

गैहकाष्ठ वन पैदावारमा आधारित व्यवसाय स्थापना: एक चर्चा

यादव हुमागाई

विद्यमान गरिवीको अन्त्य गर्न व्यवसायिकता तथा उद्यमशीलता अपरिहार्य हुन्छ । उद्यमशीलताले नै मानिसलाई स्वनिर्भर गराई बेरोजगारी तथा पछ्यौटेपनको अन्त्य गर्दछ । हाम्रो देशको परिप्रेक्ष्यमा समुदायमा आधारित प्राकृतिक स्रोतको दिगो व्यवस्थापन नै गरिवी न्यूनीकरण गर्ने सञ्जीवनी हुन सक्छ । वनमा आधारित स्रोतहरू खासगरी गैहकाष्ठ वन पैदावार (गै.का.व.पै.) हरूको सही अर्थमा सदुपयोग गर्ने खालका समुदायमा आधारित साना उद्योगहरूको नेपालमा संभावना धेरै छ । सामुदायिक वन (सा.व.) कार्यक्रमको अभ्यास, देशमा करिब १३ हजार सा.व. स्थापना, सक्रिय सरोकारवालाहरू र दातृ निकायहरूको सहयोगको तत्परता समुदायमा आधारित गै.का.व.पै. जन्य उद्यम स्थापनाका अवसरहरू हुन् । वन पैदावारको संरक्षणमा महत्वपूर्ण सफलता हासिल गरे पनि उपभोक्ताहरूको जीविकोपार्जनमा टेवा पुग्न नसकिरहेको वर्तमान सन्दर्भमा हरेक सा.व. उपभोक्ता समूहमा व्यवसायिकरूपमा स्रोतको व्यवस्थापन कसरी गर्ने भनी समुदाय स्तरमा वृहत छलफल चलाउन आवश्यक देखिन्छ । गै.का.व.पै. सङ्कलन गर्ने वा उद्योग स्थापना गरी प्रसोधन गर्ने काम होस त्यसलाई व्यवसायिक दृष्टिले हेर्नु जरुरी हुन्छ । व्यवसाय भन्नासाथ फलानो जातिहरूले मात्र गर्ने, धनाढ्यहरूका लागि हो, यो धेरै कठिन काम हो, हामी सबैभन्दा भन्ने जस्ता कुराहरू धेरैजसो समुदायमा अहिले पनि सुन्न पाइन्छन् । यसको अर्थ समुदायमा व्यावसायिक अवधारणा तथा उद्यमबारेको बुझाइमा अत्योलता र द्विविधा देखिन्छ । समुदायमा व्यवसाय सम्बन्धमा रहेको यस्ता द्विविधा हटाइ गै.का.व.पै. मा आधारित व्यवसाय स्थापना गर्न चाहने व्यक्ति तथा सा.व. उपभोक्ता समूहलाई आधारभूत जानकारीकालागि प्रस्तुत लेख लेख्ने प्रयास गरिएको छ । गै.का.व.पै.जन्य व्यवसायीहरूको अनुभव, व्यवसाय तथा उद्यम सम्बन्धित विभिन्न सन्दर्भ सामाग्रीहरू, समूहसँग काम गर्दाको अनुभव र यससँग सम्बन्धित तालिम सञ्चालनको अनुभवहरू समेतको आधारमा यो लेख तयार गरिएको छ ।

गैहकाष्ठ वन पैदावारमा आधारित व्यवसाय छनौटका लागि व्यावसायिक क्षमता र संभाव्यता अध्ययन

व्यवसायको जन्म यस प्रति भएको उद्यमीहरूको कल्पना, इच्छा शक्ति र अक्कलद्वारा नै हुने गर्दछ । व्यवसाय सिर्जनाका लागि हाम्रो सोचाइ जीविकोपार्जनका लागि मात्र केन्द्रित नगरी वास्तवमै व्यवसायिक बनाउनु जरुरी हुन्छ । यस प्रकारका सोचाइ तथा अक्कलहरू अवश्य नै बजारमा रहेका अवसरहरूबाट सिर्जना हुन्छन् । अक्कल सिर्जना गर्ने माध्यमहरूमा खासगरी गै.का.व.पै. मा आधारित पुराना व्यवसायीहरूसँगको छलफल, पुस्तक तथा पत्र पत्रिकाको अध्ययन, बजारको सर्भेक्षण, अध्ययन अनुसन्धानहरूको निष्कर्ष, खेर गईरहेका गै.का.व.पै. को उपयोगको कल्पना, व्यवसाय सम्बन्धी नयाँ नयाँ प्रविधिको उपलब्धता साथै व्यवसाय स्थापनाका लागि आवश्यक पर्ने सीपयुक्त जनशक्तिको उपलब्धता जस्ता पक्षहरू पर्दछन् ।

व्यवसाय संचालन गर्न चाहने कुनै पनि व्यक्तिले निर्धक्क भै आत्म विस्वासका साथ व्यवसाय संचालन गरेमा मात्र सफलताको संभावना अधिक हुन्छ । अतः यसका लागि व्यवसाय सञ्चालन गर्ने निर्णय गर्नु पूर्व निम्न प्रश्नहरूमा व्यवसायी स्वयंले चिन्तन मनन गरी स्पष्ट हुनु पर्दछ । के मेरो विचार साच्चै व्यवसायी बन्ने हो ? के म वास्तवमै गै.का.व.पै. मा आधारित व्यवसाय गर्न चाहन्छु ? के म यो व्यवसायबाट खुसी तथा संतुष्ट भइरहन सक्छु ? के मेरो परिवार प्रस्तावित व्यवसायबाट संतुष्ट भई सहयोग गर्न तत्पर छ ? के म ग्राहकको माग अनुसारको उत्पादन दिन सक्छु ? के म व्यवसाय सञ्चालनका लागि आवश्यक स्रोतहरू सजिलै दिगोरूपमा जुटाउन सक्छु ? के वर्तमान सामाजिक मूल्य

मान्यता तथा नीति नियमहरु प्रस्तावित व्यवसाय सञ्चालनमा सहयोगी छन् ? के म व्यवसाय सञ्चालनमा सहयोग पुऱ्याउन सहयोगी व्यक्ति तथा निकाय पाउन सक्छु ? आदि । व्यवसाय सञ्चालन गर्ने मानिसहरुमा उद्यमशीलताको अति जरुरी हुन्छ । प्राविधिक सीपले वस्तुको उत्पादन गर्ने काम गर्दछ, भने उद्यमशीलताको सीपले समग्र उद्योग व्यवस्थापन क्षमताको विकास गर्दछ । उद्यमशीलताका लागि सधैं अवसरको खोजी र पहल गरिरहनु, मध्यम खालको जोखिम उठाउनु, कार्यकुशलता वृद्धि तथा गुणस्तर वृद्धिमा निरन्तर जोड दिनु, सदा धैर्यता र प्रतिवद्धता देखाउनु, सूचना तथा नयाँ-नयाँ प्रविधिबारे सधैं सुसूचित भैरहनु, लक्ष्यको खोजीगर्नु, व्यवसायको प्रणालीगत योजना तर्जुमा र त्यसको निरन्तर स्व-अनुगमन पद्धतिको विकास गर्नु, आवश्यकता अनुसार सञ्जाल सञ्चालन गर्नु र स्वतन्त्र अस्तित्व र आत्मविश्वास विकास गर्नु जस्ता क्षमताहरु विकास गर्न अत्यावश्यक हुन्छ ।

व्यवसायको कल्पना गरे पश्चात् सो को के कस्तो संभावना छ भनी विश्लेषण गरी हेर्नु दोस्रो महत्वपूर्ण पक्ष हुन आउँदछ । व्यवसायको सम्भाव्यता अध्ययन गर्दा बजार, वित्तीय, प्राविधिक, आर्थिक, सामाजिक, राजनैतिक तथा कानुनी विश्लेषण गर्नु जरुरी हुन्छ । अर्थतन्त्र, राजनीति, प्रविधि, समाज, बजार तथा नीति नियममा हुने परिवर्तनका कारणले व्यवसायमा पर्नसक्ने प्रभावका बारेमा जानकारी सङ्कलन गरी व्यवसायको सम्बेदनशीलताको समेत विश्लेषण गर्नु पर्दछ । कच्चा पदार्थको एवं सीपयुक्त जनशक्तिहरुको उपलब्धता, प्राप्त सूचनाको सत्यता तथा वैधता, प्रतिस्पर्धा, उत्पादन गर्न लागिएको वस्तुको अनुमानित गुणस्तर तथा मूल्य, व्यवसायको जटिलता/जोखिमता आदि सूचकका आधारमा व्यवसाय सञ्चालनको संभावना के कति छ भनि विश्लेषण गर्नु पर्दछ । अझ थप विश्लेषण गर्न प्रस्तावित व्यवसायको अवसर, सबलपक्ष तथा कमजोर पक्षहरुको पहिचान गरी सो को समेत विश्लेषण गर्नु जरुरी हुन्छ । व्यवसाय स्थापना गर्ने स्थानको छनौटले व्यवसायको सफलतामा बलियो प्रभाव पार्दछ । त्यसैले वस्तुको लागतकम पर्ने, ग्राहकले वस्तुको बारेमा सहजै जानकारी लिन सक्ने, कच्चा पदार्थ सजिलै उपलब्ध हुने, यातायातको सुविधा तथा बजारमा सजिलै वस्तु उपलब्ध गराउन सकिने, संचारको सुविधा भएको, दक्ष तथा सस्तो जनशक्तिको उपलब्धता हुने, सुरक्षाको प्रत्याभूत हुन सक्ने जस्ता कुराहरुलाई आधार बनाएर स्थानको छनौट गर्नु पर्दछ । त्यस्तै गरी अर्थतन्त्र, राजनीतिक प्रणाली, उपलब्ध प्रविधि, सामाजिक संरचना तथा मूल्य मान्यताका बारेमा समेत विस्तृत अध्ययन गर्न जरुरी हुन्छ ।

गैहकाष्ठ वन पैदावारजन्य व्यवसायका लागि व्यवसायिक योजना

व्यवसायिक योजनालाई व्यवसायीले मार्गदर्शनको रूपमा लिनु पर्दछ । व्यवसायिक योजनाले व्यवसायीको भावनात्मक लचकताको कमी गरी व्यवसायको सबल पक्ष, दुर्बल पक्ष, चुनौती तथा अवसर विश्लेषणको अवसर प्रदान गर्नुका साथै व्यवसायीको उद्यमशीलता तथा सिर्जनशीलताको परीक्षण गर्दछ । यसले व्यवसाय गर्न इच्छुक मानिसहरुको व्यवसाय प्रतिको परिकल्पनालाई कागजमा उतार्नुका साथै प्रभावकारी व्यवसायिक रणनीति बनाउन सहयोग गर्दछ । यसका साथै आफ्नो व्यवसाय सम्बन्धी परिकल्पना तथा अक्कलका बारेमा अन्य मानिस तथा संस्थालाई सहमत गराई व्यवसायलाई सफल तथा अधिकतम मुनाफा आर्जन तर्फ उन्मुख गराउँदछ । व्यवसाय योजना भित्र समावेश हुने वृद्धाहरु अन्तर्गत सर्वप्रथम स्पष्ट व्यवसायिक लक्ष्य, व्यवसायको बारेमा सङ्क्षिप्त परिचयका रूपमा व्यवसायीको आफ्नो अनुभव, परिकल्पना र त्यसलाई व्यवसायको रूपमा सदुपयोग गर्ने तौर तरिका लगायत छोटो परिचय समावेश गर्नु पर्दछ । उत्पादन गर्ने वस्तुको विवरण अन्तर्गत व्यवसायबाट उत्पादन हुने वस्तुको आकार, रङ्ग, गुण, विशेषता, तौल तथा फाइदाका बारेमा छोटकरी विवरण दिनु राम्रो हुन्छ ।

उद्यमीले व्यवसाय सञ्चालनबाट सधैं मुनाफाको आशा गर्दछ, जसका लागि उसले वस्तु तथा सेवाको उत्पादन गरी त्यसको मूल्य समेत निर्धारण गर्दछ । ग्राहकको वास्तविक सन्तुष्टिले नै उत्पादित वस्तुको बिक्री तथा उपयोग हुन्छ, र उत्पादकले मुनाफा आर्जन गर्दछ । ग्राहकले के आवश्यकता महसुस गरिरहेको छ ? के उपलब्ध गराएमा ग्राहकले अधिकतम संतुष्टि महसुस गर्दछ ? ठीक सामान, ठीक स्थानमा र ठीक समयमा उपलब्ध गराई ग्राहकहरुलाई आफ्नो आवश्यकतामा अधिक सन्तुष्ट गराउन उत्पादित वस्तु

उपलब्ध गराएर बजार सिर्जना तथा विस्तार गर्न सकिन्छ । व्यवसायीले बजारका सम्बन्धमा संभावित ग्राहकहरुको पहिचान; ग्राहकहरुको माग, चाहना तथा आवश्यकता; ग्राहकको मूल्य तिर्नसक्ने क्षमता; ग्राहकहरुको किन्ने तत्परता; बजारीकरण रणनीति; उत्पादन हुने वस्तुको जीवनचक्र; बजार सञ्जालको सिर्जना र विकास जस्ता कुराहरुको विश्लेषण गर्नु पर्दछ । बजार विश्लेषण भन्नाले मानिसहरु किन वस्तु/सामान खरिद गर्दछन् ? एउटा खास आवश्यकता पूरा गर्न उनीहरु कति प्रकारका सामानहरु खरिद गरी सन्तुष्टि लिन्छन् ? कति मात्रामा उनीहरु वस्तु/सामान खरिद गर्दछन् ? उनीहरुको आवश्यकता पूरा गर्नका लागि बजारमा अहिले कति प्रकारका तथा के कस्ता गुणस्तरका सामानहरु उपलब्ध छन ? जस्ता पक्षको अध्ययन गरी निष्कर्ष निकाल्नु पर्दछ । यसका साथै बजारका अन्य प्रतिस्पर्धी र उनीहरुले अख्तियार गरेको रणनीतिको विश्लेषण समेत महत्वपूर्ण हुन्छ । यसका लागि बजारमा संभावित प्रतिस्पर्धी को हुनु ? प्रतिस्पर्धीले बजारमा के गरिरहेका छन ? प्रतिस्पर्धीद्वारा उत्पादित वस्तुका महत्वपूर्ण विशेषताहरु के-के छन ? जस्तै: मूल्य, उसले ओगटेको बजार क्षेत्र, प्रतिस्पर्धीको उत्पादनका सवल तथा दुर्बल पक्षहरु, उसको उत्पादित वस्तु विक्री वितरणको सञ्जाल, प्रतिस्पर्धीले उत्पादन गरेका अन्य वस्तु तथा उत्पादनहरु, प्रतिस्पर्धीको वस्तुहरु उपर ग्राहकहरुको सन्तुष्टि, प्रतिस्पर्धीले ग्राहकको कुन आवश्यकता पूरा गर्न सकेको छैन ? जस्ता कुराहरुको जानकारी हासिल गर्नु आवश्यक हुन्छ । यस्ता जानकारीहरुले नै उद्यमीलाई प्रतिस्पर्धीको तुलनामा आफ्नो उत्पादन कसरी ग्राहकहरुमा रुचिकर बनाउन सकिन्छ, भन्ने कुरा पत्ता लगाउन मद्दत गर्ने हुनाले यी कुराहरु व्यवसायीक योजनामा समावेश गर्नु पर्दछ ।

बजारको योजना पश्चात् उद्यमीले निश्चित समयमा के कति मात्रामा उत्पादन गर्ने हो निर्धारण गर्नु पर्दछ । आफ्नो उत्पादन र बजार योजनाका आधारमा व्यवसायीले विक्री प्रवर्धन रणनीति तय गरी व्यवसायिक योजनामा समावेश गर्नु पर्दछ । यसका केही उपायहरुमा ठूलो परिणाममा बेच्दा मूल्य घटाएर दिने, सञ्चार माध्यममा विज्ञापन गर्ने, खरिदकर्तालाई उपहारको व्यवस्था गर्ने, वस्तुमा नयाँ गुण तथा विशेषता थप्ने, ग्राहकलाई नियमित तथा तत्काल सेवा प्रदान गर्ने, उधारोको व्यवस्था गर्ने जस्ता कुराहरु पर्दछन् । साथै व्यवसायिक योजनामा वस्तुको उत्पादन योजना तथा उत्पादन प्रक्रिया समेत समावेश गर्नु आवश्यक छ । उत्पादन प्रक्रियाको व्याख्याले उत्पादनका प्रत्येक अवस्थामा के कस्ता सीप एवम् दक्षता भएका कति जनशक्ति चाहिन्छ तथा कति खर्च लाग्न सक्छ भन्ने कुरा प्रष्ट पर्दछ ।

व्यवसाय सञ्चालनका लागि पुँजी महत्वपूर्ण कुरा हो । व्यवसाय सञ्चालनमा स्थिर र चालु गरि दुई प्रकारले पुँजिलाई वर्गिकरण गरिन्छ । स्थिर पुँजि भित्र जग्गा, भवन, मेशिन तथा औजार, फर्निचर, सवारी साधन आदिमा लगानी गरिएको पुँजी पर्दछ भने चालु पुँजि भित्र व्यवसाय सञ्चालन पूर्व तथा व्यवसाय सञ्चालनमा लागेका खर्चहरु जस्तै: बजार अध्ययन, कामदारको तालिम, कच्चा पदार्थ खरिद, भ्रमण खर्च, कानुनी सल्लाह, व्यवसाय दर्ता, मर्मत सम्भार तथा जगेडा पाटपुर्जा, प्रत्यक्ष तथा अप्रत्यक्ष जनशक्तिहरुको तलब तथा अन्य सुविधा, भाडा, सम्भार, कार्यालय सामान, मसलन्द, विक्री प्रवर्धन, पानी, विजुली, टेलिफोन आदि जस्ता व्यवसाय सञ्चालनमा प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष रुपमा हुने खर्चहरु पर्दछन् । मेशिन तथा औजारहरुको विवरण, खरिद गरिने कम्पनीको नाम ठेगाना, आयात प्रक्रिया, आई पुन लाग्ने समय, हुवानीको खर्च, विमा, जडान गर्दा लाग्ने खर्चको विवरण, मेशिन औजार नगद/उधारो वा भाडा के कस्तो शर्तमा ल्याउन लागिएको हो सो को विवरण आदि समेत समावेश गर्नु आवश्यक हुन्छ । उत्पादन खर्च अन्तर्गत कच्चा पदार्थ तथा अप्रत्यक्ष सामग्रीहरुको लागतका साथै स्थिर पुँजिमा गरिने ह्रास कट्टि व्यवसायिक योजनामा खुलाउनु आवश्यक हुन्छ ।

जनशक्तिलाई दिइने पारिश्रमिक तथा अन्य सुविधाहरु निर्धारण गरी सो को विवरण व्यवसायिक योजनामा समावेश गर्नु पर्दछ । व्यवसायको सफलताका लागि जनशक्तिहरुको उत्प्रेरणा अनिवार्य हुन्छ । व्यवसायिक योजना भित्र जनशक्तिहरुको उत्प्रेरणाको व्यवस्था र त्यसमा लाग्ने खर्चहरु समेत समावेश हुनु आवश्यक हुन्छ । व्यवसाय सञ्चालनका लागि लाग्ने कुल पुँजिका स्रोतहरु, ऋण लिन आवश्यक भएमा दिनु पर्ने धितोको विवरण, ऋण भुक्तानी प्रक्रिया आदिको विवरण समेत व्यवसायिक योजनामा खुलाउनु पर्दछ ।

व्यवसायिक योजनामा उत्पादित वस्तुको विक्रीमूल्य निर्धारण गरिने प्रक्रियाका बारे स्पष्ट पार्नु पर्दछ । वस्तुको विक्रीमूल्य विभिन्न तरिका अपनाएर गर्न सकिन्छ, जस्तै: प्रतिएकाइ लागतमा नाफा जोडेर, बजारमा भएका प्रतिस्पर्धी वा परिपूरक वस्तुको मूल्यसँग तुलना गरेर, बजारमा आफ्नो वस्तुको माग र आपूर्तीको स्थिति विचार गरेर आदि ।

गैहकाष्ठ वन पैदावार जन्य व्यवसाय सफलताका लागि सम्बद्ध पक्षको भूमिका

सा.व. उपभोक्ता समूह, जिल्ला वन कार्यालय, दातृ निकाय, परियोजनाहरू तथा गैह सरकारी सङ्घ संस्थाहरूले गैहकाष्ठजन्य व्यवसायका सञ्चालकलाई निरन्तर सहयोग पुऱ्याउन सके व्यवसाय सफल हुने सम्भावना अधिक हुन्छ । समुदायका मानिसहरूले गैहकाष्ठजन्य व्यवसायमा विभिन्न बाधा तथा अड्चनहरूको सामना गरिरहेका हुन्छन् जसले उनिहरूको उत्साहमा ह्रास आउन सक्दछ । यस्ता बाधाहरू सामना गर्न उनीहरूले गर्नु पर्ने हरेक पटकको प्रयासमा उत्साह तथा उत्प्रेरणा जगाउनुका साथै उनीहरूलाई सशक्त बनाउन उत्प्रेरकको आवश्यकता हुन्छ । उत्प्रेरकको कार्यले व्यवसायीहरूमा आत्म विश्वास बढाउन, व्यवसाय सञ्चालनमा ढुक्क तथा खुल्ला अन्तरक्रिया गर्न, आफ्नो क्षमता तथा सीमाहरू जान्न एवम् स्वीकार गर्न, बाधाहरूको सहजै सामना गर्ने साहसको विकास गर्न, आफ्ना इच्छा तथा कल्पनाहरूलाई लक्ष्य एवम् उद्देश्यमा रूपान्तरण गर्नका साथै उच्चम सञ्चालनका लागि आवश्यक कला, क्षमता तथा सीप हात पार्न ठूलो सहयोग पुऱ्याउँदछ । व्यवसायीहरूले आफ्नो क्षेत्र भित्रका यस्ता सहयोगी पक्षहरूको खोजी गरी यस प्रकारको सहयोगको अपेक्षा गर्नु स्वभाविक हुन्छ भने अर्को तर्फ सम्बद्ध पक्षले त्यस्ता व्यवसायीहरूको पहिचान गरी अर्थपूर्ण तथा उत्पादनमूलक सहयोगको हात बढाउनु पर्दछ ।

व्यवसायको सफलताका लागि सम्बद्ध पक्षहरूले सहजीकरण गरी उपयुक्त प्रविधिबारेको सूचना उपलब्ध गराउने, तत्कालै गर्नुपर्ने काममा सहयोग गर्ने, लगानीका लागि जानकारी दिने, सम्मान सहित ऋण उपलब्ध गराउने जस्ता सहयोग पुऱ्याउनु आवश्यक हुन्छ । व्यवसायीहरूले सामना गरिरहेका समस्या पहिचान गर्न, समस्याको विश्लेषण गरी सम्भाव्य विकल्पहरूबारे तथा द्वन्द्व व्यवस्थापनका लागि परामर्श दिन परामर्शदाताको रूपमा सहयोग पुऱ्याउनु पनि त्यत्तीकै आवश्यक हुन्छ । त्यस्तै सङ्घ संस्थाहरूले उच्चमी र सरोकारवालाहरूको बीचमा समन्वय गर्न, सरोकारवाला व्यक्ति तथा संस्थाहरूको सञ्जालमा आवद्ध गराइ साभ्ना सवालहरूको सयुक्त रूपमा सामना गर्ने प्रणालीको विकास गर्न सञ्जालकर्ताको रूपमा समेत सहयोग पुऱ्याउनु आवश्यक हुन्छ ।

अन्तमा

२१ सौं सताब्दीको हरेक क्षेत्रमा व्यवसायिक आँखाले हेर्ने विश्व समुदाय सामु उपयोग हुन नसकिरहेका नेपाली वनका अपार गै.का.व.पै.लाई समुदायमा आधारित व्यवसायका रूपमा सङ्कलन तथा प्रशोधन गर्दै हामी सबै व्यवसायको खोजीमा लागि रहेका नेपालीहरू उच्चमशीलता विकास गर्न थाल्नु पर्ने अवस्था आएको छ । परिश्रमी, मेहनती र सृजनशील नेपाली हातहरूलाई सफल व्यवसायी बनाउन सम्बद्ध पक्षहरूबाट सशक्तीकरण तथा सहजीकरणको प्रक्रियामा के कस्तो सहयोग पुऱ्याउन सकिन्छ ? म/हामि के गर्न सक्छौं ? आफूमा अधिकार र जिम्मेवारी रहदै उत्पादनमूलक चिन्तन मनन गरौं !

सन्दर्भ सामाग्री

नयाँ व्यवसाय सिर्जना,२०५५ प्रकाशक उच्चमशीलता विकास केन्द्र, औद्योगिक व्यवसाय विकास प्रतिष्ठान त्रिपुरेश्वर काठमाडौं ।

Facilitator training for Enterprise development, 2004 -Asian centre for entrepreneurial Institutes.

(लेखक राष्ट्रिय तालिम स्रोत परिचालन केन्द्र, नेपालमा कार्यरत हुनुहुन्छ)