

साना तथा मझौला उद्योग र प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता

कुनै पनि मुलुकको आर्थिक एवं सामाजिक विकासमा लघु, घरेलु तथा साना उद्योग व्यवसायले महत्वपूर्ण स्थान ओगटेका हुन्छन्। यी व्यवसायले एकातर्फ नागरिकको उद्यमशीलता उजागर गर्न मद्दत गर्दछन् भने अर्कोतर्फ न्यूनतम स्रोत र साधनमा नयाँ नयाँ रोजगारीका अवसरको सिर्जना गर्नका साथै नयाँ वस्तु र सेवाको उत्पादन र विकासका माध्यमबाट आर्थिक वृद्धि तथा गरिवी निवारण गर्न समेत योगदान पुऱ्याउँछन्। विभिन्न मुलुकमा साना व्यवसायलाई लघु, घरेलु तथा साना र मध्यम जस्ता वर्गहरूमा वर्गीकरण गरिए पनि समग्रमा यिनलाई साना तथा मझौला उद्योग व्यवसाय (small and medium enterprises – SMEs) को नामबाट बुझ्ने गरिन्छ।

SMEs को वर्गीकरण र विकास

नेपालको सन्दर्भमा के कस्ता उद्योग व्यवसायलाई SMEs को समूहमा राख्ने र के कस्ता व्यवसायलाई ठूला उद्योगको वर्गमा राख्ने प्रष्ट छैन। औद्योगिक व्यवसाय ऐन, २०४८ ले निश्चित प्रकारका व्यवसायलाई घरेलु उद्योग (मूलतः नेपालको परम्परागत सीपमा आधारित) को श्रेणीमा राखेको छ भने SMEs को वर्गीकरण उद्योगको स्थिर सम्पत्तिमा भएको लगानी (रु.३ करोड भन्दा कम स्थिर सम्पत्ति भएमा साना, रु.३ करोडदेखि रु.१० करोडसम्मको स्थिर सम्पत्ति भएमा मझौला) को आधारमा गरिएको छ।

नेपालमा आर्थिक कारोबारमा सबै प्रकारका फर्म, कम्पनीहरूको एकै पटक तथ्याङ्क संकलन गर्ने र अध्यावधिक गर्ने प्रचलन छैन। यसले गर्दा नेपालमा SMEs ले अर्थतन्त्रमा कति योगदान गर्छन् भन्ने अनुमानकै विषय हो। औद्योगिक गणनाले सन् २००१/०२ मा नेपालमा भएका कूल ३ हजार २ सय १३ उद्योगहरू मध्ये २ हजार ७ सय ७५ (८६ प्रतिशत) को स्थिर पूँजी रु.१ करोड भन्दा कम भएको देखाएको छ। औद्योगिक गणना हुनु भन्दा २ वर्ष पहिले भएको साना उद्योग (१० भन्दा कम व्यक्तिहरूलाई रोजगारी दिने) को सर्वेक्षणमा तिनीहरूको संख्या ४३ हजार ६ सय ७१ रहेको देखिएको छ। यी दुवै तथ्याङ्कहरूले नेपालमा SMEs कै बाहुल्यता भएको प्रष्ट गर्दछन्।

SMEs को अर्थतन्त्रमा ठूलो बाहुल्यता हुँदाहुँदै पनि यिनको खासै विकास एवं विस्तार भने हुन सकेको देखिँदैन। नेपालका आर्थिक नीतिहरू, योजनाका दस्तावेजहरू एवं सरकारी घोषणाहरूमा SME प्रवर्द्धनका कुराहरू प्रशस्त मात्रामा उल्लेख हुने गरेको पाइन्छ। तर SMEs को विकास भने अपेक्षित



सुशाल पाख्रन

रूपमा हुन सकेको छैन। दर्ता भएका धेरै उद्योग व्यवसाय बन्द हुने गरेका छन्। एकातिर सरकारले दिनुपर्ने सेवा र सुविधा व्यवसायीहरूसम्म पुग्न नसकेको देखिँन्छ भने अर्कोतर्फ व्यवसायीहरूको आफ्नै सीप र दक्षताको कमीका कारणले पनि SMEs को विकास हुन नसकेको देखिँन्छ।

SMEs को काम गर्ने वातावरण

नेपालले सन् १९८४ बाट थालेको आर्थिक उदारीकरण पश्चात संरक्षणवादी नीतिको फाइदा उठाउने उद्देश्यले स्थापित SMEs को स्थिति निकै कमजोर हुन गयो। नेपालको शान्ति सुरक्षाको वर्तमान असहज परिस्थितिका कारण पनि SMEs को संचालन कठिन बन्दै गइरहेको छ। बेलाबेलामा हुने बन्द र नाकाबन्दीका कारण SMEs ले आवश्यक कच्चा पदार्थ र तयारी वस्तुको ढुवानीमा धेरै समस्या भोगिरहेका छन्। यसको अतिरिक्त सरकारी विकास खर्चमा आएको कमीका कारण पनि कतिपय SMEs को बजार संकुचित भएको छ। सरकारी निकायहरूमा दर्ता भएका मध्ये ७० प्रतिशत भन्दा बढी SMEs संचालनमा नरहेका र संचालनमा रहेका अधिकांश SMEs पनि अत्यन्त न्यून क्षमतामा संचालन भएको आंकलन यस क्षेत्रमा संलग्न व्यावसायिक संघ, संस्थाहरूको छ। यो स्थितिले निजी क्षेत्रको उद्यमशीलता हतोत्साहित गर्नुका साथै

अनुकूल वातावरणको प्रत्याभूति नहुँदा लगानीकर्ताहरू समेत निरुत्साहित भएका छन्। निजी क्षेत्र लगानीप्रति निरुत्साहित भएको अवस्थामा अर्थतन्त्रले गति लिने आशा गर्न सकिँदैन र यसले नेपाली अर्थतन्त्रमा दीर्घकालीन रूपमा नकारात्मक असर पार्ने प्रष्ट छ।

हाल नेपालले अपनाएको उदार अर्थतन्त्र र विश्व व्यापारीकरणको नीति अन्तर्गत निजी क्षेत्रलाई लगानी गर्न उचित वातावरण तयार पार्ने दायित्व सरकारको हो। उद्योग, व्यवसाय, बैंक तथा व्यावसायिक संस्थाहरूको प्रवर्द्धन र विकास हुँदा राजस्व वृद्धि तथा रोजगारीका अवसरमा टेवा मिल्छ र यसबाट आर्थिक क्रियाकलापमा विस्तार भई राष्ट्रलाई उन्नतिको दिशातर्फ बढाउन मद्दत पुग्छ।

SMEs का समस्याहरू

सरकारले २०४५ मा जारी गरेको औद्योगिक नीतिले लिएको उद्देश्यहरूमा औद्योगिक उत्पादन एवं उत्पादकत्व वृद्धि गरी राष्ट्रिय अर्थतन्त्रमा योगदान गर्ने, स्थानीय स्रोत, साधनको उपयोग र आय तथा रोजगारीमूलक उद्योगको विकासबाट बेरोजगारी कम गर्ने, विश्व व्यापार प्रणालीतर्फ उन्मुख हुने, वातावरण मैत्री उत्पादन प्रविधिको प्रयोगलाई प्रोत्साहन गर्ने र मुलुकको सबै क्षेत्रको सन्तुलित विकासको लागि सघाउने कुरा उल्लेख छ। उदार आर्थिक नीति अंगाल्ने क्रममा ल्याइएको यस नीतिमा उद्योग व्यवसायका प्रवर्द्धनका कुरा उल्लेख भए पनि राजनैतिक अस्थिरता, नीति र आर्थिक ऐन बीचको बेमेल, सुशासनको कमी र आर्थिक सामाजिक असुरक्षा आदिका कारण समस्त उद्योग व्यवसाय क्षेत्रले खासै उपलब्धि हासिल गर्न सकेको छैन।

अर्थतन्त्रमा उद्योग क्षेत्रको योगदान, विगत ३, ४ वर्षदेखि वृद्धि हुनुको सट्टा ह्रास हुँदै गएको छ। अहिलेको आर्थिक दुरावस्थाको मूल कारण शान्ति सुरक्षाको अभाव देखिए पनि

विगतका अस्पष्ट नीति र फितलो कार्यान्वयनको कारणले पनि उद्योग व्यवसायको विकास हुन नसकेको हो। उद्योग व्यवसायको अपेक्षित विकास हुन नसक्दा रोजगारीका अवसर सिर्जना भएनन् र समाजमा विशेष गरी युवा पिँढीमा वितृष्णाको भावना बढ्न गई वर्तमान असहज परिस्थितिको सिर्जना हुन पुग्यो। यी सबैको नकारात्मक प्रभाव SMEs मा पनि पर्न गएको छ।

त्यस्तै SMEs ले विश्वव्यापारीकरणले उब्जाएको प्रतिस्पर्धा र चुनौतीहरूको सामना गर्न पनि अति नै कठिन परिस्थितिबाट गुञ्जिनु परिरहेको छ। SMEs लाई उपयोगी हुने गरी बजार अवसरको अभाव, बढी उत्पादकत्वयुक्त प्रविधि र उपलब्ध सेवा बारे सूचना नहुनु, SMEs लाई केन्द्रित गरी छुट्टै नीति तर्जुमा हुन नसक्नु, सरकारी निकायहरूको क्रियाकलाप SMEs को आवश्यकताअनुसार नहुनु, वित्तीय संस्थाहरूको लगानी नीतिमा SMEs लक्षित दीर्घकालीन र अल्पकालीन कर्जा, जोखिम पूँजी (venture capital) प्रवाह बारे खास व्यवस्था नहुनु पनि SMEs का लागि समस्या हुन्।

SMEs को प्रवर्द्धन

नेपालका अधिकांश SMEs मुख्यतया आन्तरिक बजारलाई लक्षित गरी स्थापना भएका हुन् र यिनको प्रवर्द्धनमा सरकारको तर्फबाट प्रोत्साहन र संरक्षण आवश्यक देखिन्छ। प्रोत्साहन र संरक्षण नीतिका साथै सरकारले लगानी वातावरणको विकासमा पनि ध्यान दिनुपर्ने हुन्छ। साथै स्थानीय स्रोत, साधनमा आधारित नयाँ अवसरहरू पहिल्याई साना तथा मझौला उद्योग व्यवसायीलाई त्यसतर्फ उत्प्रेरित गर्न व्यावसायिक सेवा तथा सहयोगको व्यवस्था पनि उत्तिकै वाञ्छनीय छ।

SMEs को प्रवर्द्धनमा एक प्रमुख बाधा भनेको देशभित्रका अन्य उद्योग व्यवसायसँग गहिरो अन्तरसम्बन्धको अभाव हो। SMEs क्षेत्रमा प्रगति गरेका मुलुकहरूलाई हेर्ने हो भने

WTO, SMEs र प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता

उदार अर्थतन्त्रलाई पहिले देखि अपनाउँदै आएको नेपालले २००४ अप्रिलमा WTO को सदस्यता लिइसकेको छ। WTO को बहुपक्षीय व्यापार प्रणाली (multilateral trading system) अन्तर्गत SMEs बाट उत्पादित वस्तुले एकातिर अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा विना भेदभाव बजार पहुँचका अवसर प्राप्त गरेका छन् भने अर्कोतिर आन्तरिक बजारमा आयातित वस्तुहरूसँग कडा प्रतिस्पर्धा गर्नुपर्ने अवस्था सिर्जना भएको छ। WTO का दुई प्रमुख भेदभावरहित सिद्धान्त - अति सौविध्यपूर्ण राष्ट्र व्यवहार (most favoured nation treatment) र राष्ट्रिय व्यवहार (national treatment) - का कारण यस्तो अवस्था सिर्जना भएको हो।

अति सौविध्यपूर्ण राष्ट्र व्यवहार अन्तर्गत नेपाली वस्तुले WTO को कुनै पनि एक सदस्य राष्ट्रको बजारमा अन्य सदस्य राष्ट्रका वस्तु सरह समान व्यापारिक शर्तमा बजार प्रवेश गर्न पाउने छ। जस्तै, समान प्रकृतिका वस्तुमा अलग अलग आयात भन्सार दर लगाउन पाइदैन। त्यस्तै राष्ट्रिय व्यवहारको सिद्धान्त अन्तर्गत कुनै पनि सदस्य राष्ट्रले

नेपालबाट निर्यात गरिएको वस्तु र समान प्रकृतिका आफ्नो वस्तुलाई सो राष्ट्रको बजारमा विना भेदभाव समान व्यवहार गर्नुपर्छ। जस्तै, समान प्रकृतिका आफ्नो र अर्काका वस्तुमा अलग अलग आन्तरिक शुल्क लगाउन पाइदैन।

यसरी हेर्दा नेपालका लागि यी सिद्धान्तले समान व्यवहारमा बजार पहुँचको अवसर सिर्जना गरिदिएको छ तर नेपालले पनि यी दुवै सिद्धान्तहरू लागु गर्नुपर्ने सन्दर्भमा समान प्रकृतिका आयातित वस्तुसँग कडा प्रतिस्पर्धा पनि गर्नुपर्ने अवस्था सिर्जना भएको छ।

यसकारण SMEs ले सबभन्दा पहिले आफू नै सक्षम बनेर आफ्नो उत्पादनलाई गुणस्तरीय र प्रतिस्पर्धी बनाउनु पर्ने हुन्छ। आफ्नो प्राविधिक र व्यावसायिक क्षमताको विकास गरी अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा प्रतिस्पर्धा गर्नसक्ने स्तरको वस्तु उत्पादन गरी प्रतिस्पर्धात्मक मूल्यमा बिक्री वितरण गर्नसक्ने स्थिति भएमा मात्र SMEs ले WTO अन्तर्गतको बजार पहुँचबाट फाइदा लिन र आयातित वस्तुहरूसँग आन्तरिक बजारमा प्रतिस्पर्धा गर्न सक्दछ।

SMEs ले मूलतः ठूला उद्योग व्यवसायको परिपुरकका रूपमा काम गरेको पाइन्छ। कतिपय अवस्थामा त SMEs का उत्पादनलाई बजार पुऱ्याउने जिम्मा ठूला उद्योग व्यवसायले लिएको पाइन्छ। ठूला व्यवसायसँगको गहिरो अन्तरसम्बन्धले प्रविधि र व्यवस्थापनमा सुधार गर्नुका साथै बजार अनिश्चितता कम गर्न समेत मद्दत गर्दछ।

त्यस्तै नेपाल विश्व व्यापार संगठन (World Trade Organization - WTO) को सदस्य भइसकेको परिप्रेक्ष्यमा नेपाली SMEs को प्रतिस्पर्धात्मक क्षमताको अभावलाई पनि SME प्रवर्द्धनका लागि एक अवरोधको रूपमा लिन सकिन्छ। यस सन्दर्भमा सरकारले निजी क्षेत्रसँग सहकार्य गरी SMEs को प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धिमा जोड नदिए WTO को सदस्यताबाट उब्जेका चुनौतीहरू सामना गर्न मात्र होइन, प्राप्त अवसरहरूबाट फाइदा लिन पनि नेपाली SMEs असक्षम हुन सक्छन्।

SMEs लाई प्रतिस्पर्धी बनाउन आवश्यक नीति तथा रणनीतिहरू

व्यवसायको वर्गीकरणमा सुधार

विद्यमान औद्योगिक व्यवसाय ऐनले निश्चित व्यवसायहरू जुनसुकै आकारको भए पनि घरेलु उद्योगका रूपमा र रु.३ करोड भन्दा कम स्थिर सम्पत्तिमा लगानी भएका उद्योग व्यवसायलाई साना उद्योगका रूपमा लिएको छ। अरु मझौला उद्योग समेत सामेल गर्ने हो भने स्थिर सम्पत्तिको मात्रा रु.१० करोडसम्म पुग्न सक्दछ। प्रति व्यक्ति आय रु.२० हजार नपुग्ने मुलुकमा रु.१० करोडको स्थिर सम्पत्ति भएको व्यवसायीलाई धेरै ठूलो मान्नु पर्दछ। रु.३ करोड वा रु.१० करोडसम्म स्थिर सम्पत्तिमा लगानी भएका सबै उद्योग व्यवसायलाई एकै प्रकारको सेवा सुविधा दिने हो भने साँच्चैका साना व्यवसायीका हकमा केही नपर्ने प्रष्ट छ। तसर्थ SME विकासका लागि गरिएको पहलबाट साँच्चैका SMEs नै लाभान्वित हुने कुरा सुनिश्चित गर्नका लागि हालको SMEs को परिभाषामा फेरबदल आवश्यक छ। उद्योग व्यवसायको स्तर निर्धारण गर्दा स्थिर पूँजीमा लगानी मात्रा नहेरी कूल विक्रीलाई पनि आधार बनाएमा साँच्चैका SMEs लाई लक्षित सेवा प्रदान गर्न सकिन्छ।

व्यवसायलाई लघु, साना, मझौला र ठूला व्यवसायमा वर्गीकरण गर्ने र व्यवसायलाई आफूभन्दा माथिल्लो तहको व्यवसायमा विकास गर्न उत्प्रेरणा गर्ने नीति लिइनु पर्दछ। त्यस्तै खास क्षेत्रहरूको पहिचान गरी सरकारको प्रवर्द्धनात्मक एवं सेवा प्रदान गर्ने कार्य ती क्षेत्रमा केन्द्रित गरिनु पर्छ। यसका लागि सरकारबाट निश्चित अवधि (५ वर्ष) का लागि प्राथमिकतामा क्षेत्रहरू पहिचान गरी तिनको विकासमा सरकारले ध्यान केन्द्रित गर्नेछ भन्ने प्रष्ट पार्न सकिन्छ।



यसो भएमा नीतिको निरन्तरता सुनिश्चित हुनेछ र व्यवसायीहरूले आफ्नो योजना पनि निर्भिक भएर बनाउन मात्र होइन, प्रभावकारी ढङ्गले कार्यान्वयन पनि गर्न सक्तछन्।

एकल बिन्दु सेवाको थालनी

नियमन गर्ने र सरकार प्रदत्त सेवा दिने सरकारी निकायहरू बीच पनि आपसी समन्वयको खाँचो प्रष्ट देखिएको छ। यस परिप्रेक्ष्यमा यस्ता निकायहरूको संगठनात्मक संरचनाबारे गहिरो अध्ययन र परिवर्तन आवश्यक छ। सरकारबाट प्राप्त हुने सेवा छिटो र छरितो बनाउन एकल बिन्दु सेवाको अवधारणालाई अघि बढाइनु जरुरी छ।

व्यवस्थापकीय क्षमतामा सुधार

SMEs को अपेक्षाकृत विकास हुन नसक्नुको प्रमुख कारण यिनीहरूको आफ्नै प्राविधिक एवं प्रशासनिक र व्यवस्थापकीय क्षमताको कमी पनि हो। यिनीहरूको क्षमताको विकासका लागि निम्न पहलहरू हुनु जरुरी छ।

- SMEs को दक्षता र उत्पादकत्व वृद्धिका लागि बजार लक्षित स्तरीय प्रशिक्षण र परामर्शको पहुँचको दायरा फराकिलो पार्न निजी क्षेत्रका विज्ञहरूबाट व्यवसाय विकास सेवा दिने कार्यलाई प्रोत्साहन गर्ने र SMEs र ठूला उद्योग बीच गहिरो अन्तरसम्बन्ध विकास गर्न सहयोगी नीति लिने। यसका लागि Contract Production, Sub-contracting लाई सहज बनाउने नीति नियम ल्याउने।
- संस्थागत तवरले संचालन हुने प्राविधिक, सीप वृद्धि प्रशिक्षणको पाठ्यक्रममा उद्यमशीलता विकास समावेश गर्ने गराउने।
- तुलनात्मक लाभ र प्रतिस्पर्धामा टिकन सम्भाव्य देखिएका SMEs क्षेत्र लक्षित गरी सरकारी निकायहरूबाट सीप र दक्षता वृद्धि कार्यक्रम संचालन गर्ने।

बजार पहुँच र प्रवर्द्धन

नेपाली SMEs ले भोग्ने मुख्य समस्या भनेको बजार अभाव नै हो। एकातर्फ उनीहरू आन्तरिक बजारमा पनि आयातित वस्तुसँग कडा प्रतिस्पर्धा गर्नुपर्ने स्थितिमा छन् भने अर्कोतर्फ बाह्य बजार बारे उनीहरूको सीमित ज्ञान छ। फेरि बजारमा पुग्नका लागि पार गर्नुपर्ने अवरोधहरू पनि निकै कडा छन्। उनीहरूसँग आफ्नै स्रोतबाट बजार प्रवर्द्धनका लागि ठूलो लगानी गर्ने क्षमता पनि हुँदैन। बजार प्रवर्द्धनका लागि सहयोग गर्न निम्न कार्यहरू गरिनु जरुरी छ।

- SMEs लाई आवश्यक कच्चा र सहायक कच्चा पदार्थ मुलुकभित्रका ठूला व्यवसायको उत्पादनबाट जुटाउने र SMEs बाट उत्पादित वस्तु तथा सेवालालाई ठूला व्यवसाय र नेपाल सरकार र संस्थाहरूको आवश्यकतासँग

आवद्ध गरी बजार पहुँच सरलीकरण र सुनिश्चित गर्ने ।

- तुलनात्मक लाभ भएका SMEs का उत्पादनको बजार पहुँच वृद्धि गर्न सहयोगात्मक व्यापार मेला, प्रदर्शनी, विक्री प्रवर्द्धन भ्रमण, क्रेता विक्रेता भेला, बजारबारे सूचना प्रवाह जस्ता क्रियाकलापको आयोजना गर्ने ।
- छरिएर रहेका विकट स्थानका SMEs का उत्पादनहरूको बजार पहुँच वृद्धि गर्न विशेष कार्यक्रम, प्रशासनिक सहयोग, सहूलियत, विक्री प्रवर्द्धन अनुदान जस्ता कार्यक्रम संचालन गर्ने ।
- सरकार र व्यावसायिक संघ, संस्थाहरूले SMEs व्यवसायीहरूलाई उपयुक्त हुने व्यावसायिक जानकारी प्रवाह बजार प्रवर्द्धन सहयोग, पेटेन्ट र ब्राण्डको विकास र कानूनी संरचना, गुणस्तर प्रमाणीकरण जस्ता विभिन्न सहूलियतपूर्ण क्रियाकलाप प्रभावकारी तवरले संचालन गर्ने ।

वित्तीय पूँजी, कर्जा प्रवाह सुधार

SMEs लगानीकर्ताहरूले वित्तीय सहयोगका लागि बैंक तथा अन्य वित्तीय संस्थाहरूबाट आवश्यक अल्पकालीन र दीर्घकालीन कर्जा लिन निकै फन्कट र प्रशासनिक कठिनाई भोग्नुपर्ने स्थिति रहेको छ । यसकारणले पनि वार्षिक लगभग १० हजारको हाराहारीमा दर्ता भएता पनि नगण्य मात्रामा SMEs संचालनमा छन् । त्यस्तै SMEs क्षेत्रमा कर्जा प्रवाह ज्यादै न्यून छ । यो कर्जा लगानी पनि नेपाल राष्ट्र बैंकको प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्रमा लगानी गर्नुपर्ने निर्देशनअनुरूप भएको देखिन्छ र कतिपय बैंकहरूले त निर्देशनअनुरूप कर्जा प्रवाह नगरी हर्जाना तिर्ने गरेको पाइन्छ । प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्रमा कर्जा लगानी व्यवस्थाको अन्त हुने भए हाल भएको लगानी पनि SMEs मा प्रवाहित नहुने निश्चित छ । SMEs को विकासका लागि मुख्यतया निम्न अनुसारको वित्तीय नीति आवश्यक देखिन्छ:

- SMEs लाई बैंकहरूबाट परियोजनाको संभाव्यता आधारमा कर्जा प्रवाह नीति र कर्जा अवधि अवलम्बन गर्ने र धितो अपुग भएमा व्यक्तिगत र संस्थागत ग्यारेन्टीलाई पनि धितोको विकल्पको रूपमा मान्यता हुने व्यवस्था मिलाउने ।
- कर्जा विमा सेवाको विस्तार गर्ने ।
- जोखिम पूँजी SMEs लाई महत्वपूर्ण हुने हुँदा सो प्रवाह

तर्फ नीति लागू गर्ने । वाणिज्य बैंक एवं अन्य पूँजी प्रवाह गर्ने निकायलाई आफ्नो लगानीका लागि छुट्याइएको कोषको एक भाग जोखिम पूँजीका रूपमा संचालन गर्न अभिप्रेरित गर्ने ।

प्रविधि विकास

विश्वव्यापीकरण र WTO को व्यापारिक प्रणालीको सन्दर्भमा SMEs लाई प्रतिस्पर्धी बनाउन गुणस्तर र उत्पादकत्व वृद्धि गर्ने तथा उत्पादन लागतमा कमी ल्याउने समयसापेक्ष प्रविधिको विकास गर्नुपर्ने देखिन्छ । त्यसैले आवश्यक प्रविधिको बारेमा जानकारी गराउन तथा त्यस्ता प्रविधिमाथि पहुँच बढाउन एउटा नीतिगत व्यवस्था र सोको कार्यान्वयन जरुरी छ । यस दिशातर्फ तल उल्लेखित रणनीतिहरू उपयुक्त हुनेछन्:

- उपयुक्त प्रविधि एवं उपयोग प्रकृया बारे जानकारी गराउने संयन्त्रको विकास गरी निजी क्षेत्रका परामर्शदाताहरू र सम्बन्धित संस्थाहरूको सेवा परिचालन गर्ने नीतिलाई प्रोत्साहन गर्ने ।
- SMEs को प्रविधि क्षमता अभिवृद्धि गर्न business incubation, technology park जस्ता कार्यक्रमको विस्तार गरी यिनलाई प्रभावकारी बनाउने ।
- SMEs को प्रविधि विकास, प्रविधि हस्तान्तरण र प्रविधि उपयोगसम्बन्धी क्रियाकलापलाई प्रभावकारी पार्न प्रविधि कोषको व्यवस्था गर्ने र यो कोषबाट सहूलियत दरमा प्रविधि विकासको लागि स्रोत उपलब्ध गराउने ।
- प्रविधि आयातमा पहुँच, आधुनिकीकरण, हस्तान्तरण र उपयोग गर्ने क्षमता वृद्धि गर्न वित्तीय संस्थाहरूबाट सुलभ कर्जा प्रवाह गर्ने ।
- साथै प्रविधि र मानव संसाधनमा हालको कमी कमजोरीको कारण नेपालका SMEs लाई WTO को नियम बमोजिम गुणस्तर पालना गर्न कठिनाई उत्पन्न हुने र WTO को व्यापारसँग सम्बन्धित बौद्धिक सम्पत्तिको अधिकार सम्झौता (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights-TRIPS) सम्झौताको प्रावधानको कारण विभिन्न क्षेत्रमा प्रविधि भिन्न्याउँदा र प्रयोग गर्दा लागतमा वृद्धि हुने हुँदा यो चुनौतीको सामना गर्नेतर्फ आवश्यक कानूनी र प्राविधिक परामर्श सहयोग जुटाउने । ■



SOUTH ASIA WATCH ON TRADE, ECONOMICS & ENVIRONMENT

सावतीको स्थापना १९९४ मा दक्षिण एशियाका गैर-सरकारी संस्थाहरूको संयुक्त प्रयासबाट भएको हो । सावती उदारीकरण, विश्वव्यापीकरण र विश्व व्यापार संगठन (World Trade Organization - WTO) सँग सम्बन्धित विषयवस्तुमा अनुसन्धान र सम्बन्धित सरोकारवालाहरूको क्षमता अभिवृद्धि गर्ने उद्देश्यले खडा भएको दक्षिण एशियाली क्षेत्रीय सञ्जाल (regional network) हो । दक्षिण एशियाका ११ संस्थाहरू सदस्य रहेको सावतीले नेपालले WTO को सदस्यता लिइसकेको परिप्रेक्ष्यमा निजी उद्योग तथा व्यवसायहरूको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि गर्ने उद्देश्यले विभिन्न कार्यक्रमहरू समेत सञ्चालन गर्दै आएको छ ।

पो.ब.नं. १९३६६, २५४ लम्प्टडीनमार्ग, बालुवाटार, काठमाडौं, नेपाल, फोन: ४४१५२२४, ४४४४४३८, फ्याक्स: ४४४४४९०, ईमेल: sawtee@sawtee.org, वेब: www.sawtee.org

यो नीतिसार South Asia Watch on Trade, Economics & Environment (SAWTEE) का लागि The Asia Foundation को सहयोगमा Enhancing Private Sector Competitiveness in the WTO Era (ECOMP) कार्यक्रमअन्तर्गत श्री गोविन्द देव पाण्डेद्वारा तयार पारिएको हो । मुद्रक: मोडर्न प्रिन्टिङ प्रेस, काठमाडौं ।