

संघको भूमिका परिमार्जन गर्न खोजेका छौं



प्रवीणरमण पराजुली
अध्यक्ष, नेपाल मर्चेन्ट बैकर्स संघ



विगतमा एसोसिएसनले बृहत् रूपको भूमिका निर्वाह गर्न खोजे पनि पूर्ण रूपमा गर्न सकेको थिएन। अहिले सूक्ष्मका साथै बृहत् रूपमा पनि काम गर्ने योजना बनाएका छौं। माइक्रो स्तरमा सेवाको गुणस्तर वृद्धि, छिटोछरितो सेवालगायत विविध पक्ष पठन् भन्ने म्याक्रोमा कार्यक्षेत्र वृद्धि, संस्थागत क्षमता अभिवृद्धि आदि पठन्।

नबिल इन्भेस्टमेन्ट बैकिङका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत प्रवीणरमण पराजुली पुँजी बजारमा राम्रो दखल राख्छन्। १२ वर्षअघि एएम्बी बैकबाट बैकिङ क्षेत्रमा प्रवेश गरेका पराजुली विगत ६ वर्षदेखि नबिल इन्भेस्टमेन्ट बैकिङमा कार्यरत छन्। अहिले मर्चेन्ट बैकर्स संघको अध्यक्षको जिम्मेवारी पनि उनैले सम्हालेका छन्। नेपालमा पुँजी बजारको वर्तमान अवस्था, चुनौती, सम्भावनालगायत विषयमा उनिसँग गरिएको कुराकानी :

● मर्चेन्ट बैकरको नजरबाट पुँजी बजारको वर्तमान अवस्थालाई कसरी मूल्यांकन गर्नुहुन्छ ?

समग्र वित्तीय बजारबाट पुँजी बजारलाई मात्र अलग्याएर हेर्दा त ठिकै देखिन्छ। एक स्तरमा विकास भएकै छ। तर, वित्तीय क्षेत्रको विकास तथा विस्तारसँग तुलना गर्दा हाम्रो पुँजी बजार निकै पछाडि छ। वित्तीय बजारको सहभागी र नियामक निकाय दुवै पक्ष सक्षम बन्दै गएका छन्। तर, पुँजी बजार त्यो दुवै पक्षमा कमजोर छ। यो क्षेत्रका सहभागी र नियामक निकाय दुवैको विकासको गति सुस्त छ। २१औं शताब्दीमा आइपुग्दा वित्तीय क्षेत्रको विकास तथा विस्तार तीव्र गतिमा भएको छ। त्यसको तुलनामा पुँजी बजारको विकास हुन सकेन। यसको अर्थ पुँजी बजारको विकास जुन गतिमा हुनुपर्ने हो, त्यो हुन सकेको छैन। नेपालसँगै पुँजी बजारमा कारोबार सुरु गरेका छिमेकी राष्ट्रसँगको तुलनामा पनि हाम्रो बजार धेरै पछि छ। छिमेकी राष्ट्रहरूमा पनि पुँजी बजारको विकास तीव्र रूपमा भएको छ। सोहीस्तरमा पुँजी बजारका सहभागी र नियामक निकायको पनि विकास तथा विस्तार भएको छ। तिनीहरूको तुलनामा हाम्रो बजार सहभागी, औजार, प्रविधि, स्थिरता सबै पक्षबाट हामी धेरै पछि छौं।

● त्यसो भए के कारणले नेपाली पुँजी बजारको विकासक्रम सुस्त भएको होला ?

विकासको गति सुस्त हुनुमा कुनै संस्था वा व्यक्ति दोषी नभई हाम्रो समग्र प्रणाली नै कमजोर हो। त्यसैले यसलाई बृहत्स्तरमा हेरिनुपर्छ। नेपालको पुँजी बजारलाई सही दिशासा लानका लागि सरकारले उचित नीतिगत व्यवस्था गर्नुपर्छ। त्यसका लागि पुँजी बजारप्रति सरकारको धारणा के हो ? त्यो स्पष्ट हुनुपर्छ र त्यसकै आधारमा नीतिगत तथा संरचनात्मक व्यवस्था बनाउनुपर्छ। क्षेत्रीय बजारहरू कहाँ पुगिसके, हामी कहाँ छौं, कहाँ र के कारणले हामी पछि पर्छौं। त्यो पहिचान गरी पुँजी बजार विकासका लागि अल्पकालीन र दीर्घकालीन योजना बनाउनुपर्छ। योजना देखाउनका लागि मात्र बनाइनुहुँदैन, ती योजनाहरूको प्रभावकारी कार्यान्वयन पनि हुनुपर्छ। कार्यान्वयनका लागि छुट्टै स्वतन्त्र नियामक निकाय चाहिन्छ। अहिले नियामक निकाय (नेपाल धितोपत्र बोर्ड) पूर्ण रूपमा स्वतन्त्र छैन। यसले पनि नीति-नियम प्रभावकारी कार्यान्वयनमा समस्या देखिने गरेको छ। सोहीकारण पनि पुँजी बजारको नियामक निकाय सक्षम, प्रभावकारी र स्वतन्त्र हुन सक्नुपर्छ।

● नीति-निर्माण तहमा बसेका व्यक्तिको पुँजी बजार नबुझेकाले यो क्षेत्रमा अपेक्षित विकास भएन भन्न खोज्नुभएको हो ?

होइन। अर्थतन्त्रका अन्य क्षेत्रको तुलनामा यो क्षेत्रले कम प्राथमिकता पायो कि मात्र भन्न खोजेको हुं। विगतमा र अहिले पनि हाम्रो नीति-निर्माण तहमा बस्ने कतिपय व्यक्तिको समग्र अर्थतन्त्रको बारेमा जानकारी र अन्तर्राष्ट्रिय स्तरमा ख्याति कमाइसकेका हुनुहुन्छ। त्यसैले पनि उहाँहरूले नबुझेका भन्ने त कुरै हुँदैन। तर, पुँजी बजार उहाँहरूको कम प्राथमिकतामा परेको भन्ने पक्का हो।

● अहिलेको अवस्थामा मर्चेन्ट बैकरलाई कसरी चिनाउनुहुन्छ ?

सामान्यतया धितोपत्र व्यवसायीका रूपमा कारोबार गर्ने गरी नेपाल धितोपत्र बोर्डबाट अनुमति प्राप्त कम्पनीलाई मर्चेन्ट बैकर भनेर बुझिन्छ। अहिलेको अवस्थामा मर्चेन्ट बैकरलाई निष्कासन तथा विक्री प्रबन्धक, प्रत्याभूति, लगानी व्यवस्थापन र सेयर रजिस्ट्रार गरी चार किसिमको काम गर्न दिइएको छ। तर, अहिलेको अवस्थामा मर्चेन्ट बैकरको भन्दा पनि इन्भेस्टमेन्ट बैकिङको अवधारणामा जानुपर्छ भन्ने लाग्छ। किनकि, इन्भेस्टमेन्ट बैकिङको एउटा भाग मात्र मर्चेन्ट बैकिङ हो। अहिले मर्चेन्ट बैकरलाई सीमित काम मात्र दिइएको छ। त्यो पर्याप्त छैन। किनकि, अन्तर्राष्ट्रिय

अहिलेको अवस्थामा मर्चेन्ट बैकरको भन्दा पनि इन्भेस्टमेन्ट बैकिङको अवधारणामा जानुपर्छ भन्ने लाग्छ। किनकि, इन्भेस्टमेन्ट बैकिङको एउटा भाग हो, मर्चेन्ट बैकिङ। अहिले मर्चेन्ट बैकरलाई सीमित काम मात्र दिइएको छ। यो पर्याप्त छैन।

क्षेत्रमा पनि मर्चेन्ट बैकरहरूले इन्भेस्टमेन्ट एडभाइजरी, मर्जर तथा एक्विजिसनमा परामर्शदाता, कर्पोरेट एडभाइजरी, प्राइभेट इक्विटी, भेन्चर क्यापिटल, अवकाश कोष व्यवस्थापनलगायत विविध काम गरिरहेका छन्। नेपालमा पनि त्यसको सुरुवात गर्नुपर्छ।

● अहिले मर्चेन्ट बैकरको कामप्रति सन्तुष्ट हुनुहुन्छ ?

अपवादवाहेक दिइएको जिम्मेवारी र साधनस्रोतका हिसाबले अहिले मर्चेन्ट बैकरहरूले राम्रो सेवा प्रदान गरिरहेका छन्। यसको अर्थ मर्चेन्ट बैकरहरूमा समस्या छैन भनेको होइन। केहीले राम्रो सेवा दिएका होलान्, केहीले मध्यम र केहीले कम। तर, औसतमा मर्चेन्ट बैकरको भूमिका राम्रो छ। यद्यपि, अहिले मर्चेन्ट बैकरलाई दिइएको कामको जिम्मेवारी नै कम छ।

● मर्चेन्ट बैकरहरू आफ्नो कार्यक्षेत्र बढाउनका लागि संघ लागेको छ भन्ने सुनिन्छ। त्यसबारे बताइदिनु न ?

मर्चेन्ट बैकरको कार्यक्षेत्र विस्तारका लागि विगत दुई वर्षदेखि हामी (संघ) लागि रहेका छौं। तर, अहिले नेपाल धितोपत्र बोर्ड (सेवान)ले त्यसको नीतिगत व्यवस्था गर्दै छ। त्यो स्वीकृत भएर कहिले कार्यान्वयनको अवस्थामा आउने हो भन्ने निश्चित नभए पनि केही उपलब्धि अवश्य भएका छन्। हामीले कार्यक्षेत्र मात्र बढाउन भनेका छैनौं। कार्यक्षेत्रसँगै मर्चेन्ट बैकरको दक्षता र पूर्वाधार पनि बढाउन लागेका छौं। अहिले मुलुकमा राजनीतिक अस्थिरता छ। यो अवस्था लामो समयसम्म टिक्दैन। हिलो-चाँडो राजनीतिक अस्थिरता पनि समाधान भएर जानेछ। त्यसपछि मुलुकको ध्यान नै आर्थिक विकासमा केन्द्रित

हुनेछ। त्यतिवेला मर्चेन्ट बैकरको भूमिका भने महत्त्वपूर्ण रहन्छ। त्यतिवेलाको तयारीका लागि पनि आजदेखि मर्चेन्ट बैकरको कार्यक्षेत्र र क्षमता वृद्धिका लागि लागेका हौं। भविष्यमा आउन सक्ने अवसर र चुनौतीका लागि आजदेखि हामी तयारीको अवस्थामा रहेका छौं।

● तपाईंहरूलाई दिइएको चारवटा काम त राम्रोसँग पूरा गर्न सक्नुभएको छैन। यस्तो अवस्थामा कार्यक्षेत्र बढाउँदा भन्ने समस्या आउँदैन र ?

त्यसो होइन। हामीलाई दिइएको जिम्मेवारी राम्रोसँग पालना गरका छौं। सामान्यतया कम्पनीको साधारणसभाको समयमा एकैपटक ठूलो संख्यामा सेयर नामसारीका लागि आउने भएकाले त्यतिवेला केही संस्थाहरूमा समस्या देखिएको हुन सक्छ। त्योवाहेक बाँकी समयमा हामीले निर्धारित समयमा नै सेवा दिँदै आएका त्यसमा समस्या छैन। अहिले पनि सामान्य अवस्थामा १५ दिनभित्र सेयरको नामसारी भइसक्ने व्यवस्था गरेका छौं।

जहाँसम्म कार्यक्षेत्र वृद्धिको कुरो छ, त्यो अहिलेको आवश्यकता नै हो। नेपालमा पुँजी बजारको वृद्धि र अन्तर्राष्ट्रिय अभ्यासका कारणले पनि कार्यक्षेत्र वृद्धि अनिवार्यजस्तै भइसकेको छ। हामीले मर्चेन्ट बैकरले दिँदै आएको सेवासुविधाको गुणस्तर वृद्धि र कार्यक्षेत्र वृद्धिलाई सँगसँगै अघि बढाउँदै छौं। एकातिर सेवाको गुणस्तर वृद्धिलाई जोड दिएका छौं, त्यो निरन्तर कार्य हो भने अर्कोतिर कार्यक्षेत्र वृद्धिका लागि पनि लागि रहेका छौं। यसका आधारमा कार्यक्षेत्र वृद्धि गर्दा सेवाको गुणस्तर कम हुन्छ, मर्चेन्ट बैकरले काम गर्न सक्दैनन् भन्ने हुँदैन। किनकि, कार्यक्षेत्र वृद्धिसँगै गुणस्तर, संस्थागत दक्षता, पूर्वाधार पनि बढाउँछौं। ताकि, कार्यक्षेत्र वृद्धि हुँदा पनि उत्कृष्ट सेवा दिन सकियोस्।

● तपाईंले मर्चेन्ट बैकरले निर्धारित समयमा राम्रो सेवा दिँदै आएको बताउनुभयो। तर, एउटै सेयर नामसारीका लागि पनि पाँच-६ महिना लागेका उदाहरण पनि थुप्रै छन् नि ?

त्यो होइन, सामान्य अवस्थामा अहिले पनि सबै मर्चेन्ट बैकरले निर्धारित समयमा नै सेवा दिँदै आएका छन्। यद्यपि, केही सेयर नामसारी भएर आउन महीनौं लाग्ने गरेको पनि छ। तर, त्यसमा आवश्यक कागजपत्र नै पुग्दैन, हस्ताक्षर मिल्दैन, यस्ता विविध समस्याहरू आउँछन्, जसमा मर्चेन्ट बैकरभन्दा पनि ब्रोकर कम्पनी, लगानीकर्ता र अन्य सरोकारवालाको भूमिका रहन्छ। त्यस्तो अवस्थामा मात्र नामसारीमा धेरै समय लाग्ने गर्दछ। अन्यथा कुनै समस्या छैन।

● त्यसो भए अहिले संघले आफूलाई फरक रूपमा चिनाउन खोजेको हो ?

आफूलाई फरक रूपमा चिनाउनुभन्दा पनि संघको भूमिका परिवर्तन गर्न खोजेका हौं। विगतमा एसोसिएसनले बृहत् रूपको भूमिका निर्वाह गर्न खोजे तापनि पूर्ण रूपमा गर्न सकेको थिएन। तर, अहिले सूक्ष्मका साथै बृहत् (म्याक्रो) रूपमा पनि काम गर्ने योजना बनाएका छौं। ती दुवै पक्षलाई हामी सँगसँगै लान्छौं। माइक्रो स्तरमा सेवाको गुणस्तर वृद्धि, छिटोछरितो सेवालगायत विविध पक्ष पठन् भन्ने म्याक्रोमा कार्यक्षेत्र वृद्धि, संस्थागत क्षमता अभिवृद्धि आदि। त्यसका लागि आवश्यक नीतिगत व्यवस्थाका लागि नियामक निकायलाई आवश्यक सहयोग गर्दै आएका छौं। किनकि, हामीले कार्यक्षेत्र बढाउँदा मात्र भनेका छैनौं। कार्यक्षेत्र वृद्धिसँगै मर्चेन्ट बैकरको पूर्वाधार जनशक्ति, दक्षता, पुँजीगत आधारलगायत पक्ष पनि वृद्धिका लागि नीतिगत व्यवस्था गर्न सम्बन्धित निकायका साथै सेवानलाई समेत आग्रह गरेका छौं।

● संघकै आग्रहमा सेवानले मर्चेन्ट बैकरलाई कर्पोरेट एडभाइजरी, प्राइभेट इक्विटी, भेन्चर क्यापिटल, इन्भेस्टमेन्ट एडभाइजरी, मर्जर एन्ड एक्विजिसनमा परामर्शदातालगायतको जिम्मेवारी थपे छ। त्यसले पुँजी बजारको विकास तथा विस्तारमा कसरी सहयोग पुग्छ ?

नेपालको पुँजी बजार क्षेत्रीय स्तरका पुँजी बजारको हिसाबमा धेरै पछि परेको छ, जसकारण बजारको आवश्यकताअनुरूप न नियामक निकाय, न त व्यवसायीले नै सोचेअनुरूपका उपकरण र सेवा प्रदान गर्न सकेको छैन। तसर्थ, उल्लिखित सेवा विस्तारले बजारको मागलाई केही हदसम्म परिपूर्ति गर्न सक्छ भन्ने हाम्रो विश्वास छ। जसको कारण समस्त पुँजी बजारको विकासमा अवश्य टेवा पुग्दछ।

● ब्रोकरहरूको सेवाशुल्क घटाउन मर्चेन्ट बैकर जोडतोडले लागेको भन्ने सुनिन्छ। त्यो किन आवश्यक पयो ?

ग्राहकले आफ्नो सेवाप्रदायकसँग राम्रो सेवा उच्चतम मूल्यमा पाउनु उसको अधिकार हो। सोहीअनुरूप प्रचलित कानूनले तोकेको हालको धितोपत्र दलाल शुल्क गुणस्तरीय सेवा र दलालको क्षमताअनुरूप नभई निश्चित दस्तुरको हिसाबमा रहेको छ। तसर्थ, यस्ता शुल्क धितोपत्र दलालको कार्य क्षमता र उसले प्रदान गर्ने सेवाअनुरूप हरेक दलालको भिन्दाभिन्दै हुनुपर्दछ भन्ने हाम्रो मान्यता हो। संस्थागत लगानीकर्ताको कारोबार रकम व्यक्तितगत लगानीकर्ताभन्दा बढी हुने हुँदा सोको आर्थिक भार पर्न गई कारोबारसमेतलाई केही हदसम्म निरुत्साहित पार्न सक्छ। तसर्थ, समस्त बजारको हितका लागि शुल्क घटाउन आग्रह गरेका हौं।

● मर्चेन्ट बैकरले लिखित रूपमै ब्रोकरसँग कमिसन माग्न थालेका छन्। त्यो कानूनविपरीत भएन र ?

त्यसलाई गैरकानुनी भन्न मिल्दैन। संस्थागत लगानीकर्ताको कारोबार रकम व्यक्तितगत लगानीकर्ताभन्दा धेरै बढी हुने हुँदा सोको आर्थिक भार पर्न गई कारोबारसमेतलाई केही हदसम्म निरुत्साहित पारिरहेको देखिन्छ। तसर्थ, यस्ता लगानीकर्ताको जाहेज मागलाई सही ढंगबाट सम्बोधन होस् भन्ने हाम्रो माग हो। सोहीकारण धितोपत्र क्षेत्रीय स्तरसँग आवद्ध दलाल शुल्कलाई समसापेक्ष संशोधन गर्न जरुरी कारण यसको विवाद कानूनमा नपरोस्।