा गुण भने
को हरेक असफलतापछि म

भन् बढी लगाब, दृढता तथा
उत्साहका साथ पुनः काम सुरु
गर्दथेँ ।”

पहिलो शिक्षा: कहिल्यै हरेश नखानु



उहाँले धेरै काममा संलग्न भैरहनुभएको बेलामा विश्वको सबभन्दा ठूलो इन्जाइम कम्पनीको प्रतिनिधिलाई भेट्नुभयो। उहाँले नेपालका कुखुरापलन क्षेत्रमा करीब पाँच टन खपत हुने एक इन्जाइमको बारेमा उक्त प्रतिनिधिसँग कुरा गर्नुभयो। उहाँलाई कुखुरापलन तथा इन्जाइमको बारेमा केही थाहा नभए पनि उहाँले उक्त प्रतिनिधिलाई विश्वास गर्नुभयो र व्यवसाय तत्काल सुरु गरिहाल्नुभयो। त्यो ठूलो गल्ती थियो

तर त्यो छिपेको वरदान सावित भयो भन्नुहुन्छ बगारिया। दुई तीन महिना पछाडि उहाँले उक्त इन्जाइमको बजार सोचे भन्दा सानो पाउनुभयो। तर त्यस प्रक्रियामा उहाँले विशेषतः चितवनका धेरै कुखुरापलकहरूलाई भेट्नुभयो र उहाँले आफ्नो क्षेत्र भेट्नुभएको अनुभूति भयो। उहाँले उक्त व्यवसाय एक सामान्य व्यवसाय नभएर विज्ञान भएको थाहा पाउनुभयो।

कुखुराको पोषणमा मानिसको पोषणमा भन्दा पनि बढी अनुसन्धान भएको उहाँले थाहा पाउनुभयो। साथै उक्त क्षेत्रमा करीब १५ देखि २१ अर्ब बराबरको वार्षिक आम्दानी भएको पनि पत्ता पाउनुभयो। कुखुराहरूको मूल्यचाहिँ करीब ५१ अर्ब जति हुन आउँछ जुन नेपालको सन्दर्भमा धेरै नै हो। उहाँलाई यस क्षेत्रमा कुनै पनि ठूला खेलाडीहरू नभएको कुरा रोचक लाग्यो तर उहाँलाई यसको प्राविधिक पक्षको बारेमा खासै जानकारी थिएन।

“इन्जिनियर भएकोले
जीवविज्ञान मैले चाँडै सिक्नुपर्ने
थियो जसले गर्दा मैले व्यवसाय
चलाउनको लागि हरेक पक्षका
बारेमा जान्न सक्दथेँ ।”

यस्तो वातावरणमा उहाँले भारतको एकदमै चाँडो वृद्धि गरिरहेको कम्पनीसँग सम्बन्ध विस्तार गर्नुभयो जसमा उहाँको कम्पनीले कुखुराको पोषणलाई आवश्यक पर्ने बस्तुहरू बनाउने भयो। यस प्रक्रियामा उहाँले बजारलाई अभि राम्ररी

बुझ्नुभयो । उहाँहरूले उत्पादन गर्नुभएको पोषण तत्व विशिष्टखालको र धेरै सम्भावनायुक्त थियो । तर उत्पादनलाई बढाउन नयाँ प्रविधि र धेरै पुँजीगत लगानीहरूको आवश्यकता पयो । उहाँले त्यस बखत निर्णय लिन परेको कठिनाइको स्मरण गर्दै गर्नुभयो । स्रोतहरूको व्यवस्थापन, जोखिमहरूको विश्लेषण आदि गर्नुपर्ने उहाँले सामना गर्नुभएका विषयहरू थिए । धेरै अध्ययन, छलफल तथा विदेशी विज्ञहरूबाट भएको सम्भाइबुभाइपछि उहाँले लगानी गर्ने निर्णय गर्नुभयो । उहाँ गर्वका साथ उक्त प्रविधिको कारणले त्यस व्यवसायको सम्पूर्ण तौरतरिका नै परिवर्तन भएको भन्नुहुन्छ ।

दोस्रो शिक्षा: नयाँ प्रविधिको अध्ययन गर्नुहोस् र यदि त्यसले आफ्ना आवश्यकताहरूलाई पूर्ति गर्ने भए त्यसलाई अँगाल्नुहोस् ।

शुरुका दिनमा किसानहरूले उहाँको सामानहरू लिन मान्दैनथे । त्यसो भएकोले उहाँले एक नयाँ विचार ल्याउनुभयो : यदि किसानहरूले उहाँको सामान प्रयोग गरेर घाटा खानुपयो भने उहाँले त्यसको क्षतिपूर्ति दिने र यदि नाफा भयो भने उनीहरूले अन्यलाई सामानको बारेमा भन्नुपर्ने । यो विचार एकदमै सफल भयो । सन् २००४ मा उहाँले काम सुरु गर्दा पहिलो महिनामा १०० टन खाद्यपदार्थ बेच्नुभयो भने दोस्रो महिनामा २०० टन । हाल उहाँ महिनामा ६,५०० टन बेच्नुहुन्छ र महिनामा १०,००० टन बेच्ने लक्ष्य राख्नुभएको छ ।

तेस्रो शिक्षा: सामान बेच्ने सबभन्दा राम्रो उपाय भनेको ग्राहकलाई सबैलाई फाइदा हुने अवस्था प्रदान गर्ने हो ।

कम्पनीले आफ्नो वितरण प्रणालीलाई गुणस्तरीय बनाउन खोज्दैछ र अनगिन्ती बन्द तथा अन्य अस्थिरतासँग जुध्न देशभरमा १४ डिपोहरू बनाएको छ । यो विचार राम्रो सावित भयो किनकि ग्राहकको नजिक डिपो हुँदा उनीहरूले भनेको समयमा सामान पाउने भए । सन् २००९ मा २ अर्ब जति आम्दानी भएको कम्पनीले २०१० मा ३.५ अर्बतिर पुग्दैछ । निम्बुसले मकै, गहुँ, सिमी तथा अन्य सामानहरू पोषक खाद्यान्न बनाउन किन्दछ ।

विगत दश वर्षमा यसले आफूलाई विश्वसनीय तथा उच्चस्तरीय ब्रान्डको रूपमा स्थापित गराउन सफल भएको छ । योसँग किसानहरूको ठूलो सञ्जाल छ र देशभरमा, विशेष गरी ग्रामीण क्षेत्रमा, करीब ५११ डिलरहरू छन् । उहाँको आगामी योजना ती ग्रामीण सञ्जाललाई प्रयोग गरेर त्यहाँका मानिसहरूलाई लघु वित्त तथा बैंकिङ सेवा दिने हो जसले कृषि क्षेत्रलाई सहयोग गर्दछ र कम्पनीलाई नेपालको कृषि क्षेत्रमा परिवर्तन गर्ने एक प्रमुख संवाहकको रूपमा स्थापित गर्दछ ।

ईफोरएन

किरणकृष्ण श्रेष्ठ समूह नेता, नेपालय

नेपालय नाम नेपा शब्द जसको नेपाल भाषामा अर्थ नेपाल हो र लय जसको नेपाली भाषामा संगीत अर्थ लाग्दछ भन्ने बाट लिइएको हो । किरणकृष्ण श्रेष्ठ, नेपालयका समूह नेताको भनाइमा नेपालय पुस्तक प्रकाशक, कार्यक्रम व्यवस्थापक, संगीत निर्माता, फिल्म निर्माता तथा फोटो प्रदर्शक हो । यसले लोक रक व्याण्ड नेपथ्यको व्यवस्थापन गर्दछ र पुराना प्रख्यात कलाकर्मीहरूसँग पलेटी श्रृङ्खलाको आयोजना गर्दछ ।

यसले नारायण वाग्लेका पल्पसा क्याफे तथा मयूर टाइम्स, कुन्द दीक्षीतको अ पीपल बार ट्राइलोजी, तथा सञ्जीव उप्रेतीको घनचक्कर प्रकाशन गरेको छ । वृत्तचित्रमा यसको पहिलो काम भनेको २००३ को भेडाको उनजस्तो हो । “त्यो फिल्म नेपालमा वृत्तचित्रलाई पुनर्ब्याख्या गर्ने अवसर पनि थियो । हामीले गैर आख्यान फिल्मलाई कसरी सफलतापूर्वक आम मानिसलाई देखाउन सकिन्छ भनेर प्रयोग गर्ने अवसर पायौं । सम्भवतः त्यो नै पहिलो गैर आख्यान नेपाली फिल्म थियो जुन नेपालका सिनेमा हलहरूमा देखाइएको थियो”, भन्नुहुन्छ श्रेष्ठ । जब नारायण वाग्लेले पल्पसा क्याफे लेख्दै हुनुहुन्थ्यो नेपालयले किताबको बजारको बारेमा एक अनुसन्धान गरेको थियो तर नतिजा त्यति उत्साहजनक थिएन । “विभिन्न प्रकाशकहरूसँग कुरा गर्दा मैले के थाहा पाएँ भने कुनै पनि प्रकाशकहरू लेखकउन्मुख थिएनन् । हामीले यस क्षेत्रलाई पहिचान गरौं र पुस्तक प्रकाशन थाल्यौं”, श्रेष्ठले प्रष्ट पार्नुभयो ।

पहिलो शिक्षा: किताब आउँछन् जान्छन् तर यदि प्रकाशकहरूले लेखकहरूलाई प्रबर्द्धन गर्ने हो भने उनीहरू अन्य किताब लेख्न उत्प्रेरित हुन्छन् ।

कति मानिसहरूले नेपालयलाई किताबलाई व्यापारिक बनाएर त्यसलाई अवमूल्यन गरेको भनेर आलोचना गरे । “मेरो लागि पुस्तक पाठक उपभोक्ता हुन् । बजार प्रबर्द्धनको दृष्टिकोणबाट उपभोक्तालाई सामान बजारमा उपलब्ध छ भनी जानकारी गराउनुपर्दछ र अझ बढी महत्वपूर्ण कुरा उक्त सामानलाई



उपलब्ध तथा सजिलै पाइनु सक्ने बनाउनुपर्दछ”, भन्नुहुन्छ श्रेष्ठ । यही कारणले गर्दा मयूर टाइम्स किताब बजारमा उपलब्ध हुने दिन नेपालका ४६ जिल्लाका पुस्तक पसलहरूमा उपलब्ध थियो र ती पसलहरूको बारेमा सर्वसाधारणलाई जानकारी पनि थियो ।

“नेपालमा काठमाडौं मात्रै सम्भाव्य बजार होइन”

मयूर टाइम्सको प्रकाशनपछि नेपालमा पुस्तक बजार काठमाडौंमा मात्र सीमित छ भन्ने अवधारणालाई गलत सावित गरिदियो । धेरै पुस्तक प्रकाशकहरूले उहाँहरूलाई १,००० प्रति मात्र छाप सुझाव दिएका भए पनि दुई हप्तामा नै १०,००० प्रति बिक्री भयो र त्यसको ४० प्रतिशत बिक्री काठमाडौं बाहिर भएको थियो ।

दोस्रो शिक्षा: काठमाडौं मात्र सम्भाव्य बजार होइन ।

भेडाको ऊनजस्तोलाई देशका विभिन्न भागमा प्रदर्शन गरेपछि उहाँहरूले त्यसलाई जय नेपाल सिनेमा हलमा एक हप्ताको लागि दिनको एकचोटि देखाउने योजना बनाउनुभएको थियो किनकि उहाँहरूको विचारमा त्यति महँगो टिकट किन्ने मानिसहरू त्यति धेरै नआउलान् । वृत्तचित्रको समय ८५ मिनेटको भए पनि टिकटको मूल्य भने सामान्य फिल्मको जस्तो नै थियो तर पनि ९० प्रतिशत टिकटहरूको बिक्री भयो ।

तेस्रो शिक्षा: बजारको सम्भाव्यतालाई उपयोग गर्न जान्नुपर्दछ ।

नेपालयले नेपालमा एकल सांगितिक कार्यक्रमहरूको चलन नभए पनि त्यस्तो कार्यक्रमहरू आयोजना गर्छ । काठमाडौं बाहिरलगायत हरेक ठाउँमा उही गुणस्तर कायम गरिन्छ । उहाँले आफ्ना हरेक कार्यक्रमहरू समयमा नै सुरु हुने र अन्त्य हुने गरेकोमा जोड दिदै उहाँहरूको प्रयासलाई सबैले सहाहना

गरेको बताउनुभयो ।

“हामीले अहिलेसम्म जे हासिल गर्यौं त्यो सबै हामीले गरेको कामप्रतिको लगावले गर्दा मात्रै सम्भव भएको हो ।”

नेपालमा संगीत बेच्न गाह्रो छ किनकि यहाँ त्यसको बजार अझै विकसित भएको छैन । तर उहाँ तथा उहाँको समूह यस अवस्थालाई परिवर्तनको प्रयास गर्न प्रतिबद्ध छ । उहाँको खेल क्षेत्रलाई योगदान गर्ने रुचिले गर्दा नै एनआरटी क्लबको देशभरका स्थानीय क्लबविरुद्ध खेलश्रृङ्खला आयोजना भयो । उहाँका अनुसार उहाँहरूको काम व्यापारिक प्रयोजनको लागि नभएकोले नाफा घाटाको बारेमा पहिला नै योजना बनाउन तथा त्यसमा केन्द्रित हुन कठिन हुन्छ । उहाँको लागि यो व्यवसाय लगावद्वारा निर्देशित छ र उहाँ आफूले गरेको कामबाट एकदमै मजा लिइरहनुभएको छ ।

ईफोरएन

ईफोरएनका विद्वत् वाणी

लेखा तथा वित्तसम्बन्धी केही विचारहरू :

१. जहिले पनि कुल फरकलाई हेर्नुहोस् । कुल फरक भनेको तपाईंले बेचेको सामानको मूल्य र त्यसलाई बनाउनको लागि लागेको खर्चको फरक हो । कुल फरकलाई सम्भव भएजति ठूलो बनाउन खोज्नुहोस् जसले गर्दा बजार प्रबर्द्धन, प्रशासनिक तथा अन्य खर्च बेहोर्न सकिन्छ ।

२. सबै ग्राहक बराबर हुँदैनन् । बढी नाफा हुने ग्राहकसँग सम्बन्ध बढाउन समय लगाउनुहोस् । यी ग्राहकहरूले तपाईंलाई कुल नाफालाई बढाउन मद्दत गर्दछन् जसले गर्दा तपाईंको व्यवसाय बढाउन मद्दत गर्दछ ।

३. बिक्री र पैसालाई एउटै नठान्नुहोस् र ‘बिक्री मानसिकता’ नराख्नुहोस् । तपाईंले धेरै बिक्री गर्न सक्नुहुन्छ तर तपाईंसँग पैसा नहुन पनि सक्छ र तपाईंले व्यवसायबाट हात धुनुपर्ने हुनसक्दछ किनकि उदारो उठाउन कहिलेकाहीं धेरै लामो समय लाग्नसक्छ । त्यसैले उदारो बिक्री गर्नेभन्दा नगद बिक्री गर्नेमा जोड दिनुहोस् ।

योगेन्द्रमान शाक्य

संयोजक, नेपाल पर्यटन वर्ष २०११

योगेन्द्रमान शाक्यलाई जहिले पनि मेकानिकल इन्जिनियर बन्न मन थियो । उहाँले त्यो सपनालाई त्याग्नुभयो जब भरतपुर अस्पतालमा काम गर्ने एकजना इन्जिनियरलाई भेट्दा उहाँले इन्जिनियरले थोरै पैसाको लागि धेरै काम गर्नुपर्ने बताउनुभयो । शाक्यलाई उक्त इन्जिनियरले होटल व्यवस्थापन पढेर पर्यटनमा लाग्न सल्लाह दिनुभयो र शाक्यले त्यसलाई मान्नुभयो । आज शाक्य सफल पर्यटन उद्यमी हुनुहुन्छ र नेपाल पर्यटन वर्ष २०११ को संयोजक पनि । शाक्यको परिवार ठमेलको काठमाडौं गेष्ट हाउसमार्फत होटल व्यवसायमा संलग्न थियो र उहाँले पनि होटल व्यवस्थापनको पढाइ सकेर त्यसमा संलग्न हुनुभयो । तर उहाँ छिट्टै नै निर्णय गर्नेमा सीमित अवसरबाट आजित हुनुभयो ।

शाक्य सम्झनुहुन्छ, “मेरो परिवारमा बुवा र काका हुनुहुन्थ्यो । म सोच्ने गर्दथेँ मेरो परिवारको भूमिकाले गर्दा म मेरो बुवाजस्तो हुन सक्दछु कि सक्दिन होला भनेर । ” उहाँले के थाहा पाउनुभयो भने जुनसुकै संस्था, चाहे त्यो पारिवारिक व्यवसाय होस् या अन्य कुनै, मा पनि कम उमेरका मानिसहरूको विचारलाई प्रायः सुन्दै नसुन्ने या कम सुन्ने गरिन्छ । तर उहाँले त्यसको समाधान पाउनुभयो । “ठूलाबडाको अगाडि विचार राख्दा उहाँहरूलाई त्यो विचार उहाँहरूबाट नै आएको हो भन्ने भान पार्नुपर्दछ । यदि तपाईंले यसो गर्नुभयो भने तपाईंको विचारको सुनुवाइ हुन्छ र कार्यान्वयन पनि हुन्छ । ”

अहं तथा व्यक्तिगत टकरावहरू कुनै पनि व्यवसायका लागि नकारात्मक पक्षहरू हुन् । उहाँ भन्नुहुन्छ, “एउटा समयपछि,

आफ्नो व्यवसायलाई आफ्नै बाटोमा लानु बेस हुन्छ कि(नकि म सामूहिक व्यवस्थापनको पक्षमा छैन । पारिवारिक व्यवसायमा पनि निर्णायक मान्छे, त्यसलाई तपाईं अध्यक्ष वा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत (सीईओ) जे भन्नुभए पनि र ख्नु जरुरी हुन्छ, यदि सबैले हामी बराबर हौं भने पनि । ”



उहाँले एउटा घटना संस्मरण गर्नुभयो जसमा निर्देशकहरूबीच आफ्नो सीईओ, जसलाई उनीहरूभन्दा बढी पैसा दिइएको थियो र उसले परिणामहरू पनि दिइरहेको थियो, को बारेमा विवाद भयो । उहाँले भन्नुभयो, “यो अहंको सवाल हो कार्य सम्पादनको होइन । कुनै पनि कम्पनीले राम्रो गर्नको लागि राम्रो काम

गर्नेलाई राख्नुपर्दछ र अहंकारलाई टाढा नै राख्नुपर्दछ । ”

शाक्यको विचारमा नेपालको पर्यटन क्षेत्रको आजको जल्दोबल्दो समस्या भनेको उद्यमशीलताको कमी हो । “हामी संस्कृति, प्रकृति, स्मारकलगायतका सम्पदाहरूबाट फाइदा लिइरहेका छौं जुन हामीले प्रकृतिबाट प्राप्त गरेका हौं वा हाम्रा पूर्खाको देन हो । ”, भन्नुहुन्छ शाक्य । उहाँको भनाइमा विदेशीले नेपालमा पदयात्रा भित्र्याए नेपालीले होइन । यो पर्यटनमा मात्र होइन कि कारपेट, गार्मेन्ट, बैकिङ तथा घरजग्गा उद्योगलगायतमा पनि छ । उहाँले नेपालीहरूले चलनलाई पिछ्छा गरेको तर आफ्नै चलन नबनाएको देख्नुभएको छ । तथापि उहाँले पर्यटन क्षेत्रमा प्रशस्त सम्भावनाहरू देख्नुभएको छ र युवा पुस्ता यसमा संलग्न भएको हेर्न चाहनुहुन्छ । युवा पुस्ताले होटल तथा पुराना विचारमा लगानी गर्ने होइन उनीहरूले नयाँ विचारमा लगानी गर्नुपर्दछ । तर समस्या भनेको चाहिँ पैसा भएका तथा उद्यमशीलता नभएकालाई उद्यमशीलता भएका तर पैसा नभएका मानिसहरूसँग जोड्नु हो जसमा बैंकहरूले भूमिका खेल्न सक्दछन् ।

“अहिले बैंकहरूले अगाडि आएर नवीन विचारहरूमा लगानी गर्ने समय हो । ”,

एस विकास बैंकका अध्यक्ष रहनुभएका शाक्य भन्नुहुन्छ, “यस्ता मञ्चहरू जसले नयाँ विचारहरूलाई सहयोग गर्छन् र बैंकका कार्यकारीहरू जो आफैँ उद्यमी पनि हुन् उनीहरूले कोष बनाएर सम्भावनायुक्त तथा युवा उद्यमीलाई सहयोग गर्न सक्दछन् । ” नेपाल पर्यटन वर्ष २०१० मनाउनुको कारणको

बारेमा उहाँले इतिहास सम्झनुभयो । दोस्रो जनआन्दोलनपछि राजनीतिक पार्टीहरूले आर्थिक क्रान्ति चाहेका थिए र पर्यटन वर्ष २०१० आधिकारिकरूपमा दुई वर्ष अगाडि नै घोषणा गरिएको थियो । नयाँ एयरपोर्ट बनाउने, शहर सफा राख्ने जस्ता कैयौं कामहरू बजेट ढीलो आउनाले गर्दा ढीलो भयो । तर विभिन्न अड्चनहरूका बावजुद हामीले पर्यटकहरूको संख्यामा ४१ प्रतिशतको वृद्धि देखेका छौं । सञ्चार क्षेत्रले पर्यटन वर्षको लक्ष्य भनेको १० लाख पर्यटक भित्र्याउने हो भनिरहेका छन् तर त्यो सही होइन । यसको लक्ष्य पर्यटनलाई उपयोग गरेर देशको अर्थतन्त्रलाई वृद्धि गरी स्थानीय स्तरमा डलरको आम्दानीलाई पुऱ्याउने हो ।

शाक्य नेपालको प्रबर्द्धन इन्टरनेटको माध्यमबाट गर्दा बढी प्रभावकारी हुन्छ भन्नेमा सहमत हुनुहुन्छ । दस्तावेजहरू खोज्ने इन्जिनहरूलाई तथा अन्य वेबसाइटहरूलाई नेपाल पर्यटन वर्षको आधिकारिक वेबसाइट www.welcomenepal.com मा निर्देशित गरेर नेपालको प्रबर्द्धन बढाउन सकिन्छ । तर अन्य संस्थाहरूजस्तै पर्यटन बोर्डको पनि समस्या भनेको कर्मचारी नियुक्ति तथा अवकास दिन कठिन छ र त्यहाँ परिचरलाई पनि हटाउन सकिन्न । शाक्य नेपालको कर्मचारितन्त्रको आलोचना गर्नुहुन्छ र यसको समाधान पनि दिनुहुन्छ । “मेरो विचारमा यस समस्याको समाधान भनेको प्रभावकारी सीईओलाई नियुक्त गर्ने र उसलाई निर्देशक समितिले विश्वास गर्नुपर्दछ । तर नेपालमा के हुन्छ भने सरकारी कार्यालयमा काम गर्ने मानिसहरूले आफ्नो सीईओलाई मान गर्दैनन् जुन खालको अविश्वास संस्थाको लागि गम्भीर धक्का हो ।”, भन्नुहुन्छ शाक्य । एकचोटि एकजना विदेशीले उहाँलाई नेपालमा केही पनि असम्भव छैन भनेका रहेछन् । बाठा मानिसलाई यस व्यवस्थामा काम गर्न केही गाह्रो छैन तर अन्य मानिसहरूलाई यो व्यवस्था अप्ठ्यारो छ । “मैले हाम्रो समाजमा देखेको समस्या भनेको हाम्रो असल र खराब छुट्याउन नसक्ने

कमजोरी हो । हामी सधैं व्यवस्थाको बारेमा गुनासो गर्छौं र राजनीतिज्ञ, प्रहरी, व्यवसायी तथा सबै खराब छन् भन्छौं । तर हामीबीच राम्रा मान्छे पनि अवश्य छन्”, भन्नुहुन्छ शाक्य ।

“चुनौती भनेको व्यवस्थालाई कसरी परिवर्तन गर्ने जसले गर्दा असल मान्छे र विचार हरूले सम्मान पाउँछन् । युवा पुस्तामा असल मान्छे तथा असल विचारलाई पहिचान गरी उनीहरूलाई समर्थन गरी व्यवस्था बदल्ने अभिभारा आएको छ ।”

ईफोरएन

महेन्द्रमान शाक्य

संस्थापक, मोमोकिड रेस्टुरेन्ट, काठमाडौं

महेन्द्रमान शाक्य अमेरिकाको बोस्टन सहरबाट सात वर्षको अमेरिका बसाइपछि सन् १९९५ मा काठमाडौं फर्कनु भयो । उहाँले अमेरिकामा बर्गर किङ्स्, म्याकडोनल्डस् जस्ता सञ्जाल भएका रेस्टुरेन्टहरूले अबैत ग्राहकलाई चाँडै तयार हुने खाना (फास्टफुड) को सेवा दिएको देख्नुभएको थियो । काठमाडौंमा मोमो फास्टफुड जस्तै भएको उहाँले देख्नुभयो जसले गर्दा उहाँलाई मोमो रेस्टुरेन्टको सञ्जाल सुरु गरी स्थानीय रेस्टुरेन्ट मालिकहरूलाई सञ्जालको अधिकार दिएर व्यापारलाई किन नबढाउने भन्ने विचार आयो ।

यो विचार जति सजिलो देखिन्थ्यो कार्यान्वयन गर्न उति सजिलो थिएन । रेस्टुरेन्टको व्यवसायमा ठाउँ सबभन्दा महत्वपूर्ण हुन्छ । प्रायःजसो ठीकैका ठाउँहरू तथा व्यवसायिक रूपमा सक्रिय ठाउँहरू मोमो रेस्टुरेन्टलाई भाडामा दिन हिचकिचाउँदथे । सन् ९० को दशकको बीचतिर बाटोको छेउमा भएका मोमो रेस्टुरेन्टको सरसफाइको अवस्था तथा उनीहरूप्रतिको आम धारणाले गर्दा मोमो व्यवसायमा गर्न बाँकी धेरै थियो । रेस्टुरेन्ट चलाउने अनुभव नभए पनि शाक्य बन्धुहरूले यसमा काम शुरु गरे । उनीहरूले केही समस्याको सामना गर्नुपयो :

कामदारहरूको समस्या :

रेस्टुरेन्ट व्यवसायमा आम्दानी बढी हुन्छ र यसको सबभन्दा कठिन काम भनेको कामदारहरूलाई काममा लगाउने तथा उनीहरूलाई आफूप्रति लगाव बनाइराख्ने । धेरैजसो कामदारहरूको पहिलो काम नै त्यो हुने भएकोले केही अनुभव हासिल गरेपछि उनीहरू अर्को रेस्टुरेन्ट वा खाडीलगायत विदेशमा काम

गर्न जाने प्रवृत्ति देखियो । केही कामदारहरूले पछि राजनीतिक रूपमा समस्या सिर्जना गर्ने थाले । नियुक्तिको बेलामा उहाँलाई कसलाई रोजगारी चाहिएको हो र कसलाई काठमाडौंमा आफ्नो राजनीतिक गतिविधि कायम राख्नको लागि काम चाहिएको भन्ने बुझ्न गाह्रो भएको थियो ।



घरधनीहरूको समस्या :

घरधनीहरूले सम्भौताको पालना नगर्दा रेस्टुरेन्टलाई धेरै ठाउँमा सार्नुप-यो । रेस्टुरेन्टले अलि राम्रो व्यापार गर्न लागेको देखेपछि भाडा बढाइहाल्थे र त्यो वार्तामार्फत सल्ट्याउन बेलाबेलामा गाह्रो हुन्थ्यो । रेस्टुरेन्टले ठाउँ परिवर्तन गरिराख्दा त्यसलाई राम्रोसँग चलाउन गाह्रो हुन्थ्यो ।

साभेदारीको समस्या :

उहाँले स्थानीय मोमो व्यवसायीसँग दुवैले आफ्नो व्यवसाय

बढाउने सम्भौतामा साभेदारी गर्नुभएको थियो । उहाँले मोमोको एकदमै मीठो अचार बनाउने सीप जान्नुभएको थियो जुन उहाँलाई सफल व्यापारको आधार हो भन्ने लागेको थियो । जब साभेदारी टुट्यो साभेदारले उक्त अचार बनाउने सीप आफूसँगै लिएर गयो ।

उहाँको ठाउँ केन्द्रित व्यवसाय सुरु गर्दा लिनुपर्ने सावधानीप्रति यस्तो सल्लाह छ ।

१) नियुक्ति गर्दा केही बढी समय लिएर भए पनि राम्रा मान्छेहरूलाई छान्नु ।

२) सबै कुरालाई लेखेर राख्नु, राम्रा वकिल तथा लेखापाललाई घरधनीसँग सम्भौता गर्न लगाउनु ।

३) अन्त्यमा साभेदारी कोसँग गर्न लागेको हो त्यसमा राम्रो ध्यान पुयाउनु । यदि यी कुराहरूमा ध्यान पुयाइयो भने धेरै समस्याबाट मुक्ति पाइन्छ ।

ईफोरएन

किरण भक्त जोशी

संस्थापक तथा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, इनसेसेन्ट रेन एनिमेशन स्टुडियो, काठमाडौं

किरण भक्त जोशीले काठमाडौंमा इनसेसेन्ट रेन एनिमेशन स्टुडियो खोल्नको लागि अमेरिकाको लस एञ्जेलस्को वाल्ट डिज्ने स्टुडियो १८ वर्षको जागिर छोड्नुभयो। स्थापित व्यवसायिक व्यक्तित्वले विश्वका अरु ठाउँ छाडेर राजनीतिक रूपमा अस्थिर नेपालमा हलिउडको लागि उत्पादन गर्नको लागि एनिमेशन स्टुडियो खोलेको भनेर मानिसहरूलाई खुल्लुली लाग्दो होला। यो भनेको हालसालै अमेरिकी पहिलो महिला मिसेल ओबामाले नेपाली डिजाइनर प्रबल गुरुडले बनाएको लुगा लगाएको जस्तै दुर्लभ हो। त्यसको जवाफ प्रवासी ने पालीहरूको नेपालमा अवसरहरू सिर्जना गर्ने, उद्योग स्थापना गर्ने तथा युवा नेपालीहरूलाई रोजगारी प्रदान गर्ने क्षमतामा खोज्न सकिन्छ।

कम्प्युटर सफ्टवेयरको पृष्ठभूमि भएका जोशीले वाल्ट डिज्ने मा ग्राफिक्स सफ्टवेयर डेभलपरको रूपमा काम सुरु गर्नुभयो। उनले गरेका कामहरूमध्येमा ब्युटी एन्ड द बिस्ट भन्ने फिल्मको एनिमेशन हो। उक्त फिल्म १९९२ को एकेडेमी अवार्डमा सर्वोत्कृष्ट चित्रमा मनोनयन भएको थियो। १८ वर्ष काम गरेको काम उत्पादन प्रमुखको पद तथा आफू अन्तर्गत २५० कलाकार तथा प्राविधिकहरू भएको अवस्थामा जागिर छोड्नु जोशीको लागि सजिलो थिएन। त्यसको साथै सम्भावित ग्राहकहरूमा नेपालमा भएको एनिमेशन स्टुडियोले उनीहरूले खोजेको गुणस्तर तथा फरक शैलीको उत्पादन दिन सक्छ कि सक्दैन भन्ने दुविधा रहेको उहाँलाई जानकारी थियो।

सन् २००७ उहाँको जीवनमा ठूलो परिवर्तन आयो। आफ्नो

नातेदारको अन्तिम संस्कारको लागि नेपाल आएको बखतमा उहाँको साथी सञ्जीव राजभण्डारीले नेपालमा स्टुडियो खोल्ने सल्लाह दिनुभयो।

उहाँले अर्को तीन हप्ता काठमाडौंमा भएका साना एनिमेशन स्टुडियोहरू घुम्नुभयो। यस्तै घुमाइमा उहाँ एक १९ वर्षीय केटाको कामबाट प्रभावित हुनुभयो। तर उक्त केटाले भन्यो “म मेरो अभिभावको दबावले गर्दा एनिमेशनमा भएको मेरो लगावलाई निरन्तरता दिन सकिदैन र व्यवस्थापन पढ्दैछु। के तपाईं मलाई सहयोग गर्न सक्नुहुन्छ?” यो प्रश्नले उहाँलाई छेयो। उक्त केटाको लगाव तथा क्षमतावान मानिसहरूको



उपलब्धताले प्रभावित भएर उहाँले काठमाडौंमा एनिमेशन स्टुडियो खोल्नको लागि सही समय भएको ठहर गर्नुभयो। इनसेसेन्ट रेन ले करीब ६० जना युवा एनिमेटरहरूलाई हलिउडका उत्पादनका साथसाथै अमेरिकी टीभी सिरियलहरूमा कम्प्युटर ग्राफिक्सको काम गर्ने अवसर दिएको छ। प्रायः जसो धेरै कामहरू अमेरिकी व्यवसायहरूको भए पनि एस् विकास बैंक, विश्व खाद्य कार्यक्रमजस्ता नेपालमा आधारित

संस्थाहरूको लागि पनि सेवा प्रदान गरेको छ। जोशीको भनाइमा व्यवसाय सुरु गर्न सजिलो भए पनि त्यसलाई दीर्घो राख्न गाह्रो हुन्छ। अमेरिका र नेपालबीच आउजाउ गरिर हँदा उहाँलाई आफ्ना सेवाहरूको गुणस्तर सुनिश्चित गर्नको लागि आवश्यक समय नपुगेको जस्तो लागेको छ। भविष्यमा उहाँले राम्रा मान्छेहरू भेटाएर गुणस्तर सुनिश्चित गर्ने आशा राख्नुभएको छ।

नेपालमा व्यवसाय गर्दा बारम्बारको बन्द तथा लोडसेडिङको कारणले गर्दा उहाँलाई अन्तर्राष्ट्रिय ग्राहकहरूको कामलाई समयमा भ्याउनको लागि चुनौतीपूर्ण भएको छ। यी कारणहरूका बावजूद उहाँ नेपालमा यसको भविष्य सस्तो श्रम शक्ति, प्रयोग नभएको स्रोत साधन, धनी संस्कृति तथा विविधताको कारणले उज्वल देख्नुहुन्छ।

आफ्नो लागि काम गर्ने

मानिसहरू व्यवसायका

सबभन्दा महत्वपूर्ण सम्पति

हुन्।

उहाँको व्यवसायले याक तथा एक सिंगे गैडालाई क्रमशः विश्व खाद्य कार्यक्रम तथा एस् विकास बैंकको एनिमेशन विज्ञापनमा प्रयोग गरेको छ। उहाँ यी कामहरूले देशको स्थानीय पहिचान प्रबर्द्धन गर्न मद्दत पुर्याउने विश्वास गर्नुहुन्छ। दीर्घकालमा उहाँ ब्राण्ड निर्माण गर्ने तथा बौद्धिक सम्पति सिर्जना गर्नमा ध्यान दिने विचार राख्नुहुन्छ।

इफोरएन को अन्तरक्रियामा संस्थापक जोशीले अन्तर्राष्ट्रिय ग्राहकहरु भएको व्यवसाय नेपालमा खोल्न तथा सञ्चालन गर्दा हुने अनुभव सुनाउनु भएको थियो जुन यहाँ प्रस्तुत गरिएको छ ।

१. आफ्नो लागि काम गर्ने मानिसहरु व्यवसायका सबभन्दा महत्वपूर्ण सम्पति हुन् । सबै कामदारहरूसँग राम्रोसँग सम्बन्ध राख्नु जरुरी हुन्छ किनकि अहं भएको एकजनाले पनि कामको प्रक्रियालाई बिगार्न सक्दछ ।

२. युवाहरुलाई उनीहरुभन्दा पाका मानिसहरुलाई भन्दा काम सिकाउन सजिलो हुन्छ किनकि युवाहरु नयाँ विचार लिन इच्छुक हुन्छन् ।

३. काम गर्दा रमाइलो हुनु जरुरी छ । साथसाथै अनुशासन कायम राख्नु पनि उचितकै जरुरी छ ।

४. उहाँको स्टुडियोमा काम गर्नेहरुको तलब उनीहरुले गर्ने कामको गुणस्तर तथा उनीहरुको उत्पादकत्वमा भर पर्दछ । उहाँ आफ्ना कर्मचारीहरुलाई उनीहरुले चाहेमा विदेश जान पनि सहयोग गर्नुहुन्छ किनकि उहाँको विचारमा मानिसहरुले त्यहाँ गएर राम्रो सीप सिक्ने यहाँ आएर अझ राम्रो काम गर्दछन् ।

५. सञ्चाल बनाउने काम उद्यमीहरुको लागि एकदमै महत्वपूर्ण हुन्छ जसको शक्तिलाई नजरअन्दाज गर्नु हुँदैन । उहाँका प्रायः जसो अमेरिकी ग्राहकहरु सञ्जाल निर्माणको प्रक्रियाबाट सम्पर्कमा आएका हुन् ।

६. प्रतिभाको खोजी एक गाढो काम हो र उहाँ काठमाडौंमा विश्वविद्यालयहरूसँग सहकार्य गरी एनिमेशन प्रतिष्ठान खोल्नेमा आशावादी हुनुहुन्छ ।

ईफोरएन



बालकृष्ण जोशी

संस्थापक, ठमेल डट कम

बालकृष्ण जोशीको विचारमा उहाँ सम्भवतः विश्वकै सबभन्दा चर्चित 'बाखा विक्रेता' हुनुहुन्छ। उहाँ ठमेल डट कम, जसले इन्टरनेटको माध्यबाट सामानहरु बेच्ने काम गर्दछ, को सह(संस्थापक हुनुहुन्छ। यसको माध्यबाट प्रवासी नेपालीहरुले नेपालमा रहेका आफन्तहरुलाई दशैँमा खसीलगायतका उपहारहरु किन्न सक्दछन् जुन ठमेल डट कमका कर्मचारीहरुले प्रापकका घरघरमा पुयाउँदछन्।

बालकृष्णलाई केले उद्यमी बन्न मद्दत गयो? सरल रुपमा भन्दा उहाँको नौ बजेदेखि पाँच बजेसम्मको कामप्रतिको वितृष्णा र कुनै पनि संस्थामा काम गर्ने अनिच्छाले।

नयाँ अवसरको खोजी गर्ने सिलसिलामा उहाँ सूचना प्रविधि क्षेत्रमा संलग्न हुनुभयो। एउटा साथीसँगै उहाँले जानकारी प्रदान गर्ने वेबसाइट खोल्ने विचार निकाल्नुभयो र ठमेल डट कम को सुरुवात भयो। सुरुमा उहाँको जोडीले आफ्नो वेबसाइटमा आउने आगन्तुकको लागि कुराकानी, च्याट, गर्न मिल्ने व्यवस्था मिलाउनुभएको थियो।

सो व्यवस्था विक्रेताहरुलाई आफ्ना सम्भावित ग्राहकहरूसँग सम्पर्क गराई सामान बेच्नको लागि पनि लक्षित थियो। तर संस्थापकहरुले आफ्ना प्रायः जसो प्रयोगकर्ताहरु विदेशमा बस्ने नेपालीहरु जो नेपालमा रहेका आफन्तहरूसँग सम्पर्क गर्न सो वेबसाइटलाई प्रयोग गरिरहेको पाए। उहाँले एटिन हन्ड्रेड फ्लावर्स डट कम भन्ने वेबसाइट, जसले इन्टरनेटको माध्यमबाट फूलहरु बेच्छ्यो, उसले सार्वजनिक रुपमा सेयर बेच्दा लाखौं कमाएको बारेमा थाहा पाउनुभएको थियो। उहाँ

र उहाँको साथीले वेबसाइटको माध्यमबाट सामान बिक्री गर्ने यस्तै केही सुरु गर्ने विचार गर्नुभयो।

सन् २०१० को दशैँमा बालकृष्णलाई सफलताको पहिलो स्वाद मिल्यो। बन्द हुने अवस्थामा पुगेको अवस्थाको वेबसाइटलाई उहाँ तथा उहाँको साभेदारले एक अन्तिम मौका दिने निर्णय गर्नुभयो। यदि दशैँ तिहारको व्यापारमा पनि राम्रो व्यापार भएन भने उहाँहरुले आफ्नो पुरानो काममा फर्कने निश्चित गर्नुभयो। रक्सी खाने बारमा बसेर व्यवसायको बारेमा छलफल गरिरहेको बेलामा एकजना रक्सी अलि मातिएको साथीले खसी बेच्न सल्लाह दिनुभयो। अलि अस्वभाविक लाग्ने



यो विचारबाट बालकृष्ण उत्साहित हुनुभयो र तत्कालै यसलाई कार्यान्वयन गर्नुभयो। सुरुमा अलि अविस्वासको साथ सुरु भएको यो विचारले आज सम्भवतः नेपालमा र विश्वमा नै सबै भन्दा चर्चित खसी विक्रेता बनायो।

आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपालको हातेपुस्तिकाको दोस्रो संस्करण "खुलारुपमा बाँडौं, बृहतरुपमा बाँडौं"

प्रवासी नेपालीबाट ठमेल डट कमले अर्डर लिन सुरु गर्दा ग्राहकहरुले खसी म-यो भने के गर्ने भन्ने प्रश्न गरे।

ग्राहकहरुले कसरी आफ्ना आफन्तले खसी पाए भनेर विश्वस्त हुने भन्ने सवाल पनि उठे। बालकृष्णले यी सवालहरुको हल खोज्न काठमाडौंको खसी बिक्री प्रक्रिया बुझ्न जानुभयो। सूचनाको बारेमा आउन सक्ने असमझदारीलाई उहाँले अर्डर गरिएको खसीको फोटो ग्राहकलाई पठाएर हल निकाल्न सकिने निष्कर्ष निकाल्नुभयो।

व्यापार सुरु भएको तेस्रो हप्तासम्ममा ठमेल डट कमले ५०,००० अमेरिकी डलर बराबरको खसी बिक्री गर्‍यो। अमेरिका तथा बेलायतमा बसेका नेपालीहरुका नेपालमा रहेका परिवारलाई खसी बेच्ने कार्यक्रमले उहाँको कम्पनीलाई आर्थिक रुपमा सफल बनायो। बीबीसी विश्वजस्ता टीभी च्यानलहरुले उहाँको कामको चर्चा गरेर उहाँलाई विश्वभरि चर्चित बनाए। भाइटीका पर्वले उहाँको व्यवसायलाई अझ बढायो किनकि ठमेल डट कमको हरेक उपहारले दिदीबहिनीका भावनाहरुलाई भाइहरुका पुयाउँदथ्यो। उपहारहरुको भावनात्मक मूल्यबाट प्रभावित भएर बालकृष्णले ठमेल डट कमको मूल नारालाई 'भावनाको संवाहक' मा परिवर्तन गर्नुभयो।

“हामी भावनाका संवाहक हौं”

आकांक्षी उद्यमीहरुलाई बालकृष्णका केही विचारहरु :

१. कुनै पनि वस्तु तथा सेवा सुरु गर्ने क्रममा अन्त्यको उपभोक्ताले कस्तो देख्छ र सोच्छ भन्ने बारेमा विचार गर्नु।

२. बाटामा आउने अवरोधको बारेमा गुनासो नगर्नु , त्यसलाई सम्भावनामा परिणत गर्नु ।
३. नयाँ सम्भावनाको खोजी जारी राख्नु ।
४. नयाँ कर्मचारीको नियुक्ति गर्दा उनीहरू आफू संलग्न विषयमा सहमत छन् भन्ने सुनिश्चित गर्नु ।
५. क्षमतावान कर्मचारी पाउनु गाह्रो काम हो भने उनीहरूलाई टिकाइराख्नु भन् कठिन काम हो ।
६. आफ्ना आर्थिक गतिविधिका सामाजिक मूल्यलाई बेवास्ता नगर्नु ।

ईफोरएन

उद्यमीको रूपमा हासिल गरेको अनुभवको आधारमा केही सुभावहरू :

१. अरुलाई जिम्मेवारी सुम्पन सिक तर सबै कुरा आफैले पनि सिक ।
२. कुनै अप्ठ्यारो परिस्थितिपछि चाँडै पुनः एकत्रित होऊ - कुनै पनि कुराको अन्त्य आफूले लतो छोडे पछि मात्र हुने हो ।
३. अरुसँग तुलना गर्न छोड । आफूलाई जे ठीक लाग्छ त्यही गर ।
४. आफ्नो मनले भनेको कुरा सुन तर काम विस्तार गर ।
५. आफ्नो सामान तथा सेवालालाई हरेक दिन राम्रो बनाऊ ।
६. कामलाई रमाइलो बनाऊ ।
७. बल्लग लेख्ने गर ।
८. आफ्ना सम्बन्धहरूलाई निभाउन नभूल ।
९. साना साना प्रयोगहरू बेला बेलामा गर्दै गर ।
१०. बारम्बार हुँदै नभनिराख ।
११. सानोतिनो सफलतालाई मनाउने गर ।
१२. 'संस्कृति' को विकासमा जोड देऊ ।

तासी सेर्पा संस्थापक, सेर्पा एडभेन्चर गिएर

सेर्पा एडभेन्चर गिएर को नाम एक अन्तरक्रियामा उल्लेख हुँदा कुनै विश्वव्यापी कपडा कम्पनीका बजार तथा ब्रान्ड व्यवस्थापक एकदमै रोमाञ्चित भएका थिए। ब्रान्डको नाममा त्यस्तो असर गर्न सक्ने क्षमता हुनुपर्छ भन्नुहुन्छ सेर्पा एडभेन्चर गिएरका धनी तासी सेर्पा।

सेर्पा एडभेन्चर गिएर विश्वव्यापी रूपमा प्रतिस्पर्धी कम्पनी हो जसले नर्थ फेस, इस्टर्न माउन्टेन स्पोर्ट्सजस्ता विश्वप्रसिद्ध कम्पनीहरूलाई आफ्नो प्रतिद्वन्द्वी ठान्दछ। यसले साहसिक काम तथा पदयात्राको लागि आवश्यक पर्ने कपडा नेपाली श्रमिकहरूद्वारा नेपालमा नै बनाउँदछ। हाल यस कम्पनीले १३ देशमा नक्साल काठमाडौंको पाँच तले मुख्यालबाट निर्यात गर्दछ। यो मुख्य केन्द्रमा अनुसन्धान तथा विकासको एक इकाइ छ र आगन्तुक विदेशी ग्राहकहरूलाई खाना तथा बस्ने सेवा प्रदान गर्नको लागि एउटा बेड एन्ड ब्रेकफास्ट इकाइ छ।

सेर्पा एडभेन्चर गिएर सुरु हुनु भाग्यले अवसरलाई भेटेको कथा हो भन्नुहुन्छ सेर्पा। उहाँको काका सर एडमन्ड हिलारीको १९५३ को सफल आरोहणमा संलग्न सेर्पाहरूमध्ये एक हुनुहुन्थ्यो। उहाँलाई उच्च उचाइका भरिया तथा सीपवान् प्राविधिक आरोहीका रूपमा सेर्पाहरूको हिमाल आरोहणमा रहेको योगदानको बारेमा थाहा थियो। आरोहीहरूको जस्तो उनीहरूको चर्चा पनि हुँदैन र धेरैजसो अवस्थामा उनीहरू गरीबीमा बाँच्दछन्।

सेर्पा यी नचिनिएका नायकहरूलाई सम्मान गर्न केही गर्न चाहनुहुन्थ्यो। उहाँले आफ्नो गार्मेन्ट व्यवसाय जो तयारी

कपडाको विश्वव्यापी कोटाको अन्त्यको कारणले त्यति राम्रो गरिरहेको थिएन त्यसलाई उच्च वर्गको खेलकुदमा लगाउने कपडा व्यवसायमा परिवर्तन गर्न खोजिरहनुभएको थियो। यस्तै मा उहाँलाई सेर्पा एडभेन्चर गिएरको नाम फु-यो।



स्थापनाकालदेखि नै सेर्पा एडभेन्चर गिएरले उच्च उचाइका सर्वश्रेष्ठ आरोही, सेर्पा, हरुलाई आफ्नो उत्पादन परीक्षण गर्न लगाएको छ। विक्रीमा आधारित भएर सेर्पा ब्रान्ड एम्बेस्डर लाई रकम दिइन्छ र हरेक विक्री भएको सामानको मूल्यबाट आधा डलर रकम गरीब सेर्पा बालबालिकाको शिक्षाको लागि खोलिएको कोषमा राख्ने गरिएको छ।

उहाँले सधैं कपडा उद्योगमा काम गरे पनि सेर्पा एडभेन्चर गिएरमा काम गर्नको लागि उहाँलाई त्यति सजिलो थिएन किनकि यसका उत्पादनहरू उच्च गुणस्तरका छन्। उहाँसँग साहसिक क्रियाकलाप तथा पदयात्रामा प्रयोग हुने सामानहरू बनाउने प्राविधिक ज्ञान थिएन। उहाँको विचारमा यदि मानिसमा लगाव छ भने कुनै पनि कुरा सिक्न ढीलो हुँदैन।

साहसिक कामहरूमा लगाइने सेर्पा ब्रान्डका कपडाहरूको बजार सम्भावना बुझेपछि उहाँले यससँग सम्बन्धित सबै कार्यहरू जस्तै ढाँचा तयार गर्ने, उत्पादन गर्ने, कच्चा पदार्थ खोज्ने, पोको पार्ने, बजार व्यवस्थापन गर्ने तथा निर्यात गर्ने काम सिक्नुभयो। उहाँको भनाइमा

“यी सबै प्रक्रिया जान्नु आवश्यक छ तर सबैमा हात हाल्दा व्यवसायमा अव्यवस्था सिर्जना हुनसक्दछ। व्यवसाय विस्तार हुँदै जाँदा आफ्ना सहयोगीहरूलाई जिम्मेवारी हस्तान्तरण गर्न र उनीहरूलाई विश्वास गर्न सिक्नु आवश्यक हुन्छ।”

उहाँको पहिलो व्यवसाय कुनै योजनाविना नै सुरु भएको थियो जुन अनुभव हासिल गर्ने माध्यम बन्यो । उहाँका अनुभवहरू तल उल्लिखित छन्:

१. कुनै पनि व्यवसाय सुरु गर्ने पहिलो कदम राम्रो व्यवसायिक योजना हो ।

२. कहिले पनि मूल्य युद्धमा सामेल नहुनु तर आफ्नो उत्पादनलाई प्रतिस्पर्धीकोसँग फरक देखाउन ध्यान दिनु ।

३. जिम्मेवारी हस्तान्तरण गर्नु र इमान्दार तथा लगाव भएका व्यक्तिहरूलाई नियुक्ति गर्नु ।

यहाँको राजनीतिक जटिलताका बाबजुद उहाँ विश्व बजारमा ‘नेपालमा उत्पादित’ चिन्ह भएका सामानहरूले प्रतिस्पर्धा गर्न सक्नेमा विश्वस्त हुनुहुन्छ ।

“व्यवसायीले उत्पादनको गुणस्तर तथा त्यसको बजार व्यवस्थापन तथा बिक्रीमा नियन्त्रण गर्नुपर्दछ । ”

यो नै उहाँको ‘नेपालमा उत्पादित’ सामानलाई विश्वमा इज्जत

दिलाउने योजनाको सफलताको कडी हो ।

ईफोरएन



जोनस लिन्डबोल्म

संस्थापक, इसाडोरा कस्मेटिक, नेपाल

जोनस लिन्डबोल्म स्वीडेनी नागरिक हुनुहुन्छ। उहाँले नेपाली महिलासँग विवाह गर्नुभएको छ र उहाँ नेपाललाई कर्मभूमि ठान्नुहुन्छ। उहाँले काठमाडौंमा इसाडोरा कस्मेटिकका दुई प्रदर्शन कक्ष खोलेर नेपालमा आफ्नो उद्यमशीलतालाई कायम राख्ने प्रयास गरिरहनुभएको छ।

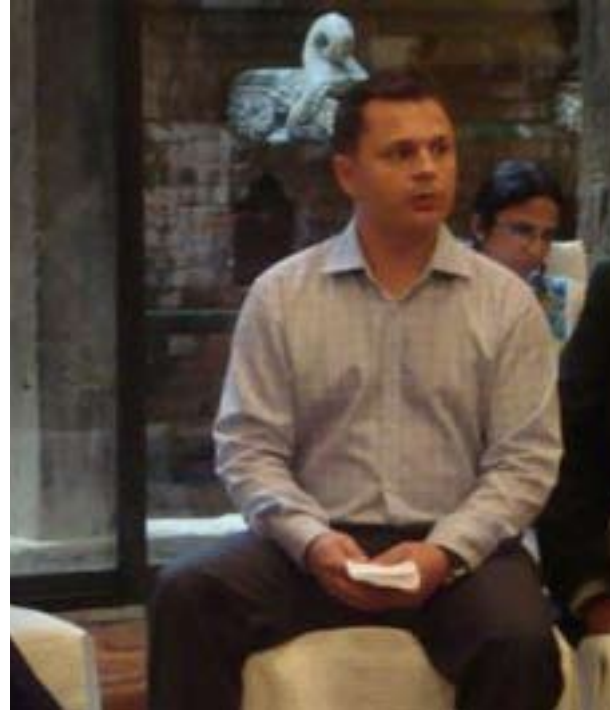
उहाँको विचारमा भारतको बजार बुझ्नलाई ज्यादै कठिन छ र व्यापार गर्नलाई पनि। त्यहाँ धेरै दलालहरु छन् जो हरेक क्षेत्रमा संलग्न छन्।

यता नेपालमा भने व्यवसाय गर्न एकदमै सजिलो छ। यहाँ कम उद्यमी छन् र एकले अर्कालाई चिन्दछन्।

उहाँजस्ता विदेशीको लागि नेपालमा काम गर्न तुलनात्मक रूपमा सजिलो छ। त्यसै कारणले उहाँ नेपालमा आउनुभएको हो भन्नुहुन्छ स्वडेनी उद्यमी लिन्डबोल्म।

लिन्डबोल्मले हाल दुई कम्पनी - अरटामस नेपाल प्रा. लि. र एल एन्ड एल हाउस अफ कमर्स प्रा. लि. चलाइरहनुभएको छ। अरटामस नेपाल युरोपेली ग्राहकहरुको लागि इन्टरनेटमा प्रचार गर्ने काम गर्दछ भने एल एन्ड एल हाउस अफ कमर्स

लगानी तथा व्यापार गर्ने कम्पनी हो। एल एन्ड एल हाउस अफ कमर्सले स्कानडिनाभिया क्षेत्रका उच्चस्तरका सामानहरु नेपालमा चिनाउने काम गर्दछ भने नेपालका सामानहरुलाई युरोपेली बजारमा प्रवर्द्धन गर्दछ। यसले इसाडोरा नामक श्रृङ्गार सामाग्रीहरु आयात गर्दछ र हालसालै दरबारमार्ग, काठमाडौंमा प्रदर्शनी कक्ष खोलेको छ।



लिन्डबोल्मले आफ्नो परिवारसँग मिलेर अरु पनि व्यवसाय सुरु गर्नुभएको छ। आयात निर्यातको साथसाथै कफी, सूचना प्रविधि, श्रृङ्गारजस्ता क्षेत्रमा पनि उहाँको लगानी छ। उहाँको विचारमा नेपालका कम्पनीहरु साना छन्। त्यसैले उनीहरुले मिलेर काम गर्नुपर्दछ अन्यथा स्थानीय तथा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा उनीहरु सफल हुन सक्दैनन्। तर उद्यमीहरुमा एकअर्काप्रति रहेको अविश्वासको संस्कृतिले उनीहरुको

वृद्धिमा बाधा पुयाइरहेको छ। पूँजीवादी बजारमा प्रतिस्पर्धाले नै नयाँ नयाँ आविस्कारहरुलाई उत्प्रेरित गर्ने भए पनि दुवै प्रतिस्पर्धीहरुलाई फाइदा पुग्ने सहकार्य र प्रतिस्पर्धामा एक मसिनो अन्तर मात्रै हुन्छ। नेपाली उद्यमीहरुले सफल हुन खोज्ने हो भने यी दुईको भिन्नता छुट्याउन सक्नुपर्दछ।

लिन्डबोल्मको विचारमा भ्रष्टाचार तथा राजनीतिक हिंसालाई निर्मूल पार्न सकियो भने नेपालले स्वीजरल्याण्डको जस्तो समृद्धि हासिल गर्न सक्दछ र उहाँ नेपाललाई एसियाको सम्भावित स्वीजरल्याण्डको रूपमा देख्नुहुन्छ। उहाँ नेपाली बजार विस्तार भइरहेको तथा नेपालीहरु विस्तारै ब्रान्डको बारेमा सचेत भइरहेको विश्वास गर्नुहुन्छ। नेपालको बजार सानो भएकोले यो अवस्था 'नीलो समुद्र रणनीति' - नयाँ सामानलाई नयाँ बजारमा जाँच्ने तरिका जसले गर्दा गल्तीहरु, यदि भएमा, साना हुन्छन् भने सम्भावित फाइदाहरु ठूला हुन्छन्, को प्रयोग गर्ने उत्तम माध्यम हो भन्ने उहाँको सिफारिस छ।

लिन्डबोल्मको भनाइमा नेपाली उद्यमीहरुले सञ्चारमा अस्पष्टताले गर्दा समस्या भोगिरहेका छन्। स्वीडेनी र नेपालीहरुको तुलना गर्दा उहाँले स्वीडेनीहरुलाई बढी प्रष्ट पाउनुभयो भने नेपालीहरु कुराको गुँदीमा पुग्नलाई घुमाइफिराइ कुरा गर्दछन्। उहाँको विचारमा यो खालको अस्पष्टतासँग नेपाली उद्यमीहरुले सामना गर्नुपर्दछ।

प्रवासमा रहेकाहरुलाई कसरी फिर्ता आउन उत्प्रेरित गर्ने भन्ने प्रश्नको जवाफमा उहाँ भन्नुहुन्छ,

“निजी क्षेत्र तथा सरकारको बीचमा सहकार्य भयो उनीहरु

फिर्ता आउने वातावरण बन्दछ
। उनीहरू सहमति शब्द धेरै
प्रयोग गर्दछन् तर लेनदेन भने
खासै गर्दैनन् । ”

नेपाली उद्यमीहरूलाई उहाँको सुझाव यस्तो छ:

१. प्रतिस्पर्धी उद्यमीहरूको बीचमा सहकार्य गर्नु सबैको फाइदाको लागि बजारलाई बढाउने एउटा प्रमुख उपाय हो ।

२. प्रायःजसो सन्दर्भमा व्यवसायमा दुई तीन वर्षमा प्रतिफल खोज्नु अव्यवहारिक हुन्छ । नेपालमा उद्यमीहरू पाँच छ महिनामा प्रतिफल खोज्दछन् ।

३. नेपाल (नीलो समुद्र) नयाँ बजारमा नयाँ सामानको परीक्षण गर्ने बजार हुनसक्दछ जसले गर्दा गल्तीहरू, यदि भएमा, साना हुन्छन् ।

४. व्यवसायमा स्पष्ट रूपमा प्रस्तुत नहुने नेपाली संस्कारले ठीलासुस्ती बढाउँदछ र यो उद्यमीहरूलाई हानीकारक हुन्छ ।

ईफोरएन

उद्यमीहरूलाई उपयोगी वेबसाइटहरू

बिक्री, बजार प्रवर्द्धन तथा नवीन सिर्जनाको लागि
<http://sethgodin.typepad.com>

भेञ्चर क्यापिटल, लगानी तथा कम्पनी शुरु गर्नेसम्बन्धी सल्लाह
<http://avc.com>

प्रविधिसम्बन्धी समाचार:
<http://news.ycombinator.com>

कामकाजी महिलाहरूलाई सही सल्लाह
<http://www.ms-careergirl.com>

नेतृत्व तथा व्यवस्थापन
<http://projects.nytimes.com/corner-office>

नेतृत्व सल्लाह तथा रणनीति
<http://www.greatleadershipbydan.com>

व्यवसायमार्फत विकास
<http://www.nextbillion.net/blog>

नयाँ शुरु गरेको कम्पनी, भेञ्चर क्यापिटल तथा उद्यमशीलासम्बन्धी विचारोत्तेजक निबन्धहरू
<http://www.paulgraham.com/articles.html>

आसुतोष तिवारी

प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, हिमाल मिडिया

आसुतोष तिवारीले हिमालमिडियाको प्रमुख कार्यकारी अधिकृतको रूपमा कम्पनीलाई आर्थिक तथा सञ्चालन दुवैको दृष्टिकोणबाट सफलतातिर उन्मुख गराउनु थियो। उच्च अधिकृतहरूको समूहलाई नेतृत्व गर्दै उहाँले सो अभिभारालाई २० महिनामै सिद्ध्याउनुभयो। तर उहाँ कुनै पनि व्यवसायमा अझ राम्रो गर्नको लागि गर्नुपर्ने काम जहिले पनि हुन्छन् र त्यो हिमालमिडियाको हकमा पनि लागुहुन्छ, भन्नेमा जोड दिनुहुन्छ।

१४ महिनाभन्दा बढीको अवधिमा उहाँले श्रमिक युनियनहरू, जसमध्ये एउटा हिंस्रक प्रवृत्तिको थियो, सँग वार्ता गर्नुभयो। डिसेम्बर २००८ को कुनै एक दिन उक्त हिंस्रक युनियनका सदस्यहरू उहाँको कार्यक्षमा जबरजस्ती छिरेर कम्पनीको बैठक भैरहेको बेलामा उहाँ लगायत सम्पादकीय तथा बजार व्यवस्थापन टोलीलाई भौतिक आक्रमण गरे जसको सार्वजनिक रूपमा भर्त्सना भयो। “यदि हाम्रो कम्पनी चाउचाउ कम्पनी भएको भए मानिसहरूले त्यति धेरै चासो दिदैन थिए। तर सञ्चारगृह तथा कुन्द दीक्षितजस्ता पत्रकारहरूलाई आक्रमण गरेकोले त्यसको राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय रूपमा भर्त्सना भयो जसले गर्दा आक्रमण गर्ने समूहलाई नै घाटा पुग्यो।

कम्पनीलाई सफलताउन्मुख गराउने प्रक्रियाको एउटा असरको रूपमा दक्ष तथा कम्पनीप्रति प्रतिबद्ध कर्मचारीहरूलाई विदा गर्नुपर्ने भयो किनकि व्यवस्थापन कर्मचारीहरूको तलब तथा सुविधाहरू बढाउने अवस्थामा थिएन किनकि कम्पनीको भविष्य नै खतरामा थियो भन्नुहुन्छ तिवारी।

“जुन कर्मचारीहरूको सेवा अवधि टुड्याइन लागेको थियो उनीहरू स्वभाविक रूपमा भावुक तथा रिसाएका थिए। मम(थिको दबाव धेरै थियो तर मैले उक्त भावनालाई व्यक्तिगत रूपमा पनि लिइन र त्यसले मलाई असर पार्न पनि दिन मिल्दैन थियो। मैले उनीहरूसँग सहानुभूति राख्नु, उनीहरूलाई मनाउन तथा विषयमा एकमत राख्नु शान्त तथा विषयमा केन्द्रित हुनुपर्थ्यो जुन कहिलेकाही गाह्रो हुन्थ्यो। “ उहाँले हिम(



मिडियाको व्यवस्थापन तथा बाँकी रहेका कर्मचारीहरूको सहयोगले जम्मा ६० जना कर्मचारीहरूलाई विदा गराउनुभयो। सो क्रममा उक्त कर्मचारीहरूलाई उदार बर्खास्तगी प्याकेजको व्यवस्था गराउनुभयो र उनीहरूलाई नयाँ काम खोज्न,

सिफारिसपत्र लेखेर तथा उनीहरूको लागि फोन गरेर सकेसम्म मानवीय रूपमा व्यवहार गर्नुभयो। “मैले श्रमिक समूहहरूसँग पहिला प्रत्यक्ष काम गरेको थिइन र उनीहरूसँग काम गर्दा मैले हरेक दिन व्यवस्थापकको रूपमा परीक्षित हुनुपर्छ”, तिवारी भन्नुहुन्छ।

उहाँको कर्मचारीहरूसँगको नियमित तथा राम्रो कुराकानीले उहाँलाई बोर्डले दिएको जिम्मेवारी पूरा गर्न सजिलो भयो। कर्मचारीहरूको मन जित्न उहाँले बेलाबेलामा केही बैठकहरू गर्नुहुन्थ्यो तथा ती बैठकहरूमा नतिजा हासिल गर्ने विषयमा एकीकृत हुनुहुन्थ्यो तथा आवश्यक सवालहरू कर्मचारीहरूलाई पारदर्शी बनाउनुहुन्थ्यो। उहाँ भन्नुहुन्छ,

“प्रायःजसो व्यवस्थापकहरू र क्षात्मक हुन्छन् र श्रमिक समूहहरूले टेबल ठटाउन थाले पछि सजिलै रिसाउँदछन्। बेलाबेलामा व्यवस्थापकहरूको रिस, अपरिपक्वता तथा अधैर्यले गर्दा नराम्रो अवस्थालाई भन्नु बिगार्दछ। ”

तिवारीको विचारमा प्रायःजसो श्रमिक समूहहरू राम्रा छन् तर

उनीहरूका केही नेताहरू छट्ट राजनीतिज्ञ छन् जो निजी क्षेत्रका असहाय तथा सोझा व्यवस्थापक तथा मालिकहरूको मूल्यमा आफ्नो राजनीतिक जीवनलाई अगाडि बढाउन हरेक विधि अपनाउन तयार हुन्छन् । टेड्र युनियनका मागहरू नेपालको श्रम कानूनसँग मिल्ने खालको हुनुपर्दछ ।

मा हिमालमिडिया छोड्नुभयो । उहाँ नेपाली टाइम्स साप्ताहिक (कमा स्तम्भ लेख्नुहुन्छ ।)

ईफोरएन

“सीधा काम गर र श्रम कानूनका प्रावधानहरूलाई पूरा गर त्यो मन परे पनि नपरे पनि । यदि सोको कार्यान्वयन भएको छ भने व्यवस्थापकको रूपमा तपाईंको अवस्था श्रमिक समूहहरूसँग वार्ता गर्दा नैतिक तथा कानुनी रूपमा बलियो हुन्छ”

उहाँको विचारमा सफलता एउटा सीमासम्म मात्र हुन्छ, र निरन्तर सफल भैराख्नको लागि निरन्तर कडा मेहनत गर्नुपर्दछ र अगाडि बढिराख्नुपर्दछ ।

(प्रमुख कार्यकारीको रूपमा जुन जिम्मेवारी दिइएर उहाँलाई नियुक्त गरिएको थियो सो पूरा गरेर उहाँले डिसेम्बर २००९



मीन बहादुर गुरुड

संस्थापक, भाटभटेनी सुपरमार्केट

वालमार्केटको लागि स्याम वाल्टन जस्तो हुन् भाटभटेनीको मीन बहादुर गुरुड लागि त्यस्तै हुन् - सुपरमार्केटका दूरदर्शी संस्थापक । गुरुड, जोसँग उद्यमशीलताको कथा छ जसले सबै लाई उत्प्रेरित गर्दछ, भाटभटेनी सुपरमार्केट सञ्जालका मालिक हुन् । सधैं आशावादी रहने तथा सामान्य उद्यमी गुरुड खोटाङ जिल्लाको दुर्गम गाउँबाट आउनुभएको हो । उहाँले १९३५ अमेरिकी डलर मूल्य बराबरको खुद्रा पसल खोलेर आफ्नो व्यवसाय सुरु गर्नुभएको हो । हाल उहाँ खुद्रा व्यापार गर्ने सुपरमार्केट सञ्जाल भाटभटेनीको सफलताले करोडपति हुनुभएको छ जसलाई उहाँ देशभर बिस्तार गर्ने योजनामा हुनुहुन्छ ।

उहाँ नेपालमा धेरै अवसरहरू देख्नुहुन्छ र युवा व्यवसायीहरूलाई नयाँ कुरा सुरु गर्न प्रोत्साहित गर्नुहुन्छ । उहाँजस्ता पाका लगानीकर्ताहरू युवा व्यवसायीहरूको सक्षम टोलीहरूलाई नयाँ व्यवसाय सुरु गर्न लगानी गर्न तयार भएको कुरा उहाँले जोड दिनुभयो ।

उहाँ युवा नेपालीहरूलाई नेपाली बजार, जसमा धेरै अवसर तथा नयाँ कुरा गर्न प्रशस्त ठाउँ छ, मा प्रवेश गर्नु भन्ने चाहनुहुन्छ । उहाँको विचारमा नेपालमा सबभन्दा ठूलो समाजसेवा भनेको सम्भव भएसम्म धेरै नेपालीहरूलाई उचित रोजगारी दिनु हो । उहाँले अहिले करिब ९०० जनालाई रोजगारी दिनुभएको छ र उहाँले खुद्रा तथा कृषि व्यवसायमा प्रत्यक्षरूपमा रोजगारी दिने संख्यालाई ५०,००० मा पु-याउने योजना बनाउनुभएको छ । उहाँ व्यक्तिगतरूपमा जलविद्युत तथा कृषिमा कुनै पनि समयमा लगानी गर्ने बताउनुहुन्छ ।

आकांक्षी उद्यमीहरूलाई उहाँको सुभाष :

१. यो समय नै नेपालमा उद्यमी बन्नको लागि सबैभन्दा उत्तम समय हो । इतिहासबाट के प्रष्ट हुन्छ भने धेरै ठूला ठूला कम्पनीहरू ठूलो लडाइँ तथा गृहयुद्धको लगत्तै पछि खुलेका थिए भन्ने विचार व्यक्त गर्नुभयो ।



२. धैर्य राख्नु । गुरुडले आफ्नो सानो किराना पसललाई ठूलो बनाउन ९ वर्ष कुनुभयो ।

३. इमान्दारीतालाई ग्रहण गर । गुरुडको विचारमा उद्यमशीलता भनेको सम्बन्धहरूको बारेमा हो । त्यसैले इमान्दारिता एकदमै महत्वपूर्ण हुन्छ विशेषगरी पैसाको मामलामा । वित्तीय संस्था, ऋण दिने तथा लिने, सहकर्मी तथा कर्मचारीहरूसँग इमान्दार सम्बन्ध राख्नुहोस् ।

४. बाँड्नु । नेपालमा व्यवसाय गर्दा बाँड्यो भने अझ बढी फाइदा हुन्छ ।

यो समय नै नेपालमा उद्यमी बन्नको लागि सबैभन्दा उत्तम समय हो ।

यसको अलावा उहाँले सफलताको चार सुत्रहरू पनि उल्लेख गर्नुभयो :

१. सानोबाट सुरु गर्नु । व्यवसाय सानो हुँदा हुने गल्तीहरू साना नै हुन्छन् र तिनीहरूलाई धेरै समय तथा पैसा खेर नपगाली सच्याई शिक्षा लिन सकिन्छ ।

२. विश्वास । निरीह ग्राहकको मूल्यमा चाँडै फाइदा खोज्नु आकर्षक लाग्नसक्छ तर बजारले निरन्तर विश्वसनीय काम गर्नेलाई नै प्रतिफल दिन्छ । अन्ततः मानिसहरूले जसलाई विश्वास गर्छन् उसैसँग किनबेच गर्दछन् ।

३. उत्सुकता । एकदमै सजक रहनु किनकि व्यवसाय मालिकहरूले आफूलाई सबै थाहा भएको जस्तो देखाउन खोज्छन् र फरक विचारलाई वास्ता गर्दैनन् त्यसबेलामा व्यवसाय तलतिर लाग्नथाल्दछ ।

४. एकाग्रता । गुरुड आफ्नो ध्याउन्नको बारेमा एकदमै स्पष्ट हुनुहुन्छ - नेपाली तथा विदेशी सामानलाई सम्भव भएसम्मको कम मूल्यमा बेच्ने । उहाँ ध्यान विकेन्द्रित गर्ने अरु कुरालाई वास्ता गर्नुहुन्न । उहाँलाई कसरी बेच्ने भन्ने राम्रोसँग थाहा छ र उहाँ आफूलाई जे आउँछ त्यही गरेर सफल हुनुभएको छ ।

ईफोरएन

अम्बिका श्रेष्ठ

अध्यक्ष, द्वारिकाज ग्रुप अफ होटेलस्

अम्बिका श्रेष्ठ द्वारिका होटललाई अहिलेको अवस्थामा ल्याउने मुख्य व्यक्ति हुनुहुन्छ। उक्त होटल सम्भवतः संसारकै एउटा मात्रै होटल हो जुन साँस्कृतिक रूपले धनी क्षेत्रको कला तथा कालीगढीलाई जोगाउने स्पष्ट उद्देश्यले निर्माण गरिएको हो। आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपालले आयोजना गरेको अन्तिम बिहीबारको अन्तरक्रियामा श्रेष्ठले त्यहाँ उपस्थित करीब ५० युवा उद्यमीलाई प्रेरणा दिनुभयो। उहाँले युवालाई रोजगारी खोज्नेबाट रोजगारी सिर्जना गर्ने मानसिकतामा जान उत्प्रेरित गर्नुभयो जसले गर्दा कैयौं युवालाई विदेश जानुपर्ने बाध्यताबाट रोक्छ।

“कर्मचारीको मानसिकताले आफ्नो दूरदृष्टिलाई सीमित गर्दछ भने उद्यमीलाई आकाश नै सीमा हुन्छ।”

यसका अलावा आजकल काम पाउन निकै गाह्रो छ। त्यसैले विश्वविद्यालयबाट काम खोज्ने भएर होइन, काम सिर्जना गर्ने उद्यमी भएर बाहिर निस्कनु। आफ्नो काम नै सुरु गर, सानो भए पनि नयाँ खालको तथा सिर्जनशील काम गर।” श्रीमती श्रेष्ठको अनुसार आकांक्षी उद्यमीहरूलाई एउटा पाठ भनेको कडा मेहनत तथा दृढ निश्चय सफलताको लागि अनिवार्य हुन्। धन तथा सफलता रातारात आउँदैन जसको

प्राप्तिको लागि आफ्नो कामलाई विनाशर्त मनपराउनुपर्छ।

स्वागत सत्कार, सूचना प्रविधि, पर्यटन क्षेत्र समय तथा स्रोत साधनको लगानी गर्नको लागि उपयुक्त क्षेत्रमध्ये केही हुन्। उहाँले स्पेन जुन केही दशक अगाडिसम्म युरोपको स्तरमा गरिब देश नै थियो तर उनीहरूले आफूसँग भएका समुद्री तट, टापु तथा संस्कृतिको प्रबर्धन गरेर सम्पन्न भएको उदाहरण दिनुभयो। सस्तो श्रम मूल्यले स्पेनको गरीब देशबाट औद्योगिक



देश बन्ने अवस्थाको लागि प्रमुख भूमिका खेल्थ्यो। उहाँ भन्नुहुन्छ, “नेपालले पनि सस्तो श्रम तथा प्राकृतिक स्रोतबाट फाइदा लिन सक्दछ।”

उहाँको विचारमा स्वागत सत्कार व्यवसायले माथिल्लो तहका उद्यमीहरूलाई मात्र फाइदा दिँदैन। उक्त फाइदा त स्तरको बावजुद सो व्यवसायमा संलग्न सबैलाई पुग्दछ। यदि से

वा सत्कार उद्योगको वृद्धि भयो भने तरकारी कृषक तथा यातायात सेवा प्रदायकले पनि होटल व्यवसायीलेजस्तै फाइदा पाउँदछन्।

उहाँले विवाहपछि काम गरेर पारम्परिक मान्यतालाई तोड्नुभयो। उहाँले पुरुषप्रधान नेपाली समाजमा भोग्नुभएका संघर्षका दिनहरू सम्झनुभयो र आजका युवतीहरूलाई कडा मेहनत गरेर समाजले उनीहरूमाथि राखेको बन्धनलाई तोड्न उत्प्रेरित गर्नुभयो।

उहाँले मासिक ८० रुपियाँको तलबमा पढाउन थाल्नुभयो र १९५९ मा युएसआईएसमा पनि काम गर्नुभयो। त्यसपछि उहाँले काठमाडौं ट्राभल एन्ड टुर्स, जुन उहाँको पति द्वारिकादास श्रेष्ठले सुरु गर्नुभएको नेपालको पहिलोमध्येको ट्राभल एजेन्सी हो, मा प्रबन्ध निर्देशकको रूपमा काम गर्नुभयो। विहान दौड्दै गर्दा उहाँको पतिले नयाँ घर बनाउनलाई भत्काइरहेको एक पुरानो घरको मेहनतसँग कुँदिएको काठको राम्रो थाम देख्नुभयो।

उहाँले उक्त सिकर्मीलाई उक्त थामलगायतलाई केही पैसा तथा काठको बदलामा दिन आग्रह गर्नुभयो। ती काठका संरचनाहरूको संकलनपछि अरु पनि त्यस्तै बस्तुहरू जम्मा गरिए। उहाँहरूको मतानमा बसेको एक साथी एक पुरानो कुँदिएको भ्याल देखेर एकदमै प्रभावित भयो र बोलीको भरमा त्यसलाई हेर्न धेरै मानिसहरू आउन थाले। कसैले श्रेष्ठ दम्पतीलाई त्यस्तै धेरै कोठाहरू बनाउन सुझाव दियो जसले गर्दा कलाको पनि संरक्षण हुने तथा पैसा पनि कमाउन सकिने थियो। उहाँहरूले त्यसलाई मान्नुभयो र सफल लजको व्यवसाय सुरु भयो।

उहाँको पतिको सन् १९९१ मा निधन भएपछि श्रीमती श्रेष्ठले

सबै कलात्मक बस्तुहरूको उपयोग गरेर ठूलो होटल बनाउने उहाँको पतिको सपनालाई पूरा गरेर छाड्नुभयो । उहाँको लग(बले हाल द्वारिका होटलले आफूलाई कलात्मक बस्तु, कुँदिएका भ्यालहरू तथा हाम्रा परम्परागत कलाको प्रदर्शनीस्थलको रूपमा प्रस्तुत गर्दछ । यसले पाहुनाहरूलाई हाम्रा विगतका कलात्मक सौन्दर्यको माझमा बस्ने अवसर प्राप्त भएको छ । कडा मेहनत, जुभारूपन तथा आफ्नी छोरीको सहयोगले उहाँले विश्वभर घुमेर होटलको विज्ञापन गर्नुभएको छ ।

उहाँले दची आप्पा भन्ने कलात्मक ईटा बनाउने पारम्परिक तरीकालाई पनि पुनः सुरु गर्नुभयो । उहाँले परम्परागत संरचनालाई भुँइचालोले क्षति नपुयाउने नयाँ तरीका पनि प्रयोग गर्नुभएको छ । उहाँले होटलको अलावा अन्य महिलाहरूलाई विभिन्न संस्था तथा परोपकारी संस्थाहरूमार्फत सहयोग गरिरहनुभएको छ । महिलाहरूलाई साक्षरता, सीपको विकास तथा आफ्नै व्यवसाय गर्नको लागि ऋण प्रदान गरेर सशक्तीकरण गरिरहनुभएको छ ।

उहाँको विचारमा युवा तथा अन्य सरोकारवालाहरूले बन्द, हडतालजस्ता स्वागत सत्कार उद्योगको अस्तित्वलाई नै संकटमा पार्ने क्रियाकलापहरूको विरोध गर्नुपर्दछ । उहाँको विचारमा राम्रा मानिसहरूको अकर्मण्यताले गर्दा नै केही मानिसहरूले सजिलै बाटो बन्द गरी दैनिक जीवनयापनलाई बाधा पुयाउँदछन् । उहाँ भन्नुहुन्छ,

“सरकार आएर तिम्रो
जीवनलाई सजिलो बनाउला
भनेर नपर्ख र अपेक्षा पनि नगर

। यो तिम्रो जीवन र तिम्रो देश
हो । त्यसलाई बिगार्न नदेऊ ।”

ईफोरएन

कर्ण शाक्य

संस्थापक, काठमाडौं गेस्ट हाउस

“म आजकल नेपालमा धेरै उद्यमी दिमागहरु देखेर खुसी छु । मैले धेरै युवाहरुले उद्यमशीलता विषयमा अध्ययन गरेको पाएको छु । मैले भने व्यवस्थापन वा अर्थशास्त्र पढेको होइन, मैले त वनविज्ञान पढेको हो । म त संरक्षणविद् हो र मैले वन विभागमा १९७० सम्म काम गरेँ जब मैले उक्त काम छोडी उद्यमी बनेँ ” , भन्नुहुन्छ, नेपालका सफल पर्यटन उद्यमी तथा ‘सोच’, ‘खोज’ तथा प्रकाशोन्मुख ‘म सकछु’ जस्ता लोकप्रिय किताबका लेखक कर्ण शाक्य ।

शाक्यले आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल समूहले आयो जना गरेको अन्तिम बिहीबारको अन्तरक्रियामा सहभागी युवा उद्यमीहरुलाई आफ्नो अनुभव साट्ने क्रममा पहिलो शिक्षा दिनुभयो ।

अनुभव उद्यमीको लागि एकदमै महत्वपूर्ण छ, शैक्षिक योग्यता भन्दा पनि बढी । किनकि अनुभवले नै आफूलाई समयको राम्रो सदुपयोग गर्न, आफ्नो उद्देश्यमा अन्य मानिसहरुलाई उत्प्रेरित गर्न, मानव संसाधन विकास गर्न, ऋणलाई अनुमोदन गराउन, श्रम समूहहरुसँग व्यवहार गर्न लगायतका शिक्षा सिकाउँदछ । नेपाली उद्यमीहरुले उद्यमशीलताका अन्तर्राष्ट्रिय पुस्तकबाटभन्दा नेपालको सन्दर्भबाट बढी सिक्नुपर्दछ ।

उहाँले लक्ष्मी श्रेष्ठको उदाहरण दिनुभयो जसले तीन दिन मात्र विद्यालय गएर पनि नेपालको प्रथम महिला टेम्पो ड्राइभर बन्नुभयो र पछि अन्तर्राष्ट्रियरूपमा प्रख्यात हस्तकलाको व्यवसाय गर्नुभयो र हाल उहाँलाई उहाँले जनावरको हाडबाट बनाउने विशिष्ट शैलीको टाँकले गर्दा ‘नेपालकी टाँक रानी’

भनिन्छ । शाक्यले भक्तपुरकी एक २५ वर्षीय विधवाको चर्चा गर्नुभयो जसले मागेर जेनतेन गुजारा गरिरहेको थिइन् जो पछि लगावका तथा मेहनतका कारण सफल जैविक तरकारी खेती गरिरहनुभएको छ ।

१९७१ मा शाक्यले जब १२ कोठाको बहुचर्चित काठमाडौं गेष्ट हाउस खोल्नुभयो तब उहाँले यो ठमेलको चल्लीको होटल होला भन्ने सोच्नुभएको थिएन । एक जना धावकले मात्रै म्यार



ाथन नदौडिएजस्तै एउटा काठमाडौं गेष्ट हाउसले मात्रै ठमेललाई अहिलेको जस्तो पर्यटकीय केन्द्र बनाउँदैन भन्ने अनुभूति भएर उहाँले अन्य व्यवसायीलाई पनि आफ्नो गेष्ट हाउसको आसपास होटल खोल्न उत्साहित गर्नुभयो । मानिसहरुले आफ्नो

व्यवसाय नजिक प्रतिस्पर्धा बढाएको भनेर आलोचना गरे पनि उहाँको उक्त निर्णय सही सावित भयो ।

हालको ठमेलमा विभिन्न किसिमका होटल तथा रेस्टुरेन्टहरु छन् र यहाँ विश्वका विभिन्न भागबाट पर्यटकहरु आउँदछन् तथा ठमेल आफैमा पनि एक ब्रान्ड भएको छ ।

दोस्रो शिक्षा: “उद्यमी कहिले पनि प्रतिस्पर्धाबाट डर ाउनुहुन्न, त्यसलाई जहिले पनि स्वीकार्नुपर्दछ ।” प्रतिस्पर्धालाई खतराभन्दा पनि आवश्यकताको रूपमा लिनुपर्दछ किनकि यसले नै आफूलाई फलोत्पादी बनाउँदछ र बाँच्नको लागि भन् बढी योग्य बनाउँदछ । एकलै सफलता हासिल गर्ने विचार नराख्नु”, उहाँले भन्नुभयो ।

“पर्यटन सपनाको उद्योग हो । तपाईंले सपना देख्नुपर्दछ र त्यसलाई बेच्नुपर्दछ”,

आफ्नो जीवन समर्पण भएको व्यवसायको बारेमा शाक्य भन्नुहुन्छ । नेपालको पर्यटन उद्योगमा धेरै सम्भावना भए पनि उद्यमीहरुको परम्परागत धारणा यसको उचित विकास नहुनुको एक कारण हो । नेपालमा आउने पर्यटकहरुले यहाँका होटल, रेस्टुरेन्ट, हिमाल आरोहण, पदयात्राबाट अघाडसके । अब उनीहरु नयाँ कुरा खोज्दछन् । यहाँ धेरै मनोरम स्थलहरु छन् जहाँ पर्यटकहरुलाई पु-याउन सकिएको छैन र धेरै साहसिक क्रियाकलाप जुन उनीहरुले अनुभव गर्न सकेका छैनन् । उहाँको विचारमा समस्या भनेको हामीले नवीनता दिन सकेका छैनौं ।

उहाँ ज्ञान र पसिनालाई सितैमा बाँड्नु हुँदैन र निःशुल्क खाना भन्ने कुनै चीज नै हुँदैन भन्नेमा विश्वस्त हुनुहुन्छ। उहाँ भन्नुहुन्छ,

“स्वार्थी हुनु भनेको नराम्रो हो
इन यदि त्यसले कसैलाई हानी
गर्दैन भने ।”

उहाँको विचारमा निजी स्वार्थले मानिसलाई अरुलाई सहयो ग गरेर बदलामा आफूलाई फाइदा पाउनको लागि काम गर्न उत्प्रेरित गर्दछ। निजी स्वार्थ उद्यमशीलताको अभिन्न अङ्ग हो। सफलताको न कि सम्पतिको पछाडि लाग्दा मानिस सफल हुन्छ। कुनै समयमा सफल भएका व्यवसायिक घरानाहरु हाल अस्तित्वमा नै छैनन् किनकि पहिलो पुस्ताले उद्यमी मानसिकतालाई आफू पछाडिको पुस्तालाई हस्तान्तरण गर्न सकेन। उहाँको विचारमा नेपाललाई थप राजनीतिक नेताको खाँचो छैन तर उद्यमीहरु जसले सम्पतिको सिर्जना गर्दछन् र सयौं मानिसहरुको लागि रोजगारीको सिर्जना गर्दछन् उनीहरुको खाँचो छ।

उद्यमीको रूपमा हरेक पैसालाई सदुपयोग गर्नुपर्नेमा शाक्य जोड दिनुहुन्छ। उहाँको विचारमा सफल भएपछि समय सबभन्दा महत्वपूर्ण स्रोत हुन्छ त्यसैले समय तथा आफ्नो सञ्जालको अधिकतम उपयोग गर्नेमा ध्यान केन्द्रित गर्नुपर्दछ।

आकांक्षी उद्यमीहरुलाई उहाँको तेस्रो शिक्षा भने

को आत्ममूल्याङ्कन गर। आफ्नो काममा लगाव र
ख र एकरूपता कायम राख्नको लागि उत्साह राख।
मानिसले सफल हुनको लागि आफ्नो कामलाई मन
पराउनुपर्दछ। यदि कामलाई मन पराउन सकेन भने
मानिस कामदार बन्न सक्दछ उद्यमी होइन। कामलाई
मन परायो भने लगाव आउँदछ। उद्यमशीलता भनेको
पौडी तथा साइकल चलाएजस्तै हो जसलाई सिक्नको
लागि उनीहरुको बारेमा लेखिएको किताब पढेर हुँदैन।
तपाईं आफैले अनुभव गर्नुपर्दछ जसको दौरानमा केही
गल्ती हुन्छ र तिनीहरुबाट पाठ सिक्नुपर्दछ।

ईफोरएन

ज्ञानेन्द्रलाल प्रधान

प्रबन्ध निर्देशक, हाइड्रो सोलुसन्स

इलेक्ट्रिकल इन्जिनियर तथा उद्यमी ज्ञानेन्द्रलाल प्रधान जलविद्युत तथा स्वच्छ पानीको क्षेत्रमा दिएको योगदानको लागि परिचित हुनुहुन्छ। उहाँ हाइड्रो सोलुसन्स, जसले अहिले ३६० मेगावाट भन्दा बढी विजुली उत्पादन गर्न सक्ने क्षमताका करीब १५ जलविद्युत आयोजनामा सञ्चालन गरिरहेको छ, को संरक्षक तथा प्रमुख रणनीतिकार हुनुहुन्छ।

उद्यमशीलताले एकजनालाई मात्र फाइदा पु-याउने होइन यसले त सम्पूर्ण समाज तथा देशलाई नै रोजगारीको अवस्था तथा सम्पतिको सिर्जना गरेर फाइदा पुयाउँदछ।

उहाँ नेपाल जीवनले भरिपूर्ण छ भन्नेमा विश्वस्त हुनुहुन्छ। साथै उहाँ नेपालमा प्रतिव्यक्ति २०,००० लिटर पानी छ जुन भारत तथा बंगलादेशको विजुलीको मागलाई पूर्ति गर्नसक्ने सम्भावना छ भन्नेमा विश्वास गर्नुहुन्छ।

नेपालसँग पानी, विजुली उत्पादन गर्न सक्ने सम्भावना तथा

उत्पादित वस्तुलाई बेच्ने बजार दुवै छ। उहाँ सबैलाई नर्वे, जुन तेलको पाँचौं ठूलो उत्पादक हो र सबै तेल निर्यात गर्दछ र आफ्नो घरेलु प्रयोगको लागि विजुली उत्पादन गर्दछ, को अनुभवबाट केही सिक्न सुझाउनुहुन्छ। नर्वेले विजुली उत्पादन परियोजना आफू निकै गरीब भएको बेलामा विदेशी लगानीलाई निम्त्याएर र सोको सुरक्षा गरेर सुरु गरेको थियो।

प्रशस्त सस्तो विजुली उत्पादन भएपछि आलमुनियम उत्पादक विदेशी कम्पनीहरू नर्वेमा उत्पादन गर्न थाले जसले गर्दा चाँडै नै नर्वे आलमुनियमको ठूलो उत्पादक भयो। बढ्दो मागको



कारणले विदेशी कम्पनीहरू नर्वेमा पानीजहाज उद्योग खोल्न आए। त्यसरी नै नेपाल पनि नर्वेजस्तै सम्पन्न बन्न सक्दछ यदि हामीले जलस्रोतलाई राम्रोसँग उपयोग ग-यौं भने।

सम्भावना भए पनि नेपालको स्रोतहरू नराम्रो गरी व्यवस्थापन गरिएका छन्। हामीसँग तेल बिनाको आयल निगम छ, पानी बिनाको नेपाल खानेपानी संस्थान छ र विना विजुलीको विद्युत प्राधिकरण। यी सबै समस्याहरू आफै सिर्जित समस्याहरू हुन्। त्यसो भए सम्भावना तथा वास्तविकताको बीचको खाडललाई कसरी कम गर्ने त? उहाँको विचारमा युवा पुस्ताको यस प्रक्रियामा ठूलो भूमिका हुन्छ।

नेपालमा व्यवसाय गर्नको लागि वातावरणको बारेमा चर्चा गर्दा उहाँले विगतको दशकमा सरकार र माओवादीबीच भएको आन्तरिक द्वन्द्वको कारणले त्यति सुरक्षित महसुस नगरेको बताउनुभयो। द्वन्द्वको समयमा व्यवसाय गर्दाको आफ्नो अनुभव उहाँले साँटनुभयो।

उहाँले भर्खरै बुटवल हाइड्रोपावर कम्पनी खरिद गर्नुभएको थियो त्यसै समयमा विद्रोहीहरूले उहाँको जलविद्युत गृह पड्काए। चरम निराशाले गर्दा उहाँले क्यानडामा बस्नको लागि जानेबारेमा गम्भीर सोच बनाउनुभएको थियो जसलाई उहाँले पछि त्यागिदिनुभयो। हाल उहाँ खुसी नभएका समूहसँग उनीहरूको सवाल बुझ्न तथा उनीहरूको आवश्यकतालाई सकेसम्म समाधान गर्न नजिकमा रहेर काम गर्नुहुन्छ।

अहिलेको समय नेपालको जलविद्युतको इतिहासमा सबभन्दा महत्वपूर्ण समय हो किनकि हाल ५० हजार करोड रुपियाँ यस क्षेत्रमा लगानी भैरहेको छ। अहिलेको लगानीको प्रतिफलले नै नेपालमा जलविद्युतको भविष्य निर्धारण गर्दछ। त्यसैले हामीले लगानी मैत्री वातावरण बनाउनुपर्दछ।

“ तौलिएर जोखिम उठाऊ र अरुको नक्कल गर्नुभन्दा आफै केही नयाँ कुरा सुरु गर कि(नकि नक्कल गर्ने व्यक्ति जहिले पनि जसको नक्कल गरिएको हो ऊभन्दा तल्लो स्तरको नै हुन्छ ”

क्षमताको व्यवस्थापन गर्नु उद्यमीको लागि अर्को महत्वपूर्ण सीप हो किनकि संस्थाविना जस्तोसुकै क्षमतावान उद्यमी पनि धेरै अगाडि बढ्न सक्दैन । क्षमताको व्यवस्थापनको लागि संस्थाको लागि आवश्यक पर्ने व्यक्तिहरूसँग सम्पर्क बढाउनुपर्दछ । उहाँको विचारमा व्यवसायमा साभेदारी एकल स्वामित्वभन्दा बढी राम्रो हुन्छ किनकि साभेदारहरुको बीचको प्रतिस्पर्धाले संस्थाको हित प्रबर्द्धन गर्दछ ।

उहाँले सफल उद्यमीको गुणहरु निम्नबमोजिम उल्लिखित गर्नुभएको छ ।

१. फरक ढङ्गले सोचने, दिउँसै सपना देख्ने हुने ।

२ स्वतन्त्र, सिर्जनशील तथा जुभारु हुने ।

३. एकदमै आशावादी हुने ।

४. यदि आवश्यक तथ्य तथा सूचना भए तत्काल निर्णय लिने ।

५. उद्योगलाई अगाडि बढाउने विचार भएको ।

६. पुराना कामहरुलाई विश्लेषण गरी त्यसबाट पाठ सिक्ने ।

७. विचारलाई वास्तविकतामा बदल्न इच्छाशक्ति तथा रणनीति बनाउने ।

ईफोरएन

अजय घिमिरे

प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, भिवोर बैंक

अजय घिमिरे भिवोर बैंक, नेपाल राष्ट्र बैंकबाट ख वर्गको मान्यता प्राप्त वित्तीय संस्था, को प्रमुख कार्यकारी अधिकृत हुनुहुन्छ। उहाँ एस् इन्स्टिच्युट अफ म्यानेजमेन्ट तथा एस् फाइनेन्सका संस्थापक पनि हुनुहुन्छ।

एमआईटीमा एमबीएको जाँच दिँदाको घटनाले उहाँलाई पछि एस् इन्स्टिच्युट अफ म्यानेजमेन्ट स्थापना गर्न उत्प्रेरित ग-यो। “एक प्रश्नको मैले गलत जवाफ दिएको थिएँ जसलाई मैले परीक्षाको अन्तिमतिर पत्ता लगाएँ। उत्तरपुस्तिकाको अन्तिममा मैले छोटो नोट लेख्दै मैले लिएको गलत अनुमान, जसको कारणले मैले पाएको परिणाममा पुगेँ, को बारेमा ब्याख्या

गर्दै यदि मैले सही अनुमान लिएको भए पुग्ने नतिजाको बारेमा पनि लेखें। म छक्क पने गरी मैले पूर्ण अंक पाएँ। पछि जब मैले मेरो प्राध्यापकलाई सोधें उनले ठ्याक्क जवाफभन्दा पनि मेरो ज्ञानको बढी महत्व हुन्छ भने। यो घटनाले मलाई ठूलो प्रभाव पा-यो किनकि नेपालको शैक्षिक व्यवस्थामा म त्यसको ठीक फरकमा अभ्यस्थ थिएँ। म पछि नेपाल फर्किएर एस् इन्स्टिच्युट



अफ म्यानेजमेन्ट स्थापना गर्ने जसले नेपालको पारम्परिक शैक्षिक व्यवस्थाभन्दा फरक व्यवहारिक तथा समयसापेक्ष शिक्षामा जोड दिन्छ। ”

नेपालको पहिलो उक्त किसिमको शैक्षिक संस्थाको रूपमा उक्त इन्स्टिच्युटको स्थापनापछि उहाँले उद्यमीहरूलाई सहयोग गर्ने समय भएको अनुभूति गर्नुभयो। उहाँले नविल बैंकमा काम गर्दा उपभोक्ता फाइनेन्सको अवधारणा सुरु गर्नुभयो।

उहाँले उक्त अवधारणा सुरु गर्नुभन्दा अगाडि नै नविल बैंकको स्वामित्व परिवर्तन भयो। त्यसले गर्दा नेपालमा उद्यमशील क्रियाकलापलाई सहयोग गर्नको लागि एस् फाइनेन्सको स्थापना भयो। यसको अलावा एस् फाइनेन्सले एस् अपार्टमेन्टमार्फत अपार्टमेन्टको अवधारणा पनि ल्यायो।

सन् २०१० मा देशमा भएको द्वन्द्व तथा अस्थिरताले मन अस्थिर बनाएपछि घिमिरेले सार्वजनिक नीतिमा अध्ययन गर्ने सोच बनाउनुभयो। जोन हफ्किन्स विश्वविद्यालयमा पढ्दा उहाँले एउटा गहन कुरा जान्नुभयो

“आफूले हदै गर्न सक्ने भनेको आफ्नो संसारको सिर्जना गर्ने हो र त्यसलाई सम्भव भएसम्म राम्रो बनाउने र अरु कुराको बारेमा चिन्ता नगर्ने हो। ”

नेपालमा फर्केपछि उहाँले साभेदारीमा भीबोर इन्भेष्टमेन्ट खोल्नुभयो जुन सफल हुन सकेन। सम्भौताहरूलाई लेखेर राख्ने बानीको अभाव तथा कमजोर कानुनी अवस्थाले नेपालमा साभेदारीलाई काम गर्न गाह्रो पर्दछ। त्यसपछि उहाँले भिवोर बैंक खोल्नुभयो हाल जसको उहाँ अध्यक्ष तथा प्रमुख कार्यकारी निदेशक हुनुहुन्छ।

उहाँ पारम्परिक बैंकहरू जोखिम मोल्न खोज्दैनन् जसले गर्दा उद्यमीहरूलाई आवश्यक सहयोग गर्न सक्दैनन् भन्ने विश्वास गर्नुहुन्छ। भिवोर बैंकलाई उहाँ यस्तो संस्थाको रूपमा बयान गर्नुहुन्छ जसले उद्यमीहरूको प्रसार भएको देख्न चाहन्छ र जसको उद्देश्य पुँजीलाई बढीभन्दा बढी उद्यमीको पहुँचमा पुऱ्याई उनीहरूको उत्पादकत्व बढाउने हो।

घिमिरेको विचारमा पुँजीको अभाव उद्यमीको लागि बाधाको रूपमा आउनु हुँदैन किनकि महत्वपूर्ण कुरा भनेको उक्त मानिसको विचार तथा जुभारूपन नै हो। उहाँको विचारमा उद्यमशीलतालाई प्रबर्द्धन गर्नको लागि सम्भौताहरूको कडा कार्यान्वयन हुनुपर्ने, लगानी गर्नको लागि सही मानिस भेटाउनुपर्ने, कडा कानुनी शासन तथा युवा उद्यमीहरूले साँट्न तथा सिक्न पाउने एक मञ्चको आवश्यकता रहेको छ। व्यवसाय गर्नको लागि राजनीतिमा संलग्न मानिसहरूसँग पहुँच हुनु आवश्यक छ र संस्थामा काम गर्ने कोही कर्मचारीतन्त्रसँग काम गर्न सक्ने हुनु जरुरी छ। उद्यमीमा हुनुपर्ने आधारभूत गुणहरूमा जुभारूपन, विचारलाई बेच्न सक्ने खुबी, मानिसहरूसँग भिन्न सक्ने तथा उनीहरूलाई विचारमा सहमत गराउन सक्ने खुबी, सवालको बारेमा लगाब तथा व्यवसायिक वातावरण तथा राजनीतिको गहिरो बुझाइ आदि पर्दछन् भन्ने घिमिरेलाई लाग्दछ।

ईफोरएन

इच्छा बहादुर तामाङ प्रबन्ध निर्देशक, (सिभिल होमको) सिभिल ग्रुप

इच्छा बहादुर तामाङ सिभिल ग्रुप, नेपालको द्रुततर गतिमा बढिरहेको तथा सबभन्दा ठूलोमध्येको एक व्यवसायिक समूह जसमा सिभिल होम्स, सिभिल मर्चेन्ट वित्तीय संस्था, सिभिल से भिड एन्ड क्रेडिट सहकारी संस्था, सिभिल व्यवसायिक कम्पेल्स, सिभिल ट्रेडिङ कम्पनी, सिभिल इन्टरनेशनल कनसल्ट यान्ट तथा स्थापनारत एक बैंक छन्, को संस्थापक तथा अध्यक्ष हुनुहुन्छ। पूर्वी नेपालको ओखलढुङ्गामा जन्मिएका गुरुडले सोभियत रुसमा विद्युतीय इन्जिनियरिङको अध्ययन गर्नुभयो र सन् १९८९ को सोभियत संघको पतन तथा त्यसपछिको आर्थिक कठिनाइको प्रत्यक्ष अनुभव गर्नुभयो। रुबलको अधिक अवमूल्यनले गर्दा इच्छा, जो रुसमा छात्रवृत्तिमा पढिरहनुभएको थियो, लाई बढिरहेको वस्तुहरूको मूल्यलाई धान्न गाह्रो पयो।

“मैले बाँच्नको लागि व्यवसाय सुरु गरें।”

नेपाली विद्यार्थीहरूले ल्याएका चिनीयाँ सामानहरू रुसीहरूलाई बेच्थे। मेरा साथीहरूले पनि १५ कम्प्युटर ल्याएर रुसीहरूलाई बेचे। सोभियत संघको पतनपछि रुसीहरू अँग्रेजी सिक्न निकै इच्छुक थिए र हामीले उनीहरूलाई सहयोग गरेर पैसा कमायौं। हामीले त्यस्ता योजनाहरूको नाफाबाट आफ्नो शिक्षा पूरा गर्यौं। त्यो मेरो उद्यमीको पेसाको सुरुवात थियो”, भन्नुहुन्छ इच्छा तामाङ।

नेपालमा फर्केपछि उहाँले परामर्शदाता इन्जिनियरको रूपमा काम सुरु गर्नुभयो तर तत्कालीन द्वन्द्वको कारणले उहाँको काम कठिन बनायो। व्यापार नै गाह्रो समयमा बाँच्ने एउटै आधार भएकोमा विश्वस्त हुँदै उहाँले १२ इन्जिनियरहरूको समूह बनाएर सिभिल को अपरेटिभ भन्ने कम्पनी स्थापना गर्नुभयो जुन पछि सिभिल ग्रुपमा परिणत भयो। सिभिल ग्रुपले नेपालमा पहिलोपटक हाउजिङको अवधारणा ल्यायो जसलाई अन्य व्यापारिक समूहहरूले पनि पछ्याए। हाउजिङको सफलताले



गर्दा वित्तीय संस्थाहरूले गाडी, जग्गा जस्ता वस्तुहरूको खरिदमा ऋण प्रदान गर्न लागे।

सिभिल होम्सले २५ रोपनी जग्गा लिएर आफ्नो काम सुरु

गर्दा कम्पनी घर बनाएर बेच्ने स्थितिमा थिएन। होम्सले कम पुँजी तथा विज्ञतामा नै काम सुरु गरेको थियो तर कम्पनीले हाउजिङ अवधारणाको बारेमा कम्प्युटर एनिमेशन गरिएका विज्ञापनलाई टीभी च्यानलहरूमा प्रसारण गरेर आम मानिसमा सकारात्मक धारणा बनाउन सिकेका थियो जसको कारणले काठमाडौंका मानिसहरूले उक्त अवधारणा प्रति राम्रो प्रतिक्रिया दिएका थिए।

उक्त समूहले दास्रो चरणमा कलंकीमा ९५ रोपनीमा अपार्टमेन्टहरू बनायो जसपछि सुनाकोठीमा आफ्नै मल, स्वास्थ्य केन्द्र, सिनेमा हल भएको उपग्रहीय बजार बनायो। हाल यो समूहले चौथो चरणमा २०० रोपनी जग्गामा काम गरिरहेको छ। उहाँको भनाइमा ३ दर्जनभन्दा बढी हाउजिङ कम्पनी भए पनि काठमाडौंमा घरको माग पूर्ति गर्न सकिएको छैन। उहाँ धेरै मानिसहरू सहरतिर बसाइँ सरिरहेका तथा त्यहाँको जग्गाको भाउ बढेकोले रियल स्टेटका लगानीकर्ताहरूलाई ठूलो अवसरहरू रहेको देख्नुहुन्छ। उहाँले स्तरीय किनमेल केन्द्रको अभाव देख्नुहुन्छ त्यसैले सिभिल ग्रुपले अत्याधुनिक प्रविधि जडित अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको ‘सिभिल मल’ को निर्माण गरिरहेको छ।

उहाँ हाल रियल स्टेट व्यवसायीहरूलाई परिवर्तन भैरहने सरकारको कारणले आउने मनपरी निर्णयबाट जोगाउन नेपालमा रियल स्टेट कानून निर्माण गर्ने काममा लाग्नुभएको छ। रियल स्टेटको व्यापारमा आएको वृद्धिले धेरै सहयोगी व्यवसाय तथा रोजगारीहरूको सिर्जना भएको उहाँ बताउनुहुन्छ।

व्यवसायमा भएको वृद्धिसँगै सक्षम रियल स्टेटको मूल्याङ्कनकर्ता, बजार व्यवस्थापक, बिक्रेता, कानून व्यवसायी, ग्राफिक डिजाइनर, एनिमेटर तथा आर्किटेक्टहरूको आवश्यकता भएको औल्याउनुहुन्छ। यसको कारणले धेरै पुँजी नभएका युवा

उद्यमी तथा व्यवसायीहरूले रियल स्टेट व्यापारमा भाग लिन सक्ने उहाँ बताउनुहुन्छ ।

तामाङ नेपालीहरूलाई ऋण तथा दलालहरूप्रति सकारात्मक सोच बनाउन आग्रह गर्नुहुन्छ । “पश्चिमी समाजमा मानिस ऋणमा नै जन्मन्छ र ऋणमा नै मर्दछ तर नेपाली समाजमा ऋण लिनुलाई अपराध गरेसरहको ठानिन्छ”, उहाँ भन्नुहुन्छ । उहाँको विचारमा यस्तो सोचाइले व्यवसायिक वातावरणलाई विगार्दछ किनकि ऋणको डरले मानिसहरूलाई नयाँ काम सुरु गर्न र अर्थतन्त्रमा सहभागी हुनबाट बञ्चित गराउँदछ । दलालहरू व्यवसायिक कारोबारलाई सहजीकरण गर्न एकदमै महत्वपूर्ण हुन्छन् र अर्थतन्त्रका एकदमै अभिन्न अंग हुन् । तर उनीहरूको व्यवसायसँग जोडिएको नकारात्मक पहिचानले उनीहरूलाई आफ्नो व्यवसायलाई राम्रो ठानेर अर्थतन्त्रलाई सुदृढ बनाउन बाधा पुगिरहेको छ ।

उहाँको आफ्ना कर्मचारीलाई उत्प्रेरित गर्ने केही तरिका छन् कि भन्ने प्रश्नको जवाफमा उहाँ भन्नुहुन्छ एक उद्यमीसँग आफ्नो व्यवसायसँग सम्बन्धित सबै क्षेत्रका क्रियाकलापका बारे मा जानकारी हुनु तथा तिनमा सहभागी हुनु जरुरी छ । एक उद्यमीले आफूसँग काम गर्ने कर्मचारीहरूसँग छलफल गरी उनीहरूको क्षमताका आधारमा उनीहरूलाई काम लगाउनुपर्दछ । समान सहभागिता तथा जिम्मेवारी उत्प्रेरणा गर्ने एक राम्रो रणनीति हो ।

“भर्खर उद्यम सुरु गरेको व्यक्तिले आवश्यक परेको बेलामा सबै काम गर्न तयार हुनुपर्दछ ।”

ईफोरएन

बोजोर्न सोडरवर्ग सामाजिक उद्यमी, संस्थापक, वेबसर्च प्रोफेसनलस्

२८ वर्षीय बोजोर्न सफलरूपमा सञ्चालन भैरहेका तीन कम्पनीसँग संलग्न छन् जसमध्ये दुई नेपालमा छन् भने एक स्वीडेनमा ।

रोमाञ्चक, चुनौतीपूर्ण तथा स्वीडेनमा पाइनेभन्दा फरक किसिमको अनुभवको खोजीमा नेपालमा आएका १९ वर्षीय बोजोर्न सोडरवर्ग बाल मन्दिरमा स्वयंसेवकको रूपमा बस्नुभयो । बसाइको क्रममा उहाँले देशका युवाहरूमा नयाँ काम गर्ने सम्भावना देख्नुभयो । युवाहरूको अमेरिकालगायत विदेशमा जाने प्रवृत्तिको साँटो उहाँले नेपालमा नै कागज पुनः प्रसोधन गर्ने वातावरण प्रा. लि. तथा सूचना प्रविधि आउटसोर्सिङ गर्ने वेबसर्च प्रोफेसनलस् प्रा. लि. खोल्नुभयो ।

स्वीडेनी सरकारले आफ्ना नागरिकलाई सुरक्षा कारणले नेपाल भ्रमण नगर्न सचेत गराइरहेको भए पनि बोजोर्न दृढ थिए र बैंकहरूलाई सुरुको २०,००० डलरको पुँजीको लागि मनाउन पहल गर्न थाले । सुरुको दिनको कठिनाइबाट उनले रमाइला पाठहरू सिके ।

**पहिलो शिक्षा: उद्यमी बन्नको लागि पैसा चाहिँदैन
ग्राहक चाहिँन्छ ।**

कम्पनी खोल्नको लागि पैसा खर्च गर्ने होइन पैसा कमाउनको लागि कम्पनी खोल्ने हो । यसलाई दिमागमा राखेर उहाँ स्वीडेन जानुभयो र दुइटा ग्राहक, उनीहरूले पाइरहेको स्तरको सेवालाई आधा सस्तोमा बनाइदिने वाचाका साथ, पक्का गर्नुभयो । ती ग्राहकहरू उहाँको लागि बजारको अनुसन्धान गर्ने मा(

ध्यम भए । उहाँको काम गर्ने तरिकामा उहाँ सिद्धान्त पढेर भन्दा पनि काम गर्दै सिक्नेमा बढी विश्ववास गर्नुहुन्छ । उहाँ भन्नुहुन्छ, “धेरै मानिसहरू कम्पनी खोल्न एक खालको प्रक्रिया र व्यापारिक योजनाको आवश्यकता पर्दछ भन्ने ठान्दछन् । तर वास्तवमा तपाईंलाई कम्पनीको सुरुवात गर्न वेबसाइट, व्यापारिक योजना तथा विज्ञापन पुस्तिकाको आवश्यकता पर्दैन केवल पैसा बनाउन सुरु गरे हुन्छ ।



मानिसहरूले कुनै व्यवसाय सुरु गर्न राम्रो विचार खोज्न गर्ने कसरतको बारेमा चर्चा गर्दै उहाँले भन्नुभयो राम्रो विचार हुँदा कुनै व्यवसायको सफलता सुनिश्चित हुँदैन ।

जब तपाईंसँग पहिलो ग्राहक हुन्छ तपाईंसँग बजार अनुसन्धान तथा कम्पनी हुन्छ ।

दोस्रो शिक्षा : विचारभन्दा आँट तथा लगाव हुनु बढी महत्वपूर्ण हुन्छ । काममा संलग्न लगावले कुनै पनि विचारलाई राम्रो विचार बनाउँदछ ।

पुरानो सुत्र भनेको यदि तपाईंले काम मन पराउनुभएको छ भने तपाईंलाई काम गरिरहेको भन्ने पनि लाग्दैन । उहाँले अगाडि थप्नुभयो उद्यमशीलता भनेको कुनै विचारलाई लिएर कडा मेहनत गरी त्यसलाई हासिल गर्नु हो किनकि व्यवसाय स्थापना गर्न समय लाग्दछ । त्यसैले उक्त समयमा उद्यमीसँग दुई गुणहरू हुनुपर्दछ, धैर्य तथा कडा मेहनत ।

तेस्रो शिक्षा, “असफल हुन कहिले नडराऊ बरु कहिल्यै असफल नहुनेमा चिन्ता गर ।

प्रायःजसो मानिसहरू असफलताको डरले व्यवसाय सुरु गर्न हिचकिचाउने सन्दर्भमा उहाँले अलि फरक शैली लिनुभएको छ ।

कहिल्यै असफल नहुनेहरूले नयाँ केही पनि गरेका हुँदैनन् । नयाँ चीजहरू सिर्जना गर्न कहिल्यै नडराऊ किनकि उद्यमीले गर्ने काम नै नयाँ चीज बनाउने तथा नयाँ विचार, जति सानो भए पनि, लाई काम गरेर मूर्त रूप दिने हो । ”

नेपालमा व्यवसाय सुरु गर्न के के समस्या छन् ?

भ्रष्टाचार नेपालमा व्यवसाय सुरु गर्नको लागि एक ठूलो निरुत्साहन हो । कर्मचारीतन्त्रले यहाँ तपाईंबाट पैसा असुल्न खोज्छ जुन स्वीडेनको भन्दा फरक हो ।

तपाईंको विचामा विदेशी लगानीकर्ताहरु नेपालमा लगानी गर्न सुरक्षित छन् ?

केही कुराहरु गर्ने हो भने नेपालमा विदेशी लगानीको लागि उचित वातावरण बनाउन सकिन्छ । केही सुझावहरु :

दस्तावेजहरु अंग्रेजीमा हुनुपर्छ ।

लोडसेडिड हुनुहुँदैन ।

जबरजस्ती गरिने बन्दले पुर्याउने बाधा व्यवधान हुनुहुँदैन ।

तपाईंले सामाजिक योगदान र व्यवसायको आर्थिक पक्षको बीचमा द्वन्द्व पाउनुभएको छ ?

मैले त्यस्तो द्वन्द्व भोगेको छैन । मैले जेहेन्दार विद्यार्थीहरुलाई काठमाडौं विश्वविद्यालयमा पढ्नको लागि छात्रवृत्ति प्रदान गर्दछु र उनीहरुलाई मेरो कम्पनीमा चार वर्ष काम गराउँदछु । यसको अलावा म सामाजिक योगदान तथा फाइदाको बीचको बाटो लिन्छु ।

कुनै व्यवसायिक अवस्थामा यदि ग्राहकले बढीभन्दा बढी सेवा माग्थो र अन्त्यमा लागेको मूल्य बढी भएको भन्दै तिरेन भने तपाईं के गर्नुहुन्छ ?

त्यस्तो अव्यवसायिक स्थिति आउन नदिन पहिला नै सबै कुरा

स्पष्ट पार्न जरुरी हुन्छ । ग्राहकलाई आफ्नो वस्तु वा सेवाको नमुना दिनुहोस् र त्यसलाई परीक्षण गर्न लगाउनुहोस् । यदि उनीहरुलाई उक्त वस्तु वा सेवा मन पर्यो भने त्यसको मूल्य भन्नुहोस् । तर यो सम्झनुहोस् कुनै ग्राहकहरु काम गर्न नै नसकिने हुन्छन् र उनीहरुलाई छोड्दिनुपर्दछ ।

“असफल हुन नडराऊ”

ईफोरएन

प्रबल गुरुड

अन्तर्राष्ट्रिय फेसन डिजाइनर, न्युयोर्क,
अमेरिका

“म प्रयास नै नगरेको भनेर
पछुताउनुभन्दा बरु गल्ती नै
गर्छु”

प्रबल गुरुडको सार माथिको उक्तिले झल्काउँदछ, हाल न्युयोर्कमा फेसन व्यवसायमा राम्रो गरिरहेको तथा नेपालमा हुर्किरहेको एक बालकको रूपमा पनि। उहाँको सपना काठमाडौंको सेन्ट जेभियर्स स्कूलमा पढ्दादेखि सानै उमेरमा सुरु भएको थियो। उहाँ आफूलाई एकदमै तीक्ष्ण बुद्धिको नभएको स्वीकार्नुहुन्छ। परिवारको सहयोगले उहाँ आफ्नै संसारमा रम्ने गर्नुहुन्थ्यो। उहाँ आफ्ना विचार तथा डिजाइनलाई स्कूलका किताब, कोने कागज तथा भित्तामा जहाँ पायो त्यही कोर्ने गरेको सम्भन्नुहुन्छ।

उहाँको कामको पहिलोमध्येको प्रशंसक उहाँकी आमा हुनुहुन्थ्यो र उहाँले जहिले पनि प्रबलको सिर्जनशीलतालाई प्रोत्साहित गर्नुहुन्थ्यो। प्रबलको विश्वासमा यो सहयोग नै उहाँको सबै सफलताको पछाडिको प्रमुख कारण हो जसले उहाँलाई उच्च फेसन जगतमा आफ्नो जगमा उभिन निरन्तर उत्प्रेरणा तथा शक्ति प्रदान गर्दछ।

उहाँले सपनाको खोजीमा लिएको सबैभन्दा हिम्मतिलोमध्ये

को एक कदम आफ्नो व्यवसाय सुरु गर्न उहाँले भारतको नेशनल इन्स्टिच्युट अफ फेसन टेक्नोलोजीमा पढ्न गएको हो। पढाइको सिलसिलामा उहाँले विभिन्न स्थानीय उत्पादन तथा फेसन गृहहरूमा भारतको फेसन उद्योगको अधिक वृद्धि भैरहेको समयमा मनिष अरोराजस्ता स्थापित नामहरूसँग काम गर्ने मौका पाउनुभएको थियो। भारत तथा अन्य देशहरूमा पाएको



अनुभवको साथ उहाँले न्युयोर्कमा सरेर आफ्नो व्यवसायको सबभन्दा ठूलो जोखिम उठाउनुभयो। सम्भवतः संसारकै

फेसन राजधानीको रूपमा रहेको उक्त सहरले कडा चुनौतीहरू प्रस्तुत ग-यो तर उहाँ आफ्नो सपनालाई पछ्याएर आफ्नै एक क्षेत्र बनाउनेमा दृढ हुनुहुन्थ्यो। उहाँ न्युयोर्कमा सर्नु गल्ती हुनसक्थ्यो भन्नेमा सचेत हुनुहुन्थ्यो तर उहाँले प्रयास नगरेको पछुतावभन्दा बरु गल्तीसँगै बाँच्ने निर्णय गर्नुभयो।

भाग्यवश उहाँको न्युयोर्कमा सर्ने निर्णय राम्रो भयो। परिवारको प्रोत्साहन तथा सहयोगको साथ वर्षौंको कडा मेहनत, धैर्यले फल दिन लागेको थियो र उहाँले उच्च फेसनको दुनियाँमा आफ्नो प्रभाव पार्न लाग्नुभएको थियो। पार्सन्स स्कूल अफ डिजाइनमा पढ्दाखेरि डोना केरनको लागि सहयोगीको भूमिकामा काम गरेदेखि सिन्थिया राउलीको डिजाइन टोलीमा परेको होस् वा बिल ब्लासमा डिजाइन निर्देशक बनेको र अमेरिकी प्रथम महिलाले लगाएको कपडा डिजाइन गरेको मा होस् प्रबल गुरुडले लामो यात्रा तय गर्नुभएको छ। २००९ मा आर्थिक मन्दीको बावजूद आफ्नै संकलन प्रबल गुरुडको सुरुवात गरेर उहाँको सपना साकार भयो। उहाँले न्युयोर्कका मोडेलिङ उद्योग, उत्पादन गृह तथा फेसन जगतका व्यक्तिहरू उहाँको यात्रामा सहयोगी बनेको सम्भन्नुभयो जुन उहाँको विचारमा उहाँलाई न्युयोर्क तथा त्यसका फेसन गृहहरूमा आफूलाई घरमै भएको जस्तो लाग्ने कारण हुनसक्दछ।

सफल तथा चर्चित पहिचान बनाएका प्रबल विनम्र छन्। उहाँ आफ्नो पुर्ख्यौलीप्रति गर्व गर्नुहुन्छ र आफ्ना हरेक अन्तरवार्तामा नेपालको नाम भन्न छुटाउनुहुन्न जुन उहाँको आफ्नो देशलाई संसारमा चिनाउने एक सानो तरीका हो। तर उहाँ लोडसे डिड, ट्राफिक जाम, प्रदूषणजस्ता देशका विद्यमान समस्याप्रति सचेत हुनुहुन्छ। उहाँ आफ्नो विश्वस्तरमा प्रतिस्पर्धा गर्न सबै क्षमतालाई नेपालको हुर्केकोले नै विकसित भएको हो भन्नुहुन्छ।

हरेक मानिसले यहाँ के सही छैन भनेर गुनासो गर्न

सक्दछन् तर चुरो कुरो भनेको हामीले त्यसको बारेमा के गछौं भन्ने हो भन्ने कुरामा जोड दिनुहुन्छ ।

उहाँको हरेक युवा नेपालीलाई सुझाव भनेको आफ्नो सपनालाई पछ्याऊ । सफलताको मुख्य कारण भनेको कडा मेहनत र धैर्य हो ।

उहाँ नेपालीलाई एक अर्काको सफलतालाई मनाउन आग्रह गर्नुहुन्छ जसले गर्दा हामी सामूहिकरूपमा अगाडि बढ्न सक्छौं ।

ईफोरएन

अनिल शाह

प्रमुख कार्यकारी निर्देशक, मेगा बैंक

अनिल केशरी शाह, मेगा बैंकको हाल प्रमुख कार्यकारी निर्देशक, चिरपरिचित नाम हो। उहाँकै शब्दमा उहाँ परिवर्तन मन पराउनुहुन्छ र त्यसमा नै सफल हुनुहुन्छ। उहाँले आफ्नो जीवनको कथा आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल, समृद्धि तथा चेन्ज फ्युजनले अप्रिल २९, २०१० मा आयोजित अन्तिम बिहिबार कार्यक्रममा करीब ८० जना युवा उद्यमीको माझमा बताउनुभयो।

उहाँको जीवनको मन्त्र नै परिवर्तन भएको छ। बाल्यकालमा उहाँले नेपाल र भारतका गरी सात विभिन्न स्कूलहरूमा पढनुभयो। त्यसपछि उहाँले अमेरिकाको वाशिङ्टनमा कलेज पढ्न जानुभयो। उहाँ नेपालमा केही गर्न भनेर जब आउनुभयो उहाँले वाल्ट डिज्ने चलचित्र निर्माणमा काम गर्नुभयो। यो युवा अनिलको लागि वातावरण तथा स्थानहरूको परिवर्तनको सुरुवात थियो। उहाँ ती परिवर्तनका दिनहरूमा सँगालेको अनुभवलाई आफूलाई क्रान्तिकारी परिवर्तन भएको देश नेपालजस्तोमा बस्नको लागि तयार पारेको जस दिनुहुन्छ।

बैंकिङ क्षेत्रमा उहाँको पहिलो काम भनेको नेपाल ग्रीनलेज बैंक, जुन पछि स्टयान्डर्ड चाटर्ड बैंकमा परिणत भयो, बाट सुरु भयो। उहाँले त्यहाँ महिनाको ३,५०० रुपियाँको तलबमा सहायकको भूमिकाबाट काम सुरु गर्नुभएको थियो र पछि उहाँ उपभोक्ता बैंकको प्रमुख तथा प्रमुख सञ्चालन अधिकृत हुनुभयो। उहाँको व्यवसायमा परिवर्तन आउँदै थियो र उहाँ त्यहाँबाट नबिल बैंकमा जानुभयो र त्यहाँ एक वर्षमा नै प्रमुख कार्यकारी निर्देशक बन्नुभयो। उहाँको प्रमुख कार्यकारीको पाँच

वर्षको कार्यकालमा उक्त संस्थाले अभूतपूर्व सफलता हासिल गयो र नेपालको एक नम्बरको बैंक बन्यो। हाल उहाँ मेगा बैंकको प्रमुख कार्यकारी अधिकृत हुनुहुन्छ। शाहको अनुसार मेगा बैंकले समावेशीतालाई व्यवहारिक तथा आदर्श अर्थमा आत्मसात् गरेको छ। यसमा ६३ जिल्लाका १२०० प्रबर्द्धक



रहेका छन् र उनीहरू प्रायःजसो सबै मध्यम वर्गका छन् र उनीहरूको लगानी ११ लाखदेखि १ करोडसम्म छ।

नेपालमा सफल उद्यमी वा व्यवसायी बन्न सबैको बसमा हुँदैन। शाहको अनुसार

नेपालमा व्यवसाय गर्दा
सम्भन्नुपर्ने पहिलो कुरा आफू

“नेपालमा व्यवसाय गरिरहेको
ख्याल गर्नुपर्दछ र गुनासो गरेर
वा अरुलाई दोष दिएर केही
फाइदा हुँदैन।”

आफ्नो आराम क्षेत्रबाट बाहिर आएर व्यवस्थासँग काम गर्न प्रयास गर्नु नै सफलताको सुत्र हो। “जबसम्म तपाईंले व्यवस्थासँग काम गर्न सक्नुहुन्न तपाईं सफल हुन सक्नुहुन्न र जब तपाईं व्यवस्थासँग काम गर्न सक्नुहुन्छ सफलता तपाईंको नै हो”, भन्नहुन्छ शाह। आफ्नै उदाहरण दिँदै शाह भन्नुहुन्छ, “मैले कुनै नयाँ पाङ्ग्रा आविष्कार गरेको छैन। मैले त केवल विभिन्न ठाउँबाट विभिन्न पाङ्ग्राहरू लिएर तिनीहरूलाई सही ठाउँमा राखेर सफल भएको हुँ। म कुन चीजले कहाँ काम गर्दछ हेर्दछु र म सही पाङ्ग्रालाई सही ठाउँमा राख्दछु र आफ्नो काम सुरु गर्दछु। यदि आफ्ना प्रतिस्पर्धीहरूभन्दा अगाडि हुने हो भने उनीहरूको सफलता तथा असफलताबाट सिक्नुपर्दछ।”

उहाँले विगतका वर्षहरूमा विभिन्न ठाउँमा गरेको नेतृत्वको बारेमा उहाँको सिद्धान्त यस्तो छ कि यदि ती संस्थाहरू जहाँ उहाँले नेतृत्व दिनुभयो ब्यान्ड वा अर्केष्ट्रा हुन् भने उहाँ चाहिँ त्यसको कन्डक्टर वा सञ्चालक। उहाँले आफ्नो अर्केष्ट्रालाई विश्वास गर्नुभयो र जसले उक्त अर्केष्ट्रामा बाजा बजाए सबै ले उहाँभन्दा राम्रोसँग बाजा बजाउन जान्दथे। उहाँको जिम्मेवारी भनेको ती सबैलाई एकै ठाउँमा ल्याएर नतिजा निकाल्ने थियो। उहाँको भनाइमा नेतृत्व गर्नेले केवल तीन कुरामा मात्र

ध्यान दिए पुग्दछ। पहिलो, आफूले काम गरेको व्यक्तिलाई बुझ्नुहोस्, त्यसपछि कामको बारेमा बुझ्नुहोस्, त्यसपछि कुन समयमा काम सक्काउनुपर्ने हो त्यो बुझ्नुहोस् र अन्त्यमा उक्त लक्ष्यलाई पूरा गर्न कुन शैलीको नेतृत्वको उपयोग गर्ने हो त्यो निर्णय गर्नुहोस्।

उहाँले साना तथा मझौला व्यवसायहरु सुरु गरिरहेका तथा गरिसकेका उद्यमीहरूसँग अन्तरक्रिया गर्दै उनीहरूलाई बैंकिङको तर्फबाट यो उचित समय हो भन्नुभयो किनकि परम्परागत बजारको लागि बढी नै बैंकहरु छन्। २८ बैंकहरु उच्च व्यवसायको पछाडि दौडिरहेको सन्दर्भमा उनीहरूले नयाँ बजार खोज्ने पर्दछ र त्यो बजार भनेको साना तथा मझौला व्यवसाय नै हुन्। नेपालका हरेक घरमा कम्तीमा एक सटर छ र हरेक सटरमा साना तथा मझौला व्यवसाय छन्। यदि तपाईं साना तथा मझौला व्यवसायमा हो भने यो तपाईंको समय हो किनकि बैंकहरुले नयाँ बजार खोज्ने बेला आएको छ।

उहाँले दिनुभएका केही सुझावहरु:

“सहभागी बन जसको अर्थ सबै कुरा छोडेर राज(नीतिमा लाग्नु भनेको होइन र त्यो भनेको कोठामा कफी खाएर गफ गर्ने भनेको पनि होइन। हामीले सहभागी भएर कुरा गर्नुपर्दछ किनकि यदि हामी छेउमा बसिरह्यौं भने हामीलाई अरुले राम्रो काम गरेनन् भन्ने अधिकार हुँदैन। हामी कसैको विरुद्धमा होइन हाम्रो आवाज सुनाउनको लागि सक्रिय हुनुपर्दछ।”

म नेपाल आउन मन पराउँछु किनकि म सबैलाई खुसी भएको देख्न सक्दछु। पानी थाप्नको लागि छ घण्टा

हिड्नु परे पनि वा औषधिको अभावमा भाडापखाल(टाट) मरिरहेको भए पनि सबैजना सधैं मुस्कुराइरहेका हुन्छन्। हाम्रो सन्तुष्टि धेरै कम भएकोले हामीसँग विश्वको सबभन्दा अग्लो हिमाल छ र हामी त्यसमा चाँडै चढ्दछौं। अचेतन रूपमा हाम्रा दुई ठूला छिमेकीसँग हाम्रो ठूलो लघुताभास छ। हामी पढ्नको लागि, तीर्थको लागि वा मर्नको लागि बनारस जान्छौं तर जब भारतबाट फर्कन्छौं तब हामी उनीहरूका नाम काढ्न थाल्छौं। युवा पुस्ता देखेर उहाँलाई खुसी हुन्छ किनकि उहाँको विचारमा यो विचारमा परिवर्तन हुँदैछ।

नेपालका उत्तम दिमागहरुले देशलाई बाहिर गएर सेवा गर्न सक्दछन्। उनीहरूबाट पैसामात्र आउने होइन कि सीपहरु पनि आउँदछन्। उहाँले त्यो बृटिस गोर्खाको उदाहरणबाट देख्नुभएको छ। यदि हामीले सही राज(नीतिक) वातावरण बनाई राम्रो संविधान लेख्यौं भने नेपालले ती सिपालु नेपालीहरूलाई देशमा फिर्ता ल्याउन सक्दछ।

ईफोरएन

चन्द्र तिवारी संस्थापक, नीना एन्ड हेगर

नेपाली मासु प्रसोधन बजारमा चन्द्र तिवारी एक चिरपरिचित नाम हो । उहाँले उद्यमीको रूपमा आफ्नो अनुभव तथा यात्रा लाई मे २७, २०१० मा आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल, समृद्धि द प्रोस्पेक्टि फाउन्डेसनले आयोजना गरेको अन्तिम विहीबार कार्यक्रममा बाँड्नुभयो ।

सानो मासु पसलबाट सुरु गरेर नीना एन्ड हेगरजस्तो ब्रान्डको सामान नेपाली बजारमा बेच्नु रातारातको काम होइन । १५ वर्षको कडा मेहनत तथा उपभोक्तालाई उच्चस्तरको सामान बेच्ने उहाँको समर्पणको कारणले नै उहाँलाई सफल बनायो ।

“पकाउनु मेरो सोख थियो र यसले नै मलाई मासु उत्पादन क्षेत्रमा ल्यायो”,

मासु प्रसोधनमा कुनै औपचारिक तालिम नलिनुभएको तिवारीले पुस्तकालयमा गएर उक्त विषयका किताबहरु खोजेको तथा पाउन सक्ने कुनै पनि सहयोग लिएको सम्झनुभयो । तत्कालीन समयमा ससेज नेपालमा नयाँ तथा लोकप्रिय थियो र चन्द्र त्यसलाई कसरी बनाउने रहेछ भनेर उत्सुक हुनुभएको थियो । त्यस उत्सुकताले उहाँलाई कलकत्तासम्म पु-यायो । उहाँलाई त्यहाँ ससेज किन्दा त्यसलाई कसरी बनाइन्छ भन्ने भनिएको थियो । दुर्भाग्यवश, जब उहाँ त्यहाँ पुग्नुभयो उहाँकै भनाइमा

पसलेले चलाखी गरेर कसरी बनाइन्छ भन्ने नदेखाइकन सामान बेच्यो । जसको कारणले उहाँ केही नजानीकनै फर्कनुभयो तर त्यसले उहाँलाई निरुत्साहित गरेन । उहाँ घर फर्केर श्रीमतीको सहयोगले भान्सामा प्रयोग गर्न थाल्नुभयो । उहाँको ससेज बनाउनको लागि एक छाप्रो पनि थियो तर धेरै कामहरु उहाँले भान्सामा नै गर्नुहुन्थ्यो । उहाँसँग दुई रेफ्रिजरेटर थिए जहाँ उहाँ आफ्नो घरेलु उत्पादनलाई भण्डारण गर्नुहुन्थ्यो र यसको



साथै उहाँले ससेज बजारमा बेच्न पनि थाल्नुभयो ।

“हरेक दिन मेरो लागि अभ्यासजस्तै थियो र मैले आफ्नो तरिकालाई सुधार गर्दै राम्रो बनाएँ ” , भन्नुहुन्छ

तिवारी । एकजना साथीले उहाँलाई एक जर्मन हेगरसँग परिचय गराइदिनुभयो र उहाँहरुले मासु प्रसोधन तथा त्यसको तयारीका तरीकाको बारेमा छलफल गर्न थाल्नुभयो ।

उहाँको काम हेरेर हेगरले उहाँको काम गर्ने तरिका बिल्कुल गलत भएको बताउनुभयो र यदि साँच्चै सिकेर यो व्यवसायमा लाग्ने हो भने उहाँलाई जर्मनी जान सल्लाह दिनुभयो । उहाँले तिवारीलाई उक्त भ्रमणको तयारी आफूले नै गरिदिने बताई तिवारीलाई कागजपत्र तयार पार्न भन्नुभयो । उहाँलाई पशुपालन तालिममा जर्मनी जानको लागि दुई वर्ष लाग्यो । उहाँले त्यहाँ दुई वर्ष तालिम लिनुभयो र त्यसपछि एक वर्ष व्यापारको सीपहरु सिक्नुभयो । उहाँको तालिममा एक वर्ष पुरानो शैलीको मासु प्रसोधनको बारेमा थियो भने अर्को वर्षको तालिम विकसित प्रविधिमा आधारित थियो । हाल उहाँको काठमाडौँस्थित कारखानामा दुवै प्रविधिका औजारहरु छन् ।

उहाँले दुई वर्षको तालिम सिध्याएपछि उहाँलाई केही हासिल गरेको जस्तो अनुभूति भयो किनकि धेरै मानिसहरु यसमा अनुतिर्ण हुन्छन् र कसैले त्यसलाई भ्याउन पाँच छ वर्ष पनि लगाउँदछन् । उहाँको उमेर, इच्छा तथा कडा मेहनतले गर्दा उहाँलाई सबैले तारिफ गरे र उहाँ बुचर सेफ बन्नुभयो । उहाँले घरमा बढी प्रभाव पार्न सक्ने भएकोले जर्मनीमा काम गर्नेभन्दा घर फर्किएर नै अभ्यास गर्ने निर्णय गर्नुभयो । ब्राम्हण परिवारबाट आएर मासु काट्ने काम गर्नाले व्यवसायको सुरुतिर उहाँलाई नातेदारहरुले गाली पनि गरे । तर उहाँको नीना एन्ड हेगरका सामानहरुको लोकप्रियताले अहिले त्यसमा परिवर्तन आएको छ ।

उहाँ आर्थिकरूपमा सबल नभएकोले व्यवसाय सुरु गर्नु सजिलो काम थिएन । उहाँले सामान पुयाउन साइकलको भर पर्नु पर्दथ्यो । उत्पादनको चरणपछि बजार प्रवर्द्धन गर्ने काम

अर्को चुनौतीको रूपमा आयो । मानिसहरूले धेरै मूल्यको बारेमा प्रश्न उठाइरहेको बजारमा सामा आपूर्ति गर्नु कठिन काम थियो । विस्तारै उत्पादनहरू बेचिन थाले र राजधानीका अन्य बजारहरूमा पनि आपूर्ति हुनथाल्यो । सफलताको फल चाख्न उहाँलाई अर्को चार पाँच वर्ष लाग्यो ।

“सबभन्दा कठिन कुरा भनेको मेरो सामानको राम्रो बिक्री भैरहँदा पनि मैले पैसा पाइरहेको थिइनँ”, भन्नुहुन्छ, तिवारी ।

उठाउनुपर्ने मात्र भएको र नगद नभएकोले उहाँले कामलाई केही समयको लागि रोक्नुभयो । यो राम्रो कदम भयो किनकि जब उहाँ घर फर्कनुभयो उहाँलाई किन सामान नपठाएको भनेर धेरै फोनहरू आए । यदि बक्यौताको कारणले त्यसो भएको हो भने उनीहरूले भोलिपल्ट नै रकम चुक्ता गर्ने बताए । त्यसबेला उहाँले आफ्नो सामानहरू बजारमा राम्रोसँग बिक्री भैरहेको थाहा पाउनुभयो ।

हाल उहाँसँग राम्रो बजार रहेको तथा उहाँ सोचेभन्दा बढी स्थापित भए पनि उहाँले बजारको मागलाई गुणस्तरमा ध्यान दिनुपर्ने भएकोले पूर्ति गर्न सक्नुभएको छैन । खाना प्रसो धनको व्यापारमा यदि आफू प्रत्यक्ष रूपमा संलग्न नहुने हो भने गुणस्तरमा कैफियत आउन सक्दछ, जसले गर्दा व्यवसाय असफल हुन सक्दछ ।

“पहिला मानिसहरूले मेरो सामान महङ्गो ठान्थे तर मैले गुणस्तरमा कहिले पनि सम्झौता गरिनँ”, तिवारी सम्झनुहुन्छ ।

आफूले भोगेको समस्याको बारेमा भन्दा उहाँजस्ता उद्यमीहरूले नाफाको दरको समस्या भोग्दछन् । हरेक उपलब्ध अवस्थामा

आफ्नो नाफादर बढाउन खोज्ने वितरकहरूसँग उहाँका धेरै समस्याहरू भएका छन् किनकि त्यसले आपूर्तिकर्ताहरूलाई दबावमा पार्दछ । युवा उद्यमीहरूलाई उहाँको सुझाव यस्तो छ :

“यदि तिमी आफ्नो सामानको गुणस्तरको बारेमा विश्वस्त छौ भने कोहीसँग पनि डराउनु पर्दैन ।”

ईफोरएन

कृतज्ञता

आन्ट्रोप्रेनियोर फोर नेपाल (ईफोरएन) स्वयंसेवकद्वारा सञ्चालित छ। स्वयंसेवकहरु, परिभाषाले नै, आफूले विश्वास गरेको सवाललाई समय, ज्ञान, सीप, सम्पर्क तथा विचार दिन्छन्। ईफोरएनका स्वयंसेवकहरुले यी सबैलगायत अझ अरु पनि गर्दछन् किनकि उनीहरु नेपालमा उद्यमशीलतालाई बढाउन आवश्यक पर्ने व्यवस्थालाई प्रोत्साहन गर्नुपर्नेमा विश्वास गर्दछन्। ईफोरएन एउटा यस्तो समुह हो जसले सञ्जाल बढाउन तथा आखिरमा नेपालमा नेपालकै लागि रोजगारी तथा सामान तथा सेवाहरु उत्पादन गर्न सहयोग पुर्याउँछ। यसका अलावा उद्यमशीलताले नेपाली तथा नेपालका मित्रहरुमा आत्मसम्मान तथा सफलताका गुणहरु प्रबर्द्धन गर्दछ।

ईफोरएन तल उल्लिखित व्यक्ति तथा संस्थाहरुप्रति उहाँहरुको सहयोगप्रति आभार व्यक्त गर्दछ। बत्तीसपुतलीको द्वारिका होटेलकी श्रीमती अम्बिका श्रेष्ठ जसले ईफोरएनको सवाललाई मन तथा कर्मले सहयोग गर्नुभएको छ।

समृद्धिका मनिष भ्ना, सुरथ गिरी, निरज खनाल, सरीता सापकोटा र सौरभ शर्मालाई ईफोरएनका वक्ताहरुको एकदमै राम्रो सारांश तयार पार्नुभएकोले आभार व्यक्त गर्दछौं।

पूर्ववत वक्ताहरु जसका अन्तरक्रियाका सारांश यस पुस्तिकामा उपलब्ध छ, उहाँहरुलाई आफ्नो समय दिनुभएको मा, आफ्नो अनुभव साँट्नुभएकोले तथा आफ्ना सञ्जाललाई हाम्रा सदस्यहरुलाई उपलब्ध गराइदिनुभएकोमा धन्यवाद छ।

सबै ईफोरएनका फेसबुक समूहका सदस्यहरु जो हाम्रा कार्यक्रमहरुमा सहभागी हुनुभयो उहाँहरुलाई आफ्नो समय,

रुचि, विचार तथा हामीलाई दिनुभएको प्रोत्साहनको लागि धन्यवाद दिन चाहन्छौं।

डिजिटल म्याक्स सोलुसन्स (www.digital.com.np) लाई यस पुस्तिका बनाउन सहयोग गरेकोमा, हाम्रो वेबसाइट निर्माण तथा सम्भार गरेकोमा र सुरक्षित सर्भरमा राखेकोमा आभार व्यक्त गर्दछौं।

तपाईंलाई यो हातेपुस्तिका छापन तथा वितरण गर्नको लागि असीमित अधिकार प्रदान गरिएको छ र हामी तपाईंलाई यसलाई बाँड्न आग्रह गर्दछौं। यो इजाजतले तपाईंलाई यस पुस्तिकालाई बाँड्न, मिसाउन, परिमार्जन गर्न तथा यसमा आधारित भएर आफ्नो काम सुरु गर्न इजाजत छ।

तपाईंलाई यो व्यापारिक रुपमा पनि प्रयोग गर्न पनि अनुमति छ यदि तपाईंले यसको सक्कली सिर्जनाको लागि हामीलाई जश दिनुहुन्छ भने। यो सिर्जना क्रियटिभ कमन्स एट्रिब्युसन ३.१ अनपोर्टेड लाइसेन्स अन्तर्गत इजाजत प्रदान गरिएको छ।

यस इजाजतको प्रति पढ्न <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/> वा क्रियटिभ कमन्स, १७१ सेकेन्ड स्ट्रीट, सुइट ३११, सान फ्रान्सिसको, क्यालिफोर्निया, ९४११५, अमेरिकामा पत्र पठाउनसक्नुहुनेछ।

ईफोरएन टोलीको बारेमा

जया बुराथोकी



जयाले उच्च शिक्षा भारत तथा अष्ट्रेलियाबाट सम्पन्न गर्नुभयो र नेपालमा सञ्चार तथा बैकिङ्ग क्षेत्रमा काम गर्नुभएको छ। उहाँ नयाँ अनुभवहरु मन पराउनुहुन्छ र अन्तर्आत्माको वाणी सुन्नेमा विश्वास गर्नुहुन्छ।

सागर वन्त



सागर नेपाली युवाका उद्यमशीलताको शक्तिलाई निकाल्नु नेपाली समाजको परिवर्तन गर्ने एक प्रमुख उपाय हो भन्ने ठान्नुहुन्छ। उहाँ दीगो हुने संस्थाहरु निर्माण गर्नमा केन्द्रित हुनुहुन्छ र सधैं सिक्ने तथा बढ्ने अवसरको खोजीमा हुनुहुन्छ। उहाँ काठमाडौंमा हुर्कनुभयो, बैकक तथा अमेरिकामा इन्जिनियरिङको अध्ययन सिध्याउनुभयो। अमेरिकामा ८ वर्ष परामर्शदाता, ईकमर्स मालिक तथा सामुदायिक परिचालक भएर काम गरेपछि उहाँ हाल नेपाली युवाको सिर्जनशीलता र पश्चिममा जगतको स्रोतलाई परिचालन गरी उद्यमशील परियोजनाहरु सुरु गर्नेमा केन्द्रित हुनुहुन्छ। उहाँले आफ्नो समय नेपाल र अमेरिकाको बीचमा बाँड्नुहुन्छ।

रविन सिटौला



रविन काठमाडौंमा बस्ने लोकतन्त्र तथा सार्वजनिक नीतिसम्बन्धी अभियानकर्मी हुनुहुन्छ। उहाँ विगत ११ वर्षमा विभिन्न सामाजिक अभियानहरूमा संलग्न हुनुहुन्छ। उहाँ आर्थिक प्रगति हरेक राज्यको प्राथमिकतामा हुनुपर्दछ र सही सार्वजनिक नीतिले उन्नतितर डोयाउँछ

भन्नेमा विश्वास गर्नुहुन्छ। आफ्नै व्यवसाय चलाउनुको अलावा उहाँ समृद्धि, द प्रोस्पेरिटी फाउन्डेसनमा कार्यकारी निर्देशकको रूपमा काम गर्नुहुन्छ र उहाँलाई robin@samriddhi.org मा इमेल पठाएर सम्पर्क गर्न सकिन्छ।

सञ्जीव सुब्बा



सञ्जीवले साँच्चैको जीवनयात्रा तत्कालीन ग्रीन्डलेज बैंकमा सन् १९९१ मा काम थालेर सुरु गर्नुभयो। बैङ्किङ क्षेत्रमा आठ वर्ष काम गरे पछि उहाँ थाइल्यान्डमा भर्खरै खुलेको अमेरिकी विश्वविद्यालयमा सहभागी

हुन जानुभयो। उहाँले ११ वर्षसम्म थाइल्यान्डलाई आफ्नो घर भन्नुभयो र सन् २११९ मा नेपालमा एक महत्वाकांक्षी बैङ्किङ एकेडेमी, राष्ट्रिय बैङ्किङ तालिम इन्स्टिच्युट खोल्न फर्कनुभयो। राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय स्तरमा दुइटा नयाँ कम्पनी खोल्ने अनुभव साँगाल्नु भएका सञ्जीवसँग उद्यमशीलताको बारेमा प्रशस्त जानकारी छ। बैंककमा काम गर्दा उहाँले बहुराष्ट्रिय कम्पनी तथा ठूला स्थानीय व्यवसायको क्रियाकलाप हेर्ने मौका पाउनुभएको थियो जसले उहाँलाई विश्वव्यापी व्यवसायिक वातावरणको बारेमा व्यवहारिक ज्ञान प्राप्त भएको थियो। सञ्जीवलाई सामाजिक रूपमा उत्तरदायी उद्यमीहरूप्रति सम्मान

छ जसले आफ्नो समय तथा लगानीलाई जोखिममा राखी रोजगारी तथा सम्पति सिर्जना गर्दछन् जसले गर्दा हामी राम्रो ठाउँमा बस्न सकौं।

आसुतोष तिवारी



आसुतोषले आफ्नो रोजगारी जीवनको सुरुवात सन् २००१ मा स्थानीय स्तरमा काम गरेर गर्नुभयो। उहाँले ब्याकवार्ड सोसाइटी एजुकेसनमा काम गर्दा डिल्ली चौधरी (संयुक्त अधिराज्यको २००२ को दासता विरोधी पदक विजेता) लाई सामाजिक अभियान सञ्चालन गर्न सहयोग पुर्याउनुभयो जसले दाड, बाँके, बर्दिया, कैलाली, कञ्चनपुरका करीव २००,००० कम्प्युटर याहरूलाई उनीहरूको ऋणबन्धनबाट मुक्त गर्यो। नाफाको लागि खोल्ने व्यवसायले गरीबलाई उनीहरूको जीवनको नियन्त्रण लिन सम्भव बनाउँदछ भन्नेमा विश्वस्त भई उहाँ साना व्यवसायको लागि सल्लाहकार बन्नुभयो। सन् २००१ देखि ०७ सम्म उहाँले नेपाल तथा बंगालदेशमा साना व्यवसायसँग क्रमशः जर्मन प्राविधिक सहयोग तथा विश्व बैंकको अन्तर्राष्ट्रिय वित्त सहयोगको कार्यालयमा रोजगार भएर काम गर्नुभयो।

२००७ मा उहाँले हिमालमिडियामा प्रमुख कार्यकारी अधिकृतको रूपमा काम थाल्नुभयो। उहाँको प्रमुख दायित्व भनेको कर्मचारीको समूहसँग वार्ता गर्नु र कम्पनीलाई नाफाउन्मुख गराउनु थियो। उहाँले दुवै कामहरू कर्मचारी तथा व्यवस्थापनको सहयोगमा सम्पन्न गर्नुभयो। हाल उहाँ लन्डनमा आधारित भएको वाटर एडको काठमाडौं कार्यालयको देश प्रमुख हुनुहुन्छ र यो कामले उहाँलाई नेपालमा विकास कसरी गरिन्छ वा गरिदैन भन्ने स्पष्ट जानकारी दिएको छ। अरुलाई

सफलता हासिल गर्न सहयोग गर्दा उहाँलाई खुसी लाग्दछ।

उज्वल थापा



उज्वल उद्यमी तथा सामाजिक अभियानकर्मी हुनुहुन्छ। उहाँ संस्था, मञ्च तथा व्यवसाय बनाउनुहुन्छ र अरु नेपालीलाई देशमा परिवर्तन गर्नको लागि जोसाउनुहुन्छ। २००१ मा उहाँ आफ्नै व्यवसाय, डिजिटल म्याक्स सोलुसन्स, इन्टरनेटमा ब्रान्डिङ

गर्न सूचना प्रविधिसम्बन्धी कम्पनी हो। २००२ मा उहाँ ब्रान्ड सहजीकरण प्रशिक्षक बन्नुभयो। हाल उहाँले ३,५०० युवा कार्यकर्ता संलग्न भएको देशलाई जबरजस्ती बन्द गर्ने संस्कृतिको विरोधी अभियानको नेतृत्व गरिरहनुभएको छ।

२,००७ मा उहाँले आफ्नो गाउँ स्याङ्जामा जैविक कफी खेती, “साँगिला कफी” सुरु गर्नुभएको छ। उहाँले नेपालमा घुमफिर गर्ने बारेको इन्टरनेटमा सहयोगी समुदाय खोल्नुभएको छ जसमा २,००० भन्दा बढी लेखहरू छन्।

उहाँ सूचना प्रविधिको सिर्जनात्मक प्रयोग गर्न, उद्यमीहरूलाई सल्लाह दिन तथा अभियानकर्मीलाई परिचालन गर्न लागि परिरहनु भएको छ। हाल उहाँ नेपालीहरूलाई सकारात्मक परिवर्तनको लागि विवेकशील अभियानको नेतृत्व गर्न प्रोत्साहित गरिरहनुभएको छ। उहाँलाई साथ दिऔं!

उहाँको नेपाल परिवर्तन गर्ने विचार र योजनाको बारेमा पढ्नको लागि उहाँको वेबसाइट www.whynepal.com मा जानुहोस्।

यस नेपाली संस्करणका अनुवादक

विजय बाबु शिवाकोटी



विजय विगत सात वर्षदेखि सामाजिक तथा राजनीतिक अभियानकर्मीको रूपमा सक्रिय हुनुहुन्छ। बूढानीलकण्ठ भूतपूर्व विद्यार्थी समाज, शान्ति शिक्षा अभियान नेपालजस्ता सामाजिक संस्थामार्फत स्थानीय स्तरमा समाज परिवर्तनको क्षेत्रमा

सक्रियरूपमा संलग्न भैरहनुभएको छ। लोकतन्त्र तथा शान्तिका लागि नागरिक आन्दोलनमार्फत उहाँले दोस्रो जनआन्दोलनमा पनि सक्रिय सहभागिता जनाउनुभएको थियो। उहाँ बेलाबखत समसामयिक विषयमा लेखहरू पनि प्रकाशित गर्नुहुन्छ। उहाँलाई यस अनुवादको बारेमा प्रतिक्रिया प्रदान गर्न **bshiwakoti@gmail.com** मा इमेल गरी सम्पर्क गर्नु होला।

अंग्रेजी संस्करणको लागि इन्टरनेटमा यहाँ जानुहोस।
<http://bit.ly/hyfcCP>





República | Saturday, February 27, 2010 4

Building young entrepreneurs



