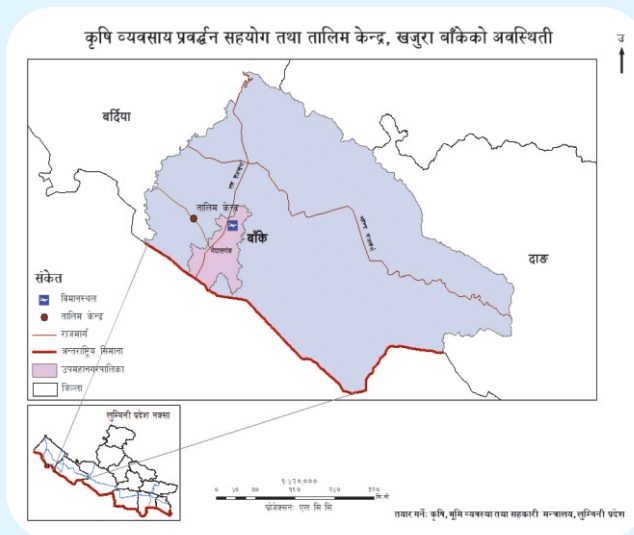


३. कृषि व्यवसाय स्थापना गर्ने स्थान छनौट: कृषि व्यवसाय उत्पादन सामाग्री सजिलै उपलब्ध हुने ठाउँ नजिक र आवश्यक पूर्वाधार भएको ठाउँ छानेर स्थापना गर्नु उपयुक्त हुने स्थान छनौट गर्ने।
४. लक्षित बजार क्षेत्र पहिचान: आफूले उत्पादन गर्ने कृषि उपजको प्रकृति, यातायात तथा वितरणको सुविधा, प्रतिस्पर्धा आदि कुरालाई विचार गरेर आफूले भौतिकरूपमा कुन-कुन बजार क्षेत्रमा आफ्नो कृषि उपज बिक्री वितरण गर्ने योजना उल्लेख गर्ने।
५. कृषि उपजको उत्पादन तथा बिक्री लक्ष्य निर्धारण: आफूले कृषि उपज बिक्री वितरण गर्ने योजना गरेको बजार क्षेत्रमा सो कृषि उपजको उपभोग कति गरिरहेका छन्, प्रतिस्पर्धी कति छन् ? ठूला/ साना कस्ता छन् ? उनिहरूको कृषि उपज र आफ्नो कृषि उपज ठ्याक्कै उस्तै छ कि फरक छ आदि कुराहरूको मनन गरेर कति परिमाणमा कृषि उपज उत्पादन तथा बिक्री लक्ष्य निर्धारण गर्ने।
६. कृषि उपजको उत्पादन विधि प्रक्रिया: कृषि उपजको उत्पादन विधि प्रक्रियाबारे सीप र ज्ञान हासिल गर्ने। व्यवसायिक योजनामा कृषि उपज उत्पादन गर्ने मुख्य-मुख्य क्रियाकलापको विस्तृत विवरण उल्लेख गर्ने।
७. आवश्यक स्थिर पूँजीगत सम्पत्तिको हिसाब किताब: कृषि व्यवसाय सञ्चालन गर्नको लागि के कति जमिन, घर/टहरो, कृषि औजार उपकरण, कृषि पूर्वाधार तथा अन्य पूँजीगत सम्पत्तिको आवश्यक अनुमान (इस्टिमेट) तयार गरी उल्लेख गर्ने।
८. स्थीर पूँजीगत सम्पत्तिमा ह्रासकट्टीको हिसाब किताब: कृषि औजार उपकरण अन्तर्गत कुटो, कोदालो, हलो, स्प्रेयर जस्ता औजारहरू, कृषि प्रयोजनका लागि निर्माण गरिएको वा उपयोगमा आएका भौतिक पूर्वाधार जस्तै गोदाम तथा भण्डारण घर इत्यादि जसको आयु १ वर्ष भन्दा बढी टिकाउ हुने सामानहरूको ह्रास कट्टी मूल्य खर्चमा जोड्ने। जमिन, घर/टहरो, कृषि औजार उपकरण, कृषि पूर्वाधार तथा अन्य स्थीर सम्पत्ति आदि प्रयोग गर्दै जाँदा केही समय पछि प्रयोग गर्न नसकिने स्थितिमा पुग्ने भएकोले ह्रासकट्टी रकम कटाउन केही रकम छुट्याइ खर्च विश्लेषण गर्ने।
९. कृषि उत्पादन सामाग्रीको आवश्यकता र त्यसको लागत लेखाजोखा: आफूले लक्षित गरेको परिमाणमा कृषि उपज उत्पादन गर्न के कति मल, वीउ, विषादी तथा अन्य उत्पादन सामाग्री आवश्यक पर्ने हो सोको लेखाजोखा गर्ने। बालीवस्तु विशेष उद्यम तथा व्यवसाय अनुसार आवश्यक उत्पादन सामाग्रीहरूको परिमाण र लागत अनुमान निकाल्ने।
१०. आवश्यक श्रमिक वा कामदारको आवश्यकता र लागत लेखाजोखा: कृषि उद्यम/व्यवसायमा काम गर्ने दक्ष, अर्धदक्ष र अदक्ष कति जना, कुन समयमा आवश्यक पर्ने हो त्यसको अनुमानित लागत उल्लेख गर्ने। आफ्नो पारिवारिक तथा पर्मा श्रम र आफ्नो घरमा उपयोग भएका कृषि उत्पादन सामाग्रीमा लाग्ने खर्च स्थानीय दर अनुसार अनिवार्य समावेश गर्ने।
११. अन्य शिर्षभार खर्च लेखाजोखा: उत्पादन गर्दा लाग्ने कृषि उत्पादन सामाग्री र कामदार बाहेकका खर्चहरू जस्तै घरभाडा, मर्मत सभार, मसलन्द, यातायात, ढुवानी, पानी, बिजुली, टेलिफोन, चियाखाजा तथा अन्य भैपरी आउने खर्चहरूलाई अन्य शिर्षभार खर्चमा उल्लेख गर्ने। यस्ता खर्चहरू सकेसम्म घटाउने र कृषि उपज उत्पादन गर्न लाग्ने लागत कम गरी मूनाफा बढाउने कार्य गर्ने। कुनै पनि कृषि उपज कति समयमा तयार भई आम्दानी प्राप्त हुने अवधिको खर्च मात्र समावेश गर्ने।
१२. वित्तीय योजना विश्लेषण: श्रोत साधन तथा लगानी सम्बन्धी तुलनात्मक व्यवसाय विश्लेषण, लगानीको प्रतिफल, पार बिन्दु, लाभ लागत विश्लेषण र मूनाफा कुन अवस्थामा बढी भन्दा बढी पाउन सकिन्छ सोको विश्लेषण गर्ने। नाफामूलक व्यवसाय भएमा निरन्तरता दिने र विस्तार गर्ने।

थप आवश्यक सरसल्लाह र जानकारीका लागि नजिकका संघीय तथा प्रादेशिक स्तरका सरकारी कृषि सेवा उपलब्ध गराउने केन्द्र/कार्यालय/प्रयोगशाला/निर्देशनालय र स्थानीय तहको कृषि विकास शाखामा सम्पर्क राख्नु हुन अनुरोध छ।



कृषि व्यवसाय प्रवर्द्धन सहयोग तथा तालिम केन्द्र, खजुरा, बाँकेको कार्यक्षेत्र



सुम्बिनी प्रदेश



सुम्बिनी प्रदेश सरकार

कृषि, भूमि व्यवस्था तथा सहकारी मन्त्रालय

कृषि व्यवसाय प्रवर्द्धन सहयोग तथा तालिम केन्द्र

खजुरा, बाँके (नेपाल)

“कृषि व्यवसायमा बसालौं व्यवसायिक योजना बनाउने बानी”
 “योजना बिना हुदैन कृषकको उचित मूनाफा र आम्दानी”

व्यवसायिक कृषि योजना सम्बन्धी जानकारी

आ.व. २०८१/०८२



सुम्बिनी प्रदेश सरकार

कृषि, भूमि व्यवस्था तथा सहकारी मन्त्रालय

कृषि व्यवसाय प्रवर्द्धन सहयोग तथा तालिम केन्द्र

खजुरा, बाँके (नेपाल)

लुम्बिनी प्रदेशमा कृषि व्यवसाय प्रवर्द्धनका लागि कृषिका विभिन्न क्षेत्र, उपक्षेत्र र चरणहरूमा कृषि उद्यम संचालन गर्नुपूर्व सैद्धान्तिक तथा व्यवहारिक ज्ञानको अभावमा कृषि व्यवसायीहरू असफल हुन रोक्न, कृषि पेशाबाट पलायन हुन रोकी सुधार ल्याउन, कृषि पेशालाई व्यवसायको रूपमा अगाल्न चाहाने नव कृषि उद्यमीहरूलाई यस पेशा व्यवसायसँग परिचित गराई ज्ञान, सिप तथा धारणामा परिवर्तन ल्याउन, उपयुक्त कृषि व्यवसायको पहिचान र छनौट गर्न, व्यवसायिक योजनाको निर्माण तथा वित्तीय विश्लेषण गर्न, माग, आपूर्ति तथा बजार विश्लेषण व्यवस्थापन गर्न र न्यूनतम लागतमा उत्पादन गर्न लगानी विश्लेषण गर्न आवश्यक रहेको छ।

यस कार्यालयले कृषि ज्ञान केन्द्रहरूबाट संचालित व्यवसायिक योजना कार्यान्वयन तथा सीप विकास सम्बन्धि कार्यहरूको अनुगमन गर्ने तथा निर्देशन दिने, प्रदेश अन्तर्गत कृषि बाली र वस्तुको विकास एवं विस्तारका व्यवसायिक योजना तर्जुमा तथा कार्यान्वयन र कृषि उद्यमी तथा व्यवसायीहरूलाई व्यवसाय संचालनका लागि आवश्यक व्यवसायिक योजना तयारीमा सहयोग गर्ने, विभिन्न कृषि उद्यम तथा व्यवसाय संचालनका लागि आधारभूत जानकारीहरू प्रदान गर्ने कार्य विवरण अनुसार जिम्मेवारी रहेकोले प्रचार प्रसार गर्न यस प्रकाशन मार्फत जानकारी गराइएको छ।

व्यवसायिक योजना भनेको के हो ?

- कुनै पनि व्यवसाय स्थापना गरी सञ्चालन गर्नको लागि आवश्यक पक्षहरू जस्तै बजार, उत्पादन, खर्च तथा वित्त सम्बन्धी सम्पूर्ण पक्षहरूको बारे गरिएको योजनालाई नै व्यवसायिक योजना भनिन्छ ।
- नाफाको उद्देश्यले कुनै पनि कृषि व्यवसाय सञ्चालन गर्दा आर्थिक तथा प्राविधिक रूपले सम्भावना वा लाभदायक छ वा छैन भनी जानकारी लिन आवश्यक रहेकोले व्यवसायिक योजनालाई व्यवसायको मार्ग चित्र वा ऐनाको रूपमा लिइन्छ।
- व्यवसायिक योजनामा देहाय बमोजिम बजार, उत्पादन, खर्च तथा वित्तीय पक्ष सम्बन्धी उठने के कस्ता प्रश्नहरू छन् ती प्रश्नहरूको सटिक जवाफ दिनसक्नु पर्दछ ।
 - कुन कृषि वस्तु/सेवा उत्पादन गर्ने हो ?
 - कस्तो गुणस्तरको कृषि वस्तु/सेवा उत्पादन गर्ने हो ?
 - कृषि वस्तुको बजार क्षेत्र कहाँ हो ?
 - कृषि वस्तुको बजार माग कस्तो छ ?
 - कति परिमाणमा कृषि वस्तु उत्पादन गर्ने हो ?
 - कृषि प्राविधि कस्तो र कृषि औजार उपकरण के कति चाहिन्छ ?
 - के कस्ता उत्पादन सामग्रीहरू आवश्यक पर्छ ?
 - के कस्ता सीप तथा दक्षताका कति कामदार चाहिन्छ ?
 - अन्य उत्पादन तथा वजार लागत वा खर्च के कति लाग्ला र लागत कसरी घटाउन सकिन्छ?
 - कति पूँजी आवश्यक पर्छ ?
 - लगानीको कति प्रतिफल र मूनाफा कुन अवस्थामा बढी भन्दा बढी पाउन सकिन्छ ?

कृषि व्यवसायको योजना कसको लागि आवश्यक छ ?

- कृषि उद्यमी आफ्नै लागि
- सम्बन्धित कार्यालय (दर्ता गर्नुपरेमा) को लागि
- बैंकको लागि (बैङ्क ऋण लिनुपरेमा)
- साम्नेदारी भएमा साम्नेदारहरूको लागि
- परिवारका अन्य सदस्यहरू (जो व्यवसायमा काम गर्दछन्) को लागि ।

कृषकले माग पूर्ति गर्न उत्पादन योजना कसरी तयार गर्दछन् ?

- नयाँ बालीहरू उत्पादन गर्न चाहने अथवा उत्पादित बालीहरू नयाँ उपभोक्ता/खरिदकर्तालाई आपूर्ति गर्न चाहने कृषकले धेरै कुराहरू सोच्नु पर्ने हुन्छ । यस विषयमा कृषकहरूले सोच्नुपर्ने महत्त्वपूर्ण प्रश्नहरू यस प्रकार छन्:
- के तपाईं उपभोक्ता/खरिदकर्ताले जे चाहन्छ त्यो आपूर्ति गर्न सक्नु हुन्छ ? तपाईंले उत्पादन गरेको उपजको परिमाण अथवा गुणस्तरले उपभोक्ता/खरिदकर्तालाई

आकर्षित गर्न सक्छ ? के तपाईंको समूहका सदस्यहरू यी वस्तुहरू उत्पादन गर्न इच्छुक छन् र गर्न सकिन्छ भन्ने कुरामा विश्वस्त छन् ? के सबै उत्पादन गर्नका लागि घरमै अथवा ज्यालामा जनशक्ति उपलब्ध हुन सक्छ ?

- कुन किसिमको उत्पादकत्व तपाईंले आशा गर्नु भएको छ ? ठूलो परिमाणमा उत्पादन गर्नुपूर्व तपाईंले सीमित रूपमा भए पनि आफ्नो खेतमा उत्पादन सम्भव छ वा छैन भन्ने बारे जान्न र उत्पादनस्तर कति हुन सक्छ ? सो थाहा पाउन परीक्षणको रूपमा उत्पादन गर्नु भएको छ ?
- के तपाईंले बीउ, रासायनिक मल, विरुवा वा एक दिने चल्ला आदि समयमा नै पाउन सक्नु हुन्छ ? यदि तपाईंले प्रशोधनकर्ता (कृषि उद्यमी) वा निर्यात कर्ताका लागि उत्पादन गर्नु भएको छ भने के उसले तपाईंलाई आवश्यक कृषि सामग्री आपूर्ति गरी दिने अथवा ऋण दिने व्यवस्था गरेको छ ?
- के तपाईं मौसमी उतार-चढावबाट फाइदा लिनका लागि उत्पादनमा पनि तालमेल गर्न सक्नुहुन्छ ? उदाहरणका लागि के तपाईं अरू कृषकले बाली लिने समयभन्दा अघि वा पछि पारेर विभिन्न जातको उत्पादन लिन सक्नु हुन्छ ? के तपाईं प्लाष्टिक टनेलजस्ता नयाँ प्राविधिमा खर्च गर्न सक्नु हुन्छ ? यदि सक्नु हुन्छ भने थप खर्च कति पर्ने अनुमान गर्नु भएको छ ? के अरू कृषकले पनि यस्तो प्राविधि अपनाएका छन् ? के तिनीहरू सफल भएका छन् ? कृषकले थप सामग्री र नयाँ प्राविधिका लागि चाहिने रकम कसरी बन्दोबस्त गर्न सक्छन् ?

कृषि बजार योजनाका लागि कस्ता क्रियाकलापहरू आवश्यक पर्दछन् ?

उपभोक्ताको चाहना अनुसारका आवश्यक उपजहरू सफलतापूर्वक बिक्री वितरणका लागि कृषकले तलका विषयमा जानकारी हाँसिल गर्नु आवश्यक हुन्छ ।

- खरिदकर्ता को हुन्, पहिचान गर्ने ।
- उपज कहाँ बिक्री गर्दा राम्रो मूल्य पाउन सकिन्छ, थाहा पाउने ।
- उपभोक्ताले कति परिमाणमा उपज चाहन्छन् र कुन गुणस्तरको चाहन्छन्, पत्ता लगाउने ।
- बालीकटानी वा बाली टिप्ने, प्रशोधन गर्ने, स्तर निर्धारण गर्ने, र प्याकेजिङ्ग गर्ने वा भण्डारण गर्ने कार्यको लागि आवश्यक योजना बनाउने ।
- यदि उपभोक्ता/खरिदकर्ता खेतबारीमा नआएको अवस्थामा कसरी सामान ढुवानी गर्ने र उपभोक्ता/खरिदकर्तासम्म पुर्‍याउने भन्ने बारे अग्रिम तयारी गर्ने ।
- उत्पादन तथा बजार सम्बन्धी खर्चहरू एवं नाफाको हिसाब गर्ने ।
- बजारको माग र ग्राहक कसरी यकिन गर्ने ?
- व्यक्तिगत वा सामूहिक रूपमा काम गरिरहेका कृषकहरूले सम्बोधन गर्नु पर्ने प्रश्नहरू यस प्रकार छन्:
- आफ्ना उपजका उपभोक्ता/खरिदकर्ताहरू को हुन् र ती मध्ये कुन कुन उपभोक्ता/खरिदकर्ताहरू आफ्ना क्षेत्रमा छन् ? यदि छैनन् भने भई टाढाका उपभोक्ता/खरिदकर्ताहरूलाई उपज दिन सकिन्छ कि सकिँदैन ? उपभोक्ता/खरिदकर्ताहरूले आफ्ना फलफूल, तरकारी, खाद्यान्न वा पशुजन्य उत्पादन कहाँ प्राप्त गर्न चाहन्छन् ? उक्त उपभोक्ता/खरिदकर्ताहरूको चालचलन बारे के कस्तो कुरा सुनिन्छ ?
- उपज आपूर्तिको सुनिश्चितता भएमा उपभोक्ता/खरिदकर्ताहरू आफ्ना क्षेत्रमा आउन इच्छुक छन् वा छैनन ?
- उनीहरूले खरिद गर्न चाहेका उपज कुन रूपमा हुनुपर्ने हो ? के यो माग ताजा उत्पादन, प्रशोधित वस्तु वा अर्ध प्रशोधित वस्तुको लागि हो ? उपभोक्ता/खरिदकर्ताले वस्तुको परिमाण, गुण र प्याकेजिङ्ग सम्बन्धमा के चाहन्छन् ?
- के उपभोक्ता/खरिदकर्ताले चाहेको परिमाण आपूर्ति भइ रहेको छ ? यदि छ भने अर्का क्षेत्रका कृषकसँग प्रतिस्पर्धा गर्नु पर्दा मूल्य अझ तल भर्ला कि ? यदि उपजलाई व्यापारी वा प्रशोधन कर्ताको लागि अझ लाभदायी बनाउन सकिँएमा अहिले उपलब्ध भएको भन्दा बढी खरिद गर्ला?
- उपभोक्ता/खरिदकर्तालाई उपज कहिले चाहिएको हो ? विभिन्न कारणवश व्यापारी,

प्रशोधनकर्ता वा खुद्रा पसलेहरूले सधैं बाली टिपेकै वा काटेको समयमै चाहेका हुँदैनन् । के भण्डारणको लागि लगानी गर्न सकिन्छ, वा आफ्ना उत्पादनको तौर-तरिकामा परिवर्तन ल्याई माग गरिए अनुसारको अलग अलग समयमा आपूर्ति गर्न सकिन्छ ?

- उपभोक्ता/खरिदकर्ताले उपजको लागि कति मूल्य तिलाँन् ?, कृषकले आफ्ना सबै उपज कुनै एक उपभोक्ता/खरिदकर्तालाई आपूर्ति गर्न मञ्जुर भएको अवस्थामा उपजको मूल्य पहिले नै तोक्न मञ्जुर गर्ला ? यदि यस्तो गर्दैनन् भने सम्भाव्य मूल्य कति होला ? गतवर्ष बाली लिँदाको समयमा मूल्य कति थियो ? त्यो भन्दा अधिल्लो वर्ष मूल्य कति थियो ? मौसमका कारणले मूल्यमा विशेष उतारचढाव भएको छ कि छैन ? के मूल्यवृद्धि कृषकहरूका लागि जोखिमपूर्ण छ ? यदि छ भने त्यो जोखिम भोग्न कृषक तयार छन् त ?
- उपभोक्ता/खरिदकर्तासँग मोलतोल राम्रोसँग गर्नको लागि र बजारको विकल्पको लागि सूचना प्राप्त गर्ने के/के स्रोत (विकल्प) हरू हुन सक्ला ? यी सूचनाहरू कहाँबाट उपलब्ध हुन सक्छन् ?

यस कार्यालयले प्रदेश अन्तर्गत कृषि बाली र वस्तुको विकास एवं विस्तारका व्यवसायिक योजना तर्जुमा तथा कार्यान्वयन र कृषि उद्यमी तथा व्यवसायीहरूलाई व्यवसाय संचालनका लागि आवश्यक व्यवसायिक योजना तयारीमा सहयोग गर्ने उद्देश्य अनुरूप आफ्नो वेवसाईटमा Web based Automation System निर्माण गरी प्रचलनमा ल्याइएको छ।



व्यवसायिक कृषि योजना किन ?

- कुनै पनि कृषि व्यवसायको आवश्यक बजार, उत्पादन, खर्च र वित्तीय विश्लेषण गर्न,
- आवश्यक कृषि श्रोत साधन र उत्पादन सामग्री व्यवस्थापन गर्न,
- कृषि जन्य उद्योग व्यवस्थित रूपमा स्थापना तथा सञ्चालन गर्न,
- कृषि कर्जा वा ऋण प्राप्त गर्न,
- कृषि व्यवसाय दर्ता गर्न,
- तुलनात्मक लाभ लागतको दृष्टिकोणबाट उपयुक्त छ, छैन थाहा पाउन र
- व्यवसायिक कृषि पद्धति र क्रियाकलापहरूको लेखाजोखा गर्न ।

उत्पादन केन्द्र स्तरमा व्यवसायिक कृषि योजना तयार गर्दा ध्यान दिनु पर्ने पक्षहरू:

- महत्त्वपूर्ण उपयुक्त बजारहरूको पहिचान, अध्ययन र छनौट ।
- बाली वस्तुका जातहरूको पहिचान र छनौट ।
- बजारको आवश्यकता अनुसार बाली वस्तु उत्पादन समयको निर्धारण र छनौट ।
- बाली वस्तुको उत्पादन लागत विश्लेषण एवं नाफा र घाटाको लेखाजोखा ।
- बाली वस्तुका वजार तथा अन्य पूर्वाधारहरूको विकास तथा व्यवस्थापन ।

व्यवसायिक कृषि योजनामा समावेश गरिने बुँदाहरू:

१. कृषि उद्यमीको परिचयात्मक विवरण: सबै भन्दा पहिले कृषि उद्यमीको रूपमा छोटो परिचयात्मक विवरण सहित आफ्नो शिक्षा तथा अनुभवलाई आफूले गर्ने व्यवसायमा कसरी प्रभावकारी ढङ्गबाट प्रयोग गरिन्छ भन्ने पनि उल्लेख गर्ने।
२. उत्पादन गर्ने कृषि उपजको पहिचान: बजारको माग अनुसार के कृषि उपज उत्पादन गर्ने हो उल्लेख गर्ने। उत्पादन गर्ने कृषि उपजको साइज, रङ्ग, आकार, तौल, विशेषता आदि र के कति प्रकारका कृषि उपज उत्पादन गर्ने हो सो को विवरण उल्लेख गर्ने।