सिकाई क्षेत्र :
सामाजिक व्यवहार र मूल्यमान्यता

मर्यादित काम

तह ३

नेपाल सरकार
शिक्षा, विज्ञान तथा प्रविधि मन्त्रालय
शिक्षा तथा मानवश्रोत विकास केन्द्र

हाम्रो भनाइ

सिकाइ मानव जीवनको अभिन्न अङ्ग हो । औपचारिक शिक्षा प्रणालीको संरचनाभन्दा बाहिर रहेर पनि व्यक्तिले जीवनका लागि आवश्यक ज्ञान र सिप हासिल गरिरहेको हुन्छ । यसरी जीवनपर्यन्त चलिरहने सिकाइलाई अनौपचारिक शिक्षा भनिन्छ । जीवनपर्यन्त अर्थात् आजीवन सिकाइ तो किएको निश्चित ढाँचा वा पद्धतिमा मात्र सीमित हुँदैन । मानव जीवनमा व्यक्तिले औपचारिक, अनौपचारिक तथा आफू संलग्न रहेको पेसा व्यवसाय वा कार्य अनुभवले विभिन्न किसिमका ज्ञान, सिप र क्षमता आर्जन गरिरहेको हुन्छ । अनौपचारिक माध्यमबाट सिकेका ज्ञान, सिप र क्षमतालाई उपयुक्त प्रणालीमार्फत व्यवस्थित गर्दै लैजानु जरुरी छ ।

विद्यालय शिक्षाको राष्ट्रिय पाठ्यक्रम प्रारूप, २०७६ ले गरेको व्यवस्थाबमोजिम अनौपचारिक रूपबाट शिक्षा हासिल गरेका तर प्रमाणीकरण हुन नसकेका वा विभिन्न पेसा व्यवसाय गर्दै स्वअध्ययनको माध्यमबाट सिकाइ प्रमाणीकरण गर्न तथा आफ्नो योग्यता बढाउन चाहने व्यक्तिको आवश्यकतालाई दृष्टिगत गर्दै यो सामग्री तयार गरिएको हो ।

यस सामग्रीले भाषा तथा सञ्चार, व्यवहारिक समस्या समाधान, सामाजिक व्यवहार र मूल्यमान्यता, जीवन जगत र प्रविधि तथा स्वास्थ जीवनशैली र सिर्जनशीलतागरी पाँचओटा विषयक्षेत्र समेटेको छ ।

यो सामग्री १५ वर्षमाथिका औपचारिक शिक्षा प्राप्त गर्न वा पूरा गर्न नसकेका अनुभवी सिकारुलाई दृष्टिगत गरी विकास गरिएको छ । यो सामग्री हाललाई परीक्षणका लागि तयार गरिएको हो । आगामी दिनमा सरोकारवालाबाट प्राप्त सल्लाहसुझाव समावेश गर्दै यसलाई अझ परिष्कृत एवम् अद्यावधिक गरिने छ ।

यो सामग्री तयार गर्ने क्रममा सहयोग पुऱ्याउने साझेदार संस्था युनिसफ तथा विश्व शिक्षा, सामग्री लेखन र भाषा सम्पादनमा सहयोग गर्नुहुने विज्ञहरू, चित्र तथा साजसज्जा कार्यमा संलग्न सबैप्रति यो केन्द्र हार्दिक धन्यवाद प्रकट गर्दछ ।

शिक्षा तथा मानव स्रोत विकास केन्द्र

सानोठिमी, भक्तपुर

परिचय

यो मोड्युलको काम पेका वा व्यवसायको सम्मान, सुधार तथा वृद्धि विकास गर्नेबारे सम्बन्धित छ । मानिसका विभिन्न आवश्यकताहरू हुन्छन् र ती आवश्यकताहरू पूरा गर्ने साधन वा माध्यम भनेको वित्त/पैसा हो । स्थानीय स्रोत सधनको उचित उपयोग, आधुनिक प्रविधि, ज्ञान सिप र व्यावसायिक यो जनाको प्रभावकारी कार्यन्वयनद्वारा आर्थिक उन्नति गरी समुन्नत हुन सहयोग पुऱ्याउने अभिप्रायले यो मोडुल तयार पारिएको छ । ।

सक्षमता

- कामको सम्मान गरी प्रतिफलको सही उपयोग, नीतिगत व्यवस्थाको कार्यान्वयनको वकालत तथा पैरवी
- छनोट गरिएका पेसा वा व्यवसायका लागि योजनाबद्ध दक्षता अभिवृद्धि ।

सिकाइ उपलब्धि

- निश्चित सामाजिक वर्गप्रति ऐतिहासिक रूपमा भएको विभेदका समस्यालाई सम्बोधन गर्न भएका नीतिगत व्यवस्था र कार्यान्वयन अवस्थाको विवेचना गर्न,
- काम पेसा वा व्यवसायहरूको सम्मान र प्रवर्द्धन गरी दिगो विकासका उपाय अवलम्बन गर्न,
- आफू र परिवारले छनोट गरेका पेसा वा व्यवसायका लागि सम्बन्धित निकायसँग समन्वय गरी योजना बनाउन,
- विकसित व्यावसायिक वा पेसागत सिपको फाइदाजनक प्रयोग उल्लेख गरेर व्यक्तिगत वा पारिवारिक व्यावसायिक वा पेसागत योजना तयार गर्न,
- आफूले छानेको पेसा वा व्यवसायको उपयुक्त आधुनिक विधि प्रविधिको प्रयोगसम्बन्धी सिप प्रदर्शन गर्न ।

पाठहरू

यस मोडुलमा निम्नअनुसार ५ ओटा पाठहरू छन् :

१. मर्यादित काम

२. व्यावसायिक सिप

३. व्यवसाय योजना निर्माण

४. व्यवसायका पक्षहरू विश्लेषण

५. सम्भव्यता अध्ययन

पूर्व सिकाई परिक्षण

१. मर्यादित काम भनेको

क) कुनै वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्ने कार्यका लागि श्रमिकले आवश्यक शिक्षा वा तालिम प्राप्त गर्नु हो ।

ख) आम्दानी खर्चको हिसाब राख्ने काम हो ।

ग) कार्यस्थलमा श्रमिक, कर्मचारी, तथा साहुहरू बिच सम्मानजनक व्यवहार हो ।

घ) समान वा उस्तैकार्यमा उत्तिनै वा बराबरी ज्याला पाउनु हो ।

ङ) वस्तु तथा सेवा विक्री गर्नं हो ।

२. राज्यले नागरिकसँग कर किन लिने गर्छ ?

क) नागरीकको हकहित तथा विकासका लागि चाहिने श्रोत साधनमा खर्च गर्न,

ख) विद्यालय, अस्पताल, स्वास्थ्य चौकी, सडक निर्माण गरी सेवा प्रदान गर्न,

ग) प्रहरी तथा सैनिक कार्यका लागि खर्च गर्न,

घ) सबैजना मिलेर बाँड्न,

३. श्रमिक वा कर्मचारीले सामाजिक सुरक्षा कोषमा छुटट्यएको पैसाबाट के के गर्न सकिन्छ ?

क) श्रमिक वा कर्मचारी दुर्घटना परेमा राज्यले सहयोग गर्न खर्च गर्छ ।

ख) श्रमिक वा कर्मचारी बुढेसकालमा काम गर्न नसक्ने हुँदा छुट्याएको पैसाबाट निरन्तर सहयोग गर्छ ।

ग) व्यवसाय सञ्चालनमा सहज बनाउँछ ।

घ) घरपरिवारलाई पनि सहयोग गर्छ ।

४. कती वर्ष उमेर नपुगेका केटा केटीलाई बालबालिका भनिन्छ ?

क) १४ वर्ष उमेर नपुगेको

ख) १६ वर्ष उमेर नपुगेको

ग) १८ वर्ष उमेर नपुगेको

घ) २० वर्ष उमेर नपुगेको

५. व्यावसायिक सिपमा तलका कुन कुन कुराहरू पर्दछन् ?

क) गोलभैंडा व्यावसायिक खेती गर्न जानेको,

ख) व्यवसायको खातापाता भरेर राख्न सक्ने,

ग) उत्पादित वस्तु किनबेच गर्न सक्ने,

घ) समाज सेवामा लाग्न सक्ने,

व्यवसाय योजना निर्माण तथा व्यावसायिक कृयाकलाप

६. योजना भनेको

क) स्रोत परिचालन गर्ने सिप समावेश गरिएको हुन्छ ।

ख) सिमित पैसा, श्रम, समय, सिप तथा चलअचल सम्पत्ति को प्रयोग हो

ग) जीविकोपार्जन वा व्यवसायको वर्तमान अवस्थाबाट व्यवसायको वृद्धि विकास गरी व्यवसायको कारोबार तथा क्षेत्रलाई ठुलो बनाउने कल्पना गरिएको लिखित दस्ताबेज हो ।

घ) योजना निश्चित समयसीमाभित्र उपलब्ध स्रोत साधनको उपयोग हो ।

७. तल दिएका वाक्यहरूमा कुन शल्द मिल्छ ठिक ( )चिह्न लगाऔं व्यवसाय सञ्चालनका उद्देश्य:

क) पैसा कमाउने तथा मुनाफा आर्जन गर्ने उद्देश्यले वस्तु उत्पादन वा सेवा प्रदान गर्ने कार्य हो ।

ख) साना उद्यम तथा व्यवसाय गर्दा मुनाफा प्राप्त गर्ने विचारले मात्र नभई ग्राहकहरूको आवश्यकता तथा चाहाना पूरा गर्ने हिसाबले गरिनुपर्दछ ।

ग) ग्राहकलाई सन्तुष्टि दिई मुनाफा आर्जन गर्ने व्यापारिक कृयाकलाप हुनुहुँदैन ।

८. व्यवसाय विश्लेषणका पक्षहरू: (बलियो पक्ष, कमजोरी पक्ष, अवसर र डर/त्रास तथा चुनौती)

तलका वाक्यहरू व्यवसाय विश्लेषणका कुन पक्षमा पर्दछन् पक्षको नाम लेख्नुहोस् ।

१. धेरै प्रतिस्पर्धा तथा चाहिने जति खरिद गर्ने ग्राहकहरू नहुनु, ...

२. काम गर्ने अनुभव, राम्रो सिप, राम्रो उत्पादन, ...

३. तालिमको व्यवस्था, नजिकै पानीको व्यवस्था, ...

४. सिपको अभाव, नराम्रो उत्पादन ....

९. तपाईंले गर्दै आएको व्यवसायको अवस्था तलका ४ ओटा अवस्था मध्ये कुन अवस्थामा छन् गोलो घेरा लगाउनुहोस् ।

क) मेरो व्यवसायवाट फाइदा भइराखेको छ तर यो ठुलो हुन वा बढ्न सकेको छैन ।

ख) मेरो व्यवसायवाट फाइदा भएको छैन तर यो बढदै वा ठुलो हुँदै गएको छ ।

ग) मेरो व्यवसायमा फाइदा छैन र यो बढेको पनि छैन ।

घ) मेरो व्यवसायले मलाई फाइदा दिइराखेको छ र यो बढदै वा ठुलो हुँदै पनि गएको छ ।

तलका वाक्यहरू ठिक भए ठिक(√) र बेठिक भए बेठिक (X) चिह्न लगाउनुहोस् ।

१. कुनै पनि व्यवसाय सुरु गर्नभन्दा अगाडि व्यवसायको पहिचान गर्न सम्भाव्यता अध्ययन .गर्नपर्छ ।

२. व्यवसाय सुरु गर्दा उक्त व्यवसायका लागि आवश्यक सिप आफूसँग नभए पनि गर्न सकिन्छ ।

३. आफूसँग सिप भएको व्यवसाय छनोट गर्नँ राम्रो हन्छ ।

४. आफूले पहिचान वा सम्भाव्यता अध्ययन गरेको व्यवसायबाट फाइदा हुने देखिएमा मात्र व्यवसाय सञ्चालन गर्नपदर्छ ।

१०. व्यवसाय सञ्चालनमा आवश्यक कुन कुन शीर्षक पर्छन् त्यसमा ठिक चिह्न लगाउनुहोस् ।

१.	कच्चा पदार्थ	२.	यातायात/ढुवानी
३.	सुविधा पानी बत्ती	४.	कामदार ज्याला/तलब
५.	तालिम	६.	प्रचार प्रसार
७.	सामग्री	८.	प्याकेजिङ
९.	वित्त वा पैसा/ऋण	१०.	ट्याक्स भुक्तानी
११.	व्यवसाय दर्ता..........)		

११. व्यवसायवाट उत्पादित वस्तु तथा सेवाको विक्री बढाउन निम्न बुँदामा ध्यान दिनुपर्छ

पसलको सजावट गर्नपर्दैन ।
विक्रेतामा ग्राहक आकर्षण गर्ने गुण हुनुपर्दछ ।
ग्राहकलाई पायक पर्ने ठाउँमा व्यवसायका सेवाहरू राख्नुपर्दैन ।
आधुनिक डिजाइनका कपडाहरू सिलाउन आवश्यक सिप तथा तालिम समय समयमा लिनुपर्छ ।
राम्रो, सस्तो तथा गुणस्तरको कपडाहरूको लुगा सिलाएर राख्नु पर्दैन ।
धेरै पैसा हुने ग्रहाकसित धेरै मूल्य लिनुपर्छ
सिलाएका कपडाहरू राम्रा प्लास्टिकका ब्यागहरूमा प्याकिङ गरेर दिनुपर्दैन
ग्राहकलाई आकर्षण गर्न कपडाको मूल्यमा केही प्रतिशत छुट दिनु राम्रो हुन्छ ।

१२. बिमा भनेको के हो ?

- खर्च
- वचत
- क्षति वा नोक्सानीको आर्थिक सुरक्षा

१३. बिमा कति प्रकारका हुन्छन् ?

- ४ प्रकार
- ३ प्रकार
- ५ प्रकार

१४. तल दिएको वाक्यहरूमा कुन शल्द मिल्छ ठिक ( )चिह्न लगाऔं

- बिमा जोखिम बाँड्ने वा .... वहनमा साझेदारी बनाउने एउटा प्रक्रिया हो । (जोखिम, चुनौती)
- बिमा ले हामीलाई आपत्कालीन .... आउन सक्ने अर्थिक झट्का वा सङ्कटबाट बचाउँछ । (अवस्थामा, समय)

सम्भाव्यता अध्ययन

१५. तलका वाक्यहरू पढी जोडा मिलाउनुहोस्

१. सम्भाव्यता अध्ययनको समय अवधी	- सम्भाव्यता अध्ययन गरिन्छ ।
२. कुन व्यवसाय गर्ने हो भन्नेबारे निर्णय गर्न	- सम्भाव्य ग्राहक, बजार अवलोकन र कच्चा पदार्थको मूल्यबारे जानकारी लिनुपर्छ ।
३. सम्भाव्यता अध्ययनको चरणव्यवसायको	- आकार तथा प्रकृति अनुसार समय धेरै थोरै हुन सक्छ ।
४. सम्भाव्यता अध्ययन गर्न	- बाखा पालन पनि एक हो ।
५. समूदायमा गरिने जीविकोपार्जनका कृयाकलाप मध्ये	- ६ ओटा हुन्छन् ।

पाठ
१

मर्यादित काम

सिकाइ क्रियाकलाप

वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्न र व्यक्तिगत विकासका निम्ति आवश्यक पर्ने शिक्षा तालिमको नियमित व्यवस्था, सुरक्षित कार्यस्थल, बाल मजदुरी रहित, बाध्यकारी वा अस्वीकार्य प्रकृतिको श्रमबाट सुरक्षा, सम्मान जनक व्यवहार, समान अवसर सुविधा, उस्तै काममा उत्तिनै वा बराबरी ज्यला दर, कार्यस्थलको न्युनतम सुरक्षित मापदण्ड, राज्यको श्रम नीति तथा नियमको पालना, कसैद्वारा अनुचित कार्य नहुने अनुशासित वातावरणमा वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदानका कृयाकलापहरू मर्यादित कार्य क्षेत्रभित्र पर्दछन् । तसर्थ मर्यादित कार्यले किशोर, किशोरी, महिला तथा प्रौढहरू के गर्न चाहन्छन् ती कुराहरूको सुनवाई हुन्छ । श्रमिकहरू शोषण हुनबाट सुरक्षित हुन्छन् । कार्य उत्पादनमूलक हुन्छ । वस्तु तथा सेवाको उत्पादनहरू गुणस्तर हुन्छन् । व्यक्तिगत विकासका लागि उपयुक्त सम्भावना अन्तर्निहित हुन्छन् ।

मर्यादित कामको आधारस्तम्भहरू बुझ्नुहोस्

४ ओटा पिलर भएको एउटा घर बनाउने र हरेक पिलरमा तलका १/१ वटा सुरक्षित तथा मर्यादित कामको बुँदाहरू लेख्ने

पिलर १ उचित आय **(Fair income)**, पिलर २ समानता **(Equality)**,

पिलर ३ गुणस्तर **(Quality)**, पिलर ४ मर्यादित **(Dignity)**

आधारस्तम्भहरूको परिचय

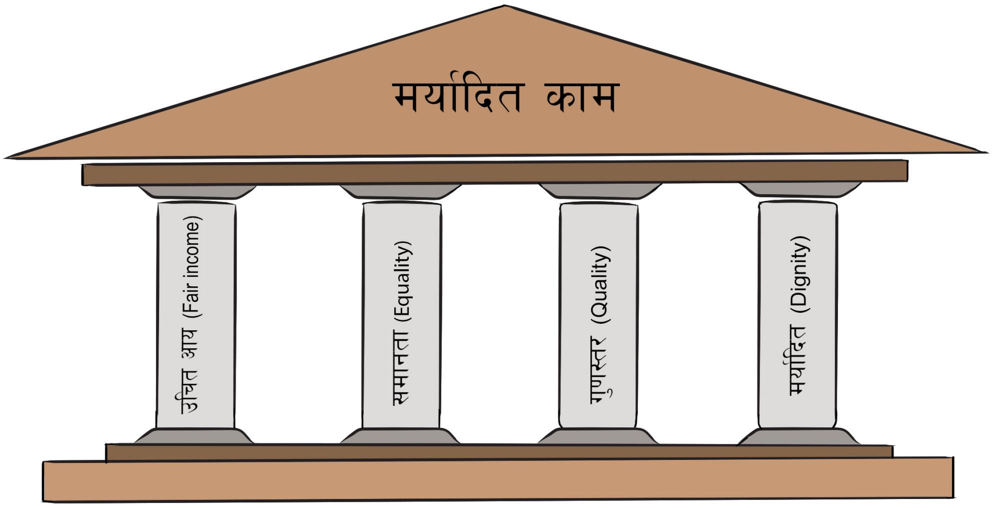
पिलर १ उचित आय (Fair income): आफ्नो सिप, अनुभव, श्रम र समय लगानीका अनुपातमा प्राप्त पारिश्रमिक नै उचित आय भित्र पर्दछ र यो श्रमिकहरू बिचको समानता र निष्पक्षतासँग सम्बन्धित हुन्छ ।

पिलर २ समानता (Equality) : बराबरीको सिद्धान्त अनुरूप श्रमिकहरू बिचको समानता र निष्पक्षतासँग सम्बन्धित हुन्छ । मनोमानी वा पूर्वाग्रह राखेर गरिने व्यवहारलाई हटाउने कुरासँग यो लक्षित छ । सबैलाई प्रतिस्पर्धा गर्न समान अवसर दिने विषयमा केन्द्रित हुन्छ ।

पिलर ३ गुणस्तर (Quality) : श्रमिकहरूको सिप, अनुभव र योग्यताको माध्यमद्वारा उत्पादन गुणस्तरमा वृद्धि, वस्तु तथा सेवा उत्पदनमा समयको उचित व्यवस्थापन गरी समय सीमामा गुणस्तरीय कार्य सम्पादन गर्नु गुणस्तर हो ।

पिलर ४ मर्यादित (Dignity) : आफूलाई जस्तै अरूलाई आत्मासम्मान योग्य देख्नु । दयालु र नम्र व्यवहार तथा श्रमिकहरूको श्रम सकृयतालाई सम्मान गर्दै उनीहरूको विचार सुन्नु र मनन गर्नु मर्यादित हुनु हो ।

प्रत्येक उद्योग तथा कार्य स्थलको अवस्था थाहा पाई मर्यादित कामका लागि कुन आधारस्तम्भ सुदृढ गर्न आवश्यक छ सोही अनुसार गर्न यस्ले मद्दत पुऱ्याउँछ ।



ल यो कुराकानी पढौं है

मर्यादित काम

कामबारे २ जना युवक विनय र दीपक बाटोमा हिँड्दै कुराकानी गर्दै छन्, हामी पनि उनीहरूको कुराकानी सुनौं है त ।

विनय : नमस्ते

दीपक : नमस्ते, के हजुर छुट्टीमा आउनुभएको ?

विनय : हजुर म २ हप्ताको छुट्टी लिएर आएको ।

दीपक: ए अनि, के काम गर्छौ तिमी काठमाडौँमा ?

विनय : म विभिन्न भवन बनाउने तथा निर्माण गर्ने ठाउँतिर काम गर्छु । अब त म वेल्डिङ गर्न सक्ने भाको छु त्यसमा काम जत्ति भने पनि पाइन्छ । पहिलाको भन्दा धेरै राम्रो कमाइ छ ।

दीपक : तिमीलाई केही कुराहरू सोध्न खोजेको किन कि मैले स्कुल छोड्ने विचार गरिराखेको छु । मेरो एसईई को परीक्षा पनि छिटट्रै हुँदै छ । घरको अवस्थाले गर्दा यो भन्दा माथि बि ए एम ए पढिएलाजस्तो लाग्दैन । यसो नागरिकता बनाएर काठमाडौं तिर तिमीले गरे जस्तै घर तथा भवन निर्माण गर्ने ठाउँमा काम खो जेर १५/२० हजार कमाउन पाए हुन्थ्यो भन्ने लागेको छ ।

विनय : ए मैले तिम्रो कुरा बुझेँ । तिमी विद्यालय छोडेर काम गर्न चाहान्छौ । यही अवस्थामा काठमाडौं गएर जागिर खोज्नु भनेको न्युनतम पारिश्रमिकमा दिन बिताउने र उही निर्माणको काममा सहयोग गर्ने बाहेक अरू केही हुँदैन है विचार गर ।

दीपक : के हो यो न्युनतम ज्याला भनेको ? अनि तिमीले जस्तो मैले किन काम गर्न पाउँदिन र ?

विनय : नेपालमा श्रम गर्ने न्युनतम उमेर र न्युनतम ज्याला पाउने व्यवस्था श्रम ऐनले तोकेको छ । श्रम ऐनले १४ वर्षसम्म पूर्णकालीन वा जोखिमपूर्ण काम गर्न निषेध गरेको छ । त्यस्तो काम गर्न १८ वर्ष उमेर पुगेको हुनुपर्छ र दिनको ८ घण्टा काम गरे बापत रु. १५,८०० न्यूनतम ज्याला दर नेपाल सरकारले तोकेको छ ।

दिपक : ओहो त्येसो भए म १८ वर्षको नभएसम्म निर्माणसम्बन्धी काम गर्न पाउँदिनँ भन्नेबारे मैले सोच्दै सोचिनँ तर पनि यो रु. १५,८०० मैले गाउँमा कमाउने भन्दा धेरै नै हो ।

विनय : उफ्....एक चोटि घर छोडेर निस्किएपछि कति धेरै खर्च हुन्छ । कोठाको भाडा, काममा जाउ आउ बसभाडा, बिजुली, पानी, भात पकाउने ग्याँस हरेक चिजको पैसा तिर्नुपर्छ । त्यति मात्र हो र त्यही तलब पनि सामाजिक सुरक्षा कोषका लागि रोजगार दाताले कर कटट्री गरिदिन्छन् र पूरा तलब पनि हात पर्दैन ।

दीपक : यस्तो महँगो छ र पनि ती सबै कुरालगायत सामाजिक सुरक्षा कोषका लागि किन कर स्वरूप पैसा तिर्न परेको ?

विनय : कर त तिर्नै पर्‍यो नि । राज्यले सरकार चलाउन तथा नागरिकको हकहित तथा विकासका लागि चाहिने श्रोत साधन जस्तै विद्यालय, अस्पताल, स्वास्थ्य चौकी, सडक, प्रहरी लगायत विभिन्न कार्यमा खर्च गर्न राज्यले नागरिकसँग कर लिने गर्दछ । त्यो सामाजिक सुरक्षा कोषमा छुट्ट्यएको पैसाले यदि तिमी दुर्घटनामा पर्‍यौ वा बुढेसकालमा काम गर्न नसक्ने हुँदा छुट्याएको पैसाबाट राज्यले तिमीलई सहयोग गर्छ ।

दीपक : सबै कामदारहरूलाई बिदा सुविधा र बिरामी पर्दा रोजगारदाताले मद्दत गर्दैनन् र ?

विनय : केही कामदारहरूलाई उचित सुविधा, स्वस्थ्य हेरचाह, बिदाको पनि तलब र विरामाी पर्दा मद्दत गर्ने गर्दछन् । तिमीले काम खोज्दा यस्ता सेवा सुविधाका बारे जानकारी लिनुपर्छ ।

दीपक : गाउँ घर तिरका मान्छे त पेस्की पैसा लिएर इटट्ा उद्योगमा तथा अन्य निर्माणको काम गर्दा पनि गोटा गन्तीमा गरे राम्रो हुन्छ भन्दा रहेछन् साच्चै यो ठिक हो र ? त्येस्तो गोटा गन्तीमा काम गर्न कस्तो हुन्छ विनय ?

विनय : यदि तिमीले कोटाको दरमा ज्याला/पारिश्रम पाउने हो भने उक्त कोटाको कार्यभार बराबर ज्याला भुक्तान हुन्छ । कोटाको दरमा काम गर्दा ज्याला दर धेरै भए त फाइदा हुन्छ तर कम दर छ भने तिमीले धेरै समय काम गरेर पनि उचित पारिश्रमिक पाउन गाह्रो हुन्छ ।

विनय : पेस्कीको सबाल फेरि फरक छ । पेस्कीको कुरामा रोजगारदाता र ज्याला दरमा समस्या पैदा भए यसले कामदारलई अप्ठेरामा पार्न सक्छ तसर्थ धेरै कुरामा होसियार हुनुपर्छ ।

दीपक : यसो विचार गर्दा काम खोज्न त धेरै कुराहरू पो ख्याल गर्नपर्ने देखियो । तपाईंको विचारमा मैले राम्रो काम पाउनका लागि के कस्ता कुरामा सुधार गर्नपर्छहोला भन्ने ठान्नुहुन्छ ?

विनय : म तिमीलाई के सुझाव दिन्छु भने सबैभन्दा पहिला तिमीले एसईईमा धेरै मिहेनत गर र राम्रो नतिजा ल्याऊ । त्यसपछि आफ्नै गाउँ समूदायमा व्यावसायिक तालिममा भाग लेऊ अथवा स्थानीय स्तरमै कोही रोजगारदता खोज र काम सिक्दै गर । तिमीलाई जुन काम गर्न ईच्छा छ र जे राम्रो गर्न सक्छौ त्यही गर । सिपालु दक्ष कामदारहरूका लागि धेरै कामहरू हुन सक्छन् । जस्तै निर्माण उद्योगमा गाह्रो लाउने, प्लम्बरिङ, सिकर्मी, वेल्डीङ, स्काफोल्डिङ, बिजुलीको काम आदि हुन्छन् । जब तिमीले तालिम लिन्छौ, पढाइ पनि पूरा गर्दै जान्छौ र तिम्रो उमेर पनि १८ वर्ष पूरा हुन्छ त्यसपछि त तिमीले भने जस्तो मर्यादित काम र पारिश्रमिक पनि पाउँछौ अनि त तिम्रो भविष्य उज्वल भएन र ?

तलको अभ्यासको गरौँ है त ।

१. निर्माण स्थलमा जोखिमपूर्ण मानिने काम गर्नका लागि दीपकको उमेर कति हुनुपर्छ ?

....

....

....

....

२. हामीले पाउने पारिश्रमिक वा ज्यालाबाट कर कटाइन्छ उक्त कर के कामका लागि खर्च गरिन्छ केही भन्न सक्नुहुन्छ ?

....

....

....

....

३. नेपालको कानुन अनुसार पूर्णकालीन रोजगारीका लागि न्यूनतम उमेर कति हुनुपर्छ ?

....

....

....

....

४. विनयले दीपकलाई काम पाउनका लागि के के गर्न पर्छ भनेर सुझाव दिन्छन् ।

....

....

....

....

तपाईंको उत्तर पृष्ठ नं...............................मा दिइएको उत्तरसँग तुलना गर्नुहोस् ।

थहा पाइराखौँ

मर्यादित कार्य : कामदारलाई वस्तु तथा सेवा उत्पादन गर्न र व्यक्तिगत विकासका निम्ति आवश्यक पर्ने तत्वहरू निम्न अनुसार रहेका छन् ।

- शिक्षा तथा तालिमको नियमित व्यवस्था
- सुरक्षित कार्यस्थल
- बाल मजदुरी रहितता
- बाध्यकारी वा अस्वीकार्य प्रकृतिको श्रमबाट सुरक्षा
- सम्मान जनक व्यवहार
- समान अवसर
- श्रमिक तथा सबै सम्बद्ध पक्षहरू बिच उचित सञ्चार
- उस्तै काममा उत्तिनै वा बराबरी ज्यला दर

कार्यस्थलको न्युनतम् मापदण्ड, नीति तथा नियमको पालना, कसैद्वारा अनुचित कार्य नहुने अनुशासित वातावरणमा वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदानका कृयाकलापहरू मर्यादित कार्य क्षेत्रभित्र पर्दछन् । मर्यादित कार्यले किशोर, किशोरी, महिला तथा प्रौढहरू के गर्न चाहन्छन् ती कुराहरूको सुनवाई हुन्छ । कामदारहरूलाई शोषण हुनबाट संरक्षण गर्दछ, कार्य उत्पादनमूलक हुन्छ, वस्तु तथा सेवाको उत्पादन गुणस्तर हुन्छ, व्यक्तिगत विकासका लागि उपयुक्त सम्भावना बोकेको हुन्छ ।

बालबालिका : बाल अधिकारसम्बन्धी महासन्धि- १९८९ को धारा १ ले १८ वर्षभन्दा कम उमेरका मानिसहरूलाई बालबालिका भनी परिभाषित गरेको छ र सोहीनुसार नेपाल सरकारको बालबालिका सम्वन्धी ऐन २०७५ ले १८ वर्ष उमेर पूरा नगरेको व्यक्तिहरूलाई नै बालबालिका भनी परिभाषित गरेको छ ।
बालकाम : बालबालिकाको शारीरिक र मानसिक विकासमा कुनै असर नपर्नेगरी विद्यालय जानु अगाडि वा विद्यालयपछि बाबुआमालाई घरायसी काम, खेतीका काम तथा व्यापारमा सघाउनु, यस्ता सिकाइका अनुभवले बालबालिकाको विकासमा योगदान पुऱ्याँउछ र उनीहरूलाई जीवनसँग सम्वन्धित सिप प्रदान गर्नुका साथै विद्यालय, स्वास्थ्य, सम्पन्नता तथा बालापनका क्रियाकलापहरूमा कुनै बाधा पुऱ्याउँदैन ।

बालश्रम : बालश्रम नियमित तथा निषेध गर्ने ऐन २०५६ ले बालबालिकाहरूलाई उनीहरूको उमेर र क्षमताभन्दा बढी काममा लगाउनुलाई अपराध मानेको छ । सोही ऐन अनुसार १४ वर्ष उमेर पुरा नभएसम्मका बालबालिकाहरूलाई कुनै पनि खालको श्रममा लगाउन पाइँदैन । बालबालिकाको उमेर र शारीरिक तथा मानसिक क्षमताभन्दा बढी उनीहरूलाई शारीरिक वा मानसिक कुनै पनि प्रकारको काममा लगाउनु बाल श्रममा पर्दछ (यसप्रकारको काम घरभित्र नै गरेको भए तापनि बालश्रममा पर्दछ) ।

तलब/ज्याला : एक निश्चित समय अवधिभर (घण्टा, दिन, हप्ता, महिना) श्रम गरे बापत रोजगारदाताले कामदार वा कर्मचारीलाई उपलब्ध गराउने न्यूनतम तलब वा ज्याला कति हुन पर्छ भनी नेपाल सरकारले व्यवस्था गरेको छ ।

दैनिक तथा प्रतिधण्टा ज्याला :

नेपाल सरकारको श्रम ऐन अनुसार छोटो समय वा अस्थायी कामका लागि कामदार/कर्मचारीलाई घण्टा वा दैनिकी रूपमा ज्याला भुक्तान गर्ने नीति तथा चलन छ । यी ज्याला दरहरू रु ५७५ प्रतिदिन वा प्रति घण्टा रु ८२ कम नहुने गरी श्रम ऐनले व्यवस्था गरेको छ ।

न्यूनतम ज्याला तथा पारिश्रमिक तालिका

क.स.	न्यूनतम पारिश्रमिक	आधारभूत पारिश्रमिक रु.	महँगी भत्ता रु.	जम्मा रु.
१	मासिक	९३८५	५६१५	१५०००
२	दैनिकी	३६१	२१६	५७७
३	प्रति घण्टा	४८	२९	७७
			न्यूनतम ज्याला दर	१५६५४

पेस्की :

....
....
....
....

रोजगारीका लाभहरू:

श्रमिक तथा कर्मचारीले पाउने ज्यालाको साथसाथै विभिन्न प्रकारका कल्याणकारी कार्यका लागि भनी ज्यालामा केही मात्रा थप गरी उपलब्ध गराउने गरिन्छ । जस्तै : बस्नका लागि नि:शुल्क व्यवस्था, स्वास्थ्य दुर्घटना, जीवन बिमा, साना बालबालिकका लागि दिवा स्याहार केन्द्र, ट्युसन तथा कोचिङ कक्षा, तलबी तथा बेतलबी बिदा, सुत्केरी बिदा लगायत अन्य सुविधाहरू को व्यवस्था गरिएको हुन्छ भने केही रोजगारदाताहरूले पोसाक, खाजा लगायतका सुविधाहरू पनि उपलब्ध गराउँछन् ।

पेसाजन्य स्वास्थ्य सुरक्षा :

पेसाजन्य स्वस्थ्य सुरक्षा कार्यस्थलमा हुने सुरक्षा तथा कल्याणकारिताका सबालहरूसँग सम्बन्धित छन् । पेसाजन्य स्वास्थ्य सुरक्षाले श्रमिकका परिवारका सदस्यहरू, सँगै काम गर्ने साथीहरू, ग्राहकहरू र अन्य सरोकारवालाहरूका लागि समेत कार्यस्थलको अवस्थालाई अझ बढी सुधार गर्ने उद्देश्य राखी आवश्यक मापदण्ड र कृयाकलापहरू समावेश गरिन्छ ।

स्वरोजगार : आफ्नै फर्म व्यवसाय वा स्वतन्त्र रूपमा काम गरी वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्ने कामदार

सामाजिक सुरक्षा :
वृद्धावस्था, बेरोजगारी, बिरामी, अशक्त, काम गर्दा लाग्न सक्ने चोटपक तथा घरपरिवारको पालनपोषणको जिम्मेबारी लिएको वा कमाउने व्यक्तिको हानी नोक्सानी वा क्षति भएको अवस्थामा सुरक्षाको सुनिश्चितता गर्न प्रदान गरिएको व्यवस्था हो सामाजिक सुरक्षा ।

नाइके : विभिन्न उद्योग तथा निर्माण स्थलमा कामदारहरू उपलब्ध गराउने व्यक्ति जसलाई श्रमिक/कामदार व्यवस्था गर्ने ठेकेदार तथा दलाल पनि भन्ने गरिन्छ ।

ट्रेड युनियन : कामदारको सुरक्षा तथा कार्यकुशलतामा सुधार गरी उत्पादनमा वृद्धि र कामदारलाई सङ्गठित गर्ने अनि तिनैको हकतिको संरक्षण र संवर्द्धन गर्दै जीवनलाई असर गर्ने निर्णयमा भाग लिन पैरबी गर्ने सङ्गठन हो ।

अभ्यास क्रियाकलाप

सोचौँ र लेखौँ

१. कुनै एक जना व्यक्ति वा कर्मचारीले राम्रो काम पाउन कस्ता खालका सिपहरू हुन आवश्यक पर्छ भन्ने ठान्नुहुन्छ लेख्नुहोस् ।

....

....

....

....

२. नेपाल सरकारले प्रतिदिनको ज्यलादर कति तोकेको छ र उक्त ज्यला प्रप्त गर्न १ दिनमा कति काम गर्नुपर्छ ।

रोजगारीका लाभहरूमा कुन कुन बुँदाहरू पर्छन् ? लेख्नुहोस्

क) नेपालको कानुनमा कुन उमेरका बालबालिकाका लागि पूर्णकालीन समय काम गर्न पाउने व्यवस्था छ

....

....

....

....

३ख) कुन उमेरका बालबालिकाका लागि पूर्णकालीन समय काम गर्न जोखिम तथा खतरा मानिन्छ

....

....

....

....

ग) नेपालमा न्यूनतम ज्याला तथा पारिश्रमिक पाउने हक कसलाई छ ।

....

....

....

घ) व्यावसायिक तालिम प्राप्त गर्दा के के फाइदाहरू हुन्छन् ।

....

....

....

जानी राखौं (सिकाइ हुने महत्त्वपूर्ण बुँदाहरू :

- नेपालमा श्रम गर्ने न्यूनतम उमेर र न्यूनतम ज्याला पाउने व्यवस्था श्रम ऐनले तोकेको छ । श्रम ऐनले १४ वर्षसम्मका बालबालिकालाई पूर्णकालीन वा जोखिमपूर्ण काम गर्न निषेध गरेको छ ।
- पूर्णकालीन काम गर्न १८ वर्ष उमेर पुगेको हुनुपर्छ र दिनको ८ घण्टा काम गरेबापत मासिक रु. १५,८०० न्यूनतम ज्याला दर नेपाल सरकारले तोकेको छ ।
- सामाजिक सुरक्षा कोषका लागि कर स्वरूप पैसा तिर्नँपर्छ ?
- नागरिकको हकहित तथा विकासका लागि चाहिने श्रोत साधन जस्तै विद्यालय, अस्पताल, स्वास्थ्य चौकी, सडक, प्रहरी लगायत विभिन्न कार्यमा खर्च गर्न राज्यले नागरिकसँग कर लिने गर्दछ ।
- सामाजिक सुरक्षा कोषमा छुट्याइएको पैसाले यदि श्रमिक दुर्घटनामा परे वा बुढेसकालमा काम गर्न नसक्ने भए सामाजिक सुरक्षा कोषमा छुट्याइएको पैसाबाट राज्यले सहयोग गर्छ ।
- कोटा वा पिस रेट को दरमा ज्याला/पारिश्रम पाउने हो भने उक्त कोटा वा पिस रेट को कार्यभार बराबर ज्याला भुक्तान हुन्छ ।
- कोटाको दरमा काम गर्दा ज्याला दर धेरै भए त फाइदा हुन्छ तर कम दर छ भने धेरै समय घण्टा काम गरेर पनि उचित पारिश्रमिक पाउन गाह्रो हुन्छ ।
- उमेर १८ वर्ष पूरा भएपछि गरिने कामलाई मर्यादित रूपमा हेरिन्छ र पारिश्रमिक पनि राम्रो पाउन सकिन्छ ।
- ट्रेड युनियन : कामदारको सुरक्षा तथा कार्यकुशलतामा सुधार गरी उत्पादनमा वृद्धि र कामदारलाई सङ्गठित गर्ने अनि तिनैको हकतिका संरक्षण र संवर्द्धन गर्दै जीवनलाई असर गर्ने निर्णयमा भाग लिन पैरबी गर्ने सङ्गठन हो ।
- नेपाल सरकारको बालबालिका सम्बन्धी ऐन २०७५ ले १८ वर्ष उमेर पूरा नगरेको व्यक्तिहरूलाई बालबालिका भनी परिभाषित गरेको छ ।
- बाल काम भनेको बालबालिकाको शारीरिक र मानसिक विकासमा कुनै असर नपर्ने गरी विद्यालय जानु अगाडि वा विद्यालयपछि बाबुआमालाई घरायसी काम, खेतीका काम तथा व्यापारमा सघाउने कार्य हो बालापनका क्रियाकलापहरूले कुनै बाधा पुऱ्याउँदैन ।

पाठ
२

जीविकोपार्जन तथा व्यवसाय सिप

सिकाइ क्रियाकलाप

हामीले दैनिक जीवनयापन गर्ने क्रममा विभिन्न व्यावसायिक कृयाकलाप गर्दछौं । व्यवसायबाट उपयुक्त फाइदा प्राप्त गर्न र सफल व्यवसायी बन्न वस्तु तथा सेवाको गुणस्तर राम्रो हुनुपर्छ । वस्तु तथा सेवाको गुणस्तर वा राम्रो उत्पादन गर्न सोही अनुरूप प्रविधि र सिपको खाँचो पर्दछ। कुनै एउटा व्यवसाय सुरु गरे देखि व्यवसाय सञ्चालन भई रहँदासम्म क्रमबद्ध तरिकाले धेरै कार्यहरू गर्न ज्ञान सिप चाहिन्छ । तसर्थ यस्ता सिप हामीले विशेष गरेर २ तरिकाले प्राप्त गर्न सकिन्छ पहिलो व्यवसाय नै गरेर व्यावसायिक अनुभवबाट प्राप्त गर्न सकिन्छ भने दोश्रो कुनै तालिम, गोष्ठी वा अध्ययन गरेर पनि ज्ञान सिप तथा प्रविधिबारे सिकाइ गर्न सकिन्छ । यस्ता अनुभवमा आधारित सिप जहाँ जहिले र जुनसुकै व्यवसाय गर्दा पनि काम लाग्छ ।

व्यवसायलाई प्रभाव पार्ने बाहिरी वातावरणबारे जानकारी राख्ने सिप

व्यावसायिक कृयाकलाप गर्ने क्रममा कतिपय कामहरू हाम्रो आफ्नो नियन्त्रणमा हुँदैनन् भने तिनै काम नगरे आफ्नो व्यवसाय सफल हुँदैन । कुनै सरकारी कार्यालयको नीति बेलाबेलामा परिवर्तन हुनाले हाम्रो व्यवसायमा असर पुऱ्याउँछ त्यसैगरी प्रतिस्पर्धीको मूल्य आफ्नो मूल्य भन्दा कम भयो भने आफ्नो वस्तु तथा सेवा विक्रीमा असर पुऱ्याउँछ । तसर्थ व्यवसायीहरूले यस्ता बाहिरी तत्वप्रति सजग रहने सिपको विकास गर्न लागिपर्नपर्छ ।

आफ्नो क्षमता अनुरूप जोखिम लिने सिप

व्यक्तिको कार्य गराई वा निर्णय लिने सिपले व्यवसायको जोखिम लिने क्षमतालाई सूचित गर्दछ । कम जो खिम लिने व्यक्तिहरू व्यवसायमा लगानी गर्नको सटट्ा बैँकमा पैसा जम्मा गर्न चाहान्छन् । बढी जोखिम लिने व्यवसायीहरू अस्वाभाविक रूपमा ढुकुटी खेल्ने र विभिन्न नेटवर्किङका कृयाकलाप गर्छन् तर सफल व्यवसायीहरू यी माथिका दुबैभन्दा फरक प्रकृतिका व्यावसायिक जोखिम लिन्छन् जसमा उनीहरूको सिप र क्षमताको महत्व बढी रहन्छ ।

आफ्नो र अरूको अनुभवबाट शिक्षा लिने सिप

व्यवसायीहरू आफ्नो विगतका असफलताका पाठ र अरू सफल व्यावसायिक बिच विश्लेषण गर्दै आफ्नो र अरूको अनुभवबाट शिक्षा लिई आफ्नो व्यवसायलाई नोक्सान हुन नदिने सिपको विकास गर्नुपर्दछ ।

अवसरहरू पहिचान गरी व्यवहारमा उतार्ने सिप

नयाँ नयाँ अवसर वा आफ्नो व्यवसायबाट बढी फाइदा लिन बजारको अध्ययन तथा विश्लेषण गर्ने सिप विकास गर्नुपर्दछ ।

व्यावसायिक कामलाई प्रभावकारी तथा कुशलताका साथ गर्ने सिप

राम्रा व्यवसायीहरू आफूले पूरा गर्नपर्ने कामबाट अत्यधिक रूपमा उपलब्धि प्राप्त हुने गरी गर्दछन् र भोलि गरौँला नभनी सकेसम्म कार्य सम्पादनको आजै गर्ने मानसिकता बनाई पूरा गर्दछन् ।

वस्तुको गुणस्तर वृद्धि गर्ने सिप

गुणस्तरीय वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्ने क्रममा ग्राहकलाई बढी भन्दा बढी सेवा तथा सन्तुष्टि दिने सिप विकास गर्दछन् र निरन्तर रूपमा ग्राहक तथा आफ्ना क्लाइन्टसको सम्पर्कमा रहिरहन्छन् ।

सिर्जनशील तरिकाले काम गर्ने सिप

सफल व्यवसायी सधैँ एउटै किसिमको कामप्रति सन्तुष्ट रहँदैन । ऊ निरन्तर रूपमा नयाँ नयाँ तरिका र प्रविधि प्रयोग गरेर हिजोभन्दा आज बढी प्रभावकारी ढङ्गले कसरी व्यवसाय सञ्चालन गर्ने भन्ने सिप सिक्न तल्लिन रहन्छ । बजारमा नयाँ नयाँ वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदानका कार्यहरू भइरहेका देखिन्छन् त्यसैगरी पुराना वस्तु तथा सेवाहरूलाई विभिन्न स्वरूपमा परिमर्जित गर्दै वा नौलो रूप दिँदै बजारमा ल्याइएका हुन्छन् । समय परिस्थिति बदलिँदै जाँदा ग्राहकहरूको चाहाना तथा माग पनि फरक हुँदै जाने हुनाले सोही अनुसारको वस्तु तथा सेवा प्रदान गर्नु अरूको भन्दा राम्रो व्यवसाय सञ्चालन गर्ने क्रममा नयाँ वस्तु तथा सेवाको खोज/आविष्कार गर्न र भइरहेको वस्तुलाई परिमर्जित गर्दै वा नौलो रूप दिने सिपले व्यवसायको सफलतामा महत्त्वपूर्ण भूमिका खेलेको हुन्छ ।

व्यावसायिक सूचना सङ्कलन तथा खोज/अन्वेषण सिप

आफ्नो व्यवसायबाट उत्पादित वस्तु तथा प्रदान गर्ने सेवाहरूको सूचनाका बारेमा व्यवसायीले नियमित रूपमा सजग रहन आवश्यक हुन्छ । आफ्ना ग्राहकहरू को हुन्, काहाँ बस्छन्, उनीहरूको रुचि कस्ता कस्ता वस्तु तथा सेवामा छन्, प्रतिस्पर्धीले कस्ता वस्तुहरू बजारमा प्रवेश गराइराखेका छन् भन्ने जानकारी राखेर सो अनुरूप आफ्ना वस्तु वा सेवामा सुधार गर्ने सिपको विकास तथा दक्षता राख्नु पर्दछ ।

सिप हाँसिल गर्ने २ ओटा मुख्य तरिका के के हुन् ?

१. ....

२. ....

३. तीनओटा व्यवसाय सिपको नाम उल्लेख गर्नुहोस् ।

....

व्यक्तिगत सिप तथा क्षमता विवरण तालिका

तपाईं हामीलाई आफ्ना बारे धेरै कुरा थाहा छ । अब हामीमा कस्तो वा कुन कुन सिप रहेछ एउटा अभ्यास गरेर हेरौँ है त ? तल उल्लिखित सिपहरू तपाईंसँग मेलखाने छन् भने ठिक चिह्न लगाउनु होला । तल दिइएको भन्दा तपाईंसँग थप अरू कुनै सिप छन् भने पनि सो कुरा तल लेख्नु होला ।

आम्दानी खर्चको हिसाब लेखेर राख्न सक्ने,	
सम्भाव्य कुरामा विचार पुऱ्याउन सक्ने,	
उत्पादित वस्तु किनबेच गर्न सक्ने,	
खातापाता भरेर राख्न सक्ने,	
मोबाइल एप्सको प्रयोग गर्न सक्ने,	
समस्या समाधान गर्न सक्ने,	
सिलाइ गर्न सक्ने,	
उनीका कपडा झोला बुन्न सक्ने,	
तरकारी खेती गर्न जानेको,	
बाख्रा पालन गर्न जानेको,	
समूहमा मिलेर काम गर्न सक्ने,	
समय परिस्थिति अनुसार चल्न सक्ने,	
समाज सेवामा लाग्न सक्ने,	
अरूको मान मर्यादा गर्न सक्ने,	
एकचित्त भएर काम गर्न सक्ने,	
निर्णय दिन सक्ने,	
कुनै पनि कामको व्यवस्था मिलाउन सक्ने,	
नयाँ कुरा सिक्न रुचि राख्ने,	
नीति नियमअनुसार चल्न सक्ने,	
आवश्यक्ताअनुसार परिवर्तन हुन सक्ने,	
रमाइलो वातावरण बनाउन सक्ने,	
आपत् विपत् पर्दा व्यवस्था मिलाउन सक्ने,	
निरीक्षण तथा रेखदेख गर्न सक्ने,	
लेख पढ गर्न सक्ने,	
वादविवाद मिलाउन सक्ने,	
प्लम्बरिङको काम जानेको,	
घर भवनमा रङ लगाउन जानेको,	
ईलेक्ट्रिसियनको काममा अनुभव भएको,	

आफूसँग भएका सिप मध्ये कुन कुन सिपले तपाईंको व्यवसाय सुधार गर्न मद्दत पुऱ्याउँछ तलको बाकसमा लेख्नुहोस् ।

आफूसँग भएको सिपलाई कसरी सदुपयोग गर्न सकिएला त्यसका बारे २/३ ओटा बुँदा लेख्नुहोस् ।

१...

२...

३...

गाउँ /समुदायमा हुने गरेका व्यावसायिक कृयाकलापको विवरण

तलका व्यवसायहरू हेर्नुहोस् र तपाईंको समुदायमा भएकाहरूलाई ठिक(√) र नभएकाहरूलाई बेठिक (X) चिह्न लगाउनुहोस् ।

- तरकारी उत्पादन गर्ने ☐
- कृषकबाट तरकारी ल्याएर तरकारी पसलमा तरकारी विक्री गर्ने ☐
- फलफुलको पसल ☐
- बाख्रा पालन ☐
- कुखुरा पालन ☐
- बङ्गुर पालन ☐
- घडी मर्मत ☐
- सामान बोक्ने भरिया ☐
- कामदार ☐
- यातायातको साधन मर्मत -बस, ट्रक, ट्याक्सी, मोटर साइकल) ☐
- कपाल काट्ने ☐
- फलामका भाँडा बनाउने थता मर्मत गर्ने ☐
- कुटानी, पिसानी मिल सञ्चालन गर्ने ☐

- साइकल मर्मत गर्ने ☐
- भेटनरी पशुको उपचार गर्ने ☐
- कपडा सिलाइ कटाइ गर्ने ☐
- स्वास्थ्य स्वयं सेविकाको काम गर्ने ☐
- झ्याल ढोका तथा फर्निचरको काम गर्ने ☐
- खेतीपातीको काम गर्ने ☐
- घरमा धारा पानी तथा प्लम्बरिङको काम गर्ने ☐
- घरमा रङरोगनको काम गर्ने ☐
- घरमा बिजुली बत्तीको काम गर्ने ☐
- पर्यटक तथा पथ प्रदर्शकको काम गर्ने ☐
- होटल रेस्टुरेन्टमा काम गर्ने ☐

अभ्यास क्रियाकलाप

(सिपमा आधारित अध्ययन भ्रमण)

साहसी दिदीबहिनी महिला वचत तथा ऋण समूहका धेरै सदस्यले तरकारी खेती गरेका छन् । तरकारी विक्री गरेर भएको आम्दानीलाई घरखर्च र छोराछोरीको पढाइमा लगाएका छन् । आफूले पढ्न नपाए पनि आफ्ना छोराछोरीलाई धेरै पढाउने उनीहरूको धोको छ । तर आज भोलि ग्राहकबाट अर्गानिक तरकारीको माग बढेको थाहा पाउँछन् । आफैँले गर्दै आएको कामलाई नै बढाएर गर्नु नै उनीहरूले बुद्धिमानी ठाने र अर्गानिक तरकारी खेती गर्ने निर्णय गरे । यस विषयमा महिला सदस्यहरूले आआफ्ना घरमा सल्लाह पनि गरे ।
अर्गानिक तरकारी खेतीतिर लाग्ने बारे छलफल गर्न अध्यक्ष सरिता विकले बैठक डाक्नुभयो । अर्गानिक तरकारी उत्पादन गरेको ठाउँमा गएर हेर्न पाए धेरै कुरा सिक्न सकिने निर्णय भयो । बैठकमा साहसी दिदीबहिनी महिला वचत समूहका सदस्यहरू अर्गानिक तरकारी खेती हेर्न तनहुँको सत्रसय फाँट जाने निर्णय भयो । आफू जस्तै महिला समूहको सफलता हेररे आफ्ना समूहका महिलालाई पनि प्रेरणा मिल्न सक्छ भन्ने धारणा धेरै सदस्यको थियो ।

अध्ययन भ्रमण जाने क्रममा योजना पनि बनाए । सत्रसय फाँट जान आउन एउटा जिप रिजर्भ गर्ने, यातायात खर्च र चिया खाजा सबैले बराबर बेहोर्ने निर्णय पनि भयो । शनिबारको दिन १० बजे सत्रसय फाँटामा गई महिला वचत समूहले गरेको अर्गानिक तरकारी खेती अवलोकन गर्ने र ५ बजे फर्किने भ्रमण योजना तयार भयो । सरिता विकले अर्गानिक तरकारी खेती गर्ने तरिकाबारे सिक्न र खेती पनि हेर्न आउन लागेको खबर पनि गरिन् । समूहकी अध्यक्ष सरिता विकको अगुवाइमा समूहका सबै सदस्य सत्रसय फाँटको अर्गानिक तरकारी खेती अवलोकन भम्रणमा निस्के ।

अध्यक्ष सानु के सी : (भ्रमण टोलीलाई स्वागत गर्दै) सबै दिदीबहिनीलाई हाम्रो समूहका सबै सदस्यको तर्फबाट स्वागत र नमस्कार गर्छु । यसरी अवलोकन भ्रमणमा आएर तपाईंहरूले हाम्रो इज्जत बढाउनुभयो । यो राम्रो सुरुवात हो । यसले गर्दा हामीमा एक अर्कासँग सम्बन्ध जोडिन्छ । हामी महिलाहरूले एक अर्कालाई आर्थिक रूपमा माथि आउन सहयोग गर्ने गरेका छौँ ।

सरिता विक : तपाईंको स्वागतले हामी एकदम प्रभावित भएका छौँ । हामी ग्रामीण महिलाहरूले अब दैनिक घरखर्च टार्न मात्र कमाएर पुग्दैन । हामीले पनि सहर तथा काठमाडौँका महिलाले जस्तै आफूलाई सफल व्यवसायीका रूपमा चिनाउनुपरेको छ । यसका लागि हामीले एक अर्कालाई सहयोग गर्नुपर्छ । यसैका लागि हामी तपाईंहरू कहाँ आएका छौँ ।

अध्यक्ष सानु के सी : तपाईंले सही कुरा भन्नुभयो । अब भन्नुहोस्, तपाईंहरू हामीबाट कस्तो सहयोग चाहनुहुन्छ ?

सरिता विक : हामीलाई अर्गानिक तरकारी खेती गर्ने तरिकाबारे प्राविधिक ज्ञान र अनुभव छैन । हामीले तपाईंहरूको सफलताका बारेमा धेरै सुनेका छौँ । हामी तपाईंबाट सिक्न चाहन्छौँ ।

अध्यक्ष सानु के सी : हामीले तपाईंको समस्या बुझ्यौँ । यस विषयमा कुरा गर्नुअघि तपाईंहरू पहिले तरकारी बारीमा नै गएर हेर्नुहोस् । अनि तपाईंको समस्या कहाँनिर छ भन्ने छलफल गरौँला ।

अध्यक्ष सानु के सीले आफ्ना समूहका सदस्यहरूलाई पाहुनाहरूलाई अर्गानिक तरकारी खेती गर्ने ठाउँको अवलोकन गराउन अनुरोध गर्नुभयो ।

सरिता विक. : सानु के सीज्यु, तपाईंहरूको अर्गानिक तरकारी खेती देखेर हामी सबै एकदम प्रभावित भएका छौँ । अब हामीलाई अर्गानिक तरकारी खेती गर्ने तरिका र आवश्यक अरू कुरा बताइदिन अनुरोध गर्छौं ।

अध्यक्ष सानु के सी : अर्गानिक तरकारी खेती गर्न पहिलो कुरा त मलिलो माटो भएको खेत, झन्डै ५ वर्ष अगाडिदेखि कुनै पनि रासायनिक विषादी वा विकासे मल नहालेको तथा कम्पोस्ट मल प्रयोग गरेको र पानी लाग्ने ठाउँ हुनुपर्छ ।

सरिता विक : अर्गानिक तरकारीमा के के लगाउन सकिन्छ ? अनि मल र पानी कति कति दिनमा दिनुपर्छ होला ?

अध्यक्ष सानु के सी : अर्गानिक तरकारीमा टमाटर, काँक्रो, बोडी, लौका, भिन्डी, खुर्सानी, करेला, हरियो सागपात, फर्सी आदि लगाउन सकिन्छ । समय समयमा गोडमेल गर्नुपर्छ । सात सात दिनमा पानी र आवश्यक मात्रामा मल पनि हाल्नुपर्छ । बालीलाई किराबाट जोगाउन बेला बेलामा गहुँत, निमको पात वा तितेपातीको झोल जस्ता घरेलु उपचार विधि अपनाउन सकिन्छ । बजार मा पाइने रासायनिक किटनाशक औ षधी प्रयोग गर्नुहुँदैन । यस्ता रासायनिक औषधीको

प्रयोगले माटोको उर्वरा शक्ति घट्दै जान्छ ।

सरिता विक : प्राविधिक सहयोग लिन कहाँ सम्पर्क गर्नुपर्छ त दिदी ?

अध्यक्ष सानु के सी : प्राविधिक सहयोग लिन त कृषि कार्यालयमा सम्पर्क राख्नुपर्छ । कृषि कार्यालयको प्रावधिक जेटिएले समूहमा आई तरकारी लगाउनदेखि गोडमेल, मलजल, औषधी सबै कुरा सिकाइदिन्छन् ।

सरिता विक : यसबाहेक हामीले अरू के के गर्नुपर्ला ?

अध्यक्ष सानु के सी : आफूहरूले अर्गानिक तरकारी उत्पादन गरेको कुरा प्रचारप्रसार पनि गर्नुपर्छ । तपाईंहरूले प्राङ्गारिक मल राखेर उत्पादन गरेको हो भनरे आफ्नो प्रचारप्रसारमा बताउन नबिर्सनु होला ।

हिजोआज मानिसहरू महँगो भए पनि प्राङ्गारिक वा कम्पोस्ट मल राखेको तरकारी नै रोज्छन् । छलफलबाट धेरै कुरा सिक्न पाएकामा सबै महिलाहरू खुसी थिए । पहिलो उत्पादन चक्रमा नै अर्गानिक तरकारीको उत्पादन र म्रो भयो । महिलाहरूले बराबर जिम्मेबारी लिएर समूहिक तरकारी खेती गरेर मनग्गे आम्दानी लिन सक्षम भएको मा ती महिलाहरूका घरपरिवारका सदस्यहरू सबैभन्दा खुसी छन् ।

अभ्यास

अर्गानिक तरकारी खेती गर्नबारे सत्रसय फाँटका समूहले साहसी महिला समूहलाई के के सुझाव दिए बुँदागत रूपमा उल्लेख गर्नुहोस् ।

१...

२...

३...

सम्झन पर्ने कुराहरू:

- वस्तु तथा सेवाको गुणस्तर वा राम्रो उत्पादन गर्न सोही अनुरूप प्रविधि र सिपको खाँचो पर्दछ ।
- आफैँले व्यवसाय नै गरेर व्यावसायिक अनुभवबाट प्राप्त गरेको सिप दिगो हुन्छ ।
- तालिम, गोष्ठी वा अध्ययन गरेर पनि ज्ञान सिप तथा प्रविधिबारे सिकाइ गर्न सकिन्छ ।
- अनुभवमा आधारित सिप जाहाँ जहिले र जुनसुकै व्यवसाय गर्दा पनि काम लाग्छ ।
- पुराना वस्तु तथा सेवाहरूलाई पनि विभिन्न स्वरूपमा परिमर्जित गरेर वा नौलो रूप दिँदै बजारमा विक्री गरी फाइदा लिन सकिन्छ ।
- हामीले प्रतिस्पर्धीको कृयाकलापका साथै अन्य बहिरी तत्वप्रति सजग रहने सिपको विकास गर्नुपर्छ ।
- आफ्नो विगतका असफलताका पाठ र अरू सफल व्यावसायिक बिच विश्लेषण गर्दै आफ्नो र अरूकोअनुभवबाट शिक्षा लिई व्यवसाय सञ्चालन गर्न सिप विकास गर्नुपर्छ ।

जीविकोपार्जन तथा व्यवसायमा आम्दानी खर्चको हिसाब कसरी राख्ने ?

कमला कुलुङ माहाकुलुङ गाउँपालिका वडा नं. ३ च्छेस्काम, सोलुखुम्बुमा बस्छिन् । उनी विश्व शिक्षा काठमाडौंको सहयोगमा सञ्चालित प्रतिफल कार्यक्रम अन्तर्गतको वित्तीय साक्षरता र साना उद्यम तथा व्यवसाय विकास कक्षाकी सहभागी हुन् । उनले वित्तीय साक्षरता कक्षाबाट व्यवसायको आम्दानी खर्चको रेकर्ड राख्दा हुने फाइदाको महत्त्व बुझिन् । एक दिन उनले परिवारका सबै सदस्यहरू सँगै बसेर छलफल गर्दै व्यवसायको आम्दानी खर्चको लेखाजोखा गरिन् ।

लेखाजोखाको अभ्यासको क्रममा कमलाको परिवारले एक महिनामा आम्दानी कुन कुन शीर्षकबाट हुँदोरहेछ भनेर हिसाब निकाले । त्यसैगरी के के कुरामा खर्च हुँदोरहेछ भनेर खर्चको हिसाब निकाले साथै नियमित हुने र अनियमित हुने आम्दानी खर्च को पनि ख्याल गरे । त्यसैगरी कामदार खर्च, कच्चा पदार्थ खरिद, उत्पादित वस्तु तथा सेवाको विज्ञापन खर्च, सरकारी करमा खर्च, ढुवानी खर्चहरू एक एक गरी छुट्याए । छुट्याउँदा व्यवसायको आम्दानी र खर्चको हिसाब छुट्ट्टाछुटटै गरे । साथै आम्दानी खर्च बराबरी छ कि आम्दानी धेरै खर्च थोरै छ त्यो पनि पत्ता लगाए । अन्तिममा तलको तालिकाअनुसार आफनो व्यवसायको १ महिनाको आम्दानी खर्चको छुट्टाछुट्टै हिसाब तयार गरे ।

कमला कुलुङ र मिङ्मा कुलुङको व्यवसायको
१ महिनाको आम्दानी विवरण

- उनीहरूले च्याउ बेचेर
मासिक रु ३०००/

- दुध बिक्री गरेर मासिक रु. ६००० कमाउँछन्

• त्यसैगरी मिङ्मा ढुङ्गाको गाह्रो लाउने काम गरी मासिक रु ५००० कमाउँछन् ।

• बङ्गुरको पाठा विक्री गरेर मासिक रु. ३०००

(वर्षमा १० ओटा पाठा विक्री रु २४०००)
(अनियमित आम्दानी)

• वर्षमा खसीबोका विक्री गरेर
रु २००००(अनियमित आम्दानी)
मासिक रु ३०००

(यस्ता अनियमित आम्दानीलाई १२ महिनाले भाग गरेर राख्ने गरिन्छ)

कमला र मिङ्माको १ महिनाको खर्च विवरण

- व्यवसायको आकस्मिक आपत्विपत्का लागि मासिक रु. १००० सहकारीलाई बुझाउँछन् ।
- व्यवसायबाट भएको आम्दानीबाट सहकारीमा मासिक रु १००० वचत गर्छन् ।
- मल बिउ खरिद रु. १५००
- पराल खरिद रु ५००
- दुध राख्ने क्यान खरिद रु ८००
- भैँसी र खसीको लागि दाना खरिद रु. २५००
- बजार जाँदा आउँदाको बस भाडा रु. १२००
- गोठ तथा खोर सुधार खर्च रु. वार्षिक रु १००००
- पशुका लागि बिमा र औषधी उपचार रु.२०००
- व्यवसाय गर्न (भैँसी किन्न) लिएको ऋणको मासिक किस्ता रु. २५००
- सम्बन्धित निकायमा व्यवसाय दर्ता दस्तुर रु. वार्षिक रु ६०००
- व्यावसायिक तालिम वार्षिक रु ७०००

(अनियमित खर्चलाई १२ महिनाले भाग गरेर राख्ने)

व्यवसाय खर्च सामग्री, कच्चा पदार्थ, यातायात, ढुवानी, सुविधा पानी, बत्ती, कामदार ज्याला, तलब, तालिम, प्रचारप्रसार, प्याकेजिङ, वित्त वा पैसा, ऋण, ट्याक्स भुक्तानी, व्यवसाय दर्ता.........

कमला कुलुङ र मिङ्मा कुलुङको व्यावसायिक आम्दानी खर्चको लेखाजोखा

क्र.सं	आम्दानीका शीर्षक	मासिक जम्मा आम्दानी रु.	क्र.सं	मासिक हुने खर्चका शीर्षक	मासिक जम्मा खर्च रु.
१	च्याउ विक्री	३०००	१	च्याउको मल विउ खरिद	१५००
२	दुध विक्री	६०००	२	पराल खरिद	५००
३	बङ्गुरको पाठा विक्री	३०००	३	दुध राख्ने क्यान खरिद	८००
४	खसीबोका विक्री	२५००	४	पशुका लागि दाना	२५००
५	ज्याला मजदुरी	५०००	५	यातयात तथा ढुवानी	१२००
			६	गोठ तथा खोर सुधार खर्च	८५०
			७	पशु बिमा तथा औषधी उपचार	२०००
			८	ऋणको मासिक किस्ता	२५००
			९	व्यवसाय दर्ता दस्तुर	५००
			१०	आपतकालीन वचत	१०००
			११	व्यवसायको नयमित वचत	१०००
			१२	विजुली	५००
			१३	व्यावसायिक तालिम	६००
		१९५००			१५४५०

जम्मा आम्दानी रु १९५०० र जम्मा खर्च रु १५४५०
मासिक आम्दानी रु ४०५० मात्रै

कमला कुलुङ र मिङ्माको जीविकोपर्जन तथा व्यवसायबाट भएको नाफा जम्मा रु ४०५० मात्रैमा खुसी हुँदैनन् । नाफा थोरै देखियो भनी कुरा गर्न थाल्छन् । पुन दोऱ्याएर खर्चका शीर्षक हेर्छन् । यतिकैमा मिङ्माले अर्को उत्पादन चक्रबाट कुन कुन खर्चका शीर्षकमा खर्च गर्न पर्दैन पत्ता लगाउँछिन् । तालिममा हुने खर्च रु ६००, दुध राख्ने क्यान रु ८००, खर्च गर्न नपर्ने कुरा थाहा पाउँछन् । त्यसैगरी व्यवसायका लागि आपतकालीन वचत र नियमित वचत पनि व्यवसायको आम्दनीबाटै गरिने हो त्यो पनि त आम्दानी भएकैवाट वचत गरिएको हो । यसरी रु ४०५० ˙ ६०० ˙ ८०० ˙ १००० ˙ १००० जम्मा जोड्दा नाफा रु ७४५० हुन आउँछ । मासिक रु १०००० नाफा गर्न के गर्ने भनेर छलफल गर्दै छन् ।

कमला र मिङ्मा व्यवसायबाट मासिक रु १०००० नाफा गर्न के के कुरा गर्दै होलान् ? कल्पना गरेर १/२ वाक्यमा लेख्नुहोला ।

१...
२...

त्यती नै आम्दानीमा वचत गर्न कसरी सक्लान् कमला र मिङ्माले ? आफूलाई लागेको कुरा लेख्नुहोस् ।

आफ्नो व्यवसायको आम्दानी कम भएको महसुस गरी कमला र मिङ्माले अझ धेरै मिहेनत गर्छन् । च्याउ र दुधको उत्पादन बढाउन तर्फ लाग्छन् । उनीहरूको दिनदिनको कडा मिहेनतका कारण च्याउ र दुधको उत्पादनमा वृद्धि हुँदै गएको छ ।

अनुभवमा आधारित क्रियाकलाप

कमला र मिङ्माको उदाहरणका आधारमा आफ्नो व्यवसायको एक महिनाको वास्तविक आम्दानी र खर्च विवरण तलको तालिकामा भरेर अभ्यास गर्नुहोस् ।

आम्दानी		खर्च	
शीर्षक	रकम	शीर्षक	रकम

वचतको महत्त्व
फुल माया र सीताको वचत विश्लेषण

- लम्जुङ जिल्लाको राईनास नगरपालिका वडा नं. २ गैरीगाउँ बस्ने फुलमाया बोगटी तरकारी खेती गर्नमा व्यस्त छिन् । उनी कालिका सहकारी संस्थाको सदस्य पनि हुन् । उनले तरकारी बेचेर आएको आम्दानीको मासिक रु १२०० मध्येबाट रु २०० प्रत्येक महिना सहकारीमा वचत गर्छिन् ।
- सीता विष्ट पनि त्यही गाउँकी महिला हुन् र गाउँकै स्वास्थ्य केन्द्रमा काम गर्छिन् । उनले मासिक रु १३९०० तलब पाउँछिन् । उनले तलबबाट पाएको सबै पैसा घर खर्च गरेर सक्छिन् । गाउँको कालिका सहकारी संस्था लगायत कुनै पनि महिला वचत तथा ऋण समूहमा सीताले वचत गर्दिनन् ।
- ल भन्नु होस् त मासिक रु १२०० आम्दानी गर्ने फुलमायाले भविष्यमा अप्ठेरो पर्दा रकम सजिलै निकाल्न सक्नुहुन्छ कि मासिक रु १३,९०० कमाउने सीता विस्टले भविष्यमा अप्ठेरो पर्दा रकम सजिलै निकाल्न सक्नुहुन्छ । पक्कै पनि रु १२०० कमाउने फुलमाया बोगटीले निकाल्न सक्छिन् ।

भोलि दुःख पर्दा रु १२०० कमाउने फुलमायासँग मासिक रु १३९०० कमाउने सीता विष्टले ऋण लिनु पर्ने अवस्था आउन सक्छ । त्यसैले आज कसले कति कमाउँछ भन्ने भन्दा पनि भोलिको आपत्कालीन अवस्थाको व्यवस्थापन गर्ने उद्देश्यले कसले कति बचाउँछ वा बचत गर्छ भन्ने कुराको महत्त्व बढी हुन्छ

आपत्कालीन वचत

अप्रत्यासित घट्ना वा आपत्कालीन परिस्थितिको सामना गर्न छुट्याएर वचत गरिएको पैसा आपत्कालिन वचत हो । मानिसको जीवन सधैँ सुखी र खुसी हुँदैन । जीवन बिताउने क्रममा विभिन्न आरोह अवरोह तथा आपत्विपत् आइरहन्छ । कल्पना नगरिएको दुर्घटना, सरुवा रोग, हैँजा माहामारी, प्राकृतिक प्रकोप, बाढी पहिरो, भूकम्प, असिना, खडेरी , अनावृष्टि आदि झेल्नुपर्ने हुन्छ । त्यसको तयारी समयमा गर्न सके जीवन सहज बन्दछ ।

केही अप्रत्यासित घट्नाहरू र तिनका असरहरू

१	भुकम्प	घरहरू भत्कन सक्छन्, मानिसहरू घाइते हुन सक्छन्, पशुहरूको मृत्यु हुन सक्छ, घरको पैसा, अन्नपात पुरिन सक्छन् । हाम्रो देशमा २०७२ मा आएको भूकम्पको उदाहरण दिने तथा त्यसबारे छलफल गराउने,
२	बिमारी	उपचार गर्न खर्च लाग्छ, बिरामीको हेरचाह गर्नुपर्दा अरू घर परिवारका सदस्यले पनि काम गर्न पाउँदैनन् र भइरहेको आम्दानी पनि बन्द हुनसक्ने डर हुन्छ ।
३	बाढी –पहिरो, असिना, हावाहुरी	घर जग्गा, कृषि उपज तथा बालीनालीको क्षति हुन्छ ती क्षति भएका चिज वस्तु किन्न पर्दा ऋण लिनुपर्ने र घर गोठ जग्गा जमिन भत्केमा पुनः बनाउनुपर्ने हुन्छ ।
४	पशु धनको मृत्यु	पशु धनको नाश फेरि अर्को किन्नुपर्दा थप पैसा खर्च गर्नुपर्ने अर्को ऋण लिनुपर्ने हुन सक्छ ।
५	आगलागी	धनसम्पत्ति तथा अनाज नष्ट हुन्छ फेरि किन्न ऋण लिनुपर्ने हुन्छ नभए अरू कुनै चलअचल सम्पत्ति बेच्नुपर्ने हुन सक्छ ।
६	दुर्घटना	सबारी दुर्घटनामा परेर, भिरबाट लडेर, जङ्गली जनाबरले आक्रमण गरेर चोटपटक लाग्दा तथा अपाङ्ग हुँदा औषधी उपचार गर्नु पर्ने हुन्छ । यसका लागि ऋण लिनुपर्ने अवस्था आउन सक्छ जायजेथा बेचेर काम चलाउनुपर्ने हुन्छ ।

जीविकोपार्जन तथा व्यवसायमा जोखिम न्यूनीकरण

संसारमा सर्वोत्कृष्ट चिज भनेको मानव जीवन हो । तसर्थ यो अमूल्य छ । यस्तो अमूल्य मानव जीवनमा हाम्रो नियन्त्रणभन्दा बाहिर अनेकौँ अकल्पनीय घटनाहरू घट्न सक्छन् र हामीले यस्तो अवस्थाको सामना गर्नुपर्ने हुन्छ । परिवारको पालनपोषण गर्ने वा कमाउने व्यक्तिको मृत्यु तथा असामयिक निधनमा परिवारको बिचल्ली हुन बाट जोगाउन बिमाले सहयोगीको भूमिका निर्वाह गर्दछ ।

पूर्व तयारी : जसरी छाता लिएर हिँड्दा कुनै पनि बेला लाग्न सक्ने घाम र पर्न सक्ने पानीबाट जोगिन सकिन्छ त्यसै गरी बिमा गर्दा हाम्रो धन – सम्पत्ति तथा ज्यानको नोक्सानी तथा क्षति हुनबाट जोगिन सकिन्छ ।

वचत : वचत व्यवसायको सृजना तथा वृद्धिविकास गर्दा, छोरा छोरीको शिक्षा तथा काम गर्न नसक्ने उमेर हुँदा, अचानक आपत्‌विपत् वा जोखिमका घटना घट्दा प्रयोग गरिन्छ । तसर्थ वचत गर्ने बानीले आकस्मिक अवस्थाका लागि ठुलो टेवा पुऱ्याउँछ ।

बिमा : बिमा भनेको कुनै पनि व्यक्ति, समूह, सङ्गठनको धन – सम्पत्ति वा ज्यानको नोक्सानी हुँदा दिइने आंशिक वा पूर्ण आर्थिक सुरक्षा तथा क्षति ब्यहोरी दिने व्यवस्था हो । बिमा जोखिम बाँड्ने वा जोखिम वहनमा साझेदारी बनाउने एउटा प्रक्रिया हो । यसमा बिमा गर्नेले बिमाको सर्तअनुसार आफ्नो नियन्त्रणभन्दा बाहिरको अवस्थाले ज्यान वा सम्पत्तिमा नोक्सानी हुँदा वा विपत्ति पर्दा निश्चित रकम प्राप्त गर्दछ । बिमा ले हामीलाई आपतकालीन अवस्थामा आउन सक्ने अर्थिक झट्का वा सङ्कटबाट बचाउँछ । बिमा एक प्रकारको वचत पनि हो ।

१ जीवन बिमा
२. स्वास्थ्य बिमा
३. पशु बिमा
४. बालीनाली वा व्यवसाय बिमा

अभ्यास क्रियाकलाप

जीवन बिमा मेरो परिवार र मेरो सुरक्षा गर्ने छाता हो । (बाँचे मेरो बुढेसकालका लागि, मरे सन्तानको भविष्यका लागि)

लम्जुङ राईनास पारीपाखाका हेमन्तबहादुर मल्ल ठकुरी धेरै मिहेनती र पैसा कमाउन सिपालु व्यक्ति थिए । उनका दुईओटा छोराछोरी, श्रीमती र आफू गरेर चार जनाको सुखी परिवार थियो । घरमा गाई, भैंसी, बाख्रा पालेका थिए । हेमन्तकी श्रीमती मैया मल्लले सानो किराना पसल पनि चलाएकी थिइन् । खान लाउन उनीहरूलाई खेतबारीको उब्जनीबाट पुग्दथ्यो । अनावश्यक खर्च गर्दैनथे । खुद्रा पसल र गाईको दुध विक्रीबाट मासिक झन्डै ८/९ हजार वचत हुन्थ्यो । हेमन्त र मैयाले मिलेर कमाएको सबै पैसा घरैमा राख्ने गर्दथे । गाई भैंसी र पसलको बिमा गर्नपर्छ भनेर गाउँकै सामाजिक परिचालिका रीता शाहीलगायत अन्य बिमा कर्ताहरूले पनि सम्झाए । उनीहरूसँग भएको नगद पैसा बैंक वा गाउँकै कालिका वचत तथा ऋण सहकारी संस्थामा खाता खोलेर राख्न सामाजिक परिचालिकाले सल्लाहा दिने गर्थिन् तर हेमन्त र मैया दुबैले मानेनन् । हेमन्तको तीन तले घर काठ, ढुङ्गा र माटोले बनेको थियो । निगालाको चित्राले छाएको गाई भैंसीको गोठ पनि घरसँगै जोडेर बनाइएको थियो । चैतको महिना थियो हेमन्त घरमुनिको बारीमा मकै छर्न तयारी गर्दै थिए । मैया त्यसै दिन छोरा छोरीको स्कुलको अभिभावक भेलाको निमन्त्रणा आएका कारणले विद्यालय गएकी थिइन् । हेमन्त बारी तयार गर्ने क्रममा बारीमा भएको फोहोर पत्करहरू थुपारेर आगो लगाउँदै थिए । एक्कासी मान्छे नै उडाउला जस्तो गरेर हुरी चल्यो र कसरी कसरी बारीको आगो गोठमा सल्कियो ।

हेमन्त गुहार गुहार भनेर चिच्याउँदै आगो निभाउन थाले । तर हुरी बेसरी लागेको र झनझन दन्किएकाले घरलाई आगाको लप्काले भेट्न पुग्यो । गाउँबाट गाउँलेहरू, स्कुलबाट छोराछोरी र श्रीमती आइपुग्दा त झन्डै आधा घर सल्किसकेको थियो । आगो निभाउन कसैले सकेनन् । घर गोठ जलेर नष्ट भयो । हेमन्तको काठको सन्दुक/बाकसमा २ लाख ७५हजार र मैयाले ठुलो रहर गरेर पोहोर साल मात्र बनाएको सुनको २ तोलाको हार र १ तोलाको सिक्री पनि काम नलाग्ने भएर डढेछन् । गोठका गाईभैँसी र पसल सबै जलेर नष्ट भए यसरी घर भित्र र बाहिरको गरेर १५ लाखको नोक्सान भयो । हेमन्तका श्रीमान् श्रीमती पुर्पुरामा हात राखेर रुन र पछुताउन थाले । तर के गर्नं ? बेलामा वुद्धि पुऱ्याउन सकेनन् । अचेल हेमन्तको परिवारले गाउँलेको सहयोगमा बनेको स्याउलाको कटेरामा बसेर गुजरा चलाएको छ ।

घटनाबारे परिवार तथा छरछिमेकीसँग छलफल गरी आफूलाई लागेका कुरा तलको खाली ठाउँमा बुँदागत रूपमा लेख्ने :

१. ....

२. ....

३. ....

बिमासँग सम्बन्धित शव्दार्थ

बिमा : कुनै पनि व्यक्ति, समूह, सङ्गठनको धन – सम्पत्ति वा ज्यानको नोक्सानी हुँदा दिइने आंशिक वा पूर्ण आर्थिक सुरक्षा वा क्षति ब्यहोरी दिने व्यवस्था बिमा हो ।

बिमक : बिमा गर्ने कार्यालय वा कम्पनी ।

बिमित : बिमा गरिएको व्यक्ति, पशुपक्षी वा धन –सम्पत्ति ।

बिमा लेख : बिमा का सर्तहरू उल्लेख गरी बिमा कम्पनीबाट जारी गरिएको कागजात ।

बिमा शुल्क प्रिमियम : बिमा कार्यालय वा कम्पनीले बिमितको जोखिम ग्रहण गरेबापत बिमितसँग जोखिम अनुसार लिने शुल्क ।

बिमा सर्वेयर : बिमा गरिएको सम्पत्तिको क्षति भएमा क्षति मूल्याङ्कन गर्ने व्यक्ति ।

बिमा अवधि : बिमा लेखमा उल्लेख भएअनुसार बिमाको जोखिम स्वीकार गरिने अवधि ।

लघु बिमा : न्यूनआय भएका, आर्थिक, सामाजिक तथा भौगोलिक कारणबाट जोखिमयुक्त वर्गका व्यक्ति तथा समुदायलाई लक्षित जीवन तथा सम्पत्तिको सुरक्षा गर्न गरिने बीमा ।

मृत्यु प्रमाण पत्र : सम्बन्धित अस्पताल, चिकित्सक वा प्राविधिकले बिमितको मृत्यु भएको भनी प्रमाणित गरिदिएको प्रमाण पत्र ।

इच्छ्याएको व्यक्ति : बिमितले बिमा अवधिमा नै आफ्नो मृत्यु भएमा बिमाको रकम भुक्तानी दिनु भनी बिमालेखमा उल्लिखित व्यक्ति ।

बिमा गर्दा हुने फाइदाहरू :

- बिमा गर्दा भविष्यमा आइपर्ने आर्थिक झट्का तथा सङ्कटका बेला आर्थिक सुरक्षा हुने भएकाले बिमाको प्रयोगले कुनै पनि अकल्पनीय घटनाबाट जोखिममुक्त हुन सकिन्छ ।
- आयकर ऐन अनुसार बिमा गरेमा २५ हजार रुपियाँ सम्मको आयमा कर छुट हुने व्यवस्था छ ।
- २ वर्षको बीमा शुल्क भुक्तानी गरिसकेपछि सो बिमालेखबाट सो अवधिसम्मको सम्पूर्ण मूल्यको ९० प्रतिशतसम्म बिमा कम्पनीबाट ऋण सुविधा प्राप्त गर्न सकिन्छ ।
- बिमा गरिसकेपछि सम्पत्ति हराउने, नाश हुने, चोरी हुने, आगलागी हुने वा अन्य त्यस्तै चिन्ताबाट मुक्त हुन सकिन्छ ।

जानी राखौँ :

• आपतकालीन अवस्थाको व्यवस्थापन गर्न आज कसले कति कमाउँछ भन्दा पनि कति बचाउँछ वा वचत गर्छ भन्ने कुराले बढी महत्त्व राख्दछ ।

• परिवारको पालनपोषण गर्ने वा कमाउने व्यक्तिको मृत्यु तथा असामयिक निधनमा परिवारको बिचल्ली हुनबाट जोगाउन बिमाले सहयोगीको भूमिका निर्वाह गर्दछ ।

• कुनै पनि व्यक्ति, समूह, सङ्गठनको धन – सम्पत्ति वा ज्यानको नोक्सानी हुँदा दिइने आंशिक वा पूर्ण आर्थिक सुरक्षा वा क्षति व्यहोरी दिने व्यवस्था हो बिमा

• आयकर ऐनअनुसार बिमा गरेमा २५ हजार रुपियाँसम्मको आयमा कर छुट हुने व्यवस्था छ ।

पाठ
३

जीविकोपाजर्न तथा व्यवसाय योजना निर्माण

सिकाइ क्रियाकलाप

कुनै पनि जीविकोपार्जन कृयाकलाप वा व्यवसाय स्थापना गरी सुरु गर्नका लागि चाहिने विभिन्न पक्षहरू पैसा, श्रम, समय, सिप तथा चलअचल सम्पत्ति को प्रयोग गरी व्यवसायको वर्तमान अवस्थाबाट आफूले सोचेको जस्तो राम्रो प्रतिफल प्राप्त गर्न (आकार, वित्तीय कारोबार तथा मुनाफाको बृद्धि) कल्पना गरी तयार परिएको लिखित दस्ताबेज हो योजना । व्यावसायिक योजनाले प्रस्ताव गरिएको व्यवसाय वा जीविकोपार्जन कृयाकलाप के कस्तो छ भनेर प्रष्ट थाहा पाउन मद्दत गर्दछ ।

कार्ययोजना

कार्य योजना व्यवसायको प्रत्येक चरणमा आवश्यक पर्ने सबभन्दा आधारभूत तथा अत्यावश्यक अभ्यास हो । कुनै योजनाविना अगाडि बढ्नु भनेको हाम्रो व्यवसायको वृद्धि तथा विकासलाई सीमित गर्नं हो । तसर्थ, हाम्रो व्यवसायको आधारभूत वस्तुहरूलाई सुदृढ गर्ने योजना कसरी बनाउने विषयमा केन्द्रित रहेको छ। हामीलाई थाहा छ कुनै पनि व्यवसाय भनेको उत्पादन र विक्रीको विषय मात्र नभई हामीले निर्माण गरेको व्यावसायिक योजनाहरूलाई प्रभाव पार्ने धेरै बाह्य तथा आन्तरिक कारणहरू पत्ता लगाई तयार गरिन्छ ।
किन कार्ययोजना लेखेर तयार गर्नुपर्छ ।

हामीले व्यावसायिक कार्यमा हुने सबै पक्षहरूलाई दिमागमा राखी राख्न वा सम्झनाको भरमा हुन्छ भन्ने सोच राखेर कार्यहरू गर्दा विभिन्न समस्याहरू आउन सक्छन् तसर्थ माथी उल्लेख गरे जस्तै व्यावसायिक योजना वा घरायसी कृयाकलापका लागि योजना बनाएर त्यसलाई लिखित रूपमा तयार गरी सोहीबमोजिम कार्यान्वयन गर्नुपर्छ । यदि हामीसँग लिखित कार्ययोजना भएन भने हामीले जति धेरै मिहेनत गरे पनि जति सम्झन खो जे तापनि हामीलाई चाहिने वा नभई नहुने धेरै खर्च तथा आधारभूत तत्वहरू बिर्सिएर छुट्न जाने सम्भावना हुन्छ । अर्कोकुरा यदि हामीले लिखित योजनाविना काम गर्‍यौं भने हामीले विभिन्न ईच्छा तथा अपेक्षा राखेर सुरु गरेको व्यवसायको प्रगति र व्यवसायको लक्ष्य कति हदसम्म पूरा गर्न सक्यौं वा सकेनौं तुलना गरेर वा दाजेर हेर्न सकिँदैन भने अर्कातर्फ यही कारणले व्यवसायमा यस्तो भएको हो भनेर यकिन गर्न सकिँदैन । यसको अलाबा हाम्रो व्यवसाय तथा घरायसी क्रियाकलापमा कुनै समस्याको सामना गर्नपर्ने अवस्था आयो भने त्यसका लागि उपयुक्त समाधानका उपायहरू पहिल्याएर कार्यान्वयन गर्न गाऱ्हो हुनसक्छ । भन्ने गरिन्छ नि ‘यदि हामीले उपयुक्त कार्ययोजना बनायौं भने हाम्रो झन्डै आधा काम पूरा हुन्छ’ ।

योजनाका चरणहरू

पहिलो चरण : अवसरहरूको लेखाजोखा गर्न व्यवसायको आवश्यकता, श्रमशक्तिको हिसाब, सिप आदिको सूची तयार गर्नपर्छ । र यो चरणमा व्यवसायको बलियो/राम्रो पक्ष, सुधार/कमजोर पक्ष, अवसर, डर, त्रास वा चुनौतीको पनि विश्लेषण गर्नपर्छ ।

दोश्रो चरण :

लक्ष्य निर्धारण : लक्ष्य भनेको व्यवसायबाट प्राप्त गर्न खोजेको चिज हो । व्यवसायको आकारमा वृद्धि, कारोबार/नगद वृद्धि, व्यवसायको क्षेत्र विस्तार आदि । यो लक्ष्य निश्चित, नाप्न सकिने, व्यवसायमा संलग्न सबै कर्मचारी, कामदार तथा सञ्चालकले स्वीकार गरेको र कार्य सम्पादनको समय मिति तोकिएको हुनुपर्छ ।

तेस्रो चरण :

पूर्वअनुमान : योजना भनेको भविष्य हो । त्यसैले गर्न लागिएको व्यावसायिक योजनाको भविष्य कस्तो होला भनेर अनुमान गर्ने हो ।

जीविकोपार्जन कृयाकलाप तथा व्यवसाय योजनाका फाइदाहरू :

- जीविकोपार्जन क्रियाकलाप तथा व्यवसाय सफल बनाउन,
- व्यवसायले राम्रो बाटो लिई अधिकतम फाइदा लिन,
- प्रतिस्पर्धीका बारेमा थाहा पाउन,
- आम्दानी र खर्चको लेखाजोखा गर्न,
- जीविकोपार्जन क्रियाकलाप तथा व्यवसायमा हुने लागत मूल्य र विक्री मूल्य थाहा पाउन,

जीविकोपार्जन तथा व्यवसाय योजनामा हुनुपर्ने कुराहरू

१. प्रस्ताव गरिएको जीविकोपार्जन तथा व्यवसाय

क) योजनामा छनोट भएको वस्तु वा व्यवसाय को नाम

ख) आफूसँग भएका सिपहरू र जान्न आवश्यक सिपहरूको को सूची तयार

ग) हाम्रो व्यवसाय सञ्चालन हुने ठाउँको ठेगना र उक्त ठाउँका बारे छोटो चिनारी (यातायातको अवस्था, बिजुली बत्ती, पानी को उपलब्धता) वर्णन

२. बजार

क) हाम्रा उत्पादित वस्तु तथा सेवा विक्री गर्ने मानिस को हुने ?

ख) हाम्रा उत्पादित वस्तु तथा सेवा विक्री गर्ने ठाउँ कहाँ कहाँ हो उल्लेख गर्ने,

ग) हाम्रा उत्पादित वस्तु तथा सेवा विक्री गर्ने तालिका वा कहिले कहिले कति मात्रामा

३. हाम्रो प्रतिस्पर्धी

क) हाम्रा प्रतिस्पर्धी को हुन् ?

ख) ती प्रतिस्पर्धी कहाँ बस्छन् ?

ग) प्रतिस्पर्धा गर्नको कारण के होला ?

४. प्रचारप्रसार गर्ने तरिका वा माध्याम (हाम्रा उत्पादित वस्तु तथा सेवा धेरैलाई थाहा दिनेबारे)

(प्रचारप्रसारका माध्यम, विधि तथा तरिका के के हुन सक्छन् उल्लेख गर्ने)

५. जीविकोपार्जन तथा व्यवसाय सञ्चालन

क) वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान र आवश्यक वस्तु खरिद योजना

- हरेक दिन उत्पादन
- हरेक हप्ता उत्पादन
- हरेक महिना उतपादन
- १ वर्षभरि उत्पादन हुने जम्मा कति

ख) आवश्यक वस्तु खरिद तालिका

- हरेक दिन खरिद
- हरेक हप्ता खरिद
- हरेक महिना खरिद
- १ वर्षभरि खरिद हुने जम्मा कति

ग) हाम्रो जीविकोपार्जन तथा व्यवसायमा काम गर्ने मानिस

को को हुन् ?

कति जनाले काम गर्छन् ?

घ) कामको बाँडफाँड

कामको बाँडफाँड अनुसार जिम्मेबार व्यक्तिहरू मेनेजर कोषध्यक्ष, जीविकोपार्जन तथा व्यवसायवाट उत्पादित वस्तु तथा सेवा विक्रि कस्ले गर्ने । विषय प्रसंग मिलाउनुपर्ने

६. जीविकोपार्जन तथा व्यवसायमा हुन सक्ने खर्च

- सुरुमा हुने खर्च
- काम सञ्चालन हुँदै गर्दा हुने खर्च

७. जीविकोपार्जन तथा व्यवसायबाट हुने विक्री आय

जीविकोपार्जन तथा व्यवसायबाट उत्पादित वस्तु तथा सेवाको विक्री मूल्य

विक्री हुने वस्तु तथा सेवाको सङ्ख्या

वस्तु तथा सेवाको विक्रीबाट हुने वार्षिक आय

८. जीविकोपार्जन तथा व्यवसायबाटहुने फाइदा

यो जीविकोपार्जन तथा व्यवसायबाट हुन फाइदा उल्लेख गर्ने,

यो जीविकोपार्जन तथा व्यवसायमा हुन सक्ने खतरा, चुनौती, डर, त्रास उल्लेख गर्ने,

वित्तीय योजना

शान्ता विश्वकर्माको वित्तीय योजना

शान्ता, प्रेम र उनका छोराछोरीहरू सोलुखुम्बु जिल्लाको पावै गाउँमा बस्छन् । उनीहरू पानी छान्ने तामाको फिल्टर रु. २००० मा किन्न चाहान्छन् । उनीहरू अब आउने वर्षको कुन चाहिँ महिनामा उक्त फिल्टर किन्न पैसा पुग्ला भनेर विचार गर्छन् र पैसाको हिसाब गर्न थाल्छन् ।

शान्ताले तामाको फिल्टर किन्नेबारे सोच्दै गरेको चित्र (फिल्टर सहितको)

आम्दानी : शान्ताले आफ्नो व्यवसायबाट र मजदुरी गरेर वैशाखमा ८००, असारमा १०००, आश्विनमा ५००, मङ्सिरमा ५००, त्यसैगरी माघ र चैत्रमा पनि रु ५००/५०० कमाउँछिन् ।

प्रेमले भाद्रमा रु १५०० र पौष महिनामा तरकारी व्यवसाय गरेर रु ५०० आम्दानी गर्छन् ।

निर्देशन :

आम्दानी :

नगद चल्ती तालिकामा शान्ताले कुन कुन महिनामा कति कति आम्दानी गरेकी छिन् सोही रकम आम्दानीको महलमा राख्ने । त्यसैगरी प्रेमले पनि कुन कुन महिनामा कति कति आम्दानी गरेका छन् सोही रकम आम्दानीको महलमा राख्ने

खर्च :

शान्ता र प्रेमले घर खर्चमा वैशाखदेखि माघ महिनासम्म रु ३०० र फागुन र चैत्रका दुबै महिना रु ४०० अनिवार्य खर्च हुने कुरा पनि अनुमान गर्छन् ।

शान्ता विश्वकर्माको नगदी चल्ती तालिका

(Cash Flow Chart of Shanta Bishwakarma)

महिना	वैशाख	जेष्ठ	असार	श्रावण	भाद्र	आश्विन	कार्तिक	मङ्सीर	पौष	माघ	फागुन	चैत्र	जम्मा
विक्री आय	८००	०	१०००	०	१५००	५००	०	५००	५००	५००	०	५००	५८००
खर्च	३००	३००	३००	३००	३००	३००	३००	३००	३००	३००	४००	४००	३८००
जम्मा नाफा वा नोक्सान	५००	२००	९००	६००	१८००	२०००	१७००	१९००	२१००	२३००	१९००	२०००	२०००

- शान्ता विश्वकर्मालाई तामाको फिल्टर किन्न कुन महिनामा पैसा पुग्ला ?
- के शान्ताको परिवारले आश्विन महिनामा फिल्टर खरिद गर्न सक्ला ?
- के उनीहरूले आश्विन महिनामा फिल्टर खरिद गरे भइपरिआउने खर्च टार्न सक्लान् ?

सुझाव : आश्विन महिनामा फिल्टर खरिद गर्दा भइपरि आउने खर्च टार्न गाह्रो पर्न सक्छ तसर्थ शान्ताको परिवारले पौष महिनामा खरिद गर्नका लागि सुझा दिन सकिन्छ । .....
अभ्यास गरौँ :

शान्ता विश्वकर्माको वित्तीय योजना/लक्ष्य अनुसार आफ्नो वित्तीय लक्ष्यबारे तलको तालिकामा अभ्यास गर्नुहोस् ।

महिना	वैशाख	जेष्ठ	असार	श्रावण	भाद्र	आश्विन	कार्तिक	मङ्सीर	पौष	माघ	फागुन	चैत्र	जम्मा
विक्री आय													
खर्च													
जम्मा नाफा वा नोक्सान													

थाहा पाइराखौँ

- प्रत्येकउद्यमीले आफ्नो व्यवसायमा पैसा काहाँबाट आउँछ र काहाँ जान्छ थाहा पाउन आवश्यक हुन्छ ।
- नगद चल्ती तालिकाले व्यवसायको आम्दानी, खर्च र नाफा नोक्सानको सूचना प्रदान गर्दछ ।
- व्यवसायमा खर्च तथा आम्दानीका शीर्षकहरूको नियमित रेकर्ड राख्नुपर्छ ।
- व्यवसायमा आम्दानीभन्दा खर्च कम गर्नँ भनेको सुनौलो नियमको पालना गर्नँ हो ।
- अनुत्पादक वा रहरका खर्च र हानी पुऱ्याउने खर्चहरू एक एक गरी छुट्याएर राख्नुपर्छ

पाठ
४

व्यवसायका पक्षहरूको विश्लेषण

सिकाइ क्रियाकलाप

मानिसले आफ्नो जीविकोपार्जन कृयाकलाप तथा व्यवसाय गर्ने क्रममा हुने विभिन्न प्रकारका अवस्थाहरूको विश्लेषण गर्नुपर्ने हुन्छ । ती अवस्थाहरू खास गरेर २ पक्ष आन्तरिक र बाह्य हुन्छन् र ती आन्तरिक र बाह्यलाई ४ ओटा रूपमा वर्णन गर्ने गरिन्छ । आन्तरिक पक्षमा बलियो र कमजोर पक्ष हुन्छन् भने बाह्यमा अवसर र त्रासका पक्षहरू हुन्छन् यसलाई अङ्ग्रेजीमा **Strength, Weakness, Opportuinity and Threats** र छोटकरीमा **SWOT** भन्ने गरिन्छ ।

व्यवसायका पक्षहरूको विश्लेषण बुँदाहरू

बलियो पक्ष :

काम गर्ने अनुभव भएको, परिवार तथा समूह बिच आपसी सहयोग भएको, राम्रो तथा गुणस्तरीय उत्पादन, वस्तु तथा सेवा उत्पादन गर्ने सिप राम्रो भएको । व्यवसायको हिसाब किताव राम्रोसँग लेखेर राख्न सक्ने सिप भएको ।

कमजोर/सुधार गर्न पर्ने पक्षहरू :

कमसल खालको उत्पादन, वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्ने सिप नभएको, परिवार, साथीभाई तथा कामदार बिच आपसी सहयोगको अभाव, व्यवसायको हिसाब गोलमाल भएको, कामप्रति कामदार तथा कर्मचारीको दिलचस्पी नहुनु वा काममा लगाम नभएको, कामप्रति समर्पण भावना नभएको, वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्न आवश्यक सामग्रीको अभाव भएको, उत्पादित वस्तु तथा सेवा विक्री गर्न आवश्यक बजार नहुनु ।

अवसर :

वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्न आवश्यक पर्ने तालिम विभिन्न कार्यक्रमबाट उपलब्ध, विभिन्न कच्चा पदार्थ तथा स्रोत साधनको उपलब्धता भएको, वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्ने ठाउँको नजिकै बजार भएको, पानीको धारा बत्ती तथा यातायातको व्यवस्था भएको, उत्पादित वस्तु तथा सेवा भएको ठाउँमा पर्यटकका लागि नयाँ होटल खोलिएको ।

डर/त्रास/चुनौती :

धेरै प्रतिस्पर्धी भएको, उत्पादित वस्तुमा विभिन्न रोग लाग्नु, वस्तुउत्पादनका लागि चाहिने कच्चा पदार्थको अभाव, उत्पादित वस्तु सबै विक्री गर्न उपभोक्ताहरू नहुनु ।

साहसी महिला समूह बुढानीलकण्ठको
व्यवसाय विश्लेषण पक्षहरूको घटना विवरण

बुढानीलकण्ठ हेपाली हाईट साहसी महिला समूहले आयआर्जनका लागि ७ ओटा विकासे जर्सी गाई पालेका छन् । समूहका महिला सदस्यहरू मिलेर गाईको हेरचाहा तथा स्याहार गर्छन् । उनीहरूले नजिकैको गोल्फुटार र नारायण गोपाल चोक वरिपरिको बजारमा एक लिटरको रु ११० का दरले दिनको ३० लिटर दुध विक्री गर्छन् । तर कहिलेकाहीँ आफ्नै महिला समूहका सदस्यहरूलाई दुध चाहिँदा विक्रेता महिला सदस्यले आधा मूल्यमा दुध विक्री गर्छिन् । कहिले काहीँ कुनै सदस्यले गाइलाई राम्रो दानापानीको व्यवस्था नगर्दा गाईले दुध पनि कम दिन्छन् । बजारमा दैनिक दिनुपर्ने दुध कम भएर दिन नपुग्दा ग्राहकहरूले कबुल गरे जति दुध दिनुपर्ने भनी गुनासो गर्छन् । समूहकी सदस्य सीमा देवी दुध बेच्न जाँदा ग्राहकसँग निकै रिसाउँछिन् । सीमा कहिले काहीँ हतारिएर बाटोमा हिँड्दा दुध छचल्किएर बाटामै पोखिन्छ । समूहकी अर्की सदस्य मन्जु आफ्नो पालामा दुध विक्री गर्न जाँदा ग्राहकसँग हँसिलो र नरम स्वभावले आफ्ना कुरा राख्छिन् । महिला समूहकी अध्यक्ष सीता दिदीले दुग्ध विकास संस्थान लैनचौरमा गएर दुधबाट के के परिकार बनाउन सकिन्छ भनेर जानकारी लिन्छिन् र दैनिक २० लिटर दुधको अर्डर दुग्ध विकास संस्थानलाई दिने सम्झौता गर्छिन् । सोही दिन जिल्ला पशुपालन कार्यालयमा जाँदा एउटा गैह्रसरकारी संस्थाले गाईपालन सम्बन्धी तालिम कार्यक्रम राखेका बारे थाहा पाउँछिन् ।

साहसी महिला समूह बुढानीलकण्ठ गाईपालन फारमको नजिकै विदेशी पर्यटकका लागि नयाँ होटल बन्दै छ । होटल बन्ने थाहापाए पछि गाउँका अन्य २ जना पुरुषले पनि गाईपालन गर्ने योजना बनाएका छन् । गाईपालन फारामको नजिकैको टोलमा रोगले गाई मरेको पनि थाहा पाउँछन् ।

माथिका घटना विवरणको आधारमा बुढानीलकण्ठ हेपाली हाईट साहसी महिला समूहको बलियो पक्ष, कमजोर पक्ष, अवसर र डर/त्रास विश्लेषण तालिकामा तलको टेबलमा राख्नुहोस् ।

आन्तरिक		बाह्य	
बलियो पक्ष	**कमजोर पक्ष**	**अवसर**	**डर/त्रास**

तपाईंले वर्तमानमा गरी राखेको व्यवसायका पक्षहरू विश्लेषण गरी तलको तालिकामा बलियो पक्ष, कमजोर पक्ष, अवसर र डर/त्रास छुट्याउनुहोस् ।

आन्तरिक		बाह्य	
बलियो पक्ष	**कमजोर पक्ष**	**अवसर**	**डर/त्रास**

जीविकोपार्जन कृयाकलाप तथा व्यवसाय विश्लेषणको महत्व

- राम्रो योजना तयार गर्न,
- व्यवसायको कार्यदक्षता वृद्धि गर्न,
- नयाँ अवसरहरूको फाइदा लिन
- आफ्नो व्यवसाय सञ्चालन क्षेत्रको वरिपरि तथा नजिक के भइराखेको छ त्यसबाट केही असर पर्न सक्छ की भनी सतर्कता अपनाउन,

पाठ
५

सम्भाव्यता अध्ययन

कुनै पनि व्यावसाय सञ्चालन वा सुरु गर्नुभन्दा अघि उक्त व्यावसाय गर्न विविध कारणले उपयुक्त हो वा होइन भन्ने कुराको यकिन गर्नँ सम्भाव्यता अध्ययन हो । सम्भाव्यता अध्ययन स्थलगत भ्रमण गरेर मात्रै गर्न सकिन्छ । सम्भाव्यता अध्ययन समय सीमा व्यवसाय वा कामको आकार (सानो, ठुलो) र प्रकृतिअनुसार दिन, हप्ता, महिनादेखि वर्षसम्म लाग्न सक्छ । तर हामीले गर्ने जीविकोपार्जन तथा व्यवसायको भने केही दिन तथा हप्तामा सम्भाव्यता अध्ययन गर्न सकिन्छ ।

सम्भाव्यता अध्ययन गर्दा विशेषगरी ३ ओटा (सविना) पक्षको सम्भावना को अवस्था पत्ता लगाइन्छ र उक्त सम्भावना का आधारमा व्यावसायको छनोट गरिन्छ ।

१. स . सकिन्छ कि सकिँदैन व्यावसाय गर्न .

आर्थिक (नगद), प्राविधिक सिप र श्रोत साधनको हिसाबले उक्त व्यावसाय गर्न सकिन्छ कि सकिँदैन त्यसको सम्भावनाको खोजी गरिन्छ ।

२. वि . विक्री गर्न सकिन्छ कि सकिँदैन

उक्त छनोट गरिएको व्यावसायबाट उत्पादित वस्तु तथा सेवा विक्री गर्न सकिन्छ कि सकिँदैन वा वस्तु तथा से वा विक्री हुन्छ कि हुँदैन त्यसको अध्ययन गरिन्छ ।

३. ना . नाफा हुन्छ कि हुँदैन

उक्त व्यावसायबाट उत्पादित वस्तु वा सेवाको विक्री पश्चात् नाफा हुन्छ कि हुँदैन र उक्त नाफाको मात्रामा हामी व्यावसाय सुरु गर्न मन्जुर हुने कि नहुने भन्ने सम्मका कुरा यसले गर्दछ ।

स ˙ वि ˙ ना . सविना

१. पहिलो चरण : जीविकोपार्जन कृयाकलाप वा व्यावसायको छनोट

सम्भव्यता अध्ययन गर्न जीविकोपार्जन कृयाकलाप वा व्यावसायको छनोट

- हामी के गर्न सक्छौं र कसरी गर्छौं ?
- मानिसहरू के चिज किन्छन् वा किन्न चाहन्छन् ?
- कस्तो फाइदाका लागि हामी काम गर्छौं ?

२. दोश्रो चरण :माग पत्ता लगाउनु

उक्त जीविकोपार्जन क्रियाकलाप वा व्यावसायको माग पत्ता लगाउनु

- हाम्रो सामान (उत्पादित वस्तु वा सेवा) खरिद गर्ने मानिस छन् कि छैनन् ?
- ती मानिसहरूले सधैँभरि हाम्रो सामान खरिद गर्न चाहान्छन् कि चाहँदैनन् ?
- हाम्रो जस्तै वस्तु वा सेवा उत्पादन गर्ने प्रतिस्पर्धीसँग हामी प्रतिस्पर्धा गर्न सक्छौं कि सक्दैनौं ।

३. तेस्रो चरण :व्यवस्थापन

उक्त जीविकोपार्जन कृयाकलाप वा व्यावसाय सञ्चालन गर्न आवश्यक कुराहरूको व्यवस्थापन

- उत्पादनका लागि को को संलग्न हुने ?
- कसले के गर्ने (कामको बाँडफाँड) ?
- कच्चा पदार्थको जोहो,
- उत्पादन तालिका कस्तो हुने (दिन, हप्ता, महिना, वर्ष) ?
- कुन ठाउँमा उत्पादन गर्ने,

क. आर्थिक पक्ष :

- हिसाव किताब कसले राख्ने ?
- नाफाको बाँडफाँड कसरी गर्ने वा के हुने ?

ख. प्रशासन :

- अर्डर कस्ले लिने ?
- कागज पत्रमा हस्तक्षर कसले गर्ने ?
- कागज पत्रहरूको फाइलिङ कसले गर्ने ?
- कसले सामान बजार पुऱ्याउने र विक्री गर्ने

चौंथो चरण : खर्चको अनुमान

उक्त जीविकोपार्जन क्रियाकलाप वा व्यावसाय सञ्चालन गर्न

गर्न लाग्ने खर्चका बारेमा जानकारी हाँसिल गर्नुपर्छ । जानकारी लिने क्रममा प्रतिवस्तु लागत (इकाइ मूल्य) थाहा पाई उत्पादन गर्न लागेको वस्तुको जम्मा परिमाण खर्च कति हुने हो त्यस्को अनुमान गर्न आवश्यक पर्दछ ।

खर्चको अनुमान गर्ने सम्बन्धमा विशेषगरी २ ओटा पक्षको ख्याल गर्नुपर्छ ।

अ. उत्पदन लागत

- कच्चा पदार्थ
- जनशक्ति (दक्ष, अदक्ष)
- तालिम
- औजार

आ. बजार लागत

- ढुवानी
- सुविधा (घर भाडा, पानी, बत्ती, बिजुली)

५. पाँचौँ चरण : आम्दानीको अनुमान

उक्त जीविकोपार्जन क्रियाकलाप वा व्यावसायबाट उत्पादित वस्तु वा सेवाको विक्रीपश्चात प्रतिवस्तुको आम्दानी (इकाइ आम्द(ानी) अनुमान गरिएको हुनुपर्छ । विक्री गर्दा वस्तुको जम्मा परिमाणबाट कति आम्दानी हुने हो त्यसको अनुमान गरी नाफा कति हुन्छ र उक्त नाफाको मात्रामा हामी व्यावसाय सुरु गर्न मन्जुर हुने कि नहुने भन्ने जानकारी हुनुपर्दछ ।

६. छैटौँ चरण निश्चित गर्नु

उक्त जीविकोपार्जन कृयाकलाप वा व्यावसाय माथिका १ देखि ५ सम्मका बुँदाहरूको अवस्थाको अधारमा श्रोतसाधन, आफ्नो दक्ष(ाता, वस्तु तथा सेवा विक्री हुने नहुने र त्यति आम्दानीमा हामीले क्रियाकलाप सञ्चालन गर्न हुने वा नहुनेबारे निश्चित गर्नंपर्दछ ।

सम्भाव्यता अध्ययनको नमुना फारम
सम्भाव्यता अध्ययनको सूचना सङ्कलन फारम

हामीले सम्भाव्यता अध्ययन गरेको ठाउँ.......................... अध्ययन गरेको मिति...........
हामीले भेट गरेको व्यक्ति, समूह, व्यवसायी, कर्मचारी, कृषक, विद्यार्थी............

हामीले पत्ता लगायौँ (माग पत्ता लगाउने चित्र याहाँ बायाँतर्फ राख्ने
यी व्यक्ति समूह, व्यवसायी, कर्मचारी, कृषक, विद्यार्थीले हाम्रो वस्तु तथा सेवा खरिद गर्छन्................

जीविकोपार्जन तथा व्यवसाय हामीले कसरी सञ्चलन गर्छौं
....
....

जीविकोपार्जन तथा व्यवसायको खर्चमा निम्न खर्चहरू पर्दा रहेछन्
प्रतिगोटा खर्च तथा लागत ....
जम्मा उत्पादन गोटा सङ्ख्या खर्च तथा लागत

विक्री आय

प्रतिगोटा आम्दानी ....

जम्मा उत्पादन सङ्ख्या ....

....

....

सूचना सङ्कलनकर्ताको नामः

नोट :

लागत तथा खर्च निकल्न अन्य कागजको आवश्यक परे यसैसाथ संलग्न गरी राख्नुहोस् ।

१. मर्यादित काम भनेको के हो तलका वाक्यहरूमा ठिक भए ठिक(√) चिन्ह र बेठिक भए बेठिक(X)चिह्न लगाउनुहोस्

क) कुनै वस्तु उत्पादन तथा सेवा प्रदान गर्ने कार्यका लागि श्रमिकले आवश्यक शिक्षा वा तालिम प्राप्त गर्नु हो । ☐

ख) आम्दानी खर्चको हिसाव राख्ने काम हो । ☐

ग) कार्यस्थलमा श्रमिक, कर्मचारी, तथा साहुहरू बिच सम्मानजनक व्यवहार हो । ☐

घ) समान वा उस्तै कार्यमा उत्तिनै वा बराबरी ज्याला पाउनु हो । ☐

ङ) वस्तु तथा सेवा बिक्री गर्नु हो । ☐

२. राज्यले नागरिकसँग कर किन लिने गर्छ ? ठिक चिह्न लगाउनुहोस् ।

क) नागरिकको हकहित तथा विकासका लागि चाहिने श्रोतसाधनमा खर्च गर्न, ☐

ख) विद्यालय, अस्पताल, स्वास्थ्य चौकी, सडक निर्माण गरी सेवा प्रदान, गर्न ☐

ग) प्रहरी तथा सैनिक कार्यका लागि खर्च गर्न ☐

घ) सबैजना मिलेर बाँड्नका लगि ☐

३. श्रमिक वा कर्मचारीले सामाजिक सुरक्षा कोषमा छुट्‌यएको पैसाबाट के के गर्न सक्छन् ?

क) श्रमिक वा कर्मचारी दुर्घटना परेमा राज्यले सहयोग गर्न खर्च गर्छ । ☐

ख) श्रमिक वा कर्मचारी बुढेसकालमा काम गर्न नसक्ने हुँदा छुट्याएको पैसाबाट निरन्तर सहयोग गर्छ । ☐

ग) व्यवसाय सञ्चालनमा सहज बनाउँछ । ☐

घ) घरपरिवारलाई पनि सहयोग गर्छ ☐

४. कति वर्ष उमेर नपुगेका केटा केटीलाई बालबालिका भनिन्छ ? कुनै एउटामा (√) चिह्न लगाउनुहोस् ।

क) १४ वर्ष उमेर नपुगेको ☐

ख) १६ वर्ष उमेर नपुगेको ☐

ग) १८ वर्ष उमेर नपुगेको ☐

घ) २० वर्ष उमेर नपुगेको ☐

५. व्यावसायिक सिपमा तलका कुन कुन कुराहरू पर्दछन् चिह्न लगाउनुहोस् ।

क) गोलभेंडा व्यवसायिक खेती गर्न जानेको ☐

ख) व्यवसायको खातापाता भरेर राख्न सक्ने ☐

ग) उत्पादित वस्तु किनबेच गर्न सक्ने ☐

घ) समाज सेवामा लाग्न सक्ने ☐

व्यवसाय योजना निर्माण तथा व्यवसायिक कृयाकलाप भित्र तलका कुन कुन बुँदा पर्छन् ठिक चिन्ह लगाउनुहोस् ।

६. योजना

क) स्रोत परिचालन गर्ने विषय समावेश गरिएको हुन्छ । ☐

ख) सीमित पैसा, श्रम, समय, सिप तथा चलअचल संम्पत्ति को प्रयोग हो । ☐

ग) जीविकोपार्जन वा व्यवसायको वर्तमान अवस्थाबाट व्यवसायको वृद्धि विकास गरी व्यवसायको कारोबार तथा क्षेत्रलाई ठुलो बनाउने कल्पना गरिएको लिखित दस्ताबेज हो । ☐

घ) योजना निश्चित समय सीमा भित्र उपलब्ध स्रोत साधनको उपयोग हो । ☐

७. तल दिइएका वाक्यहरूमा कुन शल्द मिल्छ ठिक (✓)चिह्न लगाऔं व्यवसाय सञ्चालनका उद्देश्य :

क) पैसा कमाउने तथा मुनाफा आर्जन गर्ने उद्देश्यले वस्तु उत्पादन वा सेवा प्रदान गर्ने कार्य हो । ☐

ख) साना उद्यम तथा व्यवसाय गर्दा मुनाफा प्राप्त गर्ने विचारले मात्र नभई ग्राहकहरूको आवश्यकता तथा चाहाना पूरा गर्ने हिसाबले गरिनुपर्दछ । ☐

ग) ग्राहकलाई सन्तुष्टि दिई मुनाफा आर्जन गर्ने व्यापारिक क्रियाकलाप हुनुहुँदैन । ☐

८. व्यवसाय विश्लेषणका पक्षहरू : (बलियो पक्ष, कमजोरी पक्ष, अवसर र डर/त्रास तथा चुनौती)

तलका वाक्यहरू व्यवसाय विश्लेषणका कुन पक्षमा पर्दछन् पक्षको नाम लेख्नुहोस् ।

१. धेरै प्रतिस्पर्धा तथा चाहिनेजति खरिद गर्ने ग्राहकहरू नहुनु ....

२. काम गर्ने अनुभव, राम्रो सिप, राम्रो उत्पादन ....

३. तालिमको व्यवस्था, नजिकै पानीको व्यवस्था ....

४. सिपको अभाव, नराम्रो उत्पादन ....

९. तपाईंले गर्दै आएको व्यवसायको अवस्था तल का ४ ओटा अवस्था मध्ये कुन अवस्थामा छन् चिन्ह लगा(उनुहोस् ।

क) मेरो व्यवसायबाट फाइदा भइराखेको छ तर यो ठुलो हुन वा बढ्न सकेको छैन । ☐

ख) मेरो व्यवसायबाट फाइदा भएको छैन तर यो बढ्दै वा ठुलो हुँदै गएको छ । ☐

ग) मेरो व्यवसायमा फाइदा छैन र यो बढेको पनि छैन । ☐

घ) मेरो व्यवसायले मलाई फाइदा दिइराखेको छ र यो बढ्दै वा ठुलो हुँदै पनि गएको छ । ☐

१०. व्यवसाय पहिचान तथा सम्भाव्यता अध्ययन

तलका वाक्यहरू ठिक भए ठिक र बेठिक भए बेठिक चिह्न लगाउनुहोस्

१. कुनै पनि व्यवसाय सुरु गर्नुभन्दा अगाडि व्यवसायको पहिचान गर्न सम्भाव्यता अध्ययन .गर्नु हो । ☐

२. व्यवसाय सुरु गर्दा उक्त व्यवसायका लागि आवश्यक सिप आफुसँग नभए पनि गर्न सकिन्छ । ☐

३. आफुसँग सिप भएको व्यवसाय छनोट गर्नु राम्रो हन्छ । ☐

४. आफूले पहिचान वा सम्भाव्यता अध्ययन गरेको व्यवसायबाट फाइदा हुने देखिएमा मात्र व्यवसाय सञ्चालन गर्नुपदर्छ । ☐

११. व्यवसाय सञ्चालनमा आवश्यक पर्ने कुन कुन शीर्षक हुन् त्यसमा ठिक चिन्ह लगाउनुहोस् ।

१. कच्चा पदार्थ
२. यातायात/ढुवानी
३. सुविधा पानी बत्ती
४. कामदार ज्याला/तलब
५. तलिम
६. प्रचारप्रसार
७. सामग्री
८. प्याकेजिङ
९. वित्त वा पैसा/ऋण
१०. ट्याक्स भुक्तानी
११. व्यवसाय दर्ता..........)

१२. व्यवसायबाट उत्पादित वस्तु तथा सेवाको विक्री बढाउन निम्न बुँदामा ध्यान दिनुपर्छ

- पसलको सजाबट गर्नु पर्दैन । ☐
- विक्रेताको ग्राहक आकर्षण गर्ने गुण हुनु पर्दछ । ☐
- ग्राहकलाई पायक पर्ने ठाउँमा व्यवसायका सेवाहरू राख्नुपर्दैन ॥ ☐
- आधुनिक डिजाइनका कपडाहरू सिलाउन आवश्यक सिप तथा तालिम समय समयमा लिनुपर्छ ☐
- राम्रो, सस्तो तथा गुणस्तरको कपडाहरूको लुगा सिलाएर राख्नु पर्दैन । ☐
- धेरै पैसा हुने ग्रहाकसित धेरै मूल्य लिनुपर्छ । ☐
- सिलाएका कपडाहरू राम्रा प्लास्टिकका ब्यागहरूमा प्याकिङ गरेर दिनुपर्दैन । ☐
- ग्राहकलाई आकर्षण गर्न कपडाको मूल्यमा केही प्रतिशत छुट दिनु राम्रो हुन्छ । ☐

१३. बिमा भनेको के हो ?

- खर्च ☐
- वचत ☐
- क्षति वा नोक्सानीको आर्थिक सुरक्षा ☐

१४. बिमा कति प्रकारका हुन्छन् ?

- ४ प्रकार ☐
- ३ प्रकार ☐
- ५ प्रकार ☐

१५. तल दिएको वाक्यहरूमा कुन शल्द मिल्छ ठिक (   )चिह्न लगाऔँ

• बिमा जोखिम बाँड्ने वा .... वहनमा साझेदारी बनाउने एउटा प्रक्रिया हो। (जोखिम, चुनौती)

• बिमा ले हामीलाई आपतकालीन .... आउन सक्ने अर्थिक झट्का वा सङ्कटबाट बचाउँछ। (अवस्थामा, समय)

१६. तलका वाक्यहरू पढी जोडा मिलाउनुहोस्

१. सम्भाव्यता अध्ययनको समय अवधी	- सम्भाव्यता अध्ययन गरिन्छ।
२. कुन व्यवसाय गर्ने हो भन्नेबारे निर्णय गर्न	- सम्भाव्य ग्राहक, बजार अवलोकन र कच्चा पदार्थको मूल्यबारे जानकारी लिनुपर्छ।
३. सम्भाव्यता अध्ययनको चरणव्यवसायको	- आकार तथा प्रकृति अनुसार समय धेरै थोरै हुन सक्छ।
४. सम्भाव्यता अध्ययन गर्न	- बाखा पालन पनि एक हो।
५. समूदायमा गरिने जीविकोपार्जनका कृयाकलाप मध्ये	- ६ ओटा हुन्छन्।

५. व्यवसायको पहिचान तथा सम्भाव्यता अध्ययन

१. कुनै पनि व्यवसाय सुरु गर्नुभन्दा अगाडि व्यवसायको पहिचान गर्नँ सम्भाव्यता अध्ययन .गर्नँ हो।

२. व्यवसाय सुरु गर्दा उक्त व्यवसायका लागि आवश्यक सिप आफुसँग नभए पनि गर्न सकिन्छ।

३. आफुसँग सिप भएको व्यवसाय छनोट गर्नँ राम्रो हुन्छ।

४. आफूले पहिचान वा सम्भाव्यता अध्ययन गरेको व्यवसायबाट फादा हुने देखिएमा मात्र व्यवसाय सञ्चालन गर्नँपदर्छ।

६. व्यवसाय सञ्चालनमा आवश्यक कुन कुन शीर्षक पर्छन् त्यसमा ठिक चिह्न लगाउनुहोस्।

१. कच्चा पदार्थ

२. यातायात/ढुवानी

३. सुविधा पानी बत्ती

४. कामदार ज्याला/तलब

५. तलिम

६. प्रचारप्रसार

७. सामग्री

८. प्याकेजिङ

९. वित्त वा पैसा/ऋण

१०. ट्याक्स भुक्तानी

११. व्यवसाय दर्ता..........)

७. व्यवसायबाट उत्पादित वस्तु तथा सेवाको विक्री बढाउन निम्न बुँदामा ध्यान दिनुपर्छ

- पसलको सजावट गर्नँपर्दैन
- विक्रेताको ग्राहक आकर्षण गर्ने गुण हुनु पर्दछ ।
- ग्राहकलाई पायक पर्ने ठाउँमा व्यवसायका सेवाहरू राख्न पर्दैन ।
- आधुनिक डिजाईनका कपडाहरू सिलाउन आवश्यक सिप तथा तालिम समय समयमा लिनुपर्छ
- राम्रो, सस्तो तथा गुणस्तरको कपडाहरूको लुगा सिलाएर राख्नु पर्दैन ।
- धेरै पैसा हुने ग्रहाकलाई धेरै मूल्य लिनु पर्छ
- सिलाएका कपडाहरू राम्रा प्लास्टिकका ब्यागहरूमा प्याकिङ गरेर दिनुपर्दैन
- ग्राहकलाई आकर्षण गर्न कपडाको मूल्यमा केही प्रतिशत छुट दिनु राम्रो हुन्छ ।

८. व्यवसाय लेखाजोखा भनेको

क) व्यवसायको दैनिकी तथा मासिक आम्दानीको मात्रै रेकर्ड राख्नु हो ।
ख) व्यवसायको दैनिकी तथा मासिक आम्दानी खर्च लेखेर राख्नु हो ।
ग) व्यवसाय नाफामा चलेको छ कि नोक्सानमा छ भनेर हेर्नँ हो ।

९. तपाईंले गर्दै आएको व्यवसायको अवस्था तल का ४ ओटा अवस्था मध्ये कुन अवस्थामा छ चिह्न लगा(उनुहोस् । (आ आफ्नो व्यवसायअनुसार अवस्था फरक हुन सक्छ)

क) मेरो व्यवसायबाट फाइदा भइराखेको छ तर यो ठुलो हुन वा बढ्न सकेको छैन ।
ख) मेरो व्यवसायबाट फाइदा भएको छैन तर यो बढ्दै वा ठुलो हुँदै गएको छ ।
ग) मेरो व्यवसायमा फाइदा छैन र यो बढेको पनि छैन ।
घ) मेरो व्यवसायले मलाई फाइदा दिइराखेको छ र यो बढ्दै वा ठुलो हुँदै पनि गएको छ ।

१३. तलका खर्चका शीर्षकहरू व्यवसायका लागि आवश्यक कुन कुन हुन् पत्ता लगाउनुहोस् र व्यवसायमा हुने खर्चमा ठिक चिह्न लगाउनुहोस् ?

- बालबालिकाको पढाइमा हुने खर्च
- सामग्री
- मसला
- कामदार
- सागसब्जी
- बिजुली
- प्याकेजिङ
- तालिम

१४. बिमा भनेको के हो ?
- खर्च
- वचत
- क्षति वा नोक्सानीको आर्थिक सुरक्षा

१५. बिमा कति प्रकारका हुन्छन् ?
- ४ प्रकार
- ३ प्रकार
- ५ प्रकार

१६.मिल्दो उत्तरमा ठिक ( ) चिह्न लगाऔँ :

पैसा कहाँ कहाँबाट आउँछ ?

क. रोजगारी

ख.कृषि र पशुपालन

ग. व्यापार

घ. ब्याज

ङ. घर भाडा

च. खाद्यान्न खरिद

छ. शिक्षा शुल्क

ज. मनोरञ्जन

१८. तल दिइएका वाक्यहरूमा कुन शब्द मिल्छ ठिक ( )चिह्न लगाऔँ :

• बिमा जोखिम बाँड्ने वा ...जोखिम ...... वहनमा साझेदारी बनाउने एउटा प्रक्रिया हो । (जोखिम,चुनौती)

• बिमा ले हामिलाई आपत्कालीन .. अवस्थामा .... आउन सक्ने अर्थिक झट्का वा सङ्कटबाट बचाउँछ । (अवस्थामा, वर्षमा)

तह

३

- भाषा र सञ्चार
- व्यावहारिक समस्या र समाधान
- सामाजिक व्यवहार र मूल्यमान्यता
- जीवन जगत र प्रविधि
- स्वस्थ जीवनशैली र सिर्जनशीलता

जीवन शिक्षा : शिक्षाको वैकल्पिक बाटो

अनौपचारिक तथा वैकल्पिक शिक्षा समकक्षताको लागि
तयार गरिएको नमुना सिकाई सामग्री