

विश्वव्यापीकरण

अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार र नेपाली उद्योग

तयारी पोशाक उद्योग सङ्कटमा उपयुक्त समाधानको खोजी आवश्यक

कोटा प्रणालीको अन्त्यबाट नेपालको तयारी पोशाक उद्योग सङ्कटमा परेको छ । उद्योगको सङ्कटले उब्जाएका समस्याहरूको समाधानका लागि उपयुक्त कदम यथाशीघ्र चालिनुपर्दछ ।

कपडा तथा तयारी पोशाकको अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारमा ऋण्डे पाँच दशकको भेदभावपूर्ण व्यवस्थाको अन्त्य विश्व व्यापार सङ्गठनको कपडा तथा तयारी पोशाक सम्बन्धी सम्झौता (Agreement on Textile and Clothing-ATC) को पूर्ण समाप्ति संगै भयो ।

विभिन्न चार चरणमा भएको सम्झौताको कार्यान्वयनबाट विश्वको तयारी पोशाक उद्योगमा परेका प्रभावहरू प्रारम्भिक रूपमा सन् २००० देखि नै देखिन थालेको भएता पनि सम्झौताको पूर्ण समाप्तिले विश्वको तयारी पोशाक उद्योगमा ठूलो परिवर्तन देखा पर्न थाले । चीन र भारत जस्ता ठूला तथा उत्कृष्ट प्रतिस्पर्धी एवं आपूर्ति क्षमता भएका मुलुकहरू लाभान्वित भए भने कम क्षमता भएका मुलुकहरूका लागि सम्झौताको समाप्ति निराशाजनक रह्यो । उक्त सम्झौताको आधारमा प्रदान गरिएको कोटा सुविधाको कारणले फस्टाएका तर प्रतिस्पर्धी र आपूर्ति क्षमता कमजोर हुने मुलुकका तयारी पोशाक उद्योगहरूका लागि सम्झौताको समाप्तिले थप चुनौतीहरू खडा गर्‍यो ।

शान्ति-सुरक्षाको अभाव, राजनीतिक अस्थिरता, अविकसित पूर्वाधार, कमजोर आपूर्ति व्यवस्था र नीति-नियमहरूको कमजोरी जस्ता अनेकौं आन्तरिक समस्याहरूको सामना गरिराखेको नेपालको तयारी पोशाक उद्योगका लागि पनि सम्झौताको समाप्ति थप चुनौतीपूर्ण हुनगयो । परिणामस्वरूप कुनै समयमा मुलुकको वैदेशिक व्यापारमा सर्वोच्च स्थान ओगटेको नेपाली तयारी पोशाक उद्योगको अस्तित्व नै विस्तारै सङ्कटमा पर्दै गएको देखिन्छ ।

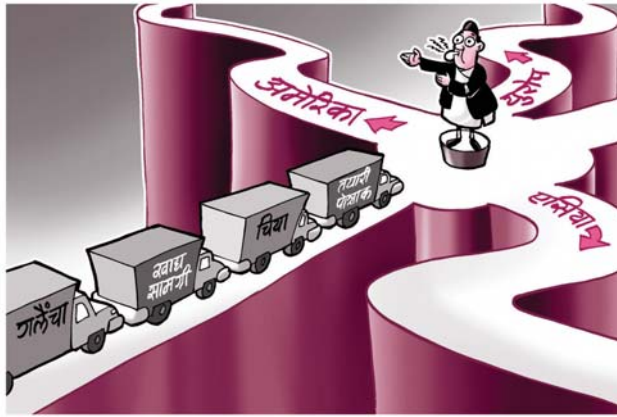
दुई दशकको सक्षिप्त समायावधिमा नै ठूलो फड्को मारन सफल भएको नेपालको तयारी पोशाक उद्योग सन् २००० मा आफ्नो विकासको उत्कृष्ट बिन्दुमा पुग्न सफल भयो । त्यस बेला ५०० भन्दा बढी उद्योगहरू सञ्चालनमा रहेकोमा हाल आएर ३० भन्दा पनि कम मात्र उद्योग

सञ्चालित छन् । उद्योगहरू धमाधम बन्द हुने क्रम जारी छ । सन् २००० मा मुलुकको कुल निर्यातमा ऋण्डे २५ प्रतिशत योगदान पुऱ्याउने यस उद्योगको निर्यात हाल घटेर कुल निर्यातको १० प्रतिशत जतिमा मात्र सीमित भएको छ । निर्यात घट्ने क्रम निरन्तर जारी छ ।

तयारी पोशाक उद्योगको हासले एकातिर मुलुकको समग्र अर्थतन्त्रका लागि समस्या खडा

कोलम्बोको सहयोगमा साउथ एसिया वाच अन ट्रेड, इकोनोमिक्स एण्ड एन्भायरोन्मेन्ट (सावती) र एक्सन एड नेपालले एउटा परियोजना सञ्चालन गरेको छ । यस परियोजनाले सम्झौताको खारेजीबाट नेपालको मानव विकास अवस्थामा पारेका प्रभावहरूको अध्ययन गर्नुका साथै व्यापार विविधीकरणका लागि आवश्यक क्षेत्रहरूको पहिचान गर्ने उद्देश्य राखेको छ । साथै पहिचान गरिएका क्षेत्रहरूको प्रवर्द्धनका लागि चाहिने आवश्यक तत्वहरूको समेत यसले लेखाजोखा गर्ने उद्देश्य लिएको छ । द्विपक्षीय, क्षेत्रीय र अन्तर्राष्ट्रियस्तरमा गरिने सन्धि/सम्झौता र वार्ताहरूमा नेपालले लिनुपर्ने अडानका लागि आवश्यक विषयवस्तु तयार गर्नमा मद्दत पुऱ्याउने उद्देश्यसमेत परियोजनाको रहेको छ ।

अनुसन्धानात्मक अध्ययनहरूको आधारमा खोजी गरिएका व्यापार सम्भावना, समस्या र समाधानका उपायहरू सम्बन्धित निकायहरूबाट यथोचित समयमा कार्यान्वयन गराउनका लागि उपयुक्त वातावरण सृजना गर्न र व्यापक जनसहभागिता एवं साझा अवधारणा निर्माण गर्ने हेतुले विभिन्न वकालत सम्बन्धी कार्यक्रमहरू समेत विभिन्न सञ्चार माध्यमहरूमा यस परियोजनाअन्तर्गत सञ्चालित गरिने छन् । ■



गरेको छ भने अर्कोतिर बेरोजगारीलगायतका थुप्रै मानव विकास सम्बन्धी नकारात्मक प्रभाव समेत यसले पारेको छ । ऋण्डे ५० हजार जति मानिसलाई प्रत्यक्ष र थप ३०-३५ हजार जति मानिसलाई अप्रत्यक्ष रोजगारी प्रदान गरेको यस उद्योगमा हाल प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष दुवै गरी १० हजार भन्दा पनि कम मानिसले मात्र रोजगारी पाएका छन् । उद्योग बन्द भएर विस्थापित हुने धेरै जसो कामदारहरूले अर्को रोजगार पाउन सकेका छैनन्, केही अमर्यादित पेशा गर्न बाध्य भएका छन् । हाल यस उद्योगमा रोजगारी पाएका मानिसहरूको समेत रोजगारीको निश्चितता छैन ।

उक्त जटिल अवस्था सम्बोधन गर्न आवश्यक आर्थिक रणनीति (व्यापार नीति) तयार पार्नमा सघाउ पुऱ्याउने उद्देश्यले संयुक्त राष्ट्रसंघीय विकास कार्यक्रम (यू.एन.डी.पी.) को क्षेत्रीय स्रोत केन्द्र,

यसभित्र

समाचार	२-३
व्यापार विकासका प्रयास	४
मूल्य शृङ्खला विधिवारे...	५
निर्यात विविधीकरण आवश्यक	६
कृषि व्यवसायीकरणका चुनौती	७
अन्तर्वार्ता	८

चिया उद्योगमा समस्याको समाधान

विभिन्न राजनीतिक दलहरूसँग आवद्ध मजदुर सङ्गठनहरूले साउन २६ देखि शुरु गरेको हडताल दुई हप्तापछि टुङ्गिएको छ। मजदुर सङ्गठनहरूले विभिन्न मागहरू राखी गत वर्षदेखि चिया उद्योगहरूसँग पटकपटक वार्ता गर्दै आइरहेका थिए। हडतालका कारण पूर्वी नेपालका सबै ३५ वटा चिया बगानहरू बन्द भएका थिए।

दैनिक ज्यालालगायतका २१ बुँदे माग पूरा गर्न चिया मजदुर र उद्योगी सहमत भएपछि चिया बगान खुलेका छन्।

वार्तामा ज्यालादारी मजदुरको दैनिक ज्याला भदौ १ देखि लागू हुने गरी ८५ रुपैयाँ तोकिएको छ भने तलबमा काम गरिरहेकालाई मासिक दुई हजार ६ सय ६० रुपैयाँ तोकिएको छ। यस्तै नाबालिक मजदुरले मासिक एक हजार ८ सय ५२ रुपैयाँ ज्याला पाउने भएका छन्।

वार्तामा लोकतान्त्रिक आन्दोलन समयको आठ दिनको रकम दिने कुरामा सहमत भएको छ। साथै बोनसवापत मजदुरहरूले माग गरेको दशैं खर्च पनि दिने सहमत भएको छ।

यस्तै वार्तामा पत्ती डब्लीवापतको रकम प्रतिकेजी १० पैसा बढाएर एक रुपैयाँ १५ पैसा दिने सहमत भएको छ। यसअघि महिला मजदुरलाई दिइँदै आएको ४५ दिनको सुत्केरी विदा बढाएर ५२ दिन कायम गरिएको छ। यस्तै ६ महिना काम गरेका मजदुरलाई नियुक्तिपत्र र दुई सय ४०



दिनभन्दा बढी काम गरेका मजदुरलाई स्थायी गर्ने सहमति पनि भएको छ।

मजदुर-उद्योगी फगडाले फण्डे ३० हजार साना किसान मर्कामा पर्नुका साथै हरियोपत्ती कारखानामा बिक्री गर्न नपाउँदा दैनिक लाखौंको नोक्सान भएको थियो।

उद्योगीहरूले मजदुरका माग पूरा गरेको बताउँदै अब उद्योगको भविष्य सरकारले दिने सुविधामा निर्भर हुने बताए। सरकारले आवश्यक सुविधाहरू नदिए कति दिन बगान चल्ने हो भन्न सकिँदैन, उद्योगीहरू भन्छन्- सरकारले सहूलियत दिए उद्योग चल्छ, दिएन भने जुनसुकै बेला बन्द हुनसक्छ। ■

विश्व व्यापार सङ्गठन वार्ता फेरि स्थगित

विश्व व्यापार सङ्गठनको दोहा चरणको अवरुद्ध वार्तालाई गति दिनका लागि आयोजना गरिएको बैठक फेरि एकपटक बिना निष्कर्ष टुङ्गिएको छ। जुलाईको अन्तिम सातासम्म स्वीट्जरल्याण्डको ज्युरिकमा बसेको उक्त बैठकले सन् २००१ मा प्रस्तावित दोहा चरणमा कम विकसित राष्ट्रहरू र धनी राष्ट्रहरूबीच एकआपसका बजारहरू खुल्ला गर्ने दिशामा ठोस निर्णय गर्ने आशा राखिएको थियो।

वार्ताको प्रमुख बाधक तत्व धनी मुलुकहरूद्वारा आफ्ना कृषि बजार बन्द राख्नु भएको छ। यस भित्रका प्रमुख मुद्दाहरूमध्ये बजार पहुँच र कृषि अनुदान पर्दछन्। धनी राष्ट्रहरूले आफ्नो कृषि क्षेत्र जोगाउन बर्सेनि लगभग ३०० अरब डलर अनुदानमा खर्च गर्दै आएका छन्। दोहा चरणको वार्तामा गरीब मुलुकहरूले कृषि क्षेत्रमा उदारीकरण नभए आफ्ना बजारहरू खुल्ला नगर्ने अडान लिएपछि वाता प्रकृया अवरुद्ध भएको हो। गरीब देशहरूका उत्पादनलाई सहूलियत दिने जतिसुकै गफ गरेपनि संयुक्त राज्य अमेरिका, युरोपियन संघ र जापानले कतिपय उत्पादनहरूका लागि उनीहरूको बजारमा प्रवेश निषेध गरेका छन्। यस्ता वार्ताहरूबाट गरीब देशहरूलाई पुग्ने सन्देश लगभग यस्तो छ- यदि उनीहरू अत्याधुनिक हातहतियार, रोबोट र लेजर सञ्चालित रकेट जस्ता वस्तु पैदा गर्छन् भने धनी मुलुकका बजारहरू खुल्ला छन्। तर कपास, चिया र चामल जस्ता वस्तुहरूमा भने टन्न समस्याहरू फेल्नु पर्नेछ। ■

नेपाल-बङ्गलादेश व्यापार बढ्यो

गत वर्ष फूलवारी-बङ्गलाबन्ध मार्गबाट दुई देशबीच हुने व्यापार उच्चदरमा बढेको छ।

अघिल्लो वर्षको तुलनामा गत वर्ष द्विपक्षीय व्यापार ६६ दशमलव २० प्रतिशतले बढेको मेची भन्सार कार्यालयले जनाएको छ। कार्यालयका अनुसार आ.व. ०६१/६२ मा २६ करोड ३८ लाख रुपैयाँ रहेको व्यापार गत वर्ष ४४ करोड ३६ लाख पुगेको छ।

व्यवसायीहरूका अनुसार बङ्गलादेशमा मुसुरो दालको मूल्यमा भएको लगातार गिरावट र लिटोको माग कम भएकाले आयात तुलनामा निर्यात बढ्न सकेन। उनीहरूका अनुसार पछिल्लो चार महिना दालको मूल्य बङ्गलादेशमा प्रतिटन ६ सय डलरमा फरेको थियो। हाल सो मूल्य प्रतिटन सात सय डलर छ। निर्यात हुने वस्तुहरूमा सबैभन्दा बढी १७ करोड ८८ लाख रुपैयाँ बराबरको मुसुरो दाल निर्यात भएको थियो। उक्त परिमाण कुल निर्यात रकमको ८१ प्रतिशत हो। यस्तै दुई करोड

६६ लाख रुपैयाँ बराबरको लिटो निर्यात भएको थियो।

शरणार्थी र बाढी पीडितलाई जाने गरेको लिटोलगायत राहत सामग्रीमा गरिएको कटौतीलाई पनि व्यवसायीले आयातको तुलनामा निर्यात बढ्न नसक्नुको अर्को कारण बताएका छन्। विश्व खाद्य कार्यक्रमले थोरै परिमाणमा मात्र टेण्डर आह्वान गरेको कारण निर्यात कम भएको थियो।

पानीट्याङ्गीबाट फूलवारीसम्म भारतीय भन्सारका निरीक्षकबाट स्कर्टिङ गराउनुपर्ने फन्ट व्यवसायीले लगातार व्यहोरिरहेका छन्। यस्तै भारत बङ्गलादेश सीमाबाट आधा किमि टाढा बङ्गलादेशले बनाएका सुविधासम्पन्न गोदामसम्म नेपाली ट्रकलाई अर्कै पुग्न दिइएको छैन। खुला आकाशमुनिको व्यापार नाका (ट्रान्जिट प्वाइन्ट) ले हालसम्म धानिरहेको छ र यस्तो अवस्थामा पनि व्यापारको दर बढ्दैछ, व्यवसायी नवीन दाहाल भन्छन्। ■

कान्तिपुर दैनिक, ३ भदौ, २०६३

गलैचा निकासीमा उच्च गिरावट आन्तरिक विवाद र बाह्य प्रतिस्पर्धा कारक

आन्तरिक विवाद र बाह्य प्रतिस्पर्धाका बीच नेपालको दोस्रो ठूलो निर्यातजन्य वस्तु ऊनी गलैचाको निर्यातमा ११ प्रतिशतले कमी आएको छ।

गलैचा उत्पादनमा मेसिनबाट बनेको धागो प्रयोग गर्न दिने कि नदिने भन्ने विवाद र चिनियाँ तथा भियतनामका उत्पादनले ल्याएको चर्को प्रतिस्पर्धाका कारण निकासी प्रभावित भएको गलैचा निर्यातकर्ता संघले जनाएको छ। गलैचा वैदेशिक मुद्रा आर्जनको दोस्रो ठूलो स्रोत हो।

गलैचा उत्पादनमा हाते धागो नै प्रयोग गर्नुपर्ने अनिवार्य व्यवस्था खारेज गर्नुपर्ने विवादले खरीदकर्ताको विश्वास घटाएको व्यवसायीहरू बताउँछन्। यो आन्तरिक विवादले गत वर्ष गलैचाको अर्डरमा व्यापक कमी ल्यायो। यसको प्रभाव अझै कायम छ, व्यवसायीहरू भन्दछन्। अधिकांश प्रमुख खरीदकर्ताले नेपाल छोडेर अन्य मुलुकमा गलैचा अर्डर गर्न थालेको उनले बताए।

सरकारले ऊनी गलैचा उत्पादनमा मेसिनबाट बनेको धागो प्रयोग गर्न प्रतिबन्ध लगाएको छ। केही निकासीकर्ता भने मेसिनबाट बनेको धागो



प्रयोग गर्दा उत्पादन लागत प्रतिवर्ग मिटर २ देखि ३ अमेरिकी डलर कम हुने बताउँछन्। आयातकर्ताले पनि यस्तै गलैचा बढी अर्डर गरिरहेको उनीहरूको दावी छ। तिनले मेसिनबाट बनेको धागोको प्रयोग खुला गर्न सरकारसँग माग गर्दै आएका छन्। तर सबै उत्पादक र निकासीकर्ता भने यो तर्कसँग सहमत छैनन्। त्यसैले धागोको विषयलाई लिएर निजी व्यवसायीहरूमा रहेको तीव्र विवादका कारण सरकारले कुनै निर्णय लिन सकेको छैन।

पछिल्लो समय माओवादी समर्थक ट्रेड युनियनले उद्योग बन्द गर्ने धम्की दिएकाले पनि गलैचा उद्योग प्रभावित भएको व्यवसायी बताउँछन्। ती ट्रेड

युनियनले गलैचा उद्योगमा काम गर्ने मजदुरको ज्याला, भत्ता तथा अन्य सुविधा बढाउन माग गरेको छन्। यो माग पूरा गर्ने हो भने गलैचाको उत्पादन लागत प्रतिवर्ग मिटर ५ डलर बढ्नेछ, एक निकासीकर्ताले भने।

गलैचा तथा ऊन विकास समितिको तथ्याङ्कानुसार नेपालले गत वर्ष १४ लाख ८४ हजार ४ सय ८४ वर्गमिटर ऊनी गलैचा निकासी गरेको थियो। अघिल्लो वर्ष यो १६ लाख ६४ हजार १ सय १७ वर्गमिटर थियो। मूल्यका आधारमा गत वर्ष निकासी भएको गलैचा ७ करोड ८७ लाख डलर बराबर छ जुन अघिल्लो वर्षको तुलनामा ४ प्रतिशत कम हो। ■

स्रोत: कान्तिपुर दैनिक, २० साउन, २०६३

निर्यात प्रवर्द्धन निकायहरू एकीकृत गरिने

नेपाल सरकारले उद्योग, वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्रालय अन्तर्गत रहेका निर्यात प्रवर्द्धनसम्बन्धी निकायलाई एकै ठाउँमा गाभ्ने निर्णय गरेको छ। सो मन्त्रालय अन्तर्गत अहिले नेपाली वस्तुको निर्यात प्रवर्द्धनका लागि व्यापार प्रवर्द्धन केन्द्र, निर्यात प्रवर्द्धन समिति तथा गलैचा तथा ऊन विकास समिति क्रियाशील छन्। उद्योग, वाणिज्य तथा आपूर्ति मन्त्री हृदयेश त्रिपाठीले नेपाल पश्चिमा उद्योग संघको छैठौँ साधारण सभाको उद्घाटनका क्रममा मन्त्रपरिषदले गरेको सो निर्णय बारे जानकारी दिनुभएको हो। मन्त्री त्रिपाठीले खारेज भएका संस्थाको नवीकरणका लागि थप म्याद दिइने निर्णय समेत गरेको जानकारी दिनुभयो। यसअघि संस्था नवीकरणका लागि दुईपटक यस्तो म्याद दिइसकेको बताउनुहुँदै यो अन्तिमपटक हुने पनि उहाँले बताउनुभयो। मन्त्री त्रिपाठीले घरेलु तथा साना उद्योग ऐनको तर्जुमा भइरहेको, उद्योग, वाणिज्य नीतिको तयारी अन्तिम चरणमा पुगेको र उद्योग, वाणिज्य क्षेत्रसम्बन्धी छुट्टा ऐनका मस्यौदा संसदमा पेश गरिएको पनि बताउनुभयो। नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघका अध्यक्ष चण्डिराज ढकालले सरकार निजी क्षेत्रप्रति गम्भीर नभएको आरोप लगाउनुभयो।

अध्यक्ष ढकालले राजनीतिक दलले उद्योगहरूमा राजनीति गरेको आरोप पनि लगाउनुभयो। नेपाल पश्चिमा संघका अध्यक्ष शङ्करप्रसाद पाण्डेले आर्थिक वर्ष २०६२/६३ को पश्चिमा निकासीमा सुधार आएको जानकारी दिनुभयो। अध्यक्ष पाण्डेले पश्चिमाको अन्तर्राष्ट्रिय बजारको ६० प्रतिशत हिस्सा ओगटेको चीनसँग प्रतिस्पर्धा गर्न कठिन भएको बताउँदै चीनले कुनै नेपाली पश्चिमा व्यवसायीलाई सरकारले सहूलियतहरू उपलब्ध गराउनुपर्ने माग गर्नुभयो। ■

इन्धनको विकल्प बायो-डिजल

नेपालमा पेट्रोलियम पदार्थको मूल्यवृद्धिको कारणले गर्दा विभिन्न समस्याहरू आइरहेको बेला साल्ट ट्रेडिङ कर्पोरेसनले पेट्रोलियम पदार्थको विकल्पका रूपमा प्रयोग हुनसक्ने बायो-डिजलको स्रोत जाट्रोफाको व्यावसायिक खेती गर्न कृषकहरूलाई सहयोग गर्ने भएको छ।

जाट्रोफा नेपालमा ठाउँअनुसार कदम, सञ्जीवनलगायतका नामबाट चिनिने रूख हो। यसको बियाँबाट निकालेको तेललाई मडितेल र डिजललगायतका पेट्रोलियम पदार्थमा ५० प्रतिशतसम्म मिसावट गर्न सकिन्छ। कर्पोरेसनले जाट्रोफाको व्यावसायिक खेतीका लागि भारतबाट प्राविधिकहरू ल्याई अध्ययनसमेत शुरु गरेको छ।

नेपालको भैरहवालगायतका केही क्षेत्रमा किसानहरूले आफैँ जाट्रोफाको खेती थालेको तर यसले अझै व्यावसायिक रूप भने लिन नसकेको बताइएको छ। रूखो स्थानमा सहज तरिकाले

खेती गर्न सकिने जाट्रोफालाई नेपालमा खेतवारीलाई जनावरबाट जोगाउने बारको रूपमा, दाँत माऊने दतिवनको रूपमा, यसको बियाँबाट निस्किएको तेललाई वर्षायाममा खुट्टाको औलामा हुने घाउ निको पार्न समेत प्रयोग गरिन्छ।

जाट्रोफा खेतीका लागि भारत सरकारले गरेको लगानी र पहललाई हेर्दा नेपालमा समेत यसको व्यावसायिक खेती लाभप्रद हुने देखिएको छ।

भारतले वैकल्पिक इन्धनका लागि प्रयोग हुने जाट्रोफा खेतीका लागि यो वर्ष ८० करोड नेपाली रुपैयाँ अनुदान दिएको छ। राजस्थानलगायत नौ राज्यमा सन् २००८ सम्म तीस लाख हेक्टरमा जाट्रोफाको खेती गर्ने योजनासमेत भारत सरकारले बनाएको छ। यसबाहेक रेल्वे ट्याक वरिपरिको साढे सात लाख हेक्टर जग्गामा समेत यसको खेती गर्ने योजना छ। ■

स्रोत: आजको अभियान

नेपालको वैदेशिक व्यापार विकासका प्रयास र वर्तमान स्थिति

विश्वव्यापीकरणले सक्षमका लागि अवसर प्रदान गरेको छ भने असक्षमका लागि चुनौती । यस परिवेशमा नेपालले पनि आफ्नो प्रतिस्पर्धी क्षमता बढाई विश्वव्यापीकरणले प्रदान गरेका अवसरबाट लाभ लिनुपर्दछ ।

■ नरेशचन्द्र लामिछाने

केही वस्तु तथा छिमेकी राष्ट्र भारत र चीनको स्वशासित क्षेत्र तिब्बतमा मात्र सीमित रहेको देशको वैदेशिक व्यापारको दायरालाई फराकिलो पार्ने प्रयास नेपालमा २००७ सालको प्रजातन्त्र प्राप्तिपछि नै गरिएतापनि कुल व्यापारमा भारतको बाहुल्य कायम नै रहेको छ । वस्तुगत तथा देशगत रूपमा व्यापारमा विविधीकरण ल्याई बढ्दै गएको व्यापार घाटालाई क्रमिक रूपले कम गर्दै लगन सहयोग पुगोस् भन्ने उद्देश्यले पहिलो पञ्चवर्षीय योजनाको अन्तिम वर्ष वि.सं. २०१६ देखि नै विभिन्न नीति, नियम तथा व्यवस्था अवलम्बन गरेको देखिन्छ । यसै गरी बढी परिमाणमा आयात हुने वस्तुहरूमा

बढी सहभागितामा देशको व्यापार विकास गर्ने रहेको थियो ।

तर निकासी व्यापारको वृद्धिद्वारा देशको व्यापार घाटालाई कम गर्ने प्रयत्न गर्दागर्दै पनि व्यापार घाटा बढ्ने क्रम आठौं योजना अवधिमा पनि जारी नै रह्यो । विगत वर्षहरूको तुलनामा आठौं योजनाको दोस्रो वर्षदेखि व्यापार घाटाको परिमाण निराशाजनक ढङ्गबाट बढेको थियो । यो क्रम नवौं र वर्तमान दशौं योजनामा पनि जारी रहेको छ ।

वैदेशिक व्यापारको वर्तमान स्थिति

सरकार तथा निजी क्षेत्रको प्रयासमा देशको निर्यात व्यापार अपेक्षित मात्रामा वृद्धि भएको नभएतापनि आ.व. २०५६/५८ मा बाहेक सबै आ.व.हरूमा बढेको नै पाइन्छ । निर्यात व्यापार त्यतिको निराशाजनक नभएतापनि आयातको बढ्दो क्रमले व्यापार घाटा भने ज्यादै नै चिन्ताजनक रूपले बढेको छ । आ.व. २०५१/०५२ मा

रु.४५.६४ अर्ब व्यापार घाटा रहेकोमा आ.व. २०६१/०६२ मा व्यापार घाटामा वृद्धि भई रु.६५.८४ अर्ब भयो । तसर्थ नेपालको अगाडि निर्यात व्यापारमा वृद्धि गरी व्यापार घाटा कसरी कम गर्दै लाने भन्ने ठूलो चुनौती रहेको छ । यसतर्फ सम्बन्धित सबै पक्षहरू सक्रिय रूपमा समन्वयात्मक ढङ्गबाट अगाडि बढ्नु अनिवार्य भइसकेको छ ।

हाल नेपालबाट ३०० भन्दा बढी वस्तुहरू समुद्रपारका मुलुकहरूमा निर्यात हुने भएता पनि प्रमुख वस्तुहरू तयारी पोशाक, गलैँचा, पशिमना, नगदेवाली इत्यादि हुन् । यसैगरी समुद्रपारका ६० भन्दा बढी मुलुकहरूले नेपालबाट आयात गर्ने भएतापनि प्रमुख मुलुकहरूमा संयुक्त राज्य अमेरिका, यूरोप र जापान आदि पर्दछन् । तर उपरोक्त वस्तुमध्ये तयारी पोशाक, गलैँचा र पशिमनाजन्य वस्तुको बाहुल्य रहेको छ भने मुलुकहरूमा पनि संयुक्त राज्य अमेरिका र यूरोपको बाहुल्य रहेको देखिन्छ ।

सार्कका सदस्य राष्ट्रहरूसँगको नेपालको व्यापार स्थिति हेर्दा आ.व. २०६१/६२ मा नेपालबाट कुल रु.४० अरबको निकासी भएको थियो भने नेपालले करीब रु.६६ अरब बराबरको सामान पैठारी गरेको थियो । सार्क सदस्य राष्ट्रहरूसँगको नेपालको कुल निकासी र पैठारी व्यापारमा भारतको अंश क्रमशः ८६ र ८६ प्रतिशत रहेको थियो ।

समस्या र समाधान

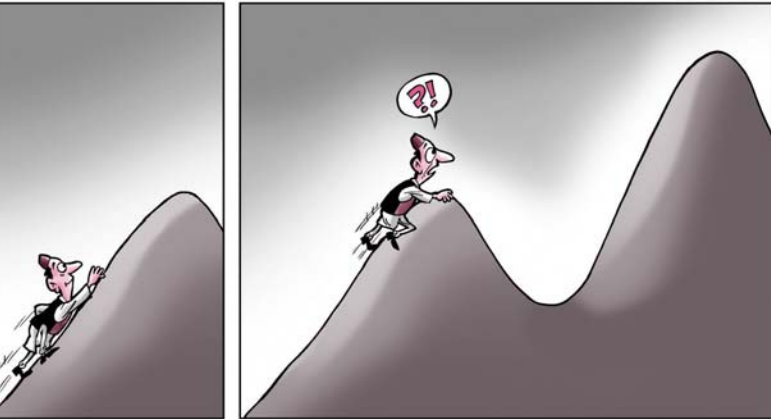
समस्याकै मात्र कुरा गर्ने हो भने सरसर्ती हेर्दा ३० वटा भन्दा बढी समस्याहरू निर्यातको क्षेत्रमा रहेका देखिन्छन् । तर मूल समस्या छानविन गर्ने हो भने त्यो एउटै मात्र छ र त्यो हो ज्यादै सानो निकासी डालो हुनु । हाम्रो निकासी डालोमा अर्कै पनि मुख्यतया ३ वस्तु र ३ मुलुकहरू मात्र रहेका छन् ।

निकासी प्रवर्द्धनका लागि चालिनुपर्ने महत्त्वपूर्ण र अनिवार्य कदमहरू:

- निकासी प्रवर्द्धन गर्ने राष्ट्रिय प्रतिबद्धता
- निकासीमूलक दीर्घकालीन नीति तर्जुमा र कार्यान्वयन
- निकासी वस्तुको प्राथमिकीकरण
- निकासी परिमाणको लक्ष्य किटान
- आधारभूत पूर्वाधारको विकास
- बजार सम्पर्क
- उत्पादनलाई निकासीसँग आवद्ध
- सुविधा तथा सहूलियत प्रदान

अन्त्यमा, वर्तमान अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारिक परिप्रेक्ष्यमा हेर्दा हाम्रो निर्यात प्रवर्द्धनको लागि प्रमुख चुनौतीको रूपमा विश्वव्यापीकरण नै रहेको छ । किनकि विश्वव्यापीकरण एउटा यस्तो प्रक्रिया हो जसले विश्वलाई पूर्ण प्रतिस्पर्धात्मक बनाउँदछ । फलस्वरूप जुन मुलुक प्रतिस्पर्धामा सक्षम हुन सक्तछ सो मात्र विश्व व्यापारमा अड्न सक्तछ अन्यथा त्यो मुलुक विश्व व्यापारको भूमण्डलबाट बाहिरिन पुग्दछ । नेपालको विश्व व्यापार सङ्गठनको सदस्यतापश्चात् यो चुनौती अझ महत्त्वपूर्ण भएको छ । त्यसैले विश्व व्यापारमा सफल हुन सरकारी र निजी पक्षको सहकार्यमा निकासीमूलक दीर्घकालीन नीति अत्यन्त आवश्यक छ । ■

लामिछाने व्यापार प्रवर्द्धन केन्द्रका पूर्व कार्यकारी निर्देशक हुनुहुन्छ ।



परिमाणात्मक बन्देज लगाई पैठारी इजाजत पत्रको व्यवस्था वि.सं. २०४१ मा शुरू गरियो । सातौं योजना अवधिमा नेपाल सरकारले पूर्ण प्रतिबन्ध र परिमाणात्मक बन्देज लागेका वस्तुहरू बाहेक नेपालमा उत्पादित अन्य वस्तुहरू निकासी गर्नमा इजाजत पत्र नचाहिने व्यवस्था अपनायो । साथै भारत निकासी हुने वस्तुहरू तेस्रो मुलुकमा निकासी हुनसकोस् भन्ने उद्देश्यले यसै अवधिमा ५ देखि ३५ प्रतिशतसम्म निकासी अनुदान दिने व्यवस्था गरियो ।

विश्वका कतिपय अर्थतन्त्रहरू उदार र लचिलो आर्थिक नीतिको कारण विकासमा निकै अगाडि बढेको तथ्यलाई हृदयङ्गम गरी नेपाल सरकारले आठौं योजनाकालमा खुल्ला तथा उदार नीति अवलम्बन गर्ने हेतुले नयाँ वाणिज्य नीति (२०४८) अगाडि ल्यायो । जसको मुख्य उद्देश्य सरकारी भूमिकालाई न्यून गर्दै लगेर एउटा उत्प्रेरकको रूपमा मात्र रहने गरी निजी क्षेत्रको बढी भन्दा

प्रतिस्पर्धाका लागि मूल्य शृङ्खलाको विकास

मूल्य शृङ्खला विधि व्यवसाय विकासका लागि प्रयोग गरिने एउटा उपयोगी विधिका रूपमा स्थापित हुँदै गएको छ । यसको प्रयोगबाट नेपालले पनि फाइदा लिने प्रशस्त अवसर रहेका छन् ।

■ जी.बी. बज्जारा

विश्वव्यापीकरणको बढ्दो प्रभावसँगै व्यवसायीहरूले आफ्नो वस्तु तथा सेवा क्षेत्रको प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता अभिवृद्धि गरी अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा प्रवेश गराउने अभूतपूर्व मौका पाएका छन् । यस परिवेशमा आफ्ना उत्पादनलाई राम्रो गुणस्तर र कम मूल्यमा बजारमा ल्याउन सक्ने कम्पनीहरू नै बढी सफल हुन्छन् । हाल नेपालमा पनि यस्ता अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा प्रतिस्पर्धा गर्न सकिने खालका क्षेत्रहरूको पहिचान गर्ने र ती वस्तुहरूको विकासको लागि विभिन्न प्रयासहरू भई आएका छन् । तीमध्ये मूल्य शृङ्खला विधि पनि एक हो ।

अधिकांश वस्तुको उत्पादन र बजारीकरणको प्रक्रियालाई राम्ररी अध्ययन गर्ने हो भने उक्त वस्तु उत्पादन प्रक्रियामा विभिन्न छुट्टाछुट्टै व्यक्ति र समूहको संलग्नता भएको देखिन्छ । अधिकांश वस्तुहरूको उत्पादनमा एकै जना उत्पादकको संलग्नता नभई धेरै जनाको संलग्नता हुने हुनाले उचित समायोजन र सहकार्यको अभावमा व्यवसायीहरू बीचमै अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा हुन गई समस्त उद्योग नै धरासायी भएको उदाहरण हाम्रै देशमा पनि प्रशस्त पाइन्छन् । यस्तो अवस्था सृजना हुन नदिनमा पनि मुख्य शृङ्खला विधि सहयोगी हुन सक्दछ ।

मूल्य शृङ्खला विधिमा विशेषतः निम्न प्रक्रियाहरू हुन्छन्:

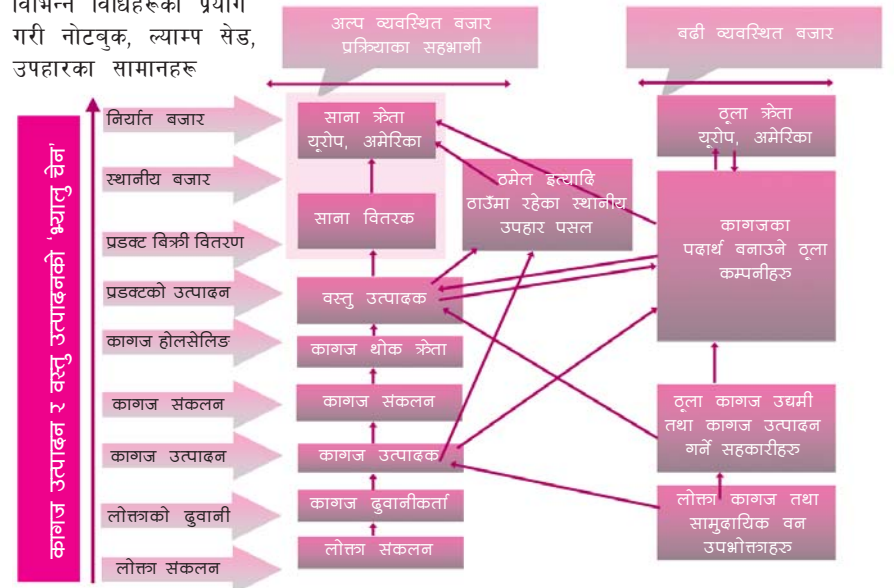
- सम्भाव्य वस्तु वा सेवा क्षेत्रको पहिचान
- वस्तु वा सेवा क्षेत्रको विस्तृत अध्ययन र विश्लेषण
- मूल्य शृङ्खलाको विकासको लक्ष्य र रणनीति निर्माण
- निर्मित लक्ष्य र रणनीति अनुसार कार्यक्रमको तर्जुमा र कार्यान्वयन, र
- कार्यहरूको अनुगमन तथा मूल्याङ्कन

मूल्य शृङ्खला व्यवसाय विकासको एक मोडल हो, जसद्वारा उत्पादन गरिने वस्तुको उत्पादनमा भएका विभिन्न चरणहरूको विस्तृत अध्ययन र विश्लेषण गरी, समस्या र अवसरहरूको पहिचान गरिन्छ । यसपछि उक्त वस्तुसँग सम्बन्धित सरोकारवालाहरूसँग सहकार्य गरी, उक्त समस्या र चुनौतीको समाधान र प्राप्त अवसरको सदुपयोग गर्न विभिन्न पहलहरू गरिन्छ । यसबाट निश्चित उद्यम वा व्यवसायले मात्र फाइदा पाउने नभई उक्त उद्योग समूहमा रहेका सबै उद्यमीहरूले लाभान्वित हुने मौका प्राप्त गर्दछन् ।

उदाहरणको लागि, नेपालबाट हाल यूरोप

र अमेरिकाको बजारमा निर्यात हुने लोक्ता कागज र त्यसबाट निर्मित वस्तुहरू नै लिउँ । लोक्ता वनस्पति नेपालको २००० मिटरदेखि ३५०० मिटरको उचाइमा प्राकृतिक रूपमा पाइन्छ । सर्वप्रथम यस वनस्पतिबाट प्राप्त हुने बोक्कालाई सड्कलहरूले छिलेर सुकाइ गाउँसम्म ल्याइपुऱ्याउँछन् । त्यसपछि स्थानीय प्रविधिको प्रयोग गरी उक्त लोक्ताबाट कागज उत्पादन गरिन्छ । यस्ता कागज आवश्यकता अनुसार विभिन्न मोटाइमा बनाउन सकिन्छ । त्यसपछि कागज सड्कलहरूले उत्पादकबाट कागज खरीद गरी काठमाडौँसम्म ल्याइपुऱ्याउँदछन् । काठमाडौँमा ल्याएपछि उक्त कागजलाई रंगाउने, काट्ने र अन्य विभिन्न विधिहरूको प्रयोग गरी नोटबुक, ल्याम्प सेड, उपहारका सामानहरू

छलफल गराई कार्ययोजना तयार पायो । यसका लागि उद्यमी सङ्गठनहरू र नेपाल सरकारका सम्बन्धित निकायहरूसँगको संलग्नतामा संयुक्त रूपले कार्य गर्न थालियो । अन्तर्राष्ट्रिय बजार विशेष गरी यूरोपमा नेपाली लोक्ताको ब्राण्ड प्रवर्द्धन गर्ने, अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा हटाउने, आचारसंहिता लागू गर्ने, कामदारहरूलाई तालिम दिने, विदेशी मुलुक जस्तै भारत र थाइल्याण्डको अध्ययन भ्रमण गरी उनीहरूबाट सिक्ने लगायतका कार्यहरू परियोजना अन्तर्गत भई आएका छन् । यसबाट लोक्ता र लोक्ताबाट उत्पादन हुने वस्तुहरूको मागमा वृद्धि भई नेपालले विदेशी मुद्रा आर्जन, रोजगारी र ग्रामीण अर्थतन्त्रमा समेत टेवा पुऱ्याउने



बनाई राष्ट्रिय र अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा पठाइन्छ । (हेर्नुहोस् चित्र)

लोक्ता नेपालमा मात्र पाइने वनस्पति भएकोले यसबाट बन्ने वस्तुहरू अन्य देशमा उत्पादन हुने हातेकागज निर्मित वस्तुहरू भन्दा फरक र नौला प्रकारका हुन्छन् ।

लोक्ताको मूल्य शृङ्खलाको चित्राङ्कन र विश्लेषण गर्दा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा लोक्ताको राम्रो बजारको सम्भावना हुँदाहुँदै पनि ग्राहक र ठूला विक्रेताहरूमा यसका बारेमा कम जानकारी भएको पाइन्छ । अर्कोतर्फ व्यवसायीहरूले पनि नयाँ नयाँ डिजाइन र वस्तु उत्पादन गर्ने नभई पुरानै ढाँचाका वस्तुहरू बनाउने वा अरुको नक्कल गरी वस्तु बनाउने गरेको पाइन्छ । समस्या समाधानका लागि जीटीजेडको पियस्पी प्रोजेक्टले हाते कागजका उद्यमीहरूबीच

विश्वास गरिएको छ ।

मूल्य शृङ्खला विधिमा व्यवसायी र व्यवसायका क्रेता वा विक्रेताहरूको प्रतिस्पर्धाको पक्षलाई मात्र नहेरेर उनीहरू बीचमा आवश्यक सहयोग र सहकार्यको विशेष महत्त्व हुन्छ ताकि उनीहरू सबै मिलेर आफ्नो उद्यम क्षेत्रको नै समष्टिगत विकासमा लागून् र त्यसबाट सबैलाई बढीभन्दा बढी फाइदा होस् ।

हाल नेपाल विश्व व्यापार सङ्गठनको सदस्य भइसकेको अवस्थामा आफ्नो सदस्यताबाट प्राप्त हुने अवसरलाई सदुपयोग गर्नको लागि समेत मूल्य शृङ्खला विधि अत्यन्त उपयोगी हुनेमा विश्वास गर्न सकिन्छ । ■

बज्जारा हाल जीटीजेड/प्राइभेट सेक्टर प्रमोशन प्रोजेक्टको कोअर्डिनेटर हुनुहुन्छ ।

निर्यात विविधीकरण प्रयास र प्रभाव

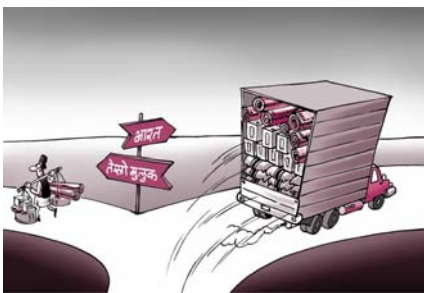
केही सीमित वस्तुहरू तथा सीमित मुलुकहरूमा केन्द्रीकृत नेपालको निर्यातव्यापारमा विविधीकरणका लागि सम्बन्धित सबै पक्षहरूबाट आवश्यक पहल गरिनुपर्ने आवश्यकता रहेको छ ।

■ शिवराज भट्ट

परम्परागत रूपमा नेपालको निर्यात व्यापार भारतमाथि केन्द्रित रहेको र प्राथमिक वस्तुहरूले निर्यात व्यापारमा ठूलो हिस्सा ओगटेको पाइन्छ। जस्तै गत आर्थिक वर्षको कुल निर्यातमा ऋण्डै दुईतिहाई हिस्सा भारतले ओगटेको छ। त्यसमा पनि मात्र १० वटा वस्तुहरूको योगदान ५० प्रतिशत भन्दा बढी रहेको छ। यसैगरी तेस्रो मुलुक निर्यातको ऋण्डै ७० प्रतिशत हिस्सा तीन मुलुकहरू (अमेरिका, जर्मनी र बेलायत) ले ओगटेको छ र त्यसमा पनि तीन वस्तु-तयारी पोशाक, कार्पेट र पश्मिनाले दुईतिहाई भाग ओगटेको छ।

यसरी केही सीमित प्राथमिक वस्तुहरू र केही सीमित मुलुकहरूसित धेरै बढी निर्यात व्यापार केन्द्रीकृत भएको अवस्थामा मुलुकले सामना गर्नुपर्ने सम्भावित आर्थिक र राजनीतिक जोखिमहरू अर्थशास्त्री र नीति निर्माताहरूको लागि ठूलो टाउकोदुखाइको विषयवस्तुका रूपमा रही आएका छन्। यस किसिमको अधिक निर्भरता आर्थिक विकासका लागि समेत घातक हुने र व्यापार विविधीकरण गर्नमा सफल मुलुकहरूको आर्थिक विकासको दर उच्च हुने तथ्य विभिन्न अध्ययनहरूबाट देखिएको छ। तसर्थ मुलुकको आर्थिक वृद्धिदरलाई उच्च बनाउन तथा आर्थिक र राजनीतिक परनिर्भरता घटाउन निर्यात विविधीकरणको नीति विभिन्न मुलुकहरूले अवलम्बन गरेको पाइन्छ।

मुलुकको चैतर्फी विकास र आत्मनिर्भरता बढाउन नेपालले पनि सन्



१९५६ देखि योजनाबद्ध विकासको थालनी गर्‍यो, प्रथम पञ्चवर्षीय योजना (१९५६-६१) को कार्यान्वयन गरेर। हाल मुलुकमा दशौं पञ्चवर्षीय योजना क्रियाशील छ। आर्थिक र व्यापार नीतिका लागि समेत प्रभावशाली संयन्त्रको रूपमा योजनाहरूको प्रयोग नेपालमा गरिएको पाइन्छ। मुलुकको विशाल र बढ्दै गएको व्यापार घाटालाई कम गर्ने, औद्योगिकरणको गतिलाई तीव्रता दिने र आर्थिक संरचनालाई बढी विविधतापूर्ण बनाई समग्र अर्थतन्त्रलाई फराकिलो, सुदृढ र गतिशील बनाउने विश्वासका साथ नेपालले

तेस्रो पञ्चवर्षीय योजनाको माध्यमबाट प्रथमतः आयात प्रतिस्थापन र निर्यात विविधीकरण सम्बन्धी व्यापार नीतिको प्रारम्भ गर्‍यो।

यस परिप्रेक्ष्यमा नेपालको निर्यात विविधीकरणको नीतिले बजार विविधीकरण (बढी मुलुकहरूसित व्यापार) र वस्तु विविधीकरण (प्राथमिक वस्तुहरूबाट औद्योगिक वस्तुतर्फ) को लक्ष्य प्राप्तिका लागि अवलम्बन गरेका प्रयासहरूलाई बुझाउँदछ।

नेपालमा निर्यात विविधीकरणका प्रयासहरू

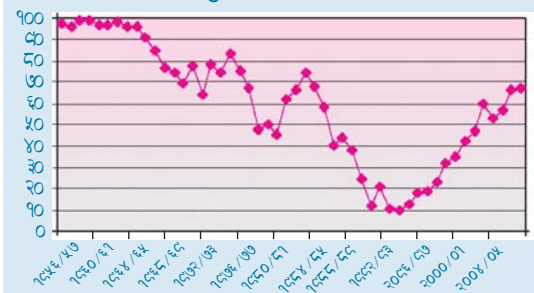
नेपालले निर्यात विविधीकरणका लागि बेला-बेलामा विभिन्न उपायहरू अवलम्बन गरेको पाइन्छ। यस अन्तर्गत निर्यातकहरूलाई दिइने विदेशी विनिमय सम्बन्धी सुविधा

(Exporters' Exchange

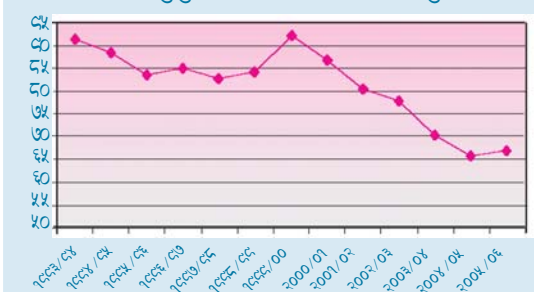
Entitlement Scheme- EEE), जुन सन् १९६१ देखि १९७६ सम्म कार्यान्वयन गरियो- लाई प्रथम मान्न सकिन्छ। त्यस अन्तर्गत भारत बाहेकका मुलुकहरूमा निर्यात गर्ने निर्यातकहरूलाई आफ्नो निर्यात रकमको केही अंश, अन्यथा प्रतिबन्धित वस्तुहरूको आयातका लागि उपलब्ध गराउने व्यवस्था गरियो। EEE सम्बन्धी व्यवस्थालाई सन् १९७६ मा दोहोरो विनिमय दर प्रणाली (Dual Exchange Rate System – DER) बाट प्रतिस्थापित गरियो। यस

व्यवस्थाअन्तर्गत निर्यातकहरूले आफ्नो निर्यात रकम सरकारलाई बचाएमा बजार मूल्य (जुन त्यसवेला १ अमेरिकी डलर बराबर १२ नेपाली रुपैयाँ थियो) भन्दा बढी (१ अमेरिकी डलर बराबर १६ नेपाली रुपैयाँ) उपलब्ध गराउने प्रावधान राखियो। यस बाहेक अन्य विभिन्न किसिमका उपायहरू विभिन्न समयमा निर्यात प्रवर्द्धनका लागि गरियो। जसअन्तर्गत वैदेशिक व्यापार प्रवर्द्धनका लागि संस्थागत संरचनाको विकास (व्यापार प्रवर्द्धन केन्द्र र निर्यात प्रवर्द्धन समितिको गठन इत्यादि), निर्यातकहरूलाई कर सम्बन्धी छुट, निर्यातमा सहूलियत व्यवस्था, आयातमा न्यूनकर, कम व्याजदरमा निर्यात कर्जा, एवं व्यापार र बजार सम्बन्धी जानकारी र अध्ययन अनुसन्धान मुख्य रहेका छन्। यसैगरी हाल चर्चामा रहेको विशेष आर्थिक क्षेत्र (Special Economic Zone - SEZ) लाई पनि यसैको एउटा पाटोको रूपमा लिन सकिन्छ।

चित्र-१: नेपालको कुल निर्यातमा भारतको हिस्सा



चित्र-२: तेस्रो मुलुकको व्यापारमा तीन वस्तुको हिस्सा



उपलब्धिहरू

ऋण्डै पाँच दशकको निर्यात विविधीकरणको प्रयासहरूबाट केही उपलब्धि हासिल भएतापनि त्यसलाई आशा गरेअनुरूपको मान्न सकिँदैन। मुलुकको कुल निर्यातमा अझै पनि ऋण्डै ६० प्रतिशतभन्दा बढी हिस्सा भारतले नै ओगटेको छ। सन् १९६० देखि १९८० सम्म कुल निर्यातमा भारतको भाग घट्दै गएको भएतापनि पछिल्लो समयमा यो बढ्ने क्रम निरन्तर जारी छ। (चित्र १ हेर्नुहोस्)

केही सीमित वस्तुहरू (खासगरी प्राथमिक वस्तुहरू) ले अझै पनि भारत निर्यातमा ठूलो स्थान ओगटेका छन्। भारत बाहेक अन्य मुलुक निर्यातमा ऋण्डै दुईतिहाई योगदान तीन वस्तुहरू तयारी पोशाक, कार्पेट र पश्मिनाको रहेको छ र यी वस्तुहरूको निर्यात हाल घट्दो छ। (चित्र २ हेर्नुहोस्)

अबको बाटो

हालको परिप्रेक्ष्यमा निर्यात विविधीकरणका लागि आउने दिनहरूमा थप प्रयासहरू गर्नुपर्ने आवश्यकता रहेको देखिन्छ। सफल निर्यात विविधीकरणका लागि तुलनात्मक लाभका क्षेत्रहरूको पहिचान, ती वस्तुहरूका लागि सम्भावित बजारहरूको खोजी र विकासका साथै निर्यात सम्भावना बोकेका क्षेत्रहरूको विकासका लागि आवश्यक पूर्वाधार र नीति-नियमहरूको निर्माणमा सबै क्षेत्रहरूबाट यथासम्भव पहल गरिनुपर्ने टड्कारो आवश्यकता रहेको देखिन्छ। ■

नेपालमा कृषि व्यवसायीकरणका चुनौती

नेपाली अर्थतन्त्रको मेरूदण्ड, कृषिको व्यवसायीकरण हाम्रा लागि प्रमुख चुनौतीका रूपमा रहेको छ । उक्त चुनौतीको सामना गर्न सबै पक्षहरु बीच समन्वय र सहकार्य आवश्यक छ ।

डा. देवभक्त शाक्य

कुल गार्हस्थ्य उत्पादनको ऋण्डै ४० प्रतिशत र ८० प्रतिशत जनतालाई रोजगारी दिने कृषि क्षेत्र नेपालको अर्थतन्त्रको मेरूदण्ड हो । यस अवस्थालाई दृष्टिगत गर्दा अर्थतन्त्रलाई अधिक मजबूत पार्न कृषि क्षेत्रमा उत्पादकत्व बढाउनु र यस क्षेत्रमा आधारित व्यवसायलाई बढी प्रतिस्पर्धी गराई हाल देखा पर्दै गएको खुल्ला बजार अर्थतन्त्रको माग अनुरूप स्वदेश र विदेशमा नेपाली कृषिजन्य वस्तु पुऱ्याउनु आजको प्रमुख आवश्यकता हो ।

भौगोलिक विकटताको कारणबाट देशले उठाउन सक्ने फाइदा पूर्ण रूपले प्राप्त गर्न हालसम्म नसके पनि ४० लाख हेक्टर कुल खेतीयोग्य जमिन मध्येबाट करीब ३१ लाख हेक्टर जमिनको उपयोग गरी खाद्यान्न, नगदेवाली, फलफूल, तरकारी उत्पादन गरी आन्तरिक मागको परिपूर्ति गर्दै आएको र केही निकासी पनि गर्दै आएको पाइन्छ । तर उत्पादकत्वमा खास वृद्धि हुन नसक्दा देशमा बढ्दो जनसङ्ख्याको आवश्यकता पूरा गर्न केही प्रमुख खाद्यान्न र तेलको बढ्दो मात्रामा पैठारी गर्नुपर्ने बाध्यता पनि विगत केही वर्षदेखि महसूस गर्दैआएका छौं ।

यसरी पैठारी गर्नुपर्ने प्रमुख कारणहरूमा जनसङ्ख्याको वृद्धिदर कृषि उत्पादनको वृद्धिदर भन्दा बढी हुनु तथा बढ्दो शहरीकरण अनुरूप खाद्य वस्तुको सङ्कलन गरी शहरी बजारमा प्रतिस्पर्धात्मक मूल्यमा पुऱ्याउन नसक्नु रहेका छन् । नेपाल राष्ट्र बैंकबाट प्राप्त गत आ.व. २०६०/६१ को तथ्याङ्क विश्लेषण गर्दा जम्मा वैदेशिक व्यापार रु.१६० अरब पुगेको थियो भने कृषि वस्तुको कुल व्यापार करीब १५ प्रतिशत मात्र रहेको र निर्यात र आयात क्रमशः रु.१०.८ अरब, रु.१८.८ अरबको मात्र भएको छ ।

जनसङ्ख्या वृद्धिदर हेर्दा आगामी ५-६ वर्ष भित्र नेपालको जनसङ्ख्या तीन करोड नाघ्ने र सोही अनुपातमा उपभोक्ताहरूको सङ्ख्या पनि बढ्नेछ । तसर्थ कृषिजन्य वस्तुहरूको आन्तरिक मागमा निरन्तर वृद्धि हुने स्वतःसिद्ध छ । यस्तो स्थितिको सामना गर्न र बजार सम्भावनालाई मध्यनजर राख्दै आन्तरिक उत्पादनमा व्यवसायीकरण र विविधीकरण अत्यन्त जरुरी भइसकेको छ ।

सरकारी क्षेत्रको वस्तुस्थिति

विगत दशकहरूमा नेपाल सरकारबाट कृषि क्षेत्रको विकासमा गरेको योगदानमा क्रमिक रूपमा वृद्धि भएको अनुभूति खास गरेर खाद्यान्नवाली, तरकारीवाली र पशुपालन/डेरी

क्षेत्रमा देख्न पाइन्छ । तर अन्य उच्च मूल्यका वस्तुहरूको व्यावसायिक खेतीको विकास कार्यमा ठोस प्रगति गर्न बाँकी रहेको र निजी क्षेत्रले व्यावसायिक कृषि उद्यममा गर्न खोजेका विविधीकरणमा प्राविधिक सहयोग र साधनस्रोतको परिचालन अपर्याप्त भएको र वित्तीय संस्थाहरूबाट ऋण उपलब्धता न्यून रहेको देखिन्छ ।

व्यावसायिक कृषि कार्यक्रमहरू एकीकृत नगरिकन बढी विकेन्द्रीकरण गरी देशभरि छर्ने प्रयास भएको कारण तुलनात्मक लाभ लिनसक्ने गरी वृहत् स्तरमा उत्पादन (इकोनोमी अफ स्केल) गर्ने कार्य केही परम्परागत कृषि उपजहरूमा बाहेक अन्य उपजहरूमा हुनसकेको देखिँदैन ।

कृषिक्षेत्रको व्यवसायीकरण गर्नको लागि चाहिने व्यावसायिक सोचाइको कमी, खुला सिमाना र विश्वव्यापीकरणको कारण कृषि व्यवसायमा पर्ने प्रभाव र नीतिनियममा हुनुपर्ने परिवर्तन बारे कृषकहरूलाई यथेष्ट सूचना प्रवाह गर्ने सरकारी निकायको समेत आवश्यकता महसूस गरिएको छ ।

निजी क्षेत्रको वस्तुस्थिति

विगत दशकमा निजी क्षेत्र कृषि व्यवसायमा खास गरेर आधारभूत कृषि वस्तुको उत्पादन, प्रशोधन र वितरणमा लागेको थियो । यस्तै निजी क्षेत्रको प्रभुत्व केही कृषि क्षेत्र जस्तै कुखुरापालन, दाना, खाद्यान्न, मिलहरूमा केन्द्रित रहेको थियो । हाल उद्यमीहरू चिया, वीउ विजन, तरकारी र फलफूल प्रशोधन, चिनी, दूध/मासु, महको उत्पादन/प्रशोधन कार्यमा समेत आकर्षित भएको पाइन्छ ।

यी उद्यमीहरू तथा नयाँ उद्यम गर्न चाहने उद्यमीहरूमा व्यावसायिक अनुभवको निकै कमी देखिन्छ । प्राविधिक र व्यापारिक सरसल्लाहको सीमितताको कारण व्यवसाय थालनी प्रायः त्रुटिपूर्ण हुने गरेको र प्रारम्भमा नै प्रतिफल खोज्ने मानसिकता वा बाध्यताको कारण कृषि व्यवसायहरूको स्थापना र बन्द हुने प्रक्रिया ऋण्डै बराबर नै रहेको देखिन्छ ।

निजी क्षेत्र अपरिपक्व तथा आर्थिक दृष्टिकोणले कमजोर रहेको अवस्थामा कृषि व्यवसायको विस्तार कार्य तीव्र रूपले अगाडि बढाउन सामाजिक संस्कारमा परिवर्तन हुनुपर्ने र सरकारबाट पनि सहयोगस्वरूप प्रचलित नीतिहरूमा सुधार गर्नुपर्ने देखिन्छ ।

विभिन्न कारणहरूले गर्दा कृषि व्यवसायमा लगानी गर्नेतर्फ निजी क्षेत्र त्रसित भएको पाइन्छ । एक दुई वस्तुविशेषको व्यवसायमा बाहेक ठूलो लगानी वा वैदेशिक

लगानी आकर्षण गर्न सकिएको छैन ।

हालका चुनौतीहरू

हाल विश्व अर्थतन्त्र एकीकृत भइरहेको र बाह्य क्षेत्रको कारोबारहरू विश्वव्यापी रूपमै स्वतन्त्र हुँदै गइरहेको छ । SAFTA, BIMSTEC जस्ता क्षेत्रीय स्वतन्त्र व्यापार सङ्गठनहरूको स्थापना र WTO मा नेपालले प्रवेश पाएबाट निर्यात व्यापारको लागि थप अवसर प्राप्त हुनसक्ने देखिन्छ । तर देशमा उत्पादन हुने कृषिजन्य वस्तुहरू विदेशबाट आयात हुने उस्तै वस्तुसँग प्रतिस्पर्धा गरी बढी आयात प्रतिस्थापन गर्ने र विदेशमा निर्यात बढाउने क्षमता अभिवृद्धि गर्नु नै हाम्रोसामु ठूला चुनौती हुन् ।

यसै प्रसङ्गमा बजारमुखी अर्थतन्त्रमा प्रमुख भूमिका निर्वाह गर्नुपर्ने निजीक्षेत्र हाल बाल्य अवस्थामा नै रहेको हुँदा यस क्षेत्रको विकास र प्रतिस्पर्धात्मक वातावरण बनाउन र निजी क्षेत्रको विश्वास जित्न नेपाल सरकारका विभिन्न निकायहरूको कार्य नीति, नियम कार्य प्रणाली/शैली साधन र श्रोतको परिचालन सबैमा सुधार ल्याई समयसापेक्ष बनाउने जटिल कार्य पनि चुनौतीको रूपमा देखिन्छ ।

आजको अवस्थामा कृषक र कृषिमा आधारित व्यवसायीहरू बीचको अन्तरसम्बन्ध (backward - forward linkage) कायम हुन गाह्रो भइरहेको र एक अर्कोले आफू ठगिएको आभास लिँदै कार्य गर्ने गरिआएको र यिनीहरूबीच समन्वयात्मक र दिगो सम्बन्ध कायम गर्न (प्रवर्द्धनात्मक) नीतिगत र कानूनी संरचना तयार गर्नु जरुरी छ ।

साथै परम्परागत तरिकाले खेती गर्दै आएको र व्यावसायिक ज्ञानको कमीको कारण सबै कृषकलाई आधुनिक तरिकावारे जानकारी दिने गुणस्तर कायम गरी उत्पादकत्व बढाउने, खुला बजार प्रणालीलाई अंगीकार गरी प्रतिस्पर्धामा उत्रन सक्ने अवस्था (निजीक्षेत्रको दक्ष जनशक्ति, लगानी प्रवाह, (infrastructure, economy of scale, information system etc) को सिर्जना गर्ने आदि कार्यहरू चुनौतीको रूपमा देखापरेका छन् ।

यी सबै चुनौती नेपाल सरकारको प्रयासमा मात्र समाधान गर्न सकिने अवस्था देखिँदैन । यसका लागि निजीक्षेत्रको विकासमा लागेका प्रवर्द्धनात्मक संस्थाहरू, राजनीतिक/सामाजिक संस्थाहरू तथा दातुराहरूको सामूहिक प्रयासको जरुरत देखिन्छ । ■

शाक्य कृषि उद्यम केन्द्र/ने.उ.वा.महासंघका प्रबन्ध निर्देशक हुनुहुन्छ ।

‘नेपालको गार्मेन्ट उद्योगलाई अन्तर्राष्ट्रियस्तरमा प्रतिस्पर्धी बनाउन सम्भव छ’

किरणप्रकाश साखः
अध्यक्ष, नेपाल तयारी पोशाक उद्योग संघ



नेपाल तयारी पोशाक उद्योग संघ (ग्यान) कहिले स्थापना भयो र किन ?

ग्यानको स्थापना वि.सं. २०४३ मा भएको हो। यसका प्रमुख उद्देश्यहरूमा तयारी पोशाक उत्पादक तथा निर्यातकर्ताहरूको व्यावसायिक हकहित, संरक्षण र सम्बर्द्धन गर्ने तथा तयारी पोशाक क्षेत्रको सर्वाङ्गीण विकासका लागि सरकारी र अन्य सम्बन्धित निकायहरूसित समन्वय गरी आवश्यक कार्यनीति बनाउने रहेका छन्।

तयारी पोशाक प्रवर्द्धनमा ग्यानको भूमिका कसरी मूल्याङ्कन गर्नुहुन्छ ?

नेपाली तयारी पोशाकको निकासी प्रवर्द्धनका सवालमा राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय दुवै समस्याहरू विद्यमान छन्। तयारी पोशाक क्षेत्रमा कोटा प्रणालीको अन्त्यका कारण नेपाली तयारी पोशाकको अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा स्थान सुरक्षित तथा सुदृढ गर्न हाप्ने लागि ठूलै चुनौतीको विषय भइरहेको छ। यस असहज पृष्ठभूमिमा ग्यानले आफ्नो भूमिकालाई पहिलेभन्दा धेरै फराकिलो पाउँ लागेको छ। उद्योगको प्रवर्द्धनका लागि ग्यानले रचनात्मक भूमिका निर्वाह गरिरहेको छ र भविष्यमा पनि निर्वाह गरिरहने छ।

गार्मेन्ट उद्योगको अहिलेको स्थिति सन् २००५ भन्दा पूर्व (ATC Phase Out भन्दा पहिले) को अवस्थसँग कसरी तुलना गर्नुहुन्छ ?

तथ्यगत रूपमा भन्ने हो भने कोटा प्रणाली खारेजी हुनुपूर्वदेखि नै नेपाली तयारी पोशाकको निकासीमा ह्रास आउने क्रम शुरु भइसकेको थियो। कोटा प्रणालीको खारेजी पछि तयारी पोशाकको अन्तर्राष्ट्रिय बजार पूर्ण रूपमा खुल्ला हुन गएकोले आयातकर्ताले

आफूलाई आवश्यक पर्ने तयारी पोशाकहरू एउटै राष्ट्रबाट समेत खरीद गर्न सक्ने भयो। जसले गर्दा नेपाल जस्तो कम प्रतिस्पर्धी मुलुकतर्फ आयातकर्ता आकर्षित हुने ठाउँ रहेन। अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा आएको यस बदलावले गर्दा नेपाली तयारी पोशाकको निकासीमा गिरावट आउने क्रम फन् बढेर गयो। कोटा प्रणाली खारेजी पछि दक्षिण एशियामा नेपाल नै एक मात्र राष्ट्र हो जसले अमेरिकामा हुने निकासीमा आफ्नो धेरै हिस्सा गुमाएको छ।

कोटा खारेजीपछिको प्रतिस्पर्धात्मक विश्व बजारमा नेपाली तयारी पोशाक उद्योगलाई सक्षम बनाउन ग्यानले संस्थागत रूपमा के कस्ता पहलहरू गरेको छ ?

प्रतिस्पर्धात्मक विश्व बजारमा नेपाली तयारी पोशाक उद्योगलाई सक्षम बनाउन ग्यानले मुख्यतः निम्न विषयमा कार्य गरिरहेको छः

- अमेरिकामा नेपाली उत्पादनलाई सुविधा सहित प्रवेश दिलाउन TRADE Act 2005 नामक विधेयकलाई यथाशीघ्र पारित गराउन आर्थिक कूटनीतिको माध्यमबाट लडिइ गर्ने।
- तयारी पोशाक उद्योगहरूको संरक्षण र सम्बर्द्धनका लागि यस क्षेत्रमा विदेशी लगानी भित्र्याउन आवश्यक पहल गर्ने।
- विशेष आर्थिक क्षेत्र अन्तर्गत सुख्खा बन्दरगाह नजिक तयारी पोशाक प्रशोधन क्षेत्र (Garment Processing Zone) को स्थापना तथा सञ्चालनका लागि आवश्यक पहल गर्ने।
- नेपाली तयारी पोशाकलगायत अन्य निकासीमूलक उद्योगहरूको विकासका

लागि विज्ञहरू सम्मिलित अधिकार प्राप्त छुट्टै निकाय/संरचना (Export Cell) गठनका लागि पहल गर्ने।

- क्रमशः रुग्ण हुँदै गइरहेका तयारी पोशाक उद्योगहरूलाई पुनर्जीवन प्रदान गर्न वाणिज्य बैंकहरूबाट सहूलियतपूर्ण ढड्डबाट नयाँ लगानीको वातावरण सृजना गर्ने।
- यस उद्योगको उत्पादनमा प्रयोग हुने कच्चा पदार्थ तथा सहायक कच्चा पदार्थहरू उत्पादन गर्ने सहायक उद्योगहरू स्थापना गर्न आवश्यक औद्योगिक नीतिहरूको तर्जुमा गर्नमा आवश्यक सहयोग गर्ने।

के नेपाली गार्मेन्ट उद्योगलाई अन्तर्राष्ट्रिय रूपमा प्रतिस्पर्धी बनाउन सम्भव छ ?

सम्भव छ। तर यसका लागि आन्तरिक तथा बाह्य दुवै कारणहरूलाई सही रूपमा सम्बोधन गर्न सक्नुपर्दछ। यसका लागि उत्पादन लागतमा कमी, विश्वसनीय डेलिभरी क्षमता, उत्पादकत्वमा वृद्धि, नयाँ भौतिक तथा औद्योगिक संरचनाहरूको निर्माण, आयातकर्ताको माग र रुचि अनुसार वस्तु उत्पादनमा विविधीकरण, आयातकर्ताको मागलाई सही ढड्डबाट परिपूर्ति गर्न अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार नीति तथा प्रत्यक्ष बजार सञ्जालको निर्माणका लागि अध्ययन अनुसन्धानात्मक कार्यहरू गर्नुपर्दछ। साथै वित्तीय तथा कर सम्बन्धी विषयहरूमा व्यवसायीहरूको सुझाव बमोजिम नीतिहरूको प्रतिपादन, निकासी प्रवर्द्धनमा बैंकिङ लगानीको लागि उपयुक्त वातावरणको सृजना, उद्योगको प्रकृति अनुसार श्रम ऐन तर्जुमा, सुख्खा बन्दरगाह नजिक GPZ को यथाशीघ्र स्थापना तथा सञ्चालन, तयारी पोशाक उत्पादनमा प्रयोग हुने कच्चापदार्थ तथा सहायक कच्चा पदार्थहरू उत्पादन गर्ने सहायक उद्योगहरूको स्थापनाका लागि आवश्यक औद्योगिक नीतिहरूको निर्माण, निकासी प्रवर्द्धन हेतु सरकारी र निजी क्षेत्र बीचको सम्बन्धलाई सुदृढ पार्न सहकार्य (Public-Private Partnership Approach) लाई बढावा दिने जस्ता विषयहरूमा सम्बद्ध सबै पक्षहरू गम्भीरताका साथ लाग्नुपर्दछ। ■



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।

यो समाचारपत्र सावती र एक्सनएड नेपालद्वारा संयुक्त राष्ट्रसंघीय विकास कार्यक्रम (UNDP) को क्षेत्रीय स्रोत केन्द्र, कोलम्बोको सहयोगमा प्रकाशित गरिएको हो। सल्लाहकारः नविन दाहाल, सम्पादकः शिवराज भट्ट, सह-सम्पादकः ज्ञानु शर्मा, प्रेसः मोर्डन प्रिन्टिङ प्रेस। यसमा प्रकाशित लेखहरूका विचार तथा मान्यता लेखककै हुन्।