

सम्मानित जीवन

आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जनसम्बन्धी क्रियाकलापमा सहयोग

सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तिकरण तथा आर्थिक उपार्जन सम्बन्धी तालिम पुस्तिका International Alert र CESVI बाट ताजिकिस्तानमा संचालन गरिएको "जिन्दगी सोहिस्ता" अर्थात Living with Dignity कार्यक्रममा आधारित छ जुन साउथ अफ्रिकाको Stepping Stones र Creating Futures बाट साभार गरिएको हो । यस पुस्तिकालाई सरोकारवालाहरुसँगको सहभागितामुलक छलफल तथा अन्तरक्रिया मार्फत भीएसओ नेपाल तथा भिमापोस्खरा युवा क्लबको सहकार्यमा नेपाली परिवेश अनुकुलन गरि कार्यन्वयन गरिएको हो ।

VSO NEPAL

saMRC advancinglife

WhatWorks TO PREVENT VIOLENCE
A Global Programme To Prevent Violence Against Women and Girls

UKaid from the British people

Published by – VSO Nepal 2018

Copyright © 2013,
Volunteer Service Overseas (VSO) Nepal
What works to prevent violence against women and girls
South African Medical Research Council

All rights reserved. Unless indicated otherwise, any part of this publication may be reproduced without permission for non-profit and education purposes on the condition that VSO, What Works to prevent violence against women and girls and South African Medical Research Council is acknowledged.
For permission requests, write to the publisher, addressed

VSO Nepal
Sanepa, Lalitpur
vso.nepal@vsoint.org
01-5541469

SAMRC Author: Nwabisa Shai
1 Soutpansberg Road, Pretoria, 0001, South Africa
nwabisa.shai@mrc.ac.za
+27 12 339 8528

Reproduction, copy, transmission or translation of any part of this publication may be made only under the following conditions:

- With the prior written permission of the publisher; or
- With a license from the Copyright Licensing Agency Ltd
- For quotation in a review of the work under the terms set out below.

Extracts from this manual may be freely reproduced for non-profit purposes, with acknowledgement to the authors and organisation. Anyone who wishes to further adapt this manual they should contact VSO Nepal. This publication is not for resale.

प्रकाशक: भीएसओ नेपाल, २०१८

सर्वाधिकार © २०१३,
भोलन्टियर सर्भिस ओभरसिज (भीएसओ) नेपाल
What Works to Prevent Violence Against Women and Girls
साउथ अफ्रिका मेडिकल रिसर्च काउन्सिल

सर्वाधिकार सुरक्षित । अन्यथा उल्लेख गरिएको बाहेक यस प्रकाशनको कुनै पनि भाग भीएसओ, What Works to Prevent Violence Against Women and Girls र साउथ अफ्रिका मेडिकल रिसर्च काउन्सिललाई कृतज्ञता जनाई गैरनाफा तथा शैक्षिक प्रयोजनको लागि पुनः प्रकाशित विनाअनुमति नै गर्न सकिन्छ। अन्य प्रयोजनको लागि अनुमति लिन तल उल्लेख भए बमोजिमका प्रकाशकलाई लिखित अनुरोध गर्न सकिन्छ ।

भीएसओ नेपाल
सानेपा, ललितपुर
vso.nepal@vsoint.org
०१-५५४१४६९

SAMRC Author: Nwabisa Shai
1 Soutpansberg Road, Pretoria, 0001, South Africa
nwabisa.shai@mrc.ac.za
+27 12 339 8528

नोटः यो तालिम पुस्तिकामा उल्लेख गरिएका अभिव्यक्ति एवं धारणाहरू पूर्णरुपमा लेखकसँग मात्र सम्बन्धित छन् । यस निर्देशिकामा उल्लेख गरिएका कुनै पनि अभिव्यक्ति तथा धारणाहरूले बेलायत सरकारको धारणालाई प्रतिनिधित्व गर्दैन ।

प्राक्कथन

सम्मानित जीवन एक सहभागितामूलक, समूहमा आधारित एवं परिवारमुखी कार्यशालाहरूको शृंखलाबद्ध पुस्तिका हो जसको डिजाइन सन् २०१६ मा गरिएको थियो । यस पुस्तिकालाई एक समुदाय एक परिवार नामक परियोजनाको एक महत्वपूर्ण भागको रुपमा विकास गरिएको छ । परिवारभित्र मेलमिलाप प्रवर्द्धनमा सक्रिय भूमिका खेल्न र महिला एवं बालिकाविरुद्ध हुने हिंसान्यून गर्नको लागि समुदायका सदस्यहरूलाई तालिम तथा चेतना प्रदान गर्न सहज होस् भन्ने कुरालाई ध्यानमा राख्दै खासगरी प्रशिक्षक एवं सहजकर्ताहरूको लागि यस पुस्तिका तयार गरिएको हो । यस पुस्तिकामा रहेका तालिममा विषयवस्तुको प्रभावकारिता सुनिश्चित गर्न ती विषयवस्तुहरूलाई तथ्यपरक पूर्वअध्ययन तथा अनुसन्धानको नतिजाका आधारमा सन्दर्भ अनुकुल हुनेगरी परिमार्जित गरी अवलम्बन गरिएको छ । यसबाहेक सहभागितामूलक कार्यशाला र प्रारम्भिक परीक्षण कार्यक्रमले यी विषयवस्तुहरुलाई नेपाली परिवेशअनुरुप अझ सान्दर्भिक बनाउन मद्दत गरेको छ ।

परिवारमा महिला तथा बालिका विरुद्धको हिंसालाई प्रश्रय दिने लैंगिक तथा सामाजिक मूल्यमान्यताका सवालहरूमा राम्रो बुझाइको विकास गर्दै महिला तथा बालिकाहरूको सम्मानित जीवन प्रवर्द्धन गर्नु यस तालिम पुस्तिकाको सोच रहेको छ । पुस्तिकाभित्र विभिन्न व्यावहारिक एंव उपयोगी विषयवस्तुहरू राखिएका छन् जसमा विशेषगरी लैंगिकतासम्बन्धी बुझाइ, लैंगिक समता, सामाजिक तथा लैंगिक मूल्यमान्यता, महिला अधिकार, लैंगिक हिंसा, पैसा नलिइकन महिलाद्वारा गरिने कार्यको मूल्य र आय उपार्जन गतिविधिमार्फत् महिलाको आर्थिक सशक्तीकरण रहेका छन् । महिला तथा बालिकाहरू विरुद्ध हुने हिंसा न्यून गरी महिला तथा बालिकाहरूको सम्मानित जीवन प्रवर्द्धन गर्न यस पुस्तिकाले व्यक्तिहरु, जीवनसाथीहरु, सहकर्मी एवं सहपाठीहरू, साथीहरू र परिवारहरुलाई व्यक्तिगत एवं सामूहिक दुवैरुपमा उनीहरुको व्यवहारमा परिवर्तन ल्याउन सक्षम बनाउने यस पुस्तिकाको लक्ष्य रहेको छ ।

लैंगिक समानताको प्राप्तिमा र हाम्रा सबै कार्यक्रम एवं अभ्यासमा लैंगिक समानताको मूलप्रवाहीकरण गर्न भीएसओ नेपाल प्रतिवद्ध रहनेछ । यस परियोजनालाई वित्तीय सहयोग प्रदान गर्ने UK Aid र एकसमुदाय एक परिवार परियोजनाको सफल संचालनको लागि प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष दुवै योगदान गर्ने What Works, साउथ अफ्रिका मेडिकल रिसर्च काउन्सिल र भीमपोखरा युवा क्लबका टीमलाई पनि भीएसओ नेपाल धन्यवाद व्यक्त गर्दछ ।

यो पुस्तिका परियोजना संचालन र सिकाइको एक महत्वपूर्ण उत्पादनको रुपमा रहेको छ जसले महिला विरुद्धको हिंसा न्यून गर्न लैंगिक एवं सामाजिक मूल्यमान्यतामा परिवर्तन ल्याउन र महिलाहरूलाई आर्थिकरुपमा सशक्तीकरण गर्नको लागि परिवार केन्द्रित कार्यक्रमहरूको प्रवर्द्धनको लक्ष्य राख्दछ । असमान लैंगिक निर्दिष्ट शक्ति सम्बन्धको सम्बोधन गर्दै लैंगिक उत्तरदायी समाजको निर्माणमा परिवारहरूको रचनात्मक संलग्नताको लागि यस पुस्तिका एक कोशेढुंगा हुने परिकल्पना गरिएको छ । यस पुस्तिकामा भएका कमी कमजोरी औंल्याउँदै उचित सुधारका लागि हामी सबै सरोकारवालाहरू र व्यक्तिहरूबाट सुझावको अपेक्षा गर्दछौं । ती सुझावहरूलाई आगामी चरणका संशोधन, परिमार्जन तथा कार्यक्रमहरूमा सामेल गर्दै लगिनेछ ।

जयशंकर लाल
देशिय निर्देशक
भीएसओ नेपाल

कृतज्ञता

यस सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा सहयोगसम्बन्धी तालिम पुस्तिका South African Medical Research Council Nwabisa Jama Sahi, भीएसओ नेपालका रत्ना श्रेष्ठ, अभिना अधिकारी र अनिता श्रेष्ठले संयुक्त रुपमा तयार गर्नुभएको हो । यस पुस्तिकाको पुनरावलोकन 'एक समुदाय एक परिवार' - अनुसन्धानात्मक परियोजनाका Alice – Kerr Wilson र गीतादेवी प्रधानद्वारा गरिएको छ । यस पुस्तिका बेलायत सरकारको सहयोगमा कम आय भएका मुलुकहरूमा संचालित What Works to Prevent Violence नामक कार्यक्रमको एक महत्वपूर्ण उपलब्धि हो ।

यो तालिम पुस्तिका मूलत: ताजिकिस्तानमा बसाइँसराइको कारणबाट जीवनयापनमा समस्या भोगेका विवाहित महिला र तिनीहरूको परिवारमा आर्थिक विकास र लैंगिक मूल्यमान्यतामा परिवर्तन गर्नको लागि संचालन गरिएको "जिन्दगी सोहिस्ता" Living with Dignity अर्थात् सम्मानित जीवन कार्यक्रममा आधारित छ । नेपालमा यस कार्यक्रमले मार्गदर्शन गरेका महत्वपूर्ण कुराहरूलाई नेपाली परिवेश र सन्दर्भअनुसार अवलम्बन गरिएको छ । यस तालिम पुस्तिकाले दक्षिण अफ्रिकामा अवलम्बन गरिएका कार्यक्रमहरूको Stepping Stone / Creating Futures असल अभ्यासलाई पनि समाहित गरेको छ । यस पुस्तिकाले लैंगिक रुपान्तरणको लागि सक्षमता निर्माणमा महत्वपूर्ण योगदान गरेको छ ।

यो तालिम पुस्तिकालाई 'एक समुदाय एक परिवार' - अनुसन्धानात्मक परियोजनाको एक महत्वपूर्ण पाटोको रुपमा विकास गरिएको छ । यो तालिम पुस्तिका लेखन र लेखन प्रक्रियामा महत्वपूर्ण अवसर प्रदान गर्नुहुने र सहयोग पुर्याउनुहुने सबैलाई लेखकहरूको तर्फबाट हार्दिक आभार प्रकट गर्दछौं । खासगरी यो पुस्तिका विकासको प्रक्रियामा सहयोग गर्नुभएकोमा 'एक समुदाय एक परिवार' परियोजनाका सदस्यहरू रत्ना श्रेष्ठ, अविना अधिकारी, गीतादेवी प्रधान, विकास कुमार कोइराला र अनिता श्रेष्ठप्रति कृतज्ञता व्यक्त गर्दछौं । त्यसैगरी यस पुस्तकको विकासमा प्राविधिक सल्लाहकारको भूमिका निर्वाह गर्नुहुने Nwabisa Jama Sahi र Alice – Kerr Wilson, What Works to Prevent Violence नामक ग्लोबल कार्यक्रमका साझेदारी निर्देशक Prof. Rachel Jewekes प्रति हार्दिक आभार प्रकट गर्दछौं ।

विषयसुचि

सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तिकरण तथा आर्थिक उपार्जन सहयोग पुस्तिकाको परिचय.... १

भाग १ : घरायसी केन्द्रित पुस्तिका..... ११

शत्र १ : हाम्रो घरेलु लगानी तथा आम्दानी..... १२

अभ्यास १.१ : हामीले के काम गर्छौं ?..... १३

अभ्यास १.२ : घरायसी आम्दानी..... १४

अभ्यास १.३ : घरेलु बजेट..... १६

शत्र २ : हामी कसरी खर्च गर्छौं ? बचत कसरी गर्न सक्छौं ?..... १८

अभ्यास २.१ : हामीले विचार नपुर्याइ फजुल खर्च गर्दा..... १९

अभ्यास २.२ : आर्थिक संकटको सामना..... २०

अभ्यास २.३ : हामीले कुनबेला बचत गर्छौं ?..... २२

अभ्यास २.४ : तलबी कामको बाधाहरू..... २३

शत्र ३ : साथी समूहको बैठक..... २५

भाग २ : आर्थिक उपार्जन गतिविधि केन्द्रित पुस्तिका..... २७

शत्र १ : हाम्रा आम्दानीका अवसरहरु..... २८

अभ्यास १.१ : आर्थिक उपार्जन गतिविधिसम्बन्धी सामान्य जानकारी..... २९

सहजीकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ३०

अभ्यास १.२ : आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापहरूको पहिचान..... ३०

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ३२

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीद्वारा परिवारको घरदैलोको तयारी..... ३४

अभ्यास १.३ : यस आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप सहयोग पुस्तिकाले के प्रदान गर्नसक्छ ?..... ३५

शत्र २ : हामीले आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलाप कसरी सुरु गर्छौं ?..... ३८

अभ्यास २.१ : आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्न हामीलाई के आवश्यक पर्छ ?..... ३९

अभ्यास २.२ : आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहको गठन..... ४१

अभ्यास २.३ : पुलाउ पकाउनु..... ४२

अभ्यास २.४ : समूह कार्यमा हुने जोखिम..... ४४

शत्र ३ : हाम्रो आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलापका लागि बजारको लेखाजोखा..... ४५

अभ्यास ३.१ : बजारको अनुगमन..... ४६

अभ्यास ३.२ : कार्य विभाजन तथा फिल्ड कार्य..... ४७

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पण..... ४८

अभ्यास ३.३ : बजारको लेखाजोखापछिको विस्तृत सोधखोजमूलक छलफल..... ४९

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टीप्पणी..... ५१

अभ्यास ३.४ : फेरी प्रयास गर्नुहोस्..... ५१

अभ्यास ३.४.१ : एउटै अक्षर विभिन्न नाम..... ५१
अभ्यास ३.४.२ : बजारको लेखाजोखा..... ५२
सत्र ४: आम्दानीसम्बन्धी क्रियाकलापका योजना र बजेट..... ५३
अभ्यास ४.१ : आर्थिक उपार्जन गतिविधिको योजना र बजेटको मस्यौदा..... ५४
सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ५७
सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ६२
सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ६३
सत्र ५ : आम्दानीका क्रियाकलाप, योजना र बजेटसम्बन्धी खेल..... ६४
अभ्यास ५.१ : टोपी उत्पादकहरूको खेल..... ६४
व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ६५
व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ६७
व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ६८
सत्र ६ : साझा आर्थिक क्रियाकलाप योजनाको अन्तिम रुप..... ७२
अभ्यास ६.१ : हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप योजनालाई कसरी सुधार्न सक्छौं ?..... ७३
व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी..... ७४
अभ्यास ६.२ : हाम्रो लेखा खाता स्पष्ट राख्नु..... ७४
अभ्यास ६.३ : खाता राख्ने संयन्त्रहरू..... ७६
सत्र ७ : आम्दानीजन्य क्रियाकलाप सुरु गर्न तयारी..... ७९
अभ्यास ७.१ : व्यवसायीले गर्नसक्ने गल्तीहरू..... ८०
अभ्यास ७.२ : हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई कसरी बजारीकरण र प्रवर्द्धन गर्न सक्छौं ?..... ८१
अभ्यास ७.३ : सञ्जालको सम्झौता र सम्झौता पत्र..... ८२

अनुसूची १ : परिवारको सामाजिक आर्थिक अवस्था..... ८४
अनुसूची २ : सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जनसम्बन्धी क्रियाकलाप सहयोग कार्यक्रममा सहभागिताका लागि आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोगी संस्थाको अपेक्षा..... ८९
अनुसूची ३ : खेल सामाग्रीहरू..... ९१
अनुसूची ४ : टोपी उत्पादकसम्बन्धी खेलको फारम..... ९२
अनुसूची ५ : आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्भाव्यता..... ९५
अनुसूची ६ : परिस्थितिहरू..... ९७
अनुसूची ७ : व्यवसाय सहयोगीका लागि दृश्यता तथा बजारीकरणका बारेमा संकेतहरू..... १०३
अनुसूची ८ : आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सञ्जालसम्बन्धी सम्झौता..... १०५
अनुसूची ९ : परिवारहरू आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यान्वयन र फलोअप..... १०७
अनुसूची १० : रेकर्ड फाइल..... १०९

सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप सहयोग पुस्तिकाको परिचय

सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप सहयोग पुस्तिका के हो ?

यस पुस्तिका आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलाप सहयोगमार्फत् सम्मानित जीवनयापनमा सहयोग गर्न तयार गरिएको एक व्यवहारिक पुस्तिका हो । यो पुस्तिका परिवारहरूमा घरेलु बजेटको आर्थिक व्यवस्थापनको महत्व एवं फाइदासम्बन्धी बुझाइको प्रवर्द्धन गर्न र घरेलु आर्थिक व्यवस्थालाई सशक्त बनाउन सहयोग पुर्याउन तयार पारिएको तालिम कार्यशालाको शृंखलाबद्ध सामाग्री हो। यो सहयोग पुस्तिका नेपालमा महिला तथा किशोरीहरू विरूद्धको हिंसा न्यूनीकरण गर्न तथा लैंगिक समता एवं सदभावपूर्ण पारिवारिक तथा साथी सम्बन्धको प्रवर्द्धन गर्न तयार पारिएको सम्मानित जीवन-लैंगिक रूपान्तरणसम्बन्धी पुस्तिकाको पूरक सहयोगी पुस्तिका पनि हो । यस पुस्तिकालाई पढ्न र बुझ्न सजिलो होस् भन्नको लागि यहाँ सहयोग पुस्तिका भने मात्र उल्लेख गरिनेछ। सहयोग पुस्तिका भन्ने बित्तिकै सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलाप सहयोग पुस्तिका भन्ने बुझ्नुपर्दछ ।

आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप सहयोग किन ?

नेपाली महिलाले घरेलु आर्थिक उपार्जनमा गर्ने योगदानको बुझाइमा मद्दत गर्दै बजेट, खर्च तथा बचतसम्बन्धमा उनीहरूको उचित बुझाइ विकास गरी आर्थिक व्यस्थापन सीपलाई सुदृढ बनाउन र आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलापको विकासमा सहयोग गरी परिवार सदस्यहरूको घरेलु आर्थिक अवस्थाको सुदृढीकरण गर्नु यस पुस्तिकाको मुख्य लक्ष्य रहेको छ ।

यस कार्यशाला शृंखला सामाग्रीलाई दुई भागमा विभाजन गरिएको छ : पहिलो भाग महिलाले घरेलु आर्थिक उपार्जन र संकलनमा पुऱ्याउने योगदान, घरेलु आम्दानी कसरी हुन्छ भन्ने बुझाइको प्रवर्द्धन र घरेलु आम्दानीको कुशल आर्थिक व्यस्थापनमा केन्द्रित रहेको छ । दोस्रो भाग आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास, व्यवसायसम्बन्धी सीपको अभिवृद्धि र आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई दिगो बनाउन हरेक बर्ष साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जालमार्फत् सहयोग गर्ने कुरा, र साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जाल के हो भन्ने कुरामा केन्द्रित छ ।

आर्थिक सशक्तीकरण र उपार्जनमा जोड दिने यस पुस्तिकाको दुवै भागका सामाग्रीहरू नेपालका घरघरमा अनुभव गरिएका चुनौतीहरूमा आधारित छ। अधिकांश परिवारमा आम्दानीको स्रोत र पहुँच सीमित हुँदा महिला र पुरुषमा भिन्न प्रकारको दबाब सिर्जना हुन्छ। महिला, पुरुष र परिवारका अन्य सदस्यलाई आर्थिक चुनौतीहरूको सामना गर्न कठिनाइ हुन्छ। आर्थिक उपार्जन गर्नसक्ने उमेरका पुरुषहरू विदेशमा श्रमको लागि जानुपर्ने अवस्था आउँछ । महिलाहरू पैसाको लागि परिवारका पुरुष सदस्यहरूमा निर्भर रहनुपर्ने हुन्छ । विवाहित महिलाहरु आफ्नो श्रीमानमा निर्भर हुनुपर्छ । घरमा रहने बालबालिका, वृद्धवृद्धा र अन्य पारिवारिक सदस्यहरू सामान्यत विदेशमा श्रम गर्ने पुरुष सदस्यले पठाउने रेमिट्यान्समा निर्भर रहन्छन् ।

यस सहयोग पुस्तिकाले तालिमका सहभागीहरूलाई आयआर्जन गर्ने सीप प्रदान गर्नेछ। परिवारका सबै सदस्यहरूलाई आयआर्जनका कार्यमा कसरी सहकार्यात्मक ढंगले संलग्न गराउन सकिन्छ भन्ने कुराको ज्ञान सहभागीहरूले प्राप्त गर्नेछन् । श्रीमान वैदेशिक रोजगारमा हुने जवान श्रीमतीहरूको भूमिकालाई सबल बनाउँदै आर्थिक उपार्जनका उपायहरू प्रदान गर्ने प्रयास यस पुस्तकले गर्नेछ। परिवारका सदस्यहरूसँग पहिल्यै भएका क्षमता र सीपहरूसँग मिल्दोजुल्दो आम्दानीका क्रियाकलापहरू पहिचान गर्न सहभागीहरूलाई यस पुस्तकले सहयोग पुर्याउँछ । तालिमका सहभागीहरूलाई उनीहरूको आफ्नो घरमा भएका सम्पत्तिको व्यस्थापन गर्न प्रोत्साहन गरिन्छ जसले उनीहरूलाई आफ्नै सानोस्तरको आम्दानी क्रियाकलाप सुरु गर्न सहयोग पुग्दछ ।

परिवारमा महिलाहरूले बिहानदेखि साँझसम्म काम गर्दा पनि उनीहरूको कार्यको कतै आर्थिक लेखाजोखा हुँदैन । आर्थिक उपार्जन गर्ने कामलाई मात्र काम ठान्ने प्रवृत्तिले हाम्रो समाजको दृष्टिकोणबाट हेर्दा महिलाले कुनै काम नगरी बसेको देखिन्छ। महिलाले गरेको अदृश्य आर्थिक योगदानको कतै पहिचान भएको हुँदैन। त्यसैले महिलाको आर्थिक योगदानबारे समुदायलाई सचेत गराउन, महिला वर्गले पारिवारिक आयमा पुर्याएको योगदानको सम्मान गर्ने वातावारण बनाउन र महिला एवं युवतीहरू पनि आयआर्जन गरी परिवारमा योगदान दिन सक्षम छन् भन्ने संदेश दिन जरुरी देखिन्छ । यसको लागि पुरुष मात्रको भर नपरी महिला आफैं आयआर्जनका विभिन्न गतिविधिमा सहभागी हुन् सक्छन् र परिवारलाई सुखी एवं समृद्ध बनाउन पुरुषजत्तिकै सक्षम छन् भनेर सचेत गर्नुपर्ने हुन्छ। महिला र पुरुष दुवैको हातेमालोले परिवार सुखी र समृद्ध हुन्छ। अवसर दिएको खण्डमा महिला र पुरुष दुवैले राम्रो आर्थिक उपार्जन गर्न सक्दछन् । आर्थिक उपार्जन र खर्च व्यस्थापनका कार्यमा परिवारका सबै सदस्यहरूको सहयोगात्मक भूमिका विकास भएमा मात्र परिवार साँचो अर्थमा सुखी र खुशी बन्न सक्दछ भन्ने संदेश प्रवाह गर्नु यस पुस्तिकाको मुख्य उद्देश्य रहेको छ।

सम्मानित जीवनको लागि आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोगसम्बन्धी यस पुस्तिकाले परिवारभित्रका व्यक्तिलाई आर्थिक ज्ञान र सीप प्रदान गर्छ। त्यसपछि घरपरिवारको छनौट गरिन्छ र उक्त परिवारसँग काम गर्ने वयस्क महिलाको पनि छनौट गरिन्छ। ती महिलाहरूले परिवारका सदस्यहरूसँग काम गरी उनीहरूको पारिवारिक आम्दानीका गतिविधि स्थापना गराउन प्रमुख भूमिका निर्वाह गर्नेछन् । यस उपायले सहकार्यमूलक कार्य पद्दतिको प्रयोगमा जोड दिन्छ जसले साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा रुचि भएका परिवारहरूलाई सञ्जालमा एकसाथ काम गर्ने वातावरण तयार पार्दछ। यस पद्दतिले असल अभ्यासलाई अघि बढाउन, दोहोरोपन हटाउन र साझा उद्देश्यको लागि एकअर्कालाई सहयोग गर्ने कुरा सुनिश्चित गर्छ। परिवारभित्र आपसी सहयोगको सिद्दान्तलाई यस पद्दतिमार्फत् सम्बर्द्धन गरिएको छ। यसले परिवारका सबै प्रमुख सदस्यहरूको योगदानलाई प्रसंशा गर्दछ । तसर्थ, कार्यशालाले सहभागीहरूलाई पारिवारिक आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापको विकासमा सहयोगी हुनसक्ने उनीहरूको आफ्नै सीप र दक्षता परीक्षण गर्न, आर्थिक उपार्जन गतिविधि र घरको आर्थिक पक्षबारेमा उनीहरूको ज्ञान बढाउन, बजारका पात्र तथा अन्य सम्बन्धित व्यक्तिहरूसँग वार्तालाप तथा सञ्चार सीप विकास गर्न र अन्ततः आफ्नो घरेलु एवं आर्थिक उपार्जनका गतिविधिहरू दक्षताका साथ व्यस्थापन गर्न आवश्यक सीप र ज्ञान प्रदान गर्दछ।

यो पुस्तिका डीएफआइडीको 'महिला एवं बालिका हिंसा कसरी रोक्न सकिन्छ' र 'एक समुदाय एक परिवार' परियोजनाको एक अभिन्न भागको रुपमा तयार गरिएको हो। यस पुस्तिकासँग सम्बन्धित कार्यक्रम लैंगिक मान्यतामा रुपान्तरणसम्बन्धी पुस्तिकाको कार्यक्रमपछि संचालन गरिनुपर्छ । यी पुस्तिकाहरूले महिला र बालिका विरूद्ध हुने हिंसालाई सम्बोधन गर्न योगदान पुग्ने गरी तयार पारिएको हो । खासगरी असमान लैंगिक धारणा र

महिला, पुरुष एवं परिवारबीचको असमान सम्बन्ध, नेपालको आप्रवासी समुदायमा रहेका महिला र बालिकाहरूको कमजोर आर्थिक अवस्थालाई (जसले महिला र बालिका विरुद्धको हिंसालाई बढाउन सहयोग गर्छ) यी पुस्तिकाहरूले सम्बोधन गर्छन् ।

यस पुस्तिकाको आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप सहयोगका अंशहरू इन्टरनेशनल अलर्ट तथा सेस्भीले तयार पारेको "**जिन्दगी शोइस्ता**" भन्ने पुस्तिकामा आधारित छ । आर्थिक सशक्तीकरणसम्बन्धी सत्रहरू दक्षिण अफ्रिकाबाट प्रकाशित मिसेलहर्न, जामा शाइ आदिद्वारा २०१२ मा संयुक्त रुपमा लेखिएको भविष्य निर्माण नामक पुस्तिकाबाट तयार पारिएको हो भने आर्थिक उपार्जन गतिविधिका सत्रहरू सेस्भीद्वारा ताजिकिस्तानको आप्रवासीहरूको सन्दर्भमा तयार पारिएको सम्मानित जीवन - लैंगिक रूपान्तरणसम्बन्धी पुस्तिकाबाट साभार गरिएको हो ।

पुस्तिकाको कार्यान्वयनभन्दा पहिले के हुनुपर्दछ ?

यस सम्मानित जीवनको लागि आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन सहयोग पुस्तिकालाई परिवारहरूको लागि लैंगिक समतामा केन्द्रित 'सम्मानित जीवन - लैंगिक रूपान्तरण' पुस्तिकाको तालिम प्रदान गरिसकेपछि संचालन गर्ने हिसाबले तयार पारिएको छ। पहिलो पुस्तिका **'सम्मानित जीवन- लैंगिक रूपान्तरण'**ले पारिवारिक सद्भाव एवं समन्वय कायम राख्ने सीप प्रदान गर्दछ । यसले सहभागितामुलक विधिअनुरुप सामुहिक छलफल, समालोचनात्मक विचारविमर्श र भूमिका अभिनय आदि गतिविधिको प्रयोग गरी सम्बन्ध सुधार गर्न र द्वन्द्व एवं हिंसालाई न्यून गर्न मद्दत गर्दछ । यस पुस्तिकाको कार्यक्रममा सहभागिता जनाउने सहभागीहरूलाई परिवारको रुपमा एकसाथ कसरी काम गर्ने भन्ने कुरा र जनसञ्चार र व्यक्तिगत समीक्षाजस्ता आवश्यक सीपहरू सिक्न सक्छन् । यी सीपहरूको अभावमा सहभागीहरूलाई परिवारको रुपमा आर्थिक सशक्तीकरण र आर्थिक उपार्जनमा केन्द्रित यस सहयोग पुस्तिकाले निर्देश गरेका कार्यहरू गर्न कठिनाइ हुनसक्छ ।

सत्रहरूलाई कसरी तयार पारिएको छ?

सम्मनित जीवन - लैंगिक रूपान्तरण पुस्तिका जस्तै यस सहयोग पुस्तिकाको सत्रहरू पनि सहभागितामूलक सिकाइका पद्धतिमा आधारित छन् । मानिसहरूको ज्ञान र अनुभवलाई सबल रुपमा उजागर गरी प्रवचन विधिको सट्टा निर्णय र छलफल गर्नसक्ने वातावरण सिर्जना हुँदा राम्रोसँग सिक्छन् भन्ने मान्यतालाई यस सहयोग पुस्तिकाले जोड दिन्छ । यस पुस्तिकामा संलग्न गरिएका प्रत्येक सत्रहरूलाई अघिल्लो सत्रको आधारमा तयार पारिएको छ । सहभागीहरू पूर्णतः सबै सत्रहरूमा भाग लिनेछन् भन्ने कुरालाई ध्यानमा राखी सत्रहरू तयार पारिएका हुन् । सत्रहरू शृंखलाबद्ध रुपमा संचालन गरिने छन् । पुस्तकको अन्त्यमा सत्रहरू संचालनमा थप सहयोग पुर्याउने जानकारीमूलक सामाग्रीहरू समेटिएको छ ।

उद्देश्य

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीद्वारा प्रत्येक सत्रको सुरुमा ती सत्रको उद्देश्यहरू प्रस्तुत गरिनेछ । सत्रहरूको अभ्यास सुरु गर्नुपहिले सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले सत्रका उद्देश्यहरू के-के हुन् भनी सहभागीहरूमाझ बताउनु पर्नेछ । अभ्यासको प्रमुख सन्देशलाई संक्षेपीकरण गर्न यी उद्देश्यहरूलाई सत्रको अन्त्यमा पुनः स्मरण गर्नुपर्ने हुन्छ ।

उनी वा उनीहरूको सट्टा हामी र हाम्रोमा जोड किन ?

यस पुस्तिकाको सबै ठाउँमा 'हामी' र 'हाम्रो' जस्ता शब्दहरूको प्रयोग गरेका छौं । हामीले सामूहिक भावनालाई बढाउँछ र सामूहिक हितको लागि पक्षपोषण गर्दछ। हाम्रो चासो र उल्झनको बारेमा कुरा गर्दा उनी वा उनीहरूको जस्ता शब्दहरूको प्रयोगलाई हामीले नकार्ने कोसिस गरेका छौं । तालिम सत्रको क्रममा तपाईंले 'हामी' वा ' हाम्रो' जस्ता शब्दहरूको प्रयोग गरेमा सहभागीहरूको तपाईंप्रति विश्वास बढ्दै जानेछ र तपाईंलाई सबै कुराहरू साटासाट गर्ने र चिन्तनशील व्यक्तिको रुपमा उनीहरूले लिनेछन् ।

टिपोट नगर्ने

सत्रको बेलामा टिपोट गर्ने अर्थात् लेख्ने कामलाई हतोत्साहित गर्नुहोस् । तपाईंले कुनै चित्रसम्बन्धी सत्रका लागि प्रदान गरेको बाहेक कसैलाई पनि कागज र कलम चाहिदैन । कसैले टिपोट गर्नु भनेको समूहको अन्य सदस्यहरूका लागि अत्यन्तै अस्थिरता निम्त्याउने हुनसक्छ, विशेषगरी संवेदनशील वा निजी कुरा गरिरहेको बेलामा । त्यसैगरी, टिपोट गर्ने व्यक्तिले समूहको अभ्यासमा आफूलाई पूर्णरुपमा सामेल गराएको हुँदैन ।

खेल र अभ्यासहरूको प्रयोग

धेरै सत्रहरूमा खेल र अभ्यासहरू समावेश छन्। कहिलेकाहीं सहभागितामूलक विधि र उपायहरू नजानेका सहजकर्ताले भने छलफल गर्न रुचाउँछन् । उनीहरू खेल र अन्य अन्तर्क्रियात्मक अभ्यासहरूलाई कठिन वा चुनौतीपूर्ण मान्दछन् । तर कुनै खेल वा अभ्यासलाई विश्लेषण र छलफल प्रक्रियाबाट बुझाउँदा त्यति लाभदायक हुँदैन, व्यवहारिक प्रयोग नै अर्थपूर्ण हुन्छ । त्यसैले, प्रायः मानिसले यी विधिहरूको प्रयोगलाई जति महत्वपूर्ण देख्छन् त्यति नै थप सत्रहरूमा अभ्यास गर्न तयार रहन्छन् ।

भूमिका अभिनय

सम्मानित जीवनको लागि आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोगसम्बन्धी यस पुस्तिकाले धेरै यस्ता अभ्यासहरू समेटेका छन् जसमा सहभागीहरूलाई भूमिका निर्वाह गर्न लगाइन्छ । भूमिका अभिनय एक अत्यन्तै प्रभावकारी सिकाइ संयन्त्र हो किनकि अभिनय गर्दा व्यक्तिहरूले आफ्नो विचारहरूलाई पुनः अभिव्यक्त गर्ने मात्र नभई पुनः क्रमवद्ध तरिकाले सोच्नुपर्ने हुन्छ । व्याख्यानमा सिकेका कुराहरूलाई लामो समयपछि बिर्सन सकिन्छ । तर भूमिका अभिनयबाट सिकेका कुराहरू भने सहभागीहरूले सम्झिरहन्छन् । अभिनयमा बानी नभएका व्यक्तिहरूका लागि अभिनय चुनौतीपूर्ण हुनसक्छ तर सहभागीहरू जति छिट्टो विभिन्न भूमिका अभिनयमा बाँधिन्छन् त्यति नै उनीहरू बानी पर्दै जान्छन् र अन्तमा अत्यन्तै आश्चर्यजनक नतिजा निकाल्न सक्छन् । हामीले भूमिका अभिनयका लागि कुनै कथा वा विषय प्रदान गर्दैनौं र अभिनय गर्नुपर्ने परिस्थिति समेत उल्लेख गर्दैनौं । किनभने भूमिका अभिनयले सहभागीहरूको वास्तविक जीवनलाई प्रतिबिम्बित गर्नुपर्दछ र त्यो वास्तविक जीवन कस्तो छ भन्ने कुराको ज्ञान उनीहरूलाई नै हुन्छ । उनीहरूलाई केको भूमिका अभिनय गर्ने भन्ने कुरामा सकेसम्म निर्देशन दिने कोसिस नगर्नुहोस् तर उनीहरूलाई संकोच लागेमा उनीहरूको आफ्नो विचार लिएर अगाडि आउन तपाईंले सहयोग गर्न सक्नुहुन्छ । प्रत्येक भूमिका अभिनयको अन्त्यमा सहभागीहरू भूमिका फिर्ता गर्ने प्रक्रियामा सहभागी हुने कुरा सुनिश्चित गर्नुहोस् । यसले उनीहरूलाई आफूले अभिनय गरेको पात्रको भूमिकाबाट सम्बन्ध छुट्टयाउन सहयोग मिल्दछ। यो प्रक्रिया संचालन गर्ने विधिका लागि लैंगिक रूपान्तरण पुस्तिकाको अन्तिम नोट ४ हेर्नुहोस् ।

सत्रहरू कति लामो छ ?

प्रत्येक सत्रमा राखिएका क्रियाकलापहरूका आधारमा सत्रहरूको समय भिन्न-भिन्न छन् । समान्यतया सत्रहरूको समय ३ घण्टा हुनेछ, तर कम्तीमा २ वटा सत्रले भने ५-६ घण्टाको समय लिन सक्नेछ । त्यसैले समयसम्बन्धी निर्देशिकाको जटिल प्रक्रियालाई नोट गर्नु र समय प्रदान गर्नु महत्वपूर्ण छ । सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले ३ घण्टाभन्दा बढी समय लाग्ने सत्रहरूका लागि समय निर्धारण गर्नुपर्नेछ । यसका लागि परिवारहरूसँग पहिल्यै सल्लाह गर्नुपर्दछ ।

प्रत्येक सत्रमा तपाईंलाई लगभग तल उल्लेख गरिएबमोजिम समय खर्चिन सल्लाह दिन्छौं :

- परिचयका लागि १० मिनेट
- प्रत्येक लामो अभ्यासका लागि ४०-६० मिनेट
- पाठको अन्तिम संक्षेपीकरणका लागि १ मिनेट

समूहले धेरै समय चाहिने कुरा महसुस गरेमा उनीहरूलाई प्रत्येक सत्रका लागि एकभन्दा बढी बैठकको समय प्रदान गर्नुपर्दछ ।

कार्यशालाको समयावधि

हामीले यो कार्यक्रमको प्रत्येक कार्यशाला हप्ताको एकपटक संचालन गर्न सल्लाह दिन्छौं । सबै कार्यशाला लगभग ११ हफ्तासम्मको रहेको छ । तपाईंले यो कार्यशाला कुनै गहन पाठ्यक्रमको रुपमा निरन्तर चलाउनुको सट्टा समयावधिमा अन्तर राखी चलाउनु हुनेछ जसले प्रत्येक सत्रको बीचमा सिकेको कुराहरूलाई सहभागीहरूले आफ्नो दैनिक जीवनमा प्रयोग गर्ने अवसर प्राप्त गर्नेछन् ।

पुस्तिकामा संलग्न गरिएका उपायहरूको सहजीकरण

यस सहयोग पुस्तिकाले निर्देशन गरेका तालिमका लागि सहजकर्ताहरूमा विभिन्न सीपहरूको आवश्यकता पर्दछन् । ती सीपहरूमा :

- सहभागितामूलक सिकाइ पद्धतिमा अनुभवमूलक सीप,
- सहजीकरण, संचार तथा परामर्शसम्बन्धी सीपहरू,
- आर्थिक र व्यापारिक सीप,
- खुल्लापन, सृजनशीलता, कल्पनाशीलता र रसिकता आदि ।

यो पुस्तिका ती व्यक्तिहरूका लागि तयार पारिएको हो जोसँग माथि उल्लेखित सीपहरूमध्ये केही सीपहरू छन् र जोसँग स्थानीय स्तरमा काम गरेको अनुभव रहेको छ । यदि तपाईंसँग माथि उल्लेखित सीप तथा पद्धतिहरू छन् भने यो पुस्तिका तपाईंका लागि उपयुक्त हुनसक्छ । तर यस सहयोग पुस्तिकामा उल्लेखित तालिम संचालन गर्नु भनेको तालिम संचालनका लागि उपयुक्त सीप मात्र हुनु भन्ने हैन, तपाईंसँग यसमा राखिएका कार्यशालाहरू १० हप्तासम्म संचालन गर्ने समय र त्यसको लागि संस्थागत सहयोग हुनु पनि त्यति नै जरुरी छ ।

यस सहयोग पुस्तिकाको प्रभावकारी रुपमा सहजीकरण गर्नु नितान्त महत्वपूर्ण छ। सहजकर्ताको रुपमा तपाईंले प्रत्येक अभ्यासलाई संक्षेपीकरण गरी सहभागीहरूलाई त्यसबाट निष्कर्ष निकाल्न सक्षम तुल्याउनु पर्दछ । सहजकर्ताको रुपमा तपाईंले सहभागीहरूलाई चुनौती पनि दिन सक्नुपर्दछ । सहभागितामूलक प्रक्रियाबाट सहभागीहरूसँग भएको सीपलाई सुदृढ बनाउनका लागि समूहमा भनिएका कुरालाई "तपाईं गलत हुनुहुन्छ" भन्नुको सट्टा तपाईंले भन्नुभएको वा तपाईंहरूले भन्नुभएको पनि ठिकै हो तर यसरी बुझ्दा र अघि बढ्दा अझै राम्रो हुनेछ भनेर

सहभागीहरूलाई सहज महसुस हुने गरी चुनौती दिनसक्नु पनि महत्वपूर्ण हुनसक्छ । सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको रुपमा तपाईंले यस्तो गर्नु अत्यन्तै महत्वपूर्ण छ नत्र सामुहिक वातावरणले सम्भवत असहयोगी धारणा, पदक्रम वा तह वा प्रचारवादी र किम्बदन्तीहरूलाई थप प्रबल बनाउन सक्छ । सहजकर्ताहरूलाई यसमा सहयोग गर्नका लागि कार्यक्रमका अभ्यासहरूको क्रमलाई अघिल्लो सत्रहरूमा छलफल गरिएको सिद्धान्त तथा अवधारणाको आधारमा पछिल्लो सत्रमा उठान गरिएका अवधारणाहरूमा समूहहरूलाई प्रश्न गर्नसक्ने बनाउन मद्दत गर्ने गरी तयार पारिएको छ ।

नियमानुसार यो पुस्तिकामा काम थाल्नुपूर्व तपाईंले प्रशिक्षण लिनुपर्ने हुन्छ । अन्यथा यसमा भएका सामाग्रीहरू परिचित लागे पनि ती सामाग्रीहरूमा थप अभ्यास गर्नुपर्ने हुनसक्छ । कार्यशाला संचालन गर्नका लागि काम गर्नुपर्ने सहकर्मीसँग मिलेर सम्पूर्ण पुस्तिका पढ्ने गरी सुरु गर्नुहोस् । त्यसपछि पुस्तिकाले सुझाएअनुसारको क्रममा एक आपसमा यो अभ्यासको परीक्षण गर्नुहोस् । यसले तपाईंलाई आफ्नो अनुभवको अन्वेषण र विस्तार गर्न सक्षम तुल्याउँछ । त्यसैगरी, तपाईंले प्रयोग गर्ने सामाग्रीप्रति तपाईंलाई विश्वस्त तुल्याउने र अघिल्लो अभ्यासहरूबाट प्राप्त उपायहरूलाई पछिल्लो अभ्यासहरूमा कसरी प्रयोग गर्न सकिन्छ भन्ने कुरामा समेत विचार गर्न सक्षम बनाउँछ ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगी

तालिम प्राप्त सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले यस सहयोग पुस्तिकामा उल्लेखित तालिमका विधि तथा उपायहरू संचालन गर्नेछन् । उनीहरूले यस्ता उपायहरूको कार्यान्वयन सम्बन्धमा अनुभव हासिल गरेको र आर्थिक एवं व्यावसायिक धारणामा तालिमप्राप्त हुनुपर्दछ । यी योग्यताहरूको अतिरिक्त परिवारको आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप सहयोगको कार्यान्वयन, पृष्ठपोषण र संचालनमा तालिम प्राप्त हुनुपर्दछ । नियमानुसार सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले हप्ताको एकपटक सहायता सत्रसम्बन्धी तालिम प्राप्त गर्नुपर्छ जसले तालिमका क्रममा सामना गरेका चुनौतीहरूबारे छलफल गर्न र तालिमको व्यवहारिक प्रगतिसम्बन्धमा जानकारी प्रवाह गर्न सहयोग पुग्नसक्छ ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको भूमिका

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको भूमिका भनेको हरेक सत्रको दौरान र सत्रभन्दा बाहिर आर्थिक उपार्जनसम्बन्धी क्रियाकलापहरू संचालनमा परिवारहरूलाई मार्गदर्शन गर्नुका साथै सहयोग प्रदान गर्नु रहनेछ । प्रत्येक गाउँमा दुईवटा सहजकर्ताहरूलाई एकजना व्यवसाय सहयोगीले साथ दिनेछन् ।

- **सहजकर्ताहरू**

  सहभागीहरूको सम्भावना प्रस्फुटित गराउन सहजकर्ताको भूमिका धेरै महत्वपूर्ण हुन्छ । पहिले सहजकर्ताले लैंगिक समानता पुस्तिकाबाट सत्रहरू संचालन गर्नेछ । लैंगिक मान्यता रुपान्तरणमा केन्द्रित पुस्तिकाबाट तालिम क्रियाकलापहरू संचालन गर्दाको समयमा सहभागीहरूसँग स्थापित नजिकको सम्बन्धका आधारमा सहजकर्ताले लैंगिक मान्यता रुपान्तरण र आर्थिक सशक्तीकरणसँग सम्बन्धित सत्र तथा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोगका केही सहभागितामूलक सत्रहरू संचालन गर्नेछ । सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग सत्रको अन्त्यतिर व्यवसाय सहयोगीसँग परिचय गराउने छन् र सहभागी एवं व्यवसाय सहयोगीबीच सुमधुर सम्बन्ध कायम राख्न सहयोग गर्नेछन् ।

- **व्यवसाय सहयोगीहरू**

  व्यवसाय सहयोगीले यस सहयोग पुस्तिकाको प्राविधिक क्रियाकलापहरूमा ध्यान दिनेछ । तल उल्लेखित कारणहरूले व्यवसाय सहयोगीको पदलाई सहभागीहरूका लागि थप सहयोगका संयन्त्रहरू प्रदान गर्न प्रथमत: सत्रको दौरान आवश्यक ज्ञान प्रदान गर्ने र त्यसपछि आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यान्वयनका क्रममा व्यवहारिक सहयोग प्रदान गर्ने गरी कल्पना गरिएको छ :

  क) यस सहयोग पुस्तिकाको सबैभन्दा विशिष्ट पाटोको रुपमा रहेको आर्थिक व्यवस्थापन र व्यवसायमा सहयोगका लागिस

  ख) एक वर्षभन्दा बढी वास्तविक आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सुरुआत र व्यवस्थापनसँग सम्बन्धित कठिनाइ समाधानको लागिस

  ग) आर्थिक उपार्जन गतिविधिको संख्या, जुन आफै सुरु हुनेछ ।

सहभागीहरूलाई थप सहयोग

मानिसहरूलाई गम्भीरताका साथ सहायता प्रदान गर्नु यस प्रयासको प्रमुख उद्देश्य हो । त्यसैले सहभागीहरूले सामना गर्ने परिस्थितिजन्य चुनौतीहरूको बुझाइ सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीका लागि अत्यन्तै महत्वपूर्ण छ । यसका साथै सम्भव भएका स्थानमा र कोषले प्रदान गर्नसक्ने भएमा सहजकर्ताका लागि थप सञ्चार तथा बाहिरी सहयोग प्रदान गर्नु र परियोजना अवधिको समाप्ति पश्चातसमेत सहयोग प्रदान गर्नु वाञ्छनीय हुन्छ । यस्तो कार्य फोन सम्पर्क वा व्यक्तिगत छलफलको रुपमा पनि हुनसक्छ । यदि सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगी सहभागीहरूकै समुदायमा बसोबास गर्ने भए यस्तो कार्य थप सजिलो गरी पूरा गर्न सकिन्छ ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको तयारी

तालिम सत्र संचालन गर्नुभन्दा पहिले सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले प्रत्येक सत्रहरू अध्ययन गरी आफूलाई राम्रोसँग जानकार बनाउनु आवश्यक हुन्छ ।

सहभागीहरू

समूह:

सम्मानित जीवन - लैंगिक रूपान्तरणसम्बन्धी पुस्तिकाको तालिममा सहभागी भएका सबै चार साथी समूहहरू यस सहयोग पुस्तिकाको मोड्युलमा पनि कायम रहनेछन् । घरेलु आर्थिक व्यवस्थापनमा केन्द्रित मोड्युलको सत्र १-३ देखि आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग पुस्तिकाको सत्र १ सम्म कायम रहने छ । आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग पुस्तिकाको सत्र २ बाट सुरु भइसकेपछि अर्थात् प्रत्येक परिवारले आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको पहिचान गरिसकेपछि प्रत्येक परिवारबाट दुईजना प्रतिनिधिहरू आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग पुस्तिका अनुरुप अगाडि बढ्ने छन् भने बाँकी परिवार सहभागी हुने छैन ।

प्रत्येक परिवारले आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोगमा प्रतिनिधित्व गराउनका लागि दुईजना सदस्यहरूका बारेमा निर्णय गर्नुपर्नेछ र त्यसमध्ये एकजना कम्तीमा पनि वयस्क वा विवाहित महिला हुनुपर्दछ । परिवारले प्रतिनिधिको छनौट गर्दा व्यक्तिगत सीपलाई ध्यान दिनुपर्नेछ जुन सीप छनौट गरिएका आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्नका लागि उपयोगी हुनसक्छ । उदाहरणका लागि, परिवारहरूले सदस्यहरूको कामको अनुभवलाई ध्यान दिनसक्छ (जस्तै, श्रीमानसँग कतारमा ९ वर्ष बगैंचामा काम गरेको अनुभव छ तर श्रीमान कतारमै भएका

कारणले र ससुरासँग पनि बगैचामा काम गरेको अनुभव भएकोले उनी अर्थात् विवाहित महिला नै आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा संलग्न हुनेछिन्)। महिलाहरूको आर्थिक सशक्तीकरणमा सफलता प्राप्त गर्न आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग कार्यक्रममा श्रीमतीको वा बुहारीको उपस्थिति अत्यावश्यक छ।

यहाँ सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको भूमिका भनेको परिवारलाई प्रतिनिधि छनौट गर्ने कुरामा मार्गदर्शन गरी प्रतिनिधिहरूको छनौट उनीहरूको सीपको आधारमा गरेको, परिवारबाट वयस्क महिला प्रतिनिधि पठाइएको र त्यस्ता प्रतिनिधिको आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग मोड्युलमा क्रियाशील भूमिका रहेको सुनिश्चित गर्नु हो।

गोपनीयता

कार्यशाला संचालन गर्दा बालबालिका वा परिवार वा गाउँको अगाडि छलफल गर्न असहज हुने हुँदा सम्भव भएसम्म शान्त र कुनै बाधाअवरोध नहुने स्थानको छनौट गर्नु राम्रो हुनेछ।

आकार

कार्यशालाको स्थान छनौट गर्दा समूहहरूलाई सहज महसुस हुने खालको तर मानिसहरूलाई एक स्थानबाट अर्को स्थानमा हिंडडुल गर्न सजिलो हुने स्थान छनौट गर्नुपर्नेछ। हल ठूलो भएमा बसाइलाई वृताकारमा राखी सानो बनाउन सकिन्छ।

वर्षको समय

कार्यशालाको लागि समय तय गर्दा मौसम, बिदाको अवधि वा खेतमा व्यस्त हुने समयको ख्याल राख्नुपर्छ। समुदायमा अन्य क्रियाकलापहरू भइरहेको अवस्थामा कार्यशालाको आयोजना गरिँदा सहभागीहरूको उपस्थिति अत्यन्तै न्यून हुने सम्भावना रहन्छ। यस्तो नहोस् भन्नका लागि पहिले नै योजना बनाउनुहोस् ! अनपेक्षित घटनाहरुले (जस्तै, मृत्यु संस्कार, हड्ताल, यातायात बन्द आदि) तपाईंको समयतालिका खल्बलिन सक्छ। तसर्थ, तपाईंको तालिकामा जहिले पनि थप समय राखेको राम्रो हुन्छ जसले गर्दा तपाईंको समय नपुग भएको महसुस हुने छैन।

दिनको समय

दिनको कुन समयमा तालिम दिने भन्ने कुरा तपाईंले कहाँ तालिम दिने हो भन्ने जत्तिकै महत्वपूर्ण हुनसक्छ । यसका लागि सबभन्दा राम्रो उपाय भनेको तपाईंलाई भेट्न सकिने उचित समय कुन हो भनेर समुदायका सदस्यहरूलाई नै सोध्नु हो।

थप सामाग्रीहरू

- **आर्थिक खेल:** यस सहयोग पुस्तिकाको दोस्रो सत्रमा वास्तविक जीवनमा रकम कसरी आउँछ र आर्थिक उपार्जन गतिविधिबाट कसरी जान्छ - यी सबै कुराहरूमा सहभागीहरूको बुझाइलाई बल पुर्याउने आर्थिक खेल छ।
- **सामाग्री:** कार्यशालाको अवधिभर सहभागीहरूलाई नोटबुक र कलम प्रदान गर्नुपर्छ।
- **टेम्प्लेट्स:** तालिमका सत्र सुरु गर्नुअगावै सहभागीहरूलाई वितरण गर्नुपर्ने केही ढाँचा वा टेम्प्लेट छन्। ती टेम्प्लेटहरू केही सत्रमा सहभागी आफैंले गर्नुपर्ने क्रियाकलापहरूसँग सम्बन्धित छन्। ती टेम्प्लेटहरू

सत्र सुरु गर्नुभन्दा पहिले नै छाप्न लगाइनुपर्छ र सहभागीहरूमा वितरण गर्नुपर्छ । प्रत्येक सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले घरमा अभ्यास गर्नुपर्ने टेम्प्लेटहरू पनि उल्लेख गरिएको छ ।

- **अन्तिम टिप्पणी:** सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीलाई सत्र संचालनमा सहयोग गर्न थप टिप्पणीहरू पनि छन् ।

सहजकर्ता तथा व्यवसाय सहयोगीलाई तालिम

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीलाई प्रदान गरिने उपयुक्त तालिम कार्यक्रमका तीन भाग छन् । यो कार्यक्रम देहायबमोजिमका संरचनामा रहनेछ :

भाग एक : सहजकर्ता तथा व्यवसाय सहयोगीले सम्पूर्ण सम्मनित जीवनको लागि आर्थिक उपार्जन गतिविधिका सहभागीको रुपमा आफूलाई अनुभव गर्नुपर्दछ । यस अनुभवमार्फत् परियोजनामा छनौट गरिएका आर्थिक उपार्जन गतिविधिहरूको सहजीकरण र संचालनका लागि आवश्यक आधारभूत आर्थिक र व्यावसायिक सीपहरू बारेमा सिक्नुपर्दछ ।

भाग दुई : सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले कार्यक्रमलाई एकपटक पुन: अध्ययन गरी आफ्ना साथीहरूका लागि विभिन्न सत्रहरूको सहजीकरण पालैसँग फिल्डमा जानुभन्दा पहिले गर्नुपर्दछ। सहजीकरण गर्ने सत्र यस सहयोग पुस्तिकामा सहजकर्ता वा व्यवसाय सहयोगीलाई दिइएको भूमिकासँग मेल खाने हुनुपर्दछ। सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीलाई सहजीकरणका बारेमा पृष्ठपोषण र मार्गदर्शन प्रदान गर्नुपर्दछ । कामलाई कसरी व्यवस्था गर्ने भन्नेबारे र समस्याको समाधानका लागि जानकारीको स्रोतबारे छलफल गर्ने अवसर समेत दिनुपर्दछ । परियोजनाको टीमसमेत यस कार्यमा सहभागी हुनसक्छन् ।

भाग तीन: फिल्डमा जानुभन्दा पहिले पुनर्ताजगी तालिम लिनुपर्नेछ। यसको लागि परियोजनाको कार्यान्वयनको अवधिभर परियोजनाको टिमबाट निरन्तर सहयोग र सुपरीवेक्षण प्रदान गरिनुपर्छ ।

परिवारका लागि तयारी

सम्मानित जीवनको लागि आर्थिक सशक्तीकरण र आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहायतासम्बन्धी यस सहयोग पुस्तिकाको पहिलो भागमा ३ वटा सत्रहरू छन् जुन साथी समूहको तहमा आर्थिक सशक्तीकरण, महिलाको कामको मूल्य, घरेलु आम्दानी, बजेट, खर्च र आम्दानीमा केन्द्रित छ । पहिलो दुई सत्रमा सहभागीहरूलाई उनीहरूको साथी समूहअनुसार चार छुट्टाछुट्टै समूहमा (वयस्करविवाहित महिला, विवाहितरवयस्क पुरुष, वृद्ध महिला र वृद्ध पुरुष) व्यवस्थित गरिनेछ । तेश्रो सत्रमा साथी समूहको बैठक हुनेछ जहाँ चारवटै साथी समूहलाई एकै ठाउँ ल्याएर पहिलो दुई सत्रको धारणा र अनुभव आदानप्रदान गरिनेछ ।

यस सहयोग पुस्तिकामा ६ देखि ८ वटा सत्रहरू समावेश छन् जसले प्रत्येक परिवारका लागि आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास गर्ने कुरामा जोड दिनेछ । आर्थिक उपार्जन गतिविधि केन्द्रित पुस्तिकाको पहिलो सत्रपछि परिवारहरूले कम्तीमा दुईजना प्रतिनिधि परिवारबाट छनौट गरी पठाउनुपर्ने छ जसमा एकजना सदस्य अनिवार्यरुपमा वयस्क विवाहित महिला हुनुपर्नेछ । यसले पछिल्लो सत्रको सहभागीहरूको संख्यालाई घटाएर पूरै परिवारको सट्टा उक्त परिवारको दुईजना सदस्यमा सीमित गर्दछ । प्रतिनिधिहरूले छनौट गरिएको आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापमा भएको प्रगतिसम्बन्धमा बाँकी परिवारका सदस्यको सहयोग बारेमा सुचना दिइरहनु पर्नेछ।

घरका लागि आर्थिक सशक्तीकरण र आर्थिक उपार्जन गतिविधि केन्द्रित सत्रहरूका बीचमा प्रत्येक लक्षित परिवारको सामान्य सामाजिक आर्थिक डाटा संकलन गर्न सहजकर्तालाई व्यवसाय सहयोगी र व्यवसाय सल्लाहकारले सहयोग गर्नेछन् । तथ्यांकमा परिवारको आर्थिक स्थिति (आम्दानी, खर्च, सम्पत्ति आदिको हालको स्रोत) र उनीहरूको सामाजिक स्थिति (सदस्यको संख्या, परिवारभित्र हालको भूमिका आदि) समावेश हुनेछ (अनुसूची १ हेर्नुहोस्) ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधि केन्द्रित सत्रहरूमा ६ देखि ८ वटा सत्रहरू हुनेछन् जसले आर्थिक उपार्जन गतिविधिको छनौट सुरु गरी त्यससम्बन्धी धारणा तथा सीप सिक्दै र बजारको लेखाजोखा गर्दै त्यसलाई ठोस बनाउँदै जानेछ । बजार को लेखाजोखासम्बन्धी कार्य प्रत्येक लक्षित परिवारको आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापहरूको पहिचान, परियोजनाबाट वितरण गरिएको उपलब्ध कोष र उनीहरूको क्षमता अनुरुप गरिनेछ। यसबाट साझा चासो भएका यी समूहको स्थापनालाई सहकारी वा सञ्जालमा परिणत गर्नु उपयुक्त हुने नहुने कुरा मूल्याङ्कन गर्न पनि सकिनेछ। साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहको स्थापनाका लागि समान पद्धति तथा आर्थिक उपार्जन गतिविधिको आवश्यकता पर्दछ र यसलाई एकआपसमा मूल्य शृंखलामा जोड्न सकिन्छ। उदाहरणको लागि, तीनवटा परिवार दूध उत्पादक हुन् । अर्को परिवारले ती तीन परिवारले उत्पादन गरेको दूध किनेर संकलन गर्दछ र त्यसलाई अर्को परिवारले संचालन गरेको डेरीमा लगेर बेच्दछ। डेरी संचालन गर्ने परिवारले त्यो दूधलाई प्रशोधन गरी विभिन्न दूग्धजन्य पदार्थहरूको उत्पादन गर्दछ ।

बजारको नक्सांकनको परिणाम आर्थिक उपार्जन गतिविधिको व्यावहारिकतालाई निर्क्यौल गर्नका लागि अत्यन्त महत्वपूर्ण छ । यसको निर्धारण सहजकर्ता, व्यवसाय सहयोगी र कार्यान्वयन गर्ने संस्थाबाट आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहायतामा विज्ञता भएको सुपरीवेक्षण गर्ने कर्मचारीको संलग्नतामा निर्धारण गरिनेछ ।

भाग १
घरायसी केन्द्रित पुस्तिका

सत्र १:
हाम्रो घरेलु लगानी तथा आम्दानी

उद्देश्य: *हाम्रो कूल घरेलु लगानी, आम्दानी र बजेटको बारेमा बुझाइ हासिल गर्ने ।*

आवश्यक समय: ३ घण्टा

सहभागीहरू: *पहिलो सत्रअनुरुपको चारवटा साथी समूहको छुट्टाछुट्टै बैठक*

सामाग्रीहरू: *फ्लिपचार्ट र कलम*

बिषयवस्तु परिचय:

१.१ हामी के काम गर्छौं ?

१.२ घरेलु आम्दानी

१.३ घरेलु बजेट



अभ्यास १.१ : हामी के काम गर्छौं ?

उद्देश्य : *घरमा वास्तविक योगदानका बारेमा चेतना अभिवृद्धि गर्ने । यीमध्ये केही योगदान आर्थिक योगदान भएतापनि कयौं अन्य महत्वपूर्ण योगदान हुनसक्छन् ।*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरू : *कलम, कागज र फ्लिपचार्ट*

निर्देशन :

१. प्रत्येक परिवारको हित परिवारका एक(एक सदस्यले गर्ने आर्थिक वा गैरआर्थिक योगदानमा निर्भर हुन्छ भन्ने कुरा बताउनुहोस् । यस छलफलमा हामीले श्रीमान र श्रीमतीले घरका लागि गर्ने काम र अन्य सदस्यहरूको (जस्तै, अन्य नातेदार) योगदानसमेतका बारेमा कुराकानी गर्नेछौं ।

२. महिला र पुरुषले घरमा के कस्ता काम गर्छन् भन्ने प्रश्नबाट सुरु गर्नुहोस् । यी कामलाई फ्लिपचार्टमा दुईवटा कोलम बनाई सूचीकृत गर्नुहोस् ।

३. अब प्रत्येक सहभागीहरूलाई कागज र कलम दिनुहोस् । हामी व्यक्तिगतरुपमा अभ्यास गर्छौं र हाम्रो हिजोको दिनको लागि समय नक्सा बनाउँछौं भन्ने कुरा बताउनुहोस् । कागजको माथिपट्टि हामी उठेको समय र मुनिपट्टि सुत्न गएको समय उल्लेख गर्नुहोस् ।

४. अब उठ्ने र सुत्न जाने समयबीचको प्रत्येक घण्टालाई उल्लेख गरी त्यो समयमा तपाईंले गर्नुभएको प्रमुख काम उल्लेख गर्नुहोस् । १५ मिनेटभन्दा बढी लाग्ने क्रियाकलाप मात्र उल्लेख गर्नुहोस् ।

५. सबैले आफ्नो दिन समापन गरिसकेपछि उनीहरूलाई कागज पल्टाउन लगाई पछाडिपट्टि पनि सोही अभ्यास आफ्नो श्रीमान-श्रीमतीका लागि गर्न भन्नुहोस् । सहभागीहरूलाई उनीहरूको साथीले गर्ने प्रत्येक कुरा, विशेषगरी उनीहरू विदेशमा काम गर्दै गरेको भए थाहा नहुनसक्ने कुरा याद दिलाउनुहोस् । यसबाट उनीहरूले अड्कल गर्ने वा उनीहरू घर फिर्ता आएपछि कसरी समय बिताउँछन् भन्ने कुराका बारेमा सोच्न सक्छन् ।

६. यसपछि सहभागीहरूलाई चारवटा समूहमा विभाजन भएर आ-आफ्नो कागज लिएर जान भन्नुहोस् । प्रत्येक समूहलाई फ्लिपचार्ट दिनुहोस् र त्यसमा लेख्नका लागि प्रत्येक समूहबाट एकजना व्यक्तिको पहिचान गर्न लगाउनुहोस् ।

७. पेपरलाई दुईवटा कोलममा विभाजित गरी एउटामा श्रीमान् र अर्को श्रीमती लेख्नुहोस् । समूहको आधारमा महिला नातेदार र पुरुष नातेदार, छोरी वा छोरासम्म थप्न सकिन्छ । प्रत्येक पेपरबाट प्राप्त जानकारीको प्रत्येक फ्लिपचार्टमा उल्लेखित सूचना संकलन गरी निम्न प्रश्नहरूको उत्तरदिनुहोस् ।
   - *श्रीमान र श्रीमती कुन समयमा उठ्छन् ?*
   - *श्रीमान र श्रीमतीले घरका अन्य व्यक्तिका लागि गर्ने दिनको पहिलो क्रियाकलाप बिहान कति बेला गर्छन् ?*
   - *श्रीमान र श्रीमतीले घरका अन्य व्यक्तिका लागि गर्ने दिनको अन्तिम क्रियाकलाप साँझमा कति बेला गर्छन् ?*
   - *श्रीमतीहरूले घरका लागि गर्ने प्रमुख क्रियाकलापहरू के-के हुन् ? प्रत्येक क्रियाकलापका लागि कति समय खर्चिएको छ ?*

- *श्रीमानहरूले घरका लागि गर्ने प्रमुख क्रियाकलापहरू के-के हुन् ? प्रत्येक क्रियाकलापका लागि कति समय खर्चिएको छ ?*
- *श्रीमतीहरूले रकम उपार्जनका लागि कति समय खर्चे ?*
- *श्रीमानहरूले रकम कमाउनका लागि कति समय खर्चे ?*
- *श्रीमतीहरूले आफ्ना लागि केही गर्न वा आराम गर्न कति समय खर्चे ?*
- *श्रीमनाहरूले आफ्ना लागि केही गर्न वा आराम गर्न कति समय खर्चे ?*

८. सबैले यो काम पूरा गरिसकेपछि समूहहरूलाई एकसाथ बोलाउनुहोस् । प्रत्येक प्रश्नमा प्रत्येक समूहलाई आफ्नो उत्तर बताउन भन्नुहोस् ।

९. प्रश्न गर्नुहोस् : *के श्रीमान वा श्रीमतीले दिनमा धेरै काम अर्को व्यक्तिका लागि गर्छन् ? के श्रीमान वा श्रीमतीले रकम कमाउनका लागि धेरै समय खर्चन्छन् ? के श्रीमान वा श्रीमतीले आफ्ना लागि केही गर्न वा आराम गर्न धेरै समय निकाल्छन् ?*

१०. समूहलाई सोध्नुहोस् : *यस अभ्यासले हामीलाई घरमा विभिन्न प्रकारका योगदानका बारेमा के कुरा बताउँछ ? तपाईंले यसबाट केही सिक्नुभएको छ ? घरमा पुग्ने विभिन्न योगदानका बारेमा बताउनुहोस् । तपाईंले यसबाट केही नयाँ कुरा सिक्नुभएको छ ?*

११. पुरुषको तुलनामा महिलाले घरमा त्यति धेरै आम्दानी नल्याउने हुनसक्ने हुँदा महिलाको घरको कामलाई प्रायः कम मान्यता प्रदान गरिन्छ भन्ने कुराबाट संक्षेपीकरण गर्नुहोस् । तर यहाँ महिलाले अरू व्यक्तिका लागि धेरै लामो समयसम्म काम गर्नुपर्ने कुरा हामीले देखाएका छौं । कपडा नधुँदा, बालबच्चाको रेखदेख नगर्दा, खाना नपकाउँदा र करेसाबारीमा थप खानेकुरा उत्पादन नगर्दा घर कहाँ जान्छ ? यसबारे पनि सोच्न सकिन्छ भन्दै अभ्यासको अन्त्य गर्नुहोस् ।

अभ्यास १.२ : घरायसी आम्दानी

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई उनीहरूको घरेलु आम्दानी के कसरी हुन्छ भन्ने कुरा बुझाउन तथा कृषिको महत्व, वृत्ति (पेन्सन) आउने र नआउने कामको महत्व बुझाउन र हेर्न सहयोग गर्न ।*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरु : *कलम, पेपर र फ्लिपचार्ट*

निर्देशन :

१. यो अभ्यासमा हामी घरेलु आम्दानीका बारेमा कुरा गर्नेछौं भनी सहभागीहरूलाई बताउनुहोस् । फ्लिप(चार्टलाई चारवटा खण्डमा विभाजन गर्नुहोस् । माथिल्लो बायाँ कुनामा 'रकम' भनी उल्लेख गर्नुहोस् र तल्लो बायाँ कुनामा 'सामाग्री' भनी उल्लेख गर्नुहोस् ।

२. घरेलु आम्दानीका दुई भाग हुन्छन् - घरमा रकम आउँछ र घरमा सामान पनि आउँछ । पहिले हामीले माथिल्लो बायाँ कोलममा रकम आउने विभिन्न स्रोतहरूको सूची बनाउनेछौं ।

३. अन्य केही कुरा छ कि ? सहभागीहरूले कमाइमात्र उल्लेख गरेको भए केही घरमा पेन्सन, घर भाडा , बचत तथा ब्याज र विदेशमा रहेका परिवारका सदस्यको रेमिट्यान्सबाट समेत रकम आउने कुरा याद दिलाउनुहोस् ।

४. केही घरमा सानो व्यवसाय हुन्छ र त्यसबाट समेत रकम आउँछ (जस्तै, मह बेचेर वा चोलो र कुर्ता सुरुवाल सिलाएर)। के यी आम्दानी सूचीमा राख्नुपर्छ ?

५. अब घरमा आफ्नै प्रयोगका लागि केही कुरा उत्पादन गरिन्छ भनी बताउनुहोस् । तपाईंले आफ्नो घरमा के उत्पादन गर्नुहुन्छ ? यी कुरालाई तल्लो दायाँ कुनामा सूचीकृत गर्नुहोस् ।

६. उल्लेखित प्रत्येक सामानको तल रेखा कोर्नुहोस् जसले गर्दा तपाईंले बनाउने चार्टमा लहर (रो) र पंक्ति (कोलम) बन्छ । अब दायाँपट्टिको भागलाई तीनवटा कोलममा विभक्त गर्नुहोस् । तीनजना इच्छुक सहभागीहरूलाई आफ्नो घरको अर्थतन्त्रका बारेमा कुरा गर्न भन्नुहोस् ।

आम्दानी	**P1**	**P2**	**P3**
ज्याला	५००	६००	५००
भाडा	X	X	४००
पेन्सन	३०००	X	X
विदेशबाट पठाएको पैसा	X	X	८००
सामान			
आलू	३००	२००	५००
लसुन	३००	X	२००
दूध	६००	४००	२००
घिउ	६००	५००	१०००

७. पहिलो सहभागीलाई सूचीमा उल्लेखित कुन चाहिं उनीहरूको घरको आम्दानी हो भनी सोध्नुहोस्। प्रत्येक खण्डमा त्यस्तो आम्दानी नभए X चिन्ह लेख्नुहोस् । त्यसपछि सहभागीहरूलाई उनीहरूको उत्पादन कुन प्रकारको छ भनी सोध्नुहोस् र उनीहरूले उत्पादन नगर्ने कुरालाई X चिन्हले संकेत दिनुहोस् । अब सहभागीलाई सोध्नुहोस् : *आम्दानीका प्रत्येक स्रोतबाट तपाईंको घरमा कति आम्दानी हुन्छ ? घरभाडाबाट कति ?* पेन्सनबाट कति ?

८. अब सहभागीहरूलाई एक महिनामा उनीहरूले आफ्नो करेसाबारीबाट कति आम्दानी गर्छन् भनी सोध्नुहोस्। उनीहरूले सो कुरा बजारमा किन्नुपर्ने भए कति पर्न जान्छ भन्ने कुरा उनीहरूलाई थाहा छ कि छैन ? जस्तै, पसल वा बजारमा आलु वा दूध किन्न कति खर्च हुन्छ ? सो कुरा किन्नु परेमा तिर्नुपर्ने रकम कागजमा उल्लेख गर्नुहोस् ।

९. यस अभ्यासलाई अन्य दुईजना सहभागीहरूसँग दोहोर्याउनुहोस् ।

१०. सहभागीहरूलाई घरभाडा वा तलबबाट कत्ति रकम आउँछ भन्ने कुरा संधै थाहा नहुनसक्छ । त्यस्तो अवस्थामा उनीहरूले अनुमान गर्न सक्छन् ? अन्यथा, हामीले चार्टको त्यो खण्डमा प्रश्न (?) चिन्ह राख्न सक्छौं ।

११. अब दुई रंगको कलम लिनुहोस् र सहभागीहरूलाई प्रश्न गर्नुहोस् : *यीमध्ये कुन चाहिं आम्दानीको स्रोत पुरुषबाट आउँछ ?* आम्दानी पुरुषको कामबाट आउने भए प्रत्येक रकममा गोलो घेरा लगाउनुहोस् ।

१२. यीमध्ये कुन चाहिं आम्दानीको स्रोत महिलाको कामबापत आउँछ ? प्रत्येक रकमलाई दोस्रो कलमले घेरा लगाउनुहोस् ।

१३. अब हामीले परिवारको कति आम्दानी महिलाको कामबाट र कति पुरुषको कामबाट आउँछ भन्ने कुरा पत्ता लगाउन चाहेको कुरा बताउनुहोस् । पुरुषको कूल आम्दानी र महिलाको कूल आम्दानी रकमलाई जोड्नुहोस् । यदि महिला र पुरुषले आम्दानीका लागि साथमा काम गर्छन् भने कूल आम्दानी रकमको आधा महिला र आधा पुरुषका लागि विभाजन गर्नुहोस् ।

१४. पुरुषको कामबापत आउने रकम र महिलाको कामबापत आउने रकमलाई तुलना गर्नुहोस् । कुन चाहिं बढी छ ?

१५. हामीलाई प्रायः महिलाले काम गर्दैनन् र घरमा रकम ल्याउँदैनन् भनिने गरिन्छ भन्ने कुरा बताउनुहोस् । हामीले महिलाको कामको आर्थिक मूल्यसम्बन्धी अभ्यासबाट के कुरा सिक्यौं ? यस अभ्यासले विशेषगरी आम्दानी नगर्ने धेरै महिलाले घरमा फाइदा पुग्ने गरी धेरै काम गर्नु भएकोले अप्ठ्यारो नमान्न सहभागीहरूलाई भन्नुहोस् ।

१६. सहभागीहरूलाई घरको आम्दानीका बारेमा सोच्न भन्नुहोस् । प्रत्येक परिवारमा कति जना सदस्यले योगदान गरेका थिए ? कतिपटक एकजनाभन्दा धेरैले योगदान गरे ? परिवारमा एकजनाभन्दा बढीले आम्दानी गर्दा कुल आम्दानीमा कस्तो प्रभाव पर्छ ? के यो कम वा उच्च हुन्छ ?

१७. यो अभ्यासले हामीलाई महिलाहरू घरमा मूल्य प्रदान गर्ने गरी धेरै महत्वपूर्ण काममा सहभागी हुने देखाएको कुरा बताउनुहोस् । यी कामहरू प्रायः राम्रोसँग व्यवस्थित हुँदैनन् । घरमा धेरैजना कमाउने हुँदा धेरै आम्दानी हुने कुरा पनि हामीले देखेका छौं । हाम्रो घरको आर्थिक अवस्था सुधार गर्ने काममा लाग्दा यी कुरामा ध्यान दिनु हाम्रा लागि आवश्यक छन् ।

अभ्यास १.३ : घरेलु बजेट

उद्देश्य : *सहभागीहरूमा उनीहरूको घरेलु बजेटको बारेमा बुझाइ बढाउन, बचतमार्फत् लामो वा छोटो समयको खर्चका लागि योजना गर्ने लगायत घरेलु बजेटका बारेमा चेतना जगाउने ।*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरु : *कलम, पेपर र फ्लिपचार्ट*

निर्देशन:

१. यस अभ्यासमा हामीले घरेलु बजेटलाई ध्यान दिन्छौं भन्ने कुरा बताउनुहोस् । पछिल्लो अभ्यासमा हामीले घरेलु आम्दानी कसरी गणना गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा सिक्यौं। अब तपाईंले घरेलु खर्चको बारेमा ध्यान दिनुहोस् ।

   तीनवटा फ्लिपचार्ट लिनुहोस् र यसलाई तीनवटा कोलम र तीनवटा लहरमा विभाजन गर्नुहोस् ।

   एउटा लहरमा मासिक खर्च, दोस्रोमा मौसमी खर्च र तेस्रोमा ठूलो खर्च भनी शीर्षक दिनुहोस् ।

मासिक खर्च	एज्ञ	एद्द	एघ
खाना	२२०	३२०	१८०
घरको भाडा वा ऋण किस्ता	१५०	२००	१२०
बिजुली	७५	६०	९०
मौसमी खर्च			
विद्यालय शुल्क	६००	९००	१३००
कपडा	५००	४००	६००
औषधी खर्च	६००	५०	३००
ठूलो खर्च			
विवाह	१००००	२०००	१५०००
कार	६००००	८००००	७००००

२. समूहलाई तीनवटा सानो समूहमा विभक्त गर्नुहोस् र प्रत्येक समूहलाई फ्लिपचार्ट दिएर महिनामा रकम खर्च हुने सबै कुराहरू, सबैखाले मौसमी खर्च (जस्तै विद्यालय शुल्क) वा परिवारले समय समयमा किन्ने कुराको (वर्षमा एकपटक वा अझै कम) पहिचान गर्न लगाउनुहोस् ।

३. अब समूहलाई तीनवटा स्वयंसेवक छनौटको लागि भन्नुहोस् र उनीहरूको परिवारमा मासिक चाहिने समानका लागि कति खर्च गरिन्छ, प्रत्येक वर्ष समयअनुसारको सामानका लागि कति खर्च गरिन्छ र ठूलो खर्चका लागि कति रकम आवश्यक पर्छ भन्ने कुरा चार्टमा लेख्न लगाउनुहोस् ।

४. समूहहरूलाई एकै ठाउँमा बोलाएर उनीहरूको फ्लिपचार्ट आदानप्रदान गर्न लगाउनुहोस् । मासिक खर्च थप्नुहोस् ।

- हामीले अघिल्लो अभ्यासको मासिक खर्चलाई मासिक आम्दानीसँग कसरी तुलना गर्नसक्छौं ?
- हामीले यी दुईवटै उस्तै हुने अपेक्षा राखेका छौं, तर प्रत्येक अभ्यास एउटै व्यक्तिले गर्नुहुँदैन ।

५. नेपालमा गाउँमा बस्ने अधिकांश परिवारले करिब ५,००० रुपैयाँ कमाउँछन् । हामीमध्ये धेरैले हरेक महिना प्राप्त गर्ने रकम हरेक महिना नै खर्च गर्छौं । प्रश्न गर्नुहोस् : अब हाम्रो मौसमी खर्च र ठूलो सामानका लागि लाग्ने खर्चको व्यवस्थापन कसरी गर्ने ?

सत्र २:
हामी कसरी खर्च गर्छौं ? बचत कसरी गर्न सक्छौं ?

उद्देश्य : *घरेलु बजेट र योजनाको बारेमा बुझाउने, फजुल खर्च र सफलतापर्वक बचत गर्नका लागि आवश्यक व्यवहारका बारेमा चेतना जगाउने ।*

आवश्यक समय : ३ घण्टा

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र कलम*

बिषयवस्तु परिचय

२.१ हामीले फजुल खर्च गर्दा
२.२ आर्थिक संकटको सामना
२.३ हामीले पैसा बचत गर्दा
२.४ हामीले तलबी काम पाउँदा



अभ्यास २. १ : हामीले विचार नपुर्याइ फजुल खर्च गर्दा

उद्देश्य : *आर्थिक तनाव उत्पन्न हुनेगरी हामीले खर्च गर्ने तरिकाको असरबारे चेतना जगाउने*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरू : *कलम, पेपर र फ्लिपचार्ट*

निर्देशन:

१. हामीले घरमा कति खर्च गर्छौं र यसलाई घरेलु आम्दानीसँग कसरी तुलना गर्न सकिन्छ भन्नेबारेमा कुरा गरिसक्यौं । अब हामीले खर्च कसरी गर्छौं भन्ने बारेमा गहन रुपमा विश्लेषण गर्नेछौं । पछिल्लो अभ्यासमा हामीले परिवारले ठूलो खरिदका लागि कसरी योजना गर्नसक्छ भन्ने छलफल गर्यौं । तर कहिलेकाहीं हामीले विना योजना खर्च गर्छौं जसले पारिवारिक बजेटमा ठूलो प्रभाव पर्छ ।

२. अब सहभागीहरूलाई बसेर आफ्नो आँखा बन्द गर्न लगाउनुहोस् । त्यसपछि उनीहरूलाई जथाभावी र कम खर्च गर्ने र त्यसरी खर्च गर्दा अन्यले मान्यता नदिने पछिल्लो अनुभवमाथि प्रकाश पार्न भन्नुहोस् ।

३. अब सहभागीहरूलाई अर्को कुराका बारेमा सोच्नुभन्दा पहिले प्रत्येकको बारेमा सोच्ने गरी निम्न प्रश्नहरू सोध्नुहोस् ।

हालसालै तपाईंले जथाभावी खर्च गरेको कुरा सम्झिनुहोस् जसलाई तपाईंको श्रीमान, श्रीमती वा परिवारले मान्यता दिएन :

क. तपाईंले के-के कुरामा रकम खर्चिनुभयो ?
ख. तपाईंले सो कुरा योजना बनाएर किन्नु भएको हो ?
ग. तपाईंले सो सामान किन्दा तपाईंको श्रीमान, श्रीमती वा परिवारका सदस्यलाई पूर्वजानकारी थियो?
घ. यो खरिदका लागि तपाईंले कति रकम खर्चिनुभयो ?
ङ. तपाईंको श्रीमान, श्रीमती वा परिवाका सदस्य यो खरिदसँग किन असहमत थिए ?
च. उनीहरूको असहमति सही थियो भन्ने कुरामा तपाईं अहिले सहमत हुनुहुन्छ ?
छ. त्यो समयमा सो सामाग्री खरिद गर्ने हैसियत थियो वा त्यो खरिदका लागि तपाईंले अन्य कुरा छोड्नुपर्यो ?
ज. त्यो बेलामा किन्न नक्ने भए किन खरिद गर्नुभयो ?
झ. तनाव नहुन वा समस्यामा नपर्नका लागि तपाईंले किनेको कुरा कहिल्यै लुकाउनु परेको छ ?

४. सहभागीहरूलाई आफ्नो आँखा खोली आफ्नो अनुभव आदानप्रदान गर्न भन्नुहोस् ।

५. सहभागीहरूलाई चारवटा समूहमा विभाजन गर्नुहोस् । तपाईंको समूहकार्य भनेको श्रीमान वा श्रीमतीले पारिवारिक बजेटमा रकम कहाँ आएको हो भन्ने विचार नपुर्याई रकम खर्चिने निर्णय गरेको विषयमा एउटा भूमिका अभिनयको योजना बनाउने हो । यो कुरा कसरी हुन्छ र घट्ना भैसकेपछि परिवारले कसरी प्रतिक्रिया जनाउँछ भन्ने कुरा दर्शाउन यो भूमिका अभिनयको प्रयोग गर्नुहोस् ।

६. केही मिनेटपछि, सहभागीहरूलाई एकै ठाउँमा आएर आ-आफ्नो भूमिका अभिनय आदानप्रदान गर्न भन्नुहोस् ।

७. अब सहभागीहरूलाई आफ्नो आफ्नो समूहमा फर्केर सो भूमिकालाई मन्चमा अभिनय गर्न भन्नुहोस् । अभिनयमा बेला योजना नगरी गरेको खर्चको घरमा पर्ने परिणामलाई देखाउनु पर्नेछ । तपाईंले घरले यो खर्चको सामना कसरी गर्छ र यसो गर्दा के हुन्छ भन्ने कुरा देखाउनु पर्नेछ ।

परिणाममा : पारिवारिक समस्यास अत्यावश्यक सामानहरू जस्तै : खाना, आधारभूत लत्ताकपडा वा विद्यालय शुल्कका लागि रकम नहुने, ऋण लिनुपर्ने र ब्याज तिर्नका लागि घरेलु सामानमा कटौती गर्नुपर्ने, ऋणमा गहिरोसँग डुब्ने - कहिलेकाहीं पहिलो ऋणचुक्ता गर्न दोस्रो ऋण लिनुपर्ने हुन्छ, कुरा काट्ने, कहिलेकाहीं परिवार धेरै ऋणमा भए सो चुक्ता गर्न कुनै परिवारका सदस्य आपराधिक क्रियाकलाप (जस्तै, लागू औषधको ओसारपोसारमा) लाग्नेसमेत हुनसक्छ ।

८. केही मिनेटपछि, यी समूहलाई एकआपसमा अर्को समूहहरूको सामू प्रस्तुत गर्न भन्नुहोस् ।

९. प्रश्न : *भूमिका अभिनय चित्त बुझ्दो थियो ? वास्तविक जीवनमा पनि यस्तै हुन्छ ? अन्य परिणामहरू के हुनसक्छन् ?*

१०. अब समूहहरूलाई अन्तिम पटकका लागि भूमिका अभिनय गर्न भन्नुहोस् र यो पटक भूमिका अभिनयले परिवारले मौसमी खर्चका लागि कसरी तयारी गर्नसक्छ भन्ने बारेमा देखाउनुपर्ने छ भनी बताउनुहोस् ।

मौसमी खर्चको राम्रो तयारीमा निम्न कुरा पर्दछन् : प्रत्येक महिना रकमको बचत, बचतका लागि खर्चमा कटौती गर्ने योजना (जस्तैः मासु नखाने वा कम खाने, दूध नखाने वा कम खाने, नयाँ कपडा नकिन्ने आदि), केही थप कमाउने योजना गर्ने ।

११. समूहहरूलाई भूमिका अभिनय प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस् ।

१२. प्रश्नः *के यो चित्तबुझ्दो लाग्यो ? हामीले यीमध्ये केही कुरा भविष्यमा गर्नसक्ने महसुस भयो ? हामीले अरु केही गर्न सक्छौं कि ?*

१३. यस अभ्यासलाई हामी सबैले कुनै बेला सामान किन्न चाहन्छौं र घरेलु बजेटले यसलाई धान्न सक्छ वा सक्दैन भन्ने बारेमा सोच्न चाहन्नौं भनेर समापन गर्नुहोस् । रकम कहाँबाट आउँछ भन्ने कुरा विचार नगरी सामान खरिद गर्नसक्ने अत्यन्तै धनी परिवारले मात्र हो र अवांछित आवश्यकता पूरा गर्नका लागि उनीहरूले कुनै विशेष तयारी गर्नुपर्दैन ।

अभ्यास २.२ : आर्थिक संकटको सामना

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई आर्थिक संकट सामनाको तयारीका लागि बचतमा संलग्न गराउने*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरु : *कलम, पेपर र फ्लिपचार्ट*

निर्देशनः

१. सहभागीहरूलाई कहिलेकहीं हामीलाई आर्थिक संकट आइलाग्छ भन्ने कुरा बताउनुहोस् ।

२. सहभागीहरूलाई मानिसहरू तयार नहुँदा के कस्ता खर्चहरू आइलाग्छ भन्ने बारेमा विचार गर्न लगाउनुहोस् । यी बुँदाहरूलाई फ्लिपचार्टमा टिप्नुहोस् । सहभागीहरूले निम्न कुरा उल्लेख गर्न सक्छन् : परिवारमा

मृत्यु, दूर्घटना, खराब स्वास्थ्य, आगलागी, जागिर खुस्कनु, भैंसी मर्नु र भूकम्प, पहिरो वा बाढीजस्ता प्राकृतिक विपद ।

३. यी परिस्थितिले हामीलाई अनपेक्षित र योजना नगरिएको खर्च गर्नुपर्ने स्थितिमा पुर्याउने कुरा बताउनुहोस् । हामीलाई यस्तो अवस्था कहिले हुनसक्छ भन्ने कहिले पनि थाहा हुँदैन तर यस्तो खालको परिस्थितिले परिवारमा समय(समयमा अनपेक्षित आवश्यकता आइलाग्न सक्छ भन्ने हामीलाई थाहा हुनुपर्छ ।

४. यस अभ्यासले हामीलाई आर्थिक रुपमा तयार राख्नसक्ने र त्यस्ता परिस्थितिको सामना गर्नसक्ने उपायबारे सोच्न सहयोग गर्नेछ ।

५. सहभागीहरूलाई बसेर आरामसँग आखाँ बन्द गर्न लगाउनुहोस् । हामीले हाम्रो जीवनमा त्यस्ता समयको बारेमा सोच्ने छौं जुनबेला संकट आइलाग्दा र हामी तयार नहुँदा रकमको आवश्यकता आइलागेको थियो । आखाँ बन्द राखी यी प्रश्नहरूको उत्तर नदिई निम्न प्रश्नहरूमाथि विचार भन्नुहोस् :

   क. त्यस्तो समयको बारेमा सोच्नुहोस् जुनबेला संकटको अनुभव गर्नुपरेको थियो र त्यसका लागि तपाईंले कल्पना नगरेको पैसा आवश्यक परेको थियो ।

   ख. के भयो ?

   ग. तपाईंले पैसा सापट लिंदा कसरी फिर्ता गर्ने योजना बनाउनु भयो ?

   घ. तपाईंले पैसा फिर्ता गर्नु भयो ? समयमा नै फिर्ता गर्नुभयो ?

   ङ. तपाईंले पैसा फिर्ता नगर्दा के भयो ?

   च. तपाईंले पैसा फिर्ता गर्दा तपाईंको दैनिक वा मासिक आर्थिक अवस्थामा कस्तो प्रभाव पर्यो ?

६. अब सहभागीहरूलाई आफनो आँखा खोल्न भन्दै समूह छलफल गर्न भन्नुहोस् । पहिले सहभागीहरूलाई तपाईंमध्ये कत्ति जनाले यस्तो परिस्थितिको सामना गर्नुपरेको थियो र घरमा आर्थिक मन्दी हुँदा कठिनाइ भोग्नुपरेको थियो ? कसलाई के भयो ? जस्ता कुराहरू इच्छाबमोजिम भन्न लगाउनुहोस् ।

७. अब ठूलै आर्थिक आवश्यकता वा पैसाको खाँचो आइलागेको तर कठिनाइ नभएको कोही हुनुहुन्छ भनी सोध्नुहोस् । उनीहरूले कसरी सामना गरे ? यस्तो छलफलले हामी यस्ता आर्थिक संकटका लागि तयार रहनुपर्छ भन्ने कुरा बताउँछ ।

८. विस्तार गर्नुहोस् : आर्थिक संकटको सामना गर्न तयारी गर्ने उपायहरूका बारेमा छलफल गर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

९. फ्लिपचार्टमा तीनवटा कोलम बनाउनुहोस् । बायाँपट्टि बचतका उपायहरू, बीचमा प्रत्येक उपायमा हुने जोखिम र दायाँपट्टि प्रत्येक विधि प्रयोग गर्दाको लाभ लेख्न भन्नुहोस् ।

१०. सहभागीहरूलाई संकटका लागि तयारी गर्न उनीहरूले सुनिश्चित गर्नसक्ने कुराहरूका बारेमा विचार गर्न भन्नुहोस् । ती कुराहरूलाई फ्लिपचार्टको बायाँपट्टि उल्लेख गर्न भन्नुहोस् ।

बचतका उपायहरू : मानिसहरूलाई बचत गर्नका लागि सानास्तरका बचत योजनाहरू सामान्य उपाय हुन् । प्राय: मानिसहरूको सानो समूह हुन्छ र समूहका सदस्यहरूले महिनामा केही निश्चित रकम बचत गर्नसक्छु भन्ने विचार गरी प्रतिमहिना त्यस्तो रकम बचत गर्छन् (जस्तै, मासिक ५० रुपैँया वा कम) । यो रकम कहिलेकाहीं वर्षमा एकपटक प्रदान गरिन्छ वा घरेलु विपदको बखतमा जहिल्यै पनि निकाल्न सकिन्छ ।

केही व्यक्तिको जीवनमा यस्तो समय हुन्छ जुनबेला उनीहरूसँग धेरै पैसा हुन्छ । पैसा भएको बखतमा लगानी गर्नाले पैसा कम हुँदा सुरक्षा प्रदान गर्नसक्छ । यस्ता लगानीमा घरजग्गा, सम्पत्ति, सुन, पशुपक्षी, कार आदि हुनसक्छन् । केही व्यक्तिले व्यक्तिगत बैंक खाता खोली नियमित बचत गर्न सक्छन् ।

११. फ्लिपचार्टमा उल्लेखित प्रत्येक खालको बचतका उपायहरू देखाउँदै सहभागीहरूलाई प्रत्येकसँग सम्बन्धित जोखिम र फाइदाको बारेमा भन्न लगाउनुहोस् ।

१२. जोखिम र फाइदाको सूची तयार गरिसकेपछि, सहभागीहरूलाई बचत गर्ने विधिमा उच्च वा न्यून कस्तो जोखिम हुन्छ भन्ने कुरा सोध्नुहोस् ? उनीहरूका लागि त्यस्तो जोखिम हुने सम्भावना कत्तिको छ भन्ने कुरा पनि सोध्नुहोस् ।

१३. **समापन:** यस अभ्यासबाट हामीले पैसा कसरी बचत गर्न सकिन्छ जसले गर्दा आर्थिक संकटका बखत केही राहत हुन्छ भन्नेसम्बन्धमा केही उपायहरू थाहा पाइसकेको भन्ने आशा राखेका छौं ।

अभ्यास २.३ : हामीले कुनबेला बचत गर्छौं ?

उद्देश्य : *सफलतापूर्वक बचत गर्नको लागि मानिसलाई आवश्यक पर्ने व्यवहारबारे सिक्ने ।*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरू : *कलम, पेपर र फ्लिपचार्ट*

निदेशन:

१. जतिसुकै आम्दानी भएतापनि बचत गर्नु एक चुनौतीपूर्ण अभ्यास हो भन्ने कुरा बताउनुहोस् । यस सत्रको अभ्यासपछि बचत गर्न सिक्न सकिने कुरा बताउनुहोस् ।

२. सहभागीहरूलाई उनीहरूले वा उनीहरूको परिवारमा कसरी बचत गरिएको छ भन्ने बारेमा विचार गर्न भन्नुहोस् । यसका लागि उनीहरूले के गरेका थिए ? फ्लिपचार्टमा उल्लेख गर्न लगाउनुहोस् । सहभागीहरूलाई हामीसँग भएका यी सिकाइहरूका बारेमा याद दिलाउनुहोस् । घरेलु आम्दानीको अभ्यासमा हामीले हामीसँग कत्तिको आम्दानी छ र कहाँबाट आउँछ भन्ने कुरा जान्नु किन महत्वपूर्ण छ भन्ने बारेमा सिकाइ भएको कुरा उल्लेख गर्नुहोस् । खर्चसम्बन्धी अभ्यासमा हामीले के कुरामा पैसा खर्च गर्छौं भन्ने थाहा पाउनु कति महत्वपूर्ण छ र मौसमी खर्चका लागि योजना बनाउने बारेमा थाहा पाएका छौं । हामीले विचार पुर्याएर खर्च गर्नुपर्ने कुराका बारेमा पनि छलफल गरेका छौं ।

३. त्यसपछि, सहभागीहरूलाई सानो समूहमा विभाजित गरी फ्लिपचार्ट दिनुहोस् । उनीहरूलाई आफूले चिनेको राम्रोसँग बचत गर्ने व्यक्तिका बारेमा सोच्न भन्नुहोस् । पहिले यो प्रश्न सोध्नुहोस् : *बचत गर्ने मानिसको जीविकोपार्जन स्वरूप कस्तो छ ?*

४. त्यसपछि उनीहरूलाई निम्न प्रश्नहरूमा छलफल गर्न भन्नुहोस् : *बचत गर्ने मानिसको गुण कस्तो हुन्छ ? बचत गर्ने व्यक्तिले बचतका लागि पैसाका बारेमा के कुरा सोच्नुपर्ने हुन्छ ?*

५. उनीहरूलाई ठूलो समूहमा भेला हुन लगाएर उनीहरूको छलफलको कुरा आदानप्रदान गर्न भन्नुहोस् ।

बचत गर्ने मानिसको जीवन : कहिलेकहीं धेरै बचत गर्ने मानिसको जीवन मध्यम खालको हुनसक्छ किनभने उनीहरूले त्यसरी नै बचत गरेका हुन्छन् । तर बचत गर्ने अन्य व्यक्तिको जीवनस्तर राम्रै हुन्छ किनभने उनीहरूले अधिक र अनपेक्षित खर्चका बारेमा चिन्ता गर्नुपर्दैन किनभने उनीहरूले बचत प्रयोग गर्न सक्छन् र ठूलो सामानहरू (जस्तै, कार, फ्रिज) खरिदका लागि समेत पैसा प्रयोग गर्न सक्छन् ।

बचत गर्ने मानिसको बानी : बचत गर्नका लागि हामी अनुशासित हुनुपर्दछ। बचत गर्ने मानिसले कि त हरेक हप्ता वा हरेक महिना बचत गर्ने गरेका हुन्छन् वा कुनै बेला पनि थप पैसा भएमा बचत गर्ने गर्दछन् । तपाईं अहिले आवश्यक सामानविनै रहनुपर्ने हुन्छ जसले गर्दा भविष्यमा सामान खरिद गर्न सकियोस् ।

बचत गर्नसक्ने हुनका लागि ध्यान दिनुपर्ने कुरा : बचत गर्ने व्यक्तिले प्राय: आफैलाई केही कुरा किन्नुभन्दा पहिले त्यो आवश्यक छ कि छैन भनेर सोध्ने गर्छन्, मूल्यहरूबीच तुलना गर्छन् र सस्तो बिक्रीको अवसर पारेर खरिद गर्छन् । उनीहरूले सामानहरू प्राय: सस्तोमा खरिद गर्ने प्रयास गर्छन् र आफ्नो बचत गर्ने क्षमतामा गर्व गर्छन् । यसरी उनीहरूले बचत गर्नका लागि महँगो सामान खरिद नगरी बसेका हुन्छन् ।

६. बचत गर्नु चुनौतीपूर्ण हुन्छ तर हामीले संकट र जोखिमको दृष्टिले बचत बारेमा विचार गर्नु उचित हुन्छ। आम्दानी गर्न र खर्च व्यवस्थापन गर्दाको हाम्रो लाभलाई थप बल दिनसक्ने अन्य कुरा पनि हुन्छन् भन्दै समापन गर्नुहोस् ।

अभ्यास २.४ : तलबी कामको बाधाहरू

उद्देश्य : *तलबी कामका बाधाहरूबारे थाहा पाउनु, बिशेषगरी महिलाहरूका लागि ।*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरु : *कलम, पेपर र फ्लिपचार्ट*

निर्देशन

१. घरेलु आम्दानीको अभ्यासमा हामीले धेरै घरमा एकजनाले मात्रै (प्राय: श्रीमान) पैसा कमाउने गरेको पायौं। तर धेरैले व्यक्तिले कमाउने भएको घरमा धेरै आम्दानी रहेको पायौं। यस अभ्यासमा हामीले तलबी काम र यसका बाधाहरूका बारेमा केलाउनेछौं ।

२. अब सहभागीहरूलाई चारवटा समूहमा विभाजित गरी फ्लिपचार्ट दिनुहोस् र त्यो पेपरलाई चारवटा खण्डमा बाँड्नुहोस् । कोलमको दुइवटा शीर्षकमा एउटामा महिला र अर्कोमा पुरुष लेख्नुहोस् । पहिले तपाईंको जिल्लाका महिला र पुरुषले समान्यतया पाउने तलबी कामको प्रकारका बारेमा छलफल गर्नुहोस् । यसलाई फ्लिपचार्टमा उल्लेख गर्नुहोस् । त्यसपछि, तलबी अर्थात् तलब पाउने कामका लागि महिला र पुरुषलाई हुने बाधाहरूको सूची बनाउनुहोस् ।

३. केही मिनेटपछि सबै समूहलाई एकै ठाउँमा भेला गरी एउटा समूहलाई कामका प्रकारका बारेमा उनीहरूको विचार प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस् । के सबै सहमत छन् ? केही कुरा छुट्यो कि ? त्यसपछि अर्को समूहलाई महिला र पुरुषका लागि तलबी काम प्राप्त गर्ने मार्गमा आइपर्ने बाधाहरूको बारेमा प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस्। के सबै सहमत छन् ? केही कुरा छुट्यो कि ? तल लेखिएका बाधाहरू उल्लेख नगरिएको भए सोध्नुहोस् ।

संरचनागत बाधाहरू : अत्यन्तै कम रोजगारी, शिक्षाको कमी, सीपको कमी ।

व्यक्तिगत बाधाहरू : आत्मविश्वासको कमी, जागिर प्राप्त गर्न के गर्ने भन्ने ज्ञानको कमी, मानसिक स्वास्थ्य वा रक्सी सेवन गर्ने समस्या जसले लगातार काम गर्न कठिन बनाउने, धेरै विवाद गर्ने वा आक्रामक हुने हुन्छ ।

सामाजिक बाधाहरू : बालबालिकाको हेरचाह, घरेलु जिम्मेवारी, महिलाहरू काममा नभई घरमा हुनुपर्ने धारणा, श्रीमानको ईष्या ।

४. सहभागीहरूलाई आफ्नो सानो समूहमा फर्किन भन्नुहोस् । हामीले उल्लेख गरेको सबै बाधाहरूमा विचार पुर्याउँदै निम्न कुरामा छलफल गर्नुहोस् : यी बाधाहरू पार गर्न केही कुरा गर्न सकिन्छ ? उदाहरणका लागि: हामीले हाम्रो घर कसरी व्यवस्थित गर्नसक्छौं जसले गर्दा महिलाले कमाउनका लागि बालबालिकाको हेरचाहमा बाधा हुँदैन ?

५. सहभागीहरूलाई एकसाथ भेला हुन लगाउनुहोस् । अब प्रत्येक समूहलाई प्रत्येक बाधाका लागि उनीहरूको समाधान के हो ? सो प्रस्तुत गर्न भन्नुहोस् ।

केही बाधाहरूलाई समाधान गर्न धेरै कठिन हुनसक्छ, विशेषगरी उपलब्ध रोजगारीको संख्या । सहभागीहरूले शिक्षा र सीपको कमीलाई उल्लेख गरेमा तपाईंले भन्नुहोस् - हामीले हाम्रो ज्ञान, सीप र हाम्रो छोरीहरूको संभावनालाई कसरी बढाउन सक्छौं भनेर छलफल गर्न सकिन्छ । अन्य केही बाधाहरूका लागि पारिवारिक सल्लाहले काम गर्नसक्छ । उनीहरूले केही समस्या समाधान गर्न कठिन छ भन्ने पनि स्वीकारेका छन् । त्यसैले, यहाँ अहिले कहिलेकाहीं सानो उद्योगबाट आम्दानी गर्नुपर्ने हुन्छ भन्ने कुरा बताउने उपयुक्त समय हो ।

६ यसपछि हामीले सबै साथी समूहसँग बैठक बस्ने छौ र सहभागीहरूलाई आज गरेको कामको प्रस्तुति गर्न भन्नेछौ । उनीहरूले प्रस्तुतिको लागि प्रयोग गर्ने फ्लिपचार्ट छनौट गर्नुहोस् र यसमा सबैको विचार हुनुपर्दछ । त्यसपछि २ जना व्यक्तिलाई प्रस्तुति गर्नको लागि छनौट गर्नुहोस् ।

७. **समापन:** हामीले हाम्रो जीविकोपार्जन सुनिश्चित गर्न केही कार्यका बारेमा विचार गर्नुपर्ने अवसर यस अभ्यासले प्रदान गरेको छ भन्दै समापन गर्नुहोस् । कहिलेकहीं श्रीमान-श्रीमती वा परिवारले घरका लागि आम्दानी हुनु महत्वपूर्ण छ भन्ने कुरा महसुस गर्न सक्छन् र उनीहरू धेरै नै सहयोगी पनि हुनसक्छन् । अन्य बेलामा उनीहरू त्यस्तो नहुनसक्छन् । कहिलेकाहीं हामीले घरमा हाम्रो विचार बताउँदा तयारी गर्नुपर्ने हुन्छ जसले गर्दा हाम्रो विचारका बारेमा सबैको चासोको उत्तर दिन सक्छौं ।

सत्र ३ :
साथी समूहको बैठक

उद्देश्य : *साथी समूहको विचारहरुको साटासाट गर्न र वार्तालाप एवं समभावको सम्वर्द्धन गर्न ।*

आवश्यक समय : २ घण्टा

सहभागीहरू : *चारवटै साथी समूहका सदस्यहरू सबैको एकैसाथ बैठक (अन्य कसैले सहभागिता जनाउन नमिल्ने)*

सामाग्री : *सत्र २ को फ्लिपचार्ट*

निर्देशन:

१. पहिले प्रत्येक साथी समूहले सत्र २ मा भएको छलफलका आधारमा पैसा कमाउनका लागि महिला र पुरुषलाई हुने बाधाहरूको सामना गर्ने उपायहरूका बारेमा प्रस्तुत गर्नेछन् । उनीहरूले फ्लिपचार्ट प्रयोग गर्न सक्नेछन् । प्रत्येक समूहलाई पालैपालो गरी प्रस्तुति गर्न लगाउनुहोस् ।

२. सबैसँग छलफल गर्नुहोस् : के सबैजना महिला र पुरुषलाई पैसा कमाउन हुने बाधाहरूको सामना गर्ने प्रस्तुत उपायहरूसँग सहमत छन् ? कसैले साथीहरू वा परिवारमाझ यस्ता मानिसहरूको उदाहरण दिनसक्छन् जसले यी उपायहरू अपनाई समाजमा पैसा कमाएका छन् ?

३. सहभागीहरूले उल्लेख गरेको एउटा प्रमुख पैसा कमाउने उपाय भनेको आफ्नै आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्नु हो भनी बताउनुहोस् ।

४. अब, सहभागीहरूलाई ६-७ स-साना समूहमा विभाजित गर्नुहोस् र प्रत्येक समूहले निम्नानुसारको पात्रहरूको रुपमा भूमिका अभिनय गर्नुपर्ने कुरा बताउनुहोस् : वयस्क श्रीमती, वयस्क श्रीमान, सासु, ससुरा, देवर र दुईजना बच्चा । अब परिवारले सानो आर्थिक उपार्जन गतिविधि व्यवस्थापन गर्दै आएको कल्पना गरौं जहाँ उक्त परिवारका वयस्क श्रीमती र उनको श्रीमान् संलग्न छन् ।

५. प्रत्येक समूहलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि क्रियाकलापको व्यवस्थापनको भूमिका गर्ने व्यक्तिको छनौट गर्न भन्नुहोस् जसले निम्न परिस्थितिमा आर्थिक उपार्जन गतिविधिको व्यवस्थापन गर्नुपर्नेछ :
   - क. बच्चाहरू बिरामी छन् ।
   - ख. एकजना नन्दले भर्खरै मात्र बच्चा जन्माएकी छन् । बच्चासहित उनी तपाईंको घरमा ४० दिन बस्ने गरी आएकी छिन् ।
   - ग. कहिलेकाहीं नातेदारहरू आउँछन् र उनीहरूलाई १ हप्ताका लागि घरमा राख्नुपर्नेछ ।
   - घ. वयस्क श्रीमान कतारतर्फ प्रस्थान गरे ।
   - ङ. सासु अस्पतालमा छिन् ।

६. प्रत्येक समूहलाई बाहिरी सहयोगीको भूमिका थप्न अनुमति दिइएको छ र यो भूमिका कस्तो हो (छिमेकी, साथी, आफन्त आदिको भूमिका) भनी भूमिका अभिनयभन्दा पहिल्यै अन्य समूहलाई बताउनु पर्नेछ ।

७. सहभागीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि र घरेलु दुवै काम कसरी पुनः बाँडफाड गर्ने हो भन्ने विषयमा विचार गर्न भन्नुहोस् ।

८. सबै समूहले आफ्नो भूमिका अभिनय सकेपछि यी प्रश्नहरूको सेरोफेरोमा सामान्य छलफल गराउनुहोस्
   क. यी परिस्थितिहरू व्यवस्थापन गर्नु कठिन वा सहज छ ?
   ख. तपाईंलाई यी परिस्थितिहरू वास्तविक लाग्छ ? समाधानका बारेमा के विचार छ ? तपाईंले अन्य समाधानका बारेमा सोच्नु हुन्थ्यो ?
   ग. कुनै समूहले बाहिरी सहयोग मागेको भए उनीहरूले सही गरे जस्तो लाग्छ - के त्यो जरूरी थियो ?

९. यसअभ्यासले हामीलाई धेरै मानिसले पैसा कमाउन विभिन्न खाले बाधाहरूको सामान गर्नुपर्छ भन्ने देखाएको छ । हामीले यी बाधाहरू महिला र पुरुषका लागि कसरी फरक हुन्छन् र तीमध्ये केही समाधान गर्न कठिन हुने कुरा छलफल गरिसकेका छौं । आफ्नो योग्यता र सीप, उपकरण र सम्पत्तिको प्रयोग गरी पैसा कमाउने वैकल्पिक उपाहरू छन् । जस्तै, सासुले बालबच्चाको स्याहार गरी आफ्नो बुहारीलाई सहयोग गर्न सक्छिन् जसले गर्दा उनलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि धेरै समय मिल्छ वा देवरानीलाई घरेलु धन्दामा सघाउन सक्छिन् र बुहारीले पारिवारिक आर्थिक उपार्जन गतिविधि सम्हाल्न सक्छिन् ।

१०. छलफललाई निम्न कुरामा प्रकाश गरी समापन गर्नुहोस् :
   क. आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्नु भनेको परिवारका सदस्यहरूलाई भूमिका बाँडफाड गरेर राम्रोसँग काम गर्न समय दिने मात्र नभई यसबाट घरेलु गतिशीलता र आवश्यकतामा समेत सकरात्मक प्रभाव पर्छ । त्यसैले यी दुईवटा पक्षलाई मिलाउने उपाय गर्नु महत्वपूर्ण छ जसले गर्दा परिवार र आर्थिक उपार्जन गतिविधि दुवैलाई समय दिन सकियोस् ।
   ख. समूहको रुपमा सँगै काम गर्नु भनेको साझा उद्देश्य प्राप्त गर्न एकअर्कालाई सहयोग पुग्ने गरी काम गर्नु हो ।
   ग. आपसी सहयोग आवश्यक हुन्छ । यसको अर्थ तपाईंलाई सहयोग चाहिएमा अरूमा भर पर्नु हो र कसैलाई सहयोग चाहिएमा सहयोग दिन तयार रहनु हो ।

भाग २
आर्थिक उपार्जन गतिविधि केन्द्रित पुस्तिका





सत्र १ :
हाम्रा आम्दानीका अवसरहरू

उद्देश्य : *यस सत्रको उद्देश्य आर्थिक उपार्जन गतिविधि के हो भन्ने बारेमा व्याख्या गर्नु, सहभागीहरूलाई उनीहरूले आफ्नै आर्थिक उपार्जन गरिविधि कसरी विकास गर्नसक्छन्, आर्थिक उपार्जन गतिविधिले परिवारलाई के प्रदान गर्नसक्छ र आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्ने आवश्यक सामाग्रीहरू के(के हुन् भन्ने बारेमा सोच्न लगाउनु हो ।*

आवश्यक समय : *२ घण्टा ३० मिनेट*

सहभागीहरू : *व्यवस्थापन गर्न सकिने गरी प्रत्येक समूहमा २०-२५ जना पर्ने गरी विभाजित परिवारका सदस्यहरू ।*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट, कलम र टेम्प्लेट वा ढाँचाहरु*

विषयवस्तु परिचय :

१.१ आर्थिक उपार्जन गतिविधिसम्बन्धी समान्य जानकारी ।
१.२ आर्थिक उपार्जन गतिविधिका अवसरहरूको पहिचान ।
१.३ सम्मानित जीवन - आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोगले के प्रदान गर्न सक्छ ।



अभ्यास १.१ : आर्थिक उपार्जन गतिविधिसम्बन्धी सामान्य जानकारी

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि भनेको के हो र सहभागीहरूको जीवनमा यसबाट हुनसक्ने सम्भाव्य लाभका बारेमा सहभागीहरूलाई सोच्न लगाउने, सहभागीहरूका लागि व्यवहारिक व्यावसायिक अवसर र अनुभवका बारेमा सोच्ने वातावरण तयार पार्ने ।*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरु : *फ्लिपचार्ट र कलम*

निर्देशन:

१. हामी हाम्रो कार्यशालाको अर्को चरणमा छौं र यहाँ हामी आर्थिक उपार्जनलाई सम्बोधन गर्नेछौं भन्ने कुरा बताउनुहोस् । यस सत्रमा हामीले व्यवसाय सुरु गर्नुभन्दा पहिले हामीले के कुरा जान्नुपर्दछ भन्ने कुरा सिक्नेछौं । हाम्रा आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलाप हामीले सुरु गर्न चाहेको परियोजनाको स्पष्ट बुझाइ र यसलाई हामीले उत्पादनशील व्यवसायका रुपमा कसरी विकास गर्नसक्छौं भन्ने बुझाइका आधारमा सुरु भएको कुरा सुनिश्चित गर्नका लागि यो सबै महत्वपूर्ण छ ।

२. यस कार्यशालाको पहिलो चरणको क्रममा हामीले हाम्रो परिवारका सदस्यसँग काम गर्ने र विशेषगरी हाम्रो परिवारका लागि छनौट गर्ने आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलापको सम्बन्धमा काम गर्ने हुँदा समूहका सहभागीहरू परिवारको रुपमा भाग लिनेछन् भनी बताउनुहोस् । उत्पादनशील आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्नका लागि हामीले जानी राख्नुपर्ने र गर्नुपर्ने सबै कुरा हामीले छलफल र अभ्यास गर्नेछौं ।

३. अब प्रत्येक परिवारलाई एउटा फ्लिपचार्ट र कलम बाँड्नुहोस् ।

४. यस अभ्यासका लागि सत्रभरी नै संलग्न हुने सदस्यलाई छानेर पठाउन परिवारलाई भन्नुहोस् ।

५. सहभागीहरूलाई उनीहरू आफै वा आफूले चिनेको अन्य व्यक्तिले कुनै समयमा बिक्री गरी वा बिक्रीका लागि उत्पादन गरी आर्थिक आम्दानी गर्न खोजेको कुरा भए सम्झिन भन्नुहोस् । यसमा, मिठाई, स्थानीय खाद्यान्न वा तरकारी, चुरोट, कुखुरा, बाखा आदि बिक्री गर्नु, परम्परागत लत्ताकपडा सिलाउनु वा अन्य व्यवसाय (जस्तै, संयुक्त लगानी आदि) पर्नसक्छ ।

६. यी क्रियाकलापहरूको सूची फ्लिपचार्टमा तयार पार्नुहोस् र कुनै सफलता, सिकाइ वा चुनौतीहरू भए उल्लेख गर्ने कुरा सुनिश्चित गर्नुहोस् :
   - क. यी क्रियाकलापहरू कस्ता खालका थिए ?
   - ख. यी क्रियाकलापहरू कत्तिको सफल भए ?
   - ग. यी आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्दा वा संचालन गर्दा उनीहरूले के पाठ सिके ?

> **तपाईंका लागि सफलता के हो ?**
> - सहभागीहरूले राम्रो लाभ पाए ?
> - उनीहरूले अन्य मानिससँग राम्रो सम्बन्ध बनाए ?
> - यो अनुभवले तपाईंलाई केही नयाँ कुरा सिक्न मद्दत गर्यो ?

७. यस कार्यशालाले सहभागीहरूलाई कुनै विशेष व्यवसाय स्थापना र संचालन गर्दाका केही महत्वपूर्ण पक्षका बारेमा सोच्न सहयोग पुर्याउने कुरा बताउनुहोस् । अधिकांश व्यवसाय एउटै सिद्दान्तमा चलेको हुन्छ र यी सिद्दान्तबारेमा यस कार्यशालामा छलफल गरिनेछ । आफ्नै आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन

गर्नु लाभप्रद हुने तर यो काम सजिलो नहुने कुरा बताउनुहोस् । हामीले यसका लागि के कुरामा ध्यान दिनुपर्दछ र किन भनेर छलफल गर्नेछौं भन्नुहोस् ।

८. परिवारहरूलाई निम्न प्रश्नउपर छलफल गरी उत्तर लेख्न भन्नुहोस् : मेरो परिवारले आर्थिक उपार्जन गतिविधिबाट कसरी लाभ लिन सक्छ ? यस प्रश्नको सम्बन्धमा मनमा आएको सबै कुरा उल्लेख गर्न भन्नुहोस् ।

- सहभागीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिको बारेमा बुझ्न कठिन भए यो भनेको पैसा कमाउने क्रियाकलाप हो भनी व्याख्या गर्नुहोस् । यी उदाहरणहरू दिनुहोस् :
- छिमेकीलाई अण्डा बेच्नुस बजारमा दूध बेच्नुस बिक्रीका लागि सामानहरू उत्पादन गर्नुस जमीनलाई भाडामा लगाउनुस कपाल काट्ने र कपाल सजाउने जस्ता सेवा प्रदान गर्नु, कपडा सिलाउनु र घरेलु सामान (जस्तै, अचार, मस्यौरा आदि) बनाई बिक्री गर्नु ।
- यो ठूलो व्यवसाय भने हैन जहाँ ५० देखि १०० जना व्यक्तिलाई काममा लगाइन्छ । सानो आर्थिक उपार्जन गतिविधिले हामीलाई धनी बनाउने कम संभावना रहन्छ तर हाम्रो जीवनस्तर सुधार्न सक्छ ।

९. प्रत्येक परिवारलाई उनीहरूको छलफल ठूलो समूहमा प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस् ।

१०. सहभागीहरूको कुनै प्रश्न छ ? अहिले उत्तर दिनुपर्ने प्रश्नहरूको उत्तर दिनुहोस् तर उनीहरूले पछिको सत्रहरूमा आउने गम्भीर कुराहरूका बारे प्रश्न गरेमा छोटो उत्तर दिन सक्नुहुन्छ र यो प्रश्नका बारेमा थप छलफल पछि गर्ने भन्नुहोस् ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी:

- एउटा ठूलो नोटबुक खोली यसलाई परियोजनामा सामेल परिवारहरूको संख्याका आधारमा विभाजन गर्नुहोस् ।
- सबै सत्रको दौरान प्रत्येक परिवारको प्रस्तुतिको टिप्पणी गर्नुहोस् ।
- आफ्नो नोटबुक जहिले पनि आफैसँग राख्नुहोस् र यसमा नियमितरुपमा सूचनाहरू राखी अधावधिक गर्नुहोस् ।
- नोटबुकले तपाईंलाई प्रत्येक परिवारको सवालहरुलाई अन्वेषण गर्न र आवश्यक सल्लाह तथा सहयोग उपलब्ध गराउन सहयोग गर्नेछ ।

अभ्यास १.२ : आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापहरूको पहिचान

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई आफ्नो परिवारका लागि आर्थिक उपार्जन गतिविधिको छनौट गर्न लगाउने, उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको छनौटसँग उनीहरूको योग्यता, सीप र परिवारका सदस्यहरूको व्यक्तिगत रूचि मिलाउने । सहभागीहरूलाई उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक सीपको पहिचान गराउन सहयोग गर्ने ।*

समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरु : *स्टिकी पेपर, कलम र "व्यवसायका उपायहरुको आवश्यकताको पहिचान" भनी लेखिएको तालिका*

थप उपकरण : *प्रत्येक परिवारको तालिकाको चित्र खिच्नको लागि क्यामेरा*

निर्देशन:

पहिलो खण्ड

१. सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण र आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग कार्यक्रमको पहिलो सत्रमा आर्थिक उपार्जन गतिविधिका सहभागीहरूलाई उनीहरूका लागि महत्वपूर्ण कुरा, उनीहरूको कुशलता र आफ्नो बारेमा मनपर्ने कुराका बारेमा सोच्न भनिएको कुरा सबैलाई सम्झाउनुहोस् । हामीले यसलाई पुन: लेखाजोखा गरी उनीहरूको सबल पक्ष एवं दक्षता के कस्तो कुरामा छ र त्यसबाट आर्थिक उपार्जनका लागि के कस्तो पक्षहरूलाई जुटाउन सकिन्छ भनी अन्वेषण गर्नेछौं । यस सत्रमा सहभागीहरूले उनीहरूको परिवारका सदस्यहरूका साथ काम गर्नुपर्नेछ । उनीहरूले एक साथ काम गर्दा परिवारका सबै सदस्यहरूको रुचिलाई ध्यानमा राख्नु आवश्यक छ । यस कार्यशालामा हामीले महिलाहरूको आर्थिक सशक्तीकरणलाई परिवारको आर्थिक सशक्तीकरणको पाटोको रुपमा सहयोग गर्ने कुरा याद दिलाउनुहोस् । त्यसैले, परिवारको वयस्क महिलाको आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा क्रियाशील भूमिका हुनु अत्यावश्यक छ ।

२. अब प्रत्येक परिवारलाई एउटा फ्लिपचार्ट र कलम दिनुहोस् । त्यसपछि उनीहरुलाई र निम्न प्रश्नहरु सोध्नुहोस् :

   क. परिवारका सदस्यहरू कुशल रहेको तीनवटा कुराहरू के-के हुन् लेख्नुहोस् वा परिवारका सदस्यहरूसँग भएको तीनवटा प्रतिभाहरू के-के हुन् लेख्नुहोस् जसलाई आर्थिक उपार्जनको क्रियाकलापमा प्रयोग गर्न सकिन्छ । यो भनेको तरकारी खेती, बाँसको मुढा बनाउने, अचार वा मस्यौरा बनाउने आदि जस्ता सीपहरू हुनसक्छन् वा परिवारको गाईवस्तु वा फ्रिज वा सिलाई मेसिन जस्ता सम्पत्ति पनि हुनसक्छ ।

   ख. परिवारका सदस्यहरूमा खुशी ल्याउने तीनवटा उपायहरू लेख्नुहोस्, जसलाई गर्न परिवारले धेरै समय खर्च गर्न चाहन्छ र उनीहरूलाई आम्दानीसमेत गराउन सक्छ ।

३. सहभागीहरूलाई एकसाथ भेला हुन भन्नुहोस् । त्यसपछि, एकजना परिवारको सदस्यलाई आफ्नो सीपको बारेमा बताउन लगाउनुहोस् । केहीलाई आफ्नो खुशीको स्रोतहरूका बारेमा बताउन भन्नुहोस् जसलाई आर्थिक उपार्जनसँग जोड्न सकिन्छ । अन्त्यमा, उनीहरूलाई आफ्नो तीनवटा सम्पत्तिहरूका बारेमा भन्न लगाउनुहोस् । जसले आफूलाई मन परेको आर्थिक उपार्जनको क्रियाकलाप (जस्तै: गाई, बाख्रा, जग्गा, पिन्ने मेसिन, औजार आदि) सुरु गर्न वा बढाउनका लागि सहयोग गर्नसक्छ ।
   प्रश्न: *यस अभ्यासबाट आफ्ना लागि केही नयाँ कुरा सिक्नुभयो ?*

४. अब हामीले प्रत्येक परिवारलाई आर्थिक उपार्जनका लागि प्रयोग गर्न सकिने सम्पत्तिका बारेमा सोच्न आग्रह गर्दछौं ।

५. परिवारलाई एकै ठाउँ भेला भएर निम्न कुरामा छलफल गर्न भन्नुहोस् : परिवारका सदस्यले के कस्तो सम्पत्तिको पहिचान गरेका छन् जसबाट आर्थिक उपार्जन गर्न सकिन्छ ?

६. आफ्नो क्षमता र सम्पत्तिको पहिचान गर्न गहिरिएर विचार गरेबापत सबैलाई धन्यवाद दिनुहोस् ।

   प्रश्न: यस छलफलले तपाईंमध्ये कसैलाई आफूले कल्पना गरेभन्दा बढी क्षमता र सम्पत्ति भएको कुरा महसुस गर्न मद्दत गरेको छ ?

हामीले हाम्रो जीविकोपार्जनलाई सुदृढ बनाउने सम्भाव्य उपायहरूको खोजी गर्ने यो एउटा प्रमुख चरण हो ।

दोस्रो खण्ड

७. परिवारहरूलाई यस सत्रको अर्को चरण भनेको उनीहरूको व्यवसायसम्बन्धी उपायका लागि आवश्यकताको पहिचान गर्ने बारेमा विचार गर्नु हो । यस अभ्यासका लागि उनीहरूले तालिका प्रयोग गर्नेछन् ।

८. अब परिवारहरूलाई "**व्यवसायका उपायहरूको आवश्यकताको पहिचान**" शीर्षकको तालिका वितरण गर्नुहोस् ।

९. सहभागीहरूलाई अभ्यास १ मा छलफल गरेका सबै आर्थिक उपार्जन गतिविधिका उपायहरूलाई "उपायहरू" भन्ने कोलममा उल्लेख गर्न भन्नुहोस् । सबैले कुरा बुझेको सुनिश्चित गर्नुहोस् ।

१०. परिवारहरूलाई प्रत्येक आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक भूमिकाहरूको सूची बनाएर दोस्रो कोलममा लेख्न भन्नुहोस् । उनीहरूले दोस्रो कोलमलाई "**आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न आवश्यक भूमिका**" भनी शीर्षक दिन सक्नेछन् । उदाहरणका लागि, दोनट बनाउँदा दोनट बनाउने मान्छेको सबै भन्दा बढी महत्वपूर्ण भूमिका रहन्छ ।

११. अब तेस्रो कोलममा सहभागीहरूलाई उनीहरूले उल्लेख गरेका भूमिका निर्वाह गर्ने परिवारका सदस्यको नाम उल्लेख गर्न भन्नुहोस् । उदाहरणका लागि, दोनट बनाउने आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा बुहारी पिठो मुछ्ने वा दोनट पकाउने हुन सक्छिन् जसको भूमिका परिवारमा नियमित रुपमा दोनट बनाउनु हो ।

१२. परिवारहरूले कोलम ३ पूरा गरिसकेपछि उनीहरूलाई सुरु गर्न आवश्यक सीपका बारेमा सोच्न र पहिचान गर्न भन्नुहोस् । पहिचान गरेका कुरालाई कोलम ४ को "**सीप तथा अन्य कमीहरू**" भन्ने शीर्षक अन्तर्गत लेख्न भन्नुहोस् । उनीहरूलाई उदाहरण दिन नबिर्सिनुहोस् ।

१३. अन्त्यमा, परिवारहरूलाई यी रणनीतिहरूले छोटो समयमा के कस्ता जोखिम र चुनौतीहरू सामना गर्नुपर्ने हुनसक्छ र तिनीहरूलाई कसरी सम्बोधन गर्न सकिन्छ भन्नेबारे विचार गर्न लगाउनुहोस् । उनीहरूलाई यी कुराहरू पाँचौं कोलममा "**जोखिम र चुनौतीहरू**" अन्तर्गत उल्लेख गर्न भन्नुहोस् । जोखिम र चुनौतीहरूमा निम्न कुराहरू पर्नसक्छन् - जस्तै, सुरु गर्ने पुँजीको कमी, सीप आदि ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी:

- यो अभ्यास प्रत्येक परिवारले गर्नुपर्नेछ ।
- नमुना तालिका "**व्यवसायका उपायहरूको आवश्यकताको पहिचान**" लाई मार्गदर्शनका रुपमा प्रयोग गर्नुहोस् ।
- परिवारहरूले पछिल्लो तालिकामा उल्लेख गरिएको आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका उपायहरू नयाँ तालिकाको '**उपायहरू**' भन्ने कोलममा सारिसकेको कुरा सुनिश्चित गर्नुहोस् ।
- परिवारहरू दोस्रो कोलमको "**आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न आवश्यक भूमिकाहरू**" मा काम गरिरहँदा आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न र अगाडि बढाउन आवश्यक भूमिकाहरूका बारेमा विचार गर्न भन्नुहोस् ।
- परिवारहरूले "**सीप तथा अन्य कमीहरू**" भन्ने चौथो कोलममा काम गरिरहँदा प्रत्येक आर्थिक उपार्जन गतिविधि उपाय सफल बनाउनका लागि प्रत्येक परिवारका सदस्यसँग सीप र अनुभव नरहेको हुनसक्छ र यसको आवश्यकता रहेको थाहा हुन्छ भन्ने कुरा याद दिलाउनुहोस् । उदाहरणको लागि, उनीहरूले दोनट पसल संचालन गर्न चाहन्छन् तर दोनट बनाउने लागतको गणना कसरी गर्ने वा आफ्नो उत्पादनको मूल्य कसरी तोक्ने भन्ने सीप नहुनसक्छ ।

- परिवारहरूले "**जोखिम र चुनौतीहरू**" भन्ने पाँचौ कोलममा काम गरिरहँदा प्रत्येक आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु वा संचालन गर्नका लागि उनीहरूको क्षमतालाई क्षति पुर्याउन सक्ने कुनै कुराको बारेमा सोच्न भन्नुहोस् । उदाहरणको लागि, उनीहरूलाई दोनट पसल संचालन गर्न कमै मात्रामा दाउरा वा ग्यास सिलिण्डर हुनसक्छ वा उनीहरूसँग राम्रो ओभनका लागि पर्याप्त रकम नहुनसक्छ ।
- प्रत्येक परिवारले निर्देशनहरूको पालना गरेको कुरा सुनिश्चित गर्नुहोस् । उनीहरूलाई सुरु गर्न दिनुभन्दा पहिले "व्यवसाय उपायका आवश्यकताहरूको पहिचान" तालिका उदाहरण स्वरुप देखाउहोस् र तपाईंले भनेको कुरा बुझेको कुरा सुनिश्चित गर्नुहोस् ।

व्यवसायको उपायका आवश्यकताहरूको पहिचान				
१. उपाय	२. आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न आवश्यक भूमिका	३. कसले	४. सीप तथा अन्य कमीहरू	५. जोखिम र चुनौती
१. दुनोट बनाउने	१. दुनोट बनाउने व्यक्ति २. सरसामान व्यस्थापन गर्ने	१. बुहारी २. बुहारीको श्रीमान	१. हामीलाई दुनोटको लागत हिसाब गर्न र मूल्य निर्धारण गर्न आउँदैन । २. हामीलाई हाम्रो वस्तु कहाँ र कसरी बेच्ने थाहा छैन ।	१. दाउरा र ग्यासको अभाव छ । २. हामीसँग दुनोट पकाउने ओभन कन्नसक्ने पैसा छैन
१.बाँसको मुढा बनाउने	१. मुढा बनाउने २. सरसामान व्यस्था गर्ने	१. बुहारी २. बुहारीको सासु आमा	१. आम्दानी र खर्चको अभिलेख राख्न आउँदैन ।	१. वर्षाको बेलामा बाँस काट्न गाह्रो हुन्छ ।

१४. सबै परिवारले आफ्नो तालिका बनाएर सकेपछि प्रत्येकलाई आफ्नो प्रस्तुति अन्य परिवारमाझ गर्न लगाउनुहोस् ।

१५. प्रश्न : *प्रस्तुतिका बारेमा सबैको कस्तो विचार छ ? छुटेको कुनै भूमिका, सीप र अन्य सामाग्री तथा जोखिम र चुनौतीहरू छन् कि ? प्रत्येक परिवारको वयस्क महिलालाई प्रत्येक आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि क्रियाशील र वास्तविक भूमिका दिइएको छ ?*

परिवारले यस्तो नगरेको भए यसको महत्वमाथि जोड दिनुहोस् र वयस्क महिलालाई आर्थिक सशक्तीकरणबाट लाभ दिनु र प्रगति गराउनु यस कार्यशालाको अत्यन्तै महत्वपूर्ण उद्देश्य रहेको कुरा समेत बताउनुहोस् ।

केही परिवारमा भने सीपहरूको कमी हुनसक्छ र ठूलो समूहको भूमिका भनेको उनीहरूलाई सजिलै विकास गर्न सकिने आर्थिक उपार्जन गतिविधि (जस्तै, टेबल र कुर्सी भाडामा लगाउने, प्रमुख सडक नजिकै आइसक्रिम र पेय पदार्थ बिक्री गर्ने, म:म: र समोसा बेच्ने आदि) छनौट गर्न मद्दत गर्नु हो ।

१६. अब प्रत्येक परिवारलाई उनीहरूले अभ्यासको बेला तयार पारेको सम्बन्धित तालिका दिनुहोस् र यस छलफलमा आएको नयाँ उपायहरू वा उनीहरूको हालको उपायमा कुनै प्रगति भए उल्लेख गर्न भन्नुहोस् । उनीहरूले यो काम घरमै गर्न सक्छन् ।

१७. **समापन :** यो अभ्यास सफलतापूर्वक गरेबापत पहिले परिवारहरूलाई धन्यवाद दिनुहोस् । उनीहरूले छाने को आर्थिक उपार्जन गतिविधिको अभिलेख राख्न प्रत्येक तालिकाको फोटो खिच्नुहोस् ।

क. अगाडि बढनुभन्दा पहिले सहभागीहरूले आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका उपायहरूलाई परिवारका रुपमा पुनरावलोकन र छलफल गर्नुपर्नेछ । हामीले आफैलाई निम्न प्रश्न गर्नु आवश्यक छ ।

- हामीसँग सीप र उपकरण छ ?
- हामीसँग नभएको सीप र उपकरण प्राप्त गर्न कति कठिन हुन्छ ?
- कच्चा पदार्थ वा सामाग्री प्राप्त गर्न कत्तिको कठिन छ ?
- हाम्रा लागि सामाग्री उत्पादन गर्न कति कठिन हुन्छ ?

ख. उनीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिसम्बन्धी एउटा उपायको पहिचान गर्न भन्नुहोस् जुन उनीहरूको परिवारका लागि उपयुक्त हुनेछ र यो बारेमा अर्को सत्रको छलफलमा कुरा गर्न तयार रहन भन्नुहोस् ।

ग. अगाडि बढ्नुभन्दा पहिले उनीहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास, सुरुआत र संचालनसम्बन्धी केही कुराहरूको बारेमा जान्नु आवश्यक छ भनी बताउनुहोस् । यो कुरा हामीले अर्को सत्रमा सिक्ने कुरा बताउनुहोस् ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीद्वारा परिवारको घरदैलोको तयारी

१. सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले पारिवारिक घरदैलोको दौरान प्रत्येक परिवारले छनौट गरेको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विश्लेषणमा आलोचनात्मक विचार हुने कुरा सुनिश्चित गर्नुहोस् ।

२. सत्र १ को क्रममा तपाईंले खिचेका तालिकाको फोटोहरू पढ्नुहोस् । घरदैलोमा जानुभन्दा पहिले परिवारसँग छलफल गर्नुपर्ने बुँदाहरूको पहिचान गर्नुहोस् ।

३. परिवार भ्रमणको क्रममा निम्न कुरा गर्नुहोस् :

क. परिवारले छनौट गरेको आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक भूमिका कसले निर्वाह गर्नसक्छ भन्ने कुरा सोधपुछ गरी परिवारलाई सीपमा रहेको कमीका बारेमा मार्गदर्शन दिनुहोस् ।

ख. तपाईंले देखेको जोखिम र चुनौतीहरूको पहिचान गर्न सहयोग गर्नुहोस् । यी कुराहरू उनीहरूसँग छलफल गरी परिवारलाई केही सम्भाव्य समाधानका बारेमा विचार गर्ने मौका दिनुहोस् ।

ग. परिवारलाई लागतको अनुमान गर्न मद्दत गर्नुहोस् र आर्थिक उपार्जन गतिविधि धान्न सकिने हो वा हैन भन्ने कुरामा मार्गदर्शन गर्नुहोस् ।

घ. प्रत्येक परिवारलाई उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्भाव्यताका बारेमा पृष्ठपोषण प्रदान गर्नुहोस् । यस भ्रमणको दौरान निम्न प्रश्नहरूको उत्तर प्रदान गर्नुहोस् :

क. उत्पादनको प्रक्रिया सजिलो र वास्तविक छ ?

ख. के कच्चा पदार्थहरू स्थानीय बजारमा उपलब्ध छन् वा ती सामाग्री अन्य जिल्लाको बजारमा खोज्नुपर्ने हुन्छ ?

ग. परिवारका सदस्यहरूसँग आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्ने सीप छ ? उनीहरूलाई यो आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्ने समय छ ?

घ. व्यवसाय संचालन गर्नका लागि परिवारलाई अधिकार छ वा पर्याप्त उपकरण छ ? ती उपकरण बजारमा उपलब्ध छन् ?

ङ. वयस्क महिलाले प्रस्ताव गरेको आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा परिवार सहमत नभएमा प्रत्येकको फाइदाका बारेमा छलफल गर्न प्रोत्साहित गर्नुहोस् र परिवारलाई सामुहिक सहमतिमा आउन मद्दत गर्नुहोस् ।

च. परिवारलाई बजारको लेखाजोखाका लागि तयार गरी भ्रमण अन्त्य गर्नुहोस् । बजार लेखाजोखाले आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्ने उनीहरूको क्षमताका बारेमा थप जानकारी प्रदान गर्नेछ ।

अभ्यास १.३ : यस आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप सहयोग पुस्तिकाले के प्रदान गर्नसक्छ ?

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई परियोजनाले के प्रदान गर्दैछ भन्ने कुरा बताउनु, सोका लागि आवश्यक प्रक्रिया र यो गदानको बारेमा बताउनु ।*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्री : *जानकारी ब्रोसर*

निर्देशन:

१. अब यस सहयोग पुस्तिकाले कसरी काम गर्छ भन्ने विषयमा कुरा गरौं । परियोजनाको यो हिस्साले लैंगिक र महिला हिंसालाई न्यून पार्न आर्थिक सशक्तीकरणमा जोड दिन्छ । भिएसओ नेपालले व्यवसाय सल्लाहकारहरूको साझेदारीमा फिल्डस्थित परिवारहरूसँग काम गर्ने सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको प्रयोग गरी आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास र कार्यान्वयनमा सहयोग पुर्याउन तालिम र सहायता प्रदान गर्दछ ।

२. भीएसओ र व्यवसाय सल्लाहकारले परिवारहरूलाई तीन प्रकारले सहयोग गर्नेछन् :

क. आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक सामाग्री प्रदान गरेर (जस्तै, कृषिका लागि बिउ, बिरुवा, ट्यांकी, मलखाद्य, साना उपकरण, हरित गृहजस्ता सामाग्रीस डेरीका लागि सानो मेसिन जसलाई परियोजनाको कोषको सीमाभित्र पार्न सकिन्छ) । प्रत्येक आर्थिक उपार्जनसम्बन्धी क्रियाकलापका लागि प्रदान गरिने बीज रकम उल्लेख गर्नुहोस् र यसलाई कसरी बाँडिनेछ भन्ने कुरा बताउनुहोस् ।

ख. व्यवसाय विकासमा सहयोग गरेर । यस्तो सहायतामा निम्न विषयमा जानकारी प्रदान गरी सहयोग गरिनेछ : (१) बजार विश्लेषण र लेखाजोखा कसरी गर्ने भन्नेबारे जानकारी दिने, (२) व्यवसाय सुरु गर्नका लागि के सहुलियत उपलब्ध छन् सोको बारेमा जानकारी दिने, (३) मैले व्यवसाय कसरी संरचना गर्ने (मानिसहरूको संलग्नता र तिनको भूमिका एवं जिम्मेवारी), (४) आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास र व्यवस्थापन (व्यवसाय योजना), (५) तपाईंको व्यवसायलाई के कस्तो लाभले सफल बनाउन सक्छ । व्यवसाय सहयोगीले परियोजनाको सम्पूर्ण अवधिभर सहयोग पुर्याउनेछन् र लक्षित सबै परिवारमा हप्तामा एकचोटी भ्रमण गरी क्रियाकलापहरूको कार्यान्वयनलाई सुधार गर्न कुनै पनि सहयोग प्रदान गर्न उपलब्ध रहेनछन् ।

ग. प्राविधिक सहयोग प्रदान गरेर । आवश्यकताको आधारमा प्राविधिक सहयोग (तालिम) प्रदान गरिनेछ । उदाहरणका लागि, कृषिजन्य क्रियाकलापका लागि कम्पोष्ट बनाउन, विभिन्न खालको तरकारी खेती गर्न, राम्रो कृषिजन्य प्रविधि आदिमा सहायता प्रदान गर्न सकिनेछ । निम्न तवरले तालिम प्रदान गर्न सकिनेछ :

- साझा रुचि भएका सहभागीहरूको समूहलाई क्रियाकलापहरूको सुरुआतमास
- विशेष चरणमा आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यान्वयनको क्रममा (जस्तै, मौसमी परिवर्तनहरू, उत्पादनको संकलन, उत्पादनको संरक्षण आदि) ।

घ. अब तलको कुरा बताउनुहोस् :

- **व्यवसाय सहयोगी र सहजकर्ताको भूमिका :** व्यवसाय सहयोगीले सहभागीहरूलाई प्रारम्भिक आर्थिक लेखोजोखाबाट संकलित तथ्याङ्कको आधारमा केही उपायहरू किन राम्रा छैनन् भन्ने बारेमा विस्तृत आधार प्रदान गर्दै आर्थिक उपार्जन गतिविधिको उपयुक्त छनौटका लागि मार्गनिर्देश गर्नेछ ।
- **लागत आदानप्रदान पद्दतिको सिद्दान्त :** लागतको बाँडफाडको सिद्धान्तअन्तर्गत आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यन्यवयनका लागि सहभागीहरूलाई उनीहरूको आफ्नो योगदान दिन लगाइनेछ (जस्तै, काम गर्ने श्रमिक, स्थानीय निर्माण सामाग्री आदि) ।
- **साझा रुचि भएका समूहसँग काम गर्ने :** साझा रुचिलाई परिवारहरूले रोज्ने समान आर्थिक उपार्जन गतिविधिको क्रियाकलापसँग जोड्न सकिन्छ । परियोजनाले उस्तै आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा काम गरिरहेका व्यक्तिहरूलाई एकै ठाउँमा ल्याएर साझा सञ्जाल बनाउने परिकल्पना गरेको छ । साझा सञ्जालले उनीहरूको कामको दोहोरोपन र प्रतिष्पर्धाबाट रोक्छ एवं बजारलाई सम्बोधन गर्न मद्दत गर्नेछ । उस्तै आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा एकसाथ काम गर्दा ठूलो उद्देश्यका लागि धेरै व्यक्तिहरूले विभिन्न क्रियाकलापमार्फत् सहयोग गरेको कुरा सुनिश्चित गरी मूल्य शृंखला निर्माण गर्नेछ । उदाहरणका लागि, एक परिवारले दूध उत्पादन गरी बिक्री गर्छ, अर्को परिवारले दूध किनेर चिज बनाउने गर्छ र तेस्रो परिवारले त्यो चिजलाई ढुवानी गर्ने र बजारमा बेच्ने गर्दछ । समग्रमा, दूधको उत्पादन विभिन्न प्रक्रियामा रूपान्तरण भई ग्राहकसमक्ष विभिन्न रुपमा (दूध, चिज) पुग्छ ।

३. प्रश्न: सहभागीहरूको तर्फबाट कुनै प्रश्न छ कि ?

४. परियोजना सहभागितामूलक पद्दतिमा आधारित रहेको र यसमा निम्न कुराहरू समावेश रहेको कुरा बताउनुहोस् :

- हामीले केही सहायता प्रदान गर्नेछौं तर परिवारको श्रम र केही सामाग्रीमा प्रमुख योगदान विना आर्थिक उपार्जन गतिविधि सम्भव छैन । हामीले प्रत्येक लक्षित परिवारसँग क्रियाकलापहरू कार्यान्वयन गर्नुभन्दा पहिले सम्झौता गराउने छौं जसमा (१) परियोजनाले दिएको साधन (२) परिवारको आफ्नै योगदानलाई सूचिकृत गरिनेछ ।

५. सहभागीहरूसँग कुनै प्रश्न छन् कि भनेर सोध्नुहोस् र अनुसूची २ : **सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण र आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग कार्यक्रममा सहभागिताका लागि संस्थाको अपेक्षामा** सहजकर्ताको टिप्पणीमा प्रदान गरिएको सूचना अनुसार ती प्रश्नहरुको उत्तर दिनुहोस् ।

६. अन्त्यमा, क्रियाकलापहरूको डायरी प्रदान गरिने र प्रत्येक परिवारले सो डायरीमा सहजकर्ताका साथ क्रियाकलापहरू लेख्ने र कार्यान्वयन गरिएका क्रियाकलापहरूको व्याख्या गर्न, अभिलेख राख्न, प्राप्त सफलता र परिणाम, समस्या र समाधानका उपायहरू लेख्नुपर्नेछ ।

७. आर्थिक उपार्जन गतिविधिका बारेमा प्रथम सत्रको अन्त्यमा आइपुगेको बताउँदै तलका कुराहरूको साथ समापन गर्नुहोस् ।

   क. अर्को सत्र दिनभरिको व्यवहारिक अभ्यासमा केन्द्रित हुनेछ र यसले हामीलाई छनौट गरिएको आर्थिक उपार्जन गतिविधि व्यवहारिक भए वा नभएको र किन भन्ने कुरा बुझ्न मद्दत गर्ने कुरा बताउनुहोस् । परिवारलाई आफ्नो गृहकार्यको छलफल गर्न भन्नुहोस् ।

   ख. हप्ताभरि एकजना व्यवसाय सहयोगीले उनीहरूलाई भेट्न आउने र सहायता प्रदान गर्नका लागि छलफल जारी राख्ने कुरा बताउनुहोस् ।

   ग. भावी सत्रहरू : हामीले सबैले **सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण र आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोग कार्यक्रम** के हो भन्ने बुझाउनका लागि परिवारका सबै सदस्यलाई यस सत्रमा आउन भनेको कुरा बताउनुहोस् ।

   घ. भावी सत्रहरूका लागि हामी प्रत्येक परिवारका दुईजना सदस्यसँग काम गर्न चाहन्छौं र एकजना सदस्य भने घरको वयस्क श्रीमती हुनुपर्नेछ । सहभागी परिवारको वयस्क महिलाले हाम्रो कार्यशालामा क्रियाशील भूमिकामा रहँदै महत्वपूर्ण छलफल गरी निर्णय गर्नुपर्नेछ र निर्णयपूर्व व्यवसाय सल्लाहकारसँग सल्लाह गर्नुपर्नेछ ।

   ङ. परिवारले वयस्क श्रीमतीका साथ अर्को सत्रमा सहभागी हुने दोस्रो सदस्यका बारेमा पनि निर्णय गर्नुपर्नेछ । परिवारलाई प्रतिनिधित्व गर्न सदस्यको छनौट गर्दा आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक सीप भएको व्यक्ति, समय भएको र नयाँ कामका लागि उर्जा भएको तथा व्यक्तिगत लक्षण भएको व्यक्ति उपयुक्त हुने कुरा विचार गर्नुपर्छ ।

   च. हामीले आर्थिक उपार्जन गतिविधिका सबै उपायहरूमा विचार गर्ने र उस्तै आर्थिक उपार्जन गतिविधिका उपायहरू भएको परिवारका सदस्यहरूका साथ सत्रहरूमा उपस्थित हुन आमन्त्रण गर्नेछौं ।

सत्र २ :
हामीले आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलाप कसरी सुरू गर्छौं ?

उद्देश्य : *यस सत्रको उद्देश्य सहभागीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्न आधारभूत तर आवश्यक ज्ञान प्रदान गर्नु, उनीहरूलाई बजारको लेखाजोखा भनेको के हो बताउनु र उनीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास र कार्यान्वयनको सम्पूर्ण अवधिभर परियोजनाले कसरी सहयोग गर्नेछ भन्ने बताउनु हो ।*

आवश्यक समय : ३ घण्टा

सहभागीहरू : *प्रत्येक परिवारबाट २ जना सदस्य (वयस्क विवाहित महिला वा श्रीमती र अर्को एकजना) - साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि अनुरुप समूहमा विभाजन गरिएको ।*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट, कलम र टिप्पणी लेख्ने पेपर*

विषयवस्तु परिचय :

२.१ आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्न हामीलाई के आवश्यक पर्छ ?
२.२ साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि टोलीको गठन
२.३ समोसा तयार पार्नु
२.४ समूह कार्यमा जोखिम





अभ्यास २.१ : आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरू गर्न हामीलाई के आवश्यक पर्छ ?

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापना गर्न के आवश्यक पर्छ भनी बताउने*

विवरण : *"समोसा बनाउनु" भन्ने शब्दको प्रयोग गरी सहभागीहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्न के आवश्यक छ भन्ने बारेमा विचार गर्नेछन् ।*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

निर्देशन:

१. आज हामीले आर्थिक उपार्जन गतिविधि कसरी सुरु गर्ने भन्ने बारेमा सोचविचार गर्नेछौं । सर्वप्रथम, आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापना गर्न महत्वपूर्ण कुराका बारेमा ध्यान दिनुपर्छ । आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सुरुआत भनेको समोसा बनाउने प्रक्रिया जस्तै हुने भन्ने कुरा सोच्न सकिन्छ ।

२. सहभागीहरूलाई समोसा बनाउने काममा संलग्न गराउनुहोस् । सहभागीहरूलाई समोसा बनाउने बारे प्रश्न सोध्नुहास्, उत्तरका लागि केही मिनेट दिनुहोस् । उनीहरूले कुनै कुरा छुटाएको भए थप्नुहोस् र त्यसपछि समोसा बनाउनु र आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्नुबीचको सम्बन्धका बारेमा बताउनुहोस् ।

क. समोसा बनाउन चाहिले अत्यावश्यक कुरा के-के हुन् ?

तपाईंलाई समोसा बनाउन विभिन्न कुराहरूको आवश्यक पर्छ जसलाई तपाईंले बजारमा वा पसलमा पैसा तिरेर किन्न सक्नुहुन्छ । समोसा पूर्ण तयार गर्न गहुँको पिठो, आलु, दाउरा वा ग्यास सिलिन्डर, ओभन र सबैभन्दा महत्वपूर्ण तपाईंको प्रयास चाहिन्छ ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्दा हामीले यी कुराहरूलाई अत्यावश्यकसामाग्री वा स्रोत भन्न सक्छौं जुन समोसा उत्पादन गर्नका लागि नभई हुँदैन ।

ख. समोसाका लागि के सामाग्री आवश्यक पर्छ ?

समोसा बनाउँदा विभिन्न सामाग्री सम्मिश्रण गर्नुपर्छ । समोसाका बनाउन तपाईंलाई पिठो, तेल, आलु, नुन, अदुवा, लसुन र प्याज चाहिन्छ । यी समोसा बनाउनका लागि अत्यावश्यक सामाग्री हुन् ।

हामीले कुनै एउटा सामाग्री छुटायौं वा गलत मिश्रण गर्यौं भने हामीले स्वादिष्ट समोसा खान पाउँदैनौ । मानौं, हामीसँग पिठो, तेल, आलु, नुन, अदुवा, लसुन र प्याज सबै छ । अब हामी समोसा नै बनाउँछौं ? वा यी सबै चिज मिसाउँदा समोसा बन्छ ? वा कुन सामाग्री छुट्टै बनाउनुपर्छ र कुन-कुन सामग्री मिश्रण गर्नुपर्छ ? त्यसैले तपाईंले उत्पादन कसरी गर्ने र क-के निश्चित सामाग्री कसरी सही अनुपातमा मिसाउने भन्ने थाहा छैन भने तपाईंले मिठो समोसा प्राप्त गर्न सक्नु हुन्न ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्दा हामीले समोसा बनाउन आवश्यक सामाग्रीहरूलाई उत्पादनका लागि कच्चा पदार्थ भन्न सक्छौं ।

ग. तपाईं समोसा कसका लागि बनाउनु हुन्छ ?

तपाईंले समोसा बनाउने धेरै कारणहरू हुनसक्छन् । जस्तै, अहिले तपाईंले बुबाआमाको लागि समोसा बनाउँदै हुनुहुन्छ किनभने वहाँहरू तपाईंलाई भेट्न आउँदै हुनुहुन्छ र समोसा बनाउन भन्नु भएको छ।

त्यसैले, तपाईंसँग समोसा खान चाहने मानिसहरू छन् । तपाईंको आमालाई बदामले एलर्जी हुन्छ भने तपाईंले त्यसलाई समोसामा प्रयोग गर्न चाहनु हुन्न ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्दा हामीले तपाईंको बुबाआमालाई तपाईंको ग्राहकको रुपमा लिन सक्छौं जसले तपाईंको उत्पादन प्रयोग गर्न मन पराउँछन् । तपाईंलाई बदाम भएको समोसा सबैभन्दा राम्रो लाग्ला तर तपाईंको आमाले बदाम खान चाहनु हुन्न भने तपाईंले बदाम भएको समोसा बनाउनु उपयोगी हुँदैन ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्दा तपाईं ग्राहक केन्द्रित हुनुपर्दछ र ग्राहकले समोसामा के चाहन्छ त्यही नै तपाईं बनाउनु वा उत्पादन गर्नुहुन्छ ।

घ. तपाईंले समोसा बनाउनका लागि सामाग्रीहरू कहाँ पाउनुहुन्छ ?

समोसा बनाउन सुरु गर्नु भन्दा पहिले तपाईं पसल वा बजार गई सामाग्री खरिद गर्नुहुन्छ । तपाईंको बुबाआमालाई खुशी बनाउन तपाईं राम्रो समोसा बनाउन चाहनुहुन्छ त्यसैले तपाईंले उचित दाममा राम्रो सामाग्री खोज्नुपर्ने हुन्छ । यसका लागि तपाईं के गर्नुहुन्छ ? तपाईं विभिन्न पसलमा गएर सामाग्रीको दाम र गुण हेर्नुहुन्छ ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधिको हकमा, तपाईंले बजारको लेखाजोखा गर्नुहुन्छ र राम्रो खालको कच्चा पदार्थ उचित दाममा खोज्नुहुन्छ । याद राख्नुहोस् कि सस्तो सामाग्री मात्र उपलब्ध हुनु पर्याप्त हैन किनभने गुणस्तर राम्रो भएन भने तपाईंको आमाले समोसा मन पराउनु हुन्न । कच्चा पदार्थको खरिदका लागि हामीलाई रकम चाहिन्छ । रकम तपाईंको श्रीमानले हरेक महिना पठाउने रेमिट्यान्समार्फत् आउनसक्छ । आर्थिक उपार्जन गतिविधिको हकमा यो पुँजी हो ।

ङ. तपाईंले अन्य के तयारी गर्नुहुन्छ ?

तपाईंले समोसा बनाउन सुरु गर्नुपहिले बजार गएर समोसा बनाउनका लागि चाहिने सामाग्रीको खरिद गर्न बजार जाने समय व्यवस्थापन गर्नुहुन्छ । समोसा पकाउँदा तपाईंले रेसिपीको प्रयोग गर्नुहुन्छ । तपाईंलाई पहिले क-के गर्ने थाहा हुन्छ : पिठो मुछ्ने, आलु उसिन्ने, आलु स-सानो टुक्रा पारेर काट्ने र त्यसमा आवश्यकताअनुसार अदुवा, प्याज, लसुन र नुन हाल्ने । तपाईंको बुबाआमा आउनुभन्दा पहिल्यै तयार पार्नका लागि तपाईंलाई पर्याप्त समय चाहिन्छ ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधिको हकमा हामीले हाम्रा क्रियाकलापहरू योजना गर्छौं जसले गर्दा हामीले के गर्ने भन्ने थाहा हुन्छ ।

च. समोसाको सामाग्री बनिसकेपछि हामी के गर्छौं ?

समोसा हामीले सानो वा ठूलो आकारको बनाउन सक्छौं । के समोसा बनाउन बदाम आवश्यक छ ? नहुनसक्छ । यो हामीले स्वादिष्ट बनाउनका लागि अचारमा हाल्ने कुरा हो तर यो अत्यावश्यक हैन । तर हाम्रो समोसा झुरुम्म खालको भएमा र अचारलाई राम्रोसँग प्रस्तुत गरेमा यो ताजा र सफा देखिन्छ ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधिको हकमा, बाहिरी आवरण भनेको उत्पादनको एउटा स्वरूप हो जसले ग्राहकलाई आकर्षित गर्दछ । यसको लागि पैसा लाग्छ । रंगीन बनाउँदा समोसा राम्रो देखिन सक्छ तर यो आवश्यक छैन । वा तपाईंको ग्राहकले बदाम नभएको समोसाको लागि कम मात्र तिर्नसक्छ ।

छ. हामी हाम्रो समोसामा के चाहन्नौ ?

खराब आलु त्यस्तो सामाग्री हो जसले समोसालाई नष्ट पार्नसक्छ । नराम्रो समोसा भनेको जोखिम हो र यसले तपाईंको बुबाआमालाई बेखुशी बनाउन सक्छ । अर्को जोखिम भनेको दाउरा वा ग्यास सिलिण्डरको भण्डारण हो । यो नहुनु भनेको तपाईंले समोसा समयमा बनाउन नसक्नु हो र बाबुआमा आइपुग्दा वहाँहरूलाई समोसा दिन नसक्नु हो ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधिको हकमा, तपाईंको आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा उत्पादन गर्न लागेको सामाग्रीमा यी कुराहरू चाहनु हुँदैन । तपाईंको उत्पादन राम्रो नभएमा वा तपाईंको पकाउने मान्छेले मेहनत गर्दैन भने तपाईंको समोसा ग्राहकले रुचाउँदैनन् ।

३. हाम्रा अभिभावकका लागि समोसा बनाउने प्रक्रिया आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापित गर्नु जस्तै हो बनेर समापन गर्नुहोस् । पहिले हामीलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्न के चाहिन्छ भन्ने कुरा सोच्नु पर्दछ । हामीले गर्नुपर्ने अत्यावश्यक काम के-के हुन् ? ती काम हुनसक्छन् : कच्चा पदार्थको खरिद, हाम्रो उत्पादन प्रयोग गर्ने ग्राहकका बारेमा सोचेर समय र क्रियाकलापको योजना बनाउने, बजारको लेखाजोखा गर्ने आदि । त्यसैले, आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्नका लागि हामीलाई आधारभूत ज्ञान र बजारको लेखाजोखा आवश्यक पर्छ ।

अभ्यास २.२ : आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहको गठन

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि टीम अनुरुप विभाजित गर्नु*

विवरण : *मस्तिष्क मन्थन*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र विभिन्न रङका कलम, कुर्सी (सबै सहभागीहरूको लागि) र घडी (प्रत्येक समूहको लागि)*

निर्देशन:

१. सहभागीहरूमा एउटै उद्देश्य भएका व्यक्तिहरूले आफूले चाहेको परिणाम प्राप्त गर्न, समय जोगाउन र एउटै क्रियाकलापहरू नदोहोर्याउन एउटै खालको आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि एकसाथ मिलेर काम गर्नसक्छन् भनी सहभागीहरूलाई बताउनुहोस् ।

२. अब आर्थिक उपार्जन गतिविधि टोलीको बारेमा बताउनुहोस् । हामीले साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा काम गरिरहेका परिवारलाई एउटै समूहमा राख्न चाहन्छौ र यो भनेको परिवारहरूले साथमा काम गर्नेछन् ।

३. परियोजनाले एउटै साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएका परिवारहरूले एकसाथ काम गरोस् भनेर किन चाहेको हो सोबारेमा सहभागीहरूलाई विचार गर्न लगाउनुहोस् । यसलाई फ्लिपचार्टमा टिप्नुहोस् ।

४. त्यसपछि, एकसाथ काम गर्दा निम्न फाइदा हुने कुरा बताउनुहोस् :
   - क. एउटै उपायमा धेरैले काम गर्ने ।
   - ख. दोहोरोपनको प्रयास नहुने ।
   - ग. एउटै आपूर्तिकर्ता वा ग्राहकका लागि परिवारबीच प्रतिस्पर्धा गराउने कुरा हटाउने ।
   - घ. बजारमा सबल रुपमा प्रस्तुत हुने ।

ङ. मूल्य शृंखलाको महत्व हुने : यो भनेको धेरै मानिसले विभिन्न क्रियाकलाप गरी व्यापक उद्देश्यलाई योगदान पुर्याउनु हो । जस्तै, एउटापरिवारले दूध उत्पादन गरेर बिक्री गर्छ, अर्को परिवारले दूध खरिद गर्छ र चिज बनाउँछ, तेस्रो परिवारले चिजलाई ढुवानी गरी बजारमा बिक्री गर्छ । यसले साझा खरिदको अवस्थालाई प्रवर्द्धन गर्छ जसले बजारमा उत्पादनको वितरणका लागि समय र पैसाको बचत हुन्छ ।

५. सहभागीहरूलाई यस कारणले परिवारहरूलाई साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधिअनुरुप समूहमा विभाजन गरिने कुरा बताउनुहोस् । यसरी उनीहरूले साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि टोली बनाउनेछन् जसले हामीले माथि उल्लेख गरेको कारणका लागि काम गर्नेछ ।

६. पहिले प्रत्येक परिवारबाट आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा आफ्नो परिवारको प्रतिनिधित्व गर्ने सदस्यको चयन गर्नुपर्ने हुन्छ। यी आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहमा वयस्क विवाहित महिला हुनुको महत्व बताउनुहोस् ।

७. अब प्रत्येक परिवारलाई आफ्नो गृहकार्यको दौरान छानेको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको नाम भन्न लगाउनुहोस् । प्रत्येक गतिविधिलाई चार्ट पेपरमा लेख्नुहोस् र त्यसलाई कोठाको भित्तामा टाँस्नुहोस् । तपाईंको आफ्नो सोचाइअनुरुप समान आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई एकसाथ राख्नुहोस् ।

८. त्यसपछि, समान आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएका परिवारहरूलाई उनीहरूले छानेको आर्थिक उपार्जन गतिविधि उल्लेख गरिएको संकेत नजिक उभिन लगाउनुहोस् :
   क. प्रत्येक साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहमा गई समानताको बारेमा बताउनुहोस् किनभने त्यहाँ उभिएका प्रत्येक परिवारले यी समानताको बारेमा बुझ्न सक्छन् ।
   ख. तपाईंले कुनै परिवार एक्लै आफैंमात्र उभिएको पनि पाउनु हुनेछ । यो भनेको त्यो आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्ने एउटा मात्र परिवार रहेको भन्ने बुझिन्छ भनेर बताउनुहोस् । यो भनेको उनीहरूको छनौटमा समस्या छ भनेको हैन ।

९. यी समूहहरूलाई परिवारहरूले छानेको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको आधारमा व्यवस्थित गरिएको हो भन्दै यो सानो अभ्यासलाई समापन गर्नुहोस् । आउँदा दिनको विकासको आधारमा परिवारहरूले आफ्ना आर्थिक उपार्जन गतिविधि परिवर्तन गर्नसक्छन् वा उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधि व्यवहारिक नहुनसक्छ । तर यो कुरा हामीले बजारको लेखाजोखा गरिसकेपछि मात्र थाहा पाउनेछौं । अहिलेका लागि हामीले साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएका अन्य परिवारका सदस्यसँग कसरी काम गर्ने भन्ने सम्बन्धमा केही क्रियाकलापहरू गर्नेछौं ।

अभ्यास २.३ : पुलाउ पकाउनु

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई आफ्नो साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहमा कसरी राम्रोसँग एकसाथ मिलेर काम गर्ने भन्ने बारेमा खेलमार्फत् सिकाउने साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहमा खेलमार्फत् कसरी र राम्रोसँग काम गर्ने भन्ने कुरा सिकाउने ।*

विवरण : *यस खेललाई 'पुलाउ पकाउनु' भनिन्छ*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरू : *सामाग्रीको नाम भएको कार्ड*

निर्देशनः

१. हामी **पुलाउ पकाउनु** भन्ने खेल खेल्दैछौं भन्ने कुरा बताउनुहोस् । यस खेलको उद्देश्य सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले भनेको निर्देशनको पालना गरी समूहहरूले कसरी एकसाथ काम गर्नसक्छन् भन्ने देखाउनु हो । यी निर्देशनहरूमा स-साना काम हुन्छन् जुन समूहका सदस्यहरूले गर्नुपर्नेछ । उनीहरूले मिलेर पुलाउ भन्ने राष्ट्रिय खाना पकाउने छन् ।

२. खेलमा दुईवटा समूह हुनेछ (प्रत्येक समूहमा बढीमा १० जना हुनेछन्) । प्रत्येक कार्डमा पुलाउ बनाउनका लागि आवश्यक सामाग्रीहरू लेख्नुहोस् ।

सामाग्रीः सामाग्रीको पहिलो सेटमा तेल, प्याज, गाजर, मासु, पानी, मसला, नुन, काजु, ल्वाङ, अलैंची, गुलाबजल (१० कार्ड) छन् यी भनेको पुलाउ पकाउनका लागि समूहलाई चाहिने अत्यावश्यक सामाग्री हुन् । त्यसैले, २ वटा समूहका लागि हामीलाई सुई सेट सामाग्री आवश्यक पर्छ । यो भनेको सहभागीहरूले जति धेरै सामाग्रीको सेट छ त्यतिवटा पुलाउ पकाउन सक्नुपर्नेछ ।

सहभागीहरूलाई कोठाको निश्चित स्थानहरूमा राख्नुहोस् र प्रत्येक सहभागीको पिठ्युमा एउटा सामाग्री उल्लेखित कार्ड टाँस्नुहोस् । याद राख्नुहोस्, सहभागीहरूको प्रत्येक समूहले पुलाउ बनाउनु पर्नेछ जसले गर्दा एक भाडा पुलाउ पाक्न पर्याप्त कार्ड होस् ।

३. सहभागीहरूको पिठ्युमा कार्ड टास्नुहोस् र उनीहरूसँग कुन सामाग्री छ भन्ने उनीहरूलाई थाहा नहुने कुरा सुनिश्चित गर्नुहोस् ।

४. अब खेलको नियमबारे बताउनुहोस् :
   - क. यो खेल खेल्न प्रत्येक सहभागीलाई एउटा कार्ड दिइनेछ जसमा सामाग्रीको नाम हुन्छ र त्यो कार्ड त्यो सहभागीको पछाडि टाँसिएको हुनेछ ।
   - ख. सहभागीहरूलाई आफूसँग कुन सामाग्री छ थाहा हुँदैन तर अन्य सहभागीहरूसँग भएको सामाग्रीको नाम हेर्न सक्छन् ।
   - ग. उनीहरूले आफूलाई एउटा समूहमा राख्नुपर्नेछ र प्रत्येक समूहमा पुलाउ पकाउने सबै सामाग्री हुने कुरा सुनिश्चित गर्नुपर्छ ।
   - घ. सहभागीहरू एकअर्का भएतिर आउँछन् । सहभागीहरूले फर्किएर अर्को सहभागीलाई आफ्नो ढाड देखाउँदै तपाईंलाई म चाहिन्छ भन्ने प्रश्न गर्नुपर्नेछ । सहभागीहरूले हो वा होइनमा मात्र उत्तर दिनुपर्नेछ ।
   - ङ. सहभागीले हो भनी उत्तर दिएमा उनीहरू त्यो समूहमा बस्नुपर्नेछ । होइन भनेमा उनीहरूले चाहिएको उत्तर नपाएसम्म घुमी राख्नुपर्नेछ ।
   - च. यसबाट सहभागीहरूले पुलाउ पकाउन आवश्यक सामाग्रीको पूर्ण सेटसहितको समूह बनाउनेछन् ।

५. सबै समूहले निर्देशन बुझिसकेपछि खेल सुरु हुनेछ र समूहलाई पुलाउ पकाउने समय तोक्नुहोस् ।

६. यसपछि, सहभागीहरूलाई एउटै ठूलो समूह बनाउन लगाउनुहोस् र निम्न कुरामा छलफल गर्नुहोस् :
   - सहभागीहरूले परिणाम प्राप्त गर्न के गरे ? उनीहरू पुलाउ पकाउन आवश्यक सामाग्रीअनरुप संगठित भए ।
   - सहभागीहरूले आफ्नो परिवारलगायत समूहको अन्य सदस्यका बारेमा के थाहा पाए ?

७. खेलको उद्देश्य भनेको एकसाथ संगठित भएर कसरी काम गर्ने र काम पूरा गर्न प्रत्येक सदस्यको प्रयासलाई कसरी अवलोकन गर्ने र प्रसंशा गर्ने भन्ने कुरा हामीलाई सिकाउनु हो भन्दै यस अभ्यासलाई

समापन गर्नुहोस् । यो कुरा प्राप्त गर्न सुरुमा सजिलो छैन तर हामीले जति लामो समयसम्म साथमा काम गर्छौं त्यति नै छिटो काम सक्ने बल मिल्छ । हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि साथमा काम गर्दा यसरी नै अनुभव गर्छौं । यसका लागि प्रयास र अभ्यास आवश्यक पर्छ ।

अभ्यास २.४ : समूह कार्यमा हुने जोखिम

उद्देश्य : *समूह कार्यमा हुने सम्भावित जोखिमबारे छलफल गर्ने ।*

विवरण : *मस्तिष्क मन्थन*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र विभिन्न रङका कलम*

निर्देशन:

१. एक साथ काम गर्नु महत्वपूर्ण हुने सन्दर्भमा सहभागीहरूले समेत उनीहरू साथमा काम गर्न इच्छुक रहेको कुरा देखाइसक्दा समूहमा राम्रोसँग काम गर्नका लागि केही सम्भावित जोखिमहरू पनि हुनसक्ने कुरा बताउनुहोस् ।

२. सहभागीहरूलाई के कुराले उनीहरूको साथमा काम गर्ने क्षमतालाई जोखिममा पार्नसक्छ भन्ने बारे विचार गर्न भन्नुहोस् ।
   - क. चार्ट पेपरको बीचमा माकुराको शरीर बनाई समूह कार्यमा हुनसक्ने सम्भावित जोखिमहरू उल्लेख गर्नुहोस् ।
   - ख. सहभागीहरूले उल्लेख गरेको प्रत्येक सम्भावित जोखिमलाई माकुराको माथिल्लो खुट्टामा लेख्नुहोस् ।
   - ग. त्यसपछि यी जोखिमहरूबाट हुने सम्भावित परिणामहरूका बारेमा सोध्नुहोस् र ती प्रत्येकलाई माकुराको तल्लो खुट्टामा लेख्नुहोस् ।

३. माकुराको चित्रमा सम्भावित जोखिम र परिणामलाई मध्यनजर गर्दा सहभागीहरूलाई यो कुराहरू रोक्ने वा समाधान गर्ने उपायहरूका बारेमा सोच्न भन्नुहोस् ।

> **सम्भावित समाधान :** राम्रो संचार-विश्वासको वातावरण बनाउने-सुन्ने-सम्झौता गर्ने-अनुभव बताउने ।
>
> सहभागीहरूले यी समाधानका बारेमा पछिल्लो सत्रमा सिके । वार्तालापले नराम्रो सम्बन्धलाई कसरी सुधार गर्न सक्छ भन्ने कुरा सहभागीहरूले सम्झिनुपर्ने छ ।

४. सहभागीहरूलाई उनीहरूले समस्याहरू समधान गर्दा जति प्रयास गर्छन् त्यति नै समूह कार्य सहजै प्राप्त गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा याद दिलाउनुहोस् । के कुराले उनीहरूको एकसाथ काम गर्ने क्षमतालाई जोखिम हुनसक्छ भन्ने कुरा पहिले नै थाहा पाई राख्दा सम्भाव्य समस्याहरू हुनु अगावै थाहा हुन्छ । सहभागीहरूलाई सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीहरूले समूहमा समस्या भएमा आवश्यक सहयोग गर्न तयार रहेको कुरा बताउनुहोस् । समूहमा बेमेल हुनु सामान्य हो त्यसैले सहभागीहरू असहमत हुँदा धेरै चिन्ता गर्नु नपर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

सत्र ३ :
हाम्रो आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलापका लागि बजारको लेखाजोखा

उद्देश्य : *सहभागीहरूबाट छनौट गरिएको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको व्यवहारिकतालाई स्थानीय बजारको लेखाजोखामार्फत् मूल्यांकन र अभ्यास गर्ने ।*

आवश्यक समय : ३ घण्टा

सहभागीहरू : *प्रत्येक परिवारबाट २ जना सदस्य (वयस्क विवाहिता महिला वा श्रीमती र अर्को एकजना) - साझा आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापअनुरुप बनाइएको ।*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र कलम र टिप्पणी लेख्ने पेपर*

विषयवस्तु परिचय :

३.१ बजारको अनुमान
३.२ कार्य विभाजन र फिल्ड कार्य
३.३ गृहकार्य
३.४ "फेरी प्रयास गर्नुहोस्"
  ३.४.१ एउटै अक्षर विभिन्न नाम
  ३.४.२ बजारको लेखाजोखा



अभ्यास ३.१ : बजारको अनुगमन

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई बजारको लेखाजोखाबाट आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिसम्बन्धमा के कुरा थाहा पाउनुपर्ने हुन्छ भन्ने कुराको कल्पना गर्न लगाउने ।*

विवरण : *समूह कार्य र छलफल*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र विभिन्न रङका कलम*

निर्देशन:

१. आजको दिन लामो हुने कुराबाट सुरु गर्नुहोस् । सहभागीहरूले आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको व्यावहारिकता बुझ्नका लागि स्थानीय बजारको लेखाजोखा गर्नुपर्नेछ । सहभागीहरूलाई उनीहरूको साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि टीम बमोजिम विभाजन गरिनेछ र उनीहरू समूहमा फिल्ड कार्यमा जानेछन् । तर त्योभन्दा पहिले हामीले के गर्ने हो भने कुरा जान्नका लागि केही अभ्यास गर्नेछौं ।

२. परिवारहरूलाई उनीहरूको साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा विभाजन हुन भन्नुहोस् र पछि स-सानो समूहमा विभाजन गराउन लगाएर उनीहरूलाई फ्लिपचार्ट र केही विभिन्न रङका कलम दिनुहोस् ।

३. उनीहरूलाई आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्नुभन्दा पहिले बजारका बारेमा परीक्षण गर्नुपर्ने कुराहरूको बारेमा सोच्न भन्नुहोस् ।

४. सहभागीहरूलाई उनीहरूको छलफलको क्रममा निम्न कुराहरूका बारेमा सोच्न भन्नुहोस् :
   - क. उनीहरूको ग्राहक को हुनसक्छन् ? ग्राहकले उत्पादनबाट के अपेक्षा राख्छन् ? ग्राहकले यी उत्पादन प्रायः कहाँ खरिद गर्छन् ?
   - ख. उनीहरूको प्रतिस्पर्धी को हुनसक्छन् ? उनीहरू कहाँ छन् ? उनीहरूले ग्राहकलाई के प्रदान गर्छन् ? व्यवसाय अगाडि बढाउन उनीहरूले के प्रयोग गर्छन् (उपकरण, पसल, कर्मचारी आदि) ?
   - ग. उनीहरूको उत्पादनका लागि के कुरा आवश्यक पर्छ ? उनीहरूलाई कस्तो खालको कच्चा पदार्थ चाहिन्छ ?
   - घ. उनीहरूलाई कस्तो खालको संरचना वा उपकरण चाहिन्छ ?
   - ङ. उनीहरूले आफ्नो उत्पादन कहाँ बिक्री गर्छन् ? के कुराले यस स्थानलाई राम्रो स्थान बनाउँछ ?
   - च. उनीहरूले ती सामाग्री कुन मूल्यमा बिक्री गर्छन् ? उनीहरूले आफ्नो मूल्य निर्धारण गर्दा के कुरालाई ध्यान दिनुपर्ने हुन्छ ?
   - छ. उनीहरूको आपूर्तिकर्ता को हुनसक्छन् ?

५. प्रत्येक समूहलाई आफ्नो उत्तर सबैमाझ प्रस्तुत गर्न भन्नुहोस् । सबै समूहले प्रस्तुति गरिसकेपछि निम्न कुरामा छलफल गर्नुहोस् :
   - क. समूहले सबै कुरा समेट्यो ? केही कुरा छुटेको छ कि ?
   - ख. यी आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि मध्यवर्ती संस्था उपयोगी हुनसक्छ ?
   - ग. सहभागीहरूले यस अभ्यासबाट के सिके ?

६. यी सबै कुराहरू आजको बजारको लेखाजोखाले सम्बोधन गर्ने कुरा बताउनुहोस् । सहभागीहरूलाई आजको क्रियाकलापका लागि सहजकर्ता, व्यवसाय सहयोगी र उनीहरूको समूहका सदस्यमा निर्भर रहन भन्नुहोस् ।

अभ्यास ३.२ : कार्य विभाजन तथा फिल्ड कार्य

उद्देश्य : *साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि टोलीलाई बजारको लेखाजोखाको प्रयोगात्मक अभ्यासको काम तोक्न, बजारको लेखाजोखाका लागि स्थलगत कार्य गर्ने जसले उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न व्यवहारिक हुने वा नहुने कुरा पत्ता लगाउन र आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका बारेमा निर्णय गर्न सहयोग गर्नेछ ।*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

निर्देशन:

१. साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि टोली समूहको रुपमा सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीका साथ बजारको स्थलगत भ्रमणमा जानेछन् र बजारमा संलग्न सबैलाई हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधि थाल्नुभन्दा पहिले आवश्यक जानकारी प्राप्त गर्न अन्तरवार्ता गर्नेछन् भन्ने कुरा बताउनुहोस् । यस प्रक्रियालाई बजारको लेखाजोखा भनिन्छ । परियोजनामा हामीले हाम्रो समय खर्चिनुभन्दा पहिले हामी ठिक बाटोमा छौं वा छैनौं भन्ने कुरा थाहा हुने हुँदा यो प्रक्रिया उपयोगी छ । कहिलेकाही कुनै आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई बजारमा समस्याका कारण लागू गर्न सकिदैन (जस्तैः कच्चा पदार्थ उपलब्ध छैन वा यसको मूल्य उच्च छ) । हामीले यो कुरा पहिले नै थाहा पाउनु आवश्यक छ किनभने हामीले काम नगर्ने आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा हाम्रो समय र पैसा खेर फाल्न सक्दैनौं ।

२. सहभागीहरूलाई हामीले **"बजार लेखाजोखा वा अनुसन्धानका लागि हामीलाई के चाहिन्छ"** भन्ने खण्डबाट प्रश्नहरू प्रयोग गर्नेछौं र वास्तविक बजारमा हाम्रो लेखाजोखा गर्नेछौं भनी बताउनुहोस् । हामीले कम्तीमा निम्नअनुसार अन्तरवार्ता गर्नुपर्नेछ :

   क. २ देखि ५ जना ग्राहक (हाम्रो उत्पादन खरिद गर्न चाहने व्यक्ति) - उनीहरू नातेदार, छिमेकी र साथी हुनसक्छन् जसले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा बिक्री गर्न चाहेको जस्तै उत्पादनहरू प्रयोग गर्दैछन् । उनीहरूलाई गाउँमा, गाउँको पसलमा वा बजारमा हामी भेट्न सक्छौं तर हामी उनीहरूलाई उत्पादनको वास्तविक प्रयोगकर्ता बनाउन चाहन्छौं । ग्राहकहरूको अध्ययनका लागि हामीले हाम्रो उत्पादन खरिद गर्ने पर्याप्त ग्राहक हुने नहुने कुराको पहिचान गर्नेछौं ।

   ख. २ देखि ५ जना प्रतिस्पर्धी (उस्तै आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएका अन्य व्यक्ति) (हामीलाई यस्ता व्यक्तिहरूले आफ्नो उत्पादन कहाँ बिक्री गर्छन् भन्ने थाहा हुनसक्छ वा हामीले सोध्नुपर्ने हुन्छ ।

   ग. आपूर्तिकर्ता (प्रत्येक उत्पादनका लागि) - यी व्यक्तिले कच्चा पदार्थ र उपकरण उपलब्ध गराउने छन् । सम्भव भए यी कच्चा पदार्थ र उपकरण बजारमा खोज्नुहोस् ।

   घ. व्यापारी र मध्यवर्तीहरू - उनीहरू हामी आफैले बजार खोज्न नसके बजार खोज्न सहयोग गर्ने व्यक्ति भएकाले उनिहरूलाई सम्पर्क गर्नुपर्दछ । उनीहरूले उत्पादन कुन मूल्यमा खरिद गर्छन् भन्ने कुरा बुझ्न उनीहरूसँग कुरा गर्नुपर्ने हुन्छ ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी:

समूहलाई उनीहरूको प्रगति आदानप्रदान गर्न भन्नुहोस् र लेखाजोखाको क्रममा उपयोगी सल्लाह दिई सहयोग गर्नुहोस् । सहभागीहरूले कसरी काम गर्दैछन् भन्ने कुरा टिपोट गर्नुहोस् र अर्को सत्रमा यसबारे पृष्ठपोषण दिनुहोस् ।

बजार अनुसन्धानका लागि हामीलाई के आवश्यक छ ?

१. प्रत्येक अन्तरवार्ता दिने व्यक्तिलाई देहायका वर्गको प्रश्न सोध्ने कुरा बताउनुहोस् :

भाग १ : ग्राहक

१. ग्राहकबाट सूचना संकलन गर्न उनीहरूलाई निम्न प्रश्न सोध्नुहोस् र टिपोट गर्नुहोस् :
   - क. उनीहरूले यी उत्पादन कहाँबाट खरिद गर्छन् ?
   - ख. कति पटक र कति खरिद गर्छन् ?
   - ग. उनीहरूले तिर्ने उच्च र न्यूनतम मूल्य ?
   - घ. त्यो उत्पादन खरिद गर्न कुन कुराले आकर्षित गर्छ ?

भाग २ : प्रतिस्पर्धी

१. प्रतिस्पर्धीका बारेमा जानकारी हासिल गर्न उनीहरू रहेको २ देखि ५ वटा ठाउँ जानुहोस् । निम्न कुरा अवलोकन गरी टिपोट गर्नुहोस् :
   - क. तपाईंको प्रतिस्पर्धीद्वारा तोकिएको मूल्य ।
   - ख. उनीहरूले बिक्री गर्ने तरीका - मात्रा (सानो वा ठूलो) ।
   - ग. उत्पादनको गुणस्तर ।
   - घ. उत्पादनलाई कसरी प्याकेजिंग गरिएको छ र उत्पादनलाई आकर्षक बनाउने अन्य कुरा छन् कि छैनन् ?
   - ङ. उनीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न कसैले सहयोग गर्छ वा गर्दैन ?
   - च. उनीहरू के उपकरण प्रयोग गर्छन् ?
२. प्रतिस्पर्धीहरूलाई उनीहरूले कच्चा पदार्थ र उपकरण कहाँबाट खरिद गर्छन् भनी तपाईंले सोध्न सक्नुहुनेछ। सम्भव भएमा उसको आपूर्तिकर्ताको सम्पर्क लिनुहोस् ।

भाग ३. आपूर्तिकर्ता

१. कच्चा पदार्थका आपूर्तिकर्ताबाट जानकारी संकलन गर्न तपाईंले कम्तीमा ३ जना व्यक्तिलाई भेट्नुपर्दछ । फिल्डमा जानुपूर्व तपाईंको उत्पादनका लागि आवश्यक कच्चा पदार्थको सूची तयार पार्नुहोस् । आफूलाई आपूर्तिकर्तासँग परिचय गराउनुहोस् र निम्न प्रश्न सोधी टिपोट गर्नुहोस् :
   - क) चाहिएको सामाग्री उपलब्ध छ कि छैन ? ती सामाग्री बर्षभरि नै उपलब्ध छन् वा कुनै समयावधिभर मात्र ?
   - ख) तपाईंले सामाग्री कहाँ खरिद गर्न सक्नुहुन्छ ?
   - ग) प्रति युनिटको मूल्य कति हो र सामाग्रीको गुणस्तर कस्तो छ ?
   - घ) तपाईंले ठूलो मात्रामा नियमित रुपमा खरिद गर्नुपर्ने भए उनीहरूले उचित मूल्यमा दिन्छन् ?
   - ङ) सामाग्रीहरू बिग्रेको भए आपूर्तिकर्ताले के सहयोग गर्नसक्छन् ?
२. आपूर्तिकर्तालाई उसको समयको लागि धन्यवाद दिनुहोस् र सम्पर्क नम्बर लिनुहोस् ।

३. त्यसपछि उपकरणको आपूर्तिकर्ताको खोजी गर्नुहोस् र कम्तीमा ३ जनालाई भेट्नुहोस् । उनीहरूलाई निम्न प्रश्न सोधी टिपोट गर्नुहोस् :
   क. आवश्यक उपकरण उपलब्ध छ ? यो बर्षभरि नै उपलब्ध हुन्छन् वा कुनै समयावधिभर मात्र ?
   ख. मूल्य के हो ?
   ग. उपकरणको विशेषता के-के हुन् (जस्तैः ओभन कति ठूलो हुनुपर्छ) ?
   घ. एकभन्दा बढी उपकरण खरिद गर्दा केही सहुलियत छ ?

४. तपाईंले यो सूचना संकलन गरिसकेपछि व्यवसाय सहयोगी र सहजकर्ताले इन्टरनेटमा अनुसन्धानमार्फत् विभिन्न मोडलका लाभ र हानिहरू देखाउन र राम्रो खरिदका लागि अन्य के के खोज्न सकिन्छ भन्ने विषयमा सहयोग गर्नेछन् ।

५. आपूर्तिकर्ताको सम्पर्क नम्बर र ठेगाना टिप्न नबिर्सिनुहोस् ।

भाग ४. मध्यवर्ती संस्थाहरू

१. आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहहरूले आफूले उत्पादन कसरी बिक्री गर्ने विचार गरेका छन् : प्रत्यक्ष वा अन्य कसैमार्फत् भन्ने कुरामा मध्यवर्ती संस्थाहरूलाई अन्तरवार्ता गर्ने कुरा निर्भर रहन्छ । कुनै आर्थिक उपार्जन गतिविधिले मध्यवर्ती संस्थाका बारेमा जानकारी लिन चाहेमा तलको मार्गनिर्देशिका प्रयोग गर्नुहोस् :
   क. उनीहरूलाई नयाँ आपूर्तिकर्ता आवश्यक छ ?
   ख. वितरणका लागि को जिम्मेवार हुनेछ ?
   ग. मध्यवर्ती संस्था सहकार्य गर्न तयार भए उत्पादनको मूल्य र गुणस्तरमा सम्झौता ।
   घ. मध्यवर्ती संस्थाहरूको सम्पर्क नम्बर र ठेगाना ।

२. समय सीमित छ र उनीहरूले आफ्नो काम समूहमा आदानप्रदान गर्नसक्छन् भन्ने कुरा बताउनुहोस् । मध्यवर्ती संस्था वा व्यक्तिहरू खोज्न र अन्तरवार्ता गर्न परिवारका सदस्यहरू एकसाथ काम गर्नु उचित हुनेछ । सहभागीहरूले आफूलाई सहज लागेको काम गर्न सक्नेछन् । उनीहरूलाई मानिससँग आफैले अन्तरवार्ता गर्ने आत्मविश्वास छैन भने साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहमा रहेका अन्य परिवारहरूसँग सहकार्य गर्न सक्छन् ।

अभ्यास ३.३ : बजारको लेखाजोखापछिको विस्तृत सोधखोजमूलक छलफल

उद्देश्य : *सबै सहभागीहरूबीच उनीहरुले गरेका बजार लेखाजोखाको अनुभव साटासाट गराउनु ।*

विवरण : *समूह छलफल*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

निर्देशनः

१. सबैलाई स्वागत गर्दै हामीले संकलन गरेको सूचनाको पुनरावलोकन गर्ने कुरा सबैलाई बताउनुहोस् ।

२. प्रत्येक सदस्यले संकलन गरेको सूचनालाई प्रस्तुतिका लागि एउटैमा गाभी निम्न कुरामा छलफल गर्न भन्नुहोस् :

क. ग्राहकले चाहेको कुरा बजारले बेच्छ ?

ख. कुनै अन्तरहरू छन् (जस्तै, उनीहरूलाई कम खर्चको कम गुणस्तरको उत्पादन चाहिन्छ ?)

ग. उनीहरूले ग्राहकबाट के कुरा सिके ? बजारमा हालका प्रतिस्पर्धीले राम्रो लाभ र सहभागीहरूले भन्दा उनीहरूले बढी बिक्री गर्नसकेको देखिएको छ ? तपाईंका लागि बजारमा स्थान रहेको जस्तो लागेको छ ?

घ. बजारको लेखाजोखा गर्दा तपाईंले सोचेका जोखिमहरू के-के हुन् ?

३. प्रत्येक समूहलाई उनीहरूले के गरे ? फिल्डमा के कुरा पत्ता लगाए र सिके ? भन्ने कुराको प्रस्तुति गर्न लगाउनुहोस् ।

४. प्रत्येक लेखाजोखालाई समग्रमा छलफल गर्नुहोस् । समूहहरूलाई उनीहरूलाई के कुरामा थप जानकारी चाहिन्छ सो कुराको टिपोट गर्न भन्नुहोस् । समूहहरूले गृहकार्यको रुपमा फिल्ड कार्य गर्नुपर्नेछ जहाँ उनीहरूले छुटेको सूचना प्राप्त गर्नुका साथै उनीहरूको व्यवसायमा हल्का संशोधनको आधारमा कच्चा पदार्थको मूल्यको बारेमा समेत जानकारी पाउन सक्नेछन् ।

५. समस्या भएमा सहभागीहरूले ती समस्याको कसरी सम्बोधन गरे भनी सोध्नुहोस् ।

६. अन्त्यमा, समूहरूलाई उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधिहरूलाई कार्यान्वयन गर्न सकिने सम्भावना छ कि छैन ? किन ? भनी सोध्नुहोस् ।

७. यदि सहभागीहरूलाई केही आर्थिक उपार्जन गतिविधिहरूलाई कार्यान्वयन गर्नसक्ने सम्भावना नभएको लागेमा र तपाईं पनि सो कुरामा सहमत भएमा किन सो निष्कर्षमा तपाईं पनि पुग्नुभयो कारणहरू व्याख्या गर्नुहोस् ।

क. उनीहरू अगाडि बढेमा आइपर्ने सम्भावित समस्याहरूका बारेमा बताउनुहोस् ।

ख. सहभागीहरूलाई चिन्ता नलिन भन्नुहोस् किनभने समूहहरूलाई कार्यशालाको सुरुवातमा उनीहरूको दोस्रो छनौटमा परेको अर्को आर्थिक उपार्जन गतिविधिका साथ फेरि फिल्डमा जाने मौका प्रदान गरिन्छ भन्ने कुरा बताउनुहोस् ।

८. व्यवहारिक हुन नसक्ने आर्थिक उपार्जन गतिविधिको हकमा अर्को सत्रमा यस्ता व्यवहारिक नदेखिएका आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहसँग हामीले "फेरि गर्नुहोस्" भन्ने विषयमा केन्द्रित हुनेछौं भनी बताउनुहोस् । यसको अर्थ यी समूहले पहिले इच्छुक रहेको अर्को आर्थिक उपार्जन गतिविधिको बजार को अन्वेषण गर्नेछन् ।

क. सत्र १ मा उनीहरूको अन्य छनौट के(के थियो सोध्नुहोस् र छनौट गर्न सहयोग गर्नुहोस् ।

ख. परिवारले अन्य समूहले छानेको र बजार लेखाजोखा गरेको व्यवहारिक आर्थिक उपार्जन गतिविधि छनौट गर्न चाहे पनि उनीहरूले आफ्नो परियोजनाको स्वामित्वका लागि बजारको लेखाजोखा गर्नु आवश्यक छ भनी बताउनुहोस् ।

ग. उनीहरूले बजारको लेखाजोखा सकेपछि यसको व्यवहारिकताको लेखाजोखा गर्न यस्तै अभ्यास गर्नुपर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

९. समूहहरूलाई संगठित हुन र आफ्नो अनुसन्धान सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीलाई बुझाउने समय प्रदान गर्नुहोस् ।

१०. सहभागीहरूलाई राम्रो काम गरेबापत धन्यवाद दिनुहोस् र "पुनः प्रयास गन" सत्रका लागि मिति र समयमा सहमत हुनुहोस् । अर्को सत्रको मिति तय गर्नुहोस् । हाम्रो सहभागी साथीहरूले आफ्नो अन्वेषण

गरी विश्लेषण गर्न नभ्याएसम्म हामी अगाडि बढ्न नसक्ने कुरा बताउनुहोस् । सबै सहभागीहरू समावेश हुने अर्को सत्रको मिति घोषणा गरिनेछ ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टीप्पणी:

गृहकार्य : संशोधित आर्थिक उपार्जन गतिविधिको बजारको लेखाजोखा गर्नका लागि दोस्रो भ्रमण गर्ने मिति र समयका बारेमा सम्बद्द सहभागीहरूसँग सहमति गर्नुहोस् । यस प्रक्रियामा सहभागीहरूलाई सहयोग गर्नुहोस् र अर्को सत्रमा यस लेखाजोखाको परिणाम आदानप्रदान गर्न भन्नुहोस् । सहभागीहरूलाई फिल्डमा सहयोग आवश्यक हुने नहुने कुराको आधारमा दोस्रो बजार लेखाजोखाका लागि संयुक्त भ्रमणको योजना गर्नुहोस् । सहभागीहरूलाई सत्र १.२ मा भरेको " व्यवसाय उपायका लागि आवश्यकताको पहिचान" भन्ने शीर्षकको तालिका ल्याउन भन्नुहोस् ।

अभ्यास ३.४ : फेरी प्रयास गर्नुहोस्

उद्देश्य : *सत्र ३ अन्तर्गतको बजार अनुसन्धानमार्फत् लेखाजोखा गर्दा आर्थिक उपार्जनसम्बन्धी क्रियाकलापहरू व्यवहारिक नभएका सहभागीहरूका लागि आर्थिक उपार्जनसम्बन्धी अर्को क्रियाकलाप छनौट गर्ने अवसर प्रदान गर्ने ।*

आवश्यक समय : *५-६ घण्टा*

सामाग्रीहरू : *बजार अनुसन्धान प्रश्नावली*

निर्देशन:

यो अभ्यास ती आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप साझा टोलीका लागि हो जसको बजार अनुसन्धानको परिणामले आर्थिक उपार्जन गतिविधि लागू गर्न नसकिने कुरा देखाएको छ । बजारको लेखाजोखा पूरा नगरेकाहरूले यस अभ्यासमा भाग लिनु पर्दैन ।

अभ्यास ३.४.१ : एउटै अक्षर विभिन्न नाम

उद्देश्य : *प्रत्येक सहभागीहरूमा हुने सकारात्मक गुणहरूलाई मान्यता दिई उनीहरूको आत्मविश्वास बढाउने*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरू : *पेपर, कलम वा पेन्सिल, स्टप वाच, र १२(१५ वटा अत्यन्तै धेरै प्रयोग हुने अक्षरहरू लेखिएका कागजको टुक्राहरू सहितको खाम ।*

नोट : *शब्दहरू सुरु गर्न प्राय: प्रयोग नहुने अक्षरहरूको प्रयोग नगर्नुहोस् किनकि यसले खेललाई रमाइलो भन्दा कठिन बनाउन सक्छ ।*

निर्देशन:

१. हामीले अर्को समूहसँग गरेको अभ्यासलाई अहिले भिन्न तरिकाले अभ्यास गर्नेछौं भनी बताउनुहोस् । यसले हाम्रो आत्मविश्वास बढाउने र हामीलाई प्रोत्साहित गर्ने काम गर्दछ ।

२. निम्न शब्दहरू भन्दै सुरु गर्नुहोस् स महत्वाकांक्षी, जागरुक, कलात्मक र परोपकारी । अब सहभागीहरूलाई मानिसको सकारात्मक गुण वा हाम्रो आफ्नै सकारात्मक गुणका लागि धेरै शब्दहरू छन् भनी बताउनुहोस् ।

३. सहभागीहरूलाई सकारात्मक अर्थ लाग्ने अन्य शब्दहरूबारे सोच्न भन्नुहोस् । सहभागीले चिनेका यस्ता गुण भएका अरू व्यक्ति का-को छन् ?

४. समूहलाई तीनदेखि चारवटा उप-समूहमा विभाजन गर्नुहोस् ।

५. प्रत्येक समूहलाई पेपरको एउटा टुक्रामा आफ्नो समूहमा र अन्य समूहमा भएका सबै व्यक्तिको नाम लेख्न भन्नुहोस् ।

६. सबै नामहरू लेखिसकेपछि एकजना सहभागीलाई वर्णमालाका अक्षर भएको खामबाट एउटा अक्षर छान्न भन्नुहोस् । समूहलाई कुन अक्षर छानिएको हो बताउनुहोस् र चार मिनेटको समय दिई समूहमा सो अक्षरबाट सुरु हुने सकारात्मक शब्दहरूका बारेमा सोच्न भन्नुहोस् जसले प्रत्येक व्यक्तिका बारेमा व्याख्या गर्दछ । उदाहरणका लागि, 'अ' भन्ने अक्षर छनौट भएमा अगुवा, आत्मीय, आत्मविश्वासी वा आशावादीस 'क' अक्षरबाट कलात्मक वा कुशलस 'म' अक्षरबाट महत्वकांक्षी वा मेहनती जस्ता शब्दहरू समूहले ल्याउन सक्छन् जसलाई निम्नानुसार जोड्न सकिन्छ, जस्तै :

   सरिता = (आत्मविश्वासी)
   रमेश = कलात्मक
   पूर्ण = मेहनती

७. चार मिनेट सकिएपछि, समूहलाई एकठाउँमा ल्याएर प्रत्येकलाई आफ्नो समूहका सदस्यहरूबारेको सकारात्मक पक्षहरू पढ्न लगाउनुहोस् ।

८. यो खेललाई धेरै पटक खेल्नुहोस् ।

९. खेलको अन्त्यमा सहभागीहरूसँग निम्न विषयमा छलफल गर्नुहोस् :

   क. तपाईंको बारेमा व्याख्या गर्न छानिएका शब्दहरू बारेमा तपाईंलाई कस्तो लाग्यो ?

   ख. तपाईंलाई व्याख्या गर्न प्रयोग गरिएका कुनै पनि शब्दहरूबाट तपाईंलाई आश्चर्य लाग्यो ? यदि लाग्यो भने किन ?

   ग. तपाईंले आफ्नो बारेमा व्याख्या गर्नका लागि प्रयोग गर्ने शब्दका लागि कसैले तपाईंलाई केही सुझाव दियो ?

   घ. अरूका बारेमा व्याख्या गर्नका लागि सकारात्मक शब्दहरूका बारेमा सोच्नु कठिन वा सजिलो काम हो ? किन होला ?

अभ्यास ३.४.२ : बजारको लेखाजोखा

उद्देश्य : *सत्र ३ अन्तर्गतका सबै चरणहरुलाई पुनः दोहोर्याउन*

सत्र ४ :
आम्दानीसम्बन्धी क्रियाकलापका योजना र बजेट

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्न योजना प्रक्रियासम्बन्धी व्यवहारिक सीप प्रदान गर्नु । यस प्रक्रियामा आवश्यक उत्पादन, मानव संशाधन तथा उपकरण र कच्चा पदार्थको चरित्रको पहिचान समेत पर्दछ । सहभागीहरूलाई आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई पर्याप्तसँग बजेट दिन, उत्पादनको लागत र मूल्यको बारेमा बुझ्ने सीप दिने ।*

आवश्यक समय : ३ घण्टा

सहभागीहरू : *प्रत्येक परिवारबाट २ जना सदस्यसहितका तालिममा सहभागी सबै परिवार*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र कलम, पहिले तयार गरिएको 'व्यवसायको उपायहरूका लागि आवश्यकताको पहिचान' तालिका*

विषयवस्तु परिचय

४.१ आर्थिक उपार्जन गतिविधिको योजना र बजेटको मस्यौदा



अभ्यास ४.१ : आर्थिक उपार्जन गतिविधिको योजना र बजेटको मस्यौदा

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि व्यवसाय योजना मस्यौदा गर्ने तरिकाका बारेमा सिक्ने अवसर प्रदान गर्नु ।*

आवश्यक समय : *२ घण्टा*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र विभिन्न रङका कलमहरू*

निर्देशन:

१. पछिल्लो बैठकमा गरिएको क्रियाकलापको सारांशसँगै सत्रको सुरुआत गर्नुहोस् । सहभागीहरूलाई उनीहरूको बजारको लेखाजोखाको अन्तिम परिणाम प्रस्तुत गर्न र सबैसँग आफ्नो गृहकार्यको बारेमा छलफल गर्न भन्नुहोस् ।

२. यसपछि, आर्थिक उपार्जन गतिविधिको स्थापना गर्न हामी संगठित भई हाम्रो क्रियाकलापहरूको योजना बनाउनुपर्छ भनी बताउनुहोस् । यो अभ्यासले हामीलाई बजारको लेखाजोखाको क्रममा प्राप्त जानकारीका आधारमा काम गर्ने अवसर प्रदान गर्नेछ ।

३. साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूह अनुसार सहभागीहरूलाई विभाजन गर्नुहोस् । समूह धेरै ठूलो भएमा उनीहरूलाई ४-६ जनासम्म हुने गरी समूह बनाउनुहोस् । उनीहरूलाई फ्लिपचार्ट र विभिन्न रङका कलमहरू दिनुहोस् ।

४. आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्दा साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधिका विभिन्न तत्वहरूलाई ध्यानमा राख्नुपर्ने हुन्छ भनी बताउनुहोस् । प्रत्येक समूहलाई आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास गर्दा यस कुरालाई लागू गर्नुपर्छ, चाहे त्यो दुग्धजन्य उत्पादन (जस्तै : चिज, पनिर, दही) होस् वा तरकारी उत्पादन (जस्तै : काँक्रा, खुर्सानी, प्याज) होस् । यी सिद्दान्तहरूले सदैव एउटै तरिकाले काम गर्दछ ।

भाग १ : उत्पादनका विशेषताहरू

१. साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहले आ-आफ्नो उत्पादन पहिले नै छनौट गरिसकेको भनी बताउनुहोस् । अब, हामीले उत्पादनका विशेषताहरूका बारेमा विचार गर्नेछौं । उदाहरणका लागि, कुनै उत्पादन (जस्तैः समोसा) महँगो विशेष सामाग्रीबाट बनाउन सकिन्छ र उच्च मूल्यमा बिक्री गर्न सकिन्छ वा सस्तो तरीकाले बनाएर सस्तोमा पनि बिक्री गर्न सकिन्छ । काजु र बदामवाला समोसा पनि हुनसक्छ वा हाम्रोमा पाहुना आउँदा हामीले संधै खाने आलु मात्रको समोसा समेत हुनसक्छ । राम्रो समोसा बनाउन लागत, ग्राहकको संख्या र बिक्री मूल्यले प्रभाव पार्दछ । अब, हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि यस बारेमा विचार गर्नेछौं ।

२. "उत्पादनको विशेषता" भन्ने शीर्षक अन्तर्गत यसलाई छलफल गर्नुहोस् र फ्लिपचार्टमा लेख्नुहोस् ।

३. सानो समूहमा यसलाई छलफल गर्नुहोस् र यसलाई फ्लिपचार्टमा "उत्पादनका विशेषताहरू" भन्ने शीर्षक अन्तर्गत टिपोट गर्नुहोस् । तपाईंले उत्पादन गर्न चाहेको सामाग्रीको गुणस्तर र सम्भावित ग्राहक को हुन्, उत्पादनको आकार र तौल (वा अन्य विशेषताहरू) बारेमा टिपोट लेख्नुहोस् ।

४. अब ग्राहकलाई आफ्नो उत्पादन बिक्री गर्दा प्रयोग गर्ने सामाग्रीको बारेमा विचार गर्न भन्नुहोस् । उत्पादनलाई कागजको बाकस, पातको प्लेट वा अन्य कुनै प्याकेजमा राखी बिक्री गर्ने हो कि ?

५. सहभागीहरूलाई बजारको लेखाजोखाको क्रममा बिक्री गर्ने सामाग्रीको मूल्य के कति रहेछ सो कुरा देखाउन भन्नुहोस् । कहिलेकाहीं ती सामाग्री बिक्री गर्नका लागि प्याकेजिंगका सामाग्री (जस्तै : पेपरका थैली) प्रयोग गर्छौं । हामी यहाँ प्राय: उपलब्ध हुने प्लास्टिकको थैलीभन्दा पनि पेपरको थैली प्रयोग गर्न प्रोत्साहन गर्नेछौं ।

भाग २ : मानव संशाधन

१. अब सहभागीहरूलाई आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा काम गर्नका लागि के कस्तो व्यक्तिहरूसँग काम गर्नुपर्ने हो सो बारेमा विचार गर्नु महत्वपूर्ण छ भनी बताउनुहोस् । हामीले यस विषयमा सत्र १.२ मा छलफल सुरु गर्यौं र त्यसपछि हामीले आर्थिक उपार्जन गतिविधिका बारेमा धेरै सिकेका छौं । अब आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई वर्गीकरण गर्ने सोच राखेकोले फेरि पनि हामीले हाम्रो विचारलाई पुन: विचार गरी केही थप्नुपर्ने भए ध्यान दिनुपर्नेछ । यसका लागि हामीले पहिले आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा व्यक्तिहरूको भूमिकामाथि विचार गर्नुपर्नेछ ।

२. अब सहभागीहरू आ-आफ्नो समूहमा फर्कन र सत्र १.२ को तालिका हेर्न र फ्लिपचार्ट लिन भन्नुहोस् ।

३. समूहहरूलाई उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि कस्तो खालको व्यक्तिहरू आवश्यक पर्छ सोको सूची बनाउन भन्नुहोस् । प्रत्येकले के भूमिका खेल्ने हो, प्रत्येक भूमिकाका लागि प्रतिदिन वा प्रतिहप्ता कति समय आवश्यक पर्छ र ती भूमिकाहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सफलताका लागि कसरी योगदान पुर्याउने हो सो विषयमा छलफल गर्न लगाउनुहोस् । विभिन्न समूहहरूलाई उनीहरूको छलफल प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस् र समूहले छुटाएको हुनसक्ने महत्वपूर्ण स्रोतका बारेमा विचार गर्नका लागि समान आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएका समूहको प्रस्तुतिहरूलाई तुलना गर्ने अवसर प्रदान गर्नुहोस् ।

४. यसपछि, सहभागीहरूले निम्न विषयमा छलफल गर्नुपर्नेछ :

- के सबैजना भूमिकाको सम्बन्धमा सहमत छन् ? अन्य समूह सहमत नभएमा किन सहमत नभएका हुन् ? यी भूमिकाहरू पूरा गर्ने पर्याप्त समय भएका पर्याप्त व्यक्तिहरू छन् ?

भाग ३ : आवश्यक उपकरण

१. अब सहभागीहरूलाई उनीहरूको आफ्नै आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक पर्ने संयन्त्रका बारेमा विचार गर्न भन्नुहोस् । उनीहरूले परिवारसँग केही सम्पत्ति भए सोलगायत आफूलाई चाहिने सबैको सूची बनाउनु पर्दछ । केही आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि हामीले कति उत्पादन गर्न सक्छौं र आर्थिक उपार्जन गतिविधिका अन्य सबै पक्षहरू (जस्तै : हामीले खरिद गर्ने कच्चा पदार्थको मात्र र त्यसको लागि आवश्यक बजेट) के-के हुन् भन्ने हेर्नुपर्छ । यी सबैलाई उपकरणको उपलब्धताले प्रभाव पार्दछ ।

२. समूहहरूलाई उनीहरूले बजारको लेखाजोखाबाट संकलन गरेको सूचनाबाट आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक पर्ने उपकरणको सम्बन्धमा विचार गर्न भन्नुहोस् । उनीहरूले बजारको लेखाजोखाको क्रममा केही अन्य उपकरणहरू छुटाएका छन् कि ? बजारको लेखाजोखाको क्रममा चाहिने उपकरण आफ्नै घरमा रहेको वा सजिलै माग्न सकिने कुरा थाहा पाउनु भएको छ कि ?

३. सहभागीहरूलाई आफ्नो समूहमा रहेर आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक पर्ने उपकरणका बारेमा सोच्न भन्नुहोस् । उनीहरूलाई अर्को फ्लिपचार्ट दिनुहोस् ।

४. समूहहरूले चरणबद्द रुपमा आफूलाई आवश्यक पर्ने उपकरणका बारेमा विचार गर्नुपर्छ भन्ने कुरा बताउनुहोस् । उनीहरूको आफ्नै आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा के कुरा समावेश छ भन्ने कुराको कल्पना गरी प्रत्येक चरणमा आवश्यक पर्नसक्ने विभिन्न उपकरणहरूका बारेमा विचार पुर्याउनुपर्छ । उनीहरूसँग पहिल्यै भएको सामाग्री के-के छन् ? उनीहरूले के कुरा सापट लिनसक्छन् ?

५. त्यसपछि, समूहलाई उनीहरूको बजारको लेखाजोखाबाट उनीहरूले खरिद गर्नुपर्ने उपकरण र सामाग्रीको खर्च निकाल्न भन्नुहोस् ।

६. यसपछि, समूहलाई उपकरणको कुल लागतमा परिवारले कति योगदान गर्ने हो र परियोजनाले कति योगदान दिनुपर्ने हो भनी लागत विभाजन गर्न भन्नुहोस् ।

७. अब सबै परिवारहरूलाई क्रमिकरुपमा आफ्नो फ्लिपचार्ट प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस् । समूहहरूमा प्रश्नः सूचीमा छुटेका कुनै उपकरण छन् ?

८. सम्पूर्ण समूहलाई निम्न प्रश्नहरू सोध्नुहोस् :
   - उपकरण बारेको निर्णयसम्बन्धमा उनीहरूले के सिके ?
   - के सबै उपकरणहरू आवश्यक थियो वा हुँदा राम्रो हुने खालको थियो ?
   - उनीहरूले थोरै उपकरणबाट सुरु गर्ने र सफल भएपछि धेरै खरिद गर्न सक्छन् । के सबै उपकरण दैनिक चाहिन्छ वा कहिलेकाहीं मात्र आवश्यक पर्छ ? कहिलेकाहीं मात्र हो भने यसलाई पालैपालो प्रयोग गर्ने गरी साझा बनाउन सकिन्छ ?
   - उपकरणको मूल्यका बारेमा सोच्दा उनीहरूले के सिके ? त्यस्ता कुनै ठूलो वा उच्च मूल्यका सामान छन् जसलाई साझा रुपमा प्रयोग गर्न सकिन्छ ?

भाग ४ : कच्चा पदार्थ

१. अब, सहभागीहरूका लागि अर्को चरण भनेको उनीहरूले छनौट गरेका उत्पादनका लागि आवश्यक कच्चा पदार्थका बारेमा काम गर्नु हो भनी बताउनुहोस् । यसले हामीलाई राम्रोसँग योजना बनाउन सहयोग गर्छ ।

२. सहभागीहरूलाई उनीहरूले बजारको लेखाजोखाको क्रममा वितरक वा आपूर्तिकर्तासँग प्राप्त गरेको जानकारीलाई संक्षेपीकरण गरी फ्लिपचार्टमा लेख्न भन्नुहोस् ।

३. सहभागीहरूलाई आफ्नो समूहमा फर्कन भन्नुहोस् ।

४. सहभागीहरूलाई आफ्नो समूहमा रही आफूले छनौट गरेका उत्पादनका लागि आवश्यक कच्चा पदार्थको पहिचान गर्न भन्नुहोस् । सहभागीले आफूलाई आवश्यक पर्ने विशेष सामाग्रीलाई ध्यान दिनुपर्नेछ । उदाहरणका लागि, उनीहरूले काँक्रा उत्पादन गर्ने भए उत्तम उत्पादनका लागि कस्तो कच्चा पदार्थ आवश्यक पर्छ ? उनीहरूलाई यी कुराहरू फ्लिपचार्टमा उल्लेख गर्न भन्नुहोस् ।

५. सहभागीहरूलाई उनीहरूको उत्पादन दैनिक बनाएर बिक्री गर्ने हो वा हप्तामा एकपटक वा वर्षको कुनै एउटा निश्चित समयमा मात्र उत्पादन गरी बिक्री गर्न मिल्ने हो सोका बारेमा सहमत हुन भन्नुहोस् । यो कृषि उत्पादन हो भने कच्चा सामाग्री बर्षभरि नै आपूर्ति गर्नुपर्छ वा मौसमी रुपमा वा एकपटक लगानी गर्दा पुग्छ ?

६. त्यसपछि, समूहहरूलाई बिक्रीको एक दिन वा एक हप्तासम्म उत्पादन गर्नुपर्ने सामाग्रीको बारेमा विचार गर्न भन्नुहोस् । एक दिन, हप्ता वा मौसममा कतिवटा सामाग्री उत्पादन गर्नुपर्छ ?

७. त्यसपछि उनीहरूलाई सोध्नुहोस्: एक दिन, हप्ता वा मौसममा बिक्रीका लागि तपाईंलाई प्रत्येक कच्चा पदार्थ वा सामाग्री कति जति चाहिन्छ ? यसलाई कति मूल्य पर्छ ? लगानी गर्दा एकपटक मात्र पर्ने भए कति लगानी आवश्यक पर्छ ?

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी:

सहभागीहरूका लागि कच्चा पदार्थको मात्राका बारेमा थाहा पाउन सजिलो हुनसक्छ । तपाईंले कम्तीमा सल्लाह भने दिनुपर्छ । प्रत्येक समूहमा गई उनीहरूलाई यथोचित मात्राका बारेमा निर्णय गर्न सहयोग गर्नुहोस् ।

८. नियमितरुपमा उत्पादन गर्नुपर्ने आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि समूहलाई एक दिनरहप्तार महिनामा उनीहरूले कति पटक कच्चा सामाग्री खरिद गर्नुपर्नेछ ? सोध्नुहोस् । योजना बनाउनका लागि यसले सहज बनाउनेछ । एक दिनरहप्तारमहिनाको उत्पादनका लागि कति जति सामाग्री आवश्यक पर्छ भन्ने कुरा पहिले नै थाहा हुँदा व्यवसाय योजना र बजेट बनाउन सहयोग मिल्छ ।

९. सानो समूहहरूलाई फ्लिपचार्टमा प्रतिदिनरहप्तारमहिनामा उनीहरूले खरिद गर्ने पदार्थरसामाग्री र त्यसको गुणस्तर उल्लेख गर्न भन्नुहोस् । उनीहरूलाई सानोभन्दा ठूलो मात्रामा समान खरिद गर्दा सस्तो पर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

१०. उनीहरूलाई परिवारले सामाग्री खरिद गर्दा लाग्ने यातायात खर्चसमेत समावेश गर्न भन्नुहोस् ।

११. उनीहरूलाई फेरि ठूलो समूह बनाउन लगाई प्रत्येक समूहलाई सबैका लागि आफ्नो प्रस्तुति गर्न भन्नुहोस् ।

१२. समूहको छलफलमा सहभागीहरूलाई निम्न सम्बन्धमा प्रश्न गर्नुहोस् :
क. उनीहरूले आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक पर्ने कच्चा पदार्थ बारेमा के कुरा सिके ?
ख. उनीहरूले आवश्यक मात्राका बारेमा कसरी थाहा पाए ?

१३. सहभागीहरूलाई पछिल्लो अभ्यासको फ्लिपचार्टमा भएको उत्पादनसम्बन्धी जानकारी र यसको गुणस्तर, मानव संशाधन, उपकरण र कच्चा पदार्थसम्बन्धी जानकारीको आधारमा पर्न आउने बजेट निकाल्न भन्नुहोस् ।

१४. आफ्नो ४-६ जनाको साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहमा सहभागीहरूले आफ्नो पछिल्लो फ्लिपचार्ट ल्याउनुपर्छ । समूहलाई हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्भावित मुनाफाको गणना गर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

१५. अब सहभागीहरूलाई उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको आधारमा हुनसक्ने उत्पादनको किसिम वा संख्या र यसलाई उत्पादन गर्न लाग्ने समयका बारेमा विचार गर्न भन्नुहोस् । उदाहरणका लागि, कुनै समूह कृषिजन्य उत्पादनमा भए उनीहरूले प्रतिदिनरहप्तार महिना र अर्धवार्षिक र मौसममा कति थरी वा कतिवटा उत्पादन प्रदान गर्नसक्छन् ?

१६. हामीले हामीसँग भएको जानकारीका आधारमा उत्पादन लागतको हिसाब गर्ने कुरा सहभागीहरूलाई बताउनुहोस् । तल उल्लेखित मूल्य, नाफा र लागतका आधारमा सामान्य रोटीको उत्पादनको सामान्य उदाहरण प्रयोग गरी लागतको हिसाब गर्नुहोस् ।

लागत, मुनाफा र मूल्यसम्बन्धमा निर्देशन

- सहभागीहरूलाई लागत र मूल्यबीचको भिन्नता अत्यन्तै महत्वपूर्ण हुने कुरा बताउनुहोस् । लागत भनेको तपाईंको लागि भएको खर्चको सारांश हो भने मूल्य भनेको त्यो भाग हो जसमा तपाईंको आम्दानी समावेश हुन्छ । जस्तै, तपाईंले कलम उत्पादन गर्नुहुन्छ र प्रत्येक कलमका लागि तपाईंले एक रुपैयाँ खर्च गर्नुहुन्छ भने यो तपाईंको कलमको मूल्य हो , तर तपाईंले यसलाई १.५ नेपाली रुपैयाँ बिक्री गर्नुहुन्छ भने तपाईंको आम्दानी ०.५ रुपैयाँ हो । त्यसैले, यसको अर्थ मूल्य निर्धारण गर्नका लागि हामीले उत्पादनको लागतलाई पनि समावेश गर्नुपर्छ ।

- सहभागीहरूलाई सादा पाउरोटी बनाउनका लागि आवश्यक पर्ने सामाग्रीहरूका बारेमा बताउन भन्नुहोस् र ती सामाग्रीलाई बायाँ कोलममा लेख्नुहोस् । अर्को कोलममा प्रत्येक लाइनका लागि इकाई उल्लेख गर्नुहोस् ।

- सहभागीहरूलाई भन्नुहोस् : हामीले बजारको लेखाजोखा गरेको कुरा कल्पना गरौं र सो लेखाजोखाको क्रममा हामीले प्रतिदिन १६० प्याकेट पाउरोटी बेच्नसक्ने कुरा थाहा पायौं । हामीले पनि पाउरोटी पकाउने र तयार गर्ने विधि थाहा पायौं । अब हाम्रो अर्को लक्ष्य भनेको एक प्याकेट पाउरोटीको लागतको हिसाब गर्नु हुनेछ ।

- सहभागीहरूलाई बताउनुहोस् कि हामीले थपेको सामाग्रीका साथै उत्पादनको लागतलाई योगदान गर्ने अन्य तत्वहरू समेत हुन्छन्, जस्तै : खरिद गरिएका सामाग्रीहरूको ढुवानी र बजारमा हाम्रो उत्पादनको वितरणमा लाग्ने खर्च, पाउरोटी बनाउनका लागि ओभनले खपत गर्ने बिजुली । यी खर्चहरू प्रत्यक्ष रुपमा उत्पादनसँग सम्बन्धित छन् । अर्को शब्दमा, ओभन वा बिजुली विना तपाईंले पाउरोटी बनाउन सक्नुहुन्न भन्ने अर्थ पनि लाग्दछ । प्रत्येक परिवारले यस्ता खर्चका बारेमा विचार गर्नुपर्ने कुरामा जोड दिनुहोस् ।

- अर्को कोलममा प्रत्येक सामाग्रीको मात्रा उल्लेख गर्नुहोस् र त्यसपछि प्रति इकाईको मूल्यसमेत उल्लेख गर्नुहोस् । अन्तिम कोलममा प्रत्येक लाइनको जम्मा खर्च गणना गर्नुहोस् । परिवारहरूलाई तलको तालिका प्रयोग गरी प्रत्येक खर्चको गणना कसरी गर्नुपर्छ भन्ने कुरा देखाउनुहोस् ।

- सबै लागतको खर्च गणना गरिसकेपछि सहभागीहरूलाई तालिकामा देखाएबमोजिम एउटा समोसाको लागतको पहिचान प्रक्रियाका बारेमा बताउनुहोस् ।

- "उच्चत्तम बजार मूल्य" तथा " न्यूनतम बजार मूल्य"को खण्डमा सहभागीहरूले आफ्नो बजारको लेखाजोखाको क्रममा प्राप्त गरेको जानकारी अनुरुप उस्तै वा समान उत्पादनका मूल्यहरू ईंगित गर्नुपर्ने हुन्छ । अन्त्यमा प्रत्येक परिवारले उत्पादनहरूको मूल्यका बारेमा निर्णय गरी मूल्य तोक्नुपर्ने हुन्छ । परिवारहरूलाई व्यवहारिक अभ्यास गर्दा यो क्रम दोहोर्याउनु पर्नेछ र घरमा यसमा थप सुधार गर्न सक्नुहुनेछ भन्ने कुरा बताउनुहोस् ।

- अब तपाईंले लागत र मूल्यको हिसाबको नमुना ल्याउँदा सहभागीहरूलाई उनीहरूको साना समूहमा फर्केर आफ्नो लागि यस्तै हिसाब गर्न भन्नुहोस् । "हाम्रो मूल्य" भन्ने अन्तिम लाइनमा हामीले हाम्रो उत्पादनका लागि मूल्य निर्धारण गर्नेछौं । उल्लेखित टिप्पणीका आधारमा मूल्य निर्धारण भनेको सो उत्पादन कसले खरिद गर्छ (अन्य पसल वा विचौलियाहरू / हाम्रो आफ्नै पसल भएमा हामीले प्रत्यक्ष बिक्री गर्ने हुँदा ग्राहक को हुने हुन्) आदिमा भर पर्छ ।

- सहभागीहरूलाई उनीहरूले आफ्नो उत्पादन कहाँ बिक्री गर्ने हुन् सोध्नुहोस्। पहिलो अभ्यासमा उनीहरूले ग्राहकका बारेमा विचार गरे । त्यसैले अब बिक्री स्थानको योजना वा उत्पादनको बिक्री वितरण स्थानका बारेमा विचार गर्नुपर्दछ । समूहहरूलाई यसका बारेमा छलफल गर्न १० मिनेटको समय दिनुहोस् ।
- अब हामी सबैसँग महत्वपूर्ण कुराहरू छन् जसले हामीलाई हाम्रो आम्दानीको हिसाबकिताब गर्न सहयोग गर्नसक्छ । हामीले समोसाको उदाहरण प्रयोग गरी हिसाब कसरी गर्ने हो भनी सिकाउने कुरा बताउनुहोस् । नयाँ फ्लिपचार्ट लिएर व्याख्या गर्न थाल्नुहोस् :
- हामीले प्रतिदिन १०० वटा समोसा बिक्री गर्ने कुरा हामीलाई थाहा छ र हाम्रो बिक्री गर्ने मूल्य १५ रुपैयाँ हो । हामी २८ दिन काम गर्छौं । त्यसैले हामीले बिक्री (१०० समोसा X १५ रुपैयाँ X २८ दिन) = ४२,००० रुपैयाँ प्रतिमहिना भनी लेख्न सकिन्छ ।
- हामीलाई एउटा समोसाको लागत मूल्य १२ रुपैयाँ हो भन्ने थाहा छ, हामीले बिक्रीको उही सिद्दान्त प्रयोग गरी हामीले समोसाको मूल्य यसरी लेख्न सक्छौं (१०० समोसा X १२ रुपैयाँ X २८ दिन) = ३३,६०० रुपैयाँ प्रतिमहिना ।
- अब हामीले हाम्रो आम्दानीको हिसाब गर्ने हो । यसका लागि हामीले हाम्रो बिक्रीबाट हाम्रो लागतलाई घटाउनुपर्ने हुन्छ । त्यसैले हामीले हाम्रो आम्दानी भनेको, ८,४०० रुपैयाँ भनी लेख्न सक्छौं ।
- व्यक्तिहरूलाई कुनै प्रश्न भए सोध्न भन्नुहोस्। त्यसपछि उनीहरूलाई उनीहरूको आफ्नै आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि सोही अभ्यास सानो समूहमा दोहोर्याउन भन्नुहोस् । फ्लिपचार्ट वितरण गर्नुहोस् । यसका लागि २० मिनेट दिनुहोस् ।
- सहभागीहरूलाई प्रश्न भए सोध्न भन्नुहोस् । सहभागीहरूलाई उनीहरूको अन्तिम लागत अनुमान प्रस्तुत गर्न नलगाउनुको कारण भने उनीहरूले त्यसमा पुनः काम गरी सुधार गर्नुपर्ने भएकाले हो भनी बताउनुहोस् । सहभागीहरूलाई यस हप्ता अर्को बैठकभन्दा पहिले प्रत्येक सानो समूहले योजना र बजेटमा काम गर्नका लागि भेट्नुपर्ने कुरा बताउनुहोस् । उनीहरूलाई यस हप्ता सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले उनीहरूको घरमा आएर भेटी सबै आवश्यक सहयोग प्रदान गर्ने हुँदा यी भेटघाटका लागि समयतालिकाको खाका तयार पार्न भन्नुहोस् । यसको परिणाम भने अर्को सत्रमा प्रस्तुत गरिनेछ। त्यस्तै, समान आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएका प्रत्येक सानो समूहहरूलाई अरूको कामलाई विचार गरी आफ्नो केही छुट भए नभएको कुरा हेर्न भन्नुहोस् ।

कच्चा पदार्थको मूल्य					
विवरण	**इकाई**	**मात्रा**	**इकाई मूल्य**	**जम्मा (रुपैयाँमा)**	**टिप्पणी**
पिठो	कि.ग्रा.	१	१००	१००	१०० वटा समोसाका लागि तपाईंलाई १ किलोग्राम पिठो आवश्यक पर्छ र १ कि.ग्रा. पिठोको मूल्य १०० रुपैयाँ प्रति कि.ग्रा. पर्दछ। यसको गणना १००* १= १०० रुपैयाँ हो।
नून	कि.ग्रा.	०.५	२०	१०	१०० वटा समोसाका लागि ५०० ग्रा. अर्थात् ०.५ कि.ग्रा. नून चाहिन्छ जसको प्रति कि.ग्रा. रु. २० पर्छ। यसको अर्थ, ०.५*२० = १० रुपैयाँ हो।
आलु	कि.ग्रा.	५	४५	२२५	१०० वटा समोसाका लागि तपाईंलाई ५ कि.ग्रा. आलु चाहिन्छ जसको मूल्य प्रति कि.ग्रा. ४५ रुपैयाँ पर्छ। यसको हिसाब गर्दा, ५*४५= २२५ रुपैयाँ हो।
तेल	लिटर	२	१३५	२७०	१०० वटा समोसाका लागि तपाईंलाई २ लिटर तेल चाहिन्छ जसको मूल्य २३५ रुपैयाँ प्रति लिटर पर्दछ। यसको हिसाब गर्दा हामीलाई २*२३५= ४७० रुपैयाँ पर्न आउँछ।
अदुवा र लसुनको पेस्ट	कि.ग्रा.	०.५	५०	२५	१०० वटा समोसाका लागि तपाईंलाई ०.५ कि.ग्रा. लसुन र अदुवाको पेस्ट चाहिन्छ। १ कि.ग्रा. लसुन अदुवाको पेस्टको मूल्य ५० रुपैयाँ हो जुन ०.५ x ५० = २५ रुपैयाँ पर्न आउँछ।
ग्यास	कि.ग्रा.	१	५०	५०	१०० वटा समोसाका लागि तपाईंलाई २ कि.ग्रा. ग्यासको आवश्यकता पर्दछ जसको मूल्य ५० रुपैयाँ प्रति कि.ग्रा. पर्दछ। यसको जम्मा परल मूल्य २ x ५० = १०० रुपैयाँ हुन आउँछ।
प्लेट	टुक्रा	५०	०.८	४०	१०० वटा समोसा पस्किनका लागि तपाईंलाई ५० थान प्लेट आवश्यक पर्छ। ५० थान प्लेटको मूल्य ४० रुपैयाँ हो। एक थान प्लेटको मूल्य निकाल्न जम्मा मूल्यलाई प्लेटको संख्याले भाग गर्दा निस्कन्छ। यसरी हिसाब गर्दा ४०/५० = ०.८ आउँछ।
१०० समोसा उत्पादन कच्चा पदार्थको जम्मा मूल्य				७२०	
१०० वटा समोसा उत्पादनका लागि श्रम लागत	प्रति गोटा	१००	४.६	४६०	१०० वटा समोसाको श्रम लागत ४६० मानौं। अब एउटा समोसाको श्रम लागत ४६०/१०० = ४.६ रुपैयाँ देखिन्छ। लागत गणना तलको तालिकामा हेर्नुहोस्।
स्थिर पूँजी लागत	प्रति गोटा	१००	०.१९१	१९.१	स्थिर पूँजीको लागत गणना तलको तालिकामा हेर्नुहोस्।
१०० वटा सम ोसा उत्पादनका लागि जम्मा खर्च				१२००	तपाईंले लिने रकम सबै खर्चको जोड हो।

१ वटा समोसाको इकाई मूल्य	प्रति गोटा	१००	-	१२	माथिको १२०० रुपैयाँ भनेको १०० समोसा उत्पादन गर्न लाग्ने कूल खर्च हो । एउटा समोसाको लागत खर्च निकाल्न तपाईंले १२०० लाई १०० ले भाग गर्नुपर्छ अर्थात् एउटा समोसा तयार गर्न कूल खर्च १२००/१०० = १२ रुपैयाँ हुन्छ ।
सबैभन्दा उच्च बजार मूल्य	रु.	१५			बजार अनुसन्धानबाट प्राप्त भएको
सबैभन्दा न्यूनतम बजार मूल्य	रु.	१२			बजार अनुसन्धानबाट प्राप्त भएको
हाम्रो मूल्य	**रु.**	**१००**	१३	१३००	हामीले कल्पना गरौं कि हामी प्रत्यक्ष बिक्रेता नभई अरु पसलमा समोसा वितरण गर्छौं । यसो गर्दा ग्राहकलाई दिने अन्तिम मूल्यभन्दा कम मूल्यमा हामीले समोसा उपलब्ध गराउनुपर्ने हुन्छ किनभने खुद्रा व्यापारीले आफ्नो आम्दानीको प्रतिनिधित्व हुने गरी थप मूल्य जोड्नुपर्ने हुन्छ। यस हिसाबले हामीले प्रति समोसा १३ रुपैयाँले दिनुपर्ने हुन्छ। **यो मूल्य भनेको हामीले पसलेसँग मोलमोलाई गरी निर्धारण भएको मूल्य हो र हामीसँग समोसा खरिद गर्न ईच्छुक भए नभएको कुरा पनि सोधेका छौं ।** प्रत्यक्ष र अप्रत्यक्ष बिक्रीमा यही फरक छ ।

स्थिर पुँजीको हिसाब

यदि एक दिनमा १०० वटा समोसा बनाइन्छ भन, महिनामा २८ दिनको हिसाबले वर्षमा ३३६०० समोसा उत्पादन गरिन्छ .

विवरण	संख्या	प्रति इकाइ मूल्य	जम्मा मूल्य	अवधि	ह्रासकट्टी	प्रति समोसाको लागत	कैफियत
कराई	१	४०००	४०००	१ वर्ष	४०००	४०००/३३६०० = ०.१२	प्रति समोसा हिसाब गर्दा वर्षमा कति समोसा उत्पादन गरिन्छ त्यसमा प्रति पूँजी हिसाब गर्ने हो ।
झाँझर	१	५००	५००	१ वर्ष	५००	५००/३३६०० = ०.०१४	
बेलना चौका	१	१०००	१०००	१ वर्ष	१०००	१०००/३३६०० = ०.०२९	
चपिङ्ग बोर्ड	१	१०००	१०००	२ वर्ष	५००	५००/३३६०० = ०.०१४	चपिङ्ग बोर्डको अवधि २ वर्ष भएकोले प्रति वर्षको ह्रासकट्टी निर्धारण गर्न २ ले भाग गर्नुपर्छ
ठूलो भाँडा	१	१	१५००	३ वर्ष	५००	५००र३३६०० = ०.०१४	
एक समोसामा स्थिर पूँजीको लागत						०.१९१	

मानव श्रमको हिसाब

विवरण	संख्या	प्रति दिनको मुल्य	प्रति समोसामा पर्ने मुल्य	कैफियत
समोसा बनाउने	१	२३०	२३०/१०० = २.३	
सहयोगी	१	२३०	२३०/१०० = २.३	
प्रति समोसाको लागत			४.६ रुपैयाँ	

प्रति समोसाको जम्मा लागत मूल्य

कच्चा पदार्थको मूल्य + स्थिर पूँजीको मूल्य + मानव श्रमको मूल्य

७.२०+०.१९१ + ४.६ = ११.९९१ (करिब १२ रुपैयाँ)

प्रति समोसाको बिक्री मूल्य निर्धारण

सबैभन्दा उच्च बजार मूल्य	रु.	१५			बजार अनुसन्धानबाट प्राप्त भएको
सबैभन्दा न्यूनतम बजार मूल्य	रु.	१३			बजार अनुसन्धानबाट प्राप्त भएको

यदि बिक्री मूल्य रु. १४ तोकियो र एक दिनमा १०० समोसा बिक्री गरियो भने :

प्रतिदिन	प्रतिमहिना	बिक्री मूल्य	लागत मूल्य	नाफा वा नोक्सान
१००	२८००	२८००X१४ = ३९२००	२८००X११.९९१ =३३५७५	५६२५ (नाफा)

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी :

यो अभ्यास सहज नहुनसक्छ, त्यसैले सहभागीहरूलाई फ्लिपचार्टको प्रयोग गरी आवश्यक सामाग्री र तिनको मात्राको सूची बनाउन भन्नुहोस् । तपाईंले प्रत्येक समूहमा पुगेर सहभागीहरूलाई सल्लाह दिनुपर्ने हुन्छ ।

१७. समूहहरूलाई प्रत्येक सवालहरू प्रस्तुति गर्न र छलफल गर्न भन्नुहोस्, ताकि प्रत्येक समूहले सबै बुँदाहरू समेटेको कुरा संशोधन गर्न सकोस् । प्रत्येक समूहको आफ्नो उत्पादनका लागि लागत र मूल्य हुने तथा यी प्रस्तुतिहरूको अन्त्यमा उनीहरूले गर्नसक्ने मुनाफा समेत हुनेछ ।

१८. सहभागीहरूलाई निम्न सवालहरूका बारेमा स्पष्ट बनाई यस भागलाई समापन गर्नुहोस् :

क. आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्न योजना तथा बजेट आवश्यक छ जसले गर्दा बजारको अनुसन्धानबाट हाल उपलब्ध तथ्यांकअनुसार यसको भविष्यको व्यवहार्यता, सम्भाव्यता तथा मुनाफायोग्य हुने नहुने कुराको मूल्यांकन गर्न सकियोस् ।

ख. यसको अर्थ योजना ६ महिना वा १ वर्षमा मात्र अद्यावधिक गरिने भन्ने हैन तर आर्थिक उपा(र्जन गतिविधिसँग सम्बन्धित कुनै पनि कुरा परिवर्तन भएको प्रत्येक समयमा यसको अद्यावधिक गरिनुपर्ने कुरामा जोड दिनुहोस् । उदाहरणका लागि, यदि अर्को वडामा समोसाको माग बढेमा नयाँ पसलहरूको खोजी गर्न उत्पादन बढाउने सम्भावना, अन्य सबै योजना तथा क्रियाकलापहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिको आवश्यकताको आधारमा विचार गर्नुपर्दछ ।

ग. तपाईंले आफ्नो क्रियाकलापहरूका योजना र बजेट बनाउँदा लागि यी कुराहरूलाई ध्यान दिनु महत्वपूर्ण छ ।

घ. सहभागीहरूले बजेट बनाउँदा दिगोपनाका लागि उनीहरूले व्यवहारिक रुपमा गर्नसक्ने लगानीका बारेमा ध्यान दिनुपर्दछ । दिगोपनाका लागि आर्थिक उपार्जन गतिविधिका प्रयासहरू तथा सुरुवाती पुँजीको लगानी गर्नु अत्याधिक महत्वपूर्ण हुन्छ । कैयौं आर्थिक उपार्जन गतिविधिहरू गलत योजना र बजेटका साथै अन्य प्रयोगका लागि व्यवसायको पैसा चलाउँदा (जस्तै, घरेलु खर्च) घाटा हुन गएर पूर्ण नोक्सानी पनि बेहोर्नु परेको छ ।

ङ. सुरुबाट नै आर्थिक उपार्जन गतिविधिको व्यवस्थापन घरेलु व्यवस्थापनबाट छुट्टै हुनुपर्छ भन्ने कुरा स्पष्ट हुनुपर्दछ ।

सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी :

- भ्रमणका क्रममा अनुसूची ५ मा भएको सम्भाव्यतासम्बन्धी तालिकाको प्रयोग गर्दै सही विश्लेषण प्रदान गरी टिपोट गर्नुपर्दछ ।
- प्रत्येक समूहले २ वटा भ्रमण गर्नुपर्नेछ ।
- समूहहरूलाई आफ्नो भ्रमणभन्दा पहिले नै योजना र बजेटको पहिलो खाका तयार गरी राख्नुपर्ने कुरा जानकारी दिनुपर्दछ ।
- पहिलो भ्रमणमा सबै तत्वहरूका बारेमा विचार गर्ने र प्रत्येक बुँदा कसरी सुधार गर्ने भन्ने बारेमा सल्लाह दिनुहोस् । सल्लाहबाट टेम्प्लेटमा गरिएका परिवर्तनहरूका बारेमा नोट गर्नुहोस् ।
- दोस्रो भ्रमणमा तपाईंले पहिले गरेको टिप्पणीहरू पढ्नुहोस् र समूहले ती कुराहरूमा सुधार गरे नगरेको कुरा जाँच गर्नुहोस् ।
- सबै साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहहरूलाई आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको बजेट बनाउन सहयोग गर्नुहोस् ।
- टेम्प्लेटले तपाईंलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधि निम्नानुसार भए नभएको कुरा जाँच गर्न सहयोग गर्दछ :
    - प्राविधिक रुपमा सम्भव छ ।
    - अनुमानित लागत सम्भव छ ।
    - नाफायोग्य हुनेछ ।

थप जानकारीका लागि अनुसूची ५ मा रहेको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्भाव्यता हेर्नुहोस् ।

सत्र ५ :
आम्दानीका क्रियाकलाप, योजना र बजेटसम्बन्धी खेल

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई व्यावहारिक अभ्यासमार्फत् आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापको कसरी व्यस्थापन गर्ने, लेखा खाता राख्ने र समूहमा काम गर्ने भन्ने तरिकाबारे सिकाउने ।*

आवश्यक समय : ३ घण्टा

सहभागीहरू : *प्रत्येक परिवारबाट दुईजना सदस्यहरू*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट, कलम र खेल सामाग्री*

विषयवस्तु परिचय:

५.१ टोपी उत्पादकहरूको खेल

अभ्यास ५.१ : टोपी उत्पादकहरूको खेल

उद्देश्य :*सहभागीहरूलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिले वास्तविक जीवनमा कसरी काम गर्छ भन्नेसम्बन्धी चक्रको व्यवहारिक क्रियाकलापमार्फत् बुझ्नस आर्थिक उपार्जन गतिविधिबाट रकम कसरी आउने र जाने हुन्छ भन्ने कुरा बुझ्न र घाटा नपार्नका लागि बजेट निर्धारण र योजना कति महत्वपूर्ण छ भन्ने कुरा राम्रोसँग बुझ्न सहयोग गर्ने ।*

आवश्यक समय : ३ घण्टा

सहभागीहरू : *प्रत्येक परिवारबाट दुईजना सदस्यहरू*

मध्यस्थकर्ता : *व्यवसाय सहयोगीको भूमिका सहजकर्ताले श्याम भन्ने व्यक्तिको र व्यवसाय सहयोगीले लक्ष्मी भन्ने पसलेको भूमिका गर्नेछिन्*

सामाग्रीहरू : *टोपी बनाउने सबै सामाग्री*

निर्देशन :

१. आर्थिक उपार्जन गतिविधिले कसरी काम गर्छ भन्ने बारेमा थप बुझ्नका लागि र व्यवसाय योजना तथा बजेट बनाउन हामीलाई के आवश्यक पर्छ भन्ने देखाउनका लागि हामीले एउटा खेल खेल्न गइरहेको कुरा बताउनुहोस् ।

२. सहभागीहरूलाई तीनवटा समूहमा विभाजन गर्नुहोस् । यी समूहलाई आ-आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जाल अनुरुप विभाजन हुनुपर्ने छैन ।

३. यस खेलका लागि सबै टोपी समूह उत्पादन समूह हुन् भन्ने कुरा बताउनुहोस् । यस खेलमा उनीहरू टोपी उत्पादन र व्यापार गर्ने व्यवसायीको रुपमा रहनेछन् । तर यो खेल समूहबीचको प्रतिस्पर्धा हैन भन्ने कुरा पनि बताउनुहोस् ।

यस खेलमा तीनवटा समूहहरू रहनेछन् स हरियो, निलो तथा रातो । सबै सहभागीहरूको आ-आफ्नो भूमिका रहनेछ (जस्तै : टोपी बनाउने, लेखा खाता राख्ने, व्यवस्थापक आदि) ।

४. यस खेलमा एक महिनाको (मानौं: बैशाख १ गतेदेखि ३० गतेसम्म) अवधिलाई आधार बनाई अभिनय गरिनेछ । व्यवसाय चक्रको तालिकाले खेल अवधिभर सहभागीहरूको क्रियाकलापहरूलाई नियन्त्रण गर्नेछ । तपाईंले आज कुन दिन हो भन्ने देखाउनका लागि "आज" भन्ने स्टिकर देखाउनु हुनेछ । त्यस्तै, सहभागीहरूलाई खेलको क्रममा निम्न कुराहरू व्यवस्थापन गर्ने कुरा अवगत गराउनुहोस् :
   - दिनको अवधि निर्धारण गर्न र सहभागीहरूलाई कस्तो किसिमको क्रियाकलापहरू गर्ने भन्नेबारे छिटो निर्णय गराउनका लागि "समय देखाउने ग्लास"को प्रयोग गरिनेछ जहाँ खेलको प्रत्येक क्रियाकलापका लागि ३-५ मिनेट समय छुट्याइन्छ ।
   - समूहहरूले समयसीमाको पालना नगरेमा सहजकर्ताले जरिवाना गर्न सक्नेछ (जस्तै, प्रत्येक बढी समय लिनेलाई २० रुपैयाँ) ।
   - खेल जहिले पनि महिनाको पहिलो दिनमा सुरु हुनेछ । अर्को दिनका लागि "आज" भनी लेखिएको स्टिकरलाई अर्को हप्ता लागि सार्नुहोस् ।
   - खेलका सबै सहयोगी सामाग्रीहरूलाई भित्तामा टाँस्नुहोस् (अनुसूची ३ हेर्नुहोस्) । लेख्ने बाकसको प्रयोग गरी प्रत्येक सहयोगी सामाग्रीको बारेमा बयान गर्नुहोस् ।
   - टोपी उत्पादनको समयमा "**जीवनका अनपेक्षित परिस्थितिहरू**" प्रतिनिधित्व गर्ने कार्डहरू समूहले प्राप्त गर्ने र ती समूहले टोपी उत्पादनको व्यवसाय गरिरहँदा यी परिस्थितिलाई सम्बोधन गर्नुपर्ने कुरा बताउनुहोस् ।
   - सहभागीहरूले कस्तो खाले वास्तविक परिस्थिति (जस्तै बिरामी पर्नु) झेल्नुपर्ने हो र यसले उनीहरूको व्यवसायमा कसरी प्रभाव पार्नेछ भन्ने कुरा थाहा पाउने छैनन् तर उनीहरू तयार रहने प्रयास गर्नुपर्नेछ र आफूले सही निर्णय गरेको कुरा सुनिश्चित गर्नुपर्नेछ ।
   - "**कर्जा चक्रले चुक्ता गला**" भन्ने तालिकामा जीवनका परिस्थितिहरूसम्बन्धी नियमहरू समावेश गरिएका छन् । सहजकर्ताले यसलाई विस्तृत रुपमा बयान गर्नेछन् । तर यसको प्रमुख आशय भनेको सहभागीहरूले कहिलेकाहीं व्यवसायबाटै रकम पैंचो लिनुपर्ने हुनसक्छ तर उनीहरूले यो रकम पूर्ण रुपमा गुमाउन सक्ने र फेरि कहिल्यै पनि पुनः प्राप्ति गर्न नसक्ने समेत हुनसक्छ ।
   - सहभागीहरूले कर्जा चक्रमा रहेको विकल्पहरू छनौट गर्न डाइसको प्रयोग गर्नेछन् ।

व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी :

   - तेश्रो हप्तातिर 'जीवनका अनअपेक्षित परिस्थितिहरू'सम्बन्धी कार्डको प्रयोग गर्न थाल्नुहोस् ।
   - कुनै पनि गलत निर्णय गर्ने समूहको पहिचान गर्नुहोस् ।
   - उनीहरूलाई पहिलेको गलत निर्णयको कारण भोग्नुपर्ने परिणामहरूसम्बन्धी अर्को कार्ड दिनुहोस् ।
   - समूहलाई अरूले उनीहरूको गल्तीबाट सिकोस् भन्नका लागि आ-आफ्नो समस्या सबैले सुन्ने गरी पढ्न भन्नुहोस् ।

५. प्रत्येक समूहलाई १६० रुपैयाँ ऋण प्रदान गर्नुहोस् । यो ऋण ३० दिनका लागि हो भन्ने कुरा बताउनुहोस् । त्यस्तै, यो अवधि बैशाखको पहिलो दिनदेखि ३० गतेसम्मका लागि हो भन्ने कुरा बताउनुहोस् ।

६. १६० रुपैयाँको ऋण प्राप्त गरिसकेपछिको शर्तबमोजिम समूहले बैंकलाई ४० रुपैयाँ ब्याज तिर्नुपर्नेछ । उनीहरूले हरेक महिना २०० रुपैयाँ तिर्नुपर्नेछ ।
   - कर्जा प्रदान गर्ने बैंकर एकजना सहजकर्ता वा व्यवसाय सहयोगी हुनेछ ।
   - प्रत्येक समूहको बैंकमा पैसा जम्मा गर्ने चल्ती खाता हुनेछ । उनीहरूले कुनैबेला पनि पैसा जम्मा गर्न र निकाल्न सक्नेछन् । बैंकले समूहको खातामा भएको रकमको ब्याज प्रदान गर्दैन तर रकमको सुरक्षाको प्रत्याभुति भने गर्दछ ।

७. प्रत्येक समूहलाई उनीहरूको स्थान छुट्टयाउन भन्नुहोस् :
   - यो उनीहरूले टोपी उत्पादन गर्ने वर्कशप भएको कुरा बताउनुहोस् ।
   - यो वर्कशप भाडामा रहेको र उनीहरूले महिनाको २७ गते १०० रुपैयाँ भाडा अनिवार्य तिर्नुपर्ने हुन्छ ।
   - उनीहरूले आफ्नो एक महिने कर्जा तिर्नका लागि बैंकमा २०० रुपैयाँ तिर्नुपर्ने कुरासमेत याद राख्नुपर्नेछ ।
   - त्यसैले समूहहरूले यी दुईवटा म्यादलाई ध्यान दिनुपर्ने हुन्छ ।

८. अब सहभागीहरूलाई टोपी कसरी उत्पादन गर्ने भन्ने कुरा बताउनुहोस् :
   - कच्चा पदार्थको एउटा टुक्रा लिनुहोस् ।
   - लामो छोडलाई २ से.मि.सम्म फर्काउनुहोस् ।
   - एउटा पाटो दोस्रो पाटोमा जोड्नुहोस् ।
   - टोपीको माथिल्लो भागलाई पेपर क्लिपले मिलाउनुहोस् ।

९. प्रत्येक टोपीका लागि आवश्यक कच्चा पदार्थ भनेको ए-सिक्स साइजको सेतो कागज हुनसक्छ (ए-फोरको १/४ भाग - ५ से.मि. x* १४.५ से.मि.) र पेपर च्याप्ने क्लिपहरू । प्रत्येक समूहलाई ५ जोडा कच्चा पदार्थ वितरण गरी अभ्यास गर्न भन्नुहोस् ।

१०. उनीहरूले टोपी बनाउन सुरु गर्नुपहिले उनीहरूले कस्तो गुणस्तरको उत्पादन गर्न चाहेको हो भन्ने कुरा सुनिश्चित गर्नुपर्ने हुन्छ । त्यस्तै, टोपी कसले बनाउने (मानव संशाधन), आवश्यक सामाग्री (कैंची र टेप) तथा कच्चा पदार्थ (ए-सिक्स साइजको कागज) र त्यसपछि, टोपी बनाइसकेपछि उनीहरूले गुणस्तर हेर्ने तथा बिक्री गर्न योग्य टोपीहरूको लागत तथा मूल्य निर्धारण गर्नुपर्ने हुन्छ ।

११. अब, टोपी उत्पादक तथा ग्राहकबीचको व्यक्ति लक्ष्मीलाई परिचय गराउनुहोस् । लक्ष्मीको भूमिका व्यवसाय सहयोगीले गर्नेछ । समूहले बेच्नुपर्ने टोपीहरू लक्ष्मीको पसलमा बेच्नुपर्नेछ र टोपी लगाउने व्यक्तिहरूले उनको पसलबाट टोपी खरिद गर्नेछन् । व्यवसाय सहयोगीले लक्ष्मीको भूमिका निर्वाह गर्ने छन् । त्यसैले, समूहले कच्चा पदार्थबाट टोपी उत्पादन गर्दैछन् जसले उत्पादन लागत र टोपीको बिक्री मूल्य निर्धारण गर्ने सहयोग गर्नेछ ।

१२. लक्ष्मीले उत्पादकबाट प्रतिटोपी ८० का दरले टोपी खरिद गर्न तयार रहेको कुरा बताउनुहोस् । लक्ष्मीले टोपीको गुणस्तर राम्रो नभएको पाएमा उनले सोमूल्य घटाउन सक्ने वा खरिद गर्न अस्वीकार गर्नसक्ने हुँदा टोपी उत्पादक सचेत हुनुपर्दछ ।

१३. व्यवसाय सहयोगीले लक्ष्मी नामको पसलेको भूमिका गर्ने कुरा बताउनुहोस् । खेलको क्रममा समूहले तपाईंलाई टोपी ल्याएको दिनमा तपाईंले टोपी कस्तो देखिन्छ भनी जाँच गर्नुपर्नेछ । लाइनरको प्रयोग गरी टोपीको फेद २ से.मि. झुकेको छ वा छैन हेर्नुपर्नेछ ।

१४. त्यसपछि, टोपी उत्पादकका लागि कच्चा पदार्थ (ए-सिक्स कागज र क्लिपहरू) उत्पादन गर्ने श्यामको (सहजकर्ता) परिचय गराउनुहोस् । सो सामाग्रीलाई (एकवटा ए-सिक्स कागज र एकवटा क्लिप) प्रति टोपी रू ४० का दरले बिक्री गरिन्छ । प्रत्येक टोपी र सामाग्रीको दाम तिर्नका लागि टोपी उत्पादकले यसकै प्रयोग गर्नेछन् ।

१५. टोपी उत्पादकहरूले धेरै नै टोपी सामाग्री खरिद गरेमा श्यामलाई नै बिक्री गर्ने भएतापनि श्यामले सो टोपी २० रुपैयाँमा मात्र खरिद गर्नेछ भन्ने कुरामा सचेत हुनुपर्दछ ।

१६. प्रत्येक समूहले कच्चा पदार्थको खरिदका लागि, अन्य व्यवसाय खर्चका लागि र बचत तथा घरेलु खर्चका लागि **रकम संकलन कार्ड**को प्रयोग गरी बजेट तथा योजना बनाउनु पर्दछ भन्ने कुरा बताउनुहोस् ।

१७. बजेट बनाउँदा टोपी उत्पादकहरूले क-के कुरामा ध्यान पुर्याउनुपर्छ भन्नेबारे बताउनुहोस् :

- प्रत्येक समूहले उत्पादनहरू (व्यवसाय क्रियाकलापहरू बाहेक) नजिकैको सुपरमार्केटबाट खरिद गर्नुपर्ने कुरा बताउनुहोस् ।
- प्रत्येक खाद्य उत्पादन (मूल्य जतिसुकै भएपनि) अत्यावश्यक इकाई हो तर यो सामाग्री १ हप्तापछि उपभोग्य मिति समाप्त हुन्छ । टिभी, सोफा जस्ता अन्य उत्पादनहरू सुविधाजनक इकाई हुन् ।
- सुपरमार्केटमा घरेलु खर्चको रकम निर्धारित हुँदैन । त्यसैले, प्रत्येक समूहले आफै त्यसका लागि कति बजेट र योजना गर्ने भन्ने निर्णय गर्नेछन् ।

व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी:

नजिकैको सुपरमार्केटको लेआउट (मानौं, भीमपोखरा सुपरमार्केट) : तपाईंले समूहको अत्यावश्यक तथा सुविधाका दुवै सामाग्रीहरू खरिद गर्ने कुरामा नियन्त्रण गर्नुपर्नेछ । उनीहरूले 'सुविधाका सामाग्रीहरू' खरिद नगरेमा (पैसा बचत गर्न), उनीहरूलाई "जीवनको अनअपेक्षित परिस्थिति परिणाम"को कार्ड दिनुहोस् जसले गर्दा उनीहरूले सुपरमार्केटमा अन्य सामाग्री खरिद गर्न बाध्य हुनेछन् ।

१८. सहभागीहरूलाई खेलको नियमको बारेमा बताई ती नियमहरू भित्तामा टाँस्नुहोस् ।

खेलका नियमहरू :

सोमबार
श्यामबाट ४० रुपैयाँ नगदमा कच्चा पदार्थ खरिद गर्ने ।

मंगलबार
टोपीहरू तयार पार्ने । 'जीवनका अनपेक्षित परिस्थिति परिणामहरू'सम्बन्धी कार्डको खेल खेल्ने ।

बुधबार
लक्ष्मीको पसलमा सामाग्रीहरू बिक्री गर्ने । लक्ष्मीले राम्रोसँग बनाइएका प्रत्येक टोपीका लागि ८० रुपैंया वा सोभन्दा कम तिर्नेछिन् वा गुणस्तर नराम्रो भएमा केही रकम पनि नतिर्न सक्छिन् ।

बिहीबार
समूहले कति रकम तिर्ने भन्ने थाहा पाउन क्रेडिट चक्रमा उल्लेखित निर्देशनहरूको पालना गर्ने ।

शुक्रबार
आउने हप्ताका लागि योजना तथा क्रियाकलापहरू ।

शनिबार
भीमपोखरा बजारमा खाद्य तथा अखाद्य वस्तुहरूको खरिद ।

आइतबार
आराम गर्ने दिन

व्यवसाय सहयोगीको टिप्पणी :

यस क्रियाकलापको लक्ष्य परिवारका सदस्यहरू तथा आफन्तहरूलाई रकम उधार दिंदा हुनसक्ने परिणामहरू देखाउनु हो । कुनै एक सदस्यले विकल्पको पहिचानका लागि डाइस फाल्नेछ ।

१९. अब समूहहरूलाई खेल सुरु गर्न निम्न निर्देशनहरू दिनुहोस् :

क. सहभागीहरूलाई वितरण गर्ने

- रकम संकलनका लागि कार्ड । यी कार्डहरू रातो, हरियो वा निलो रंगको हुनसक्छ । प्रत्येक रंगले तीनवटा समूहको प्रतिनिधित्व गर्दछ र प्रत्येकमा ३ वटा पकेट हुन्छ जसलाई "व्या" (व्यवसाय सम्बन्धित खर्च तथा सामाग्रीका लागि), "ख" (टोपी उत्पादकहरूको घरेलु खर्चका लागि) तथा "ब" (बचतका लागि, जस्तै, घरेलु खर्चका लागि बचत गरिएको नगद) गरी लेबल गरिएको हुन्छ । समूहले रकम खर्चिने योजना बनाई राख्दा यी पकेटहरू आफ्नो पैसा राख्नका लागि प्रयोग गर्न सक्नेछन् ।
- व्यवसाय चक्र तालिकाको प्रिन्ट कपी जसलाई समूहले क्यालेण्डर, योजनाको प्रमुख औजार, आफ्नो क्रियाकलापहरूको बजेट बनाउन तथा अभिलेख राख्न तथा खेलको अन्त्यमा आफ्नो आम्दानीको हिसाब गर्नका लागि प्रयोग गर्न सक्नेछन् (अनुसूची ४ हेर्नुहोस्) ।
- सहभागीहरूलाई उनीहरूले के खरिद गरे भन्ने कुरा सम्झाउनका लागि "हामीले के खरिद गर्यौं" भन्ने कार्ड । उनीहरूलाई सुपरमार्केटबाट उपलब्ध उत्पादनका स्टिकरहरूलाई भर्पाइको रुपमा प्रयोग गर्न भन्नुहोस् ।
- रकम (सुरुआतमा १६० रुपैयाँबाट) । जुन सहभागीहरूले खेलको क्रममा आफ्नो व्यवसायको संचालनका लागि प्रयोग गर्ने छन् । विभिन्न मूल्यका विभिन्न बैंक नोट हुन्छन् । सहभागीहरूले ती नोटहरूलाई वास्तविक रकमको रुपमा लिनेछन् र सुरक्षितपूर्वक राख्नेछन् । समूहलाई रकम बाकसमा (घरमा) राख्नु सुरक्षित नहुने तर बैंकमा राख्नु राम्रो हुने कुरा बताउनुहोस् । समूहहरूले बैंकमा रकम नराख्ने भए उनीहरूले केही रकम बाकसबाट लिनुपर्ने हुन्छ वा "जीवनका अनअपेक्षित परिस्थिति" कार्ड दिई त्यसमा समस्या उल्लेख गर्न भन्नुहोस् । जस्तै, कुनै समूहले घरमा राखेको बचत रकम चोरी भएर क्षति भएको कुरा कार्डमा उल्लेख गर्न सक्छन् ।

ख. महिनाको ३० गतेको दिन खेलको अन्त्यमा प्रत्येक समूहले तलको फारामको प्रयोग गरी आफ्नो अन्तिम आम्दानीको हिसाब गर्ने छन् (अनुसूची ४ हेर्नुहोस्) ।

- "भित्र" लेखिएको पहिलो तालिकामा सहभागीहरूले प्राप्त सबै रकम दर्ता गर्नुपर्ने छ (प्राप्त भएको कुनै पनि रकम (जस्तै, बैंकबाट आएको रू १६० को ऋण रकम, सबै टोपी बेचेर आएको रकम, आदि) । दर्ता गर्दा रकम प्राप्त भएको मिति तथा विवरण (कूल रकम र कोबाट प्राप्त भयो) समावेश गरिएको हुन्छ ।

भित्र		
मिति	विवरण (रकम कसले दिन्छ ?)	रकम

घ. "योजना" शीर्षकको दोस्रो तालिकामा सहभागीहरूले आफूसँग भएको रकममध्ये व्यवसायको (आर्थिक उपार्जन गतिविधिसँग सम्बन्धित सबै योजना - जस्तै, व्यवसाय खर्च, घरभाडा, कर्जा तिर्नु आदि) कुन पक्षका लागि के कति रकम छुट्याइएको छ भन्ने साप्ताहिक योजना बनाउनुपर्ने हुन्छ । "अन्य खर्चहरू" भन्नाले आर्थिक उपार्जन गतिविधिसँग असम्बन्धित सबै खर्चहरूलाई जनाउँछ र "बचत" भन्नाले समूहहरूले आफ्नो बैंक वा घरमा राख्न चाहेको रकम हो । समूहहरूले आफ्नो रकम यी तालिकाहरूको उपयोग गर्दै व्यवस्थापन गर्दछन् र रकम राख्नका लागि "स्टोरेज मनी कार्ड" को प्रयोग गर्नेछन् ।

योजना		
व्यवसाय	अन्य खर्च	बचत

ङ. सहभागीहरूले यस तालिकामा बाहिर जाने सबै रकमको अभिलेख राख्नुपर्नेछ । यसमा पैसा गएको दिनको मिति, रकम र केका लागि खर्चिएको वा तिरेको विवरण समेत राखिन्छ । तालिकाको अन्य खण्डमा आर्थिक उपार्जन गतिविधिको व्यवसाय तथा अन्य खर्च समावेश गरिएको छ ।

खर्च			
मिति	विवरण (के तिर्यो र कति ?)	व्यवसाय	अन्य खर्च

च. यो तालिका सहभागीहरूका लागि समूहले अरूलाई उधारो दिएको रकमका लागि हो:

	मलाई कसले तिर्न बाँकी छ ?	
को	रकम	कहिले फिर्ता गर्छ ?

छ. यो तालिकामा सहभागीहरूले प्राप्त गरेको कर्जा उल्लेख गर्नुपर्नेछ ।

मैले कसलाई तिर्न बाँकी छ ?		
मैले कसलाई तिर्नुछ ?	रकम	कहिलेसम्म तिर्नुछ ?

ज. अन्तिम तालिकामा समूहले आफ्नो आम्दानी जोड्नपर्ने छ ।

आम्दानी	
भित्र आएको (खेलको दौरान प्राप्त सबै रकम)	
व्यवसाय खर्च (खेलको दौरान भएका सबै व्यवसाय खर्च)	
आम्दानी . व्यवसायभित्रको खर्च	
अन्य खर्च	
बाँकी . आम्दानी(अन्य खर्च	

झ. आम्दानी र कूल बिक्रीको गणना गरिसकेपछि सहभागीहरूलाई उनीहरूले यस खेलबाट के कुरा सिके र यस खेललाई कसरी खेले भन्ने छलफलमा सहभागी हुन लगाउनुहोस् । प्रत्येक समूलाई निम्न प्रश्नहरू सोध्नुहोस् र टिपोट गर्नुहोस् :

बिक्रीसँग सम्बन्धित :

१. प्रत्येक समूहले कतिसम्म बिक्री गरे र कति आम्दानी गरे ?
२. कुन समूहले धेरै कमायो र किन ?
३. के कस्ता निर्णयहरू गरियो र तिनको परिणाम के भयो ?

निष्कर्ष : न्यून उत्पादनको परिणाम न्यून बिक्री र निम्न आम्दानी हो ।

रकम वितरण:

१. के सो रकमलाई व्यवसाय तथा घरेलु खर्चका लागि सही तरिकाले प्रयोग गरिएको थियो ?
२. समूहका सदस्यले वास्तविक जीवनमा पनि यस्तै गर्नुपर्छ ?
३. समूहहरूले सुपरमार्केटमा कति खर्च गरे ? उनीहरूले के खरिद गरे ? पर्याप्त उत्पादनहरू खरिद नगर्ने समूहलाई के भयो ?

निष्कर्ष : घरेलु खर्च व्यवसायबाट आउने आम्दानीभन्दा पनि व्यवसाय सुरु गर्नु अगावै देखि परिवारसँग भएको आम्दानीबाट गर्नुपर्दछ ।

अभिलेख (खाता):

१. समूहहरूले प्रत्येक चरणहरूको अभिलेख राखे ?
२. यी अभिलेखले समूहको क्रियाकलाप गणना वा व्याख्या गर्न कसरी सहयोग पुर्याउँछ ?

निष्कर्ष : सहभागीहरूलाई अभिलेखीकरणले उनीहरूको व्यवसायको हालको अवस्थालाई बुझ्न सहयोग गर्नसक्छ तथा आवश्यक उपायहरूका लागि निक्षेप तथा कर्जाको परिणामको विश्लेषण गर्नसक्छ ।

"जीवनका अनअपेक्षित परिस्थितिहरू" सम्बन्धी कार्ड:

१. प्रस्तुत गरिएका समस्यहरूलाई समूहहरूले कसरी लिए र प्रस्तुत भए ? कुन समूहले आफन्तलाई रकम पैंचो दिए ? उनीहरूले रकम फिर्ता पाए ?

२. समूहहरूलाई कठिनाइ हुँदा अन्य समूहबाट सहयोग मागे वा मागेनन् ? मागेनन् भने किन ?

निष्कर्ष : तपाईंसँग बचत नभएमा "जीवनका अनअपेक्षित परिस्थितिहरू" सम्बन्धी कार्डबाट गम्भीर सवालहरू उठ्न सक्छन् । अन्यसँग सहकार्य गर्नु भनेको तपाईंलाई चाहिएको सहायता तपाईंले प्राप्त गर्नसक्नु हो र समस्याको भोगाइमा तपाईं एक्लो नहुनु हो ।

थप प्रश्नहरू

१. उद्यमीमा कस्तो खालको गुण हुनुपर्छ ?

२. परिवारिक क्रियाकलापहरूबाट व्यावसायिक क्रियाकलापहरू छुट्टै राख्नु किन महत्वपूर्ण छ ?

३. तपाईंले व्यवसाय सुरु गर्नुभन्दा पहिले के गर्नुपर्छ ?

४. व्यवसाययोजना हुनु किन महत्वपूर्ण छ ?

यस अभ्यासको अन्त्यमा सहभागीहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न आवश्यक विभिन्न क्रियाकलाहरू र दैनिक पारिवारिक जीवनले यसलाई कसरी प्रभावित गर्छ भन्ने बारेमा अनुभव प्राप्त गर्नेछन् ।

सत्र ६ :
साझा आर्थिक क्रियाकलाप योजनाको अन्तिम रूप

उद्देश्य : *साझाआर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप समूहलाई उनीहरूको व्यवसाय योजना र बजेटको अन्तिम रुप तयार पार्ने ।*

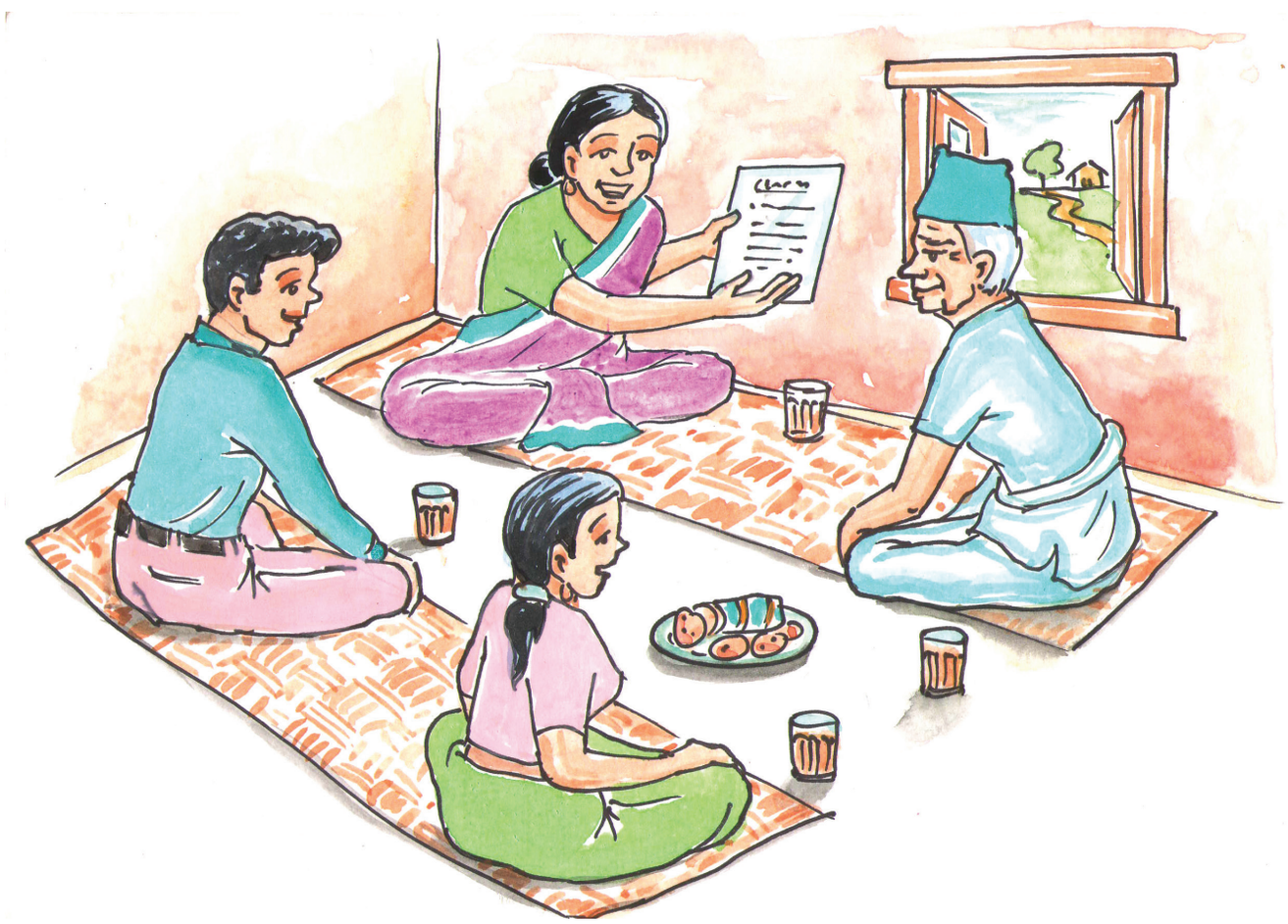
आवश्यक समय : २-३ घण्टा

सहभागीहरू : *प्रत्येक परिवारबाट दुईजना सदस्य (सबै १४५ परिवारको सामुहिक बैठक)*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र कलम*

विषयवस्तु परिचय:

६.१ हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप योजनालाई कसरी सुधार्न सक्छौं ?
६.२ खाता सफा राख्नु
६.२ खाता राख्ने उपायहरू



अभ्यास ६.१ : हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप योजनालाई कसरी सुधार्न सक्छौं ?

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई उनीहरूको व्यवसाय योजना र बजेटको प्रस्तुति गराउने, सहभागीहरूलाई उनीहरूको व्यवसाय योजना र बजेटको लेखाजोखा गर्ने अवसर प्रदान गर्ने तथा आवश्यक परेको बेलामा समायोजन गर्ने ।*

आवश्यक समय : *९० मिनेट*

विवरण : *व्यवसाय सहयोगी र सहजकर्तासँग मिलेर गृहकार्यको रुपमा योजना र बजेटको तयारी*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र कलम*

निर्देशन :

१. सहभागीहरूलाई उनीहरूले आफ्नो व्यवसाययोजना तथा बजेटका बारेमा बताउनु पर्नेछ । यसले साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि समूहलाई उनीहरूको व्यवसाय योजना तथा बजेटको लेखाजोखा गर्न सहयोग पुर्याउँछ ।

२. हामीले आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सबल पक्ष, दुर्बल पक्ष, अवसर र जोखिम विश्लेषण (SWOT Analysis) गर्ने कुरा बताउनुहोस् तर यसका लागि यस लेखाजोखाले कसरी काम गर्छ भन्ने कुरा बुझ्नु आवश्यक छ ।

३. सहभागीहरूलाई हामीले बजारको लेखाजोखा, आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सबल र दुर्बल पक्षको पहिचान गर्ने क्रममा संकलन गरेको सूचनाको आधारमा सम्बन्धित आर्थिक उपार्जन गतिविधिको लेखाजोखा गर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

४. त्यसपछि, समूहहरूलाई "अवसर तथा जोखिम" खण्डमा जान भन्नुहोस् ।

५. समूहरूलाई यो भागमा काम गर्न १० मिनेटको समय दिनुहोस् ।

६. जोखिमहरू ठूलो हुँदा आर्थिक उपार्जन गतिविधि नबनाउनु उपयुक्त हुने कुरा बताउनुहोस् ।

७. अब प्रत्येक समूहलाई प्रश्नहरूको बारेमा विचार पुर्याउन भन्नुहोस् र समूहलाई यी कुरा सम्पन्न गर्न १० मिनेटको समय दिनुहोस् :
   - क. कमजोरीलाई न्यून गर्न के गर्न सकिन्छ ?
   - ख. आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सबलतालाई थप बढाउनका लागि सबल पक्ष र दुर्बल पक्षलाई कसरी हेर्न सकिन्छ ?
   - ग. सहभागीहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधिका जोखिमहरू कसरी पार गर्न सक्छन् ?

८. समूहमा गई आवश्यक सहयोग प्रदान गर्नुहोस् ।

९. अब समूहहरूलाई आफ्नो काम प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस् र उनीहरूको व्यवसाय योजनाका बारेमा सम्पूर्ण समूहमा प्रस्तुत गरी छलफल गर्न भन्नुहोस् ।

१०. ठूलो समूह छलफलको क्रममा :
   - क. प्रत्येक प्रस्तुतिको लेखाजोखा गरी केही कुरा छुट भएको भए हेर्ने ।
   - ख. समूहहरूलाई सम्भव भएको ठाउँमा थप प्रश्नहरू गरी सहयोग गर्ने ।

ग. समूहले थप सूचना प्रदान गर्नुपर्ने भए उनीहरूलाई थप समय दिनुहोस् ।

घ. उनीहरूको लेखाजोखामा तपाईंले देखेका केही चुनौतीहरूलाई कसरी सम्बोधन गर्ने भन्ने सम्बन्धमा सुझाव दिनुहोस् ।

११. सहभागीहरूलाई उनीहरूको योगदान र कामका लागि धन्यवाद दिनुहोस् ।

१२. अब, सहभागीहरूलाई आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको योजना तथा बजेटमा परिवर्तन गर्नका लागि १० मिनेटको समय दिनुहोस् । समूहले के गर्दैछ भनी हेर्नुहोस् ।

१३. समूहहरूलाई के कुरा परिवर्तन गरियो भन्ने बारेमा प्रस्तुति तथा छलफल गर्नुहोस् ।

व्यवसाय सहयोगी टिप्पणी :

निम्न कुरामा छलफलका लागि थप समय प्रदान गर्नुहोस् :

- "जोखिमहरू" र "दुर्बल पक्षहरू"लाई न्यूनीकरण गर्न के गर्न सकिन्छ ?
- आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सबलतालाई बढाउनका लागि सबल पक्ष तथा अवसरहरू कसरी बनाउन सकिन्छ ?
- यो जटिल छलफल हो । सहभागीहरूलाई प्रत्येक व्यवसाय योजनाका लागि सहजीकरण गर्ने गरी समूहमा ल्याउनुहोस् ।
- यी छलफलहरूले समूहहरूलाई केही कदम पछि हट्नका लागि बताउन सक्छ । जस्तै, बजारको थप लेखाजोखा गर्ने र यसले उनीहरूको योजनामा परिवर्तन गर्न प्रभाव पार्ने नपार्ने कुरा विचार गर्नुहोस् ।
- तपाईंले जोखिमहरू धेरै ठूलो हुने भए कुनै आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन नगरेकै राम्रो हुने र फाइदाजनक नहुने कुरा उल्लेख गर्नुहोस् ।
- समूहहरूले आफ्नो बजेट तथा व्यवसाय योजनामा थप काम गर्नुपर्ने भएमा कक्षामै गर्न सक्ने काम कक्षामै सकाई बाँकी काम गृहकार्यका रुपमा गर्न लगाउनुहोस् ।
- परिवारलाई भेटको क्रममा तपाईंले सम्बद्द आर्थिक उपार्जन गतिविधि एवं आर्थिक उपार्जन गतिविधि योजना हेरी पुनरावलोकन गर्नुपर्नेछ ।

अभ्यास ६.२ : हाम्रो लेखा खाता स्पष्ट राख्नु

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई व्यवसाय संचालन गर्दा खाता राख्नुको महत्वका बारेमा जानकारी गराउने, खाता कसरी राख्ने ज्ञान दिने र खाता राख्ने औजारहरूको प्रयोग गर्ने ।*

आवश्यक समय : *१०-१५ मिनेट*

सामाग्रीहरू : *ए-फोर साइजको कागज र कलम वा पेन्सिल*

निर्देशन :

१. राम्रो व्यवसाय कायम राख्नुको एउटा पाटो व्यवसाय संचालन गर्ने क्रममा गरेका क्रियाकलापहरूको अभिलेख राख्नु पनि हो । सबै क्रियाकलापहरूको अभिलेखीकरण गर्ने प्रक्रिया व्यवसायमा के कुरा राम्रो र के नराम्रो भैरहेको छ भन्ने बुझ्नका लागि महत्वपूर्ण हुन्छ । तर हामीले अभ्यास गरी हेर्दा कस्तो हुन्छ भन्ने कुरा पहिले बुझ्नु आवश्यक छ ।

२. सहभागीहरूलाई जोडीमा छुट्ट्याई प्रत्येक जोडीलाई सादा ए-फोर साइजको पाना र एउटा पेन्सिल दिनुहोस् । यी जोडीहरूले (जो परिवारका सदस्य हुँदैनन्) परिवारका सदस्यहरू वा विवाहित जोडीको भूमिका गर्नेछन् भन्ने बताउनुहोस् । अभ्यासको क्रममा जोडीको एकजना व्यक्तिलाई केही गर्न निर्देशन दिइनेछ ।

३. जोडीको एक व्यक्तिलाई बाहिर जान र अर्कोलाई भित्रै बस्न भन्नुहोस् ।

४. अब कोठामै बसेका सहभागीहरूलाई घरबाहिर रहेका साथीले घरका लागि गर्नुपर्ने कम्तीमा १५ वटा कामहरूको सूची तयार पार्न भन्नुहोस् ।
   - क. बजार गई कच्चा पदार्थ खरिद गर्ने ।
   - ख. ग्राहकबाट रकम संकलन गर्ने ।
   - ग. बैंकलाई ऋण तिर्ने ।
   - घ. छिमेकीसँग ५० रुपैयाँ फिर्ता माग्ने ।
   - ङ. पर्दा फेर्ने ।
   - च. बिजुलीको बिल तिर्ने ।
   - छ. बच्चाहरूको कपडा धुने ।
   - ज. मञ्जुको विवाहका लागि पुलाउ बनाउने ।
   - झ. बच्चाहरूलाई स्कुलबाट ल्याउने ।
   - ञ. पछाडिको ढोका बनाउने ।
   - ट. बगैचाका रूखहरू काटछाँट गर्ने ।

५. बाहिर कुरेका सहभागीहरूलाई कोठामा आ-आफ्नो जोडीमा फर्काउनुहोस् । अब जोडीलाई उनीहरूको जोडीले घरेलु प्रयोजनका लागि गराउन चाहेको कामको सूची पढ्न भन्नुहोस् ।

६. त्यसपछि, जोडीलाई उनीहरूलाई दिइएको कामको सूची सबैले सुन्नसक्ने गरी पढ्न भन्नुहोस् । अब जोडीले सो सूचीबाट के कति क्रियाकलापहरू सम्झेको छ भन्नका लागि चिन्ह लगाउँदै जानेछन् ।

७. सहभागीहरूलाई ठूलो समूहमा ल्याउनुहोस् र निम्न कुरामा छलफल गर्नुहोस् :
   - जोडीले कतिवटा कामहरू सम्झे ? सम्झेको सामान्य संख्या कतिवटा हो ?
   - जोडीहरूले आफ्नो जोडीलाई दिएको कामको सूची सबै सम्झिनु व्यवहारिक छ ?
   - उनीहरूले आफ्नो जोडीले प्रदान गरेको सबै काम याद गरेको कुरा सुनिश्चित गर्ने सर्वोत्तम उपाय के हो ? सहभागीहरूलाई प्रत्येक क्रियाकलापहरूको अभिलेख गर्नुको महत्वका बारेमा बताउनुहोस् । सहभागीहरूलाई कलम र कापी दिने हो भने यो सबै क्रियाकलापहरू अभिलेख गर्ने र सम्झिन सक्नेथिए ।

८. व्यवसाय सञ्चालन गर्ने हकमा यो अभ्यास आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन सम्बन्धमा भएका आर्थिक कारोबारसहित सबै क्रियाकलापहरूको अभिलेखीकरणका लागि सान्दर्भिक अभ्यास हो । यसमा कच्चा पदार्थको सबै खरिद, यातायात, विधुत र व्यवसाय संचालनका लागि भएका अन्य खर्चहरू समेत पर्दछन् । यस प्रक्रियालाई खाता कायम राख्नु भनिन्छ । सहजकर्ताले खाता संचालनसम्बन्धी नमूना उपलब्ध गराउनेछन् र सहभागीहरूले व्यवसाय संचालन गर्दा यसको प्रयोग गर्न सक्नेछन् ।

९. आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास गर्नु जटिल काम हो जसमा तपाईंको दैनिक आम्दानी तथा खर्चको व्यवस्थापन तथा तपाईंलाई रकम दिने व्यक्तिहरू र तपाईंसँग रकम लिनेहरूसँगको अन्तरक्रिया पर्दछ

भनेर बताउनुहोस् । तपाईंले यी सबै कुराहरू सम्झिन सक्नुहुन्न र यी सबैको अभिलेख राख्नु महत्वपूर्ण छ । तपाईंको हालको स्थिति, तपाईंको आम्दानीको लेखाजोखा र भविष्यको योजनाका लागि खाता राख्न सकिन्छ ।

अभ्यास ६.३ : खाता राख्ने संयन्त्रहरू

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई खाता कसरी संचालन गर्ने भन्ने बारेमा अवगत गराउने र खाता राख्ने संयन्त्रहरू कसरी प्रयोग गर्ने भन्ने कुरा सिकाउने ।*

आवश्यक समय : *१०-१५ मिनेट*

सामाग्रीहरू : *ए-फोर साइज कागज र कलम वा पेन्सिलहरू*

निर्देशन :

१. परिवारहरूलाई अब हामीले आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु गर्ने क्रममा पहिलो चरण मात्र पूरा गरेको कुरा बताउनुहोस् । त्यसैले, हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका कामहरू सम्झिनका लागि आ(धारभूत संयन्त्रहरूका बारेमा जान्नु आवश्यक छ ।

२. अब खाता संचालन गर्नका लागि उनीहरूले प्रयोग गर्नुपर्ने संयन्त्रहरूका नमूनाको परिचय गराउनुहोस् ।

३. पहिलो नमूनाको शीर्षक "रकम आउने" भन्ने रहेको छ । यस टेम्प्लेटमा परिवारहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधिले ल्याउने सबै दैनिक रकमहरूको दाखिला गर्नुपर्ने छ : सहभागीहरूले पहिले मिति र त्यसपछि कामको विवरण दाखिला गर्नुपर्नेछ । "आउने" भन्ने कोलममा सहभागीहरूले आर्थिक उपार्जन गतिविधिबाट कमाइको रकमको दाखिला गर्नुपर्नेछ । तपाईंले डोनट बेच्नुहुन्छ र विभिन्न पसलमा बिक्री गरी ५०० रुपैयाँ कमाउनु हुन्छ भन्ने कल्पना गर्नुहोस् । पहिलो पसलमा १२० रुपैयाँ, दोस्रोमा २०० रुपैयाँ, तेश्रोमा १०० रुपैयाँ, चौथोमा ६० रुपैयाँ र पाँचौमा २० रुपैयाँको बिक्री हुन्छ । यस तालिकाले तपाईंलाई आफ्नो दैनिक क्रियाकलाप हेर्न सहयोग गर्छ । महिनाको अन्त्यसम्ममा तपाईंले यस टेम्प्लेटको प्रयोग गरी मासिक बिक्रीको गणना गर्न सक्नुहुन्छ :

रकम		
मिति	**विवरण (रकम कहाँबाट आउँछ)**	**आएको रकम (रुपैयाँमा)**
२.०४.२०१२	पसल १ मा बिक्री गरेको डोनट	१२०
२.०४.२०१२	पसल २ मा बिक्री गरेको डोनट	२००
२.०४.२०१२	पसल ३ मा बिक्री गरेको डोनट	१००
२.०४.२०१२	पसल ४ मा बिक्री गरेको डोनट	६०

४. आफ्नो सम्पूर्ण खर्चहरूको दाखिला गर्न, तपाईंले "खर्चहरू" शीर्षकको तालिका प्रयोग गर्न सक्नुहुन्छ । यहाँ, तपाईंले कुनै पनि व्यवसाय खर्च दाखिला गर्नुपर्ने हुन्छ ।

खर्चहरू			
मिति	विवरण (केको भुक्तानी गरिएको)	व्यवसाय	अन्य खर्चहरू
२.०४.१२	उपकरणको खरिद		२००
५.०४.१२	ढुवानी	१५०	
७.०४.१२	चालकको तलब	५००	

५. "मैले कसलाई तिर्न बाँकी छ" शीर्षकको टेम्प्लेट प्रयोग गरी प्राप्त गरेको ऋणको दाखिला गर्न सकिन्छ। तपाईंले कच्चा पदार्थ खरिद गरेको र त्यसबापतको रकम अहिलेसम्म नतिरेको कल्पना गर्नुहोस्। तपाईंले आफ्नो ऋणलाई तलको तालिकामा दाखिला गर्नुपर्नेछ। ऋण तिरिसकेपछि तपाईंले त्यसलाई क्रस गर्ने वा मेटाउनु पर्नेछ र त्यसलाई तपाईंको खर्चमा राख्नुपर्नेछ।

मैले कसलाई तिर्नुछ ?				
मिति	मैले कसलाई तिर्नुछ ?	के	रकम	मैले कहिलेसम्म फिर्ता गर्नुछ ?

६. "हामीलाई कसले तिर्न बाँकी छ" भन्ने शीर्षकको ढाँचालाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिको रकम हामीलाई कसले तिर्नुपर्नेछ भन्ने कुरा दाखिला गर्न प्रयोग गर्नेछौं। उदाहरणका लागि, तपाईंले आज रु. ५०० को डुनोट बिक्री गर्नुभयो तर पाँचौ पसलले आज रु २० तिरेन। त्यसैले, पसल-५ तपाईंको कर्जा तिर्ने ऋणी हो। पुरै रकम फिर्ता गरेपछि तपाईंले यसलाई सो तालिकाबाट मेटाउनु पर्नेछ र "आउने रकम" भन्ने शीर्षकको तालिकामा दाखिला गर्नुपर्नेछ।

हामीलाई कसले तिर्न बाँकी छ ?				
मिति	हामीलाई कसले तिर्न बाँकी छ ?	के	रकम	मैले कहिले पाउने

७. तपाईंको ग्राहक वा मध्यस्थता गर्ने बीचको व्यक्तिले तपाईंको केही उत्पादनको अर्डर गरेमा तपाईंले तलको "अर्डर" शीर्षकको तालिका प्रयोग गर्न सक्नुहुन्छ। यसमा तपाईंले अर्डरको मिति, उत्पादन कसले अर्डर गर्यो, के कुरा अर्डर गरियो, कतिवटा, कुन मूल्यमा र अर्डर कहिलेसम्म पूरा गर्नुपर्नेछ भन्ने विवरण दाखिला गर्न सक्नुहुनेछ।

अर्डरहरू						
अर्डर मिति	कसले के अर्डर गर्यो ?	इकाई	मात्रा	मूल्य	जम्मा	कहिलेसम्म तयार हुन्छ
२.०४.१२	पसल ५र डुनोट	संख्या	२०	१.७५	३५०	३.०४.१२

८. तपाईंको मासिक आम्दानी जोड्नका लागि तपाईंले "आम्दानी" शीर्षकको तालिकाको प्रयोग गर्नुपर्नेछ । पहिले तपाईंले "प्राप्त रकम" शीर्षकको तालिकाबाट तथ्याङ्क निकाल्नुपर्ने हुन्छ र मासिक बिक्री जोड्नुपर्ने हुन्छ । त्यसपछि, तपाईंले तल "खर्चहरू" शीर्षकको तालिकाको सूचना प्रयोग गरी व्यवसाय खर्चहरूमा भर्नुपर्ने हुन्छ। आम्दानी जोड्नका लागि बिक्रीबाट व्यवसाय खर्च घटाउनुहोस् । महिनाको अवधिमा तपाईंले अन्य खर्च गरेको भए (जुन व्यवसायका लागि गरिएको हैन) ती खर्चहरू पनि दाखिला गर्नुहोस् र तपाईंको कूल आम्दानीबाट घटाउनुहोस् । त्यसपछि मात्र तपाईंको परिणाम देख्न सक्नुहुनेछ :

आम्दानी	
विवरण	**रकम**
मासिक बिक्री	३५००
मासिक व्यवसाय खर्चहरू	२८००
आम्दानी (मासिक बिक्री - मासिक व्यवसाय खर्च)	७००
अन्य खर्च	५०
परिणाम (आम्दानी - अन्य खर्च)	६५०

९. अब सहभागीहरूलाई ३ वटा समूहमा विभाजन गरी एउटा भूमिका अभिनय गर्न लगाउनुहोस् । प्रत्येक समूहलाई खाली टेम्प्लेट वितरण गरी प्रत्येकलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिको खाता कसरी संचालन गर्ने भन्ने देखाउन लगाउनुहोस् । भूमिका अभिनयमा सहभागीहरूले कुनै एक आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्पूर्ण संचालनका बारेमा नै विचार गर्नुपर्नेछ (जस्तै, रू २०० को सामान खरिद, रू १०० को घरभाडा तिर्नु) ।

१०. सहभागीहरूलाई ठूलो समूहमा सो अभिनय प्रस्तुत गर्न लगाउनुहोस् र ठूलो समूहले सो भूमिका अभिनय ध्यानपूर्वक हेरी उचित तरिकाले खाता राखिएको छ वा छैन भनी हेर्न भन्नुहोस् ।

११. सहभागीहरूलाई उनीहरूको प्रस्तुतिका लागि धन्यवाद दिनुहोस् । खाता संचालन गर्नु भनेको आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालनका क्रियाकलापहरूलाई सम्झिने मात्र नभई तपाईंको आम्दानीको लेखाजोखा गर्नु तथा आर्थिक उपार्जन गतिविधिको व्यवस्थापन र योजनालाई उचित तवरले लेखाजोखा गर्नुसमेत हो भनी समापन गर्नुहोस् ।

सत्र ७ :
आम्दानीजन्य क्रियाकलाप सुरू गर्न तयारी

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई थप उपयोगी उपाय वा संकेत प्रदान गर्ने जसले उनीहरूको आर्थिक उपार्जन गतिविधि व्यवस्थापनसम्बन्धी कोर्स पूरा गर्न र सहभागीहरू कुन हदसम्म तयार छन् भन्ने कुरा पुनर्विचार गर्न सहयोग पुर्याउने ।*

आवश्यक समय : *२ घण्टा*

सहभागीहरू : *प्रत्येक परिवारबाट दुईजना सदस्यहरू*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट र कलम*

विषयवस्तु परिचय :

७.१ हुनसक्ने गल्तीहरू

७.२ हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई कसरी बजारीकरण गर्न सक्छौ ?

७.३ सञ्जालसम्बन्धी सम्झौता र सम्झौता पत्र



अभ्यास ७.१ : व्यवसायीले गर्नसक्ने गल्तीहरू

उद्देश्य : *व्यवसायीले कहिलेकाहीं गर्नसक्ने गल्तीहरूको बारेमा सचेत गराउने र गर्न नहुने गल्तीका बारेमा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जाललाई सल्लाह प्रदान गर्ने ।*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

विवरण : *परिस्थितिका आधारमा समूह छलफल*

सामाग्रीहरू : *परिस्थितिहरू प्रिन्ट गरी पट्टयाइएका साना कागजहरू र टोपी*

निर्देशन :

१. कहिलेकाहीं व्यवसायमा मानिसले गल्ती गर्ने र केही गल्तीले उनीहरूको व्यवसायमा कठिनाइ ल्याउने कुरा बताउनुहोस् । आज हामीले व्यवसायमा हुने केही साझा गल्तीहरूका बारेमा छलफल गरी हाम्रो आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा ती गल्तीहरू नगर्नका लागि के कस्ता उपायहरू लगाउन सकिन्छ भन्नेबारे छलफल गर्नेछौं ।

२. सहभागीहरूलाई साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधिका आधारमा ३-४ जनाको समूहमा विभाजन गर्नुहोस् । परिस्थिति उल्लेखित कार्डहरू (अनुसूची ६ हेर्नुहोस्) टोपीभित्र राख्नुहोस् र समूहका सहभागीहरूलाई पालै पालो ३ वटा कार्ड छान्न भन्नुहोस् । प्रत्येक कार्डमा फरक परिस्थिति हुन्छन् ।

३. समूहलाई एक पटकमा एउटा कार्ड पढ्न र सोबारेमा टिप्पणी गर्ने तथा सो कथामा भएका व्यवसायीले महसुस गरेको चुनौतीहरूका लागि समाधान प्रदान गर्न भन्नुहोस् । अन्य समूहमा रहेका सहभागीहरूले पनि आफ्नो टिप्पणी थप्न सक्नुहुन्छ ।

४. क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूलाई यस अभ्यासका केही पाटोले उनीहरूको आफ्नो कुराहरू दर्शायो कि दर्शाएन भनी सोध्नुहोस् :
   क. कसैले पनि यो भन्दा पहिले आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्ने प्रयास गरेको छ र यहाँ दिइएका परिस्थितिमा जस्तै गल्तीहरू भएको छ ? वा तपाईंको कुनै साथीलाई यस्तो परेको छ कि ? समूहलाई यसको बारेमा भन्नु हुन्छ कि ?
   ख. कसैलाई आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यान्वयनको बेलामा गल्ती गरेको बारे आफ्नो वा अन्य कसैको कथा बताउन मन लागेको छ ?

५. यस अभ्यासले आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्नु कठिन हुनसक्छ भन्ने देखाउँछ भनेर बताउनुहोस् । आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यान्वयनको क्रममा विभिन्न समस्याहरू आउन सक्छन् र सबै समस्याको समाधान हुन्छ । केही समस्या हाम्रो आफ्नो गल्तीले हुनसक्छ । यस अभ्यासले हामीलाई संधै हाम्रो क्रियाकलाप योजना गर्नुपर्दछ र विकल्प पनि राख्नुपर्दछ भन्ने देखाएको छ । त्यसैगरी, बजारमा हाम्रो स्थान बनाउनुपर्ने र आफ्नो मर्यादालाई ध्यान दिनुपर्ने हुन्छ । समस्या आउँदा सम्भाव्य समाधानमा (२ वा ३ वटा) ध्यान केन्द्रित गर्नुपर्दछ । तपाईं आफू र आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि सर्वोत्तम उपाय रोज्नुपर्दछ ।

अभ्यास ७.२ : हामीले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई कसरी बजारीकरण र प्रवर्द्धन गर्न सक्छौं ?

उद्देश्य : *सहभागीहरूलाई बजारीकरण र उत्पादनको प्रवर्द्धनसम्बन्धी केही ज्ञान प्रदान गर्ने ।*

आवश्यक समय : *३० मिनेट*

सामाग्रीहरू : *विभिन्न रङका पेपर, कैंची, एउटा फ्लिपचार्ट, विभिन्न रङका कलम र गम*

निर्देशन :

१. यस अभ्यासमा सहभागीहरूले उत्पादनको बिक्रीका लागि बजारीकरण प्रक्रिया तथा प्रवर्द्धनको बारेमा जानकारी प्राप्त गर्ने कुरा बताउनुहोस् । यो काम बजार वा पसलमा हुनसक्छ तर विवाहका लागि कुर्सी भाडामा दिनु वा काँक्रा उमार्ने व्यवसायका लागि समेत प्रवर्द्धन आवश्यक हुन्छ ।

२. सहभागीहरूलाई ६ वटा समूहमा विभाजन गर्नुहोस् । सबै समूहहरू उत्पादक हुनेछन् र बाहिरी व्यक्तिहरू ग्राहक हुनेछन् ।

३. समूहले आफ्नो काम सकेपछि ग्राहकहरू आउनेछन् । सहभागीहरूले आफ्नो उत्पादन आफै खरिद गर्न नमिल्ने नियमको पालना गर्नुपर्नेछ । उनीहरूले अरूको उत्पादन खरिद गर्नुपर्नेछ ।

४. चारजना सहभागीहरूलाई ग्राहकको भूमिकाका लागि प्रयोग गर्नुहोस् । उनीहरूले के गर्नुपर्छ बताउनुहोस् ।

५. अब उत्पादक समूहलाई निम्न सामाग्रीहरू वितरण गर्नुहोस् : विभिन्न रङका पेपर, कैंची, फ्लिपचार्ट, विभिन्न रङका कलम र गम ।

६. अब प्रत्येक समूहलाई २० वटा स-साना ढुंगा दिनुहोस् । उनीहरूलाई यी ढुंगाहरू उत्पादन हुन भन्ने कल्पना गर्न भन्नुहोस् (जस्तै, सानो बिस्कुट) । उनीहरूको भूमिका भनेको तपाईंले उनीहरूलाई दिएको सामानलाई प्याकेजिंग गर्नु हो । उनीहरूले प्याकेजिंगले ग्राहकलाई आकर्षित गर्ने हुनुपर्छ भनी बताउनुहोस् । यस खेलको उद्देश्य भनेको सकेसम्म धेरै बिस्कुट बिक्री गर्नु हो । प्रत्येक समूहको टेबलमा निम्न कुरा समावेश हुनुपर्दछ :
   - बिस्कुटको नामस
   - मूल्य (रू ५ भन्दा बढी नहुने);
   - बिस्कुटको प्याकेजिंग; र
   - ग्राहकलाई आकर्षित गर्ने शब्द वा वाक्यसहितको फ्लिपचार्ट ।

७. उत्पादकको समूहले एकआपसमा कुरा गर्ने वा अर्को समूहको कामलाई हेर्न मिल्दैन ।

८. अब अर्को कोठामा गई प्रत्येक ग्राहकलाई रू ५ दिनुहोस् । ग्राहक प्रत्येक टेबलमा पुग्नुपर्ने हुन्छ । ग्राहकलाई सबै उत्पादनको गुणस्तर एउटै रहेको कुरा पनि बताउनुहोस् । ग्राहकलाई कुन टेबल कुन समूहको हो भन्ने थाहा हुँदैन । त्यसैले, ग्राहकहरूले आफूसँग भएको रकमले भ्याएसम्मको बिस्कुट खरिद गर्ने कुराको निर्णय गर्नुपर्ने हुन्छ । उनीहरूले कुनै टेबलको बिस्कुट खरिद गर्न के कुराले आकर्षित गर्यो भन्ने कुरा बताउनुपर्ने हुन्छ र सो कुरा कोठा अगाडिको फ्लिपचार्टमा लेख्नुपर्ने हुन्छ । (दुईवटा कोलम बनाई माथिपट्टि बिस्कुटको नाम लेख्नुपर्दछ ।)

९. कुनै समूहले आफ्नो सबै उत्पादन बिक्री गरेमा उनीहरूले कुन समयमा सबै बिक्री गर्यो भन्ने लेख्नुपर्दछ। कुन समूहले बिक्री गर्यो र कसले पहिले गर्यो ?

१०. समूहसँग कतिवटा उत्पादनहरू छन् गणना गरी उनीहरूलाई निम्न प्रश्न सोध्नुहोस् :
- के कुराले उनीहरूको कुनै उत्पादन विशेष खरिद गर्नका लागि प्रभावित गर्यो ?
- ग्राहकलाई आकर्षित गर्न के गर्न सकिन्छ ? (व्यवसाय सहयोगीले फ्लिपचार्टमा सूची बनाउनुपर्ने छ - जस्तै, कम मूल्य, अफर, हेर्दा राम्रो, गुण, विज्ञापन आदि)।

११. हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको उत्पादनभन्दा धेरै क्रियाकलापहरूका बारेमा ध्यान पुर्याउनु आवश्यक छ भनी बताउनुहोस् । हाम्रो उत्पादनको बजारीकरण र प्रवर्द्धन महत्वपूर्ण हुने कुरा बताउनुहोस् : हामीले हाम्रो उत्पादनलाई बजारमा देखिने बनाउनुपर्छ।

१२. सहभागीहरूलाई कुनै प्रश्न भए सोध्न भन्नुहोस् र उनीहरूले आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको उत्पादनलाई आकर्षक बनाउने बारे केही सोचेका छन् कि भनी सोध्नुहोस् ।

१३. हाम्रो उत्पादनको बजारीकरण र प्रवर्द्धनले हाम्रो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सफलता निर्धारण गर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

अभ्यास ७.३ : सञ्जालको सम्झौता र सम्झौता पत्र

उद्देश्य : *आर्थिक उपार्जन क्रियाकलापमा सञ्जाल नियमन गर्ने तरिकाबारे जानकारी गराउने ।*

आवश्यक समय : *१ घण्टा*

सामाग्रीहरू : *फ्लिपचार्ट, कागज र कमलहरू*

निर्देशन :

१. हामी अब आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जाल सदस्यहरूले एकसाथ कसरी काम गर्ने भन्ने कुरालाई नियमन गर्ने गरी सम्झौता बनाउने कुरा बताउनुहोस् । सबै अपेक्षाहरूलाई खुल्ला रुपमा राखिनेछ र सम्झौता भंग पनि गर्न सकिनेछ।

२. व्यक्तिगत रुपमा सहभागीहरूलाई सञ्जालका सदस्यहरूका लागि आवश्यक तीनवटा महत्वपूर्ण लागेका कुराहरूका बारेमा सोच्न भन्नुहोस् र त्यसलाई सञ्जालको नियम भन्ने शीर्षकमा फ्लिपचार्टमा लेख्नुहोस् ।

३. पहिले सहभागीहरूलाई सञ्जालको संचालनका लागि आवश्यक तीनवटा कुराका बारेमा सोची कागजमा लेख्न भन्नुहोस् । प्रत्येकलाई यी कुराहरू लेख्नका लागि तीनवटा कागज दिनुहोस् ।

४. उनीहरूले विचार गर्दै गर्दा फ्लिपचार्टको बिचमा ठाडो रेखा कोरी दुई भागमा विभाजन गर्नुहोस् र "अनावश्यक" भनी माथि दायाँपट्टि र "आवश्यक" भनी माथि बायाँपट्टि लेख्नुहोस् ।

५. कागजको सबै टुक्रा जम्मा गरी मिलाएर प्रत्येक सहभागीलाई तीनवटा वितरण गर्नुहोस् र त्यसमा लेखिएको कुरा मनमनै पढ्न भन्नुहोस् । सहभागीहरूले ती कागजलाई फ्लिपचार्टमा सञ्जालका आवश्यक हुने वा नहुने आधारमा "आवश्यक" र "अनावश्यक" अन्तर्गतको कोलममा टाँस्नुपर्नेछ ।

६. फ्लिपचार्टमा सबै कागजहरू टाँस भैसकेपछि सबै सहभागीहरूलाई समावेश गरी सो फ्लिपचार्टको विश्लेषण छलफलमार्फत् गर्नुपर्नेछ । सहभागीहरूलाई यस क्रियाकलापको उद्देश्य भनेको साझा नियमहरूको

निर्माण गर्नुपर्ने हो भनेर बताउनुहोस् जसले सञ्जालका सदस्यहरूमाझ सहमतिको वातावरण बनाउनेछ । प्रत्येक सहभागीलाई पेपरमा उल्लेखित स्थितिमा उनीहरू सहमत भए नभएको सोध्नुहोस् । केही नियम वा शब्दहरू एकभन्दा धेरै कागजमा लेखिएको हुनसक्छ, त्यसैले त्यसउपर छलफल गरे पुग्छ ।

७. केही कुराहरू फ्लिपचार्टको दुवैपट्टि टाँस्न सकिने थियो, केही व्यक्तिहरू पेपरललाई कहाँ राख्ने भन्ने कुरामा असहमत हुनसक्छन् । र सबै परिप्रेक्ष्यमा सहभागीहरूले आफू सहमत भए नभएको कारण बताउनु पर्नेछ । छलफलअनुसार शब्दहरूलाई एकबाट अर्कोतर्फ सार्नुपर्ने हुन्छ वा त्यहीं नै राख्न पनि सकिन्छ । सत्रभन्दा पहिले तपाईंले तयार पारेको नियमहरूको सूची हेर्नुहोस् र केही कुरा छुट भएको भए थप्नुहोस् र त्यसो गर्नुको महत्व पनि बताउनुहोस् ।

व्यवसाय सहयोगीका लागि निर्देशन : यदि सहभागीहरूले सहमतिका लागि महत्वपूर्ण निम्न कुराहरू उल्लेख नगरेको भए छलफल गर्नुहोस् :

- प्रतिनिधित्व : प्रत्येक परिवारलाई कसले प्रतिनिधित्व गर्दछ ?
- निर्णय प्रक्रिया : निर्णयहरू कसरी गरिन्छ (निर्वाचित बोर्डमार्फत् सबै सदस्यहरूको भेटघाटमार्फत्) ?
- प्रत्येक परिवारको योगदान ।
- क्रम : संरचना स्पष्ट छ कि छैन ? र साझा नेतृत्व छ कि छैन ?
- सूचना : सूचनाको सञ्जाल (सदस्यहरूमाझ सूचना कसरी पुग्छ ?)
- आपसी सहयोग : आवश्यक परेमा कसलाई भन्ने भन्ने स्पष्ट छ ?
- क्रियाकलापहरूको अनुगमन र मूल्यांकन (नयाँ वितरणका सुत्रहरूको खोजी, वितरक, व्यवसायी आदि) ।

८. नियमहरू स्थापित हुँदा, सहभागीहरूलाई प्रत्येक सञ्जालका लागि नेतृत्व आवश्यक पर्ने कुरा बताउनुहोस् जसले समूहका लागि आवश्यक मार्गनिर्देशन प्रदान गर्नेछ र समूहको रुपमा निश्चित लक्ष्य प्राप्त गर्ने काम पनि गर्नेछ । प्रत्येक सञ्जालले अनुभवी, बुद्धिमान र लक्ष्य प्राप्तिका लागि समूहलाई एकबद्द गराउन सक्ने नेतृत्वको चयन गर्नुपर्दछ ।

९. तल सम्झौताको नमूना संलग्न गरिएको छ (अनुसूची ८ मा हेर्नुहोस्) ।

अनुसूची १ :

परिवारको सामाजिक आर्थिक अवस्था

परिवारको सामाजिक अवस्था							
जिल्ला	बागलुङ					गाउँ	
परिवार						परिवार सदस्य संख्या	
नाम	उमेर	जाति	भाषा	शिक्षा	पेशा (काम नगरेको भए किन)	परिवारमा स्थान	परिवारभित्र भूमिका
जस्तैः कमला थापा	२२	मगर	नेपाली, मगर	माध्यमिक			

परिवारको आर्थिक अवस्था								
१. आम्दानी								
मासिक				**मौसमी र अस्थायी**				
आम्दानी स्रोत	आम्दानीको आकार	यस क्रियाकलापमा को-को संलग्न छन् ?	यसलाई कसले व्यस्थापन गर्छ ?	आम्दानी स्रोत	आम्दानीको आकार	यस क्रियाकलापमा क-को संलग्न छन् ?	तपाईंले आम्दानी प्राप्त गर्ने अवधि (महिना देखाउनुहोस्)	यसलाई कसले व्यस्थापन गर्छ ?
२. आम्दानी (नगदको साटो जिन्सी दिएर गराउने कामसमेत)								
आम्दानीको स्रोत	यस क्रियाकलापमा को(को संलग्न छन् ?	आम्दानीको किसिम	संख्या र मात्र	तपाईंले त्यो आम्दानी प्राप्त गर्ने अवधि (महिना देखाउनुहोस्)	टीजेएसको सामान	तपाईंले यसलाई कसरी प्रयोग गर्नुहुन्छ ?	यसलाई कसले व्यस्थापन गर्दछ ?	

३. खर्च (खाद्य र अखाद्य वस्तु) र बचत

मासिक			मौसमी				भविष्यमा योजना गरी ठूलो लगानी			
विवरण	रकम	यसमा कति खर्च गर्ने भनेर कसले निर्णय गर्छ ?	विवरण	रकम	अवधि	यसमा कति खर्च गर्ने भनेर कसले निर्णय गर्छ ?	विवरण	रकम	अवधि	यसमा कति खर्च गर्ने भनेर कसले निर्णय गर्छ ?

४. सम्पत्ति (जमिन, पशुपक्षी, उपकरण, बचत)

विवरण	इकाई	इकाईको जम्मा मूल्य	यसमा कसको स्वामित्व छ र कसले व्यस्थापन गर्दछ ?

५. परिवार क्रियाकलापहरू - उत्पादनको प्रकार (कृषिजन्य उत्पादन, दूग्धजन्य उत्पादन आदि)													
उत्पादनको प्रकार	रकम (प्रतिबर्ष)	बिक्रीका लागि	परिवारका लागि	तपाईंले उब्जनी कहिले गर्नुहुन्छ ?	टिजेएसमा बिक्री गरे बापत बार्षिक आम्दानी	परिवारका प्रयोगका लागि टीजे एसबाट गरेको बार्षिक आम्दानी	तपाईंले कहाँ बिक्री गर्नुहुन्छ ?	बिक्रीको लागि जिम्मेवार को हो ?	तपाईंको ग्राहकको हो ?	तपाईं उत्पादनको ढुवानी कसरी गर्नुहुन्छ ?	तपाईंले कच्चा पदार्थ (बिउ, मल) कहाँ खरिद गर्नुहुन्छ ?	तपाईंले कतिपटक उब्जनी गर्नुहुन्छ ?	खेतमा काम र उब्जनी संकलन कसले गर्छ ?

६. परिवारमा निर्णय गर्ने संयन्त्र										
	बुहारी	श्रीमान	वयस्क जोडी	सासु	ससुरा	देवरानी	देवर	वयस्कहरूको सामुहिक निर्णय	ज्येष्ठ सदस्यहरूको सामुहिक निर्णय	सबै परिवारको सामुहिक निर्णय
तपाईंको परिवारमा निम्न निर्णयहरू कसले गर्छ ?										
आर्थिक सवाल (पैसाको प्रयोग कसरी गर्ने)										
शिक्षा (बालबालिकाको)										
काम (परिवार सदस्यको आप्रवासन)										
घर र परिवारको प्रयोगका लागि तपाईंको परिवारमा खाद्यान्न तथा अन्य सामान खरिद गर्ने जिम्मा कसको हुन्छ ?										
दैनिक खर्च										
ठूलो खर्च										
दैनिक खर्चको लागि कति र कम छुट्याउने भन्ने निर्णय कसले गर्छ ?										
ठूलो लगानीमा खति खर्च गर्ने भन्ने निर्णय कसले गर्छ ?										
तपाईंको परिवारमा पैसा कसले नियन्त्रण गर्छ ?										
तपाईंको परिवारमा रेमिटेन्सबाट आएको रकम कसरी खर्च गर्न भन्ने निर्णय कसले गर्छ ?										

अनुसूची १ :

सम्मानित जीवन - आर्थिक सशक्तीकरण तथा आर्थिक उपार्जनसम्बन्धी क्रियाकलाप सहयोग कार्यक्रममा सहभागिताका लागि आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहयोगी संस्थाको अपेक्षा

लक्षित परिवारले सहभागितामूलक पद्दतिबाट व्यवसाय सहयोगीको सल्लाहमार्फत् र बजार नक्सांकनको परिणामलाइ मध्यनजर राखी आर्थिक क्रियाकलापको छनौट गर्नेछ जसलाई भविष्यमा परिवारका सदस्यहरू आफैले यक्तिगत रुपमा वा साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएको परिवारका सञ्जालले नै विकसित र स्थापित गर्नेछन् । यस चरणमा परिवारका सदस्यहरूलाई आर्थिक उपार्जनका क्रियाकलापमा परिवारका सबै सदस्यहरूलाई समावेश गर्नुको महत्व र व्यवसायको उत्पादन चक्रमा प्रत्येक सहभागीको भिन्न भूमिकाका बारेमा बताउनु व्यवसाय सहयोगीको भूमिका हो । यस्तो अवस्थामा व्यवसाय सहयोगीले सहभागीहरूलाई तल उल्लेखित परियोजनाको रणनीतिअनुरुप आर्थिक उपार्जन गतिविधिको विकास र व्यवस्थापनसम्बन्धी आर्थिक सीप प्रदान गर्नसक्छ :

१. अनुदान रकम नगदमा वितरण नगरी साधनको रुपमा (कच्चासामाग्री, स(साना मशिन तथा औजारहरू आदि) प्रदान गर्ने जसले साना-अनुदान रकम प्रभावकारी रुपमा बाँड्न सकिन्छ र लक्षित परिवारहरूले सो अनुदानलाई अनुपयुक्त वा अनियन्त्रित रुपमा प्रयोग गर्ने संभावनालाई हटाउन सकिन्छ ।

२. लक्षित परिवारहरूको आर्थिक व्यवस्थापन एवं उपयुक्त तथा उत्पादनमूलक उपायहरूसम्बन्धी ज्ञानको कमीलाई हटाई परियोजनाको समाप्तिपछि समेत उनीहरूले आफ्नो आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप आफै संचालन गर्नसक्ने क्षमताको विकास गर्नेगरी आर्थिक तथा प्राविधिक सहायता र ज्ञान प्रदान गर्ने जसले अन्ततः उनीहरूका लागि आफ्नो आम्दानीमा सुधार गर्ने ठोस र दिगो संयन्त्र प्रदान गर्नेछ ।

३. लक्षित परिवारहरूलाई लागत-प्रदान गर्ने पद्दतिमार्फत् संलग्न गराउने जसको अर्थ उनीहरूलाई आफ्नै आर्थिक उपार्जन गतिविधि सुरु र लागू गर्न उनीहरूको आफ्नै सांकेतिक योगदान (श्रमिक, स्थानीय निर्माण सामाग्री, आदि) प्रदान गर्न लगाउनु हो जसले अन्ततः उनीहरूलाई नयाँ क्रियाकलापहरूमा सहभागितालाई सहयोग पुर्याउँछ र अपनत्व समेत बढाउने छ ।

४. साझा हित भएका समूहहरूमा उही आर्थिक क्षेत्रभित्र सञ्जालको अवधारणालाई प्रवर्द्धन गरी एउटै गाउँमा धेरै आर्थिक उपार्जन गतिविधिहरू बीचको प्रतिस्पर्धालाई हटाउने र साथै बजारमा पहुँचका लागि एकजुट हुँदाको लाभ प्राप्त गर्न सकिनेछ । लक्षित परिवारहरूलाई कामको सीप तथा ऋणमा पहुँचका लागि आवश्यक सेवा प्रदान गर्नसक्ने विभिन्न संघसंस्थाहरूसँग (बजारको नक्सांकनको क्रममा पहिचान गरिएका लघुवित्तसम्बन्धी संस्था, अन्तर्राष्ट्रिय तथा राष्ट्रिय र अन्य सरकारी संघसंस्था, स्वाबलम्बी समूहहरू, रोजगार केन्द्र तथा अन्य सरकारी संरचना तथा संस्थानहरूसँग) सम्पर्क गराउने ।

व्यवसाय सल्लाहकारहरूको आर्थिक सशक्तीकरणसम्बन्धी विज्ञहरूद्वारा सम्भाव्य आर्थिक उपार्जन गतिविधिको पहिचान, व्याख्या र विकासलाई अनुगमन र सहयोग प्रदान गरिनेछ जसले ती क्रियाकलापलाई बजारको अवस्थाअनुसार परीक्षण गरी बजारमा पहुँचका लागि उपयुक्त बनाउने छन् । लक्षित परिवारहरूलाई साधनको रुपमा प्रदान गर्नुपर्ने सामाग्रीहरूको सूची पनि निजले नै हेर्ने प्रमुख जिम्मेवारी रहनेछ ।

साना-अनुदान वितरण प्रक्रिया निम्न चरणमा गरिनेछ :

१. परिवारहरूले स्थानीय बजारको आवश्यकता (लक्षित परिवारहरू आफैले बजार अनुसन्धान गरी) तथा आफ्नो सीपहरूको आधारमा आफूले लागू गर्न चाहेको सम्भाव्य आम्दानीजन्य क्रियाकलापको छनौट गर्नेछन् ।

२. सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले परिवारहरू वा परिवारहरूको सञ्जाललाई सबल पक्ष, दुर्बल पक्ष, अवसर र जोखिमको लेखाजोखामार्फत् क्रियाकलापका उपायहरूको मूल्यांकन गर्न सहयोग गरी सम्भाव्यता, कार्यान्वयनका लागि आवश्यक समय, दिगोपना तथा मुनाफायोग्य भए नभएको कुरालाई ध्यानमा राख्दै उपयुक्त आर्थिक उपार्जन गतिविधिको पहिचान गर्न सहयोग पुर्याउनेछ ।

३. व्यवसाय सहयोगीका साथै लक्षित सबै परिवारद्वारा आधारभूत आर्थिक उपलब्धताको (दिगोपना र मुनाफायोग्य) सूचकहरूको आधारमा मात्र नभई लक्षित परिवारहरूसँग काम गर्दा निम्न तत्वहरूलाई ध्यानमा राखी व्यवसाय योजनाको विकास गरिनेछ :

- परिवारको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यमूलक संरचनामा परिवारका वयस्क महिलाहरूको सक्रिय भूमिका र संलग्नता सबैभन्दा अत्यावश्यक पूर्वशर्त हुनेछ ।
- प्रत्येक लक्षित जिल्लाको खाद्य र अखाद्य उत्पादनमा आफ्नै संभावित उत्पादन र बजार हुन्छ । बजारको नक्सांकनको परिणामको आधारमा पारिवारिक व्यवसायभित्र गर्नुपर्ने उत्पादनको निक्यौल गरिनेछ र परिवारहरूको वर्तमान आर्थिक अवस्था र विशेष चासोहरूलाई पनि ध्यानमा राखिनेछ ।
- बजारमुखी उत्पादनहरू जसले कच्चा उत्पादनलाई थप मूल्यवान बनाउँछ वा यसको उपयोग गर्ने अवधिलाई बढाउँछ जसले स्थानीय परम्परा तथा सक्षमतालाई पूँजीगत गरी वास्तविक गुणवत्ताको वृद्धिलाई संवर्द्धन गर्दछ ।
- समूहबाटै वा उनीहरूको समुदायबाट सहलगानी जुटाइन्छ ।
- परियोजनाको अन्त्यसम्म यसमा सहभागी हुने परिवारहरूको तत्परता ।
- वातावरणमैत्री उत्पादनहरू वा लक्षित गाविसहरूको विशिष्ट उत्पादनहरू ।

व्यवसाय सल्लाहकारले अन्त्यमा व्यवसाय योजनालाई लेखाजोखा गरी पारित गर्नेछ र यसका लागि खरिद प्रक्रिया समेत थाल्नेछ ।

आर्थिक उपार्जन गतिविधि स्थापनाको चरणमा लक्षित समूद्वारा व्यक्तिगत रुपमा वा सञ्जालको रुपमा प्रत्येक क्रियाकलापको सम्बन्धमा (कृषि उत्पादन, दूग्धजन्य उत्पादन, सिलाइ, बेकरी, पशुपक्षी आदि) समानान्तर रुपमा आर्थिक सहायताका साथै आधारभूत प्राविधिक सहायता समेत प्रदान गरिनेछ ।

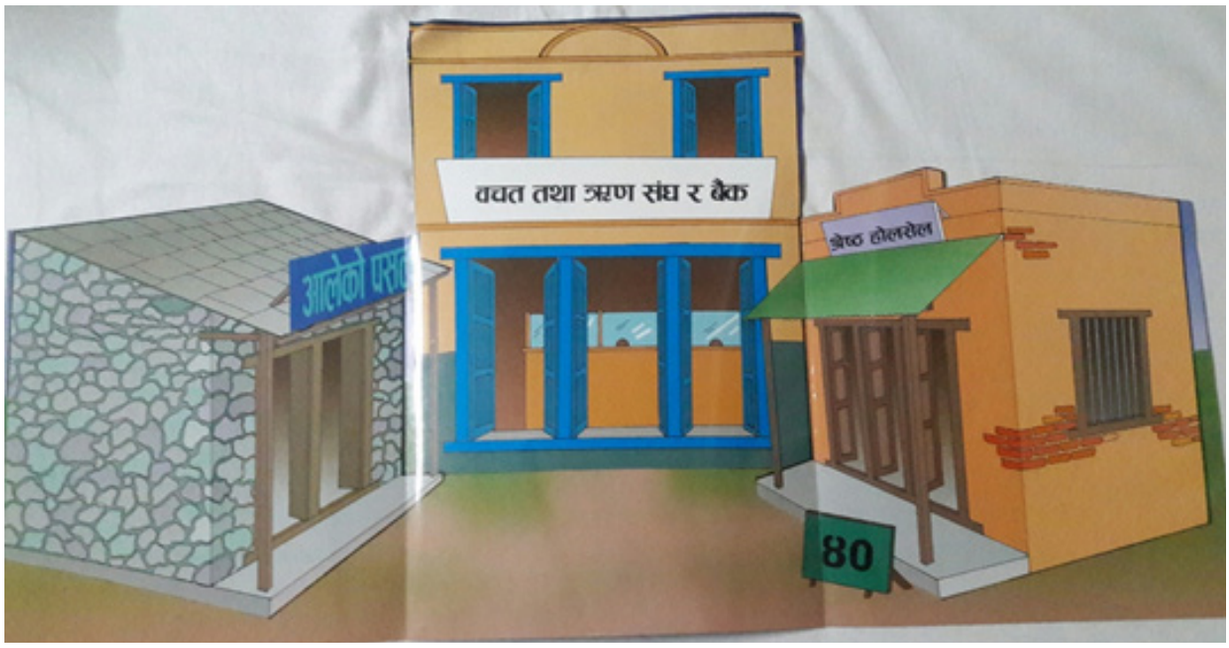
व्यवसाय सल्लाहकारका साथै आर्थिक सशक्तीकरणसम्बन्धी विज्ञले फिल्ड भ्रमण तथा सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको नजिकको सम्पर्कमार्फत् आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सुरुआतका सबै चरणहरूको सुपरीवेक्षण गर्नेछ ।

लक्षित जिल्लाहरूमा परियोजनाकार्यान्वयनको तेश्रो वर्षमा अन्तर्राष्ट्रिय महिला सशक्तीकरण दिवस (मार्च) वा महिला हिंसाविरूद्दको सोह्र दिवसीय कार्यक्रम (नोभेम्बर) पारेर दुईवटा कार्यक्रमहरू (प्रत्येक जिल्लामा एउटा गरी) आयोजना गरिनेछन् ।

लाभमुखी परिवारहरू आफै नै यी कार्यक्रमका केन्द्रीय पक्ष हुनेछन् किनभने उनीहरूले नै परिवारहरूका उत्पादनहरूको सानो प्रदर्शनीको आयोजना गर्नेछन् । यसप्रकार र मिडियामार्फत् सकारात्मक परिवारका नमूनालाई प्रवर्द्धन गरिनेछ ।

अनुसूची ३:
खेल सामाग्रीहरू

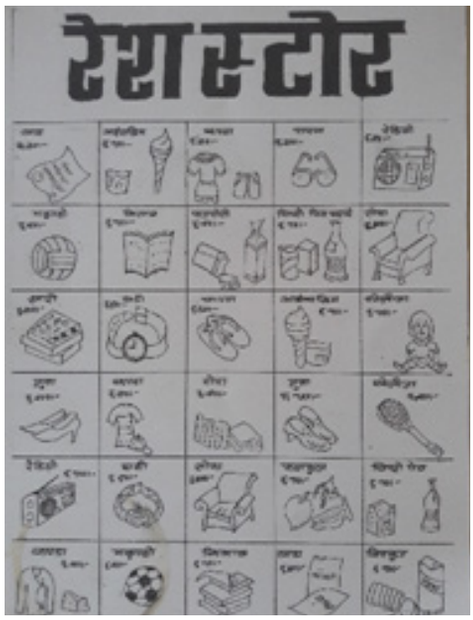
१. खाका - स्थान



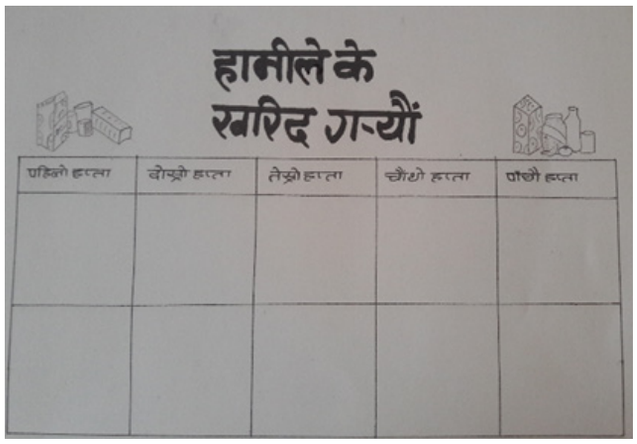
२. कर्जा चक्र "के उनीहरूले भुक्तानी गर्छन्" को खाका



३. खाका - रेश पसल



४. "हामीले के खरिद गर्यौं ?"



५. रकम



अनुसूची ४ :

टोपी उत्पादकसम्बन्धी खेलको फारम

टोपी उत्पादकसम्बन्धी खेलको फारम

भित्र (बैंक कर्जा, बिक्री, पैंचो दिनु)		
तथ्याङ्क	विवरण (पैसा कोबाट आउँछ ?)	रकम

योजना		
व्यवसाय	अन्य खर्चहरू	बचत

खर्चहरू			
तथ्याङ्क	केमा खर्च गरियो ?	व्यवसाय	अन्य खर्च

मलाई कसले भुक्तानी गर्नुछ ?		
को	रकम	कहिले फिर्ता गर्छ ?

मैले कसलाई भुक्तानी गर्नुछ ?		
मैले कसलाई भुक्तानी गर्नुछ ।	रकम	भुक्तानी मिति

आम्दानी	
भित्र	
व्यवसायखर्चहरू	
आम्दानी = भित्र - व्यवसाय खर्चहरू	

व्यवसाय चक्रको तालिका

	सोमबार खरिद	मंगलबार उत्पादन/जीवनका अनपेक्षित परिस्थिति	बुधबार बिक्री	बिहीबार प्राप्ति/ऋण फिर्ता	शुक्रबार योजना	शनिबार अन्य खर्च	आइतबार विदा
पहिलो हफ्ता				बैंकबाट .... ऋण १	खरिद/खर्च/बिक्री २	३	४
दोस्रो हफ्ता	रू.....मा ५ प्रति.....	६	रू... मा ....प्रति ७ रू... मा ....प्रति रू... मा ....प्रति	८	खरिद/खर्च/बिक्री ी ९	१०	११
तेश्रो हफ्ता	रू.....मा १२ प्रति.....	१३	रू... मा ....प्रति १४ रू... मा ....प्रति रू... मा ....प्रति	१५	खरिद/खर्च/बिक्री १६	१७	१८
चौथो हफ्ता	रू.....मा १९ प्रति.....	२०	रू... मा ....प्रति २१ रू... मा ....प्रति रू... मा ....प्रति	२२	खरिद/खर्च/बिक्री २३	२४	२५
पाँचौ हफ्ता	रू.....मा २६ प्रति.....	२७ घर भाडा रू १००	रू... मा ....प्रति २८ रू... मा ....प्रति रू... मा ....प्रति	२९ बैंकको ऋण चुकाउन	खरिद/खर्च/बिक्री ३०		
कूल बिक्रीः .....प्रति कूल रकम							

अनुसूची ५ :
आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्भाव्यता

१. यस पुस्तिकाको आर्थिक उपार्जन गतिविधि सहायता अन्तर्गतको सत्र र सम्बद्ध घरदैलोका लागि तपाईंले प्रत्येक परिवारको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्भाव्यताको लेखाजोखा गर्नुपर्नेछ। यसको अर्थ तपाईंले निम्न कुरा परीक्षण गर्नुपर्नेछ :

   क. कुनै आर्थिक उपार्जन गतिविधि प्राविधिक रुपमा सम्भव भएमा - यो आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न परिवारसँग आवश्यक सबै सीप र औजार छन् वा परियोजनाले त्यस्तो सीप र औजार प्रदान गर्नसक्छ ?

   ख. अनुमानित लागतमा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सम्भव देखिएमा - यो आर्थिक उपार्जन गतिविधि कार्यान्वयन गर्न परिवार र परियोजनाले गर्ने योगदान पर्याप्त छन् ?

   ग. छनौट गरिएको आर्थिक उपार्जन गतिविधि मुनाफायोग्य हुन्छ - के परिवारले सो क्रियाकलापबाट रकम कमाउन सक्छ ? यस बुँदामा तपाईंले आर्थिक उपार्जन गतिविधिमा संलग्न प्रत्येक परिवारका सदस्यहरूलाई हुने लाभलाई ध्यानमा राख्नुपर्ने हुन्छ।

	प्राविधिक रुपमा सम्भाव्य	**अनुमानित लागतमा सम्भाव्य**
पहिलो चरण: उत्पादन	• उत्पादन गर्न प्रक्रिया सहज र वास्तविक छ ? • के कच्चा पदार्थहरू स्थानीय बजारमा उपलब्ध छन् वा अन्य जिल्लाका बजारमा खोज्नुपर्नेछ ? • तपाईंको उत्पादनको गुणस्तर र मूल्य मिल्दोजुल्दो छ ? • उत्पादनहरू ग्राहकका लागि आकर्षक छन् ? • आर्थिक उपार्जन गतिविधिले बिक्री गर्ने जस्तै गुणस्तरको उत्पादन गर्नसक्छ ?	कच्चा पदार्थको मूल्य र अन्य खर्च पर्याप्त छ कि छैन ? र बिक्रीका लागि राम्रो दाम राख्न मिल्छ ?
दोस्रो चरण: मानव संशाधन	• के परिवारका सदस्यसँग आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्ने सीप छ ? • के परिवारका सदस्यसँग आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्ने समय छ ?	टिप्पणी: सानो परिवारको आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि परिवारले आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई एउटा आर्थिक इकाइका रुपमा संचालन गरेमा तलब नै मुनाफा हुनेछ।

तेश्रो चरण : औजार	• परिवार र परियोजनाले योगदान गरेको औजार आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप संचालन गर्नका लागि पर्याप्त छ ? • के ती औजारहरू बजारमा सजिलै उपलब्ध छन् ?	आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि आवश्यक औजारका लागि परियोजना र परिवारको योगदानबाटै व्यहोर्न सकिन्छ ?
चौथो चरण: खर्च	के आर्थिक उपार्जन गतिविधिले आवश्यक सबै खर्च बेहोर्न सक्छ?	
पाँचौ चरण: ग्राहक र स्थान	• उत्पादन खरिद गर्न तयार रहेका ग्राहक छन्? • तपाईं यी ग्राहकहरू सम्म कहाँ र कसरी पुग्नुहुन्छ ?	के आर्थिक उपार्जन गतिविधिले उत्पादनलाई ग्राहकसम्म पुर्याउन लागेको सबै खर्च (ढुवानी, भाडा आदि) व्यहोर्न सक्छ ?

२. आर्थिक उपार्जन गतिविधिको प्रत्येक पक्षको लेखाजोखा गर्न तलका उपायहरू प्रयोग गर्नुहोस् । आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सम्भाव्यतालाई पहिलो चरणबाट लेखाजोखा गर्नुहोस् ।
पहिलो चरण- प्राविधिक सम्भाव्यता र अनुमानित लागतको आधारमा सम्भव भए नभएको परीक्षण गर्न प्रश्नहरू सोध्नुहोस् । एक-एक गरी सबै पाँच चरणहरू पूरा गर्नुहोस् । सादा सम्भाव्यता लेखाजोखाको टेम्प्लेटको प्रयोग गर्नुहोस् र प्रत्येक परिवारको आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि छुट्टै टिपोट गर्नुहोस् । साथै, लेखाजोखाको क्रममा आउने सल्लाह तथा सिफारिसहरू पनि टिपोट गर्नुहोस् ।

३. माथिका सबै प्रश्नको उत्तरले अर्थपूर्ण पुनरावलोकन प्रदान गर्न सहयोग गर्नसक्छ र आर्थिक उपार्जन गतिविधि सम्भव भए नभएको कुरा पत्ता लगाउँछ । लेखाजोखाले आर्थिक उपार्जन गतिविधि मुनाफायोग्य छ वा छैन भन्ने परीक्षण गर्दछ । यसको अर्थ प्रत्येक आर्थिक उपार्जन गतिविधिको स्वीकृतिले उत्पादनको लागत र मूल्य, खर्च र उत्पादनको मात्राले परिवारलाई आम्दानी गराउने हो भन्ने निष्कर्षमा पुग्न सकिन्छ ।

४. कुनै आर्थिक उपार्जन गतिविधि सम्भव नभएमा परिवारहरूलाई त्यसको कारण र जोखिमहरू जसले यस्ता खालका आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्दा बाधा पुर्याउँछ सो कुराहरू बताउनु पर्दछ ।

अनुसूची ६ :
परिस्थितिहरू

परिस्थिति १ :

"निज महिलाले अर्डर गरेको लुगा सिलाउनका लागि मैले कपडा काट्दै गर्दा सो लुगाको स्टाइल परिवर्तन गर्नेबारे मसँग राम्रो सोच आयो । त्यसैले, मैले सो कपडा फरक प्रकारले काटेर सिलाएँ । त्यो लुगा वास्तवमै राम्रो थियो । तर सो महिलाले लुगा लिन आउँदा पूर्णतः बेखुशी भइन्, उनलाई त्यो चाहिएको थिएन, उनले मलाई पैसा तिरिनन् र अब कहिल्यै नआउने कुरा भनिन् ।"

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नहरूमा टिप्पणी गर्न भन्नुहोस् :

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ ?

छलफलपछि, भोगेका समस्याहरूका सम्भाव्य कारणहरू र तीनका सम्भाव्य उपायहरूलाई संक्षेपीकरण गर्नुहोस् :

उपाय १ - हामीले खोजेअनुसारको रुपान्तरित उत्पादनमा काम गर्दा तपाईंले यसलाई परिवर्तन गर्नुभन्दा पहिले आफ्नो ग्राहकलाई सोध्नुहोस् । यसमा ग्राहकले केही कुरा फरक अपेक्षा गरेकी थिइनन् । कपडा सिलाउनेले ठूलो जोखिम लिएको हो र दुर्भाग्यवश सफल पनि भएन ।

किन १ - तपाईंले नयाँ उत्पादनका बारेमा सोच बनाएको भए तपाईंले पहिल्यै परीक्षण गर्नुपर्दछ र उत्पादन सुरु गर्नुभन्दा पहिले आफ्नो ग्राहकबाट पृष्ठपोषण लिनुपर्दछ ।

उपाय २ - कपडा सिलाउने व्यक्तिले सो महिलाका लागि केही कुराको वाचा गरेको हो र सो वाचा पूरा गर्नुपर्दछ ।

किन २ - भरपर्दो र जिम्मेवार व्यवसायीको रुपमा इज्जत राख्नु महत्वपूर्ण हुन्छ ।

परिस्थिति २ :

"मैले मह बिक्री गर्दैछु । मैले अन्य मह बिक्रेताहरू प्रायस भेटघाट गर्ने र एक(अर्कासँग कुराकानी गर्ने गरे को देखेको छु, तर मैले भेटघाट गर्न कहिल्यै गएको छैन ।"

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नहरूमा टिप्पणी गर्न भन्नुहोस् :

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ ?

छलफलपछि, भोगेका समस्याहरूका सम्भाव्य कारणहरू र तीनका सम्भाव्य उपायहरूलाई संक्षेपीकरण गर्नुहोस् :

समाधान - तपाईंले उनीहरूसँग भेटघाट गरी परिचय गर्नुपर्दछ र उनीहरूको कुराकानी सुन्नुपर्दछ ।

किन - सञ्जालको सबै सम्भावनाको फाइदा लिनुपर्दछ । तपाईंले कसलाई चिन्छ भन्ने कुरा मात्र महत्वपूर्ण नभई तपाईं र तपाईंको कामको बारेमा जानकारी राख्नेलाई चिन्नु पनि महत्वपूर्ण हुन्छ ।

परिस्थिति ३ :

"गत हप्ता मैले समोसा बिक्री सुरु गरें, यो वास्तवमै राम्रो छ र अन्य बिक्रेताले बेच्ने मूल्यमा नै मैले पनि बिक्री गर्दैछु, तर जो मानिसले खरिद गरे, उनीहरू फेरि खरिद गर्न आएनन् र मैले उनीहरूलाई मेरो पसल अगाडिबाट गएर अरू संगै खरिद गरेको देखें ।"

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नमा छलफल गर्न भन्नुहोस:

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ ?

छलफलपछि, समस्याको सम्भाव्य कारण र समाधानहरू छोटकरीमा राख्नुहोस् :

समाधान - तपाईंले ग्राहकलाई पृष्ठपोषणका लागि सोध्नुपर्दछ र विशेषगरी उनीहरूलाई तपाईंको उत्पादन कस्तो लाग्यो भन्ने सोध्नुपर्दछ । यो भनेको तपाईं पनि उनीहरूसँग सम्पर्कमा रहन सक्नु हो ।

किन - विशेषगरी सुरुमा ग्राहकहरूबाट पृष्ठपोषण लिनु अत्यन्तै महत्वपूर्ण हुन्छ जसले तपाईंको उत्पादनलाई राम्रो बनाउन सकिन्छ । हामीले पहिले अनुभव गरेजस्तै तपाईंलाई राम्रो लागेको उपाय तपाईंको ग्राहकलाई नराम्रो लाग्न सक्छ । तपाईंको ग्राहकलाई सुन्नुहोस् ।

परिस्थिति ४ :

"बजार अनुसन्धानपछि मैले तरकारी बिक्री गर्ने राम्रो अवसर मसँग रहेको कुरा थाहा पाएँ तर कुन तरकारी सबैभन्दा बढी मुनाफायोग्य छ भन्ने कुरा मैले बुझ्न सकेको छैन ।"

सहभागीहरूलाई तलको प्रश्नमा छलफल गर्न प्रेरित गर्नुहोस् :

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ ?

छलफलपछि, समस्याको सम्भाव्य कारण र समाधानहरू छोटकरीमा राख्नुहोस् :

समाधान - तरकारीहरूको मूल्य फरक-फरक हुन्छ । वितरकले तपाईंसँग कति मूल्यमा बिक्री गर्छ र समान्यतया कुन मूल्यमा बिक्री हुन्छ भन्ने कुरा जान्नु महत्वपूर्ण हुन्छ । कहिलेकाहीं तपाईंले बेमौसमी तरकारी बिक्री गरी धेरै मुनाफा गर्नुहुन्छ भने तपाईंले धेरै सस्तो तरकारी बिक्री गर्न सक्नुहुन्न । तपाईंले बेमौसमी विशेष तरकारी बिक्री गरी धेरै मुनाफा गरेर वा धेरै सस्तो तरकारी बिक्री गर्दा पनि धेरै परिमाणमा बिक्री गरेर राम्रो मुनाफा गर्न सक्नुहुन्छ सो कुराको हिसाब गर्नुपर्ने हुन्छ ।

परिस्थिति ५ :

"मलाई धेरै थकाई लागेको छ, मैले सबै कुराको बारेमा सोच्नुपर्ने हुन्छ, मेरो बुहारीले मलाई सहयोग गर्न चाहन्छ तर म उसले मलाई मद्दत गरोस् भन्ने चाहन्न, त्यसैले हाम्रो प्रायस् झगडा पर्छ । वास्तवमा म उसलाई विश्वास गर्दिन ।"

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नमा छलफल गर्न भन्नुहोस् :

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ ?

छलफलपछि, समस्याको सम्भाव्य कारण र समाधानको सूची बनाउनुहोस् :

समाधान - तपाईंको परिवारका सदस्यहरूलाई कामको विभाजन, उसको व्यक्तिगत सीप र आर्थिक उपार्जन गतिविधिको आवश्यकताअनुसार संलग्न गराउनुहोस् ।

किन - क्रियाकलापको राम्रो संचालनका लागि कामको आदानप्रदान गर्ने संरचना बनाई पालना गर्नु आवश्यक छ ।

परिस्थिति ६ :

"गएको हप्ता मैले मेरो कुखुरालाई खेर गएको खानेकुरा खुवाएँ किनभने मलाई यो प्रयोग गरी हेर्नु थियो : यो सस्तो छ र यसले अण्डाको उत्पादनमा प्रभाव पार्दैन । तर त्यसपछि कुखुराले पहिलेभन्दा कम अण्डा उत्पादन गर्न थाल्यो ।"

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नमा छलफल गर्न भन्नुहोस् :

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ ?

छलफलपछि, समस्याको सम्भाव्य कारण र समाधानको सूची बनाउनुहोस् :

समाधान - तपाईंले तपाईंको क्रियाकलापमा केही परिवर्तन गर्दा (तपाईंले कुनै उद्देश्यका लागि परिवर्तन गर्नु भएको हो वा गर्न लगाइएको हो) तपाईंले राम्रो वा नराम्रो परिणाम प्राप्त गर्नुहुन्छ भन्ने कुराको अनुगमन गर्नु आवश्यक छ ।

किन - गल्तीबाट सिक्नु सुधारको राम्रो उपाय हो ।

परिस्थिति ७ :

"मैले प्रत्येक दिन रू. ७०० कमाउँछु र हप्तामा एकपटक मैले मेरो पसलको कामदारलाई पैसा तिर्छु । मैले कपडा बिक्री गर्छु । तर गत हप्ता मैले मेरो आम्दानी मेरो साथीहरूसँग रेस्टुरेन्ट जाँदा खर्च गरें । यस हप्ता मैले मेरो पसलमा नयाँ सामान ल्याउन सकिन र मेरो बिक्री घटेर रू ६०० प्रतिदिन हुन पुगेको छ" ।

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नमा टिप्पणी गर्न प्रोत्साहन गर्नुहोस् :

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ ?

छलफलपछि, समस्याहरूका सम्भाव्य कारणहरूलाई सारांश गरी सम्भाव्य समाधानहरूको संक्षेपीकरण गर्नुहोस् ।

समाधान - तपाईंको आर्थिक उपार्जन गतिविधिबाट रकम प्रयोग गर्दा तपाईंले व्यवसाय चक्रलाई टुटाउनु हुन्छ भन्ने कुरामा ध्यान दिनुहोस् ।

किन - आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई अन्य कामसँग नमिसाउनुहोस् । यो नै तपाईंको आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई बचाई राख्ने सर्वोत्तम उपाय हो जसले आम्दानीको भाग क्रियाकलापमा खर्चेर व्यापक बनाउन सकिन्छ ।

परिस्थिति ८ :

"मेरो घरमा आफन्त आएकाले मैले मेरो आर्थिक उपार्जन गतिविधिको काम दुई हप्तासम्म रोक्नु पर्यो । म मेरो आर्थिक उपार्जन क्रियाकलाप फेरि सुरु गर्न फर्केर आउँदा मेरो स्थान अर्को सप्लायरले लिइसकेको कुरा थाहा भयो"।

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नमा टिप्पणी गर्न प्रोत्साहन गर्नुहोस् :

- तपाईंलाई यो समस्या के कारणले भयो भन्ने लागेको छ ?
- तपाईंलाई यस समस्याको समाधान के होला भन्ने लागेको छ?

छलफलपछि, समस्याहरूका सम्भाव्य कारणहरूलाई सारांश गरी सम्भाव्य समाधानहरूको सारसंक्षेपीकरण गर्नुहोस् ।

समाधान - तपाईंले दिगोपना चाहनुहुन्छ भने तपाईंले आफ्नो खरिदकर्तासँग संधै सम्पर्कमा रहनुपर्छ र उत्पादन गर्न बन्द गर्दा तपाईंले व्यवसाय चक्र तोड्नुहुन्छ भन्ने कुरामा सचेत हुनुपर्दछ ।

किन - तपाईंको आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई अन्य कामसँग नमिसाउनुहोस् र तपाईंले विश्वास गर्नसक्ने व्यक्ति राख्नुपर्दछ । आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई जीवन्त राख्ने यो सर्वोत्तम उपाय हो र खरिदकर्तालाई पनि सम्पर्कमा राखिरहन्छ । तपाईंको घरमा तपाईंको पाहुनासँग कुराकानी गर्ने व्यक्ति खोज्नुहोस् जसले तपाईंको अनुपस्थितिमा उनीहरूलाई रेखदेख गर्न सकोस् वा व्यवसाय चलाउन सकोस् ।

व्यवसाय योजनाको टेम्प्लेट (उदाहरणसहित)

एक समुदाय एक परिवार कार्यक्रम कुखुरापालनको लागि व्यवसायिक योजना

योजना तयार गरेको मिति:२०७४/०४/११

उद्यमीको नाम :

उद्यमीको ठेगाना :

१. वार्षिक उत्पादन र बिक्री लक्ष्य :

विवरण	इकाई	उत्पादन संख्या (१ बर्षको)			बिक्री संख्या (१ बर्षको)		
		पहिलो लट	दोस्रो लट	तेस्रो लट	पहिलो लट	दोस्रो लट	तेस्रो लट
कुखुरा	वटा	१००	१००	१००	८०	८०	८०
जम्मा		१००	१००	१००	८०	८०	८०

२. पूँजीगत लगानी र ह्रासकट्टी :

क्र.सं	विवरण	परिमाण	दर	जम्मा (क)	आयू (वर्ष) (ख)	वार्षिक ह्रास कट्टी (क/ख)
१	खोर निर्माण वा सुधार	१	४००००	४००००	१०	४०००
२						
जम्मा				४००००		४०००

३. खर्च योजना :

क्र.सं.	विवरण र इकाई	दर	पहिलो वर्ष पहिलो लट		पहिलो वर्ष दोश्रो लट		पहिलो वर्ष तेश्रो लट	
			परिमाण	जम्मा रकम	परिमाण	जम्मा रकम	परिमाण	जम्मा रकम
१	ह्रासकट्टी (रु.)			४०००		४०००		४०००
२	कुखुराका चल्ला खरिद	१००	१००	१००००	१००	१००	१००	१००००
३	१ महिनाको लागि दाना (किलो)	७०	५०	३५००	५०	३५००	५०	३५००
४	औषधी, खोप तथा उपचार	७०	१००	७०००	१००	७०००	१००	७०००
५	२ महिनाको लागि दाना (किलो)	६०	३५०	२१०००	३५०	२१०००	३५०	२१०००
६	पानी खुवाउने भाडा सानो	३	२१५	६४५		०		०

क्र.सं.	विवरण र इकाई	दर	पहिलो वर्ष पहिलो लट		पहिलो वर्ष दोश्रो लट		पहिलो वर्ष तेश्रो लट	
			परिमाण	जम्मा रकम	परिमाण	जम्मा रकम	परिमाण	जम्मा रकम
७	भिटामिन	१५	१००	१५००	१००	१५००	१००	१५००
८	रसी	५०	१०	५००		०		०
९	चुना	३०	३	९०	३	९०	३	९०
१०	दाना खुवाउने भाडा ठूलो	४००	३	१२००		०		०
११	पानी खुवाउने भाडा ठूलो	१००	४	४००		०		०
१२	दाना खुवाउने भाडा सानो	३५०	३	१०५०		०		०
१३	डडाल्नो खर्च	२५०	३	७५०	३	५०	३	५०
१४	कच्चा सामाग्री खरिद			१०००		१०००		१०००
१५	अन्य			१०००		१०००		१०००
	जम्मा उत्पादन खर्च (रु.)			**५३६३५**		**३९९४०**		**४९८४०**

क्र.सं.	विवरण र इकाई	दर	पहिलो लट		दोश्रो लट		तेश्रो लट	
			परिमाण (केजी)	जम्मा रकम	परिमाण (केजी)	जम्मा रकम	परिमाण (केजी)	जम्मा रकम
१	कुखुरा बिक्री (किलो)	३००	२४०	७२०००	२४०	७२०००	२४०	७२०००
२	मल बिक्रीबाट आम्दानी			०		०		०
३	**जम्मा बिक्री आम्दानी (रु.)**	**३००**	**२४०**	**७२०००**	**२४०**	**७२०००**	**२४०**	**७२०००**

४. बार्षिक नाफा नोक्सान विवरण

विवरण	पहिलो लट	दोश्रो लट	तेश्रो लट	जम्मा
क. जम्मा उत्पादन खर्च	५३६३५	३९९४०	४९८४०	१४३४१५
ख. जम्मा बिक्री आम्दानी	७२०००	७२०००	७२०००	२१६०००
ग. बिक्रीवाट नाफा	१८३६५	३२०६०	२२१६०	७२५८५

५. निष्कर्ष : माथि उल्लेखित तथ्यांकलाई विश्लेषण गर्दा क'ख'रापालन व्यवसाय फाइदाजनक देखिन्छ । आफूसँग भएको स्रोतसाधनको परिचालन गरी वार्षिक रु. १४३४१५/- थप खर्च गरी रु. २१६०००/- आम्दानी र रु.७२५८५ /- नाफा हुने र कुखुरापालन व्यवसायमा मलाई आवश्यक वित्तीय सेवा, बीमा सेवा, उत्पादन सामाग्री र प्राविधिक सेवाको साथसाथै उचित मूल्यमा बिक्री गर्ने बजार व्यवस्था पनि मिलाएको अवस्थामा मैले यो व्यवसायलाई अघि वढाउने निर्णय गर्दछु । साथै मेरा आफ्ना उत्पादनह ? जोखेर मात्र बिक्री गर्नेछु ।

अनुसूची ७ :

व्यवसाय सहयोगीका लागि दृश्यता तथा बजारीकरणका बारेमा संकेतहरू

बजारीकरणसम्बन्धी छलफलमा स्थिति निर्धारण, मूल्य निर्धारण, प्रवर्द्धन तथा वितरणसम्बन्धी बुँदाहरू समावेश गर्नुहोस् :

स्थिति निर्धारण भनेको ग्राहकहरू को हुने भन्ने लक्षित गर्नु हो । बजारमा विभिन्न ग्राहकहरू हुन्छन् । बजारको लेखजोखाको क्रममा हामीले देखेबमोजिम केहीले सही मूल्य खोजेका हुन्छन् भने केहीले राम्रो गुणस्तर खोजेका हुन्छन् र केहीले हाल बजारमा उपलब्ध नरहेको कुरा खोजेका हुन्छन् ।

यसका बारेमा विचार गर्न हामीले निम्न प्रश्नहरूको उत्तर दिनुपर्ने हुन्छ :

- हामीले हाम्रो प्रतिस्पर्धीभन्दा के कुरा फरक दिन्छौं ?
- हाम्रा ग्राहकको प्राथमिक आवश्यकता र चाहना के हुन् ?
- हामीले पुग्न चाहेको ग्राहकहरू को हुन् ?
- हाम्रा प्रतिस्पर्धीले आफूलाई कसरी प्रस्तुत गरेका छन् ?
- हामीले आफूलाई फरक देखाउनका लागि के गर्न सक्छौं ? अर्को शब्दमा, ग्राहकले अरूको सट्टा हामीलाई नै किन छनौट गर्ने ?
- हाम्रो क्रियाकलापका लागि फरक समाधान छ ?

यो लेखाजोखा पश्चात हामीले हाम्रा ग्राहकहरू को(को हुन् भन्ने कुरा राम्रोसँग निर्क्यौल गर्नसक्छौं र त्यसैगरी, हाम्रो उत्पादन बजारमा कहाँ ठिक हुन्छ भन्ने पनि निर्क्यौल गर्नसक्छौं ।

मूल्य निर्धारण भनेको हाम्रो उत्पादनको मूल्य तोक्नु हो । यो हाम्रो सकारात्मक क्रियाकलापद्वारा निर्देशित हुन्छ । यो अत्यन्तै महत्वपूर्ण छ किनकि मूल्य भनेको हामीले हाम्रो ग्राहकलाई दिने धेरै नै सबल संदेश हो : मूल्यले हाम्रो उत्पादनको मूल्यको बारेमा जानकारी दिने मात्र नभई हाम्रो क्रियाकलापका लागि बजारमा हाम्रो स्थितिको बारेमा समेत जनाउँछ ।

मूल्य निर्धारण गर्दा निम्न नियमहरूको पालना गर्नुपर्दछ :

- हामीले हाम्रो लागत जोड्नुपर्ने हुन्छ । जसको अर्थ हामीले हाम्रो लागतभन्दा बढी मूल्य राखी ग्राहकलाई बेच्नुपर्ने हुन्छ । साथै, हाम्रो मूल्यले ग्राहकको माग र अपेक्षासँग मेल खाने हुनुपर्दछ । हामीले धेरै उच्च मूल्य निर्धारण गर्दा हामीसँग ग्राहक नहुनसक्छ । धेरै नै कम मूल्य तोक्दा हाम्रो उत्पादनलाई मूल्य नदिने हुनसक्छ । हामीले विभिन्न पक्षलाई आधार मानेर मूल्य निर्धारण गर्न सक्छौं:
- हामीले हाम्रो आफ्नै मूल्य राख्न सक्छौ । र त्यसपछि, त्यहाँबाट हाम्रो मूल्य निर्धारण गर्न सक्छौं। यो विधि प्रारम्भिक लागत व्यहोर्नका लागि प्रभावकारी हुनसक्छ । यस अवस्थामा, हामीले यो मूल्य हालको बजार मूल्यसँग मेल खान्छ वा खाँदैन भन्ने हेर्नसक्छौं ।
- अर्को विधि भनेको हालको प्रतिस्पर्धीहरूसँग तुलना गर्ने हो र त्यसपछि, बजारले अपेक्षा गरेको आधारमा मूल्य तोक्ने हो । तर यसमा यो मूल्य हाम्रो लागत अनुरुप भए नभएको हेर्न सकिन्छ ।

जुनसुकै हालतमा पनि मूल्यको गणना गर्नु आवश्यक हुन्छ ।

प्रवर्द्धन : स्थिति बनाउनु र मूल्य निर्धारण पछिको अर्को क्रियाकलाप प्रवर्द्धन हो । यो भनेको हामीले हाम्रो उत्पादनलाई कसरी प्रस्तुत गर्छौं र ग्राहकसँग कसरी कुराकानी गर्छौं भन्नु हो । हाम्रो उत्पादनका बारेमा विचार गरौं र यसलाई हाम्रो प्रतिस्पर्धीभन्दा के कुराले भिन्न बनाउँछ विचार गरौं र त्यसपछि हाम्रो ग्राहकसँग कुरा गरौं ।

हामीले निम्न कुराहरूमा ध्यान पुर्याउनुपर्ने हुन्छ :

- **प्याकेजिंग:** यो हाम्रो स्थिति निर्धारण गरेअनुरुप मिल्दो छ वा छैन र यसले हाम्रो उत्पादनको मूल्यका बारेमा बोल्छ कि बोल्दैन हेरौं । हाम्रो प्रतिस्पर्धीले के गर्छ त्यसमा पनि हामीले विचार पुर्याउँ ।
- **विज्ञापन:** हामीले हाम्रो कामका बारेमा कसरी सूचना फैलाउन सकिन्छ त्यसबारे विचार गरौं र हाम्रो विज्ञापनको सफलतालाई परीक्षण गर्न नबिर्सौं ।
- **जनसम्पर्क:** हामीले हाम्रो उत्पादनको प्रचारप्रसारका लागि मिडियालाई सम्पर्क गर्दा ग्राहकसम्म पुग्ने राम्रो उपाय हुनसक्छ ।

वितरण भनेको हाम्रा ग्राहकले हाम्रो उत्पादन कसरी प्राप्त गर्दछ भन्ने उपाय हो । वितरण गर्ने विभिन्न सुत्रहरू हुन्छन् र प्रत्येकको मूल्य र लागत फरक हुँदा तपाईंको उत्पादनमा समेत लागू हुन्छ ।

- **ग्राहकलाई प्रत्यक्ष वितरण:** यो सबैभन्दा सरल उपाय हो । यस उपायको फाइदाको हकमा हामीले ढुवानी लागत, पसलको भाडा, कर आदिलाई जोड्नुपर्ने हुन्छ, तर अर्कोतर्फ हामीले उच्च मूल्य तोक्न सक्छौं ।
- **पसललाई प्रत्यक्ष:** यस उपायले हामीलाई पसलको भाडा नलाग्ने हुँदा हामीले कम मूल्य राख्नसक्छौं । बजारमा पहुँचका लागि सुरुका दिनमा यो सुत्र हाम्रा लागि राम्रो उपाय हुनसक्छ ।
- **मध्यस्थकर्ताको माध्यमबाट:** यी व्यक्तिहरूले धेरै उत्पादकबाट उत्पादनहरू संकलन गरी बिक्री गर्दछन् । उनीहरूले आफैले उत्पादन संकलन गर्नसक्ने हुँदा हाम्रो लागि थप ढुवानीको खर्च नपर्ने हुनसक्छ , तर अर्को तर्फ हामीले थप न्यून मूल्य लागू गर्नुपर्ने हुनसक्छ। यो सुत्र हाम्रो क्रियाकलापको सुरुआतमा बजारमा पहुँचका लागि पनि प्रयोग गर्न सकिन्छ ।

वितरणको हकमा हाम्रो उत्पादनका बारेमा पनि विचार गरौं स् हामीले अन्तिम उत्पादन गर्ने हो (जस्तै, दूध) वा हामीले अन्य कसैले फरक उत्पादनमा परिवर्तन गर्नेगरी उत्पादन गर्ने हो (जस्तै, नौनी बनाउनका लागि दूध) ?

हामीले वितरणका लागि एकभन्दा धेरै सुत्रको प्रयोग गर्ने कुरालाई पनि ध्यानमा राख्नेछौं, तर सुरुका लागि यस्तो नहुनसक्छ तर हाम्रो क्रियाकलापको थप चरणका रुपमा यसमा विचार गर्न सकिन्छ ।

अनुसूची ८ :
आर्थिक उपार्जन गतिविधिको सञ्जालसम्बन्धी सम्झौता

साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जालको सम्झौता कुनै साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि भएका सदस्यहरू बीचको सम्झौता हो ।

१. साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जालअनुसार समूहको परिवारहरूको लक्ष्य :
..... हो ।

२. साझाआर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जालले गर्नुपर्ने क्रियाकलापहरूको योजना तथा तालिका निम्नानुसार छन् :
.....
.....
.....
.....

३. आफ्ना प्रतिनिधिहरूमार्फत् साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जालका सदस्यहरूले आवधिक रुपमा बैठक बसी सञ्जालका क्रियाकलापहरूको अनुगमन गर्ने अपेक्षा गरिन्छ। यी बैठकहरू प्रति..... मा एकपटक बस्नेछ । आवश्यक परेमा थप बैठकहरूको योजना तथा आयोजना गरिनेछ ।

४. प्रत्येक बैठकमा साझा क्रियाकलापहरूको पहिचान गरी सदस्यहरूमाझ सम्बन्धित क्रियाकलापहरू राखी सहमति गरिनेछ । प्रत्येक सदस्यले दिइएको काम गर्नुपर्नेछ । कुनै एउटा सदस्यले आफ्नो सञ्जालप्रतिको प्रतिबद्धता पूरा नगरेमा सञ्जालको अध्यक्ष वा प्रमुखले यसलाई सो परिवारसँग सम्बोधन गर्नेछ । यस्तो फेरि दोहोरिएमा अन्य सदस्य परिवारका प्रमुखले र प्रतिनिधिहरूले सम्बोधन गर्नेछन् ।

५. साझा आर्थिक उपार्जन गतिविधि सञ्जालका प्रतिनिधिहरू कार्यान्वयन भएका क्रियाकलापहरू मूल्यांकन गरी सबै सदस्यका लागि सञ्जालको प्रभावकारितामा थप सुधार गर्नका लागि भेटघाट गर्नेछन् ।

६. सञ्जालको नेतृत्व गर्ने व्यक्ति ....
हो जसलाई सञ्जालका सदस्यहरूले निर्वाचित गरेको हुन्छ । नेतृत्व ६ महिनाको हुनेछ र त्यसपछि सञ्जालका सदस्यहरूले पहिलेकै नेतृत्व कायम राख्ने सर्वसम्मत नभएमा अर्को नेतृत्व छान्नेछन् ।

७. अध्यक्ष वा प्रमुखको कामहरू निम्न हुन् :
.....
.....
.....
.....

८. यो सम्झौतामा हस्ताक्षर गरी सबै सदस्यहरूले यसमा उल्लेखित विषयवस्तुहरूमा सहमति जनाई स्वीकार गर्नेछन:

सञ्जालका सदस्यहरु **हस्ताक्षर**

परिवार .....जसको सञ्जाल प्रतिनिधि ..... हुन् ।

परिवार .....जसको सञ्जाल प्रतिनिधि ..... हुन् ।

परिवार .....जसको सञ्जाल प्रतिनिधि ..... हुन् ।

परिवार .....जसको सञ्जाल प्रतिनिधि ..... हुन् ।

परिवार .....जसको सञ्जाल प्रतिनिधि ..... हुन् ।

परिवार .....जसको सञ्जाल प्रतिनिधि ..... हुन् ।

परिवार .....जसको सञ्जाल प्रतिनिधि ..... हुन् ।

अनुसूची ९ :

परिवारहरु आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यान्वयन र फलोअप

यस पुस्तिकाको यस भागले आर्थिक उपार्जन गतिविधिको कार्यान्वयन तथा फलोअपका लागि सहजकर्ता र व्यवसायसहयोगीको निर्देशनलाई समेटेको छ ।

निर्देशन :

तयारी चरण :

१. सत्र ६ पछि, आफूले छानेको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको उपलब्धता र सम्भाव्यतालाई प्रत्येक परिवारले जाँच गरिसकेपछि परियोजना समूहलाई के कस्ता कुराहरू प्रदान गर्ने भन्ने कुराको जानकारी भैसक्छ । सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको भूमिका भनेको सामाग्रीहरूको सूची तयार पारी परिवारसँग बजारमा ती सामाग्रीहरूको उपलब्धता र मूल्यको बारेमा परीक्षण गर्ने रहन्छ । परिवारहरूले बजारमा आवश्यक सामाग्रीहरूको परीक्षण गर्नु महत्वपूर्ण हुन्छ, जसबाटः १) परिवारहरू नयाँ क्रियाकलापमा प्रत्यक्ष रुपमा सहभागी हुन्छन् र अपनत्व महसुस गर्छन्स २) उनीहरूले आपूर्तिकर्ताहरूसँग सम्पर्क गर्नेछन् । सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीका साथै व्यवसाय सल्लाहकारले प्रत्येक परिवारको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको बजार सम्बध रणनीतिका लागि सहयोग प्रदान गर्नेछ । यसमा प्याकेजिंग, सम्भाव्य बजार र ग्राहकको पहिचान, विज्ञापनमार्फत् बजारमा उत्पानहरूको प्रवर्द्धन र आयातकर्ताहरूसँग सम्बन्ध बनाउने आदि पर्दछ ।

२. सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले यस चरणमा प्रत्येक परिवारले आफ्नो आर्थिक उपार्जन गतिविधिका लागि गर्ने योगदान समेतको मूल्यांकन गर्नुपर्दछ जसले गर्दा आर्थिक उपार्जन गतिविधिलाई उचित तवरले कार्यान्वयन गर्नसकिने कुरा सुनिश्चित गर्न सकिन्छ ।

३. व्यवसाय सल्लाहकार, सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीद्वारा आवश्यक सामाग्रीहरू खरिद गर्नुभन्दा पहिले परिवारसँग सम्झौतापत्रमा हस्ताक्षर गर्नुपर्दछ र सो पत्रमा खरिद गरिएको सामाग्री, तिनको विशेषता र मूल्य, परिवारको योगदान र जिम्मेवारी समावेश गरिएको हुन्छ । परियोजना व्यवसाय सहयोगीले पनि आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न परिवारलाई आवश्यक पर्ने प्राविधिक सहायकको सूची तयार पार्नु पर्दछ । व्यवसाय सल्लाहकारको सहायताबाट विशेषज्ञहरूले यी प्राविधिक सहयोग प्रदान गर्नसक्ने स्थानीयको (कृषि विशेषज्ञ, वस्तुभाउ, विशेषज्ञ) खोजी गर्न सक्नेछन् ।

४. सत्र ६ मा उल्लेख गरिएका खाता राख्ने संयन्त्रहरू सामान्य हुन् । विशेष खालको आर्थिक उपार्जन गतिविधिको हकमा सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीका साथै व्यवसाय सल्लाहकारले खाताका लागि विशेष खाले संयन्त्रको विकास गरी परिवारलाई भेट्दा सिकाउन सक्नेछन् ।

५. तयारीको चरणमा सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको भूमिका भनेको परिवार वा सञ्जाललाई आपूर्तिकर्ता, मध्यस्थकर्ता र ग्राहकसँग सम्बन्ध विस्तार गराउन सहयोग गर्नु हो । यसको अर्थ, सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले परिवारहरूका लागि कम्तीमा तीनथरी व्यक्तिहरू (आपूर्तिकर्ता, मध्यस्थकर्ता र ग्राहक) पत्ता लगाएर सहयोग गर्नुपर्दछ । यसको अर्थ, परिवार वा सञ्जालले सबैसँग काम गर्नुपर्छ भन्ने हैन तर उनीहरूसँग कुनै एक पात्र नरहेको वा अन्त गएमा विकल्प भने हुनुपर्दछ । सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीको भूमिका भनेको मार्गदर्शकको रुपमा काम गर्नु हो । परिवारहरू वा सञ्जाललाई आफ्नै स्थान दिंदा उनीहरूलाई स्वतन्त्रता महसुस हुन्छ र आत्मनिर्भरता बढ्छ जसले व्यवसायको सफलतालाई परियोजना सकिएपछि पनि प्रत्याभूति गराउँछ ।

६. सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले प्रत्येक परिवारमा गई आर्थिक उपार्जन गतिविधिसँग सम्बन्धित दैनिक क्रियाकलापहरूको लक्ष्यका लागि सल्लाह प्रदान गर्नेछन् र घरेलु बजेट व्यवस्थापनको बारेमा समेत सल्लाह दिनेछन् ।

७. सहजकर्ताको सहयोगमार्फत् व्यवसाय सहयोगीले लक्षित परिवारलाई उपलब्ध संघसंस्थासँग सम्पर्क गराइदिनु पर्दछ जसले उनीहरूलाई सीप तथा ऋण प्राप्त गर्नका लागि उपयोगी सेवा प्रदान गर्नसक्छ ।

८. सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीका साथै सञ्जालमा आबद्ध हुने परिवारले सञ्जालको विकासको योजना बनाउनु पर्दछ जसमा सञ्जालको बैठक कति पटक बस्ने, आपूर्तिकर्ता र खरिदकर्तासँगको सम्बन्धको विकास, बजारमा उत्पादनहरूको प्रवर्द्धन आदि पर्न सक्छन् ।

९. सञ्जालको बैठकका लागि व्यवसाय सहयोगी र व्यवसाय सल्लाहकारले निम्न विषयवस्तुहरू समेटिने गरी कार्यसूची तयार गर्नुपर्नेछ : १) समूह र विश्वास बढाउने, (२) सञ्जालद्वारा उठाइएका विषयहरू, (३) सदस्यहरूमाझ जानकारी र अनुभव आदानप्रदान गर्ने, र (४) सञ्जालका लागि भावी कदम ।

१०. परियोजनाको अन्त्य सम्ममा सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले परिवारहरूलाई आ(आफ्नो उत्पादनहरू प्रस्तुत गर्ने गरी तयार रहनेछन् ।

११. सहजकर्ता र व्यवसाय सहयोगीले व्यवसाय सल्लाहकारलाई परियोजनाको कार्यान्वयनसम्बन्धमा हरेक हप्ता जानकारी दिनुपर्नेछ र कुनै समस्या आएमा व्यवसाय सल्लाहकारलाई जानकारी गराई छलफल गर्नुपर्नेछ ।

व्यवसाय सहयोगीका लागि निर्देशन : यस भागका विषयवस्तुहरू सबै सहभागीका लागि महत्वपूर्ण भएको कुरा बताउनुहोस् । साझा सञ्जालभित्र आर्थिक उपार्जन गतिविधि संचालन गर्न लागेका सहभागीका लागि यो उपयोगी हुन्छ किनभने उनीहरू प्रत्यक्ष रुपमा संलग्न हुन्छन् र अन्य सहभागीहरूलाई भविष्यमा सञ्जालमा आवद्ध हुने निर्णय गरेमा तयारीका लागि उपयुक्त ज्ञान प्रदान गर्नसक्छन् ।

१२. आर्थिक उपार्जन गतिविधिहरू राम्रोसँग स्थापित गर्नका लागि सहभागीहरूले सञ्जालमा सँगै काम गर्ने उपायहरू सुझाउनुपर्ने कुरा बताउनुहोस् ।

१३. समूहले प्रमुख छनौट गरिसकेपछि, उनीहरूलाई प्रमुखले के कस्तो जिम्मेवारी लिनुपर्ने भन्ने सम्बन्धमा मनन गरी ती कुराहरू उनीहरूलाई फ्लिपचार्टमा लेख्न भन्नुहोस् ।

१४. समूहलाई हामीसँग नियम हुने, प्रमुख हुने र उनीहरूको जिम्मेवारी हुने कुरा बताउनुहोस् । यी सबै प्रयोग गरी हामीले एउटा सम्झौतापत्र अर्थात् सञ्जालका सदस्य रहेका सबै परिवारहरूको जिम्मेवारीहरू तोकिनेगरी तयार पारिएको समझदारीपत्र तयार पार्नसक्छौं । यसको अर्थ प्रत्येक परिवारले सो सम्झौतापत्रमा हस्ताक्षर गर्नुपर्नेछ ।

१५. अब हामीले सम्झौतापत्रको खाका लेख्नुपर्ने कुरा बताउनुहोस् । बैठकको दौरान हामी सबै बुँदाहरू पढ्नेछौं । सञ्जालको आधारमा केही बुँदाहरू परिवर्तन गर्नुपर्ने भएमा यो सम्भव छ तर सम्झौतापत्रका सबै बुँदामा सबैजना सहमत हुनु महत्वपूर्ण हुन्छ । सञ्जालका सबै सदस्यहरूले प्रत्येक बुँदाहरूमा सहमत हुनुपर्नेगरी बनाइएको सम्झौतापत्रको मस्यौदा तल संलग्न गरिएको छ ।

१६. सत्रको अन्त्यमा सबै सम्भाव्य सञ्जालले सत्रको दौरान मस्यौदा गरेको सम्झौतामा हस्ताक्षर गरी नेतृत्व छान्नु पर्नेछ ।

अनुसूची १० :

रेकर्ड फाइल

१. बाखा/ बंगुरपालन व्यवसायको रेकर्ड फाइल

क्र. सं.	बाखा तथा बुँगुरको जम्मा संख्या	माउ बाखाको संख्या	वर्षमा कतिपटक ब्याउँछ ?	एक पटकमा कतिवटा ब्याउँछ ?	मृत्यु भयो या भएन ?	कति समयमा बोका र पाठी बेच्नुहुन्छ ?	तौल	मूल्य	खर्च	कैफियत

२. कुखुरापालन व्यवसायको रेकर्ड फाइल

क्र.स.	कुखुराको जात			खरिद संख्या			आम्दानी			खर्च			बचत	कैफियत
	बोइलर	कोइलर	लोकल	लट १	लट २	लट ३	लट १	लट २	लट ३	लट १	लट २	लट ३		

३. तरकारी व्यवसायको रेकर्ड फाइल

क्र.स.	तरकारीको प्रकार			उत्पादन संख्या (केजीमा)			आम्दानी			खर्च			बचत	कैफियत
	लट १	लट २	लट ३	लट १	लट २	लट ३	लट १	लट २	लट ३	लट १	लट २	लट ३		

४. पसलको रेकर्ड फाइल

क्र.सं	सामाग्रीको नाम	बिक्री संख्या	आम्दानी	खर्च	बचत	कैफियत

५. मौरीपालन व्यवसायको रेकर्ड फाइल

क्र.सं	मौरीको घार	मह उत्पादन (केजीमा)			आम्दानी (?पैयाँ)			खर्च	बचत	कैफियत
		लट १	लट २	लट ३	लट १	लट २	लट ३			

भीएसओ नेपाल
पो.बक्स. नं २०७
काठमाडौं, नेपाल
ढोका डोल, सानेपा
ललितपुर, नेपाल टेलिफोनः (+९७७) १ ५५४१४६९, (+९७७) १ ५५२१६१६, (+९७७) १ ५५४०२६९/४
फ्याक्सः (+९७७) १ ५५२४७४३
इमेलः vsonepal@vsoint.org
फेसबुकः www.facebook.com/VSONepal