वार्षिकोत्सव विशेषाङ्क
२०७८

अनवरत विश्वासको ८५ औं वर्ष

विविध लेख, रचनाको संगालो

नेपालको पहिलो बैंक

नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

स्थापित वि.सं. १९९४

नेपाल राष्ट्र बैंकबाट 'क' वर्गको इजाजतपत्र प्राप्त संस्था

अनवरत विश्वासको ८५ औं वर्ष
NBL
डिजिटल बैंकिङ्ग
समय संगै अघि बढ्दै
NBL E-BANKING
निःशुल्क सुविधाहरु:
ई-बैंकिङ्ग
मोबाइल बैंकिङ्ग
SCAN ME
QR Payment
Visa Debit Card
connect IPS
pay direct from bank
Connect IPS
मेरो सेयर
DMAT
DMAT
C-ASBA
C-ABSA
नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED
प्रधान कार्यालय: धर्मपथ, काठमाडौं
फोन नं.: ०१-४२४७९९९ टोल फ्री नं. १६६००१३७३७३
नेपालको पहिलो बैंक
www.nepalbank.com.np

वार्षिकोत्सव विशेषाङ्क
२०७८

अनवरत विश्वासको ८५ औं वर्ष

विविध लेख, रचनाको संगालो

नेपालको पहिलो बैंक

नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

स्थापित वि.सं. १९९४

नेपाल राष्ट्र बैंकबाट 'क' वर्गको इजाजतपत्र प्राप्त संस्था

प्रकाशक
नेपाल बैंक लिमिटेड
प्रधान कार्यालय

प्रमुख सल्लाहकार
कृष्ण बहादुर अधिकारी
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

सल्लाहकार
समता पन्त, नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

सम्पादन समूह
होमबहादुर खड्का,सहायक प्रमुख कार्यकारी अधिकृत
प्रतिभा डंगोल, मुख्य प्रवन्धक
सचिता पराजुली, मुख्य प्रवन्धक
प्रकाश पहारी, वरिष्ठ प्रवन्धक
अर्जुन बहादुर कँडेल, वरिष्ठ प्रवन्धक
बाबुराम काफ्ले, वरिष्ठ प्रवन्धक

आवरण तथा मुद्रण
समा प्रिन्टर्स प्रा. लि.
भैंसेपाटी, ललितपुर
फोनः ९७७ १ ५५९११६७, ५५९२९६९

शुभकामना

नेपालमा आधुनिक बैंकिङ्ग प्रणालीको सुरुवात गरी नेपाली नागरिकहरुलाई समयानुकुल बैंकिङ्ग सेवा सुविधाहरु उपलब्ध गराउँदै आएको नेपालको पहिलो बैंक, नेपाल बैंक लिमिटेड स्थापनाको ८५औं वर्षमा प्रवेश गर्न लागेकोमा खुसी लागेको छ। स्थापनाकालदेखि नै मुलुकभर छरिएर रहेको बचतलाई संकलन गरी आम नागरिकलाई बैंकिङ्ग सेवा सुविधा उपलब्ध गराई देशको आर्थिक-सामाजिक विकासको साझेदारको रूपमा यस बैंकले पुऱ्याएको योगदान प्रशंसनीय छ।

बैंकिङ्ग सेवालाई निरन्तरता दिई समग्र राष्ट्रको आर्थिक स्थायित्व कायम राख्नमा यस बैंकले खेलेको भूमिका सराहनीय छ। प्रविधिले फड्को मारेको हालको विश्व वित्तीय बजारमा नेपाल बैंकले समेत अन्तराष्ट्रिय असल अभ्यास सहितको प्रविधिमैत्री बैंकिङ्गलाई आत्मसात गरी नागरिकहरुलाई अझ सरल तथा सहज वित्तीय सेवा प्रदान गर्दै उद्योग व्यवसायको प्रवर्द्धनमार्फत समग्र आर्थिक विकास तथा रोजगारी सिर्जनामा अझ शसक्त भूमिका खेल्ने अपेक्षा मैले गरेको छु ।

मुलुकको अधिकांश जिल्लाहरुमा फैलिएको आफ्नो शाखा सञ्जाल मार्फत सरकारको नीति तथा कार्यक्रमहरु कार्यान्वयनमा सक्रिय भूमिका खेल्ने मेरो विश्वास रहेको छ। दिगो बैंकिङ्ग मार्फत आर्थिक विकासमा देशकै पहिलो बैंकको अग्रणी भूमिका रहोस्- हार्दिक शुभकामना।

जय नेपाल।

शेरबहादुर देउवा

कार्तिक ३०, २०७८

नेपाल सरकार
अर्थ मन्त्रालय

मा. जनार्दन शर्मा "प्रभाकर"
अर्थमन्त्री

सिंहदरबार, काठमाडौं
नेपाल

शुभकामना

नेपाल सरकार र निजी क्षेत्रको साझेदारीमा स्थापना भई अविच्छिन्न रुपमा नेपालमा बैंकिङ्ग सेवा प्रवाह गर्दै आएको नेपालको पहिलो बैंक नेपाल बैंक लिमिटेडले ८५ वर्षको ईतिहास बनाएको छ । यस क्रममा नेपाल बैंकले राष्ट्र निर्माणमा वित्तीय क्षेत्रबाट पुर्‍याएको योगदानको स्मरण गर्न चाहन्छु ।

बैंकिङ्ग सेवाको सुरुवात गरी उद्योग तथा व्यापार-व्यवसायको विकासका लागि आवश्यक बैंकिङ्ग सेवा मार्फत मुलुकको आर्थिक उन्नयनमा टेवा पुरयाउँदै आएको छ । अनौपचारिक क्षेत्रबाट मात्र भईरहेको आर्थिक कारोवारलाई बैंकिङ्ग प्रणालीमार्फत व्यवस्थित गरी नेपालमा बैंकिङ्ग संस्कृतिको सुरुवात गरेको यस बैंकले ऐतिहासिक धरोहरको रुपमा आर्थिक विकासमा पुर्‍याएको योगदान अतुलनीय रहेको छ ।

दीगो आर्थिक विकास र समृद्धिका लागि परिलक्षित सरकारी नीति तथा कार्यक्रमहरुलाई आत्मसात गर्दै आर्थिक एवम् सामाजिक विकासका लागि सबै नेपालीहरूको वित्तीय पहुँच अभिबृद्धि गर्नमा योगदान गरिरहेको यस बैंकले आगामी दिनमा आफ्ना सेवा सुविधाहरुलाई थप विस्तार एवं नवप्रवर्तन गर्नुका साथै उच्च प्राथमिकताका साथ लगानीलाई उत्पादन क्षेत्रमा बढाउँदै राष्ट्र निर्माणमा योगदान गर्नु जरुरी छ ।

बैंकिङ्ग क्षेत्रको वर्तमान प्रतिस्पर्धात्मक बजारमा आफुलाई खरो रुपमा उभ्याई आम नागरिकको परिवर्तनशील अपेक्षा र आवश्यकतालाई सम्बोधन गर्नसक्ने सफलता बैंकलाई सदैव मिलोस् । बैंकको ८५औं वार्षिकोत्सवको यस शुभ अवसरमा सबैमा हार्दिक शुभकामना व्यक्त गर्दछु ।

मा. जनार्दन शर्मा "प्रभाकर"
अर्थमन्त्री

कार्तिक ३०, २०७८ ।

गभर्नर
Governor

नेपाल राष्ट्र बैंक
NEPAL RASTRA BANK

केन्द्रीय कार्यालय
बालुवाटार, काठमाडौं
Central Office
Baluwatar, Kathmandu

शुभ–कामना

नेपालको पहिलो बैंकको रूपमा इतिहास बनाएको नेपाल बैंक लिमिटेड आफ्नो स्थापनाको ८४ औं वर्ष पूरा गरी ८५ औं वर्षमा प्रवेश गर्न लागेको सुखद अवसरमा हार्दिक शुभ-कामना व्यक्त गर्दछु ।

देशको कुनाकाप्चासम्म आधारभूत वित्तीय सेवा प्रदान गर्दै आएको यस बैंकले अर्थतन्त्रको मौद्रिकीकरण गर्नमा समेत अग्रणी भूमिका निर्वाह गरेको छ । नेपालको कृषि, उद्योग र व्यापारलगायतका विविध आर्थिक क्षेत्रमा लगानी गरी यस बैंकले आधुनिक अर्थतन्त्रको विकासमा गहन योगदान गरिरहेको छ र आगामी दिनमा पनि बैंकिङ क्षेत्रको लामो अनुभव तथा देशभरको बृहत् शाखासञ्जालको उपयोग गर्दै यस बैंकले सर्वसाधारणसमक्ष वित्तीय पहुँच तथा समावेशिता प्रवर्द्धनका क्षेत्रमा समेत थप उत्तरदायित्वपूर्ण योगदान पुऱ्याउने छ भन्ने मैले विश्वास लिएको छु ।

आगामी दिनमा यस बैंकले मानव संशाधन प्रवर्द्धन र व्यवस्थापन, सेवा प्रवाहमा समयानुकूल सुधार, उत्पादकत्व अभिवृद्धिका साथै सूचना प्रविधिको अधिकतम उपयोग गरी प्रतिस्पर्धात्मक वित्तीय बजारमा आफूलाई अब्बल प्रतिस्पर्धीका रूपमा उभ्याउन सक्नेछ भन्ने मैले अपेक्षा गरेको छु । साथै बैंकको ८५ औं वार्षिकोत्सवको यस अवसरमा बैंकको ऐतिहासिक गरिमा कायम राख्न बैंक सफल हुने अपेक्षाका साथ बैंकसम्बद्ध सरोकारवाला सबैमा पुनः बधाइ तथा शुभकामना व्यक्त गर्दछु ।

(महा प्रसाद अधिकारी)

नेपाल सरकार

अर्थ मन्त्रालय

सिंहदरबार, काठमाडौं
नेपाल ।

पत्र संख्या :-
च. नं. :-

शुभकामना

पूँजी निर्माणको लागि आवश्यक पर्ने बचत संकलन गर्दै अर्थतन्त्रका विभिन्न क्षेत्रमा विविधीकरणको मान्यता अनुरुप कर्जा प्रवाह गरी वित्तीय पहुँच बढाउन योगदान दिदै आईरहेको नेपालको सबै भन्दा पुरानो बैंक नेपाल बैंक लिमिटेड आफ्नो स्थापनाको ८५ औं बर्ष प्रवेश गर्न लागेको यस शुभ घडिमा बैंक र सरोकारवाला सवैमा हार्दिक वधाई दिन चाहन्छु ।

समग्र अर्थतन्त्रको श्रीबृद्धिमा बैंकले खेलेको भूमिका सराहनीय रहेको छ । मुलुकभर शुलभ तथा सहज बैंकिङ सेवा मार्फत जनतामा बैंकिङ्ग बानि बसाल्दै सरकारी नीति अनुरुप उद्योग तथा व्यापार व्यवसायको विकास र विस्तारमा समेत ऐतिहासिक भूमिका निर्वाह गर्दै आएको यस बैंकको आफ्नो छुट्टै पहिचान र गौरवमय पृष्ठभूमी रहेको छ ।

वर्तमान वित्तीय क्षेत्रको प्रतिस्पर्धामा आफुलाई खरो रुपमा उतार्न बैंक सफल हुन सकोस । बैंकको आगामी कार्यदिशा वित्तीय पहुँच र समावेशीकरणमा कोशेढुंगाको रुपमा साबित रहनेछ भन्ने अपेक्षाका साथ ८५ औं बर्ष प्रवेशको अवसरमा बैंकको उत्तरोत्तर प्रगतिको कामना व्यक्त गर्दछु ।

कृष्णहरि पुष्कर
सचिव(राजस्व)

कार्त्तिक ३०, २०७८

टेलिफोन नं.:- बजेट म. ४२११८०१, प्रशासन म. ४२११७४८, ४२११३००, राजस्व व्य.म. ४२११८६७, अ.आ.स.स.म. ४२११८३७, आ.नि.वि.म. ४२११८२६
योजना, अनुगमन तथा मू.म. ४२००५३७, कानून तथा फैसला का.म. ४२११८१३, वि.क्षे.व्य.सं.स.म. ४२११९९३, वित्तीय हस्तान्तरण म. ४२११३१६
फ्याक्स नं. ४२११९६४, ४२११३४८ (बजेट म.) ४२११९६५ (अ.आ.स.स.म.)
ईमेल : admindivision@mof.gov.np, वेब साईट : www.mof.gov.np

नेपालको पहिलो बैंक

नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

स्थापित वि.सं. १९९४

सञ्चालक समितिको कार्यालय

शुभकामना

मुलुकको संस्थागत बैंकिङको जननीको रुपमा वि.सं. १९९४ साल कार्तिक ३० गते स्थापना भएको नेपाल बैंक लिमिटेड स्थापनाको ८५औं वर्षमा प्रवेश गरेको अवसरमा बैंकलाई यस अवस्थासम्म ल्याईपुऱ्याउन योगदान गर्नुहुने सम्पूर्ण सरोकारवालाहरूप्रति उच्च आदर व्यक्त गर्न चाहन्छु।

बैंक व्यवस्थापन र बैंकमा कार्यरत कर्मचारीहरूको अथक मेहेनत साथै नेपाल सरकार र नियमनकारी निकायहरुको सहयोग तथा शुभेच्छा स्वरुप पछिल्ला आर्थिक वर्षहरुमा बैंकले आफ्नो वित्तीय अवस्था तथा परिसूचकहरुमा उल्लेख्य सुधार ल्याउन सफल रही आफूलाई समकालीन बैंकहरूसँगको प्रतिस्पर्धामा खरो उभ्याउन सफल भएको छ।

नेपालको बैंकिङ इतिहासको धरोहरको रुपमा रहेको यस बैंकले जनमानसमा बैंकिङ सचेतना फैलाई बचत गर्न अभिप्रेरित गर्न, उद्योगी व्यवसायीहरुको पूँजी आवश्यकताको परिपूर्ति गर्न साथै बजारको आवश्यकता अनुसारका सबै प्रकारका बैंकिङ/वित्तीय सेवाहरु उपलब्ध गराई मुलुकको आर्थिक सामाजिक विकासमा पुऱ्याएको योगदान सराहनीय छ। आगामी दिनमा नेपाल सरकारले अर्थतन्त्रको विस्तार, रोजगारी सिर्जना तथा समावेशी आर्थिक विकासमा केन्द्रित भई लिएका नीतिहरूको कार्यान्वयन, नियमनकारी निकायका निर्देशनको परिपालना साथै ग्राहकको आवश्यकता तथा सेवालाई केन्द्रमा राखी बैंकको व्यावसायिक विकास र विस्तारमा थप उर्जाशील भएर अगाडि बढ्न बैंक व्यवस्थापनलाई मार्गनिर्देश गर्ने प्रतिबद्धता सञ्चालक समितिको तर्फबाट व्यक्त गर्न चाहन्छु।

बैंकको ८५औं वार्षिकोत्सवको उपलक्ष्यमा आर्थिक, वित्तीय तथा व्यवस्थापकीय क्षेत्रको जानकारी तथा विश्लेषण सहितका विविध लेख रचनाहरु समेटिएको ‘**वार्षिकोत्सव विशेषाङ्क**’ प्रकाशनको सफलताको शुभकामना व्यक्त गर्दै प्रकाशनमा खटिएका कर्मचारी साथीहरुप्रति हार्दिक धन्यवाद ज्ञापन गर्दछु।

२०७८ कार्तिक ३० गते।

(सुमनराज अर्याल)
अध्यक्ष

सम्पादकीय

वि.सं.१९९४ कार्तिक ३० गतेका दिन नेपालमा बैंकिङ सेवाको शुरुवात गरेको नेपालको पहिलो बैंक, नेपाल बैंक लिमिटेड २०७८ कार्तिक ३० गते आफ्नो स्थापनाको ८४ वर्ष पूरा गरी ८५औं वर्षमा प्रवेश गरेको छ। नेपाली नोटको प्रचलन नै नभएको र सिक्काको प्रचलन अत्यन्त न्यून रहेको राणाशासनकालीन तत्कालीन समयदेखि नेपाली जनतामा बचत गर्ने बानी बसाल्दै निक्षेप संकलन र कर्जा प्रवाहका माध्यमबाट आर्थिक समृद्धिको सारथीको भूमिकासम्म अनवरत क्रियाशील रहँदै ८५औं वर्षमा प्रवेश गरिरहँदा आफ्ना सेवा सुविधाहरूमा समय सापेक्षिक निरन्तर सुधार र आधुनिकीकरण गर्दै आएको छ। स्थापनाको करिब साढे आठ दशक पार गरिसक्दासम्म देशको आर्थिक एवम् सामाजिक रूपान्तरणका लागि यस बैंकले अनवरत रुपमा महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गर्दै आइरहेको छ।

बैंकिङ सेवा प्रदान गर्ने उद्देश्यका साथ आम नागरिकको सेवामा समर्पित यस बैंकले ग्राहकहित संरक्षणलाई केन्द्रविन्दुमा राख्दै सुगमदेखि दुर्गमसम्म फैलिएका आफ्ना २१३ शाखा, ४६ एक्स्टेन्शन काउन्टर, १४७ एटिम आउटलेट मार्फत अविच्छिन्न रूपमा सेवा प्रदान गर्दे आइरहेको छ । समयानूकुल डिजिटल बैंकिङ सेवाहरूको प्रयोगमा ग्राहकलाई अभ्यस्त बनाउँदै परिस्कृत डिजिटल बैंकिङ सेवामार्फत ग्राहकका आवश्यकतालाई उचित सम्बोधन गर्दै आएको छ। कोभिड १९ को प्रथम र दोश्रो लहरले प्रभावित अर्थतन्त्रको पुनरुत्थानका साथै समष्टिगत आर्थिक तथा वित्तीय स्थायीत्व हासिल गर्नका लागि यस बैंकले निर्वाह गरेको भूमिकालाई आत्मसात् गर्दै आगामी दिनमा आर्थिक समृद्धिका लागि खेल्नुपर्ने भूमिकाप्रति कटिवद्ध रहेको छ।

समसामयिक विषय, परिवेश र आर्थिक परिदृश्यहरू पाठक समक्ष पस्कदै यस बैंकलाई लर्निङ अर्गनाइजेशसनको रुपमा समेत विकसित गर्ने हेतुलाई निरन्तरता दिँदै ८५औं वर्ष प्रवेशको सुअवसरमा आर्थिक, वित्तीय र व्यवस्थापन तथा समसामयिक विषयवस्तुसंग सम्बन्धित विविध लेख रचनाको संग्रह प्रकाशन गर्ने जमर्को गरेका छौं। यस विशेषाङ्कका लागि आफ्ना लेख रचना उपलब्ध गराई सहयोग गर्नुहुने सम्पूर्ण महानुभावहरूमा हार्दिक धन्यवाद ज्ञापन गर्दछौं। यसमा समाविष्ट विषयवस्तु पाठकवर्गका लागि उपयोगी हुने आशा गरेका छौं। लेखहरूलाई शिर्षकको वर्णानुक्रम अनुसार राखिएको छ। लेख रचनामा अभिव्यक्त विचारहरू लेखकका निजी हुन्।

यस विशेषाङ्क प्रकाशन कार्यमा महत्वपूर्ण सल्लाह सुझाव दिनुहुने उच्च व्यवस्थापन प्रति हार्दिक आभार व्यक्त गर्दछौं।

विशेषांक प्रकाशन तथा सम्पादन समूह

विषयसूची

शिर्षक	लेखक	पेज नं.
एउटा नेपाल बैङ्क यता भइदिएको भए मेडम !	- लक्ष्मी पण्डित	१
खुला सरकार साझेदारी र खुला सरकारी तथ्याङ्कको अवधारणा	– कृष्णहरि बास्कोटा	४
दिगो विकास र समावेशी समृद्धिका लागि सुदृढ बैङ्किङ सेवा	– चेतनाथ कणेल 'हरित'	१०
धितोपत्र बजार नियमन, विकास तथा सुधारमा नेपाल धितोपत्र बोर्डको भूमिका र भावी कार्यदिशा	– डा. नवराज अधिकारी	१४
निष्क्रिय/खराब कर्जा व्यवस्थापनका विविध पक्ष	– पुरुषोत्तम तिमल्सिना	१८
नेपालको उच्च आर्थिक वृद्धिका लागि बचतको सान्दर्भिकता	– तुलसीप्रसाद घिमिरे	२३
नेपालको वर्तमान आयात व्यापारको अवस्था र विदेशी विनिमय सञ्चिती व्यवस्थापनका चुनौती	– रामु पौडेल	२७
नेपालको वर्तमान आर्थिक नीति, वित्तीय नीति र मौद्रिक नीति	– सुरेन्द्र अर्याल	३४
नेपाल बैंक लिमिटेडको ८५औं बर्ष प्रवेश सन्दर्भ नेपालमा बैंकिङ् प्रणालीको सुरुवात देखि अत्याधुनिक डिजिटल बैंकिङ् सम्म	– प्रकाशकुमार अधिकारी	४२
बैङ्किङ कसुर रोक्न प्रविधिमा लगानी	– ममता थापा	४४
बैङ्किङ क्षेत्रमा संस्थागत सुशासन सैद्धान्तिक एवम् व्यावहारिक पक्ष	– राजनविक्रम थापा	४६
मौद्रिक नीतिका आयाम र नेपालको सन्दर्भ	– डा. प्रकाशकुमार श्रेष्ठ	५२
विश्व आपूर्ति शृङ्खलाको वर्तमान र भविष्य	– अर्जुन बहादुर कँडेल	५७
सहिदलोक	– खिलराज पोखरेल	६१
सञ्चालन उत्कृष्टता र कार्य संस्कृति सुधारका उल्लेखनीय पक्षहरु	– सुशीलकुमार नेपाल	६५
सम्पत्ति शुद्धीकरणविरुद्ध निरोधात्मक उपाय	– दीर्घबहादुर रावल	६८
समय व्यवस्थापनको सिद्धान्त र बैङ्कमा यसको प्रयोग	– सुरज घिमिरे	७४
सुनचाँदी कर्जा	– सरोज खनाल	७७
सेन्ट्रल बैङ्क डिजिटल करेन्सी (सीबीडीसी)	- डा. डिल्लीराम पोखेल	८१
Credit and Credit Abuse	– Shikhar Nath Khanal	**86**
Celebrity Endorsement & Its Impact in Brand Equity ...	– Amit Tiwari	**88**
Digital Banking	– Deena Shrestha	**92**
Digital and Card Services in Nepal Bank Limited	– Sanjeev Joshy	**96**
Does a Leader Have to Be Paranoid to Be Successful?	– Sundar Panthi	**100**

Emotional Intelligence for Leadership Excellency and Better Work Performance	– Krishna Hari Budhathoki	**102**
Employment of Appreciative Approach in Management	– Surendra Yadav	**108**
Exchange Rate Regime	– Pratigya Subedi	**111**
Financial Services Marketing: Concept and Implications	– Surya Prakash Bhatta	**115**
Foreign Exchange Management: Policies, Practices and Regulations in Nepal	– Sangeeta Pokharel	**120**
Green Banking: Prospects and Challenges for Future	– Ashok Ghimire	**125**
HR: Status, Challenges and Way Forward	– Mohan Ojha	**132**
Implementation of Fiscal Federalism in Nepal: Issues and Challenges	– Dr. Janak Raj Shah	**134**
NFRS: How Prepared Are Banks?	– Arun Raut	**136**
NFRS and Its Tax Implications	– Bidur Luitel	**139**
Non-Funded Business in Bank	– Arun Sigdel	**143**
Organizational Citizenship Behavior	– Sarina Maharjan	**149**
Perspective of Information Technology (IT) Investment Management	– Bandana Sharma	**152**
Performance-Based Incentive System for Employees: Strategy for a High-Performing Public Sector Bank	– Pratap Kumar Pathak	**158**
Process of Operational Risk Management in the Bank	– Shant Bahadur Shah	**166**
Role of Capital Market	– Shiva Rama Dhakal	**170**
Tunnel Construction: Prospects for the Country and Its Financing Modality	– Pradip Kumar Pathak	**173**
Understanding the Cryptocurrencies on Financial Market	– Sanam Sitaula	**176**

अन्तर्वार्ता

बैङ्कले ८३औं वार्षिकोत्सव मनाउन तयारी गर्दैगर्दाको समय २०७६ असोज १५ गते नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रको धरोहर नेपाल बैङ्क लिमिटेडमा खुला प्रतिस्पर्धाबाट प्रमुख कार्यकारी अधिकृतको पदमा नियुक्त भई पदबहाली गरेको समय र हालको ८५औं वार्षिकोत्सव मनाउन लागेको दुई वर्षको अवधिमा समग्र बैङ्कको अवस्थाको विषयमा नेपाल बैङ्क लिमिटेडका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री कृष्णबहादुर अधिकारीसँग गरिएको संवादको अंश।

नेपाल बैङ्क आफ्नो स्थापनाको ८४ वर्ष पार गरी ८५ वर्षमा प्रवेश गरिरहँदा यसको विगतलाई कसरी सम्झन चाहनुहुन्छ ?

विक्रम संवत् १९९४ सालमा यस बैङ्कको स्थापना भएको सबैलाई विदितै भएको विषय हो। यस अवधिमा बैङ्कले विभिन्न आरोह-अवरोह पार गरेको छ। यसको समग्र इतिहासलाई चार कालखण्डमा विभाजन गरेर हेर्नु उचित हुन्छ जस्तो मलाई लाग्छ।

Golden Period (1994 – 2045)
Crisis Period (2046-2058)
Reform Period (2059-2071)
Market Driven Period (2072 onwards)

स्थापनाको प्रारम्भिक करिब ५० वर्ष यसको सुनौलो अवधिका रूपमा ग्रहण गर्न सकिन्छ। देशको आर्थिक विकासमा योगदान पुऱ्याउनुको साथसाथै देशको बैङ्किङ तथा वित्तीय बजारको विकास तथा सुदृढीकरणमा महत्वपूर्ण भूमिका रहेको छ। नेपाल राष्ट्र बैङ्क, तत्कालीन नेपाल औद्योगिक विकास निगम, राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्क तथा कृषि विकास बैङ्क स्थापनाका लागि समेत यस बैङ्कको अप्रत्यक्ष सहयोग रहेको छ। विसं १९९४ सालमा भाजुरत्नलाई नेपाल सरकारसँग घ्युको कारोबार गर्न दिएको एक हजार ५००/- रमिया जहरूद्दीनलाई जुत्ता-चप्पलको कारोबार गर्न दिएको तीन हजार प्रदान गरी प्रारम्भ गरिएको कर्जा कारोबार हाल एउटै उद्योग तथा व्यवसायमा अर्बौं रुपैयाँ लगानी गरी देशको आर्थिक विकासमा योगदान दिँदै आएको छ। हालको जति पनि प्रतिष्ठित औद्योगिक तथा व्यावसायिक घराना हुनुहुन्छ, उहाँहरू सबैजसो नेपाल बैङ्कबाटै आफ्नो कारोबार प्रारम्भ गरी अहिलेको सफलता प्राप्त गर्न सफल हुनुभएको देख्दा हामीलाई गर्व लाग्छ। यस अवसरमा नेपाल बैङ्कको स्थापनामा अद्वितीय भूमिका निर्वाह गर्ने सरदार गुञ्जमान सिंह तथा लामो समयसम्म बैङ्कको नेतृत्वमा रही मार्गनिर्देशन प्रदान गर्नुहुने महाप्रबन्धक आनन्दभक्त राजभण्डारीमा समस्त बैङ्क परिवारको तर्फबाट विषेश स्मरण गर्न चाहन्छु।

विसं २०४६ देखि २०५८ सालसम्मको अवधिलाई सङ्कटग्रस्त अवधिका रूपमा लिन सकिन्छ। देशको बदलिँदो परिस्थिति, लामो समयपश्चात्को नेतृत्वमा परिवर्तन, व्यवस्थापनमा कुशलताको अभावका कारणले २०५८ को अन्त्यमा आइपुग्दा बैङ्क अस्तव्यस्त भएको तत्कालीन वित्तीय अवस्थालाई नियाल्दा देखिन्छ। निरन्तरको घाटा, बैङ्कको पुँजीमा क्षयीकरणमात्र नभई, करिब १० अर्ब रुपैयाँ ऋणात्मक पुँजी, कर्जाको गुणस्तरमा अत्यधिक ह्रासले गर्दा बैङ्कको अस्तित्वमै प्रश्नचिह्न आएकाले यस अवधिलाई हामीले सङ्कटग्रस्त अवधिका रूपमा हेर्न सक्दछौं।

२०५८ सालको अन्त्यबाट नेपाल राष्ट्र बैङ्कले वित्तीय क्षेत्र सुधार कार्यक्रमअन्तर्गत आफ्नो नियन्त्रणमा लिएर विदेशी व्यवस्थापनलाई यस बैङ्कको जिम्मा दिएर सुधारको प्रक्रिया प्रारम्भ गरेको थियो। सुरुका पाँच वर्ष ICC Consulting Management Team, Scotland लाई र तत्पश्चात् नेपाल राष्ट्र बैङ्कको नेतृत्वमा थप आठ वर्ष लगाई यसको वित्तीय स्वास्थ्य सुदृढ बनाइएको थियो। यस सुधारको अवधिमा बैङ्कको पुँजी तथा पुँजी कोष, आन्तरिक नियन्त्रण प्रणाली, सूचना प्रविधि तथा व्यवस्थापन सूचना प्रणाली, खराब कर्जा असुली, कर्मचारीको Right Sizing र वृत्तिविकास अवसर सिर्जना गर्नमा उल्लेखनीय प्रगति भएको छ।

२०७१ चैत १२ गते नेपाल राष्ट्र बैङ्कले नेपाल बैङ्कको नेतृत्व खुला प्रतिस्पर्धाबाट प्रमुख कार्यकारी अधिकृतको चयन गरी हस्तान्तरण गरेको थियो। यो वर्तमान अवधिलाई हामी बजारमा आधारित अवधि भन्न सक्छौं। लामो समयसम्म बैङ्कको सुधारमा समय लागेकाले बैङ्कको कारोबारमा सङ्कुचन आउनु स्वभाविक पनि थियो। तसर्थ, उचित बजार हिस्सा प्राप्ति, शाखा सञ्जालमा वृद्धि, आन्तरिक व्यवस्थापन सुदृढीकरण, कर्मचारीको दक्षता तथा उत्पादकत्वमा अभिवृद्धि, ग्राहक सेवामा विस्तार तथा सुधारजस्ता पक्षमा अहिलेको सम्पूर्ण जनशक्तिले ध्यान लगाएको छ।

विगत दुई वर्षमा बैङ्कको Financial Position र Financial Performance को प्रवृति कस्तो रहेको देखिन्छ ?

पक्कै पनि विगत दुई वर्षमा नेपाल बैङ्क लिमिटेडले आफ्नो Balance Sheet को आकार प्रभावकारी रूपमा बढाएको छ। २०७६ असार मसान्तको र २०७८ असार मसान्तको लेखा परीक्षणपश्चात्को वित्तीय विवरण तुलना गर्ने हो भने सो अवधिमा निक्षेप करिब ३८ प्रतिशतले वृद्धि भई एक खर्ब ६२ अर्ब पुगेको छ। त्यस्तै, कर्जा तथा सापटी ४८ प्रतिशतले बढेर एक खर्ब ४१ अर्ब पुगेको छ। सबल वित्तीय संस्था बन्ने आधारशिलाका रूपमा रहने प्राथमिक पुँजी उक्त अवधिमा २० प्रतिशतले वृद्धि भई २३ अर्ब २२ करोड पुग्नुले नेपाल बैङ्क Financial Position का आधारमा स्वस्थ रहेको पुष्टि हुन्छ। Financial Performance को प्रमुख सूचकका रूपमा सञ्चलान मुनाफा तथा खुद मुनाफा रहन्छन्। सो अवधिमा खुद मुनाफा करिब १५ प्रतिशतले वृद्धि भई दुई अर्ब ९६ करोड भएको र सञ्चालन मुनाफा गत आर्थिक वर्षमा चार अर्ब ३५ करोड रहनुले मुख्य व्यावसायिक क्रियाकलापबाट बैङ्कले आयआर्जन गरी खुद मुनाफा बढाएको देखिन्छ। यस आर्थिक वर्षको प्रथम त्रैमासमा निक्षेप, कर्जा, सञ्चालन आम्दानी तथा यस अर्थमा समेत नेपाल बैङ्कको वित्तीय कार्यसम्पादन राम्रो रहेको छ।

यस आर्थिक वर्षको प्रथम त्रैमासमा बैङ्कले आफ्नो निक्षेप १७३ अर्ब ६० करोड, कर्जा १५४ अर्ब ८७ करोड, सञ्चालन मुनाफा ९५ करोड तथा खुद मुनाफा ७५ करोड आर्जन गर्न सफल भएको छ।

मुलुकमा वित्तीय पहुँच विस्तार गर्ने सवालमा सरकारी लगानीको बैङ्क भएको नाताले नेपाल बैङ्कको भूमिका महत्वपूर्ण रहँदै आएको छ, सो सन्दर्भमा शाखा सञ्जाल विस्तारमा बैङ्कको प्रगति कुन गतिमा अगाडि बढेको छ ?

हाल नेपाल बैङ्कले करिब १९ लाख निक्षेपकर्ता ग्राहक तथा करिब ९१ हजार कर्जा ग्राहकलाई सेवा दिइरहेको छ। देशका ७१ जिल्लामा रहेका २१३ शाखा, ४६ एक्स्टेन्सन काउन्टर, १४७ एटीएमबाट सुरक्षित र स्वस्थ बैङ्किङ अभ्यास गरिरहेको छ। नौ हजारभन्दा बढी क्युआर कोड, ४८ हजारभन्दा बढी डिम्याट खाता, करिब छ लाख मोबाइल बैङ्किङ प्रयोगकर्ता भएको नेपाल बैङ्कले क्रेडिट कार्ड तथा कर्पोरेट पे मोडलसमेत अपनाइसकेको छ। २६ शाखाबाट सरकारी ढुकुटी अर्थात् नोटकोष सञ्चालन गरी सरकारी मुद्रा व्यवस्थापनमा सहयोग गरिरहेको छ। व्यावसायिक सम्भाव्यताका आधारमा देशका सबै जिल्लामा शाखा सञ्जाल स्थापना गर्ने नीतिअनुसार चालु आर्थिक वर्षको अन्त्यसम्ममा शाखा सङ्ख्या २३० पुग्ने लक्ष्यसाथ काम अगाडि बढाइरहेका छौं। यस अर्थमा हामीले ग्राहक सेवा ग्राहकको नजिकबाट भन्ने हिसाबले कार्य गर्न सक्नेगरी शाखा सञ्जाल विस्तार गरेका छौं।

बैङ्किङ क्षेत्रका सबल बैङ्कसँग Benchmarking गर्ने हो भने नेपाल बैङ्कको मानव स्रोत, वित्तीय स्रोत, सूचना प्रविधि र भौतिक स्रोतको अवस्थालाई कुन हिसाबमा विश्लेषण गर्न सकिएला ?

लक्ष्य प्राप्त गर्नका लागि आवश्यक पर्ने साधन स्रोतको अवस्थाबारे तपाईंले जुन प्रश्न राख्नुभयो, त्यसलाई विस्तारमा चर्चा गर्ने हो भने धेरै समय खर्चिनुपर्ने हुन्छ। संक्षिप्त रूपमा विश्लेषण गर्नुपर्दा नेपाल बैङ्कमा मानव स्रोतको अवस्था नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रकै अब्बल छ भनिरहँदा फरक पर्ने अवस्था म देख्दिन। पछिल्लो समयमा संविधानको व्यवस्थाबमोजिम समावेशी शैलीमा विविधतायुक्त जनशक्ति भर्ना गरी बैङ्कले कार्य अगाडि बढाएको छ। सबै कर्मचारीको औसत उमेर करिब ३५ वर्ष हुनुले हाम्रो बैङ्कमा दक्ष, मेधावी सँगसँगै स्वस्थ र जवान कर्मचारीको संलग्नता रहेको छ। वित्तीय स्रोतको चर्चा गर्नुपर्दा सेयर, डिबेन्चरजस्ता दीर्घकालीन स्रोत साथै संस्थागत तथा व्यक्तिगत निक्षेपबाट बैङ्कले स्रोत जुटाएर लगानीयोग्य साधन सङ्कलन गरेको छ। नेपालको बैङ्किङ जगत्मा उपलब्ध रहेका आधुनिक सूचना प्रविधि भित्र्याएर बैङ्कले कार्य गरिरहेको छ। सूचना प्रविधि यस्तो क्षेत्र हो, जस्मा दैनिक स्तरोन्नति भइरहनुपर्छ। यस हिसाबमा हाम्रो बैङ्कमा आईटीसँग सम्बन्धित टिमले अहोरात्र त्यसमा मिहिनेत गरिरहेको छ। पक्कै सुधारका गुन्जायस त छन्। पहिलो बैङ्क भएको नाताले नेपाल बैङ्कको देशभर गैरबैङ्किङ साथै बैङ्किङ सम्पत्तिसमेत प्रशस्त रहेको छ। मूलतः स्थिर सम्पत्ति आयआर्जन गर्ने कार्यमा प्रयोग हुनुपर्छ। हाम्रो बैङ्कको भौतिक स्रोत कसरी आम्दानी सिर्जना गर्न लगाउने भन्ने कुरामा हामीले अध्ययन गरिरहेका छौं।

आगामी दिनमा नेपाल बैङ्कलाई प्रतिस्पर्धी, स्वस्थ र ठूलो बैङ्क बनाउन यहाँको विचारमा के गर्नुपर्ने हुन्छ ?

यो विषय निरपेक्षभन्दा पनि सापेक्ष हो। अन्य बैङ्कसँग तुलना गर्दा हामी कति प्रतिस्पर्धी, स्वस्थ र ठूलो छौं भन्ने विश्लेषण गर्न सहज हुन्छ। नेपाल बैङ्कले ग्राहकलाई प्रस्ताव गरेका प्रडक्ट तथा सर्भिस हेर्ने हो भने हामी बैङ्किङ क्षेत्रको प्रतिस्पर्धी बैङ्कका रूपमा छौं नै। हाम्रो कर्जा तथा निक्षेपको ब्याजदर र सोमा भएका अतिरिक्त विशेषता केलाउने हो भने हामी प्रतिस्पर्धामा अब्बल साबित भएका छौं। सो विषयलाई हाम्रो वित्तीय विवरणले समेत पुष्टि गरेको छ। पुँजीकोष रहेको अनुपातका आधारमा अत्यन्त मजबुत बैङ्कका रूपमा स्थापित भइसकेको छ। खुद सम्पत्तिका आधारमा समग्र बैङ्कमध्ये प्रथम स्थानमा रहेको छ। त्यस्तै, खराब कर्जा र कुल कर्जा बीचको अनुपात २ प्रतिशत रहनु, खुद नाफामा सञ्चालन नाफाको योगदान धेरै रहनु, नियामक निकायबाट तोकिएका मापदण्ड पूरा गरेर बैङ्क सञ्चालन हुनुले नेपाल बैङ्क स्वस्थ बैङ्क हो भन्ने स्पष्ट हुन्छ। जहाँसम्म ठूलो बैङ्क भन्ने प्रश्न छ त्यसमा हामी आफ्नै हिसाबले वासलतको साइज बढाउँदै ठूलो बन्दै जाने भन्ने सोचमा छौं। हाम्रो दस्तावेजसमेत सोहीतर्फ लक्षित रहेका छन्। यस विषयमा हामी आफ्नै बलबुताबाट, हामीमा अन्तर्निहित क्षमताको पूर्ण उपयोग गर्दै संस्थालाई सुदृढ बनाउन सक्ने विश्वास साथीहरूका बीचमा जागृत भएको पाएको छु।

हाल नेपाल बैङ्कमा ट्रेड युनियन र व्यवस्थापनबीच कस्तोखालको औद्योगिक सम्बन्ध रहेको छ ?

असल श्रम सम्बन्धबाटै बैङ्क र कर्मचारीलगायतका सरोकारवालाको हित हुन्छ भन्नेमा नेपाल बैङ्कको व्यवस्थापन स्पष्ट छ। सोहिबमोजिम बैङ्कमा क्रियाशील चार युनियनसँग बैङ्क सञ्चालनका महत्वपूर्ण विषयमा साझेदारको हिसाबले छलफलसमेत भइरहेको छ। पछिल्लो समयमा विशेषतः नयाँ पुस्ताको प्रवेश भइसकेपछि कर्मचारी युनियनले समेत बैङ्कको काम र विकासलाई पहिलो प्राथमिकतामा राखेको मैले अनुभूति गरेको छु। कर्मचारी युनियनले पेस गरेका मागको विषयमा व्यवस्थापनका पनि केही सीमा रहेका छन्। सो सीमाभित्र रहेर समग्र कर्मचारीको हित गर्दै सेयरधनीको वित्तीय र गैरवित्तीय अपेक्षा पूरा गरी बैङ्क सञ्चालन गर्नु व्यवस्थापनको एक हिसाबले धर्मसमेत हो। कर्मचारी उत्पादकत्व वृद्धि गरी अन्य निजी क्षेत्रका बैङ्कको जस्तै प्रतिकर्मचारी व्यवसाय बढाउने सम्बन्धमा कर्मचारी युनियनबाट पनि थप सहयोग हुनेछ भन्ने मेरो अपेक्षा रहेको छ। समग्रमा अहिलेको नेपाल बैङ्कमा औद्योगिक सम्बन्ध सकारात्मक प्रवृत्ति रहेको छ।

संस्थागत सुशासन कायम गर्ने सवालमा बैङ्कले चालेका कदम बारेमा प्रस्ट पारिदिनुहुन्छ कि ?

यस विषयमा मैले सुरुवातदेखि नै स्पष्ट पार्दै आएको छु। संस्थागत सुशासनसँग सम्बन्धित कुनै पनि स्तम्भमा सम्झौता हुँदैन। यस विषयमा हामीले बैङ्कमा नीतिगत, संरचनागत र व्यावहारिक व्यवस्था गरेका छौं। अलग्गै संस्थागत सुशासन डिभिजन खडा गरिएको छ। कर्मचारी विनियमावलीका प्रावधान कडाइसाथ पालना गरिएको छ। कर्मचारीको मनोबल उच्च पार्दै खराब काम गर्ने प्रवृत्तिलाई भने निरुत्साहित गरिएको छ। त्यसैले सुशासनमा व्यक्तिगतभन्दा पनि संस्थागत सोच र संस्कार कायम गरी अगाडि बढ्ने नीति बैङ्कको रहेको छ।

मुलुकको आर्थिक विकासमा नेपाल बैङ्कको योगदानलाई कसरी चर्चा गर्न सकिन्छ ?

यो विषय अलि भावनात्मक पनि छ किनकि यो देशमा बचत तथा लगानीको कखरा सिकाएर नेपाली मुद्रालाई स्थापित गराउने बैङ्क भएको नाताले राष्ट्रियताको सवालमा समेत खम्बा भएर स्थापित भएको बैङ्क हो, नेपाल बैङ्क। साथै तथ्य र तथ्याङ्कले समेत नेपाल बैङ्कले मुलुकलाई गरेको योगदान प्रस्ट्याउँछ। सबैलाई थाहा भएकै विषय हो, जब देशमा केन्द्रीय बैङ्क थिएन त्यस बेलादेखि हालसम्म अनवरत रूपमा विभिन्न परिवर्तनको साक्षीका रूपमा नेपाल बैङ्कले अर्थतन्त्रको श्रीवृद्धिमा योगदान गरेको छ। बैङ्किङ क्षेत्रका लागि आवश्यक जनशक्ति तयार पारेर, अर्थतन्त्रको मौद्रिकीकरण गरेर, शाखा सञ्जाल विस्तारमार्फत वित्तीय पहुँच बढाएर, सरकारका नीति तथा कार्यक्रम कार्यान्वयन गरी गरिबी निवारणमा योगदान दिएर, उद्योग तथा वाणिज्य विकासमार्फत प्रत्यक्ष र परोक्ष रूपमा रोजगारी सिर्जना गरेर नेपाल बैङ्कले हर क्षेत्रमा प्रभावकारी भूमिका खेलेको छ।

मूलतः कोभिड-१९ को विश्वव्यापी सङ्क्रमणपछि बैङ्किङ क्षेत्रको कार्यदिशा नै प्रविधिमैत्री भएको सन्दर्भमा नेपाल बैङ्कले सो क्षेत्रका कस्तो तयारी गरेको छ ?

कोभिड-१९ ले विश्व अर्थतन्त्रका हरेक क्षेत्रमा नकारात्मक असर पक्कै पारेको हो। तर भनिन्छ नि- विनाशसँगसँगै विकास जोडिएर आउँछ, त्यस्तै भयो प्रविधिको क्षेत्रमा। मानिस सामाजिक प्राणी हो भन्ने वाक्यांश नै फेरिएर मानिस एकाङ्की प्राणी हो भन्ने अवस्थासम्म बनाउने हिम्मत गऱ्यो कोभिड-१९ ले। तर, प्रविधिको आवश्यकता र Self-help Banking लाई भने यसले स्थापित गरेको पाइन्छ। हाम्रो बैङ्कमा प्रविधिमैत्री प्रडक्ट त कोभिड-१९ को महामारीभन्दा पहिले पनि प्रयोगमा थिए तर यस अवधिमा यसको प्रयोगमा तीव्रता अत्यधिक बढेको पाइएको छ। हाम्रो बैङ्कमा अहिले धेरै बैङ्किङ कार्य ग्राहक आफैंले गर्न सक्ने अवस्था छन्। हामीले मोबाइल बैङ्किङ, इन्टरनेट बैङ्किङ, कर्पोरेट पे, डेबिट कार्ड, क्रेडिट कार्ड, POS, अनलाइन अकाउन्ट ओपनिङ, क्युआरकोडजस्ता आधुनिक प्रडक्ट तथा सर्भिसमार्फत प्रविधिमैत्री बैङ्किङलाई अगाडि बढाएका छौं।

एउटैखाले प्रडक्ट तथा सर्भिसको कारोबार गर्ने वाणिज्य बैङ्कमध्ये नेपाल बैङ्क कुन हिसाबले Unique छ भन्न सकिन्छ ?

नेपालमा प्रथमपटक नेपाल बैङ्कको स्थापना हुनु नै एउटा अनुपम कार्य हो। हाम्रो बैङ्क राष्ट्रको नामसँग जोडिएको संस्था हो। सरकारको ५१ प्रतिशत सेयर भएको, सरकारका आर्थिक एजेन्डा कार्यान्वयन गर्ने जिम्मेवारी र क्षमता भएको, देशको ७२ जिल्लामा शाखा सञ्जाल भएको, औसत उमेर कम भएका क्षमतावान कर्मचारीले भरिएको, परम्परागत बैङ्किङलाई समेत अभ्यास गरी परिवर्तनलाई आत्मसात् गर्दै संस्थागत गर्ने इतिहास बोकेको, जनताको विश्वास पाएको, सरकारी कारोबार गर्ने जिम्मेवारी भएका कारण लगानीको हिसाबले सरकारी तथा निजी क्षेत्रको बैङ्क तर कामको हिसाबले निजी क्षेत्रको अभ्यास रहेको Corporatize Model मा सञ्चालित बैङ्क हुनु नै नेपाल बैङ्क अनुपम हुनुका प्रमाण हुन्।

चालु आर्थिक वर्षको सुरुवातदेखि नै बैङ्किङ क्षेत्रले तरलता अभाव सामना गरिरहेको छ। यस विषयलाई नेपाल बैङ्क लिमिटेडले कसरी व्यवस्थापन गर्ने योजना बनाएको छ।

यसलाई तरलताभन्दा पनि निक्षेपको अभाव भन्ने विषयसँग जोड्नु सान्दर्भिक हो जस्तो लाग्छ। यस आर्थिक वर्षको प्रारम्भदेखि नै अपेक्षा गरेजसरी विप्रेषण रकम भित्रन सकेन भने देशको शोधानान्तर घाटाका कारणले गर्दा बाह्य क्षेत्र सन्तुलनअन्तर्गतको विदेशी विनिमय सञ्चितीमा दबाब पर्न गयो। आन्तरिक रूपमा मुलुकको बजेट अनुमोदनमा केही ढिला हुन जाँदा सरकारी खर्च कम हुन गई निक्षेपको स्रोत कम भएको कारण चालु आर्थिक वर्षको पहिलो र दोस्रो त्रैमासमा निक्षेपमा दबाब सिर्जना देखिन्छ। जहाँसम्म नेपाल बैङ्कको तरलता व्यवस्थापनको सवाल छ, हामीले यसका लागि निक्षेपमा उचित प्रतिफल विगतमा पनि

उच्च दिँदै आएको थियो भने परिवर्तित अवस्थामा पनि सोहीबमोजिम ब्याजदर वृद्धिमार्फत निक्षेपलाई रिटेन गर्ने र बजारीकरण क्रियाकलापमा जोड दिँदै निक्षेप आकर्षित गर्ने खालका योजना पेस गरिसकेका छौं। बजारको गतिशीलता र संवेदनशीलताका आधारमा नीतिगत परिवर्तन तथा क्रियाकलापको समन्वयमार्फत तरलता व्यवस्थापन गर्ने योजना बनाएका छौं। सरकारी कारोबार गर्ने बैङ्क हुनुको नाताले आगामी दिनमा सरकारी खर्च बढेसँगै सोले पनि नेपाल बैङ्कमा तरलता व्यवस्थापन सहज हुने वातावरण पक्कै बन्नेछ।

अन्त्यमा, बैङ्कले ८५औं वर्षमा प्रवेश गरिरहेको छ। यस सन्दर्भमा सरोकारवाला समक्ष यहाँको केही भन्नैपर्ने विषय छन् कि ?

नेपाल बैङ्क लिमिटेडले आफ्नो स्थापनाको गौरवमय ८४ वर्ष पूरा गरी ८५औं वर्षमा प्रवेश गरिरहँदा यस अवसरमा बैङ्कका सम्पूर्ण कर्मचारी र अन्य सम्बद्ध सबैमा हार्दिक शुभकामना व्यक्त गर्दै यस बैङ्कले लिएका उद्देश्य प्राप्तिमा आगामी दिनमा अझ क्रियाशील भई बैङ्कको गरिमा उच्च राख्नेगरी बैङ्कको तर्फबाट सेवा प्रदान गर्न तथा गराउन सम्पूर्ण कर्मचारीलाई आह्वान समेत गर्छु।

साथै यस बैङ्कलाई निरन्तर सहयोग पुऱ्याउने नेपाल सरकार, नेपाल राष्ट्र बैङ्क, अन्य नियामक निकाय, सेयरधनी तथा ग्राहक वर्गसमक्ष आभार प्रकट गर्न चाहन्छु। यस बैङ्कको श्रीवृद्धिका लागि सरोकारवालाबाट विगतको जस्तै साथ र सहयोग आगामी दिनमा समेत अनवरत रूपमा रहनेछ भन्ने आशा र विश्वाससमेत व्यक्त गर्छु।

◇ ◆ ◇

एउटा नेपाल बैङ्क यता भइदिएको भए मेडम !

लक्ष्मी पण्डित
उपप्रबन्धक, काठमाडौं बैंकिङ अफिस
नेपाल बैंक लिमिटेड

महलदेखि झुपडीसम्म, पहुँच हुनेदेखि नहुनेसम्म बैङ्कको ऐन नियमभित्र बाँधिएर समान रूपले सेवा प्रदान गर्न खोज्नु पनि एउटा चुनौती नै बनिदिँदोरहेछ। कहिलेकाहीं त 'म ताक्छु मुडो, ऊ ताक्छ घुँडो' भनेजस्तै परिस्थिति पनि बन्दोरहेछ। तैपनि परिस्थिति किन विषम नै नहोस्, हाम्रो **नेपाल बैङ्कले** समाधानको मध्यबिन्दु खोज्दै सबै वर्गका ग्राहकलाई समेट्दै बैङ्कको हितमात्र हैन, उहाँहरूको व्यवसायको साथसाथै जीवनस्तरलाई पनि उकास्नका लागि मद्दत गर्दै आइरहेको कुरा एउटा सिङ्गो इतिहास नै साक्षी बनिसकेको छ।

मकै पोल्ने दिदीले सोध्नुहुन्छ- हामीले पनि कर्जा पाउँछ बहिनी ? हामीजस्तै महिला उत्थानका लागि सरकारले सहुलियत कर्जा दिन्छ रे २/३ प्रतिशतमा, अन्तबाट २४ प्रतिशतमा ल्याएर चलाएकी छु। अलि राहत हुने थियो। आम्दानी पनि राम्रै हुन्छ, खाइ-लाइ अलि-अलि बचत पनि गर्छु, यस्तो सुविधा पाउने भए त बहिनीकै बैङ्कमा खाता खोलेर दिनदिनैको मकै बेचेको पैसा जम्मा गर्छु नि हुन्न ?

जुत्ता सिलाउने दाइले सोध्नुहुन्छ- हामीजस्तै दलितको जीवनस्तर उकास्न सरकारले सहुलियत कर्जा विनाधितो दिन्छ रे बहिनी दिनुहुन्छ ?

ठेलामा फलफूल अनि साग बेच्ने दिदीले पनि यस्तै जिज्ञासा राख्नुहुन्छ। बैङ्कको नियमले मिलेसम्म भइहाल्छ नि भन्दै जतिसक्दो फुत्किन खोज्छु। किनकि बजारमा सुनेजस्तो सरल, सहज पनि छैन सहुलियतपूर्ण कर्जा। प्रत्येक दिन त्यही बाटो भएर हिँड्दा लाग्छ- मबाट केही आस गरेर बसेजस्तो। तर म भने टाढैबाट फिस्स हाँसिदिएर टार्दै हिँडिदिन्छु। थाहा छ मलाई, उहाँहरूलाई मिलाउन सकिँदैन। नसकिने कुरालाई कसरी आश्वासन दिनु ? कस्तो विडम्बना जसका लागि सरकारले चालेको पहलमा बैङ्कले होस्टेमा हैंसे गरिरहेको छ, तैपनि उसैको अगाडि विना जवाफको बन्नुपर्दा लाचार भएको महसुस गर्छु म।

उहाँहरूको जिज्ञासा पनि सही हो। सरकारको कदमलाई सफल बनाउन बैङ्कले '**सहुलियतपूर्ण कर्जाको एकीकृत कार्यविधि**' जारी गर्दै भएको विज्ञापन र बजारीकरणबाट हाम्रा ग्राहकको मानसपटलमा कर्जा लिन जति सहज र सरल महसुस गराइएको छ, त्यति नै कार्यविधिसँगै व्यवहारमा ल्याउन हामी कर्मचारीलाई असहज र जटिल भइरहेको आभास भएको छ। त्यसैले त सुनिन्छ- हरेक बैङ्कमा '**सहुलियतपूर्ण कर्जा**' लिन ग्राहकले धेरै अप्ठ्यारो महसुस गर्नुपरेको गुनासो बढ्दो छ। यस्ता व्यक्तिको मिहिनेत, सच्चाइ र इमानदारीलाई मापन गर्ने केले त ? यस्तै केही नभएका तर गरिखाने सोझा र इमानदारको उद्धार तथा जीवनस्तर उकास्नका लागि नै '**सहुलियतपूर्ण कर्जा'को** वास्तविक Target हुनुपर्ने हैन र ?

हाम्रो कर्जा पनि सुरक्षित गर्दै ग्राहकको आवश्यकता पूरा गर्न हदैसम्मको प्रयासरत रहँदारहँदै पनि कामको दौरानमा असहज र अप्ठ्यारा धेरै आउने रहेछन्, मात्र यो हो कि समाधान खोजेर निप्टारा लगाउने कि भाग्ने भन्ने कुराको निर्णय संस्थागत हितलाई हेरेर लिनुपर्ने हुँदोरहेछ।

यस्तैमा एक दिन कृषि कर्जा लिन भनेर टोखाको एउटा कृषक थापा दाइ बैङ्कमा आउनुभयो। पेसा त हेरियो, राम्रै रहेछ। सपरिवारसहित मिहिनेत गरिरहनुभएको छ। यसमा नेपाल बैङ्कले होस्टेमा हैंसे गरिदिए उहाँको व्यवसाय झन् राम्रो हुने थियो। पहिला त धितो छैन भन्नुभयो। सोध्दै जाँदा उहाँको धितो धादिङको थाक्रे गाउँपालिका नौबिसे माथि पर्ने रहेछ, त्यो पनि १२ प्रतिशत ब्याजमा थोरै रकम लिएर नौबिसेको मुक्तिनाथ बैङ्कमा रोक्का राख्नुभएको रहेछ। नौबिसेको मुख्य सडकमात्र देखेको, थाहा थिएन मलाई धादिङको थाक्रे गाउँपालिका कति टाढा छ भनेर। उहाँले नै भनेअनुसार कागजात सङ्कलन गरेर धादिङबेंसी शाखालाई पत्र पठाएँ, त्यहाँबाट नजिक पर्छ भनेर। तर, शाखाले हामीलाई टाढा पर्छ, काठमाडौंबाटै नजिक पर्छ, त्यसैले थानकोट शाखालाई गर्ने कि म्याम भन्नुभयो। थानकोट शाखामा बुझ्दा त्यति नजिक पर्ने त होइन रहेछ। यसै ढिला भइसकेको थियो। अरू ढिला नहोस् भन्ने मनसायले आफैं गएर हेर्ने कि भन्ने पनि लाग्यो। टोखाको व्यवसाय (फार्म) त हेरिसक्यौं। धितो हेर्न पाए कतिसम्म जान सकिन्छ भनेर प्रस्ट भनिदिन सक्थ्यौं। धितो नहेरी यकिन कसरी गर्ने। ढिला भइसकेको महसुस हुँदाहुँदै पनि फायल अगाडि बढाउन नसकेर रोकिराख्नुपरेको थियो। कति विश्वास लिएर नेपाल बैङ्क आउनुभएको छ, सबै कुरा मिलेको,

सम्पन्न भएको भए त सबै कुरा मिलेको सम्पन्न भएको भए त एक त कर्जा लिनै पर्दैनथ्यो होला या त फेरि सोर्सफोर्समै प्राइभेट बैङ्कबाट मिलाउनुहुन्थ्यो होला। वर्षौंदेखिको नेपाल बैङ्कप्रति गढेको विश्वास साकार बनाउन थापा दाईजस्ता हजारौं सोझा र इमानदार ग्राहकले सहाराका रूपमा नेपाल बैङ्क खोज्दै आउन थालेका छन्। थापा दाइ त एउटा उदाहरण मात्रै हो। दुःख गर्न सक्ने, खट्न सक्ने यस्ता इमानदार ग्राहकमा हामीप्रति भएको विश्वास मर्न दिन हुन्न, सहयोग गर्न पर्छ, विकल्पबाट समाधान खोज्नु पर्छ भन्ने लागेरै छिटोभन्दा छिटो निप्टारा लगाउन कोसिस गर्न लागें। अरूले फुलाएको फूलको बास्नामा रमाउनु के रमाउनु, आफ्नो मिहिनेतले फुलाएको फूलको बास्नामा रमाउनु पो वास्तविक रमाउनु हुन्छ। होइन र ?

कति समय लाग्ने हो- आउन जान। स्कुटरमा सम्भव छ/छैन, बाटो कस्तो छ। इन्जिनियरलाई पनि लैजानुपर्ने। मान्ने हुन् कि नाइँ भन्ने लाग्दालाग्दै तुरुन्तै फोन गरें- इन्जिनियर शुक्लादीप सरलाई। वास्तविकता भन्दाभन्दै सबै कागजात पनि पठाइदिएँ। ग्राहकको नम्बर पनि दिएँ। सबै बुझ्नुभएपछि मलाई साँझतिर अफिसमा फोन गर्नुभयो। म्याम अलि टाढै रहेछ, मूल्याङ्कन पनि राम्रो आउलाजस्तो लाग्दैन। कति कर्जा हो र भन्नुभयो ? निवेदनमा त कृषि कर्जा २० लाख भनेका छन्। फार्म त राम्रो छ। अब धितो कस्तो छ ? त्यसैमा निर्भर गर्छ सर। भएन भने १० लाखसम्मको भए पनि सहुलियत कर्जा दिनुपर्ला कि भन्नेमा छौं भन्दै गर्दा मेरो वाक्यांश नसकिँदै जाने र म्याडम भन्नुभयो। सायद उहाँलाई पनि इच्छा भएन। तर, भनेको हार्न नसकेरमात्र भनेजस्तो लाग्यो। कति समय लाग्ला सर भन्दा पाँच/छ घण्टा त लाग्ला म्याम भन्नुभयो। त्यो त भनेकोमात्र हो, लाग्ने त कति पो हो। काठमाडौंको अव्यवस्थित सहर, त्यसमाथि महाराजगन्जदेखि थानकोट छिचोल्नै दुई/तीन घण्टा लाग्लाजस्तो छ। मन भएर हो या नभएर कहिले जाने हो र म्याम भन्नुभयो। सम्भव छ भने भोलि नै भनें। भोलि सम्भव छैन म्याम, मेरो अर्को बैङ्कको लिलामीको मूल्याङ्कन निकाल्नु छ, आइतबारलाई सोच राखौं भन्नुभयो। केही राहत मिलेजस्तो भयो र हस भनें। आइतबार जानुपर्नेछ। त्यसैले पनि शनिबारदेखि नै तनमन सबैमा नै थाक्रे गाउँले बास लिइसक्यो। कतिबेला निस्कने, कतिबेला आइपुग्ने। सानो बेलामा आमाले भोलि मामाघर जानुपर्छ, तयार हौ भन्दा कहिले रात जाला अनि उज्यालो होला भन्दै धेरैपटक व्युँझदै घडी हेर्दै, सुत्दै गर्थ्यौं। मलाई आज यस्तै भएको छ। बस फरक यो हो कि त्यो बेलाको रात, बचपनको चञ्चल मनको उडान थियो भने आजको रात एउटा पदीय जिम्मेवारी र कर्तव्यबोधको आभास मिसिएको थियो। हरेक बिहानीको नौ बजेसँगै अफिसतिर पुग्ने यो मन-मस्तिष्क आज बिहानैदेखि थाक्रे गाउँपालिका समाएर बसेको छ। नयाँ ठाउँ भएकाले बाटो र लाग्ने समयको यकिन नहुँदा एकप्रकारको तनावजस्तो भएको थियो। अन्त्यमा कुनै पनि काम Enjoy लिएर गर्दा झन् सहज हुने आदर्शलाई रोजें। र, मोबाइल, एयरफोन, स्यानिटाइजर, न्याप्किन सबैभन्दा बढी मन पर्ने सुन्तला र बबलगम साथमा राखेर तयार भएँ- नयाँ ठाउँ, थाक्रे गाउँपालिका जान।

एकातिर कोभिड-१९ ले बैङ्क कर्मचारीलाई घर न अफिसको बीच तालमेल मिलाउन चुनौती थपिदिएको छ भने अर्कोतिर लकडाउनका कारण जोर-बिजोर साधन प्रणालीले गर्दा अफिस आउन जान सहजका लागि पनि कार्ड देखाउँदै, बैङ्क कर्मचारी हुँ भन्दै हिँड्नुपर्ने बाध्यता रहेको छ। यसैक्रममा घरमा राखिएको कर्मचारी कार्ड बिर्सिएछु। आज फिल्ड जानु छ, लौ बर्बाद। थानकोट र नौबिसेबीचको ठाउँ। अति जाम हुने अनि दुर्घटना पनि हुने नामले परिचित छ। कार्ड त लगाएर जानुपर्ने, बाटोमा केही भइहाल्यो भने त। धत् के सोच्छ मन पनि।

के-के सोच्दै थिएँ म, मेरो अगाडि रहेको Out/in Register Book मा नजर पर्‍यो। हत्तपत्त निकालेर सबै विवरण खुलाएर लेखें। जति नै छिटो निस्कने भने पनि अफिसबाट निस्कँदा ढिला भइसकेको थियो। इन्जिनियर पनि आइपुग्नुभयो। हामी निस्क्यौं पनि। माथि पुग्दा तीन बजिसकेको थियो। नौबिसेबाट लगभग तीन किलोमिटरभन्दा माथि रहेछ। धितो देखाउनका लागि उतै हुने आफ्नो भतिजलाई भन्नुभएको रहेछ। उहाँ तलसम्म लिनका लागि आउनुभयो। माथि पुगेपछि सबै हेर्‍यौं। ओहो कति राम्रो गाउँ। के छैन गाउँमा। भरिपूर्ण छ। ढलाने पक्की घर। घर-घरमा साधन, सिजनका फलफूल, दूध, दही, कुखुरापालन, बाख्रापालन। ओहो लोभैलाग्दो पो गाउँ रहेछ। जे हुन्छ, राम्रैका लागि हुन्छ भन्ने पनि सत्य लाग्यो। किनकि अरू शाखालाई फिल्ड हेर्न अनुरोध गरिएको भए सायद म यस अवसरबाट वञ्चित हुने थिएँ कि ? यो अवसर गुमाउने थिएँ कि भन्ने पनि लाग्यो। थापा दाइको भतिज पनि कति मिहिनेती हुनुहुँदोरहेछ। घरबारीमा नभएको चीज भन्ने केही थिएन। भरिभराउ लोभलाग्दो खेतबारी। बाख्रापालन पनि रहेछ। कुखुरा छ/सात हजार पालेका। काठमाडौं भ्याली कोल्ड स्टोरले फर्मबाटै राम्रो मूल्य दिएर उठाउन आउँछ रे। नाफा राम्रै बस्दोरहेछ। रहरैलाग्दो मिठासपूर्ण कृषक जीवन। आधा घण्टामा सबै खेतबारी घुमाएर बेलिविस्तार लगाइहाल्नुभयो। आफूलाई आवश्यक बाठोपनमा इमानदारी मिसियो भने पक्कै पनि मानिस जुनै क्षेत्रमा सफल हुन्छ नै, यो पनि एउटा उदाहरण हो। गाउँको सुन्दरतामा दुःख गर्दै रमाएका यो दाइ काठमाडौं आउनुभयो भने दुई दिन पनि टिक्न सक्नुहुन्न रे। गफैगफमा चिया बनाउँदै, ए नानीकी आमा भन्दै श्रीमतीलाई भन्दै हुनुहुन्थ्यो। तर, हामी भने ढिला भइसक्यो भन्दै निस्क्यौं। कुनै पनि बेला कुनै पनि सहयोग मेरो या नेपाल बैङ्कको तर्फबाट आवश्यक परेमा फोन गर्नूस् है, कार्ड दिँदै भनें। मन छ नि मेडम हामीलाई काठमाडौं पनि टाढा पर्छ अनि धादिङबेंसी पनि। यतातिर नेपाल बैङ्क छैन। मैले पनि यो सुविधा लिन पाउँथें नि। कम से कम नौबिसेमा मात्र पनि '***एउटा नेपाल बैङ्क भइदिएको भए मेडम***'। साँच्चै हो त, एउटा नेपाल बैङ्क यो ठाउँमा भइदिएको भए यस क्षेत्रका कृषकलाई समेट्न सजिलो हुन्थ्यो कि।

यस्ता मिहिनेती ग्राहकले नेपाल बैङ्कको सेवा-सुविधा सजिलै लिन पाउँथे कि। छिट्टै तपाईंजस्ता कृषकको इच्छा पूरा गर्न एउटा नेपाल बैङ्क स्थापना हुनेछ दाइ। यहाँका सबै कृषक दाजुभाइ **नेपाल बैङ्कमा** आउनुपर्छ है, भन्दै हामी फर्क्यौं।

धेरै लामो समय बितिसकेको थियो। अहिले आएर मिल्दैन दाइ भन्नुपरेको भए धन्न त्यसो भन्न परेन। धितो सोचेजस्तो नभए पनि हात झिक्नु नपर्नेमा हामी ढुक्क भयौं। नेपाल बैङ्कप्रति उहाँको विश्वास हामी बचाउन सफल भयौं। ठूलो युद्ध जितेको आभास भयो। सानो कर्जा हो, यसले शाखाको Performance मा त्यति ठूलो असर त नगर्ला तर सिङ्गो नेपाल बैङ्कको छविमा भने पक्कै राम्रो असर पार्नेछ। बैङ्कको सेवाबाट प्रभावित ग्राहक नै त हुन् हाम्रो बजारीकरण गरिदिने दिगो र भरपर्दो माध्यम। त्यस्तै वर्गका इमानदार ग्राहक हुन्, जसले कहिल्यै साथ छाड्दैनन्। यस वर्गका ग्राहकलाई साथ दिनु, विश्वास गुम्न नदिनु नै प्रत्येक शाखा अनि कर्मचारीले ध्यान दिनुपर्ने पहिलो कर्तव्य हो। यस्ता कुरा सुन्दा साना लाग्छन् तर यस्तै देखिने साना कुराले सिङ्गो बैङ्कको Goodwill मा ठूलो भूमिका खेलिरहेको हुन्छ।

साँझ पर्दै छ भन्ने आभास चिसो हावाका झोंक्का र डुब्न लागेको घामले सङ्केत गर्दै थियो। गाडीको आवाज र हावाको सुसेरासँगै आफ्नो गन्तव्य पनि लियौं, एउटा पदीय जिम्मेवारी नसकिँदै मेरो मनमस्तिष्क भने थानकोटको जाम छिचोल्दै घरभित्रको दैनिक कर्तव्यको भूमिकाको तयारीमा व्यस्त भइसकेको थियो। मानौं- प्रत्येक दोहोरो भूमिका निर्वाह गर्ने कामकाजी महिलालाई दैनिक कर्तव्यबोधले झकझकाएपछि झैं।

◇◆◇

कृष्णहरि बास्कोटा
पूर्वप्रमुख सूचना आयुक्त तथा पूर्वसचिव, नेपाल सरकार

खुला सरकार साझेदारी र खुला सरकारी तथ्याङ्कको अवधारणा

१. खुला सरकार साझेदारीको अवधारणा :

विश्वमा लोकतन्त्रको प्रवर्द्धन, मानवअधिकारको रक्षा, सुशासनको विकासलगायतका एजेन्डामा विशेष पहल भइरहेको छ। प्रस्तुत सन्दर्भमा सन् २०११ को सेप्टेम्बर २० मा अमेरिका र ब्राजिलको सक्रियतामा विश्वका आठ देश र नौ नागरिक संस्था मिलेर खुला सरकार साझेदारी (Open Government Partnership-OGP)को स्थापना भएको छ। यथार्थमा, खुला सरकार साझेदारी राम्रो सरकार र असल शासन तयार गर्ने एउटा नयाँ विश्व सङ्गठन हो। यस नवीन विश्व सङ्गठनको मुख्य विशेषता लोकतान्त्रिक शासनलाई सुदृढ गर्नु र सरकार तथा नागरिक समाजबीच साझेदारी विकास गर्नु हो। प्राचीन ग्रीकको शासन प्रणालीलाई लोकतन्त्रको पहिलो अभ्यास मानिन्छ। सो बखत सबै नागरिक भेला भएर शासन गर्थे। यसैलाई आधुनिक युगमा अमेरिकी राष्ट्रपति अब्राहम लिङ्कनले लोकतन्त्रको परिभाषा जनताको शासन, जनताद्वारा, जनताका लागि हो भनी व्याख्या गरे। खुला सरकार साझेदारीले यसै भावनालाई मुखरित गर्छ।

१.१ ओजीपीको कार्यक्षेत्र :

खुला सरकार साझेदारीको मुख्य कार्यक्षेत्र भनेको लोकतान्त्रिक शासकीय पद्धतिलाई व्यबहारमा सुनिश्चित गर्नु नै हो। यसका लागि शासन व्यवस्थामा पारदर्शिता र उत्तरदायित्व बढाउन नीति निर्माणमा जनताको सहभागिता अभिवृद्धि गर्ने प्रयास गरिन्छ। जसअनुसार, शासन सञ्चालनमा जनसहभागिता एवम् नागरिक संलग्नताको अभिवृद्धिका लागि सूचनाको हकलाई सशक्त औजारका रूपमा उपयोग गरिन्छ। सार्वजनिक सेवा प्रवाहमा चुस्तता, सरकारी बजेटको पारदर्शिता र यसको निर्माण एवम् कार्यान्वयनमा नागरिकको संलग्नता सुनिश्चित गरिन्छ।

सरकारी निकायमा कुनै प्रकारको अनियमितता वा कानुनविपरीतको काम हुने सम्भावना भएमा सो विरुद्ध सुसेली गर्ने वा सूचना दिने र त्यस्ता सूचनादाताको संरक्षण गर्ने विषय पनि खुला सरकार साझेदारीको कार्यक्षेत्रभित्र पर्छ। यसैगरी, दाताको पारदर्शिता, खुला सरकारी तथ्याङ्क र सार्वजनिक पदमा रहनेको सम्पत्ति घोषणा तथा निर्णयमा कुनै प्रकारको स्वार्थको प्रभाव नपर्ने घोषणाजस्ता विषय पनि यसैभित्र पर्छ। यस अतिरिक्त, संसदीय पारदर्शिता, प्रहरी र सार्वजनिक सुरक्षा निकायको पारदर्शिता, न्यायिक पारदर्शिता, पारदर्शी सञ्चारमाध्यम र उपभोक्ता संरक्षण पनि यसैभित्र पर्छ।

१.२ ओजीपीका सात सिद्धान्त :

खुला सरकार साझेदारीलाई सहज **रूपमा** बुझ्न यसका सातवटा सिद्धान्तलाई नियाल्नुपर्छ। जो निम्नानुसार छ :

क. शासन व्यवस्थामा नागरिकको प्रभावकारी सहभागिताको सिद्धान्त।
ख. नागरिक र सरकारबीच सहकार्य र सहसिर्जनाको सिद्धान्त।
ग. राज्य प्रणालीमा समावेशीकरण र विविधताको सिद्धान्त।
घ. सरकारी कार्यको पारदर्शिता तथा जवाफदेहिताको सिद्धान्त।
ङ. खुला सरकारी तथ्याङ्कको सिद्धान्त।
च. सार्वजनिक महत्वको सूचनाको प्रवाह र प्रयोगको सिद्धान्त।
छ. सूचना तथा तथ्याङ्कमा पहुँच र सहजताको सिद्धान्त।

१.३ ओजीपी सम्मेलन :

हालसम्म खुला सरकार साझेदारीका सातवटा विश्वव्यापी सम्मेलन सम्पन्न भइसकेका छन्। (यस्तो विश्व सम्मेलनमा सरकार, नागरिक समाज, प्राज्ञिक जगत् र प्रेसको उपस्थिति हुने गर्छ।) जो निम्नानुसार छ :

क. पहिलो विश्व सम्मेलन, अमेरिकको वासिङ्टन डीसीमा भयो।
ख. दोस्रो विश्व सम्मेलन, बेलायतको लन्डनमा भयो।
ग. तेस्रो विश्व सम्मेलन, मेक्सिकोको मेक्सिको सिटीमा सन् २०१५ अक्टोबर २८ र २९ मा भयो।
घ. चौथो विश्व सम्मेलन, फ्रान्सको पेरिसमा सन् २०१६ को डिसेम्बर ७-९ मा भयो।
ङ. पाँचौं विश्व सम्मेलन, जर्जियाको टिबिलिसीमा सन् २०१८ कोजुलाई १७-१९ मा भयो।

च. छैटौं विश्व सम्मेलन, क्यानडाको ओटाबामा सन् २०१९ को मे २९-३१ मा भयो।

१.४ ओजीपीको सङ्गठनात्मक संरचना :

खुला सरकार साझेदारीको कार्यसञ्चालन गर्न सचिवालय गठन गरिएको छ। यो सचिवालय संयुक्त राज्य अमेरिकाको राजधानी वासिङ्टन डीसीमा रहेको छ। प्रत्येक दुई वर्षका लागि निर्देशक समिति (स्टेरिङ कमिटी)को चयन हुन्छ। सङ्गठन सञ्चालनको कार्यकारी परिषद्मा सरकार र नागरिक सङ्गठनका प्रतिनिधिको बराबर सङ्ख्यामा प्रतिनिधित्व हुन्छ। साथै, सरकार र नागरिक सङ्गठन दुवैतर्फबाट एक-एकजना सहअध्यक्ष रहन्छन्। हाल, निर्देशक समितिमा सरकार र नागरिक सङ्गठनका तर्फबाट ११-११ जनाको प्रतिनिधित्व रहेको छ। यस अतिरिक्त, कार्यसमूह पनि क्रियाशील छन्। जो, निर्देशक समितिमातहत रहन्छन्।

१.५ ओजीपीको अनुगमन प्रणाली :

खुला सरकार साझेदारीका सदस्यले व्यक्त गर्ने प्रतिबद्धताको कार्यान्वयनको तीन पक्षबाट मूल्याङ्कन गरिन्छ। जो निम्नानुसार छन् :

क. ओजीपी सचिवालयले स्वतन्त्र प्रतिवेदन दिने (Independent Reporting Mecanism) छ। यसमा सरकारका प्रगति, अनुभव र अवसर समेटिने गर्छ।

ख. नागरिक सङ्गठनले As a watchdog का रूपमा काम गर्छन्। यसबाट सरकारलाई प्रतिबद्धताअनुरूप काम गर्न घचघच्याउने काम गरिन्छ।

ग. सरकारले आफ्नो कामको स्वयम् मूल्याङ्कन (Self Assessment) गर्छ। यसमा सरकार आफ्नो प्रतिबद्धतामा अडिग रहेको सन्देश प्रवाह गरिन्छ।

१.६ ओजीपी स्वयम्सेवी विश्व मञ्च

यो एउटा स्वयम्सेवी विश्व मञ्च हो। यथार्थमा, यसले कुनै पनि मुलुकलाई बाध्यकारी कर्तव्य सिर्जना गर्दैन। बरु निरन्तर शासकीय सुधारको दिशामा अघि बढ्ने प्रतिबद्धतालाई हौसला र प्रोत्साहन प्राप्त गर्न सहजीकरण गर्छ। यसैगरी, नागरिक सशक्तीकरण र नागरिकसँगको साझेदारीको वातावरणलाई सुदृढ बनाई लोकतन्त्रलाई अझ समावेशी र सहभागितामूलक तुल्याउन साझेदारीबाट समर्थन र सहयोग प्राप्त गर्न सघाउँछ।

१.७ ओजीपीका कार्यसमूह :

हाल खुला साझेदारीमा क्रियाशील विषयगत कार्यसमूह थुप्रै छन्। यिनमा विशेष सक्रिय सातवटा समूह निम्नानुसार छन् :

क. वित्तीय खुलापन कार्यसमूह (Fiscal Openness Working Group)

ख. विधायिकीय खुलापन कार्यसमूह (Legislative Openness Working Group)

ग. सूचनाको हक कार्यसमूह (Access to Information Working Group)

घ. भ्रष्टाचारविरुद्धको कार्यसमूह (Anti-Corruption Working Group)

ङ. खुला तथ्याङ्क कार्यसमूह (Open Data Working Group)

च. प्राकृतिक संशाधनमा खुलापन कार्यसमूह (Openness in Natural Resources Working Group)

छ. खुला वातावरण (Open Climate)

१.८ ओजीपीको सदस्यताका आधार

खुला सरकार साझेदारीको सदस्यका लागि मुख्य चारवटा आधार रहेका छन्। जो निम्नानुसार छन् :

क. सूचनाको हक (Access to Information)

ख. वित्तीय पारदर्शिता (Fiscal Transparency)

ग. सार्वजनिक पदाधिकारीको सम्पत्ति सार्वजनिकीकरण (Public Officers Asset Disclosure)

घ. नागरिक सहभागिता (Citizen Engagement)

१.९ ओजीपीमा नेपालको अङ्क :

माथि उल्लिखित चारवटा सदस्यताका आधार प्रत्येकमा चार **पूर्णाङ्क प्रदान गरिएको छ। यसमा नेपालले सूचनाको हक र** वित्तीय पारदर्शितामा चार/चार अङ्क हासिल गरेको छ। यसैगरी, सार्वजनिक पदाधिकारीको सम्पत्ति सार्वजनिकीकरणमा दुई अङ्क र नागरिक सहभागितामा तीन अङ्क गरी कुल १६ मा १३ अङ्क हासिल गरेको छ। यो ८२ प्रतिशत अङ्क हो। ओजीपीको सदस्यता प्राप्तिका लागि न्यूनतम ७५ प्रतिशत अङ्क हासिल गर्नुपर्छ। यसर्थ, नेपाललाई सदस्यता हासिल गर्न आमन्त्रणपत्र (इन्भिटेसन लेटर) प्राप्त भएको छ।

१.१० ओजीपीको सदस्यताका सर्त :

क. पहिलो कुरा, मूल्याङ्कनका चारवटा आधारमा रहेको १६ पूर्णाङ्कमा कम्तीमा १२ स्कोर हासिल गर्नुपर्छ।

ख. खुला सरकार साझेदारीको घोषणापत्रको अनुमोदन गर्नुपर्छ।

ग. नागरिक सङ्गठनको साझेदारीमा शासकीय सुधारको राष्ट्रिय कार्ययोजना तर्जुमा गर्ने प्रतिबद्धता हुनुपर्छ। यसमा दुई वर्षका लागि कम्तीमा १२ वटा सुधारका प्रतिबद्धता घोषणा गर्नुपर्छ।

साथै, सुधारका प्रतिबद्धतामा भएको प्रगतिको नियमित प्रतिवेदन गर्ने प्रतिबद्धता व्यक्त गर्नुपर्छ।

घ. प्रत्येक मुलुकले वित्तीय योगदान गर्नुपर्छ। यसमा मुलुकको आर्थिक अवस्थाअनुसार सदस्यताबापत वार्षिक शुल्क तिर्नुपर्छ। नेपालले वार्षिक करिब १० हजारदेखि २५ हजार अमेरिकी डलर सदस्यता शुल्क तिर्नुपर्ने हुन सक्छ। यस्तो सदस्यता शुल्क वार्षिक एक लाख अमेरिकी डलरसम्म तोकिएको छ।

१.११ **ओजीपीको घोषणापत्र** :

खुला सरकार साझेदारीको घोषणापत्रमा उल्लेख भएका मूलभूत बुँदा निम्नानुसार रहेको छ :

क. मानवअधिकार घोषणापत्र, भ्रष्टाचारविरुद्धको संयुक्त राष्ट्रसङ्घीय महासन्धिलगायत सुशासन र भ्रष्टाचारविरुद्धका घोषणापत्रलाई आत्मसात् गर्दै,

ख. हामी जनताको व्यापक सहभागिताद्वारा शासन प्रणालीलाई पारदर्शी, उत्तरदायी र प्रभावकारी तुल्याउन,

ग. निरन्तर शासकीय सुधारको पक्षमा,

घ. पारदर्शिता, भ्रष्टाचार नियन्त्रण, नागरिक सशक्तीकरण, प्रविधि प्रयोग गर्दै,

ङ. सार्वजनिक सेवाको गुणस्तरीयता अभिवृद्धि गर्ने, नवीन सोच प्रवर्द्धन गर्ने, मानव प्रतिष्ठा उँचो गर्ने प्रक्रियाद्वारा,

च. नागरिकलाई व्यापक **रूपमा** सुसूचित गर्दै, सूचनाको हकको प्रवर्द्धन गर्दै,

छ. जनताबीच कुनै विभेद नगरी,

ज. उच्च नैतिकतासहितको मुलुकी प्रशासन स्थापना गर्न,

झ. खुलापना र नयाँ प्रविधि उपयोग गरी शासन प्रणालीलाई आधुनिकीकरण गर्न प्रतिबद्ध हुनेछौं।

१.१२ **ओजीपीका लाभ** :

खुला सरकार साझेदारीमा आबद्ध हुने हरेक मुलुकले विशिष्ट लाभ हासिल गर्छन्। जो निम्नानुसार छन् :

क. यस विश्व मञ्चमा उपस्थित भएर Democratic Governance प्रतिको प्रतिबद्धता स्पष्ट गर्ने अवसर उपलब्ध हुन्छ।

ख. प्रशासन प्रवर्द्धनका लागि अन्तर्राष्ट्रिय साझेदारी बढाउन सकिन्छ। यसरी सुशासनप्रतिको प्रतिबद्धतामार्फत अन्तर्राष्ट्रिय लगानी आकर्षण गर्न सकिन्छ।

ग. सरकार र नागरिकबीचको अविश्वासको दूरी घटाई अन्तर्राष्ट्रिय जगत्मा रहेको भ्रम हटाउन मद्दत पुग्छ।

घ. ई-गर्भनेन्स र इन्टरनेटमा आधारित पारदर्शिताका मापदण्ड प्रवर्द्धन गर्न आवश्यक वातावरण बन्छ। साथै अन्तर्राष्ट्रिय जगत्मा भएका असल अभ्यासबाट सिक्ने अवसरबाट शासकीय सुधार अभियानलाई थप सशक्त तुल्याउन मद्दत पुग्छ।

ङ. भ्रष्टाचार घटाउन, जनसहभागिता र साझेदारी बढाउन, नवीन प्रविधिको अवलम्बन बढाउन, शासकीय कार्यक्षमता वृद्धि गर्न, तथ्याङ्कीय पद्धतिमा सुधार ल्याउन र प्रभावकारी सरकार सञ्चालन गर्न थप बल र समर्थन प्राप्त गर्न सहयोग पुग्छ।

१.१३ **नेपालको सदस्यताको पहल** :

खुला सरकार साझेदारीको तेस्रो विश्व सम्मेलन मेक्सिकोमा नेपालको तर्फबाट प्रमुख सूचना आयुक्त (कृष्णहरि बास्कोटा) र नेपाल सरकारका मुख्यसचिवलगायतको सहभागिता रहेको थियो। सो बखत प्रमुख सूचना आयुक्त र मुख्यसचिवले ओजीपीको सहअध्यक्ष र ओजीपी सचिवालयका कार्यकारी प्रमुखलगायतसँग औपचारिक भेटवार्ता भयो। तत्पश्चात् नेपालका मुख्यसचिवलाई सम्बोधन गरी ओजीपी सचिवालयबाट औपचारिक **रूपमा** सदस्यताका लागि पत्र प्राप्त भयो।

यसरी प्राप्त भएको पत्रमा यसको सदस्य बन्न चारवटा मुख्य विषयमा ७५ प्रतिशत अङ्क हासिल गर्नुपर्नेमा नेपालले ८२ प्रतिशत अङ्क हासिल गरेकाले पूर्ण सदस्यताका लागि योग्य रहेको कुरासमेत उल्लिखित थियो। यसपछि प्राप्त पत्रलगायत उपर सुझाव दिन २०७२ पुस ८ को निर्णयद्वारा एउटा सुझाव समिति गठन गरियो। यो सुझाव समिति प्रमुख सूचना आयुक्तको संयोजकत्वमा गठन भयो। जसमा प्रधानमन्त्री तथा मन्त्रिपरिषद्को कार्यालयका सचिव र फ्रिडम फोरमका अध्यक्षलाई सदस्य तोकियो भने प्रधानमन्त्री तथा मन्त्रिपरिषद्को कार्यालयका सहसचिवलाई सदस्य सचिवको जिम्मेवारी दिइयो। यस समितिको काममा अर्थ, परराष्ट्र, सूचना तथा सञ्चार र कानुन मन्त्रालयका सचिवले आमन्त्रित सदस्यका **रूपमा** भूमिका निर्वाह गर्नुभयो।

यस सिफारिस समितिले आफ्नो सुझावमा नेपाल ओजीपीको सदस्य बन्नुपर्छ भन्ने ठहर राय प्रस्तुत गरेको छ। सुझाव समितिका अनुसार यसबाट अन्तर्राष्ट्रिय सम्पर्क र सम्बन्ध बलियो हुन्छ। नेपालले लोकतान्त्रिक, जवाफदेहिता र पारदर्शिताको क्षेत्रमा गरेको कार्य विश्वसामु छर्लङ्ग हुन्छ। विश्वस्तरका असल अभ्यास अनुशरण गरी नेपालको शासकीय सुधारका क्षेत्रमा थप कार्य गर्न सकिन्छ। यसबाट राष्ट्रनिर्माणमा सघाउ पुग्ने हुन्छ। यसबाट परम्परागत शासकीय मान्यता र शैलीमा व्यापक सुधारको यात्रा तय हुनेछ। यसमा बाध्यकारी प्रबन्ध छैन। यसर्थ, यसबाट लाभ पुग्नेबाहेक हानि हुने देखिँदैन। जसकारण, नेपाल सदस्य बन्नुपर्छ।

१.१४ सिफारिसपछिको प्रगति :

सुझाव सिफारिस समितिले प्रधानमन्त्री तथा मन्त्रिपरिषद् को कार्यालयलाई सम्पर्क बिन्दु तोक्न प्रस्ताव गरेअनुरूप प्रधानमन्त्री कार्यालयबाट सदस्यता हासिल गर्ने प्रक्रिया आरम्भ भएको छ। जसअनुसार अर्थ, परराष्ट्र, कानुन, सूचना, सङ्घीय मामिलालगायतका मन्त्रालयसँग राय माग भई आन्तरिक छलफल भएको छ। तर, ठोस निर्णयमा भने पुग्न सकिएको छैन।

संसद्का विभिन्न समितिले यस विषयमा अन्तर्क्रिया कार्यक्रम आयोजना गरेका छन्। थुप्रै गैससबाट पनि यस विषयमा पहल भइरहेको छ। अमेरिकी दूतावास र आबद्ध निकायबाट पनि अन्तर्क्रियालगायतका कार्यक्रम भइरहेका छन्। यस क्षेत्रमा लेख प्रकाशित गर्ने, पुस्तक प्रकाशित गर्ने कार्य भएका छन्। ओजीपी निर्देशक समितिका सदस्य भिक्टोरिया, नाथानेलजस्ताले नेपाल भ्रमण गरेका छन्। प्रायः सबै प्रदेश सरकार पनि अन्तर्क्रियामा संलग्न छन्।

१.१५ भविष्यको सम्भावना :

खुला सरकार साझेदारीको खुला संसदीय समिति, गैरसरकारी क्षेत्रको समिति र सूचनाको हकको क्षेत्रको समितिमा अहिल्यै नेपालले उच्च स्थान पाउने सम्भावना बनेको छ। साथै, सार्क क्षेत्रको नेपालले साझा नेतृत्व पाउन सक्ने कूटनीतिक आँकलनको सङ्केत गरिए पनि गर्न सकिन्छ। हाल Feminist Open Government (FOGO) सक्रिय भएको छ। नेपालले यसमा महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गर्न सक्छ।

पच्चीसवटा मुलुक Open Justic or Access to Justic Reform मा सक्रिय भएका छन्। नेपाल यसमा सहभागी हुन सक्छ। दिगो विकास लक्ष्यको नं. १६ मा ओजीपीले काम गरिरहेको छ। USAID को सहयोगमा UNDP ले ओजीपीसँग सहकार्य गरिरहेको छ। हाल एल साल्भाडोर, जर्जिया, इन्डोनेसिया, मेक्सिको, साउथ अफ्रिका, ट्युनिसिया र उरुग्वेमा सहकार्य भइरहेको छ। कार्यक्रमको मूल ध्येय नागरिक सहभागिता, भ्रष्टाचार नियन्त्रण, सार्वजनिक सेवाको प्रभावकारिता, विधिको शासन, शान्ति, मानवअधिकारको प्रवर्द्धन र प्रभावकारी सरकार नै छन्। नेपाल यसमा सहभागी हुन सक्छ।

ओजीपी र World Bank को सहकार्यको आरम्भ भएको छ। सहकार्यको नेतृत्व Governance Global Practice (GGP) ले गरेको छ। यसअन्तर्गत OGP Multi-Trust Fund (MDTF) को स्थापना भएको छ। यो विश्व बैङ्कका सदस्य राष्ट्रलाई ओजीपीमा गरिएको प्रतिबद्धता कार्यान्वयन गर्न सघाउने संयन्त्र हो। जसले प्रतिबद्धता तयारी, प्रतिबद्धताको विश्लेषण, विश्वव्यापी असल अभ्यासको सङ्ग्रह, प्रतिबद्धताको घोषणा र सोको सफल कार्यान्वयनमा पनि सघाउनेगरी प्राविधिक सहायता दिन्छ। यसबाट पनि नेपालले लाभ लिन सक्छ।

२. खुला सरकारी तथ्याङ्कको अवधारणा :

Open Data Handbook को नेपाली संस्करणअनुसार आफूले तिरेको करमध्ये कति रकम सडक बत्तीमा वा क्यान्सरको अनुसन्धानमा खर्च भयो होला ? आफ्नो घरबाट कार्यालय जाँदा बाटोमा पर्ने सुरक्षित र मनोरम प्राकृतिक दृश्य भएको साइकल मार्ग कुन होला ? आफूले फेरेको सास (वायु)को गुणस्तर के छ ? आफ्नो बसाइआसपासमा उत्तम काम गर्ने मौका कहाँ उपलब्ध छ ? हामीकहाँ प्रतिव्यक्ति फलफूलको बोट कतिवटा पर्छ होला ? लगायतका प्रश्नको उत्तर पाउन खुला सरकारी तथ्याङ्क (Open Government Data-OGD) को आरम्भ गरिएको हो।

२.१ ओजीडीको आरम्भ :

सन् २००९ मा संयुक्त राज्य अमेरिका, बेलायत, क्यानडा र न्युजिल्यान्डले आफ्ना सार्वजनिक सूचना ओजीडीको अवधारणामा सार्वजनिक गरेका हुन्। ओजीडीको सिद्धान्तमा गैर व्यक्तिगत डाटामा ध्यान दिनुपर्ने र राष्ट्रिय सुरक्षामा चासो दिनुपर्ने कुरा यसको आरम्भदेखि नै मनन गरिएको छ।

२.२ ओजीडीको महत्व, लाभ :

खुला सरकारी तथ्याङ्कको महत्व र लाभको चर्चा गर्दा असीमित पक्ष उजागर हुन्छन्। सूचना, तथ्य, तथ्याङ्क शक्ति हो, जसको उपयोगबाट कल्पना नै नगरिएको लाभ हासिल हुन्छ। तथापि, यसका महत्वपूर्ण पाटो निम्नानुसार रहेका छन् :

क. पारदर्शिता र लोकतान्त्रिक प्रणालीको प्रवर्द्धनमा जनताको नियन्त्रण
ख. शासन प्रणालीमा जनसहभागिता
ग. आमव्यक्तिको आत्म सशक्तीकरण
घ. सुधारिएको वा नयाँ निजी उत्पादन सेवाको आरम्भ
ङ. नवीनताको थालनी
च. सरकारी सेवाको कार्यकुशलतामा सुधार
छ. सरकारी सेवाको प्रभावकारीतामा सुधार
ज. नीतिको प्रभाव मापन
झ. संयुक्त डाटा स्रोतबाट नयाँ ज्ञान र ठूलो मात्रामा डाटामा नयाँ स्वरूप निर्माणमा

२.३ केही उदाहरण

खुला सरकारी तथ्याङ्कले कसरी आमजनतामा लाभ पुऱ्याउँछ भन्ने केही उदाहरण तल प्रस्तुत गरिएको छ ः

क. डेनमार्ककी एक महिलाले findtoilet.dk नामक वेबसाइट निर्माण गरिन् । जसले सबै सार्वजनिक शौचालयको जानकारी दियो । यसबाट ब्लाडरमा समस्या भएका पनि निर्धक्कसँग घुमफिर गर्न सक्ने भए ।

ख. नेदरल्यान्डमा Vervuilingsalarm.nt नामक सेवाले वायु गुणस्तरको जानकारी दिन्छ ।

ग. न्युयोर्कमा कुन-कुन पार्कमा कुकुर डुलाउन पाइन्छ भन्ने सूचना दिने एप बनेको छ ।

घ. डेनमार्कको husetsweb.dk ले घरको ऊर्जाको दक्षता सुधार गर्न जानकारी दिन्छ ।

ङ. नेदरल्यान्डको शिक्षा मन्त्रालयले आफ्ना सबै डाटा अनलाइनमा राख्यो । त्यसपछि प्रश्न सोध्नेको सङ्ख्यामा कमी आयो । जसले गर्दा कार्यभार कटौती भयो, खर्चमा कमी आयो । साथै कर्मचारीलाई कुन डाटा कहाँ छ भनी जवाफ दिन सजिलो भयो ।

च. डच सांस्कृतिक सम्पदा विभागले पनि आफ्ना डाटा प्रकाशित गरेको छ ।

छ. १९औं शताब्दीमा लन्डनमा हैजा फैलियो । डा. स्नोले मृत्युको डाटा र पानीको मुहानको डाटा लिए । यसबाट खानेपानी, प्रदूषण र हैजाको सम्बन्ध पत्ता लगाए । त्यसका आधारमा लन्डनमा ढल प्रणालीमा सुधार गरियो । यसबाट आमजनताको स्वास्थ्यमा वृहत् सुधार आयो ।

२.४ नेपालका उदाहरण

खुला सरकारी तथ्याङ्कमा नेपालमा पनि केही पहल भएका छन् । जो निम्नानुसार छन् ः

क. अर्थ मन्त्रालयमा रहेको www.amis.mof.gov.np को सहायता व्यवस्थापन मञ्चले विकास सहायताको सूचना दिन्छ । यसमा सहायताको क्षेत्र, मिति, वित्तीय प्रतिबद्धता, भुक्तानी, परियोजनाका सूचना छन् ।

ख. कम्पनी रजिष्ट्रार कार्यालयको www.ocr.gov.np मा त्यहाँ दर्ता भएका संस्थाको आधारभूत डाटा, कम्पनीको नाम, उमेर र कार्यालय रहेको जिल्लालगायतका सूचना उपलब्ध छ ।

ग. काठमाडौं लिभिङ ल्याब्सले भूकम्पका बखत निर्माण गरेको Open Street Map र Quakemap.org नामक वेब पोर्टलले भूकम्पका कारण जीवन मरणको दोसाँधमा रहेकालाई उद्धार गर्न र राहत पुऱ्याउन मद्दत गरेको थियो । विशेषगरी उद्धारमा नेपाली सेना, नेपाल प्रहरी, सशस्त्र प्रहरी बल, स्वयम्सेवक, दातृनिकायलगायतले यसको प्रयोग गरे । यसमा करिब नौ हजार नक्साङ्कन तयार भई प्रयोग भएका थिए ।

घ. ओपन नेपालको खुला डाटा पोर्टल www.data.opennepal.net ले सरकार र गैरसरकारी निकायबाट प्राप्त डाटालाई खुला डाटामा उपलब्ध गराउने गर्छ ।

घ. कोड फर नेपालको नेपाल म्याप www.nepalmap.org एउटा परियोजना हो, जसले डिजिटल साक्षरता बढाउँछ । यसको म्यापमा जिल्ला, नगर, गाउँस्तरका विभिन्न डाटा उपलब्ध छन् ।

ङ. विकास उद्यमीको नेपाल इन डाटा www.nepalindata.com एउटा नवीनतम् सामाजिक केन्द्र हो । यसले सन् १९५० देखि डाटा उपलब्ध गराउँदै आएको छ । यसले सबै क्षेत्रका डाटालाई एकीकृत रूपमा तुलना गर्न मिल्नेगरी सहज रूपमा डाटा उपलब्ध गराउँछ ।

च. योङ इन्नोभेसनको भूकम्प प्रतिक्रिया पोर्टल www.earthquake.opennepal.net मा अप्रिल २५ को भूकम्प र त्यसपछिका गतिविधिका साथै अन्तर्राष्ट्रिय सहायताको पारदर्शिता एवम् पुनःनिर्माण र राहतको ढाँचालगायतका तथ्याङ्क उपलब्ध छ ।

छ. ओपन नलेज नेपालको इलेक्सन नेपाल पोर्टल www.electionnepal.org एउटा क्राउड सोर्स खुला पोर्टल हो । यसमा स्थानीय निर्वाचनको डाटा एकैठाउँमा देख्न सकिन्छ । यी डाटा पुनःप्रयोगयोग्य छन् । यस पोर्टलमा अन्तर्क्रियात्मक दृश्य र इन्फोग्राफिक्स समावेश छ । यसबाट सङ्घीय राज्य विभाजन र स्थानीय निर्वाचनको चिनारी हासिल गर्न सकिन्छ ।

२.५ भविष्यको गोरेटो :

खुला सरकारी तथ्याङ्कका सम्बन्धमा राष्ट्रिय सूचना आयोगले विशेष अध्ययन गरी सरकारलाई सुझाव दिएको छ। यथार्थमा नेपालको भविष्यको गोरेटो यही हुन सक्छ। सो सिफारिसका प्रमुख बुँदा निम्नानुसार छन् :

क. ओजीडी विश्वमा आरम्भ भएको नौलो प्रयोग हो, यसमा नेपाल पनि प्रवेश गर्न उत्सुक हुनुपर्छ।

ख. नेपालमा पनि ओजीडी प्रयोग भइरहेको छ। यस क्षेत्रमा विज्ञको अभाव छैन।

ग. सूचनाको हकसम्बन्धी ऐनको स्वतः प्रकाशनको प्रावधानलाई यस विषयसँग जोडेर हेर्न सकिन्छ।

घ. यसको प्रभावकारी कार्यान्वयनका लागि कानुन तर्जुमा गर्नुपर्छ। नयाँ कानुन निर्माणको सट्टा मौजुदा कानुनमा संशोधन गरी यो प्रावधानलाई समावेश गर्न सकिन्छ।

ङ. यस विषयमा मुलुकको आवधिक योजनामा समावेश गर्नुपर्छ। यसबाट प्रस्तुत विषयले राष्ट्रिय नीतिको स्वरूप धारणा गरी प्रदेश सरकार र स्थानीय तहमा पनि विस्तार हुन सहजता पुग्नेछ।

च. यस क्षेत्रमा मानव संशाधनको व्यवस्था गर्नुपर्छ। जसका लागि रोस्टर तयार गर्नुपर्छ। यस विषयमा फोकल पर्सन तोकिइनुपर्छ। स्रोत-सामग्री पुस्तिका प्रकाशित गर्नुपर्छ। नियमित रूपमा तालिम सञ्चालन गर्नुपर्छ।

छ. यस विषयमा सरकारले विश्वविद्यालयसँग सहकार्य गर्नुपर्छ। यस अतिरिक्त, आमसञ्चारको क्षेत्र, निजी क्षेत्र, गैसस, दातृनिकाय र विज्ञसँग सहकार्य गर्नुपर्छ।

ज. यस क्षेत्रमा भएका सफल अभ्यासको खोजी तथा अभिलेखबद्ध गर्ने काम थालनी गर्नुपर्छ।

झ. यी सबै कामका लागि सङ्घीय सरकारको कुनै एक मन्त्रालयलाई सम्पर्क बिन्दु अर्थात् फोकल निकाय तोकिइनुपर्छ। यस्तो निकाय राष्ट्रिय सूचना आयोग, प्रधानमन्त्री तथा मन्त्रिपरिषद्को कार्यालय, राष्ट्रिय योजना आयोग, केन्द्रीय तथ्याङ्क विभाग वा सञ्चार तथा सूचना प्रविधि मन्त्रालय हुन सक्छ।

◇ ◆ ◇

चेतनाथ कणेल 'हरित'
पर्यटन बिद

दिगो विकास र समावेशी समृद्धिका लागि सुदृढ बैङ्किङ सेवा

विकास एउटा निरन्तर प्रक्रिया हो। मानिस जन्मेपछि उसका लागि आवश्यक पर्ने हरेक वस्तु तथा सेवाको उत्पादन, भण्डारण, संरक्षण र उपयोगमा उसको चासो, चिन्तन र कर्मशीलता बढ्दै जान्छ। अझ मानिस यो धर्ती र धराको सर्वोत्कृष्ट र 'बुद्धिजीवी' प्राणी भएको हिसाबले 'मानवीयता' प्रदर्शन गर्नका लागि उसले आफ्नो सन्तान, भावी पुस्ता, वरिपरिको परिवेश र आफूले मान्दै आएको धर्म-संस्कृति तथा आस्थाका धरोहर समेत सम्झँदै स्रोत तथा संस्कारको जोगाड गर्ने र पुस्तान्तरण गर्ने चासो राख्छ। यही क्रम र उपक्रमले नै मानिसलाई क्रमशः विकास पद्धतिमा लीन बनाउँछ। हिजोभन्दा आज सभ्य बन्दै गइरहेका छौं भन्ने भान दिलाउँछ। विकास, संस्कार र समृद्धिको भऱ्याङ चढेर माथि-माथि उक्लँदै गरेको आभास दिलाउँछ। त्यसकै लागि हरेक मानिस दैनिक गुजारा चलाउने कामका अतिरिक्त पठनपाठन गर्ने, ज्ञान, सीप, मनोवृत्ति विकास गर्ने, चलिआएका धर्म, संस्कृति र संस्कारलाई निरन्तरता दिने, अरूभन्दा राम्रो र सबल तथा सक्षम बन्ने नियमितता र प्रतिस्पर्धामा चलिरहेको हुन्छ।

अगाडि बढ्ने स्पर्धा नै विकासको एक परिचायक र स्वाभाविक प्रक्रिया हो। विकासले जीविकाको सुनिश्चितता बढाउन मद्दत गर्छ। विकासले नै दीर्घजीवन र सुखी जीवनतर्फ डोऱ्याउँछ। आफ्ना बाजेबजै, बाबुआमा र अग्रपुस्ताभन्दा फरक र सुदृढ बन्ने होडमा हामी निरन्तर चलिरहेका छौं। अझ बीसौं र एक्काइसौं शताब्दीमा त झन् समग्र विश्व नै यो होडमा तीव्र गतिसाथ अगाडि बढिरहेको छ। गाँस, बास, कपासको समस्या समाधान गर्दै शिक्षित र चेतनशील व्यक्ति बन्ने, जसका लागि गुणस्तरीय शिक्षा र प्रज्ञा विकास गर्ने, सुस्वास्थ्य प्राप्तिका लागि बलियो स्वास्थ्य संयन्त्र तथा पूर्वाधार तयार पार्ने, प्राकृतिक लगायतका अनेक प्रकारका जोखिम तथा विपत्सँग सामना गर्ने र उत्थानशील समेत बन्ने क्षमता अभिवृद्धि गर्ने र समग्रमा, मानवजीवनलाई शान्तिमय, सुखमय र परिष्कृत बनाउने मूल अभीष्ट नै विकासका बहुआयामिक चाहना हुन्। यिनै चाहना पूरा गर्न मानिस पुस्तौंपुस्तादेखि जुटिरहेको छ, खटिरहेको छ, डटिरहेको छ।

विश्व विकास, नेपाल विकास र दिगो विकास

सन् १९४५ मा दोस्रो विश्वयुद्ध समाप्त भए पश्चात् बढिरहेको विश्वव्यापी स्वतन्त्रताको पहल, सन् १९४५ मै भएको संयुक्त राष्ट्रसङ्घ (युएन)को स्थापना र त्यसपछि शान्ति, समझदारी, सम्बन्ध र विकासमा आएको सोच र व्यवहारले पनि विश्वलाई यी साढे सात दशकमा धेरै अगाडि बढाएको छ। विश्वव्यापी बन्धुत्व, सञ्चार तथा सूचना प्रविधिको तीव्र विकास, जल, स्थल तथा आकाशमार्गको असोचनीय विकासले नजिक्याएको संसार, शिक्षा र विज्ञानमा आएको चामत्कारिक परिवर्तन आदिले गर्दा संसारमा कहिल्यै नदेखिएको विकास विगत पचास वर्षमा देखिएको छ। सन् १९६० पछिको औद्योगिक क्रान्ति, हरित् कृषि क्रान्ति आदिले विश्वभर भोकमरी हटाउन र रोजगारी तथा आय बढाउन पुऱ्याएको अभूतपूर्व योगदानले पनि विश्वलाई धेरै अगाडि बढाएको हो। संयुक्त राष्ट्रसङ्घका कारण एक ठाउँको विकास र समृद्धि अर्को ठाउँमा फैलिनेक्रममा पनि बढोत्तरी भयो। आज पृथ्वीको जनसङ्ख्या करिब सात अर्ब छ भनिन्छ, यो तीव्र जनसङ्ख्या वृद्धिलाई नियोजित ढंगबाट व्यवस्थापन गर्न र कोही पनि भोकै नमरोस्, उपचार नपाएर मर्न नपरोस् र हरेक नागरिकले सम्मानित जीवन जिउन सकोस् भन्ने विश्व-चाहना खासगरी सन् २००० पछि बढी मुखरित भएर आएको छ। अझ भन्ने हो भने सन् १९९२ पछि वातावरणीय चेत विश्वभर बढेको छ, हरेक विकासका पहल दिगो र टिकाउ हुनुपर्छ भन्ने मान्यताले स्थान पाउन थालेको छ र विश्वले आपसमा समझदारी, सहकार्य, सम्बन्ध र सञ्चार बढाएर आ-आफ्ना राष्ट्रिय लक्ष्यलाई समेत विश्व-विकास लक्ष्यसँग तादात्म्य मिलाउँदै अघि बढ्नुपर्ने धारणा समेत विकास हुन थालेपछि युएन अन्तर्गत सन् २००० देखि २०१५ सम्मको 'सहश्राब्दी विकास लक्ष्य' (एमडीजी) हरेक देशले लागू गरेका थिए। आधारभूत आवश्यकता परिपूर्तितर्फ उन्मुख उक्त लक्ष्यले आत्मसात् गरेका विकास चाहनालाई उक्त अवधिमा पूरा गर्न नसके पनि सन् २०१५ सेप्टेम्बरदेखि सन् २०३० सम्मको पुनः १५ वर्षे विश्वव्यापी नयाँ विकास-लक्ष्य बनेको छ, जसलाई दिगो विकास लक्ष्य (एसडीजी) भनिन्छ। एसडीजीले कुल १७ लक्ष्य राखेको छ (बक्स)।

दिगो विकासका १७ लक्ष्य

लक्ष्य १ः सबै प्रकारका गरिबी अन्त्य गर्ने ।

लक्ष्य २ः भोकमरी अन्त्य, खाद्य सुरक्षा एवम् सुधारसहितको पोषण हासिल र दिगो कृषि प्रवर्द्धन गर्ने ।

लक्ष्य ३ः सबै उमेरका सबैको स्वस्थ जीवन सुनिश्चित र उनीहरूको हित प्रवर्द्धन गर्ने ।

लक्ष्य ४ः सबैका लागि समावेशी तथा स्तरीय शिक्षा सुनिश्चित र जीवनपर्यन्त सिकाइको अवसर प्रवर्द्धन गर्ने ।

लक्ष्य ५ः लैङ्गिक समानता हासिल गर्ने तथा सबै महिला र बालबालिकालाई सशक्तीकरण गर्ने ।

लक्ष्य ६ः स्वच्छ पिउनेपानी र सरसफाइमा सबैको पहुँच सुनिश्चित गर्ने ।

लक्ष्य ७ः पहुँचयोग्य, विश्वसनीय दिगो एवम् आधुनिक ऊर्जामा सबैको पहुँच सुनिश्चित गर्ने ।

लक्ष्य ८ः सबैका लागि समावेशी र दिगो आर्थिक वृद्धि, पूर्ण रोजगारी र सम्मानजनक काम प्रवर्द्धन गर्ने ।

लक्ष्य ९ः प्रतिरोधी संरचना निर्माण गर्ने, दिगो औद्योगिकीकरण प्रवर्द्धन गर्ने र नयाँ विचारलाई सबलीकरण गर्दै लैजाने ।

लक्ष्य १०ः देशभित्र र देशबीचको असमानता कम गर्ने ।

लक्ष्य ११ः सहर र मानव बस्तीलाई समावेशी, सुरक्षित, प्रतिरोधी एवम् दिगो बनाउने ।

लक्ष्य १२ः दिगो उपभोग एवम् उत्पादन ढाँचालाई सुनिश्चित गर्ने ।

लक्ष्य १३ः जलवायु परिवर्तन र यसका प्रभाव विरुद्ध जुध्न अत्यावश्यक कार्ययोजना सञ्चालन गर्ने ।

लक्ष्य १४ः महासागर, समुद्र र सामुद्रिक साधन, स्रोत संरक्षण गर्ने ।

लक्ष्य १५ः वन-जङ्गलको दिगो व्यवस्थापन, मरुभूमीकरण विरुद्ध सङ्घर्ष, भूमि क्षयीकरण रोक्ने र त्यसलाई उल्ट्याउने र जैविक विविधता ह्रासलाई रोक्ने ।

लक्ष्य १६ः दिगो विकासका लागि न्यायपूर्ण, शान्तिपूर्ण र समावेशी समाज प्रवर्द्धन गर्ने, सबैको न्यायमा पहुँच गराउने र सबै तहमा प्रभावकारी, उत्तरदायी र समावेशी संस्थाको निर्माण गर्ने ।

लक्ष्य १७ः दिगो विकासका लागि विश्वव्यापी साझेदारी र यसको कार्यान्वयनलाई पुनः सशक्त बनाउने ।

स्रोत : राष्ट्रिय योजना आयोग ।

नेपालले पनि राष्ट्रिय योजना आयोगको अगुवाइमा दिगो विकासका लक्ष्य निर्धारण गरेको छ । युएनद्वारा पारित तिनै १७ वटा लक्ष्यमाथि टेकेर सन् २०३० भित्र हासिल गर्नेगरी विस्तृत कार्ययोजना समेत बनाइएको छ । ती सबै लक्ष्यको सार भन्नु नै हरेक व्यक्ति र घरपरिवारको आय अभिवृद्धि गरी गरिबी उन्मूलन गर्ने, भोकमरी आउने अवस्था अन्त्य गर्ने, सुस्वास्थ्य कायम गर्ने, गुणस्तरीय शिक्षा प्रदान गर्ने, लैङ्गिक तथा सामाजिक समविकासको अवधारणालाई पूर्ण कार्यान्वयन गर्ने; स्वच्छ पिउनेपानी र सरसफाइमा सबैको पहुँच बढाउने, जल, जमिन तथा वायुमण्डलीय वातावरणीय नकारात्मक प्रभाव कम गर्ने; जलवायु परिवर्तन र यसका प्रभावसँग जुध्ने तथा अनुकूलन हुने क्षमता विकास गर्ने, विश्वव्यापी साझेदारी अभिवृद्धि गर्ने आदि हुन् । यी सबै लक्ष्य र सोच परिपूर्तिका लागि नेपालले आफ्ना आवधिक (पञ्चवर्षीय, त्रिवर्षीय) योजनामा समेत एसडीजीका लक्ष्यको पूर्ण समायोजन गर्ने गरेको छ । हाल नेपाल पन्ध्रौं पञ्चवर्षीय योजना कार्यान्वयनको चरणमा छ ।

नेपालको संविधान २०७२ ले सङ्घीय शासन, लोकतन्त्र, गणतन्त्र तथा समावेशी विकासमार्फत समाजवाद उन्मुख अर्थप्रणालीमा प्रतिबद्ध भई लाग्ने कुराको स्पष्ट प्रत्याभूति दिएपछि विकास, मानवअधिकार र दिगो जीविकोपार्जनका बहुआयामिक पक्षलाई पछिल्ला सरकारले प्राथमिकता साथ अगाडि बढाएका छन् । 'समृद्ध नेपाल, सुखी नेपाली'को नारासमेत तय भएको छ । अहिले देशको समग्र शासन तथा विकास प्रणाली समावेशी समृद्धि र दिगो विकास भित्र्याउनेतिर उद्यत रहेको छ ।

समावेशी समृद्धि र दिगो विकासको नारालाई सार्थक पार्ने उपाय

समग्र विकासका बहुआयामिक पाटा हुन्छन् । यस्तो विकासलाई 'चातुर्दिक' विकास पनि भन्ने चलन छ । तर, चातुर्दिक विकास टिकाउ वा दिगो हुनुपर्छ भन्ने विश्वव्यापी मान्यता हो । विकास र वातावरण संरक्षण मानवअधिकारका अभिन्न पाटा हुन् । समग्र मानवअधिकारको प्राप्ति र ग्यारेन्टीका लागि पनि दिगो र टिकाउ विकास अपरिहार्य छ । एकविना अर्कोको प्राप्ति 'एकपाङ्ग्रे गाडी' बन्न पुग्छ । अतः दिगो विकासका लागि सक्षम र सबल मानवशक्ति, सुदृढ भौतिक पूर्वाधार, सुसंरक्षित प्राकृतिक स्रोत, बलियो आर्थिक जग, कसिलो सामाजिक तथा सांस्कृतिक पक्ष हुनु अति जरुरी छ । विकासविद् तथा व्यवस्थापनविद्हरू यी समग्र पक्षलाई दिगो मानव जीवनका पाँच महत्वपूर्ण 'पुँजी' (क्यापिटल) मान्छन् । अर्थात्, आर्थिक पुँजी, मानव पुँजी, प्राकृतिक पुँजी, भौतिक पुँजी र सामाजिक पुँजी ।

समावेशी विकास भनौं वा दिगो समृद्धि, टिकाउ विकास प्रणाली भनौं वा सम्पन्न र विकसित मुलुक बन्नुको चाहना, यी सबैका लागि पहिलो सर्त हुन्छ- 'आर्थिक पुँजी' 'फिनान्सियल क्यापिटल' । जति छिटो आर्थिक पुँजी

बढ्छ, विकासको सम्भावना पनि त्यति नै छिटो बढ्छ । सक्षम वा सीपयुक्त मानवका हातमा अन्य स्रोत भएर पनि 'आर्थिक स्रोत' उपलब्ध भएन भने समृद्धिमूलक कार्य वा उद्यमशीलता रोकिन पुग्छ। वित्तीय पहुँच नपुगेर 'करोड' कमाउने सपना त्यत्तिकै 'रोड'मा छरिएका हुन्छन् । यिनै आवश्यकता परिपूर्तिका लागि नै बैङ्कको अवधारणा र सोच आएको हो । विक्रम संवत् **१९९४ साल** नेपालको बैङ्किङ इतिहासमा एक स्वर्ण वर्ष मानिन्छ, किनकि त्यसै वर्ष **कात्तिक ३० गतेका** दिन नेपालमा पहिलोपटक बैङ्क खुलेको हो । 'नेपाल बैङ्क लिमिटेड' (नेबैलि) नेपालको पहिलो बैङ्क हो । जेठो बैङ्क हो। जेठो बैङ्कले जेठो दायित्व निर्वाह गनुपर्छ, गरिरहेको पनि छ। सुखमा, दुःखमा, सुगममा, दुर्गममा, सहरमा, गाउँमा, पूर्वमा पश्चिममा, उत्तरमा, दक्षिणमा सबैतिर नेपाल बैङ्क लिमिटेड पुगेको छ। नेपालमा सरकारी बैङ्किङ प्रणालीमा नेपाल बैङ्क लिमिटेडको बाटो अरूका लागि पनि सिक्नलायक बन्नुपर्छ भन्ने मान्यता छ। बुढ्यौलीशास्त्रमा लागू हुने 'आगो ताप्नु मुढाको, कुरा सुन्नु बूढाको' भन्ने उक्ति नेपाली बैङ्किङ प्रणाली र नेपाल बैङ्क लिमिटेडको सन्दर्भमा पनि पक्कै लागू हुन्छ।

विकासका लागि उद्यम, उद्यमका लागि पुँजी, पुँजीका लागि बैङ्क । वित्तीय परिचालनका लागि बैङ्किङ अवधारणा सहकारी, लघुवित्त र फाइनान्स कम्पनीभन्दा धेरै पुरानो हो । नेपालमा बैङ्क खुलेको **८४ वर्ष** पुगेको छ भने अन्य वित्तीय संस्था धेरै पछिमात्र खुल्न थालेका हुन् । जेठो बैङ्कको प्रभावले अहिले देशमा **२७ वटा** वाणिज्य बैङ्क छन्, थुप्रै विकास बैङ्क तथा लघुवित्त संस्था छन् । तीस हजारभन्दा बढी सहकारी छन् । बचत गर्ने (डिपोजिट) र ऋण (कर्जा) प्रदान गर्ने मूल काम नै बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाका हुन् । तर, बचत तथा ऋणको सही परिचालन हुन सकेन भने उद्यम व्यवसायको परिचालन असम्भव छ। कर्जाले व्यवसाय मात्र होइन, व्यावसायिक 'ऊर्जा' पनि दिन सक्नुपर्छ भन्ने मान्यता छ । यो मान्यता सार्थक पार्न सरकारी पक्ष, बैङ्किङ प्रणाली, निजी उद्यमी र गैरसरकारी सङ्घ संस्थाको पनि महत्वपूर्ण भूमिका हुन्छ।

नाफा कमाउनु वित्तीय संस्थाको मूल 'धर्म' हो । तर, नाफामा मात्र जोड दिनु भने सही अर्थमा वित्तीय धर्म होइन । नाफाभित्र सामाजिक दायित्व (सीएसआर) जोडिनु अनिवार्य छ। दिगो बैङ्किङ अवधारणा भनेको पनि यही हो । हरेक वित्तीय संस्थाको यस्तो सामाजिक दायित्व कति पुगेको छ, पुगेको छैन भन्ने कुरा राष्ट्रको मूल नियामक निकाय (नेपाल राष्ट्र बैङ्क) ले सुनिश्चित गर्नुपर्छ।

बैङ्किङ क्षेत्रका मेरा मित्र अश्विनकुमार पुडासैनी हालै डोल्पाको काइके र जगदुल्ला पुगेर फोन गर्नुभयो । मैले सोधें, किन त्यहाँ पुग्नुभएको ? उहाँले भन्नुभयो, 'यहाँ नेपाल बैङ्क लिमिटेडका शाखा छन्, तिनैको निरीक्षण र अनुगमन गर्न आएको ।' नेपाल बैङ्क लिमिटेड देशका दुर्गम ठाउँमा पनि स्थापित भइसकेको यथार्थ सबै नेपालीको अगाडि छर्लङ्ग छ। 'नाफा'को दृष्टिले ती दुर्गमका शाखा पक्कै फाइदाजनक छैनन् तर सरकारको वित्तीय प्रणालीसँग डोल्पा, हुम्ला, जुम्ला, कालीकोट, मुगुजस्ता अति विकट जिल्ला र ती जिल्लाका पनि अत्यन्तै विकट र पछाडि परेका ग्रामीण बस्तीमा सरकारी बैङ्क पुग्नु भनेको हजारौं जनआत्माभित्र विश्वास र भरोसाको दीप बाल्नु हो । दिगो अर्थ जगत्सँग आबद्धता बढाउनु हो । 'बैङ्कमा जम्मा गरेको पैसा कहिल्यै पनि कहीं जाँदैन' भनेर आत्मविश्वासको जग बसाल्नु हो, आर्थिक उन्नतिको मार्ग खोल्नु हो । 'हरेक नेपालीको बैङ्क खाता' भनेर सरकारले चलाइरहेको अभियान सार्थक पार्न पनि भरपर्दा बैङ्क र बैङ्किङ प्रणाली गाउँ-गाउँ पुग्नु जरुरी छ। शाखारहित बैङ्किङ नै किन नहोस्, हरेक आँगनमा पुग्न सके भइगो नि, केवल चाहिन्छ- बैङ्किङ नेतृत्व र कर्मचारीको प्रतिबद्धता र तदारुकता ।

बैङ्किङ दृष्टिले हेर्दा दुर्गममा खोलिने शाखाले बैङ्कका लगानीकर्तालाई पनि उचित सन्तुष्टि नदेला । किनकि ती शाखाको कमाइले आफैंलाई धान्न पुग्ने आय पनि नहुन सक्छ। तर, त्यस्ता शाखा सञ्चालन गर्दा कमाइएको स्थानीय, प्रादेशिक तथा राष्ट्रिय सम्मान र 'जनआशिर्वाद' अन्य नियमित नाफाको तुलनामा सयौं गुना बढी मूल्यवान हुन्छ। जुन तुलना नहुन पनि सक्छ।

दुर्गमका जनताको पेट नभरिने विकास दिगो विकास हुनै सक्दैन। पेट भरिने विकासका लागि स्थानीय उत्पादन र बजारीकरणमा जोड दिनुपर्छ। उचित सीप र ज्ञानसहित आवश्यक पुँजी (लगानी) व्यवस्था भयो भने मात्र उत्पादनको सपनाले सार्थकता पाउन सक्ने हो । यसका लागि दूरदराजमा रहेका जनता-जनार्दनसमेतको हातमा बैङ्किङ सेवा पुग्नु जरुरी छ।

नेपालमा विसं २०५२-२०६२ को १० वर्षे जनयुद्धले जिल्ला-जिल्ला र गाउँ-गाउँमा पुगेका बैङ्किङ प्रणाली पनि ध्वस्त बनायो । साहुसँग लिएको ऋणको चर्को ब्याजमा डुबेका गरिबलाई झनै अप्ठ्यारो बनायो। नेपाल बैङ्क लिमिटेट, राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्क तथा कृषि विकास बैङ्कजस्ता भरपर्दा बैङ्कको पलायनले जिल्ला, इलाका र गाउँ-गाउँका वित्तीय प्रणालीमा 'पश्चगमन' भयो। विसं २०६३ पछि नेपालमा शान्ति-स्थापना, नयाँ संविधान निर्माण र नयाँ निर्वाचनबाट राजनीतिक स्थायित्व आएसँगै फेरि गाउँ-गाउँमा बैङ्क पुग्ने काममा सघनता र तीव्रता आएको छ। तर पनि आसातित रुपमा खास गरिबका आँगनमा बैङ्किङ सेवा पुग्न नसकेको स्थिति छ। वित्त र विकास जसलाई चाहिएको हो, ती हात अझै पनि खाली छन् । ती खाली हातमा नियमित, भरपर्दो र सहज बैङ्किङ सेवा पुग्न सकेमात्र हामीले देखिरहेको 'हरेक नेपालीको बैङ्क खाता', 'समृद्ध नेपाल, सुखी नेपाली', 'दिगो विकासको चाहना, नेपालीको मूल कामना'जस्ता सपना पूरा हुने थिए। यसका लागि केही व्यावहारिक सुझाव तल प्रस्तुत गर्छु।

दिगो बैङ्किङ सेवाका लागि केही व्यावहारिक सुझाव

(क) नेपाल सरकार मातहतमा रहेका बैङ्कले कम से कम ७७ जिल्लामै आफ्ना शाखा विस्तार गर्नुपर्छ र आवश्यकता र सम्भाव्यताका आधारमा पहुँच विश्लेषण गरी विशेष पर्यटकीय क्षेत्र तथा दुर्गम जिल्लाका

विभिन्न पालिकामा समानुपातिक ढङ्गले शाखा/उपशाखा स्थापना गर्ने वा शाखारहित बैङ्किङ सेवा दिने व्यवस्था मिलाउनुपर्छ। अन्य वाणिज्य तथा विकास बैङ्कका शाखाको विस्तार सहरी क्षेत्रमा जे-जसरी भए पनि न्यायोचित र औचित्यपूर्ण ढङ्गले 'सीएसआर' भूमिका अन्तर्गत दुर्गममा समेत जाने व्यवस्था मिलाउनुपर्छ। नेपाल राष्ट्र बैङ्क, अर्थ मन्त्रालय र राष्ट्रिय योजना आयोगको भूमिका यी सन्दर्भमा अहम् र निर्णायक छ।

(ख) 'गाउँ-गाउँमा सहकारी, घर-घरमा भकारी' अवधारणा अन्तर्गत खोलिएका हजारौं सहकारी संस्थाको भूमिकालाई पनि साथ दिनेगरी बैङ्किङ सेवा विस्तार गरिनुपर्छ। सहकारी र वित्त कम्पनीको महँगो ब्याजबाट गरिबलाई मुक्ति दिनेमा पनि यी बैङ्कले भूमिका खेल्नुपर्छ। नेपाल बैङ्क लिमिटेड नेपालको सबैभन्दा पुरानो अर्थात् 'जेठो बैङ्क' भएको नाताले देशको ग्रामिण विपन्न बर्गको जीवनस्तर बृद्धिमा बिशेष भूमिका खेल्नुपर्छ। त्यसैगरि गरिबमुखी बैङ्किङ, गरिबमैत्री उद्यम विकास र गरिबमैत्री उत्पादन तथा बजार प्रणाली विस्तारमा सबैको जोड हुनुपर्छ।

(ग) उपेक्षित युवा, गरिब, निरक्षर, भिन्न क्षमता/अपाङ्गता भएका, ज्येष्ठ नागरिक, एकल महिला र अति दूरदराजमा रहेका घरपरिवारका लागि सहज बैङ्किङ सेवा कसरी पुर्‍याउने भन्ने कुरामा सबै वित्तीय संस्थाको चासो हुनुपर्छ। विश्वप्रसिद्ध चिन्तक लेसिङ्ग्राले भनेका छन्, 'कर्जा माग्नु भीख माग्नुभन्दा अधिक श्रेयष्कर हुँदैन।' तर, २१औं शताब्दीका बैङ्कले त्यो कुरा बुझेर समभावीय र सहजीकृत कर्जा प्रवाह गर्नेतिर ध्यान दिनुपर्छ। नेपालको संविधान २०७२ ले प्रत्याभूत गरेको समाजवादी चिन्तन र अपेक्षा गरिबका आँगनमा बैङ्किङ सेवा नपुगी त्यसै कहाँ पूरा होला र ? एकीकृत वित्तीय साक्षरता सहितको कर्जा परिचालन अहिले देशको आवश्यकता बनेको छ।

(घ) नेपालको कुल जनसङ्ख्यामा करिब २५ प्रतिशत नागरिक विदेशमा रहेको बताइन्छ। त्यसमध्ये दुईतिहाइभन्दा बढीले नियमित रूपमा नेपालमा 'रेमिट्यान्स' पठाउने गर्छन्। अतः रेमिट्यान्स रकमको सुरक्षित र पारदर्शी प्राप्ति, आकर्षक ब्याज प्रदान तथा सो रकमलाई उत्पादनमूलक कार्यमा लगानी गर्नतर्फ उत्प्रेरित गर्ने र उचित वातावरणको समेत सिर्जना गर्ने कार्यमा पनि बैङ्कको अहम् भूमिका हुन्छ। कतिपय असल अभ्यास पनि आजकाल भेटिन थालेका छन्। यी असल अभ्यास एक/दुई बैङ्क वा वित्तीय संस्थामा मात्र नभएर, सबै बैङ्क र बैङ्किङ प्रणालीमा विस्तार गरिनुपर्छ। दिगो उत्पादन, दिगो आय, दिगो रोजगारी तथा जीविका र समग्रमा 'दिगो विकास प्रक्रिया'मा टेवा पुग्ने कार्यमा बैङ्कको पनि दृष्टि पुग्नु जरुरी छ।

(ङ) सरकारले जारी गरेका कतिपय सहुलियतपूर्ण कर्जा र छुटका कुरामा केही बैङ्कको आनाकानी भए पनि सरकारी बैङ्कले यस्ता कार्यमा तदारुकता देखाइ उदाहरण प्रस्तुत गर्न सक्नुपर्छ। सरकार, खासगरी नेपाल राष्ट्र बैङ्कलाई नीतिगत पृष्ठपोषणका लागि पनि यस्तो 'प्रोएक्टिभ एक्सन'को विशेष महत्व रहन्छ। नीति तथा थिति परिवर्तनका लागि वकालती भूमिकामा पनि नेपाल बैङ्क लिमिटेट, राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्क र कृषि विकास बैङ्कजस्ता सरकार र जनताको सामूहिक स्वामित्व भएका केन्द्रीय वित्तीय संस्थाको सकारात्मक नेतृत्व जनताले चाहिरहेका हुन्छन्।

(च) नेपाली बैङ्कमा व्याजदर साह्रै चलायमान र अस्थिर छ। नेपाल राष्ट्र बैङ्कले बारम्बार गुनासो गर्ने र चेतावनी दिने कुरा पनि यसै विषयसँग बढी सम्बद्ध हुने गर्छ। खुला बजारमा बैंकहरू व्याजर निर्धारण गर्न स्वतन्त्र छन तर छिटो-छिटो ब्याजदर परिवर्तन हुने चलनले सेवाग्राही पनि हैरानमा परेको यथार्थ छ। यस्ता विषयले बैङ्कका उपभोक्ता अनपेक्षित तनावमा पर्छन्। अतः 'कस्टमर आर अल्वेज राइट', 'कस्टमर आर गड' भन्नेजस्ता व्यावसायिक मूल्य-मान्यता आत्मसात् गरी बैङ्क नाफामुखीमात्र होइन, जनमुखी/सेवामुखी पनि बन्न सक्नुपर्छ। समाजवादउन्मुख समृद्ध नेपालको सोच सार्थक पार्न पनि बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको भूमिका महत्वपूर्ण रहनेछ।

अन्त्यमा,

समयले ल्याएको तीव्रत्तर परिवर्तनसँगै समग्र विश्व अहिले 'एक ग्राम' (वान भिलेज) बन्न पुगेको छ। हिजोआज एक घण्टाभित्र दिल्लीको भारु, दोहाको रियाल, क्वालालाम्पुरको रिङ्गेट, न्युयोर्कको डलर, लन्डनको पाउन्ड, हेल्सिन्कीको युरो र टोकियोको येन 'रेमिट्यान्स' वा 'हुन्डी' (अवैध)बाट 'नेरु' बनेर नेपालमा रहेका परिवार र आफन्तका हातमा पुग्न सक्छन्। यसलाई विशेषगरी बैङ्किङ प्रणाालीमार्फत नै गर्नुपर्ने आवश्यकता बोध भएको छ। बैङ्क मार्फत पठाउने प्रचलन पनि बढिरहेको छ। यो चमत्कार र आवश्यकताले बैङ्कलाई अझ सक्रिय, प्रविधिमैत्री र विश्वस्तरीय चनाखो रहनुपर्ने बनाएको छ।

सञ्चार तथा सूचना प्रविधिले समग्र अर्थ जगत्मा कायापलट नै ल्याएको छ। शिक्षित र सम्पन्न जन तथा युवाबीच ई-बैङ्किङ, पेपरलेस बैङ्किङ, डिजिटल बैङ्किङ पद्धतिले राम्रो डेरा जमाउँदै गएका छन्। तर पनि सूचना तथा सञ्चार प्रविधिको पहुँच नपुगेका स्थान, उमेरले पाका बन्दै गरेका व्यक्तिमा प्रत्यक्ष बैङ्किङ र 'पेपरसहितको बैङ्किङ' सेवा अझ केही समय रहनैपर्ने अवस्था छ। सबैखालका ग्राहक/उपभोक्ता अर्थात् 'देउता'रूपी सेवाग्राहीलाई सन्तुष्ट पार्दै अघि बढ्नु नै आधुनिक बैङ्कको मूल धर्म र कर्म हो। अतः दृष्टिअनुसारको सृष्टि गर्दै जानु र आधुनिक सेवामैत्री बैङ्क बनाउनु पनि नेपाल बैङ्क लिमिटेड जस्तो 'जेठो बैङ्क'को जेठो, गुरुत्तर र अनुकरणयोग्य दायित्व हो। शुभकामना।

(लेखक काठमाडौं विश्वविद्यालयमा 'विकास अध्ययन' विषयका विद्यावारिधि शोधार्थी र गरिबमुखी ग्रामीण पर्यटन विशेषज्ञ हुनुहुन्छ।) chetnathkanel@gmail.com

◇ ◆ ◇

डा. नवराज अधिकारी
उपकार्यकारी निर्देशक
नेपाल धितोपत्र बोर्ड

धितोपत्र बजार नियमन, विकास तथा सुधारमा नेपाल धितोपत्र बोर्डको भूमिका र भावी कार्यदिशा

(१) नेपाल धितोपत्र बोर्ड तथा यसको नियमन जिम्मेवारी

देशमा विक्रम संवत् २०४६ को राजनीतिक परिवर्तनपश्चात् देशले आर्थिक उदारीकरणको नीति अवलम्बन गरेसँगै धितोपत्र कारोबार ऐन-२०४० मा वि.सं. २०४९ मा प्रथम संशोधन गरी नेपाल सरकारबाट एक छुट्टै नियमन निकायका रूपमा वि.सं. २०५० जेठ २५ मा धितोपत्र बोर्डको स्थापना भएको हो। बोर्डको स्थापना पुँजी बजारको विकास गरी धितोपत्रमा लगानी गर्ने लगानीकर्ताको हित संरक्षण गर्न धितोपत्रको निष्कासन, खरिद, बिक्री, वितरण तथा विनिमयलाई व्यवस्थित बनाई धितोपत्र बजार र धितोपत्र व्यवसायमा संलग्न व्यक्तिको काम-कारबाहीलाई नियमित तथा व्यवस्थित गर्न गरिएको हो।

धितोपत्र सम्बन्धी ऐन-२०६३ बमोजिम बोर्डमा सरकारी तथा निजी क्षेत्रका निकायको प्रतिनिधित्व हुनेगरी सात सदस्यीय बोर्ड रहेको छ। बोर्डको कार्यालयमा प्रशासकीय प्रमुखको रूपमा अध्यक्ष रहने व्यवस्था छ। बोर्ड अविच्छिन्न उत्तराधिकारवाला स्वशासित र सङ्गठित संस्था हो। बोर्ड नै धितोपत्रसम्बन्धी ऐनबमोजिम नेपाल सरकारलाई पुँजी बजार विकाससँग सम्बन्धित विषयमा आवश्यकता अनुसार परामर्श दिने, धितोपत्र दर्ता, दर्ता भएको धितोपत्रको निष्कासन, हस्तान्तरण, बिक्री र विनिमयलाई नियमित तथा व्यवस्थित गर्ने, धितोपत्र बजार, व्यवसाय सञ्चालन अनुमति दिने, धितोपत्र बजार कारोबार तथा धितोपत्र व्यवसायीका गतिविधिको अनुगमन गर्ने, स्टक एक्सचेन्ज तथा धितोपत्र व्यवसायीको विनियम स्वीकृत गर्नेलगायत पुँजी बजारसम्बन्धी सम्पूर्ण गतिविधिको नियमन तथा सुपरीवेक्षण गर्न आवश्यक नीतिगत तथा अन्य निर्णय गर्ने गर्छ। वि.सं. २०७४ भदौ ११ गते वस्तु विनिमय बजारसम्बन्धी ऐन-२०७४ लागू भएपश्चात् उक्त ऐनको व्यवस्थाबमोजिम बोर्डलाई वस्तु विनिमय बजार नियमन तथा सुपरीवेक्षण गर्ने जिम्मेवारी समेत प्राप्त भएको छ।

बोर्डको नियमन दायराभित्र दोस्रो बजार सञ्चालक स्टक एक्सचेन्ज लि. एक, धितोपत्रको केन्द्रीय निक्षेप तथा राफसाफ तथा फछ्र्यौट सेवाप्रदायक कम्पनी सीडीएस एन्ड क्लियरिङ लि. एक, धितोपत्रको शाख मूल्याङ्कन सेवा प्रदायक संस्था क्रेडिट रेटिङ कम्पनी दुई, धितोपत्र व्यापारी एक, सामूहिक लगानी कोष १५, मर्चेन्ट बैङ्कर ३०, धितोपत्र दलाल व्यवसायी स्टक ब्रोकर ५०, निक्षेप सदस्य ७९, आस्वा सदस्य ५२, योग्य संस्थागत लगानीकर्ता ८७ र सूचीकृत सङ्गठित संस्था २१९ गरी कुल ५३७ संस्था रहेका छन्। बोर्डले हाल धितोपत्रको प्राथमिक बजार तथा दोस्रो बजार र अन्य सेवाप्रदायक गरी उल्लिखित ५३७ संस्थाको नियमन तथा सुपरीवेक्षण गर्छ।

(२) धितोपत्र बजार नियमन र सुधार तथा विकाससम्बन्धमा बोर्डबाट भएका प्रयास

बोर्डको स्थापनाकालमा धितोपत्र बजारको आकार अत्यन्त सानो थियो भने धितोपत्रसम्बन्धी ऐन- नियम तथा व्यवस्थासमेत पर्याप्त थिएनन्। धितोपत्र कारोबारका लागि आवश्यक बजार मध्यस्थ संस्थाको प्रवेश नभएको तथा धितोपत्र विनिमय कारोबारसमेत व्यवस्थित हुन नसकेको तत्कालीन परिवेशमा बजारको समयसापेक्ष विकास तथा विस्तारका लागि बोर्डसामु मुख्यतः दुई प्रकारका चुनौती रहेका थिए। अपर्याप्त रूपमा रहेको कानुनी तथा नीतिगत व्यवस्थामा संरचनात्मक परिवर्तन ल्याउने र नयाँ कानुनी तथा नीतिगत व्यवस्थामार्फत सानो आकारमा रहेको धितोपत्र बजारको अवस्थामा सुधार गरी बजारलाई उपयुक्त दिशा प्रदान गर्ने पहिलो चुनौती तथा जिम्मेवारी बोर्डलाई थियो भने स्थापनाकालको प्रारम्भमा दुई टेलिफोन लाइन, तीनथान कम्प्युटर र दुई महाशाखाअन्तर्गत छ (६) जना कर्मचारीमात्र रहेको अवस्थामा सीमित स्रोत र साधनबाट पनि धितोपत्र बजार नियमन तथा अनुगमन गर्ने सक्षम निकायका रूपमा स्थापित हुन आन्तरिक व्यवस्थापनलाई पनि प्रभावकारी बनाउनुपर्ने चुनौतीसमेत रहेको थियो।

बोर्डले स्थापनाको पहिलो दस वर्षको अवधि अर्थात् २०६० सम्ममा धितोपत्र बजारको विकास तथा विस्तारका लागि आवश्यक कानुनी पूर्वाधार तयार गरी प्रभावकारी नियमन प्रणाली विकास गर्ने तथा बजार पूर्वाधारको व्यवस्था गर्ने कार्य गरेको थियो। प्राथमिक बजारमा निष्कासन भएका धितोपत्रको दोस्रो बजार कारोबार व्यवस्थाका लागि

बोर्डले वि.सं. २०५० पुस २३ गते नेपाल धितोपत्र विनिमय बजार लि.लाई दोस्रो बजार कारोबार सञ्चालन अनुमति दिएकोमा उक्त लि.ले धितोपत्र दलाल र अन्य धितोपत्र व्यवसायीको कार्य गर्न चाहने सङ्गठित संस्थालाई सदस्यता प्रदान गरी ती सदस्यको गतिविधिलाई नियमित तथा व्यवस्थित गर्न आवश्यक विनियमको समेत तर्जुमा गरी वि.सं. २०५० पुस २९ देखि खुला बोलकबोल प्रणालीमार्फत दोस्रो बजार कारोबार सञ्चालन गर्न थालेको थियो ।

बोर्डले स्थापनाको पहिलो दशकमा विशेषगरी धितोपत्रको सार्वजनिक निष्कासन कार्यलाई नियमित र व्यवस्थित गर्न धितोपत्र दर्ता तथा निष्कासन अनुमतिसम्बन्धी व्यवस्था र सर्त-२०५१, निष्कासित धितोपत्रको बाँडफाँटलाई व्यवस्थित गर्नका लागि धितोपत्र बाँडफाँट निर्देशिका-२०५१, धितोपत्र निष्कासन तथा बिक्री प्रबन्ध निर्देशिका-२०५४ तर्जुमा गरी लागू गर्नुका साथै नियमन दायरा विस्तार गरी थप प्रभावकारी बनाउनुपर्ने आवश्यकता महसुस गरी बोर्डले धितोपत्र कारोबार ऐन-२०४० मा संशोधनको प्रस्ताव गऱ्यो । जसअनुरूप उक्त ऐनमा वि.सं. २०५३ सालमा दोस्रो संशोधन भएपछि बोर्डले सम्पूर्ण धितोपत्र व्यवसायी कम्पनीका रूपमा दर्ता भई बोर्डबाट व्यवसाय सञ्चालन अनुमतिपत्र लिनुपर्ने, धितोपत्र व्यवसायी तथा सूचीकृत कम्पनीले बोर्डसमक्ष सूचना, जानकारी तथा विवरण नियमित रूपमा पेस गर्नुपर्नेलगायतका व्यवस्था भई बोर्डले धितोपत्र बजार सेवाको विकास तथा विस्तार गर्नका लागि धितोपत्र दलाल, निष्कासन तथा बिक्री प्रबन्धक, धितोपत्र व्यापारी, बजार निर्माताजस्ता व्यावसाय सञ्चालनका लागि अनुमति दिएको थियो । धितोपत्र बजारलाई योजनाबद्ध रूपले विकास गर्दै लैजाने लक्ष्यअनुरूप बोर्डले आर्थिक वर्ष २०५५/०५६ देखि चार वर्षीय रणनीतिक योजना (२०५५-२०५९) तर्जुमा गरी कार्यान्वयनमा ल्याएको थियो । उक्त रणनीतिक योजनामा विशेष रूपमा नीति विकास, सुपरीवेक्षण तथा कानुन परिपालना, कानुन प्रबलीकरण, शिक्षा तथा तालिम, अनुसन्धान तथा विकास र निजी क्षेत्रको विकासलाई प्राथमिकता दिई कार्ययोजना तयार गरिएको थियो । आर्थिक वर्ष २०५०/५१ मा २५ धितोपत्र दलाल व्यवसायी, पाँच बजार निर्माता रहेकोमा आर्थिक वर्ष २०५९/६० को अन्त्यमा २७ धितोपत्र दलाल व्यवसायी, १० मर्चेन्ट बैङ्कर र दुई धितोपत्र व्यापारी रहेका थिए ।

बोर्ड स्थापनाको दोस्रो दशक अर्थात् वि.सं. २०६१-२०७० सम्ममा बजारमा नियमन संरचना, कारोबार प्रणालीमा सुधार तथा नयाँ संस्थागत व्यवस्था गर्ने महत्वपूर्ण कार्य बोर्डबाट भएका थिए । यस अवधिमा धितोपत्र बजारको नियमन व्यवस्था सुदृढ एवम् स्तरीय बनाई विश्वसनीय, प्रतिस्पर्धी तथा पारदर्शी बजारको विकास गर्नका लागि वि.सं. २०६२ मा धितोपत्रसम्बन्धी अध्यादेश-२०६२ जारी भई उक्त अध्यादेशबमोजिम धितोपत्र बोर्डको नाम "नेपाल धितोपत्र बोर्ड" हुने व्यवस्था भएको थियो । उक्त अध्यादेशलाई वि.सं. २०६३ मा खारेज गरी २०६३ पुस ३० देखि लागू हुनेगरी धितोपत्रसम्बन्धी ऐन-२०६३ जारी भयो । तत्पश्चात् सोही ऐनबमोजिम नेपाल धितोपत्र बोर्डले स्वायत्त नियमन निकायका रूपमा धितोपत्र बजारको नियमन र सुपरीवेक्षण गर्दै आएको छ । यस अवधिमा दोस्रो बजार कारोबारको बोलकबोल प्रथालाई वि.सं. २०६४ मा स्वचालित कम्प्युटरकृत प्रणालीद्वारा प्रतिस्थापन, सर्किट ब्रेकर प्रणाली तथा दोस्रो बजारको गतिविधि मापन गर्न विभिन्न सूचकाङ्कको विकास, धितोपत्र दलाल व्यवसायी शुल्क कारोबार रकमका आधारमा अधिकतम १.५ प्रतिशत भएकोमा सोलाई घटाई अधिकतम १ प्रतिशत बनाउने महत्वपूर्ण कार्य बोर्डबाट भएका थिए । बोर्डले यस अवधिमा नेपालको पुँजी बजारको विकासमा देखिएका कठिनाइ, चुनौती तथा सम्भावना औंल्याउँदै समय सापेक्ष रूपमा पुँजी बजारको विकास एवम् प्रवर्द्धनका लागि विश्व बैङ्कको प्राविधिक सहयोगमा धितोपत्रको माग तथा आपूर्ति, बोर्डको क्षमता विकास, नियमन व्यवस्थाको पूर्णता, नियमन व्यवस्थाको प्रबलीकरण, कारोबार तथा राफसाफ पूर्वाधारको सुदृढीकरण र लगानीकर्ता तथा व्यवसायी शिक्षाजस्ता रणनीतिक उद्देश्यसहितको पाँचवर्षीय पुँजी बजार विकास गुरुयोजना (Five Year Capital Market Developmentregime Master Plan, 2011(2016) तर्जुमा कार्यसमेत गरेको थियो ।

बोर्ड स्थापनाको दोस्रो दशकमा धितोपत्रको विद्युतीय अभिलेख राख्न धितोपत्रको केन्द्रीय निक्षेप सेवा नियमावली-२०६७ लागू गरी बोर्डको अनुमतिमा २०६७ सालमा सीडीएस एन्ड क्लियरिङ लि (सीडीएससी) को स्थापना भएको थियो । बोर्डले उक्त अवधिमा स-साना आकारमा छरिएर रहेको पुँजी सङ्कलन गरी परिचालन गर्न तथा साना लगानीकर्तालाई धितोपत्र बजारमा लगानी गरी प्रतिफल प्राप्त गर्न सहज व्यवस्थाका लागि यस्ता गतिविधिलाई नियमन गर्न सामूहिक लगानी कोष नियमावली-२०६७ तर्जुमा तथा लागू गरी बजारमा सामूहिक लगानी योजना निष्कासन तथा सञ्चालन अनुमति दिएको थियो । साथै, सूचीकृत कम्पनी तथा यस्ता कम्पनीले निष्कासन गर्ने धितोपत्रको रेटिङ गरी लगानीकर्तालाई जोखिमको स्तरसम्बन्धी जानकारी दिने उद्देश्यले क्रेडिट रेटिङ नियमावली-२०६८ लागू गरी बोर्डले वि.सं. २०६९ मा इक्रा नेपाल लि.लाई क्रेडिट रेटिङ व्यवसाय सञ्चालनका लागि अनुमति प्रदान गरेको थियो । त्यस्तै, बोर्डले यस अवधिमा नेपाल धितोपत्र बोर्ड नियमावली-२०६४, धितोपत्र बजार सञ्चालन नियमावली-२०६४, धितोपत्र व्यवसायी (धितोपत्र दलाल, धितोपत्र व्यापारी तथा बजार निर्माता नियमावली-२०६४, धितोपत्र व्यवसायी (मर्चेन्ट बैङ्कर) नियमावली-२०६४, धितोपत्र दर्ता तथा निष्कासन नियमावली-२०६५ लगायतका नियमावली तथा सम्बन्धित निर्देशिका तर्जुमा गरी लागू गरेको थियो ।

बोर्ड स्थापनाको तेस्रो दशकको हालसम्मको अवधिमा बोर्डबाट धितोपत्र बजारलाई आधुनिकीकरण गर्ने काम भएको छ। वि.सं. २०७२ माघबाट दोस्रो बजारमा पूर्ण रूपमा अभौतिकृत धितोपत्र कारोबारको व्यवस्था, लगानीकर्ताले बजारको गहिराइ हेर्न पाउने व्यवस्था, धितोपत्रको प्राथमिक निष्कासनमा ASBA तथा C-ASBA प्रणालीको प्रयोग भई कुल ६३ बैङ्क वित्तीय संस्थामार्फत देशको ७७ जिल्लाका ७३९ स्थानीय तहमा प्राथमिक बजारको पहुँच अभिवृद्धि, धितोपत्र दर्ता तथा निष्कासन नियमावली-२०७३ मा आवश्यक व्यवस्था मार्फत IFC, ADB जस्ता अन्तर्राष्ट्रिय वित्तीय संस्थाले स्थानीय मुद्रामा ऋणपत्र जारी गर्न पाउने व्यवस्था, दोस्रो बजार कारोबारमा लाग्ने दलाल व्यवसायीको अधिकतम शुल्क १ प्रतिशतबाट घटाई अधिकतम शुल्क ०.६० प्रतिशत हुने व्यवस्था, सूचीकृत कम्पनीले प्रदान गर्ने नगद लाभांश सेयरधनीको आफ्नै बैङ्क खातामा र बोनस तथा हकप्रद सेयर आफ्नै डिम्याट खातामा जम्मा हुने व्यवस्थाजस्ता महत्वपूर्ण कार्य बोर्डले गरेको छ। साथै, बोर्डले यस अवधिमा खुलामुखी सामूहिक लगानी कोष योजना सञ्चालन गर्न अनुमति दिनुका साथै प्राइभेट इक्वीटी फन्ड, भेन्चर क्यापिटल फन्ड, हेज फन्डजस्ता वैकल्पिक लगानी कोषजस्ता औजारलाई बजार प्रवेश गराउन विशिष्टीकृत लगानी कोष नियमावली-२०७५ तर्जुमा गरी नेपाल सरकारको स्वीकृतिमा लागू गरी प्राइभेट इक्वीटी फन्ड तथा भेन्चर क्यापिटल फन्ड सञ्चालन अनुमति दिनेक्रममा रहेको छ। यस अवधिमा बोर्डले वस्तु विनिमय बजारको समेत नियमन गर्नेगरी वस्तु विनिमय बजारसम्बन्धी ऐन-२०७४ लागू हुनुका साथै सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) निवारण ऐन (दोस्रो संशोधन)-२०६४ अन्तर्गत सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारण निर्देशिका-२०७४ लागू भएपश्चात् सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण गर्नेजस्तो महत्वपूर्ण कार्य जिम्मेवारी बोर्डलाई थप भएको छ। साथै, यस अवधिमा बोर्डबाट धितोपत्र बजार नियमन व्यवस्था, बजार सुधार तथा विकास गर्ने कार्यलाई रणनीतिक एवम् योजनाबद्ध रूपमा पूरा गर्न चारवर्षीय रणनीतिक योजना (२०७७/७८-२०८०/८१) तर्जुमा गरी कार्यान्वयन गर्ने र वस्तु विनिमय बजार सम्बन्धी नियमावली-२०७४ तर्जुमा गरी लागू गर्ने, वस्तु विनिमय बजार सञ्चालन अनुमति दिने कार्यलाई स्वच्छ, पारदर्शी एवम् विश्वसनीय रूपमा सम्पन्न गर्न वस्तु विनिमय बजार सञ्चालन अनुमति सम्बन्धी नीतिगत एवम् प्रक्रियागत व्यवस्थासम्बन्धी निर्देशिका-२०७८ तर्जुमा गरी लागू गर्ने र काठमाडौं उपत्यकाबाहिर समेत धितोपत्र दलाल व्यवसायी र मर्चेन्ट बैङ्कर व्यवसायीको शाखा विस्तार गर्न अनुमति दिई सोका लागि आवश्यक सहजीकरण गरी धितोपत्र बजारको पहुँच वृद्धि गर्नेजस्ता महत्वपूर्ण कार्यसमेत भएको छ।

(३) बजार नियमन, सुधार तथा विकासको भावी कार्यदिशा

बोर्डको संस्थागत एवम् नियमन क्षमता अभिवृद्धि तथा सूचना प्रविधिको सुदृढ व्यवस्था, कानुनी तथा नियमन संरचनाको सुदृढीकरण, बजार पूर्वाधारको सुदृढीकरण तथा विकास, कानुनी व्यवस्थाको परिपालना, बजार सुपरीवेक्षण, अनुसन्धान तथा कानुन प्रबलीकरण, बजार औजार तथा सेवामा विविधीकरण र सन्तुलित तथा प्रतिस्पर्धी बजारको व्यवस्था, वस्तु विनिमय बजार नियमनको सुरुवात, जोखिम व्यवस्थापन, बजारको सुशासन अभ्यासमा सुधार तथा व्यवसायिकता विकास, अध्ययन अनुसन्धान तथा लगानीकर्ता शिक्षा तथा सचेतना अभिवृद्धिजस्ता क्षेत्रमा सुधार तथा विकास गर्न बोर्डले तत्काल गर्नुपर्ने कार्यलाई संक्षिप्तमा तल प्रस्तुत गरिएको छ :

(क) धितोपत्र सम्बन्धी ऐन नियममा रहे/भएका व्यवस्थाको पूर्ण परिपालना हुनेगरी बजारको नियमन तथा सुपरीवेक्षण कार्य गर्नुका साथै कानुन प्रबलीकरणमा जोड दिई बजारको प्रभावकारी सञ्चालनलाई सुनिश्चित गरी बजारमा लगानीकर्ताको मनोबल बढाउने।

(ख) बजारमा सूचीकृत कम्पनी, सामूहिक लगानी योजना, स्टक एक्सचेन्ज, सीडीएस एन्ड क्लियरिङ लि (सीडीएससी), मर्चेन्ट बैङ्कर, धितोपत्र दलाल व्यवसायीको वित्तीय तथा कार्यसम्पादनसम्बन्धी विवरण तथा जानकारी प्रवाह अभ्यासमा सुधार ल्याई बजारलाई सुसूचित एवम् विश्वसनीय बनाउने।

(ग) सूचीकृत कम्पनी, धितोपत्र व्यवसायी, सीडीएस एन्ड क्लियरिङ लि. तथा नेपाल स्टक एक्सचेन्ज लि. मार्फत लगानीकर्ताको गुनासो समाधानको सुदृढ व्यवस्था गर्ने र उल्लिखित संस्थाबाट लगानीकर्ताको गुनासा प्रभावकारी रूपमा सम्बोधन नभएमा सिधै नेपाल धितोपत्र बोर्डबाट लगानीकर्ताको गुनासा प्रभावकारी रूपमा सम्बोधन हुने व्यवस्था गर्ने।

(घ) धितोपत्र बजार तथा वस्तु विनिमय बजार सुधार तथा विकास सम्बन्धी चारवर्षीय रणनीतिक योजनामा समावेश कार्य प्रभावकारी रूपमा कार्यान्वयन गर्ने।

(ङ) विदेशी रणनीतिक साझेदारका रूपमा अन्तर्राष्ट्रिय प्रतिष्ठित स्टक एक्सचेन्ज समेतको संलग्नता हुनेगरी निजी क्षेत्रमा एक नयाँ स्टक एक्सचेन्ज सञ्चालन अनुमति दिई धितोपत्रको दोस्रो बजार अन्तर्राष्ट्रिय स्तर अनुरूप हुनेगरी चुस्त दुरुस्त एवम् प्रतिस्पर्धी बनाउने।

(च) सूचीकृत कम्पनीको वित्तीय विवरण तथा जानकारी प्रवाह लगायत सुशासन अभ्यासमा सुधार ल्याई भित्री सूचनाका आधारमा हुने

कारोबारको नियमन तथा सुपरीवेक्षण गरी यसलाई न्यूनीकरण गर्न भित्री सूचनाका आधारमा हुने कारोबार निषेध नियमावली तर्जुमा गरी नेपाल सरकारको स्वीकृतिमा कार्यान्वयनमा ल्याई बजारको विश्वसनीयता अभिवृद्धि गर्ने ।

(छ) वाणिज्य बैङ्क तथा विशेष ऐनअन्तर्गत स्थापित संस्थाको सहायक कम्पनी र अन्य पब्लिक लिमिटेड कम्पनीलाई धितोपत्र दलाल व्यवसाय सेवा सञ्चालन अनुमति दिई धितोपत्र दलाल व्यवसायी सेवालाई चुस्त दुरुस्त बनाई धितोपत्रको दोस्रो बजारको पहुँच देशव्यापी बनाउने ।

(ज) धितोपत्र बोर्ड सदस्यको आचारसंहिता तथा कर्मचारीको आचारसंहिता र बोर्डको कर्मचारी सेवा सर्त नियमावलीका व्यवस्था प्रभावकारी रूपमा कार्यान्वयन गर्नुका साथै सम्बन्धित व्यवस्थाको परिपालनाको प्रभावकारी रूपमा अनुगमन गरी नेपाल धितोपत्र बोर्डको आन्तरिक सुशासनमा सुधार ल्याउने ।

(छ) बजारमा थप धितोपत्र व्यापारी र कर्मचारी सञ्चय कोष, नागरिक लगानी कोष तथा सामाजिक सुरक्षा कोषलगायत अन्य नेपाल प्रहरी तथा नेपाल सेनाको कल्याणकारी कोषको केही प्रतिशत लगानी धितोपत्र बजारमा गर्ने व्यवस्थाका लागि आवश्यक पहल एवम् समन्वय गरी धितोपत्रको मागमा वृद्धि ल्याउने ।

(ज) आपसी हितबीचको द्वन्द्वका कारण बजार नियमन तथा सुपरीवेक्षण र बजार सञ्चालन कार्यमा हुने कमीकमजोरीमा सुधार ल्याउन नियमन निकाय तथा बजार सञ्चालक संस्थामा कार्यरत पदाधिकारी एवम् कर्मचारीले धितोपत्रमा लगानी गर्न नपाउने व्यवस्था गर्ने ।

(झ) देशमा नवप्रवर्द्धन तथा उद्यमशीलता प्रवर्द्धन गरी साना तथा मझौला उद्योगको विकास विस्तारमा अभिवृद्धि ल्याउन प्राइभेट इक्युटी तथा भेन्चर क्यापिटल सञ्चालन अनुमति दिई सञ्चालनमा आउनका लागि आवश्यक सहजीकरण गर्ने ।

(ञ) धितोपत्र दलाल व्यवसायीले बजार सञ्चालन प्रणाली (Trade Management System(TMS) स्वयम् विकास तथा खरिद गर्न सक्ने व्यवस्था गरी नेप्सेको विद्युतीय कारोबार प्रणालीलाई ग्राहकको बैङ्क खाता तथा सीडीएससीको धितोपत्र खातासँग एकीकृत हुने व्यवस्था गरी दोस्रो बजार कारोबार प्रणालीमा यथाशीघ्र सुधार ल्याई यसको पहुँच सर्वसाधारण लगानीकर्तामा विस्तार गर्ने ।

(ट) बोर्डको सूचना प्रविधि नीति तथा सूचना प्रविधिसम्बन्धी निर्देशिकालाई प्रभावकारी रूपमा कार्यान्वयनमा ल्याउने र विद्युतीय सञ्चारमाध्यमबाट धितोपत्र बजारसम्बन्धमा प्रवाहित हुने समाचार तथा जानकारीलाई व्यवस्थित गर्ने। साथै, बजारमा सूचना प्रविधिको उपयोगमा एकरूपता ल्याउन तथा उपयोगलाई सुरक्षित बनाउन धितोपत्र बजार सहभागीका लागि सूचना प्रविधिसम्बन्धी निर्देशिका तर्जुमा गरी कार्यान्वयनमा ल्याउने ।

(ठ) वस्तु विनिमय बजार सञ्चालनका लागि वस्तु विनिमय बजार बजार सञ्चालन अनुमति दिई देशमा वस्तु विनिमय बजार नियमन गरी वस्तु विनिमय बजार सञ्चालन सहजीकरण गर्ने ।

(ड) बोर्डको बढ्दो जिम्मेवारी तथा नयाँ सङ्गठन ढाँचाअनुसार योग्य, दक्ष एवम् प्रतिस्पर्धी कर्मचारी व्यवस्था गर्न हाल आन्तरिक बढुवा तथा खुला प्रतिस्पर्धामार्फत पदपूर्ति गर्न अगाडि बढाइएको प्रक्रिया शीघ्र सम्पन्न गरी आवश्यक कर्मचारी व्यवस्था गर्ने, बोर्डका गतिविधिलाई स्वचालित बनाउन सूचना प्रविधिसम्बन्धी आवश्यक हार्डवेयर, सफ्टवेयर खरिद गर्ने र बोर्डको कार्यसञ्चालन प्रक्रियालाई स्तरीय बनाउन स्तरीय कार्य सञ्चालन कार्यविधि (Standard Operating Procedure(SOP) विकास तथा लागू गर्ने कार्य गरी बोर्डको संस्थागत एवम् नियमन क्षमता अभिवृद्धि गर्ने ।

(ढ) सम्बन्धित पक्षको अपेक्षा तथा राय/सुझावअनुसार धितोपत्र बजार र वस्तु विनिमय बजारको सुधार तथा विकास गर्नका लागि धितोपत्र बजार तथा वस्तु विनिमय बजार सुधार तथा विकाससम्बन्धी सुझाव समिति गठन गरी नियमित छलफलको व्यवस्था गर्ने ।

(ण) अध्ययन/अनुसन्धान, व्यावसायिकता अभिवृद्धि र लगानीकर्ता शिक्षाका लागि एक छुट्टै संस्थागत व्यवस्था गर्ने कार्यको सुरुवात गर्ने ।

◇◆◇

पुरुषोत्तम तिमल्सिना
सहायक प्रबन्धक, प्रधान कार्यालय
नेपाल बैंक लिमिटेड

निष्क्रिय/खराब कर्जा व्यवस्थापनका विविध पक्ष

परिचय

बैङ्किङ व्यवसाय नाफामुखी सेवा क्षेत्र हो। परम्परागत रूपमा हेर्ने हो भने बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले विभिन्न क्षेत्रमा छरिएर रहेका बचतलाई निक्षेपको रूपमा सङ्कलन गरी कर्जा प्रवाह गर्ने गर्छन्। यसरी सङ्कलन गरेको निक्षेप ग्राहकको आवश्यकता र उद्देश्य हेरी सरकारको नीति, राष्ट्र बैङ्कले समय-समयमा जारी गर्ने निर्देशन तथा बैङ्क/वित्तीय संस्थाको आफ्नै स्वीकृत कर्जा निर्देशिकाअन्तर्गत रही कर्जा प्रवाह गर्ने गर्छन्। यसरी प्रवाहित कर्जा बैङ्किङ व्यवसायको एउटा महत्वपूर्ण अङ्ग र सम्पत्तिका रूपमा रहेको हुन्छ। कर्जा लगानीबाट प्राप्त हुने ब्याज बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको आम्दानीको प्रमुख स्रोत हुन्छ, यद्यपि हाल बैङ्कका विभिन्न किसिमका सेवा बिक्री गरी गैरब्याज आम्दानीसमेत गर्छन्।

यसरी कर्जा प्रवाह गर्दा ग्राहकसँग गरिएको सम्झौता/भुक्तानी तालिकाबमोजिम तोकिएको अवधिमा कर्जा भुक्तानी हुनुपर्छ। सम्झौताबमोजिम नियमित रूपमा कर्जाको साँवा र ब्याज भुक्तानी भएमा बैङ्कको वित्तीय स्वस्थता अभिवृद्धि भई थप कर्जा प्रवाह गर्ने क्षमतामा वृद्धि हुन जान्छ। यदि पूर्वनिर्धारित सर्त/सम्झौताबमोजिम नियमित रूपमा कर्जाको किस्ता/ब्याज भुक्तानी नभएमा कर्जाको भाका नाघ्न जान्छ। कर्जा अनियमित भई भाका नाघेमा उक्त कर्जा निष्क्रिय कर्जामा गणना हुने, ब्याज आम्दानी नहुने र तोकिए बमोजिमको रकम कर्जा नोक्सानी व्यवस्था गर्नुपर्ने भएका कारण बैङ्कको समग्र वित्तीय स्थितिमै नकारात्मक प्रभाव पर्न जान्छ। कुनै पनि बैङ्कको थप कर्जा लगानीको क्षमता अभिवृद्धि गर्न तथा वित्तीय स्वस्थता कायम राखिराख्न लगानी गरिएको कर्जाको ब्याज नियमित रूपमा भुक्तानी हुनु अपरिहार्य हुन्छ। निष्क्रिय कर्जा भन्नाले लगानी भएका कर्जामध्ये भाका नाघेको अवधिका आधारमा कमसल, शङ्कास्पद तथा खराब कर्जामा वर्गीकरण भएका कर्जाको जोडलाई बुझ्नुपर्छ। निष्क्रिय कर्जा (Non Performing Loan) मा परिणत हुन नदिनका लागि निरन्तर रूपमा प्रवाहित कर्जाको अनुगमन गर्ने गर्नुपर्छ भने कारणवश अनियमित भएमा त्यस्ता निष्क्रिय कर्जा (Non Performing Loan) असुली कार्यलाई विशेष प्राथमिकता दिई छुट्टै कर्जा असुलीका लागि प्रक्रिया सुरु गर्नुपर्छ। निष्क्रिय कर्जा अनुपातका आधारमा वित्तीय स्वस्थता मापनसमेत हुने भएकाले कर्जा बक्यौताको अंश घटाउनेतर्फ बैङ्क तथा वित्तीय संस्था प्रयत्नरत हुने गर्छन्। सामान्यतया बैङ्क तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन तथा नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट जारी हुने एकीकृत निर्देशनमा आधारित भई तयार गरिएको कर्जा असुली कार्यविधि अनुसार प्रारम्भिक रूपमा कर्जा ग्राहकलाई टेलिफोन गर्ने, स्थलगत निरीक्षण गरी कर्जा ग्राहकलाई प्रत्यक्ष सम्पर्क गरी ताकेता गर्ने, भुक्तानी मागपत्र जारी गर्नेजस्ता प्रयासबाट कर्जा असुलीका लागि अधिकतम प्रयास हुने गर्छ। असुलीका सामान्य प्रक्रियाबाट कर्जा असुली हुन नसकेमा ऋणीलाई कर्जा चुक्ता गर्न आउन पूर्व सूचित गर्दै राष्ट्रियस्तरको पत्रिकामा धितो सुरक्षण लिलाम बिक्रीको सूचना प्रकाशित गर्ने, कर्जा सूचना केन्द्रको कालो सूचीमा राख्ने, धितो सुरक्षण लिलाम बिक्री गरी कर्जा वक्यौता असुलउपर गर्ने त्यस्तै ऋण असुली न्यायाधीकरणसमक्ष असुलीका लागि निवेदन दर्ता गर्ने जस्ता कर्जा असुलीका कानुनी प्रक्रियासमेत अवलम्बन गर्ने गरिन्छ।

कर्जा निष्क्रिय/खराब हुनुका प्रमुख कारण

- व्यवसाय बन्द हुनु।
- व्यक्तिगत तथा बजारका कारणले व्यवसाय/कारोबारमा कमी आउनु।
- ऋणीले जुन उद्देश्यका लागि कर्जा लिएको हो, सोही प्रयोजनका लागि प्रयोग नगरी अन्य क्षेत्रमा लगानी (Diversion of Fund) गर्नु।
- व्यवसायीको कारोबार तथा आम्दानी राम्रो हुँदाहुँदै पनि उक्त आम्दानीलाई अन्य क्षेत्रमा लगानी (Siphoning off Fund) गरी आफू कर्जा भुक्तानी गर्न असक्षम रहेको भनी प्रमाणित गर्नु।
- ऋणीको पारिवारिक रूपमा व्यवसाय तथा धितो सुरक्षण सम्बन्धमा विवादका कारण कानुनी झमेला आइपर्नु।
- बाह्य कारणबाट ऋणीको कर्जा तिर्ने स्रोत बन्द हुनु; जस्तै प्राकृतिक प्रकोप, महामारी, अर्थतन्त्रमा आउने उतारचढाव आदि।

कर्जा खराब हुनुअघि कर्जा ग्राहकमा देखिने केही सङ्केत

- नियमित सम्पर्कमा रही कारोबार गरिरहेका कर्जा ग्राहकसँगको सम्पर्क केही पर हुँदै जानु ।
- कर्जाको किस्ता तथा ब्याज भुक्तानीमा अनियमित (उतारचढाव) हुँदै जानु ।
- व्यवसायको कार्य सुचारु रूपमा अगाडि नबढ्नु ।
- अवास्तविक रूपमा व्यवसाय विस्तारका नाममा तथा अन्य शीर्षकमा थप कर्जा माग गर्न थाल्नु ।
- अत्यधिक महत्वकाङ्क्षी भएको व्यवहार प्रस्तुत गर्नु ।
- ग्राहकसँग सम्बन्धित व्यवसायको कमजोर व्यवस्थापन तथा व्यवस्थापनमा भएको खटपटको विवरण जानकारीमा आउनु ।
- ग्राहक बैङ्कको टेलिफोन सम्पर्कमा नरहनु तथा बैङ्कबाट भएको पत्राचार बुझि नलिनु ।
- बैङ्कबाट कर्जा नियमित गर्न ताकेता गर्दा अनावश्यक विवाद गर्नतर्फ अग्रसर हुनु ।
- कर्जा ग्राहकका परिवारका सदस्य कर्जाको अवस्था बारे पटक-पटक जानकारी लिन बैङ्कमा उपस्थित हुनु ।
- पारिवारिक विवाद देखाई विभिन्न किसिमका कानुनी मुद्दा दायर गरी कर्जा असुली प्रक्रिया प्रभावित गर्न अग्रसर हुनु ।

कर्जाको भाका नघाउने ग्राहकका किसिम

नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट जारी एकीकृत निर्देशिका बमोजिम बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाबाट कर्जा उपभोग गरी समयमै कर्जा नतिर्ने ग्राहकलाई देहाय बमोजिम वर्गीकरण गरिन्छ ।

(क) **भाका नघाउने मनसाय भएका ग्राहक–नियतवश ऋण नतिर्ने ग्राहक (Willful Defaulter):**

- कर्जाको भाका नाघेको एक वर्ष बित्दासमेत बैङ्कको सम्पर्कमा नआई बेपत्ता भएका वा भागेका ग्राहक ।
- धितो सुरक्षण बिक्री गरी कर्जा भुक्तानी गर्न नखोज्ने वा बैङ्कबाट धितो सुरक्षण बिक्री गर्न खोज्दा विभिन्न अवरोध सिर्जना गर्ने ।
- व्यवसाय सञ्चालनबाट प्राप्त आम्दानी तथा आफ्नो सम्पत्ति कर्जा भुक्तानीमा प्रयोग नगर्ने ।
- बैङ्कबाट प्रवाहित कर्जाको उद्देश्यविपरीतको क्षेत्रमा प्रयोग गर्ने तथा आर्जित रकम कर्जा तिर्नमा प्रयोग नगरी अन्य सहायक कम्पनीमा प्रवाह गर्ने ।
- आफ्नो नियन्त्रणमा रहेको व्यवसाय अन्य तेस्रो व्यक्तिको नाम उपयोग गरी आफ्नो संलग्नता नदेखाउने ।

(ख) **परिस्थितिवश भाका नघाउने/ऋण नतिर्ने ग्राहक (Non-willful Defaulter)**

- ऋण तिर्ने मनसाय हुँदाहुँदै पनि ग्राहकको काबुबाहिरको परिस्थितिका कारण व्यवसाय घाटामा गई वा समस्याग्रस्त बनी ऋण तिर्न नसकेका ।
- सम्झौता बमोजिम ऋण तिर्न नसके पनि बैङ्कको सम्पर्कमा आई कर्जा पुनःतालिकीकरण वा पुनःसंरचना बक्यौता कर्जा भुक्तानीको प्रतिबद्धता व्यक्त गरेका ।

कर्जा ग्राहकलाई उल्लिखित वर्गमा गरिएको वर्गीकरण नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट जारी एकीकृत निर्देशिकामा स्पष्ट रूपमा थप व्याख्या गरिएको छ ।

निष्क्रिय कर्जा असुली

कर्जा लगानी गर्नु बैङ्कको प्रमुख कार्यमध्ये एक हो । कर्जा लगानी गर्दा कर्जा ग्राहकको आवश्यकता र उद्देश्य हेरी धितो सुरक्षण, आम्दानीका स्रोत तथा व्यवसायको अवस्थालाई विश्लेषण गरी उपयुक्त लागेमा कर्जा लगानी गरिन्छ । जबसम्म कर्जा नियमित रहन्छ, तबसम्म उक्त कर्जालाई असल कर्जाका रूपमा लिइन्छ । जब कर्जा भुक्तानी अनियमित हुन्छ, तब उक्त कर्जा अनियमित भएको समयावधिका आधारमा कर्जाको गुणस्तर वर्गीकरण गरिन्छ । सामान्यतयाः कर्जाको भाका नाघेको तीन महिनाभन्दा बढी समय व्यतीत भएका कर्जालाई निष्क्रिय कर्जाका रूपमा गणना गरिन्छ । निष्क्रिय कर्जाका लागि थप कर्जा नोक्सानीको व्यवस्थापन गर्नुपर्ने हुँदा बैङ्कको नाफामा ह्रास आउँछ । तसर्थ, समयमै निष्क्रिय कर्जा पहिचान गरी कर्जा असुलीका लागि तुरुन्त उपयुक्त प्रक्रिया अवलम्बन गर्नुपर्छ अन्यथा यस्ता कर्जा बैङ्कका लागि थप खर्चिलो तथा बोझिलो हुन पुग्छन् ।

निष्क्रिय/खराब कर्जा व्यवस्थापनका केही पक्ष

हरेक बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको कर्जा असुली प्रक्रियामा केही फरक हुन सक्छन् । बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाका सम्बन्धी ऐन, नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट जारी एकीकृत निर्देशिका तथा अन्य नीति नियमको अधिनमा रही बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले कर्जा असुली कार्यविधि तयार गरेका हुन्छन् । सम्बन्धित बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको कर्जा असुली नीति तथा

कार्यविधिमा भएको व्यवस्था अनुसार कर्जा असुली प्रक्रिया अगाडि बढाइन्छ। कुनै पनि कर्जा निष्क्रिय कर्जामा वर्गीकरण हुने बित्तिकै सम्बन्धित कर्जा फाइलमा उक्त कर्जासँग सम्बन्धित कानुनी कागजात चुस्त दुरुस्त/पूर्ण रहे नरहेको यकिन गरिन्छ। सामान्यतया निष्क्रिय कर्जा असुलीका लागि देहायका प्रक्रिया अवलम्बन गर्ने गरिन्छ।

- टेलिफोनबाट सम्पर्क गरी/ग्राहकलाई प्रत्यक्ष भेटघाट गरी कर्जा नियमित/भुक्तानी गर्न ताकेता गर्ने।
- ऋणी/धनजमानी कर्ता/सुरक्षणधनीलाई कर्जा तिर्न आउने बारेको भुक्तानी मागपत्र जारी गर्ने।
- नेपाल राष्ट्र बैङ्कको एकीकृत निर्देशनमा आधारित रही कर्जा चुक्ता गर्न आउनेबारेको तथा धितो सुरक्षाण लिलाम बिक्रीको सूचना राष्ट्रियस्तरको पत्रिकामा प्रकाशित गर्ने। (नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट क, ख, र ग वर्गका इजाजत प्राप्त संस्थालाई जारी गरिएको एकीकृत निर्देशन-२०७८ बमोजिम एक वर्षभन्दा बढी अवधिका लागि प्रवाह भएको कर्जा असुलीका लागि सार्वजनिक सूचना तथा धितो लिलामीको कारबाही सुरु गर्नुअघि कर्जाले भाका नाघेको कम्तीमा ६ महिना व्यतीत भई कम्तीमा शङ्कास्पद वर्गमा वर्गीकरण भएको हुनुपर्ने प्रावधान रहेको।)
- ऋणी/धन जमानी/सुरक्षणधनीलाई कालो सूचीमा राख्नका लागि जारी गर्नुपर्ने अग्रिम सूचना जारी गर्ने।
- उल्लिखित प्रक्रियाबाट कर्जा चुक्ता नभएमा ऋणीलाई कालो सूचीमा राख्ने प्रक्रिया अगाडि बढाउने।
- लिलामी तथा बिक्री प्रक्रियाबाट कर्जा राफसाफ नभएमा आवश्यक प्रक्रिया अवलम्बन गरी बैङ्कलाई लेखाइदिएको धितो सुरक्षण बैङ्कको नाममा सकार गर्ने।
- ऋण असुली न्यायाधीकरणमा नियमानुसार निवेदन दर्ता गर्ने।
- कर्जा असुलीका लागि बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी ऐन-नेपाल राष्ट्र बैङ्कको एकीकृत निर्देशन तथा अन्य प्रचलित कानुनको अधिनमा रही आवश्यक कानुनी प्रक्रिया अवलम्बन गर्ने।

विद्यमान कानुनी व्यवस्था :

कर्जा असुली प्रक्रिया कर्जा लगानीभन्दा जटिल प्रक्रिया भएकाले असुलीको हरेक चरणमा कानुनी प्रक्रिया/प्रावधान सम्बन्धमा सचेत रही अघि बढाउनुपर्छ। अन्यथा विभिन्न कानुनी झन्झट आइपर्न सक्छन्। ग्राहकसँग प्रत्यक्ष सम्पर्क गर्न सहज हुने भएकाले कर्जा असुलीको प्रारम्भिक पाइला प्राय कर्जा लगानी गर्ने सम्बन्धित शाखाबाटै सुरु गरिन्छ। यसक्रममा नियामक निकायबाट जारी निर्देशिकाले निर्दिष्ट गरेका विभिन्न चरण पूरा गर्नुपर्छ। कर्जा असुली कार्यका लागि विभिन्न ऐन-कानुन, नीति, नियम, निर्देशिका तथा अन्य कानुनमा भएको व्यवस्थाबारे समेत पूर्ण ज्ञान हुनु जरुरी पर्छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाका कर्जा असुलीका स्वीकृत नीति निर्देशिकाका अलावा देहायका ऐन तथा तथा प्रचलित कानुनको अधिनमा रही गर्नुपर्छ।

(१) नेपाल राष्ट्र बैङ्क ऐन-२०५८
(२) बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासम्बन्धी ऐन-२०७३
(३) बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको ऋण असुली ऐन-२०५८
(४) नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट जारी एकीकृत निर्देशनहरू,
(५) बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको ऋण असुली नियमावली-२०५९
(६) अन्य सम्बन्धित ऐन, नियम, निर्देशिका तथा कानुन।

निष्क्रिय कर्जा व्यवस्थापनमा नेपाल बैङ्कको सन्दर्भ

बैङ्किङ इतिहासमा लामो यात्रा तय गरेको नेपाल बैङ्कले विभिन्न कालखण्डमा धेरै उतारचढाव भोगेको छ। बैङ्क सञ्चालनको लामो समयसम्म नियामक निकायको उपस्थिति समेत नरहेको अवस्थामा बैङ्कले सीमित कार्यमात्र गर्ने हुँदा कर्जा असुलीको उति महत्व थिएन होला। समयक्रमसँगै नियामक निकायको स्थापना तथा थप बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको समेत उपस्थिति बाक्लिँदै जाँदा बैङ्किङ बजारमा प्रतिस्पर्धा अझ बढ्दै गएको छ। नेपालले सन् १९९० दशक पश्चात् आर्थिक उदारीकरणको नीति अवलम्वन नगर्दासम्म बैङ्कको हरेक क्रियाकलाप केन्द्रीय बैङ्क र अर्थ मन्त्रालयको नियन्त्रणमा रहेको थियो। जब देशले आर्थिक उदारीकरणको नीति अवलम्वन गऱ्यो, बैङ्किङ क्षेत्रमा समेत वैदेशिक लगानी तथा निजी क्षेत्रको लगानीमा बैङ्क स्थापना हुन थाले भने सरकारी बैङ्क समेत सरकारी नियन्त्रणबाट प्रतिस्पर्धामा उत्रिनुपर्ने अवस्था आयो। यसै क्रममा नेपाल बैङ्कबाट भएको कर्जा लगानीमा खस्कँदो गुणस्तरका कारण जोखिम बढ्दै गई आर्थिक वर्ष २०५९/६० सम्म पुग्दा निष्क्रिय कर्जा उच्च बिन्दुमा (६०.४७ प्रतिशत) पुगेको थियो।

तत्कालीन समयमा विश्व बैङ्कबाट नेपालको वित्तीय क्षेत्रमा भएको अध्ययनले नेपालमा सरकारी लगानीमा रहेका बैङ्कको वित्तीय अवस्था अत्यन्तै कमजोर रहेको प्रतिवेदन नेपाल सरकारलाई बुझाए पश्चात् विश्व बैङ्कको आर्थिक सहयोग तथा नेपाल सरकारको समेत लगानीमा वित्तीय क्षेत्र सुधार कार्यक्रम अगाडि बढाइयो, जसको फलस्वरूप अधिक खराब कर्जाका कारण अत्यन्त जोखिमपूर्ण अवस्थामा पुगेको नेपाल बैङ्कको Rescue भयो। तत्पश्चात ठूलो सङ्ख्या र आकारमा रहेको खराब कर्जा असुलीको कार्यले विशेष प्राथमिकता पाई निष्क्रिय कर्जा अनुपातसमेत निरन्तर ओह्रालो लागेको तथ्याङ्कबाट स्पष्ट हुन्छ।

नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जाको तथ्याङ्कगत विश्लेषण

स्थापनाकालदेखि लामो समयसम्म सरकारको नियन्त्रित नीति नियममा रही सञ्चालनमा रहेका कारण खुला प्रतिस्पर्धामा अघि बढ्नेक्रममा आवश्यक नीति, नियम, निर्देशन, दिशानिर्देशको अभावमा गुणस्तरीय लगानी हुन नसक्नु तथा कर्जा अनुगमन समयमै चुस्त दुरुस्त हुन नसक्दा वि.सं. २०५० को सुरुवातबाटै निष्क्रिय कर्जाको आकार उच्च दरमा उकालो लागेको देखिन्छ। नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा अनुपात आर्थिक वर्ष २०५४/५५ मा २७.४६ प्रतिशत रहेको निष्क्रिय कर्जा आ.व. २०५५/५६ मा ३१.९९, आ.व. २०५६/५७ मा ४२.३४ र आ.व. २०५६/५७ मा पुग्दा ५०.८० प्रतिशत पुगेको थियो। तत्पश्चात्‌का वर्षहरूमा नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा तथा समग्र बैङ्किङ क्षेत्रमा रहेको निष्क्रिय कर्जाको विवरण टेबल नं. १ मा प्रस्तुत गरिएको छ।

टेबल नं. १ : नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा अनुपात तथा समग्र बैङ्किङ क्षेत्रमा रहेको निष्क्रिय कर्जा अनुपातको सम्बन्ध

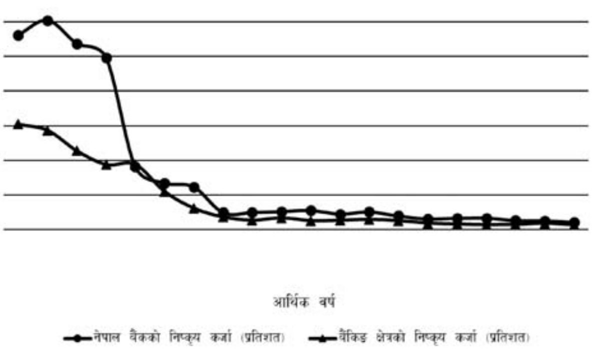
आ.व.	२०५८.५९	२०५९.६०	२०६०.६१	२०६१.६२	२०६२.६३	२०६३.६४	२०६४.६५	२०६५.६६	२०६६.६७	२०६७.६८
नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा (प्रतिशतमा)	५६.२७	६०.४७	५३.७४	४९.६४	१८.१८	१३.४९	१२.३८	४.९४	४.९८	५.२८
बैङ्किङ क्षेत्रको निष्क्रिय कर्जा (प्रतिशत)	३०.४१	२८.६८	२२.७७	१८.७९	१८.८३	११.०१	६.१७	३.६३	२.६८	३.३५

आ.व.	२०६८.६९	२०६९.७०	२०७०.७१	२०७१.७२	२०७२.७३	२०७३.७४	२०७४.७५	२०७५.७६	२०७६.७७	२०७७.७८
	५.५८	४.५३	५.१२	३.९८	३.११	३.३२	३.३७	२.६४	२.५९	२.१०
	२.५७	२.६६	२.९१	२.५७	१.८४	१.६१	१.४३	१.४९	१.८१	१.४०

स्रोत : नेपाल राष्ट्र बैङ्क, बैङ्क सुपरीवेक्षण विभागबाट प्रकाशित वार्षिक प्रतिवेदन तथा नेपाल बैङ्क लिमिटेडको वार्षिक प्रतिवेदन

उल्लिखित टेबल नं. १ मा प्रस्तुत विभिन्न आर्थिक वर्षको वित्तीय विवरणबाट सङ्कलन गरिएको तथ्याङ्कअनुसार आ.व. २०५९/६० मा नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा प्रतिशत उच्च बिन्दुमा रहेको थियो। तत्पश्चात नेपाल बैङ्कमा लागू भएको नेपाल बैङ्क पुनःसंरचना कार्यक्रम अन्तर्गत लिइएको नयाँ नीति तथा कार्यक्रमका कारणले गर्दा न्यून गुणस्तरका कर्जा असुलीका कार्यक्रममा तीव्रता आएको तथा नयाँ कर्जा लगानीमा गुणस्तरलाई प्राथमिकतामा राखेका कारणले निष्क्रिय कर्जा हरेक आर्थिक वर्ष घट्दै गएको देखिन्छ। आ.व. २०६५/६६ बाट एकल अङ्कको प्रतिशतमा झरेको निष्क्रिय कर्जा हरेक वर्ष ओरालो लाग्दै आएको छ। आ.व. २०५९/६० मा समग्र बैङ्किङ क्षेत्रमा रहेको निष्क्रिय कर्जा अनुपात नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा अनुपातको दूरी धेरै फराकिलो थियो अर्थात् समग्र बैङ्किङ क्षेत्रमा रहेको निष्क्रिय कर्जा अनुपातभन्दा नेपाल बैङ्क लिमिटेडको निष्क्रिय कर्जा अधिक रहेको थियो। आ.व. २०६२/६३ मा नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा अनुपात बैङ्किङ क्षेत्रको निष्क्रिय कर्जा अनुपातसँग करिब बराबर रहेको थियो भने तत्पश्चात् नेपाल बैङ्क र बैङ्किङ क्षेत्रको निष्क्रिय कर्जा अनुपातबीचको दूरी बर्सेनि साँघुरिदै गएको छ। बैङ्कले निष्क्रिय कर्जा व्यवस्थापनमा गति लिई ठूलो फड्को मारेको अवस्था रहेको पाइन्छ। आ.व. २०७७/७८ मा २.२९ प्रतिशत रहेको निष्क्रिय कर्जा आगामी दिनमा अझै घट्दै जाने विषय आँकलन गर्न सकिन्छ।

चित्र नं. १ : नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा अनुपात तथा समग्र बैङ्किङ क्षेत्रमा रहेको निष्क्रिय कर्जा अनुपातको सम्बन्ध



स्रोत : टेबल १ को तथ्याङ्कअनुसार।

उल्लिखित चित्रमा नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा तथा समग्र बैङ्किङ क्षेत्रको निष्क्रिय कर्जा अनुपात बीचको सम्बन्धमा रेखाचित्रबाट प्रस्तुत गरिएको छ। उक्त रेखाचित्रमा आ.व. २०६२/६३ सम्म नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा प्रतिशत बैङ्किङ क्षेत्रको निष्क्रिय कर्जा प्रतिशत बीच ठूलो दूरी देखिन्छ भने आ.व. २०६२/६३ मा नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा बैङ्किङ क्षेत्रको निष्क्रिय कर्जा प्रतिशतसँग करिब बराबरको अवस्थामा रहेको छ। तत्पश्चात्को वर्षहरूमा समग्र बैङ्किङ क्षेत्रको निष्क्रिय कर्जा अनुपात तथा नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा निरन्तर रूपमा घटेको देखिन्छ। आ.व. २०७७/७८ सम्म आइपुग्दा नेपाल बैङ्कको निष्क्रिय कर्जा अनुपात बैङ्किङ क्षेत्रको औसत निष्क्रिय कर्जा अनुपातसँग करिब नजिक पुगेको देखिन्छ। करिब दुई दशकको अवधिमा नेपाल बैङ्कले निष्क्रिय कर्जा असुलीमा ठूलो सफलता हात पारेको रेखाचित्रबाट समेत स्पष्ट हुन्छ।

कर्जा असुलीका चुनौती :

लगानी भएका कर्जा अनियमित भई कर्जा असुलीको प्रक्रियामा जानु आफैंमा जटिल परिस्थिति सिर्जना हुनु हो। परिस्थितिवश भाका नाघेका कर्जाको ग्राहक बैङ्कको सम्पर्कमा आई केही समयको अन्तरालमा कर्जा चुक्ता/राफसाफ गर्ने गरेको पाइन्छ भने नियतवश भाका नाघेका कर्जा ग्राहकको कर्जा असुली प्रक्रियामा विविध किसिमका चुनौती सामना गर्नुपर्छ। मुख्यतया कर्जा असुलीको क्रममा धितो सुरक्षणमा रहेको अचल सम्पत्ति बिक्री गर्ने लगायतका अन्य कानुनी प्रक्रिया अपनाउनु पर्ने हुन्छ। असुलीको क्रममा प्राय देहाय बमोजिमका चुनौती देखापरेका छन्।

- आफ्नो अचल सम्पत्तिको लिलाम बिक्री भई जाने हुँदा ऋणीले संवेगात्मक भावनाद्वारा दबाब सिर्जना गर्नु।
- कर्जा असुलीको प्रक्रियामा जाने अवस्थाको जानकारी पाएपश्चात्/अनुमान हुँदैको अवस्थामा ग्राहकले विविध किसिमका मुद्दा दर्ता गराई कानुनी व्यवधान सिर्जना गर्नु, जस्तैः पारिवारिक अंशबन्डा दाबी आदि। जसले गर्दा कर्जा असुली प्रक्रिया सहजताबाट जटिलतातर्फ उन्मुख हुन जान्छ।
- धितोस्वरूप बैङ्कलाई लेखाइदिएको सुरक्षण लिलाम बिक्री पश्चात् समेत ऋणी/सुरक्षणधनीले घर-जग्गा कब्जा गरी बसी बैङ्कको कर्जा असुली प्रक्रिया प्रभावित पार्नु।
- कोभिड–१९ ले निम्त्याएको विषम परिस्थितिका कारण नियमित कर्जा असुलीको प्रक्रिया रोकिनु।
- पुराना ऋणी (क्रोनिक डिफल्टर)ले समेत कोभिड–१९ को परिस्थितिको बहाना गरी थप समस्या निम्त्याउनु।
- ग्राहकको मनोविज्ञान फरक हुने भएकाले सामाजिक गुनासोको थप चाप पर्न जानु।
- विनाधितो विभिन्न शीर्षकमा प्रवाहित सहुलियत कर्जा अनियमित भएमा असुलीका लागि पर्याप्त कानुनी व्यवस्थाको टड्कारो आवश्यकता रहनु।
- नियतवश ऋण नतिर्ने ऋणीसँग सम्पर्क स्थापना गर्ने र कर्जा असुली गर्ने कार्य थप चुनौतीपूर्ण हुनु।

अन्त्यमा,

समयक्रमसँगै बैङ्किङ व्यवसायमा आधुनिकीकरण तथा प्रतिस्पर्धा बढ्दो छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको वित्तीय स्वस्थता तथा सबलता मापन गर्ने मापकमध्ये नाफाको आकार महत्वपूर्ण रहेको र नाफाको आकार बैङ्कले लगानी गरेको कर्जा असुली तथा निष्क्रिय कर्जा व्यवस्थापनमा समेत भर पर्ने भएकाले पनि कर्जा असुलीको कार्य प्रमुख प्राथमिकतामा पर्छ।

कर्जा असुलीका हरेक case फरक प्रकृतिका सन्दर्भबाट सिर्जित हुने भएकाले case to case basis का आधारमा फरक शैली/प्रक्रियाको प्रयोग गर्नुपर्ने भएकाले पनि ग्राहकसँग संवाद, नेगोसिएसनजस्ता कार्यका लागि निपुणता आवश्यक पर्छ भने कर्जा असुली सम्बन्धित कामकारबाहीको संस्थागत मेमोरीसमेत सुरक्षित राख्नुपर्छ। कर्जा असुली गर्ने कार्य कठिन रहेकाले कुशलतापूर्वक निष्क्रिय कर्जा व्यवस्थापनका लागि विशिष्टकृत मानव स्रोतको संलग्नता अपरिहार्य रहन्छ।

त्यस्तै, समयसापेक्ष सूचना प्रणालीलाई एकीकृत रूपमा कार्यान्वयनमा ल्याउन सकेमा निष्क्रिय कर्जा व्यवस्थापनका थप कार्य प्रभावकारी हुन गई निष्क्रिय कर्जाको आकारमा कटौती गर्न सकिन्छ भने बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको वित्तीय स्वस्थता कायम राख्नमा ठूलो टेवा मिल्छ।

सन्दर्भ–सामग्री

१. नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट क, ख, र ग वर्गका इजाजत प्राप्त संस्थालाई जारी गरिएको एकीकृत निर्देशन-२०७७

२. नेपाल राष्ट्र बैङ्क, बैङ्क सुपरीवेक्षण विभागबाट प्रकाशित विभिन्न वर्षका वार्षिक प्रतिवेदन।

३. नेपाल बैङ्क लिमिटेडबाट प्रकाशित विभिन्न वर्षका वार्षिक प्रतिवेदन।

◇◆◇

नेपालको उच्च आर्थिक वृद्धिका लागि बचतको सान्दर्भिकता

तुलसीप्रसाद घिमिरे
कार्यकारी निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

१. आर्थिक वृद्धिदर, बचत दर र लगानी दरबीचको सम्बन्ध

उच्च तथा दिगो आर्थिक वृद्धि विना गरिबी न्यूनीकरण गरी जनताको जीवनस्तरमा सुधार ल्याउन सम्भव हुँदैन। सन् २०२२ सम्ममा मुलुकलाई अति कम विकसित राष्ट्रबाट विकासशील राष्ट्रमा र सन् २०३० सम्ममा मध्यम आयस्तरीय मुलुकमा रूपान्तरण गर्न पनि आर्थिक वृद्धिदर उच्च हुनु आवश्यक छ। त्यस्तै, संयुक्त राष्ट्र सङ्घद्वारा निर्धारित दिगो विकासका लक्ष्य (Sustainable Development Goals) हासिल गरी गरिबी तथा भोकमरी अन्त्यका लागि समेत आर्थिक वृद्धिदर उच्च हुनु आवश्यक छ।

आर्थिक वृद्धिको हारोड-डोमर मोडल (Harrod-Domar Model) अनुसार मुलुकको आर्थिक वृद्धिदर बचतको दरमा भर पर्छ। अर्थात् बचत तथा लगानीको दर उच्च नपारी उच्च आर्थिक वृद्धिदर उच्च बनाउन कठिन हुन्छ।

G = S/V
S=s/Y and V=dy/dk
S=G*V

जहाँ
G = आर्थिक वृद्धि, S = बचत दर, V = पुँजी उत्पादन अनुपात, Y = आम्दानी, K = पुँजी, d = परिवर्तन

हारोड-डोमर मोडलअनुसार बचत दर र आर्थिक वृद्धिदर बीचमा सकारात्मक सम्बन्ध हुन्छ भने पुँजी उत्पादन अनुपात र आर्थिक वृद्धिदर बीचमा नकारात्मक सम्बन्ध हुन्छ। यसको मतलब उच्च आर्थिक वृद्धिदर हासिल गर्ने हो भने बचतको दर उच्च बनाउनु आवश्यक छ। उदाहरणका लागि यदि बचत दर २० प्रतिशत र पुँजी उत्पादन अनुपात ५ प्रतिशत छ भने आर्थिक वृद्धिदर ४ प्रतिशत हुन्छ। यदि बचतको दर बढेर ३० प्रतिशत भएमा आर्थिक वृद्धिदर ६ प्रतिशत हुन पुग्छ। यस आधारमा नेपालमा दोहोरो अङ्कको आर्थिक वृद्धिदर हासिल गर्ने हो भने राष्ट्रिय बचतको दर बढेर ५० प्रतिशत (पन्ध्रौं योजनाअनुसार नेपालको पुँजी उत्पादन अनुपात ४.९ : १ रहेको) भन्दा बढी हुनु आवश्यक छ। तर, आर्थिक वर्ष २०७७/०७८ मा नेपालको गार्हस्थ बचत GDP को ६.६ प्रतिशत तथा राष्ट्रिय बचत GDP को ३१.४ प्रतिशत छ भने कुल लगानी GDP को ३०.८ प्रतिशत रहेको छ।

वास्तवमा बचत नै सम्भावित लगानीको स्रोत हो। बचतको दर उच्च नभएसम्म लगानी उच्च बनाउन सम्भव छैन। तर, बचत आम्दानीको स्तरमा भर पर्छ। बचतको उत्पादनमूलक क्षेत्रमा लगानी भएमा मात्र उच्च आय वृद्धि सम्भव हुन्छ। न्यून आय, न्यून बचत, न्यून लगानी र न्यून उत्पादकत्वको चक्र विकासोन्मुख देशमा विद्यमान रहेको हुन्छ। बचतअन्तर्गत कुल गार्हस्थ बचत र कुल राष्ट्रिय बचत समावेश हुने गर्छन्। कुल गार्हस्थ उत्पादनमा अन्तिम उपभोग घटाउँदा कुल गार्हस्थ बचत प्राप्त हुन्छ। घरपरिवारको बचत, निजी कर्पोरेट क्षेत्रको बचत र सार्वजनिक क्षेत्रको बचतको योग नै कुल गार्हस्थ बचत हो। कुल गार्हस्थ बचतमा बाह्य क्षेत्रको बचत जोड्दा कुल राष्ट्रिय बचत प्राप्त हुन्छ। अर्थात् कुल राष्ट्रिय आम्दानीबाट अन्तिम उपभोग घटाउँदा कुल राष्ट्रिय बचत प्राप्त हुन्छ।

पुँजीको भौतिक मौज्दातमा थप हुनु नै वास्तवमा लगानी हो। नयाँ कारखाना निर्माण, नयाँ यन्त्र तथा उपकरण निर्माण तथा खरिद, बाटोघाटो निर्माण, भवन निर्माण आदि वास्तविक लगानी अन्तर्गत पर्छन्। लगानी प्रभावकारी मागको महत्वपूर्ण अङ्ग हो। खुद लगानी (कुल लगानीमा ह्रास कट्टी घटाउँदा प्राप्त हुने)ले उत्पादन क्षमतालाई बढाउँछ। लगानी पुँजीको सीमान्त दक्षता (Marginal Efficiency of Capital) तथा ब्याजदरमा भर पर्छ। कुनै बन्द अर्थतन्त्रमा,

Y= C+I+G
Y= Cª\S+T
S=Y-C-T
Where, S= Savings, (Y-T)= Disposable Income, C= Consumption
I+G=S+T
I=S+(T-G)

Where, S= Private savings, T-G= Public Savings and I= Investment

समीकरणअनुसार खर्चयोग्य आय (Y-T) मा अन्तिम उपभोग खर्च (C) घटाउँदा बचत प्राप्त हुन्छ। कुल बचत भनेको निजी बचत (S) र सार्वजनिक बचत (T-G) को योग हो। अर्थतन्त्र सन्तुलन हुन बचत र लगानी बराबरी हुनुपर्छ।

२. बचत तथा लगानीको वर्तमान अवस्था :

आर्थिक वर्ष २०३१/३२ मा कुल लगानी कुल गार्हस्थ उत्पादनको १४.५ प्रतिशत रहेकोमा आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा ३०.८ प्रतिशत पुगेको छ। आर्थिक वर्ष २०५१/५२ मा GDP को १५ प्रतिशतसम्म पुगेको कुल गार्हस्थ बचत आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा ६.६ प्रतिशतमा झरेको छ। तर, कुल राष्ट्रिय बचत भने आर्थिक वर्ष २०३१/३२ मा GDP को १३.८ प्रतिशत रहेकोमा विप्रेषण आप्रवाह, वैदेशिक अनुदान र अन्य ट्रान्सफर आय आदिमा भएको वृद्धिका कारण आर्थिक वर्ष २०७५/७६ मा ४२ प्रतिशत पुगेकोमा आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा ३१.४ प्रतिशत रहेको छ। पन्ध्रौं योजनाले आर्थिक वर्ष २०८०/८१ मा कुल राष्ट्रिय बचत न्मए को ४७.५ प्रतिशत र कुल लगानी न्मए को ४१.६ प्रतिशत पुऱ्याउने लक्ष्य लिएको छ। माथिको तथ्यबाट गार्हस्थ बचत आशातीत रूपमा बढ्न नसकेको र लगानीको स्तर पनि उच्च तथा दिगो हुन नसकेको स्पष्ट हुन आउँछ।

तालिका १ : कुल लगानी, कुल गार्हस्थ बचत तथा कुल राष्ट्रिय बचतको न्मए सँगको अनुपात (प्रतिशत)

विवरण/आ.व.	२०३१/३२	२०४१/४२	२०५१/५२	२०६१/६२	२०७१/७२	२०७७/७८
कुल लगानी	१४.५	२२.०	२५.०	२६.४	३१.३	३०.८
कुल गार्हस्थ बचत	१०.०	१३.०	१५.०	११.६	७.६	६.६
कुल राष्ट्रिय बचत	१३.८	१५.०	१७.०	२८.४	३८.३	३१.४

स्रोत : विभिन्न आर्थिक वर्षका आर्थिक सर्वेक्षण, नेपाल सरकार, अर्थ मन्त्रालय।

कुल पुँजी निर्माण (कुल लगानी) भनेको कुल स्थिर पुँजी निर्माण तथा स्टकमा परिवर्तनको योग हो। आर्थिक वर्ष २०३१/३२ मा कुल स्थिर पुँजी निर्माण GDP अनुपात १३.५ प्रतिशत रहेकोमा आर्थिक वर्ष २०५१/५२ मा २२.० प्रतिशत र आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा २७.३ प्रतिशत रहेको छ। तर, स्टकमा परिवर्तन GDP अनुपात भने आर्थिक वर्ष २०३१/३२ मात्र १.० प्रतिशत रहेकोमा आर्थिक वर्ष २०७५/७६ मा ७.६ प्रतिशत पुगेकोमा आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा ३.५ प्रतिशत रहेको छ। नेपालमा स्टकमा परिवर्तनलाई Residual का रूपमा लिने गरिएको छ। यस आधारमा विश्लेषण गर्दा स्टकमा परिवर्तनको कुनै Trend भने देखिँदैन। वास्तवमा कुल लगानीमा दुईतिहाइ बढी अंश कुल स्थिर पुँजी निर्माणको तथा एकतिहाइ अंश स्टकमा परिवर्तनको रहेको छ। यसरी विचार गर्दा वास्तवमा लगानी भनेको कुल स्थिर पुँजी निर्माण नै हो, जुन आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा GDP को २७.३ प्रतिशतमात्र रहेको छ। कुल स्थिर पुँजी निर्माणमा सरकारी क्षेत्रको योगदान करिब एक चौथाइ तथा बाँकी निजी क्षेत्रको योगदान रहेको अवस्था छ। यसको अर्थ लगानीको ठूलो अंश निजी क्षेत्रबाटै आउँछ अर्थात् लगानीको मुख्य स्रोत नै निजी लगानी हो।

नेपालमा १८.७ प्रतिशत जनसङ्ख्या गरिबीको रेखामुनि रहेको र ६४ प्रतिशत जनता कृषि क्षेत्रमा निर्भर रहेका कारण आम्दानी न्यून रहन गई कुल आयको आधा भन्दा बढी हिस्सा खाद्यान्नमा खर्च गर्नुपरेको कारणले तत्काल नेपालमा गार्हस्थ बचत दर उच्च बनाउन कठिन छ। न्यून आयका कारण बचतभन्दा पनि जनताको आय आधारभूत आवश्यकता परिपूर्तिमै जाने गर्छ। कुल गार्हस्थ उत्पादनमा कुल गार्हस्थ बचतको अंश न्यून रहे पनि कुल राष्ट्रिय बचत भने विप्रेषण आप्रवाह, वैदेशिक अनुदान र अन्य ट्रान्सफर आय आदिमा भएको वृद्धिका कारण उच्च नै रहेको छ।

तालिका २ : कुल गार्हस्थ उत्पादनसँगको अनुपात (प्रतिशतमा)

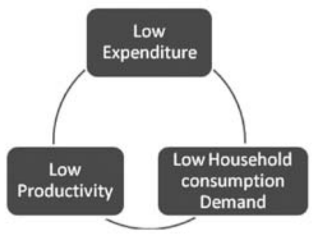
विवरण/आ.व.	२०३१/३२	२०४१/४२	२०५१/५२	२०६१/६२	२०७१/७२	२०७७/७८
कुल स्थिर पुँजी निर्माण	१३.५	२०.०	२२.०	१९.९	२७.६	२७.३
स्टकमा परिवर्तन	१.०	२.०	३.०	६.५	३.७	३.५
कुल पुँजी निर्माण	१४.५	२२.०	२५.०	२६.४	३१.३	३०.८

स्रोत : विभिन्न आर्थिक वर्षका आर्थिक सर्वेक्षण, नेपाल सरकार, अर्थ मन्त्रालय।

३. बचतका निर्धारक तत्व :

बचतका प्रमुख निर्धारक तत्व देहायबमोजिम रहेका छन् :

आम्दानीको स्तर : आम्दानीको स्तर र बचत बीचमा सकारात्मक सम्बन्ध रहेको हुन्छ । आम्दानीको स्तर बढेमा बचत बढ्छ भने आम्दानीको स्तर घट्दा बचत पनि घट्छ । अर्थशास्त्री किन्सको विचारमा बचतको दर Absolute level of Income मा भर पर्छ । Tobin तथा Smithies को Deficit Hypothesis अनुसार आम्दानी वृद्धिका साथमा औसत उपभोग प्रवृत्ति घटने हुँदा ब्खभचबनभ Propensity to Save बढ्छ । अर्थशास्त्री Milton Friedman को Permanent Income Hypothesis को अवधारणा अनुसार उपभोग खर्च तत्कालीन आयमा मात्र भर नपरी स्थायी आय (Permanent Income) मा भर पर्छ । त्यस्तै, Duesenbery को Relative Income Hypothesis अनुसार बचत चालु आय (Current Income) मा मात्र भर नपरेर विगतको आम्दानीको स्तर र उपभोग बानीमा पनि भर पर्छ । Kaldor को Class-Saving Hypothesis अनुसार उपभोग (बचत) को Habit आर्थिक वर्ग (Economic Class) अनुसार फरक-फरक हुन्छ । Labor Income प्राप्त गर्नेको बचत क्षमता कम हुन्छ ।



- मुद्रा स्फीति : उच्च मुद्रा स्फीतिको अवस्थामा बचत न्यून हुन जान्छ ।
- ब्याजदर : बचत ब्याजदरमा भर पर्छ । ब्याजदर बढेमा बचत बढ्छ । वास्तवमा बचत Real Interest rate (अर्थात् बजार ब्याजदर माइनस मुद्रा स्फीति दर)मा भर पर्छ । प्रतिष्ठित अर्थशास्त्रीहरूले ब्याजदरलाई बचतको प्रमुख निर्धारक तत्व मान्ने गरेका थिए ।
- आय तथा सम्पत्ति वितरण : आय तथा सम्पत्ति वितरण असमान भएमा बचत बढ्ने र वितरण समान हुँदा बचत घट्ने हुन्छ ।
- जनसाङ्ख्यिकीय तत्व : कुल जनसङ्ख्या, जनसङ्ख्याको संरचना, पारिवारिक संरचना (Dependency Ratio), उमेर समूह आदिले पनि बचतमा प्रभाव पार्छन् । बचत दर र Dependency Rate बीचमा विपरीत सम्बन्ध रहन्छ ।
- राजनीतिक स्थायित्व : जीवनको सुरक्षा, सम्पत्ति माथिको अधिकार आदिका कारण बचतको दर बढ्छ भने कर संरचना, वित्त नीति आदिबाट पनि बचत प्रभावित हुन्छ ।
- बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको उपस्थिति : देशका विभिन्न भागमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको उपस्थिति बढ्दा बचत बढाउन सहयोग पुग्छ ।
- निश्चितता तथा अनिश्चितता : भविष्य जति बढी अनिश्चित हुन्छ, त्यति नै बचत बढाउन प्रोत्साहन मिल्छ ।
- बचत परिचालन गर्ने उपकरण (पुँजी बजार, पेन्सन फन्ड, बीमा आदि) : यस्ता उपकरणको विस्तार भएमा बचत परिचालनमा सहयोग पुग्छ ।
- बेरोजगारी दर : बेरोजगारी दर बढेमा बचत गर्ने क्षमता घट्छ ।
- बचत परिचलन गर्ने उपकरणमाथिको विश्वास : बचत परिचालनमा प्रयोग भएका उपकरणप्रति सर्वसाधारणको विश्वास बढेमा बचत परिचालनमा सहयोग पुग्छ ।

४. न्यून दरले बचत परिचालन हुनका कारण :

नेपालमा गार्हस्थ बचत दर न्यून हुनका कारण देहायबमोजिम रहेका छन् :

- न्यून आय र उच्च सीमान्त उपभोग प्रवृत्ति : सीमान्त उपभोग प्रवृत्ति उच्च रहनुका साथै Gross Disposable Income पनि न्यून भएका कारण बचत न्यून रहन गएको हो ।
- बढ्दो उपभोग : कुल गार्हस्थ उत्पादनको औसतमा ९० प्रतिशतभन्दा बढी उपभोग खर्च रहेको अवस्था छ । उपभोग खर्च उच्च रहनुमा प्रदर्शनकारी प्रभावको पनि भूमिका रहेको छ ।
- न्यून ब्याजदर : बचत वास्तविक ब्याजदरमा भर पर्छ । अर्थात्, r=I-II

  Where, r = वास्तविक ब्याजदर, I = प्रचलित ब्याजदर (Nominal Interest Rate), II= मुद्रा स्फीति दर

  विगतमा उच्च मुद्रा स्फीतिका कारण वास्तविक ब्याजदर ऋणात्मक रहेका कारण गार्हस्थ बचत विस्तार हुन सकेन ।
- वित्तीय चेतनाको कमीले गर्दा बचत गर्ने बानी अभाव रहनुका साथै बचत गर्नुपर्छ भन्ने चेतनासमेत कमी रहेको छ ।
- ग्रामीण क्षेत्रमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको विस्तार हुन नसक्नु ।
- वित्तीय उपकरण विस्तार हुन नसक्नु : बचत सङ्कलनका उपकरणको सीमितता हुनु ।
- पुँजी बजारको अविकसित अवस्था : नेपालमा Equity तथा Bond Market को विकास हुन नसकेका कारणले पनि बचत परिचलनमा समस्या रहेको छ ।
- सुन, चाँदी, घर-जग्गा आदि जस्ता अनुत्पादक क्षेत्रमा लगानी तथा खर्च गर्ने प्रवृत्ति बढ्नु ।
- जनसङ्ख्याको ठूलो हिस्सा आश्रित (Dependent) हुनु (जनसङ्ख्याको ठूलो हिस्सा आश्रित हुँदा Working Age Population लाई बढी भार पर्छ) ।

५. बचत परिचालनमा ध्यान दिनुपर्ने पक्ष :

निजी क्षेत्रको बचत परिचालन करका दर, वित्तीय प्रणालीको ब्याजदर र सेवा-सुविधा, आन्तरिक आयवृद्धि, विप्रेषण आयवृद्धि आदिमा भर पर्छ । बचत परिचालन अभिवृद्धिका लागि देहायबमोजिमका उपाय अपनाउन सकिन्छ ।

- आम्दानीको स्तर बढाउने : बचत आम्दानीको स्तमा भर पर्ने कारण आय वृद्धिका विविध कार्यक्रम देशैभरि सञ्चालन गर्ने। उत्पादनमूलक आधार विस्तार गरी रोजगारी विस्तार गर्ने। Gross Disposable Income बढाउनेतर्फ ध्यान दिने।
- खर्च कटौती गर्ने : आम्दानीमा उपभोग खर्च घटाउँदा बचत प्राप्त हुन्छ। बचत बढाउन कि त आम्दानी बढाउनु आवश्यक छ कि त खर्चमा कटौती गर्नु आवश्यक छ। उपभोग खर्च प्रभावकारी मागको एक महत्वपूर्ण तत्व भएका कारणले उपभोग गर्दा खर्च घटाउँदा समग्र आर्थिक क्रियाकलापमै नकारात्मक प्रभाव पर्ने सम्भावना पनि रहन्छ। यसर्थ, विदेशबाट आयातीत विलासिताका वस्तुमाथि हुने खर्च घटाउन प्रोत्साहित गर्दै स्वेदेशी श्रम, सीप, कच्चा पद्धार्थ उपयोग गरी निर्मित वस्तुको उपभोग बढाउनेतर्फ ध्यान दिनु आवश्यक छ।
- उचित स्तरको ब्याजदर कायम गर्ने : बचत प्रोत्साहित हुने प्रकारको ब्याजदर कायम हुनुपर्ने। उचित स्तरको ब्याजदर कायम गरी पुँजी पलायन रोक्नेतर्फ ध्यान दिने।
- बचत परिचालनका विभिन्न उपकरण ल्याउने। बचत परिचालन गर्न बैङ्क तथा वित्तीय संस्थामार्फत Special Saving Scheme ल्याउने।
- ग्रामीण क्षेत्रसम्म वित्तीय पहुँच विस्तार गर्ने र एक व्यक्ति एक खाता अभियान सञ्चालन गर्ने, वित्तीय पहुँच अभिवृद्धि गर्न प्रविधि (Fin Tech) को उपयोगमा ध्यान दिने। Formal Sector मा जनताको पहुँच बढ्दा बचत, लगानी, कर्जा तथा आर्थिक वृद्धिमा प्रभाव पार्छ।
- दीर्घकालीन बचत परिचालनका औजार जस्तै : बीमा, निवृत्तिभरण कोष, सामूहिक लगानी कोष, निजी पेन्सन योजना आदि मार्फत बचत परिचालन गर्ने।
- पुँजी बजारको विकास तथा विस्तारमा जोड दिने र त्यसका माध्यमबाट बचत परिचालन बढाउने।
- कर नीति, खर्च व्यवस्थापन, सार्वजनिक संस्थानको सुधार आदिका माध्यमबाट सार्वजनिक बचत बढाउने।
- वैदेशिक रोजगार बचत पत्रको महत्व, त्यसका फाइदा आदिका सम्बन्धमा जानकारी दिने र विप्रेषणको उत्पादनमूलक प्रयोग बढाउन पहल गर्ने।
- वित्तीय साक्षरता अभिवृद्धिका कार्यक्रम अभियानका रूपमा सञ्चालन गरी बचतको महत्व, लगानीका विधि, विप्रेषणको महत्व, उद्यमशीलताको महत्व आदिका सम्बन्धमा जानकारी गराउने। वित्तीय साक्षरता अभिवृद्धिका कार्यक्रम देशैभरि सञ्चालन गर्न सरकार, केन्द्रीय बैङ्क, बैङ्क तथा वित्तीय संस्था र निजी क्षेत्रको समन्वयमा कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने।
- Tax-Preferred Saving Account को व्यवस्था गर्ने : यस्तो व्यवस्था OECD मुलुकमा छ। निश्चित सीमासम्मको निक्षेपमा ब्याजकर नलाग्ने व्यवस्था गर्ने। त्यस्तै, Commitment Saving Account का माध्यमबाट फिलिपिन्समा Long Term Behavioral Change देखिएको छ भने Malawi मा लगानीमा उल्लेख्य विस्तार भएको छ। कतिपय विकासोन्मुख मुलुकमा Prize Bond प्रभावकारी देखिएको छ। यसमा Tax Free Cash Prizes पाउने व्यवस्था हुन्छ।
- विशेष समूहलाई लक्षित गरी (जस्तै : Diasporas, Women, Children, Retirees लाई) विशेषप्रकारका बचत प्रोडक्ट ल्याउने। ज्येष्ठ नागरिकलाई लक्षित गरी Senior Citizen Savings Scheme, न्यून आय भएका महिलालाई लक्षित गरी Women Bonus Savings Scheme, Diaspora लाई केन्द्रित गरी Diaspora Fixed Deposit Bonus Scheme ल्याउन सकिने।
- सहकारी संस्थाको उचित नियमन तथा सुपरीवेक्षण गरी बचत परिचालन गर्ने, सहकारी संस्थाको नियमन तथा सुपरीवेक्षणका लागि अलग्गै Second Tire Institution(STI) स्थापना गर्ने, त्यसको नियमन नेपाल राष्ट्र बैङ्कले गर्ने।

६. निष्कर्षः

दोहोरो अङ्कको आर्थिक वृद्धि गरी जनताको जीवन स्तर सुधार गर्दै नेपाललाई मध्यम आय स्तरको मुलुकमा रूपान्तरण गर्न लगानीको स्तरमा व्यापक विस्तार हुनु आवश्यक छ। कुल लगानीमा सरकारी लगानीको अंश करिब एक चौथाइमात्र रहेको र बाँकी निजी क्षेत्रको हिस्सा गरेको सन्दर्भमा बचतमा विस्तार नगरी उच्च स्तरमा लगानी गर्न सक्ने अवस्था आउँदैन। नेपालका आवधिक योजनामा बचत बढाउँदै आर्थिक वृद्धि उच्च बनाउनमा जोड दिए पनि त्यो आशातीत रूपमा सफल हुन सकेको छैन। न्यून आय रहनुका साथै बचतका उपकरण अभावका कारण माथिका उपाय अवलम्बन भएमा बचत बढाउन सकिने देखिन्छ। तर, न्यून आयलाई उच्च नबनाएसम्म उच्च दरको बचत परिचालन गर्नमा समस्या रहन्छ। तसर्थ, बाह्य बचत (खासगरी FDI परिचालन) मार्फत लगानी अभिवृद्धि गर्दै आय वृद्धिका माध्यमबाट बचत दर उच्च बनाउने रणनीति लिनु आवश्यक छ।

◇◆◇

नेपालको वर्तमान आयात व्यापारको अवस्था र विदेशी विनिमय सञ्चिती व्यवस्थापनका चुनौती

रामु पौडेल
कार्यकारी निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

पृष्ठभूमि

आयात व्यापार र विदेशी मुद्राको भुक्तानी बीचमा सोझो सम्बन्ध रहेको छ। आयात बापतको भुक्तानी गर्न विदेशी विनिमयको नियमित आप्रवाहले नपुगेर विदेशी विनिमय सञ्चितीबाट भुक्तानी गर्नुपरेको अवस्थामा विदेशी विनिमय सञ्चितीमा ठूलो नोक्सानी बेर्होनुपर्ने हुन्छ। कुनै पनि देशको अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार फस्टाउनका लागि त्यस देशको संरचनागत तथा नीतिगत व्यवस्था लगायत प्रतिस्पर्धी क्षमता अनुरूपको गुणस्तरीय वस्तु तथा सेवाको उत्पादनको अनि सहज आवागमनका लागि देशको भौगोलिक बनावटले समेत महत्वपूर्ण भूमिका खेलेको हुन्छ। नेपाल भूपरिवेष्ठित मुलुक भएको हुनाले समुद्र (बन्दरगाह)सम्मको पहुँचका लागि भारतीय व्यापार सम्बन्धी ऐन, कानुन र नियम पालना गर्नु परिरहेको छ। यसैगरी, नेपालले भारतसँगको व्यापारका लागि पनि समय-समयमा विभिन्न ऐन, नियम, सन्धि र सम्झौताका आधारमा व्यापार गर्नुपर्ने बाध्यात्मक अवस्था नेपालको परम्परागत व्यापारिक संस्कृति देखि हालसम्म पनि कायम नै छ भने अन्य देशसँगको व्यापारमा पनि भारतसँगका उक्त प्रावधान र सम्बन्धित देशसँगका संरचनागत तथा नीतिगत व्यवस्था पालना गर्न'पर्ने हुन्छ। मुलुकको भारतसँगको व्यापार र त्यसमा पनि आयात व्यापार अझै केन्द्रित हुँदै क्रमशः वृद्धि हुँदै गइरहेको अवस्थाले नीति निर्मात र अर्थशास्त्रीलाई समय-समयमा नेपालको समष्टिगत आर्थिक स्थायित्व र बाह्य क्षेत्र स्थायित्व कायम गर्न चिन्ता बढाउने गरेको छ।

नेपालको अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारको ऐतिहासिक पक्षलाई विश्लेषण गर्ने हो भने धेरै लामो समयसम्म नेपालको अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार भारत केन्द्रित रहेको देखिन्छ। यद्यपि, केही सीमित वस्तु जस्तै : कपडा, कागज, जडीबुटी, हस्तकलाका सामान आदि अन्य मुलुकतर्फ निर्यात भइरहेको पाइन्छन्। नेपालले आफ्नो अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार वृद्धि गर्ने र विश्व बजारमा प्रवेश गर्ने चाहना सँगसँगै सुरु भएको आर्थिक उदारीकरण र खुला बजार नीतिका कारणले वर्तमान समयसम्म आइपुग्दा नेपालले विश्वका धेरै देशसँग विभिन्न वस्तु र सेवाको व्यापारका लागि द्विपक्षीय सम्बन्ध बढाइसकेको एवम् व्यापारसम्बन्धी विभिन्न सन्धि तथा सम्झौता गरिसकेको तथा नेपाल WTO लगायतका व्यापारको नियमन र प्रवर्द्धन गर्ने अन्तर्राष्ट्रिय संस्थाको सदस्य भइसकेको अवस्थामा पनि नेपालको अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारको दायरा फराकिलो हुन नसक्नु अत्यन्तै दुःखद र दीर्घकालीन बाह्य क्षेत्र स्थायित्वका लागि अत्यन्तै दुःखद एवम् चुनौतीपूर्ण रहेको छ।

आजको आधुनिक विश्व र विश्वव्यापीकरणको परिवेशमा कुनै पनि देशमा उपलब्ध स्रोत र साधनको प्रचुर मात्राका कारण वस्तु तथा सेवाको निर्यात मार्फत कैयौं मुलुक अति सम्पन्न देशको स्तरमा पुगेका छन्। चीन, जापान लगायतका मुलुक Export lead economic growth मार्फत नै आजको समृद्धिको अवस्थामा पुग्न सफल भएका छन्। अर्कोतर्फ स्रोत, साधनको समुचित उपयोग गर्न सधैं पछि परेका नेपालजस्ता राजनीतिक तथा आर्थिक नीतिगत अस्थिरता एवम् कार्यान्वयनमा सफलता हासिल गर्न नसकेका नीतिगत भ्रष्टाचार र नियमको कार्यान्वयनका आधारमा शासन व्यवस्था सञ्चालन गर्न नसक्ने मुलुक भने विश्व प्रतिस्पर्धामा पछि पर्दै बाह्य क्षेत्र स्थायित्व, व्यापार असन्तुलन र विदेशी विनिमयको सञ्चिती व्यवस्थापनमा झन्-झन् कमजोर बन्दै गएका छन्।

नेपालमा स्वदेशी कृषि तथा अन्य उत्पादन झन्-झन् ह्रास हुदै जाँदा आयात दिनदिनै बढ्दै गइरहेको छ भने कुल व्यापारमा निर्यातको योगदान घट्दै गइरहेको छ। आर्थिक वर्ष २०७८/७९ को सुरुवाती दिनदेखि नै विप्रेषण आप्रवाहमा सुस्तता आउनु र आयात उल्लेख्य मात्राले बढ्नु तथा आयातमा न्यून विजकीकरण लगायतका कारणले अनौपचारिक विदेशी विनिमय बजार जस्तै हुन्डीलगायतका उपकरणको वृद्धि भएको समेतका आधारमा मुलुकले स्वाभाविक रूपमा विदेशी मुद्रा सञ्चितीमा ह्रास बेर्होनु परिरहेको अवस्था देखिन आएको छ। नेपालले गत २०७८ असार मसान्तको तुलनामा २०७८ भदौ महिनासम्मको अवस्थालाई विश्लेषण गर्ने हो भने करिब एक खर्ब बराबरको विदेशी विनिमय सञ्चिती (foreign exchange reserve) मा ह्रास बेहोरिसकेको छ।

व्यापार संरचना र विदेशी विनिमय सञ्चितीको अवस्था

नेपालको वैदेशिक व्यापारको संरचना परापूर्वकालदेखि नै भारतसँग केन्द्रित हुँदै सञ्चालन भइ-आएको भए पनि वि.सं. २०१९/२० सम्म वैदेशिक व्यापारमा नेपाल-तिब्बत व्यापारले महत्वपूर्ण स्थान ओगटेको पाइन्छ। नेपालको भू-बनोट, उत्पादनको स्थिति तथा साधन स्रोतका कमीका कारण एवम् नेपाल भारत सीमा खुला भएका कारणले नेपालको भारतसँग व्यापारिक सम्बन्ध रहन गएको हो। यद्यपि, सन् १९७० को दशकमा व्यापार विविधिकरणका प्रयास थालेपछि नेपालको वैदेशिक व्यापार अन्य मुलुकसँग पनि विस्तार हुँदै गएको केही सामान्य तथ्याङ्कले देखाए पनि वास्तविक रूपमा नेपालको व्यापारको संरचना फराकिलो एवम् विविधिकरण भएको छ भनेर व्यावहारिक रूपमा भन्न सकिने अवस्था देखिँदैन।

यसरी सन् १९७० को दशकदेखि सुरुवात भएको व्यापार विविधिकरणको नीति तथा कार्यक्रम प्रभावकारी कार्यान्वयनको अभावमा तथा निर्यात व्यापार झन्-झन् सङ्कुचित हुँदै गएको तथा आयात अन्य मुलुकतर्फ तीव्र गतिमा बढ्दै गएकाले अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारको संरचनामा आयात प्रोत्साहित र केन्द्रीकृत हुनाले वर्तमान अवस्थामा विदेशी विनिमय सञ्चितीको अवस्थामा चिन्ता गर्नुपर्ने सङ्केत देखापरेको। फलस्वरूप, भविष्यमा नेपालले पनि दक्षिण एसियाली राष्ट्र श्रीलङ्कामा हालै देखापरेको असामान्य र अत्यन्त कठिन विदेशी विनिमय सञ्चितीको अवस्था छिट्टै बेहोर्नुपर्ने अवस्थाको अनुमान गर्न थालिएको छ।

नेपालले आर्थिक उदारीकरणको नीति अवलम्बन गरेपश्चात् अन्तर्राष्ट्रिय व्यापारले उत्साहजनक गति लिए पनि नीतिगत अस्थिरता, विद्यमान नीतिगत अस्थिरता तथा कार्यक्रमहरूको कार्यान्वयनको अभाव एवम् समय-समयमा शान्ति सुरक्षा खल्बल्याउने गतिविधिहरू, अन्तर्राष्ट्रिय जगत्मा नेपालले निर्यात गर्दै आएका वस्तुहरूमाथिको सुविधामा कटौती तथा आर्थिक मन्दी एवम् कोभिडवाट सिर्जित प्रतिकूल स्थितिका कारणले निर्यात व्यापारको विस्तार मार्फत व्यापार विस्तारको दायरा फराकिलो हुन सकेको छैन। विप्रेषण आप्रवाह एवम् प्रत्यक्ष वैदेशिक लागानीमा जति प्रयास गरे पनि आफ्नै असक्षमताका कारणले अनुकूलताभन्दा प्रतिकूलता बढी बेहोर्नु परिरहेको अवस्था रहेको छ। विगतका कुनै वर्षमा तथा केही विशिष्ट समयमा कुनै वस्तु विशेषमा विशेष कारणवश भारत तर्फको निर्यातमा उल्लेखनीय वृद्धि भएको देखिए पनि सन् २००२ मार्चमा भएको वाणिज्य सन्धिका नयाँ प्रावधान र त्यसपछिका त्यस्तै प्रावधानका कारणले पुनः त्यसतर्फको निर्यात व्यापारमा शिथिलता आएको एवम् त्यसपछिका विभिन्न समयमा भएका व्यापार सम्बन्धी बैठक, सन्धि तथा सम्झौताको व्यवस्थाले भारतसँगको निर्यात व्यापारलाई प्रोत्साहित गरी विदेशी विनिमय सञ्चितीको वृद्धिमा योगदान पुऱ्याउन सकेको छैन। भारतसगँको अत्यधिक आयातबाट सिर्जना भएको व्यापार घाटा पूर्ति गर्न विप्रेषणवाट प्राप्त अमेरिकी डलरको ठूलो परिमाण बिक्री गरी भारतीय रुपैयाँ खरिदमार्फत भुक्तानी गर्नु परिरहेको यथार्थ विगत दुई दशकको अवधिमा झन्-झन् बढ्दो छ।

नेपालले सन् २००४ मा विश्व व्यापार सङ्गठनको सदस्यता प्राप्त गरिसकेपछि पनि राष्ट्रिय मूल्य अभिवृद्धि हुने र तुलनात्मक लाभ भएका नयाँ-नयाँ निर्यातजन्य वस्तुहरूको पहिचान, विकास तथा विस्तार गर्ने तथा निर्यातमा उल्लेखनीय योगदान पुऱ्याइरहेका वस्तुहरूको निर्यातमा वृद्धि भई विदेशी मुद्रा आर्जन गर्न सकिने अपेक्षा रहेको थियो। साथै, त्यसबाट विदेशी विनिमय सञ्चितीमा वृद्धि भई अन्तर्राष्ट्रिय जगत्मा साख वृद्धि हुने अपेक्षा विपरीत निर्यातको खस्कँदो प्रवृत्ति झन्झन् खराब हुँदै गई गुणात्मक तथा परिमाणात्मक निर्यात विस्तार एवम् उत्पादन विस्तार नराम्ररी प्रभावित हुँदै गएर विदेशी विनिमय सञ्चितीको दिगो आधार सिर्जना हुन नसक्नाले पनि हालको विदेशी विनिमय सञ्चितीमा अप्रत्यासित रूपमा सङ्कट देखापर्ने अवस्था आइपरेको छ।

नेपालको विदेशी विनिमय सञ्चितीमा एकातिर वस्तु आयातको वृद्धिले स्वदेशी उत्पादन, उपभोग र निर्यातलाई नराम्ररी प्रभाव पारेको छ (जस्तै : दैनिक उपभोग्य वस्तु, चामल, दाल, तेल, तरकारी तथा फलफूल आदि) भने सन् २०१० पछिको दशकवाट अत्यधिक वृद्धि हुँदै गएको सेवा क्षेत्रतर्फका आयात जस्तै : विभिन्न एप्लिकेसन, सफ्टवेयर, गेमिङ, सामाजिक सञ्जालमा हुने विज्ञापन लगायत, विदेशी सिनेमासहित सल्लाहकार सेवा लगायतका सेवामा अत्यधिक मात्रामा आयातको भुक्तानी वृद्धि भइरहेको र यसले ठूलो मात्रमा विदेशी मुद्रा सञ्चिती बाहिरिएर विदेशी विनिमय सञ्चितीमा दबाब निम्त्याइरहेको वास्तविकतालाई तथ्याङ्कमा विश्लेषण गर्दा आयात व्यापार अत्यन्तै असन्तुलित तरिकाले अगाडि बढिरहेको विश्लेषण गरिएको छ। आयात व्यापारको संरचना यस्तै प्रवृत्ति र वस्तु तथा सेवामार्फत बढ्दै जाने हो र विदेशी मुद्रा आर्जनको दिगो तथा भरपर्दो स्रोत नखोज्ने हो भने विदेशी विनिमय सञ्चितीको अवस्था कमजोरमात्र हैन, नेपाली मुद्राको विनिमय दर नै दीर्घकालमा सङ्कटमा पुगेर पूर्वी टिमोर र कम्बोडियामा जस्तै डलराइजेसन समेत हुन सक्ने जोखिम सिर्जना हुन सक्छ।

यसबाहेक, सेवा क्षेत्रमा खुद आम्दानी अभिवृद्धि गर्न महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याउन सक्ने पर्यटन क्षेत्रको पछिल्लो अवस्थाले पनि विदेशी विनिमय सञ्चितीमा परिरहेको खाडल बढ्दै गइरहेको अनुभव भएको छ। वैदेशिक व्यापारमा चालु खाता अन्तर्गत वस्तु तथा सेवा आयातमा उपरोक्त घाटाको अवस्थालाई केही हदसम्म थेगिरहेको ट्रान्सफरतर्फको निजी क्षेत्रको रेमिट्यान्स आप्रवाहको अनिश्चित अवस्था तथा हालैका महिनामा देखिएको सुस्त अवस्थाले विदेशी विनिमय सञ्चितीमा महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याइरहेको अवस्था पनि क्रमशः लथालिङ्ग हुन लागेको महसुस भएको छ। यस्तै अवस्था रहिरहेमा वा समयमै आवश्यक

कदम नलिएमा वैदेशिक व्यापारको संरचना, स्थिति र विदेशी विनिमय सञ्चितीका लागि आगामी दिन सरकार, नीति निर्माता एवम् सर्वसाधारण सबैलाई कठिन हुन सक्ने जोकोही पनि अर्थशास्त्र र गणितको सामान्य ज्ञान भएका विद्यार्थीले पनि अनुमान गर्न असजिलो छैन ।

वर्तमान वैदेशिक व्यापारको प्रवृत्ति

देशको वैदेशिक व्यापारअन्तर्गत निर्यातको अवस्थालाई विश्लेषण गर्ने हो भने विगत केही वर्ष अगाडिदेखि प्रतिकूल अवस्थाको सामना गर्नु परिरहेको छ भने आयात व्यापार झन्-झन् अनुकूल बन्दै जानाले विप्रेषण आप्रवाहमा कमी आउँदा विदेशी विनिमय सञ्चितीमा लगातारको कमीले वैदेशिक व्यापारको संरचना अत्यन्तै असन्तुलित बन्दै गएको छ । सन् २००१ को सेप्टेम्बरमा अमेरिकामा भएको आतङ्ककारी आक्रमण, सन् २००६ को विश्वव्यापी वस्तु तथा सेवाको मूल्यवृद्धि, सन् २००८ को वित्तीय सङ्कट, सन् २०१० को ऋण सङ्कट, सन् २०१५ को नेपालको भूकम्प र नाकाबन्दीको असर एवम् सन् २०२० को अन्त्यतिरवाट सुरु भएको विश्वव्यापी कोभिड स्वास्थ्य सङ्कटको त्रासले सिर्जना गरेको वातावरणले मुलुकको तेस्रो मुलुकतर्फ हुने गरेको व्यापार र व्यापारिक साझेदार युरोपिय मुलुकमा देखिएको आर्थिक मन्दीका कारणसमेत नेपालको निर्यात व्यापार क्रमशः ह्रासोन्मुख हुँदै जान थालेको देखिन्छ ।

देशको पछिल्लो बाह्य अवस्थालाई विश्लेषण गर्दा आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा कुल वस्तु निर्यात १४१ अर्ब रहेकोमा त्यही अवधिमा वस्तु आयातमात्रै २८.७ प्रतिशतले वृद्धि भई १५३९ अर्ब ८४ करोड पुगेको अवस्था रहेको। आयातमा विशेषगरी पछिल्लो समयमा यातायातका साधन तथा पार्टपुर्जा, कच्चा सोयाबिन तेल, एमएस बिलेट, चामल, तरकारी, फलफूल, सुन, चाँदीलगायतका वस्तुको आयात अत्यधिक बढ्दै गइरहेको छ । बढ्दो आयातका कारणले २०७७/७८ मा कुल वस्तु व्यापार घाटा २७.३ प्रतिशतले वृद्धि भई १,३९८ अर्ब ७१ करोड पुगेकाले निर्यात-आयात अनुपात ९.२ प्रतिशतमा रहेको थियो भने खुद सेवा आय ७२ अर्ब ८५ करोडले घाटामा रहेको थियो । सेवा खाता अन्तर्गत भ्रमण आय ८८.१ प्रतिशतले कमी आई सात अर्ब २७ करोड कायम भएको थियो । आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा विप्रेषण आप्रवाह ९.८ प्रतिशतले वृद्धि भई ९६१ अर्ब पाँच करोड पुगेको थियो ।

उपयुक्त अवस्थाका कारण आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा चालु खाता ३३३ अर्ब ६७ करोडले घाटामा रहेको, खुद प्रत्यक्ष वैदेशिक लगानी ०.२ प्रतिशतले वृद्धि भई १९ अर्ब ५१ करोड कायम भएको फलस्वरूप, आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा शोधानान्तर स्थिति एक अर्ब २३ करोडले बचतमा रहेको थियो भने २०७७ असार मसान्तमा १,४०१ अर्ब ८४ करोड बराबर रहेको कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती ०.२ प्रतिशतले कमी आई २०७८ असार मसान्तमा १३९९ अर्ब तीन करोड कायम हुनुमा आयातमा अत्यधिक वृद्धिको सङ्केतका रूपमा लिन सकिन्छ। देशको विसं २०७६ असार मसान्त सम्मको बाह्य क्षेत्र सन्तुलन २०७७ असार मसान्तसम्म सन्तुलित अवस्थामै रहेको भए पनि २०७८ को सुरुवाती महिनादेखि नै आयातमा परेको चापका कारणले विदेशी मुद्रा सञ्चितीको अवस्थामा प्रत्येक महिनाजसो ह्रास हुँदै गइरहेको अवस्थाले देशको वैदेशिक व्यापारको संरचना खल्बलिँदै गएको महसुस गरिँदै छ । आर्थिक वर्ष २०७७/७८ को आयातलाई आधार मान्दा बैङ्किङ क्षेत्रसँग रहेको विदेशी विनिमय सञ्चिती ११.२ महिनाको वस्तु आयात र १०.२ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न पर्याप्त रहेकोमा हालको अवस्थामा यस्तो आयात धान्ने क्षमतामा तीव्र रूपले गिरावट भई कमी आइरहेको छ ।

यस बाहेक विगतका वर्षदेखि नै स्वदेशभित्रको राजनीतिक तथा नीतिगत अस्थिरता एवम् आन्तरिक समष्टिगत आर्थिक स्थायित्व कायम गर्न सरकार र सरकारका विभिन्न निकायले चाल्नुपर्ने कदमको ढिलाइ (unresponse and no response to economic problem) को स्थितिले आन्तरिक आर्थिक गतिविधिमा आएको शिथिलताबाट पनि बाह्य व्यापारिक क्रियाकलाप र विदेशी विनिमयको सञ्चितीमा सोझो असर परी तीव्र रूपमा सञ्चितीमा ह्रास हुँदै गइरहेको छ। आर्थिक वर्ष २०७८/७९ को भदौ महिनासम्मको आयातको अवस्था र विदेशी मुद्रा सञ्चितीको अवस्थालाई विश्लेषण गर्दा कुल वस्तु आयात ७५.९ प्रतिशतले वृद्धि भई ३१४ अर्ब ५२ करोड पुगेको छ। अघिल्लो वर्षको सोही अवधिमा यस्तो आयात २२.१ प्रतिशतले घटेको थियो। वस्तु आयात गरिने मुलुकका आधारमा भारत, चीन तथा अन्य मुलुकबाट भएको आयात क्रमशः ५६.७ प्रतिशत, ७६.२ प्रतिशत र १४१.४ प्रतिशतले वृद्धि भएको छ। वस्तुगत आधारमा पेट्रोलियम पदार्थ, यातायातका साधन तथा पार्टपुर्जा, कच्चा सोयाबिन तेल, सुन, चाँदीलगायतका वस्तुको आयात अत्यधिक मात्रामा बढेको छ। अत्यधिक मात्रामा भएको आयातले वस्तु व्यापार घाटा ७०.८ प्रतिशतले वृद्धि भई २७० अर्ब ४८ करोड पुगेको छ भने खुद सेवा आय १७ अर्ब ५२ करोडले घाटामा रहेका अवस्था छ।

यसै अवधिमा विप्रेषण आप्रवाह ६.३ प्रतिशतले कमी आई १५५ अर्ब ३७ करोडमात्र कायम भएको छ। जब कि अघिल्लो वर्षको सोही अवधिमा विप्रेषण आप्रवाह ८.१ प्रतिशतले बढेको थियो। यसरी चालु आर्थिक वर्षको सुरुवातदेखि नै बढेको आयात, विप्रेषण आप्रवाहमा आएको कमी, केही विलासिताका वस्तुको आयात अनियन्त्रित भई बढेको एवम् कोभिडपछिको अवस्थामा अर्थतन्त्र पुनरुत्थानको अवस्थामा रहेकाले पनि एवम् अनौपचारिक व्यापार र आर्थिक क्रियाकलाप बढेका आधारमा चालु खाता १०६ अर्ब ७५ करोडले घाटामा पुगेको र शोधानान्तर स्थिति ८३ अर्ब ४१ करोडले घाटामा रहेको अवस्था छ। २०७८ असार मसान्तमा १,३९९ अर्ब तीन

करोडबराबर रहेको कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती ६.६ प्रतिशतले कमी आई २०७८ भदौ मसान्तमा १,३०६ अर्ब ९५ करोड कायम भएको छ। यसरी चालु आर्थिक वर्षको दुई महिनाको अवधिमा बढ्दो आयातको अवस्थाले विदेशी विनिमय सञ्चितीमा ह्रास आएको छ।

आयात असीमित रूपमा बढ्नु र आयात बढेका वस्तुको प्रकृति हेर्दा आयात व्यापार अनौपचारिक आर्थिक क्रियाकलाप विशेषगरी विलासिताका एवम् नेपालको अर्थतन्त्रलाई आवश्यक नै नभएका वस्तुको आयातमा वृद्धि भएको देखिएकाले यस्तो अवस्थालाई प्रोत्साहित गर्न विद्यमान रहेका वर्तमान आर्थिक नीति तथा कार्यक्रम जस्तै : वाणिज्य बैङ्कहरूको न्यून ब्याजदर तथा खुकुलो कर्जा नीतिका कारण सजिलो फाइनान्सिङको सुविधा, भारतको भन्सार तथा कर नीतिको तुलनामा नेपालको सोसम्बन्धी व्यवस्था खुकुलो एवम् नेपाल सरकार र सरकार सम्बन्धित निकायको अनुगमन, निरीक्षण एवम् कारबाहीको अभावसहित विप्रेषण आप्रवाहमा भएको कमीका कारणले पनि बाह्य क्षेत्र सन्तुलनको अवस्था प्रतिकूल बन्दै जान सहयोग गरिरहेको अनुमान गरिएको देखिन्छ।

आर्थिक वर्ष २०७८/७९ को दुई महिनाको आयातलाई आधार मान्दा बैङ्किङ क्षेत्रसँग रहेको विदेशी विनिमय सञ्चिती ८.६ महिनाको वस्तु आयात ७.८ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न पर्याप्त रहने देखिन्छ। यसरी दुई महिनाको अवस्थामा नै वस्तु तथा सेवाको आयात धान्ने विदेशी विनिमयको सञ्चितीमा भारी मात्रामा कटौती हुनु र यस्तो अवस्था त्यसपछिका दिनहरूमा आयात बढ्दै गएमा र विप्रेषण आप्रवाहमा कमी हुँदै गई अन्य वैकल्पिक उपाय अवलम्बन नभएमा भुक्तानी सन्तुलन तथा शोधानान्तर स्थिति अझै नकारात्मक हुँदै जाने अनुमानका आधारमा पनि बाह्य क्षेत्र स्थायित्व, विदेशी विनिमय सञ्चिती र समष्टिगत अर्थतन्त्रमा स्थिरता कायम गर्ने दिशामा कठिन हुन सक्ने देखिएकाले समयमै आवश्यक कदम चाल्न प्रयास हुनुपर्ने देखिन्छ।

मुलुकको बाह्य क्षेत्र स्थायित्वका वर्तमान सूचक र आयात एवम् विप्रेषण आप्रवाहको दिशालाई मात्र विश्लेषण गर्दा आयात यही हिसाबले वृद्धि हुने हो भने आगामी केही महिनापछिका दिनहरू दैनिक उपभोग, भ्रमण र आर्थिक क्रियाकलापका दृष्टिकोणले सुखद नरहने अवस्था आउन सक्ने पनि अनुमान गर्न सकिन्छ। विप्रेषण आयलाई बैङ्किङ प्रणालीमार्फत भित्र्याई अधिकभन्दा अधिक उत्पादनशील क्षेत्रमा उपयोग गर्नुपर्ने अवस्था छ। भारततर्फको निर्यातलाई नयाँ तरिकाले वृद्धि गर्न कृषि उत्पादनसँग सम्बन्धित कार्यक्रमको प्रभावकारी कार्यान्वयन गर्ने, नेपाली निर्यातयोग्य वस्तुका लागि भारतबाट No Objection Certificate लिनुपर्ने व्यवस्थालाई खारेज गर्ने, अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा निर्यातयोग्य वस्तुहरू जस्तै : चिया, कफी, अलैंची आदिको निर्यातलाई प्रभावकारी बनाउने, गलैंचा र पस्मिनालगायत तयारी पोसाकको निर्यात वृद्धि गर्न प्रभावकारी सेवा र सहुलियतको कार्यक्रम लागू गर्ने, Export Processing Zone को स्थापना तथा सञ्चालनलाई प्रभावकारी कार्यान्वियन गर्ने, One Window Committee लाई सशक्त र प्रभावकारी बनाउने, Anti Dumping Act को प्रभावकारी कार्यान्वयन गर्ने तथा Dry Port को उच्चतम सदुपयोग गर्न तथा प्रत्यक्ष विदेशी लगानी र विप्रेषणको आप्रवाहलाई उत्पादनमूलक क्षेत्रमा उपयोग गर्न सकेमा एवम् मुलुकभित्रै उत्पादन हुन सक्ने वस्तु तथा सेवाको पहिचान गरी त्यस्ता वस्तु तथा सेवाको आयातलाई क्रमशः कर, भन्सार र उच्च ब्याजदरको व्यवस्थाबाट नियन्त्रण गर्दै जान सकेमा देशको आयात व्यापारको वर्तमान स्थितिमा केही सुधार भई निर्यातमा अभिवृद्धि हुने र यसले विदेशी विनिमयको सञ्चितीमा योगदान पुऱ्याउन सक्ने देखिन्छ

वर्तमान आयात व्यापारको संरचनामा देखिएको प्रवृत्ति र विदेशी विनिमय सञ्चितीमा परेको दबाब

मुलुकको वर्तमान आयात व्यापारको संरचनालाई दृष्टिगत गर्दा आयात क्रमशः वृद्धि हुँदै गइरहेको, निर्यात त्यही अनुपातमा नबढेकाले व्यापार घाटा बढिरहेको देखिन्छ। कुल वैदेशिक व्यापारमा आयात निर्यातको संरचनालाई हेर्दा आर्थिक वर्ष २०६०/६१ मा ७२.५ प्रतिशतको आयात र २७.४ प्रतिशतको निर्यात रहेकोमा यो संरचना २०७७/७८ सम्म आइपुग्दा एकदमै बिग्रँदै गएको देखिन्छ। सो अवधिभन्दा अगाडिको तथ्याङ्कलाई हेर्ने हो भने आर्थिक वर्ष २०५५/५६ मा कुल आयात केही घटेको भए पनि आर्थिक वर्ष २०६०/६१ मा आइपुग्दा कुल आयातको आकार बढ्दै गइरहेकाले निर्यात बढ्न सकेको देखिँदैन। परिणाम स्वरूप व्यापार सन्तुलन कायम हुन नसकेकाले आर्थिक वर्ष २०६६/६७ मा आइपुग्दा मुलुकको बाह्य क्षेत्रमा क्रमशः तीव्र दबाबको स्थिति रहेको देखिन्छ। वस्तु निर्यातमा भएको गिरावटका साथसाथै आयातमा भएको उच्च दरको वृद्धिका कारण वस्तु व्यापार घाटामा तीव्र विस्तार हुन गएकाले सेवा आयको वृद्धिदर ऋणात्मक रहेको तर सेवा भुक्तानीमा वृद्धि भएका कारणले खुद सेवा आयको घाटामा समेत उल्लेख्य विस्तार हुन गएको देखिन्छ। सोही अवधिमा विप्रेषण आयमा भएको न्यून वृद्धिका कारण चालु खाता एवम् समग्र शोधानान्तर स्थिति दुवै घाटामा रहन गएको र फलस्वरूप, विदेशी विनिमय सञ्चितीमा पनि ह्रास आएको देखिन्छ।

आर्थिक वर्ष २०६७/६८ मा मुलुकको बाह्य क्षेत्रमा केही सुधारको स्थिति रहे पनि वस्तु निर्यातमा भएको वृद्धिका साथै आयातको वृद्धिदरमा आएको कमीका कारण वस्तु व्यापार घाटाको वृद्धिदर कम रहन गएको र सेवा आयमा भएको वृद्धि एवम् सेवा भुक्तानीमा आएको ह्रासका कारणले खुद सेवा आयको घाटामा समेत उल्लेख्य सुधार हुन गएको थियो। यसका साथै विप्रेषण आयमा पनि केही अनुकूलताको

स्थिति रहन गएकाले सो अवधिमा चालु खाता घाटामा उल्लेख्य सुधार भएको र पुँजीगत ट्रान्सफरको वृद्धिदर पनि सन्तोषजनक रहेकाले समग्र शोधानान्तर स्थिति बचतमा रहन गएको थियो । फलस्वरूप, सो अवधिमा विदेशी विनिमय सञ्चितीमा पनि केही सुधार आएको देखिन्छ । आर्थिक वर्ष २०६९/७० सम्म आइपुग्दा मुलुकको बाह्य क्षेत्रको कारोबार समग्रमा सामान्य रहे पनि वस्तु निर्यातको न्यून वृद्धि तथा आयातको उच्च वृद्धिका कारण वस्तु व्यापार घाटा उच्च रहन गएको एवम् सेवा भुक्तानीमा भएको उल्लेख्य वृद्धि तथा विप्रेषण आयको वृद्धिदर कम रहेका कारण चालु खाता बचत पनि क्रमशः न्यून हुँदै गएको देखिन्छ । यद्यपि, सोही अवधिमा विदेशी विनिमय सञ्चितीका अवस्थामा भने ११.७ महिनाको वस्तु आयात र १०.१ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न सक्ने अवस्था रहेको थियो ।

आर्थिक वर्ष २०७०/७१ मा बाह्य क्षेत्रको कारोबार समग्रमा सन्तोषजनक रहे पनि निर्यातको तुलनामा आयातको उच्च वृद्धिका कारण वस्तु व्यापार घाटा उच्च रहन गएको थियो भने सोही अवधिमा खासगरी पर्यटन आय, अनुदान र विप्रेषण आयमा भएको उल्लेख्य वृद्धिका कारण चालु खाता तथा समग्र शोधानान्तर स्थिति उच्चस्तरको बचतमा रहेको र २०७० असार मसान्तको तुलनामा २०७१ असार मसान्तमा कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती २४.८ प्रतिशतले वृद्धि भई ६६५ अर्ब ४१ करोड पुगेको थियो । फलस्वरूप आर्थिक वर्ष २०७०/७१ को आयातलाई आधार मान्दा विदेशी विनिमय सञ्चितीको विद्यमान उक्त स्तरले ११.५ महिनाको वस्तु आयात र १०.० महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न सक्ने अवस्था रहेको थियो ।

आर्थिक वर्ष २०७१/७२ मा वैदेशिक व्यापारतर्फ वस्तु निर्यातमा कमी आएको तर वस्तु आयातमा वृद्धि भएका कारण व्यापार घाटा बढ्न गएको एवम् त्यही अवधिमा मुलुकमा आएको भूकम्पका कारण वस्तुको आयात कम विस्तार भएको तथा अनुदान र विप्रेषण आयमा वृद्धि भएका कारण चालु खाता तथा समग्र शोधानान्तर स्थिति उच्चस्तरमा बचतमा रहेको थियो । २०७२ असार मसान्तमा कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती २०७१ असार मसान्तको ६६५ अर्ब ४१ करोडको तुलनामा २३.८ प्रतिशतले वृद्धि भई ८२४ अर्ब ६ करोड पुगेकाले सो अवधिको कुल आयातलाई आधार मान्दा २०७२ असार मसान्तमा कायम विदेशी विनिमय सञ्चिती १३.० महिनाको वस्तु आयात र ११.२ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न पर्याप्त रहेको थियो । आर्थिक वर्ष २०७२/७३ मा वैदेशिक व्यापार अन्तर्गत वस्तु निर्यातमा उच्च दरले गिरावट आएको तर आयातमा भने सीमान्त रूपमा मात्र कमी आएकाले व्यापार घाटा बढ्न गएको तथा सोही अवधिमा सीमा नाकामा भएको अवरोध लगायतका कारण वैदेशिक व्यापारमा कमी आएको र व्यापार घाटामा केही विस्तार भए पनि वैदेशिक अनुदान र विप्रेषण आय बढेका कारण चालु खाता र समग्र शोधानान्तर स्थिति उच्च बचतमा रहेकाले २०७२/७३ को अन्त्यसम्ममा कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती २६.१ प्रतिशतले वृद्धि भई १०३९ अर्ब २१ करोड पुगेको र कुल आयातलाई आधार मान्दा २०७३ असार मसान्तमा कायम विदेशी विनिमय सञ्चितीले १६.५ महिनाको वस्तु आयात र १४.१ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्ने रहेको थियो ।

आर्थिक वर्ष २०७३/०७४ मा वस्तु निर्यात न्यून दरले बढेको तर वस्तु आयातमा भने उच्च दरले वृद्धि भएका कारणले व्यापार घाटा थप बढ्न गएको तथा सोही अवधिमा सवारीसाधन एवम् पेट्रोलियम पदार्थको आयातमा भएको उच्च वृद्धि एवम् पुनर्निर्माण र विकास निर्माणकार्यका लागि निर्माण सामग्रीको आयात बढेका कारण वैदेशिक व्यापारमा उच्च विस्तार भएको परिणामस्वरूप २०७४ असार मसान्तमा कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती २०७३ असार मसान्तको तुलनामा जम्मा ३.९ प्रतिशतले वृद्धि भई रु. १०७९ अर्ब ५२ करोड पुगेको थियो भने सोही अवधिको आयातलाई मान्दा २०७४ असार मसान्तमा कायम विदेशी विनिमय सञ्चितीले १३.२ महिनाको वस्तु आयात र ११.४ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्ने रहेको थियो । आर्थिक वर्ष २०७४/२०७५ मा कुल वस्तु व्यापार घाटा २६.७ प्रतिशत (२४४ अर्ब ५७ करोड)ले वृद्धि भई १,१६१ अर्ब ६४ करोड पुगेको तथा व्यापार घाटा र कुल गार्हस्थ उत्पादनबीचको अनुपात ३८.६ प्रतिशत पुगेको थियो । २०७५ असार मसान्तमा कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती २०७४ असार मसान्तको तुलनामा २.१ प्रतिशतले वृद्धि भई १,१०२ अर्ब ५९ करोड पुगेको र सोही अवधिको कुल आयातलाई आधार मान्दा २०७५ असार मसान्तमा कायम विदेशी विनिमय सञ्चितीले १०.८ महिनाको वस्तु आयात र ९.४ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्ने अवस्थामा रहेको थियो ।

आर्थिक वर्ष २०७५/७६ मा कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती २०७५ असार मसान्तको तुलनामा ५.८ प्रतिशतले कमी आई १,०३८ अर्ब ९२ करोड कायम तथा सो अवधिको कुल आयातलाई आधार मान्दा २०७६ असार मसान्तमा कायम विदेशी विनिमय सञ्चितीले ८.९ महिनाको वस्तु आयात र ७.८ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्ने अवस्थामा रहेको थियो । आर्थिक वर्ष २०७६/७७ मा वैदेशिक व्यापारअन्तर्गत वस्तु निर्यातमा सामान्य वृद्धि तथा वस्तु आयातमा आएको सङ्कुचनका कारण व्यापार घाटामा सुधार आएको तथा कोभिड-१९ सङ्क्रमण नियन्त्रण तथा रोकथामका लागि अवलम्बन गरिएका उपायका कारण वैदेशिक व्यापारमा कमी आएको थियो । सोही अवधिमा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा कच्चा तेलको मूल्यमा आएको गिरावट, व्यापार घाटामा सुधार साथै विप्रेषण आप्रवाहको वृद्धिदर पनि सकारात्मक रहेको तथा सरकारको वैदेशिक ऋण आप्रवाहमा वृद्धिलगायतका कारण समग्र शोधानान्तर स्थिति उच्च बचतमा रहेको एवम् २०७७ असार मसान्तमा कायम कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती २०७६ असार मसान्तको तुलनामा ३४.९

प्रतिशतले वृद्धि भई १,४०१ अर्ब ८४ करोड पुगेकाले सो अवधिको कुल आयातलाई आधार मान्दा २०७७ असार मसान्तमा कायम रहेको विदेशी विनिमय सञ्चितीले १४.४ महिनाको वस्तु आयात र १२.७ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्ने अवस्था रहेको थियो।

आर्थिक वर्ष २०७७/७८ मा आयात २८.७ प्रतिशतले तथा निर्यातमा केही सुधार भए पनि कोभिडका कारण नेपाली कामदार स्वदेशमै फिर्ता भएका कारण विप्रेषण आप्रवाह नेपाली रुपैयाँमा ९.८ प्रतिशतले मात्र वृद्धि भई ९६१ अर्ब पाँच करोड पुगेको तथा चालु खाता ३३३ अर्ब ६७ करोडले घाटामा रहेको भए पनि शोधानान्तर स्थिति एक अर्ब २३ करोडले बचतमा रहेकाले २०७७ असार मसान्तमा कायम १,४०१ अर्ब ८४ करोडबराबर रहेको कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती ०.२ प्रतिशतले कमी आई २०७८ असार मसान्तमा १,३९९ अर्ब तीन करोड कायम भएकाले आर्थिक वर्ष २०७७/७८ को आयातलाई आधार मान्दा बैङ्किङ क्षेत्रसँग रहेको विदेशी विनिमय सञ्चितीले ११.२ महिनाको वस्तु आयात र १०.२ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न पर्याप्त रहने अवस्था थियो।

आर्थिक वर्ष २०७८/७९ को पहिलो महिनामा कुल वस्तु आयात ७५.७ प्रतिशतले वृद्धि भई १५० अर्ब ७३ करोड पुगेको, खुद सेवा आय १० अर्ब १२ करोडले घाटामा रहेको विप्रेषण आप्रवाह १८.१ प्रतिशतले कमी आई ७५ अर्ब ९६ करोड कायम भएको, चालु खाता ४७ अर्ब ९० करोडले घाटामा रहेको, पुँजीगत ट्रान्सफर ३८.० प्रतिशतले कमी आई ६७ करोड ९७ लाख रहेकाले समग्र शोधानान्तर स्थिति ३८ अर्ब ७५ करोडले घाटामा रह्यो। २०७८ असार मसान्तमा कायम १,३९९ अर्ब तीन करोडबराबर रहेको कुल विदेशी विनिमय सञ्चितीमा ३.२ प्रतिशतले कमी आई २०७८ साउन मसान्तमा १,३५३ अर्ब ८२ करोड कायम भएकाले आर्थिक वर्ष २०७८/७९ को पहिलो महिनाको आयातलाई आधार मान्दा बैङ्किङ क्षेत्रसँग रहेको विदेशी विनिमय सञ्चिती ९.३ महिनाको वस्तु आयात र ८.३ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न पर्याप्त रहने अवस्था कायम भयो।

यसरी आर्थिक वर्षको पहिलो महिनाम देखिएको अवस्था दोस्रो महिनामा आइपुग्दा खराब हुँदै गई आर्थिक वर्ष २०७८/७९ को दुई महिनामा कुल वस्तु आयात ७५.९ प्रतिशतले वृद्धि भई ३१४ अर्ब ५२ करोड पुगेको, वस्तुगत आधारमा पेट्रोलियम पदार्थ, यातायातका साधन तथा पार्टपुर्जा, कच्चा सोयाबिन तेल, सुन, चाँदीलगायतका वस्तुको आयात अत्यधिक बढेको एवम् खुद सेवा आय १७ अर्ब ५२ करोडले घाटामा रहेको, खुद सेवा आय १७ अर्ब ५२ करोडले घाटामा रहेको, खुद ट्रान्सफर ६.४ प्रतिशतले कमी आई १७१ अर्ब ९२ करोड कायम भएको, चालु खाता १०६ अर्ब ७५ करोडले घाटामा रहेको, पुँजीगत ट्रान्सफर ३६.३ प्रतिशतले कमी आई एक अर्ब २५ करोड कायम भएकाले समग्र शोधानान्तर स्थिति ८३ अर्ब ४१ करोडले घाटामा रह्यो। २०७८ असार मसान्तमा १,३९९ अर्ब तीन करोडबराबर रहेको कुल विदेशी विनिमय सञ्चिती ६.६ प्रतिशतले कमी आई २०७८ भदौ मसान्तमा १,३०६ अर्ब ९५ करोड कायम भएका कारणले २०७८/७९ को दुई महिनाको आयातलाई आधार मान्दा बैङ्किङ क्षेत्रसँग रहेको विदेशी विनिमय सञ्चिती ८.६ महिनाको वस्तु आयात र ७.८ महिनाको वस्तु तथा सेवा आयात धान्न पर्याप्त रहने अवस्थाले बढ्दो आयात तथा घट्दो विप्रेषण आप्रवाहबीचको खाडल पूरा गर्न संरक्षणमा रहेको विदेशी विनिमय सञ्चितीको उपयोग गर्नुपरिरहेको अवस्था देखिन्छ।

निष्कर्ष

नेपालको वैदेशिक व्यापारको संरचनालाई विश्लेषण गर्दा निर्यातको तुलनामा आयात उल्लेख्य मात्रामा वृद्धि हुँदै गइरहेको फलस्वरूप व्यापार घाटा समेत बढ्दै गइरहेको, वैदेशिक व्यापार भारतसँग अधिकेन्द्रित रहेको अवस्था छ। कुनै समयमा कुल वैदेशिक व्यापारको २५ देखि ३० प्रतिशतको हाराहारीमा मात्र भारतसँगको व्यापार रहेकोमा हाल आयात तथा निर्यात दुवैमा दुईतिहाइ भन्दा बढी हिस्सा भारतको रहेका कारणले पनि आयात व्यापारमा कठिन संरचनागत र प्रक्रियागत समस्या सिर्जना हुँदै गएको छ। भारतसँको आयात व्यापारको केन्द्रीकरणले अन्य मुलुकसँगको व्यापारमा विच्छेद हुँदै जाने अवस्था विकास भइरहेकाले आयात व्यापारमा प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता पनि ह्रास भइरहेको छ। यस तथ्यबाट के विश्लेषण गर्न सकिन्छ भने अझै पनि नेपालको वैदेशिक व्यापारको ठूलो हिस्सा भारतसँग नै हुन्छ। यो व्यापारको अंश क्रमशः वृद्धि हुँदै गइरहेको छ। यसैले देशगत र वस्तुगत व्यापार विविधीकरण हुन सकिरहेको छैन। यसरी भारतसँग व्यापार बढ्दै जानुमा एकातिर आयातको परिमाणमा भएको वृद्धि प्रमुख कारण रहेको छ भने अर्कोतर्फ नेपाली निर्यातयोग्य वस्तुहरूको निर्यातमा भारी मात्रामा कटौती मुख्य कारण बनेको देखिन्छ।

विगत केही वर्ष देखिको वैदेशिक व्यापारअन्तर्गत आयातको प्रवृत्तिलाई विश्लेषण गर्दा, आर्थिक उदारीकरणपश्चात् केही समय वैदेशिक व्यापारमा सकारात्मक सङ्केतहरू देखिन सुरु गरेको भए पनि, विश्वमा देखिएको आर्थिक मन्दी र नेपालको आफ्नै आन्तरिक कारणहरू एवम् व्यापारसँग सम्बन्धित अनुदार वाणिज्य सन्धि तथा सम्झौताहरूको असरले वर्तमान समयमा आयात व्यापारमा थुप्रै समस्याहरू देखिँदै छन्। यस्तै खुला सीमाना, नियन्त्रण र निगरानीको राम्रो व्यवस्था हुन नसक्नु, विभिन्न जिल्लाहरूमा रहेका भन्सार कार्यालयहरूमा शान्ति सुरक्षाका कारणले चोरी तस्करी बढ्दै जानु आदि कारणले गर्दा पनि आयात व्यापारमा समस्याहरू देखिएका छन्। यसबाहेक उत्पादन र उत्पादकत्व बढाउने ठोस नीति तथा कार्यक्रमहरू नहुनु, भएका कार्यक्रमहरूको पनि प्रभावकारी कार्यान्वयन वर्षौंसम्म हुन नसक्नु, सरकार परिवर्तन पिच्छे

फरक-फरक नीति तथा कार्यक्रमहरू आउनु तर कार्यान्वयन हुनै नसक्नु, विप्रेषण आप्रवाहको प्रयोग अनावश्यक वस्तु तथा सेवाको आयात लगायत सस्तो बैङ्क कर्जा पनि त्यस्तै वस्तु तथा सेवाको आयात गर्न प्रोत्साहित हुनुले विदेशी विनिमय सञ्चितीमा प्रतिदिन कडा दबाब उत्पन्न भइरहेको देखिन्छ।

यद्यपि, बाह्य क्षेत्र स्थायित्वअन्तर्गत विदेशी विनिमय सञ्चितीमा देखिएको तीव्र दबाब तथा वर्तमान समस्याको अवस्थाबारे अहिले नै तत्कालको समस्यालाई मात्र समाधान गर्ने तरिकाले निर्णय गरिनुहुँदैन। यही मौकामा वैदेशिक व्यापारका संरचनात्मक, प्रक्रियागत एवम् वस्तु तथा सेवा विशेष एवम् देशगत र क्षेत्र विशेषसँग सम्बन्धित समस्याहरूलाई समाधान गर्ने दिशामा दीर्घकालीन भिजनसहित भविष्यमा यस प्रकारका समस्याहरू नदेखिने गरी सधैंका लागि समाधान गर्ने तरिकाले कार्य गर्नुपर्ने आवश्यकता छ। नेपालजस्तो विकासशील र स्थिर विनिमयदर अवलम्बन गरेका मुलुकका लागि विदेशी मुद्राको सञ्चिती अर्थात् वैदेशिक सम्पत्ति अर्थात् भुक्तानी सन्तुलन एक महत्वपूर्ण आर्थिक परिसूचक हो। विभिन्न देशहरूको आर्थिक सङ्कट र अर्थतन्त्रको प्रवृत्तिलाई विश्लेषण गर्ने हो भने विदेशी मुद्राको सञ्चिती जस्तै विभिन्न समयका आर्थिक तथा वित्तीय सङ्कट जस्तै सन् १९९७ को एसियाली आर्थिक सङ्कट, सन् १९६० को भुक्तानी सन्तुलन सङ्कट, सन् १९९८ को रसियन सङ्कट, सन् १९९९-२००२ को अर्जिन्टिनाको आर्थिक सङ्कट आदिलाई हेर्दा पनि एकदमै महत्वपूर्ण छ।

यसर्थ, हालको विद्यमान अवस्थामा सरकार र सम्बन्धित निकायले आपसमा समन्वय गरी विभिन्न तहबाट प्राप्त सुझावहरू जस्तै अनियन्त्रित रूपबाट भइरहेका विभिन्न वस्तु तथा सेवाको आयातमा प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपबाट नियन्त्रण गर्ने, विप्रेषण आप्रवाहको अवस्थामा कमीका कारणहरू पहिचान गर्ने, अनौपचारिक अर्थतन्त्र र व्यापारलाई तत्कालै नियन्त्रण गर्न आवश्यक कदम चाल्ने, वैदेशिक सहयोग वृद्धि गर्ने, आयातसम्बन्धी नीतिमा फेरबदल गर्ने र अन्तर्राष्ट्रिय मुद्राकोष लगायत अन्य दातृनिकायबाट सहयोग लिन पहल गर्ने, गैरआवासीय नेपालीको हकमा नेपालमा ल्याउन विभिन्न प्रोत्साहनका कार्यक्रमहरू ल्याउने, वैदेशिक लगानी आकर्षित गर्न यससँग सम्बन्धित समस्याहरूको समाधान तत्काल गर्ने, नेपाली बन्ड बजार र ऋणपत्र बजारको विकाससहित हेजिङसम्बन्धी समस्याको समाधान गर्न आवश्यक संरचनात्मक र नीतिगत व्यवस्था गर्ने, नेपालमै उत्पादन हुने कृषिजन्य र अन्य वस्तुहरूको तुरुन्त उत्पादन र वितरणको व्यवस्था मिलाउने, विभिन्न देशमा कामका लागि जाने नेपालीको श्रमसम्बन्धी समस्या तत्काल समाधान गर्न कूटनीतिक पहल गर्ने, नेपालमा रहेका विदेशी आर्थिक सहचारी नियोगहरूलाई श्रम समस्या एवम् विप्रेषण औपचारिक माध्यमबाट नेपाल भित्र्याउन तुरुन्तै परिचालन गर्ने, विप्रषण आप्रवाह बापत लाग्ने सबै प्रकारका लागत सरकारले नै व्यहोर्ने व्यवस्था गरी विप्रेषण लागत घटाउने आदि विभिन्न उपायका सम्बन्धमा विचार विमर्श गरी आवश्यक नीतिगत व्यवस्था गर्ने तथा कार्यान्वयनमा जानुको भने विकल्प छैन।

सन्दर्भ–सामग्री

१) M.L Jhingan–International Economics, Prentiencehall, India (1999)

२) R.R.Paul- Monetary Economics, Prentiencehall, India (2002)

३) Shapiro-Macro Economics, Prentiencehall, India (2000)

४) आर्थिक सर्वेक्षण र बजेट, श्री ५ को सरकार अर्थ मन्त्रालय

५) नेपाल राष्ट्र बैङ्कका विभिन्न समयका प्रकाशन, नेपाल राष्ट्र बैङ्क

६) नेपाल सरकारका विभिन्न समयका पञ्चवर्षीय योजनाहरू, राष्ट्रिय योजना आयोग

७) *https://www.imf.org/en/Publications/WEO*

◇◆◇

सुरेन्द्र अर्याल
सचिव, अर्थ समिति
संसद सचिवालय

नेपालको वर्तमान आर्थिक नीति, वित्तीय नीति र मौद्रिक नीति

आर्थिक नीति

मुलुकको अर्थ व्यवस्थालाई सञ्चालन, व्यवस्थापन र नियन्त्रण गर्न अर्थतन्त्रका समष्टिगत परिसूचकलाई प्रभावित गर्नेगरी वा अर्थतन्त्रमा वाञ्छित प्रभाव पार्नेगरी वा अवाञ्छित क्रियाकलाप नियन्त्रण गर्नेगरी तयार गरिने सार्वजनिक नीति नै आर्थिक नीति हो। यसले मुलुकमा लगानी, उत्पादन, वितरण, रोजगारी सिर्जना, मूल्य निर्धारण, आयात, निर्यात, विदेशी विनिमयलगायतका अर्थतन्त्रमा प्रभाव पार्नेगरी राज्यले लिने नीतिलाई जनाउँछ। आर्थिक नीतिभित्र मूलतः वित्त नीति, मौद्रिक नीति, उद्योग वाणिज्य पर्यटन नीति र अन्य क्षेत्रगत आर्थिक नीति पर्छन्। नेपालको आर्थिक नीतिको चर्चा गर्नु पहिले विश्व अर्थ व्यवस्थाका सैद्धान्तिक आधार वा अवधारणाका बारेमा संक्षेपमा चर्चा गर्नु उपयुक्त हुन्छ :

खुला बजार अर्थ व्यवस्थामा आधारित आर्थिक नीति

व्यक्तिको लगानीलाई निरुत्साहित गर्नेगरी हस्तक्षेप गर्नुहुँदैन, जथाभावी कर लगाउनुहुँदैन, प्रतिस्पर्धा खुम्चिन दिनुहुँदैन, खुला बजारको सिद्धान्तका आधारमा माग, आपूर्ति र मूल्य निर्धारण गरिनुपर्छ, नगरी नहुने क्षेत्रमा आयको क्षमताअनुरूप सरकारले खर्च गर्नुपर्छ भन्ने मान्यतामा आधारित भएर निर्माण गरिने आर्थिक नीति हो। यस नीतिअनुसार बजारलाई हस्तक्षेप र नियन्त्रण नगरी लगानी, उत्पादन, वितरण, आयात, निर्यात, मूल्य निर्धारण आदिमा खुलापन वा उदारीकृत नीति अवलम्बन गरिनुपर्छ।

यो सैद्धान्तिक अवधारणा १८औं शताब्दितिर १९३० को आर्थिक मन्दीपूर्व धैरै हदसम्म लागू हुन्थ्यो। पूर्ण खुला बजार अर्थ व्यवस्था आदर्श सोचाई मात्र हो र यो विश्वव्यापी रूपमा कुनै पनि मुलुकमा लागू हुँदैन। नेपालमा पञ्चायतकालको समाप्तिपश्चात् धेरै हदसम्म खुला बजार अर्थ नीति लागू गरियो। यसमा समेत धेरै विकृति देखापरेपछि उक्त नीतिमा पुनरावलोकन गरी अर्थ व्यवस्थामा सहभागितामूलक वा साझेदारी वा सरकार निजी क्षेत्र, सहकारी क्षेत्रलगायतका क्षेत्रको माध्यमबाट अर्थतन्त्रलाई चलायमान बनाउने र न्यायोचित वितरणमा जोड दिने नीति अवलम्बन गरिएको छ।

राज्य नियन्त्रित अर्थ व्यवस्थामा आधारित आर्थिक नीति

लगानी, उत्पादन, रोजगारी, वितरण, मूल्य निर्धारण लगायतका गतिविधिमा सरकारको भूमिका बढी हुनुपर्ने, यी सबै कार्यमा सरकारको भूमिका स्थापित गर्न घाटा बजेटको परिचालन गर्न सकिने, घाटा बजेट पूरा गर्न आन्तरिक र बाह्य ऋण व्यवस्थापन गर्नुपर्ने र यसै दिशातर्फ केन्द्रित हुनेगरी आर्थिक नीतिहरू तर्जुमा गर्नुपर्ने मान्यता राखिन्छ। यस्तो अर्थ व्यवस्थामा अस्वाभाविक सम्पत्ति आर्जनमा नियन्त्रण, आयात, मूल्यवृद्धि र आर्थिक स्थिरताजस्ता विषयमा सन्तुलन देखापर्ने, कालोबजारी, सीमित प्रतिस्पर्धा, मिलेमतो हुन नसक्ने, सामाजिक उत्तरदायित्व बढी बजारका विकृति नियन्त्रण गर्न सरकारको भूमिका बढी हुने, सीमित स्रोत साधनको न्यायोचित वितरण गर्ने संस्था सरकार हुने, सामाजिक न्याय, संरक्षण सुरक्षालगायतका लोककल्याणकारी कार्यक्रम सरकारले सञ्चालन गर्नुपर्ने मान्यतामा आधारित भएर राज्य वा सरकारको भूमिका अधिक हुनुपर्ने गरी आर्थिक नीति निर्माण गरिन्छ।

यस्तो नीतिको प्रयोग धेरै हदसम्म सोभियत सङ्घ, क्युबा र १९८० भन्दा अघिको चीन, भियतनाम र उत्तर कोरियालगायतका मुलुकमा लागू भएको थियो। पूर्ण रूपमा सरकारको नियन्त्रण हुने अर्थ नीति आदर्श कल्पना मात्र मानिन्छ।

मिश्रित अर्थ व्यवस्थामा आधारित आर्थिक नीति

पूर्ण रूपमा खुला बजार अर्थ नीति र सरकारको मात्र भूमिका हुने अर्थ नीति आदर्श परिकल्पनामा मात्र सीमित हुने हुँदा विश्वव्यापी अर्थ व्यवस्था कुनै न कुनै हिसाबले मिश्रित हुने गरेको पाइन्छ। कुनै मुलुकमा सरकारको भूमिका धेरै र कुनैमा बजारको भूमिका अधिक हुने, बजार आकर्षित हुने वा निजी क्षेत्र आकर्षित हुने क्षेत्रमा बजारको भूमिका बढी हुनुपर्ने, निजी क्षेत्र आकर्षित नहुने ठाउँ वा निजी क्षेत्रको विकृति नियन्त्रण गर्नुपर्ने

क्षेत्रमा सरकारको भूमिका बढी हुनुपर्ने गरी अर्थ नीति तय गर्ने गरिन्छ। मिश्रित अर्थ व्यवस्था पूर्ण रूपमा सरकारको नियन्त्रणबाट सिर्जना हुने नकारात्मक असर र खुला बजार अर्थ नीतिबाट सिर्जना हुने नकारात्मक असरबाट अर्थ व्यवस्थालाई नियन्त्रण गरी अर्थतन्त्रमा नियन्त्रण र सन्तुलन कायम राख्दै साझेदारी र सहभागितामूलक आधारमा अर्थतन्त्र चलाउनुपर्ने मान्यतामा आधारित अर्थतन्त्र हो।

नेपालको संविधानमा आर्थिक नीति

सार्वजनिक, निजी र सहकारी क्षेत्रको सहभागिता तथा विकासमार्फत उपलब्ध साधन र स्रोतको अधिकतम परिचालनद्वारा तीव्र आर्थिक वृद्धि हासिल गर्दै दिगो आर्थिक विकास गर्ने तथा प्राप्त उपलब्धिको न्यायोचित वितरण गरी आर्थिक असमानताको अन्त्य गर्दै शोषणरहित समाजको निर्माण गर्न राष्ट्रिय अर्थतन्त्रलाई आत्मनिर्भर स्वतन्त्र तथा उन्नतिशील बनाउँदै समाजवाद उन्मुख स्वतन्त्र र समृद्ध अर्थतन्त्रको विकास गर्ने आर्थिक उद्देश्य रहेको छ।

अर्थ, उद्योग र वाणिज्य सम्बन्धी नीति

- सार्वजनिक, निजी र सरकारी क्षेत्रको सहभागिता र स्वतन्त्र विकासमार्फत राष्ट्रिय अर्थतन्त्र सुदृढ गर्ने।
- अर्थतन्त्रमा निजी क्षेत्रको भूमिकालाई महत्व दिँदै उपलब्ध साधन र स्रोतको अधिकतम परिचालन गरी आर्थिक समृद्धि हासिल गर्ने।
- सहकारी क्षेत्रको विकासमार्फत अर्थतन्त्र चलायमान बनाउने।
- आर्थिक क्रियाकलापमा स्वच्छता, जवाफदेहिता र स्वच्छ प्रतिस्पर्धा कायम गर्न नियमनको व्यवस्था गर्दै राष्ट्रिय विकासमा प्रोत्साहन र परिचालन गर्ने।
- उपलब्ध स्रोत, साधन र आर्थिक विकासको प्रतिफलको न्यायोचित वितरण गर्ने।
- तुलनात्मक लाभका क्षेत्र पहिचान गरी निर्यात क्षेत्रलाई प्रवर्द्धन गर्ने।
- निर्यात प्रवर्द्धन गर्न सक्ने उद्योगमा विदेशी लगानी भित्र्याउने।

नेपालको समष्टिगत आर्थिक नीतिका विशेषता

१. उत्पादन र उत्पाकदत्व अभिवृद्धि गरी उच्च आर्थिक वृद्धिसहितको समन्वयात्मक वितरण सुनिश्चित गर्ने।

२. अर्थतन्त्रमा निजी, सहकारी र सामूहिक क्षेत्रको भूमिकालाई महत्व दिँदै उपलब्ध साधन स्रोतको अधिकतम परिचालन र उपभोगमा जोड दिने।

३. राष्ट्रिय पुँजी निर्माणका लागि बचत परिचालन तथा स्वदेशी लगानीलाई प्राथमिकता दिने।

४. अर्थतन्त्रको संरचनामा उत्पादनशील क्षेत्रको योगदान बढाउन औद्योगिकीकरणतर्फ लगानी केन्द्रित गर्ने।

५. लगानीको वातावरण सुधार गर्न उद्योग व्यवसायको सुरुदेखि बहिर्गमन (Entry to Exit) सम्मका सबै प्रक्रिया र प्रणालीमा सुधार गरी व्यावसायिक लागत कम गर्ने।

६. आयात व्यवस्थापन र निर्यात प्रवर्द्धनका लागि अग्र तथा पृष्ठ सम्बन्धका आधारमा मूल्य अभिवृद्धि हुने उत्पादनशील क्षेत्रमा वैदेशिक पुँजी तथा प्रविधिको आकर्षण तथा लगानीका लागि वित्तीय प्रोत्साहन दिनुपर्ने।

७. अन्तःशुल्कलाई मूल्य अभिवृद्धि गर्ने वस्तु र सेवामा मात्र लगाई अन्य वस्तु र सेवामा लागेको अन्तःशुल्कलाई खारेज गर्ने।

८. सङ्घ, प्रदेश र स्थानीय तहले करका दर निर्धारण गर्दा आर्थिक वृद्धि मैत्री कर प्रणालीको अवलम्वन गर्ने।

९. वित्तीय सङ्घीयता कार्यान्वयन र वित्तीय स्रोतको परिचालन गर्दा समष्टिगत आर्थिक स्थायित्व कायम गर्ने।

१०. राजस्व बचत वृद्धि गरी विकास वित्तमा खर्च परिचालन गर्ने।

११. आर्थिक क्रियाकलाप विस्तार र औद्योगिकीकरणका लागि आवश्यक पूर्वाधारमा लगानी गर्ने।

१२. सार्वनजिक खर्चमा विनियोजन कुशलता र सञ्चालन दक्षता कायम गर्ने।

१३. सार्वजनिक खर्चलाई उत्पादनशील क्षेत्रमा र अर्थतन्त्र विस्तार गर्नेगरी लगानी केन्द्रित गर्ने।

१४. चालु खर्चलाई लक्षित सीमामा कायम गर्ने।

१५. वैदेशिक तथा आन्तरिक ऋणलाई उत्पादनशील क्षेत्रमा परिचालन गर्ने।

१६. अन्तर्राष्ट्रिय आर्थिक सहायता परिचालनलाई कार्यक्रम तथा परियोजना र बजेट सहायताका रूपमा ग्रहण गर्ने।

१७. विदेशी विनियम जोखिम कम गर्नका लागि वित्त व्ययवस्थापनमा उपयुक्त उपाय अवलम्वन गर्ने।

१९. मूल्य नीतिलाई उपभोक्ता मैत्री बनाउन उपयुक्त व्यवस्था अवलम्बन गर्ने।

२०. अत्यावश्यक र राज्यको दायित्वमा रहेका वस्तु तथा सेवाको मूल्यगत मूल्यका आधारमा र अन्य क्षेत्रमा प्रतिस्पर्धात्मक बजारले मूल्य निर्धारण गर्ने।

२१. वित्तीय मध्यस्थताको लागत कम गर्दै लैजाने, उत्पादनशील र रोजगारी गर्ने क्षेत्रमा सहुलियतपूर्ण कर्जा व्यवस्था गर्ने ।

२२. वित्तीय क्षेत्रको नियमनलाई सुदृढ बनाई नागरिकको बचत र लगानीको जोखिम न्यूनीकरण गर्ने ।

२३. विदेशी विनियम नीतिमा समयसापेक्ष पुनरावलोकन गर्ने ।

२४. पुँजी खातालाई सम्भाव्यता र उपयुक्तताका आधारमा क्रमशः परिवर्तन बनाउने वैदेशिक लगानी भित्र्याउन प्रोत्साहन गर्ने ।

२५. सामाजिक सुरक्षा उत्पादन तथा उत्पादकत्व वृद्धिका लागि लगानी र उत्पादन संरक्षण गर्न बीमा प्रिमियममा अनुदान दिने नीति लिने ।

२६. पुँजी बजारको विकासका लागि उत्प्रेरणात्मक नीति लिने र यससम्बन्धी नियात्मक र नियामक निकायको क्षमता विकास गर्ने ।

२७. डिजिटल अर्थतन्त्र प्रवर्द्धनका लागि आवश्यक पर्ने सबै पूर्वाधार विकास गरी यस क्षेत्रमा रहेको लागत घटाउने ।

वित्त नीति

सार्वजनिक आय र सार्वजनिक खर्च व्यवस्थापनलाई व्यवस्थित गरी मुलुकको अर्थतन्त्रलाई वाञ्छित प्रभाव पार्ने र अवाञ्छित क्रियाकलाप नियन्त्रण गर्न सरकारबाट जारी गरी लागू गरिने आर्थिक नीति अन्तर्गतको एक सार्वजनिक नीति नै वित्त नीति हो । सन् १९३० को आर्थिक महामन्दीभन्दा अघिसम्म अर्थ व्यवस्थामा सरकारी वित्त नीतिको (अर्थात् सरकारी कर, खर्च र सापटी)को त्यति महत्व थिएन । अर्थतन्त्रलाई स्वतन्त्रपूर्वक सञ्चालनमा रहन दिनुपर्छ भन्ने मान्यतामा आधारित स्वचालित अर्थशास्त्र वा अर्थ व्यवस्थाका पक्षधर शास्त्रीय अर्थशास्त्रीले अर्थ व्यवस्थामा सार्वजनिक ऋणको उपयोग गर्नुपर्छ भन्ने जमर्को पनि गरेको पाइँदैन । महामन्दीले निजी क्षेत्रलाई यतिसम्म विचलित बनायो कि सरकारी हस्तक्षेपको अवधारणा अर्थशास्त्री किन्सले ल्याउनुपर्‍यो । त्यसपश्चात् निजी क्षेत्र लगानी गर्न प्रोत्साहित नभएको हुनाले सरकारले नै खर्च गर्न अघि सार्नुपर्‍यो । यसरी सरकारको साधन परिचालन गर्ने तथा खर्च गर्ने नीतिको निर्माण भयो, त्यसै नीतिलाई वित्त नीति (Fiscal Policy) भनिन्छ । सरकारको वित्त नीति समष्टिगत आर्थिक नीतिको एक महत्वपूर्ण खम्बा हो । सामान्यतया वित्त नीति कुनै पनि सरकारको अर्थ मन्त्रालयले तर्जुमा गर्ने भएकाले अर्थ मन्त्रालयलाई वित्त अधिकारी भन्ने गरिन्छ । सरकारले बजेटमार्फत वित्त नीति जारी गरी कार्यान्वयन गर्छ । वित्त नीतिले समग्र अर्थतन्त्रलाई कुनै न कुनै रूपमा प्रभावित पार्छ ।

वित्त नीतिका उद्देश्य

- देशको राष्ट्रिय उद्देश्य, अर्थ व्यवस्थाको आधार, प्रकार र संरचना, आर्थिक विकासको स्तर एवम् समष्टिगत आर्थिक सूचकहरूका आधारमा वित्तीय नीतिका उद्देश्यहरू निर्धारण गरिएका हुन्छन् । यसका उद्देश्यहरू देशअनुसार फरक-फरक हुन सक्छन् र एउटै देशमा पनि समयअनुसार फरक-फरक हुन सक्छन् । नेपालजस्तो विकासोन्मुख देशमा समग्र अर्थतन्त्रलाई माथि उठाउन वित्तीय नीति एउटा शक्तिशाली अस्त्र बन्न सक्छ । यसै परिप्रेक्ष्यमा वित्तीय नीतिका प्रमुख उद्देश्यहरू तल उल्लेख गरिएको छ :

(१) **रोजगारीको अवसर सिर्जना गर्ने**

अल्पविकसित मुलुकमा वित्तीय नीतिको उद्देश्य रोजगारीको अवसर सिर्जना र बेरोजगारी समस्या समाधान गर्ने हुनुपर्छ । वित्तीय नीतिको रोजगारी वृद्धि गर्न श्रममूलक आयोजनामा जोड दिनुपर्छ । यसका साथै जनशक्तिको विकासका लागि शिक्षा, स्वास्थ्य, तालिम तथा सडक, नहर, विद्युत् उत्पादन, प्राकृतिक साधनको उपयोगजस्ता क्षेत्रमा लगानी गर्ने खालका आयोजनामा खर्च गर्नुपर्छ । निजी क्षेत्रको लगानी बढ्मा रोजगारीका अवसर बढ्ने भएकाले वित्तीय नीतिले निजी क्षेत्रको लगानीलाई प्रोत्साहन गर्न कर छुट, उनुदान, सुविधायुक्त ऋण आदि उपाय अपनाउनुपर्छ ।

(२) **बचत र लगानी वृद्धि गर्ने**

वित्तीय नीतिले बचत वृद्धि गर्नमा सहयोगीको भूमिका खेल्छ । यसले उपभोग खर्च घटाएर बचतमा वृद्धि गराउँछ । बचतलाई उत्पादनशील क्षेत्रमा लगानी गर्ने वातावरण तयारी गर्छ । सरकारले योजनाबद्ध लगानीको कार्यक्रम बनाउँछ । यसले निजी क्षेत्रलाई पनि उत्पादनशील क्षेत्रमा लगानी गर्न प्रोत्साहित गर्छ । सरकारले उपयुक्त वित्तीय नीतिको माध्यमबाट लगानीका लागि आवश्यक पुँजी जुटाउँछ । यसमा सरकारले सार्वजनिक ऋण र करबाट उपभोक्ताको उपभोग्य खर्च घटाउँछ र लगानीको खर्च जुटाउँछ ।

(३) **आर्थिक स्थायित्व**

अल्पविकसित मुलुकमा वित्तीय नीतिको उद्देश्य आर्थिक वृद्धिदर तथा विकास मात्र नभएर त्यसलाई स्थायित्व प्रदान गर्नु पनि हो । अल्पविकसित मुलुकको अर्थतन्त्र कमजोर हुन्छ । यसलाई आन्तरिक तथा बाह्य कारणले सजिलै अस्थिर बनाइदिन्छ । यी दुवै अवस्थाको प्रभावलाई न्यून गर्न वित्तीय नीति सक्षम हुनुपर्छ । सुस्त र मन्दीको अवस्थामा सरकारले विस्तारकारी वित्तीय नीति अवलम्बन गर्नुपर्छ भने मुद्रा स्फीति र समुन्नतिको अवस्थामा सङ्कुचनीय वित्तीय नीति अवलम्बन गर्नुपर्छ ।

(४) **आर्थिक वृद्धि र विकास**

कुनै पनि देशको वित्तीय नीतिको प्रमुख उद्देश्य आर्थिक वृद्धि र विकास हो । देशको आर्थिक वृद्धि तथा विकासलाई बचत, लगानी, पुँजी निर्माण आदिले प्रभाव पार्छ । त्यसैले सरकारले वित्तीय नीतिका उपकरण अथवा न्यून वित्त परिचालनद्वारा देशमा उपलब्ध स्रोत तथा साधनको सदुपयोग गरी पुँजी लगानी बढाउनुपर्छ । त्यसैगरी, सरकारले कर दरमा छुट दिएर बचतलाई प्रोत्साहन गर्न सक्छ । करका माध्यमबाट बाध्यात्मक बचत सिर्जना गर्न सकिन्छ । वित्तीय नीतिमार्फत पूर्वाधारको विकासमा खर्च बढाएर तथा कर छुट र अनुदान व्यवस्था गरेर निजी लगानीलाई आकर्षित गर्न सक्छ ।

(५) **सामाजिक तथा पूर्वाधार क्षेत्रमा लगानी वृद्धि गर्ने**

शिक्षा, स्वास्थ्य, तालिमका क्षेत्रमा लगानी बढाउनुपर्ने हुन्छ । यातायात, सञ्चार, विद्युत्‌जस्ता क्षेत्रमा ठूलो लगानीको आवश्यकता पर्छ र यी क्षेत्रमा गरिएको लगानीले ढिलो प्रतिफल दिन्छन् । यस्ता क्षेत्रमा लगानी गर्न निजी क्षेत्र आकर्षित हुँदैन तर आर्थिक विकासका लागि यी अपरिहार्य हुन्छन् ।

(६) **मुद्रा स्फीति नियन्त्रण गर्ने**

वित्तीय नीतिले अर्थतन्त्रमा सिर्जना हुने मुद्रा स्फीतिलाई नियन्त्रण गर्छ । वित्तीय नीतिले अर्थतन्त्रका कमजोरी हटाउँछ । सरकारले उपभोक्ताको क्रयशक्ति घटाउन प्रत्यक्ष कर लगाउँछ र चलनचल्तीमा रहेको मुद्राको परिमाण सोचन गर्छ

(७) **राष्ट्रिय आयको पुनर्वितरण**

अल्पविकसित मुलुकमा धेरै व्यक्तिको हातमा उत्पादनका साधन हुन्छन् । आम्दानीको ठूलो हिस्सा उनीहरूमै सीमित हुन्छ । यसले आयको असमानता बढाउँछ । आयको असमान वितरणले सामाजिक, आर्थिक तथा राजनीतिक अस्थिरता बढाउँछ । यस्तो अवस्था आउन नदिने सरकारले उपयुक्त वित्तीय नीति अवलम्बन गरी धन र आयको पुनर्वितरण गर्न सहयोग गर्छ ।

(८) **सन्तुलित क्षेत्रीय विकास**

सरकारले क्षेत्रिय सन्तुलन कायम राख्न वित्तीय नीतिमार्फत आर्थिक र सामाजिक रूपले पछाडि परेका क्षेत्रका जनतालाई लक्षित गरी विभिन्न किसिमका कार्यक्रमहरू जस्तै : कर मिनाहा, विभिन्न किसिमका व्यावसाय गर्न अनुदान तथा छुट, खाद्य अनुदान आदि सञ्चालन गर्न सक्छ ।

यसबाहेक वित्तीय स्रोतहरूको कुशल बाँडफाँड, पुँजी निर्माण, पूर्वाधार विकास, मूल्य स्थिरता र दिगो आर्थिक विकास कुनै पनि मुलुकको वित्तीय नीतिको उद्देश्य अन्तर्गत पर्छन् ।

वित्त नीतिका उपकरण

सरकारले वित्त नीतिका उद्देश्यहरू हासिल गर्न जे-जस्ता उपायहरू प्रयोगमा ल्याउँछन् त्यस्ता उपायहरूलाई वित्त नीतिका उपकरणहरू (Fiscal Instrument) भनिन्छ । यस्ता उपकरणहरूमा कर प्रणाली, खर्च र बजेट सन्तुलन अर्थात् सार्वजनिक सापटी वा ऋणहरू हुन् । कुनै पनि सरकारले यिनै उपकरण वा औजार प्रयोग गरेर अर्थतन्त्रसँग सम्बन्धित आफ्नो लक्ष्य, नीति तथा उद्देश्यहरू हासिल गर्ने प्रयत्न गर्छ । कुनै पनि सरकारले आफ्नो आर्थिक लक्ष्य कर प्रणाली, खर्च र बजेट सन्तुलनका लागि सार्वजनिक ऋणमा परिवर्तन गरेर हासिल गर्न सक्छ । आर्थिक लक्ष्य हासिल गर्न सरकारसँग यीबाहेक अरू कुनै उपाय हुँदैनन् ।

(क) बजेट

बजेट वित्तीय नीतिको प्रमुख उपकरण हो । बजेट सरकारको आय व्ययको दस्तावेज हो, जसमा कुनै निश्चित अवधिका लागि सरकारी नीति तथा कार्यक्रम पनि हुन्छ । बजेट आर्थिक, सामाजिक विकासमा धनको परिचालन गर्ने एउटा उपयुक्त सरकारी उपकरण हो ।

देशमा कुन किसिमको बजेट ल्याउने भन्ने कुरा देशको अर्थतन्त्र र देशमा उपलब्ध स्रोत तथा साधनमा भर पर्छ । साधारण तथा देशमा मुद्रा स्फीति तथा समुन्नतिको अवस्था छ भने बचत बजेटलाई उपयुक्त मानिन्छ । त्यसको ठीक विपरीत यदि देशमा मन्दी तथा मुद्रा सङ्कुचनको अवस्था विद्यमान छ भने घाटा बजेट ल्याउनु उपयुक्त मानिन्छ । नेपालमा घाटा बजेट मार्फत वित्त नीति प्रस्तुत हुने गरेको छ ।

(ख) कर

सरकारको वित्त नीतिको महत्वपूर्ण उपकरण करले देशको समष्टिगत उत्पादनको स्तरमा कसरी कार्य गर्छ भन्ने सवालमा सैद्धान्तिक हिसाबले व्याख्या गर्नु जरुरी छ । यदि देशको उत्पादन र आयको स्तर बढ्यो भने करयोग्य आय बढ्नुका साथै आयकर प्रगतिशील हुन जान्छ । प्रगतिशील कर प्रणाली भन्नाले आम्दानीको स्तरमा वृद्धि हुँदै जाँदा करको दरमा पनि वृद्धि हुँदै जान्छ । सरकारले वित्त नीतिको उपकरणका रूपमा करको उपयोग गर्दा करको दर घटाउने वा बढाउने गर्छ ।

(ग) सरकारी खर्च प्रणाली

- सरकारले विभिन्न स्रोतबाट प्राप्त गरेको आफ्नो आम्दानीलाई दुई तरिकाबाट खर्च गर्छ ।
- सरकारले आफ्नो उद्देश्य पूरा गर्नका लागि सर्वप्रथम आफ्नो खर्चको स्तर निर्धारण गर्छ ।
- प्रथमतः सरकारले प्रत्यक्ष रूपमा वस्तु तथा सेवाको खरिद गर्छ । कुल गार्हस्थ्य उत्पादनमा सरकारको खरिदमा यस्ता शीर्षक देखापर्छन् ।

- तर सरकारले अन्तिम वस्तु तथा सेवामा गर्ने खर्च भने सरकारका विभिन्न मन्त्रालय र विभागबाट हुने गर्छन् ।
- सरकारले गर्ने खर्चमा परिवर्तन हुनेबित्तिकै यसले समष्टिगत खर्च र समष्टिगत अर्थ व्यवस्थामै असर पार्छ ।
- सरकारले गरेको खर्चले अर्थ व्यवस्थामा पर्ने असर भनेको यसले समष्टिगत मागमा असर पार्नु हो ।
- सरकारले गरेको खर्चले समष्टिगत मागमा पार्ने असर सरकारले गरेको खर्चभन्दा बढी हुन्छ ।
- यसलाई पनि करमा जस्तै गुणक असर भनिन्छ । सरकारले प्रत्यक्ष रूपमा गरेको खर्चले कर कटौती गर्दा जस्तो बचतका रूपमा भएको चुहावट नहुने हुनाले यसको गुणक असर उत्पादनमा बढी पर्छ ।

(घ) **सार्वजनिक ऋण**

- सरकारले करको दरमा कटौती गर्ने किसिमको वित्तीय नीतिको अवलम्बन गरेमा सरकारले आफ्नो खर्च कुन स्रोतबाट पूरा गर्ने भन्ने लेखाजोखा गरी बजेट घाटाको नीति अपनाउन सक्छ ।
- सरकारले बजेटमा भएको घाटा पूरागर्न आफ्नो देशका सर्वसाधारण जनता, वाणिज्य बैङ्क वा वित्तीय संस्था र केन्द्रीय बैङ्कबाट ऋण लिन सक्छ ।
- यसैगरी वैदेशिक ऋणअन्तर्गत विदेशी राष्ट्र वा अन्तर्राष्ट्रिय वित्तीय संस्थाहरूसँग पनि ऋण लिन सक्छ ।
- सरकारले आफ्नो बन्ड बिक्री गरेर सर्वसाधारणसँग लिएको ऋणले अर्थ व्यवस्थामा सकारात्मक वा नकारात्मक दुवै किसिमको असर पार्छ ।
- यदि अर्थ व्यवस्था मन्दीको अवस्थामा छ भने सरकारले निजी क्षेत्रबाट ऋण लिएर आर्थिक गतिविधि बढाउन सक्छ भने अर्कोतर्फ यसले निजी क्षेत्रको समष्टिगत माग घटाउने हुनाले अर्थ व्यवस्थामा थप सङ्कट पर्न सक्छ ।
- सरकारले निजी क्षेत्रबाट लिएको ऋण कस्तो कार्यमा केका लागि प्रयोग गर्छ वा केका लागि ऋण लिएको हो त्यसैअनुसार यसको प्रभाव पर्छ ।
- मुद्रा स्फीतिको समयमा भने थप क्रयशक्ति प्रशोचन गरी यसले अर्थ व्यवस्थामा स्थायित्व ल्याउन सक्छ ।

नेपालको वित्त नीतिका चुनौती

- कर चुहावटका सम्भाव्य क्षेत्रको पहिचान गरी सोको नियन्त्रणमा प्रभावकारिता ल्याउनुपर्ने ।
- कुल गार्हस्थ उत्पादनमा कृषि क्षेत्रको करिब २७ प्रतिशत योगदान रहेको कृषि क्षेत्रलाई करको दायरामा ल्याउने ।
- सरकारी खर्चमा अनियमितता नियन्त्रण गर्ने ।
- करदातामा स्वेच्छाले कर तिर्ने प्रवृत्तिको विकास गर्ने ।
- आर्थिक वृद्धिदरमा दिगो रूपमा उच्चता कायम गर्ने ।
- राजस्व परिचालनमा अपेक्षित रूपमा गति तुल्याउने ।
- एकल दरको खुद्रा तहसम्मको मूल्य अभिवृद्धि कर लागू गरी राजस्व परिचालनको स्थितिमा सन्तोषजनक बनाउने ।
- अनुत्पादक खर्च कटौती गरी बढीभन्दा बढी राजस्व विकासतर्फ प्रवाहित गर्ने ।
- वैदेशिक सहायता माथिको अत्यधिक निर्भरता न्यूनीकरण गर्ने ।
- मुलुकमाथि बढ्दै गएको ऋणको भार न्यूनीकरण गर्नु ।
- मलुकको राज्य सञ्चालनमा दातृसमुदायको हस्तक्षेप न्यूनीकरण गर्ने ।
- सरकारी संस्थानहरूको घाटा र अस्तव्यस्तता न्यूनीकरण गर्ने ।
- केही संस्थानबाहेक अधिकांश सरकारी संस्थानहरू चल्न नसकेर धराशयी भएकाले तिनमा सरकारको दायित्व घटाउने ।

मौद्रिक नीति

मुद्रा स्फीति नियन्त्रणको साथसाथै मौद्रिक स्थिरता कायम राख्ने उद्देश्यले केन्द्रीय बैङ्कले मुलुकको अर्थतन्त्रको माग एवम् आपूर्तिको अवस्था हेरी सो आधारमा मुद्रा, ब्याजदर र कर्जा सम्बन्धमा अवलम्बन गर्ने नीति नै मौद्रिक नीति हो । मुलुकमा आवश्यक मुद्राको माग र आपूर्तिलाई सन्तुलनमा ल्याई मूल्य स्थिति, ब्याजदर, विदेशी विनियम, वित्तीय स्थायित्व लगायत अर्थतन्त्रमा आन्तरिक र बाह्य पक्षमा वाञ्छित प्रभाव पार्ने र अवाञ्छित प्रभावलाई नियन्त्रण गर्न सरकारको तर्फबाट केन्द्रीय मौद्रिक अधिकारीबाट जारी गरी लागू गरिने आर्थिक नीति अन्तर्गतको एक सार्वजनिक नीति नै मौद्रिक नीति हो ।

संक्षेपमा भन्नुपर्दा सामान्य आर्थिक उद्देश्य पूरा गर्नका लागि मौद्रिक अधिकारी (केन्द्रीय बैङ्क) द्वारा साख नियन्त्रण, ब्याजदरमा नियन्त्रण र सार्वजनिक ऋणमा नियन्त्रण गरी समग्र मुद्राको पूर्तिमाथि नियन्त्रण राख्न अवलम्बन गरिने नीतिलाई मौद्रिक नीति भनिन्छ ।

मौद्रिक नीतिको उद्देश्य

मौद्रिक नीतिको उद्देश्यमा आर्थिक स्थिरता, मूल्य स्थिरता, विनिमयदर स्थिरता, शोधानान्तर स्थिरता र आर्थिक विकास जस्तै आर्थिक वृद्धि, रोजगारीमा वृद्धि, गरिबी निवारण, स्रोत तथा साधनको न्यायपूर्ण वितरण आदि हुन् । कुन देशले मौद्रिक नीतिमा कस्तो उद्देश्य लिने भन्ने कुरा त्यस देशको आर्थिक विकासको स्तर र संरचनाले निर्धारण गर्छ । नेपालको सन्दर्भमा भन्नुपर्दा पनि नेपाल राष्ट्र बैङ्क ऐन-२०५८ ले स्पष्ट रूपमा दुई उद्देश्य लिएको मौद्रिक नीतिको परिकल्पना गरेको छ । ती उद्देश्यहरू

मूल्य स्थिरता र शोधानान्तर सुदृढीकरण रहेका छन्। नेपाल राष्ट्र बैङ्क ऐन-२०५८ जारी भएपछि प्रत्येक वर्ष मौद्रिक नीति सार्वजनिक गरी यी उद्देश्य प्राप्तितर्फ उन्मुख रहेको पाइन्छ। नेपालमा नेपाल राष्ट्र बैङ्कले वार्षिक रूपमा मौद्रिक नीति तर्जुमा गरी त्यसको सार्वजनिक गर्ने र कार्यान्वयन गर्ने कार्य गर्दै आइरहेको मौद्रिक नीतिहरूमा प्रत्यक्ष रूपमा उल्लेख गरिएअनुसार मूल्य स्थिरता, भुक्तानी सन्तुलन र वित्तीय क्षेत्र स्थिरता नै नेपालको मौद्रिक नीतिका उद्देश्यहरू रहेका छन्। तर पनि यिनीहरूको सूक्ष्म रूपले अध्ययन गर्ने हो भने नेपालको मौद्रिक नीतिले अप्रत्यक्ष रूपमा आर्थिक वृद्धि (तरलता व्यवस्थापन र पुनर्कर्जाका माध्यमबाट) र गरिबी निवारण (लघुकर्जाका माध्यमबाट) जस्ता उद्देश्यहरूलाई पनि सँगै अङ्गीकार गर्दै आएको पाइन्छ। त्यसैगरी, कर्जा र मौद्रिक तरलताको व्यवस्थापनलाई मौद्रिक नीतिको अन्तरनिहित लक्ष्य र विस्तृत मुद्राप्रदायलाई अन्तरिम लक्ष्यका रूपमा लिइएको पाइन्छ। मौद्रिक नीतिका प्रमुख उद्देश्यलाई बुँदागत रूपमा यसप्रकार प्रस्तुत गर्न सकिन्छ :

■ मूल्य स्थिरता कायम गर्नु

अर्थतन्त्रमा मूल्य स्थिरता कायम हुन नसक्दा आर्थिक वृद्धि, उत्पादन, उपभोग, ब्याजदर आदिमा नकारात्मक असर पर्न गई समग्र अर्थतन्त्रमा मुद्रा स्फीति, मुद्रा सङ्कुचनजस्ता अवस्था उत्पन्न हुन्छन्। तसर्थ, मौद्रिक नीतिको पहिलो उद्देश्य मूल्यस्तरमा स्थायित्व ल्याउनु हो। मुद्रा स्फीति तथा मुद्रा सङ्कुचन दुवै आर्थिक र सामाजिक दृष्टिकोणले अनपेक्षित अवस्था हुन्/आर्थिक क्रियाकलापमा भएको वृद्धिकै अनुपातमा मुद्राको पूर्ति समायोजन गरिएमा मूल्य स्थिरता कायम गर्न सहयोग मिल्छ। त्यसैगरी, मूल्य स्तरमा वृद्धि भई मुद्रा स्फीतिको अवस्था देखापरेमा सङ्कुचनीय मुद्रा नीति अवलम्बन गर्नुपर्छ। अर्थात् मुद्राको पूर्तिमा कमी ल्याउनुपर्छ। यदि देशमा मूल्यस्तरमा ह्रास आई मुद्रा सङ्कुचनको अवस्था देखापरेमा विस्तारयोग्य मौद्रिक नीति अवलम्बन गर्नुपर्छ।

■ उच्च रोजगारी

वर्तमान विश्वमा पूर्ण सिर्जना गर्न सम्भव नभएकाले विकसित देशहरूले उच्च दरमा रोजगारी सिर्जना गर्ने लक्ष्य राखेर मौद्रिक नीतिको तर्जुमा गर्छन्। यसका लागि मौद्रिक नीति लगानीलाई प्रोत्साहित गर्ने खालको हुनुपर्छ। मुद्राको पूर्तिमा भएको वृद्धिले ब्याजदरमा कमी आउँछ। पुँजीको सीमान्त उत्पादकत्वको दाँजोमा ब्याजदर कम हुँदा लगानीकर्तालाई प्रोत्साहन मिल्छ। फस्वरूप लगानी बढ्छ र देशमा उत्पादन, रोजगारी र आम्दानी बढ्न जान्छ।

■ दिगो आर्थिक विकास

देशको दिगो विकासका लागि आर्थिक वृद्धि अनिवार्य हुन्छ। अर्थ व्यवस्थामा मौद्रिक नीतिमार्फत आर्थिक स्थिरता कायम गर्न सकिएमा स्वदेशी तथा विदेशी बचत र लगानी प्रोत्साहित हुन्छन्। अर्कोतिर मौद्रिक नीतिले वैदेशिक ऋण, आन्तरिक ऋण आदि माध्यमबाट सरकारले सङ्कलन गरेको पुँजीको अधिकतम उपयोग गरी साधारण खर्चमा कम गरी विकास खर्चमा वृद्धि गर्न जोड दिनुपर्छ। यसका साथै केन्द्रीय बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको संस्थापना तथा शाखा विस्तारमा जोड दिई छरिएर रहेको पुँजी सङ्कलन गरी त्यसलाई प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र निर्धारण गरेर लगानीका लागि प्रोत्साहन गर्नुपर्छ। यसले गर्दा देशमा आर्थिक क्रियाकलाप वृद्धि भई आर्थिक वृद्धि हुन जान्छ। फलस्वरूप देशको दिगो आर्थिक विकास हुन्छ।

■ विदेशी विनिमय दर र शोधानान्तर स्थितिमा स्थायित्व

आजभोलि प्रायः सबै मुलुक वैदेशिक व्यापारमा संलग्न भएका हुन्छन्। वैदेशिक मुद्राको विनिमय दरमा आइहरने निरन्तर परिवर्तन आयात/निर्यात र भुक्तानी सन्तुलन प्रभावित हुन्छ। तसर्थ, विदेशी मुद्राहरूको विनिमय दरमा स्थिरता कायम गर्नु मौद्रिक नीतिको एउटा उद्देश्य हो। मौद्रिक नीतिद्वारा शोधनान्तर स्थितिमा सन्तुलन कायम गरी विदेशी विनिमय दरमा स्थिरता ल्याउन सकिन्छ। यदि देशको शोधनान्तर स्थिति घाटामा छ भने सङ्कुचनीय मौद्रिक नीति अवलम्बन गरी साख तथा पूर्तिमा कमी ल्याउन सकिन्छ। यसले गर्दा मूल्यस्तरमा गिरावट आउँछ। आयातमा भएको कमीले गर्दा शोधानान्तर स्थिति सच्चिन पुग्छ।

■ आर्थिक असमानता कम गर्नु

आर्थिक असमानता कम गर्न वित्तीय नीति बढी प्रभावकारी मानिए पनि मौद्रिक नीतिले परिपूरकका रूपमा भूमिका खेल्छ। मौद्रिक नीतिअन्तर्गत देशको केन्द्रीय बैङ्कले कृषि, घरेलु तथा साना उद्योग आदिको विकासमा विशेष व्यवस्था स्वरूप सस्तो ब्याजदरमा ऋण प्रवाह गर्ने बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई निर्देशन दिन सक्छ। फलस्वरूप देशमा न्यून आय भएका वर्गको आम्दानी वृद्धि हुन गई देशमा व्याप्त गरिबी र असमानतालाई कम गर्न सहयोग पुग्छ।

■ ब्याजदर स्थायित्व

ब्याजदर अस्थिर भएमा लगानी सम्बन्धी जोखिम उत्पन्न हुने भएकाले उत्पादनशील क्षेत्रमा लगानी प्रवर्द्धन हुन पाउँदैन। तसर्थ, अर्थतन्त्रको समग्र विकासका लागि ब्याजदरमा स्थायित्व कायम गर्नु मौद्रिक नीतिको अर्को महत्वपूर्ण उद्देश्य हो।

■ मौद्रिक नीतिका उपकरण

मौद्रिक नीतिका उद्देश्यहरू प्राप्त गर्नका लागि मौद्रिक अधिकारीले विभिन्न मौद्रिक उपकरण प्रयोग गर्छन्। यी उपकरणहरूलाई मुख्यतया परिमाणात्मक र गुणात्मक गरी दुई भागमा विभाजन

गरी अध्ययन गरिन्छ। मौद्रिक नीतिका परिमाणात्मक उपकरणहरू अप्रत्यक्ष उपकरणहरू हुन्। यी उपकरणहरूको प्रयोगले वाणिज्य बैङ्कहरूको साख सिर्जना गर्ने शक्तिमाथि अप्रत्यक्ष रूपमा प्रभाव पार्ने गर्छन् भने गुणात्मक उपकरणहरूले प्रत्यक्ष रूपमा साखको नियन्त्रण गर्न मद्दत पुऱ्याउँछन्। नेपालमा मौद्रिक उपकरण लगायत अन्य प्रचलित उपकरणहरूको पनि अवलम्बन गरिँदै आएको पाइन्छ, जसलाई बुँदागत रूपमा यसरी उल्लेख गर्न सकिन्छ :

(१) **परिमाणात्मक उपकरण**

(क) बट्टादर

केन्द्रीय बैङ्कले अन्य बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाहरूलाई आवश्यकता परेको समयमा उनीहरूसँग मौज्दात रहेका सरकारी प्रतिभूति एवम् प्रथम श्रेणीका व्यापारिक बिलहरूको धितोमा त्यस्ता प्रतिभूति वा बिलहरूलाई पुनः बट्टा कट्टा (Re–discount) गरी ऋण प्रदान गर्छ, यही पुनः बट्टा कट्टा गर्दा लिइने दरलाई नै बट्टा कट्टा दर वा बैङ्कदर भनिन्छ। सरल भाषामा भन्दा केन्द्रीय बैङ्कले अन्य बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाहरूलाई ऋण प्रदान गर्दा लिने ब्याजदरलाई नै बैङ्कदर भनिन्छ। बैङ्कदरलाई मौद्रिक नीतिको अङ्गको सङ्केतका रूपमा वा मौद्रिक नीतिको कार्यदिशाको सङ्केतका रूपमा हेरिन्छ। यस दरमा आउने परिवर्तनले वाणिज्य बैङ्कहरूद्वारा प्रवाह गरिने कर्जाको लागत र आपूर्तिमा परिवर्तन ल्याउँछ। यो दरलाई बढाएर वाणिज्य बैङ्कहरूको साख सिर्जना गर्ने क्षमतामा ह्रास ल्याउन सकिन्छ भने घटाएर उनीहरूको साख सिर्जना गर्ने क्षमतामा अभिवृद्धि गर्न सकिन्छ। मुद्रा स्फीतिको समयमा केन्द्रीय बैङ्कले यस्तो दरलाई वृद्धि गर्छ भने मन्दीको समयमा घटाउँछ। यस्तो ब्याजदर केन्द्रीय बैङ्कले वाणिज्य बैङ्कलाई उपलब्ध गराउने कर्जाका प्रकृतिहरूअनुसार फरक-फरक हुन सक्छन्।

(ख) कोष अनुपात

नेपालमा हाल प्रचलित कोष अनुपातलाई (क) नगद कोष अुपात (Cash Reserve Ratio(CRR) र (ख) वैधानिक तरलता अनुपात (Statutory Liquidity Ratio-SLR) गरी दुई प्रकारमा बाँड्न सकिन्छ। नियमानुसार बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाहरूले आफूले स्वीकार गरेको कुल निक्षेपको दायित्वको केही प्रतिशत रकम केन्द्रीय बैङ्कमा जम्मा गर्नुपर्ने हुन्छ, यसलाई नै नगद कोष अनुपात (CRR) भनिन्छ। यस्तो अनुपात बढाउँदा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको साख सिर्जना गर्ने क्षमतामा ह्रास आउँछ भने घटाउँदा उक्त क्षमतामा वृद्धि हुन्छ। मुद्रा स्फीतिको समयमा केन्द्रीय बैङ्कले यस्तो दरलाई वृद्धि गर्छ भने मन्दीको समयमा घटाउँछ।

(ग) खुला बजार कारोबार

सरकारी बैङ्क वा वित्तीय एजेन्टका रूपमा केन्द्रीय बैङ्कले सरकारद्वारा निष्काशन गरिएको ऋणपत्रहरूको खुला बजारमा खरिद-बिक्रीको व्यवस्था मिलाउने गर्छन्। यसरी सरकारी ऋणपत्रहरू खुला बजारमा कारोबार गर्दा मुद्राप्रदायमा असर पर्छ। केन्द्रीय बैङ्कले खुला बजारमा बिक्री गर्दा मुद्राप्रदायमा कमी आउँछ भने खुला बजारबाट केन्द्रीय बैङ्क आफैंले खरिद गर्दा मुद्रा बढ्छ। खुला बजार कारोबारले वाणिज्य बैङ्कहरूको नगद कोषमा सिधा असर गर्छ। तसर्थ, मूल्यवृद्धिको समयमा केन्द्रीय बैङ्कले खुला बजारमा सरकारी ऋणपत्रहरूको बिक्री गर्छ भने तरलता अभाव एवम् मन्दीको समयमा बजारबाट त्यस्ता ऋणपत्रहरूको खरिद गर्छ। नेपाल राष्ट्र बैङ्कको कार्यशैली हेर्दा खुला बजार कारोबारलाई मौद्रिक नीतिको प्रमुख उपकरणका रूपमा लिएको देखिन्छ।

नेपाल राष्ट्र बैङ्कले समय-समयमा सोझै खरिद बोलकबोल (Out Right Purchase Auction), रिपो बोलकबोल (Re-purchase Agreement Auction), सोझै बिक्री बोलकबोल (Out Right Sale Auction) र रिभर्स रिपो बोलकबोल (Reverse Re-purchase Ageement Auction) जस्ता खुला बजार उपकरणहरूको माध्यमबाट तरलता प्रवाह र प्रशोचन गरी मौद्रिक नीतिको कार्यान्वयन गर्दै आएको देखिन्छ। यसरी खरिद बोलकबोल र रिपो बोलबोलको माध्यमबाट केन्द्रीय बैङ्कले तरलता प्रवाहमा सघाउ पुऱ्याउँछ भने पछिल्ला दुई उपकरणहरू सोझै बिक्री बोलकबोल र रिभर्स रिपो बोलकबोलबाट अर्थतन्त्रमा तरलता प्रशोचन गर्छ।

(२) **गुणात्मक उपकरण**

(क) साखको रासनिङ

वाणिज्य बैङ्कहरूको साख सिर्जना गर्ने सीमा निर्धारण गर्ने केन्द्रीय बैङ्कको नीतिलाई साखको रासनिङ नीति भनिन्छ। यसमा कुन क्षेत्रमा, कुन-कुन स्तरका बैङ्कलाई, कति परिमाणमा साखको सिर्जना गर्न दिने भन्ने कुरा तोकिएको हुन्छ। उदाहरणका लागि नेपाल राष्ट्र बैङ्कले घर-जग्गा र रियल स्टेटमा हुने कर्जाको अधिकेन्द्रित जोखिमलाई न्यूनीकरण गर्न निश्चित प्रतिशतभन्दा बढी कर्जा प्रवाह गर्न नपाउने व्यवस्था गरेको छ।

(ख) आवश्यक सीमा निर्धारण

कुनै पनि बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाहरूले आफ्नो ग्राहकहरूलाई कर्जा प्रवाह गर्दा लिने धितो वा सुरक्षणको सतप्रतिशत कर्जा प्रवाह गर्दैनन्। यसमा केही निश्चित प्रतिशत मार्जिन कटाएर बाँकी रहेको रकम मात्र कर्जा प्रवाह गर्छन्। यस्तो मार्जिनको निर्धारण केन्द्रीय बैङ्कले गर्छन्, त्यसैलाई आवश्यक सीमा निर्धारण भनिन्छ। मुद्रा स्फीतिको समयमा मार्जिनलाई बढाइन्छ भने मन्दीको समयमा यसलाई घटाइन्छ। नेपाल राष्ट्र बैङ्कले पनि विभिन्न समयमा विभिन्न परिपत्रहरू जारी गर्दै समय-समयमा यस्तो मार्जिनको सीमा निर्धारण गर्दै आएको छ।

(ग) उपभोक्ता साखको नियमन

केन्द्रीय बैङ्कले वाणिज्य बैङ्कहरूलाई उनीहरूले गरिने Hire Purchase / Installment Purchase मा नियन्त्रण गर्न, वाणिज्य बैङ्कहरूले गाडी, घर-जग्गा, टेलिभिजनजस्ता उपभोग्य वस्तुहरूमा लगानी गर्ने कर्जामा अग्रिम भुक्तानीको परिमाण बढाएर वा घटाएर यस्तो किसिमको उपभोगमा नियन्त्रण गर्न सक्छ।

(घ) नैतिक दवाब

केन्द्रीय बैङ्कले वाणिज्य बैङ्कहरूलाई मौखिक रूपमा सल्लाह, सुझाव एवम् अनुरोधका माध्यम अपनाई मौद्रिक नीतिको पालनाका लागि नैतिक दबाब सिर्जना गर्छ। नेपाल राष्ट्र बैङ्कले उत्पादनमूलक कर्जामा जोड दिन गरिएको प्रचार-प्रसार र पत्राचार पनि यसै उपकरणमा पर्छन्।

(ङ) प्रत्यक्ष कारबाही

केन्द्रीय बैङ्कले मौद्रिक नीतिको पालनाका लागि विभिन्न परिपत्रहरू मार्फत निर्देशन जारी गर्छ र निर्देशनको कार्यान्वयन नभएमा कारबाही गर्छ। नेपालको सन्दर्भमा नेपाल राष्ट्र बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई जारी गरिएको एकीकृत निर्देशन यसको प्रत्यक्ष उदाहरण हो।

(च) प्रचार-प्रसार

केन्द्रीय बैङ्कले विभिन्न प्रकाशनहरू मार्फत मुलुकको आर्थिक स्थितिका बारेमा र मौद्रिक नीतिको कार्यान्वयनलाई सजिलो र जनसमर्थनका लागि मासिक, त्रैमासिक, अर्धवार्षिक र वार्षिक प्रकाशनका माध्यमबाट मौद्रिक नीतिको कार्यान्वयन गर्न सजिलो पार्छ।

- वित्त नीति र मौद्रिक नीतिबीचको समन्वय
- वित्त नीति र मौद्रिक नीति दुई बेग्लाबेग्लै निकायबाट कार्यान्वयन गरिने भए पनि यी दुई नीतिहरू आपसमा सम्बन्धित छन्।
- एउटाको नीतिमा भएको परिवर्तनले अर्काको प्रभावकारितामा पनि असर पार्छ र नीतिगत परिवर्तन ल्याउँछ।
- व्यापार चक्रको कुप्रभाव हटाउन र समष्टिगत आर्थिक स्थायित्व प्राप्त गर्नका लागि दुवै नीतिबीच समन्वय हुनु आवश्यक पर्छ।
- यी दुई नीतिको समन्वय जरुरी हुन्छ भन्ने तथ्य अन्तर्राष्ट्रिय मुद्राकोषद्वारा सञ्चालित आर्थिक समायोजन कार्यक्रम प्रमुख आधार हो।
- वित्त नीतिको मौद्रिक नीतिमा धेरै प्रकारबाट असर पार्छ।
- विस्तारकारी वित्त नीति अपनाएमा यसले वित्तीय घाटा बढाउँछ, जसलाई पूरा गर्न सरकारले केन्द्रीय बैङ्क लगायत अन्य बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाबाट ऋण लिनुपर्छ।
- यसले गर्दा आन्तरिक कर्जा बढ्ने र आन्तरिक कर्जाले मुद्राप्रदायमा विस्तार हुने हुन्छ। त्यसैले विस्तारकारी वित्त नीतिले गर्दा विस्तारकारी मौद्रिक नीति ल्याउनुपर्ने हुन्छ।
- केन्द्रीय बैङ्क तथा अन्य बैङ्कबाट लिएका ऋणले मुद्रास्फीति बढाउँछ। मुद्रास्फीति बढ्ने अवस्थाले मुद्राको विनिमयदरमा प्रभाव परी मुद्राको पुनःमूल्याङ्कन हुने अवस्था सिर्जना भई शोधनान्तरमा समस्या देखापर्छ।
- सरकारले बजारबाट ऋण लिएर वित्त घाटा पूरा गरेमा वा निजी क्षेत्रको लगानीको असरबाट विस्तारित हुने सम्भावना हुन्छ। यसरी निजी क्षेत्रको लगानीयोग्य साधन कि कम हुन्छ वा ब्याजदर बढ्ने हुनाले महँगो हुन्छ।
- यी सबै कारणले केन्द्रीय बैङ्कको मौद्रिक नीतिमा प्रभाव पार्छ।
- त्यसैगरी सरकारले बाह्य क्षेत्रबाट ऋण लिएर वित्त घाटा पूरा गर्ने कार्य गर्‍यो भने पनि विनिमयदर पुनर्मूल्यन हुने र शोधनान्तरमा असर पर्न जाने हुनाले सरकारले लिएको ऋणका कारणले गर्दा केन्द्रीय बैङ्कलाई तरलता व्यवस्थापन गर्न समस्या देखापर्छ।
- सरकारको वित्तीय स्थितिमा देखापरेको असन्तुलनले वित्तीय बजारको स्थायित्वमा प्रतिकूल असर पर्छ।
- सरकारले वित्तीय संस्थाहरूबाट लिएको ऋणको दुरुपयोग गरेमा पुँजी बजारको विकास हुन पनि पाउँदैन।
- त्यसैले सरकारको वित्तीय व्यवस्थापन र केन्द्रीय बैङ्कको मौद्रिक नीति बीच समन्वय हुनु आवश्यक ठानिन्छ।

सन्दर्भ–सामग्री

नेपालको संविधान
चालु पञ्चवर्षीय योजना
विभिन्न आर्थिक वर्षका वार्षिक बजेटहरू
विभिन्न आवका मौद्रिक नीतिहरू
लोकतान्त्रिक शासन र सार्वजनिक व्यवस्थापन, सुरेन्द्र अर्याल, आशिष पुस्तक भण्डार

◇◆◇

प्रकाशकुमार अधिकारी
सहायक प्रमुख कार्यकारी अधिकृत
नेपाल बैंक लिमिटेड

नेपाल बैंक लिमिटेडको ८५औं बर्ष प्रवेश सन्दर्भः नेपालमा बैंकिङ् प्रणालीको सुरूवात देखि अत्याधुनिक डिजिटल बैंकिङ् सम्म

बिषय प्रवेश

बिश्व औद्योगिकरणको कारणले सम्पन्नता तर्फ अग्रसर भैरहेको सन्दर्भमा नेपालको विकासलाई पनि औद्योगिकरण गर्नुपर्ने आवश्यकता मनन गर्दै विराटनगर जुट मिल, जुद्ध म्याच फैक्ट्री आदी उद्योगहरूको स्थापना, कृषिमा आधुनिकीकरणका लागि नहरहरू, रेल्वे, आदिको स्थापना तथा सुरुवात संगै वित्तीय तथा बैंकिङ्ग क्षेत्रको विकासका लागी नेपाल बैंकको स्थापना भएको थियो। जहाँनिया राणाकालिन नेपालमा पनि प्रथम तथा दोश्रो विश्वयुद्ध तथा विश्वका विभिन्न देशहरूमा भएका औद्योगिकरणको प्रभाव, विभिन्न राणा प्रधानमन्त्रीहरूद्वारा भारत, बेलायत लगायत युरोपियन राष्ट्रहरूको भ्रमण, उद्योग, व्यापार व्यवसायको बिस्तार, अन्य देशहरूमा सिक्काको सट्टामा कागजी नोटको व्यापक प्रचलन आदीको प्रभाव स्वरुप तत्कालिन राणा प्रधानमन्त्री जुद्धशम्सेर लाई पनि नेपालमा बैंक स्थापना गर्ने विचार आएको अनुमान गर्न सकिन्छ। तत्कालिन साहु महाजनहरूका निजी डिलर तथा व्यापारिक केन्द्रमा सिमित रहेको वित्तीय कार्यहरू (मौद्रिक लेनदेन) लाई औपचारिक माध्यमबाट संचालन गर्नु, जनताहरूमा बचत गर्ने बानीको विकासगर्दै उद्योग व्यवसायका लागि कच्चापदार्थ आयात गर्न, देशमा उत्पादित वस्तुहरू निकासी गर्न मद्धत पुगोस् भन्ने अभिप्रायले सरकार तथा निजी क्षेत्रको संयुक्त लगानीमा स्थापित यस बैंक मिति १९९४ साल कार्तिक ३० गते (November 15, 1937) का दिन तत्कालिन राजा श्री ५ त्रिभुवन बाट उद्घाटन गरिएको थियो। उक्त अवसरमा तत्कालिन प्रधानमन्त्री महाराजा जुद्धशम्सेर ज.ब.रा.ले सम्बोधन गर्दै श्री ५ को कृपापूर्ण अनुमतिमा राष्ट्रको बृहत्तर हितमा हुन लागेको यो कार्य आफ्ना लागी स्मरणीय एवं गर्वको क्षण भएको बताएका थिए। त्यसैगरी बैंक खोल्न नसकिएको उक्त समयमा राष्ट्रको आवश्यकता पूरा गर्न स्थापित यस बैंकले धनी र गरिब जनतालाई सेवा प्रदान गर्ने र राष्ट्रको विकासमा योगदान पुर्याउने विश्वास व्यक्त गरेका थिए।

बैंकिङ्ग क्षेत्रको अवधारणा नै बुझ्न नसकिएको त्यस समयमा अधिकृत पूँजी रु. १ करोड भएको यो बैंक स्थापना गर्दा निजी क्षेत्रले ६०% तथा सरकारले ४०% लगानी गर्नेगरी जम्मा रु. २५ लाखको शेयर जारी गरिएकोमा १० जना शेयरधनीहरूबाट जम्मा रु. ८ लाख ४२ हजार मात्र शेयरमा लगानी भएको थियो। निक्षेप तथा कर्जा लगानी बढाउन त झनै गाह्रो कुरा थियो। स्थापना भएको पहिलो बर्षमा जम्मा १२ जना कर्मचारीहरूको प्रयासबाट निक्षेप रु. १७ लाख, कर्जा १९ लाख र बर्षान्तमा रु. १४ हजार बचत भएको थियो। स्थापनाकालमा यस बैंकको नेतृत्व अध्यक्षको रुपमा श्री केशर शम्सेर जबराले र प्रमुख कार्यकारीको रुपमा श्री ठाकुर सिं कठायतले गर्नुभएको थियो।

स्थापनाको १९ बर्षसम्म राष्ट्रको केन्द्रीय बैंक समेतको कार्य गर्दै नियामक निकायको भूमिका निभाउँदै आएको यस बैंकले २०२२ साल सम्म एकल भूमिका खेल्दै नेपालभर बैंकिङ्ग बिस्तार गर्न, भारतीय मुद्राको प्रचलन हटाउन, अन्तराष्ट्रिय व्यापार/कारोबार अभिबृद्धि गर्न अहम् भूमिका खेलेको थियो। राष्ट्रिय वाणिज्य बैंक तथा कृषि बिकास बैंकको स्थापना भएपछि देशभर बैंकिङ्ग संजाल स्थापना गर्ने तत्कालिन सरकारको नीति बमोजिम यस बैंकले पनि आफ्नो शाखा संजाल बिस्तार गर्दै आएको पाईन्छ। २०४० साल पश्चात देशले उदारीकरण नीति अंगिकार गरे पश्चात बिभिन्न बैदेशिक लगानीका बैंकहरूको स्थापना हुन थालेको पाईन्छ जसले गर्दा ग्राहकहरूलाई बिभिन्न बिकल्प उपलब्ध हुँदै आएकाले बैंकिङ्ग क्षेत्र पनि प्रतिस्पर्धि हुन बाध्य हुँदै गयो। २०४६/४७ को राजनैतिक परिवर्तन पश्चात जननिर्बाचित सरकारले अवलम्वन गरेको निजीकरण नीतिले निजी क्षेत्रलाई बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरू स्थापना गर्न प्रोत्साहन गरेको परिणाम स्वरुप देशमा दर्जनौ वाणिज्य बैंकहरूको स्थापना भई बैंकिङ्ग बजार निक्कै प्रतिस्पर्धी हुन थाल्यो।

एकातिर बढ्दो प्रतिस्पर्धा र अर्कोतर्फ देशमा राजनैतिक अस्थिरताका कारणले नेपाल बैंकको बजार क्रमशः संकुचित हुन थाल्यो। कर्मचारीहरू पुरानै ढर्राबाट संचालित हुनु, परिर्वतनलाई स्वीकार गरी सोही बमोजिम आफुलाई परिवर्तन गर्न नसक्नु, नयाँ नयाँ प्रोडक्टहरू बजारमा ल्याउन नसक्नु, नेपाल राष्ट्र बैंकद्वारा जारी नयाँ नयाँ नीति निर्देशनहरू अंगिकार गर्न कठिनाई हुँदै जानु, अधिक राजनैतिक हस्तक्षेप हुनु, कर्जा लगानी गर्दा भएका बदमासीपूर्ण निर्णयहरू र तत्कालिन समयमा जनयुद्धका

कारणले बैंकका बिभिन्न शाखाहरूमा भएको हानी नोक्सानी आदीले बैंक ओरालो लाग्दै २०५७/५८ सम्म निकै जर्जर अबस्थामा पुगेको थियो। २०५८/५९ मा बैंकको जम्मा निक्षेप ३४ अर्ब, कर्जा १९ अर्ब, लगानी ७ अर्ब, खराब कर्जा करिब ५७%, खुद सम्पत्ति करिब ९.५ अर्बले नकारात्मक, सोही बर्षको बार्षिक घाटा करिब ३ अर्ब, र करिब ९.९४ अर्बको नकारात्मक रिजर्ब एण्ड सरप्लस रहेको र सो समयमा करिब ५६५२ कर्मचारी रहेबाट बैंकको बास्तविकताको आँकलन गर्न सकिन्छ।

परिणमस्वरुप बैंक विघटन गर्ने वा पूर्नसंरचना गरी चुस्त स्फूर्त एवं प्रतिस्पर्धी नाउने विकल्प मध्ये सरकारले दोश्रो विकल्प छनौटगरी विश्व बैंकबाट ऋण सहयोग समेत लिई वित्तीय क्षेत्र सुधार कार्यक्रम अर्न्तगत ICCMT मार्फत यस बैंकलाई सुधार गर्न सुरु गरियो। परिणाम स्वरुप बैंकमा स्वेच्छिक अवकाश लागू गरी पुराना कर्मचारीहरूको बर्हिगमन, खुल्ला प्रतिस्पर्धाद्वारा नयाँ प्रतिस्पर्धी र प्रविधिमैत्री कर्मचारीहरूको भर्ना, खराब कर्जाको असुलीमा जोड, बैंक संचालनका लागी विभिन्न निर्देशिकाहरू, म्यानुअलहरू आदीको तर्जुमा, नयाँ प्रविधिको कम्प्युटराईजेशन तथा नयाँ बैंकिङ्ग सफ्टवेयरको प्रयोग लगायतका कार्यको थालनी गरेको पाईन्छ।

वर्तमान अबस्थाः

माथी उल्लेख गरिएझैं यस बैंकले आफ्नो लामो ईतिहासमा विभिन्न आरोह अवरोह पार गर्दै आजको अवस्थामा आईपुगेको छ। आज नेपाल बैंक लिमिटेड नेपालको बैंकिङ्ग ईण्डस्ट्रिजमा प्रतिस्पर्धी, अत्याधुनिक प्रविधिमैत्री, प्रभावकारी कर्मचारी वर्ग भएको, देशभर शाखा सञ्जाल भएको एक शसक्त बैंकको रुपमा रहेको छ। हाल बैंकका १ प्रधान कार्यालय, ७ वटा प्रादेशिक कार्यालय, २१३ शाखा कार्यालय, ४६ एक्स्टेन्सन काउण्टर, १४७ एटिम बुथ रहेका छन भने २४९० प्रतिस्पर्धी कर्मचारीहरू बैंकको उन्नयनका लागि कार्यशील रहेका छन परिणामस्वरुप बैंकको निक्षेप १७०.९४ अर्ब, कर्जा लगानी १६० अर्ब, नाफा ३ अर्ब भन्दा बढी (आ.व. २०७७/७८) कायम राख्न सफल भएको छ। बैंकले आधुनिक प्रविधिलाई अपनाउदै सेफ डिपोजिट लकर, मोबाईल बैंकिङ्ग, एटिएम कार्ड, क्रेडिट कार्ड, DMS प्रबिधि बाट छिटो कर्जाको स्वीकृति, POS, QR Code बाट भुक्तानी, इण्टरनेट बैकिङ्ग, अनलाईन एकाउण्ट ओपनिङ्ग, अनलाईन डिम्याट, नागरिक एप बाट खाता खोल्ने, बैंकको आफ्नै मोबाईल एप, अनलाईन केवाईसी, बैंकको आफ्नै NBL Remit जस्ता अत्याधुनिक प्रविधिमैत्री प्रडक्ट तथा सेवाहरू बजारमा ल्याएर आफुलाई अब्बल साबित गरिरहेको छ।

अबको बाटोः

वर्तमानमा बैंकले अत्यन्तै प्रतिस्पर्धी रुपमा सेवा प्रवाह गरिरहेको, आधुनिक प्रविधिलाई अंगिकार गर्दै आईरहेको भएतापनि विश्वमा अकल्पनिय रुपमा अत्यन्तै तिब्र गतिमा प्रविधिको परिवर्तन भैरहेको र ग्राहकहरूको चाहना तथा आकांक्षा समेत बढ्दै गईरहका छन्। यस सन्दर्भमा अत्यन्तै Robust कोर बैंकिङ्ग सिस्टम मार्फत बैंकका कृयाकलापहरू डिजिटाईजेशन गर्दै बैंकद्वारा प्रदान गरिने सेवाहरूलाई अझ बढी ग्राहकमुखी व्यवसायिक, दिगो, नैतिक तथा उत्तरदायीपूर्ण तवरले संचालन गर्ने तथा वित्तीय क्षेत्रमा उत्पन्न चुनौतीहरूको सामना गर्दै अगाडि बढ्नुपर्ने जिम्मेवारी यस बैंकको रहेको छ। नेपालको नाम, शान तथा गौरब जोडिएको यस बैंकलाइ सम्पूर्ण सरोकारवालाहरू प्रतिको जिम्मेवारी पुरा गर्दै देशको पहिलो बैंकको रुपमा मात्र नभएर सवैको रोजाईको पहिलो बैंक बनाउन हामी सबै लागि परौं। बैंकको ८५औ बर्ष प्रवेशको यस सुखद अवसरमा सम्पूर्ण महानुभावहरु मेरो हार्दिक मंगलमय शुभकामना।

◇ ◆ ◇

ममता थापा
पत्रकार

बैङ्किङ कसुर रोक्न प्रविधिमा लगानी

काठमाडौं । 'आफ्नो थैली बलियोसँग बाँधेर राखे कसैलाई दोष दिनुपर्दैन,' बुढापाकाले विनाअर्थ भनेका होइनन् । सम्पत्तिको सुरक्षाप्रति जिम्मेवारी हुन सिकाएको भनाइ हो, यो । आमनागरिकको पैसा सुरक्षित गर्छु भनेर दायित्व लिएका बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले पनि आफ्नो थैली बलियोसँग कस्नुपर्‍यो । थैली कसिएको त थियो नि तर चोरले कसरी पैसा चोर्‍यो कसरी भन्ने गैरजिम्मेवारी जवाफ बैङ्करबाटै आएको सुहाउँदैन । अझ यसो पनि भन्छन्, 'आधुनिक प्रविधि प्रयोग, सुरक्षाका उपाय अपनाएर ढोकामा बलियोसँग साँचो लगाए पनि चोर नै पस्दैन भनेर ग्यारेन्टी लिन सकिँदैन नि । चोरको त स्वभावै हो, सुरक्षा घेरा तोड्ने । हामीले चौबीसै घण्टा कडा निगरानी राखेका छौं ।'

आमसर्वसाधारणले खाइनखाई जोहो गरेर बैङ्कमा बचत गरेका छन् । भलै कसैको धेरै होला वा कसैको थोरै । जति भए पनि पैसाको सुरक्षाको ग्यारेन्टी लिन्छु भनेर आएपछि निक्षेपकर्तालाई बैङ्कले ढुक्क हुने वातावरण तय गर्नु उनीहरूको जिम्मेवारी हो । कडाइ गरे ह्याकर सल्बलाउन कम हुन सक्छ ।

चोरी र ठगी बैङ्क र यसको प्रणालीमा मात्रै भएको छैन । गलत नियत भएका व्यक्तिले रकम नै नभएको खाताको बाउन्स चेक दिँदा धेरैले सास्ती र तनाव खेप्नुपरेको छ । पैसा नभएको खाताको चेक दिएर ठग्ने प्रवृत्ति (चेक बाउन्स) बढेकाले समग्रमा बैङ्किङ कसुरका उजुरी तथा मुद्दा बढेको प्रहरी प्रधान कार्यालयले बताएको छ । चेक काटेर दिने व्यक्तिले लेखिएअनुसारको नगद बैङ्क खातामा भुक्तानी योग्य रकम नभएमा चेक बाउन्स हुन्छ ।

भुक्तानीका निम्ति दिएको चेक बैङ्कबाट भुक्तान हुन नसकी फिर्ता हुनु भनेको 'चेक बाउन्स' हुनु हो । प्रायःले यस्तो चेक नियतवश दिँदा अपराधको भागेदारी बन्नुपरेको छ । साथै बैङ्क खातावालाले चेकमा लेखिएको मिति, अङ्क, व्यहोरालगायतमा फरक परेमा पनि चेक बाउन्स भएको ठहर्छ । यसैले यस्ता कुरामा ध्यान दिन जरुरी छ । चेक काट्दा धेरै सजग हुनुपर्छ । यदि चेक बाउन्स भए चेक काट्ने वा चेक जारी गर्ने व्यक्तिले नेपालमा प्रचलित कानुनअनुसार सजाय भोग्नुपर्छ । सुरुमा चेक बाउन्स भएको एक साताभित्र बैङ्कलाई खबर गरेर चेकवाहकले चेक जारी गर्नेलाई कालो सूचीमा समेत राख्न पाउँछ । यसरी कालो सूचीमा भएपछि नहटेसम्म सो व्यक्तिले बैङ्कमा खाता खोल्न, ऋण लिन पाउँदैन । साथै सरकारी सेवा-सुविधाबाट पनि वञ्चित हुनुपर्छ ।

यससँगै विशेषगरेर लेनदेन, ठगी, जालसाजी फस्टाएको र अहिले अनलाइन कारोबारको समेत दुरुपयोग गर्ने बढेकाले पछिल्ला तीन आर्थिक वर्षमा यसको सङ्ख्या बढेको छ ।

प्रहरी प्रधान कार्यालयका अनुसार आर्थिक वर्ष २०७३/०७४ मा ९३ वटा बैङ्किङ कसुरका उजुरी परेका थिए । यसमध्ये ७३ जना अभियुक्तलाई प्रहरीले पक्राउ गर्‍यो । यसपछिका वर्षमा यस्तो उजुरीको सङ्ख्या क्रमशः बढ्दै गएको छ । आव २०७४/७५ मा बढेर यस्तो सङ्ख्या सात सय ७६ पुग्यो । यसमध्ये तीन सय १५ जना अभियुक्तलाई पक्राउसमेत गरेको बताएको छ । अझै यसपछिका वर्षमा बैङ्किङ कसुर अपराध गर्ने हजार माथि पुग्न थाल्यो । आव २०७५/७६ मा बैङ्किङ कसुर गर्नेको सङ्ख्या तीन हजार एक सय ६७ पुगेको छ । यसमध्ये दुई हजार नौ सय ५७ जना अभियुक्तलाई पक्राउ गरी कारबाही अघि बढाएको थियो । पछिल्लो पाँच वर्षमा सबैभन्दा बढी यसै आवमा बढी पक्राउ गरेको छ । आव २०७६/७७ मा बैङ्किङ कसुर गर्ने तीन हजार तीन सय नौमध्ये प्रहरीले चार सय ३६ लाई पक्राउसमेत गरेको बताएको छ । गत आवमा भने यस्तो सङ्ख्या थोरै घट्न गएको छ । गत आ.व.भर दुई हजार तीन सय ७६ पुगेको छ । यसमध्ये एक सय ८४ जनालाई मात्रै पक्राउ गरेको छ ।

बैङ्किङ कसुर तथा सजाय ऐन (पहिलो संशोधन) २०७३ ले अनधिकृत रूपमा कर्जा लिन वा दिन नहुने, अनधिकृत रूपमा खाता खोल्न वा रकम भुक्तानी माग गर्न नहुने, विद्युतीय माध्यमको दुरुपयोग वा अनधिकृत प्रयोग गरी भुक्तानी लिन वा दिन नहुने, कर्जाको दुरुपयोग गर्न नहुने, बैङ्किङ स्रोत-साधन र सम्पत्तिको दुरुपयोग गर्न नहुने लगायत व्यवस्था गरेको छ । उक्त ऐनले यो व्यवस्थाविपरीत कार्य गर्नेलाई बैङ्किङ कसुर भनेर उल्लेख गरेको छ ।

पैसा नभएको खाताको चेक दिएर ठग्ने प्रवृत्ति (चेक बाउन्स) बढेकाले बैङ्किङ कसुरका उजुरी तथा मुद्दा बढेको हो। अझ प्रहरी प्रधान कार्यालयले यसमा व्यापार व्यवसाय, जग्गाको कारोबार गर्नेदेखि सबैखाले क्षेत्रबाट चेक बाउन्स भएको बताउँछ। अहिले झन् इन्टरनेट तथा अनलाइनबाट हुने कारोबारमा पनि बैङ्किङ कसुर पर्ने गरेका छन्। यस्तो अपराध बढ्नुका कारण प्रविधि दुरुपयोग गरेर छिटो लाभ लिने मानसिकता भएकाले पनि हो। यस्तो काम सामूहिक रूपमा परिचालित भएर गरिएको प्रहरी कार्यालयको भनाइ छ।

साथै विज्ञान प्रविधिको बढ्दो प्रयोग हुनु र अधिकांश अवस्थामा व्यक्ति अप्रत्यक्ष संलग्न हुने गरेको अध्ययनले देखाएको छ। बैङ्किङ कसुरका ठुल्ठूला नेटवर्किङ रहेका जटिल अनुसन्धानको काम केन्द्रीय अनुसन्धान व्युरो (सीआईबी)ले हेर्दै आएको छ। जघन्य अपराध, लामो समयसम्म पत्ता लगाउन नसकेका उजुरी हेर्दै आएको सीआईबीले गत कात्तिकमा मात्रै बैङ्किङ कसुरका आधा दर्जन केसमा संलग्नलाई पक्राउ गरेको थियो।

व्यक्तिमा छिटो धनी हुने अभिलाषा, गलत देखासिकी, महत्वाकाङ्क्षा, बढ्दो सहरीकरणलगायतले पनि यस्ता अपराध बढ्दै गएको देखिन्छ। बैङ्क कर्मचारीको मिलेमतोमा समेत भएका छन्। यद्यपि, अधिकांशलाई प्रहरीले कारबाहीको दायरामा ल्याइसकेको छ।

तर, अझै यस्ताखाले अपराध रोक्न बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले अत्याधुनिक प्रणालीका प्रविधि प्रयोग गर्न जरुरी छ। पुराना प्रविधि प्रयोगमा धेरै ह्याक हुने सम्भावना भएकाले नयाँ प्रविधिमा लगानी बढाउन कन्जुस्याइँ गर्न भएन। बैङ्क स्वयम्ले लगानी बढाएर प्रविधि प्रयोग र सुरक्षामा थप सतर्कता अपनाउन जरुरी छ।

आधुनिक बैङ्किङ प्रणाली भित्र्याउन प्रविधिमा लगानी बढाउन नेपाल राष्ट्र बैङ्कले पनि जोड दिँदै आएको छ। यसैबीच साउन पहिलो साता पनि राष्ट्र बैङ्कसँगै १५ वटा वाणिज्य बैङ्कलाई फेक इमेल, म्यासेन्जमार्फत ह्याक गर्ने सक्ने चेतावनी आएको थियो। यसबारे केन्द्रीय बैङ्कले सिष्टम सुरक्षित भएकाले नडराउन ढाडस दियो। राष्ट्र बैङ्कका अनुसार त्रास फैलाउनमात्रै धम्की आएकाले सबै सिष्टम जाँच गर्दा सामान्य रहेको थियो। यसलगत्तै साइबर व्युरोलाई अनुसन्धानका लागि पठाएको र अहिलेसम्म चुरो पत्ता लगाएको छैन। पछिल्लो समय बैङ्किङ प्रणालीमाथि धम्की आउन थालेकाले थप सजगता, सुरक्षामा कडाइ, अनुगमन र अझै प्रविधिमा लगानी बढाउन आवश्यक भएको केन्द्रीय बैङ्कले औंल्याएको छ।

यता, बैङ्करहरू पनि केन्द्रीय बैङ्कले भने अनुसार लगानी बढाएको दाबी गर्छन्। अझ प्रविधि लगानी तथा सुरक्षाको कडाइमा हरेक बैङ्कले प्रत्येक वर्ष आईटीको अडिट गर्नुपर्ने व्यवस्था छ। अडिट इन्फरमेसन अफिसर राख्नैपर्ने व्यवस्था छ। आमजनताको पैसा राखिएको बैङ्कमा चोरले एट्याक्ट गर्ने प्रयास गरिरहन्छन्। यसैले बैङ्कले सुरक्षा र लगानी त बढाउनैपर्‍यो।

◇◆◇

राजनविक्रम थापा
निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

बैङ्किङ क्षेत्रमा संस्थागत सुशासन सैद्धान्तिक एवम् व्यावहारिक पक्ष

विषयप्रवेश

सुशासन हरेक क्षेत्रमा उत्तिकै आवश्यक र अपरिहार्य विषय हो। पछिल्लो समयमा जुनसुकै क्षेत्रको सफलता र दिगोपनका लागि सुशासनको अवस्था सुदृढ हुनु अति आवश्यक मानिन्छ। बैङ्किङ क्षेत्रजस्तो संवेदनशील र एक-अर्का प्रतिको आपसी विश्वास र सद्भावमा आधारित क्षेत्रको सफलता र प्रभावकारिताका लागि व्यावसायिक इमान्दारी, नैतिकता र सुशासनको विषयलाई निकै प्राथमिकतामा राखिएको हुन्छ। यस क्षेत्रमा सरोकारवाला ठूलो सङ्ख्यामा रहने तर निर्णय, अधिकार र सञ्चालनको अख्तियारी भने सीमित व्यक्ति वा समूहमा केन्द्रित हुने भएकाले अल्पसङ्ख्यकको हित कायम गर्न र प्रभावग्राही पक्षबाट असीमित लाभ लिन सक्ने अवस्थालाई लगाम लगाउन संस्थागत सुशासन कायम गराउने विषय सम्बन्धित निकायका लागि चुनौतीपूर्ण मानिन्छ। संस्थागत सुशासनको सैद्धान्तिक धरातल व्यवस्थापनको पूर्ण पारदर्शिता, इमान्दारी, जवाफदेहितामा टिकेको हुन्छ। यसका अतिरिक्त लगानीकर्ताको हित र सार्वजनिक सरोकारका विषय पनि गम्भीर रूपमा गाँसिएको हुन्छ। सुशासनको विषयमा विभिन्न विद्वान् तथा अन्तर्राष्ट्रिय निकायले आफ्ना विचार तथा परिभाषा दिएका छन्। ब्यारेट (२००२) का अनुसार ***एउटा सङ्गठनको संस्थागत र अन्य संरचना, संस्कृति, नीति, रणनीति तथा कार्यदिशालाई विभिन्न सरोकारवालाबीच कसरी व्यवस्थित गर्न सकिन्छ भनी निर्धारण गरेको प्रक्रिया नै संस्थागत सुशासन हो।*** [1] यसका अतिरिक्त वित्तीय क्षेत्रका नियमकीय तथा सुपरीवेक्षकीय निकायले पनि संस्थागत सुशासनका सम्बन्धमा आफ्ना धारणा र मार्गदर्शन जारी गरिरहेकै छन्। यस विषयमा आर्थिक विकास तथा समन्वय सङ्गठन (Organization for Economic Co-operation and Development-OECD)ले समय-समयमा विभिन्न मुलुकको अवस्थालाई समेटी अध्ययन अनुसन्धान गर्नुका साथै सुशासनका सिद्धान्त समेत प्रस्तुत गरेको देखिन्छ। उक्त संस्थाका अनुसार असल सुशासन अभ्यासले दीर्घकालीन लगानी, वित्तीय स्थिरता र व्यावसायिक अखण्डता अभिवृद्धि गर्न आवश्यक विश्वास, पारदर्शिता र उत्तरदायित्वको वातावरण सिर्जना गर्न मद्दत गर्छ। यसबाट सुदृढ र समावेशी समाज निर्माणमा समेत सहयोग पुग्छ।

नेपालको सन्दर्भमा राजनीतिक र प्रशासनिक क्षेत्रमा सुशासनको अवस्था कमजोर रहेकाले देश अघि बढ्न नसकेको, देशबाट जनशक्ति पलायन भएको लगायतका टिप्पणी सुनिने गरेकै छ। विगतमा भ्रष्टाचार र आर्थिक अनियमितताका अतिरिक्त अधिकारप्राप्त निकायबाट हुने नीतिगत भ्रष्टाचारलाई कमजोर सुशासनको कडीका रूपमा सर्वसाधारणको बुझाइ रहने गरेकोमा आजकल जनताले पाउनुपर्ने सेवा-सुविधाको गुणस्तर, सूचनाको हक, सार्वजनिक निर्णयको जानकारी लगायतका विषय पनि जोडिने गरेका छन्। राजनीतिक र प्रशासनिक क्षेत्रको सुशासन सुधार गर्न संवैधानिक र राजनीतिक तवरबाटै प्रयास हुनु आवश्यक होला तर नाफामूलक क्षेत्रमा सुशासन कायम गर्न वैज्ञानिक विधि र पद्धति पालना अपरिहार्य हुन्छ। अझ पूर्णतः जनताका विश्वासमा टिकेको बैङ्किङ क्षेत्रमा संस्थागत सुशासनको प्रभावकारिता सोको अभ्यासमा निर्भर हुन्छ। बैङ्किङ क्षेत्र नियामकीय निकायबाटै अधिक नियन्त्रित र निर्देशित प्रकृतिको हुने भएकाले केन्द्रीय बैङ्कबाट जारी गरिएका नीति निर्देशनको प्रभाव नै समग्र वित्तीय प्रणालीको सुशासन प्रभावकारितामा जोडिएको देखिन्छ। सर्वसाधारणको पूर्ण विश्वासमा चल्नुपर्ने क्षेत्र भएकाले बैङ्किङ क्षेत्रको सुशासनलाई चुस्त राख्न पारदर्शिता, जवाफदेहिता, यथार्थता लगायतका विषयमा केन्द्रीय बैङ्कले बढी नै चासो दिने गरेको देखिन्छ। प्रस्तुत पृष्ठभूमिमा संस्थागत सुशासनका केही सैद्धान्तिक पक्ष र नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रमा विद्यमान नीतिगत व्यवस्थामा तिनको प्रभाव एवम् व्यावहारिक पक्षलाई संक्षेपमा केलाउने प्रयास यस लेखमा गरिएको छ।

संस्थागत सुशासनको सैद्धान्तिक आधार

संस्थागत सुशासनका सम्बन्धमा विभिन्न मुलुकमा संस्थागत र प्राज्ञिक तहमा अध्ययन र अनुसन्धान हुनुका साथै विभिन्न सिद्धान्तसमेत प्रतिपादन भएका छन्। वित्तीय क्षेत्रमा संस्थागत सुशासनको चर्चा गर्दा

1 Corporate governance as process to encompass how an organization is managed, its corporate and other structures, its culture, its policies and strategies and ways in which it deals with its various stakeholders. (Barrett, 2002)

सन् १९९१ मा बेलायतमा एड्रिन क्याडबरी (Adrian Cadbury) को संयोजकत्वमा गठित समिति र त्यसको प्रतिवेदन निकै चर्चित मानिन्छ। उक्त समितिले वित्तीय संस्थामा सुशासन कायम गर्न, पालना गर्नपर्ने आचारसंहिता तथा असल अभ्यासलाई सञ्चालक तथा गैरसञ्चालकको भूमिका, उनीहरूको पारिश्रमिक निर्धारण तथा संस्थाको वित्तीय प्रतिवेदन तथा नियन्त्रणसँग सम्बन्धित मुद्दामा केन्द्रित गरी देहायका प्रमुख सुझाव प्रदान गरेको थियो ।

- सञ्चालक समितिका सदस्यको पदावधि साधारणसभाबाट पारित गरेका अवस्थामा बाहेक तीन वर्षभन्दा बढी गर्नु नहुने ।
- गैरकार्यकारी सञ्चालकको बहुमत रहेको सेवा-सुविधा समितिले कार्यकारीको पारिश्रमिक र सुविधा निर्धारण गर्नुपर्ने ।
- कम्पनीको आन्तरिक प्रतिवेदन, वासलात लेखापरीक्षकबाट प्रमाणित गरी जानकारी गराउनुपर्ने ।
- लेखापरीक्षण शुल्क सार्वजनिक गर्नुपर्ने र लेखापरीक्षकको फेरबदल आवश्यक पर्ने ।
- लेखापरीक्षकसँग पेसागत तथा वस्तुगत सम्बन्धको सुनिश्चितता गर्ने ।
- व्यावसायिक निरन्तरताको सम्बन्धमा नियमित प्रतिवेदनमा उल्लेख गर्नुपर्ने ।

वित्तीय क्षेत्रमा कायम गर्नुपर्ने सुशासनका सम्बन्धमा OECD ले प्रथमपटक सन् १९९९ मा जारी गरी सन् २००४ मा परिमार्जन गरेका सिद्धान्तलाई पनि यस क्षेत्रमा विशेष महत्वका रूपमा लिइन्छ। उक्त संस्थाले संस्थागत सुशासनको विषयलाई देहायका प्रमुख छ भागमा बाँडेको छ। यसलाई नै OECD Principles का रूपमा लिने गरिएको छ।

- संस्थागत सुशासनको प्रभावकारी संरचना सुनिश्चित गर्ने (Ensuring the basis for an effective corporate Governance Framework)
- सेयरधनी तथा मुख्य स्वामित्व कार्यका आधारभूत अधिकारहरू (Basic rights of shareholders and key ownership functions)
- सेयरधनीको उचित व्यवहार (Equitable treatment of shareholders)
- संस्थागत सुशासनमा सरोकारवालाको भूमिका (Role of stakeholders in corporate governance)
- सार्वजनिक र पारदर्शिता (Disclosure and transparency)
- सञ्चालक समितिका जिम्मेवारी (The responsibilities of the board)

यसका अतिरिक्त वासेल कमिटीलगायतका अन्तर्राष्ट्रिय सुपरीवेक्षकीय निकायले समेत उल्लिखित सिद्धान्त र हालसम्मको अनुभवका आधारमा संस्थागत सुशासनबारे विभिन्न प्रकारका मार्गदर्शन सार्वजनिक गरेको देखिन्छ। सबै संरचनाले मूलतः बैङ्किङ क्षेत्रमा विश्वसनीयता अभिवृद्धि गर्नका लागि अधिकार प्राप्त निकायलाई समेत आत्मानुशासनमा राख्ने प्रयत्न गरेको देखिन्छ। नेपालको सन्दर्भमा विश्लेषण गर्दा वित्तीय क्षेत्रको संस्थागत सुशासनमा नीतिगत व्यवस्थाका प्रभाव सम्बन्धमा गरिएको अध्ययन (सिग्देल र कोइराला, २०१५) प्रतिवेदनमा संस्थागत सुशासनका आधारभूत सिद्धान्त समेतका आधारमा पारदर्शिता, अन्तरनिर्भरता, उत्तरदायित्व, स्वच्छता, सामाजिक सतर्कता, जिम्मेवारीपन लगायतका प्रमुख तत्व पहिचान गरी नीतिगत व्यवस्थामा परेको प्रभावको विश्लेषण गरेको देखिन्छ।

बैङ्किङ क्षेत्रको संस्थागत सुशासनमा समेटिने विषयका सम्बन्धमा एकैखाले अभ्यास एवम् मत भने पाइँदैन। देशमा विद्यमान राज्य व्यवस्था, सरोकारवालाको शैक्षिक तथा व्यावसायिक स्तर, सङ्गठनात्मक संस्कृति, नियमनकारी निकायको भूमिका एवम् सक्रियता, अनुगमन प्रणाली लगायतका पक्षको आधारमा मात्र यो निर्क्यौल गर्न सकिन्छ। यस सम्बन्धमा विभिन्न देशमा पृथक आयाम समेटेर अध्ययन तथा अनुसन्धान भइरहेका छन् । Musasike (2005) आफ्नो अध्ययनमा आन्तरिक नियन्त्रण प्रणाली, जोखिम व्यवस्थापन, लेखापरीक्षकको स्वायत्तता, मुख्य डिस्कोलजर तथा आन्तरिक लेखापरीक्षणको क्षमता लगायतका तत्वलाई सुशासनको प्रमुख पक्ष मानेका छन् । (Highlighted some key issues in banking sector regarding corporate governance like internal controlling process, risk management, auditor's independence, material disclosures and internal audit competence)

बैङ्किङ क्षेत्रको सुशासनका लागि विद्यमान नीतिगत व्यवस्था

बैङ्क तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी एकीकृत ऐन कार्यान्वयनमा नआउन्जेलसम्म संस्थागत सुशासनको विषय अलग्गै चर्चामा रहेको देखिँदैन। सम्बन्धित ऐनमा परिभाषित गरिएका काम, कर्तव्य र अधिकारका विषय तथा केही आचारसंहिता पालनाका विषयमात्र यसअन्तर्गत समावेश हुने गरेको पाइन्छ। सरकारी लगानीका बैङ्क तथा निजी क्षेत्रका बैङ्कमा समेत संलग्न पक्षको लापरबाही र गैरजिम्मेवारीपन समेतका कारण विभिन्न खाले समस्या देखिन थालेपछि नेपाल राष्ट्र बैङ्कले पहिलोपटक विक्रम संवत् २०५८ साउन १ गतेदेखि लागू हुनेगरी **वाणिज्य बैङ्कले पालना गर्नुपर्ने संस्थागत सुशासन संस्थागत सम्बन्धी व्यवस्था** (निर्देशन नं ६) जारी गरेको थियो। तत्पश्चात् वित्तीय

प्रणालीमा देखिएका गलत अभ्यास र समस्यालाई समेत सम्बोधन गर्दै उक्त निर्देशनमा समय सापेक्ष परिमार्जन गर्दै आएको छ। उक्त निर्देशनमा वित्तीय संस्था सञ्चालन र सुशासन कायम गर्ने विषयसँग सम्बन्धित अधिकांश विषय समावेश भएको देखिन्छ। उक्त निर्देशनमा समावेश भएका विषयवस्तु विश्लेषण गर्दा माथि उल्लिखित सैद्धान्तिक आधारलाई धेरै हदसम्म अनुशरण गर्ने प्रयास भएको देखिन्छ। तर, कार्यान्वयन र प्रभावकारिता एवम् परिणाम भने अपेक्षा अनुरूप प्राप्त हुन सकेको देखिँदैन। नेपाल राष्ट्र बैङ्कले पछिल्लो पटक परिमार्जन सहित कार्यान्वयनमा ल्याएको संस्थागत सुशासन सम्बन्धी निर्देशनमा देहायका प्रमुख व्यवस्था गरिएको छ।

- न्यूनतम स्वीकारयोग्य आचरण कायम गर्नुपर्ने, बैङ्कले जारी गरेको वचनबद्धतापत्रमा हस्ताक्षर गर्नुपर्ने, कुनै व्यक्ति सञ्चालकमा नियुक्त भएपछि कार्यभार सम्हाल्नु भन्दा पहिले आफ्नो संस्थासँग वित्तीय स्वार्थ भए-नभएको कुरा सञ्चालक समितिलाई लिखित रूपमा जानकारी गराउनुपर्ने,
- सञ्चालकले बैङ्क वा वित्तीय संस्थाको व्यवस्थापनको दैनिक काम-कारबाहीमा हस्तक्षेप गर्न नहुने अधिकार क्षेत्र नाघी गरेको काम-कारबाही प्रति सञ्चालक स्वयम् जवाफदेही हुनुपर्ने, पदीय मर्यादा कायम हुनेगरी शिष्ट बोली, व्यवहार, कार्यशैली र आचरण प्रस्तुत गर्नुपर्ने। संस्थाको कार्य वातावरण बिग्रने, घृणा, द्वेष उत्पन्न हुने कुनै पनि किसिमको गतिविधि गर्नु/गराउनु नहुने।
- सञ्चालक प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा संस्थाको हितविपरीत हुने कुनै पनि किसिमको गतिविधिमा संलग्न हुन नहुने, वित्तीय स्वार्थ रहेको ग्राहकसँगको कारोबारमा प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा संलग्न हुनु नहुने, सञ्चालकको कुनै पनि किसिमले स्वामित्व, साझेदार वा जमानतकर्ता भई ऋण लिने वा दिने विषयमा वित्तीय स्वार्थ गाँसिएको छ भने निज सञ्चालक पदमा बहाल रहन योग्य नमानिने।
- सञ्चालकको एकाघर परिवारका सदस्यले धितोपत्र व्यवसायी (दलाल, बजार निर्माता आदि) को रूपमा स्थापित संगठित संस्थाको दश प्रतिशतभन्दा बढी स्वामित्व ग्रहण गरी धितोपत्र कारोबारमा संलग्न हुन नपाइने, सञ्चालक वा १ प्रतिशतभन्दा बढी सेयर लिएका सेयरधनी वा निजको परिवारको स्वामित्वमा रहेको/वित्तीय स्वार्थ रहेको फर्म, कम्पनीसँग घर भाडा लिई कारोवार गर्न नपाइने।
- एकभन्दा बढी इजाजतपत्र प्राप्त संस्थाको सञ्चालक, सल्लाहकार वा कार्यकारी अधिकार प्रयोग गर्ने अन्य कुनै पदमा रहन नपाइने।
- सञ्चालकले ग्राहकको जमिन तथा जाय जेथासम्बन्धी कारोबारमा प्रशासक वा संरक्षकको हैसियतले संलग्न हुनु नहुने, पद र नाम दुरुपयोग गरी कुनै पनि किसिमको व्यक्तिगत फाइदा हुने क्रियाकलापमा संलग्न हुन नपाइने, सामानको खरिद बिक्री गर्दा सेयर लगायत अन्य प्रत्याभूतिको कारोबारमा प्राथमिकता पाउन वा दिनका लागि पदको उपयोग गर्न नपाइने, सुन, चाँदी, विदेशी विनिमय र विदेशी सुरक्षणपत्रको सट्टापट्टा गर्दा पदीय प्रभाव पार्न नपाइने।
- संस्थाको लेखा सम्बन्धी अभिलेख र प्रतिवेदन पूर्ण एवम् दुरुस्त रूपमा राखेको हुनुपर्ने। सञ्चालकले इजाजतपत्र प्राप्त संस्थाको आधिकारिक लेखा सम्बन्धी अभिलेख र कागजातमा व्यक्तिगत रूपमा थपघट गर्न नपाइने।
- सञ्चालकले ग्राहकको सूचना र कारोबारको गोपनीयता कायम राख्नुपर्ने, सूचना तथा अभिलेख वित्तीय स्वार्थका लागि प्रयोग गर्न नपाइने, सञ्चालकले ग्राहक सँगको मित्रता र सम्बन्धबाट प्रभावित नभई निष्पक्ष एवम् समानताका आधारमा व्यावसायिक व्यवहार गर्नुपर्ने, आचरण सम्बन्धी व्यवस्था स्वीकार गरी तथा आवश्यक देखेमा आन्तरिक कार्य प्रणालीका लागि थप आचरण सम्बन्धी व्यवस्था समेत तयार गरी राष्ट्र बैङ्कको बैङ्क तथा वित्तीय संस्था नियमन विभाग र सम्बन्धित सुपरीवेक्षण विभागलाई लिखित रूपमा जानकारी दिनुपर्ने।
- सञ्चालकले सुशासन सम्बन्धी निर्देशनमा तोकिएका आचरण पालना गरे नगरेको विवरण वार्षिक रूपमा वित्तीय विवरणमा खुलाउनुपर्ने, सञ्चालकले उक्त आचरण पालना नगरेमा सो पालना नगरेको विवरण र निजमाथि गरिएको कारबाहीको विवरण सम्बन्धित सुपरीवेक्षण विभागमा पठाउनुपर्ने, सञ्चालक समितिको सदस्य समितिको बैठकमा नियमित रूपमा उपस्थिति हुनुपर्ने, मनासिब माफिकका कारण तथा पूर्व सूचना विना लगातार तीन पटक भन्दा बढी समितिको बैठकमा अनुपस्थित भएमा त्यस्तो सञ्चालकको पद स्वतः रिक्त भएको मानिने, एकभन्दा बढी व्यक्ति इजाजतपत्र प्राप्त संस्थाको सञ्चालक/कार्यकारी प्रमुख हुन नपाइने।
- बैङ्क तथा वित्तीय संस्थामा एकाघर परिवार, फर्म, कम्पनी, सङ्गठित संस्था वा एउटै समूहको कम्पनीबाट एकभन्दा बढी व्यक्ति सञ्चालक वा कार्यकारी प्रमुख पदमा मनोनयन/निर्वाचन/नियुक्त हुन नसक्ने।
- यस बैङ्कबाट इजाजतपत्र प्राप्त बैङ्क वा वित्तीय संस्थाको बहाल वाला कर्मचारी बैङ्क तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन-२०७३ को दफा १८ को उपदफा (१) को खण्ड (ञ) मा भएको व्यवस्था बमोजिम अन्य इजाजतपत्र प्राप्त बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको सञ्चालक हुन नपाउने, कुनै पनि फर्म तथा कम्पनी कालोसूचीमा परेको भए कालोसूचीमा रहेको अवधि र कालोसूचीबाट हटेको तीन वर्षसम्म त्यस्तो फर्म तथा कम्पनीको तर्फबाट सञ्चालक मनोनयन/नियुक्तिका लागि योग्य नहुने।
- संस्थापक/संस्थापक समूहको सेयर धारण गरेका सेयरधनीले संस्थापक समूह बाहेक अन्य समूहबाट सञ्चालकमा उम्मेदवारी

दिन नपाउने, कुनै बैङ्क वा वित्तीय संस्थामा कुनै व्यक्ति वा निजको प्रतिनिधि आफ्नो वित्तीय स्वार्थ रहेको फर्म/ कम्पनी/संस्थाका तर्फबाट एकैपटक एकभन्दा बढी सञ्चालक पदमा नियुक्त/मनोनयन हुनसक्ने छैनन् ।

- सङ्घीय संरचना बमोजिमको स्थानीय, प्रादेशिक वा सङ्घीय तहको पदाधिकारीमा निर्वाचित व्यक्ति यस बैङ्कबाट इजाजतपत्र प्राप्त संस्थामा सञ्चालक रहँदा संस्थागत सुशासनको पक्ष कमजोर हुने हुँदा त्यस्ता पदाधिकारीले पदमा बहाल रहुन्जेल बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको सञ्चालक समितिमा प्रतिनिधित्व गर्न नपाउने ।
- ७० वर्ष नाघेको व्यक्ति इजाजतत्र प्राप्त संस्थाको सञ्चालक पदमा नियुक्त/पुनः नियुक्त तथा मनोनीत हुन योग्य नहुने ।
- ७४ वर्ष नाघेको व्यक्ति सञ्चालक पदमा बहाल रहन नसक्ने ।

उल्लिखित विषयका अतिरिक्त अन्य विषयसमेत सो निर्देशनमा समावेश गरिएको छ। कम्पनी सञ्चालन सम्बन्धी विषयमा नेपालको कम्पनी ऐनमा गरिएका व्यवस्था कार्यान्वयनका हिसाबले धेरै विवाद र समस्यामा आएको देखिँदैन, जति नेपाल राष्ट्र बैङ्कबाट जारी गरिएको निर्देशन पालनाको प्रभावकारिता वित्तीय संस्थामा अनुबोध गर्न सकिन्छ। संस्थामा सुशासन पालना गर्ने गराउने प्राथमिक जिम्मेवारी सम्बन्धित संस्थाको नै हुने भए पनि अधिकार प्राप्त निकाय बीच संस्थागत समस्या सिर्जना हुँदा कानुनी उपचार खोजिने प्रचलन बढ्दो छ। सुशासन जस्तो पेचिलो विषयमा समेत सबै विषय छिचोलेर नियमकीय निकायबाटै स्पष्ट भइदिए हुन्थ्यो भन्ने अपेक्षा सरोकारवालामा रहेको देखिन्छ।

नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रमा संस्थागत सुशासनको व्यावहारिक पक्ष

माथि उल्लिखित सैद्धान्तिक आधार समेतमा विश्लेषण गर्दा बैङ्किङ क्षेत्र नियमकीय निकायबाटै अधिक नियन्त्रित र निर्देशित प्रकृतिको हुने भएकाले केन्द्रीय बैङ्कबाट जारी गरिएका नीति निर्देशनको प्रभाव नै समग्र वित्तीय प्रणालीको सुशासन प्रभावकारितामा जोडिएको देखिन्छ। सर्वसाधारणको पूर्ण विश्वासमा चल्नुपर्ने क्षेत्र भएकाले बैङ्किङ क्षेत्रको सुशासनलाई चुस्त राख्न पारदर्शिता, जवाफदेहिता, यथार्थता लगायतका विषयमा केन्द्रीय बैङ्कले बढी नै चासो दिने गरेको देखिन्छ। विभिन्न कालखण्डमा नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रमा बैङ्कका पदाधिकारीले प्राप्त अधिकार दुरपयोग गरी व्यक्ति वा समूहले लाभ आर्जन गरेका घटना सार्वजनिक हुने गरेकै छ। अझ विगतमा समस्यामा परेका अधिकांश संस्था मूलतः सुशासनकै पालना गर्न नसकी छोटो अवधिमै सङ्कटमा पर्ने र बन्द समेत हुन पुगेका दृष्टान्त यस क्षेत्रमा छ। संस्थागत सुशासनको सीमारेखा काटेर वित्तीय अपराध सम्मका घटनामा कतिपय पदाधिकारी समेत कारबाहीका भागिदार भएको देखिन्छ भने कति कारबाहीबाट उम्कने र सफाइ पाउने गरेको पनि देखिएको छ। हालसम्मका तथ्य र प्रमाणका आधारमा समग्र अवस्थाको विवेचना गर्ने हो भने अन्य क्षेत्रको तुलनामा नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रको सुशासनको अवस्था भने सबल नै मानिएको छ।

नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रमा संस्थागत सुशासनको अवस्था दृष्टिगत गर्दा चालीसको दशकसम्म तीनवटा सरकारी बैङ्कको मात्र वर्चस्व रहेको हुँदा सरकारका नीति, नियम, निर्देशन र नियन्त्रणमै बैङ्किङ क्षेत्र रहेकाले सुशासनको विषय चर्चामा रहेको देखिँदैन। राज्यका नीति र सिद्धान्त जसरी चले त्यसरी नै बैङ्किङ क्षेत्रको विकास र विस्तार हुँदै गएको र बैङ्किङ सञ्जाल निकै कमजोर हुनुका साथै आर्थिक गतिविधि र बैङ्किङप्रतिको आकर्षण पनि बढिनसकेको अवस्थामा सरोकारवालाको हित हकाधिकारका विषयले त्यति प्राथमिकता पाएका थिएनन्। तर, चालीसको दशकपछि निजी क्षेत्रको लगानीमा बैङ्क खुल्न थालेपछि संस्थागत सुशासनको विषय पेचिलो बन्दै आएको देखिन्छ। बैङ्किङ क्षेत्रमा निजी क्षेत्रको प्रवेश हुँदा सेयर स्वामित्व, संरचना, सञ्चालकको योग्यता र क्षमता लगायत संस्थागत सुशासनका आधारभूत र न्यूनतम पक्षलाई समेत महत्व दिइएको देखिँदैन। तत्कालीन अवस्थामा एकै व्यक्ति वा समूहले ठूलो हिस्सा लगानी गरी बैङ्क तथा वित्तीय संस्था स्थापना गर्न, सीमित व्यक्ति वा समूहको लगानीमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्था खोल्न, सञ्चालक समितिमा एकै घरपरिवारको सदस्य रहन, आफू आबद्ध बैङ्कबाट कर्जा सुविधा लगायतका हितानुकूल सुविधा उपयोग गर्न र घरानिया र महाजनले बैङ्किङ व्यवसायलाई समेत आफ्नो अन्य निजी व्यवसायको रूपमा सञ्चालन गर्नसमेत नीतिगत रूपमा बन्देज नलगाइएको कारण बिस्तारै सुशासनका समस्या देखिन थाले।

बैङ्किङ क्षेत्रको विकासक्रमको प्रारम्भिक चरणमा सरकारी लगानीमा खुलेका ठूला बैङ्कमा देखिएका विभिन्न प्रशासनिक समस्याका अतिरिक्त संस्थागत सुशासनको न्यूनतम र आधारभूत सिद्धान्त समेत कार्यान्वयन गराउन नसक्दा लामो ऋणात्मक पुँजीमै सञ्चालन गर्नुपर्ने अवस्था आयो। पछिल्लो समयमा बैङ्किङ क्षेत्रमा निजी क्षेत्रको चासो बढेसँगै वाणिज्य बैङ्क तथा अन्य साना पुँजीगत क्षमताका वित्तीय संस्था खुल्ने लहर चल्न थाल्यो। सबैखाले संस्थामा क्रमिक रूपमा सुशासन पालना हुन नसकेका घटना सार्वजनिक हुनका साथै संस्थाहरू यसकै कारण समस्यामा परेका समाचार सार्वजनिक हुन थालेपछि नेपाल राष्ट्र बैङ्कले पहिलोपटक विसं २०५८ साउन १ गतेदेखि लागू हुनेगरी **वाणिज्य बैङ्कले पालना गर्नुपर्ने संस्थागत सुशासन सम्बन्धी व्यवस्था** (निर्देशन नं ६) जारी गरको थियो। यसै परिप्रेक्ष्यमा लक्ष्मी बैङ्क लिमिटेडले राष्ट्र बैङ्कको निर्देशनको पटक-पटक अवहेलना गरेको र निक्षेपकर्ताको हित कायम हुने गरे काम नगरेको अभियोग सहित मिति २०५८/१२/०७ मा उक्त बैङ्क व्यवस्थापनलाई निलम्वन गरी आफ्नो नियन्त्रणमा लिएको थियो। त्यस्तै सरकारी लगानीको बैङ्क नेपाल बैङ्क लिमिटेडमा पनि सोही समस्या देखिएका कारण वासुदेवराम

जोशीको टोलीलाई व्यवस्थापन जिम्मा लाएको थियो। तत्कालीन अवस्थामा निजी क्षेत्रका बैङ्कमा पनि केही समय अब्बल मानिएको नेपाल बङ्गलादेश बैङ्क र उक्त बैङ्क सञ्चालक समिति आबद्ध अन्य वित्तीय संस्थामा सुशासनकै कारण देखिएको समस्या समाधान गरेर निक्षेपकर्ताको हित सम्बर्द्धन गर्न तथा संस्था जोगाउन केन्द्रीय बैङ्कलाई ठूलै प्रयास लगाउनुपऱ्यो। पछिल्लो समयमा तत्कालीन किस्ट बैङ्क लगायत केही वित्तीय संस्थाको पदाधिकारीलाई कर्जा दुरुपयोग लगायत सुशासन पालना हुन नसकी वित्तीय अपराधसम्मको अभियोगमा कानुनी कारबाही गरिएको दृष्टान्त नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रले बेहोरिरहेको छ। पहिलो विकास बैङ्कका रूपमा स्थापना भएको नेपाल विकास बैङ्कमा देखिएको मूलतः संस्थागत सुशासनकै समस्याले लामो समयसम्म कानुनी बखेडा हुँदै अन्ततः अर्को संस्थामा विलय गराउनुपर्ने अवस्था आयो। यसका अतिरिक्त साना संस्थाले पुँजी वृद्धि गरी संस्था स्तरोन्नती गर्ने सवालमा होस् वा घर-जग्गा र सेयर कारोबारको मन्दीका समय होस्, संस्थागत सुशासनलाई बेवास्ता गर्ने वित्तीय संस्था धमाधम समस्याको सिकार बन्दै गए। नेपाल सेयर मार्केट्स, सम्झना, फाइनान्स, क्यापिटल मर्चेन्ट लगायतका संस्थामा देखिएका समस्याको जड प्रकारान्तरले संस्थागत सुशासनको आवश्यकता र महत्वलाई बुझ्न नखोजी सीमित व्यक्ति वा समूहको प्रभावमा बैङ्किङ कारोबार सञ्चालन कारोबार हुनुलाई नै मानिएको छ।

नेपालमा बैङकिङ कसुर ऐन आउनुपूर्व संस्थागत सुशासन पालनाको विषय नैतिक विषय मानिने गरेको भए पनि अधिकारको दुरुपयोग र कतिपय आर्थिक अनियमितताका विषयसमेत बैङ्किङ कसुरका रूपमा परिभाषित भई कारबाहीको दायारामा आएपछि सुशासन प्रतिको बुझाइ र सोको उल्लङ्घन पछि हुने कारबाहीको स्वरूपमा पनि बदलाब आएको देखिन्छ। काम गर्नेक्रममा आवश्यक ज्ञान र अनुभवको कमी भई विना नियत गरिएका गल्ती कमजोरीलाई सामान्य निर्देशनबाट सुधार हुनेक्रमको विकास भएको देखिन्छ भने कसुरजन्य र नियतवश नै गरिएका गल्ती कमजोरीलाई कानुनी कारबाहीको प्रक्रियातर्फ लैजाने अभ्यास बढी देखिएको छ। विगतमा सञ्चालक समिति वा संस्था सञ्चालनमा प्रमुख भूमिका व्यक्ति नै संस्थाको दैनिक कारोबारमा प्रत्यक्ष रूपमा जोडिन खोज्ने, कर्मचारी नियुक्त खरिद प्रक्रिया लगायत सञ्चालन प्रकृतिका निर्णयमा बोर्डको हस्तक्षेप हुने, एकाघरका सदस्य एकै संस्थाको सञ्चालक समितिमा रहन उत्सुक हुने, प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा कर्जा प्रवाह र उपयोगमा संलग्न हुने, आर्थिक सुविधा निर्धारण र उपयोगमा बढी चासो लिने, निर्णयाधिकार सीमित व्यक्ति वा समूहमा केन्द्रित गर्ने लगायतका प्रवृत्ति बैङ्किङ क्षेत्रमा विद्यमान थियो। तर, पछिल्लो समयमा केन्द्रीय बैङ्कको संस्थागत सुशासन सम्बन्धी निर्देशन मार्फत प्रत्यक्ष रोक लगाइएका विषयलाई सिधै उल्लङ्घन गर्ने परिपाटीमा कमी देखिए पनि कानुनी तिकडम अपनाउने र आसय तथा निर्देशनको उद्देश्य भन्दा पनि बढी आफ्नो अनुकूल व्याख्या विश्लेषण गरी सीमित व्यक्ति वा समूहको हितमा काम गर्ने पद्धति स्थापित हुँदै गएको देखिन्छ। प्रमुख कार्यकारी अधिकृत छनोट गर्दा व्यावसायिक र पेसागत क्षमता भएका व्यक्तिलाई प्रतिस्पर्धाबाट छनोट गर्नभन्दा पनि आफू वा आफ्ना स्वार्थ अनुकूल छनोट गर्ने, निर्देशनले रोक लगाएको अवस्थालाई छलछाम गरी एकै समूह वा नजिकका व्यक्तिको बोर्डमा बाहुल्य बढाउने लगायतका नकारात्मक प्रवृत्ति बैङ्किङ क्षेत्रमा बढिरहेको देखिन्छ। लामो समय र बढी उमेरसम्म एकै व्यक्तिको नियन्त्रण र प्रभावमा संस्था सञ्चालन हुँदा उत्पन्न हुन सक्ने जोखिम न्यूनीकरण गर्न राष्ट्र बैङ्कले प्रमुख कार्यकारी अधिकृतको पदावधि, उमेर र सञ्चालकको उमेरहद तोकिदिएको भए पनि कानुनी उपचारको नाममा संस्थालाई कमजोर बनाउने घटना पनि देखिएकै छन्। संस्थागत सुशासनको आधारभूत सिद्धान्त भन्नु नै सञ्चालक समितिमा बैङ्किङ क्षेत्र बुझेका र बैङ्किङ व्यवसायलाई मर्यादित रूपमा सञ्चालन गर्न मार्गनिर्देशन गर्न सक्ने ब्यक्तिको चयन हो, जुन नेपालको बैङ्किङ क्षेत्रमा सधैँ आकाशको ताराजस्तै भएको देखिन्छ।

अन्त्यमा,

संस्थागत सुशासन विषय निकै गहन र पेचिलो विषय हो। सिद्धान्त र नीतिगत व्यवस्थाबाट मात्र यसको कार्यान्वयन एवम् प्रभावकारी परिणामको अपेक्षा गर्नु त्यति व्यावहारिक मानिदैन। सैद्धान्तिक तवरबाट हेर्दा सुशासन सम्बन्धमा नेपालमा विद्यमान कानुन तथा नीतिगत व्यवस्था मार्फत गरिएका प्रावधान अन्तर्राष्ट्रिय मूल्य-मान्यता र असल अभ्यासकै आधारमा निर्माण भएका पाइन्छन्। तर, कार्यान्वयनको चासो र गाम्भीर्यतामा भने कमीकमजोरी रहेको महसुस हुन्छ। बैङ्किङ क्षेत्र अन्य व्यावसायिक क्षेत्रजस्तो सरल, स्वज्ञान र क्षमताबाट मात्र सञ्चालन गर्न सकिने प्रकृतिको नभई, सर्वसाधारण एवम् निकै सरोकारवालाको विश्वास, सहभागिता र सहयोगमा सञ्चालन हुनपर्ने क्षेत्र भएकाले संस्थागत सुशासनको महत्व अझ व्यापक हुन्छ। बैङ्किङ क्षेत्रमा दीर्घकालीन असर पार्ने प्रतिष्ठा जोखिमको मूल स्रोत नै संस्थामा संलग्न मानिस र तिनका गलत प्रवृत्ति र आचारणलाई मानिन्छ। जुन विषयको प्रत्यक्ष सरोकार संस्थाका जिम्मेवार पदाधिकारीको आचरण, आचारसंहिता र सुशासनसँग गाँसिएको हुन्छ। कुनै कानुन वा नीति निर्देशनमार्फत गरिएका बाध्यकारी व्यवस्थाले मात्र बैङ्किङ क्षेत्रमा असल सुशासन स्थापित गर्न सकिँदैन। यो सैद्धान्तिक भन्दा पनि बढी व्यावहारिक र आचारणगत विषय हो। प्रत्येक व्यक्ति इमानदार र आत्मानुशासन (Self discipline) मा नबसेसम्म संस्थामा सुशासन कायम गर्न कठिन हुन्छ। सुशासनको विषयप्रति गम्भीर नभएर नै मानिसबाट वित्तीय अपराध हुन सक्ने भएकाले यसको पूर्णतः पालनामा सबै पक्ष संवेदनशील हुनैपर्छ। नेपालको सन्दर्भमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थामा सुशासन कायम गराउने विषयमा संस्था स्वयम्ले विशेष रूपमा संवेदनशील हुने गरेको देखिँदैन। हरेक विषयमा लेखेको खोज्ने प्रवृत्तिका कारण केन्द्रीय बैङ्कको भूमिका

Proactive भन्दा बढी Reactive रहेको महसुस गर्न सकिन्छ। बैङ्किङ क्षेत्रमा देखिएका गलत अभ्यासलाई अनुगमन गर्दै यससम्बन्धी सबै प्रकारका समस्यालाई संस्थामा निहित जोखिमसँग आबद्ध गरी दुरुपयोग भएका कर्जामा कर्जा नोक्सानी व्यवस्था गर्न लगाउने, अनियमित रूपमा गरिएका खर्च सम्बन्धित पक्षसँग असुलउपर गर्ने, तोकिएको मापदण्ड कायम गर्न नसकेका पदाधिकारीलाई पदबाट बर्खास्त गर्ने लगायतका सुधारात्मक कार्य नियमकीय निकायबाट हुने गरेको छ भने कानुनी आधार र लेखिएपछि मात्र पालना गर्ने वित्तीय संस्थाको प्रवृत्तिलाई दृष्टिगत गर्दै समय-समयमा निकै झिनामसिना विषयलाई समेत निर्देशनमै समेटिने गरिएको पाइन्छ। समग्रमा संस्थागत सुशासन कुनै एक पक्षको प्रयास र इमानदारीबाट मात्रै कायम गर्न नसकिने विषय भएकाले सबै सरोकारवालाको इमानदार प्रयास र प्रतिबद्धताको खाँचो जहिले पनि आवश्यक हुन्छ। बैङ्किङ क्षेत्रको सुशासनलाई प्रभावकारी तुल्याउन विद्यमान नीति नियमलाई समयसापेक्ष परिमार्जन गर्दै कार्यान्वयनको तहमा विशेष महत्व दिनुसमेत अपरिहार्य देखिन्छ।

◇◆◇

मौद्रिक नीतिका आयाम र नेपालको सन्दर्भ

डा. प्रकाशकुमार श्रेष्ठ
कार्यकारी निर्देशक
नेपाल राष्ट्र बैंक

१. विषयप्रवेश

मौद्रिक नीति भन्नाले केन्द्रीय बैङ्कले अर्थतन्त्रमा मौद्रिक व्यवस्थापनका लागि अवलम्बन गर्ने नीति हो। अर्थतन्त्रमा मानिसले आर्थिक क्रियाकलाप गर्न मुद्राको माग गर्छन् भने केन्द्रीय बैङ्क सहित बैङ्किङ प्रणालीले मुद्राको आपूर्ति गर्छन्। मौद्रिक नीतिले अर्थतन्त्रमा मुद्राको माग र आपूर्तिबीच सन्तुलन ल्याउने प्रयास गर्छ। मौद्रिक नीतिले गर्ने यस प्रकारको मौद्रिक व्यवस्थापनले गर्दा अर्थतन्त्रमा कर्जाको उपलब्धता र ब्याजदरमा परिवर्तन आउने गर्छ, जस अनुसार मानिसले उपभोग, बचत र लगानी सम्बन्धी निर्णय गर्छन्, जसले गर्दा अर्थतन्त्रको समष्टिगत माग र आपूर्ति प्रभावित हुन जान्छन्।

निश्चित उद्देश्यबाट निर्देशित भई मौद्रिक उपकरण प्रयोग गरेर मौद्रिक नीतिले मौद्रिक व्यवस्थापन गर्छ। मौद्रिक व्यवस्थापनलाई सामान्यतया तरलता व्यवस्थापनका रूपमा पनि बुझिन्छ। परम्परागत रूपमा हेर्दा मौद्रिक नीतिका उपकरण परिवर्तन गर्दा यसको प्रभाव बैङ्किङ प्रणाली मार्फत अर्थतन्त्रमा पर्छ। खासगरी बैङ्क तथा वित्तीय संस्था मौद्रिक नीतिका प्रसारण माध्यम हुन्। तसर्थ, यिनीहरूलाई मौद्रिक नीतिको काउन्टर पार्टी (समकक्षी)का रूपमा लिइन्छ।

मौद्रिक नीतिका उपकरण परिवर्तन गर्दा महत्वपूर्ण वित्तीय चल पनि परिवर्तन हुन पुग्छन्, जसका माध्यमबाट मौद्रिक नीतिको प्रभाव अर्थतन्त्रमा पर्छ। त्यस्ता चलमा कर्जाको मात्रा र ब्याजदरका अतिरिक्त विनिमय दर र सम्पत्तिका मूल्य (सेयर र घर-जग्गाको मूल्य) पनि पर्छन्। साथै, मौद्रिक नीति सञ्चालन गर्दैगर्दा यसले मानिसको अपेक्षा पनि बदलिदिन्छ। मानिसको अपेक्षामा आउने परिवर्तनले पनि अर्थतन्त्रमा लगानी तथा मूल्यका चल प्रभावित हुन पुग्छन्। यसरी मौद्रिक नीति विभिन्न चललाई परिवर्तन गर्दै अर्थतन्त्रमा प्रसारित हुन्छ।

२. मौद्रिक नीतिका उद्देश्य

मौद्रिक नीति अर्थतन्त्रमा निश्चित उद्देश्य हासिल गर्न तर्जुमा गरी कार्यान्वयनमा ल्याइन्छ। सैद्धान्तिक रूपमा हेर्दा मौद्रिक नीतिले आर्थिक वृद्धि बढाउने, रोजगारी सिर्जना गर्ने, मूल्य स्थिरता कायम गर्ने, बाह्य स्थिरता (विदेशी देशसँग हुने कारोबारमा स्थिरता वा विनिमय दरमा स्थिरता) कायम गर्ने, वित्तीय स्थिरता कायम गर्ने उद्देश्य लिन सक्छ। देशको अर्थतन्त्रको अवस्था र आवश्यकतालाई हेरेर केन्द्रीय बैङ्कले सोही अनुरूप मौद्रिक नीतिका उद्देश्य छनोट गर्न सक्छन्। खासगरी सरकारले केन्द्रीय बैङ्कसँग सम्बन्धित कानुनमै मौद्रिक नीतिका उद्देश्य तोक्ने गर्छ। तसर्थ, देशअनुसार मौद्रिक नीतिका उद्देश्य फरक-फरक हुन सक्छन्। विश्वमा धेरैजसो देशले भने पछिल्ला वर्षमा मौद्रिक नीतिको उद्देश्यका रूपमा मूल्य स्थिरतालाई लिएका छन्। कतिपय उद्देश्य आपसमा विरोधाभासको अवस्थामा रहन्छ। जस्तै आर्थिक वृद्धि/मूल्य स्थिरता।

नेपालका सन्दर्भमा भने नेपाल राष्ट्र बैङ्क ऐन-२०५८ अनुसार मौद्रिक नीतिका उद्देश्यमा मूल्य स्थिरता र शोधनान्तर सन्तुलन (बाह्य स्थिरता) कायम गर्ने रहेका छन्। नेपालले भारतीय मुद्रासँग स्थिर विनिमय दर अवलम्बन गरेको हुँदा शोधनान्तर सन्तुलन कायम गरी पर्याप्त विदेशी विनिमय सञ्चिती कायम गर्नतर्फ नेपालको मौद्रिक नीति केन्द्रित हुने गरेको छ। हुन त, नेपाल सरकारले लिने आर्थिक वृद्धिको लक्ष्यलाई पनि सहयोग पुऱ्याउने कोसिस मौद्रिक नीतिले गरेको हुन्छ।

३. मौद्रिक नीतिका उपकरण

मौद्रिक नीति सम्बन्धमा लिने निर्णय भनेको यससँग सम्बधित उपकरणबारे गरिने निर्णय हो। निर्णय गरिसकेपछि कार्यान्वयन मौद्रिक नीतिका उपकरण परिवर्तन गरेर वा सञ्चालन गरेर गर्न सकिन्छ। मौद्रिक नीतिका उपकरणले अर्थतन्त्रमा तरलता तथा कर्जा सिर्जनामा प्रभावमा पार्ने गर्छन्। मौद्रिक नीतिका उपकरणलाई दुई प्रकारमा बाँडिन्छ : प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष उपकरण।

प्रत्यक्ष उपकरण अन्तर्गत केन्द्रीय बैङ्कले आफैं कर्जा र निक्षेपका ब्याजदर तोक्ने तथा कर्जा प्रवाह र निक्षेप सङ्कलनको मात्रा निर्धारण गर्ने गर्छ। खासगरी नियन्त्रित अर्थ व्यवस्थामा यसप्रकारको ढङ्गबाट मौद्रिक नीति सञ्चालन गर्ने गरिन्छ। तर, बजारीकरण र उदारीकरणको अवस्थामा भने केन्द्रीय बैङ्कले अप्रत्यक्ष उपकरण प्रयोग गरेर मौद्रिक नीति सञ्चालन गर्छ। अहिले विश्वका प्रायः सबै देशमा मौद्रिक नीति अप्रत्यक्ष उपकरण मार्फत सञ्चालित हुने गरेको छ।

अप्रत्यक्ष मौद्रिक नीतिका उपकरणमा अनिवार्य नगद मौज्दात (CRR), बैङ्क दर र खुला बजार कारोबार रहेका हुन्छन्। यी उपकरणले अर्थतन्त्रमा तरलता, ब्याजदर र कर्जा उपलब्धतालाई अप्रत्यक्ष रूपमा मात्र प्रभाव पार्छन्। यी उपकरण प्रयोग गर्दा केन्द्रीय बैङ्कले अर्थतन्त्रका आर्थिक सूचकलाई नियमित विश्लेषण गरेर सोअनुरूप उपकरण प्रयोग गर्छ। यी मौद्रिक नीतिका अप्रत्यक्ष उपकरणको संक्षिप्त व्याख्या निम्नानुसार रहेको छ।

अनिवार्य नगद मौज्दात (CRR)

अनिवार्य नगद मौज्दात भन्नाले निक्षेप सङ्कलनमा संलग्न हुने बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले आफूले सङ्कलन गरेको निक्षेपको निश्चित अनुपातमा आफैंसँग नगद तथा केन्द्रीय बैङ्कमा जम्मा गर्नुपर्ने रकमको अनुपातलाई जनाउँछ। केन्द्रीय बैङ्कमा जम्मा गरेको रकममा धेरैजसो देशमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले कुनै ब्याज पाउँदैनन्। तर, उनीहरूलाई आवश्यक परेको बेला निकाल्न सक्छन्। कुनै पनि बेला निक्षेपकर्ता आफ्नो निक्षेप फिर्ता लिन आउन सक्ने हुँदा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले यसरी निक्षेपको केही अंश नगद तथा तरल सम्पत्तिका रूपमा राख्नुपर्ने व्यवस्था गरिएको हो। भुक्तानी प्रणालीको सुनिश्चतताका लागि पनि यो व्यवस्था आवश्यक हुन्छ।

अनिवार्य नगद अनुपातको व्यवस्थाले गर्दा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले आफूले सङ्कलन गरेको निक्षेपको सबै मात्रा कर्जाका रूपमा प्रवाह गर्न सक्दैन। यो अनुपातलाई आवश्यकता अनुसार मौद्रिक नीतिले परिवर्तन गरेर बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको कर्जा प्रवाह गर्न सक्ने क्षमतामा परिवर्तन ल्याउँछ। अनिवार्य नगद अनुपात बढाउमा निक्षेपको धेरै मात्रा नगदका रूपमा वा केन्द्रीय बैङ्कमा जम्मा गर्नुपर्ने हुँदा कर्जा प्रवाह गर्न सक्ने क्षमतामा कमी आउँछ। अर्को शब्दमा भन्नुपर्दा अनिवार्य नगद अनुपात बढाउँदा कर्जा प्रवाहका लागि चाहिने तरलतामा कमी आउँछ। निक्षेप सङ्कलन गरेको रकमको विना ब्याजमा नगदका रूपमा राख्नुपर्दा त्यसको घाटा पूर्ति गर्न बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले कर्जाको ब्याजदर पनि बढाउँछन्।

अर्थतन्त्रमा तरलता प्रवाह बढाउन वा ब्याजदरमा कमी ल्याउन परेमा मौद्रिक नीतिले अनिवार्य नगद अनुपात घटाउँछ। यस्तो अनुपात घट्दा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासँग कर्जा प्रवाहका लागि अतिरिक्त तरलता उपलब्ध हुन्छ। तरलताको आपूर्ति बढ्दा ब्याजदरमा पनि कमी आउँछ। यसरी ब्याजदर र कर्जा उपलब्धतामा आउने परिवर्तनअनुसार मानिसले उपभोग तथा लगानीका निर्णय गर्छन् र अर्थतन्त्र सोअनुसारको प्रभाव देखिन्छ।

बैङ्क दर

केन्द्रीय बैङ्क वास्तवमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको बैङ्क पनि हो। सर्वसाधारण मानिसले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासँग वित्तीय कारोबार गरेझैं यी बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले केन्द्रीय बैङ्कसँग कारोबार गर्छन्। निक्षेप राख्ने र कर्जा लिने। केन्द्रीय बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई कर्जा दिँदा लिने ब्याजदरलाई नै बैङ्क दर भनिन्छ।

मौद्रिक नीतिले बैङ्क दरमा ल्याउने परिवर्तनले पनि बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको कर्जा प्रवाह गर्न सक्ने क्षमता र ब्याजदर मा परिवर्तन आउँछ। बैङ्क दर बढ्दा केन्द्रीय बैङ्कबाट लिने कर्जा महँगो हुने हुँदा कर्जा प्रवाहका लागि कैन्द्रीय बैङ्कबाट कर्जा लिने प्रवृत्तिमा कमी आउँछ भने कर्जा लिए पनि महँगो पर्न जाने हुँदा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले आफूले प्रवाह गर्ने कर्जाको ब्याजदर पनि बढाउँछन्। तर, बैङ्क दर घटेमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले सस्तो ब्याजदरमा केन्द्रीय बैङ्कबाट वित्तीय साधन प्राप्त गर्छन्, जसलाई कर्जा प्रवाहमा प्रयोग गर्न सक्छन्। बैङ्क तथा वित्तीय संस्था आफूले सङ्कलन गरेको निक्षेप रकमलाई कर्जाका रूपमा प्रवाह गर्ने गर्छन्। निक्षेप प्रायः छोटा अवधिका हुन सक्छन् भने कर्जा लामा अवधिका। यस्तो अवस्थामा दैनिक कारोबारका लागि तरलता अपर्याप्त हुँदा पनि बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले केन्द्रीय बैङ्कबाट कर्जा लिन्छ।

मौद्रिक नीतिले अर्थतन्त्रमा सस्तोमा तरलता प्रवाह गर्न चाहेमा बैङ्क दर घटाउँछ भने कर्जा प्रवाह कम गर्न र ब्याजदर बढाउन चाहेमा बैङ्क दर बढाउँछ। बैङ्क दरको प्रभावकारिता भने बैङ्क तथा वित्तीय संस्था तरलताका लागि केन्द्रीय बैङ्कमा कति निर्भर छन् भने कुराले निर्धारण गर्छ। आफैसँग पर्याप्त तरलता भएको अवस्थामा बैङ्क तथा वित्तीय संस्था केन्द्रीय बैङ्कमा तरलता लिन जाँदैनन्। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको तरलताको स्थिति निक्षेप सङ्कलन र कर्जा मागको अवस्थाले निर्धारण गर्छ। अर्कोतर्फ निक्षेप सङ्कलन र कर्जा मागको स्थिति अर्थतन्त्रको अवस्थाले निर्धारण गर्छ।

खुला बजार कारोबार

खुला बजार कारोबार मौद्रिक नीतिको महत्वपूर्ण उपकरणका रूपमा प्रयोग हुने गर्छ। खुला बजार कारोबार भन्नाले केन्द्रीय बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासँग सामान्यतः सरकारी ऋणपत्रको किनबेच गरेर गर्ने कारोबारलाई जनाउँछ। यस्तो कारोबार आवश्यकता अनुसार हुने गर्छ। केन्द्रीय बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाबाट ऋणपत्र खरिद गर्दा

बैङ्किङ प्रणालीमा तरलता प्रवाह हुन जान्छ भने केन्द्रीय बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई ऋणपत्र बेच्दा तरलता प्रशोचन हुन जान्छ। यसरी तरलता व्यवस्थापनका लागि अर्थतन्त्रको आवश्यकता हेरीकन केन्द्रीय बैङ्कले खुला बजार कारोबार सञ्चालन गर्छ। यस्तो कारोबार बोलकबोलको माध्यमबाट हुने गर्छ।

खुला बजार कारोबार मुख्यतया दुई प्रकारले हुने गर्छ। पहिलो प्रकारमा केन्द्रीय बैङ्कले खुला बजार कारोबार मार्फत ऋणपत्रको स्वामित्वमा परिवर्तन आउने गरी किनबेच गर्छ, जसलाई सिधा बोलकबोल भन्ने गरिन्छ। दोस्रो प्रकारमा सिधा स्वामित्व हस्तान्तरण नगरी केही समयावधिका लागि धितो राखेर पनि तरलता प्रवाह र प्रशोचन कार्य गर्ने गरिन्छ। यस प्रकारको खुला बजार कारोबारलाई रिपो र रिभर्स रिपो भनिन्छ। रिपो अन्तर्गत केन्द्रीय बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाबाट ऋणपत्र धितो राखेर निश्चित अवधिका लागि तरलता दिन्छ। समयावधि सकिएपछि बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले आफूले लिएको रकम फिर्ता गर्छन् भने धितो राखेको ऋणपत्र लिएर जान्छन्। अर्कोतर्फ रिभर्स रिपो अन्तर्गत केन्द्रीय बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई आफूसँग भएको ऋणपत्र धितो राखेर निश्चित समयावधिका लागि उनीहरूबाट तरलता लिन्छ र समयावधि सकिएपछि तरलता फिर्ता दिएर ऋणपत्र फिर्ता लिन्छ। रिपो र रिभर्स रिपोको कारोबार प्रायः बोलकबोलको माध्यमबाट हुने गर्छ। तरलताको अवस्था हेरीकन केन्द्रीय बैङ्कले यी कारोबार बारे निर्णय गर्ने गर्छ।

गैर परम्परागत उपकरण

२००७/००८ मा संयुक्त राज्य अमेरिकामा सुरु भएको वित्तीय सङ्कटले विश्वव्यापी रूप धारण गरेको थियो। उक्त सङ्कटको बेला संयुक्त राज्य अमेरिका लगायत धेरै विकसित देशमा परम्परागत मौद्रिक नीतिका उपकरणले काम गर्न सकेनन्। पुराना उपकरण मार्फत तरलता प्रदान गर्दा पनि बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले बढ्दो जोखिमलाई दृष्टिगत गरेर अर्थतन्त्रमा कर्जा प्रवाह नगर्दा अर्थतन्त्रको पुनरुत्थान हुन गाह्रो हुने देखियो। त्यसैले परम्परागत रूपमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थामार्फत मौद्रिक नीति प्रसारण हुने गरेकोमा यसले काम नगरेको अवस्थामा विकसित देशका केन्द्रीय बैङ्कले गैर परम्परागत मौद्रिक नीतिका उपकरण प्रयोगमा ल्याउन थाले। अहिले कोभिड-१९ ले धेरै देशका अर्थतन्त्र धराशयी पारेकाले उदीयमान र विकासशील देशले पनि यस्ता उपकरण प्रयोग गर्न थालेका छन्।

गैर परम्परागत मौद्रिक नीतिको प्रमुख उपकरणमा निजी क्षेत्रसँग नै केन्द्रीय बैङ्कले सिधै ऋणपत्र तथा अन्य सम्पत्ति खरिद गरेर तरलता प्रवाह गर्ने प्रक्रिया पर्छ। यो परिमाणात्मक सहजता (Quantitative Easing) को नामले चर्चा पाएको छ। अर्को उपकरण नकारात्मक ब्याजदर (negative interest rate) हो। सामान्यतया ब्याजदर शून्यभन्दा तल जाँदैन भन्ने मान्यता रहने गरेको थियो। तर, विश्वव्यापी वित्तीय सङ्कटपछि केन्द्रीय बैङ्कले नकारात्मक ब्याजदरको अवधारणा लागू गर्न थाले।

तेस्रो, गैर परम्परागत मौद्रिक नीतिको उपकरणका रूपमा दीर्घकालीन प्रकृतिको रिपो जारी हुन थाले। परम्परागत रूपमा केन्द्रीय बैङ्कले अल्पकालीन प्रकृतिका रिपो मार्फत तरलता प्रवाह गर्ने गरेकोमा युरोपियन केन्द्रीय बैङ्कले सन् २०११ देखि दीर्घकालीन प्रकृतिको रिपो जारी गरेर लामो समयसम्मका लागि तरलता प्रवाह गर्न सुरु गर्‍यो, जुन अन्य केन्द्रीय बैङ्कले पनि अवलम्बन गरेका छन्।

४. नेपालमा मौद्रिक नीतिको अभ्यास

विसं २०१३ साल वैशाख १४ गते नेपालको केन्द्रीय बैङ्कका रूपमा नेपाल राष्ट्र बैङ्कको स्थापना भएको हो। यो बैङ्क स्थापना हुँदा नेपालको अर्थतन्त्र झन्डै सतप्रतिशत कृषिमा निर्भर रहेको थियो भने बैङ्किङ संस्थाको रूपमा एउटा मात्र वाणिज्य बैङ्क, नेपाल बैङ्क लिमिटेड सञ्चालनमा थियो। अधिकांश आर्थिक गतिविधि निर्वाहमुखी थियो भने मुद्राको प्रयोग ज्यादै कम हुन्थ्यो। अझ, भारतीय मुद्रा प्रयोग भई द्वैध मुद्रा प्रणालीको स्थिति थियो। त्यतिखेर नेपाल सरकारले राजस्व समेत भारतीय मुद्रामा सङ्कलन गर्थ्यो भने नेपालको विदेशी मुद्राको सञ्चितीको व्यवस्थापन भारतीय रिजर्भ बैङ्कले गर्ने गर्थ्यो।

नेपाल राष्ट्र बैङ्कले स्थापना भएपछिको पहिलो दशक नेपाली मुद्राको प्रचलन बढाउन, केही नयाँ वित्तीय संस्था जस्तै नेपाल औद्योगिक विकास निगम, सहकारी बैङ्क जुन पछि कृषि विकास बैङ्कका रूपमा परिणत भयो र राष्ट्रिय वाणिज्य बैङ्कको स्थापनाका लागि पहल गर्‍यो। अर्थतन्त्रमा कर्जा प्रवाह र निक्षेप सङ्कलनका कार्य बढ्न थालेपछि २०२३ सालदेखि मौद्रिक नीति तर्जुमा र सञ्चालन गर्न थाल्यो। तात्कालिक समयमा विश्वव्यापी रूपमै प्रत्यक्ष मौद्रिक उपकरणका आधारमा मौद्रिक नीति सञ्चालन हुने गर्थ्यो। नेपालले पनि २०४६ सम्म प्रत्यक्ष उपकरण प्रयोग गरेर मौद्रिक नीति सञ्चालन भएको पाइन्छ।

आर्थिक तथा वित्तीय उदारीकरण नीति अवलम्बन गर्दै गएपछि नेपाल राष्ट्र बैङ्कले ब्याजदर निर्धारण बजार प्रक्रियामार्फत हुने व्यवस्था गरी मौद्रिक नीति सञ्चालन अप्रत्यक्ष उपकरणमार्फत गर्न सुरु गर्‍यो। वित्तीय उदारीकरणसँगै निजी क्षेत्र र वैदेशिक लगानीमा पनि बैङ्क तथा वित्तीय संस्था खोल्न दिन सकिने व्यवस्था अवलम्बन गरिसकेपछि वित्तीय क्षेत्रको विस्तार र विकास पनि हुँदै गयो।

२०५८ मा नेपाल राष्ट्र बैङ्क ऐन-२०१३ प्रतिस्थापन गरी परिवर्तित समयअनुरूप नयाँ नेपाल राष्ट्र बैङ्क ऐन-२०५८ जारी भयो, जसमा

नेपाल राष्ट्र बैङ्कले वार्षिक रूपमा मौद्रिक नीति तर्जुमा गरेर सार्वजनिक गर्नुपर्ने व्यवस्था गरियो। फलस्वरूप, आर्थिक वर्ष २०५९/०६० देखि नेपाल राष्ट्र बैङ्कले वार्षिक रूपमा मौद्रिक नीति तर्जुमा गरी गभर्नरबाट सार्वजनिक गर्ने व्यवस्थाको सुरुवात गऱ्यो।

आर्थिक वर्ष २०६१/०६२ देखि मौद्रिक नीतिको अर्धवार्षिक समीक्षा गर्ने परिपाटी सुरु गरियो भने आर्थिक वर्ष २०७३/०७४ देखि त्रैमासिक समीक्षा सुरु गरियो। तसर्थ, अहिले नेपाल राष्ट्र बैङ्कले आर्थिक वर्षको सुरुवातमा ल्याएको मौद्रिक नीतिको त्रैमासिक रूपमा वर्षको तीनवटा समीक्षा गर्ने गर्छ। समीक्षाक्रममा अर्थतन्त्रको आवश्यकताका आधारमा मौद्रिक नीतिका उपकरणबारे निर्णय हुने गर्छन्।

नेपालमा मौद्रिक नीतिको वक्तव्यमा नियमन, भुक्तानी प्रणाली, वित्तीय पहुँच र वैदेशिक मुद्राको व्यवस्थापनसँग सम्बन्धित नीति पनि समावेश गर्ने गरिन्छ। यी व्यवस्थाले पनि प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा अर्थतन्त्रमा तरलता, ब्याजदर र कर्जा प्रवाहमा असर पार्छन्।

मौद्रिक नीतिको तर्जुमा भएपछि सो कार्यान्वयनका लागि निर्देशन जारी हुन्छन् र बैङ्क तथा वित्तीय संस्था मार्फत कार्यान्वयन सुरु हुन्छ। खुला बजार कारोबार भने साप्ताहिक रूपमा तरलताको स्थिति हेरीकन हुने गर्छ। डेपुटी गभर्नरको संयोजकत्व रहेको खुला बजार सञ्चालन समितिले बैङ्किङ प्रणालीमा रहेको तरलता र ब्याजदरको स्थिति हेरीकन खुला बजार सञ्चालन सम्बन्धमा निर्णय गरी तरलता प्रवाह तथा प्रशोचन गर्ने गर्छ।

नेपाल राष्ट्र बैङ्कले मौद्रिक नीतिका उपकरणका रूपमा खुला बजार सञ्चालनको अतिरिक्त अनिवार्य नगद अनुपात र बैङ्क दर पनि कार्यान्वयनमा ल्याएको छ। लक्षित क्षेत्रमा कर्जा प्रवाह गर्न पुनर्कर्जा व्यवस्था पनि गरिएको छ। सस्तो ब्याजदरमा तोकिएका क्षेत्रमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई कर्जा प्रवाहका लागि प्रेरित गर्न यसप्रकारको पुनर्कर्जा व्यवस्था रहेको छ।

आर्थिक वर्ष २०७३/०७४ देखि मौद्रिक नीतिको सञ्चालनलाई प्रभावकारी पार्न ब्याजदर कोरिडर कार्यान्वयन सुरु गरिएको छ। अर्थतन्त्रमा आवश्यक ब्याजदर स्तर कायम गर्दै ब्याजदर स्थायित्व प्रदान गर्न यसलाई परिष्कृत पार्दै लगिएको छ। ब्याजदर कोरिडरमा अल्पकालीन ब्याजदरलाई निश्चित सीमाभित्र राख्ने प्रयास गरिन्छ। ब्याजदर कोरिडरमा अल्पकालीन ब्याजदर परिवर्तन हुन सक्ने माथिल्लो र तल्लो सीमाको व्यवस्था गरिएको हुन्छ, जसले गर्दा अल्पकालीन ब्याजदर नीतिगत दर नजिक रहन जान्छ। अल्पकालीन ब्याजदर सीमाभित्र रहेमा निक्षेप र कर्जाका दीर्घकालीन ब्याजदर स्थिरता आउन सक्ने अपेक्षा गरिन्छ। अहिले नेपालमा माथिल्लो सीमाका रूपमा स्थायी तरलता सुविधा उपलब्ध हुने दर हो, जुन बैङ्क दरमा उपलब्ध हुन्छ। हाल बैङ्क दर ५ प्रतिशत रहेको छ। तल्लो सीमाका रूपमा नेपाल राष्ट्र बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाबाट गर्ने निक्षेप सङ्कलनको दर रहेको हुन्छ, जुन हाल २ प्रतिशत रहेको छ। नीतिगत दरको रूपमा रिपो दरलाई लिइएको छ।

आर्थिक वर्ष २०७७/०७८ देखि मौद्रिक नीतिको सञ्चालन लक्ष्यको रूप ओभरनाइट अन्तरबैङ्क दरलाई लिन थालिएको छ। त्यो भन्दा अगाडिसम्म बैङ्क तथा वित्तीय संस्थासँग रहेको अधिक तरलता सञ्चालन लक्ष्यका रूपमा लिने गरिन्थ्यो।

५. आर्थिक वर्ष २०७८/०७९ को मौद्रिक नीतिका विशेषता

आर्थिक वर्ष २०७८/०७९ का मौद्रिक नीतिका मुख्य गरेर ६ विशेषता रहेका छन्। पहिलो, कोभिड-१९ ले प्रभावित अर्थतन्त्रको पुनरुत्थानका लागि गत आर्थिक वर्ष अवलम्बन गरिएका मौद्रिक लचकता र नियामकीय सहजतालाई निरन्तरता दिइएको छ। मौद्रिक उपकरण जस्तै अनिवार्य नगद अनुपात, बैङ्क दर र वैधानिक तरलता अनुपातका दरलाई परिवर्तन नगरी यथावत् कायमै राखिएको छ। त्यस्तै, गत वर्षकै मात्रामा पुर्नकर्जालाई निरन्तरता दिने व्यवस्था गरिएको छ।

दोस्रो, आर्थिक पुनरुत्थानसँगै मौद्रिक नीतिले समष्टिगत आर्थिक स्थायित्वका साथै वित्तीय स्थायित्व कायम गर्न पनि ध्यान दिइएको छ। यसैलाई दृष्टिगत गरेर मौद्रिक नीतिले ब्याजदर कोरिडरको तल्लो सीमाका रूपमा रहेको निक्षेप सङ्कलन दरलाई १ प्रतिशतबाट वृद्धि गरी २ प्रतिशत र नीतिगत दरका रूपमा रहेको रिपोदरलाई ३ प्रतिशतबाट वृद्धि गरी ३.५ प्रतिशत कायम गरेको छ। खुला बजार कारोबारलाई थप सक्रिय बनाई ब्याजदर कोरिडर कायम गर्ने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ। साथै, निजी क्षेत्रमा जाने कर्जाको वृद्धिदर १९ प्रतिशतमा सीमित राख्ने लक्ष्य राखेको छ।

मौद्रिक नीतिले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले २०७९ असार मसान्त सम्ममा कर्जा निक्षेप अनुपात अधिकतम ९० प्रतिशत कायम गर्नुपर्ने व्यवस्था गरेको छ। वाणिज्य बैङ्कको मर्जरका लागि प्रोत्साहन गर्न सुविधा व्यवस्था गरेको छ।

तेस्रो, मौद्रिक नीतिले कर्जालाई विकेन्द्रीकृत र पहुँच विस्तार गर्ने प्रयास गरेको छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाबाट सेयर धितोमा प्रवाह हुने मार्जिन प्रकृतिको कर्जा जोखिम न्यूनीकरण गर्दै साना लगानीकर्ताको पहुँच अभिवृद्धि गर्ने अभिप्रायले यस्तो कर्जा एक व्यक्ति वा संस्थाले एक वित्तीय संस्थाबाट अधिकतम चार करोड र समग्र वित्तीय प्रणालीबाट अधिकतम १२ करोडसम्म मात्र लिन सक्ने व्यवस्था गरिएको छ।

वाणिज्य बैङ्कमा धेरैभन्दा धेरै व्यक्तिको कर्जा पहुँज पुऱ्याउन सहज बनाउने उद्देश्यले लघुवित्त वित्तीय संस्थाले वाणिज्य बैङ्कको वित्तीय प्रतिनिधिका रूपमा कार्य गर्न सक्ने सम्बन्धमा आवश्यक अध्ययन गरिने भनिएको छ। अध्ययनले यसको प्रभावकारिता र कार्यान्वयनको मोडालिटी तयार पार्ने अपेक्षा रहेको छ।

अपाङ्गता भएका व्यक्तिलाई वित्तीय सेवामा सहज पहुँच सुनिश्चित गर्न स्थानीय तहमा निश्चित सङ्ख्याभन्दा बढी शाखा रहेका स्थानमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले कम्तीमा एक शाखा र एटीएम लाउन्ज भएका स्थानमा एक एटीएम अपाङ्गमैत्री बनाउनुपर्ने व्यवस्था र बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाका काम-कारबाही सम्बन्धी गुनासोका सुनुवाइ सहज बनाउन बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले राष्ट्र बैङ्कको गुनासो पोर्टलको लिङ्क आफ्नो वेबसाइटमा राख्नुपर्ने व्यवस्थाले बैङ्किङ सेवाको पहुँच बढाउन सहयोग पुग्ने देखिन्छ।

चौथो, साना ऋणी र लघु, घरेलु, साना र मझौला उद्योगतर्फ कर्जा प्रवाहलाई प्राथमिकता दिइएको छ। यसले पनि कर्जामा पहुँच विस्तार गर्न सहयोग पुग्ने देखिन्छ। वाणिज्य बैङ्कले कृषि, ऊर्जा र लघु, घरेलु, साना एवम् मझौला उद्यमका क्षेत्रमा एक करोडभन्दा कम रकमका कर्जा प्रवाह गर्नुपर्ने १५ प्रतिशतको न्यूनतम अनुपातको विद्यमान व्यवस्थालाई निरन्तरता दिइएको छ। साथै, कोभिड-१९ महामारीको असरका कारण लघु, घरेलु, साना तथा मझौला व्यवसायीले व्यवसाय परिवर्तन गर्न चाहेमा ऋण उपलब्धतामा सहजीकरण गर्न लागिएको छ।

सानालाई बढी ब्याज र ठूला ऋणीलाई कम ब्याज लिइरहेको हालको अवस्थालाई बदल्ने उद्देश्यले उद्यम व्यवसाय सञ्चालन गर्न एक करोड वा सोभन्दा कम ऋण उपयोग गर्ने ऋणीको हकमा आधारदरमा अधिकतम २ प्रतिशत बिन्दुले मात्र प्रिमियम थप गर्न सक्ने व्यवस्था गर्न लागिएको छ। त्यस्तै, लघु, साना र घरेलु उद्यम तथा स्टार्टअप प्रवर्द्धन गर्न डिजिटल बैङ्किङको अवधारणा तथा भुक्तानी प्रदायक संस्थाले समेत निश्चित रकम सम्मको लघुकर्जा उपलब्ध गराउन सक्ने व्यवस्था सम्बन्धमा आवश्यक अध्ययन गर्न लागिएको छ।

पाँचौं, डिजिटल प्रविधि प्रयोग र विकासलाई विशेष जोड दिइएको छ। ब्रोडबेन्ड प्रवर्द्धन गरी सर्वसाधारणमा इन्टरनेट पहुँच पुऱ्याउने गरी दुर्गम स्थानमा सेवा पुऱ्याउने इन्टरनेट सेवाप्रदायक संस्थालाई विशेष पुर्नकर्जा उपलब्ध गराउन लागिएको छ। त्यस्तै, विद्युतीय भुक्तानी प्रणालीको समग्र इकोसिष्टमको विकास र प्रवर्द्धनमा लगानी गर्ने भुक्तानी सेवाप्रदायक तथा भुक्तानी प्रणाली सञ्चालक र सञ्चार सेवाप्रदायक संस्थालाई पनि विशेष पुर्नकर्जा उपलब्ध हुने व्यवस्था गरिएको छ।

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थामा कर्जाको आवेदनदेखि स्वीकृति गर्नेसम्मको प्रक्रियालाई विद्युतीय माध्यमबाट हुने व्यवस्थाका लागि सहजीकरण गर्न डिजिटल कर्जा मार्गदर्शन कार्यान्वयनमा ल्याउने, भुक्तानी सेवाप्रदायक तथा भुक्तानी प्रणाली सञ्चालक संस्थाको कारोबारको दायरा बढाई लघुवित्त वित्तीय संस्था र सहकारीका ग्राहकसमक्ष समेत विद्युतीय भुक्तानी सेवा पुऱ्याउन प्रोत्साहन गरिने व्यवस्था पनि डिजिटाइजेसनका लागि सहयोगी हुने देखिन्छ। नागरिक बचतपत्र तथा वैदेशिक रोजगार बचतपत्रको आवेदन विद्युतीय माध्यम मार्फत गर्न सकिने व्यवस्था पनि रहेको छ। विश्वमा डिजिटल मुद्रा प्रयोग बढिरहेको सन्दर्भमा नेपालमा पनि केन्द्रीय बैङ्क विद्युतीय मुद्राको सम्भाव्यता अध्ययन गर्न लागिएको छ।

छैटौं, विदेशी विनिमय कारोबारलाई सरलीकृत गरिएको छ। हवाई सेवाप्रदायक संस्थाले तोकिएका कागजातका आधारमा अमेरिकी डलर २५ हजार वा सो बराबरसम्मको सेवा खरिदका लागि वाणिज्य बैङ्कबाट विदेशी मुद्रा सटही सुविधा उपलब्ध हुने, ड्राफ्ट र टीटीको माध्यमबाट तोकिएको सीमासम्मको भुक्तानी गर्दा व्यापारिक साख सूचना अनिवार्य नहुने, राष्ट्रिय प्राथमिकता प्राप्त आयोजनाले सेवा लिएबापत विदेशी संस्थालाई गर्ने भुक्तानी तोकिएका कागजातका आधारमा वाणिज्य बैङ्कबाट सोझै गर्न सक्ने व्यवस्था गरिएको छ।

६. उपसंहार

यस लेखले मौद्रिक नीतिसम्बन्धी जानकारीका अतिरिक्त यसका सैद्धान्तिक पक्ष र नेपालमा यसको अवस्थाबारे प्रकाश पारेको छ। महत्वपूर्ण आर्थिक नीतिका रूपमा रहेको मौद्रिक नीति सही ढङ्गले तर्जुमा र कार्यान्वयन गरिएमा अर्थतन्त्रमा सकारात्मक प्रभाव परी आर्थिक वृद्धि र स्थायित्वका साथै समग्र आर्थिक विकासमा सहयोगी बन्न सक्छ।

आर्थिक वर्ष २०७८/०७९ का मौद्रिक नीतिले कोभिड-१९ ले प्रभावित अर्थतन्त्रको पुनरुत्थानका साथै समष्टिगत र वित्तीय स्थायित्व हासिल गर्न सहयोग पुग्नेगरी तर्जुमा गरिएको छ। साथै कर्जामा पहुँच विस्तार, डिजिटाइजेसन प्रवर्द्धन र विदेशी विनिमय कारोबार सरलीकृत गर्ने प्रावधान राखेको छ। स्थिर विनिमय दर कायम गर्दै ब्याजदर स्थायित्व कायम गर्न भने नेपालको मौद्रिक नीतिलाई चुनौतीपूर्ण रहेको छ।

◇◆◇

विश्व आपूर्ति शृङ्खलाको वर्तमान र भविष्य

अर्जुनबहादुर कँडेल
वरिष्ठ प्रबन्धक, प्रधान कार्यालय
नेपाल बैंक लिमिटेड

अवधारणा

वस्तुको सिर्जनादेखि बिक्रीसम्म समावेश हुने सम्पूर्ण व्यक्ति, सङ्गठन, स्रोत, क्रियाकलाप र प्राविधिक सञ्जाललाई आपूर्ति शृङ्खला (सप्लाई चेन) भनिन्छ। आपूर्तिकर्ताबाट उत्पादनकर्तासम्म कच्चा पदार्थ प्रवाह हुँदै अन्तिम ग्राहकसम्म वस्तुको प्रवाह गर्ने कार्यका सम्पूर्ण प्रक्रिया आपूर्ति सञ्जालभित्र समावेश हुन्छन्। आपूर्ति सञ्जाल व्यवस्थापनले (एससीएम) सामग्री, सूचना र आर्थिक स्रोत निरीक्षण गर्छ, जसको प्रवाह प्रक्रियागत रूपमा सप्लायर्सबाट म्यानुफ्याक्चर्स, होलसेलर, रिटेलर हुँदै ग्राकहसम्म पुग्छ। आपूर्ति सञ्जाल मुख्यतः तीन प्रवाहको एकीकृत रूप हो। ती हुन्- उत्पादन प्रवाह, सूचना प्रवाह र वित्तीय प्रवाह। आपूर्ति सञ्जाल व्यवस्थापनले कम्पनीभित्र र कम्पनीबीच तीन प्रवाहलाई एकीकृत गर्ने र समन्वय गर्ने कार्य गर्छ।

आपूर्ति शृङ्खलामा कोभिड-१९ को प्रभाव

कोभिड-१९ को महाव्याधीले विश्व व्यापार र आपूर्ति सञ्जालका आधार स्तम्भलाई उथलपुथल पारिदिएको छ। संयुक्त राज्य अमेरिका र चीनको व्यापार युद्धले विश्व व्यापार र आपूर्ति सञ्जालमा प्रतिकूल प्रभाव पार्दै गरेको अवस्थामा कोरोना कहरले विश्व व्यापारलाई झन् ऐतिहासिक रूपमै गम्भीर असर पुऱ्याएको छ। कोभिड-१९ आधुनिक विश्वको इतिहासमा विश्वव्यापीकरणको सबैभन्दा ठूलो शान्तिकालीन अवरोध हो। यसले निश्चय पनि विश्व व्यापार प्रणालीमा अभूतपूर्व चुनौतीको प्रतिनिधित्व गर्छ। फलतः विश्व व्यापार र आपूर्ति सञ्जालको भविष्य कुन अवस्थामा पुग्ला भन्ने अनुमान गर्न अझै पनि ठूलो अनिश्चितता कायमै छ।

आज सम्पूर्ण विश्व नै कोभिड-१९ का कारण मानवीय र आर्थिक सङ्कटसँग जुधिरहेको छ। आपूर्ति सञ्जालले एउटा अद्वितीय चुनौती सामना गरिरहेको छ। कोभिड-१९ को पहिलो लहर विश्वको उत्पादनमूलक उद्योगको २० प्रतिशत हिस्सा ओगट्ने चीनबाट सुरु भएसँगै 'सप्लाई सक'को अवस्था उत्पन्न भयो। चीनबाट विश्वका विभिन्न देशमा निर्यात हुने तयारी वस्तु एवम् कच्चा पदार्थमा भएको भारी गिरावटका कारण विश्वका विकसित बजारका उद्योगमा हुने उत्पादनमा प्रतिकूल प्रभाव देखिएका थिए। कम्पनीमा कुन उत्पादन सम्भाव्य छ ? कुन माग पूरा गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा अनुमान गर्न पनि असमर्थ एवम् अनिश्चित थियो। कोभिड महामारी फैलिँदै र गहिरिँदै गएपछि विभिन्न देशले लकडाउनलगायतका प्रतिबन्ध अवलम्बन गर्न सुरु गरेपछि विश्व आपूर्ति सञ्जालले बिल्कुलै नयाँ-नयाँ प्रवृत्ति अनुभव गर्दै गयो। वस्तुको सम्भावित अभावसँग जुध्न मानिसले उपभोग्य वस्तुको अत्यधिक भण्डारण गरिरहेका थिए। कसैले महिना दिनलाई पुग्ने सामान एकैपटक खरिद गरेको अवस्था थियो, जसलाई 'सिस्टेमिक डिमान्ड सक' भनिन्छ।

महामारीपछि माग र उत्पादनमा अत्यधिक वृद्धि भई तुरुन्तै 'बुलह्वीप इफेक्ट' सुरु हुन्छ भन्ने विषयमा विज्ञहरूबीच मत ऐक्यता थिएन। तर, 'बुलह्वीप इफेक्ट' नहुने विभिन्न कारण थिए- जस्तो कि वस्तु मागको प्रकृति कस्तो हुन्छ भन्ने अनुमान सहज थिएन। आपूर्ति सञ्जालका सबै खेलाडी माग किन बढ्दै छ भन्ने कुरामा सचेत थिए। उत्पादन बिक्रीमा भएको वृद्धि अर्गानिक होइन भन्ने कुराको उनीहरूलाई राम्रो हेक्का थियो। तर पनि 'सर्टेज गेमिङ'ले 'बुलह्वीप इफेक्ट' उत्पन्न गर्न सक्छ, जसको व्यवस्थापन कुनै हालतमा गर्नुपर्ने हुन्छ। दुर्लभ स्रोतको धेरै हिस्सा दाबी गर्ने उद्देश्यले आपूर्ति आवश्यकता बढी देखाउने प्रवृत्ति 'डाउनस्ट्रिम एक्टर्स'मा देखिएको हुन्छ। तसर्थ, वास्तविक आपूर्ति प्राथमिकताको अनुमानमा क्षति नहोस् भन्नका लागि सतर्क भएर अगाडि बढ्नुपर्ने आवश्यकता थियो। त्यसैगरी, आपूर्ति सञ्जालका योजनाकर्ता गतिशील रूपमा अगाडि बढ्न मुख्य खतरा 'इन्भेन्ट्री बाउन्स व्याक'सँग टाढा रहनुपर्ने अवस्था पनि थियो।

कोरोना भाइरसको विश्वव्यापी महामारीले आधुनिक सप्लाई चेनलाई अहिलेसम्मकै सबैभन्दा ठूलो चुनौती दिएको छ। सप्लाई चेन विज्ञहरूका अनुसार सप्लाई चेन इन्डष्ट्रीमा अहिलेसम्म यति ठूलो आकारमा अवरोध पुऱ्याउने कोभिड महामारी नै भएको छ। कोभिड-१९ को पहिलो लहरको सुरुवाती चरणमा ट्वाइलेट पेपर, पेपर टावल्स,

औषधि र खाद्यपदार्थको माग अत्यधिक बढेको थियो भने कोरोनाको विस्तार सँगसँगै उपभोग्य वस्तुको मात्र नभई, स्वास्थ्यसँग सम्बन्धित उत्पादन जस्तै : भेन्टिलेटर, रेस्पिरेटर र परीक्षण उपकरणको पनि माग तीव्र बढ्यो। दसौं लाख भेन्टिलेटर तत्काल आवश्यक पर्ने परिस्थिति बन्यो, जुन ऐतिहासिक रूपमा उच्च हो। त्यसैगरी पीपीई, ग्लोब्स, फेस मास्क, एन-९५ रेस्पिरेटर्सलगायतको आवश्यकता धेरै हुन थाल्यो। तर, तत्कालीन उत्पादनले यो माग धान्न सक्ने अवस्था भने थिएन। सीमानाकामा नियन्त्रण, यातायात तथा यात्रामा लगाइएका प्रतिबन्धले अन्तर्राष्ट्रिय व्यापार र यातायात अवरोध उत्पन्न गरिरहेका थिए।

कोभिड-१९ ले परम्परागत आपूर्ति सञ्जाल मोडलमा रूपान्तरणको आवश्यकता दर्शाएको छ। परम्परागत 'लिनियर सप्लाई चेन मोडल' अब 'डिजिटल सप्लाई नेटवर्क'मा रूपान्तरित हुँदै गएको छ। सम्भावित चुनौती पूरा गर्न विकसित प्रविधि आत्मसात् गरिँदै छ। जस्तै : इन्टरनेट, एआई (आर्टिफिसियल इन्टेलिजेन्स), इन्टरनेट अफ थिङ्स, रोबोटिक्स, डीएसएनएस (डिजिटल सप्लाई नेटवर्क्स) को डिजाइन गरिएको छ भने 'ओम्निच्यानल सप्लाई चेन'को मान्यता स्थापित भएको छ। अनपेक्षित र अप्रत्यासित घटनाक्रम (ब्लाक स्वान) जस्तै : कोभिड-१९, व्यापारयुद्ध, युद्ध तथा आतङ्कवाद, नियामकीय परिवर्तन, श्रम विवाद, मागमा हुने उतारचढाव, आपूर्तिकर्ता टाट पल्टिनुजस्ता परिस्थितिमा पनि डीएसएनएस (डिजिटल सप्लाई नेटवर्क्स) पद्धति आत्मसात् गरेका सङ्गठन अनपेक्षित परिस्थितिसँग मुकाबिला गर्न सक्छन् तथा यिनीहरूमा दिगोपनको धेरै जरुरी हुन्छ। अबको आपूर्ति सञ्जालको भविष्य भनेको डिजिटल र अटोनोमस हो। त्यसैगरी, जोखिम न्यूनीकरण तथा कठिन परिस्थितिबाट मुक्त भई पुनः पहिलेकै अवस्थामा फर्कनका लागि आफ्नो सप्लाई चेन नीति पुनः विचार गर्ने र उच्च गतिमा डिजिटल प्रविधिमा लगानी बढाउनुपर्ने आजको आवश्यकता हो। साँच्चिकै दिगो सप्लाई चेनमार्फत कम्पनीलाई नवप्रवर्तन गरी पछि आउन सक्ने सङ्कटलाई सजिलै व्यवस्थित गर्न सक्ने नीति तयार गरी अनुशरण गर्नुपर्छ। तसर्थ, सम्भावित सङ्कटलाई भयङ्कर ठूला अवसरमा प्रस्थान गराउने 'टर्निङ पोइन्ट'पनि हो यो।

हाल विश्व विशेषतः कोभिड-१९ भ्याक्सिनको ग्लोबल सप्लाई चेनमा भर परिरहेको छ, जसले हामीलाई यो सङ्कटबाट बाहिर ल्याउन सकोस्। तर, भ्याक्सिन सप्लाई चेनका विभिन्न चरण त्यति सहज भने छैनन्। विभिन्न कारणले आपूर्तिलाई अवरोध पुऱ्याउन सक्छन्। पहिलो चरण भनेको भ्याक्सिन उत्पादनको विकास हो। अधिकांश उत्पादित भ्याक्सिन प्रयोगका लागि स्वीकृत भइसकेका छन् र कतिपय विकासक्रममै छन्। स्वास्थ्य संस्था र सरकारले भ्याक्सिन वितरण, प्रशासन र डोजको फलोअप सूचीको उत्तम उपाय खोजी गरि सो ही अनुरूप उपादन डिजानको खोजी गरीरहेका छन्। विश्व स्वास्थ्य सङ्गठनले सन् २०२१ मा दुई अर्ब हाराहारीको डोज उत्पादन गर्न सक्ने क्षमता विश्वसँग भएको प्रक्षेपणका बाबजुद पनि बदलिँदो माग वितरणले समेट्न सक्छ कि सक्दैन भन्ने अनिश्चितता कायमै छ। कोभिड-१९ को नयाँ भेरियन्टले सङ्क्रमण दर र गम्भीरतामा ठूलो प्रभाव पर्न सक्छ। खोप सार्वजनिक गर्ने नीतिमा प्रभाव पारी नयाँ खोप उत्पादन गर्नुपर्ने अवस्था आउन सक्छ। सप्लाई चेनमा वितरणको 'लास्ट माइल' डिजाइनले पनि धेरै ठूलो अर्थ राख्छ। भौगोलिक स्थिति, प्राथमिकता र उत्पादन उपलब्धताका कारणले सुरुवाती चरणमा बेलायतमा खोप सार्वजनिक गरिँदा विभिन्न क्षेत्रमा खोप लगाउने दरमा धेरै अन्तर देखिएको थियो। यो निकै जटिल छ। प्रशासन प्रणाली र योजनामा सावधानी अपनाउने साथसाथै वहन गर्न सक्ने उपयुक्त वितरण मोडल अनुशरण गर्नुपर्ने हुन्छ।

कोभिड-१९ ले सम्पूर्ण क्षेत्रलाई प्रतिकूल प्रभावमात्र पारेको छैन, पश्चिमा देशका मानिस 'वर्क फ्रम होम'मा सिफ्ट भएसँगै इलेक्ट्रोनिक्स र दूरसञ्चारका उपकरण उत्पादन तथा सेवामा बढोत्तरी भइरहेको छ। घरायसी फर्निचर, सरसफाइका उत्पादन, स्वास्थ्य सामग्रीका व्यवसाय बढेको छ। जब कि अन्य धेरै क्षेत्रका व्यवसायमा दिगो गिरावट आएको छ। फुटकर व्यापार, स्मार्ट फोन, इनर्जी तथा उद्योग, इलेक्ट्रोनिक्स, अटोमोबाइल र यातायातलगायतमा भने प्रत्यक्ष नकरात्मक वित्तीय प्रभाव परिरहेको छ। 'ई-कमर्स' द्रुत गतिमा फस्टाएको छ। अनलाइनमार्फत खरिद नगर्ने धेरै मानिसले पनि नियमित रूपमा यसको प्रयोग गर्न थालेका छन्। यो महामारीअगाडि प्रवृत्तिको अर्धस्थायी तथा द्रुत गतिको रूपान्तरण हो।

नेपालजस्तो विकासोन्मुख देशमा कोभिड-१९ को दोस्रो लहर अझै सकिएको छैन भने तेस्रो लहर आउन सक्ने सन्त्रास उत्पन्न भएको छ। न्यून तथा मध्यम आम्दानी भएका मुलुकमा सङ्क्रमण दर कायमै रहेको कारण नियमित लकडाउनलगायतका प्रतिबन्धहरू अझै पनि लागू भएका छन्, जसले अर्थतन्त्रको सम्पूर्ण पक्षलाई असर पुऱ्याउँछ। यसले खासगरी 'फुड सप्लाई चेन'मा व्यापक प्रभाव पारेको देखिन्छ। घरेलु, साना तथा मझौला उद्योगले अत्यन्त ठूलो समस्या भोगिरहेका छन्। विश्वका धेरै राष्ट्रले बढ्दो खाद्य असुरक्षा सामना गरिरहेका छन्। विश्व बैङ्कका अनुसार सन् २०२१ र २०२२ सम्म कोभिड-१९ ले गम्भीर र व्यापक खाद्य असुरक्षा वृद्धि गर्नेछ। प्रत्येक देशका विपन्न परिवारलाई प्रतिकूल प्रभाव पार्नेछ।

विश्वभरि भ्याक्सिन पुऱ्याउने लक्ष्य शुरु भैसकेको छ। भ्याक्सिन उत्पादन विश्वभरि नपुग्ने समयसम्म सप्लाई चेनका यी मुद्दा पनि यथावत् रहिरहनेछन्। भ्याक्सिनले धेरैजसो अर्थतन्त्रलाई अन्त्यमा लकडाउन र आर्थिक क्रियाकलापको नाटकीय गिरावटबाट पुनरागमन गर्न सक्छ कि ? केही समयसम्म विश्वको यो तस्बिर अनिश्चित नै रहने देखिन्छ। धेरैका लागि व्यवसाय अब महामारीपूर्वझैं सामान्य अवस्थामा फर्किन

सक्दैन भन्ने अनुमान होला। तर, अनिश्चितताालाई वहन गर्न र पार गर्न सक्नेका लागि यसले थुप्रै अवसर प्रदान गर्ने नै छ।

आपूर्ति शृङ्खलाको अबको बाटो

कोभिड पछाडिको विश्वमा अधिकांश आपूर्ति शृङ्खला (सप्लाई चेन) साधारण वृद्धिउन्मुख र स्मार्ट रहने विश्वास गरिएको छ। सप्लाई चेनले आधुनिक युगको प्राविधिक उन्नति आत्मसात् गर्दै अगाडि बढ्नेछ। यी परिवर्तनको शीर्षस्थानमा बसिरहन सप्लाई चेन व्यवस्थापक र नेतृत्वलाई कठिन भए पनि यदि आफ्नो सप्लाई चेनको इमानदारी कायम गर्न र सफल भएको देख्न यी नवीनतम उपाय अति अनिवार्य हुन्छन्। पैदल यात्रा गर्न'भन्दा कुनै पनि सङ्गठनले सधैं आफूलाई प्रवृत्ति अगाडि राख्नुपर्ने हुन्छ, जसले सप्लाई चेनको भविष्यलाई आकार दिइरहेको हुन्छ।

१. आर्टिफिसियल्स इन्टेलिजेन्स र अटोमेसन

हरेक सप्लाई चेनमा AI र अटोमेसन बढिरहेको हुन्छ। अटोमेसनले दोहोरिने काम बुद्धिमत्ताको नक्कल गरी सिक्छ, जसले धेरै जटिल र चुनौतीपूर्ण कार्यसञ्चालन गर्न मद्दत पुऱ्याउँछ। गति र यथार्थता सफलताका लागि महत्वपूर्ण भएको विश्वमा AI र अटोमेसन सप्लाई चेनलाई गतिशील बनाउने र आफ्नो क्षेत्रमा प्रतिस्पर्धी रहने मूल्यवान उपाय हुन्। रोबोटले मानवीय रोजगारीमा व्यापक असर पुऱ्याएको बाबजुद पनि AI र अटोमेसन जहींतहीं पुगेका छन्। यिनको प्रयोग नगर्ने सङ्गठन प्रतिस्पर्धीभन्दा निकै पछाडि पर्ने निश्चित छ।

२. दिगोपनमा बढ्दो जोड

उपभोक्ताको बढ्दो सङ्ख्याले वातावरणमा जोड दिएसँगै धेरै सङ्गठनले दिगोपनको प्रयासमा जोड दिएका छन्। जुन अहिले सप्लाई चेनभित्र बिस्तारै देखापर्दै छन्। आगामी वर्षहरूमा व्यवसाय, वातावरणवादको धेरै उच्च वा भयङ्कर कठिन मापदण्डमा फर्कन सक्छ। तसर्थ, दीर्घकालमा दिगो व्यवसाय सञ्चालन गर्न दीर्घकालीन प्रतिबद्धता आवश्यक पर्छ।

३. अनुकूलन

सप्लाई चेनको विभिन्न तहमा बढ्दो अनुकूलन (customization) को आस गर्न सकिन्छ। सप्लाई चेनलाई छुट्याउने, अनुकूलन उपाय तर्जुमा गर्ने तर प्रत्येक खण्डलाई जोड्ने कार्य गर्नुपर्छ।

४. इन्टरनेट अफ थिङ्स

आईओटी कम्प्युटरमा जडित भौतिक वस्तुको त्यो सञ्जाल हो, जुन सेन्सर र सफ्टवेयरबाट सञ्चालित हुन्छ।

५. डिजिटाइजेसन

डिजिटल ढाँचामा सूचना तथा जानकारी राख्ने अभ्यास डिजिटाइजेसनले समग्र सप्लाई चेनलाई सुव्यवस्थित, गतिशील र मोबाइल बनाउँछ। सप्लाई चेनमा डिजिटलाइजेसन गर्न हिच्किचाउने सङ्गठन अगाडि बढ्न संघर्ष गरेरै समय धेरै सकिनेछ।

६. सशक्त सम्बन्ध

सप्लाई चेन व्यवस्थापनका लागि प्रविधिको धेरै महत्व हुन्छ। तर, तिनीहरूको मानवीय उपकरण पछाडि पार्ने ठूलो प्रतिस्पर्धा हुन्छ। सँगसँगै काम गर्दा धेरै सफलता हासिल गर्न सकिन्छ। प्रत्येक सङ्गठनले आफ्नो टिमका सदस्य, भेन्डर्स र आपूर्तिकर्ताको सम्बन्ध सशक्त बनाउन जरुरी छ, जसले सप्लाई चेनको प्रत्येक चरणमा सहकार्य र समन्वय वृद्धि गर्न मद्दत गर्छ।

७. जोखिम व्यवस्थापन र लचक

बढ्दो अस्थिर र अनुमान गर्न कठिन विश्वमा सप्लाई चेन कुनै पनि बेला अवरोधमा पुग्ने खतरा रहिरहन्छ। कुनै पनि सङ्गठनले हावापानी नियन्त्रण गर्न नसक्ला, राजनीतिक घटनाक्रम अनुमान गर्न नसक्ला तर सप्लाई चेन कसरी तयार गरिन्छ ? यी चुनौती सामना गर्न सकिन्छ भन्ने अन्योल नियन्त्रण गर्न सकिन्छ। यी जोखिम कम गरी सप्लाई चेनलाई अनिश्चित समयमा पनि स्थिर बनाउने जिम्मेवारी सङ्गठनको हुन्छ।

८. बढ्दो दृश्यता र पारदर्शिता

बढ्दो दृश्यता (visibility) ले समग्रमा सङ्गठनको सप्लाई चेनको अवस्था बुझ्न मद्दत गर्छ। सप्लाई चेनको डिजिटाइजेसनले गर्दा बढ्दो दृश्यता नै कुनै पनि सङ्गठनको सहजै प्राप्त हुने लक्ष्यमा पर्छ। सही प्राविधिक समाधानले गर्दा कुनै पनि सङ्गठन, नेतृत्व र टिमले छोटो समयमै प्रत्येक लिङ्कमा पहुँच पुऱ्याउन सक्छ।

९. सर्कुलर सप्लाई चेन

परम्परागत लिनियर सप्लाई चेन मोडल हाल सर्कुलर सप्लाई चेन (circular supply chain) मा रूपान्तरण हुँदै गएको छ। जहाँ कच्चा पदार्थ र फ्याँकिएका काम नलाग्ने वस्तुसमेत निर्माण प्रक्रियामा रिसाइकल र पुनःप्रयोग गरिन्छ। सर्कुलर सप्लाई चेनले दिगोपनका प्रयासका साथै सङ्गठनलाई आर्थिक फाइदा पनि पुऱ्याउँछ।

१०. क्लाउडमा आधारित समाधान

डिजिटाइजेसनजस्तै क्लाउडमा आधारित सफ्टवेयर (Cloud based software) पनि सप्लाई चेन व्यवस्थापनको भविष्यका मार्ग हुन्। परम्परागत र स्थानीय तहमा केन्द्रित सप्लाई चेन

व्यवस्थापनले यसलाई बिगार्न सक्दैन । प्रतिस्पर्धी रहिरहनका लागि कुनै पनि व्यवसायी सही, चुस्त र सुलभ समाधान हुनुपर्छ ।

Software As a Service (SAAS) मोडल सप्लाई चेन म्यानेजमेन्टका लागि विशेष उपायोगी हुन्छन् । SAAS विश्वसनीय सुरक्षितमात्र होइन, अति नै कुशल र सुविधाजनक हुन्छन् । सङ्गठनको सम्पूर्ण डाटा एउटा क्लाउडमा स्टोर गरिन्छ । सङ्गठनको नेतृत्व अथवा टिमले जुनसुकै समयमा जुनसुकै ठाउँबाट जानकारी प्राप्त गर्न सकिन्छ ।

विश्वसनीय र डिजिटल सप्लाई चेनसँगै SAAS ले उपलब्ध गराउने कुशलता सङ्गठनलाई सहयोग गर्न निकै महत्वपूर्ण देखिएको छ ।

माथि उल्लिखित नविनतम प्रवृत्तिहरू देखापर्दै गएमा यिनीहरू सप्लाई चेन व्यवस्थापनको कला बन्दै जानेछन् । नयाँ प्रवृत्ति र विकासले अप्रत्यासित परिणात्मक पैदा गर्न सक्नेछन्, जुन सकारात्मक र नकारात्मक दुवै हुन सक्छन् । सङ्गठनको सफलताका लागि अद्यावधिक गर्न र ब्रान्ड स्थिति कायम गर्न माथि उल्लिखित अझै अज्ञात परिवर्तनलाई आफ्नो सप्लाई चेनमा सम्भव तुल्याउन र निरन्तरता दिन पर्याप्त अभ्यास गर्न'पर्ने हुन्छ ।

सन्दर्भ–सामग्री

1. https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-predicts-the-future-of-supply-chain-technology
2. https://hbr.org/2020/09/global-supply-chains-in-a-post-pandemic-world
3. https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/frsus.2021.631182/full
4. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2666518221000048

◇ ◆ ◇

सहिदलोक

खिलराज पोखरेल
उप-प्रबन्धक
प्रधान कार्यालय, नेपाल बैंक लिमिटेड

अफिसमा कामको चाप बढेकाले होला अचेल बेलुका खाना खानेबित्तिकै भुसुक्क हुने बानी परेको छ । आज पनि सदाभैंँ ढिलै भयो, अफिसबाट फर्कंदा । मोबाइल चलाउँदै टीभी हेर्दै गर्दा सरकारले आज थप एकजनालाई सहिद घोषणा गरेको समाचार आउँदै थियो । कतिखेर झकाएछु, आफैंलाई पत्तो भएन । ब्युझँदा त एकदमै अनौठो, सफा, सुन्दर र भीडभाडमा छु । त्यही भीडमा केही चिनेका तर पृथ्वीलोकबाट पहिले नै बिदा पाइसकेका मानिस पनि देखिन्थे । मनमा चिसो पस्यो, कतै सपना त देखिरहेको छैन भनेर । यकिन गर्न एकफेर आफैंलाई चिमोटी हेरें, दुखेन । अब मेरो डर झन्झन् बढ्न थाल्यो । अलि अघि सरेर एक अधबैंसे मानिसलाई यो कुन ठाउँ हो ? भनेर सोधें । मेरो प्रश्नको उत्तर दिनुको साटो मुसुमुसु हाँसेर नयाँ हो ? भनी उल्टै प्रतिप्रश्न गऱ्यो । केही छैन, सुरु दिन यस्तै लाग्छ, चिन्ता नलेऊ भन्दै बाटो लाग्यो । उत्तर नपाउनु त छँदै छ, अझ पहिलो दिन भन्ने सुनेर म रनभुल्लमा परें । प्रश्नको उत्तर खोज्नु अनिवार्य भइसकेको थियो, त्यसैले अझै अघि बढें । निकै पर चौरमा मञ्च खडा गरिएको रहेछ । मञ्चको माथि करिब दर्जनभन्दा बढी अनि तलतिर सयौंको सङ्ख्यामा हार मिलाएर कुर्सी राखिएको थियो । ती कुर्सी भरिएर अन्य व्यक्ति पछाडितिर उभिएर मञ्चतिरै आँखा सोझ्याइरहेका थिए । माथितिर ब्यानरमा **सहिद सम्मेलन, सहिदलोक** लेखिएको थियो । त्यो पढेपछि त म खङ्ग्रङ्ग भएँ । सहिदलोक नै भनेपछि त मरेपछि मात्र आउने ठाउँ होला, कि पृथ्वीकै कुनै कुना हो ? नमरी स्वर्ग पुगिँदैन भनेको सुनेकै हो, अब मान्नुपर्ने भयो, कम्तीमा म जीवित छैन भनेर । उसोभए के म मरें त ? हिजो राति खाना खाएर सहिसलामत ढल्केको मान्छे, कसरी मर्न सक्छु केही नभई ? गम्दै थिएँ- एउटा सुरक्षाकर्मीजस्तो लाग्ने व्यक्तिले मेरो नजिकै आएर सलाम ठोक्दै, सर यता भन्दै मञ्चतिर देखायो । अफिसमा सुरक्षकको सलाम त खाइएको थियो तर यो अपरिचितको पनि सलाम खाँदा के गर्ने न नगर्ने भइरहेको उसले पुनः यता भनेर हातले इसारा गरेपछि म चुपचाप लुरुलुरु अघि बढें । भीडबाट ऊ भर्खरै आएको नयाँ सदस्य भन्दै खासखुस गरेको मेरो कानसम्म आइपुग्यो । के मलाई नै भनेका हुन् त ? छक्क र डरमिश्रित भावमा म मञ्चमा पुगें । मञ्चमा पुगेपछि छेउको कुर्सीमा आसिन एक महोदयले 'ल आउनूस् के छ उताको नयाँ खबर ?' भन्दै हात मिलाउनका लागि उनका हात अघि बढाए । डराइ-डराइ हात मिलाएँ (तर, उसको हातको केही अनुभव भएन ।) अनि पछिल्लो लहरको कुर्सीमा गएर बसें । अरू कुर्सीमा बस्ने पनि मतिर हेर्दै चिनेझैं गरेर मुस्काइरहेका थिए ।

कार्यक्रमकी उद्घोषिका अतिथि आसनक्रममै थिइन् । तिनले प्रमुख अतिथिका रूपमा चित्रगुप्तको नाम पढेपछि मेरो उत्सुकता केही मेटिएझैं भयो कि म यमलोकमै आइपुगेछु भनेर । मुख्य लेखा अधिकृतलाई पक्कै प्रमुख अतिथि बनाएको हुन सक्छ । जुँगा पालेका, चन्दन लगाएका अनि लामो कपाल, जटा भएका कतै टीभीतिर र केही फोटामा देखिएकाजस्तै मिल्ने अनुहारका रहेछन् बूढा । उठेर तथास्तु शैलीमा हात हल्लाए अनि बसे । म गम्न थालें- ओहो ! म त कसरी मरें । अनि मरेकै भए पनि स्वर्ग नपुगेर यता पो आएछु, राम्रै पाप गरिएछ क्यारे । अनि यता त सोझै तातोतेलमा चोप्छन् भन्थे । मलाई त अहिलेसम्म राम्रै खातिरदारी गरिराछन् । के हो कुरो बुझिएन । कि पहिले खातिरदारी, पछि व्यवस्था गर्ने हुन्, मेलो पाउन सकिएन । स्वागत तथा आसन ग्रहण कार्यक्रम आफ्नै रफ्तारमा चलिरहेको थियो, केहीबेरमा भर्खरमात्र यस लोकमा आइपुग्नुभएका महोदय भन्दै मेरो नाम बोलाइयो । थरसहित नभएकाले आफूलाई होइन होला सोच्दै थिएँ, सबैको आँखा मैतिर तेर्सिएपछि उठेर नमस्कार गरें । अनि बसें ।

कार्यक्रम जारी रहे पनि म आफ्नो तनावपूर्ण अवस्थालाई काबुमा राख्न सकिरहेको थिइनँ । र, त्यहाँबाट उठेर लुसुक्क बाहिर निस्कें । कसैले देखेर कता ? भन्दै बोलाउलान् कि भन्ने डर थियो । तर, त्यसो भएन । मञ्चबाट निस्के पनि म कता जाने निर्णय गर्न सकिरहेको थिइनँ । जे पर्ला भन्दै अलिपर रहेको भीडमा कुरा सुन्न रोकिएँ । एउटा भन्दै थियो, यसपालि पहिलेको सङ्ख्यामा ज्यादा नयाँ सदस्य छन् । अर्को उसको कुरामा सही थाप्दै 'हो त नि यसपालि दुर्घटना धेरै भएकाले बढेका अरे । पुरानै अनुहारको भाषण सुन्नुपर्थ्यो तर दुई वर्षजति भयो, निकै नयाँ सदस्य थपिइरहेका छन् ।' मसँगै कानमा एअरफोन लगाएको एउटा किशोर केटा रहेछन् । उसलाई सोधें- हामी कहाँ छौं ? 'सहिदलोक,' उसले तुरुन्त उत्तर दियो । सायद गीत सुनेको थिएन क्यारे । होइन, मरेपछि कि स्वर्गलोक कि नर्कलोक पुग्छन् भन्या होइन ? अनि यो सहिदलोक कहाँबाट आयो ? म बोलें । उसले खै ! भनेर ओठ लेप्ग्यायो । अघिल्तिर

हाम्रो कुरो सुनिरहेको अलि वृद्ध देखिनेले हाम्रो कुरोमा थप्न चाहेजसरी हेऱ्यो । र, भन्यो, 'पहिले-पहिले यहाँले भनेजस्तै नै हुने गर्थ्यो । तर, अब सहिदको सङ्ख्या दुवै लोकमा धेरै भयो । पृथ्वीमा जस्तै यता पनि सहिदले राम्रो मानसम्मान पाउँछन्, विशेष व्यवस्था हुन्छ, अनि त्यसरी एकैठाउँमा बेग्लाबेग्लै सुविधा हुँदा नपाउनेले विरोध गर्न थाले । द्वन्द्व हुन थाल्यो । त्यसपछि दुवै लोकका सदस्य बैठक बसेर 'सहिदलाई आखिर सुविधा दिनै छ, बरु छुट्टै सहिदलोक बनाऊँ भन्ने प्रस्ताव पारित गरेर यो लोक बनाएको रे । सङ्ख्याका आधारमा बजेट दुवैतिरबाट आउँछ । त्यसैले तलबाट नर्क, स्वर्ग जहाँ आउने भए पनि उसलाई उता नलगी सिधै यता ल्याइन्छ ।' अनि त्यत्रो हिन्दु छन्, मर्ने सबै सहिद पनि हुन्नन् अनि कसरी अरूभन्दा सहिदको सङ्ख्या धेरै हुन्छ र ? मैले उनीतिर फर्केर सोधें । कुरो त्यस्तो होइन, पृथ्वीमा गरेको कर्मका आधारमा कति समय यहाँ सुख, दुःख भोग्ने निश्चित भएपछि पुनः उतै फर्किने हुन्-मनुष्य । तर, सहिदले चाहिँ फर्किनुपर्दैन । अनि उनीहरूको भीड पनि राम्रै देखिन्छ । उनले भूमिका बाँधेर उत्तर दिए । त्यसोभए आफूचाहिँ कसरी यता ल्याइएछु त ? म छक्क परें । मैले सोधें, 'अनि सहिद घोषणा यता हुन्छ कि उतै ?' 'ए ! त्योचाहिँ उतैको निर्णयलाई मान्यता दिएका छन् अहिलेसम्म । मरेको धेरै समयपछि सहिद घोषणा गरेको भए पनि अद्यावधिक गरेर यतै ल्याउँछन् । अचेल त यता पनि सहिद वर्गमा पारियोस् भनेर अर्जी हाल्न थालेका छन् तर के गर्ने भन्ने हालसम्म विचाराधीन छ ।' अनि अघि चित्रगुप्त पनि देखिनुभएको थियो नि, स्वर्गबाट चाहिँ कोही प्रतिनिधि नआउनुभएको त ? 'उहाँ दुवैतिरको पदेन सदस्य हो,' उसले फ्याट्टै उत्तर दियो । अघिसम्म डर लागिरहेको मलाई अब डरभन्दा पनि कौतूहल बढी लाग्न थालेको थियो । मसँग गफिने यो मान्छेको हुलिया हेर्दा पक्कै विश्वविद्यालयको प्राध्यापक हुनुपर्छ जस्तो लागिरहेको थियो । पावरदार चस्मालाई डोरीले पछाडिपट्टि लगेर बाँधेको र चस्मालाई नाकको चुच्चोनेर अड्याएको थियो । आखिर मरिहालिएछ, अब केको डर मान्नु । सोच्दै उसैलाई गुरु मान्ने विचार गरें, अनि ऊतिर हेरेर 'जानकारीका लागि धन्यवाद' भन्दै हल्का मुस्कुराएँ । उसले चस्मा मिलाउँदै 'यहाँको बारेमा मैलेजत्तिको जानकारी कसैले दिन सक्दैन' भन्यो । र, मतिर हेर्दै आउनूस् हिँड्दै कुरा गरौं भनेर अघि बढ्यो । आज्ञाकारी विद्यार्थीझैं लुखुरलुखुर अघि लाग्नुबाहेक मसँग विकल्प पनि त थिएन । अझ उसैले आइज भनेपछि मलाई सहज भयो । अनि यहाँ विशेष व्यवस्था भन्या के हो ? नर्कमा त दुःख पाउने होलान्, ठिकै छ तर स्वर्गमा त आनन्द पाइन्छ भनेर पृथ्वीमा तीर्थ, व्रत, दान, धर्म गर्छन् नि, त्यहाँ पनि दुःख दिने हुन् र ? मैले उत्सुक हुँदै सोधें । वर्षौं बिदामा बसेर पहिलो दिन क्लास लिन थालेको प्राध्यापकजस्तो उसले जोशिलो भएर भन्न थाल्यो, 'नर्कमा जस्तो दुःख पाइने त होइन तर पनि त्यहाँ कडा अनुशासन छ, दैनिक भजन, कीर्तन गर्नुपर्छ, रुटिनभन्दा बाहिर केही चल्दैन । अरू कुरो गज्जब भए पनि सबैलाई त्यस्तो कडा नियम मन नपर्ने रहेछ । अनि जति मोज हुन्छ भनेर सुनिए पनि वास्तविक मोज त यतैका स्थायी बासिन्दा अर्थात् देवताले मात्र गर्ने हुन् । धरतीकाले समान सुखभोग गर्न पाउँदैनन् । तर, यहाँ सहिदलोकमा त्यस्तो केही बन्देज छैन, यो त खास नेपालको भीआईपी पासजस्तो हो, नियम मान्नु नपर्ने । स्वच्छन्द हुन पाइने । एकचोटि सहिद, सदाका लागि आनन्द ।' त्यसैले धेरैजसो यतै आउन खोज्छन् । ए-ए, अनि हजुरचाहिँ कसरी यता नि ? मैले सोधें । ऊ धाराप्रवाह सुरु भयो, 'खास म सहिदमा पर्नुपर्ने मान्छे होइन, सरकारी स्कुलमा प्रधानाध्यापक थिएँ तर अचानक म स्वर्ग आइपुगें । मलाई त स्वर्गकै रहनसहन ठीक लागेको थियो । पुस्तकालय पनि थियो । अलि-अलि गफ सुनिदिने मानिस पनि थिए, दिन काट्न सजिलो थियो । तर, करिब एक महिनापहिले नेपालमा म सहिद घोषणा गरिएँ रे । त्यसपछि त उताबाट यताका लागि रमाना भइयो । यता त सबै विद्वान् हुँ भन्छन्, कसैका कुरा सुन्न चाहँदैनन् । सायद यहाँ आफूले भाउ नपाएको पीडा रहेछ उनमा । मानिस मरिसकेपछि पनि आत्मसम्मानको भोको हुँदोरहेछ भन्ने प्रत्यक्ष देख्न पाइयो । 'तर पनि परिवारका सदस्यले केही रकम पाउने र अन्य कुरामा पनि सहुलियत पाउँछन् रे भन्ने सुनेको छु, त्यसैले अचेल आफूलाई यताको रहनसहनमा अभ्यस्त पार्दै छु ।'

हिँड्दै जाँदा अलि अघितिर मुसलमान अनुहारका युवा देखे अनि यो हिन्दुको लोक होइन, उहाँचाहिँ कसरी ? भनेर त्यो युवकतिर औंलो तेर्स्याएर उनलाई सोधें । यो किस्सा पनि गज्जब छ । लौ सुन्नुहोस् भन्दै उनी बोल्न थाले, 'धरतीमा मात्रै रहेछ यो धर्म र त्यो धर्म, खासमा ईश्वर त एकै रहेछन माथितिर, सबै ठाउँमा एकै शैलीमा धर्मको मतलब बुझाउन नसकिने भएर अनेक स्वरूपमा ज्ञान बाँड्ने रहेछन् । त्यो युवक मुसलमान हो तर ऊ पनि यही आइपुगेको छ । अन्य धर्मका पनि छन् । त्यतिमात्र होइन, हामी नेपालबाट आयौं । यहाँ त विदेशी पनि छन् ।' अनि चित्रगुप्त त हिन्दुमात्रका हिसाब राख्ने होइनन् ? मैले जिज्ञासा राखें । हामी हिन्दु भएकाले अघि नाम बोलाउँदा चित्रगुप्त सुनेका हौं । अनि आकृति पनि हामीले धार्मिक कथामा पढेअनुसारको देखेका हौं । ऊनीहरूले पनि आफ्नै प्रकारले सुने-देखेका आकृति देख्छन्, नाम सुन्छन्, त्यसैले उही व्यक्तिलाई फरक नाम र आकृतिमा देखिने हुन्छ तर धरतीमा गरिएको असल र खराबका आधारमा सबैको हिसाब-किताब राख्ने उनैले हुन् । अनि विदेशी पनि सहिद हुन्छन् त नेपालीजस्तै ? मेरो खुल्दुली धेरै भएर उनले झिँजो मान्लान् कि सोच्दै ओठ चलाएँ । 'तपाईंले अघिदेखि विचार गरिरहनुभएको होला, यहाँ नेपाली धेरै छन् । विदेशी त अत्यन्त न्यून छन् । उनीहरूको मापदण्ड धेरै कडा छ । हत्तपत्त दिवङ्गतलाई सहिद वर्गमा राख्दैनन् । तर नेपालमा त, ऐतिहासिक कालखण्डदेखि आजसम्म, राष्ट्रका लागि लडेकादेखि रुखबाट लडेकासम्म सबैलाई सहिद भनिने चलन छ । त्यसैले नेपाली सहिदको सङ्ख्या धेरै हुनु स्वाभाविक हो । अघि मञ्चमा पनि विदेशी सहिद थिएनन् । 'भनेपछि यो नेपाली सहिद सम्मेलनसरह नै हो,' मैले बीचैमा थपें । 'रूपमा त्यस्तै हो, सारमा नभए पनि,' उसले सहमति जनायो । 'यसपालिदेखि अन्तर्राष्ट्रिय सदस्यका रूपमा एकजना विदेशी पनि कार्यसमितिमा राख्ने कुरो सुनिएको छ,' उसले थप्यो । 'सङ्घ,

सङ्गठन खोल्न र चलाउने विचारचाहिँ नेपालीको आत्मामै रहेछ, मरेपछि पनि धडधडी रहिरहने,' मनमनै सोचें ।

प्रधानाध्यापक महोदय अलि फटाफट हिँड्नुभएकाले होला, सँगसँगै हुन सकिरहेको थिइनँ । दायाँतर्फ दुईजना गफिरहेका सुनेर अडिन मन लाग्यो । एउटा व्यक्ति रुन्चे अनुहार लाएर भन्दै थियो, 'मेरो परिवारले कम रकम पाए अरे ।' अर्कोले किन ? भनेर सोध्यो । दिन त पूरै दस लाख दिएको रे । तर, त्यही पाउनका लागि धेरै ठाउँमा घुस खुवाउँदाखुवाउँदै कममात्र हातमा पऱ्यो रे । बाँचेर सकिएन, मरेपछि त परिवारलाई जिउन सहज होला कि भनेर भीडमा अगाडि गइयो । सहिद हुनका लागि, त्यही आएको पैसा पनि पूरै पाएनछन् । अनि यो कुरो कसरी थाहा पाउनुभयो त ? मैले प्याच्चै सोधें । ऊ केही तर्सिएजसरी मतिर हेऱ्यो । म फिस्स हाँसें । अलि सहज हुँदै उसले भन्यो, 'एक हप्तापहिले छिमेकीको छोरो पनि यतै आइपुगेको छ । त्यही आन्दोलनमा सहिद भएर । उसैले खबर ल्याको ।' मैले उसलाई सोधें- डर लागेन गोली खान, जुलुसमा अघि लाग्दा ? 'किन नलाग्नु नि, गोली खाइँदैन भन्ने थियो । तर, लागिहाल्यो । बाँच्ने त गुञ्जायस नै भएन । निमेषभरमै यताका साथीहरू लिन पुगिहाल्नुभयो । सम्झँदा पनि सिरिङ्ग हुन्छ ।' मन नरमाइलो भयो । 'गरिबी र तनावले मरेपछि पनि नछाड्ने रहेछन् । सायद सम्पन्न भइदिएको भए आज ऊ परिवारसँगै खुसीसाथ हुन्थ्यो होला,' मनमा तर्कना उठ्यो । 'चित्त बुझाउनूस् न केही भए पनि पाए तपाईंका परिवारले । मेरो ले त केही पाएका छैनन् । धेरै चाँडो सहिद भइएछ । रकम, छुट र सुविधाको जगजगी भएको बेलामा भएको भए जाती हुने रहेछ,' चाँडो सहिद भएकामा पनि दुःखेसो रहेछ अर्कोको । 'देख्नुभो उतातिर सहिद बनाएर कमिसन खाने पनि गिरोह सञ्चालित छ,' यो आवाज सुनेपछि अगाडि हेरेको त मास्टरसाहेब पनि अघिदेखि मतिरै फर्किएर हेरिरहनुभएको रहेछ । त्यसको हंस आइपुगेको छैन भन्छन् सबैले, खालि परिवारले दुःख पाउने भए । मेरो त्याग खेर गयो भन्छ । खासमा त्यसको मृत्यु त निश्चितै थियो । खालि निउँ चाहिएको थियो । त्यो आन्दोलनमा चलेको गोली भयो ।' अनि हाम्रा पुराना सहिदहरू कता हुनुहुन्छ त ? मैले सोधें । अघि पनि देखिनुभएन त ? ए उहाँहरू ? उहाँहरू यसमा चासो राख्नुहुन्न, यसमा त विगत दुई दशक अघिदेखि सहिद भएकाको मात्र हालीमुहाली छ । एकपटक सहयोग गरिदिनुपऱ्यो, सल्लाहकार भइदिनुपऱ्यो भन्न गएका थिए रे, हामी विरोध पनि गर्दैनौं, सहयोग पनि गर्दैनौं भनेर फर्काउनुभएछ । 'रहर वा लहडमा होइन, देश र जनताका लागि सहिद भएका हौं, हाम्रो उपयोगिता सकियो, अब हामी निष्क्रिय हुन्छौ,' भन्नुभयो रे । उहाँले पख्नूस्, यता हेर्नूस् भन्दै मलाई देब्रेतिर देखाउनुभयो । त्यहाँ उमेरले दुई बीसमात्र कटेजस्ता दुई व्यक्ति देखिन्थे । उहाँहरू करिब पाँच दशक अघि नै धरती छाडेर आउनुभएको । तर, सरकारले भर्खरैमात्र सहिद घोषणा गरेकाले यता आउनुपऱ्यो । दुईमध्येको एकलाई उहाँले नमस्कार गर्नुभो । 'हामी त स्वर्गलोकमा पनि परिचित, धेरै समय सँगैजसो थियौं । मभन्दा केही अघि मात्र यता आउनुभएको हो,' म अलि प्रस्ट भएँ । यता किन त ? आज कार्यक्रममा नगको ? उनले सोधे । ती अधबैंसेले भुँइसँग समानान्तर हुनेगरी टाउको हल्लाए । उनी ल है त लागे है भन्दै मतिर फर्केर जाऊँ भन्दै अघि बढे । म पछि लागें । अलि पर पुगेपछि मास्टरजी सुरु हुनुभो । ती बूढा राजनीतिमा लागेको वर्ष दिन नबित्दै गोली लागेर पाँच दशकअघि नै बितेका हुन् । स्वर्गमा हुँदा पनि धित मर्नेगरी राजनीति गर्न पाइएन । नेता नभई मरियो भनेर खुनखुन गरिरहन्थे, यहाँ आएपछि यतैको भए पनि मुख्य पद चाहियो भनेर दाबी गरेछन् । केटाहरूले सदस्यसम्म हो भनेमात्र त्यो पनि विचार गरौंला भनेछन् । म त्यत्ति अगाडिको, वरिष्ठताको हिसाबले पनि पाउनुपर्छ भनेर बूढाले अड्डी कसेछन् । यता, युवा वर्ग भने जहिले मरे पनि वरियता भनेको सहिद घोषणा मितिदेखि हुनुपर्छ भन्दारहेछन् । पद चाहिए चुनाव लड्नूस् भनेर चुनौती पनि दिएछन् । अब उनका पुस्ताका कोही छैनन् । साथ दिने, जित्ने छाँट नभएपछि बूढा न्याउरिएर बसेका हुन् । अनि पचास वर्षअघि मरेका बूढाको अहिलेकै उमेर पचास देखिँदैनन् नि ? मैले प्रश्न तेर्स्याएँ । 'मर्ने बेलामा जति उमेरको देखिने हो, त्यस्तै स्वरूप रहिरहन्छ । यहाँ जति समय कटे पनि,' हाजिरीजवाफ शैलीमा उत्तर आयो । बाटोमा एक महिला देखिइन् । खासमा महिला कमै छन् यता, कोटा पुऱ्याउन पनि गाह्रो छ । केही कार्यक्रम गर्दाखेरी, त्यसैले जति सङ्ख्यामा महिला छन्, ती सबैले कुनै न कुनै कार्यकारी पद पाएकै छन् । एउटा व्यक्ति 'सहिदलोकबाट पुनः स्वर्ग जान पाऊँ' लेखेको तुल उठाएर उभिइरहेको थियो । रोकिएर पढें । के हो यो ? मास्टरजीतिर हेरेर भनें । 'खासमा यहाँ सहिदमा पनि वितृष्णा छ । वास्तविक सहिदको महत्व छैन । जो पनि सहिद भन्दै आउने कारण ती तुल बोक्नेहरू आफूलाई ग्लानि महसुस गर्ने गर्दारहेछन् । कति त यिनलाई सहिद बनाउने व्यक्ति पनि (विरोधी कित्ताको) कुनै दुर्घटनामा परी उल्टै सहिद नै बनेर आएपछि यिनलाई यो ठाउँ चित्त बुझेको छैन । ठाउँ र परिस्थिति अजीव भए पनि मेरा प्रश्नको जवाफ आइरहेकाले म वातावरणमा अभ्यस्त हुँदै गएको थिएँ । अनि त्यस्तालाई त भनेअनुसार गरे भइगो नि, मिल्दैन र ? सहिदको टोकन धरतीबाटै लिएर आउने भएकाले यहाँ कसैलाई हटाउने र थप्ने गर्न सकिँदैन । त्यही पनि बानी परेर होला, केही सुनुवाइ हुन्छ कि भनेर यस्ता हर्कत बेलाबेलामा देख्न पाइन्छ । अनि यो सम्मेलन गर्न जरुरी छ र ? पृथ्वीमा गरिहाल्छन् नि सहिद सप्ताह भनेर । के काम गर्छ त यसले ? आखिर खातिरदारी त सबै भएकै हुने रहेछ त । 'हो तर आफ्नो कार्यक्रम हो । हामी आफैंले गर्नुपर्छ भन्छन् यस कार्यक्रमका समर्थक । एजेन्डा त खासै छैन तर पनि मानिसमा एकखालको कुण्ठा सँगसँगै आत्मसम्मान हुँदोरहेछ । यहाँ कुनै ठूला नेताहरू देख्नुभो ? देख्नुभएन नि । हो, नेता हुन नसकेको कुण्ठा, पृथ्वीमा गर्न नसकेको नेतृत्व अनि शासन गर्ने चाहना आदिले उनीहरूलाई यस्ता कार्यक्रम गर्न प्रेरित गर्छन् होला । सँगसँगै यसो गर्दा समय कटाउन सजिलो हुने भयो । विचार-विमर्श, हल्लीखल्ली आदिले । साँच्चि तपाईंचाहिँ कसरी सहिद हुनुभयो रे ? एक्कासिको यो प्रश्नले म के उत्तर दिने असमन्जसमा परें । के बोल्ने-के बोल्ने भइरहेको थियो,

पछाडिबाट कसैले 'ऊ यहाँ हुनुहुँदोरहेछ' भन्यो । मैले फर्किएर हेरें । अघि मलाई सलाम गर्ने सुरक्षक र चित्रगुप्त महोदय मेरो सामुन्ने हुनुहुन्थ्यो । 'अलिकति विराम भएछ । मैले अर्कैको खाता बन्द गरेको थिएँ, यहाँलाई ल्याएछन् । फर्किनुपर्नेभो,' चित्रगुप्तले अँध्यारो मुख लगाउँदै चुरो कुरो सुनाए । 'ल चाँडो फर्काइहाल, अहिलेसम्म तल कसैलाई पनि थाहा छैन । त्यसैले केही बिग्रेको छैन । छिटो-छिटो,' उनी सुरक्षकलाई अह्राउँदै थिए । अब म ढुक्क भएँ कि मेरो सरुवा चिठ्ठी नभई, रमाना गरिएको रहेछ । मैले एकैछिन है भन्दै थिएँ । बूढीले 'ए बूढा, कस्तो बस्दाबस्दै निदाको हौ, निद्रामै बोल्न थाल्नुभो' भनेको सुनें । यसो आँखा खोलेको त म अघि झकाएकै ठाउँमै थिएँ । केही प्रश्न र ती प्रश्नको उत्तर बाँकी रहँदै व्युँझेछु । गम्न थालें, 'के म साँच्चै सहिदलोक पुगें ?' यो सपना थियो कि म आफैं पुगेको थिएँ त्यहाँ ?' यकिन गर्न सकिनँ ।

(उल्लेख गरिएका पात्र काल्पनिक हुन् । कसैको धार्मिक, राजनीतिक एवम् सामाजिक आस्थामा चोट पुऱ्याउने मनसाय होइन/छैन ।)

◇ ◆ ◇

सञ्चालन उत्कृष्टता र कार्य संस्कृति सुधारका उल्लेखनीय पक्षहरू

सुशीलकुमार नेपाल
मुख्य प्रबन्धक, प्रधान कार्यालय
नेपाल बैंक लिमिटेड

आजको बढ्दो प्रतिष्पर्धा र डिजिटाईजेशनको बढ्दो परिप्रेक्ष्यमा हरेक संस्थाले आफुलाई अन्य भन्दा फरक उत्कृष्ट र दिगो रुपमा सञ्चालन गर्नु अपरिहार्य रहेको छ। संस्थाको सञ्चालनमा उत्कृष्टता भनेको उत्कृष्ट तरिकावाट कार्य सञ्चालन तथा कार्यान्वयन गर्नु हो। एउटै रणनीति र उस्तै उद्देश्य बोकेका दुईवटा फरक संस्थामा उत्कृष्ट तरिकावाट कार्य सञ्चालन गर्ने गरेका संस्थाको परिणाम उत्कृष्ट रही ग्राहक तथा संस्थाको मूल्यमा बढोत्तरी भएको पाईन्छ। सञ्चालन उत्कृष्टता (Operational Excellence) भएका संस्थाले काम कारवाहीको उत्कृष्टताको अभ्यास गर्दा संस्थाको मूल्यमा बढोत्तरी, नाफामा बृद्धि, व्यवसायको आकार, उत्पादन तथा सेवाको प्रकार आदिमा विशिष्टता प्राप्त गरी उन्नति गर्न सफल भएका हुन्छन्। आर्थिक, भौतिक, मानवीय पूर्वाधार जस्ता पक्षहरू सवल भएता पनि सञ्चालन मा उत्कृष्टता हासिल गर्न नसक्दा सञ्चालन लागत बढ्न जाने, उत्पादन तथा सेवाको गुणस्तर खस्किदै जाने तथा अन्तमा घाटामा जाने सम्भावना आइपर्दछन्। सञ्चालनमा उत्कृष्टता नहुँदा कतिपय संस्था घाटामा गई रणनितिक पार्टनर खोज्नु वा निजीकरण गर्नुपर्ने अवस्था आई परेको भन्ने उदाहरण विश्वका विभिन्न संस्थाको अतिरिक्त नेपालकै कतिपय सार्वजनिक संस्थान तथा विभिन्न फर्मलाई हेरेर मनन् गर्दा यथेष्ट उदाहरण प्राप्त गर्न सकिन्छ।

सञ्चालन उत्कृष्टता (Operational Excellency) का अवधारणा आधुनिक व्यबस्थापनमा विभिन्न विधि (Methodologies) हरू जस्तै निरन्तर सुधार (continuous improvement), SIX Sigma, वैज्ञानिक व्यबस्थापन, Lean thinking, SMART KPI's जस्ता उपायहरूको वारेमा व्याख्या बिश्लेषण गरिएको पाईन्छ। सञ्चालन उत्कृष्टताको वारेमा सर्वमान्य परिभाषा वा बिचार नपाईएता पनि व्यबस्थापनका विभिन्न सिद्धान्त चाहे उत्प्रेरणाको सिद्धान्त होस्, चाहे नेतृत्वको वा अन्य व्यबस्थापन सम्बन्धि विविध सिद्धान्त नै किन नहोस् सबै सिद्धान्त तथा उपायहरू संस्थाको उन्नति प्रगति र सञ्चालनमा उत्कृष्टता ल्याउने वा उत्कृष्टता आउने उपाय तर्फ परिलक्षित भएको पाईन्छ। सञ्चालन उत्कृष्टता सामान्यतः त्यस्तो दर्शन (Philosophy) हो जो समस्या,समाधान र निरन्तर सुधारको लागी गरिने नेतृत्वको आधारलाई प्रमुख साँचोको रुपमा मान्दछ। कार्यसम्पादनको निरन्तर सुधारको क्रममा नेतृत्वको सृजनशीलता तथा नवप्रवर्तन जस्ता क्रियाकलापको समग्रता वाट नै सञ्चालन उत्कृष्टता आउँदछ भने कार्यरत कर्मचारीको मनस्थिति तथा व्यवहारबाट समेत सञ्चालन उत्कृष्टता निर्धारित हुने गर्दछ। विभिन्न सिद्धान्तमा विविध किसिमका कुरा उल्लेख भएपनि व्यवहारमा वा Action मा कसरी Steps चाल्ने ?, एकीकृत व्यवस्थापन प्रणाली (Integrated Management System) र कार्य संस्कृति (Work Culture) जस्ता तत्वहरू कसरी व्यबस्थापन गर्ने ? संस्था कहां कसरी अगाडि बढाउने ? अगाडि वढ्ने क्रममा के कस्ता जोखिमहरू हुन्छन तिनलाई निराकरण गर्ने उपाय, परिवर्तन व्यबस्थापन र निरन्तर सुधारको खाँचो कसरी मिलाउने भन्ने जस्ता बिषय समेत सञ्चालन विशिष्टताका महत्वपूर्ण पक्षहरू हुन्। आफ्नो कार्य सम्पादनको गुणस्तर र संस्थाको संस्कृतिमा निरन्तर सुधार गरी संस्थागत संस्कृतिमा परिवर्तनको माध्यमबाट सञ्चालन उत्कृष्टता हासिल गरी संस्थाको दिगो विकासको निमित्त आधारहरू प्रदान गर्न सकिन्छ।

सञ्चालन उत्कृष्टता हासिल गर्न सञ्चालन अनुशासन (Operational Discipline) को संस्कृतिलाई समेत मनन गर्नु जरुरी हुन्छ। सञ्चालन अनुशासन भन्नाले सही काम, सही तरिकाबाट हरेक पटक सम्पन्न गर्ने आधारको रुपमा वर्णन गर्न सकिन्छ। सञ्चालन अनुशासन व्यक्तिको ईमान्दारीता (Integrity), उपयुक्त ज्ञानको स्तर, प्रश्न गर्ने वानी, Team को Backup र औपचारीकता तथा सही ढंगले कार्य सम्पादन गर्ने प्रतिबद्धता जस्ता तत्वमा निर्भर रहने कुरा हो। यी सञ्चालन अनुशासनका मूल्यहरू हरेक कर्मचारीको व्यवहार संस्थाको Mission र Outcome प्राप्त गर्न कसरी प्रयोग गरेका छन भन्ने तथ्य वाट मापन वा पहिचान गर्न सकिन्छ।

संस्थामा विभिन्न क्षेत्रमा सुधार गर्नुपर्ने खाँचो देखिएता पनि कसरी अर्थपूर्ण परिवर्तन गर्न सकिन्छ र गतिशिलतामा आएको परिवर्तनलाई आत्मसात गर्न सकिन्छ भन्नेकुरा लाई यकिन गर्न वा पहिचान गर्न नियमित रुपमा अध्ययन अनुसन्धान तथा तथ्यगत छलफल गरी परिवर्तनको कार्यान्वयन गरिरहनुपर्ने हुन्छ। सञ्चालन उत्कृष्टता कसरी प्राप्त गर्न सकिन्छ भन्ने वारेमा एउटै विचार वा तरिका पाईदैन कसैले

प्रमुख पहल (Major initiatives) लिएपछि वा पूर्ण रुपमा उथलपुथल (Upheaval) गरेपछि मात्र सञ्चालन उत्कृष्टता आउने गर्दछ भन्दछन् भने कसैले निरन्तर सुधारवाट। यो समयको अन्तरालमा क्रमशः हुँदै जाने गर्दछ। मानवश्रोत, प्रक्रिया, उत्पादन तथा सेवामा लगातार सुधारको निमित्त गरीने प्रयास नै निरन्तर सुधार हो। संगठनको श्रीवृध्दि गर्नका निमित्त Product ,Process र Services मा निरन्तर सुधार हुनु र परिष्कृत गर्नु अत्यावश्यक हुन्छ।

सेवामुखी व्यवसायमा ग्राहकलाई उत्कृष्ट सेवा प्रदान गरी संस्था अगाडी बढाउन सञ्चालन उत्कृष्टताको महत्व अझै व्यापक हुने गर्दछ। अनभिज्ञता प्रदर्शन गरी जसो तसो कार्य सञ्चालन गर्ने र जागीरे प्रवृत्ति अंगाल्ने संस्कृतिबाट मात्र सञ्चालनमा उत्कृष्टता हासील गर्न सकिदैन। सञ्चालनमा उत्कृष्टता हासिल गर्नका निमित्त व्यावसायिकताको विकास हुनु अपरिहार्य हुन्छ। अतः देहायका उपायहरू अवलम्बन गरी कार्यान्वयन गर्न सकेमा सञ्चालनमा उत्कृष्टता हासिल गर्नमा धेरै हद सम्म सफल रहन सकिन्छ।

प्रकृयामा चनाखो हुने : जतिसुकै निपूर्ण कर्मचारी भएता पनि प्रक्रियागत खराबी (Bad Process/ Slow System/Slow Processing) कायम रहिरहेको अवस्था छ भने अपेक्षित उत्कृष्टता हासिल हुन सक्दैन भने अर्कोतर्फ कार्यरत कर्मचारी स्वयंले गलत प्रक्रिया अपनाई कार्य गरेको खण्डमा झनै उत्कृष्टता हासिल गर्न सकिँदैन । सञ्चालनमा उत्कृष्टता हासील गर्नको निमित्त कार्य प्रक्रियाको अध्ययन / विश्लेषण गर्नु अनिवार्य हुन्छ। प्रक्रियागत कमी कमजोरीको पहिचान गर्ने, कमीकमजोरीको पहिचान भई प्रक्रियागत सुधारको आवश्यकता हुनासाथ प्रक्रियालाई सच्याउने वा समस्याका निराकरणका उपाय खोजी कमी कमजोरी हटाई प्रक्रियागत सुधार गर्ने तर्फ ध्यान दिनुपर्दछ। प्रक्रियागत सुधारका विधि अवलम्बन गरी सञ्चालनमा उत्कृष्टता प्राप्त गर्ने कोशिश गर्नुपर्दछ।

गुणस्तरको सुनिश्चतता : गुणस्तरीय वस्तु तथा सेवा नै व्यवसायको समृद्धिको आधार हुने हुँदा हरेक किसिमको कार्य सम्पादन गर्दा गुणस्तरमा ध्यान पुऱ्याउनुपर्दछ र लगातार रुपमा आफ्नो उत्पादन तथा सेवाको गुणस्तर मापन गर्ने गर्नुपर्दछ ताकी समयमै सुधारात्मक कदम चाल्न सकियोस्। उच्चस्तरको गुणस्तर उपलब्ध गराउने प्रण गरी कार्य सम्पादन गर्नुपर्दछ। कार्यस्थलमा कर्मचारी फेरवदल भइरहदा र तालिम तथा सिकाईको अभावमा पनि गुणस्तरीय कार्य सम्पादन नहुन सक्छ त्यस्तै कार्य सम्पादनको स्तर तथा मापदण्डको साथसाथै Standard Operating Procedure(sop) को अतथ मा गुणस्तरमा एकरुपता ल्याउन कठिनाई हुने भएकाले प्रत्येक कार्यको SOP वनाई सोहि अनुसार कार्य सम्पादन गरि सञ्चालन उत्कृष्टता प्राप्त गर्ने कोशिश गर्नु पर्दछ भने प्रचलित अन्य विधि अपनाई गुणस्तर मापन मापदण्ड तय गर्न सकिन्छ।

व्यबस्थीत रुपमा सोच्ने: हरेक कार्यप्रणाली भित्र अर्न्तसम्वन्धित टुक्रा वा जालो (Interconnected Parts or network) हरू हुन्छन् र ति अर्न्तसम्बन्धित प्रणाली र सञ्चालहरूले संगसंगै काम गरी राखेका हुन्छन्। अतः कार्य गर्दा हरेक कर्मचारीले प्रणालीगत अन्तर्सम्वन्धको जानकारी राख्नु जरुरी हुन्छ। मैले गरेको कार्यको सुरुवात र अन्त्य सम्ममा केके हुन्छ? मैले यो कार्य किन गरिराखेको छु ? कार्य गर्दा के कस्ता नीति नियम आदि आकर्षित छन ? जस्ता प्रश्नहरूलाई मनन गरि व्यवस्थित रुपले सोचेर कार्य गर्ने हो भने कार्य सञ्चालन अनुपालनाको साथसाथै सञ्चालनमा उत्कृष्टता प्राप्त हुन्छ।

उद्देश्यको स्थीरता : हरेक कर्मचारीलाई संस्थाको Goal /Mission को वारेमा जानकारी हुनुपर्दछ। कर्मचारी वीच हरेक दिन गरिने क्रियाकलापको साथै निजले सम्पादन गर्ने कामको वारेमा छलफल गर्ने Goals र Principle तथा Compliance को वारेमा छलफल गर्ने र संस्था कसरी किन उपस्थित वा खडा भएको छ तथा हामी कता जाँदैछौं ? हामी कसरी लक्ष्य प्राप्ती गर्न सक्छौ ? अगामी रणनीति के हो ? भन्ने वारेमा जानकारी गराउँदा उनीहरूले गर्ने actions ले संस्थाको लक्ष्य प्राप्तीमा के कसरी सहायक हुन्छ भन्ने वारेमा जानकारी गराउँदै हरेक दिन refresh गराउँदै कार्य गर्नु गराउनु पर्दछ।

ग्राहकको लागि मूल्य सृजना गर्ने: ग्राहकलाई Value create गर्नको निमित्त ग्राहकको चाहनाको वारेमा प्रष्ट हुनु जरुरी छ। Value भन्ने वित्तिकै ग्राहकले संस्थालाई कसरी लिन्छन वा कति मूल्य तिर्न तयार रहन्छन् भन्नेनै हो। सेवामुखी संस्थाले ग्राहकको आवश्यकता र अपेक्षा नबुझि कार्य नगर्ने हो भने संस्था प्रति ग्राहकको आकर्षण तथा Value Create गर्न सकिदैन। ग्राहकलाई माया गरेको वा विश्वास तथा उच्चमूल्यांकन नै व्यवसाय बृद्धिको आधार हो भन्ने तथ्य बुझी ग्राहकको अपेक्षा र स्थानीय आवश्यकताको आधारमा कार्य गर्दै जाने हो भने सञ्चालन मा बिशिष्टता ल्याउन सकिने हुन्छ र संस्था दिगो रुपमा स्थापित हुन्छ।

वैज्ञानिक सोचको संस्कृति : नियमित प्रयोग र अध्ययनले नै नवप्रवर्तन हुन्छ। अतः वैज्ञानिक हिसावले के गर्ने, कसरी गर्ने भन्ने वारेमा जान्न जरुरी हुन्छ। व्यबस्थीत रुपमा नयाँ ideas हरू explore गर्ने employees लाई encourage गरी कार्य सम्पादन गर्न सकिन्छ। वैज्ञानिक ढंगको सोचबाट सुझाएका उपायहरू लागु गरी, कर्मचारीलाई तोकिए अनुसारको दैनिक कार्य वाहेक अन्य काममा समेत अभिप्रेरित गरी उत्कृष्टता कायम गर्ने अभ्यास गर्ने गर्नुपर्दछ।

पूर्णताको खोजी : प्रायः पूर्णता (Perfection) भन्ने हुँदै हुँदैन भन्ने गरिन्छ तर सेवा व्यवसायमा (Perfection) नहुने हो भने सञ्चालन उत्कृष्टता हासिलको सम्भावना हुँदैन । अतः हरेक समस्या आउँदा समाधानका दीर्घकालीन उपाय खोज्ने र Perfection खोज्ने प्रयास गर्नुपर्दछ। साथै कामलाई सरलीकरण गरी Outcome को Quality मा compromise नहुने गरी कार्य गर्नुपर्दछ।

नेतृत्वमा नम्रता : नेतृत्व चाहे जुनसुकै तहवाट भएता पनि नम्रता (humility) को अभ्यास अत्यावश्यक हुन्छ। नम्रता भएका व्यक्तिले जुनसुकै तह वा व्यक्तिवाट दिईएका कुरा सुन्ने र सुझाव ग्रहण गर्ने गर्दछन । कार्य सुधार गरी उत्कृष्टता हासिल गर्न हरेक व्यक्तिमा नम्रताको गुणको प्रदर्शन अत्यावश्यक हुन्छ।

प्रत्येक व्यक्तिलाई सम्मान : हरेक व्यक्ति आदर र सत्कार चाहन्छन अतः कार्यस्थलमा समेत एकअर्कामा सम्मानको भाव प्रदर्शन हनुपर्दछ । कर्मचारीलाई कुनै न कुनै सुधारको क्रियाकलापमा प्रयत्नशिल गराउनु पर्दछ जसले गर्दा कर्मचारीहरू उत्प्रेरित भै कार्य गर्दछन् र सञ्चालनमा विशिष्टता प्राप्त गर्न सजिलो हुन्छ।

अन्तमा :

निरन्तर सुधारको निमित्त लागि परेका संस्थाको निमित्त अन्तिम लक्ष्य भनेको परिचालन उत्कृष्टता नै हो। परियोजना, उत्पादन, उपकरण, प्रक्रिया सबै उपयोगी कुरा भएता पनि संस्थामा स्थायी परिवर्तन सञ्चालनमा उत्कृष्टता ल्याउने भनेको कायशैली ,व्यवहार, ज्ञान र मानसिकता (Mindset) तथा कार्य संस्कृतिले नै हो। लक्ष्य, भूमिका ,प्रकृया, संचार, अभ्यास र मनोवृत्तिहरू जस्ता तत्वहरू सकारात्मक रुपमा प्रयोग गरी गुणस्तर र पूर्णता प्राप्ती तर्फ सदैव चनाखो भै कार्य गर्नुपर्दछ। खराव आचरण वानी ब्यवहार र मनोवृत्तिले समस्या ल्याउने र सो समस्या चारैतर्फ फैलिइ खराव यवबहारलाई प्रोत्साहित गर्ने भएकाले त्यस्ता वानि व्यबहारलाई समयमै व्यबस्थापन गरी सञ्चालनमा उत्कृष्टता प्राप्त गर्ने तर्फ हरहमेशा प्रयत्नशिल रहनु पर्दछ। सकारात्मक कार्य वातावरण सिर्जना गरी कर्मचारीलाई हरहमेशा proactive, optimistic, problem-solving attitude अगाल्ने कार्य संस्कृति तर्फ उन्मुख गराउन अत्यावश्यक हुन्छ। उत्कृष्ट कार्य सञ्चालन तथा संस्कृति निर्माणले संस्थाको values र reputation मा गुणस्तरीय बृद्धि हुने तथ्यमा विश्वास राखी सञ्चालन उत्कृष्टता कायम गर्दै कार्य गर्नु आजको अपरिहार्यता हो।

◇◆◇

दीर्घबहादुर रावल

निर्देशक

नेपाल राष्ट्र बैंक

सम्पत्ति शुद्धीकरणविरुद्ध निरोधात्मक उपाय

पृष्ठभूमि

वित्तीय प्रणालीमा सर्वसाधारणको विश्वसनीयता अभिवृद्धि गर्दै आर्थिक स्थायित्व कायम गर्न सम्पत्ति शुद्धीकरण र आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी प्रयासको महत्वपूर्ण योगदान रहेको छ। सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी गतिविधि र यसमा प्रयोग हुन सक्ने स्रोत एवम् साधनको पहिचान गरी त्यस्ता क्रियाकलापबाट वित्तीय क्षेत्रलाई सुरक्षित राख्नका लागि विभिन्न अन्तर्राष्ट्रिय असल अभ्यास, राष्ट्रिय कानुन, नियमन व्यवस्था तथा विशिष्टीकृत संयन्त्र विकास भएका छन्। संसारभरका मुलुकले आफ्नो भौगोलिक सीमाभित्र आपराधिक एवम् गैरकानुनी क्रियाकलापबाट आर्जित सम्पत्ति परिचालन हुन नदिन कठोर नीति अवलम्बन गर्दै आएका छन्। नेपालले समेत सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणको पक्षमा आफ्ना प्रयास केन्द्रित गर्दै आएको छ। यस्ता प्रयासमध्ये अन्तर्राष्ट्रिय असल अभ्यासअनुसार वित्तीय कारबाही कार्यदलले (Financial Action Task Force, FATF) निर्धारित गरेका निरोधात्मक उपाय रहेका छन्। यस लेखले तिनै निरोधात्मक उपायको चर्चा गर्दै नेपालको बैङ्किङ प्रणालीमा तिनको कार्यान्वयन अवस्था प्रस्तुत गर्न खोजेको छ।

निरोधात्मक उपाय : अन्तर्राष्ट्रिय असल अभ्यास

सन् १९८९ मा अन्तरसरकारी निकायका रूपमा वित्तीय कारबाही कार्यदलको (Financial Action Task Force, FATF) स्थापनापश्चात् सम्पत्ति शुद्धीकरणविरुद्ध अन्तर्राष्ट्रियस्तरमै ऐक्यबद्ध प्रयासको थालनी भएको हो। वित्तीय कारबाही कार्यदलले सन् १९९० मा सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारणसम्बन्धी ४० अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड निर्धारण गरी यसको पालनाको अवस्था अनुगमन गर्ने गर्थ्यो। सुरुका वर्षमा कार्यदलले लागूपदार्थ दुर्व्यसनी र ओसारपसारजस्ता आपराधिक क्रियाकलापबाट आर्जित सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण गर्ने उद्देश्यले प्रतिपादन गरेका मापदण्ड क्रमशः अन्य अपराधबाट आर्जित सम्पत्तिलाई समेत समावेश गरियो। सन् २००१ मा अमेरिकाको ट्वीन टावरमा भएको आतङ्कवादी हमलापश्चात् आतङ्ककारी क्रियाकलापलाई समेट्दै थप नौ मापदण्ड जारी गऱ्यो। आपराधिक एवम् आतङ्ककारी गतिविधिबाट वित्तीय प्रणालीलाई सुरक्षित गर्न केन्द्रित रहेका यस्ता मापदण्डलाई कार्यदलका सिफारिस (FATF Recommendations) भनी अवलम्बन गर्ने गरिन्छ। यस्ता मापदण्डलाई सन् २०१२ परिमार्जित र एकीकृत गरी जम्मा ४० वटा मापदण्ड जारी गरिएका छन्।

कार्यदलका सिफारिसमध्ये सिफारिस नं. ९ देखि २३ सम्ममा देहायका निरोधात्मक उपाय (Preventive Measures) सम्बन्धी व्यवस्था गरिएका छन् ः

सिफारिस नं. ९ : गोपनीयतासम्बन्धी

वित्तीय क्षेत्रमा गोपनीयतासम्बन्धी कानुनले कार्यदलका सिफारिस कार्यान्वयनलाई अवरोध गर्न नहुने व्यवस्था रहेको छ। वित्तीय कारोबारमा गोपनीयताको महत्व रहने गर्छ। राष्ट्रिय कानुनअनुसार वित्तीय कारोबारमा गोपनीयता कायम गर्नुपर्ने व्यवस्था रहे पनि सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण कार्यमा संलग्न वित्तीय जानकारी इकाइ र अनुसन्धानकारी निकायलाई सूचना प्रवाह गर्दा गोपनीयता भङ्ग भएको नमानिने व्यवस्था सिफारिसले गरेको छ।

सिफारिस नं. १० : ग्राहकको पहिचान

बेनामी वा काल्पनिक नाममा खाता खोल्न वा कुनै पनि प्रकारको कारोबार गर्न वा गराउन निषेध गर्नुपर्ने कार्यदलको सिफारिस रहेको छ। सिफारिसअनुसार खाता खोल्दा वा व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा, आकस्मिक रूपमा कारोबार गर्दा, कुनै शङ्का भएको आवस्थामा र सूचना अपर्याप्त भएको अवस्थामा ग्राहकको पहिचान (Customer Due Diligence) गर्नुपर्छ।

सिफारिस नं. ११ : अभिलेख राख्ने

कार्यदलको सिफारिसले बैङ्क वित्तीय संस्थामा हुने सबै कारोबारको अभिलेख कम्तीमा पाँच वर्ष सुरक्षित राख्नुपर्ने व्यवस्था गरेको छ। यसप्रकार सुरक्षित राखिएका कारोबारको विवरण नियमनकारी तथा अनुसन्धानकारी निकायलाई आवश्यक पर्दा उपलब्ध गराउनुपर्छ।

सिफारिस नं. १२ :उच्चपदस्थ व्यक्ति

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले ग्राहक पहिचान पद्धतिका अतिरिक्त उच्चपदस्थ व्यक्ति पहिचान हुने प्रणालीको विकास गर्नुपर्छ। उच्चपदस्थ व्यक्ति स्वदेशी वा विदेशी दुवै हुन सक्छन्। ती व्यक्तिसँग व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा उच्च व्यवस्थापनको अनुमति लिनुपर्ने, सम्पत्तिको स्रोत पहिचान गर्ने र परिवारका सदस्यको सूचना सङ्कलन गर्ने व्यवस्था कार्यदलका सिफारिसले गरेको छ। उच्चपदस्थ व्यक्तिसँग भएको कारोबारका हकमा उच्च जोखिम वर्गका रूपमा वृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति अवलम्बन गर्नुपर्छ।

सिफारिस नं. १३ : करेस्पोन्डेन्ट बैङ्किङ

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले सीमापार करेस्पोन्डेन्ट कारोबार गर्दा समकक्षी बैङ्क वा वित्तीय संस्थाको ख्याति, प्रतिष्ठालगायत सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापसम्बन्धी व्यवस्थाको अनुपालना सन्तोषजनक रहेमा मात्र कारोबार गर्नुपर्छ। त्यस्ता अन्तर्राष्ट्रिय बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले कुनै सेल बैङ्कसँग कारोबार नगरेकोबारे आफू स्पष्ट भएरमात्र कारोबार गर्नुपर्छ।

सिफारिस नं. १४ : रकम/मुद्रा स्थानान्तरण सेवा

रकम स्थानान्तरण सेवाप्रदायकको इजाजत, दर्ता प्रक्रिया र अनुगमन प्रणालीको सुनिश्चित गरेरमात्र कारोबार गर्नुपर्छ। इजाजत नलिई वा दर्ता नगरी यस्तो कारोबार गर्ने व्यक्तिको पहिचान गरी उपयुक्त कारबाही गर्ने व्यवस्था सम्बन्धित मुलुकले गर्नुपर्छ।

सिफारिस नं. १५ : नयाँ प्रविधि

नयाँ प्रविधियुक्त सेवाको विकास र उपयोग गर्दा यसबाट उत्पन्न हुन सक्ने जोखिम पहिचान तथा विश्लेषण गरी वित्तीय संस्थाले त्यस्तो जोखिम न्यूनीकरण र व्यवस्थापनका लागि आवश्यक उपाय अवलम्बन गनुपर्छ।

सिफारिस नं. १६ : वायर ट्रान्सफर

वायर ट्रान्सफर गर्दा रकम पठाउने र पाउने व्यक्तिको पहिचानसम्बन्धी सूचना सुरक्षित राख्नुपर्छ। यसका साथै यस्तो सूचना नराख्ने सूचक संस्था पहिचान गरी आवश्यक कारबाही गर्ने व्यवस्था गरिएको हुनुपर्छ।

सिफारिस नं. १७ : तेस्रो पक्षमाथिको निर्भरता

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले ग्राहक पहिचान पद्धतिका लागि तेस्रो पक्षको सहयोग लिन सक्छन्। तर, यसरी तेस्रो पक्षमा निर्भर रहने अवस्थामा ग्राहकसम्बन्धी सूचना तथा विवरण अविलम्ब रूपमा उपलब्ध हुनुपर्छ। यसका साथै, तेस्रो पक्षमा निर्भरताका लागि स्वीकृत लिनुपर्ने र तेस्रो पक्षको समेत नियमन सुपरीवेक्षण तथा अनुगमन हुने व्यवस्था हुनुपर्छ।

सिफारिस नं. १८ : आन्तरिक नियन्त्रण, शाखा तथा सहायक संस्था

यस सिफारिसअनुसार बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धमा सबल आन्तरिक नियन्त्रण प्रणाली विकास गर्ने र समूहभित्रका शाखा तथा सहायक संस्थामा सूचना आदान-प्रदानका लागि आवश्यक व्यवस्था मिलाउनुपर्छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले वित्तीय अपराध र आतङ्कवादको जोखिम व्यवस्थापनका लागि आन्तरिक नियन्त्रण प्रणाली विकास गर्ने, आफ्ना सहायक कम्पनी, विदेशस्थित शाखा कार्यालयमा समेत यसको कार्यान्वयन गर्ने गराउने विषय यसअन्तर्गत राखिएका छन्।

सिफारिस नं. १९ : उच्च जोखिमयुक्त मुलुक

कार्यदलले तोकेका उच्च जोखिमयुक्त मुलुकका व्यक्तिसँग कारोबार गर्नुपर्दा वृहत् ग्राहक पहिचान पद्धतिअनुरूप हुने व्यवस्था मिलाउनुपर्छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले उच्च जोखिमयुक्त मुलुकसँग कारोबार गर्दा विस्तृत ग्राहक पहिचान पद्धतिको अवलम्बन गर्नेसम्बन्धी प्रावधानसमेत यसैअन्तर्गत राखिएको छ।

सिफारिस नं. २० : शङ्कास्पद कारोबार प्रतिवेदन

कुनै कारोबार आपराधिक वा आतङ्ककारी क्रियाकलापसँग सम्बन्धित रहेको शङ्का लागेमा वा त्यस्तो कुरामा विश्वस्त हुने आधार वा कारण भएमा त्यस्तो प्रतिवेदन वित्तीय जानकारी इकाइलाई दिनुपर्ने कानुनी व्यवस्था गर्नुपर्ने कार्यदलको सिफारिस रहेको छ।

सिफारिस नं. २१ : जानकारी तथा गोपनीयता

सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापसँग सम्बन्धित सूचना तथा जानकारीको गोपनीयता कायम गर्नुपर्छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले वित्तीय जानकारी इकाइ वा अनुसन्धानकारी निकायलाई प्रवाह गरेको सूचनाको अनधिकृत खुलासा नहुनेगरी कानुनबाटै निषेध गर्नुपर्ने अन्तर्राष्ट्रिय मान्यता रहेको छ। यसका साथै असल नियतले वित्तीय जानकारी इकाइलाई प्रवाह गरेको सूचनाका हकमा गोपनीयता भङ्ग भएको नमानिने र यस्तो सूचना प्रवाह गर्नेलाई कानुनी संरक्षण गर्नुपर्ने प्रावधान रहेको छ।

सिफारिस नं. २२ : गैरवित्तीय पेसाकर्मी वा व्यवसायी : ग्राहक पहिचान

सिफारिसअनुसार गैरवित्तीय पेसाकर्मी वा व्यवसायीअन्तर्गत क्यासिनो, घर-जग्गा खरिद बिक्री व्यवसायी, बहुमूल्य धातु तथा बहुमूल्य वस्तुको कारोबार गर्ने व्यवसायी, कानुन व्यवसायी, नोटरी, अन्य स्वतन्त्र कानुन व्यवसायी, लेखा व्यवसायी, ट्रस्ट तथा कम्पनी सेवाप्रदायक रहेका छन्। यस्ता गैरवित्तीय पेसाकर्मी वा व्यवसायीले माथि सिफारिस नं. १०, ११, १२, १५ र १७ मा उल्लिखित ग्राहकको पहिचानलगायतका प्रावधान पालना गर्नुपर्छ।

सिफारिस नं. २३ : गैरवित्तीय पेसाकर्मी वा व्यवसायी : अन्य उपाय

तोकिएका गैरवित्तीय पेसाकर्मी वा व्यवसायीले सिफारिस नं. १८ देखि २१ सम्मका प्रावधान लागू गर्नुपर्ने व्यवस्था सिफारिस नं. २३ ले गरेको छ।

अपराध र आतङ्ककारी क्रियाकलापको वित्तीय क्षेत्र प्रवेशमा निरोधात्मक उपायले रोक लगाउन खोजेका छन्। उपयुक्त ग्राहक पहिचान पद्धति विकास गरी वित्तीय क्षेत्रलाई आपराधिक वा आतङ्ककारी क्रियाकलापको दुरुपयोग हुनबाट जोगाउने ध्येय नै निरोधात्मक उपायको रहेको छ। कहीं कतैबाट वित्तीय क्षेत्रमा यस्ता गतिविधिको प्रवेश भइहाले निरन्तर रूपमा अनुगमन गरी शङ्कास्पद कारोबारको विवरण वित्तीय जानकारी इकाइमा पेस गर्नुपर्ने प्रावधान सिफारिस नं. २० ले गरेको छ। यसका साथै, वित्तीय जानकारी इकाइमा गरेको सूचना गोप्य हुनुपर्ने र यस्तो सूचना प्रवाह गरेकै आधारमा बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको कुनै पनि पदाधिकारी दण्डित नहुने कानुनी संरक्षण प्रदान गरिने विषय सिफारिस नं. २१ ले गरेको छ। यस्ता निरोधात्मक उपाय क्यासिनो, घर-जग्गा व्यवसाय, बहुमूल्य धातु व्यवसायी, कानुन व्यवसायी, लेखा र लेखापरीक्षण व्यवसाय र कम्पनी सेवाप्रदायकजस्ता गैरवित्तीय व्यवसायी र पेसाकर्मीका हकमा पनि लागू हुने विषय सिफारिस नं. २२ र २३ ले गरेका छन्।

सन्दर्भ नेपाल : कानुनी तथा नियमन व्यवस्था

आपराधिक क्रियाकलापबाट आर्जित सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियालाकलापमा वित्तीय लगानी निवारण गर्न "सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) निवारण ऐन (संशोधनसहित), २०६४" कार्यान्वयनमा रहेको छ। उक्त ऐनअनुसार कसैले पनि सम्पत्तिको गैरकानुनी स्रोत (इलिसिट अरिजिन) लुकाउने वा छल्ने वा कसुरमा संलग्न व्यक्तिलाई कानुनी कारबाहीबाट बचाउन सहयोग गर्ने, कसुरबाट प्राप्त सम्पत्ति हो भन्ने थाहा पाउँदापाउँदै वा विश्वास गर्नुपर्ने मनासिब आधार हुँदाहुँदै, त्यस्तो सम्पत्तिको सही प्रकृति, स्रोत, स्थान, निसर्ग (डिस्पोजिसन), कारोबार (मुभमेन्ट), स्वामित्व वा सो सम्पत्तिउपरको अधिकार लुकाउने, छल्ने वा बदल्ने वा कसुरबाट प्राप्त सम्पत्ति हो भन्ने जानी-जानी वा विश्वास गर्नुपर्ने मनासिब आधार हुँदाहुँदै त्यस्तो सम्पत्ति प्राप्त गर्ने, प्रयोग गर्ने वा धारण गर्नेजस्ता कार्यलाई कसुरका रूपमा लिएको छ। साथै, सो ऐनले उल्लिखित कार्य गर्न षड्यन्त्र, मद्दत, दुरुत्साहन, सहजीकरण, मत-सल्लाह वा उद्योग गर्न वा सम्बद्धता वा सहभागिता जनाउन वा मतियार हुनुलाई समेत कसुर भनी परिभाषित गरेको छ। कसैले पनि आतङ्ककारी कार्य गर्नका लागि वा आतङ्ककारी व्यक्ति वा आतङ्ककारी सङ्गठनलाई प्रत्यक्ष वा अप्रत्यक्ष रूपमा कुनै पनि माध्यमबाट भौतिक सहयोग वा साधन, स्रोत उपलब्ध गराउन वा सोको षड्यन्त्र गरेमासमेत उक्त कानुनबमोजिम कसुर भएको मानिने व्यवस्था रहेको छ।

ऐनको परिच्छेद ३ मा सूचक संस्थाले गर्न'पर्ने र गर्न नहुने कार्य रहेका छन्। ऐनले बेनामी वा काल्पनिक नाममा खाता खोल्न वा कुनै प्रकारको कारोबार गर्न वा गराउन रोक लगाएको छ। यसैगरी, कसैले नेपालमा वा नेपालको भू-भागमार्फत सेल बैङ्क स्थापना तथा सञ्चालन गर्न नपाइने व्यवस्था गरेको छ।

सूचक संस्थाको हकमा नियमनकारी निकायले सम्पत्ति शुद्धीकरण (मनी लाउन्डरिङ) निवारण ऐन र नियमावलीको कार्यान्वयनका लागि निर्देशिका जारी गरेका छन्। उदाहरणका लागि नेपाल राष्ट्र बैङ्कले बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई निर्देशन नं. १९ जारी गरी सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी कार्यमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी व्यवस्था गरेको छ। यसैगरी धितोपत्र बोर्ड, बीमा समिति, सहकारी विभागले नियमनकारी निकायका हैसियतले मातहतका सूचक संस्थालाई निर्देशिका जारी गरेका छन्। नियमनकारी निकायले जारी गर्ने निर्देशनले मूलतः देहायबमोजिमका व्यवस्था समेटेका छन् :

नीति तथा कार्यविधि बनाई लागू गर्नुपर्ने

सूचक संस्थाले सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी नीति तथा कार्यविधि बनाई लागू गर्नुपर्ने र यस्तो नीति तथा कार्यविधिले ग्राहकको पहिचान, व्यावसायिक सम्बन्ध, अनुगमन, कारोबारको सूचना, अभिलेखलगायतका अन्य दायित्वसम्बन्धमा आन्तरिक नीति, प्रक्रिया तथा नियन्त्रण, निरन्तर अनुगमनसम्बन्धी व्यवस्था, आन्तरिक जिम्मेवारी तथा कार्यविभाजन, जोखिम मूल्याङ्न प्रणालीको आधार तथा पद्धति, जोखिममा आधारित ग्राहक पहिचान, अद्यावधिक तथा अनुगमन पद्धति, अस्वाभाविक तथा शङ्कास्पद कारोबारको पहिचान पद्धतिलगायतका विषयवस्तु समावेश गरेको हुनुपर्ने व्यवस्था रहेको छ।

ग्राहक पहिचान तथा सम्पुष्टि

सूचक संस्थाले व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा, खाता खोल्दा, तोकिएको रकमभन्दा बढीको आकस्मिक कारोबार गर्दा, विद्युतीय माध्यमबाट कोष स्थानान्तरण (वायर ट्रान्सफर) गर्दा, ग्राहकको पहिचानका लागि पहिले लिएको जानकारीको सत्यता वा पर्याप्ततामा शङ्का लागी थप सम्पुष्टि गर्नुपर्दा, सम्पत्ति शुद्धीकरण वा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी भएको शङ्का लागी थप सम्पुष्टि गर्नुपर्दा, उच्च जोखिमयुक्त ग्राहक वा उच्चपदस्थ व्यक्तिले प्रत्येक कारोबार गर्दा ग्राहकको सही रूपमा पहिचान तथा सोको सम्पुष्टि भरपर्दो स्रोतबाट प्राप्त कागजात, तथ्याङ्क वा जानकारीका आधारमा गर्नुपर्ने व्यवस्था रहेको छ। व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्ने ग्राहक संस्थागत भए प्राकृतिक व्यक्तिको समेत पहिचान गर्नुपर्ने व्यवस्था रहेको छ। यस प्रावधानले वित्तीय कारबाही कार्यदलको सिफारिस नं १० को कार्यान्वयन गरेको छ।

वास्तविक धनी पहिचान

सूचक संस्थाले व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना गर्दा वा कारोबार गर्दा वास्तविक धनीको पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्नका लागि आवश्यक मनासिब उपाय अपनाउनुपर्ने हुन्छ। कसैले अन्य व्यक्तिको तर्फबाट व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापना वा कारोबार गर्ने भए जसका तर्फबाट त्यस्तो सम्बन्ध वा कारोबार गर्न खोजिएको हो, त्यस्तो व्यक्तिको पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्ने र अख्तियारनामासहितको कागजात लिनुपर्ने व्यवस्था रहेको छ।

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको हकमा संस्थाले वास्तविक धनीको पहिचान एवम् अनुगमन गर्ने संयन्त्रको विकास गरेको हुनुपर्छ। ग्राहकबाट प्राप्त सूचना, सार्वजनिक रूपमा उपलब्ध सूचना, सामाजिक सञ्जालमा उपलब्ध सूचना, प्रचलित कानुनबमोजिम राखिएको अभिलेखबाट सूचना लिने र व्यावसायिक रूपमा उपलब्ध तथ्याङ्कका आधारमा समेत वास्तविक धनीको पहिचान गर्न आवश्यक सूचना सङ्कलन गर्न सकिने व्यवस्था नियमनकारी निकायले गरेको पाइन्छ। यस प्रावधानले वित्तीय कारबाही कार्यदलको सिफारिस नं २४ र २५ को कार्यान्वयन गरेको छ।

सूचीकृत व्यक्ति पहिचान

आतङ्ककारी व्यक्ति, समूह वा सङ्गठनसम्बन्धी सूचनाको प्रवाहका लागि सूचीकृत भएका व्यक्ति, समूह वा सङ्गठनको अद्यावधिक सूची परराष्ट्र मन्त्रालय, गृह मन्त्रालय र नियमनकारी निकायको वेबसाइटमा हुने भएकाले त्यस्तो सूचना हेरी सूचीमा उल्लिखित व्यक्ति, समूह वा सङ्गठनबारेमा सूचक संस्थाले अद्यावधिक जानकारी हासिल गर्नु/गराउनुपर्ने व्यवस्था ऐनले गरेको छ। सम्बन्धित संस्थाले प्रकाशित सूची नियमित रूपमा हेर्नुपर्ने र यस्तो वेबसाइटमा सूचीकृत व्यक्ति, समूह वा सङ्गठन आफ्नो ग्राहक भए/नभएको यकिन गरी आदेशानुसारको कार्य गर्नुपर्ने व्यवस्था नियमनकारी निकायले जारी गर्ने निर्देशिकाले गरेका छन्।

उच्चपदस्थ व्यक्ति पहिचान

सूचक संस्थाको ग्राहक वा वास्तविक धनी वा ग्राहक बन्न खोज्ने व्यक्ति उच्चपदस्थ व्यक्ति भए वा नभएको यकिन गर्न संस्थाले आवश्यक जोखिम व्यवस्थापन प्रणाली विकास गर्नुपर्छ। उच्चपदस्थ व्यक्ति भन्नाले स्वदेशी उच्चपदस्थ व्यक्ति, विदेशी उच्चपदस्थ व्यक्ति वा अन्तर्राष्ट्रिय संस्थाको उच्चपदस्थ व्यक्ति र यस्तो व्यक्ति नेपाल सरकारले राष्ट्रिय समन्वय समितिको सिफारिसमा नेपाल राजपत्रमा सूचना प्रकाशन गरी तोकेको वर्गको व्यक्तिलाई समेत लिनुपर्ने व्यवस्था ऐनले गरेको छ। यस प्रावधानले वित्तीय कारबाही कार्यदलको सिफारिस नं १२ को कार्यान्वयन गरेको छ।

सरलीकृत ग्राहक पहिचान

नेपाली नागरिकको सामाजिक तथा आर्थिक हितका लागि स्थानीय कार्यक्रमसँग सम्बन्धित विषयमा कुनै उत्पादन वा सेवा प्रवाह गर्ने भएमा सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानीसम्बन्धी जोखिम कम देखिएको ग्राहक वा कारोबारसम्बन्धमा नियमनकारी निकायको स्वीकृति लिई सरलीकृत ग्राहक पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्न सक्ने कानुनी व्यवस्था रहेको छ। तर विदेशी नागरिक, उच्चपदस्थ व्यक्ति र जोखिमयुक्त कारोबार गर्ने व्यक्तिका हकमा भने यस्तो पहिचान पद्धति कार्यान्वयन गर्न सकिँदैन।

बैङ्क वा वित्तीय संस्थाले सरलीकृत ग्राहक पहिचानका लागि उपयुक्त पद्धति विकास गर्नुपर्ने, यस्ता ग्राहकको विवरण राख्नुपर्ने र यसरी खोलिने खाताका लागि छुट्टै फाराम विकास गर्नुपर्ने व्यवस्था एकीकृत निर्देशनले गरेको छ। यस प्रावधानले वित्तीय कारबाही कार्यदलको सिफारिस नं १० को कार्यान्वयन गरेको छ।

वृहत् ग्राहक पहिचान

उच्च जोखिमयुक्त ग्राहक, आर्थिक वा कानुनी उद्देश्य स्पष्ट नदेखिने जटिल, ठूलो वा अस्वाभाविक प्रवृत्तिको कारोबार गर्ने ग्राहक, सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड पालना नगर्ने वा आंशिक रूपमा मात्र पालना गर्ने भनी अन्तर्राष्ट्रिय रूपमा पहिचान भएको मुलुकको ग्राहक, उच्चपदस्थ व्यक्ति र त्यस्तो व्यक्तिको परिवारको सदस्य तथा निजसँग सम्बद्ध व्यक्ति वा ग्राहकलाई ऐनले वृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति अपनाउनुपर्ने व्यवस्था गरेको छ। यसैगरी, विद्युतीय माध्यमबाट मात्र कारोबार गर्ने ग्राहक, उच्च नेटवर्थ भएका ग्राहक, भ्रष्टाचार, करछलीलगायत अन्य आपराधिक कार्यका आधारमा उच्च जोखिममा रहेका मुलुकका ग्राहक वा हाल बसोवास वा पेसा वा व्यवसाय गरिरहेको स्थान आदिका आधारमा जोखिममा रहेका ग्राहक, नगदको बढी प्रयोग हुने व्यवसायमा संलग्न ग्राहकलाई एकीकृत निर्देशनले वृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति लागू गर्नुपर्ने व्यवस्था गरेको छ। वृहत् ग्राहक पहिचान पद्धति अवलम्बन गर्दा सम्पत्तिको स्रोत पहिचान गर्ने, कारोबारको उद्देश्य जानकारी लिने, कारोबारको अनुगमन गर्ने प्रयोजनका लागि सीमा निर्धारण गर्नेजस्ता कार्य गर्नुपर्ने व्यवस्था निर्देशिकाले गरेको छ। यस प्रावधानले वित्तीय कारबाही कार्यदलको सिफारिस नं १० को कार्यान्वयन गरेको छ।

विवरण अद्यावधिक गर्नुपर्ने

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थामा खाता खोल्ने समयमा प्राप्त भएको विवरण सधैंका लागि पर्याप्त हुँदैन। ग्राहकको कारोबारको आकारमा आएको परिवर्तन, व्यावसायिक गतिविधिमा हुने परिवर्तन एवम् उपलब्ध विवरणको समयावधिजस्ता कारणले गर्दा यसरी प्राप्त विवरण अद्यावधिक गर्नुपर्ने हुन्छ। सूचक संस्थाले ग्राहक पहिचानसम्बन्धी विवरण नियमित रूपले अद्यावधिक गर्नुपर्ने व्यवस्था निर्देशिकामा गरिएको पाइन्छ।

निरन्तर अनुगमनसम्बन्धी व्यवस्था

व्यावसायिक कारोबार गर्दाका बखतमात्र ग्राहक वा कारोबारको अनुगमन गर्ने कार्य अपर्याप्त हुन सक्छ। तसर्थ, सुरक्षित वित्तीय कारोबारका लागि निरन्तर अनुगमनको आवश्यकता पर्छ। सूचक संस्थाले ग्राहक, वास्तविक धनी वा कारोबारसम्बन्धमा निरन्तर अनुगमन (अनगोइङ ड्यु डिलिजेन्स) गर्नुपर्ने कानुनी व्यवस्था रहेको छ। प्राप्त जानकारी, व्यवसाय वा जोखिमसम्बन्धी विवरणअनुरूप कारोबार भए वा नभएकोबारे निरन्तर अनुगमन तथा सूक्ष्म परीक्षण गर्नुपर्ने व्यवस्था ऐनले गरेको छ। विशेषगरी उच्चपदस्थ व्यक्ति, उच्च जोखिमयुक्त लगायतका ग्राहक, सीमापार करेस्पोन्डिङ बैङ्किङ तथा वायर स्थानान्तरण सम्बन्धी कारोबारको निरन्तर अनुगमन अनिवार्य रहेको छ। जोखिमयुक्त ग्राहक तथा कारोबारको ग्राहक पहिचान तथा सम्पुष्टिसम्बन्धी केही कार्य तेस्रो पक्षबाट समेत गराउन सकिने व्यवस्था ऐनले गरेको छ।

सीमा कारोबार तथा शङ्कास्पद कारोबार

सूचक संस्थाले नियमनकारी निकायले तोकेको ढाँचामा निश्चित सीमाभन्दा बढीको कारोबार (Threshold Transaction Report) तथा शङ्कास्पद देखिएका कारोबारको विवरण नियमित रूपमा वित्तीय जानकारी इकाइमा पठाउनुपर्छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले १० लाख वा सोभन्दा बढीको निक्षेप स्वीकार गर्दा रकमको स्रोत ग्राहकलाई उल्लेख गर्न लगाउनुपर्ने व्यवस्था एकीकृत निर्देशनले गरेको छ। ग्राहकले एकैपटक वा पटक-पटक गरी एक दिनमा गरेको १० लाख वा सोभन्दा बढी रकमको नगद जम्मा/खर्च कारोबार, सीमा वारपार हुनेगरी गरिएको स्थानान्तरण र एक दिनमा पाँच लाख वा सोभन्दा बढी रकमको नगदमा गरिएको विदेशी मुद्रा कारोबारजस्ता विवरण कारोबार भएको मितिले १५ दिनभित्र वित्तीय जानकारी इकाइमा पठाउनुपर्ने व्यवस्था रहेको छ।

यसैगरी, शङ्कास्पद कारोबारसम्बन्धी प्रतिवेदन (Suspicious Transaction Report) नियमनकारी निकायले तोकेबमोजिमको ढाँचामा तयार गरी यथाशक्य तीन दिनभित्र वित्तीय जानकारी इकाइसमक्ष पेस गर्नुपर्ने व्यवस्था रहेको छ। साथै, आर्थिक वा कानुनी उद्देश्य स्पष्ट नदेखिने जटिल, ठूलो वा अस्वाभाविक प्रकृतिको सबै कारोबार र सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रिय मापदण्ड पालना नगर्ने वा आंशिक रूपमा मात्र पालना गर्ने भनी पहिचान भएको मुलुकको व्यक्ति, संस्था वा कानुनी प्रबन्धसँगको व्यावसायिक सम्बन्ध वा कारोबारजस्ता खास कारोबारमा विशेष ध्यान दिनुपर्ने कानुनी व्यवस्था रहेको छ। यस प्रावधानले वित्तीय कारबाही कार्यदलको सिफारिस नं. २० को कार्यान्वयन गरेको छ।

यस्ता कारोबार हाल वित्तीय जानकारी इकाइको विद्युतीय सफ्टवेयर goAML मार्फत रिपोर्टिङ हुने गर्छन्।

कारोबार गर्न नहुने

प्रचलित कानुन तथा नियमन व्यवस्थाबमोजिम कागजात वा विवरण उपलब्ध गराउन नसक्ने ग्राहकसँग कारोबार गर्न निषेध गरिएको छ। सूचक संस्थाले

ग्राहक पहिचान तथा सम्पुष्टि गर्न आवश्यक कागजात, विवरण तथा जानकारी उपलब्ध नगराउने र उपलब्ध जानकारीका आधारमा पहिचान एवम् सम्पुष्टि हुन नसक्ने ग्राहकको खाता खोल्न वा त्यस्तो ग्राहकसँग व्यावसायिक सम्बन्ध कायम गर्न वा कारोबार गर्न हुँदैन । त्यस्तो ग्राहकसँगको व्यावसायिक सम्बन्ध अन्त्य गरी आवश्यक भएमा सोको जानकारी वित्तीय जानकारी इकाइलाई समेत दिनुपर्ने व्यवस्था ऐनले गरेको छ ।

दण्ड सजाय

प्रचलित कानुन तथा निर्देशनको प्रभावकारी कार्यान्वियन नगर्ने सूचक संस्था र त्यस्तो संस्थाका कर्मचारी तथा पदाधिकारीलाई ऐनबमोजिमको कारबाही हुने व्यवस्थासमेत नियमनकारी निकायबाट जारी गरिएको निर्देशनले गरेको छ। बैङ्क तथा वित्तीय संस्थालाई १० लाख देखि पाँच करोडसम्म जरिवाना, अन्यलाई एक लाखदेखि एक करोडसम्म जरिवाना र संस्थाको कुनै पदाधिकारी वा कर्मचारीको काम-कारबाहीका कारणले भएको भए त्यस्तो पदाधिकारी वा कर्मचारीलाई सम्वन्धित संस्थाले प्रचलित कानुन वा संस्थाको विनियमावलीबमोजिम कारबाही गर्नुपर्ने व्यवस्थासमेत निर्देशनमा रहेका छन् ।

उपसंहार

वित्तीय कारोबारमा सूचना प्रविधि प्रयोग र बढ्दो जटिलताका कारण अन्तरसम्बन्धित कारोबारको पहिचान महत्वपूर्ण हुँदै गएको छ । कारोबार गर्दा वा अन्य कुनै पनि किसिमले व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापित गर्दा हरेक चरणमा सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतङ्ककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारणसम्बन्धी सजगता अपनाई सुरक्षित वित्तीय कारोबार सञ्चालन गर्न सक्नु नै आजको प्रमुख चुनौती हो। समग्र अर्थतन्त्र र विशेषतः वित्तीय क्षेत्रमा विकसित परिदृश्यको सही विश्लेषण गरी वित्तीय प्रणालीमा आपराधिक एवम् आतङ्ककारी क्रियाकलापको प्रवेशलाई समयमै नियन्त्रण गर्न' नै निरोधात्मक उपायको उद्देश्य रहेको छ । निरोधात्मक उपाय कार्यान्वयनका लागि सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण ऐन, नियमावली र नियमन व्यवस्थाले यससम्बन्धी संस्थागत, कानुनी तथा नियमन व्यवस्था गरेका छन् । नीतिगत एवम् कानुनी व्यवस्थाको पर्याप्तता, अनुपालना एवम् सजगताले मात्र सुरक्षित वित्तीय प्रणालीको विकासमा योगदान पुग्ने देखिन्छ । अन्तर्राष्ट्रिय असल अभ्यास, प्रचलित कानुन र स्थापित संयन्त्रलगायतका व्यवस्थाको जानकारी हासिल गर्दै सोको पूर्ण पालनाका लागि सबै सरोकारवालाले तत्परता देखाएको अवस्थामा आपराधिक एवम् आतङ्ककारी क्रियाकलापबाट मुक्त सुरक्षित वित्तीय प्रणालीको विकास हुँदै जाने कुरामा विश्वस्त हुन सकिन्छ ।

◇ ◆ ◇

सुरज घिमिरे
शाखा प्रबन्धक, पाल्पा शाखा
नेपाल बैंक लिमिटेड

समय व्यवस्थापनको सिद्धान्त र बैङ्कमा यसको प्रयोग

(१) **समय :**

समयको आफ्नै गति हुन्छ । तर पनि हामी शताब्दी, दशक, वर्ष, महिना, हप्ता, दिन, घण्टा, मिनेट, सेकेन्ड, मिलिसेकेन्ड आदिमा समयलाई विभाजन गरी नाप्ने प्रयत्न गर्छौं । हामीलाई मन पर्ने र रमाइलो वातावरण हुँदा समय छिट्टै बितेजस्तो लाग्छ । तर, जब हामी आफूलाई मन नपर्ने र आफ्नो प्रतिकूल वातावरणमा हुन्छौं, हामीलाई समय निकै ढिलो बितेजस्तो लाग्छ । यथार्थमा समयको गति सधैं उस्तै र एउटै हुन्छ ।

समय एकपटक गुमेपछि फेरि कहिल्यै फर्केर आउँदैन । समयलाई रोक्न र छेक्न सकिँदैन न त यसलाई किन्न नै सकिन्छ । त्यसैले पनि समयको ठूलो महत्व रहेको हुन्छ । नारी-पुरुष, धनी-गरिब, राजा-रङ्क, कालो-गोरो, अग्लो-होचो सबैका लागि एक दिनमा २४ घण्टा नै प्राप्त हुन्छ । सबैका लागि समय समान रूपमा उपलब्ध रहे पनि कोही समयको सही उपयोग गरी सफलताको चुचुरो चुम्ने गर्छन् भने कोही ठीक समयमा ठीक कार्य एवम् निर्णय गर्न नसक्दा दुःखी जीवन बिताउन बाध्य हुन्छन् । त्यसैले पनि समय व्यवस्थापनको विषयलाई आज अति महत्व साथ हेर्ने गरिन्छ ।

(२) **व्यवस्थापन :**

उपलब्ध स्रोत साधनको उच्चतम प्रयोग गरी निश्चित उद्देश्य प्राप्त गर्न योजना, सङ्गठन, निर्देशन, समन्वय र नियन्त्रण गर्नु नै व्यवस्थापन हो । व्यवस्थापन सधैं उत्पादकत्व वृद्धि एवम् पूर्वनिर्धारित लक्ष्य प्राप्तिका लागि निर्देशित हुन्छ । यो एक बहुआयामिक विषय हो । व्यवस्थापनले सङ्गठनमा काम गर्ने मानिसको समूहलाई सहयोगीका रूपमा काम गर्छ, जसले उनीहरूको प्रयासलाई सामूहिक उद्देश्य हासिल गर्न सहयोग गर्छ ।

(३) **समय व्यवस्थापन :**

आफ्ना कामलाई प्राथमिकताका आधारमा विभाजन गरी महत्वका आधारमा ती काम सम्पादन गर्न उपलब्ध समयको सदुपयोग गर्नु नै समय व्यवस्थापन हो । समय व्यवस्थापनको सिद्धान्तले समयलाई त्यसै खेर नफाली प्रत्येक पलको सक्दो सदुपयोग गर्नुपर्छ भन्ने मान्यता राख्छ । निश्चित कार्यसम्पादन गर्दा कार्यदक्षता एवम् उत्पादकत्व वृद्धि गरी समयमै लक्षित उद्देश्य हासिल गर्न समय व्यवस्थापनले महत्वपूर्ण भूमिका निर्वाह गर्छ । समय व्यवस्थापन एक यस्तो तकनिक हो, जसले व्यक्तिगत एवम् संस्थागत उद्देश्य प्राप्त गर्न ठीक समयमा ठीक-ठीक काम सम्पन्न गर्न दिशानिर्देश गर्छ । थोरै समय प्रयोग गरी बढी उत्पादन गर्नु पनि समय व्यवस्थापनकै उपज हो ।

(४) **समय व्यवस्थापन किन ?**

समयमा परीक्षा हलमा नपुग्ने विद्यार्थी परीक्षा दिनबाट वञ्चित हुनुपर्छ । अन्तर्वार्तामा समयमा नपुग्ने व्यक्तिले जागिर पाउन सक्दैन । समयमा निर्णय लिन नसक्दा संस्थालाई अर्बौंको रकम नोक्सानी हुन सक्छ । तोकिएको समयमा साँवा-ब्याज नबुझाउनेले हर्जाना तिर्नुपर्छ । समयमा विमानस्थल नपुग्दा हवाईजहाज छुट्न सक्छ । ब्लडप्रेसरका रोगीले समयमा औषधि नखाँदा उसलाई हृदयघात हुन सक्छ । समयमा अस्पताल नपुऱ्याउँदा बिरामीको मृत्यु हुन सक्छ । माथिका यी उदाहरणबाट समय र समय व्यवस्थापनको कति महत्व छ भन्ने कुरा प्रस्ट हुन जान्छ । समयको उचित व्यवस्थापन गर्न नसक्ने मानिस कार्यालयमा मात्र होइन, समाज र घरमा समेत कहिल्यै सफल र असल बन्न सक्दैन । समयको महत्व नबुझ्ने र समय व्यवस्थापन गर्न नसक्ने व्यक्ति कहिले पनि व्यवस्थापक बन्न सक्दैन । ऊ माथिल्लो पदमा पनि पुग्न सक्दैन ।

समय व्यवस्थापनकै सन्दर्भमा नेपोलियनको एक भनाइ निकै सान्दर्भिक मानिन्छ । उनले भनेका छन्, “तिमी मलाई युद्ध हार्दै गरेको भेटाउलाऊ । तर, एक मिनेट पनि समय खेर फालेको भेट्टाउँदैनौं ।” वास्तवमै समयको सही व्यवस्थापन भनेको समयको भरपूर उपयोग नै हो । “Do it today. Tomorrow will be too late" अर्थात् यसलाई आजै गर भोलि त धेरै ढिला भइसकेको हुनेछ । वास्तवमै भोलि भन्ने कुरा कहिले पनि आउँदैन । भोलि त हाम्रो भ्रममात्रै हो ।

समय व्यवस्थापन निम्नलिखित उद्देश्य प्राप्त गर्न व्यावहारिक ठानिन्छ :

- कार्यदक्षता र कार्यकुशलता वृद्धि गरी गुणात्मकता कायम गर्न ।
- स्रोत र साधनको समुचित प्रयोग गरी लक्षित उद्देश्य हासिल गर्न ।

- अधिक कामका कारण हुने तनाव कम गर्न ।
- व्यक्तिगत स्वतन्त्रता र सन्तुष्टि बढाउन ।
- विकल्प खोजी गरी सही समयमा सही विकल्पको उपयोग गर्न ।

(५) **समय व्यवस्थापन कसरी गर्ने ?**

फाल्तु कामका लागि समय खेर नफाली ठीक समयमा ठीक काम गरी उपलब्धि हासिल गर्न अग्रसर हुनु नै समय व्यवस्थापन हो । यसका निम्ति कामको सूची बनाई प्राथमिकताका आधारमा क्रमशः ती काम पूरा गर्दै जानुपर्छ । समयमै कार्यालय पुगी दिनभरि गरिने कामलाई महत्व र जरुरीका आधारमा विभाजन गरी समय व्यवस्थापन म्याट्रिक्स ‘फलो’ गर्ने, फोन, इमेल, च्याटजस्ता कुराका निम्ति अधिक समय खेर नफाल्ने, बोलीभन्दा कामलाई प्राथमिकता दिने आदि उपाय अवलम्बन गरी समय व्यवस्थापन गर्न सकिन्छ ।

- कुनै पनि काम सुरु गर्दा सबैभन्दा पहिले त्यसको योजना बनाई लक्ष्य तथा उद्देश्य किटानी गर्नुपर्छ । अनि कुन-कुन काम गर्न के-कति समय लाग्ने हो सोको लिस्ट तयार गरी महत्वका आधारमा ती कामको प्राथमिकीकरण गर्नुपर्छ ।
- वार्षिक, त्रैमासिक, मासिक, साप्ताहिक तथा दैनिक रूपमा गरिने कामको सूची निर्माण गर्नुपर्छ ।
- लक्षित उद्देश्य प्राप्त गर्न महत्वपूर्ण ठानिएका कार्यका निम्ति बढी समय दिनुपर्छ ।
- अत्यधिक कामको चाप पर्दा भेटघाट, फोन कल, च्याटजस्ता कार्य पूर्ण रूपमा बन्द गर्नु जरुरी हुन्छ ।
- आफूले कुन समयमा काम गर्दा सो काम प्रभावकारी बन्न सक्छ भन्ने कुरा पहिले नै छुट्ट्याई सोही समयमा महत्वपूर्ण काम गर्नुपर्छ ।
- सबै काम आफैंले गर्छु भन्ने मानसिकता त्यागी आफ्ना मातहतका कर्मचारीलाई कामको बाँडफाँड गर्नुपर्छ ।
- मातहतका कर्मचारीले तोकिएको काम समयमै गर्न सके/नसकेको समयमै मूल्याङ्कन गरी उनीहरूलाई समयमै काम सम्पन्न गर्न उत्साहित गर्नुपर्छ ।
- काम गर्दा गल्ती नदोहोरिने कुरामा सचेत हुनुपर्छ । यसका लागि नेतृत्वले मातहतका कर्मचारीहको कामको निगरानी गर्ने, सुधारका लागि सुझाव सल्लाह दिने, सिकाउने गर्नुपर्छ ।
- कर्मचारीलाई नयाँ प्रोडक्ट तथा सिष्टम एवम् नीति नियमबारेमा निरन्तर जानकारी गराउने र बेलाबखत तालिमसमेत दिनुपर्छ । यसले गल्ती कम गर्न सहयोग गर्छ । जसले गर्दा गल्ती सच्याउन खर्च गर्नुपर्ने समयको बचत हुन जान्छ । साथै संस्थाको साख वृद्धिमा पनि सहयोग गर्छ ।
- कतिपय अवस्थामा ‘हुँदैन’ (NO) पनि भन्न सक्नुपर्छ ।
- आधुनिक प्रविधि प्रयोग र विस्तारमा जोड दिनुपर्छ । साथै यस्ता प्रविधि प्रयोग गर्दा सचेत हुनुपर्छ ।
- महत्वपूर्ण काम सम्पन्न भएपछि आफैं पुरस्कृत गर्न सानो फङ्सन (Function) को आयोजना गर्नु उचित हुन्छ । यसले समय व्यवस्थापनमा उत्प्रेरणा प्रदान गर्छ । साथै कर्मचारीमा अपनत्व भाव विकास गर्छ ।

समय व्यवस्थापनका थप उपाय :

(क) **प्रण गर्नु** : समय व्यवस्थापनका लागि प्राथमिकताका आधारमा काम गर्दै जानुपर्छ । त्यसैले कुन काम कहिले गर्ने भनी तालिकीकरण गरेर अगाडि बढ्नु पर्छ भन्ने मान्यता राखिएको छ । तर, कतिपय अवस्थामा काम र समयको सूची त बनाउने तर त्यसलाई व्यवहारमा नउतार्ने गरेको पनि देखिन्छ । त्यसैले समय व्यवस्थापनमा ठीक समयमा ठीक काम गर्ने प्रण गर्दै सो कार्यलाई व्यवहारमा उतार्नु जरुरी हुन्छ ।

(ख) **मनोरञ्जन गर्नु** : सधैं कसिलो सूचीसाथ काम गर्दा मानसिक तनाव पनि देखापर्न सक्छ । त्यसैले बेलाबेलामा विभिन्न किसिमका खेलकुद एवम् मनोरञ्जनका कार्यक्रम आयोजना गरी आफू र आफ्ना मातहतका कर्मचारीलाई सहभागी गराउनुपर्छ । यसले उत्पादकत्व वृद्धिमा सहयोग गर्छ ।

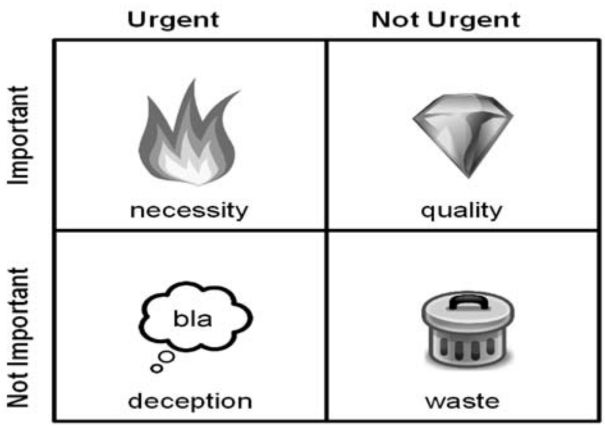
(ग) **एक समयमा एक काम गर्नु** : कतिपय मानिसमा एकै समयमा धेरै काम गर्ने बानी पनि हुन्छ । तर, त्यो राम्रो होइन । एकैपटक धेरै काम गर्न खोज्दा साधन टुट्ने, फुट्ने, मानिसमा एकाग्रता नहुने, काम बिग्रेर झन् धेरै समय लाग्ने, कामको गुणस्तर कायम हुन नसक्नेजस्ता विभिन्न समस्या रहने गर्छन् । मानिसको मगजले एक समयमा एक कार्य गर्दा प्रभावकारी ढङ्गले काम गर्न सक्छ भन्ने कुरा विभिन्न अनुसन्धानले पनि प्रमाणित गरिसकेको छ ।

(घ) **खाली समय छुट्ट्याउनु** : प्रत्येक दिन प्रत्येक घण्टा रुटिनमा चल्नु पनि समय व्यवस्थापन होइन । दिनमा एक/दुई घण्टा खाली समय पनि छुट्ट्याउनुपर्छ । विषेशगरी यस्तो समय शुक्रबार र शनिबार बढी छुट्ट्याउँदा राम्रो हुन्छ । यस्तो समयमा थाती रहेका काम गर्ने, साथी भाइ, परिवार भेटघाट गर्ने, मनोरञ्जन गर्ने, योजना बनाउने जस्ता विविध काम गर्न सकिन्छ । आवश्यकता अनुसार यस्तो समय उपयोग गर्दै जानुपर्छ ।

(६) समय व्यवस्थापन म्याट्रिक्स सिद्धान्त :

पछिल्ला दिनमा समय व्यवस्थापन व्यवस्थापकीय सन्दर्भमा निकै चर्चा र चासोको विषय बनेको छ । समय व्यवस्थापनबारे विभिन्न किसिमका लेख, रचना एवम् पुस्तक पनि लेखिएका छन् । खोज तथा अनुसन्धान भएका छन् । यही क्रममा अमेरिकी लेखक स्टेफेन कोभे (Stephen Covey)

ले कुन काम कहिले गर्ने भन्ने कुराको व्याख्या गर्न समय व्यवस्थापन म्याट्रिक्स निर्माण गरेका छन्, जुन निकै लोकप्रिय पनि रहेको छ।



माथि प्रस्तुत स्टेफेन कोभेको समय व्यवस्थापन म्याट्रिक्सले समय व्यवस्थापन गर्ने सन्दर्भमा कामको प्राथमिकीकरण निम्नानुसार गर्नुपर्छ भन्ने मान्यता राख्छ।

पहिलो प्राथमिकता : महत्वपूर्ण र जरुरी

दोस्रो प्राथमिकता : महत्वपूर्ण तर कम जरुरी

तेस्रो प्राथमिकता : महत्वपूर्ण नभएको तर जरुरी

चौथो प्राथमिकता : महत्वपूर्ण नभएको र कम जरुरी नभएको

(७) **समय व्यवस्थापनको ८०/२० सिद्धान्त :**

समय व्यवस्थापनको ८०/२० सिद्धान्तले ८० प्रतिशत प्रतिफल २० प्रतिशत प्रयत्नबाट सम्भव हुन्छ भन्ने कुरा बताउँछ। यसलाई परेटो सिद्धान्त पनि भनिन्छ। **Vilfredo Pareto** ले सबैभन्दा पहिले अर्थशास्त्रमा यो सिद्धान्त प्रयोग गरेका हुन्। पछि यसलाई समय व्यवस्थापन क्षेत्रमा पनि प्रयोग गर्न थालियो।

Brian Trracy का अनुसार हाम्रा २० प्रतिशत कार्यले ८० प्रतिशत परिणाममा भूमिका खेल्छन्। उदाहरणका लागि व्यवसायमा २० प्रतिशत ग्राहकले ८० प्रतिशतको बिक्रीमा भूमिका निर्वाह गर्छन्। व्यवसायका २० प्रतिशत वस्तु तथा सेवाले नाफामध्ये ८० प्रतिशत अंश ओगटेका हुन्छन्। त्यसैगरी, हाम्रा केही २० प्रतिशत महत्वपूर्ण प्रयासले नतिजाको ८० प्रतिशत अंश ओगटेको हुन्छ।

समय व्यवस्थापनका सन्दर्भमा पनि ८० प्रतिशत नतिजा २० प्रतिशत समयबाट प्राप्त हुन्छ भन्ने मान्यता राखिएको छ, जसलाई हामी ८०/२० सिद्धान्त भन्छौं। त्यसैले ८० प्रतिशत नतिजाका लागि गरिने २० प्रतिशतको समयमा अत्यन्त्यै महत्व दिई काम गर्ने र बाँकी समयका लागि सामान्य तरिकाले काम गरे पनि हुने भन्ने मान्यता यसले लिएको छ। समय व्यवस्थानमा ८०/२० सिद्धान्तले निम्नकुरामा ध्यान दिनुपर्छ भन्ने मान्यता राखेको छ।

- कामको प्राथमिकताका आधारमा लिस्ट तयार गर्ने।
- आफूले गर्नुपर्ने सबै कामको मूल्याङ्कन गर्ने र लक्ष्यसँग ती कामको सामन्जस्यता छ/छैन विचार गर्ने।
- आफूले कुन समयमा काम गर्दा बढी उत्पादनशील बन्न सक्छ, सो सयमको ज्ञान राख्ने र सोहीअनुसार काम गर्ने।
- काम गर्दा हुन सक्ने बाधा-व्यवधान कम गर्ने प्रयास गर्ने।
- मातहतका कर्मचारीलाई प्राथमिकताका आधारमा काम बाँडफाँड गर्ने।
- निरन्तरको कामपछि केही समय खाजा खाने, आराम गर्ने, बाहिर निस्कने (विश्राम) आदि गर्ने।

(८) **निष्कर्ष :**

समय व्यवस्थापन व्यवस्थापनको एक नवीन अवधारणा हो। यसले निश्चित समयमा निर्धारित लक्ष्य प्राप्त गर्न मार्गप्रशस्त गर्छ। आफ्ना कामलाई प्राथमिकताका आधारमा विभाजन गरी महत्वका आधारमा ती काम सम्पादन गर्न उपलब्ध समयको सदुपयोग गर्नु नै समय व्यवस्थापन हो। समय सीमालाई ध्यानमा राखेर आफ्नो क्रियाकलाप वा स्वयम् आफूलाई व्यवस्थित गर्नुलाई समय व्यवस्थापन भनिन्छ। समय म्याट्रिक्स र ८०/२० सिद्धान्तजस्ता नवीन अवधारणा प्रयोग गरेर पनि समय व्यवस्थापन सहज बनाउन सकिन्छ।

बढ्दो प्रतिस्पर्धा, प्राविधिक विकास र वित्तीय प्रोडक्टको विविधीकरणले गर्दा बैङ्किङ क्षेत्र झनै चुनौतीपूर्ण बन्दै गएको छ। थोरै समय प्रयोग गरी बढी उत्पादन गर्नु पनि समय व्यवस्थापनकै उपज हो। तर, सधैं कसिलो सूचीसाथ काम गर्दा मानसिक तनाव पनि देखापर्न सक्छ। त्यसैले बेलाबेलामा कर्मचारीलाई खेलकुद एवम् मनोरञ्जनका कार्यक्रममा सरिक गराउनु, बिदा व्यवस्था गर्नु, तालिम तथा भ्रमणमा सरिक गराउनु पनि उत्तिकै आवश्यक छ। यसले उत्पादकत्व वृद्धि गरी संस्थागत लक्ष्य हासिल गर्न सहयोग गर्छ।

◇◆◇

सुनचाँदी कर्जा

सरोज खनाल
सहायक प्रबन्धक, प्रधान कार्यालय
नेपाल बैंक लिमिटेड

सुन र चाँदीको परिचय
(Introduction of Gold and Silver)

सुन र चाँदी मूल्यवान धातु हुन् । यिनलाई नगद जत्तिकै तरल सम्पत्तिका रूपमा लिइने हुनाले यो धातु सर्वस्वीकार्य पनि छ । खासगरी सुन, चाँदी, कम्प्युटर, टेलिभिजन, मोबाइल, क्यामेरा जस्ता भौतिक सामग्री लगायत मुटुरोग तथा प्रोस्टेट क्यान्सर उपचारका लागि औषधि विज्ञानका विभिन्न यन्त्र बनाउन पनि प्रयोग हुन्छ। यिनका गरगहनाले नारीको सुन्दरता बढाउने गर्छ । यसलाई प्रतिष्ठाको सूचक पनि मानिन्छ । यसको रङ्ग नखुइलिने, तौल नघट्ने, पिटेर जस्तो आकारमा पनि लैजान सकिने भएकाले यो मानव जातिको आकर्षणमा पनि रहेको मानिन्छ। चाँदीभन्दा सुन अझै दुर्लभ धातु मानिन्छ। सुन उत्पादन एकदम जटिल तथा खर्चिलो भएकाले यो दुर्लभ तथा महँगो भएको हो ।

सुन, चाँदी कर्जाको ऐतिहासिक पृष्ठभूमि (Historical Background of Gold and Silver Loan)

यद्यपि, विनिमयको साधनका रूपमा सुन, चाँदीको मुद्रा प्रयोग छुट्दै गई अन्य धातु तथा कागजी मुद्राको प्रचलन हुन थालेदेखि सुन, चाँदी तथा यसबाट बनेका गरगहना अर्को व्यक्ति कहाँ बन्धक राखी सो व्यक्तिबाट चलनचल्तीको मुद्रामा ऋण लिनेक्रम बढ्दै गएको अनुमान गरिएको छ। सुरुमा यस्तो ऋण व्यक्ति-व्यक्तिबीच मात्र लेनदेन हुन्थ्यो। पछि केही राज्यले समेत सर्वसाधारणलाई यस्तो सुविधा दिन थालेदेखि सुन, चाँदी कर्जाले संस्थागत रूप लिन थाल्यो । सुरुमा राज्यले आफ्ना सैनिक तथा दरबारिया कर्मचारीलाई मात्र लक्षित गरी यस्तो ऋण उपलब्ध गराउन थालेको पाइन्छ। पछि विस्तारित रूपमा सर्वसाधारणलाई समेत यस्तो कर्जा दिने प्रचलन थालनी भएको पाइन्छ।

नेपालमा समेत औपचारिक रूपमा सुन, चाँदी कर्जा तेजारथ अड्डाको सुरुवातसँगै भएको पाइन्छ। प्रधानमन्त्री रणोद्दीप सिंहले आफ्ना कर्मचारी तथा सैनिकलाई सापटी उपलब्ध गराउन स्थापना गरेको तेजारथ अड्डाले पछि गएर सर्वसाधारणलाई समेत बहुमूल्य सुनचाँदीका गरगहनाको धितोमा सापटी उलब्ध गराउन थालेको पाइन्छ।

मानिसले आफ्नो आवश्यकता पूरा गर्न पर्याप्त पैसा नहुँदा सञ्चय गरिएको सम्पत्ति अरूकहाँ बन्धकी राखी वा बैङ्क वा वित्तीय संस्थामा धितो राखी पैसा लिने गर्छन्। घर-घडेरीभन्दा पनि सुन, चाँदीलाई सबैभन्दा असल धितोका रूपमा लिइन्छ किनकि यो बहुगुणी धातु सर्वस्वीकार्य हुनाले तुरुन्त बिक्री गरी नगदमा परिणत गर्न सकिन्छ।

गाउँघरका साहु-महाजनजस्ता अनौपचारिक बजारमा सुन, चाँदीका गरगहना बन्धक राखी उच्च ब्याजदरमा कर्जा लिन बाध्य सर्वसाधारणलाई हाल अन्य बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले सुनचाँदी कर्जा प्रवाह गर्ने गरेका छन्।

सुन, चाँदी कर्जाको परिचय
(Introduction of Gold and Silver Loan)

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले विभिन्न प्रकारका कर्जा सुविधा प्रदान गर्ने गर्छन्। सुन, चाँदी कर्जा कम समयमा सजिलैसँग प्राप्त गर्न सकिने कर्जा हो। सुन, चाँदी धितोमा प्रदान गरिने कर्जालाई नै सुन, चाँदी कर्जा भन्न सकिन्छ। पहिले-पहिले चाँदी पनि धितोमा राखेर कर्जा प्रदान गरिन्थ्यो तर हिजोआज अधिकांश बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले सुन धितोमा मात्र कर्जा प्रवाह गर्ने गरेको पाइन्छ। चाँदी धितोमा कर्जा प्रवाह हराउँदै गएको पाइन्छ। त्यसैले हिजोआज सुन, चाँदी कर्जालाई सुन कर्जा (Gold Loan) मात्र भन्ने गरेको पाइन्छ। सुन, चाँदी कर्जाका केही विषेशता यसप्रकार छन् ः

- कम समयमा प्राप्त गर्न सकिने ।
- झन्झट रहित ।
- सेवा शुल्क नलाग्ने ।
- छोटो र सरल Documentation प्रक्रिया ।
- सस्तो ब्याजदर ।

- एक वर्षभित्र चाहेको समयमा कर्जा चुक्ता गर्न सकिने ।

उपरोक्त विशेषताले गर्दा सुन, चाँदी कर्जाको माग हरेक बैङ्क तथा वित्तीय संस्थामा बढ्दो छ। ग्राहकले घर खर्चदेखि व्यावसायिक प्रयोगका लागि समेत यो कर्जाको सुविधा लिन सक्छन् । यसरी सबै प्रकारका ग्राहकलाई समेट्ने भएकाले पनि सुन, चाँदी कर्जा सुविधालाई सबैले सजिलो र सरल कर्जा सुविधाका रूपमा लिने गर्छन् । बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाको समेत व्यवसाय विस्तारमा सुन, चाँदी कर्जा अत्यन्त महत्वपूर्ण साधन भएको छ ।

सुन, चाँदी कर्जा कारोबार गर्न बैङ्कले पूरा गर्नुपर्ने सर्त

१. आफ्नो कर्जा नीति तथा विनियमावलीमा सुन, चाँदी धितो लिई कर्जा प्रदान गर्ने व्यवस्था उल्लेख गरेको हुनुपर्ने ।

२. सुन, चाँदीको कारोबार गर्नुअगावै आवश्यक सुरक्षा व्यवस्था, सुरक्षण मूल्याङ्कन व्यवस्था, ढुकुटीको बीमा तथा जाँचकी सम्बन्धी आवश्यक व्यवस्था गरेको हुनुपर्ने ।

३. वित्तीय संस्थाका लागि सुन, चाँदी कर्जा उपयोगी भए/नभएको र मुनाफादायक भए/नभएकोबारे वार्षिक रूपमा अध्ययन गरी सञ्चालक समितिबाट वार्षिक अनुगमन हुनुपर्ने ।

सुन, चाँदी कारोबारमा बैङ्कलाई दिइएको प्रोत्साहन

१. बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले पुँजीकोष गणना गर्ने प्रयोजनका लागि आफूले कायम गरेको सुन मौज्दातको रकमलाई शून्य भारले गुणन गरी जोखिमरहित सम्पत्ति गणना गर्नुपर्ने व्यवस्था,

२. बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले कर्जा वर्गीकरण गर्दा एक व्यक्ति वा एकाघरमा सुन, चाँदीको धितोमा प्रवाह भएको १० लाख सम्मको कर्जालाई असल वर्गमा समावेश गर्न सक्ने ।

३. बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले आफ्ना संस्थापक सेयरधनी, कुल सेयरको १ प्रतिशत सेयर स्वामित्व हासिल गरेका सेयरधनी, कार्यकारी प्रमुख, बहालवाला लेखापरीक्षक, कर्मचारी तथा निजको परिवारलाई कर्जा प्रवाह गर्न बन्देज लगाएको भए पनि सुन, चाँदीको धितोमा कर्जा प्रदान सकिने व्यवस्था गरेको छ ।

सुन, चाँदीको धितोमा जाने कर्जा

- **ग्राह्य ग्राहक** : कुनै पनि नेपाली ग्राहक ।
- **प्रयोजन** : व्यक्तिगत आवश्यकता पूरा गर्न ।
- **अवधि** : एक वर्ष नबढाई ।
- **भुक्तानी** : नवीकरण नभएमा एक वर्ष अवधिभित्र सम्पूर्ण कर्जा चुक्ता हुनुपर्नेछ ।
- **संरक्षण** : सुन तथा चाँदीको धितोमा उक्त धितो डबल लक सिष्टम भएको स्ट्रङ रूममा राख्नुपर्छ ।
- **बीमा शुल्क** : कर्जा रकमको आधारमा १ प्रतिशतका दरले कर्जा बाँकी रहेको अवधिको आधार (Prorata basis) मा बीमा शुल्क असुल गर्नुपर्नेछ र बीमा रकम कर्जा चुक्ता गर्ने समयमा असुलउपर गरेर अन्य आम्दानी शीर्षकमा लेखाङ्कन गर्नुपर्नेछ ।
- **सीमा** : समय-समयमा केन्द्रीयस्तर कर्जा समितिले तोकेको वा मूल्यको ७५ प्रतिशत नबढ्ने गरी ।
- **ब्याज** : हरेक त्रैमासमा ब्याज तिर्नुपर्छ ।
- **विशेष टिप्पणी** : यस्ता कर्जामा शाखाका खजाञ्ची (क्यासियर) पूर्ण तवरले जिम्मेवार हुन्छन् ।
- यो एकप्रकारको कोषमा आधारित कर्जा हो ।

सुन, चाँदी कर्जाका सकारात्मक पक्ष (Positive Aspects of Gold and Silver Loan)

१. सर्वसाधारणले सजिलै कर्जा प्राप्त गर्छन् ।

२. साहु-महाजनको शोषणबाट सर्वसाधारणलाई मुक्ति मिल्छ ।

३. छिटो र सहज प्रक्रियाबाट कर्जा प्राप्त हुने हुँदा अल्पकालमा आवश्यकता पूरा गर्न सकिन्छ ।

४. आम्दानीको स्रोत तथा प्रयोजन खुलाउन प्रमाणित कागजात आवश्यक नपर्ने ।

५. कर्जा लिन पनि सजिलो साथै तिर्न पनि सजिलो । निर्धारित समयअगावै कर्जा चुक्ता गर्न सकिने अग्रिम भुक्तानी शुल्क नलाग्ने ।

६. सर्वसाधारण जनताको दैनिक आर्थिक समस्या फुकाउने माध्यम बनेको ।

७. छिटो र सरल रूपमा कर्जा दिन सकिने हुँदा बैङ्कप्रति सर्वसाधारण जनताको सकारात्मक धारणा निर्माण गर्ने माध्यम ।

८. बैङ्कको दृष्टिकोणबाट पनि सुन, चाँदी कर्जा आम्दानीको राम्रो स्रोतका रूपमा रहेको छ ।

सुन, चाँदीको शुद्धता नाप्ने विधि (Purity Measurement Methods of Gold and Silver)

१. ***शुद्धताको प्रमाणपत्र :*** धेरैजसो सुन, चाँदी र खासगरी गहना नबनाइएका सुन तथा चाँदीमा धातुको बिक्री गर्ने कम्पनीले नै त्यस्तो धातुको शुद्धता उल्लेख गरेका हुन्छन् । तर, गरगहना बनाइएका धातुमा यस्तो मार्किङ हुँदैन ।

२. ***धातुको रङ :*** सुनको शुद्धता मापन गर्न त्यस धातुको रङको परीक्षण

गर्ने गरिन्छ। नेपालमा पनि परम्परागत रूपमा रहेको दासी ढुङ्गामा रगडेर धातुको रङ हेरी धातुको शुद्धता पहिचान गर्ने गरिन्छ। शुद्ध सुनलाई उक्त धातुमा घिस्दा पहेंलो हुन्छ भने अन्य धातु कालो हुन्छन्।

३. ***चुम्बकीय परीक्षण :*** सुनलाई चुम्बकले नतान्ने भएकाले चुम्बकीय परीक्षण गर्न सकिन्छ। तर, चुम्बकले तानेन भन्दैमा सुन पूर्ण रूपमा शुद्ध नहुन पनि सक्छ।

४. ***घनत्व परीक्षण* (Density Check) :** शुद्ध २४ क्यारेट सुनको घनत्व १९.३ g/m हुन्छ। सुनको घनत्व अन्य धातुभन्दा बढी हुने भएकाले जति बढी घनत्व भयो त्यति नै सुनलाई शुद्ध मान्ने गरिन्छ।

५. ***नाइट्रिक एसिड परीक्षण* (Nitric Acid Test) :** Nitric Acid लाई सुनमा राख्दा उक्त धातुको रङमा कुनै परिवर्तन भएन वा कुनै reaction देखिएन भने उक्त धातु शुद्ध सुन भएको मानिन्छ।

६. ***आधुनिक प्रविधि :*** आधुनिक तरल पदार्थ प्रयोग गरी विद्युतीय उपकरणको माध्यमबाट पनि शुद्धता नाप्न सकिन्छ भने सुनचाँदी शुद्धता नाप्ने अन्य आधुनिक प्रविधि अपनाउन सकिन्छ।

नेपालमा सुन, चाँदी धितोमा कर्जा लगानी गर्ने बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले प्रायः यी सबै विधि प्रयोग गरी सुन तथा यसबाट बनेका गरगहनाको शुद्धता नाप्ने गरेका छन्।

धातुको शुद्धता (Purity of Metal)

सुनको शुद्धता नाप्ने इकाइका रूपमा क्यारेट (Carat) लाई प्रयोग गरिन्छ। जति धैरै क्यारेटको सुन हुन्छ, त्यति नै सुनलाई शुद्ध मानिन्छ। सुनको सबैभन्दा शुद्ध अवस्थालाई २४ क्यारेट सुन भनिन्छ र यसलाई ९९.९ प्रतिशत शुद्ध सुन मानिन्छ। सुनका सिक्का वा बार प्रायः सुन २४ क्यारेट हुने गर्छन्। सुनमा केही अन्य धातुसमेत मिश्रण गरिएको हुन्छ, त्यसैले सुनको २४ भागमध्ये जति भाग अन्य धातु मिसिएको हुन्छ, त्यति कम क्यारेटको सुन मानिन्छ। जस्तै २४ भागमध्ये दुई भाग अन्य धातु भएमा २२ क्यारेटको सुन भएको मानिन्छ। यसको शुद्धता ९१.६७ मात्र रहेको हुन्छ। प्रायः गहना बनाउन सुनको शुद्धतामा यस्तो धातुको मिश्रण गरिएको हुन्छ।

२४ क्यारेट	- ९९.९५ शुद्ध
२२ क्यारेट	- ९१.७५ शुद्ध
१८ क्यारेट	- ७५ ५ शुद्ध
१४ क्यारेट	- ५८.३५ शुद्ध
१२ क्यारेट	- ५०.५ शुद्ध
१० क्यारेट	- ४१.७ ५ शुद्ध

14K, 18K, 22K, 24K सुन : सुनको शुद्धताबमोजिम सुनलाई २४ क्यारेट, २२ क्यारेट, १८ क्यारेट आदि नामले सम्बोधन गरिन्छ।

सुनको शुद्धतामा प्रयोग हुने शब्दहरू (Terminologies Used in Gold Purity)

१. **EPNS: Electroplated Nickel Silver**
यो शुद्ध सुन नभएर चाँदीमा सुनको परतमात्र लगाइएकाले यो सुन कमसलखालको सुन हो।

२. **EPBM: Electroplated Britannia Metal**
चाँदी, तामा वा काँसामा सुनको परत लगाइएको यस्तो सुनसमेत शुद्ध सुन होइन।

३. **GE : Gold Electroplate**
यसमा सुनको मोटो परत लगाइएको हुन्छ। तर, यस्तो सुनमा कम्तीमा १० क्यारेटको सुनको प्रयोग गरिएको हुन्छ।

४. **HE : Heavy Gold Electroplate**
यस्तो सुनमा GE तुलनामा सुनको परत बाक्लो रहेको हुन्छ।

५. **GF : Gold Filled**
यस्तो सुन पनि gold plate जस्तै भए पनि सुनको मात्र सम्पूर्ण तौलको कम्तीमा १/२०औं भाग रहेको हुने पर्छ भने सुनको शुद्धता १० क्यारेट रहेको हुनुपर्छ।

सुनको मूल्य (Pricing of Gold)

सुनको मूल्य गणना गर्दा Hallmark र तेजाबी गरी दुईप्रकारले मुख्य कायम गरिएको पाइन्छ। नेपालमा सुनको मूल्य तोला र ग्राममा निर्धारण गर्ने गरिएको छ। सहर-बजारतर्फ ग्राममा मूल्य कायम गर्ने गरिए पनि सर्वसाधारण र ग्रामीण क्षेत्रमा '**तोला**' नै मूल्याङ्कनको आधार रहेको छ। सुन, चाँदी कर्जा लगानी गर्दा सुनको मूल्य निर्धारण गर्दा बजार मूल्यका आधारमा निर्धारण गरिएको हुन्छ।

सुन, चाँदी कर्जाको व्यवस्थापन (Management of Gold and Silver Loan)

बैङ्कले तोकेको प्रति ग्राम मूल्यमा बैङ्कले आफ्नो बैङ्कको नीति/ बमोजिम मार्जिन कट्टी गरी कर्जा लगानी गर्ने गरेको पाइन्छ। अधिकांश बैङ्कले २५ देखि ३० प्रतिशत मार्जिन कट्टी गर्ने गरेको पाइन्छ। तर, गरगहना बनिसकेको हकमा सो गरगहना बनाउनका लागि लागेको जर्ती (गहना बनाउँदा प्रयोग गरिने अन्य धातु वा रसायन)को केही प्रतिशत पनि कट्टी गर्ने गरिन्छ। यस्तो जर्ती गहनाको बनोट बमोजिम भिन्न-भिन्न रहेको हुन्छ। बैङ्क दरमा भने बजार मूल्यका आधारमा फेरबदल भइरहने

भएकाले लगानी गरिएको कर्जाको नियमित ब्याज आए नआएको तथा समयमा भुक्तानी भए नभएको अनुगमन गरिरहनुपर्छ। बजार मूल्यमा गिरावट आउने बित्तिकै असुली प्रक्रियामा तीव्रता ल्याउनु जरुरी रहन्छ।

यस्तो दररेट राख्दा २४ क्यारेट सुनलाई आधार बनाइने गरिन्छ। तसर्थ, सोभन्दा कम गुणस्तरका सुन, चाँदीको धितो स्वीकार गर्नुपर्ने भएमा बैङ्कको सम्बन्धित कर्मचारीलाई विवेकशील भएर निर्णय लिने लचकता समेत प्रदान गरिएको हुन्छ। त्यस्तै गरेर ग्राहकले ल्याउने गरगहनाको यकिन तौल कायम गर्न गरगहनालाई नोक्सान नहुने नियतले काट्ने, तेजाब राखी परीक्षण गर्ने अधिकार समेत बैङ्कलाई रहेको हुन्छ। तसर्थ, ज्यादै ठूलो मात्रामा अन्य धातु प्रयोग हुने, मैन/लाहा राखिने खालका गरगहना जस्तै : तिलहरी, हातका बाला आदिको यकिन तौल कायम गर्न ग्राहकसँग सो गहना बनाउँदा लिइएको खरिद बिल लिने, आफ्नो विवेक प्रयोग तौलको यकिन गर्ने वा ग्राहकको स्वीकृति लिई सो काटी तौल लिने गरेको अभ्यास रहेको छ। तौल तथा बैङ्कले कायम गरेको मूल्य, बैङ्कले कायम गर्ने मार्जिन प्रतिशत र ग्राहकले पाउने कर्जा सुविधा बारे ग्राहकसँग छलफल गरेपछि बैङ्कले आफ्नो निर्धारित ब्याजदरमा निर्धारित समयावधिका लागि कर्जा प्रदान गर्छन् भने कर्जा प्रदान गर्दा खरिद बिल समेत लिने गरिन्छ । बैङ्कले गरेको कर्जा लगानी नियमित नभई असुली गर्नका लागि लिलामी प्रक्रिया अवलम्बन गर्नुपर्दछ।

निष्कर्ष (Conclusion)

बैङ्क तथा वित्तीय संस्थाले सुन, चाँदी धितोमा प्रदान गर्ने कर्जा नै सुन, चाँदी कर्जा हो। यसप्रकारको कर्जाबाट ग्राहक तथा बैङ्क दुवैको हित अभिवृद्धि गर्न मद्दत मिल्छ। बैङ्कले ग्राहकलाई कर्जाको साँवा, ब्याज भुक्तानी तरिका, समयावधि आदिबारे कर्जा प्रवाह गर्ने समयमै प्रस्ट जानकारी दिनुपर्छ साथै ग्राहकले पनि निर्धारित समयमा साँवा, ब्याज बुझाई जरिवाना तथा धितो लिलामीको झन्झटमा पर्नु हुँदैन।

◇◆◇

सेन्ट्रल बैङ्क डिजिटल करेन्सी (सीबीडीसी)

(अवधारणा, विशेषता, फाइदा, समस्या, चुनौती र नेपालमा सम्भावना)

डा. डिल्लीराम पोखेल

निर्देशक

नेपाल राष्ट्र बैंक

१. परिचय

अर्थतन्त्रको आवश्यकता अनुसार भौतिक मुद्रा (नोट तथा सिक्का) जारी गर्दै आएका विश्वका अधिकांश केन्द्रीय बैङ्क हाल डिजिटल मुद्रातर्फ आकर्षित देखिएका छन् । विनिमयको माध्यम, मूल्यको सञ्चय, मापनको इकाइ जस्ता मुद्राका कार्य एवम् विशेषता यथावत् राखी भौतिक मुद्राको सट्टा डिजिटल रूपमा जारी गरिने यस्तो मुद्रालाई सेन्ट्रल बैङ्क डिजिटल करेन्सी (सीबीडीसी) भनिन्छ । केन्द्रीय बैङ्कले जारी गर्ने सीबीडीसी वास्तवमा नगदकै डिजिटल स्वरूप हो, जसलाई इन्टरनेट अथवा मोबाइल एप्लिकेसनका माध्यमबाट सञ्चय तथा हस्तान्तरण गर्न सकिन्छ ।

पछिल्लो समयमा नवीनतम प्रविधि विकास, उपभोक्ताको रुचि एवम् कोभिड-१९ जस्ता सङ्क्रामक रोगका कारण डिजिटल कारोबार प्रतिको आकर्षण दिनानुदिन बढ्दै गइरहेको छ । फलस्वरूप, विश्वव्यापी रूपमै नगदलाई डिजिटल कारोबारले प्रतिस्थापन गर्दै जानुका साथै निजी डिजिटल मुद्राको प्रयोग समेत बढ्दै गइरहेको छ । यस पृष्ठभूमिमा विश्वका केही केन्द्रीय बैङ्कले पूर्ण रूपमा तथा केहीले पाइलट परीक्षणका रूपमा सीबीडीसी लागू गरिसकेका छन् भने अधिकांशले यसबारेमा थप अध्ययन अनुसन्धान अगाडि बढाएका छन् ।

विश्वमा पहिलो पटक सीबीडीसी जारी गर्ने देश बाहामास (Bahamas) हो । सेन्ट्रल बैङ्क अफ बाहामासले सन् २०२० अक्टोबरमा मा "सान्ड डलर" नामक सीबीडीसी जारी गरेको थियो । तत्पश्चात् सन् २०२१ को अप्रिलमा इस्टर्न क्यारेबियन सेन्ट्रल बैङ्कले "डि-क्यास" नामक सीबीडीसी जारी गरेको थियो ।

पिपुल्स बैङ्क अफ चाइनाले सन् २०२० को अप्रिलमा चारवटा सहर (सेनजेन, सुफोउ, चेन्दु र निओङ) मा "ई-सीएनवाई" नामक सीबीडीसी परीक्षणका रूपमा जारी गरेको थियो। उक्त परीक्षणमा पिपुल्स बैङ्कले सेनजेन सहरका ५०,००० व्यक्तिलाई एक करोड ई-सीएनवाई (अमेरिकी डलर १४ लाख) डिजिटल माध्यमबाट उपलब्ध गराएको थियो । यसरी वितरीत डिजिटल मुद्रालाई ३३०० रेष्टुरेन्ट र रिटेल स्टोरमा खर्च गर्न सकिने व्यवस्था मिलाइएको थियो । एक हप्ता अवधिको उक्त परीक्षणमा ६२ हजार कारोबार मार्फत ८८ लाख ईसीएनवाई (अमेरिकी डलर १३ लाख) खर्च भएको थियो । चीनले सन् २०२२ मा हुने विन्टर ओलम्पिकमा ई-सीएनवाईको थप परीक्षण गर्दै क्रमशः मुलुकभर लागू गर्ने योजना गरेको छ ।

भारतीय रिजर्भ बैङ्क (आरबीआई)ले पनि निकट भविष्यमा सीबीडीसी लागू गर्नेबारे आफ्नो धारणा सार्वजनिक गरिसकेको छ। हाल सीबीडीसीका विविध पक्षबारे अध्ययन अनुसन्धान भइरहेको र सोका आधारमा पाइलट परीक्षण गरी ग्राजुएल एप्रोचमा सीबीडीसी लागू गर्ने आरबीआईले जनाएको छ । त्यसैगरी, बैङ्क अफ जापानले सन् २०२१ अप्रिलमा सीबीडीसीको प्राविधिक परीक्षण सम्पन्न गरी सन् २०२२ देखि लागू गर्ने जनाएको छ ।

हाल स्वीट्जल्यान्ड स्थित बैङ्क फर इन्टरनेसनल सेटलमेन्ट्स (बीआईएस)ले सीबीडीसीको सम्भावनाबारे विश्वभरका केन्द्रीय बैङ्कसँगको समन्वयमा विशेष अध्ययन तथा सर्वेक्षण कार्यको नेतृत्व गरिरहेको छ । सन् २०२० मा बीआईएसको सर्वेक्षणले समेटेका विश्वका ६५ केन्द्रीय बैङ्कमध्ये ८६ प्रतिशतले सीबीडीसीका सम्बन्धमा सक्रिय अध्ययन गरिरहेका, ६० प्रतिशतले यस्तो मुद्राको सम्भाव्यता बारेमा प्राविधिक परीक्षण गरिरहेका र १४ प्रतिशतले पाइलट प्रोजेक्टका रूपमा कार्य अगाडि बढाएका छन् ।

विकसित मुलुक जस्तै : क्यानाडा, जापान, स्वीडेन, स्वीट्जरल्यान्ड, बेलायत, अमेरिका तथा युरोपियन युनियनका केन्द्रीय बैङ्कले सीबीडीसी जारी गर्ने सम्बन्धमा साझा अवधारणा विकास गरी कार्यान्वयनको खाका (मोडालिटी) तर्जुमा गरिरहेका छन् । युरोपियन केन्द्रीय बैङ्क (ईसीबी)ले "सीबीडीसी युरो प्रोजेक्ट" अगाडि बढाएको छ । त्यसैगरी, सीबीडीसीलाई अन्तर्राष्ट्रियकरण गर्दै क्रस बोर्डर भुक्तानीलाई सहज

इमेल : drpokhrel@nrb.org.np । यस लेखको प्रारम्भिक संस्करण मिति २०७८ साउन १८ गतेको बिजमाण्डु अनलाइनमा प्रकाशन भएको ।

बनाउने उद्देश्यले चीन, हङकङ, थाइल्यान्ड र युएईले जोइन्ट क्रस बोर्डर सीबीडीसी प्रोजेक्ट अगाडि बढाएका छन् । उनीहरूले यसलाई "मल्टिपल सीबीडीसी" (एम-सीबीडीसी) नामकरण गरेका छन् ।

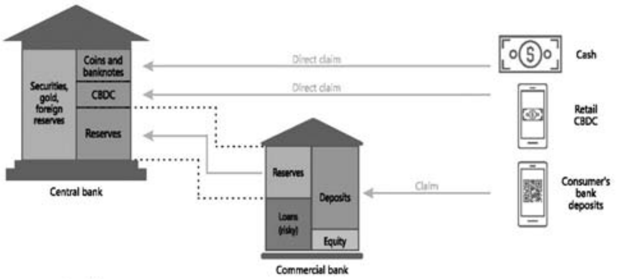
वित्तीय प्रविधिको तीव्र विकाससँगै सन् २००९ मा बिटकोइन, २०११ मा एथेरियम, २०१५ मा कोइनबेस तथा सन् २०१८ मा एक्सआरपीलगायत निजी क्षेत्रले आविष्कार गरेका सयौं डिजिटल करेन्सी हाल बजारमा प्रचलनमा रहेका छन् । हुन त निजी क्षेत्रले ल्याएका यस्ता क्रिप्टोकरेन्सीलाई डिजिटल मुद्रा भन्दा पनि सट्टेबाजी सम्पत्ति (स्पेकुलेटिभ एसेट)का रूपमा लिइन्छ । यस्ता मुद्रा खासगरी विनिमय माध्यमका रूपमा भन्दा मूल्यवृद्धिबाट हुने लाभका लागि सञ्चय तथा ट्रान्सफर गर्ने गरिएकाले यसलाई स्पेकुलेटिभ एसेट भनिएको हो ।

हाल विश्वव्यापी रूपमा बिटकोइनलगायतका क्रिप्टोकरेन्सी प्रयोगकर्ताको बढ्दो सङ्ख्या, कारोबारको परिमाण, यसमा अन्तर्निहित जोखिम एवम् अनुगमनको प्राविधिक जटिलतालाई दृष्टिगत गर्दा भविष्यमा केन्द्रीय बैङ्कले मौद्रिक व्यवस्थापनका लागि ठूलै चुनौती समाना गर्नुपर्ने देखिन्छ । यस्तो कारोबारको परिमाण तथा त्यसमा आबद्ध मानिसको जनसङ्ख्या जति ठूलो हुँदै जान्छ, त्यसलाई नियमन गर्न त्यति नै कठिनाइ हुन्छ । यस सन्दर्भमा एकातिर निजी क्षेत्रले आविष्कार गरेका क्रिप्टोकरेन्सी प्रतिको बढ्दो लगावका कारण भविष्यमा मौद्रिक तथा वित्तीय व्यवस्थापनको कार्यविस्तारै केन्द्रीय बैङ्कको नियन्त्रण बाहिर जाने हो कि भन्ने शङ्का छ भने अर्कोतर्फ आधुनिक प्रविधि उपयोग एवम् पहुँचलाई चाहेर पनि निषेध गर्न सकिने अवस्था छैन । यस परिप्रेक्ष्यमा निषेधात्मक उपायमार्फत नियमन गर्नुभन्दा विद्यमान यथार्थता एवम् बजारको माग अनुरूप अगाडि बढ्नु उपयुक्त ठानी विश्वका केन्द्रीय बैङ्क डिजिटल करेन्सीतर्फ आकर्षित भएका हुन् भन्ने अनुमान लगाउन सकिन्छ। तथापि, यसलाई केन्द्रीय बैङ्कले सीबीडीसीतर्फ जानुको प्रमुख कारकका रूपमा खुलाएका छैनन् ।

बजारमा स्पेकुलेटिभ एसेटमात्र नभई, ब्याकअप सहितका डिजिटल मुद्रा समेत प्रचलनमा रहेका छन् । यस्ता मुद्राको कारोबार तथा प्राविधिक पक्ष समेतलाई अध्ययन गरी सीबीडीसीको सम्भाव्यता परीक्षणमा केन्द्रीय बैङ्कहरू लागेका छन् । उनीहरूको उद्देश्य सीबीडीसी जारी गरी बजारमा प्रचलित डिजिटल करेन्सीलाई विस्थापित गर्नेभन्दा पनि तिनमा अन्तर्निहित जोखिम बिस्तारै घटाउँदै सुधार्ने हो । यसो गर्दा केन्द्रीय बैङ्कको साख पनि जोगिने र प्रविधि विकाससँगै बढेको बजारको माग पनि सम्बोधन हुने भएकाले केन्द्रीय बैङ्कहरू यसतर्फ उन्मुख देखिएका हुन् ।

२. सीबीडीसीका विशेषता

भौतिक मुद्राजस्तै सीबीडीसी पनि केन्द्रीय बैङ्कले नै जारी गर्ने तथा यसमा सरकारको जमानत रहने भएकाले नगदजस्तै यो मुद्रा पनि कानुनी रूपमा सर्वस्वीकार्य हुन्छ । यसले मुद्राका सबै कार्य गर्ने भएकाले धारकको तर्फबाट हेर्दा भौतिक मुद्रा र सीबीडीसीबीचको भिन्नता भनेको यसलाई सञ्चय तथा भुक्तानी गर्ने तरिकामात्र हो । अर्थात् भौतिक मुद्रालाई आफूसँगै राखेर प्रयोगमा ल्याउने गरिन्छ भने सीबीडीसीलाई डिजिटल स्वरूपमा सञ्चय तथा ट्रान्फर गरिन्छ । Auer, R and R Böhme (2021) ले नगद, सीबीडीसी तथा बजारमा प्रचलित इलेक्ट्रोनिक मुद्राबीचको भिन्नतालाई निम्नानुसार प्रस्तुत गरेको छ ।



रेखाचित्रमा उल्लेख भए अनुसार नगद तथा सीबीडीसी केन्द्रीय बैङ्क सँगको प्रत्यक्ष दायित्व हो । नगद तथा सीबीडीसीलाई केन्द्रीय बैङ्क तथा सरकारको ब्याकअप अथवा जमानी हुन्छ भने इलेक्ट्रोनिक मुद्राको केही अंश केन्द्रीय बैंकसँग रहेको रिजर्भ, बैङ्कको इक्वीटी तथा निक्षेप (कर्जा)ले ब्याकअप गरेको हुन्छ । यस आधारमा हेर्दा सीबीडीसी अन्य डिजिटल/इलेक्ट्रोनिक मुद्राको तुलनामा सुरक्षित एवम् जोखिम रहित मानिन्छ । सीबीडीसी भुक्तानीका लागि कानुनी रूपले सर्वस्वीकार्य हुन्छ भने निजी क्रिप्टोकरेन्सीलाई स्वीकार गर्ने/नगर्ने अधिकार व्यक्तिगत इच्छामा निर्भर रहन्छ ।

सीबीडीसी आवश्यकता अनुसार खुद्रा तथा थोक दुवै किसिमको हुन सक्छ । व्यक्ति एवम् गैर-बैङ्क फर्मले आफ्नो डिजिटल वालेटमार्फत खुद्रा तथा बैंङ्किङ क्षेत्रले सेटलमेन्ट ब्यालेन्सका लागि थोक सीबीडीसी प्रयोग गर्न सक्छन् । त्यसैगरी, सीबीडीसी केन्द्रीय बैङ्कमार्फत सोझै सर्वसाधारणको डिजिटल वालेटमा पठाइने (वान-टायर) अथवा कुनै आधिकारिक संस्था जस्तै : वाणिज्य बैङ्कमार्फत सर्वसाधारणमा पठाइने (टु-टायर) हुन सक्छ । बामाहासले कार्यान्वयनमा ल्याएको "सान्ड डलर" तथा चीनले परीक्षण गरेको "ई-सीएनवाई" दुवै टु-टायर सीबीडीसी हुन् ।

सामान्यतया सीबीडीसीको मूल्य स्थिर रहन्छ भने स्पेकुलेटिभ एसेट भएकाले क्रिप्टोकरेन्सीको मूल्यमा उतार-चढाव आइरहन्छ । हुन त डायम कोइनजस्ता सतप्रतिशत जमानीमा जारी गरिने कतिपय निजी मुद्रा पनि मूल्यका हिसाबले स्थिर र कम जोखिमपूर्ण मानिन्छन् । निजी

क्रिप्टोकरेन्सी ब्लकचेन प्रविधिमा आधारित विकेन्द्रीकृत लेजर प्रद्धति अनुरूप प्रयोगकर्तामार्फत सञ्चालन हुन्छन् भने सीबीडीसी केन्द्रीकृत लेजर पद्धतिअनुरूप केन्द्रीय बैङ्क अथवा आधिकारिक एजेन्टमार्फत सञ्चालन हुने गर्छन्। सीबीडीसीलाई ब्लकचेन वा अन्य वैकल्पिक प्रविधिमा आधारित रही इन्टरनेट नभएको अवस्थामा समेत मोबाइल नेटवर्किङको माध्यमबाट सञ्चालन गर्न सकिनेगरी (जस्तै : ई-सीएनवाई) डिजाइन गरिँदै छ। यसो भएमा सीबीडीसीलाई सार्वजनिक वस्तु (पब्लिक गुड्स)का रूपमा आमसर्वसाधारणको पहुँचमा पुऱ्याउन सहज हुने देखिन्छ।

वास्तवमा सीबीडीसी हजारौं वर्षदेखि चलिआएको विनिमयको माध्यम, मूल्यको सञ्चय एवम् मापनको इकाइ लगायतका कार्य गर्ने भौतिक मुद्राको डिजिटल भर्सनमात्र हो। तसर्थ, यसका कुनै पनि कार्य एवम् विशेषता भौतिक मुद्रामा भन्दा थोरै तथा कमसल हुनुहुँदैन भन्ने हो।

बीआईएसको एक अध्ययन (BIS, 2020) ले सीबीडीसीमा हुनुपर्ने विशेषता अर्थात् गुणलाई तीन वर्गमा विभाजन गरेको छ। पहिलो, औजार विशेषता अर्थात् सीबीडीसी परिवर्त्य, सुविधाजनक, सर्वस्वीकार्य, सहज उपलब्ध र लागत प्रभावी हुनुपर्छ। दोस्रो, प्रणाली विशेषता अर्थात् यस्तो करेन्सी साइबर आक्रमण लगायतका आपराधिक क्रियाकलापबाट सुरक्षित, तत्काल राफसाफ हुन सक्ने, प्राकृतिक विपत् लगायत सिस्टम फेल्युएर भएको समयमा पनि वैकल्पिक माध्यमबाट सुचारु हुन सक्ने, जुनसुकै समयमा उपलब्ध हुने, ठूलो सङ्ख्या/मात्रामा कारोबार थेग्न सक्ने, भविष्यमा स्तर वृद्धि गर्न सकिने र आवश्यकता अनुसार लचकदार एवम् समायोजन गर्न सकिने हुनुपर्छ। तेस्रो, संस्थागत विशेषता अर्थात् सीबीडीसी जारी गर्न केन्द्रीय बैङ्कलाई स्पष्ट कानुनी अधिकार प्रदान गरिएको तथा सेवाप्रदायक संस्था लगायत सर्वसाधारणका लागि नियामकीय मापदण्ड जारी भएको हुनुपर्छ।

३. सीबीडीसीका फाइदा

सीबीडीसीको अवधारणा केही वर्षअघि नै चर्चामा आए पनि यसलाई कार्यान्वयनमा ल्याउने विषय भने नितान्त नयाँ हो। तसर्थ, सीबीडीसीका फाइदा तथा सकारात्मक पक्षको विश्लेषण गर्दा विगतको अनुभवका आधारमा भन्दा पनि सैद्धान्तिक आधार एवम् निजी क्षेत्रका डिजिटल करेन्सीको प्रचलनसमेतलाई आधार मानी विश्लेषण गर्नुपर्ने हुन्छ। सीबीडीसीका मुख्य फाइदा निम्नानुसार छन्।

(क) लागत प्रभावी

केन्द्रीय बैङ्कहरूले नोट छाप्न तथा सिक्का टकमरी गर्न बर्सेनि ठूलो धनराशि खर्च गर्ने गर्छन्। यसका अतिरिक्त, नोट तथा सिक्का भण्डारण गर्न, सुरक्षा प्रदान गर्न, विभिन्न स्थानमा पठाउन, सुकिला र भुत्रा नोट सर्टिङ गर्न तथा काम नचल्ने नोट धुल्याउन/जलान गर्न उल्लेख्य रकम खर्च हुने गर्छ। उदाहरणका लागि सन् २०२० मा अमेरिकाको केन्द्रीय बैङ्क फेडेरल रिजर्भले मुद्रा छपाइ तथा व्यवस्थापनका लागि ८७ करोड ७२ लाख अमेरिकी डलर (करिब रु. १०४ अर्ब) बजेट व्यवस्था गरेको थियो। नेपालमा पनि मुद्रा छपाइ तथा व्यवस्थापनका लागि बर्सेनि अर्बौं रुपैयाँ खर्च हुने गरेको छ। हुन त डिजिटल मुद्रा सञ्चालनमा ल्याउन आवश्यक वित्तीय पूर्वाधार एवम् प्रविधि विकासमा ठूलै लगानी गर्नुपर्ने हुन्छ। तर, यसमा भौतिक मुद्रा व्यवस्थापनमा जस्तो नियमित खर्च कम हुने र एकपटक सिष्टम बनिसकेपछि अतिरिक्त लागत क्रमशः घट्दै जाने भएकाले भौतिक मुद्राभन्दा सीबीडीसी लागत प्रभावी हुने अनुमान गर्न सकिन्छ।

(ख) वित्तीय पहुँच तथा समावेशीकरण अभिवृद्धि

सीबीडीसी जारी गर्न सर्वसाधारणको पहुँचमा मोबाइल एप्लिकेसन अथवा बैङ्क खाता अनिवार्य भएकाले यसबाट दुर्गम तथा बैङ्कका शाखा नपुगेका स्थानमा समेत वित्तीय पहुँच विस्तार गर्नुपर्ने हुन्छ। साथै, इन्टरनेट नभएको स्थानमा पनि मोबाइल नेटवर्कमार्फत सीबीडीसीको कारोबार गर्न सकिने प्रविधि विकास भइसकेकाले यसबाट वित्तीय पहुँच तथा समावेशीकरण अभिवृद्धिमा सघाउ पुग्ने देखिन्छ।

(ग) वित्तीय पारदर्शिता अभिवृद्धि

गैरकानुनी लेनदेन तथा नगद अपचलन नियन्त्रण गर्न नगद भुक्तानीको सीमा निर्धारण गर्दा कारोबारसँग सम्बन्धित सबै निकायसँग समन्वय गर्नुका साथै वित्तीय संरचना एवम् प्राविधिक पक्षलाई समेत सँगसँगै अगाडि बढाउनुपर्ने हुन्छ। तर, यी सबै कार्य एकैपटक हुन नसकेकाले नगद कारोबारको सीमा घटाए पनि यस्तो कारोबार अपेक्षित रूपले घट्न सकेको छैन। यो समस्या सम्बोधन गर्न सीबीडीसी उपयोगी हुने देखिन्छ। आवश्यक कानुनी, संरचनागत एवम् प्राविधिक तयारी पछि मात्र कार्यान्वयनमा ल्याइने भएकाले सीबीडीसीले गैरकानुनी कार्यमा हुने नगद लेनदेन नियन्त्रण गरी वित्तीय पारदर्शिता अभिवृद्धि गर्न सघाउ पुऱ्याउँछ।

(घ) सुरक्षित भुक्तानी प्रणालीको विकास

सुरक्षित, स्वस्थ एवम् सक्षम भुक्तानी प्रणाली विकास गर्ने विश्वका सबै केन्द्रीय बैङ्कको प्रमुख उद्देश्य रहेको हुन्छ। पछिल्लो समयमा प्रविधिको तीव्र विकास एवम् बजार मागका कारण भुक्तानी प्रणाली विकासले अद्वितीय फड्को मारेको छ। यसैको उपजका रूपमा विकसित केन्द्रीय बैङ्कको प्रत्यक्ष निगरानीमा सञ्चालन हुने सीबीडीसीले भुक्तानी प्रणालीको स्थायित्व एवम् क्षमता अभिवृद्धिमा थप टेवा पुऱ्याउने अपेक्षा गर्न सकिन्छ।

(ङ) प्रभावकारी मौद्रिक व्यवस्थापन

भौतिकको सट्टा डिजिटल मुद्राको प्रयोगले मौद्रिक व्यवस्थापनको कार्य प्रभावकारी हुन गई मौद्रिक नीति कार्यान्वयनमा समेत सहयोग पुग्ने देखिन्छ। बीआईएसको अध्ययनअनुसार कतिपय केन्द्रीय बैङ्कले त मुद्राको माग तथा अल्पकालीन ब्याजदरमार्फत मौद्रिक प्रसारण संयन्त्रमा प्रभाव पार्न सीबीडीसीमा न्यूनतम ब्याजसमेत प्रदान गर्न सकिने आसय व्यक्त गरेका छन्। तर, सीबीडीसीमा ब्याज प्रदान गर्दा बैङ्क निक्षेपमार्फत वित्तीय मध्यस्थताको कार्य प्रभावित हुन नदिनेतर्फ विशेष सावधानी अपनाउनु जरुरी छ।

(च) डिजिटल कारोबार प्रवर्द्धन

वित्तीय प्रविधि विकाससँगै प्रचलनमा आएका निजी क्रिप्टोकरेन्सीमा विद्यमान वैधानिकता एवम् मूल्य परिवर्तनलगायतका जोखिम न्यूनीकरण गर्दै डिजिटल कारोबार प्रवर्द्धन गर्ने वैकल्पिक उपायका रूपमा सीबीडीसीलाई लिन सकिन्छ। यसले जोखिमयुक्त डिजिटल मुद्राको कारोबारमा लागेकालाई सुरक्षित कारोबार गर्न तथा जोखिम कम गर्ने उपायबारे सचेत रहनसमेत मद्दत पुऱ्याउँछ। तसर्थ, सीबीडीसीलाई अन्य डिजिटल करेन्सीको प्रतिस्थापक नभई परिपूरकका रूपमा लिने गरिएको छ।

(छ) अद्यावधिक तथ्याङ्क अनुगमन

सीबीडीसी जारी भएपछि मुद्राको सञ्चय तथा प्रयोग डिजिटल रूपमा हुने हुँदा केन्द्रीय बैङ्कले यससम्बन्धी अद्यावधिक तथ्याङ्क प्राप्त गर्न सक्ने भएकाले चलनचल्तीमा रहेको मुद्रा कहाँ र कसरी प्रयोग भइरहेको छ भन्ने तत्काल जानकारी लिन सहज हुने देखिन्छ। त्यसैगरी, आर्थिक सङ्कट, प्राकृतिक विपत् एवम् महामारीको समयमा फिस्कल ट्रान्सफरका लागि समेत सीबीडीसी उपयोगी हुने देखिन्छ।

४. सीबीडीसीका समस्या र चुनौती

माथि उल्लेख भएझैं अवधारणाको हिसाबले पुरानै भए पनि कार्यान्वयनका हिसाबले सीबीडीसी नयाँ विषय हो। तसर्थ, सीबीडीसी कार्यान्वनयमा ल्याउँदा आइपर्ने समस्या तथा चुनौतीबारे वस्तुगत विश्लेषण गर्न अझै केही समय कुर्नुपर्ने हुन्छ। तथापि सैद्धान्तिक पक्ष, सीबीडीसीको विशेषता एवम् अन्य डिजिटल करेन्सीको प्रचलन समेतलाई आधार मानी सीबीडीसीका समस्या तथा चुनौतीलाई निम्नानुसार प्रस्तुत गरिएको छ।

(क) वित्तीय मध्यस्थतामा असर पर्न सक्ने

सर्वसाधारणले सीबीडीसीको माग बढाउँदै गएमा अर्थात् उच्च परिमाणमा सीबीडीसी धारण गर्न थालेमा एकातिर केन्द्रीय बैङ्कको वासलातको आकार बढ्दै जाने र अर्कोतर्फ बैङ्कको निक्षेप तथा लगानी घट्न गई वित्तीय मध्यस्थताको कार्यमा प्रतिकूल प्रभाव पर्न सक्ने (फाइनान्सियल डिसइन्टरमिडिएसन) सम्भावना रहन्छ। यस्तो अवस्था खासगरी आर्थिक सङ्कटको समयमा आउन सक्छ। तर, यस्तो समस्या आएमा सीबीडीसी होल्डिङको सीमा तोक्न सकिन्छ। उदाहरणका लागि युरोपियन केन्द्रीय बैङ्क (ईसीबी)ले प्रस्तावित डिजिटल करेन्सीको होल्डिङ सीमा प्रतिपरिवार ३,००० युरो तोक्ने जनाएको छ।

(ख) केन्द्रीय बैङ्कको साखमा असर पर्न सक्ने

सीबीडीसी व्यवस्थापन तथा नियमनका लागि आवश्यक प्रविधि पूर्वाधार विकास, संस्थागत संरचना निर्माण तथा विभिन्न सरोकारवालासँग समन्वय गर्न खर्च गर्नुपर्ने भएकाले सुरुका दिनमा लागत केही बढ्ने देखिन्छ। त्यसैगरी, प्रविधि स्तरोन्नति, कारोबारको नियमित अनुगमन, जालसाजी तथा आतङ्कवादी क्रियाकलाप नियन्त्रण, साइबर जोखिम व्यवस्थापन, मानवीय गल्तीलगायतका विषयलाई राम्रोसँग व्यवस्थापन गर्न सकिएन भने त्यसले केन्द्रीय बैङ्कको साखमा प्रतिकूल प्रभाव पार्न सक्ने सम्भावना रहन्छ।

(ग) केन्द्रीय बैङ्कको जवाफदेहिता

सीबीडीसी कार्यान्वयनका लागि विकेन्द्रीकृत अभिलेख प्रणाली अर्थात् प्रत्येक टर्मिनलमा डिस्ट्रिब्युटिभ रेकर्ड किपिङ सिष्टम आवश्यक पर्छ। उदाहरणका लागि मर्चेन्टको टर्मिनल तथा प्रत्येक ग्राहकको मोबाइल एप्लिकेसनमा विकेन्द्रित अभिलेख आवश्यक पर्छ। यस्तो प्रणालीको राम्रोसँग नियमन तथा अनुगमन हुन नसकेमा ग्राहकको सूचना एवम् गोपनीयताको सुरक्षामा प्रश्न उठ्न सक्छ। त्यसैगरी, सीबीडीसी अत्याधुनिक प्रविधिमा आधारित भएकाले कुनै कारणवश सिष्टम फेल्युएर भएमा त्यसको सम्पूर्ण जिम्मेवारी केन्द्रीय बैङ्कले लिनुपर्ने हुन्छ।

(घ) सूचना व्यवस्थापन तथा गोपनीयता कायम गर्ने चुनौती

सीबीडीसी कार्यान्वयनमा आएपछि केन्द्रीय बैङ्क र विभिन्न सरकारी निकायबीच सूचनाको पहुँच तथा प्रयोगलाई कसरी व्यवस्थित गर्ने र यस्तो पहुँच प्रदेश तथा स्थानीय सरकारलाई दिने/नदिने भन्नेसम्बन्धमा समेत स्पष्ट नीतिगत व्यवस्था हुनु जरुरी छ। यसरी सूचना आदान-प्रदान गर्दा नागरिकको वैयक्तिक स्वतन्तत्रा एवम् गोपनीयताको हकमा प्रतिकूल असर पर्न नदिनेतर्फ त्यत्तिकै सावधानी अपनाउनुपर्ने हुन्छ।

(ङ) नागरिकको कानुनी हकहित संरक्षण

नगद मुद्रा व्यवस्थापनसँग सम्बन्धित विद्यमान ऐन, कानुन संशोधन भएपश्चात् केन्द्रीय बैङ्कले सीबीडीसी जारी गर्ने अधिकार प्राप्त गर्छन्। निजी क्षेत्रका डिजिटल करेन्सीमा त सम्झौताबमोजिम प्रयोगकर्तालाई वञ्चित गर्ने तथा एउटाबाट अर्कोमा सर्ने विकल्प हुन सक्छ। तर,

सर्वसाधारणलाई कुन अवस्थामा सीबीडीसीबाट कानुनी रूपमा वञ्चित गर्न सकिने/नसकिने र आमनागरिकको भुक्तानी गर्न पाउने हकलाई कसरी सुरक्षित गर्ने भन्ने विषय चुनौतीपूर्ण छ।

५. नेपालमा सीबीडीसीको सम्भावना

सीबीडीसी केन्द्रीय बैङ्कले जारी गर्ने मौद्रिक औजारमात्र नभएर देशका प्रत्येक नागरिकको दैनिक जीवनसँग प्रत्यक्ष सरोकार राख्ने वस्तु पनि हो। त्यसैले आमनागरिकले उपयोग गर्ने यस्ता सार्वजनिक वस्तुका सम्बन्धमा लिइने निर्णय प्राविधिक विषयमा मात्र नभई, देशको संविधान, कानुन एवम् आमनागरिकको हक-अधिकार तथा रुचिसँग समेत अनुकूल हुने किसिमको हुनुपर्छ।

सीबीडीसी लागू गर्नेसम्बन्धमा केन्द्रीय बैङ्कले ध्यान दिनुपर्ने तीनवटा महत्वपूर्ण विषय छन्। पहिलो, सीबीडीसीले मौद्रिक तथा वित्तीय स्थायित्व हासिल गर्ने केन्द्रीय बैङ्कको म्यान्डेटलाई कहीं कतैबाट पनि बाधा अवरोध पुऱ्याउनुहुँदैन। दोस्रो, सीबीडीसीका कारण भौतिक मुद्रा, सेटलमेन्ट एकाउन्ट तथा विद्युत्तीय मुद्रामार्फत हुने कारोबार प्रभावित भई भुक्तानी प्रणालीमा समस्या आउनुहुँदैन। अर्थात् सीबीडीसी पूर्ण रूपमा लागू हुने अवस्था सिर्जना नहुन्जेल कानुनी हिसाबले समेत नगद कारोबारको विकल्प खुला राख्नुपर्ने हुन्छ। तेस्रो, सीबीडीसीले नवप्रवर्तन एवम् गुणस्तरीय सेवा प्रवाहलाई थप प्रवर्द्धन गर्नुपर्छ।

आर्थिक तथा मानव विकास सूचकाङ्कका दृष्टिले विश्वमा निकै पछि परे पनि सञ्चार तथा सूचना प्रविधिको विस्तार एवम् उपयोगका हिसाबले नेपाल कमजोर देखिँदैन। आज धेरैजसो नेपालीको हातमा स्मार्ट फोनको पहुँच पुगिसकेको छ। कोभिड महामारीका कारण पछिल्लो समयमा विद्युतीय कारोबार उल्लेख्य रूपमा बढ्दै गएको छ। मानिस बिस्तारै डिजिटल भुक्तानीतर्फ अभ्यस्त हुँदै गएका छन्। यी विकासक्रमलाई हेर्दा भविष्यमा नेपालमा पनि सीबीडीसीको सम्भावना देखिन्छ। तर देशका सबै स्थान, जनसङ्ख्या एवम् कारोबारलाई समेट्ने गरी पूर्ण रूपमा सीबीडीसी लागू गर्ने सम्बन्धमा भने गहन अध्ययन, छलफल तथा धेरै चरणको पूर्वतयारी आवश्यक छ। सीबीडीसीको अवधारणा नितान्त नयाँ भएकाले यसको प्रभावकारिता हेर्न बाँकी नै छ। विश्वका अधिकांश केन्द्रीय बैङ्क सीबीडीसीबारेमा व्यापक अध्ययन अनुसन्धानमा लागिरहेका भए पनि हालसम्म एक/दुईवटा देशमा र केही पाइलट प्रोजेक्टका रूपमा मात्र यसको परीक्षण भएको छ। जुनबेला हामी सीबीडीसी लागू गर्ने अवस्थामा पुग्छौं, सायद त्यतिबेला हामीले धेरै देशको अनुभवबाट सिक्ने अवसर पनि पाउन सक्छौं।

तसर्थ, नेपालले सीबीडीसी लागू गर्नेसम्बन्धमा चरणबद्ध रणनीति अवलम्बन गरी अगाडि बढ्न उचित देखिन्छ। यसका लागि पहिलो चरणमा सीबीडीसीको सम्भाव्यतासम्बन्धमा वृहत् अध्ययन गरी सरोकारवालाबीच व्यापक छलफल तथा संवाद अघि बढाउनुपर्छ। अध्ययन, संवाद तथा प्राविधिक विश्लेषणबाट सम्भाव्य देखिएमा मुद्रा व्यवस्थापन एवम् नगद कारोबारसँग सम्बन्धित ऐन, कानुन, विनियमावली एवम् निर्देशिकामा संशोधन गर्नुपर्ने हुन्छ। तत्पश्चात् सीबीडीसी कार्यान्वयन गर्नेसम्बन्धमा समयसीमासहितको स्पष्ट कार्ययोजना तर्जुमा गरी प्राविधिक परीक्षणका लागि आवश्यक तयारी गर्नुपर्छ। अन्य मुलुकले जस्तै प्राविधिक परीक्षणपश्चात् पाइलट प्रोजेक्टका रूपमा सीबीडीसी जारी गर्ने र उक्त परीक्षण सफल भएमा मात्र त्यसलाई सार्वजनिक उपयोगका लागि कार्यान्वयनमा ल्याउने नीति अवलम्बन गर्नुपर्छ। यसका लागि वित्तीय सचेतना अभिवृद्धि, वित्तीय पूर्वाधार विकास एवम् सफ्टवेयर निर्माण, साइबर सुरक्षा, तथ्याङ्क व्यवस्थापनलगायतका विषयलाई सँगसँगै अघि बढाउनेगरी आवश्यक पूर्वतयारी गर्दै जानुपर्ने देखिन्छ।

References

Auer, R. and R. Böhme (2021). “Central bank digital currency: the quest for minimally

invasive technology", *BISWorking Paper, No.948. Bank for International Settlements.*

BIS (2020)."Central bank digital currencies: foundational principles and core features" Report No. 1 in a series of collaborations from a group of central banks. Bank for International Settlements.

BIS (2021). “CBDCs: An Opportunity for the Monetary System", in Annual Economic Report of June, 2021, Chapter III, pp 65-90. Bank for International Settlements.

Jiang, J. and K. Lucero (2021). “Background *and Implications of China's E-CNY". Retrived* from: https://ssrn.com/abstract=3774479.

नेपाल बैङ्क लिमिटेडको मिति २०७८ असोज २५ गतेको पत्रबाट अनुरोध भएबमोजिम बैङ्कको ८५औं वार्षिकोत्सव विशेषाङ्कमा प्रकाशन गर्न यो लेख तयार गरी मिति २०७८ कात्तिक ८ गते इमेल (marketing@nepalbank.com.np, sachita.parajuli@nepalbank.com.np) मार्फत पठाइएको।

◇◆◇

Shikhar Nath Khanal
Senior Manager
Bagmati Province Office
Nepal Bank Limited

Credit and Credit Abuse

Ramakant Sharma, 30 years, has a small business, been for 2-3 years. He approaches a bank to demand some loan. He has a much valuable building worth about Rs. 10 crore to offer as collateral to the bank. The credit officer listens to him, asks about his family background and business experience. Then he asks to submit the business registration documents, tax clearance papers, and 3-years' financials. He delves into some financial ratios and indicators. In the course of 2-3 days Ramakant feels annoyed on all this and breaks out, "What are you analyzing? I have a building of Rs. 10 crore to place and asking for just 1 crore. What is your policy? What do you need? "

This kind of experience is nothing unusual to bankers. Banks are in the business of manufacturing and selling credit. Bank credit helps flourish economic activities in a country. This encourages and enables many emerging entrepreneurs realise their plans and find careers in life.

Banks most usually lend against some security. They accept gold, land and buildings, shares of reputed companies, government securities etc. for the purpose. But they enquire with much importance the why and how about our need for the loan. They want to know what we would do with the money we want to borrow. This is regardless of the value of security that could be three or four or even more times the loan demanded. They still may say our income source does not justify what we demand. They might say our business does not have good reason for the loan we approach for. So what is the harm lending Ramakant Rs. 2 or 5 crores here? One could think of many alternatives once money is in hand. The bank will have sufficient collateral to invoke whenever it feels risk.

The next experience is that banks insist on equity. When we have to construct a house spending a total of Rs. 50 lakhs on our already owned land, banks offer not all but just 60-70 percent of the cost estimate. If we have a project of Rs. 100 crore and mortgage the entire project to the bank, it offers just 60-70 percent of the total cost. That too, we have to put equity first and submit the proofs that the amount is actually spent in the project. In working capital finance too, only a defined percentage of net working assets, conservatively calculated is offered. If collateral security is intact and all involved are offering personal and corporate guarantee, what is the harm? What is the use of this big artifice of credit rationing?

The harm is one of credit abuse. Credit is the stimulus to unleash the entrepreneurial potential of people. This is the engine to boost economic activities. But when credit is too easy and abundant, people can build a tendency of gambling than business. If Rs. 2 crore is sufficient to start a business and on the ground of collateral the same person is offered 5 crore, what would the person do with the excess 3 crores? He can most likely, spend beyond what his genuine needs are. He can try some untested ventures. He can continue the unsound business in the strength of easy and cheap credit. He can pass on the funds by lending out at a higher rate to others who are in illegal business or simply do not qualify to get credit from banks. What would all this lead to? If more and more people behave this with easy credit in the economy, this shall eventually reduce the supply of credit that could go to emerging entrepreneurs and those really deserve it and who have genuine and business-justified need of credit. On the other hand, money runs into less productive ventures and speculative activities in the market.

Credit abuse can be defined as the inordinate and extravagant use of credit. There are two commonly referred terms in finance- adverse selection problem and moral hazard. People who present with sheer

urgency and appear desperate for more credit are more likely to be non-creditworthy and they fool bank officers to get more loans sanctioned. Bank officers tend to make wrong selection of clients being swayed with the urgency shown by the client rather than the objective assessment of the plan presented. This is the adverse selection problem. On the other hand, moral hazard happens after the sanction of the credit. When one gets credit easily, more generously, and more than what is really needed, there is a common tendency that he/she puts is into riskier ventures and even untested gambles. So, extending credit and ultimately the development of the credit policies and standards should be balanced, meticulously worked and well thought out decisions. Profligate credit standards do not just ruin the quality of assets of one or more banks but in a wider perspective, spoil the credit culture in the public and make the financial resources of a country flow in a wrong trend. In order to keep the situation in right, central bank of a country as the regulating authority of the financial system exercises various kinds of policy tools and instruments of credit control. The more the banks turn aggressive to expand their credit business and indulge in unhealthy measures to compete in the marketplace, the more is the instinct for the central bank as the regulatory authority of the financial system to intervene and apply more stringent measures to control credit.

Arguably, banks can invoke the securities and auction the collateral property to recover their loan. But if more and more banks go on imprudent lending and make the recovery through auctions a matter of common practice, what would be the impression in the public? Won't it appear that banks are cruel; they do not care one's difficulties? Banks as such face the satire that they lend umbrella but demand it back once it starts to rain. While cultivating banking habit in people remains a challenge in the context like ours, won't people start to think that the path of bank credit is the path of ruin?

Commercial banking is undoubtedly a business. Credit is the major chunk of their business. Any kind of restriction or restrain of credit for whatever the 'genuine' cause is tantamount to the contraction of their business. But still, being the business of money and credit, it is a more sensitive business. Money and credit has limitless utility. This is open to any line of business or venture. Easy money can change the psyche of a person. It can induce, provoke and aggravate an innocent mind. It can sidetrack the spirit of entrepreneurs. It can divert an entrepreneurial attitude to speculative and gambling mind. So the matter of rationality and judgment in bank lending is a matter of wider social concern. This transcends the business concern of a bank. By imprudent lending, banks do not just risk the capital and deposit, but contribute to spoil the culture and discipline in the society. So abuse of credit is a dangerous cultural ailment and slow venom to economy which bankers and credit officers are in the greatest position to play a role to ward off.

◇ ◆ ◇

Amit Tiwari
Assistant
Kathmandu Banking Office
Nepal Bank Limited

Celebrity Endorsement and Its Impact in Brand Equity of Fiancial Products

1984 famous Pepsi commercial is still all time famous TV commercial featuring King of Pop Late Michael Jackson. Celebrity endorsement technique in tv commercials has been in practice from mid '80s where television was being easily available to the people in the west. Yet in Asian region late 90's were the start days for such practices.

Celebrity endorsement is a type of publicizing effort or advertising technique which utilizes a celebrity's distinction or societal position to advance an item, brand or administration, or to bring issues to light about an issue.

The history of Celeb Endorsement started at 1800s, in West exchanging cards were presented, a card with a picture of a celebrity and a product depiction which was either given to the customer or embedded in product packaging. Cigarette organizations parted with baseball cards as a major aspect of a customer loyalty plot, and the expanded interest to purchase cigarettes so as to gather whole arrangements of baseball players was not missed by advertisers. Early supports of this sort didn't generally have the authorization of the famous people to utilize their picture

The utilization of celebrities as organization representatives is presumably perhaps the most seasoned type of promoting, particularly in the period of customary TV. The most punctual TV programs just had their cast individuals stop the creation for a concise accolade for the show's financiers before returning back to the program. Individuals appreciated seeing their preferred stars outside of their acting jobs. They trusted these pitchmen and ladies, and they purchased the supporters' items and administrations.

Yet spokespeople become the essence of an association's image, each recruit of a celebrity is a danger/reward thought. On the off chance that the celebrity's notoriety gets discolored, does the brand they were embracing additionally endure a shot? Furthermore, nowadays, the danger side of the record is by all accounts developing. Big names are annihilating the trust they've gathered with their fans, and are doing as such in record numbers. There are special cases obviously, yet as we are seeing every day in the news, numerous enormous names — even A-listers — have shown some really hostile practices.

In the context of Nepal, we finds different TV commercials where different celebrity from sports and entertainment industry come up front to promote the financial institutions and some of them are even the ambassador of the financial institution too. For instance famous Dhurmus Suntali were seen in TVC of Bank of Kathmandu three years ago. But such TVC focuses only for the brand awareness of the financial institution rather than focusing on specific financial product offered by such institutions. This causes lack of product market segmentation and focusing on the target market group.

Launching different financial products by financial institutions is not only enough to cover the large amount of market share, nature of customers are changing. Only the interest rate fight with the competitors to gain the competitive advantage is not enough. To gain the faith and loyalty of the consumers simple corporate TVCs' are not enough, customers look for trust and the right custodian of their assets. For this financial institutions must contemplate about.

Alexander Molchanov and Haina Ding 2010, We propose that consumers' investment decisions involve processes of promotion and prevention regulation that are managed across separate mental accounts, with different financial products seen as representative of promotion versus prevention. Consistent with this hypothesis, we show that (a) investors are differentially

sensitive to gains and losses and differentially risk-seeking depending on the financial products being considered, and (b) that these phenomena occur because of strong associations between financial products and promotion versus prevention. Therefore, investors' goals may be determined by the investment opportunities under evaluation, rather than being independent of these opportunities as is assumed in standard finance theory.

Currently most of the marketers use celebrity endorsement as effective promotional tools, where celebrities are the well-known individuals to the public, and this celebrity endorsement in advertisements have impact on customer based brand equity. Even though, there is a relationship between celebrity endorsement and customer based brand equity, many scholars have implied that several variables and dimensions also impact on these celebrity endorsement and customer based brand equity broadly. This qualitative comprehensive review explores with the various literature supports for the relationship variables to celebrity endorsement and customer based brand equity. A comprehensive model is presented to demonstrate how these relationship variables relate to celebrity endorsement and customer based brand equity. This paper with a comprehensive and complex model contributes to the existing literature and enhances the studies, which are related to the celebrity endorsement and customer based brand equity.

Jafar et al. (2011) explore that the relationship between celebrity endorsements and the customer based brand equity of high fashion ready-to-wear products. Their results specify that celebrity endorsement does have potential to create customer based brand equity for high fashion ready-to-wear products. Senthilnathan and Tharmi (2012) empirically examine the relationship between customer based brand equity and purchase intention in relation to branded baby soaps and the results reveal that there is a positive significant linear relationship between customer based brand equity and purchase intention.

But a big question arises in the case of service sector, especially financial institutions and the products they are offering to the specific targeted market segment. The savviness of the target market segment is really essential to determine the success or failure of the financial products that is launched in the market by different financial institutions.

A study carried out by Vadivelu Thusyanthy and Vadivelu Tharanikaran, 2015 mentioned that there is positive correlation between Celebrity Endorsement and Brand Equity.

Apple is known for its innovative technology and for always looking to the next big thing or Coca Cola is known for its signature taste of carbonated drink; such a universally held perception by the consumers of a brand's tangible or intangible product add value to a company, such value is termed as company's brand equity.

The concept of brand equity is rooted in cognitive psychology (Aaker, 1991; Keller, 1993). Aaker (1991) defines brand equity as 'a set of assets and liabilities linked to a brand, its name and symbol that add to or subtract from the value provided by a product or service to a firm and/or that firm's customers'. Notably, the brand equity is considered as the customer's perspective as like the previous studies (e.g., Aaker, 1991; Vazquez, Del Rio, & Iglesias, 2002; Pappu, Quester, & Cooksey, 2005).

The customer based brand equity includes five dimensions, namely brand cognizance, brand connotation, perceived quality, brand allegiance or the loyalty and other proprietary brand assets such as patents, trademarks and channel relationships, which provide the value to the customers.

So according to the study carried out by Vadivelu Thusyanthy and Vadivelu Tharanikaran, 2015, such brand equity variables or the dimensions can be achieved via Celebrity Endorsement of the product. But when we hit nail on the head, we will figure it out that in Context of Nation, we've been practicing celeb TVCs' only focusing on the corporate ads rather than narrowing down to the specific product that we have to offer to our market segment.

After the cognitive decision making process, when financial institutions realize and accept on focusing on the specific product via celebrity endorsement, brand equity must be measured before carrying out the promotional campaigns and after that campaign is over viz different ways, as per PICA9 2019, 6 Ways to Measure Brand Equity and How to Build It

Brand Awareness

Customer knowledge of your items and administrations is a significant piece of brand value. In any case, far and away superior to clients knowing you, is clients not having the option to abstain from contemplating your image. A main pointer of the shopper's consciousness of your organization is "discussion share," or the measure of opportunity your image comes up in regular discussions about the items and administrations you offer. Estimating brand mindfulness among your objective clients can take numerous structures. A few techniques used to see how mindful your optimal clients are include:

- Surveys and focus groups
- Web traffic
- Search volume for your brand and products
- Social mentions and reviews

Preference Metrics

Consumer preference is an incredible factor in day by day purchase decisions; it's the explanation a client may choose to travel further and go through more cash to get to an item or administration they truly like. Parts of client preference that can be estimated through center gatherings, deals information and reviews can include:

Brand Relevance: The extent to which your customers agree your brand provides unique and specific value that is not offered by your competitors. This helps to gain the competitive advantage.

Convenience: The ability to provide your target market with your products/services.

Emotional Connection: Your strength in forming emotional connections with customers, a key factor in loyalty.

Financial Metrics

Financial metrics surrounding brand equity are directly tied to sales performance. If these indicators, related to the financial value of your brand are increasing, your revenue is likely to be moving in the same direction. Ways to measure brand equity through related financial aspects include:

- Price premium over competition
- Average transaction value
- Customer lifetime value
- Rate of sustained growth

Output Metrics

What if your brand is investing time and budget into brand equity-building and you don't see results? Output is a measure of marketing activity, which measures the marketing assets that get released to the public. Output looks at how often marketing materials are released, and the type of asset released to the market place. Output can also be measured through the impact of your brand-created offers in local markets.

Local activity impacts brand equity because assets that aren't being utilized by a local store owner can't influence sales. Similarly, poor-quality output – such as a direct mail offer that's amateurishly edited by a local franchisee – may have a serious negative impact on your brand equity. Three ways to determine how your assets for local marketers are translating into output are:

- Local marketer campaign and asset utilization
- Sales on promoted products
- Customer adoption of loyalty programs
- Local Marketer Perception Metrics

For distributed brand management teams, there's value in thinking of your local marketers as customers. Your local representatives all have influence over your brand equity metrics; their local advertising and in-store customer experience shapes awareness, preference and financial habits.

These factors influence their success and local customer experiences – a dealer who doesn't prefer your brand is less likely to have success selling your products to a customer. A franchisee who doesn't have an instinctive connection to your brand may use your marketing assets improperly.

Your local outlets are directly responsible for the way your customers experience the brand. By monitoring local marketers' sentiment, you can further understand whether brand equity is increasing or decreasing and improve the quality of your support to locals. Ways to measure local perception of your brand include:

- Surveys
- Focus groups

- Software adoption rates
- Campaign deployment rates

Competitive Metrics

Your competitors' brand equity has a direct influence on how your company's brand equity trends. If competition doubles-down and launches a campaign advertising a pricing adjustment, your customer preference could dip for reasons that have nothing to do with the work you're doing – and everything to do with your competitor's brand.

Competitive metrics can reveal areas where your competition is not providing value to customers, such as missing products, poor customer experiences, or pricing. It can also reveal tactics and campaigns that have resonated with your consumer base. Metrics here include, but are not limited to:

- Customer acquisition rate
- Market share
- Sales lift
- ROI of distribution channels

Brand Value: A measure of how much your customers are willing to pay for your products and services.

Analysis

From above mentioned model we can identify the brand equity and this will also help to analyze the market share of the product that we are offering to our target market segment. Celebrity Endorsement TVCs' and other print ads will lead to brand awareness, create brand perception for customers, triggers the purchase or consumption intension of customers. Specific endorsement of a product will create trustworthiness, expertise and attractiveness as influence is made by celebrity.

Yet another big challenge is celebrity must be relevant with clean image. For instance, when Bollywood Celebrity Salman Khan was under trial by court for hit and run case in 28 September, 2002 all the companies who had hired him as brand ambassador void the entire contract with him. So, while carrying out the campaign for celeb endorsement of any kind of product the company must be aware on such matters too otherwise there are high changes of back firing. Similarly, when famous Hollywood star was endorsing Harley Davidson bike in Japan, the whole campaign turned out to be a fiasco, as public of Japan didn't recognize him. Therefore, the celebrity him/herself must be well recognized at national level for national level campaigns, and accepted at different geographical level and different cultural settings.

Celebrity Endorsement can be a very useful promotional tool for BFIs' which will lead to increase the brand equity of the organization. But budgeting for promotion and other related factors are also to be considered before making any decisions.

References:

Aaker, D. A. (1991). Managing brand equity. New York: Free Press.

Aaker, D. A. (1992). The value of brand equity. Journal of Business Strategy, 13(4), 27-32. http://dx.doi.org/10.1177/147059310200200101

Keller, K. L. (1993). Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity. Journal of Marketing, 57(1), 1-22. http://www.jstor.org/stable/1252054

Jafar, A., Adidam, P. T., & Prasad, M. V. R. (2011). Celebrity endorsements vis-a-vis brand equity of high fashion products: A cross-cultural perspective. Innovative Marketing, 7(4), 72-80.

Senthilnathan, S., & Tharmi, U. (2012). The relationship of brand equity to purchase intention. The IUP Journal of Marketing Management, 11(2), 7-26.

Pappu, R., Quester, P. G., & Cooksey, R. W. (2005). Consumer based brand equity: Improving the measurement-empirical evidence. Journal of Product and Brand Management, 14(3), 143-154. http://dx.doi.org/10.1108/10610420510601012.

Vadivelu T., Vadivelu T. (2015). The Relationship Variables to Celebrity Endorsement and Brand Equity: A Comprehensive Review, International Journal of Business Management, 11, 216. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2706961

Vazquez, R., Del Rio, A. B., & Iglesias, V. (2002). Consumer-based brand equity: Development and validation of a measurement instrument. Journal of Marketing Management, 18(2), 27-48. http://dx.doi.org/10.1362/0267257022775882

◇◆◇

Deena Shrestha
Deputy Manager - Head Office
Nepal Bank Limited

Digital Banking

Digital Banking is digitization or online processing of all the traditional banking activities and programmes that historically were only available to customers or staffs when were physically present inside of a bank branch. Eventually, it is digitisation of traditional banking activities like money deposits, withdrawals, transfers, account management, staff management, loan management, account services etc.

Digital Banking is the application of technology to ensure seamless end to end processing of banking transactions/operations that are initiated by the clients or to the client in terms of availability, usefulness and cost, to the bank in terms of reduced operating costs, zero error and enhanced services.

Digital banking is often misinterpreted as mobile banking and online banking and even Omni-channel banking. It is definitely true that, all these involve digital applications in one form of another, but what constitutes “Digital banking” or even “Digital Bank” has yet to gain overwhelming agreement. For the most part, these two words are synonyms. But while defining specifically, online banking primarily focuses on remote deposits, money transfers, bill payments and basic online management of accounts. Thus online banking focuses on digitizing the core aspect of banking whereas digital banking encompasses digitizing every programme and activity undertaken by financial institutions and their customers.

Going back to the history, the earliest forms of digital banking could be traced back in the early1960’s with the advent of ATM Machines and cards. However, they seem to show their existence recently in the millennium. The traced remark on digital banking can be listed as follows:

- In 1994, online banking was built into Microsoft Money. 100,000 households began accessing their bank accounts online. Stanford Credit Union began offering banking services via their website, paving the way for credit unions and banks across the country.
- In 2001, online banking hit 20 million users, with 8 different U.S. banks achieving at least a minimum of 1 million online users.
- In 2002, Avoka (an Australian company) was founded to help banks and financial institutions in their digital transformations.
- In 2007, the launch of the iPhone began shifting digital banking from desktop computers to smart phones.
- In 2009, online banking hit 54 million users in the United States.
- In 2016, millennial succeeded in fundamentally shifting digital banking preferences, signaling to banks that they must move all services online.

In context of banking sector of Nepal, the development of digital banking can be traced as follows:

- Banking started in Nepal in 1937 by ‘Nepal Bank Limited’ (Semi - Government Organisation).
- Introduction of Credit Cards in Nepal was in early 1990 by NABIL Bank.
- Automated Teller Machine (ATM) was first introduced by Himalayan Bank Ltd. In 1995.
- Internet-Banking was first introduced by Kumari Bank Limited in 2002.
- SMS-Banking was first introduced by Laxmi Bank Limited in the year 2004.

However Nepalese banking digitisation process of payment is still in its nascent stage. Although telecom

penetration in Nepal has reached about 90 percent with a subscriber base of 129.88 million as of Nepal Telecommunication Authorities report published in Ashad 2077/78, the telecom providers and financial institutions have not been able to utilise advantage of this network. According to recent study, 79 percent of adult population uses cell phone, 14 percent use internet facilities and nine percent emails. But only 0.2 percent of adults use cell phone/SMS banking, 0.3 percent internet/online banking, 0.5 percent credit cards, and seven percent use ATM cards. Study shows that 37 percent of adults are not aware about any forms of Digital Banking.

Launched three decades ago, digital banking service has been connected to the fast technological and scientific innovations. Modern practical online techniques allow customers to profit from these services all the time. As a service, it is accompanied by the economic and social reaction. The development of technology has increased peoples' awareness of embracing the latest quality of service, so this could be considered a positive effect in a society, making customers' life easier, for a short period of time and effectiveness. Moreover, the economy would be provided by all means good quality and great growth. From the bank's perspective the online banking in the beginning increases expenses, but it would pay off and result positive for the company after some time. Several studies showed that it took usually two or three years to see a positive result. Firstly, the number of branches decreased the number of employees also and the usage of digital banking increased. Secondly, it helps users to pay bills or debts online at a 24/7 service facility. And considering todays scenario where "Time is Money" Digital banking can only be the significant way out to exclude the time consuming queue process of the current banking industry.

Digital banking influences in decreasing the corruption and money laundry are as present as in the classic way. Rules that governs bank transfers keep the confidentiality of the money amount, name and pin data which provides security in these operations representing another transactional volume. Moreover, digital banking service displays the marketing development, especially in online buying portals like Amazon and E-bay and in context of Nepal the skyrocketing online business through Facebook marketing or for the highly established companies like Daraz and SastoDeal, digital banking is the great source of convenience to transactions from customers and traders, needless to say its easy access and all around the clock services. Digital Banking have stimulated the customers demand for product and services worldwide.

Another influence is that digital banking opens new possibilities to make an economic agreement between countries, stimulating trade of products and services by involving countries to transfer money from one state to another. This could imply to some benefit agreements as transaction cost could be lower and the relationship between countries can grow year by year bringing more mutual profits.

Major Forms of Digital Financial Services / Digital Banking

Digital Banking is a process of delivery of banking services and products through electronic channels such as telephone, internet and cell phone. Most of its popular forms are explained as follows:

A. Electronic Banking (e-banking):

Electronic banking refers to the banking services provided via a secure website operated by the bank provider, thus facilitating the use of the Internet as a remote delivery channel. Electronic banking allows bank customers with appropriate access to manage their finances with minimal inconvenience as it provides a fast and convenient way to undertake various banking transactions via the electronic banking website from home. E-banking is defined as the automated delivery of new and traditional banking products and services directly to customers through electronic, interactive communication channels. E-banking includes the systems that enable financial institution customers, individuals or businesses, to access accounts, transact business, or obtain information on financial products and services through a public or private network, including the Internet.

B. Plastic Money:

Plastic Money can be defined as a credit or debit card with a magnetic strip and also chip in today's technology, many people carry in their wallets or purses. Holders of a valid card have the authorisation to withdraw cash, purchase goods and services up to a predetermined amount within the credit limit for credit cards and availability of balances for debit cards in the forms of general banking transaction.

There are two types of Plastic Money:

- Credit Card: A credit card is a card issued by a financial company to a user that enables the cardholder to borrow funds to pay for goods and services on the condition that the cardholder will pay back the original amount plus agreed-upon additional charges. The credit company or bank also grants a line of credit to the cardholder from which the cardholder can borrow money in the form as a cash advance. A credit card's borrowing limits are usually pre-set according to the individual's credit rating.
- Debit Card: A debit card is a payment card that deducts money directly from a consumer's saving account to pay for a purchase or even withdraw cash for daily purposes of life. Debit cards eliminate the need to carry cash or physical checks to make purchases. In addition, debit cards, also called check cards, offer the convenience of credit cards and many of the same consumer protections when issued by major payment processors like Visa or MasterCard. Unlike credit cards, they do not allow the user to go into debt, except perhaps for small negative balances that might be incurred if the account holder has signed up for overdraft coverage. However, debit cards usually have daily purchase limits, meaning it may not be possible to make an especially large purchase with a debit card.

C. Mobile Banking:

The Federal Reserve survey defines mobile banking as "using a mobile phone to access your bank account, credit card account, or other financial account. Mobile banking can be done either by accessing your bank's web page through the web browser or your mobile phone by text messaging or by using an application on downloaded to your mobile phone".

The customers are required to follow a pre-determined process and procedure to get the services offered by the bank such as: depositing, withdrawals, checking of statement, balance inquiry as well as transfers within and outside the country requires verification, authentication and finally transaction OTP (One Time Password).

Mobile banking can help to make full access to the details and transactions of personal bank accounts, as well as making credit installment and utility bill payments and transferring funds. Customers who use mobile banking must register for all service through bank website and download the mobile banking application to their phones, once the application are installed you can use this service with the charge specified by the respective banks and the mobile operators.

D. Payment Wallets / Digital Wallets:

Digital Payment wallet is a system that securely stores user's payment information and passwords for numerous payment methods and websites. However, in case of Nepal, the highly popular digital wallets like E sewa, IME-pay, PRABHU-Pay etc. also accepts deposits and transfers as per the policy issued by Nepal Rastra Bank. Needless to say, these payment wallets have made our life easier in all the geographical reasons of Nepal. The most convenient use of wallets is seen for the mobile top-ups and other government utility payments which really use to be a hassle for normal people few decades back.

By using a digital wallet, users can complete purchases easily and quickly with or without using near-field communications (NFC) technology or internet. Digital wallets can be used in conjunction with mobile payment systems, which allow customers to pay for purchases with their smart phones. A digital wallet can also be used to store loyalty card information and digital coupons. A digital wallet is also known as an e-wallet.

Advantage and Disadvantage of Digital Banking

The Basic benefit of digital Banking for banks is cost savings, for customers it is practicality. Pros of digital banking involve: less time consuming, faster action and the ability to make banking operation for 24/7. In Nepal, for instance, the customers had to face long travel distances and spend time and energy to reach the bank offices. Instead of these culture of being present personally at the bank offices in traditional banking, digital banking turned out to be an efficient banking practice for the customers. Moreover, faster actions are reflected in making payment, checking balances, book flying tickets or order online shopping etc.

Digital Banking has some key characteristics as:

- Availability of information
- Easy to use
- Secure

- Error free transactions
- Attractive web site
- Website interface accuracy
- Up to date information.

The other pros for the banks part are:

- Cost reduction
- Operational Efficiency
- Avoiding long waiting lines
- Decreasing the number of Human Resource.

These characteristics transpire a success in comparison to the higher costs of expense due to the increase of the IT employees in previous times. Yet, this study sustained that the positive result of digital banking usually would come after two or three years after its implementation. On the other hand, the cons have to be modified during the period.

The millennials seem to be have more of the importance to online products and use it more which increases the revenues of the nation at a whole as digital banking helps to serve at lower cost by avoiding use of branch and charges for the service.

The other matter is the confirmation that the customer becomes a manager of their own account, though in the past the possibility to know the movement of saving and current account was scarce, now is not a subject anymore. The opportunity to manage your account and circulate your own money the way you want is present now. Not to forget that the customer is the best critic when it comes to the performance of a new bank product and also encourages the improvement and makes it easy to use.

However, this emerging technology has concerned about the security and privacy of their bank information. The customer who are willing for this change should be literate enough to understand the risks of hacked pin and knowing that the money may be hacked out from their account to mitigate the digital transactions fault. Mail malware represents the most frustrating situation for the customer, since they may appear as offer for any bank product, with lower rates, or loans offer or other non-banking product and require the personal data like name, phone number, account number and card number. Precautions for such instances are not opening doubtful emails and protecting the mobiles from persons who may get into the customer's account.

Another disadvantages are when there are transactions disputes which irritates the customers, also the fee from one bank to another bank in same or different country is very high. Service issue also has a great value, because banks usually offer some special services to preferred customers such as rates for saving account, and less charging for some specific products. The last one is security that is a major concern to customers, even that laws and regulation exist still technology is unpredictable, and there are customers that become a victim of unwanted activity that threat their accounts.

Thus it is expected that the impact of digitisation of banking procedures of Nepal would be mostly positive and will show various areas of introduction to new digitisation products in Nepalese banking industry and there are various scopes for new digital products for the banking effectiveness. However, since the employees and customer need to adapt different changes in the banking facilities and operation process, leading to different adjustments on regular day-to-day operations which might bring slight discomfort and negative conclusions as well.

◇◆◇

Sanjeev Joshi
Senior Manager - Head Office
Nepal Bank Limited

Digital and Card Services in Nepal Bank Limited

Digital banking started in Nepal in the early 1990s with the introduction of ATMs and cards. Thereafter Internet banking and mobile banking (SMS Banking) were introduced but the digital services were mainly used to check the statement and balance only. At present with the increase in the Internet service and Smartphones customers can do various banking transactions without visiting the bank .

Nepal Bank Limited has been providing the services of Modern Mobile Banking, Internet Banking , ATMs, POS, Debit/Credit Card . Nepal Bank Limited started VISA Card since October, 2018.

Nepal Rastra Bank has stressed on digital banking and electronic payments through the Monetary policy 2077/78.

Also Nepal Government in its Budget of 2077/78 has promised to make the country digital by expansion of digital banking, implementation of National Payment Gateway, Online tax payment service, and implementation of Digital Nepal Framework.

NBL Smart Mobile Banking

NBL Smart Mobile Banking provides convenient mechanism and quick access to banking services for Nepal Bank customers from their mobile devices. The popular services are balance inquiries, recent transaction details, e-recharges, bill payments, top up for Ncell, NTC, ADSL, NTC Landline.

NBL Smart Mobile Banking enriches our customer with more enhanced services like Inter-bank fund transfer.

The following features are available in Mobile Banking: Account Information, Account Statement-30 days, Fund Transfer(Fund Transfer to same Bank, Inter Bank Fund Transfer (IBFT)), Alerts & Notifications (Transaction Alerts, Push Notifications), Payments (Utility Bill Payments, Topup/Recharge Cards, Load Wallet, NEA Payment), Information Services (Promotional Banners, Branches and ATM Location, Forex , Products & Services)

Self registration and self password reset options are also available for the ease of users.

This application supports both GPRS and SMS which is the added benefit to our customers.

NBL Smart Mobile Banking application which is required to be installed in mobile phones can be downloaded from google play store for android and APP store for IOS.

NBL Internet Banking

To accompany with the modern trends of digitisation and to provide bank customers with an intuitive and feature rich user interface for conducting banking activities such as transferring funds, viewing account information and making payments and requests from the comfort of their homes/ offices and at a time of their own convenience. Internet banking solution is a new delivery channel offering banking services in a cost-effective manner. The Internet Banking service also facilitates the corporate module, which is a solution meant exclusively for businesses for independently managing their accounts.

The following features are available:

For Customers:
Information on account details, Balance and statement, Utility bill payment, Fund Transfer (Inter Bank, Within

Bank), Email Alert for registered customers.

For Corporate Users:
User Management for subsidiary users, Batch transaction post for subsidiary users from specified corporate account, institutional salary posting.

NBL QR Merchant
Nepal Bank Limited offers a contactless payment method where merchant accepts QR code payment from their customer. This is alternative way of doing the funds transfer which involves fewer infrastructures.

The customer scans the QR code located in the merchant location and makes a digital payment to the merchant.

NBL REMIT
NBL Remit is an online/internet-based Remittance Service for the purpose of facilitating to transfer the earnings of Nepalese and Nepalese Expatriates in foreign countries with the help of available NBL agents. Along with inward remittance from foreign countries, NBL-remit is powered by domestic money transfer facility through all of the bank's branches throughout the country with very minimal charge.

Online Account Opening
Online accounts can be opened by clicking on the link of Online Account opening by visiting Nepal Bank website www.nepalbank.com.np

The user needs to Select the type of Bank Account, fill up Bank Account Opening Form and upload the scanned copy of photographs and required documents and submit it.

Online Account Opening through Nagarik APP
In this process the user should be registered in nagarikapp.

The user needs to login to https://nagarikonline.nepalbank.com.np/ and select the bank account type to be opened .A QR code is displayed on the screen which needs to be scanned by the users mobile and continue .This will allow Nepal Bank to access your Voter ID details, Citizen Profile, Mobile Number Details, Citizenship details, Passport details.

Data is fetched from the server to NBL and fills the bank account opening form including photo and citizenship details. Certain details like professional details, anticipated annual transaction, Nominee details, required services like mobile banking, ebank, Dmat, Cheque book etc. needs to be filled up. Customer receives the Account no through SMS and email

NBL VISA DEBIT CARD
NBL VISA Debit Card allows its customers to access a vast network of ATMs located in various points in Kathmandu and other major cities within Nepal displaying the VISA logo on it. NBL VISA Domestic Debit Card is also accepted in all VISA accepting ATMs in Nepal and India Only. NBL VISA Debit Card allows the cardholder to withdraw cash, inquire account balances and to pay for purchases through POS transactions.

NBL ATM outlets support cards from the banks associated with Visa and Master Cards.Cash withdrawal , Balance Inquiry , POS (Point of Sale) transaction (most of the shopping malls in major cities of Nepal) can be done through NBL Debit card.

NBL VISA CREDIT CARD
Globally, the banking sector has undergone rapid transformation in the recent decades driven by forces of globalisation and advent of technology. To promote rapid economic growth and development with stability through the process of globalisation, liberalisation and privatisation in the financial system, the baking sector started various innovative products and faster payment mechanisms through credit card. Credit card as plastic card is evolved as an alternative of cash in order to minimise the difficulties and risks in carrying hard currency and traveler’s cheques. Gradually, trend of carrying plastic cards instead of hard currency or traveler's cheques is in increasing trend in Nepal too. It allows its holder to buy goods and services based on holder’s promise to pay for them later. Credit Card issuing Bank assesses credibility of the customer and sanctions a certain limit for him / her which the user can borrow money to pay a merchant or for use as an advance. The cardholder can make payment through POS Machines or withdraw cash from Automated Teller Machines (ATMs) up to the limit assigned to him / her.

Credit card business stands on the principal of "buy now- pay later". It allows its holder to buy goods and services based on the holder’s promise to pay for them later. Normally, it is issued based on the credibility of the individual applicants.

NBL Travel Card

These are the USD cards issued by Nepal Bank Limited, Card Centre to customers that are operational internationally to the ATM/ POS Terminals of banks and financial institutions associated with VISA and NPN network. Customers having NPR/USD current or saving account are eligible for NBL Travel Card. Customers can apply for NBL Travel Card along with Confirmed VISA, Confirmed Ticket, and Valid Passport and other requirements as per Nepal Rastra Bank.

POS service

A point of sale (POS) is a place where a customer executes the payment for goods or services. A POS transaction may occur in person or online, with receipts generated either in print or electronically. A POS system allows a business to accept payments from customers and keep track of sales.POS terminal is a machine installed at a business which enables the merchants to accept payments through cards (Debit, Credit).

Safety tips to customers

Auto-lock and password protect your phone. Set your phone to require an access password and set your screen to auto lock within minutes to help protect your information. Touch ID can also be activated on most devices for security.

Set strong Passwords. Don't reuse passwords that can be easily guessed from information on your phone. Try to use numbers, symbols, and change your password frequently.

Notify your financial institution. Tell your bank if you have changed phone numbers, lost your mobile device or suspect fraud on your mobile device.

Log out of sites. Completely log out of mobile banking sites or other sites that include password access.

Turn Wi-Fi off when not in use. Disconnect from Wi-Fi when possible. Others do not have access to your phone and information. Also, avoid Wi-Fi that does not ask for a password when accessing sensitive information. Public Wi-FI is NOT secure.

Keep your operating system and apps updated. There are periodic updates to apps and phone systems. These updates add features as well as security enhancements.

Avoid storing sensitive information on your phone. Do not save your passwords, account numbers, social security numbers, or other sensitive information on your mobile device.

Be careful when clicking. Be cautious when clicking on links within emails, SMS, or social networking sites that ask for your personal information. When in doubt- Don't Click!

Use caution when downloading apps. Apps can contain viruses or malware. Be aware of apps asking for unnecessary "permissions".

Be aware of your surroundings. Be careful when typing in your password or access code for observant thieves or "on-lookers".

Change your password regularly. For the first time you login to your internet banking account, you will need to use the password provided by the bank. However, you need to change this password in order to keep your account safe. In addition, keep changing your password at regular intervals. More importantly, keep the password confidential at all times.

Do not use public computers to login. Avoid logging in to your bank account at common computers in cyber cafes or libraries. These are crowded places, and there are more chances of your password being traced or seen by others. Also, never allow the browser to remember your ID and password.

Do not share your details with anyone. Your bank will never ask for your confidential information via phone or email. So whether you get an apparent phone call from the bank or an email requesting your details, do not give out your login information. Use your login ID and password only on the official login page of the bank, which should be a secure website. Look for 'https://' in the URL when logging in; it means that the website is secure.

Keep checking your savings account regularly. Check your account after making any transaction online. Verify whether the right amount has been deducted from your account. If you see any discrepancies in the amount, inform the bank immediately.

Always use licensed anti-virus software. To protect your computer from new viruses, ensure that you always use licensed anti-virus software. Pirated versions of anti-virus software may be available for free, but they may fail to protect your computer from new viruses prevalent in the online world. In addition, you will get notifications for updates in the software

periodically. Make sure that you keep your anti-virus updated, so that your confidential information is always protected.

Disconnect the internet connection when not in use. Most broadband users do not disconnect the internet connection on their computers/mobile when they are not using it. Malicious hackers can access your computer/mobile via an internet connection and steal your confidential banking information. To keep your data protected, ensure that you disconnect from the internet when you do not require it.

Type your internet banking URL. It is a safer to type your bank URL in the address bar of the browser than clicking on links given in an email. There are instances of fraudsters sending emails with fraudulent websites links that are designed exactly like the bank's original website. Once you enter your login details on such a website, they may be used to access your account and steal your money. While logging on, check for 'https://' in the URL and ensure that it is your bank's authentic website.

CARD AND ATM

Keep your Debit Card Secure. Keep your PIN secret. .Do not give any info about your debit card .Report your lost or stolen card ASAP.

ATM RECEIPTS. Do your best not to leave the receipts at the ATM. Compare your ATM receipts against your monthly statements.

Be aware . Observe your surroundings before starting any ATM transaction

ATM safety. Minimise the time spent at the ATM by having your debit card ready

Be active. If anything looks suspicious , do not use the ATM

Skimming. Skimming access when somebody attaches a fake device over a real card reader .It has electronic recorders that captures your debit card information.

Cover the keyboard with your hand when entering your PIN. This will prevent hidden camera from recording your PIN.

◇◆◇

Does a Leader Have to Be Paranoid to Be Successful?

Sundar Panthi
Chief Manager
Kathmandu Banking Office
Nepal Bank Limited

What is success?

Is it wealth? Is it happiness? Is it fame?

The late Zig Ziglar was one of the most respected modern day experts on success, motivation, and leading a balanced life. In his book *Born to Win!*, he argues that success cannot be defined in one sentence, but instead it is comprised of many things. One could argue that the definition depends on the individual and that one size does not fit all.

The common definition of success is the fact of getting or achieving wealth, respect, or fame. In the management and leadership, it may be the correct or desired result of an attempt or favorable or desired outcome. In general sense it is the accomplishment of an aim or purpose.

In this article I will share the characteristics of a paranoid leader. Did you know that fear and insecurity are the core issues for a paranoid leader. Driven by strong feelings of insecurity and a lack of confidence, these leaders are afraid of anything or anyone, whether real of "imagined", that they perceive to be undermining their leadership. They are hypersensitive to how people act and react. They fear "potential" rebellions and that "someone" will try to overthrow their authority and take their place. They are highly suspicious, hostile and guarded in their relationships whether with colleagues and/or family members.

Because they are deeply insecure in their own abilities, paranoid leaders are pathologically jealous of other gifted people" , so they lead by dominating others rather than empowering. They easily create rigid structures and processes to "control" their organisations and/or churches and limit the autonomy of participants and emerging leaders.

Paranoid church leaders have a tendency to see the church board as their adversary rather than an asset consisting of gifted leaders that should be assisting in leading the congregation. It's true that many of us have either heard of stories or experienced abusive behaviour by some church boards or board members, but these are in general, exceptions.

The symptoms of paranoid church leaders are pastors who refuse to let others preach, teach or lead by fear that "they will be better than him/her". They have a great difficulty in developing and maintaining close relationships because these require authenticity and a measure of self-disclosure. Their fear is that others will use personal information to undermine their authority and leadership so they don't take the risk in relationships and usually keep a distance between themselves and others.

Paranoid leader are suspicious, touchy, humorless, quick to take offense and slow to forgive, self-righteous, argumentative, often litigious. Paradoxically the same set of traits have Authoritarian leader, so you need to distinguish between two. One key difference is consistent tendency to interpret the actions of other people as deliberately threatening or demeaning and continual mistrust. You need to understand that this type of leading psychopath seldom exists in "refined" state. This style of behaviors is typical for most toxic leader but most clearly evident in authoritarians and micromanagers. The paranoid person creates a reality from his fears, because he feels the fears are present is surrounding world.

People with paranoid personality disorder (PPD) have long-term unwarranted suspicions that other people are hostile, threatening or demeaning. These beliefs

are steadfastly maintained in the absence of any real supporting evidence. The disorder name comes from the Greek word for "madness".

Do you know a paranoid leader? Here are a few additional statements that may provide additional insight.

- They are constantly on guard, searching for hidden motives and "hostile to them" undermining their authority meetings. Paranoid personalities find causal connections everywhere; nothing for them is accidental or coincidental. They think that others are taking special notice of them and derive confirmation for their fears from quite innocuous behavior and irrelevant events.
- They are hypersensitive to critique and may take offense where none is intended.
- They appear cold and, in fact, often avoid becoming intimate with others. They seldom show tenderness and may avoid intimacy; often they seem tense and brusque.
- They pride themselves on their rationality and objectivity when in reality there is none.
- They rarely come forward to seek help from subordinates. They often make decisions for subordinates without consulting them.
- Fear of exposure of paranoid manager is blended into a pattern of pervasive distrust and suspiciousness of others such that their motives are interpreted as malevolent. An inability to trust, doubts about others' loyalty, distortion and fabrication, misinterpretation, and bearing grudges unnecessarily are hallmarks of the disorder.
- Pathological and instinctive aggressive counter-attack, the need to control others is also a prominent feature. They like to collect evidence of subordinates.

Again all those traits are also present in authoritarians. At the same time paranoid leader are often behave like obsessive micromanagers (control freaks) which is less typical for authoritarians. Control freaks tend to have a psychological need to be in charge of things and people - even circumstances that cannot be controlled. The need for control, in extreme cases, stem from deeper psychological issues such as obsessive–compulsive disorder (OCD), anxiety disorders or personality disorders. Control freaks are often perfectionists. They may manipulate or pressure others to change so as to avoid having to change themselves, Control freaks sometimes have similarities to codependents, in the sense that the latters' fear of abandonment leads to attempts to control those they are dependent on.

But success on the leadership position may require following three things in common instead of authoritarian and control psychology: **Resilience, Personal motivation and Superb relationship building skills. One need to have** *power or ability to return to the original form, position, etc., after being bent, compressed, or stretched; elasticity, the state or condition of being motivated or having a strong reason to act or accomplish something and* understand that they need support from those around them. A great lesson to learn early in life is that, to win the war, you often have to lose a battle or two and quite frankly, you are not always right. Good managers understand that they need to take people with them on their journey to success and cannot do it alone.

Reference:

https://aimsinternational.com/en/2018/04/leadership-3-keys-leadership-success/

https://en.wikipedia.org/wiki/Control_freak

https://www.merriam-webster.com/dictionary/success

◇◆◇

Krishna Hari Budhathoki
Manager- Head Office
Nepal Bank Limited

Emotional Intelligence for Leadership Excellency and Better Work Performance

1. Introduction

Two researchers, Peter Salavoy and John Mayer in their article "Emotional Intelligence" in the journal Imagination, Cognition, and Personality in 1990 created the term emotional intelligence. Latter, Daniel Goleman, author of the 1995 book, "Emotional Intelligence," explained in his popular Harvard Business Review article, "What Makes a Leader?": According to him "It's not only that IQ and technical skills but EQ as 'threshold capabilities'"; that is, they are the entry-level requirements for executive positions." A leader with high emotional intelligence is likely to be more effective in their duties: communication, problem-solving, and management because they have the primary skills required to handle their job and also a deeper understanding of themselves, their team, and how their words and actions impact success.

Two of the pioneers of the concept of Emotional Intelligence defined it as "the ability to monitor one's own and others' emotions, to discriminate among them, and to use the information to guide one's thinking and actions" (Salovey and Mayer, 1990). Goleman (2001) defined Emotional intelligence as the ability through which a person could screen his emotions, other persons' emotions, differentiate between various emotions and label them and consequently he might use this emotional information to guide his thinking and behavior. In the similar context, Mayer, Roberts, and Barsade (2008) defined emotional intelligence as a skill which could help a person to accurately perceive, understand, manage and use emotions in facilitating appropriate thoughts and behaviors.

An emotionally intelligent person is able to differentiate between different emotions and devises an accurate and effective plan of action to respond in different situations and scenarios (Goleman, 1998). He further argues that an emotionally intelligent person could be an effective handler of others' emotions by manipulating situations, body language, and conversations to manage and regulate others' emotions in a direction, favorable to the situation or goals of the parties.

There are three major models which include Ability Model, Trait Model, and Mixed Model. In the ability model, emotional intelligence is considered as an individual's ability to process emotional information and use it to navigate the social environment (Mayer et al., 2004). This model considers emotional intelligence as an ability that can be initiated, developed and enhanced. The model concludes that an emotionally intelligent person utilises this ability to calm one's own emotions down in every type of difficult situation in a beneficial way. The Trait Model considers emotional intelligence as a personality trait encompassing through behavioral dispositions (Petrides & Furnham, 2001). The Mixed Model considers emotional intelligence as ability and a trait as well and The model defines emotional intelligence as an array of skills and characteristics (Goleman, 1998).

2. Emotional Intelligence and work performance

Emotional intelligence in the workplace is the ability of professionals, especially leaders and managers, to recognise their emotions and those of others, discern between different feelings, and adjust their emotions and reactions to achieve their goals. The emotional intelligence gain importance increasingly in a lot of areas about work life such as in planning and administration of human resources, in management domain, in customer relations and services. Emotional intelligence that encourage new business executions reduces conflicts that inside of organisation and provides working in a harmony with each other of workers. Emotional intelligence also improves organisational culture, support learning and ability decision making of workers in an organisation.

Employees who have high level Intelligence Quotient (IQ) is not enough for today's corporation. Workers also must have Emotional Intelligence (EQ) a certain extent to achieve success. In the corporate that employees who have high EQ, it seems that relations and connection can become much more effective, rise performance by creating team spirt, create work place more happy and peaceful. The challenging global environment in present times necessitates association of emotional intelligence with performance of employees. Emotional intelligence is considered as a crucial factor for performance and growth of organisations as they are dependent on employees for achievement of goals. Emotional Intelligence assumes an important role for helping the employees to cope with this vibrant change and achieve goals.

3. Emotional Intelligence for Effective Leadership

Emotional intelligence can guide effective individuals to deal with various problems and issues in an organisation even when they have issues in themselves or from others working in the same organisation. Researchers and behavioral scientists have suggested that emotional intelligence affects how leaders communicate with their teams and how their team members interact with them and each other. Emotionally intelligent leaders and managers know how to manage their emotions and behavior at work, creating safe environments for exchanging ideas and feedback, productive teamwork and performance, high morale, employee engagement, and job satisfaction. They manage workplace stress and conflict carefully and teach their team members to do the same.

A lack of emotional intelligence do negatively impact communication in the workplace through several mechanisms: Less understanding of one's own emotions; Less understanding of the emotions of others; Less effective communication of ideas and emotions to others; Inappropriate communication-related behavior, such as outbursts of emotion, oversharing or failing to communicate important information. EI people tend to be socially poised, outgoing, cheerful, committed to people or causes, responsible, ethical, sympathetic, caring in relationships, and comfortable with themselves and others.

4. Five key components of emotional intelligence for excellent leadership and Work performance

Goleman's book highlights five key components of emotional intelligence, which outline useful emotional intelligence skills that can improve leadership effectiveness and employees performance at work. Every leader or manager and employees interested in improving their emotional intelligence in the workplace must prioritise these five skills below;

A. Self-awareness

To become self-aware, we must be capable of monitoring our own emotions, recognizing different emotional reactions, and then correctly identifying each particular emotion. Self-aware individuals also recognise the relationships between the things they feel and how they behave. As a manager, we perform better when we are continuously honest and aware of our strengths and weaknesses. Without the ability to reflect and view ourself objectively, we may lean towards blaming others or failing to see how our actions contribute to particular outcomes. The ability to recognise and understand our own emotions, is a critical part of emotional intelligence. Beyond just recognising our emotions, however, is being aware of the effect of our actions, moods, and emotions on other people.

Self-awareness helps we recognise and understand our moods and emotions, as well as their effect on others. Self-awareness is about understanding ourself: knowing our weaknesses, strengths, drivers, values, and our impact on other people – forces for good intuition, essentially. In practice, this would look like self-confidence and a thirst for constructive criticism. If we are a manager, we might know that tight deadlines bring out the worst in ourself. A self-aware and emotionally intelligent manager would plan their time properly and get the work done well in advance of any deadlines.

An employee with self-awareness has an articulate understanding of their own strengths, weaknesses, drivers, values, and their impact on others in the workplace. Their intuition is sharp, and they have a good sense of how they fit into any given project or role. They appreciate receiving constructive criticism, and are highly motivated to improve their own performance, and to be a positive influence on the

rest of the workforce. Self-awareness is the ability of a teacher to understand emotions, emotional impact on others, and choosing priorities when making decisions. Following points are important.

B. Self-regulation

Self-regulation is all about expressing our emotions appropriately. Those who are skilled in self-regulation tend to be flexible and adapt well to change. They are also good at managing conflict and diffusing tense or difficult situations. Self -Management enables us to feel negative emotions and prevent them from having a disruptive impact. The ability to regulate and manage our emotions, which is not to say we are putting emotions on lockdown and hiding our true feelings. It simply means waiting for the right time and place to express them. An employee with good self-management skills will never let frustration or anger get in the way of them doing their best work. Additionally, they will feel comfortable bringing problems within the workplace to management's attention, and speak up for themself and others in an appropriate and professional tone.

C. Empathy

Empathy helps leaders and managers understand their team members and other partners. Having empathy simply means to understand and share others' feelings and be able to put ourself in their shoes. Being empathetic – or having the ability to understand how others are feeling – is absolutely crucial to emotional intelligence. But it involves more than just being able to recognise the emotional states of others. It also involves our responses to people based on this information. Empathy is understanding other people's emotional makeup. It's considering others' feelings, especially when making decisions. Empathy is to put oneself in others' shoes that allow a person to identify others' emotions and certain situations. Empathy allows someone to understand others' view. See things from the other person's point of view.

D. Social Skills

Being able to interact well with others is another important aspect of emotional intelligence. True emotional understanding involves more than just consideration of our own emotions and those of others. We also need to be able to put this information to work in our daily interactions and communications. In professional settings, managers benefit by being able to build relationships and connections with employees. Workers benefit from being able to develop a strong rapport with leaders and co-workers. Important social skills include active listening, verbal communication skills, nonverbal communication skills, leadership, and persuasiveness. Social Awareness is what makes us great team players.

An employee with acute social awareness can tell when others are uncomfortable, disengaged, or aren't saying something they want to say. They put the wellbeing of the group before their own success, and will make space for group thought by facilitating a truly collaborative environment. Social skills help we deal with challenging situations and improve interpersonal relationships, collaboration, and team performance. They also help to resolve conflicts, build and maintain company culture, and develop project plans. An employee with social skills could obtain satisfaction in social relationships and succeed in work.

E. Motivation

Motivation (Intrinsic) plays a key role in emotional intelligence. People who are emotionally intelligent are motivated by things beyond external rewards like fame, money, recognition. Instead, they have a passion to fulfill their own inner needs and goals. They seek internal rewards, experience flow from being totally in tune with an activity and pursue peak experiences. Leaders with emotional intelligence understand their internal motivations and how they correlate with those of their team members and the organisation. Intrinsic motivation, more than just emotional intelligence, is a competitive advantage in almost any business context.

5. Importance of emotionally intelligent people at work place

Organisations consider emotional intelligence as an important skill due to its significant impact on various aspects of the business community, especially employee development, employee performance, and productivity (Goleman et al., 2013). Goleman (2001) recommended managers to enhance emotional intelligence in employees for getting a higher level of performance at the workplace. In the similar context, recent studies found

emotional intelligence as a significant skill boosting job performance (Rexhepi Berisha, 2017).

Managers who are aware of their own emotions as well as those of others are better able to challenge, motivate and inspire teams into productive work than the more traditional manager who has tried to divorce emotion from the workplace. Emotional intelligence additionally plays a central part when it comes to solving problems and achieving success on the job. People with high EQ are better able to experience frustration during a difficult project and power through anyway. It is proved that emotional intelligence contributes positively in overall organisational performance and business success (Bagshaw, 2000).

There is a clear connection between EI and management with increased emotional intelligence, which has the means to manage stress as well as to recognise and respond to stress in others. Emotional intelligence encourages personal ingenuity and thereby contributes to workplace productivity. The function of emotional intelligence in an organisation is therefore of paramount importance during the working process (Ganji, 2011). EI enables a person to create meaningful links that manifest themselves as sensitivity and empathy. Therefore, in adverse times a person who is emotionally smart is resilient and prosperous.

6. Ways of Enhancing Emotional Intelligence For Leadership Excellency And Better Work Performance

A. **Practice Assertive communication :** assertive communication goes a long way toward earning respect without coming across as too aggressive or too passive. To enhance emotional intelligent, leaders and employees communicate with positive and respecting tone even in adverse situation in workplace.

B. **Make Prudential Reacting**: Emotionally intelligent people know that emotions can be powerful, but also temporary. When a highly charged emotional event happens, such as becoming angry with a co-worker, the emotionally intelligent response would be to take some time before responding. This allows everyone to calm their emotions and think more rationally about all the factors surrounding the argument.

C. **Enhance Self-Awareness** : Emotionally intelligent people are not only good at thinking about how other people might feel but they are also adept at understanding their own feelings. Emotional intelligence begins with what is called self- and social awareness, the ability to recognise emotions (and their impact) in both yourself and others. That awareness begins with reflection.

D. **Develop Empathy for Others** : A large part of emotional intelligence is being able to think about and empathise with how other people are feeling. This often involves considering how you would respond if you were in the same situation.

E. **Practice Active Listening :** In conversations, emotionally intelligent people listen for clarity instead of just waiting for their turn to speak. They make sure they understand what is being said before responding.

F. **Assess Reflection/Review** : The ability to reason with emotions is an important part of emotional intelligence. Consider how your own emotions influence your decisions and behaviors. When you are thinking about how other people respond, assess the role that their emotions play.

G. **Make a pause:** The pause is as simple as taking a moment to stop and think before you speak or act. Pausing helps you refrain from making a permanent decision based on a temporary emotion.

H. **Strive to control thoughts:** You don't have much control over the emotion you experience in a given moment. But you can control your reaction to those emotions--by focusing on your thoughts. By striving to control your thoughts, you resist becoming a slave to your emotions, allowing yourself to live in a way that's in harmony with your goals and values.

I. **Positivity in criticism:** Nobody enjoys negative feedback. But you know that criticism is a chance to learn, even if it's not delivered in the best way.

J. **Enhancing authenticity:** Authenticity doesn't mean sharing everything about yourself, to everyone, all of the time. It does mean saying what you mean, meaning what you say, and sticking to your values and principles above all else.

K. **Praise others:** All humans crave acknowledgement and appreciation. When you commend others, you satisfy that craving and build trust in the process. This all begins when you focus on the good in others. Then, by sharing specifically what you

appreciate, you inspire them to be the best version of themselves.

L. Give helpful feedback: Negative feedback has great potential to hurt the feelings of others. Realizing this, you reframe criticism as constructive feedback, so the recipient sees it as helpful instead of harmful:

M. Apologise: It takes strength and courage to be able to say you're sorry. But doing so demonstrates humility, a quality that will naturally draw others to you. Emotional intelligence helps you realise that apologising doesn't always mean you're wrong. It does mean valuing your relationship more than your ego.

N. Forgive and forget: Hanging on to resentment is like leaving a knife inside a wound. While the offending party moves on with their life, you never give yourself the chance to heal. When you forgive and forget, you prevent others from holding your emotions hostage--allowing you to move forward.

O. Keep commitments: It's common nowadays for people to break an agreement or commitment when they feel like it. But when you make a habit of keeping your word--in things big and small--you develop a strong reputation for reliability and trustworthiness.

P. Help others: One of the greatest ways to positively impact the emotions of others is to help them. Actions build trust and inspire others to follow your lead when it counts.

Q. Protect from emotional sabotage: you continue to sharpen your own emotional intelligence--to protect yourself when they do negative effects.

R. Build Great Workplace Culture. Emotions are contagious. Improve relationship quality and build a culture of accountability.

S. Maintain Exceptional Leadership. People leave managers, not jobs. Research shows that Exceptional leaders, the leaders that can truly bring out the best in their people, rank highly in Emotional Intelligence. It is the primary reason that they are exceptional.

T. Increase Conflict Management Skills: EI is also essential to conflict management in the workplace, which involves having the ability to help others through tense situations, tactfully bringing disagreements into the open, and defining solutions that everyone can endorse.

U. Practice ways to maintain a positive attitude: Don't underestimate the power of your attitude. A negative attitude easily infects others if a person allows it to. Emotionally intelligent people have an awareness of the moods of those around them and guard their attitude accordingly.

7. Conclusion

By understanding our emotions and how to control them, we're better able to express how we feel and understand how others are feeling. This allows us to communicate more effectively and forge stronger relationships, both at work and in our personal life. Emotional intelligence enhances social intelligence that enables us to recognise friend from foe, measure another person's interest in us, reduce stress, balance our nervous system through social communication, and feel loved and happy.

The main objective of all organisations is to achieve the most feasible results. In order to maintain high performance and improve competitiveness, companies have to focus on emotional intelligence as a important variable. It is found that EI plays a central role in increasing efficiency. Various studies indicate that someone with high emotional intelligence often enjoys a good job performance. Individuals who promote EI succeed in their careers because there is a connection and they are affected by each other.

The workplace is all about building and maintaining relationships and collaborating well with team members or with partners to generate results. Individuals possessing high emotional intelligence are inherently equipped to manage interpersonal relations effectively and create productive work environments. With their tact, sensitivity and authenticity, highly emotionally intelligent individuals are able to adapt their communication style to the person or group with which they are interacting. Their heightened self-awareness also enables better listening, and listening with the intent of understanding, rather than simply responding. Their adaptability promotes problem solving and innovation: Recognizing that change is inevitable.

High EQ employees are highly adaptable to the people and circumstances around them making them flexible and open to change, to new ideas and to exploring innovative solutions. Apt at appropriately applying

emotion to manage and solve problems, they also tend to accept constructive feedback and criticism well, channeling it into a positive direction to continuously improve themselves, their work, and their teams. Emotionally intelligent individuals have a tendency of being more self-driven and self-disciplined, meaning they are proactive at taking initiatives and doing the work, or ensuring the work gets done. Often thought to be natural leaders, they are also very good at engaging with and motivating peers, inspiring them to do their best and improving team performance.

EI contributes to greater happiness and satisfaction in employees, higher emotional intelligence also contributes to better job performance. Managers and executives who accept that people have differing needs and offer ways to work smarter are displaying a good sense of emotional intelligence. Managers and executives who refuse to allow their employees flexibility and hold strictly to the way things have always been done (when there is no need to do so) are showing signs of low emotional intelligence. Therefore, Enough training programmes, workshop, discussion and interaction programmes should be regularly launched and organised for the leadership and employees of organisation for enhancing emotional intelligence.

Bibliography

Bagshaw, M. (2000). Emotional intelligence–training people to be affective so they can be effective. *Industrial and Commercial Training, 32*(2), 61-65.

Côté, S. (2017). Enhancing managerial effectiveness via four core facets of emotional intelligence: Self-awareness, social perception, emotion understanding, and emotion regulation. *Organisational Dynamics, 46*(3), 140-147.

Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why it Can Matter More Than IQ for*

Character, Health and Lifelong Achievement: New York: Bantam Books.

Goleman, D. (1996). Emotional Intelligence. Why It Can Matter More than IQ. *Learning, 24(6), 49-50.*

Goleman, D. (1998). *Working with Emotional Intelligence*: Bantam. New work

Goleman, D. (2001). An EI-based theory of performance. In D. Goleman & C. Cherniss (Eds.), *The Emotionally Intelligent Workplace: How to Select for, Measure, and Improve Emotional Intelligence in Individuals, Groups, and Organisations* ,1, 27-44: Jossey-Bass.

Goleman, D. (2011). *The Brain and Emotional Intelligence: New Insights* (Vol. 94): A. Satpute (Ed.). Northampton, MA: More Than Sound.

Goleman, D. (2013). *Focus: The hidden driver of excellence.* Harper Collins Publishers.

Goelman, D. and Boyatzis, A. (2017). Emotional Intelligence Has 12 Elements. Which Do You Need to Work On? Harvard Business Review

Gorji, A. M. H., Darabinia, M., & Ranjbar, M. (2017). Relationship between EI and job motivation among faculty staff in Mazandaran University of Medical Sciences, Iran. *Iranian Journal of Psychiatry and Behavioral Sciences*, *11* (2).

Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. R., &Sitaraneos, G. (2003). Measuring emotional intelligence with the MSCEIT V2.0. Emotion, 3, 97-105.Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2004). Emotional Intelligence: Theory, Findings, and Implications.*Psychological Inquiry, 15*(3), 197-215.

Mayer, J. D., Roberts, R. D., & Barsade, S. G. (2008). Human abilities: Emotional intelligence. *Annual Review of Psychology, 59*, 507-536.

Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. (2016). The Ability Model of EI: Principles and Updates. *Emotion Review*, *8* (4), 290–300.

Petrides, K. V., & Furnham, A. (2001). Trait Emotional Intelligence: Psychometric Investigation with Reference to Established Trait Taxonomies. *European Journal of Personality, 15*, 425-448.

Rexhepi, G., & Berisha, B. (2017). The effects of emotional intelligence in employees performance. *International Journal of Business and Globalisation, 18*(4), 467-479.

Saadu, U. T. (2016). Non-Academic Staff Of Tertiary Institutions In Kwara State, Nigeria. *International Journal of*–17.

Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990) Emotional Intelligence. Imagination, cognition and Personality, 9, 185 – 211

Slaski, M., & Cartwright, S. (2002). Health, performance and emotional intelligence: An exploratory study of retail managers. Stress and Health, 18(2), 63-68.

Sluss, D. M., & Ashforth, B. E. (2008). How Relational and Organisational Identification Converge: Processes and Conditions. *Organisation Science*, *19* (6), 807–823.

◇ ◆ ◇

Surendra Yadav
Branch Manager - Lahan Branch
Nepal Bank Limited

Employment of Appreciative Approach in Management

In the field of management, there have been developing various types of management theories over the years in order to get effectiveness and efficiency of organisation. However, at the time of innovation, these theories are very effective in application, but after sometime, they fail due to the change in environmental aspect of scenario. So we can say that, no any management theories have long term implication in current world perspective because of environmental change and innovation in the field of management. In the age of globalisation, all things are available but better management theories by which we can manage all those things effectively are unavailable. So that only best management is that technique by which we can achieve our goals, objectives, mission as well as vision. Thus, we must know about management and its all theories, practices concepts, techniques, tools, methods to do better management.

We define management as holistic approach i.e. **-Proper arrangement of Time, Efforts and Money effectively and efficiently in order to achieve the organisational goals is called management.** If we are manager or leader of any organisations ,we must manage only three things i.e. time, efforts & money. Beyond these ,there are no any more things to be managed in Organisation as manager or leader. For time management, we have to distribute our time into three parts to change our management patterns in Banking services, i.e. Urgent work, Important work & Entertainment work for effectiveness in management & another parts of management to be managed are Efforts . Efforts includes all qualities, requirements & environment to have employees as demanded of Job descriptions as well as Organisational Structures. Money management means to manage money always in increasing ratio of investors & organisational wealth more than an investment.

As a manager ,we have to change our concepts, perceptions, attitudes, behaviors in present management system to manage any Organisations as Appreciative Inquiry Approach. We have to manage our Corporate Organisational culture & Structural Organisation change for effective application of Action plane of Organisation. We have to change our thinking as below mentioned table:

Conventional Deficit-based Thinking Contrasted with AIA the Quest

Deficit-based thinking	The Quest
Problems	***Possibilities***
The glass is half empty	'The glass is half full'
Problem-driven	Vision-led
Money	Meaning
Scarcity of resources	Abundance of resources
Critical thinking	Generative thinking
Resistance	Energy
Incremental chances	Unprecedented breakthroughs
Token promises	Full-of meaning commitments
Using others	Collaborating with others
Transactions	Relations
Professionally directed	Self-directed
Taught as Ed monitions	Learned- by example

It shows, our thinking & perceptions play vital role in banking management as systematic way as science & it also describes management as science in present emerging paradigm of Appreciative Inquiry. In Management, AI concepts deals with emerging change as below mentioned table.

Current and emerging paradigms of Appreciative Inquiry

Current scientific paradigm	Emerging paradigm
Newtonian mechanics reductionism and dichotomous thinking	Quantum physics and new science, self - organizing systems; chaos theory; complexity theory
We search for a model or method of objectively perceiving the world	We accept the complexity and subjectivity of the world.
We engage in complex planning for a world we expect to be predictable	Planning is understood to be a process of constant re-evaluation
We understand language as the descriptor of reality: I will believe it when I see it	We understand language as the creator of reality; I will see it when I believe it'
We see information as power	We see information as a primal creative force
We believe in reductionism, i.e. things can be best understood when they are broken into parts	We seek to understand wholeness and the interconnectedness of all things.
We engage in dichotomous thinking	We search for harmony and the common treads of our dialogue.
We believe that there is only one truth for which we must search.	We understand truth to be dependent on the context and the current reality.
We believe that influence occurs as a direct result of force exerted form one person to another, i.e. cause effect	We understand that influence occurs as natural part of human interaction.
We live in a linear and hierarchical world	We live in a cereals world of relationship and cooperation

Source: Watkins and Mohr (2001:8)

As a manager or Leader, we have to make our Action plan to manage Organisation effectively & efficiently in order to achieve organisational goal. When, we are going to make our action plan in AI concepts, we must focus on organisation change as Paradigm 1&2 for managing all resources of organisation.

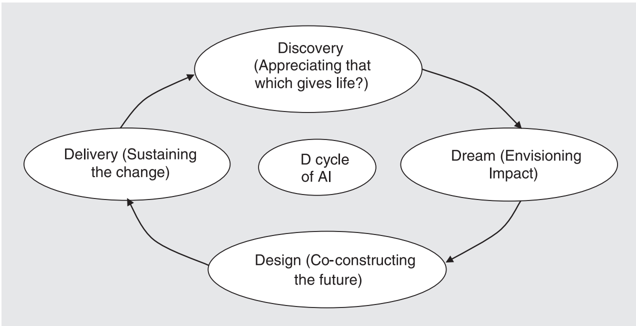
Two different processes for organisation change

Paradigm 1	Paradigm 2
Action research assumption: Organisation is a problem to be solved	**Action research assumption:** Organisation is a mystery to be embraced
↓	↓
'Felt need' Identification of problems	Appreciating and valuing the best 'what is'
↓	↓
Analysis of causes	Envisioning 'what might be'
↓	↓
Analysis of possible solutions	Dialoguing 'What should be'
↓	↓
Action planning (Treatment)	Innovation 'what will be'

Source: Watkins and Mohr (2001:42)

We apply AI 4 D model to manage all available resources of organisation for effective management of Banking sectors as described in mentioned table

The GEM Initiative's Four -D Models



Source: Watkins and Mohr (2001:43)

The four D model is widely used, and it contains all of the five core generic processes as follow:

I. Discovery

Discovery 'appreciative that, which gives.' The core task of the discovery phase in this model is to appreciate the best of 'what is' by focusing on times of organisational excellence -when people have experienced the organisation as most alive and effective. In order to understand the unique factors that made the high points in an organisation possible, people deliberately let go of analysis of deficits and carefully inquiry into and learn from even the smallest examples of high performance, success, and satisfaction. They tell

stories about all aspects of their organisation: inspired leaderships; and partnerships; technologies that make work go more smoothly or facilitate better service; structures that support innovation and creativity, planning that encompasses new ideas and diverse people; opportunities to learn; and so on.

II. Dream

Dream 'envisioning impact'. The dream phase involves challenging the status quo by envisioning a preferred future and describing that future in a 'macro provocative proposition. The organisation's stakeholders engage in possibility conservations about the organisation's position, its potential, it's calling and the unique contribution it can make to global well-being. For many, this is the first time they have been invited to think great thoughts and create great possibilities for their organisation. As the various stories of the organisation's history are shared and illuminated a new historical narrative emerges, one that engages those involved in re-creating the organisation's positive history, which, in turn, gives life to its positive future. Thus, the dream phase is both practical, in that it is grounded in the organisation's history, and generative, in that seeks to expand the organisation's potential.

III. Design

Design 'co-constructing the future'. The design phase includes the creation of the social architecture of the organisation and the generation of micro provocative propositions that articulate the organisations that articulate the organisation's dreams for each of the organisation reflects and is responsive to the shared vision of the future created in the dream phase and articulated in the macro provocative position.

As stakeholder creates the organisation's social architecture, they are defining the basic infrastructure. This step requires careful consideration and wide-spread dialogue about what the structure and the processes of the organisation will be possibilities for the organisation are raised by the kinds of questions asked: what referred behavior of the leaders is they do their work? What is the organisations strategy and how formulated and carried out? What are all of the structural elements needed?

IV. Deliver/ Destiny

Deliver is to sustaining the changes. The final phase creates ways to deliver on the new images of the future-both the overall visions of the dream phase and the more specific provocative proposing of the design phase. It is a time of continuous learning adjustment and improvisations. The momentum and potential; for innovations is extremely high by this stage of inquiry. Because of the shared positive image everyone is included in co-creating the future.

Deliver phase is ongoing. In the best case, it is full of continuing dialogue, revisited and updated discussions and provocative proposing additional interviewing sessions, especially with new members of the organisations and a high level of innovations and continued learning about what it means to create and organisation that is socially constructed through poetic procession in a positive frame that makes full use of people and anticipatory images.

We all managers & leaders are known about our own available resources in the organisation to be managed in our own management system for effectiveness of organisation is the best theories of the world ,but we have to know all environmental factors ,which are directly or indirectly affected to take any decisions & its implementations for betterment of organisation.

◇◆◇

Exchange Rate Regime

Pratigya Subedi
Senior Manager - Head Office
Nepal Bank Limited

The exchange rate between two countries (currencies) is the price at which the residence of those countries trade with each other. It is determined by the forces of demand and supply for foreign exchange. It can be equated with the determination of market price of goods by the demand-supply cycle. When there is more demand of foreign currency, the value of home currency becomes low and vice versa. Whereas, when demand equals to supply, the exchange rate is said to be at par.

Distinguishing exchange rates

Generally, exchange rates are distinguished between the nominal exchange rates and the real exchange rates.

The nominal exchange rate is the relative price of the currency of two countries. It tells how much foreign currency can be exchanged for a unit of domestic currency. For Example, if the exchange rate between the US dollars (USD) and Australian Dollar (AUD) is 1.30 AUD per USD, then we can exchange 1 USD for 1.30 AUD. This means we need to pay 1.30 AUD to obtain 1 USD. Simplifying this, when we refer to “the exchange rates” between two countries, we mean the nominal exchange rate.

The real exchange rate is the relative price of the goods of two countries. i.e., the real exchange rate tells how much the goods and services in the domestic country can be exchanged for the goods and services in a foreign country. The real exchange rate is also called the terms of trade. For example, an American Laptop costs USD 1000.00 and a similar laptop made by Australia costs AUD 2600. The exchange rate applied is 1 USD= 1.30 AUD. Let’s compare the prices now, the cost of American Laptop in Australia is 1300 AUD whereas the price of Australian Laptop is AUD 2600. This indicates that we can buy two American Laptops in the price of one Australian laptop.

In broader level, the real exchange rate between two countries is determined by the nominal exchange rate and the price level in two countries. If the real exchange rate is high, foreign goods are relatively cheap, and the domestic goods are relatively expensive and vice versa.

Other classification of exchange rates (from Bank’s perspective)

Buying Rate: It refers to the exchange rate used by the bank to buy foreign currency from the customers.

Selling Rate: It refers to the exchange rate used by the bank to sell foreign exchange to the customers.

Middle Rate: It refers to the midpoint between the buy and sell prices. This is also trade rate between the banks and is used in financial/economic analysis.

Cash Rate/ready rate: This rate is quoted for the settlement (debit/credit) on the same day (today itself) i.e. rate for Trade day + 0 working day.

Tom rate: The rate is quoted and transacted today for the settlement (debit/credit) tomorrow. i.e rate for Trade day + 1 working day.

Spot rate: The rate is quoted and transacted today for settlement (debit/ credit) on the second working day i.e. Trade Day + 2 working days.

Forward rate: Forward rate is quoted and transacted today for settlement (debit/ credit) on any days after spot date (a date which falls after Trade date +2 days).

An exchange rate regime

An exchange rate regime is how a country manages its currency in the foreign exchange market. An exchange rate regime is closely related to that country's monetary policy. There are three basic types of exchange regimes: floating exchange, fixed exchange, and pegged float exchange. Merged currency is also a regime for some of the countries applying it.

Floating exchange rate: It is a system where the value of currency in relation to others is allowed freely to fluctuate with market forces. A free-floating exchange rate increases foreign exchange volatility because in the developing economies like ours, earn revenue in the local currency but have to convert it to another currency to pay debts. The entire country's financial sector's stability gets disturbed in the exchange fluctuations. But, in an advanced economy floating exchange rates automatically adjust to trade imbalances and acts as a automatic stabiliser.

Fixed exchange rate: It is a system where a country's currency value is tied to or 'pegged' to the value of another single currency, to a basket of other currencies, or to another measure of value, such as gold. Currency Peg can also be further classified into soft peg and hard peg. A **soft peg** is the name for an exchange rate policy where the government usually allows the exchange rate to be set by the market, but in some cases, especially if the exchange rate seems to be moving rapidly in one direction, the central bank intervenes the market. With a **hard peg** exchange rate policy, the central bank sets a fixed and unchanging value for the exchange rate. A fixed exchange rate is usually used to stabilise the value of a currency against the currency it is pegged to. The developing economy opts for fixed exchange rates as it ensures to the investors and traders a smooth flow of international trade with the confidence that the existing rate will be maintained.

Pegged float exchange rate: It is a currency system that fixes an exchange rate around a certain value, but still allows fluctuations, usually within certain values or percentage. This is also called managed float. A country can obtain the benefits of a free-floating system but still has the option to intervene and minimise the risks associated with a free-floating currency. If a currency's value increases or decreases too rapidly, the central bank can intervene and minimise any harmful effects that might result from the radical fluctuation. This is the hybrid form of fixed and floating exchange rate.

Merged Currency: Merged currency is a common currency used between one or more countries of the world. This is the final approach to exchange rate policy. Here, a country chooses a common currency shared with one or more countries. For example, in Euro-zone, the value of the euro is the same in all the member states of the European Union. The advantage of a merged currency is that it eliminates the exchange risk. However, the merged currency has problems too. Following a merged currency means the nation has given up on the domestic monetary policy, and instead has put its exchange rate policies in other hands.

A government consider its economic standing, trade balance, and how it wants to use its policy tools when choosing an exchange rate regime and applies accordingly.

Factors affecting the exchange rates

Currency is highly uncertain and unpredictable instrument. There are various factors affecting movement of currency. Currency futures (exchange-traded futures contract that specify the price in one currency at which another currency can be bought or sold at a future date) are widely traded as an investment option in international forex market. Since currency (in a way) can also be traded, there are ample of factors influencing the currency rates. Let's discuss some of the factors that affects the exchange rates.

Stage of Economic Development: The developing countries, may prefer a fixed or managed exchange rate to a floating exchange rate. This is because sudden depreciation in their currency value poses a significant threat to the stability of their economies. Whereas, a developed country may opt for free floating exchange rate regime. Euro zone countries has applied merged currency. Despite this, the role of exchange rate policies in economic development is still largely debated. Whatever the stage of economic development the country be, it always tries to maintain a stable exchange rate and ensure growth with stability.

Balance of Payments: The relationship between balance of payments and exchange rates under a floating-rate exchange system is driven by the

supply and demand for the country's currency and all transactions taking place with other countries. When a trade deficit occurs in an economy with a floating exchange rate, there will be increased demand for the foreign (rather than domestic) currency which will increase the price of the foreign currency in terms of the domestic currency. That in turn makes the price of foreign goods less attractive to the domestic market and decreases the trade deficit. Under fixed exchange rates, this automatic re-balancing does not occur.

Inflation Rates: Change in inflation rates affect international trade activity, which influences the demand and supply of currencies, which influences exchange rates. If inflation increases in country A and remains same in country B, then demand in the country A for goods of country B will increase and increases the demand for currency B. Hence, due to change in supply- demand forces, exchange rate automatically changes.

Interest Rates: Investment in foreign currency securities is affected by the change in the relative interest rates, which affects the demand and supply of any currency and influences the exchange rates. From the other perspective, if rate of interest in a country increases relatively to other countries, it will become attractive to invest money. So, investors get a higher return from investment. Therefore, demand for that currency will rise which has an ultimate effect in the exchange rate for that currency.

Monetary and Fiscal Policy: The expansionary monetary and fiscal policies expand the economy by increasing our income which leads to increase our purchasing capacity with increase in demand for import goods. This lowers the exchange rate. On the contrary the contractionary monetary and fiscal policy hikes the exchange rate. The government regulates the exchange rates through buying and selling of its reserves, adjusting its interest rates, and altering its fiscal policies. Because the government must commit its monetary and fiscal tools to maintain rate of exchange otherwise, it cannot use these tools to address other macroeconomics conditions such as price level, employment, and recessions resulting from the business cycle.

Government control: Government influence exchange rate in one's country by regulating movements of international goods through the purchase and sale of goods at which further influences in the demand and supply of foreign currency. On the other hand, government also controls the exchange rate by taking the following measures because it may tend to undervalue or overvalue its currency or may decide to avoid fluctuations.

- Intervention in the exchange market. This is done through intervention in exchange rate regime.
- Restriction in transaction of particular currency or can prevent the existing demand for and supply of the certain country's currency from reaching the exchange market.

Political Stability: Foreign investors always seek to find politically stable countries. The more stable the country's political condition, the more the country is attractive in the eyes of foreign investors and vice versa. A politically stable country is always more appealing to foreigners and the demand of the currency of that country is more to the foreigners. As a result, the exchange rate of the country will appreciate against foreign currencies and the country's currency will be strengthened.

Terms of Trade: Terms of trade are also an important factor affecting the exchange rate of any country. If a country's export is more than the import, it can be said that trade is favorable. But, if the opposite occurs, then it is not in favorable condition. When increasing export conditions, the country's goods have much demand outside the country, which shows increased demand in currency. As a result, currency of that country appreciates and vice versa.

Manipulation of exchange rates

It can be an advantage in international trade if the country controls the market for its currency to keep its value low which is done by the central bank engaging in open market operations in the forex market.

Overvaluation and Undervaluation of currency: Undervaluation of currency is to fix the one's domestic currency at a rate lower than it would be in a free exchange market. This is done to encourage exports and discourage imports. The undervaluation of domestic currency increases the economic activity in the country. For example, China devalued its currency Chinese Yuan (CNY) against USD in 2015 to boost its exports.

Overvaluation of currency is to fix or value domestic currency at a higher level than it would be in a free exchange market. If a country has to meet large debts expressed in foreign currency, then the country may overvalue its currency. It depends upon the circumstances and interest of the country.

Exchange Rate Risk and its management

According to Investopedia, exchange rate risk, or foreign exchange (forex) risk, is an unavoidable risk of foreign investment, caused by fluctuations in the investor's local currency compared to the foreign-investment currency. The exchange rate risk cannot be completely avoided but can be mitigated considerably through different hedging tools and techniques like options, swaps, futures and forwards etc.

Banks / corporate houses mitigate the exchange rate risk by considering the following practices also.

- Identification of the types of exchange rate risk that it is exposed to and measurement of the associated risk exposure like transaction risk, translation risk and economic risks, along with specific reference to the currencies that are related to each type of currency risk.
- Development of an exchange rate risk management strategy.
- Creation of a centralised entity in the company's treasury to deal with the practical aspects of the execution of exchange rate hedging.
- Development of a set of controls to monitor company's exchange rate risk and ensure appropriate position taking.

Exchanges rates in Nepal

Licensed institutions (A Class commercial banks and B Class national level development banks) are free to set their exchange rates observing the foreign currency market movements, except for Indian Currency (INR). Nepal has been following a pegged exchange rate system with Indian rupee (INR) with periodic exchange rate corrections through revaluation or devaluation in the past.

Nepal has adopted different kind of exchange rate system for convertible currencies. Exchange rate of NPR with other convertible currencies has been market-determined in line with the exchange rate of INR with convertible currencies. At present the Nepalese rupee (NPR) is pegged with INR at NPR 160 for INR 100.

Observing the data presented in Monetary policy 2021/22, In Fiscal year 2020/21, India alone shares 64.1% of total trade of Nepal and 63.1% of our total import of 15,398.37 billion while our total export is 1,411.24 billion. The figures of trade transaction with India mentioned here are just the continuation of trend from the past. Our economy should expand in abundance to shrunken the stack of this trade deficit. Being a landlocked country and a buffer state between the two emerging giants, we do not have easy access to the third countries as well. Therefore, for the sake of price stability and in order to minimise exchange fluctuations, adoption of the pegged exchange rate regime with India Currency INR seems benefitable for us. However, pegging the exchange rate for a long time at the same rate can erode the competitiveness of Nepalese economy.

Conclusion

The exchange rate is an important economic variable. Movements in the exchange rate influence the decisions of individuals, businesses and the government. Collectively, this affects economic activity, inflation and the balance of payments. Therefore, any country always adopts the exchange rate regime which can contribute to their macroeconomic stability by cushioning its economy from shocks and allowing monetary policy to be focused on targeted domestic economic conditions.

References

K.K. Dewett & M.H. Navalur (2010). *Modern Economic Theory*, S.Chand

N.G. Mankiw (2002). *macroeconomics,* Worth Publishers

Michael Papaioannou. *Exchange Rate Risk Measurement and Management: Issues and Approaches for Firms,* IMF Working Paper

Wikipedia

Investopedia

◇◆◇

Financial Services Marketing: Concept and Implications

Surya Prakash Bhatta
Chief Manager - Provincial Office
Province No. 1
Nepal Bank Limited

Marketing is relatively new to the financial sector. Until recently marketing in most financial sector organisations was largely synonymous with advertising and public relations. Still many of the banks and financial institutions have not establish separate marketing department within their head offices and regional offices. That is how bank marketing has not received any importance in banking sector. The role of marketing tended to be tactical than strategic; marketing was seen as relatively low status activity with senior management dominated by executives with a background in finance. In 1990s, marketing was developed as an integrated function within financial organisations, largely as a result of rapid changes in the operating environment. Nevertheless, Morgan and Piercy (1990) suggest that marketing remains a relatively young management function in the financial services sector.

The marketing techniques and skills developed in relation to physical goods get altered in the process of being transferred to the area of service goods. These alterations have been sufficient to form a separate body of ideas distinctively associated with the marketing of services.

Marketing of Financial Services

Prominent factors give rise to structural differences between goods and services viz., intangibility, inseparability, heterogeneity and perishability.

- At one level services are impalpable in the sense they have no physical form.
- Many services are intangible from a conceptual point of view in that they are not easily defined and may be difficult to understand.

  The problem is considered to be more acute in respect of many professional and financial services.

Services are produced and consumed simultaneously. So, services are perishable and must be produced on demand and cannot inventoried.

Consumers themselves play a significant role in the production of services. In fact commentators view customers as quasi or partial employees. For a service to be provided the physical presence of the consumer or some contact with the customer is required to provide the information required for the services to be performed. The quality of the service is dependent on personal interactions and as a consequence the potential for variability is high. To a large extent the qualities of inseparability and heterogeneity arise because of the intangible nature of services. The characterisation of services as an act rather than as an object leads to an emphasis on the individuals providing the services and their interactions with the organisation's customers.

In addition, financial services display an additional feature affecting the marketing process. This is the issue of fiduciary responsibility, an implicit responsibility financial organisation have in relation to the management of funds and the financial advice they supply to their valued customers. Marsh (1988) establishes that although any business has a responsibility to its customers in terms of quality, reliability and safety of the products it supplies, this responsibility is perhaps much greater in case financial service organisation. This may perhaps due to the fact that consumers of such service often find the precise details of the services difficult to comprehend and therefore placing the raw materials used to produce many financial products are consumer deposit thus in producing and selling a loan product the bank has

a responsibility to the person taking a loan but at the same time, it also has a responsibility to the individuals whose deposits have made that loan possible.

Marketing tactical issues move closer. Must be tailored to the distinguishing features of specific products in relation to the markets. Marketing mix for services the composition of mix and the management can be quite distinctive.

Marketing strategy provides the organisation with a sustainable competitive advantage in the markets it operates. Organisation should understand consumer needs and identity how those consumers to be grouped into different market segments.

Now the Banks will have effectively determined its product/market scope. It must also establish an appropriate position for its products in the target markets. Positioning products in markets is to establish a competitive edge for the products. In selecting position, the marketing strategy defines the image, the organisation wishes to create for its products.

Established position will guide the formulation of the marketing mix. Product attributes, pricing decisions, method of distribution, and communication should all seek to reflect the chosen position.

Marketing mix represents tactics employed to implement a chosen strategy. The decisions made in marketing mix need to be operationalised and the outcomes monitored to check actual outcomes and match what was intended. If outcome deviates from expectations, corrective action in the form of modification of marketing mix, or even the overall strategy may be warranted.

The process, of deregulation and environmental changes, is continuing with further liberalisation of financial markets. Financial services sector faces a number of new opportunities and threats. Environment facing supplies of financial services has become increasingly competitive and uncertain. Importance of marketing in guiding the business development has increased.

Deregulation has removed the traditional restrictions on the type of product particular institutions could supply. It has created the opportunity for expansion into new markets. Threat increased, in the number and variety of competitors in a specific market. Differentiation strategy depends on effective market segmentation and targeting. Success of any differentiation strategy depends on the development of an integrated and coherent marketing mix. Develop an appropriate product, price, promote and distribute in such a way to produce service meeting the needs of the target customers more effectively than competing products. Marketing mix is not just a series of tactical responses to changing market conditions. It is a core component of any marketing strategy.

Bank Marketing

The following are pointers in bank marketing:

I. Bank provide services – with all the characteristics discussed earlier, being associated with them.

II. Aim is to satisfy customers' needs and wants.

III. The needs and wants of the customer are by far financial in nature, and some may be even incidental to or related to the main function.

IV. Competitive element, efficiency and effectiveness are major factors in the process.

V. Organisational objectives are still the driving force.

This is an extension of the 'marketing concept' modified to suit the nature of the banking activity/Industry.

Bank marketing provides services to satisfy customers' financial needs and wants. Bank have to discover/ascertain/anticipate the financial needs of the customers and offer the services, which can satisfy those needs. Bank may be required to satisfy the customers' other related needs and wants. The individuals and corporate bodies have certain financial needs in relation to money community. satisfy these financial needs customers want by offering specific services. Different banks offer different benefits by offering various schemes to take care of the wants of the customers.

Marketing helps in achieving the organisational objectives of the bank. This means that marketing is equally applicable to achieve commercial and social objectives of the banks. Indian banks have dual organisational objectives:

I. Commercial objectives to make profit; and

II. Social objective, a developmental role particularly in the rural areas.

The service area approach is a marketing approach. A specific target market is assigned to each bank branch for it to practice need based banking activity in tune with the social objectives.

The marketing concept has following essentials, for a bank's success.

a) Bank cannot exist without the customers.

b) Purpose of the bank is to create, win and keep a customer. Customer is and should be the fulcrum of the everything the bank does.

c) Organisational design should be oriented to the customer and the bank should ensure that the services are performed and delivered in the most effective way. Service facilities also should be designed for customers' convenience.

d) Ultimate aim of a bank is to deliver total satisfaction to the customer.

e) Customer satisfaction is affected by the performance of all the personnel of the bank.

Marketing is a basic total business operation. Bank is to develop market orientation and customer consciousness among all the personnel of the bank.

MARKETING MIX

Marketing mix is one of the key concepts in the modern marketing theory. In practice the marketing mix is considered to be the core of marketing. Neil Borden, while quoting from an article of James Culliton, wrote that a marketer is viewed as a 'decider', or an 'artist' or a 'mixer of ingredients' who plans various means of competition. 'He may follow a recipe prepared by others, or prepare his own as he goes along, or adopt a recipe from the ingredients immediately available, or experiment with or invent ingredients no one else has tried'. If a marketer were a 'mixer of ingredients', what he designs would be a marketing mix.

Borden further wrote that 'it has logical to proceed from a realisation of the existence of a variety of marketing mixes to the development of a concept that would comprehend not only his variety, but also the market forces that cause managements to produce a variety of mixes' (to fight competition).

Subsequently, the Borden concept of marketing mix was given due recognition in the field of marketing theory.

- Marketing mix is the set of marketing tools that the firm uses to pursue its marketing objectives in the target market.

There are literally dozens of marketing-mix tools. McCarthy popularised a four-factor classification of these tools called the four Ps: product, price, place (i.e. distribution), and promotion.

MARKETING MIX

PRODUCT
Variety
Quality
Design
Features
Brand Name
Packaging
Sizes
Services
Warranties
Returns

PLACE
Channels
Coverage
Assortments
Locations
Inventory
Transport

TARGET MARKET

PRICE
List Price
Discounts
Allowances
Payment Period
Credit Terms

PROMOTION
Sales Promotion
Advertising
Sales Force
Public Relations
Direct Marketing

A marketing mix is selected from a great number of possibilities. Marketing-mix decisions must be made for both the distribution channels and the final consumers. The above diagrammatic representation of a company's marketing-mix strategy, by Kotler, points to the interplay of various factors and players in the market, which can affect the results of the marketing efforts.

A company may not be able to adjust all the marketing mix variables in the short run. Normally, the firms can change it price, sales force, size, and advertising expenditures in the short run. Development of new

products and modifications in its distribution channels, are more feasible in the long run. Thus the firm typically makes fewer period-to-period marketing-mix changes in the short run than the number of marketing-mix variables suggest.

The most basic marketing-mix tool is the product, which stands as the firm's/Banks tangible offer to the market, including the product quality design, features, branding, and packaging. The company could also provide various services, such as delivery, repair, and training, as well as running as equipment-leasing business. Price is a critical marketing-mix tool. The company has to decide on wholesale and retail prices, discounts, allowances, and credit terms. Its price has got to be commensurate with the customers' perceived value of the offer or else, they will turn to competitors for choosing their products.

Place is another key marketing-mix tool, it facilitates the various activities the company undertakes to make the product accessible and available to target customers. The company must identify, recruit, and link various middlemen and marketing facilitators so that its products and services are efficiently supplied to the target market. It must understand the various types of retailers, wholesalers, and physical-distribution firms and how they make their decisions.

Promotion as a marketing-mix tool stands for the various activities the company undertakes to communicate and promote its products to the target market. Thus the company has to hire, train and motivate sales people. It has to set up communication and promotion programmes consisting of advertising, direct marketing, sales promotion, and public relations.

It may be noted that the 4P's represent the sellers' view of the marketing tools available for influencing buyers. From a buyer's point of view, each marketing tool is designed to deliver a customer benefit. Robert Lauterborn's suggestion was that the 4Ps correspond to the customers' 4C's:

4Ps	**4Cs**
Product	Customer needs and wants
Price	Cost to the customer
Place	Convenience
Promotion	Communication

Winning companies are those that can meet customer needs economically and conveniently and with effective communication.

1. **Services Marketing Mix**

   The traditional marketing mix appeared inadequate for service industries, because of three main reasons:

   i. The original marketing mix was developed for manufacturing industries, which insisted that the services offered by service companies ought to be changed to be more products like so that the existing marketing tools could be applied. This was practically difficult.

   ii. The marketing practitioners in the service sector found that the marketing mix does not fully address their needs. They observed that the services had certain basic characteristics, which in turn has definite marketing implications. For example, the nature of services is not conducive to standardisation of quality; services can't be inventoried, patented or transferred.

   iii. Since services have some special characteristics, as different from physical products, specific marketing models and concepts could be developed to take care of the needs of the services sector.

   Booms and Bitner though without any empirical work suggested a '7P' marketing mix model arising out of the above three observations. Mcgarth and others endorse such an approach, and a number of marketing research studies supplement the relevance of each of the '7Ps'.

2. **Current Development**

   Marketing mix management turned marketing into a highly effective impact machine. The market environment has been changing, especially in the Western economies, and some theorists, to have started, perceive the decline of this type of 'modern marketing'; the changes responsible for such decline being:

   i. The once dominating mass markets are becoming more and more fragmented.

   ii. By and large, customers do not want to remain anonymous anymore and to be treated as such, and they are becoming more sophisticated.

iii. More and more markets are maturing.

iv. Competition is increasing and becoming global.

v. Market offerings are becoming less standardised, because in many situations customers want differently and new technology makes it possible in a totally different way.

Nevertheless, marketing mix management is still a valid marketing approach. According to Christian Gronroos, the marketing mix approach, will give way to relationship marketing, in market satisfying the above listed characteristics. According to the generic definition by Gronroos, Marketing is to manage the firm's market relationships (Gronroos, 1996).

This definition includes the fundamental notion of marketing as a phenomenon basically related to the relationships between a firm and its environment. It points out that marketing includes all necessary efforts required to prepare the organisation for, and implement activities needed to manage the interfaces with, its environment. Markets are of several kinds: customers, distributors, suppliers, and networks of cooperating partners and so on. Transaction oriented activities heavily relying on the 4 Ps is but a special case with uncomplicated and mostly non-personal relationships.

Conclusion

At the end we can concluded that marketing practice in banks and the role of marketing in banking sector has been growing day by day. It is essential to have robust marketing practice to survive in competitive banking environment of today. Different research studies reveal that marketing practices of the banks are not satisfactory in relation to address the customer complaints and desires. Eventually it can be said that the role of marketing in banking sector is significant and it is used as competitive tool in the industry.

References

- Various publication of Nepal Rastra Bank
- General Bank Management, IIBF 2005

◇ ◆ ◇

Sangeeta Pokharel
Manager - Head Office
Nepal Bank Limited

Foreign Exchange Management: Policies, Practices and Regulations in Nepal

Introduction

Single currency cannot be used worldwide as it is not accepted all over the world. So, for the purpose of International trade, it requires to deal with currencies other than home currency i.e. Nepalese currency. Liberalisation, Privatisation and Globalisation related policies have made such trading more dynamic. To tackle this, every nation forms policies in order to fulfill the need of foreign exchange management.

In simple words, foreign exchange management is the management of foreign exchange. It can be affected by foreign exchange rate, foreign exchange reserve, Fiscal policy, Monetary Policy, foreign exchange related policies, Balance of Payment, foreign investment, Strength of economy, interest rate for speculative capital, exchange control, tariff and non-tariff barriers, peace and security of nation and much more. However, such currencies are valued in terms of demand and supply of foreign currencies. Major source of our foreign currency are export, FDI, remittance inflow, foreign aid, investment made by NRN and tourism. Earning from such currencies is used mainly in import, payment of foreign loan, territorial expense management, foreign investment and fulfillment of national need.

According to Foreign Exchange (Regulation) Act, 2019 (1962), 'foreign exchange' means a foreign currency, deposits, credits, and balances of all types which are paid or received in a foreign currency, foreign securities and balances of all types which are paid or received in a foreign currency, foreign securities and cheques, drafts, travelers cheques, electronic fund transfers, credit cards, letters of credit, bills of exchange and promissory notes which are in international circulation and are or can be paid in a foreign currency, and this term also includes any other such monetary instruments as may be prescribed by Nepal Rastra Bank (NRB) by publishing and broadcasting a public notice.

Foreign currencies are demanded for the import of goods and services, tourism, unilateral transfer like prize, gifts, donations sent abroad, speculative purpose, paying for the services like education, health, tourism in foreign markets, cost of diplomatic mission abroad, paying back the principal and interest on foreign loans. Similarly, they are supplied for export of goods and services, worker's remittance and pensions, expenses by foreign diplomatic missions in domestic economy, foreign aid, interest earn on foreign investment, unilateral transfer received like prize, gift, donations, pension etc.

Foreign exchange is important to determine nation's economic health and wellbeing of its citizens as it facilitates external trade and payments and maintenance of foreign exchange market. The value of such currency can be pegged to another country's currency or even to a basket of currencies. The objective of foreign exchange management is external sector stability, which can be obtained through liquidity, stability, safety and productivity enhancement.

Policies of Foreign Exchange Management

Foreign Exchange (Regulation) Act, 2019, has given special right to NRB to manage overall foreign exchange of Nepal or foreign exchange owned by Nepal. Due to this there is no own separate foreign exchange policy like Fiscal Policy (budget), Monetary Policy, Trade Policy or any other policies. However, to make proper management of foreign exchange, there are some specific policies and practices governed by central bank for existing arrangements like Foreign Exchange Regulation Act, 2019, Negotiable Instrument Act, 2034, Foreign Investment and Technology Transfer

Act, 2075, Foreign Exchange Transaction Licensing and supervision bylaw 2067, NRB Remittance Bylaws, 2067, Money Changer Bylaw, 2067, Foreign Investment and Foreign Debt Management Bylaw, 2078, and related.

Foreign exchange policies as stated in Foreign Exchange (Regulation) Act, 2019 are enumerated below:

- License to be obtained to carry out foreign exchange transactions by BAFIs, Remit agencies, Airlines, Money changer etc.
- Power of NRB to take action to admonish, impose restrictions, forfeit cash deposit or make recovery from guarantee, suspend or cancel license
- Other provision relating to foreign exchange transaction
- Provisions relating to foreign exchange obtained by citizen of Nepal
- Payment for sale of goods or provision of services to foreigner
- Restriction on export or import of certain currency and bullion
- Power of Government of Nepal to obtain foreign exchange
- Duty of person who have source to obtain foreign exchange
- Duty of Importers
- Payment of price for the exported goods
- Restriction on exports and transmission of securities
- Power to demand statements
- Give receipt
- Submit report
- Power to give direction, frame bylaw or issue order
- Prohibition in entering into contract in contravention of the objective of FERA, 2019
- Inspection
- Power of government to give directives to perform activities
- Permission of NRB to open account
- Punishment
- Enquiry and institution of case
- Document to be void
- Reward to be provided for the provision of information
- Claim or complain not to lie
- Power to frame rules
- Repeal
- Existing license (source: Foreign Exchange (Regulation) Act, 2019)

In addition to the above policies, foreign exchange management policy consists of reserve management, maintenance of exchange rate stability, regulation of players in foreign currency market and management of supply of foreign currency.

Practices on Foreign Exchange Management Policies

NRB Formulates and implements foreign exchange policies. It manages foreign exchange reserve and determines the system of foreign exchange rate. Formulation of policies, providing approval, keeping record and managing repatriation of foreign direct investment and foreign debts are done by Foreign Exchange Department of NRB. Another major function of NRB is to facilitate the import and export of goods and services.

I. Foreign Exchange Management Practices in General

Foreign exchange management are government imposed controls and restrictions on transactions conducted in foreign currency. Government's major aim is to manage and prevent an adverse balance of payment position on national accounts. It involves ordering all part of foreign exchange received by a country into a common pool controlled by central bank. It's done mainly to restore Balance of Payment equilibrium, protect the value of national currency, prevent capital flight, protect local industries and build foreign exchange reserves. (source: https://corporatefinanceinstitute.com)

- Foreign Exchange Department of NRB Issues license to do foreign exchange transaction,

regulate, inspect and supervise for the same

- Beside licensed BAFIs, NRB issues license to companies like remittance, money changer, hotels, trekking, travelling agencies, airlines, cargo etc.
- Licensing and supervision is done by NRB based on data submitted by these institutions and on and off site inspections
- Foreign currencies are demanded to meet transactionary motive (external payment requirement), precautionary motive (mitigate external shocks) and speculative motive (left to private sectors)
- Nepal has pegged with Indian currency while remaining currencies are exchanged based on open market exchange rate
- NRB tries to channelise inflow and outflow of currencies through formal banking channel
- Consistent with full current account convertibility and partial capital account convertibility
- Transparent in its applications like foreign exchange reserve. Targets on foreign exchange reserve are set while issuing monetary policy annually.
- Specified limits of transactions
- Quantum of penalty in case of violation
- Foreign exchange is a system of dealing with currencies of other nations virtually around the clock
- Online purchase, payment, settlement through debit and credit card is done
- Minimum opportunity cost in holding reserves
- NRB doesn't discloses portfolio composition data of its reserves
- Manages foreign exchange reserves and determine system of foreign exchange rate

II. Foreign Exchange Management Practices on Foreign Trade

Foreign exchange management is the process of limiting a company's exposure to foreign currency fluctuations. This is done mainly by companies that engage in foreign trade. (source: www.bizfluenct.com). Import of goods or service is done by using Indian currency (INR) and/ or currencies of third country.

- Import of goods through Indian currency is made through Tele-transfer (TT) and Demand Draft (DD). Import of goods can be done in INR through Tele-transfer and Demand Draft below the limit of 5 Crores INR while that of import of goods through Letters of Credit (L/C) is made for the limit above 5 Crores INR. In addition to this, for the import of goods through Tele-transfer and Demand Draft, it can be done in convertible currency within the limit of 35K USD while that of import of goods through Letters of Credit (L/C) is made for the limit above 35K USD. (Source: Foreign Exchange Unified Circular, 2076 and updates made thereupon)
- For the payment made through convertible foreign currency, only goods having same harmonic code can be made. If harmonic code differs, payment can be made only on Indian currency. By now, there is a list of 180 goods with harmonic codes. (List of goods with harmonic code is revised by NRB from time to time).
- Import of goods through convertible foreign currency is made through Letters of Credit (L/C) only. For this purpose, both the purchasers and sellers should be authorised dealers or registered companies. Import of such goods are made mainly on industrial raw materials.
- Service can't be imported from India in convertible foreign currencies in general. However, on the basis of legal documents, the limit of import is 10,000.00 USD and above this limit, import can only be made in convertible foreign currencies with the approval of foreign exchange department of NRB.
- For the purpose of education, health and tourism in India, payment is encouraged to be made on card.
- For medicinal purpose, Nepalese Rupees is converted into INR up to the limit of expenses made.

- For the visit made in third countries, 5000.00 USD per person per visa is allowed. This also depends upon nature of Visa like Visa for immigrants, Working Visa, Tourist Visa and more. (Source: Foreign Exchange Management Department, NRB)
- For studies made in third countries, convertibility of currencies is made as mentioned by concerned schools/ colleges.
- Amount of living expenses of that student is made on students account only (as prescribed by concerned school/ college) or by NRB itself.
- Foreign exchange reserve is maintained to meet Balance of Trade (BOT) of that nation.
- For the purpose of export, advance payment or payment after delivery of goods and services are allowed.
- Remittance has become major source of revenue since longer which itself is not a stable source of earning.
- To make stable position of Balance of Payment (BOP) and Balance of Trade (BOT) has been a challenge. According to Monetary Policy 2078/79, in FY 2077/78, trade deficit (Export - Import) was increased by 27.3%, remittance inflow was increased only by 9.8%, current account remained in deficit by Rs.333.67 Arab, BOP surplus of Rs.1.23 Arab, foreign exchange reserve to import goods of 11.2 months and depreciation of NRS. With USD by 1.12% in 2078 Asar end with comparison to 2077 Asar end. This is mainly due to the impact of COVID-19, but we can't deny the fact that to maintain external sector stability is still a challenge to us.
- Foreign Direct Investment has been encouraged by constitution, 2072, Trade Policy, 2072, Foreign Investment Policy, 2071 etc. As per economic survey 2077/78, within 2077 Fagun end, FDI was declined by 34.8% and remained 10.18 Arab.
- There is pressure on balance of payment mainly due to the excessive import of petroleum products, trade deficit, reduction in tourism earning, foreign investments, inflow of remittance and more.
- NRB does foreign exchange investment management by considering the major factors like safety and liquidity.
- For the purpose of investment, NRB does portfolio management with major investment on USD, then on Pound Sterling, Euro, Yen, Indian Rupees and Yuan.
- Huge amount of dollar has to be spent to purchase Indian currency.
- NRB has given license to various sectors in foreign exchange transactions like commercial banks, development banks, hotels, travel and tours, trekking companies, money changers, remit companies and others.
- Foreign exchange is guided and regulated by Foreign Exchange (Regulation) Act, 2019, Foreign Exchange Transaction Licensing and Supervision bylaws, 2067, NRB Remittance bylaws, 2067, Money Changer bylaws, 2067. It is also governed by constitution of Nepal, 2072, Fiscal Policy, Monetary Policy and other related economic policies.

NRB has been playing a crucial role in management of foreign exchange since its establishment. Foreign Exchange (Regulation) Act, 2019, has given special right to NRB to manage overall foreign exchange of Nepal or foreign exchange owned by Nepal. Due to this there is no own separate foreign exchange policy like other policies. However, foreign exchange management related policies is important to determine a nation's economic health and well-being of its citizens as it facilitates external trade and payments and maintenance of foreign exchange market for the purpose of external sector stability which can be obtained through liquidity stability, safety and enhancement of productivity.

Regulations of Foreign Exchange Management

NRB has the full powers to regulate the functions and activities regarding foreign exchange management. Management and regulation of foreign exchange management is done mainly by Foreign Exchange Management Department of NRB. For this purpose, NRB may frame rules and bylaws on the matters which the bank deems appropriate and issue necessary order, directives and circular. It shall be the duty to

licensed institutions including BAFIs to abide by such rules, bylaws, directives and circular.

Conclusion

Foreign exchange management also known as exchange control is a system which controls or makes some restrictions on transactions, lending and borrowing assignment and revenue and expenditure of international balance in a country. All the inflow and outflow of foreign currencies are regulated, restricted and supervised by Foreign Exchange Department of NRB in order to control inflation and maintain financial and external sector stability.

India has remained Nepal's largest trade partner since longer. Therefore, while talking about Nepalese economy, we can't ignore transactions made with Indian economy to make a deep economic analysis. In context of import from India, Nepal should attempt to increase list of goods that could be purchased directly in convertible foreign currencies. As more and more products are added to the list, there will be lesser need to sale Dollar to purchase Indian Currencies. Making policies such that it encourages remitters to make investment in productive sector so that it enhances national economy, can be another way out. Another thing is, broadening the area of capital account convertibility in gradual manner so that in long run we can execute flexible exchange regime in an effective way rather than pegging with Indian currency. Next is, to make optimum portfolio investment in currencies other than USD. Apart from this, major thing we can do is to minimise trade deficit by enhancing production, making alternative use of petroleum products (we are spending huge amount on importing it), focusing on export promotion and import substitution policy as promoted and facilitated by constitution of Nepal, 2072. Last but not the least thing is to maintain optimal level of foreign exchange reserve by making portfolio investment of excess currency that is kept on reserve so that we can get higher return.

Foreign exchange related policies and practices are revised and amended as per current scenario. Foreign exchange management policies, practices and regulations are done mainly to restore Balance of Payment equilibrium, protect the value of national currency, prevent capital flight, protect local industries and build foreign exchange reserves. NRB has been playing crucial role in strengthening external sector economy but still our economy is lagging behind due to the existence of huge informal economy and is land locked by neighboring giants India (East, South and West) and China (North) due to which Nepal does not have direct access to sea and other third country. However, if we are able to channelise informal economy in banking sector, making alternative use of imported goods and services in nation, discouraging capital flight, brain and muscle drain and finally enhancing national productivity, we can make better and stable external economy, which is the crux of foreign exchange management.

References:

- Foreign Exchange (Regulation) Act (FERA), 2019
- Foreign Investment Technology Transfer Act (FITTA), 2019
- Negotiable Instrument Act, 2034
- Monetary Policy 2078/79
- Economic Survey 2077/78
- Constitution of Nepal, 2072
- Various series of NRB Anniversary publications, Arunodaya, Rupantaran

https://corporatefinanceinstitute.com
https://www.nrb.org.np/departments/fxm/
https://www.nrb.org.np/category/faqs/faq_fxm/
www.bizfluenct.com
Foreign Exchange Unified Circular 2076 and updates

◇◆◇

Green Banking: Prospects and Challenges for Future

Ashok Ghimire
Deputy Manger - Head Office
Nepal Bank Limited

Abstract:

Green Banking is any form of banking from which the country and nation gets environmental benefits. A conventional bank becomes a green bank by directing its core operations toward the betterment of environment. Green Banking has become a buzz word in today's banking world. It means developing inclusive banking strategies which will ensure substantial economic development and promoting environmental-friendly practices as well. This article focuses on the Green Banking activities of the commercial banks, with a focus on the role of financial regulation and regulators in greening the financial sector.

Keywords: Green Banking, Conventional Bank, Substantial economic development, Financial Regulation

Background:

The disastrous impact of recent storms, floods, droughts and excessive heat that many people have experienced around the world, motivate us to think seriously about global warming and its impact and to do whatever we can to address this problem. Governments, enterprises, and people, all have roles to play in combating global warming and building a sustainable environment. A good thing is that there is now greater awareness and a growing commitment to address environmental problems we face. An action to arrest environmental degradation would significantly affect not only current but also future generations and our further progress. So, a proactive multipronged action is necessary by all the industry and business sectors, regulatory agencies and the individuals (IDRBT publication, 2013).

There is no one distinct definition of green banking; however, the following will try to bring the meaning of green banking. It means promoting environmentally-friendly practices and reducing carbon footprints from banking activities (Schultz, 2010). There are many differences compared to normal banking, Green Banks give more weight to environmental factors, their aim is to provide good environmental and social business practice, they check all the factors before lending a loan, whether the project is environmental friendly and has any implications in the future, you will be awarded a loan only when you follow all the environmental safety standards (Ray, 2008).

Introduction:

During the last few decades, shifting of societal concern towards environmental friendly practices has been the prime concern of governments, policy makers, business firms and the public justified through a number if dialogues on issues pertaining to environmental protection and climate change. Green banking is an emergent concept that occupies a significant position in the intersectional field of environmental policy, financial services, and socio-economic development. It starts with the aim of protecting the environment where banks consider, before financing a project, whether it is environmentally friendly and has any implications for the future. The negative consequences of climate change threaten sustainable living on this planet and

call for practical and immediate solutions from both developed and developing countries, which require intensive efforts from every domain of the economy, especially financial institutions. Stakeholders are concerned about business activities that have adverse impacts on society and the environment. As a result, paying greater attention to the environmental issues across the globe has exerted pressure on all industries to become greener, including the financial services and more particularly banks. As a consequence, the global banking industry has shifted towards an environmentally focused strategy through the adoption of green banking.

The issues of environmental protection have become very critical in emerging and developing countries, as these countries are more exposed to the immediate challenges of climate change, pollution, deforestation, loss of biodiversity, and arable land. Their dependence on natural resources for economic growth and development underpins the need for implementing policy and plans for sustainable use of resources. Consequently, emerging markets are taking the lead in regulating sustainable banking practices, focusing on the impact of the financial sector on sustainable development. Supervisory authorities of these countries are taking a key role in the sustainable transformation of the financial system. Countries such as Bangladesh, Brazil, China, India, Indonesia, and Vietnam have already taken various strategic regulatory and voluntary measures aimed to address the challenges of climate change and environmental sustainability.

In this regard, environmental issues have increasingly found attention in the financial sector and the significance of greener and more inclusive financial systems is being increasingly recognised globally by academics, policy makers, and private firms.

- **Financial Performance**

  Financial performance is a subjective measure of how well a firm uses its assets in running business and generating revenues. It simply means the financial health of a firm. Some of the ways of assessing financial performance in order to find out whether a firm is performing poorly or well are profits, liquidity, solvency, financial efficiency and repayment capacity. The main one being profitability which measures the extent to which a business generates profits from the use of land, labour, management and capital. It is measured using return on assets, return on equity and operating profit margin. Financial efficiency measures the intensity with which a business uses its assets to generate gross revenues and the effectiveness of production, purchasing, product pricing and financing decisions.

- **Effect of Green Banking and Financial Performance**

  Green banking is expected to be very costly for the organisation in the initial years as the organisations will incur large amount of capital costs. Cost reduction is also expected as there will be a decrease in paper work; there will be more recycling leading to an increase in profits. ROI in green banking is not highly sensitive to the amount of time it takes to deploy capital because many green banks offering recycle and redeploy capital relative quickly. ROI of green banks are sensitive to default risk because defaults are primary to operating costs for all products. High defaulters lead to high loss coverage and reduced interest income.

  The bank may have to incur cleanup costs for the damages causes if it financed a project that has adverse effects on the environment. The bank may also suffer credit risk if it financed a project harmful to the environment, and perhaps the project is stalled or forbidden by regulatory authorities leading to a default in payment of the loan by the client. A financial institution may also face reputation risk when it fails to practice green banking causing it to lose business from clients who are sensitive to the environment.

- **Commercial Banks in Nepal**

  Commercial banks are a financial institution which accepts deposits, makes business loans, and offers different services to the customer. Banks also allow for a variety of deposit accounts, such as checking, savings, and time deposit. Banking institutions are run to make a profit and owned by a group of individuals. The dominant privately owned financial institution in Nepal and in the economies of most major countries is the commercial bank. Banks offers the public both deposit and credit services, such as investment advice, security underwriting and financial planning. Financial activities are run by banks so that their activities should be focused on interest of customers. Banks are putting their

focused toward profit. Profit is only possible after delivery of quality service to the customers. Commercial banks are established to improve people's economies welfare and facility, to provide loan to the agriculture, industry and commercial and to offer banking services to the people and the country. There are altogether 27 commercial banks in Nepal.

Commercial banks have to undertake some green growth initiatively environment friendly and do not impact the environment much through their own internal operations. However, they are responsible as the major contributors of finance to industries like steel, paper, cement, oil, chemicals, fertilisers, power, textiles etc. that are responsible for creating huge carbon emission. Therefore, banks are adopting a voluntary set of guidelines for managing social and environmental issues related to the financing of developed project within and outside their organisations for the creation of a strong and successful low carbon economy. However, banks are now playing a vital role towards the green growth through their green banking practices.

Green banking means combining operational improvements, technology and changing client habits in banking business. It means promoting environmental friendly practices and reducing carbon footprint from banking activities. This comes in many forms such as using online banking instead of branch banking; paying bills online instead of mailing them, opening up FDs and money market accounts at online banks, instead of large multi-branch banks or finding the local bank in the area that is taking the biggest steps to support local green initiatives. Keeping in mind all the points related to environment protection, the role of green banking is expected to be observed at all levels of business process in this globalised world. Main emphasis has been made on analysis of the concept and need of green banking in business process so as to make our environment human friendly and enrich our economic productivity.

- **Statement of Problem**

Green banks restrict their business transactions to those business entities who qualify screening process done by green banks. With limited number of customers, they will have a smaller base to support them. Many banks in green business are very new and are in startup face, generally it takes 3 to 4 years for a bank to start making money thus it does not help banks during recession. Green banks require talented, experienced staff to provide proper services to customers. Experienced loan officers are needed with additional experience in dealing with green businesses and customers. If banks are involved in those projects which are damaging the environment they are prone to loss of their reputations. There are also few cases where environmental management system has resulted in cost saving, increase in bond value. Credit risks arise due to lending to those customers whose businesses are affected by the cost of pollution, changes in environmental regulations and new requirements on emissions levels.

It is higher due to probability of customer default as a result of uncalculated expenses for capital investment in production facilities, loss of market shares and third party claims. It's a new concept and customer will take time to adopt this. Green banking requires a technology which will highly costly. It requires renewable and recycling technique which is costly. Data protection is another challenge for the adoption of green banking. Bank employees need training for all this practice. Green banking survey is a very effective tool to identify the financial performance of the commercial in Nepal. In context of Nepal, green banking in Nepal is concerned, the banking and financial institution are running behind the schedules compared to global trends. Besides few banks, these banks unaware or pretend to be unaware about the green banking practices and sustainability of the banks.

Role of Financial Sector in Green Growth

The allocation of funding to its most productive use is a key responsibility of finance. Thus, the financial sector can play an important role in managing climate-related risks and support the transition to a low carbon economy by driving investments in climate-friendly and green projects. The banking institutions are the key actors in the financial system and occupy a significant position in the global economy. They exercise the ability to have a strong impact on economies, societies, and sustainable development. While the direct environmental effects of banks are low in comparison

to other sectors, they have a significant indirect impact on sustainability through lending and investments that facilitate the expansion of polluting activities.

Banking institutions are the primary source of finance for many industrial projects such as steel, paper, cement, chemicals, fertilisers, power, textiles, etc., with potentially significant adverse social or environmental impacts. Therefore, as financiers they have huge influence on the projects undertaken by industries, and thereby green banking can play a significant role in ensuring responsible behavior of other businesses too. Accordingly, green finance is defined as comprising "all forms of investment or lending that consider environmental effect and enhance environmental sustainability". Important aspects of green finance are sustainable investments and banking, where investment and lending decisions are taken based on environmental screening and risk assessment to meet sustainability standards, as well as insurance services that cover environmental and climate risk. Further, green finance, within the banking sector, can be presented in a wide spectrum of market-based lending or investing businesses, involving retail banking, project financing, asset management, types of loans, and investment finance that are all responsible for the environment and society.

As such, banks can play a leading role in the transition to a low-carbon and greener economy by considering the entire spectrum of risks and through evaluating the projects from both an economic and environmental perspective. They can define their lending strategy regarding which sectors and projects that are eligible for lending and can impose higher cost for projects that cause a threat to the environment. Moreover, using their commercial lending and securities underwriting, banks can catalyze the necessary transition to an economy that minimises greenhouse gas pollution and relies on energy efficiency and low/no carbon energy sources.

Role of Regulators in Promoting Green Banking

The connection between climate change and the financial industry has been addressed in recent years not only by environmentally concerned organisations but also by the financial sector regulators. Green banking has advanced in recent years as policy makers and market participants increase efforts to promote long-term socio-economic and environmental factors. These efforts include increasing access to financing for green projects, developing sustainability related principles and guidance to shape frameworks as well as enhancing financial reporting and disclosure. Safeguarding financial stability has always been one of the key responsibilities for central banks. Climate change and other environmental risks pose a great threat to the financial stability and to the overall financial system. Three different types of risk have been identified. Transition risks are those that could arise from a sudden and disorderly transition to a low-carbon economy. Physical risks are "those risks that arise from the interaction of climate-related hazards (including hazardous events and trends) with the vulnerability of exposure of human and natural systems". Liability risks stem from "parties who have suffered loss from the effects of climate change seeking compensation from those they hold responsible".

Central banks are among the most important stakeholders in the banking business as they have the necessary leverage to coerce/impose various influences on commercial banks and other financial institutions in order to conform to certain prescribed rules and regulations to carry out their business in an environmentally friendly manner. Through their regulatory oversight over money, credit, and the financial system, central banks are in a powerful position to support the development of green approaches and enforce an adequate pricing of environmental and carbon risk by financial institutions. Hence, to tackle climate-related financial issues and potential disruptions and to promote green and sustainable finance, a growing number of central banks and regulators around the world are becoming aware of their role and addressing climate change and environment risks in their mandate. Globally, many central banks have already adopted sustainability policies to regulate or guide the activities of banks or have started to incorporate climate risk into macro-prudential frameworks. These regulations also seek to address in-house resource consumption for positive contributions towards the transition of green growth.

Nevertheless, central banks and supervisors across different jurisdictions operate within different mandates and legal frameworks depending on the country and related institutional frameworks. It is evident that emerging economies are the most engaged

in pursuing green policies in the banking sector primarily because of regulatory requirements while the green finance activities in developed countries are mostly voluntary and driven by the decision-makers' awareness of sustainable development and corporate social responsibility.

Besides financial regulation, industry leadership plays a crucial role in implementing green/sustainable banking approaches. A growing number of financial institutions around the world have voluntarily either created their own networks or initiatives or joined platforms established by international development agencies such as the International Finance Corporation (IFC) and United Nations Environment Programmeme (UNEP). A group of central banks and supervisors launched the Networking for Greening the Financial System in 2017 to contribute to the analysis and management of climate and environment-related risks in the financial sector and to mobilise mainstream finance to support the transition toward a sustainable economy. The Task Force on Climate-related Financial Disclosure was established by the Financial Stability Board, which is an international body that monitors and makes recommendations about the global financial system, with an aim to develop voluntary, consistent climate-related financial risk disclosures that would be helpful to investors, lenders, insurance companies, and asset managers in identifying and managing financial risks. Moreover, the G20 Sustainable Finance Study Group, which was formerly known as G20 Green Finance Study Group, was created to identify barriers to green finance and improve the financial system to mobilise private capital for green and sustainable investment. Global Alliance for Banking on Values (GABV) is an independent network of banks and banking cooperatives with a shared mission to use finance to deliver sustainable economic, social, and environmental development. Among other initiatives, Equator Principles (EP), the Impact Investing and Reporting Standards (IRIS), the Global Reporting Initiative (GRI) for subgroups of financial products and services, project finance, and institutional investment are worth mentioning.

Methods of Green Banking Adoption

Green Banking strategies composes of two components (i) environment risk management and (ii) the identification of chances for creative, environmentally concerned with monitory goods. Bank must design adequate methods to identifying the risks entail in funding ventures to manage environmental risk. Some of methods of green banking can be (a) Online Savings account, (b)Paperless Statements (c) Practice Straight Credit: electronical accept clients paychecks, electronically acceptance of credit proposal and its paperless approval (d) Online Bill Payments (e) Debit and Credit Card Facility (f) Electronic Banking (g) Mobile Banking (h) Green Loans- Eco-friendly approval (i)

SWOT Analysis of Green Banking

Constructs	Features
Strengths	• Green Banking Saves the time of the banks and customers by providing online services • It generally eliminates as much paper work as possible by introducing new and advanced technologies • Financing solar, wind, hydro energy programmes, the bank is reducing carbon footprint from the environment.
Weakness	• The cost of construction of green technologies is not proven enough. • All banks are not coming equally for the practice of green banking. • There are some geographical barriers to the implementation of green banking practices. • Lack of knowledge among the employees is noticed.
Opportunity	• There is an improvement in the credibility of enterprises if businesses try to go green. • It also contributes to creativity and there are cost reductions that allow banks to be more successful. • It is understood that not just the consumer who prefer green, the employees often feel favorable to operate in green organisations. They are going to be more active and they are going to indirectly will be very reliable to their organisations.
Threats/ Challenges	• The green bank need talented professional employees to provide sufficient services, their could be high operating costs. • Its new concept and customers will take time to adopt this. • It requires renewal and recycling techniques which may be costly. • Buyers need more experience dealing with qualified loan officers, their business transactions are typically limited to those passing the transactions. The initial process is considered to be core challenge of green banking.

Green Banking Initiatives by Various Indian Banks

State Bank of India (SBI)
The State Bank was founded in 1806 as the Bank of Calcutta and developed the State Bank of India in 1955 when the Federal Banks of India were nationalised. According to its widespread network of branches throughout the country and abroad, the bank delivers a wide range of facilities including financial services, commercial lending, business banking, wealth management, pensions, insurance, loans, and credit cards.

Bank of India SBI has launched a green banking policy and set up windmills in Tamil Nadu, Maharashtra, and Gujarat to generate 15 MW power. This is the primary public bank in India that is in green banking and encouraging green power projects. Solar ATM has been installed by SBI. It is the world's largest installer of solar ATMs.

Punjab National Bank (PNB)
Punjab National Bank is a bank based in Punjab, Punjab National Bank was established on May 19, 1894, and is one of India's oldest banks. It is currently India's second-largest commercial bank in terms of assets and third-largest bank overall (including both non-public and public sector banks).

Punjab National Bank's Green Banking Initiatives include: The bank has begun to use energy-efficient equipment and has conducted an electricity audit of its offices. On the other hand, the bank is putting a strong emphasis on infrastructure development.

Bank of Baroda
It is a state-owned bank in India that was established in 1908 in the princely state of Baroda. The Bank of Baroda's green banking initiatives (a) To minimise the use of paper in banking procedures, internet banking, and mobile banking were introduced as alternative circulation stations. (b) As part of green banking programmes, improvements such as backup integration and database and desktop virtualisation were implemented.

Canara Bank
It is a public sector bank in India that began as the Canara Hindu Permanent Fund in 1906, changed its name to Canara Bank in 1910, and was nationalised in 1969. The bank operates a nationwide network of 3564 branches and 4000 ATMs. Many green banking services have been implemented by the bank, including online banking, telebanking, and mobile banking. Solar-powered fingerprint ATMs have been developed in several rural areas.

HDFC Bank
HDFC Bank was recognised in 1994 by Housing Finance Company and was one of the initial private sector banks to take permission from the Reserve Bank of India. Green Banking Initiatives of HDFC Bank decrease in paper usage by delivering e-transaction advice to company clients& inspiring e-statements among retail customers.

ICICI Bank
ICICI Bank is a global financial services company based in India. A bank was founded as a privately owned company in 1994. Contribution to green banking services like mobile banking and net banking, which reduce the use of paper and save customers time while also helping the bank reduce carbon emissions, are part of ICICI Bank's Green Banking Initiatives.

Suggestions/Recommendations

- Making consumers increasingly aware via their website of green banking,
- Creating media recognition for clients.
- Subscription to clients with environmentally biodegradable benefits.
- By-funding environment-friendly projects more and more and conducting Bank's Social Responsibility programmes.
- To integrate sustainability concerns specific policies are needed to modify the current management processes.
- Develop and Spread the News on a Website Reducing the carbon footprint by mass transportation.
- Inform through the Intranet and Public Website of the Bank

Conclusion

Green Banking has become a buzz word in today's banking world. Green banking is a proactive way of future sustainability, but banks are running behind their counterparts from advanced economies. Banks trying to clarify green is tough and there are chances for customers to accept that the potentials made by the banks' team. Several steps have been taken by the private and public sector banks to reduce carbon emissions. Banks recognise the problems involved in introducing green banking in the country

Green Banking now is not only limited to awareness but also in practice. It is now expected from all schedules banks that they would not only allocate budget for green fiancé, green event or green projects under CSR activities, green marketing and capacity building but ensure the efficient utilisation of budget allocation.

The green banking engages key stakeholders and create awareness about green banking and their impact on the economy, environment and the society. It involves banks in carbon credit business, wherefrom services in the area of green development and carbon credit business can be delivered. The products like green credit cards, financial concession (solar, bio-gas, wind and hydro plants) should be provided to customers for using eco-friendly products and services, socials clean up campaigns should be encouraged. Government should provide incentive to first ranked green unit to measure the practices of green banking, Bank should encourage environmentally sustainable technologies that enhance bank's reputation. Both banks and government of Nepal should take initiative to bring awareness among customers regarding green banking. And, then, Finally, we can say that going green is the motto of all commercial banks.

◇◆◇

Mohan Ojha
Executive Member
Management Association of Nepal

HR: Status, Challenges and Way Forward

"Human Resource Isn't A Thing We Do. It's the Things That Runs our Business"

Human Resources (HR), in simple words, is the umbrella term that is used to describe the management and development of the workforce of any organisationn. The modern history of Human Resources as we know it starts with the British Industrial Revolution. There was a time when Human Resources Management was called the Personnel Management. The term "human resource management" is of recent origin. For much of the 20th century, HR was largely unseen and informal. At present, HR has evolved globally with many HR professionals working towards building the HR fraternity. With the entry of foreign joint venture companies, the HR management concept entered the Nepali market in the 1980s. It gained momentum as joint ventures and INGOs came into the scene in the 1990s. Until the 90s, administration departments used to oversee employee management and development. The Nepali organisationn saw the foreign organisationns working with a separate department and realised the importance of having a separate HR department to manage their employees and gradually started to create one. However, the role was limited to preparing employee files and, if lucky spreadsheets of staff data and writing the HR reports of employees.

While the Nepalese organisationn was establishing the HR department, there was another aspect of HR that had to be managed; the Industrial Relation and the labor unions. The era of industrialisationn boomed in Nepal after the restoration of democracy in 2046 B.S. Many industries were established and many people were employed by the industries which gave rise to the activities of labor unions and the formation of labor union committees. As the labor unions were forming in almost all industries, many laws were introduced to regulate the unions. The labor act and the trade union act were formed. These unions were more influenced politically than being result-oriented. Industrial relation is a different ball game altogether which already is a challenging task and when the country went into civil war it was a testing time for all the industries. The war had badly hit the economy of the country and the labor unions having high political influence made the situation troublesome. The gap between the employer and the employee widened even more that they were not communicating properly. In such times, the HR department had to intervene to manage, facilitate and make both parties come to a table talk. It was a challenging time for all but the HR department had to be there for negotiation, facilitation, and communication between the two parties. The unions and industrial relations have improved with the people getting educated and developing the skillset to facilitate and manage. However, we still need knowledgeable resources and people with analytic skills. For this, the young generation needs to be educated and should be imposed with knowledge and help them develop the skillset that is required to act and manage people on the field.

On one hand, professionals are yet to understand the importance of HR in the organisationn, and on the other, they are also yet to understand the link between the education system and HR. Education plays a vital role in HR development. It provides students with tangible skills to direct daily management challenges in the organisationn. It helps them understand the functioning of the HR department and channel their ideas to face challenges like employee relations along with high-level organisationnal ideas, concepts, and principles that are required for long-term decision making. When students are taught and made realise the unlimited scope of HR they would be willing to explore those areas and contribute to its development, they will learn to use the skills across a variety of situations. With the focus of HR changing from the administrative tasks to the strategic input and having a seat at the management table, the new generation

when allowed to learn and develop an improved mindset can bring in ideas to execute the business. The academicians and the professionals in the education industry should include the various syllabus related to HR in their curriculum with practical implications. The young minds should not be shown the limited roles of HR but should allow them to explore, research, and give them a chance to discover the new avenues of HR. Currently, such a scenario has developed in the Nepalese market by colleges introducing such courses but the implication is still yet to be channeled. Both the corporate and the educational institutions should encourage more tie-ups so that the students can gain first-hand experiences and help them understand the functioning of the organisationn better.

Managing people effectively is of utmost importance for any organisationn to have a competitive edge. HR professionals have to manage people from various backgrounds, ideologies, and various roles and responsibilities in an organisationn. With the innovative roles and new responsibilities of people in modern organisationns, the HR department in Nepal is also adapting to the global culture. That being said, the HR management in Nepal is in its infancy compared to the development made by international organisationns. The international organisationns have moved ahead and are developing different aspects of HR, we in Nepal still have organisationns with hundreds of employees but no fully functional HR department. They are not given enough authorisationn.

While the international organisationns have moved ahead and are developing various roles for different aspects of HR, we in Nepal still have organisationns with hundreds of employees but no fully functional HR department. They are not given enough authorisationn to execute the business. It is still in the process of evolving as people are yet to understand the importance of HR and accept it as a strategic partner. Organisationns should consider the HR department as a strategic partner and collaborate for success. A general market study shows that the skills gap and talent shortages have made it clear that the business is driven by people's power. Employees can be the biggest investment, the highest risk factor, and are the greatest asset of the organisationn. The world of work depends on human capital and it is high time that the organisationns realise this to build the human capital and provide strategic inputs for the growth of the business. Making HR a strategic partner will help the management of the company to understand the employees better.

HRs should be moved into the leadership table to help shape the company’s direction and make strategic decisions. The management should work with HR collaboratively to move ahead. Only a few of the organisationns in Nepal have started adopting this culture and we still have organisationns that question the existence and the requirement for an HR department. Such mentality should be discouraged and create a synergy that drives every task and activity at an organisationn. The way ahead is the change in the mindset of employers. The strategic HR professional will be interacting less with mundane tasks and more with the highest levels of management. As the focus is now shifting to Training, Learning, and Development and investing in the employees’ well-being, the integration of employee needs with the business goal is a must. HR, as a strategic partner, will be able to do so with support from the employers. To build the human capital and for organisationnal growth, people in decision-making levels should understand that HR is a role with multiple hats and can be modified/ diversified to many areas. They understand the people of the organisationn while watching and working with the organisationn through highs and lows.

Following is the profile of Mr. Mohan Ojha

- President, Human Resource Society Nepal
- President, Federation of Outsourcing and Staffing Institutions Nepal (FOSIN)
- Executive Board Member, Management Association of Nepal (MAN)
- Managing Director, Growth Sellers Pvt. Ltd.

◇ ◆ ◇

Janak Raj Shah

Former Member, National Planning Commission

Former Chief Executive Officer and Member, Board of Directors, ADBL

Implementation of Fiscal Federalism in Nepal: Issues and Challenges

The constitution of Nepal 2015 has formally declared the country a "Federal Democratic Republic" and adopted the globally accepted principles of fiscal federalism. Now, the country is on the process of implementation of fiscal federalism by sharing powers between the central government, provincial and local governments. However, in the past, fiscal decentralisation initiative of Nepal implemented in different time periods failed to overcome the problems of regional inequality through efficient public resource utilisation under centralised and unitary form of government.

Fiscal federalism is concerned with the division and sharing of public sector powers and responsibilities among different tiers of governments with proper alignment of fiscal instruments among these governments. In our case, as provisioned in the constitution, the central government is assigned to collect revenues from various sources like customs duty, Value Added Tax (VAT), excise duty, corporate income tax, and personal income tax which comprise around 80 per cent of the total tax revenue. Likewise, the major sources of revenue for province and local level governments are entertainment tax, advertisement tax and registration charge for land and house simultaneously whereas property tax, land revenue, vehicle tax, business tax and house rent tax come under the jurisdiction of the local level. Similarly, all three levels of government can collect certain service charges and fines and penalties concurrently.

As provisioned in Article 228 of the constitution, the local government is empowered with the authority to impose tax for generating income and has access to loans from fiscal institution prescribed by the law. There is also a provision of Local Consolidated Fund in every Village Council and Municipality in which revenues received from various sources, grants and loans received from the federal government and province government shall be deposited. Likewise, fiscal federalism deals with the fiscal powers and responsibilities like expenditure, tax and revenue assignment, inter-governmental fiscal transfers and sub-nationals government borrowing that are shared among central, state and local governments.

However, the most critical issue is the management of equitable distribution resources from the federal government. As per constitutional provisions (Article 60) the Government of Nepal shall make necessary arrangements to equitably distribute the revenue generated by it from its sources, transparency in distribution of fiscal equalisation grants to province and local level entity on the basis of their expenditure need, their capacity in generating revenue and the efforts made by them.

It is apparent that Nepalese economy is highly dependent on indirect taxes, international trade taxes, external grants and persistent fiscal deficits. It is a very challenging issue to devolve the concentration of fiscal decision-making power from the federal government to province and local governments. Thus, this has been considered as the major challenges are allocation and distribution of adequate financial resources to every level of government in federal structure.

There are some other controversial issues also. The sharing of revenues generated from hydropower would be a tough controversial issue in Nepal. Hydropower resources are highly concentrated in a small number of hill and mountain areas of the country and uneven distribution of availability in respect of the provincial geographical territory. It may create conflict if the revenues generated from hydropower will not be shared by wide discussion and after national consensus. The modality of sharing royalties and profits of hydroelectricity and charging taxes needs to be developed. In universal practice, the royalties of

hydroelectricity is generally shared by the sub-national governments and local level and profits and taxes of hydropower go to the central government.

Therefore, all three major aspects such as tax point transfers, grant equalisation and distribution of natural resources among the provinces-involve larger number of difficult issues which need to be resolved wisely with wider level of acceptance from the stakeholders.

Furthermore, Nepal is a country having some chronic issues of poor governance and there is difference in understanding about fiscal federalism even at the top running of political leadership. This has made the country to be making emotional than natural jump to real sense of fiscal federal structure. At the same time, in the juncture of new fiscal scenario, the administrative machinery that is geared toward running a unitary government will need considerable and revolutionary restructuring, which is lacking now. In particular, new capacities are required for provincial-level government and administration. Some new institutions such as the National Natural Resources and Financial Commission at central level, provincial level accounting and auditing, and additional mechanisms for data collection and compilation are required for the execution of fiscal federalism.

The new fiscal system in Nepal should also take into account the changing face of modern economies characterised by socialist orientation(as per new constitution), localisation, globalisation, liberalisation, widespread use of information technology, a significant role of market and private sector, and the cooperative sector, and the remarkable growth of the service sector. At the same time the new governance system and structure needs to be conducive to boost up the steady and slow growth of the Nepalese economy by harnessing the massive hydropower potential, tourism development, forest resources, agricultural potential, infrastructure development, etc.

In execution of fiscal federalism, resource conflict is a natural phenomenon. However, it can be minimised if the political leadership at every level is able to manage the situation and the people’s sentiments. The central government should have to play an important role in taking adequate responsibility in the management and use of natural resources, on the one hand, and in setting up appropriate dispute resolving mechanisms, on the other.

Local governments have a weak revenue base relative to their expenditure responsibilities and lacking expenditure capacity. Therefore, the local governments highly depend on transfers from the centre so that the provinces have the fiscal capacity to provide reasonably comparable levels of public services at reasonably comparable levels of taxation. Therefore, allocation of means and resources of the country should be done on the basis of equal justice theory of the states, fair and transparent through autonomous and professional agencies.

However, in Nepal, there are many issues and challenges still to address towards executing fiscal federalism and federalizing arrangements. Still, there are many lacking in this respects even one 5 years term of federal government is about to finish. These are provincial level institutions lacking, lack of facilitating infrastructure, lack of technical knowledge and technical overheads, fiscal equalisation, administrative and executive capacity, treatment of natural resources and issue of sustainability, intergovernmental fund transfer mechanism, etc.

◇◆◇

Arun Raut
Chartered Accountant

NFRS: How Prepared Are Banks?

Banking Sector is regarded as one of the most transparent sectors in Nepal. The banking sector is treated so because of its legal status, supervisory process, amount of tax contribution and the timely financial reporting. As most public companies listed in Stock exchange are banking sector, implementation of NFRS in banking sector has been seen a key to successful implementation of NFRS in Nepal. Full Fledged NFRS is applicable to all listed and to be listed entities, multinational companies, and state-owned enterprises. Although NFRS was implemented since 2015/16, initially there was only one commercial bank to implement NFRS. Commercial banks were forced to implement NFRs only since 2017/18 when Nepal Rastra Bank amended its Unified Directive 4 requiring all commercial banks to report their financial statements under NFRS. Until 2016/17, commercial banks accepted disclaimer of audit opinion for non-implementation of NFRS. Office of Auditor General even raised question against Nepal Rastra Bank which had approved the financial statement of Banks and Financial Institutions for distribution of dividend although the disclaimer of audit opinion were issued by the auditors.

Today, all commercial banks have implemented NFRS, however the degree of compliance and disclosure is still a widely discussed issue in the accounting fraternity. Presently, the applicable NFRS is based on 2013 IFRS. Many adjustments and implementation issues are publicised as issues relating to first time adoption of NFRS. However, in reality, those requirements were already required by old Nepal Accounting Standard. Some of such adjustments were treatment of proposed dividend, straight line amortisation for operating lease, re-measurement of investment property etc. While major implementation issue of NFRS with regard to interest recognition and impairment of loans and advances has been deferred citing tax implication and lack of computation models & IT system for computation of interest and impairment model.

The Changes

Critical areas of NFRS implementation, that is, interest recognition and impairment of loans and advances, are currently waived through carve-out. Now, the more sophisticated method of interest recognition and impairment specified by IFRS 9 under expected loss model has been pronounced. The full-fledged expected loss model under NFRS 9 will be applicable from 2020/21.

Similarly, another important change in the financial statements of Commercial Banks is the change in Lease accounting. The implementation of NFRS 16 on Lease will require banks to recognise right of use assets for assets which are leased out. This means the banks which have number of branches will have its statement of financial position inflated in both assets and liability side significantly.

Impact of the Changes

Introduction of the expected loss model is going to change the fundamental aspect our impairment mechanism. Presently, both the loan loss provision model suggested by Nepal Rastra Bank and IAS 39 is based on incurred loss model where impairment is made for loss which has occurred, or objective evidence of impairment is available. Expected loss model suggests impairment based on assessment of expectation of impairment on exposure at default. The exposure at default may be the date subsequent to the reporting period and the exposure at default may be higher than the outstanding exposure at reporting date. For example, at Ashad End 2078 (reporting date)

exposure may be only NRs. 100 but the expected default date may be Poush End 2078 (default date) and the exposure at default may be NRs. 150 (additional NRs. 50 may result from conversion of non-fund exposure to funded exposure or drawing of undrawn facilities). Many bankers argue that the most loans and advances are collateralised, so impairment will be lower than as required by Nepal Rastra Bank Directive. However, collateralisation is not the only consideration for expected loss model. Fair implementation of NFRS 9 may result higher impairment, especially in case of project and hypothecation financing and where customer information and database are adequately captured.

Similarly, implementation of NFRS 16 on leases is going to increase assets under right of use assets and liability side under lease liability. Further, the expenditure will be higher during initial stage of lease period as compared to operating lease under straight line basis or current practices and lower in later period. For example, if NRs. 200,000 per annum rent agreement for 4 years is entered into with 10% increment every two years, the rent expense per annum will be NRs. 210,000 per annum equally amortised over the period of 4 years. If NFRS 16 is applied, the initial cost of expenditure will be Nrs. 230,369 (Finance cost NRs. 60,980 plus depreciation NRs. 169,389 at 9% discount rate) as given in table below.

COMMENCEMENT ACCOUNTING

Right of Use A/C Dr	677,556	
To Lease Liability		677,556

AFTER COMMENCEMENT

	Cash Flow	Interest	Lease Liability	Closing Lease Liability
Year 1-Jan-19	677,556			677,556
Year 28-Dec-19	(200,000)	(60,980)	(139,020)	538,536
Year 28-Dec-20	(200,000)	(48,468)	(151,532)	387,004
Year 28-Dec-21	(220,000)	(34,830)	(185,170)	201,835
Year 28-Dec-22	(220,000)	(18,165)	(201,835)	-

Year 2020

Lease Liability A/c Dr	139,020	
Finance Cost A/C Dr	60,980	
To Bank		200,000

Depreciation A/C Dr	169,389	
To Accum Dep on Right of Use		169,389

Understanding and acceptance of Right of use assets, its treatment under capital adequacy reporting are issues that remain to be discussed among bankers and regulators.

Preparation

Looking into the history of NFRS implementation, there has been a last moment discussion between banks, NBA's committee on NFRS, regulators and ICAN. Although NFRS is a financial reporting issue, it has multifaceted impact on the regulatory reporting, tax liability, dividend distribution and overall understanding of the financial health of the entity. However, it was felt that the impact of NFRS has been discussed within the boundary of closed doors. NFRS suggest multi fold level of implementation ranging from impact assessment and disclosure, voluntary implementation to compulsory implementation. NFRS are implemented giving ample time for the preparer to prepare and assess impact of the new standards and sometimes such timeframe are extended citing the circumstances and situation for preparation. NFRS 2018 is also extended till 2020/21 due to Covid 19. But the question arises on how ready we are for the implementation. The readiness of the preparation can be seen in the level of disclosure bank and financial institutions are presenting in their notes to annual accounts. NFRS expects banks to compute, assess, comprehend and even report the possible qualitative and quantitative impact of the proposed changes in their financial statement under the topic "New Standards Issued but not yet effective". If we review the disclosure of banks, almost all have reported that the impact is going to be material, but the impact is yet to be assessed. This may seem like standard text to be used in the disclosure, but it indicates that the management has not computed the impact or has not even bothered to do so. This will surely result in the last moment hue and cry between the preparers.

Apart from the technical computation, NFRS even warrant new IT system or modules and even database of internal rating of the credit. Another area where the banks need to introduce additional IT modules are to compute effective interest rate, recording of the original effective interest rate and impact in interest income considering various stages of credit. Similarly, database of internal credit rating is also key for impairment testing under expected loss model. As NFRS implementation requires integrated approach, the quality of implementation rests under the joint effort of the multiple departments of the banks ranging from General Service Department, Human Resource, Credit Administration, Credit Risk, Information Technology to Finance. However, considering the level of preparation of various banks, we are still at the orientation stage of what is expected loss model. Once the orientation stage is complete, the fundamental and foremost part shall be the development of database, models and parameters to be considered for impairment testing and acceptance

of such models from the management, governance, auditors and the regulators. As the implementation date is coming closer, it is expected that the banks, rather than preparing for the implementation of NFRS, will request for deferral of implementation date or for some carve-out.

Way Forward

We are at the critical juncture where we cannot ignore NFRS due to national and international commitment while we are lagging far behind in implementation of critically important core standards. We are not able to orient the management about the integrated approach of NFRS. NFRS has been left as an issue relating to the Finance Department of most banks whereas in reality, it is an issue that affects all the stakeholders. Banks needs to have a clear sense of urgency for preparation and effective implementation of new standards. Necessary resources, time and co-ordination must be warranted by the top management with clear milestone-based time frame. On the other hand, there are still legal, regulatory and taxation issues that needs to be well-discussed in advance with Institute of Chartered Accountants of Nepal (ICAN), Nepal Rastra Bank and Ministry of Finance.

Arun Raut is a member of Institute of Chartered Accountant of Nepal and The Association of Chartered Accountant of Nepal. Mr. Raut is the partner of one of the Chartered Accountant firms in Kathmandu.

◇◆◇

NFRS and Its Tax Implications

Bidur Luitel
Chartered Accountant

Following the execution of the new accounting and reporting standards — Nepal Financial Reporting Standards (NFRS) — banks started publishing financial statements that complied with the NFRS rules.

In this article, I would like to outline ***the main specifics of the NFRS use by banks and its Tax Implications*** that are top priority for any CFOs, accountant or a finance person working in banks and financial institutions, external auditors, internal auditors and tax authorities.

1. Introduction

Nepal Financial Reporting Standards (NFRSs) are designed to apply to the general purpose financial statements and other financial reporting of profit-oriented entities. NFRSs sets out recognition, measurement, presentation and disclosure requirements dealing with transactions and events that are important in general purpose financial statements.

The Nepal Rastra Bank Act empowers the NRB to regulate financial reporting of the financial sector, including banks and financial institutions. NRB Directives no. 4 prescribes formats for financial statement of banks and other disclosure requirements. Banks are also required to comply with requirements of the Companies Act, provided they are consistent with the Bank and Financial Institution Act. Also, Section 108 of Company Act 2006 also makes Nepal Accounting Standards mandatory for all companies. The prescribed accounting policies have some changes then conventional treatment that banks have been following.

With such changes, there are some tax implications that NFRS brings. We shall discuss implications of hottest issues are as follows

2. Areas of major implications of Tax

a. Lease

NFRS Requirements

NAS 17 requires Banks to recognize lease expenses ***as an expense on a straight-line basis*** over the lease term i.e. non-cancellable period for non-cancellable lease unless another systematic basis is more representative of the time pattern of the user's benefit.

Suppose,

Tax Implications

Tax deduction is allowed only to the extent of amount mentioned in the lease agreement for the particular period.

b. Gratuity and Leave Encashment

NFRS Requirements

Bank provides for gratuity on accrual basis covering eligible employees in terms of Employee Service Byelaws of the Bank. The plan provides for lump sum payments to vested employees at retirement or upon death while in employment or on termination of employment for an amount equivalent defined days' eligible salary payable for each completed years of service.

Also, the employees of the Bank are entitled to carry forward a part of their unavailed/ unutilized leave subject to a maximum limit. The employees can encash unavailed/ unutilized leave partially in terms of Employee Service Byelaws of the Bank. The Bank accounts for the liability for entire accumulated outstanding leave balance on accrual basis as per Employee Service Byelaws of the Bank.

Banks are required to calculate the present value of such other long-term / defined benefits plans of

employee benefit obligation ascertain the related service cost that shall be charged to Profit or loss statement using actuarial assumption.

Tax Implications

Tax deduction is allowed only to the extent of amount paid into approved retirement fund for gratuity and leave encashment.

c. Share Issue Expenses

NFRS Requirements

Banks have the practice of charging share issue cost to income statement as expenditure. But as per the requirement of IAS 32, the share issue cost should be deducted from the paid up share capital.

NAS 32.32 requires, "An entity shall, in general, different types of costs in issuing or acquiring its own equity instruments. Such costs may include, inter alia, registration and other fees charged by regulators or supervisors, the amounts paid to legal counsel, accountants and other professional advisers, printing costs and related rings.

Transaction costs of equity is counted as a deduction from the amount thereof (net of any related tax incentive) to the extent they are incremental costs directly attributable to the equity transaction which would have been avoided by not having been put it out. The costs of an equity transaction, which has been abandoned or has been abandoned, are recognized as expenses."

As per the definitions of IAS 39, "Transaction costs are incremental costs that are directly attributable to the acquisition, issue or disposal of a financial asset or financial liability. An incremental cost is one that would not have been incurred if the entity had not acquired, issued or disposed of the financial instrument."

Share issue cost that is directly attributable to issue of equity instrument shall be deducted from initial measurement of share capital.

Tax Implications

Tax deduction is NOT allowed for such expenses, as they are not charged to Profit or Loss and deducted from Share premium / Retained earnings from Statement of Changes in Equity.

d. Loan Loss Provision

NFRS Requirements

Earlier, the Bank used to categorize as pass, substandard, doubtful and bad loan on basis of overdue period of principle and interest. Additional criteria used to includes personal guarantee loans, security shortfalls, blacklisting of borrowers, rescheduled loans etc. In case of margin lending, 100% loan loss provision to be provided if loan is not good loan.

Currently, the Bank recognizes impairment on loans and advances as the higher of the amount computed as per the norms prescribed by the Regulator and amount determined as per paragraph 63 of NAS 39 following Incurred Loss Model. The Bank considers evidence of impairment for loans and advances measured at amortized cost at both specific asset and collective level.

Further, IFRS 9 requires that credit losses on financial assets are measured and recognised using the 'expected credit loss (ECL) approach. The ECL approach results in the early recognition of credit losses because it includes, not only losses that have already been incurred, but also expected future credit losses – it is a forward looking model.

The fundamental difference between NRB provision requirements and NFRS requirement is summarized below:

- LLP guideline of NRB is applied to individual credits. It ignores the fact that if a borrower has defaulted in a loan due to financial difficulty of borrower or any other reason, it is highly likely that the other loans too will be default.
- Under the NRB requirements, the bank does not take into account any collateral that might be realized in the future in the event of a default. Even if a loan is categorized as bad loan with 100% provision, a portion of it is recoverable from the collateral.
- 1% provision is created on the loan and advances once loans are recognized in financial statement. But in NFRS, impairment cannot be recognized unless any past events indicate the likelihood of loan impairment.

Tax Implications

Tax authorities allow an amount up to five percent of the amount of loan due to be recovered kept in the risk bearing fund (loan loss provision to deduct as an expenses.

Particulars	NRB Aging based model	NAS 39, Incurred Loss Model	NFRs 9, Expected Loss Model
Loan Loss Provision in Financial Statement	Moderate	Low	High
Allowable as per Tax	Depends upon level of non-performing loans	Allowable, as it is very low	Not fully allowable, as this model consider future expected losses too.

e. Revaluation of Fixed Assets

NFRS Requirements

Any reserve created from revaluation of assets (such as Property & Equipment, Intangible Assets, and Investment Property) is kept under this heading. Revaluation reserves often serve as a cushion against unexpected losses but may not be fully available to absorb unexpected losses due to the subsequent deterioration in market values and tax consequences of revaluation.

Tax Implications

No Tax effects shall be given on such revaluation gain or loss until such property revalued is sold or disposed off.

f. Accrued Interest Receivable

NFRS Requirements

NFRS requires that incomes on loans are accounted for on an effective interest-rate basis. This spreads the interest and any associated fees over the life of the loan. The effective interest rate is the rate that exactly discounts the estimated future cash payments and receipts through the expected life of the financial asset or financial liability (or where appropriate, a shorter period) to the carrying amount of the financial asset or financial liability. The calculation of the effective interest rate includes transactions costs and fees that are integral part of the effective interest rate. This requires the banks to consider all contractual terms of the financial instrument.

Accrued interest receivable from loans and receivables having reasonable certainty shall be booked as Interest Income in profit or loss statements with corresponding increase on loans and advances.

Tax Implications

Such Interest income is taxable as per Income Tax Act, 2058.

g. Fees and Commission Income

NFRS Requirements

Fees and commission expense relating to sanctioning of loans such as service fees, documentation fees etc. are integral to the effective interest rate and are included in the measurement of the effective interest rate.

Other fees and commission income are recognized when the related services are performed. If a loan commitment is not expected to result in drawdown of a loan, then the related loan commitment fees are normally recognized on a straight-line basis over the commitment period.

Tax Implications

Aforementioned treatment needs no further adjustment for Income Tax purpose.

h. Staff Loan

NFRS Requirements

Banks usually, give employee benefits to their employee through insured or uninsured loan facilities at subsidized rate of interest or at no interest rate too. When the transaction price of loan differs from the fair value of the other market transaction in the same assets / financial instrument, the Bank immediately recognise the difference between the transaction price of loan and fair value as Prepaid Benefit as deferred assets and amortized it as staff expenses over the loan period. Bank accordingly estimates the prepaid benefit in relation to Staff Loans and advances given under subsidized rate of interest.

Tax Implications

Such amortized staff expenses are taxable as per Income Tax Act, 2058.

i. T-Bills, Government Bond, NRB Bond and Investment measured at Fair Value

NFRS Requirements

NFRS requires T-Bills, Government Bond and NRB Bond investment to be classified under financial assets measured at amortized cost. Interest income should be booked using effective interest rate method.

Tax Implications

Interest Income applying coupon rate on T-Bills, Government Bond and NRB Bond shall be taxable income for Income Tax Act, 2058.

NFRS Requirements

Investments in equity instruments are classified as at FVTPL, unless the Bank irrevocably elects on initial recognition to present subsequent changes in fair value in other comprehensive income for investments in equity instruments which are not held for trading.

The difference between the opening and closing fair value is recognized through other comprehensive income.

Tax Implications

Any dividend income on equity instruments is a final withholding income and shall not be taxable. No Tax effects shall be given on such fair value gain or loss until such investment is sold or disposed off.

j. Debenture

NFRS Requirements

Financial liabilities that are not held-for-trading and are not designated as at FVTPL are measured at amortised cost at the end of subsequent accounting periods. The carrying amounts of financial liabilities that are subsequently measured at amortised cost are determined based on the effective interest method.

Interest expense that is not capitalised as part of costs of an asset is included in the 'Finance Expenses' line item.

The effective interest method is a method of calculating the amortised cost of a financial liability and of allocating interest expense over the relevant period. The effective interest rate is the rate that exactly discounts estimated future cash payments (including all fees paid or received that form an integral part of the effective interest rate, transaction costs and other premiums or discounts) through the expected life of the financial liability, or (where appropriate) a shorter period, to the net carrying amount on initial recognition.

Tax Implications

Issue cost of debenture shall not be deducted for Tax purpose. Interest expenses applying effective interest rate shall be tax deductible.

k. Employee Bonus and Management Remuneration

NFRS Requirements

Though the bonus provided to employees and the method of distribution is given by Bonus Act 2030 that takes taxable profit 11 as basis for bonus calculation, the banks and financial institutions calculate the employee bonus as a prescribed percentage of accounting profit. Similarly, banks often base the performance based remuneration to their CEO and key employees based on profit of the bank. Accounting profit of the bank would likely be very different after full implementation of NFRS, thus affecting employee's bonus and higher management remuneration.

Tax Implications

Though the employee Bonus and Management remuneration will be on higher side, it is deductible for Tax purpose.

Conclusion

Forms and format of financial statements prescribed as per Directives No. 4 (of Unified Directives) issued by Nepal Rastra Bank is a statutory form for mandatory compliance, thus leaving no area for judgment on format and contents. This eases comparison and ensures consistency. So, our effort here it to clarify the tax impact of NFRS.

◇◆◇

Non-Funded Business in Bank

Arun Sigdel

(Trade Finance Specialist)

Introduction

Modern banking cannot be thought out without non-funded business. Non-funded activities of a bank are those in which banks extend various services to their customers or add their commitments to certain transactions undertaken by their clients without deployment of funds against certain charges/fees and commissions. Non funded facilities can be converted into the liabilities of bank at any time. So, it is contingent liabilities to the bank and shown as off-balance sheet item.

Non-Fund based income is earned by providing a variety of services, such as trading of securities, assisting companies to issue new equity financing, wealth management, profit and loss on revaluation of assets / foreign currencies, Remittance, Letter of Credit and Bank Guarantee transactions etc.

Importance

Bank income derives primarily from interest and commission / fees. Banks charge fees that provide non-interest income as a way of generating revenue and ensuring liquidity in the event of increased default rates. In the face of declining net interest margins, banks have entered new product areas over the past few decades, moving from traditional lending to areas that generate non-fund-based income. The change is of importance for financial stability. The more unstable is a bank's earnings stream, the riskier the institution is. The conventional wisdom in the banking industry is that earnings from fee-based products are more stable than loan-based earnings and those fee-based activities reduce bank risk via diversifications.

An innovative technology in non-fund activities can be used to enhance the income of bank. Non-fund businesses have become core business of any commercial banks, where the banks do not commit any physical outflow of funds. The funds position of banks remains intact, especially in the situation of liquidity / credit crunch.

Risks in Non-Funded Business

Risk is the chance that the actual return can be other than expected return. Risk refers to the variability in the returns from an investment. When the actual return equals expected return that there is no risk at all.

Risk taking is an integral part of business and also for human life. Good fortune does not walk to us; we go to it by taking risks. Business is a risk, investment is a risk, unless monopolistic. Return eclipses the risks. Some of the risks related to non-funded business may be discussed below in brief:

- Credit Risk: The risk that a company or individual will be unable to meet the contractual obligations or the default risk.
- Liquidity Risk: The risk that a company is unable to create or raise the funds to meet the obligation.
- Foreign Exchange Risk: The value of foreign currency appreciated or depreciated.
- Reputation Risk, Management Risk, Political Risk, Industry risk, Environment Risk, Competition Risk, Technical Risk, Legal Risk, etc.

With a careful planning, study of the market, socio-political scenario, feasibility and other factors potential risks can be overcome or minimised. In the similar manner risks can be minimised intelligently through proper study. However, we should be careful not to take dumb risks for example going for gambling.

Discussion on few Non-funded Products

Under the Non-Funded facilities one of the most profit-making businesses is Trade Finance.

Trade Finance is one of the most lucrative businesses to any bank. Trade finance, of course a short-term credit/ facility availed by a bank to their borrower for importing and exporting activities, includes various kinds of loans, advances and facilities required for imports and exports deals.

To enhance bank's effectiveness, the realm of Trade Finance can't be overlooked. Trade Finance activities activate the other banking activities also at the same time. It helps to make income from the other banking activities too. Trade Finance activity itself can generate multiple fold of incomes.

Among the many activities of Trade Finance, we specially discuss on Letters of Credit and Bank Guarantee in brief.

Letters of Credit (LC)

In our country the LC transaction is governed by different national and international rules, laws, acts, directives and the policies viz. Uniform Customs and Practice for Documentary Credit (2007 Revision) ICC Publication 600, Government rules, laws acts and NRB directives as well as bank's own manual. Now we further discuss LC with the view of providing introduction.

As per the definition of **BAFIA** (Bank and Financial Institution Act, 2073): 'Letter of credit' means a letter written by one bank or financial institution in the name of any other bank or financial institution stating thereon to accept cheques, drafts, or bills of exchange of an specified person within the limit of the amount specified therein.

Similarly, **ICC** (International Chamber of Commerce) defines letter of credit as follows:
"Documentary credit is any arrangement however named or described where by a bank (the issuing Bank) acting at the request and in accordance with the instructions of a customer (the applicant), is to make payment to or to the order of a third party (the beneficiary) or is to pay, accept of negotiate bill of exchange, (drafts) drawn by the beneficiary or authorise such payments to be made or such draft to be paid, accepted of negotiated by a other bank against stipulated documents in compliance with stipulated terms and conditions.

Though there are many modes of payment like Advance payment (*most secure for seller*), Open Account (*most secure for buyer*) and Documentary Collection (*secure for buyer and to a certain extent to seller*), the most reliable, convenient and popular mode of payment is Letter of Credit or Documentary Credit (*most secure for seller as well as buyer*).

So, the letter of credit (or Documentary Credit) which is commonly mentioned as credit also is a conditional bank undertaking of payment. This is a conditional undertaking for payment by a bank to a seller at the request of the buyer to pay a stated amount at sight or particular future date against the stipulated documents.

Sec. 49 (L) of BAFIA 2073 has allowed commercial bank "To issue, accept, pay, discount or purchase and sell letters of credit, bills of exchange, promissory notes, cheques, travelers cheques, drafts or other financial instruments".

Characteristics of Letters of Credit:

- It is a credit instrument, irrevocable, usually negotiable.
- It is a conditional undertaking for payment.
- It is issued at the request of buyer in favor of exporter/seller.
- It deals only in documents, not in goods, services or performances. So, documents are to be furnished as mentioned in LC.
- It is non funded business and contingent liability to bank so it is shown as off-balance sheet item.
- It is commission-based banking business, which is mostly used in international trading, though local LC can be used in local trading.
- LC creates confidence and security for both buyer and seller.
- It may be transferable or assignable.

Operation Chart of LC

Parties Involved in Letter of Credit

The parties of LC are:

Applicant/Buyer

The customer who applies for opening of a LC.

Beneficiary/ Seller

The party who exports goods to the buyer against the LC.

Bank

Many banks may involve even in a single letter of credit. The bank can be classified as:

- **Issuing Bank**

  The bank that issues a credit at the request of an applicant or on its own behalf.

- **Advising Bank**

  The bank, usually a foreign correspondent bank of the issuing bank, which advises the credit at the request of the issuing bank with authentication.

- **Negotiating Bank**

  The bank which makes payment or commits to make payment to the beneficiary. **Reimbursing Bank**

  The bank which provides the reimbursement to the claiming bank as per the authority provided.

- **Nominated Bank**

  The bank with which the credit is available or any bank in case of a credit available with any bank.

- **Collecting Bank**

  The bank which collec**ts the fund from the issuing bank or reimbursing bank as mentioned in letter of credit.**

- **Confirming Bank**
  The bank that adds its confirmation to a credit upon the issuing bank authorisation or request.

Types of Letters of Credit

Irrevocable LC
The LC which can't be amended or cancelled by the issuing bank without prior consent of all parties involved in LC.

Earlier there is to be Revocable LC (onward 1st July 2007 it is not in use), which means the LC can be amended or cancelled anytime by issuing bank without prior consent to the beneficiary.

Confirmed / Unconfirmed LC

The LC which is confirmed by adding the confirmation by the advising bank or any other bank upon the request of issuing bank.

The advising bank forwards an unconfirmed LC directly to the exporter without adding its own undertaking to make payment, but proving its authenticity.

Transferable LC

The LC which is transferable to another beneficiary upon the request of the first beneficiary.

Red/Green Clause LC

Red clause LC provides the seller with cash prior to shipment to finance production of the goods. Similarly, Green clause LC provides the seller with cash after the shipment of the goods to meet the expenses to make available the goods to buyer.

Sight LC

A sight LC means that payment is made immediately (within five working days) to the beneficiary upon presentation of the correct and required documents in the required time frame.

Usance LC/Time/Date LC

A time or date LC will specify when payment will be made at a future date and upon presentation of the correct and required documents.

Deferred Payment LC

In this LC, the buyer accepts the documents related to LC and agrees to pay the issuing bank/beneficiary in subsequent fixed dates.

Back-to-Back LC

The new LC that is opened based on an already existing credit used as collateral. In this LC, the trader receives LC from the buyer and then opens another LC in favor of the ultimate supplier.

Revolving LC

With this LC, the issuing bank restores the credit to its original value once it has been used or drawn down.

Stand-by LC (Guarantee)
It is a kind of bank guarantee where bank will issue a standby letter of credit on behalf of a customer to provide assurances of his ability to perform under the terms of a contract between the beneficiary and the principal.

Documents called under LC

Letters of Credit transaction is the transaction of documents.
"Documents" mean financial documents and/or commercial documents.

Financial Document:
Drafts (Bills of Exchange)

The bill of exchange, commonly referred to as the draft or the bill, is an unconditional order in writing, signed and addressed by the drawer (the exporter usually) to the drawee (the confirming bank or the issuing bank usually), requiring the drawee to pay the drawer a certain sum of money at sight or at a fixed or determinable future time.

Commercial Documents:
Commercial Invoice

The **commercial invoice** is a record or evidence of transaction between the exporter and the importer. It is similar to an ordinary sales invoice, except some entries specific to the export-import trade are added.

The commercial invoice is made by the beneficiary mentioning the description of the goods, quantity, rate, discount and total amount as stipulated by the credit.

Packing List
The packing list is an extension of the commercial invoice. It must be matched with the commercial invoice and shipping document. The exporter or his/her agent-the customs broker or the freight forwarder-reserves the shipping space based on the gross weight or the measurement shown in the packing list.

Transport Documents
This the document showing the evidence of receipt of goods. Different names are given to different mode of transport.

A) Bill of Lading (B/L): for sea/ water movement,

   There are three main functions of bill of lading:

   i) It is evidence of contract of freight.
   ii) It is a receipt for the goods.
   iii) It is a document of title to goods.

B) Air Way Bill: for the movement of goods through airlines.

C) Truck/ Consignment Note/ Railway Receipt
   Truck/ Consignment Note / Railway Receipt is used when trade is between two neighboring countries physically attached together.

D) Postal/Courier Receipt: Dispatched through post or courier.

E) Multimodal Transport Document (MTD) : Movement of goods through more than one mode of transport.

Risk Covering (Insurance) Documents
As the name indicates these are the documents, which represent the insurance cover against the physical risks to the goods that are moving from exporter to overseas Importer.

Certificates of Origin

The certificate of origin is a document certifying the country in which the product was manufactured/ grown.

Miscellaneous:

In addition to these documents, credit may call for other documents, viz. weight list, quality and quantity certificate, inspection certificate, etc. If credit does not stipulate such documents, bank may refuse to accept or simply pass them. The documents presented under the credit must be complete, conforming with the terms of credit.

Bank Guarantee or Guarantee

Meaning

Guarantee business in our country is also governed by different national and international rules, laws, acts, directives and the policies viz. Uniform Rules for Demand Guarantee -758, Government rules, laws acts and NRB directives as well as bank's own manual.

Guarantee is assurance for some act or fulfillment of commitments. Guarantee however assures for compensation in event of non occurrence or non compliance of some obligation and possible loss arose out of such act. In modern age trading activities play vital role contributing to economic development of the country.

URDG 758 defines "Guarantee means any signed undertaking, however named or described, providing for payment on presentation of a complying demand; **Counter-Guarantee** means any signed undertaking, however named or described, that is given by the counter-guarantor to another party to procure the issue by that other party of a guarantee or another counter-guarantee, and that provides for payment upon the presentation of a complying demand under the counter-guarantee issued in favour of that party".

Guarantee is definite and irrevocable undertaking by the bank on behalf of customer(s) to make payment to the beneficiary on demand in case of default or non-compliance of the job so specified in the Guarantee to the limit of amount so expressed. However, guarantee issued by a bank never guarantee completion of the job but guarantee financial compensation to the beneficiary.

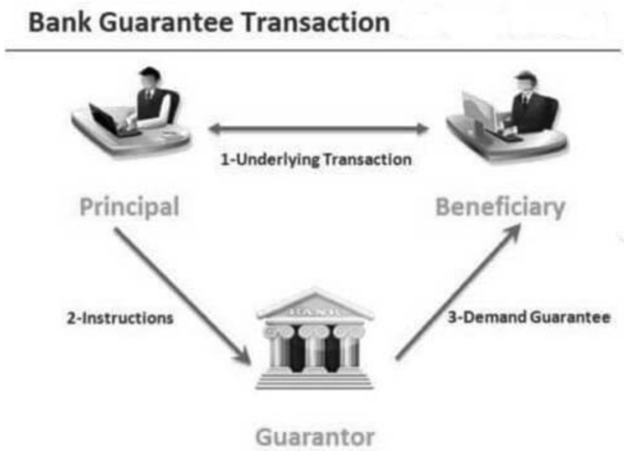
Sec. 49 (1) G of BAFIA 2073 has allowed commercial bank to issue guarantees on behalf of its customers and getting executed necessary bonds with such customers in consideration thereof, obtaining security, and acquire their movable or immovable assets as collateral or on mortgage, or the assets of third persons as collateral and to acquire, accept the assets holding as security and to carry on other related transaction.

Features/ Contents of Guarantee

A bank guarantee is a legal document to facilitate the principal and a surety to the beneficiary. A bank guarantee should be clear precise and has to specify:

1. The principal
2. The beneficiary
3. Transaction which the guarantee is for
4. The limit of the guarantee or maximum amount to be covered by the guarantee
5. The currency of guarantee
6. The expiry date of guarantee
7. The completion date of the work or event
8. The terms of demanding payment
9. Any specific or mandatory requirements
10. Provision of reduction or relaxation

Operation Chart of Bank Guarantee



Parties and process of bank Guarantee

A minimum of three Parties:

- IPrincipal - the Applicant
- IGuarantor - the Bank
- IBeneficiary – the firm to which the guarantee is issued.

The bank before issuing any guarantee has to take adequate security or be satisfied with the credibility or credit worthiness of the client (the principal).

Types of Guarantees

1. **Bid bond guarantee**
   Beneficiary wanted required job to be completed in possible minimum cost. To minimise the cost a bidding process is followed, to assure the participation of reasonable bidders and to make sure the bidder does not leave the bid once it is finalised the employer ask for bid bond guarantee.

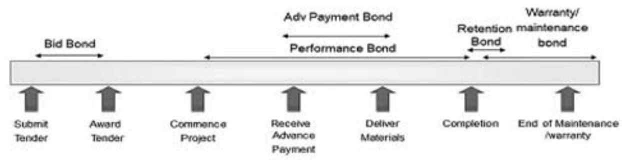
2. **Performance guarantee**
   Once the job is assigned to the account party, there is risk of not completing the work either within time, cost or as per agreed terms, in such case the employer or beneficiary, to make sure of the performance requires guarantee to cover possible loss arising out of the act of the account party.

3. **Advance payment guarantee**
   In business transaction sometimes the debtors ask for advance payment for their supplies or services and the creditors ask for guarantee of their supply or work for the advance payment. The debtor in such case has to arrange for advance payment guarantee.

4. **Retention guarantee**
   It is common practice in contract process to retain certain portion of invoice amount or running bill payments by the employer to cover any cost arising out of defect in work or supply. The supplier or principal do not want to leave a huge chunk of money idle with the employer instead retention guarantee is provided to the employer for correction of defect if any.

5. **Warranty / Maintenance guarantee**
   Either to cover the required maintenance after completion of work or supply for some period the beneficiary wants guarantee and the supplier has to arrange for maintenance guarantee to cover the cost of maintenance till the time so agreed.

6. **Customs guarantees**
   Any goods imported in the country have to be imported by paying custom duty. Sometimes certain goods are brought in the country not for sale but for the purpose to demonstrate, exhibit and take back or export. In such situation the importer has to make arrangement of custom guarantee to assure the custom authority that the goods if not taken back/ exported will be liable for custom duty.



7. **Shipping Guarantee**
   This is undertaken by a bank to indemnify the shipping company against any liability that arises as a result of releasing imported goods to the consignee without the documents of the title (**BL**).

Conclusion

Non-Funded business are lucrative business to any bank. Non-funded business activates other activities of the bank too. It reduces the concentration risk with diversified portfolio. Among many products of non-funded business, trade finance business is one of the most effective products. Trade activities give a good shape to the bank as a whole.

◇◆◇

Organizational Citizenship Behavior

Sarina Maharjan
Branch Manager, Hattigauda Branch
Nepal Bank Limited

There are numerous working patterns among employees. Some staffs work effortlessly without wasting a single minute of work hour. Some have a tendency of working within office hour, leave the responsibilities for another day whereas some get ready to work till the work gets accomplished. Some staffs do not require external motivational factors to get their assigned tasks done. They have motivations within themselves to accomplish their tasks. They are always ready to give their extra effort to meet deadlines, to help their co-workers to attain their works, to participate in voluntary tasks outside works etc. This behavior is known as organisational citizenship behavior (OCB).

OCB is a term that is used to describe all the positive and constructive employee actions and behaviors that aren't part of their formal job description (Verlinden, 2021). It is not forcible part of their assignment. It is any tasks that staffs perform as per their own free willpower which ultimately benefits the organisation. It is optional and non-required contributions by the employees of the organisation.

Dennis Organ (1988) defines OCB as "individual behavior that is discretionary, not directly or explicitly recognized by the formal reward system, and that in the aggregate promotes the effective functioning of the organisation". The five most common organisational citizenship behaviors, according to Organ, are as follows:

Altruism

Some employees finish their tasks and leave, whereas some employees help other employees to complete their task sooner. They help the coworkers without expecting anything in return. This is called altruism in the workplace. It also means being helpful, assisting new staffs and providing time to co-workers. Altruism helps to strengthen working environment and boosts cooperation among staffs.

Courtesy

Some employees tend to be polite and courteous whereas some tend to be rude to co-workers and customers. People prefer to approach to polite employees for any works whereas they hesitate to approach rude employees. Respecting others, being polite and helpful, appropriate communication, apologizing during mistakes are some courtesies required in the workplace. It helps to prevent conflict at workplace.

Sportsmanship

At workplace, some employees show anger when things go wrong whereas some stay calm. To be able to remain in good spirit even in the time of annoyance, frustrations and worse times is sportsmanship. Instead of unproductive complains and gossips, constructive feedbacks are required at workplace. Sportsmanship is the capacity of being able to deal with several situations.

Conscientiousness

Conscientiousness in OCB means performing more than minimum level of work. Some staff reach workplace earlier than work-hour to complete their assigned tasks. They get ready to stay after office hour as well to meet deadlines even without instructions of their seniors. Self-discipline and self-control are the examples of conscientiousness. This trait helps to minimise errors, utilise time efficiently and boost work environment.

Civic virtue

Some employees tend to backbite and whistle-blow regarding their workplace whereas some employees spread positive messages about their workplace. When employees represent their organisation in positive way, it is civic virtue. It is about supporting the organisation they are associated with inside and outside the organisation. It can also be demonstrated by participating in corporate events and various programs organised by the organisation.

Advantages of OCB

Organisations could not survive or prosper without their members behaving as good citizens by engaging in all sorts of positive behaviors. Because of the importance of good citizenship for organisations, understanding the nature and sources of OCB has long been a high priority for organisational scholars (Organ, 1988). It is widely accepted among contemporary organisational behavior theorists, that organisational citizenship behaviors have an accumulative positive effect on organisational functioning (Wagner & Rush, 2000). Followings can be pointed out as the advantages of OCB:

Work satisfaction

Employees do not connect their work with remuneration only. They attempt to make their work environment smooth by pouring additional efforts. Fundamentally, OCB leads to higher job satisfaction among employees. Job satisfaction has been found to have a positive relationship with job performance and OCB. Which in turn has a significant influence on employees' absenteeism, turnover, and psychological distress (Davis, 1992).

Employee productivity

Employees feel that their works are crucial. They always keep their work as a central part. As the employees strive to give more than 100% of their efforts, it enhances employee productivity.

Employee performance

Employees have choice to prioritise their tasks. They have self-control over their works. Since, the employees attempt to do their best, assist their co-workers to complete their tasks, it yields to better job performance and employees' well-being.

Organisation growth

Employees are self-disciplined and self-motivated. They do not need any factors compelling them to run their tasks. Hence, it ultimately boosts organisational growth.

High morale

OCB has significant impact in strengthening bonds between co-workers. Collaboration between staffs leads to a healthy working culture. As the employees support each-other to get their works accomplished, it maintains high morale among them.

Stress buster

As the employees have sense of co-operation among each other, they remain stress-free as they can achieve the organisation goal prompter. They have feeling of worthy work space. The workers go 'extra mile', they are 'easier to work with', they 'help out with the extra little things' without any complains, which creates stress-free working environment.

Managers or leaders should demonstrate OCB in order to set examples to their subordinates. Sound evaluation and reward system also encourages OCB. But it not necessary that reward system should exist to reassure this behavior. It is the free flow of action from the employees themselves for the furtherance of the organisation without any greed for individual benefits. OCB is not the part of work obligation. It is generally a voluntary nature. Moreover, it is indispensable for the sound growth of organisation. It should be established as an inherent part of work culture. However, it should not be over-regulated. Employees should have free choice to apply it. They should also understand that the ultimate benefit of following OCB is not only for the organisation but for them as a whole. Thus, encouraging OCB in the workplace is indispensable.

References:

Organ D. (1988). Organisational citizenship behavior: The good soldier syndrome. Lexington: MA: Lextington Books.

Davis. R.V. (1992).Person-environment fit and job satisfaction. In C. J. Cranny & P.C. Smith & E.F. Stone (Eds.), Job Satisfaction (pp. 69-73). NY: Lexington Books

Wagner S & Rush M. (2000). Altruistic organisational citizenship behavior: Context, disposition and age, The Journal of Social Psychology

Verlinden N. (2021). Organisational citizenship behavior: Benefits and 3 best practices. Academy to innovate HR.

Bandana Sharma
Senior Manager (ISO)- Head Office
Nepal Bank Limited

Perspective of Information Technology (IT) Investment Management

1. Introduction

Today's business environment is very dynamic and endures quick fluctuations as a result of technological innovation, increased awareness and demands from customers. Over the last decade, the literature has stressed the various roles of IT in essentially fluctuating the way organisations operate and in generating a deliberate impact. One of the more important roles of IT is in extending the enterprise. IT can be used to alter organisational boundaries, interorganisational relations, and marketplace competitive and cooperative practices (Konsynski, 1993). Organisations, especially banking industry of the 21st century operates in a multifaceted and viable environment categorised by these changing conditions and highly impulsive economic climate. The application of Information Technology (IT) concepts, techniques, policies and enactment strategies to banking services has become a subject of essential standing and concerns to all banks and indeed a precondition for local and global competitiveness. Financial technology (Fintech) is flourishing as startups in the space attach major trends like big data, mobile, and social networks.

The banking industry all over the world has witnessed tremendous changes linked with the developments in Information and Communication Technology (ICT) over the years. Global Banking Industry has experienced high influx rate of foreign investment in past years. Banking operations are characterised with complexity and competition. This sector has seen considerable transformation in the 1980s starting from the United States, then Europe and now the global village. The main forces behind this significant transformation in the banking industry, according to Reixach (2001), are deregulation and innovation in information technology (IT). Woherem (2000) claimed that only banks that overhaul the whole of their payment and delivery systems and apply ICT to their operations are likely to survive and prosper in the new millennium.

Organisations specially banking industry, to remain competitive, there is the need for a scientific approach in operations. One such an approach is information systems investment. The Financial Services industry is the major investor in the information Technology in the US economy. The Typical bank invests as much as 15% of non-interest expenses on IT. (Lorin et. al. 1998). The technology investment has increased by 6.6% globally in 2021 according to Gartner's global forecast of technology spending in the banking and securities industry in 2021, (Source: Gartner 2020).

Moreover, developing global trends in international trade has had an important influence on the critical role of the global banking sector over recent years. Banks experience a challenge in terms of finding the right IT investments to increase their competitive power and satisfy demand of new customers in various countries (Cornaggia et. al. 2015).

2. What is IT Investment Management (ITIM)?

Information Technology Investment Management (ITIM) is a management process that provides for the selection, control and evaluation of business/service need-driven information technology (IT) investments across the investment lifecycle. ITIM uses structured processes to minimise risks, maximise return on investments, and support business/service decisions to maintain, migrate, improve, retire or obtain IT investments. In addition, ITIM establishes a common language for the organisation to:

- Organise IT investments and define their business value

- Evaluate and prioritise the investments
- Effectively manage change

Figure below depicts the fundamental phases of the IT investment approach. The select/control/evaluate model provides the key foundation for IT investment decision-making.

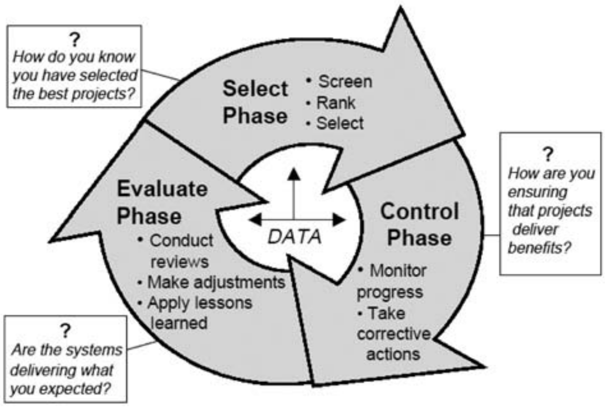


Figure 1: Fundamental Phases of the IT Investment Approach

1. During the first phase of selection, organisation (a) selects those IT projects that will best support its mission needs and (b) identifies and analyzes each project's risks and returns before committing significant funds to a project.
2. During the second phase of control, organisation ensures that, as projects develop and as investment costs rise, the project is continuing to meet mission needs at the expected levels of cost and risk. If the project is not meeting expectations or if problems have arisen, steps are quickly taken to address the deficiencies.
3. During the final evaluation phase, actual versus expected results are compared once projects have been fully implemented. This is done to (a) assess the project's impact on mission performance, (b) identify any changes or modifications to the project that may be needed, and (c) revise the investment management process based on lessons learned.

3. Impact of IT Investment on Organisational Performance

Assessing the impact of information technology (IT) investment on organisational performance has been a tedious task. But, many previous research of relationships between information technology investment and organisational performance has proved that there is a positive and significant relationships between certain of the IT investment measures and organisational performance components, indicating that organisations with greater levels of IT investment also had higher performance, as measured by return on investment, return on sales, sales per employee, sales by total assets, and market value to book value (Mohmood,1993). Brynjolfsson and hitt (2000) in their research suggested that IT lowers the operational costs of the banks in the long run. Yet another research conducted by Kozak in 2005, to find the influence of Information Technology on the profit and cost effectiveness of the banking zone during the period of 1992-2003, depicted positive relationship between the executed Information Technology and productivity as well as cost savings. Many other researches in IT investment have justified that the organisation's financial performance will be better if the investment in IT in the organisation are used effectively and efficiently. (Hendra et. al., 2018). Therefore, if the investment in IT is strategically managed, from the top down then performance of an organisation could be substantial.

4. Evaluation of IT investment

Traditional accounting methods used for evaluating new information technology (IT) projects by means of Net present value (NPV) and Internal rate of return (IRR) have been criticised in the academic and practitioners' literature as being inadequate. This is because these methods do not quantify benefits that are considered to be intangible (Anandarajan, A., 1999). When implementing IS/IT systems in organisations returns of IS investments may be tangible or intangible, and it is very difficult to predict the uncertainty of a developing project (Land, 1982). In addition, according to Symons (1991), IS are complex social systems, affecting organisational, economical, and social sides of the organisation. Evaluation is always affected by subjective judgements, assumptions, criteria and time horizon as well as bias of information. These are a few of the difficulties limiting the scope of an evaluation, creating the need for a formal applicable evaluation process that is able to overcome such obstacles.

Therefore, many researches in the area of IT investment evaluation have highlighted the importance of Real Option Analysis (ROA) as an) allows important

tool ROA to evaluate IT investments enthusiastically. ROA (Real Option Analysis IT managers to understand the dynamic impact of risk and the contingent nature of follow-on investment decisions, both of which are likely to be of great value to IT executives.

In practice, the application of real options has proven difficult, though not impossible. Several case studies have been published, describing how to evaluate and interpret the options value of an IT investment. For example, Benaroch, 2001, examined an electronic banking, point-of-sale deployment using ROA. There are number of parameters, which must be carefully considered such as future cash flows, volatility of cash flow, etc. in such case. There are flexible options for project investment which could be adopted through ROA such as options relating to project size, options relating to project life and timing, option relating to project operation.

5. Management of IT Investment Risks

Firms invest in two types of technology options -- growth options and operating options (Kogut & Kulatilaka, 1994). Growth options are usually the product of strategic platform (infrastructure) investments that produce indirect, long-term payoffs in the form of future business opportunities. These options are produced by investments that aim at developing core technologies and/or building experience with promising technologies that could become the drivers of future organisational capabilities. By contrast, operating options are common to all kinds of technology investments, and especially ones that yield direct measurable payoffs. Operating options (defer, abandon, lease, etc.) offer management the flexibility to adapt traits (timing, scope, scale, etc.) of a technology investment to unforeseen conditions. Different forms of risks arise in undertaking strategic IT projects. These risks need to be recognised, and in some cases, the risks can be circumvented, through out-sourcing and joint development, or by investing sequentially and scaling the project up or down as uncertainties become resolved.

Instead of illustrating traditional options by calculating NPV and IRR to analyze IT investment risks, there is a growing acceptance of real options analysis (ROA) as a modern approach to IT investment risk analysis. Several information systems (IS) researchers have tried to apply ROA to IT investment decision-making. Clemons and Weber, 1990, have recognised early on the role that real options (deferral, piloting, outsourcing, abandonment, etc.) could play in managing information technology (IT) investment risk. Therefore, application of ROA to optimally configure an IT investment in light of risks is mentioned described below in this report.

This section illustrates an example of how option-based methodology for managing technology investment risk is applied to an information technology (IT) investment involving the establishment of **"**Online-Based Service Delivery of Loan by XYZ Bank**"**. Explanation suggests only two steps in the ROA methodology, (1) Define the investment and its risk profile; (2) Recognise shadow options and use them to identify investment-structuring alternatives.

Consider a simple investment opportunity involving the establishment of "Online-Based Service Delivery of Loan by XYZ Bank". The investment goals, requirements, assumptions and risks are summarised below, along the main stages in the investment lifecycle.

1. **Recognition stage:** An opportunity exists to create online service delivery channels to XYZ bank's loan customers. There are lots of opportunities to customers with online service delivery options. However, there is uncertainty about how much demand this new service can generate.
2. **Building stage:** Developing an online service delivery platform entail building a core front-end application (using HTML and/or Java) and linking it to legacy systems in the back-office. This stage, too, involves risks. First due to internal staffs less expertise and second due to internal staff's slowness and resistance to adopt new system.
3. **Operation stage:** The online system offers different services to XYZ bank's customers. The risk here is that, customer use of this new system might be too low or significantly higher than expected.

Given, these investment requirements, assumptions and risks, the goal is to maximise the investment value by identifying a good way to structure the investment using carefully chosen real options.

5.1 Mapping Investment Risks to Real Option Analysis (ROA)

The key to identifying shadow embedded options is the risks that these options can control (Clemons and Weber,1990) identified the key risk factors common to

many IT investments. These risk factors naturally fall into the three risk categories: (1) firm-specific risks – monetary risk, project risk, functionality risk, and organisational risk; (2) competition risk; and (3) market risks – environmental risk and technological risk. Table 1 lists these risk factors and shows how they map to specific real options that can control them. Of course, this list of risk factors could be revised and expanded to fit the profile of any specific organisation, IT organisation, and/or type of IT investments.

Table 2 summarises part of the outcome of the second step in below presented methodology. Of all the risks listed in Table 1, the risks in the target investment are mainly due to uncertain market factors and software development capability factors. In this respect, the example makes explicit two earlier observations. First, the identification of risks is anchored in the investment requirements and assumptions; e.g., the presence of project risk P1 (Table 2) is tied to the need for linkages with legacy sales systems. Second, steps 1 and 2 are somewhat intertwined; e.g., identifying environmental risk E3 in step 2 requires returning to step 1 to clarify assumptions about how the investment might be expanded in the future (Table 2).

Having recognised the relevant shadow options, it has been suggested to proceed to identify subsets of these options that permit structuring the investment in ways that mitigate the identified risks. Recall that sometimes not all the risks present can be controlled by any single investment-structuring alternatives, in which case risks must be traded off against each other. Moreover, not every recognised shadow option is necessarily worth considering. For example, the option to outsource can mitigate project risk P1 (Table 2), but it may not be relevant for various reasons. If the Web-based application is also expected to have strategic growth options that could open new Online service delivery opportunities, outsourcing may undesirably suppress these options. Additionally, outsourcing may not be the best way to address project risk P1, because legacy systems are linked to core business processes.

Table 1: Risk Factors Inherent in IT Investments Mapped to Operating Options that can Control Them

Investment Life Cycle			**Recognition**	**Building**				**Operation**			
Risk		Option Typical Risk Factors	Defer	Stop-Resume	Explore/Pilot	Outsource	Lease	Abandon	Contract	Expand	Outsource
Firm Specific-Risks	Monetary (Financial)	M1-Firm cannot afford the project-financial exposure is not acceptable	+				+				
		M2- Expected costs are not in line with project benefits	+		+	+	+				
		M3- costs are no longer in line with project benefits						+	+		
	Project	P1- Staff lacks needed technical skills	+	+	+	+	+				
		P2-Project is too complex		+	+	+	+				
	Functionality	F1-Wrong design (eg. Analysis failed to access correct requirements)		+	+		+	+			
	Organisational	O1-uncooperative internal parties	+	+	+			+			
		O2-internal parties slow to adopt system			+			+	+		
	Competition	C1-Competition could act before the firm (since it has necessary resources)			+				+		
		C2- response of competition could eliminate the firm's strategic advantage	+		+		+	+	+		

Market Risks	Environmental	E1- Action of regulatory body	+		+		+	+	+		
		E2- Customers may bypass or threaten to develop their own system			+			+	+		
		E3- Failure to react to demand in excess of expectations			+					+	
		E4- customers response may overwhelm the system			+		+	+	+	+	+
		E5- Customer demand is (will be) lower than expected	+		+		+	+	+		+
		E6- Environment changed requirements			+			+			
	Technological	T1- System may be infeasible with current IT	+	+	+	+	+	+	+		
		T2- System might not remain feasible if current IT become obsolete	+				+	+	+		+

Table 2: First Two Steps of the Methodology Applied to the Internet Sales Presence Investment

Stage	Key Risks/Opportunities	Potential Shadow Options
Recognition	• Environment (E5) – low Customer Demand of service	• Defer • Explore (Pilot)
Building	• Technical (T2) – HTML is easy and cheaper but limited scope (use JSP .net instead)	• Stop-Resume (Start with building linkages to legacy back-office system to give time to build JSP.net skills
	• Project (P1)- Staff lacks needed JSP .net skills • Project (P1)- Staff lacks experience with linking web application to conventional back-office system	• Explore • Outsource • Stop-Resume (Start with building linkages to back-office system
	• Organisation (O1) – non-cooperative internal staffs	• Explore (Other options of service) • Defer (Build good project team)
Operation	• Environmental (E5) -Low customer demand for service	• Switch use (opt for other service delivery sys.) • Contract (support delivery service only)
	• Environmental (E3) – High customer demand for service than expected	• Expand (Add push-technology for service)

6. A Way-Forward

The Internet itself has created numerous opportunities: to reengineer legacy business/operation processes, announce online products and services, scope new customer sectors, and restructure existing business models. The prospects seem boundless, but the resources required--capital, IT expertise, management focus, and capacity for change are not.

Traditionally, business/service organisations justified a given project by presenting a strong business case. But with IT's growing strategic importance, organisations must now weigh individual ROIs against demands for organisation wide capabilities and must assess opportunities to leverage and improve existing systems and infrastructures, create new capabilities, and test new business models.

A wave of IT-enabled initiatives, from business-process reengineering to enterprise-resource planning, has elevated the importance of investing strategically in IT. A broadened perspective to IT investment is crucial for businesses/ service industries attempting to harness the power of IT in shaping business opportunities. In a summary, if the

view upon IT investment management is considered as a corporate rather than a departmental issue then the impact of IT on an organisation's profitability could be significant.

7. References

Anandarajan, A. and Wen, H.J. (1999), "Evaluation of information technology investment", *Management Decision*, Vol. 37 No. 4, pp. 329-339.

Benaroch, Michel, "Option-Based Management of Technology Investment Risk" (2001). Management. 7. https://surface.syr.edu/mgt/7.

Brynjolfsson, E., & Hitt, L. M. (2000). "Beyond Computation: Information Technology, Organisational

Transformation and Business Performance". *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 23-48.

Clemons E.K. and Weber B. (1990). "Strategic Information Technology Investments". *Journal of Management Information Systems*, Vol. 7, No. 2.

Cornaggia J, Mao Y, Tian X, Wolfe B (2015). "Does banking competition affect innovation?" J Financ Econ 115:189–209.

Hendra, Gunawan, Serlyna. (2018). "Impact of Information Technology Investment to Financial Performance on Banking Sector", *Journal of Applied Managerial Accounting*, Volume 2, No. 1, Pg. 41-46.

Kogut B. and Kulatilaka N. (1994). "Options thinking and platform investments: Investing in Opportunity," *California Management Review*, Winter.

Konsynski, B. R. (1993). "Strategic Control in the Extended Enterprise," *IBM Systems Journal*,32(1).

Kozak, S. J. (2005). "The Role of Information Technology in the Profit and Cost Efficiency Improvements of the Banking Sector". *Journal of Academy of Business and Economics.*

Land, F. (1982). "Adapting to changing user requirements. Information and Management". 5, pp. 59– 75.

Lorin M. Hitt & Frances X. Frei & Patrick T. Harker, (1998). "How Financial Firms Decide on Technology". *Centre for Financial Institutions Working Papers.* University of Pennsylvania.

Mahmood, M.A & Mann, G.J. (1993). "Impact of information technology investment: An empirical assessment". *Accounting Management and Information Technologies*, Vol 3, Issue 1, Pg. 23-32.

Reixach, A. A. (2001). "The effects of information and communication technology on the banking sector and payments system (PhD Thesis)". Universitat de Girona.

Symons, J. V. (1991). "A review of information systems evaluation: Content, context and process". *European Journal of Information Systems*. Vol 1(3), pp. 205–212.

Woherem, E. W. (2000). "Information technology in the Nigeria banking industry". Ibadan, Spectrum.

◇ ◆ ◇

Pratap Kumar Pathak
Former Secretary
Government of Nepal

Performance-Based Incentive System for Employees: Strategy for a High-Performing Public Sector Bank

Performance-driven Public Service: A paradigmatic Change

The traditional bureaucratic values in public institutions are challenged by the system of performance-driven public management these days. The key logic behind such challenge includes the bureaucratic approach having predomination of process and rule-driven tendencies, process rationality, impersonal accountability and *status-quo* leading the resistance to change and transformation. Likewise, it is generally assessed as a mechanism that relies on rigidity, centralisation, hierarchy and formality without due concern for competitive performance and results along with market-responsiveness. In the bureaucratic system, there is a critical lack of integration between the organisational interest and the market interest with respect to production and delivery of goods and services to responding to the competitive market situation.

The emerging trend of public sector management has pushed forward from *Weberian* bureaucratic style to an efficient, result-based and market-responsive system of public management. The implications of different factors of change resulting to such transformation include the globalisation and economic liberalisation, the need for a professionally competent public management for achieving competitive ability, increased accountability for performance and the need for competence in response to the public service market. Originally, this change in management was initiated by the principle of *Scientific Management* during the nineteenth century in course of the association of industrial performance efficiency. This was backed by the economic incentive system to the performing employees as an instrument of positive reinforcement to support morale and motivation. Later on, the *New Public Management*, since 1980s, has established the norms and values of performance-based compensation system. The *New Public Management*, for the first time, reinforced the performance management system in the public service through incentivisation of performance and established the performance-based accountability system for improving public sector performance.

Bank as a High-Performing Institution: Means of Competitive Positioning

Performance management challenges in the banking sector continue to escalate since it is asking for a high-performing sector in the context of competitive service dynamics, extensive application of advanced digital technologies, and growing pressure for networking and innovation. A high-performing institution is a conceptual framework for organisations that lead to improved, competitive and sustainable institutional performance that is impressed by managerial values in place of the bureaucratic model. The culture and management of such institution support flatter hierarchies, teamwork, diversity and adaptability to the environment.

There are certain features that position any organisation as a high-performing one. Such features include transformative leadership, strategic focus for long-term effectiveness, and an adaptive capacity towards changes to meet business environment needs. These institutions are flexible, customer-focused and able to work highly effectively in teams with the capacity of a professionally competent workforce. Further, such institution is backed by the performance management system with accountability for results, change management capacity, collaborative strengths and promotion of innovation for continuous improvements. So, a high-performing bank needs to be customised and calibrated with systems, capacities and cultures that lead to competitive performance in the banking market.

Performance Management System: Driving Approach for Banking Sector Effectiveness

Managing performance has been a significant issue of public sector business for a long time. It has gained more attention due to continued high competitive business environment. Conceptually, the banking performance is explained in terms of achievement of the competing goals set forth by the bank within the agreed time with competitive cost structure, quality of service and coverage of market. Each banking institution aims at becoming an effective provider of services and products to compete well in the industrial market. In this respect, performing bank employees play a vital role in improving efficiency and effectiveness of the banking system at the strategic, structural, operational and behavioural levels for gaining the overall satisfaction of the market. From a bank's perspective, efficiency measures the productive performance of banks and not only their financial performance, whereas effectiveness is the ability of bank to achieve the desired or expected result to realise the goals and objectives.

Theories of Employee Motivation and Performance-based Incentive System

Incentives as the tool and instrument for improved performance has been elaborated and put into the conceptual framework of the theories of employee motivation with the view that incentives liberate the will to work with a sense of desire and commitment, and drive for goal-oriented performance and accomplishment. Performance-based incentives are worth to be evaluated from the perspective of intrinsic and intrinsic motivation, rational motivation, expectancy motivation and achievement motivation. The logic of work motivation is that incentive leads to effort for achievement with impact on improved performance and satisfaction and giving effect to dynamic equilibrium and cycle for reinforced motivation for performance. Mainly, the job-based, work engagement, cognitive and behavioural theories of motivation focus on linkage between incentives and performance. Principles of equity, expectancy motivation, social cognition, reinforcement and goal setting do advocate for the performance-based incentive system.

In human resource management, motivation theories have set correlation between the performance-based incentives and employee motivation. The *Expectancy Theory* of motivation focuses on relationship between employees' work motivation, which manifests work behaviour determined by the value and the probability of achieving the benefits in due course of performance. The value chain explained by this theory clearly establishes the logical links: expectancy leads to effort and thereby performance; instrumentality leads to performance and thereby outcome; and valence leads to an outcome and thereby rewards.

The *Goal Setting Theory* of motivation is important in the performance management system because it essentially links work performance with the goal set for competitive outputs, and thereby designing the system for employee incentives. Especially in designing performance agreements, specific, clear and challenging goals lead to greater output and better performance with assurance to accountability for results that supports incentivizing performance.

The *Reinforcement Theory* of motivation stresses on the work behaviour influenced and determined by the performance consequences in terms of reward or sanctions. This shapes the performing behaviour of employees by reinforcing desired performance or extinguishes non-performance that has critical implications on incentives for performance, monetary or non-monetary.

Performance-based Incentive System: A Tool for a Performing Bank

Performance in the public sector is interpreted as the capability of the public sector agencies to acquire resources economically and use those resources efficiently (input-output) and effectively (output-outcome) in achieving the goals of public satisfaction and governance effectiveness. It is the systematic ability that translates actions into outputs and results by logically and rationally linking inputs and process with the outputs. It is the accomplishment of a given task measured against preset known standards of accuracy, completeness, cost, speed and satisfaction. It generally asks the simple question "*Did you get the job done?"* And it tries to get a logical answer of this question.

Managerialism in the public sector management has continued the efforts to advocate for a performance-

based incentive system as an integral advent to transform public management into more performance-oriented and the employees more accountable for an improved, competitive and quality performance. The era of the 1990s has been evaluated as the paradigm shift in terms of new public sector governance with a transformation in terms of performance-driven public service influenced by the concerns of competitive performance and service delivery in response to the changing dimensions of citizenship and market dynamism.

An *incentive* is an instrument that drives to motivation and encouragement for the workers to involve and engage in productive discourses. It is the compensation and reward for better and improved as well as competitive performance. Incentives, as a stimulus, are associated with values and recognition for work performance that challenge the workers to perform and achieve the meaning. Incentives help people at work to make rational decisions based on achievement, accomplishment and satisfaction. The key objectives of an incentive system comprise of attracting the competent and performing employees; motivating employees for superior performance; boosting the morale of performing employees; retaining and developing the high performance; and creating a competitive advantage for the organisation through integrating performance and incentives.

Incentives can be classified into different modes and forms:

1. A *remunerative* or *financial incentive* is offering financial gains as a reward to the expected performance.
2. The *moral incentive* is realised in terms of supporting for self-esteem, recognition, participation and admiration of the performed task and achievement.
3. The *inductive* or *coercive incentive* is the perception of the employee to perform as expected by the management in response to authority, coercion or command.
4. A *natural incentive* becomes active by natural instinct of work, intrinsic motivation, self-management or volunteerism.

The economics of incentives is more concerned with the remunerative incentives rather than moral or coercive incentives not because the moral and coercive or natural incentives are less important, but rather because remunerative incentives are the main form of incentives employed because of addressing the core need of human rationality associated with human performance.

The guiding principles of a competent performance-based incentive system are multi-fold. The system should be guided by the strategic orientation with a long-term perspective of performance improvement and competitiveness. The system should focus strictly on results and impact with the objective measurement of performance based on equity and fairness. As a transparent and accountable system, legitimacy should be ensured by external scrutiny, participation and research-based improvements. Competitive benchmarking of performance standards, dynamic linkage between performance and incentives, objectively verifiable and measurable indicators of performance with the capacity to manage restraints and risks will form a strengthened system of performance-based incentive.

Performance-based incentive system is backed by several principles and approaches. The key *Principles of Motivation* focus on reinforced performance through the rational application of incentives to back outputs and outcomes. The *Principle of Delivery* says that as the instrument of performance, delivery of outputs and outcomes is determined by the incentives associated with the performance. According to *Principle of Productivity* related to performance-based incentive system, the productive capacity of employees is the function of incentives and benefits associated with the intensity of production of goods and services. The *Principle of Competitive performance* clearly propagates the use of rational incentives to support competitive outputs and delivery and make a strong position in the market.

Likewise, different '*Models of Performance Based Incentive System'* link the theoretical framework with the application in the real life situations. The *Productivity-based Incentive Model* focuses on outputs as the benchmark to provide incentives for performance. A *Result-based Incentive Model* becomes critical to the outcomes of performance as the basis for implementing this system. The *Knowledge and Skill-based Incentives Model* uses the intellectual inputs and professional competence of performing employee

as key to measuring performance for validating incentives. The quality and quantity of service delivery are another foundation for determining incentives for performance as *Delivery-based Incentives Model*. The *Market-based Incentives Model* makes the ground for the capacity to achieve satisfaction of customers and market a benchmark for implementing the system. Both the *Individual and Team-based Incentive Models* can be used to materialise this system.

One of the key impacts of performance-based incentives includes the development of a performance culture in the organisation. A competitive performance with achievement motive and professional competence can be achieved through this system. Productivity enhancement through innovation and creativity, and efficient and effective delivery of services through improved performance is possible by effectively implementing incentives for performance. It enhances accountability for performance and results and contributes to institutionalise result-based management in the public sector. The meta-analysis of the shreds of research has put forward the success elements of incentives programmes in the organisation. The inferences drawn by the research with respect to the question “Do incentives increase work performance?” The responses have been quite encouraging with the overall answer … is a definite, enthusiastic ‘yes’. The elaborated response in this regard mainly included that (a) incentive programmes improve performance; (b) incentive programmes engage employees meaningfully; (c) incentive system attract competent employees; (d) executives and employees value incentive schemes; and (e) performance-based incentives attract talents.

Performance Management System: Foundation for a Performance Based Incentive System

Performance-based management is a systematic approach to link goals, people and performance. It is a deliberate effort of performance improvement through an ongoing process of establishing strategic performance objectives; measuring performance objectively; operationalizing performance management information system; and using such information to drive performance improvement. Performance management is typically used to refer to a set of procedures for defining performance, measuring it, and linking it to incentives or sanctions provided by a superior agency or person in a subordinate one, generally coupled with some increased degree of management autonomy for the subordinate. It links performance to organisational strategy and goals. It comprises of managing cultures, capacities and systems for achieving efficiency and results out of performance. It is achieving competitiveness, productivity and satisfaction in organisational delivery. It is the combination of planned capacity, systems, techniques and tools for improved performance for delivery. Innovation and creativity are associated with this system for an improved performance. It is also known as a process by which organisations align their resources, systems and employees to the strategic objectives and priorities of the institution.

Performance-based Accountability System: Ensuring Performance Results

Accountability for performance refers to the professional obligation, answerability towards performance results, responsiveness to the market and enforceability of performance standards with respect to the employee or a team of employees assuming for the execution of strategy, plan, delivery of services and improvements with the intent of achieving competitive results and the fulfillment of responsibility. It is important to provide a professional means to monitor and control performance results for ensuring the competitive employee performance.

Performance-based accountability has many dimensions: first, it is a relationship defined by performance standards and performance contracts; second, it is the capability to translate inputs into results; third, it requires transparency; fourth, its goal is continuous improvement in delivery of performance; fifth, it is measured in terms of satisfaction of the customer and stakeholder; and sixth, the most important is it has strategic orientation to be effective in the changed context.

The performance-based accountability system has gained popularity in public sector reform because it links incentives to the measured performance as a means of improving services to the public and achieving excellence in overall performance. It is a system that can improve how employees deliver public services backed by performance evidence. It is shared by three

main components: goals (outcomes to be achieved), incentives (rewards or sanctions to motivate changes in individual or organisational behaviour to improve performance) and measures (formal mechanism for monitoring the delivery of services or the attainment of goals). This system represents a promising option for improving the quality of performance and delivery of services.

Result-oriented Banking System: A Core Need for a Performing Bank

A performing bank is determined by its result-orientation and accountability for performance results. The critical considerations for a result-based bank include several dimensions of reasoning: *How to define and strategise performance results? How to support performance regimes? How to verify the achievement of results? How to improve results for a competitive performance?* The attributes of a result-based approach is defined in terms of the bank focusing on outputs and results rather than process and inputs. Adequate capacity and capacity enhancement for performing and achieving competitive results are the qualifying factors. Collaborating for results by forging strategic partnerships, innovation for driving results and capacity to build sustainable results are quality indicators for a result-oriented banking system. Culture of results in civil service with the quality of self-reflection and self-examination, result-based learning and experimentation for improvement are significant to this capability.

Performance Measurement: Key to a Performance-based Incentive System

Measuring the performance is the 'heart and soul' of a performance-based incentive system. It is an ongoing system of monitoring and reporting of accomplished tasks and the respective results in the form of process, outputs and outcomes, both qualitatively and quantitatively. An effective measurement of performance lets the management to know: How well we are doing: If we are meeting our goals; If our customers are satisfied; if our processes are in statistical control; and if and where improvements are necessary?

Generally, performance measurement is based on key performance indicators with respect to the organisational mission. Such indicators include:

1. *Effectiveness* – a process characteristic indicating the degree to which the process output or work product conforms to requirements (Are we doing the right things?);
2. *Efficiency* – a process characteristic indicating the degree to which the process produces the required output at minimum resource cost (Are we doing things right?);
3. *Quality* – the degree to which a product or service meets customer/market requirements and expectations;
4. *Timeliness* – whether the task performance complies with the time requirements;
5. *Productivity* – the ratio of value added by the process (Outputs/achievement + Satisfaction) and the value sacrificed (contribution + sacrifice); and
6. *Safety* – decent, enabling and motivating work environment for employees.

Performance-Based Incentives in Public Sector Banks: Experience of Nepalese Banking Sector

Public sector reform has been a populist phenomenon of political discourse in Nepal. The performance-based management has been one of the popular reform agendas from 1990 onwards in Nepalese public sector management. The governance reform programme of the government introduced since 2001 had the objective of translating the theme of new public management for improving the performance of the public sector agencies including public enterprises. The main thrust of the application of performance-based reforms are linking incentives with the employees' performance in public service in course to achieving a performing and delivering administrative system in Nepal. As an integral component of the governance reform, a performing public sector service has also been the choice of international development partners.

Nepal initiated financial sector reform since mid-1980s and the government and Nepal Rastra Bank have been implementing comprehensive Financial Sector Reform Programme since 2001 following deregulations with due commitment to planned measures in the management of public sector banks. One of the objectives of the restructuring of the public banks was to improve corporate governance with the

adoption of appropriate remuneration packages for bank staff. Such banking restructuring efforts could not be realised so far because of the weak governance and management, deficient staff skills and redundancy, lack of performance management and highly-politicised employee unions. However, since then, sensitivity towards the financial governance and the banking sector performance management system has been increased and contributing to institutionalizing the concept of performance. Performance contracts with the Chief Executing Officers of the selected public enterprises are also introduced with random results in course of achieving performance effectiveness of public sector enterprises.

Absence of strategic performance management system, lack of a competent regulating agency, lack of job engineering and position classification, inability to enforce competitive benchmarking of performance standards, lack of a credible performance measurement and accounting system and absence of an objective monitoring system for performance appraisal and evaluation are key issues performance management of the banks. Professional competence and performance culture among the bank employees made responsible for performance, turning bureaucratic system into managerial one, meaningful concern from citizens and stakeholders at large, confidence of political leadership on the performance-based system, and sustainability and continuity of performance-based incentive system are continued to be in question.

Course to Performance-Based Incentive System: A Challenge for Public Banks

Performance based incentive system in the public sector has always become a challenging concept because of difficulty in ensuring legitimacy which is determined by the broad public support and political confidence. This is a reflection of general perceptions among the common that civil servants are under-performed, not delivering but over-paid. A course to performance- based incentive system in the public banking service needs support and confidence by adequate and appropriate capacity, culture and systems. Breaking dysfunctional culture and breaking through high performance is really a challenge for a bureaucratic management because '*incentives for performance*' system needs managerial capacity, which is almost a challenging aspect of transforming into performance-driven bank management.

Effective implementation of performance-based incentive system in the bank service requires an enabling environment with support from the policy leadership. It needs policy and legal harmonisation, cooperation and support from stakeholders, and adequate advocacy and sensitisation through appropriate information, education and communication. Implementing effectively needs a competent execution mechanism with an adequate and appropriate legal mechanism, performance-based resource management, competent and motivated human resource, coordination mechanism, performance management system backed by management information system. For assuring quality implementation, the system needs an effective performance monitoring system and evidence-based problem solving and reform measures. For managing resistance and restraints from the stakeholders, a broad-based collaboration and partnerships along with participatory approach in implementation is required.

Lack of functionally performing structures, absence of position classification, placement of employees based on the right person at the right place, presence of ascriptive system of performance measurement and appraisal have nullified the intensity of value judgment in realizing performance-based incentive system in the public banks posing a serious challenge. Performance-related incentive system in Nepal is managed, regulated and facilitated by diversified sources of legal regime with differentiated intents, wavelengths, expectations and modalities of enforcement. Integrated and harmonised legal framework supportive to reinforce performance-based incentive system has been experienced as a big challenge in this regard.

Designing a Performance-Based Incentive System for the Public Banks

Effective performance management creates a positive environment for bank employees to meet individual goals and contribute to meeting bank's strategic position. While designing a performance-based incentive system for banking reforms, various critical efforts need to be thought and put into action. Strategic framework for management of bank performance should be developed for leading the planned and systematic discourses integrating employee incentives

for performance and design the customised system of performance-based incentives that maximises the profits and value of the bank.

Performance-Based Incentive System: A Possibility for Banking Sector Reform in Nepal

As a matter of possibility, governance and financial sector reform initiatives in Nepal have always given priority to improve performance management system despite difficulties in operationalizing the system. Transforming public sector banking institutions into a performing and delivering system has been the critical concern of a delivering government and gaining political popularity through achieving citizen satisfaction. However, this is a critical aspect to think that privatisation of the public bank can never be the solution rather improving the performance management system as an amicable solution.

There is an instrumental support and cooperation from international development partners in designing and applying the performance-based incentive system in banking enterprises as the instrument to drive financial sector effectiveness. There are positive expectations from the government and the business sector on the issue of improving public sector banking performance. The system is needful of responding to changes in the market dynamics transforming the entrepreneurial quality into the public sector banks. This can prove to be a powerful tool for a cultural change in public enterprises for developing work culture, culture of service, culture of development and culture of betterment. Achieving legitimacy of the public banks at national and global levels can be realised by effectively institutionalizing and implementing performance-based incentive system.

Performance-Based Incentive System in the Bank: Key Focus Areas

For a credible, demand-driven and result-based system of incentives for performance, there are specific areas of employee engagement those belong to appropriate and strategic areas of work, and be included in deliberate interventions in introducing the system. As a suggestion, these may include: (a) Employees of front line service centres responsible for delivering basic services to the citizens; (b) Employees responsible for performance associated with challenging tasks, competitive goals, accountable results; (c) Specific effort of employees needed for the production and delivery of goods and services; (d) Performance that needs specific expertise, skills and knowledge for improved systems and methods; and (e) Involvement in performing in the areas of research and technology development where there is the need of deliberate use of innovative capacity and creativity.

Effectiveness of a Performance-Based Incentive System in the Banks

An effective performance-based incentive system in public bank can be analyzed from various perspectives. It is customer effectiveness through the satisfaction of members, policy effectiveness through the commitment and support from policy leadership, developmental effectiveness through the intervention for organisation development measures, achieving competence in management through the managerial effectiveness, gaining global confidence and recognition for attaining the global effectiveness, ensuring professionalism for the moral and ethical effectiveness and conducting research-based timely reforms through innovation effectiveness. The expectations of a successful 'incentives for performance' system in the bank ask for appropriateness in strategy, structure, system and methods as well as appropriate culture and behaviour.

The success of a performance-based incentive system requires well positioned guided by the human resource strategy of the public banks as an integral part, which integrates the best use of the opportunity, optimum mobilisation of capability and achievement of optimised results. The strategic clarity with respect to performance-based incentives develop confidence among the constituencies of bank performance, and particularly of the employees, and drives them to be the active and contributory party of the system. Setting achievable performance goals is another aspect of a successful performance-based incentive system that links performance-based rewards with the goals of the bank as well as the individual and group goals of the employees.

Papers and Documents Reviewed

1. Armstrong M, Baron A. (2005). *Managing Performance: Performance Management in Action, London: Chartered Institute of Personnel and Development.*
2. Bhalla, Vikram, et. al. (2011). *High-Performance Organisations: The Secrets of Their Success*. The Boson Consulting Group.
3. Bohlander, George and Scott Snell. (2005). *Managing Human Resources,* 13th edition, Eastern Press (Bangalore) Pvt. Ltd., India.
4. Bouckaert G, Halligan J. (2008). *Managing Performance,* London and New York: Routledge.
5. Daniels, Aubrey. (2004). *Performance Management: Changing Behaviour that Drives Organisational Effectiveness,* 4th ed.
6. Dwivedi, O. P. and James Iain Gow. (1999). *From Bureaucracy to Public Management: The Administrative Culture of the Government of Canada,* Petersborough, Canada: Broadview Press.
7. Gautam, Bharat Raj. (2008). "An Assessment of Administrative Reforms in Nepal – Poor Performance of Leading Institutions: Setback to Improve Public Governance", Paper presented at the Conference on *Strengthening Governance in Asia-Pacific Public Sector Administrative Reforms and Capacity Building to Improve Transparency and Accountability,* New Delhi, India.
8. Hondeghem, Annie and Dorpe, Karolien Van. (2013). Performance management systems for senior civil servants: how strong is the managerial public service bargain? *International Review of Administrative Sciences*, March 2013, vol. 79 no. 1.
9. Kello, John. (2007). "High-Performance Organisation Model". *Encyclopedia of Industrial and Organisational Psychology*, Vol. 1.
10. Lawler, E., Suttle, J. (1973). "Expectancy theory and job behaviour". *Organisational Behaviour and Human Performance*, Vol. 9, No. 3.
11. OECD Policy Brief. (2005). *Paying for Performance: Policies for Government Employees*. May 2005.
12. Ozaki, Mayumi. (2014). "Finance Sector Reform in Nepal – What Works, What doesn't". *ADB South Asia Working Paper Series,* No. 28.
13. Perry, James, Annie Hondeghem, and Lois Recascino Wise. (2010). "Revisiting the Motivation Based of Public Service: Twenty Years of Research and an Agenda for the Future." *Public Administration Review.*
14. Roberts, Russel. (2006). "Incentives Matter", *Library of Economics and Liberty*, June 5, 2006.
15. Scamardo, Monica, Dr. (2011). "Key Characteristics of High Performing Organisations (& People)". Paper presented in *2011 Annual Conference of National Association of Development Organisations.*
16. Stajkovic, A., Luthans, F. (1999). "Reinforce for Performance: The need to go beyond pay and even rewards". *Academy of Management Perspectives,* Vol 13, No. 2.
17. Stolovitch, H., et.al. Incentives, Motivation and Workplace Performance. An executive white paper based on the study authored by the writers.
17. Swiss, James E. (2005). A framework for assessing incentives in results-based management. *Public Administration Review,* No. 65.
18. *The Performance-Based Management Handbook.* (2001). A Six-Volume Compilation of Techniques and Tools for Implementing the Government Performance and Results Act of 1993, Government of USA.
19. Weibel, Antoinette, Katja Rost, and Margit Osterloh. (2009). "Pay for Performance in the Public Sector—Benefits and (Hidden) Costs." *Journal of Public Administration Research and Theory.*
20. White, Alasdair A. K. (1995). *Managing for Performance*, Piatkus Books, 1995.
21. Wholey, Joseph S. (1999). "Performance-Based Management: Responding to the Challenges", *Public Productivity and Management Review*, Vol. 22, No. 3, March 1999.

◇ ◆ ◇

Shant Bahadur Shah
Chief Risk Officer - Head Office
Nepal Bank Limited

Process of Operational Risk Management in the Bank

Introduction

Operation risk is unescapable in all the Bank activities. The Banking business is much more prone to operation risk due to its activities, high volume and numbers of transactions, increased size and the prevailing business environment. No doubt, technological development is easing on delivering financial services but it is also increasing operational risk of the Bank.

The Banking business is based on faith and trust so a minor incident may also spoil the image/reputation of the Bank and also affects the Bank’s business.

There is serious threat of operational risk to the Bank. Magnitude of operational risk may be beyond expectation. There is no limitation on operation risk. So, every possible effort should be taken up to control and minimise operation risk as a preventive measure beside strictly following the Bank/NRB rules and regulation. On the top of the above, vigilance, over sighting of the competent officials are also equally important to analyze the situation and handling the same.

Nepal Rastra Bank (NRB) has also issued directives on mitigation of risk associated with the transactions and accordingly the Bank has already placed Board approved Operation Risk Management Policy and Guidelines to manage operation risk comprehensively.

Collection of operation risk/Loss data also comes under the scope of Operation Risk Management Policy and Guidelines. So, it is required to capture all individual data related with operation risk related events for developing an effective Operation Risk Management framework.

Definition

Basel Committee has defined operational risk is defined as the risk of loss (direct loss) resulting from inadequate or failed internal processes, people, systems or from external events. This definition includes legal risk, but excludes strategic and reputational risk.

Operational risk can result not only in direct losses (i.e., direct expenses), but also can impact service, revenues, competitive advantage, etc. (known as indirect losses). The Bank considers only direct losses to set aside capital for operational risk.

Operational risk mainly arises from inadequate or failed processes, arises from the employee’s intentional or unintentional activities, failures in the Banking software & hardware and external events. The operational risk is an important material risk, which must be managed effectively.

Causes of Operational Risk

Deregulation and globalisation of financial services, together with the growing sophistication of financial technology, are making the activities of the Bank and thus its profile more complex. Evolving the Banking practices suggest that risks other than credit risks and market risks can be substantial.

The major causes of increased operational risk are:

- Highly Automated Technology - If not properly controlled, the greater use of more highly automated technology has the potential to transform risks from manual processing errors to system failure risks, as greater reliance is placed on integrated systems.

- Emergence of Digital and E- Commerce – Growth of digital and e-commerce brings with it potential risks (e.g. internal and external fraud and system securities issues)
- Emergence of the Banks acting as very large volume service providers creates the need for continual maintenance of high-grade internal controls and back-up systems.
- Outsourcing – growing use of outsourcing arrangements and the participation in clearing and settlement systems can mitigate some risks but can also present significant other risks to the Bank.
- Large-scale acquisitions, mergers, de-mergers and consolidations test the viability of new or newly integrated systems.
- The Bank may engage in risk mitigation techniques (e.g. collateral, and asset securitisations) to optimise its exposure to market risk and credit risk, but which in turn may produce other forms of risk (e.g. legal risk).

The operational risk management process starts with:

- identification,
- assessment,
- measurement,
- monitoring and
- controlling or mitigating

Identification of Operational Risk

The Basel Committee has identified the following types of operational risk events as having the potential to result in substantial losses:

- Internal fraud. For example, intentional misreporting of positions, employee theft, and insider trading on an employee's own account.
- External fraud. For example, robbery, forgery, cheque kiting, and damage from computer hacking.
- Employment practices and workplace safety. For example, workers compensation claims, violation of employee health and safety rules, organised labour activities, discrimination claims, and general liability.
- Clients, products and business practices. For example, fiduciary breaches, misuse of confidential customer information, improper trading activities on the the Bank's account, money laundering, and sale of unauthorised products.
- Damage to physical assets. For example, terrorism, vandalism, earthquakes, fires and floods.
- Business disruption and system failures. For example, hardware and software failures, telecommunication problems, and utility outages.
- Execution, delivery and process management. For example: data entry errors, collateral management failures, incomplete legal documentation, and unauthorised access given to client accounts, non-client counterparty and vendor disputes.

Effects and Causes

In addition to risk events types, the Bank is encouraged to also study the operational risk in terms of "Effects" and "Causes".

Effects: The consequences or impact of the event. Effects are a combination of hard losses and indirect consequences such as reputation, service, regulatory exposure or business interruption.

Causes: The fundamental cause or control that failed and permitted a risk to be incurred. The four main causes of operational risk, which are briefly defined below:

1. Process – the risk causing from inadequate or failed internal processes.
2. People – the risk causing from the intentional or unintentional actions of employees and /or management.
3. Systems – the risk causing from inadequate or failed system infrastructure including network, hardware, software, communications and their interfaces.
4. External Events – the risk causing from events outside of the Bank's direct or indirect control e.g., earthquake and other natural calamities.

Assessment of Operational Risk

The Bank would assess its vulnerability to risk events. The tools available in the Bank for operational risk are:

- Self-assessment known as Risk Control Self-Assessment (RCSA):
  RCSA is internally driven tool, which incorporates check lists or questionnaires to identify the strength and weaknesses of the operational risk environment. It is used to rank the different types of operational risk exposures to specific business line with the help of check lists or questionnaires as decided by workshop or operational risk management committee.
- Risk Mapping:
  Risk Mapping is useful to map the risk type with various business units or process flow and this exercises can reveal areas of weakness and help prioritise management action.
- Key Risk Indicators:
  Key risk indicators are the metrics, often financial, which can provide insight into the Bank's risk position. The metrics or indicators may include number of failed trades, staff turnover rates and severity of errors and omission.

Measurement of Operational Risk

A key component of risk management is measuring the size and scope of the Bank's risk exposures. The risk assessment techniques are dependent on the size and complexity of the portfolios of the Bank, the Bank's resources and the data availability. The examples of measurement are:

- Matrix approach:
  Losses are categorised according to the type of event and the business line in which the event occurred.
- Historical loss experience:
  Historical risk events are assessed based on total number of risk events, total financial reversals, net financial impact, total number of customer complaints paid out and IT uptime.
- Apart from actual risk events potential risk should be examined for the future:
  Potential risk includes process complexity, business complexity, changes, Extent of Outsourcing of activities, Expected spurt in volumes and Audit scores.
- Potential losses can be broadly categorised as:
  High frequency Low Severity (HFLS) events. Examples are: Teller mistakes, minor accounting errors. Low Frequency High Severity (LFHS) events. Examples are: Major fraud, Terrorist attacks.

Monitoring and Reporting of Operational Risk

An effective monitoring process is essential for adequately managing operational risk. Regular monitoring activities can offer the advantage of quickly detecting and correcting deficiencies in the policies, processes and procedures for managing operational risk. Promptly detecting and addressing these deficiencies can substantially reduce the potential frequency and/or severity of a loss event.

Branches of the Bank should monitor the operational risk through list of questionnaires and incidence loss report or other tools as decided by the Bank. The province offices must supervise and report to the head office on time to manage operational risk of the Bank.

Controlling or Mitigating Operational Risk

Risk management is the process of mitigating the risks faced by the Bank. With regard to operational risk, several methods may be adopted for mitigating the risk. For example, losses that might arise on account of natural disasters can be insured against. Losses that might arise from business disruptions due to telecommunication or electrical failures can be mitigated by establishing redundant backup facilities. Loss due to internal factors, like employee fraud or product flaws, which may be difficult to identify and insure against, can be mitigated through strong internal auditing procedures.

Operational risk events in the Banking activities impact the reputation and financial stability significantly. A lack of strong risk mitigation strategies results in various operational failures, leading to crises in the Bank management.

The Bank must implement a strong control environment that utilises policies, guidelines, processes, systems, internal control and appropriate risk mitigation strategy. Internal controls have been designed to provide reasonable assurance that the Bank has competent and effective operation to safeguard its asset and

produce reliable financial results in line with The Bank's objectives, its policies, guidelines and prevalent laws and regulations.

The Bank must ensure that regular internal control measures are in place as appropriate to address operational risks.

The Bank can apply following measures or actions to control or mitigate operational risk:

- Establishing effective internal control system:
  The Bank must establish strong internal control procedures to manage the regular activities or transactions by defining control activities of every business level.
- Insurance:
  Insurance facilities should be used for losses that may arises from natural disasters, robbery, fidelity insurance (for losses that may arises from dishonesty of employees) etc.
- Back up facilities:
  The Bank should use back up facilities against possible losses that may arises from business disruptions, electrical or telecommunications failures.
- Business Continuity Plans and Disaster Recovery Plan:
  The plans should be tested to ensure that they can be executed taking into account different types of plausible scenarios to which the Bank may be vulnerable.
- Segregation of jobs and duties with appropriate accountabilities:
  Each employee's job and duties should be segregated with accountability to manage daily activities.
- Proper Training to employee:
  Each employee must be provided training on the Bank's policies, guidelines, manual and prevalent laws and regulations to enhance efficiency.
- Test the employee's knowledge:
  The Bank should conduct online test of employees on various products, process, system or CBS, policies and guidelines.
- Establishing a strong ethical work culture:
  Human resource management department of the Bank gives ethical related training to new employees through top level management to develop a strong ethical work culture.
- Reduce complexity in different business processes and activities:
  The Bank should periodically modify the complex business processes to reduce the complexity in different existing processes and activities to manage the operational risk.
- Regular verification and reconciliation of transactions:
  The transactions of the Bank must be verified regularly by operation in charge to manage operational risk. The pending accounts should also be reconciled to manage operational risk.
- Apply effective "4 Eye Principles" in all the banking transactions:
  The Bank must apply "4 Eye Principles" in all the banking transactions to reduce operational risk.
- Periodic Audit function:
  Internal audit functions play an important role to reduce operational risk such as embezzlement by employees and product flaws.

The Bank should apply above mentioned actions to control or mitigate operational risk in its business activities to achieve its objectives. The Bank must have an integrated approach to identifying, assessing, measuring, monitoring and controlling the operational risk.

References:

Risk Management (2010), Indian Institute of Banking & Finance, Mumbai.

Guidance Note on Management of Operational Risk, Reserve Bank of India, Department of Banking Operations and Development, Mumbai.

◇ ◆ ◇

Shiva Ram Dhakal
Assistant Manager - Bagar Branch
Nepal Bank Limited

Role of Capital Market

Role of capital market in rapid development of country Capital Market Concept: Generally, Capital markets play a vital role in the economy for mobilizing resources. The stock market (also called share market) is one of the very important segments of capital market as a corresponding concept to the money market, through which long term funding can be mobilised. Daily trading of shares in stock market provides the liquidity for investors. Briefly, Capital market is a market where buyers and sellers engage in trade of financial securities like bonds, stocks, etc.

The buying/selling is undertaken by participants such as individuals and institutions. Capital markets help channelise surplus funds from savers to institutions which then invest them into productive use for the economic development and growth basically which are influenced by different factors: human resources, physical capital, natural resources and technology connects the monetary sector with the real sector and therefore facilitates growth in the real sector and economic development. Depending on the moment when the transaction is performed, the capital market is divided into two temporal dependent segments: primary and secondary.

Primary markets deal with trade of new issues of stocks and other securities that support the new entrants company for long term funding. Primary market is safe and it guarantees about the safety of investor principal amount. Whereas secondary market deals with the exchange of existing or previously-issued securities that helps to manage the day to day liquidity for investors for fulfilling their working capital needs.

History of Capital Market

The history of securities market began with the flotation of shares by Biratnagar Jute Mills Ltd. and Nepal Bank Ltd. in 1937. Introduction of the Company Act in 1964, the first issuance of Government Bond in 1964 and the establishment of Securities Exchange Centre Ltd. in 1976 were other significant development relating to capital markets. Securities Exchange Centre was established with an objective of facilitating and promoting the growth of capital markets. Before conversion into stock exchange it was the only capital markets institution undertaking the job of brokering, underwriting, managing public issue, market making for government bonds and other financial services. Nepal Government, under a programme initiated to reform capital markets, converted Securities Exchange Centre into Nepal Stock Exchange in 1993. In the decade of 2060s BS many reforms were made to improve secondary market including replacement of open outcry system by automated computerised trading system in 2064 BS, beginning of real time surveillance system, circuit breaker practice, OTC market and trading of promoter shares, increasing number of stock brokers etc. In addition, CDS and Clearing Ltd. was established in 2067 BS as central depository system and a credit rating Company ICRA Nepal Ltd. was also established in 2069 BS as joint venture with ICRA Ltd., India which has collaboration with Moody's rating agency. Reforms were continued and till the mid of 2070s decade Dematerialisation of securities has been made compulsory along with Demat account which has aided in full automation of secondary market, centralized application supported by blocked amount (C-ASBA) has begun, margin trading regulations has been formulated, and online trading of securities has also begun. As of May 2020 there are 50 registered brokerage firms in Nepal which have 94 branches all over the country. NEPSE however being the only stock market in the country has only 255 scripts listed so far with an estimated investor: 1.55 million. This number represents that very low only about 5% percent of Nepali citizens are involved in the stock

market. The stock market in Nepal is still in evolving stage but of special interest as it has grown significantly since the start of its organized development. NEPSE was established in order to help mobilize long term funds through capital markets alternative to traditional banking sector for promoting economic growth and development in the country. Within a short period of time since its inception, the NEPSE index witnessed significant ups and downs. It has drawn the interest of a lot people because of which the number of investors has expanded substantially. Growth in the stock index is normally considered as a good sign since it implies the investors are confident about the future prospect of the economy. It helps promote investment in the economy.

Role of Capital Market in Economic Development

The fundamental channels through which capital market is connected to the economy, economic growth and development through, the contact between agents with deficit of money and the ones with monetary surplus can take place in a direct way (direct financing), but also by the means of any financial intermediation form (indirect financing), situation in which specific operators realize the connection between the real economy and the financial market. In this case, the financial intermediaries could be banks, investment funds, pension funds, insurance companies or other non-bank financial institutions. Even if, traditionally, the companies appeared only as agents with deficit of money, in the last two or three decades it could be noticed a change in the financial behavior of the modern firms: these are not considering anymore the financial market (both the capital and the monetary market) only as sources for rising funds (as issuers of financial assets), but appears more often as buyers of financial assets. The capital market fulfills the transfer function of current purchasing power, in monetary form, from companies which have a surplus of funds to those which have a deficit, in exchange for reimbursing a greater purchasing power in the future; in this way the capital market makes possible to separate the saving act from the investment one. As well as, Capital market has played major roles during the privatisation of public owned enterprises, recent well recapitalisation of the banking sector and avenue of long term funds to various government agencies and companies in Nepal. As well, Capital market increases the proportion of long-term savings (pensions, Social security covers, etc.) that is channeled to long-term investment. Capital market enables contractual savings industry (pension and provident funds, insurance companies, etc.) to mobilize long-term savings from small individual household and channel them into long-term investments. It fulfills the transfer function of current purchasing power, in monetary form, from surplus sectors to deficit sectors, in exchange for reimbursing a greater purchasing power in future. In this way, capital market enables corporations to raise capital/funds to finance their investment in real assets. The implication will be an increase in productivity within the economy leading to more employment, increase in aggregate consumption and hence growth and development. It also helps in diffusing stresses on the banking system by matching long-term investments with long_term capital. It encourages broader ownership of productive assets by small savers. It enables them to benefit from economic growth and wealth distribution, and provides avenues for investment opportunities that encourage a thrift culture critical in increasing domestic savings and investment ratios that are essential for rapid industrialisation of the nations. In addition, the capital market mechanism allows not only an efficient allocation of the financial resources available at a certain moment in an economy – from the market's point of view – but also permits to allot funds according the return and the risk – from the investor's point of view – offering a large variety of financial instruments with different profitableness-risk characteristics, suitable for saving or risk covering.

Now a days, the protection against financial risks becomes a necessity, imposed by the transformations in the global economy, by the accented instability and the financial crisis that affects without discrimination both developed and emerging stock markets. Covering the risk, that could be realised by the help of different operations, market orders or derivatives, defines the function of insurance against risks, specific function of the capital markets. The capital market allows risk dispersion between investors (of the diversifiable risk), exactly in the same measure in which each of them is willing to assume it, too. Capital market also provides equity capital and infrastructure development capital that has strong socio-economic benefits through development of roads, water and sewer systems, housing, energy, telecommunications, public transport, etc. These projects are ideal for financing through capital market via long dated bonds and debentures.

Infrastructure development is a necessary condition for long-term sustainable growth and development. In addition, capital market increases the efficiency of capital allocation by ensuring that only projects which are deemed profitable and hence successful attract funds. This will, in turn, improve competitiveness of domestic industries and enhance ability of domestic industries to compete globally, given the current momentum towards global integration. The result will be an increase in domestic productivity which may spill over into an increase in exports and, therefore, economic growth and development. Moreover, capital market promotes public-private sector partnerships to encourage participation of private sector in productive investments. The need to shift economic development from public to private sector to enhance economic productivity has become inevitable as resources continue to diminish. It assists the public sector to close resource gap, and complement its effort in financing essential socio-economic development, through raising long-term project based capital. It also attracts foreign portfolio investors who are critical in supplementing the domestic savings levels. It facilitates inflows of foreign financial resources into the domestic economy.

Conclusion/Suggestion and Recommendation:

The role of capital markets is vital for inclusive growth in terms of wealth distribution and making capital safer for investors. Capital markets can create greater financial inclusion by introducing new products and services tailored to suit investors, preference for risk and return as well as borrowers, project needs and risk appetite. Innovation, credit counseling, financial education and proper segment identification constitute the possible strategies to achieve this. A well-developed capital market creates a sustainable low-cost distribution mechanism for multiple financial products and services across the country. Capital market enhances efficient financial intermediation. It increases mobilisation of savings and therefore improves efficiency and volume of investments, economic growth and development, as well Given the fact that private sector in Nepal were formally promoted by the state only after early 1990s AD and decade long insurgency that ended only in 2006 AD the development of capital markets and the role it played cannot be underrated. This is further supported by the fact of low literacy level among people and low income level of Nepalese on the overall. Capital markets in Nepal has till now especially supported the financial sector including banks and financial institutions and insurance companies in raising public finance. Or with the regulatory requirement of compulsorily issuing shares to public by such entities they might have floated such shares. However, this has added in bringing transparency among banks and financial institutions and helped general public in getting exposed to the capital markets activities. Regulators have taken positive calls to help in the development of capital market by making reforms on trading system, reporting requirements, provision of credits & credit rating, mutual funds and dematerialisation of shares plus online trading lately. Market has given returns to investors in better ways than on the deposits in banks and financial institutions. The size of the listed paid up capital has been significant in relation to the total loans advanced by banks and financial institutions and market capitalisation has become around half of annual GDP of the country. However, capital market in Nepal has failed to attract real sectors in the past except hydropower companies which is also required to issue shares to project affected areas at least of 10 percent. But the recent premium pricing provisions have put some incentives for real sectors to come forward along with existing provision of some tax rebates and others benefits. These developments along with historical return record could help entrepreneurs of Nepal in raising much needed risk capital to finance their ventures. So in the coming days more IPOs could be expected from real sectors to that would help balance NEPSE and make it a true barometer of economy as is generally expected.

◇◆◇

Tunnel Construction: Prospects for the Country and Its Financing Modality

Pradip Kumar Pathak
Chief Manager - Head Office
Nepal Bank Limited

Background

Nepal being the high hilly country with less planned urban settlement, either there is a high cost of combusting fuel due to erratic road structure or heavy traffic jams in the cities both contributing to evaporating of hard-earned forex unnecessarily.

In such a situation, if we have had plenty of alternatives of road routes to reach the destination we may have been in fast on delivering goods and services on time thus giving momentum to the economic development.

Tunnels are found used for making ways to the water, transport, wastage management, mining site reaching, cabling, and any other research projects.

The world's first transportation tunnel is believed to be built in East London, The Rotherhithe Tunnel in 1904 AD, although present pioneer country is Norway.

The historical tunnel of Nepal is found built-in Churiya, Makawanpur during the Rana regime, which is now not in use due to small space and inadequate height to modern vehicles. First Motorable Road Tunnel was built in Lamjung which connects to Manang while constructing Upper Marshyangdi Hydropower

Cost-Benefit

Tunneling differs from the construction of other infrastructure in a plethora of ways. The main issues that distinguish tunnels from other infrastructure arise from the risk involved with excavation through unknown ground conditions and the numerous individual cost drivers that contribute to the overall cost. These cost drivers include, but are not limited to the following direct and indirect factors:

- Geology
- Excavation Type
- Materials/Plant
- Length
- Face Area
- Depth
- Labour Cost
- Health and Safety Regulations
- Government and Public Support
- Contract Type

More than 70% of the Road Tunneling cost goes to the excavation works, thus the better the excavation equipment and techniques, the lower the total tunneling cost. The uses of modern technological equipment like as TBM (tunnel boring machine) and so on are of vital importance to complete the project on time.

Tunnel Engineering

Based on the tunnel type, for which it is being constructed, the feasibility study should follow in the same way. Nepal now being leap-frogged on hydropower construction, we here have been found several tunnels for the waterways and Nepalese contractors are found capable of finishing the job properly and in time, though the cost may be an issue of discussion. Besides small size tunnels, Nepalese construction companies are not used to taking the task of Motorable tunnels and underpasses to construct on their own, we have given these works to the foreign contractors to date. But while working side by side, Nepalese engineers are to be believed to gain knowledge on the field. Similarly, the study focusing on tunnel engineering should be prioritised in the universities.

Financing Modality

Since the tunnel construction carries heavy costs, the international standard being not below US dollar 1 Billion per km, government spending is sought after all over the world.

World Bank's urban transportation initiative for smooth delivery of goods and services has held several meetings with the stakeholders including line agencies, regulators, prospective lenders, and contractors in improving supply chain management by advocating whether financial intermediaries can be involved in any type of modalities that are suitable for the contractors, lenders, governments, and regulators.

Although many small privately funded tunnel projects in the world have traditional financing costs associated with them, the majority of large-scale infrastructure projects can only be financially feasible through government-sponsored partnerships. It can be very difficult to create a direct profit out of a road or train tunnel because the revenue made from tolls and tickets is based on traffic/passenger estimates made before the start of the project which isn't always accurate and has been known to not cover the cost of constructing the tunnel. Typically, the potential profits will not exceed the expenditures so these tunnels would not be constructed but the unaccounted-for costs of excess traffic, longer routes, and lack of access can make the construction of these tunnels worthwhile. Although the inherent lack of financial self-sufficiency of course prompts the government's investment, it should be noted that this cost is transferred directly to the taxpayers.

Developing countries like Nepal merely invest in tunnel infrastructure, rather it is seeking grants from friendly countries like China, Japan, and so on. Government investment in tunnels typically comes from one of two sources, either pay-as-you-go (PAYGO/ Toll Charge), which is public money from tax revenues, or capital-market financing, which is money borrowed from private sources such as long term bonds.

If the government has lower capacitated to fund such project, it can establish public-private partnership (PPP modal) initiative including private company to construct and also to operate as well depending upon the contract. The government can provide the private company with a grant of a certain percentage of total project cost or some factor cost like resettlement of the displaced and or land acquisition cost, or subsidizing tax holiday for a longer period, or guaranteeing a certain level of traffic for the revenue purpose. But PPPs may require much higher levels of design at the bidding stage which can draw out the bidding process, and increase costs for all the contractors that place bids. Contrarily, PPPs can more effectively deliver tunneling projects in a shorter timeframe, and also extensively draw on public sector knowledge. The contractor is typically contractually obligated to provide a tunnel that is rated to last a certain amount of time (usually 50-100 years. These financing vehicles are all surprisingly similar across most stable market governments, but the key issue with financing transportation tunnels is that they are non-diversifiable risks. That is to say that their revenues come from a single stream, and if the expected flow is not met once the tunnel opens there can be large problems making sufficient revenue to continue operating the tunnel. As with any financing situation, the higher the risk, the higher the cost of financing, which means that transportation tunnels often have a higher cost of financing than other types of tunnels that have a more predictable flow such as water or cable tunnels. All of the above financing methods have very different strengths and weaknesses.

Typically there is a balance of cost, risk, and the time it takes to complete a project. In general, it is worthwhile to compare the breakdown of financing vehicles between different countries to see if there is any correlation between the market price of tunnels and the distribution of asset allocation techniques.

Project Delivery Methods

PPPs can be subdivided into further types of agreements between the contractor and the government which supplies the funding. Design Construct (D&C) partnerships are formed when the government specifies how they want a tunnel to be constructed and allows private contractors to bid on the construction of the tunnel. In this case, the contractor assumes all risk associated with design and construction and transfers the tunnel back into the government's ownership once completed. This is the most commonly found form of contract for tunneling projects worldwide.

Design-Build Operate (DBO) is a similar partnership but includes a contract with the constructor to operate the tunnel for a specified time. Build Own Operate (BOO) is similar to DBO except the project is financed by the private sector and 11 once complete, the tunnel is operated by the same company that designed and constructed it.

Build Own Operate Transfer (BOOT) is very similar to BOO, but after a specified number of years (typically

around 30), the tunnel is transferred into government ownership. Lastly, an alliance is a collaborative partnership where the contractor, a designer, and the government agree to share the financial benefits and risks associated with constructing a tunnel, with the project funded by the government. These types of agreements are very commonly used in specific types of tunnels such as road and rail tunnels. The key difference between each type of agreement is where the risk is placed and for how long. This can have a huge effect on the overall viability of the project and of course the final cost.

Conclusion

The geological position of the country and the unplanned urbanisation has made it inevitable to construct tunnels where the economic benefits are the most. To avoid traffic congestion and smooth supply distribution channel set up we need to find out the most crucial area where we have to construct tunnels.

Prioritizing from the most valuable one Nepal can step forward to go ahead on tunnel construction by engaging private sectors and not limiting to foreign technical assistance, the cost can be borne by taxpayers' money, grant, and long-term bonds from internal and external financial intermediaries. There is an urgent need to review existing policies on the bidding, regulatory framework improvement, lender's assistance, country rating for international bond issuing or taking international funding, smoothening of the operational hazards on site clearance, environmental issues. The local financing institution has not gained sufficient knowledge nor the instruments to fund such large gestation period projects. Besides the country is experiencing high volatility on its liquidity markets due to policies changes and inaccurate projections of the future. Despite this tunnel construction in Nepal is the most physical development project of the recent future and if there are large-scale funding projects that come in the pipeline, there must be banking business. Banks in Nepal need to prepare for this upcoming challenge in advance.

◇◆◇

Sanam Sitaula
Assistant - Head Office
Nepal Bank Limited

Understanding the Cryptocurrencies on Financial Market

Introduction

In order to know what is Cryptocurrency, we must know the technology which is used. In traditional banking system a centralised database is used to store data but in case of the Cryptocurrency **distributed ledger** data across several nodes (devices) on a peer-to peer network, where each replicates and saves an identical copy of the ledger and updates itself independently. The primary advantage is the absence of central authority. So using these technologies Cryptocurrencies like Bitcoin, Ethereum, Litecoin, Monero use a SHA 256 **Hash algorithm** which stands for Secured Hash Algorithm 256-bit.

Let's understand the terminology first,
Hash : A Hash is a string of strong cryptographic codes or functions (similar to binary 1's and 0's) that use hexadecimal codes.

Distributed Ledger Technology:
DLT is a decentralised database across multiple nodes and managed by multiple users.

Blockchain is one type of DLT which enables everyone involved in a transaction to know with certainty what, when, and how transaction occurs and confirm all the parties are in same page without a need to reconcile data afterwards. Transactions are recorded with an immutable cryptographic signature called a hash. The transactions are then grouped in blocks and each new block includes a hash of the previous one, chaining them together, hence why distributed ledgers are often called blockchains.

What is DeFi?

The peer-to-peer network which removes the middle men from the system is generally termed as Decentralised Finance (DeFi). Depending on peer-to-peer concept and self-executing "smart contracts" on the blockchain network, DeFi democratises finance and replaces traditional centralised institutions such as banks, brokerages, and NBFCs (Non-Banking Financial Companies).

Smart contracts are final and irreversible. We can trust smart contracts because we can look and verify the code. We don't need an agent or any third-party to sign the contract anymore. Once written, it's extremely difficult if not impossible to replace a smart contract. Since smart contracts fully enforce the initial agreement, one cannot simply back out from the promise once given. Moreover, another major benefit of smart contracts is that they execute automatically, reducing human involvement and saving time. Except for bugs in the code, human errors cannot simply occur. DeFi is totally based on smart contract technology on the blockchain network with zero human intervention which reduces the chances of errors and increases efficiency.

How does DeFi work?

DeFi usually is dependent on smart contracts protocol which is powered by blockchain network. Communication are done based on these smart contracts by user by using wallets to transfer funds, lend or any other services. Due to blockchain dependent project, DeFi will be quite easy and cheaper access to capital and efficient lending and synthetic stock exchanges. DeFi removes middlemen and enable more efficient financial services at low costs. Some of the projects like Uniswap has gain huge popularity in global financial markets. Blockchain data is immutable in nature, which means once the information is on the blockchain network, it cannot be changed. This creates a trustless financial system that relies on code. Decentralised Exchange (DEX) is the example of DeFi.

The rising popularity of DEX

The peer-to-peer marketplace where transaction is done by crypto traders are termed as decentralised exchange (DEX). The prime core objective of DEX is to foster financial transactions which are not originated by banks, brokers, payment provider or any kind of intermediaries. Popular DEXs like Uniswap, Coinbase, Binance are powered by Ethereum blockchain which provide huge range of financial services. Unlike centralised financial services such as traditional banking, DeFi companies do not require third parties to provide financial services like buying, selling, lending and borrowing of crypto assets. By using blockchain protocol, DEX can execute trades or other services directly. In DEX users can retain their cryptocurrency ownership and have complete control over their assets in their wallets. Most DeFi projects are built on the Ethereum blockchain network since it has the first-movers advantage in providing an infrastructure that enables developers to build such decentralised applications (DApps).

Solana, Cardano etc. are in new developed blockchain networks which are in development are slowly creating a more competitive DeFi community. DEXs and DeFi projects are slowly business arena for SMEs and startups in the FinTech space around the world. As barriers to entry is low as compared to traditional finance, DeFi and DEXs around the world give much easier access to cheaper credit, easy lending and borrowing activities - changing the landscape of the traditional financial systems.

Use case in insurance industry

DeFi play an important role in insurance industry. As present insurance system face wide range of complex audit systems, paperwork and bureaucratic process, the usage of smart contracts could make it much more efficient. DeFi projects such as Nexus Mutual, Opyn and VouchForMe also offer insurance coverage for cryptocurrency on the blockchain network. Saving and investment has been tough for middle class people due to inflation and interest rates in money. With no-loss saving strategies, DeFi projects like PoolTogether, Dharma and Argent have created alternative solutions for risk-free savings and investments. Since DeFi has replaced traditional banking systems, borrowing and lending protocols have also become one of the major applications of DeFi. Distributed ledger technology (DLT) has made transactions faster, more so in the case of cross-border payments where the cost of transactions and delays caused bottlenecks for both the senders and receivers.

This has created a new form of economy. For example, digital assets are being tokenised in the form of NFTs(Non-Fungible token) to create, store, or trade value. The increase in DeFi adoption has led to the growth of DeFi-based **prediction platforms** where users can trade value by forecasting the outcome of future events.

Cryptocurrencies

Bitcoin
The first and the most famous cryptocurrency Bitcoin has a market cap that exceeds over $2 Trillion. Its transaction volume has reached more than 400,000 daily transactions.

Ethereum
Ethereum has ascended to the second position below Bitcoin in the hierarchy of cryptocurrencies. Other than Bitcoins, Ethereum not only allows transactions for existing accounts and balances but they also validate complex contracts and programmes for corporate banks

Reasons Cryptocurrency affect the Global Economy are:

- Challenging the value of United State Dollar
- No use for the middlemen
- A new era of Crowdfunding & ICO's
- ETFs (Exchange-traded fund)
- New payment methods
- Enabling more international transactions

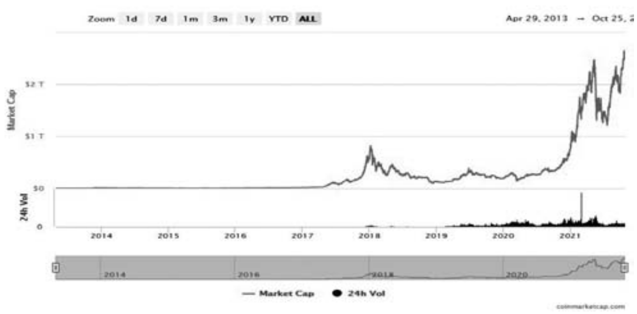


Fig 1: Total Market Capitalisation of Cryptocurrency

How Cryptocurrencies Transactions occurs?

The total market capitalisation for cryptocurrency has been already more than 2 trillion. Cryptocurrencies like Bitcoins, Cardana, Ripple, Ethereum can be stored in a wallet, which may have one or several addresses. A wallet address can be thought of as our bank account number. Just like we can have multiple bank accounts, we can also have multiple wallets and wallet addresses.

What is a Public Key?
A public key is used to create our wallet address using a HASH160 hashing algorithm.

For every public key, there's a private key. The asymmetrical combination of the public/private key pair allows us to encrypt and decrypt messages using these interchangeable keys, meaning a message encrypted by our private key can be decrypted by the public key and vice versa.

It is extremely important that we do not share our private key and take backups of our keys. If we lose our private key, we basically lose all our coins, implying that we can no longer prove that the public key actually belongs to us. But all transactions remain on the blockchain and no one except the person who has our private key can claim our coins.

What is a Wallet?
The truth is, cryptocurrencies are not actually stored on our computer. Instead, the record of how many bitcoins we own are publicly recorded in the blockchain. So if we send or receive cryptocurrencies, the transaction is recorded into a blockchain node, which will notify other nodes. Eventually, every single node will be notified about the transaction.

When we install cryptocurrencies wallet software, it downloads (and periodically syncs) the entire blockchain database in our computer and displays the amount of cryptocurrencies that we have. If we run low on disk space or do not want to download the whole blockchain history, we can find several alternative wallets that do not download anything on our computer. These software wallets read the blockchain and simply display the number of coins that we have. However, if we are wary of security, we should stick to the official wallet, or even download the source code and compile it yourself we can also do that but this require huge amount of resources.

Turn Down of Cryptocurrency in Nepal

Nepal Rastra Bank officially had declared the Bitcoin as an illegal financial mechanisms in Nepal taking strict measures such as arresting Bitcoin exchange operators. Bitsewa, Nepals Bitcoin and Blockchain Company was found with its inception in 13, October, 2016. Bitsewa announces in Oct 7, 2017 "Nepal Rastra Bank officially declared Bitcoin illegal in Nepal taking strict measures — We worked very hard to bring this revolutionary technology to Nepal, but it turns out our government have a very different plan altogether and doesn't want this technology in the hands of Nepalese citizen,"

Kharel and Pokhrel (2012) analysed that Nepal's financial structure matter for economic growth or not. The empirical results using Johansen's integrating vector error correction model suggest that banking sector plays a key role in promoting economic growth compared to capital market in Nepal. It may be either the size of capital market is too small to seek the relationship or it is weakly linked to real economic activities. The result implies that the policy should focus on banking sector development by enhancing its quality and outreach as it promotes economic growth in Nepal.

According to Karki, Political enthusiast, the reason for banning the bitcoin are use in illegal activities, no revenue to government, effects on financial system, no regulations.

The main cause that bitcoin is considered as illegal must be national currencies getting invested on bitcoin generated by foreign and the economy gets unbalanced inside the country.

Adoption of Cryptocurrency in international economy

Japan
Financial Services Agency (FSA) in 2014 and 2015 recommended mainly -the introduction of a registration system for Cryptocurrency exchange businesses, making Cryptocurrency transactions subject to money laundering regulations, and the introduction of a system to protect Cryptocurrency users. Thus making into the consideration Government of Japan passed the bill in parliament stating

Registration of Cryptocurrency Exchange Business, Regulation of Cryptocurrency Exchange Businesses,

Supervision by FSA, Money Laundering Regulation, Possible ICO Regulation, Taxation by NTA. The Mizuho Financial Group announced in December 2018 that they will be issuing their own digital currency in March 2019. Japan's Fisco Ltd., a large financial services and financial information company, issued Bitcoin bonds in August 2017. In upcoming days, Cryptocurrency will be in the high demanding due to which japan government have already defined set of parameters in order to bind them in rules and regulations.

India

Ever since March 2020 when the Supreme Court overturned the Reserve Bank of India's 2018 circular which effectively had banned cryptocurrencies in India leads to change the scenario of digital currency market in India completely. Platform like Kuber, WazirX are popular in India The latest census shows the increment of cryptocurrencies users increasing in substantial percentage in different cities can be found below.

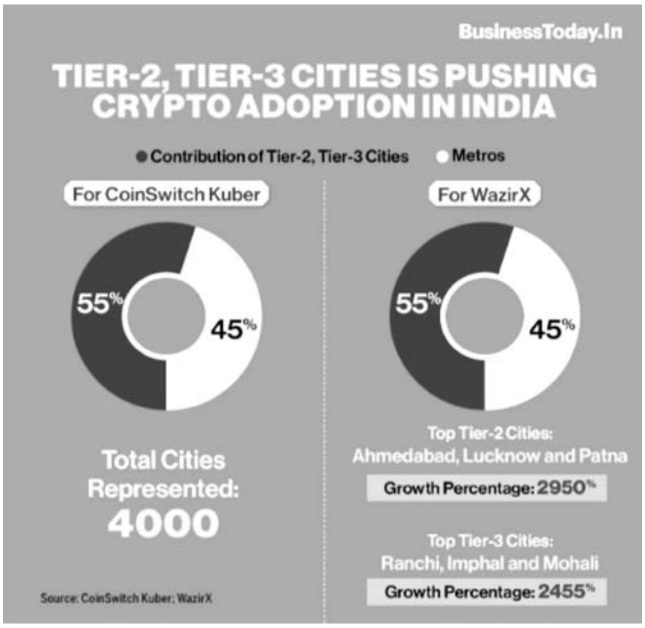


Fig: Growth rate of user in different cities

Need of Study

In the context of Nepal different research paper are published based on the different scenario. Some of them are :

"Blockchain technology: A solution to plight of Nepalese migrant workers in foreign employment" is the journal which tells about a software system based on blockchain technology which aims to solve the problems by regulating labour recruitment and permit procedure and making the process accessible, robust, transparent, organised and safe. However, it doesn't tell us about tax collection and role of Nepal Rastra Bank and FIs.

An article based on "An Empirical Evidences on Cryptocurrencies: Emerging Digital Money in the World" tells about the there is still information or knowledge gap between the end users and latest technology which is available nowadays. It suggest that first the misconception about the Cryptocurrency should be eradicated and trust should be made to the consumer.

In the todays era of data and information people or the companies are thirsty to grab more and more data due to which net neutrality concept is really necessary in today's world. Arise of Distributed Ledger thus began with the establishment of Block chain technology as it does not concentrated data in particular place. Mainly Block chain technology is not regulated due to which financial transactions are happening widely. So in order to adapt this rapid growth financial giants, markets or institutions nowadays have established research centres and began to study it more thoroughly. But in the case of the least developed countries (LDC's) like Nepal and many more there need to come major transformation in the financial market of these countries. Some of the macroeconomics term that is affected by Cryptocurrency are described below:

Export and Import

As we know that, the import of Nepal is way higher than export due to which the proper regulations of money that actually went out through proper channel are not examined. The huge trade deficit may lead to decrease the value of currency in compared with USD.

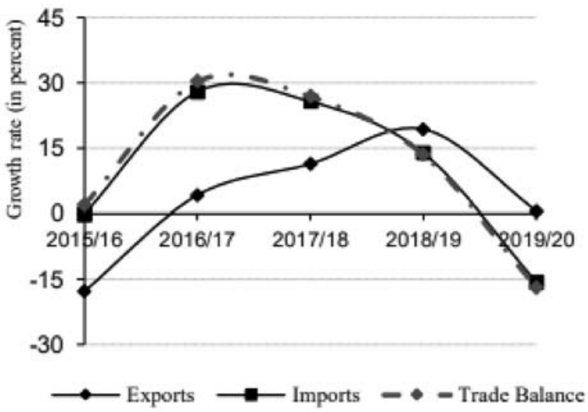
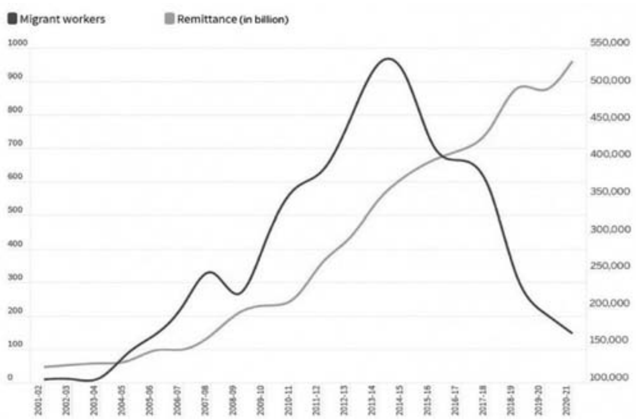


Fig 2: Growth rate of Export and Import

Due to which Cryptocurrency gives us another window for to make the value of currency strong and to do international trade without any barriers.

2.3.2 Remittance

As we know, Nepal 2018 remittance from different country is roughly 8.2 billion dollars whereas 30.1% percent of GDP is remittance. Due to arise in the Cryptocurrency worldwide the remittance flow from the unofficial channel is increasing day by day. By the day far government could not adapt the policies regarding the cryptocurrencies.



2.3.3 Digital Financial Status of Nepal

The use of internet banking and mobile banking is rapidly increasing in Nepal due to which online transactions for various activities is happenings but there still lacks the international transactions that we can't perform through these channels. Some people still finds an unofficial way to do business outside the country through other means. These sorts of unofficial way of performing the business can be regulated with the help of government policy to adapt Cryptocurrencies.

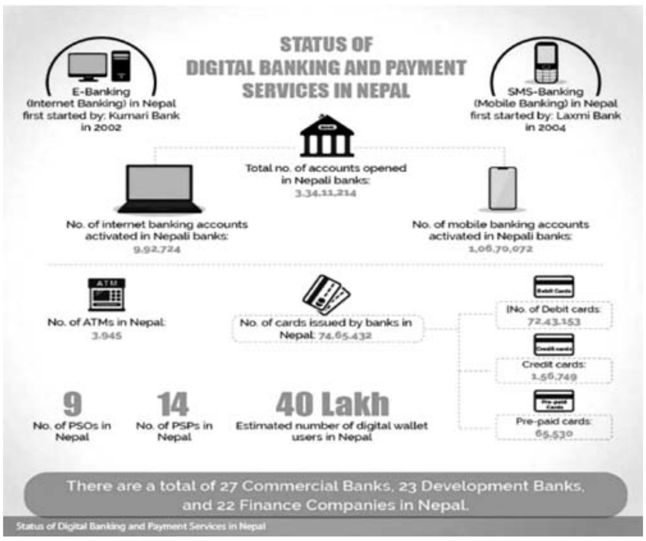


Fig 4: Financial Status of Nepal

Conclusion

Cryptocurrency is becoming popular in developing world but lacking behind in Nepal. People do not have an idea on cryptocurrency even they heard about it.

People are more inclined towards using digital payment modes than ever. Due to development of new and new technologies Central Bank around the world are looking Central Bank Digital Currencies(CDBC's) as an alternative payment method.

Unlike cryptos, CBDC's are a digitised form of a country's digitised currency created, backed and issued by the central monetary authorities. China has carried out first digital yuan as a being a leader in digital currency. Countries like Canada, England, EU, Japan, Sweden, Switzerland and US have issue their first CDBC reports already. NRB should also at least explore the possibility of digital currency in context of Nepal which is only a single way to be ahead of technological shift in financial market.

References:

Poon, J., & Dryja, T. (2016). The Bitcoin lightning network: scalable off-chain instant payments.

Nischal, R.(2018) An Empirical Evidences on Cryptocurrencies: Emerging Digital Money in the World

SIJAN, p. and SIRISH p (2018) Blockchain technology: A solution to plight of Nepalese migrant workers in foreign employment

Dallyn, S. (2017). Cryptocurrencies as market singularities: the strange case of bitcoin.

[Minutes and Materials], FSA,

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/base_gijiroku.html (last visited Apr. 5, 2018), archived at https://perma.cc/DPV4-WXZP.

[REPORT FROM THE WORKING

SOPHISTICATION OF PAYMENT AND SETTLEMENT OPERATIONS], ch. 5 (Dec. 22, 2015),

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20151222-2/01.pdf, archived at https://perma.cc/

SR3V-FG84.

Rijal , (2017) https://kathmandupost.ekantipur.com/news/2017-12-27/the-future-of-

cryptocurrencies.html

Redman , J (2017) https://news.bitcoin.com/bitcoin-illegal-in-nepal-police-arrest-sevenindividuals-for-trading-operations/

Karki , S (2017) https://www.quora.com/What-are-thepossible-reasons-to-ban-crypto-currency-inNepal

S. Nakamoto, “Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System,” URL: http://www.bitcoin.org/bitcoin.pdf,

(2008).

Dr.B. Pant,” Remittance Inflows to Nepal: Economic Impact and Policy Options,” URL:https://www.nrb.org.np/ecorev/pdffiles/vol18_art2.pdf , (2018)

Financetrain, “How Does Cryptocurrency Affect the Global Economy?

,”URL:https://financetrain.com/how-does-cryptocurrency-affect-the-global-economy/N. Naboulsi & M. Neubert , “Impact of digital currencies on economic development in Kenya,”

Url:https://www.researchgate.net/publication/329059017_Impact_of_digital_currencies_on_economic_development_in_Kenya (2018)

https://blog.esewa.com.np/digital-banking-and-payment-trend-in-nepal-past-present-and-future/

https://economictimes.indiatimes.com/markets/cryptocurrency/cryptocurrency-has-risen-despite-the-pandemic-is-expected-to-continue/articleshow/82800680.cms

◇◆◇

FEATURES:

- Credit Card Limit from NPR 20,000 to 5,00,000.
- Interest Free Credit Period of Minimum 15 days to Maximum 45 days for Purchase Transactions.
- Valid Only in Nepal, India & Bhutan.

नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED

HEAD OFFICE: Dharmapath, Kathmandu
Tel.: 01-4247999, 9851091174

THE FIRST BANK OF NEPAL
www.nepalbank.com.np

आजदेखि सेवाको ८५औं वर्ष प्रवेशको सु-अवसरमा यस बैंकका आमग्राहक वर्ग, शेयरधनी, शुभेच्छुक एवम् सम्पूर्ण सरोकारवालामा हार्दिक आभार प्रकट गर्दै आगामी दिनमा अझ बढी प्रभावकारी, गुणस्तरीय, आधुनिक प्रविधिमैत्री, विश्वसनीय बैंकिङ सेवा प्रदान गर्दै जाने प्रतिबद्धता व्यक्त गर्दछौं ।

नेपालको पहिलो बैंक
नेपाल राष्ट्र बैंकबाट 'क' वर्गको इजाजतपत्र प्राप्त संस्था
नेपाल बैंक लिमिटेड
NEPAL BANK LIMITED
स्थापित वि.सं. १९९४
प्रधान कार्यालय: धर्मपथ, काठमाडौं
फोन नं.: ०१-४२४७९९९, टोल फ्री नं. १६६००१३७३७३
नेपालको पहिलो बैंक
www.nepalbank.com.np