



ভারতের সংবিধান প্রস্তাবনা

“আমরা, ভারতের জনগণ, ভারতকে সার্বভৌম, সমাজতান্ত্রিক, ধর্মনিরপেক্ষ, গণতান্ত্রিক, সাধারণতন্ত্ররূপে গড়ে তুলতে এবং তার সকল নাগরিকই যাতে সামাজিক, অর্থনৈতিক ও রাজনৈতিক, ন্যায়বিচার, চিন্তা, মতপ্রকাশ, বিশ্বাস, ধর্ম এবং উপাসনার স্বাধীনতা, সামাজিক প্রতিষ্ঠা অর্জন ও সুযোগের সমতা প্রতিষ্ঠা এবং তাদের সকলের মধ্যে ব্যক্তির মর্যাদা এবং জাতীয় ঐক্য ও সংহতি সুনিশ্চিতকরণের মাধ্যমে তাদের মধ্যে যাতে আত্মত্বের ভাব গড়ে ওঠে তার জন্য সত্যনিষ্ঠার সঙ্গে শপথ গ্রহণ করে, আমাদের গণপরিষদে আজ, ১৯৪৯ সালের ২৬ নভেম্বর, এতদ্বারা এই সংবিধান গ্রহণ, বিধিবদ্ধ এবং নিজেদের অর্পণ করছি।”



Constitution of India

Part IV A (Article 51 A)

Fundamental Duties

It shall be the duty of every citizen of India —

- (a) to abide by the Constitution and respect its ideals and institutions, the National Flag and the National Anthem;
- (b) to cherish and follow the noble ideals which inspired our national struggle for freedom;
- (c) to uphold and protect the sovereignty, unity and integrity of India;
- (d) to defend the country and render national service when called upon to do so;
- (e) to promote harmony and the spirit of common brotherhood amongst all the people of India transcending religious, linguistic and regional or sectional diversities; to renounce practices derogatory to the dignity of women;
- (f) to value and preserve the rich heritage of our composite culture;
- (g) to protect and improve the natural environment including forests, lakes, rivers, wildlife and to have compassion for living creatures;
- (h) to develop the scientific temper, humanism and the spirit of inquiry and reform;
- (i) to safeguard public property and to abjure violence;
- (j) to strive towards excellence in all spheres of individual and collective activity so that the nation constantly rises to higher levels of endeavour and achievement;
- *(k) who is a parent or guardian, to provide opportunities for education to his child or, as the case may be, ward between the age of six and fourteen years.

Note: The Article 51A containing Fundamental Duties was inserted by the Constitution (42nd Amendment) Act, 1976 (with effect from 3 January 1977).

* (k) was inserted by the Constitution (86th Amendment) Act, 2002 (with effect from 1 April 2010).



আধুনিক কারবার ও কারবারি সংগঠনের ভূমিকা

একাদশ শ্রেণির পাঠ্যবই

প্রস্তুতকরণ



জাতীয় শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদ, নতুন দিল্লি
অনুবাদ ও অভিযোজন
রাজ্য শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদ
ত্রিপুরা সরকার

এন সি ই আর টি
অনুমোদিত
প্রথম বাংলা সংস্করণ

প্রথম প্রকাশ :
মার্চ, ২০১৯
পুনর্মুদ্রণ :
মার্চ, ২০২০

প্রচ্ছদ : প্রসাদ স্বরূপ রায়

মূল্য : ১৩৫ টাকা মাত্র

মুদ্রণ : সত্যযুগ এমপ্লয়িজ
কো-অপারেটিভ ইন্ডাস্ট্রিয়াল
সোসাইটি লিমিটেড,
১৩ প্রফুল্ল সরকার স্ট্রিট,
কলকাতা-৭২

এন সি ই আর টি কর্তৃক সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত
আধুনিক কারবার ও
কারবারি সংগঠনের ভূমিকা
একাদশ শ্রেণির পাঠ্যবই

(এন সি ই আর টি-র গণিত
পাঠ্যবইয়ের ২০১৭ সালের অনূদিত সংস্করণ)

প্রকাশক : রাজ্য শিক্ষা গবেষণা
ও প্রশিক্ষণ পর্ষদ
ত্রিপুরা।

অক্ষর বিন্যাস
পীযুষ পাল

ভূমিকা

২০০৬ সাল থেকে রাজ্য শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদ প্রথম থেকে অষ্টম শ্রেণি পর্যন্ত প্রাথমিক ও উচ্চপ্রাথমিক স্তরের পাঠ্যপুস্তকের মুদ্রণ ও প্রকাশের দায়িত্ব পালন করে আসছে।

রাজ্যের বিদ্যালয়স্তরে উন্নত ও সমৃদ্ধতর পাঠ্যক্রম চালু করার লক্ষ্যে ত্রিপুরা রাজ্য শিক্ষা দপ্তরের প্রচেষ্টায় প্রথম থেকে অষ্টম, নবম ও একাদশ শ্রেণির জন্য ২০১৯ শিক্ষাবর্ষ থেকে জাতীয় শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদের (এন সি ই আর টি) পাঠ্যপুস্তকসমূহ গ্রহণ করার সিদ্ধান্ত নেওয়া হয়।

বাংলা বিষয় ছাড়া অন্যান্য বিষয়গুলোর জন্য জাতীয় শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদের প্রকাশিত পুস্তকগুলোর অনূদিত ও অভিযোজিত সংস্করণ ২০১৯ সালে প্রথম প্রকাশ করা হয় এবং এ বছর ওইসব পুস্তকগুলোর পুনর্মুদ্রণ করা হল। পাশাপাশি দশম ও দ্বাদশ শ্রেণির বাংলা বিষয় ছাড়া অন্যান্য বিষয়গুলোর জন্য জাতীয় শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদের প্রকাশিত পুস্তকগুলোর অনূদিত ও অভিযোজিত সংস্করণ ২০২০ শিক্ষাবর্ষে প্রথম প্রকাশ করা হয়। এখানে উল্লেখ্য যে, বাংলা বিষয়ে পাঠ্যপুস্তক প্রকাশনার দায়িত্বও রাজ্য শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদ পালন করে আসছে।

বিশাল এই কর্মকাণ্ডে যেসব শিক্ষক-শিক্ষিকা, অধ্যাপক-অধ্যাপিকা, শিক্ষাবিদ, অনুবাদক, অনুলেখক, মুদ্রণকর্মী ও শিল্পীরা আমাদের সঙ্গে থেকে নিরলসভাবে অক্লান্ত পরিশ্রমে এই উদ্যোগ বাস্তবায়িত করেছেন তাদের সবাইকে সকৃতজ্ঞ ধন্যবাদ জানাচ্ছি।

প্রকাশিত এই পাঠ্যপুস্তকটির উৎকর্ষ ও সৌন্দর্য বৃদ্ধির জন্য শিক্ষানুরাগী ও গুণীজনের মতামত ও পরামর্শ বিবেচিত হবে।

আগরতলা
মার্চ, ২০২০

উত্তম কুমার চাকমা
অধিকর্তা
রাজ্য শিক্ষা গবেষণা ও প্রশিক্ষণ পর্ষদ
ত্রিপুরা।

উপদেষ্টা

ড. অর্ণব সেন, সহ অধ্যাপক, এন ই আর আই ই (এন সি ই আর টি), শিলং
ড. অরূপ কুমার সাহা, সহ অধ্যাপক, আর আই ই (এন সি ই আর টি), ভুবনেশ্বর

অনুবাদক

- | | |
|-------------------------|--------|
| ◆ দেবশীষ দত্ত | শিক্ষক |
| ◆ চন্দন চক্রবর্তী | ,, |
| ◆ সুকান্ত সাহা | ,, |
| ◆ দেবমাল্য ভট্টাচার্য্য | শিক্ষক |
| ◆ কামনাশীষ চক্রবর্তী | ,, |
| ◆ নিশেন্দু দেবনাথ | শিক্ষক |

প্রাক্কথন

জাতীয় পাঠ্যক্রমের রূপরেখা (২০০৫)-এর নির্দেশ অনুযায়ী, শিশুদের স্কুলজীবন ও স্কুলের বাইরের জীবনের মধ্যে একটি বিশেষ সম্পর্ক থাকা খুব প্রয়োজন। তার কারণ, শিশুদের শিক্ষা যদি শুধুমাত্র স্কুল এবং পাঠ্যবইয়ের গভীর মধ্যে সীমিত থাকে, তাহলে সেইসব শিশুদের স্কুল, বাড়ি এবং সম্প্রদায়— এই তিন জায়গার শিক্ষায় একটি বড়ো ফাঁক থাকার সম্ভাবনা রয়ে যায়। মূলত এই শূন্যস্থানটাকে পূরণ করার লক্ষ্যেই জাতীয় পাঠ্যক্রমের রূপরেখার উপর ভিত্তি করে নতুন পাঠ্যক্রম ও নতুন ধরনের পাঠ্যবই তৈরি করার উদ্যোগ নেওয়া হয়েছে। এর ফলে শিশুদের মুখস্থ করা এবং শিক্ষার বিভিন্ন বিষয়গুলোকে প্রকোষ্ঠবদ্ধ করার প্রবণতা বন্ধ হবে বলে মনে করা হচ্ছে। পাশাপাশি এটাও আশা করা হচ্ছে যে, এই পরিবর্তন জাতীয় শিক্ষানীতির (১৯৮৬) শিশুকেন্দ্রিক শিক্ষার লক্ষ্যকে উল্লেখযোগ্যভাবে এগিয়ে নিয়ে যাবে।

তবে এই ধরনের প্রচেষ্টার সাফল্য অনেকটাই নির্ভর করছে স্কুলের প্রধান শিক্ষক এবং অন্যান্য শিক্ষক/শিক্ষিকাদের উপরে, যাঁরা শিশুদের শিখন সম্পর্কে প্রশ্ন করতে এবং বিভিন্ন কাজে শিশুদের কল্পনাশক্তির প্রয়োগ করতে উৎসাহিত করবেন। আমাদের এটা মনে রাখা খুব জরুরি, শিশুরা যদি সময়, স্থান এবং স্বাধীনভাবে কাজ করার সুযোগ পায়, তাহলে বড়োদের কাছ থেকে প্রাপ্ত জ্ঞান নিয়ে তারা নতুন অনেক কিছু সৃষ্টি করতে পারবে। একমাত্র পাঠ্যবই পড়েই পরীক্ষায় পাস করা যায় - মূলত এই ধারণার ফলেই শিক্ষার অন্যান্য দিকগুলো সর্বদা উপেক্ষিত হয়ে থাকে। আমাদের ভুলে গেলে চলবে না, শিশুদের মধ্যে সৃজনশীলতার বিকাশ তখনই সম্ভব, যখন আমরা ওদের এই গোটা শিখন প্রক্রিয়ার কেবলমাত্র গ্রহীতা না ভেবে একটা পূর্ণ অংশীদার মনে করব।

তবে এই লক্ষ্যপূরণ করতে গেলে স্কুলের দৈনন্দিন কার্যসূচি ও ব্যবস্থাপনায় অনেক ধরনের পরিবর্তন আশা অনিবার্য। স্কুলের দৈনন্দিন সময় সূচি যেমন নমনীয় হওয়া উচিত, ঠিক তেমনই বার্ষিক কার্যসূচি এমনভাবে তৈরি হওয়া প্রয়োজন যাতে শিক্ষাদানের দিনগুলোর সংখ্যায় কোনো পরিবর্তন না আসে। তবে বাস্তবে এই নতুন পাঠ্যবই শিশুদের কতটুকু কাজে লাগবে, ওদের স্কুলজীবন কতটা সমৃদ্ধ করবে কিংবা ওদের স্কুলজীবনকে দুর্বিষহ করে তুলবে কিনা, সবটাই নির্ভর করছে শিক্ষক/শিক্ষিকারা কী পদ্ধতি অবলম্বন করে এই বইটি স্কুলে পড়াবেন এবং কীভাবে সেই পড়ার মূল্যায়ন করবেন। বিগত দিনগুলোর ন্যায় শিশুদের যাতে পাঠ্যবইয়ের বোঝা বহিতে না হয়, এই নতুন পাঠ্যক্রম তৈরি করার সময় এই ব্যাপারে বিশেষ নজর দেওয়া

হয়েছে। তার জন্য শিক্ষাদানের প্রদত্ত সময় এবং শিশুদের মানসিক বিকাশের কথা মাথায় রেখে প্রতিটি স্তরের পাঠ্যবইয়ে অন্তর্ভুক্ত শিক্ষার বিষয়বস্তুগুলো এক নতুন দৃষ্টিভঙ্গি নিয়ে পুনর্গঠন করা হয়েছে। এই প্রচেষ্টাকে আরো এগিয়ে নিয়ে যাবার জন্য এই পাঠ্যবইয়ের মাধ্যমে শিশুদের নানারকম প্রশ্ন করা, নতুন বিষয় নিয়ে ভাবনা-চিন্তা, তর্ক-বিতর্ক, ছোটো ছোটো গ্রুপ বানিয়ে আলোচনা করা এবং হাতে-কলমে শিক্ষা এইসব কিছুর উপর গুরুত্ব আরোপ করা হয়েছে।

পাঠ্যবই উন্নয়ন কমিটির দায়িত্বপ্রাপ্ত সকল ব্যক্তিবর্গ যাঁরা কঠোর পরিশ্রম করে এই বইটি রূপায়ন করেছেন তাঁদেরকে এন সি ই আর টি প্রশংসা জানাচ্ছে। এই কমিটির কার্যকলাপকে সঠিক পথে চালিত করার জন্য সমাজবিজ্ঞান বিষয়ের উপদেষ্টা কমিটির চেয়ারপার্সন অধ্যাপক হরি বাসুদেবন এবং এই পাঠ্য বইয়ের মুখ্য উপদেষ্টা অধ্যাপক সঞ্জয় কে জৈন-এর প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা এবং ধন্যবাদ জ্ঞাপন করছি। এই পাঠ্যবই পুনর্গঠনের পিছনে বহু শিক্ষক/শিক্ষিকার অবদান অনস্বীকার্য।

আমরা সেইসব স্কুলের প্রধান শিক্ষকদেরও বিশেষভাবে ধন্যবাদ জানাচ্ছি। এই পাঠ্যবই তৈরির ক্ষেত্রে যেসব প্রতিষ্ঠান এবং সংগঠন তাঁদের বহুমূল্য সম্পদ, উপাদান এবং লোকবল নিয়ে কাজ করার অনুমতি দিয়ে উদার মনের পরিচয় দিয়েছেন, তাঁদের সবার প্রতি আমরা বিশেষভাবে কৃতজ্ঞতা স্বীকার করছি এবং ধন্যবাদ জানাচ্ছি। মানব সম্পদ উন্নয়ন মন্ত্রকের (এম এইচ আর ডি) চেয়ারপার্সন অধ্যাপক মুগাল মিরি এবং অধ্যাপক জি পি দেশপান্ডের তত্ত্ববধানে মাধ্যমিক এবং উচ্চতর শিক্ষা বিভাগ দ্বারা নিযুক্ত জাতীয় পর্যবেক্ষণ সমিতির সদস্যদের বহুমূল্য সময় ও অবদানের জন্য পর্যদের পক্ষ থেকে তাঁদের বিশেষ ধন্যবাদ জ্ঞাপন করছি। নিজেদের প্রকাশনা এবং ব্যবস্থাপনার গুণগত মান সংস্কারের কাজে নিরন্তর নিয়োজিত থাকা এন সি ই আর টি কর্তৃপক্ষ সর্বদা পাঠকদের মতামত এবং পরামর্শকে স্বাগত জানায়, যাতে ভবিষ্যতে পাঠ্যবই সংশোধনী প্রক্রিয়াগুলো সফলভাবে সম্পন্ন হতে পারে।

নিউ দিল্লি

২০ ডিসেম্বর ২০০৫

অধিকর্তা

রাষ্ট্রীয় শিক্ষা গবেষণা এবং প্রশিক্ষণ পরিষদ

(এন সি ই আর টি)

Textbook Development Committee

CHAIRPERSON, ADVISORY GROUP IN SCIENCE AND MATHEMATICS

J.V. Narlikar, *Emeritus Professor*, Chairman, Advisory Committee Inter University Centre for Astronomy & Astrophysics (IUCCA), Ganeshkhind, Pune University, Pune

CHIEF ADVISOR

P.K. Jain, *Professor*, Department of Mathematics, University of Delhi, Delhi

CHIEF COORDINATOR

Hukum Singh, *Professor*, DESM, NCERT, New Delhi

MEMBERS

A.K. Rajput, *Associate Professor*, RIE Bhopal, M.P.

A.K. Wazalwar, *Associate Professor*, DESM NCERT, New Delhi

B.S.P. Raju, *Professor*, RIE Mysore, Karnataka

C.R. Pradeep, *Assistant Professor*, Department of Mathematics, Indian Institute of Science, Bangalore, Karnataka.

Pradepto Hore, *Sr. Maths Master*, Sarla Birla Academy Bangalore, Karnataka.

S.B. Tripathy, *Lecturer*, Rajkiya Pratibha Vikas Vidyalaya, Surajmal Vihar, Delhi.

S.K.S. Gautam, *Professor*, DESM, NCERT, New Delhi

Sanjay Kumar Sinha, *P.G.T.*, Sanskriti School Chanakyapuri, New Delhi.

Sanjay Mudgal, *Lecturer*, CIET, New Delhi

Sneha Titus, *Maths Teacher*, Aditi Mallya School Yelaharika, Bangalore, Karnataka

Sujatha Verma, *Reader* in Mathematics, IGNOU, New Delhi.

Uday Singh, *Lecturer*, DESM, NCERT, New Delhi.

MEMBER-COORDINATOR

V.P. Singh, *Associate Professor*, DESM, NCERT, New Delhi

Acknowledgements

The Council gratefully acknowledges the valuable contributions of the following participants of the Textbook Review Workshop: P. Bhaskar Kumar, *P.G.T.*, Jawahar Navodaya Vidyalaya, Ananthpur, (A.P.); Vinayak Bujade, *Lecturer*, Vidarbha Buniyadi Junior College, Sakkardara Chowk Nagpur, Maharashtra; Vandita Kalra, *Lecturer*, Sarvodaya Kanya Vidyalaya Vikashpuri District Centre, New Delhi; P.L. Sachdeva *Deptt. of Mathematics*, Indian Institute of Science, Bangalore, Karnataka; P.K. Tiwari *Assistant Commissioner (Retd.)*, Kendriya Vidyalaya Sangathan; Jagdish Saran, Department of Statistics, University of Delhi; Qudus Khan, *Lecturer*, Shibli National P.G. College Azamgarh (U.P.); Sumat Kumar Jain, *Lecturer*, K.L. Jain Inter College Sasni Hathras (U.P.); R.P. Gihare, *Lecturer (BRC)*, Janpad Shiksha Kendra Chicholi Distt. Betul (M.P.); Sangeeta Arora, *P.G.T.*, A.P.J. School Saket, New Delhi; P.N. Malhotra, *ADE (Sc.)*, Directorate of Education, Delhi; D.R. Sharma, *P.G.T.*, J.N.V. Mungespur, Delhi; Saroj, *P.G.T.* Government Girls Sr. Secondary School, No. 1, Roop Nagar, Delhi, Manoj Kumar Thakur, *P.G.T.*, D.A.V. Public School, Rajender Nagar, Sahibabad, Ghaziabad (U.P.) and R.P. Maurya, *Reader*, DESM, NCERT, New Delhi.

Acknowledgements are due to Professor M. Chandra, *Head*, Department of Education in Science and Mathematics for her support.

The Council acknowledges the efforts of the Computer Incharge, Deepak Kapoor; Rakesh Kumar, Kamlesh Rao and Sajjad Haider Ansari, D.T.P. Operators; Kushal Pal Singh Yadav, Copy Editor and Proof Readers, Mukhtar Hussain and Kanwar Singh.

The contribution of APC–Office, administration of DESM and Publication Department is also duly acknowledged.

সূচিপত্র

ভাগ-I	ব্যবসার ভিত্তিস্থাপন	1	
অধ্যায়	১	ব্যবসার কারবার এবং বাণিজ্য	2
অধ্যায়	২	ব্যবসায় সংগঠনের ধরণসমূহ	27
অধ্যায়	৩	বেসরকারি, সরকারি এবং বিশ্বজনীন উদ্যোগসমূহ	60
অধ্যায়	৪	কারবারি পরিসেবা	83
অধ্যায়	৫	কারবারের বাহ্যিক প্রকাশের পদ্ধতি	118
অধ্যায়	৬	ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব ও ব্যবসায়িক নৈতিকতা / মূল্যবোধ	145
ভাগ-II	নিগমবন্দ্ব সংগঠন, আর্থিক সংস্থান এবং বাণিজ্য	164	
অধ্যায়	৭	একটি কোম্পানির গঠন	165
অধ্যায়	৮	কারবারি অর্থ সংস্থানের উৎসসমূহ	186
অধ্যায়	৯	ক্ষুদ্র ব্যবসা	213
অধ্যায়	১০	অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য	231
অধ্যায়	১১	আন্তর্জাতিক বাণিজ্য	261
	FORM No. INC-1	Application for reservation of Name	309

CONSTITUTION OF INDIA

Part III (Articles 12 – 35)

(Subject to certain conditions, some exceptions
and reasonable restrictions)

guarantees these

Fundamental Rights

Right to Equality

- before law and equal protection of laws;
- irrespective of religion, race, caste, sex or place of birth;
- of opportunity in public employment;
- by abolition of untouchability and titles.

Right to Freedom

- of expression, assembly, association, movement, residence and profession;
- of certain protections in respect of conviction for offences;
- of protection of life and personal liberty;
- of free and compulsory education for children between the age of six and fourteen years;
- of protection against arrest and detention in certain cases.

Right against Exploitation

- for prohibition of traffic in human beings and forced labour;
- for prohibition of employment of children in hazardous jobs.

Right to Freedom of Religion

- freedom of conscience and free profession, practice and propagation of religion;
- freedom to manage religious affairs;
- freedom as to payment of taxes for promotion of any particular religion;
- freedom as to attendance at religious instruction or religious worship in educational institutions wholly maintained by the State.

Cultural and Educational Rights

- for protection of interests of minorities to conserve their language, script and culture;
- for minorities to establish and administer educational institutions of their choice.

Right to Constitutional Remedies

- by issuance of directions or orders or writs by the Supreme Court and High Courts for enforcement of these Fundamental Rights.



ভাগ - I
ব্যবসার ভিত্তিস্থাপন
(Foundations of Business)

অধ্যায় ১

ব্যবসায়, কারবার এবং বাণিজ্য (Business, Trade and Commerce)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ

এই অধ্যায়টি অধ্যয়নের পর তোমরা :

- ব্যবসা ও বাণিজ্যের অতীত ইতিহাসের উন্নতি সম্পর্কে উপলব্ধি করতে পারবে;
- ব্যবসা এবং বাণিজ্যে দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থার ভূমিকা বুঝতে পারবে;
- কারবারের ধারণা এবং উদ্দেশ্যসমূহ ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- শিল্পের প্রকারভেদ আলোচনা করতে পারবে;
- বাণিজ্য সম্পর্কিত বিভিন্ন কার্যাবলি ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- কারবারি ঝুঁকিসমূহের প্রকৃতি এবং তাদের কারণগুলি ব্যাখ্যা করতে পারবে; এবং
- একটি কারবার প্রবর্তনের পূর্বে বিবেচ্য মৌলিক উপাদানসমূহ সম্পর্কে আলোচনা করতে পারবে।

ইমরান, মনপ্রীত, যোশেফ এবং প্রিয়াঙ্কা চারজন দশম শ্রেণির সহপাঠী ছিল। পরীক্ষা শেষ হওয়ার পর তারা তাদের আরেক সহপাঠী বুচিকার বাড়িতে প্রায়ই মিলিত হত। যখন তারা তাদের পরীক্ষার দিনগুলির অভিজ্ঞতার কথা বিনিময় করত সেইসময় বুচিকার বাবা শ্রী রঘুরাজ চৌধুরী তাদের মধ্যে উপস্থিত হয়ে তাদের খোঁজ খবর নিতেন। তিনি তাদের প্রত্যেকের কাছ থেকে তাদের ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা সম্বন্ধে জানতে চাইতেন। কিন্তু তাদের কারোরই কোনো নির্দিষ্ট জবাব ছিল না। শ্রী রঘুরাজ একজন ব্যবসায়ী হিসেবে তাদের পরামর্শ দিলেন যে, তারা ব্যবসাকে একটি সম্ভাবনাময় ভবিষ্যৎ হিসেবে বেছে নিতে পারে। যোশেফ এই প্রস্তাবে উদ্দীপিত হয়ে বলল, “হ্যাঁ, ব্যবসা করে অনেক বেশি অর্থ উপার্জন করা যায়।” শ্রী রঘুরাজ তাদের বললেন, ‘ব্যবসাতে অর্থ উপার্জন ছাড়াও আরও অনেক কিছু আছে।’ তিনি তাছাড়া আরও বলল যে কারবারি কার্যকলাপ একটি দেশের বিকাশ ও উন্নয়নে সাহায্য করে। তিনি তারপর আরও বললেন যে প্রাচীনকালের দিকে তাকালেই কারবারি কার্যকলাপের ভিত্তি পাওয়া যায় এবং কীভাবে কারবার ভারতীয় উপমহাদেশের উন্নতিতে সাহায্য করেছিল তা জানা যায়। প্রিয়াঙ্কা বলল যে, সে ইতিহাসে ভারতের শিক্ষা বুট সম্বন্ধে পড়েছে। রঘুরাজ তার নিত্যদিনের কাজে ব্যস্ত হয়ে পড়লেন। যাইহোক চার সহপাঠী বিভিন্ন প্রশ্ন তুলে ধরতে লাগল। চার সহপাঠীর কথাবার্তা মূলত প্রাচীনকালে কীভাবে কারবারি কার্যকলাপ সংঘটিত হত তার উপরই কেন্দ্রীভূত ছিল। কারবারি কার্যকলাপের ভিত্তি কতদূর জানা যেতে পারে? কেন সেই সময়ে ভারতে আগত পর্যটকরা ভারত উপমহাদেশকে ‘স্বর্ণ ভারত’ এবং ‘স্বর্ণদ্বীপ’ বলে অভিহিত করেছিল? কী কারণে কলম্বাস এবং ভাস্কো ডা গামা ভারতের সঠিক অবস্থান খুঁজে বের করতে এসেছিলেন? কারবারের বিকাশ, প্রকৃতি ও উদ্দেশ্য এসব নানা প্রশ্নের উত্তর জানার জন্য তারা তাদের বিদ্যালয়ের বাণিজ্য বিভাগের শিক্ষকের সাথে দেখা করার সিদ্ধান্ত নিল।

1.1 ভূমিকা (Introduction) :

প্রত্যেকটি মানুষ, সে যেখানেই থাকুক না কেন তার চাহিদার পরিতৃপ্তির জন্য বিভিন্ন ধরনের খাদ্য ও পরিসেবার প্রয়োজন। মানুষের এই চাহিদা মেটাতে পণ্য বা পরিসেবার সরবরাহের প্রয়োজনে কিছু লোক উৎপাদন ও বিক্রয়কার্যে যুক্ত হয়েছেন। কারবার হল আধুনিক সমাজের একটি মুখ্য অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপ যা সমাজের সকল অংশের জনগণের জন্য প্রয়োজনীয় পণ্য উৎপাদন ও বিক্রয় এবং পরিসেবার সরবরাহের সাথে জড়িত। অধিকাংশ কারবারি কার্যকলাপের পেছনে মূল উদ্দেশ্য হল মানুষের জন্য পণ্য এবং সেবার চাহিদা পূরণের মাধ্যমে অর্থ উপার্জন করা।

আমাদের জীবনের মূল কেন্দ্র হচ্ছে কারবার। যদিও আধুনিক সমাজের অন্যান্য অনেক প্রতিষ্ঠান সমূহ যেমন- স্কুল, কলেজ, হাসপাতাল, রাজনৈতিক দল এবং ধর্মীয় প্রতিষ্ঠান আমাদের জীবনকে প্রভাবিত করে। কিন্তু প্রাত্যহিক জীবনে কারবারের প্রভাব সবথেকে বেশি। তাই এটি খুবই প্রয়োজনীয় যে আমরা কারবারের ধারণা, প্রকৃতি এবং উদ্দেশ্য সম্বন্ধে অবগত হব। এই অধ্যায়টি দুটি ভাগে ভাগ করা হয়েছে। প্রথম ভাগে প্রাচীন ভারতের ব্যবসা ও বাণিজ্যের ইতিহাস সম্বন্ধে এবং দ্বিতীয় ভাগে কারবারের ধারণা, প্রকৃতি এবং উদ্দেশ্য আলোচিত হয়েছে।

ভাগ 1 (SECTION I)

ব্যবসা এবং বাণিজ্যের ইতিহাস (History of Trade and Commerce)

যে-কোনো অঞ্চলের অর্থনৈতিক ও বাণিজ্যিক বিবর্তন সেখানকার প্রাকৃতিক পরিবেশের উপর নির্ভর করে। একই কথা ভারত উপমহাদেশের ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য, যার উত্তরদিক হিমালয় পর্বতমালা আর দক্ষিণ দিক জল দ্বারা আবৃত। একগুচ্ছ সড়ক 'সিল্ক রুট' -এর সাথে মিলিত হয়ে বিশেষ করে প্রতিবেশী ও এশিয়ার রাষ্ট্রগুলির সঙ্গে এবং সাধারণ বিশ্বের বিভিন্ন রাষ্ট্রের সঙ্গে বাণিজ্যিক ও রাজনৈতিক যোগাযোগ স্থাপন করতে সাহায্য করেছে। সামুদ্রিক পথ (maritime) সমুদ্র দ্বারা পূর্ব ও পশ্চিম অংশকে যুক্ত করেছে এবং এটি মশলার বাণিজ্যের জন্য ব্যবহৃত হত বলে একে 'স্পাইস রুট' (spice route) বলা হয়। এই পথগুলি দিয়ে সম্পদ প্রবাহিত হওয়ার ফলে প্রধান রাষ্ট্রসমূহ, গুরুত্বপূর্ণ ব্যবসাকেন্দ্রগুলি এবং শিল্প অঞ্চলসমূহ উন্নতি লাভ করতে লাগল, যা পরবর্তী সময়ে প্রাচীন ভারতের জাতীয় ও আন্তর্জাতিক ব্যবসার প্রসারে সহায়তা করেছিল।

অতীতে বিশ্ব অর্থনীতির বাজারে ভারতের মুখ্য ভূমিকা পালনে ব্যবসা ও বাণিজ্যের এক গুরুত্বপূর্ণ অবদান রয়েছে। প্রত্নতাত্ত্বিক নিদর্শনের মাধ্যমে এটি প্রমাণিত হয় যে ব্যবসা ও বাণিজ্য ছিল প্রাচীন ভারতের প্রধান অর্থনৈতিক কাজকর্ম যা সড়ক বা জলপথে সংঘটিত হত। খ্রিস্টপূর্ব তৃতীয় শতকে বাণিজ্যিক শহর যেমন হরপ্পা এবং মহেঞ্জোদাড়ো স্থাপিত হয়েছিল। এই সভ্যতাটি গড়ে উঠেছিল মেসোপটেমিয়ার সঙ্গে বাণিজ্যিক সংযোগের মাধ্যমে এবং সোনা, রূপা, তামা, রঙিন রত্নপাথর, পুঁতি, মুক্তা, ঝিনুক, পোড়ামাটির পত্র ইত্যাদির বাণিজ্য সংঘটিত হত। এই যুগটিকে সঙ্গতভাবেই বাণিজ্যিক ক্রিয়াকলাপ এবং শহুরে উন্নয়নের যুগ হিসেবে চিহ্নিত করা হয়েছিল। প্রাচীন যুগে রাষ্ট্রে অর্থনীতি ও সাময়িক নিরাপত্তা ভারত উপমহাদেশের অধিকাংশ ভাগকে একত্রিত করে রেখেছিল

এবং বাণিজ্যিক নীতিগুলো সুপারিকল্পিতভাবে রচিত হয়েছিল। সেই সময় স্থানভেদে বিভিন্ন প্রকার মুদ্রা ও ওজন পরিমাপ পদ্ধতি প্রচলিত ছিল যা মুদ্রা বিনিময়ের মাধ্যমে সংঘটিত হত এবং এই বিনিময় কিছু নির্দিষ্ট ওজন ও পরিমাপ পদ্ধতির সাহায্যে সংঘটিত হত।

1.1 দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থা (Indigenous Banking System):

অর্থনৈতিক জীবনের অগ্রগতির সাথে সাথে অন্যান্য দ্রব্য সামগ্রীর সম্পূরক হিসেবে ধাতুর মুদ্রার স্থায়িত্ব ও বিভাজ্যতার জন্য ব্যবহার শুরু হয়। টাকা বিনিময়ের মাধ্যম হিসেবে ব্যবহৃত হতে শুরু হওয়ায়, ধাতু মুদ্রার প্রবর্তন এবং তার ব্যবহার অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপকে গতিশীল করে তুলেছিল।

বিভিন্ন দলিল যেমন হুন্ডি (Hundi) ও চিতি (Chitti) লেনদেন সম্পাদনের জন্য ব্যবহৃত হত, যেগুলোর দ্বারা অর্থ হস্তান্তরিত হত। বিনিময়ের মাধ্যমে হিসেবে 'হুন্ডির' ব্যবহার উপমহাদেশে লক্ষণীয় ছিল। এটির সাথে জড়িত চুক্তির বিষয়গুলি হল— (i) অর্থ প্রদানের সনদ, যার প্রতিশ্রুতি বা আদেশ থাকে নিঃশর্ত, (ii) হস্তান্তরের দ্বারা বৈধ সমঝোতার মাধ্যমে তা পরিবর্তনযোগ্য।

দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থা ঋণপ্রদানে এক উল্লেখযোগ্য ভূমিকা পালন করত এবং দেশীয় ও আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে অর্থ ও ঋণপত্রের মাধ্যমে অর্থ সংস্থানেও মুখ্য ভূমিকা পালন করত। ব্যাংকিং ব্যবস্থার উন্নতির সাথে সাথে জনগণ মহাজন বা শেঠ যারা ব্যক্তিগত উদ্যোগে আমানত গ্রহণ বা ঋণ প্রদান করত তাদের কাছে মূল্যবান ধাতু সম্পদ জমা রাখার সাথে সাথে ব্যাংকেও জমা রাখতে শুরু করল এবং অর্থ বিনিময়ের মাধ্যম হিসেবে উৎপাদকদের কাঁচামাল সরবরাহের সাথে সাথে তাদের উৎপাদন আরও বৃদ্ধির কাজে সাহায্য করতে লাগল।

ভারতীয় বণিক সম্প্রদায়ের দ্বারা ব্যবহৃত হুন্ডি		
হুন্ডির নাম (Name of Hundi)	মুখ্য শ্রেণিবিভাগ (Broader Classification)	হুন্ডির কার্যাবলি (Functions of Hundi)
ধনী-যোগ (Dhani-jog)	দর্শনী (Darshani)	যে কোনো ব্যক্তির নিকট প্রদেয়, যে ব্যক্তি অর্থ আদায় করবে তার কোনো দায় নেই।
সহ-যোগ (Sah-jog)	দর্শনী (Darshani)	নির্দিষ্ট ব্যক্তির নিকট প্রদেয়, যার দায়িত্বে থাকে। যে ব্যক্তি অর্থ আদায় করবে তার দায় থাকে।
ফরমান যোগ (Firman-jog)	দর্শনী (Darshani)	আদেশ প্রদানের জন্য এই হুন্ডি প্রস্তুত করা হত।
দেখান-হার (Dekhan-har)	দর্শনী (Darshani)	উপাস্থাপক বা বহনকারীর কাছে প্রদেয়।
ধনী-যোগ (Dhani-jog)	মুদ্দতি (Muddati)	যে-কোনো ব্যক্তির নিকট প্রদেয়, যে ব্যক্তি অর্থ আদায় করবে তার কোনো দায় নেই। কিন্তু নির্দিষ্ট সময় পর তা প্রদান করা হয়।
ফরমান-যোগ (Firman-jog)	মুদ্দতি (Muddati)	নির্দিষ্ট মেয়াদ পর পর আদেশ প্রদানের জন্য এই হুন্ডি প্রস্তুত করা হত।
জখমি (Jokhmi)	মুদ্দতি (Muddati)	প্রেরিত পণ্যের উপর এটি কাটা হয়। পণ্য যদি পরিবহনকালে হারিয়ে যায়, হুন্ডি গ্রাহক বা বহনকারী ব্যয় বহন করে এবং হুন্ডি প্রেরক কোনো দায় বহন করে না।

কৃষিকাজ ও পশুপালন ছিল প্রাচীনকালে মানুষের অর্থনৈতিক জীবনের প্রধান উপায়। অনুকূল জলবায়ুগত অবস্থার জন্য সেই সময় মানুষেরা বছরে দুবার বা কখনো তিনবার জমিতে ফসল উৎপাদন করতে পারত। এই কাজগুলো ছাড়াও কার্পাস বয়ন শিল্প, কাপড় রং করা, মাটির পাত্র ও বাসনপত্র প্রস্তুত করা এবং হস্তশিল্প, ভাস্কর্য, কুটির শিল্প, রাজমিস্ত্রির কাজ, উৎপাদন সংক্রান্ত কাজ, পরিবহন সংক্রান্ত কাজ (যেমন- মালবাহী গাড়ি, নৌকা ও জাহাজ) ইত্যাদির মাধ্যমেও মানুষ উদ্বৃত্ত আয় উপার্জন করতে পারত এবং সেই উদ্বৃত্ত ভবিষ্যতে বিনিয়োগের জন্য সঞ্চেয় করে রাখতে সমর্থ হত।

কারখানাগুলোতে বিশেষ করে দক্ষ কারিগররা কাজ করত এবং সেখানে তারা কাঁচামালকে সম্পূর্ণ পণ্যে রূপান্তর করত, যেগুলির উচ্চ কদর ছিল। পরিবারভিত্তিক শিক্ষা ব্যবস্থার প্রচলন ছিল এবং বাণিজ্য সংক্রান্ত দক্ষতা সেখানে প্রদান করা হত। কারিগররা, শিল্পীরা ও দক্ষ শ্রমিকরা তাদের শিক্ষা, উন্নততর দক্ষতা ও জ্ঞান বংশ পরম্পরায় অর্জন করে থাকত।

1.2.1 মধ্যস্থতাকারীদের উদ্ভব (Rise of Intermediaries):

বাণিজ্যের অগ্রগতিতে মধ্যস্থতাকারীরা এক অগ্রণী ভূমিকা পালন করেছিল। তারা উৎপাদনকারীদের কাজের সাথে

যুক্ত ঝুঁকির দায়িত্ব নিয়ে যথাসাধ্য আর্থিক নিরাপত্তার ব্যবস্থা করত, এক্ষেত্রে বৈদেশিক বাণিজ্যের কথা বিশেষভাবে উল্লেখযোগ্য। এর মধ্যে মূলত দস্তুরিভোগী প্রতিনিধি, দালাল এবং বন্টনকারী যারা পাইকারি ও খুচরো পণ্যের কারবারে যুক্ত তাদের সকলকে বোঝায়। বাণিজ্যের এক বর্ধিত রূপ-এর জন্য বিশাল পরিমাণ রূপার পিণ্ড এশিয়াতে পৌঁছেছিল এবং তার এক বৃহৎ অংশ ভারতে পৌঁছেছিল।

জগৎ শেঠে প্রতিষ্ঠানটি সেই সময় গড়ে উঠেছিল এবং মোগল সাম্রাজ্য ও ইস্ট ইন্ডিয়া কোম্পানির সময়েও যথেষ্ট প্রভাব বিস্তার করেছিল। মহাজনরা অছি ও প্রদত্ত সম্পত্তির নির্বাহক হিসেবে কাজ করত। বৈদেশিক বাণিজ্যের জন্য অর্থ সংস্থান ঋণের মাধ্যমে করা হত। যদিও দীর্ঘমেয়াদি সমুদ্রযাত্রা যথেষ্ট ঝুঁকিবহুল হওয়ার ফলে উচ্চ হারে সুদ ধার্য করা হত।

ধারে লেনদেন এবং ঋণ ও অগ্রিম পদ্ধতির উত্থাপন বাণিজ্যিক ক্রিয়াকলাপকে উন্নত করে তুলেছিল। অধিক পরিমাণে আমদানি থেকে রপ্তানি হওয়ার অনুকূল বাণিজ্যিক অবস্থার ফল ভারত উপমহাদেশ উপভোগ করেছিল এবং দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থা উৎপাদক, ব্যবসায়ী এবং বণিকদের অতিরিক্ত মূলধন প্রদান করে তাদের ব্যবসার সম্প্রসারণ ও উন্নতিতে সাহায্য করেছিল। পরবর্তী সময়ে ব্যবসায়িক ও শিল্প ব্যাংকের উদ্ভব হয় ব্যবসা ও বাণিজ্যে অর্থ সংস্থান করার জন্য এবং কৃষি ব্যাংকের উদ্ভব হয় স্বল্প ও দীর্ঘ মেয়াদি অর্থ কৃষকদের প্রদান করার জন্য।

1.3 পরিবহণ (Transport):

প্রাচীন ভারতে স্থলপথে ও জলপথে পরিবহণ ব্যবস্থা জনপ্রিয় ছিল। স্থলপথ ও সমুদ্রপথ দুটোতেই বাণিজ্য সংঘটিত হত। সমগ্র উন্নয়ন প্রক্রিয়ায় যোগাযোগের মাধ্যম

হিসেবে সড়ক পরিবহণ এক মুখ্য ভূমিকা পালন করেছিল, বিশেষ করে অন্তর্দেশীয় বাণিজ্য এবং বহির্দেশীয় বাণিজ্যের উপর। এটি মনে করা হয় যে উত্তরের সড়কপথটি বাংলা থেকে তক্ষশীলা পর্যন্ত মূলত বিস্তৃত ছিল। তাছাড়াও দক্ষিণেও কিছু বাণিজ্যিক পথ যোগুলি পূর্বে ও পশ্চিমে বিস্তৃত ছিল। গঠনগত ভাবে পথগুলো ছিল প্রশস্ত এবং গতি ও নিরাপদভাবে যাত্রার জন্য উপযুক্ত।

সামুদ্রিক বাণিজ্য ছিল বিশ্ব বাণিজ্যের কার্যকলাপের জগতে অন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ শাখা। সুদূর অতীতে রোমান সাম্রাজ্য থেকেই আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে মালাবার উপকূলে অবস্থিত মজুরির এক সুদীর্ঘ ইতিহাস আছে। রোমান সাম্রাজ্যে গোল মরিচের ভীষণ চাহিদা ছিল এবং এটি 'কালো স্বর্ণ' বলে পরিগণিত হত। বহু শতক ধরে গোল মরিচের বাণিজ্যের জন্য এই পথটির আধিপত্য কেড়ে নেওয়া নিয়ে বিভিন্ন সাম্রাজ্য ও বাণিজ্য দলের মধ্যে শত্রুতা ও দ্বন্দ্ব ছিল। ভারত যখন মশলার বাণিজ্যের জন্য বিকল্প পথের সন্ধানে ছিল সে সময় আমেরিকার কলম্বাস পঞ্চদশ শতাব্দীর শেষের দিকে সেই বিকল্প পথ আবিষ্কার করলেন এবং 1498 সালে ভাস্কো-ডা-গামাও মালাবার উপকূলে এসেছিলেন।

কালিকট এমন একটি ব্যস্ত সাম্রাজ্য ছিল যেখানে চীন দেশ থেকে জাহাজ বিভিন্ন দ্রব্য সামগ্রী ক্রয় করতে আসত, যেমন মধ্য পূর্ব থেকে লবঙ্গ তেল (প্রয়োজনীয় তেল) ও গন্ধযুক্ত ধূপ (গন্ধযুক্ত রজন যা সুগন্ধি, ঔষধ প্রস্তুতে ব্যবহৃত হত), সেই সাথে ভারত থেকে গোলমরিচ, হীরা, মুক্তা এবং তুলো নিয়ে যেত। সপ্তদশ শতাব্দীতে করমণ্ডল উপকূলের পুলিকট ছিল প্রধান বন্দর। কাপড় ছিল পুলিকট বন্দর থেকে দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়াতে রপ্তানিকৃত প্রধান দ্রব্য।

1.4 বণিক সম্প্রদায়ের শক্তিবৃদ্ধি (Trading Communities Strengthened):

দেশের বিভিন্ন অংশে বিভিন্ন সম্প্রদায় বাণিজ্যে আধিপত্য লাভ করেছিল। ‘পাঞ্জাবি’ ও ‘মুলতানি’ বণিকরা উত্তর অংশে বাণিজ্য সামলাত এবং অন্যদিকে ‘ভাট’ রা গুজরাট ও রাজস্থানে বাণিজ্য সামলাত। পশ্চিম ভারতে এদেরকে বলা হত ‘মহাজন’ আর ‘ছুট’-রা ছিল দক্ষিণ ভারতের গুরুত্বপূর্ণ বণিক সম্প্রদায়। শহরের কেন্দ্রস্থলে যেমন, আহমেদাবাদ-এ মহাজন সম্প্রদায়ের লোকেরা সম্মিলিতভাবে তাদের মুখ্যনেতা ‘নগরশেখ’ দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হত। অন্যান্য শহুরে শ্রেণির মধ্যে বিভিন্ন পেশাদারি শ্রেণির লোকেরা অন্তর্ভুক্ত ছিল, যেমন- হাকিম ও বৈদ্য (চিকিৎসক), উকিল, পণ্ডিত বা মোল্লা (শিক্ষক), চিত্রশিল্পী, সংগীতশিল্পী, লিপিবিশারদগণ প্রমুখ।

1.4.1 বণিকনিগম (Merchant Corporations):

সমবায় সমিতির ক্ষমতা ও খ্যাতি থেকে বণিক সম্প্রদায়ের উদ্ভব হয়েছিল, যেগুলো স্বশাসিত নিগম হিসেবে বণিকদের স্বার্থ রক্ষার কাজ করত। এই নিগমগুলি বিধিবদ্ধভাবে গঠিত হয়েছিল। এগুলি নিজেদের সদস্য গ্রহণের নিয়ম এবং পেশাগত আচরণবিধি প্রস্তুত করেছিল যা এমনকি রাজারাও গ্রহণ ও মান্য করত। আয়ের মুখ্য উৎস ছিল বাণিজ্য ও শিল্প থেকে সংগৃহীত কর। বণিকদের চূজি কর (Octroi Duty) প্রদান করতে হত, যা আমদানিকৃত পণ্যের উপর বিভিন্ন হারে ধার্য করা হত। তারা এই কর নগদে বা দ্রব্যের মাধ্যমে প্রদান করত।

পণ্যের প্রকৃতি অনুসারে শুল্কের হার নির্ধারিত হত। মাশুলের হার প্রদেশ থেকে প্রদেশেও ভিন্ন ভিন্ন হত। আয়ের অন্য একটি উৎস ছিল ফেরি কর (Ferry tax)। এই কর মূলত যাত্রীদের, পণ্য পারাপার, গবাদি পশু ও মালবাহী গাড়ির উপর ধার্য করা হত। শ্রমিক কর গ্রহণের অধিকার সাধারণত স্থানীয় সংস্থাগুলোর উপর দেওয়া হয়েছিল।

সমবায় সমিতির নেতা সরাসরি রাজা বা কর সংগ্রাহকের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ বজায় রাখতেন এবং বণিকদের প্রতিনিধিস্বরূপ রাজার উপশুল্ক বাবদ একটি নির্দিষ্ট অর্থের পরিমাণ নির্ধারণ করত। সমবায় সমিতির নেতারা আবার ধার্মিক স্বার্থের রক্ষক হিসেবেও কাজ করতেন। তারা মন্দির নির্মাণের কাজও করতেন এবং তাদের সমিতির সদস্যদের উপর ধার্যকৃত নিগম কর সংগ্রহ করে তা দান করত। এইভাবে বাণিজ্যিক কার্যাবলি ধনী বণিকদের সমাজে ক্ষমতা অর্জনে সহায়তা করত।

1.4.2 প্রধান বাণিজ্যিক কেন্দ্রসমূহ (Major Trade Centres):

সে সময় অনেক প্রকার শহর ছিল, যেমন- বন্দরকেন্দ্রিক শহর, উৎপাদনকেন্দ্রিক শহর, বাণিজ্যিক শহর, পবিত্র শহর এবং তীর্থযাত্রার জন্য প্রসিদ্ধ শহর। এই শহরগুলির অস্তিত্ব বণিক সম্প্রদায় ও পেশাদারি শ্রেণির সমৃদ্ধির সূচক।

নিম্নলিখিত কেন্দ্রগুলি হল প্রাচীন ভারতের উল্লেখযোগ্য বাণিজ্যিক কেন্দ্র :

1. **পাটলিপুত্র** : বর্তমানে এটি পাটনা নামে পরিচিত। এটি শুধুমাত্র বাণিজ্যিক শহরই ছিল না বরং পাথর রপ্তানির একটি উল্লেখযোগ্য কেন্দ্র ছিল।
2. **পেশায়ার** : এই শহর পশম রপ্তানি এবং ঘোড়া আমদানির একটি গুরুত্বপূর্ণ স্থান ছিল। প্রথম শতাব্দীতে ভারত, চীন এবং রোমের মধ্যে বাণিজ্যিক লেনদেনের এক বিপুল ভাগে এর অবদান ছিল।
3. **তক্ষশীলা** : এই শহর ভারত ও মধ্য এশিয়ার মধ্যে গুরুত্বপূর্ণ স্থলপথের মুখ্য কেন্দ্র হিসেবে কাজ করত। এটি আবার আর্থিক ও বাণিজ্যিক ব্যাংকের শহর ছিল। এই শহরটি বৌদ্ধ শিক্ষার কেন্দ্র হিসেবে একটি গুরুত্বপূর্ণ স্থান দখল করেছিল। বিখ্যাত তক্ষশীলা বিশ্ববিদ্যালয় এখানে প্রসার লাভ করেছিল।

4. **ইন্দ্রপ্রস্থ** : এই শহর বিখ্যাত সকল সড়কের বাণিজ্যিক সংযোগস্থল ছিল যেগুলোর অধিকাংশ পূর্ব, পশ্চিম, দক্ষিণ ও উত্তরে বিস্তৃত ছিল।

5. **মথুরা** : এখানে ব্যবসার বড়ো বাজার ছিল এবং সেখানকার মানুষ ব্যবসা করে জীবিকা নির্বাহ করত। দক্ষিণ ভারত থেকে অনেকগুলি সড়ক মথুরা ও ব্রোচকে স্পর্শ করেছিল।

6. **বারাণসী** : এই শহর এমন একটি উত্তম স্থানে অবস্থিত ছিল যেটি গাঙ্গেয় পথ এবং এমন একটি সড়কপথের সাথে যুক্ত ছিল যেটি উত্তর অংশকে পূর্বের সাথে সংযুক্ত করেছিল। এটি বস্ত্র শিল্পের একটি উল্লেখযোগ্য কেন্দ্র হিসেবে গড়ে উঠেছিল এবং সোনালি সিল্কের কাপড় ও চন্দন কাঠ প্রস্তুতের জন্য বিখ্যাত হয়ে উঠেছিল। এই শহরটি তক্ষশীলা ও ভারুচ-এর সাথে যুক্ত ছিল।

7. **মিথিলা** : মিথিলার বণিকরা জাহাজের মাধ্যমে বঙ্গোপসাগরের উপর দিয়ে দক্ষিণ চীনের সাগরে পাড়ি দিত এবং জাভা, সুমাত্রা ও বোর্নিও দ্বীপের বন্দরে বাণিজ্য করত। মিথিলা দক্ষিণ চীনে বিশেষ করে ইউনানে বাণিজ্যিক উপনিবেশ গড়ে তুলেছিল।

8. **উজ্জয়িনী** : উজ্জয়িনী থেকে মূল্যবান মণিখচিত কাপড়, রক্তিমভ কাপড়, মসলিন কাপড়, উদ্ভিদের ছাল দিয়ে প্রস্তুত কাপড় বিভিন্ন জায়গাতে রপ্তানি করা হত। সড়কপথে উজ্জয়িনির সাথে তক্ষশীলা ও পেশওয়ারের বাণিজ্যিক সম্পর্ক ছিল।

9. **সুরাট** : মোগল সাম্রাজ্যের সময় এখানে পশ্চিমের সোনালি বাণিজ্যের বড়ো বাজার ছিল। সুরাটের বস্ত্র তার সোনালি জরির কাজের জন্য বিখ্যাত ছিল।

10. **কাঞ্চি** : বর্তমানে এটি কাঞ্চিপুরম নামে পরিচিত। এখানে চীন দেশের লোকেরা বৈদেশিক জাহাজে করে এসে মুস্তা, কাচ ও বিরল পাথর কিনত এবং বিনিময়ে তারা স্বর্ণ

ও সিল্ক বিক্রি করত।

11. **মাদুরা** : এটি পানডুয়ার রাজধানী ছিল যা মান্নান উপসাগরে মুস্তা ও মৎস্য শিকার নিয়ন্ত্রণ করত। বৈদেশিক বাণিজ্যের জন্য এই শহর অনেক বিদেশি বণিক বিশেষ করে রোমানদের কাছে আকর্ষণীয় ছিল।

12. **ব্রোচ** : পশ্চিম ভারতের বাণিজ্যের জন্য এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ স্থান ছিল। এটি নর্মদা নদীর তীরে অবস্থিত ছিল এবং এই শহর সবগুলি গুরুত্বপূর্ণ বাজারের সাথে সড়কপথে যুক্ত ছিল।

13. **কাবেরীপত্ত** : এটি কাবেরীপত্তনম নামেও পরিচিত। শহর হিসেবে বৈজ্ঞানিকভাবে এটি নির্মিত হয়েছিল এবং মালপত্র বোকাই, খালাসসহ অন্যান্য সুব্যবস্থা এখানে ছিল। বৈদেশিক বণিকদের সদর দপ্তর এখানে ছিল। মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া, চীন এবং দূর প্রাচ্যের দেশগুলির সাথে ব্যবসা করার জন্য এটি খুবই সুবিধাজনক জায়গা ছিল। এই শহর সুগন্ধি, সাজসরঞ্জামের দ্রব্যসামগ্রী, রেশম, পশম, তুলো, প্রবাল, মুস্তা, স্বর্ণ ও মূল্যবান পাথরের বাণিজ্যের কেন্দ্র ছিল এবং এখানে জাহাজ নির্মাণের কেন্দ্রও ছিল।

14. **তাম্রলিপ্ত** : এটি একটি অন্যতম বৃহত্তম বন্দর যা সমুদ্রপথ ও স্থলপথ উভয়ের মাধ্যমেই পশ্চিম এবং সুদূর পূর্বের সাথে যুক্ত ছিল। এই শহর সড়কপথে বাণারস এবং তক্ষশীলার সাথে যুক্ত ছিল।

1.4.3 প্রধান রপ্তানিকৃত ও আমদানিকৃত দ্রব্য (Major Exports and Imports):

রপ্তানিকৃত দ্রব্যগুলি ছিল মশলা, গম, চিনি, নীল, আফিম, তিল তেল, তুলো, তোতাপাখি, জীবিত পশু ও পশুজাত দ্রব্য, চামড়া, পশম, কচ্ছপের খোলক, মুস্তা, নীলা পাথর, স্ফটিকমণি, উৎকৃষ্ট স্বচ্ছ কাচ, ফটিক, গ্রানাইট পাথর, নিলকান্তমণি এবং তামা ইত্যাদি।

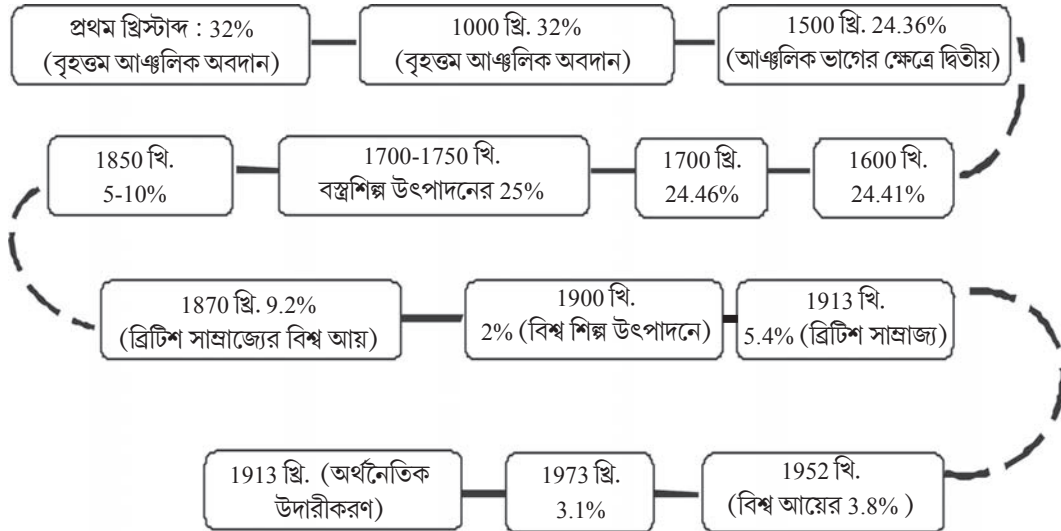
আমদানিকৃত দ্রব্যগুলির মধ্যে ছিল— ঘোড়া, পশুজাত দ্রব্য, চিনা সিল্ক, শণ ও শণজাত বস্ত্র, মদ, স্বর্ণ, রূপা, টিন, তামা, সিসা, চুনি, প্রবাল, কাচ, অ্যাম্বার ইত্যাদি।

1.5 বিশ্ব অর্থনীতিতে ভারতীয় উপমহাদেশের অবস্থান (প্রথম খ্রিস্টাব্দ থেকে 1991 সাল পর্যন্ত) (Position of Indian Subcontinent in World Economy [1 AD up to 1991]) :

প্রথম থেকে সপ্তম শতকের মধ্যবর্তী সময়ে ভারতকে প্রাচীন ও মধ্যবর্তী বিশ্বের ইতিহাসে বৃহত্তম অর্থনৈতিক দেশ হিসেবে গণ্য করা হত। সে সময় ভারত বিশ্বের প্রায় এক-তৃতীয়াংশ বা এক চতুর্থাংশ সম্পদ নিয়ন্ত্রণ করত। অনেক ভ্রমণকারীরা তাঁদের লেখাতে ভারতকে ‘স্বর্ণভূমি’ বা ‘স্বর্ণদ্বীপ’ বলে প্রায়ই অভিহিত করেছেন, যেমন- মেগাস্থেনিস, ফেলিক্সিয়ান (ফা হিয়েন), জুয়ানজেং (হিউয়েন সাং), অল বেরুনি (একাদশ শতাব্দী), ইবন বতুতা

(একাদশ শতাব্দী), ফ্রেঞ্জম্যান ফ্রেনকোয়েস (সপ্তদশ শতাব্দী) এবং অন্যান্যরা। তাঁরা বারবার ভারতের সমৃদ্ধির কথা উল্লেখ করেছেন।

ঔপনিবেশ স্থাপনের পূর্বের ভারতের ইতিহাস ছিল অর্থনৈতিক দিক থেকে সমৃদ্ধ এবং যার জন্য ইউরোপীয়রা জাহাজ করে জলপথে মহান ভারত আবিষ্কার করেছিল। প্রথমদিকে তারা লুটপাট করতে এসেছিল কিন্তু শীঘ্রই তারা স্বর্ণ ও রূপার বিনিময়ে বাণিজ্যের মূল্য বুঝতে শুরু করেছিল। বাণিজ্যিক দিকে বিস্তার লাভের সত্ত্বেও ইহা স্পষ্ট যে অষ্টাদশ শতাব্দীতে ভারত প্রযুক্তিগত, নতুন নতুন আবিষ্কার ও ধারণার দিক থেকে পশ্চিম ইউরোপ থেকে অনেকটা পিছিয়ে গিয়েছিল। ইস্ট ইন্ডিয়া কোম্পানির নিয়ন্ত্রণ বৃদ্ধির ফলে স্বাধীনতার অভাব ঘটল এবং কৃষিক্ষেত্রে ও বিজ্ঞানে কোনো আমূল পরিবর্তন আসল না, জনসাধারণের কাছে শিক্ষার সুযোগ সীমিত হয়ে গেল, জনসংখ্যা বৃদ্ধি পেল ও মানুষের পরিবর্তে যন্ত্রের ব্যবহার শুরু হল যা ভারতকে সমৃদ্ধ করে তুলল কিন্তু তার জনগণ রয়ে গেল দরিদ্র।



উৎস : Angus Maddison (2001 and 2003), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Paris; Angus Maddison, *The World Economy, Historical Statistics*

অষ্টাদশ শতাব্দীর মধ্যভাগে ভারতে ব্রিটিশ সাম্রাজ্য যাঁটি গড়ার প্রয়াস শুরু করে। ইস্ট ইন্ডিয়া কোম্পানি তার অধীনস্থ ভারতীয় প্রদেশগুলি থেকে সংগৃহীত আয়ের সাহায্যে ভারত থেকে কাঁচামাল, মশলা এবং দ্রব্যসামগ্রী ক্রয় করত। সুতরাং, বৈদেশিক বাণিজ্য বাবদ ভারতে ক্রমাগত যে সোনা বা রুপোর বাটের (Bullion) আগমন ঘটত তা বন্ধ হয়ে গেল। এর ফলে ভারতীয় অর্থনীতির অবস্থার পরিবর্তন ঘটল, যেখানে ভারত প্রক্রিয়াজাত পণ্য রপ্তানিকারক থেকে কাঁচামালের রপ্তানিকারক হয়ে গেল এবং উৎপাদিত পণ্যের ক্রেতা হয়ে গেল।

1.5.1 ভারতের পুনঃশিল্পায়নের যাত্রা (India begins to Reindustrialise) :

স্বাধীনতার পর ভারতের অর্থনীতির পুনর্গঠনের প্রক্রিয়া শুরু হয়েছিল এবং ভারত কেন্দ্রীভূত পরিকল্পনার দিকে এগিয়েছিল। ভারতের প্রথম পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনা বাস্তবায়িত হয়েছিল 1952 সালে। আধুনিক শিল্প কারখানা স্থাপন, আধুনিক কারিগরি ও গবেষণামূলক প্রতিষ্ঠান স্থাপন, মহাকাশ ও পারমাণবিক কর্মসূচির যথেষ্ট গুরুত্ব দেওয়া হয়েছিল। এসব প্রচেষ্টা সত্ত্বেও ভারতীয় অর্থনীতির

উন্নতির গতি যথেষ্ট ছিল না। এই অবস্থার পেছনে দায়ী কারণগুলি ছিল মূলধন গঠনের অভাব, জনসংখ্যার বৃদ্ধি, প্রতিরক্ষাখাতে অত্যাধিক ব্যয় এবং অপরিপূর্ণ পরিকাঠামো। ফলস্বরূপ বিদেশি উৎস থেকে ঋণের উপর ভারতের নির্ভরশীলতা যথেষ্ট বেড়ে গেল এবং সর্বশেষে 1991 সালে ভারত অর্থনৈতিক উদারীকরণে সম্মত হয়।

ভারতের অর্থনীতি বর্তমান বিশ্বে অন্যতম দ্রুততম ক্রমবর্ধমান অর্থনীতি এবং বৈদেশিক প্রত্যক্ষ বিনিয়োগের (FDI) পছন্দের স্থান। আয়ের বৃদ্ধি, সঞ্চার, বিনিয়োগের সুযোগ, জাতীয় ভোগের পরিমাণ বৃদ্ধি এবং যুবক সম্প্রদায় আসন্ন দশকগুলিতে বৃদ্ধির হার নিশ্চিত করে আসছে। এই উচ্চগতিসম্পন্ন ক্রমবর্ধমান ক্ষেত্রগুলি চিহ্নিত করা হয়েছে, যেগুলি সমগ্র বিশ্বেও দ্রুতগতিতে বৃদ্ধি লাভ করেছে এবং আশা করা যায় ভারত সরকারের সাম্প্রতিক উদ্যোগ যেমন— মেক ইন ইন্ডিয়া (Make in India), স্কিল ইন্ডিয়া (Skill India), ডিজিটাল ইন্ডিয়া (Digital India) ও বৈদেশিক বাণিজ্য নীতি (Foreign Trade Policy 2015-20) আমদানি-রপ্তানি বাণিজ্যের মাধ্যমে ভারতীয় অর্থনীতিকে ও বাণিজ্য সমতা আনতে সাহায্য করবে।

1850 সালের পরবর্তী সময়ে ভারতীয় উদ্যোক্তারা অত্যাধুনিক কাপড়ের কল স্থাপন করা শুরু করল এবং ধীরে ধীরে দেশীয় বাজারে পুনরাধিকার স্থাপন শুরু করল। 1896 সালে ভারতের কাপড়ের কলগুলি দেশের মোট ব্যবহৃত কাপড়ের 8%, 1913 সালে 20%, 1936 সালে 62% এবং 1945 সালে 76% সরবরাহ করেছিল। এইভাবে 1913-1938 সালের সময়কালে ভারতের উৎপাদনের পরিমাণ প্রতিবছর 5.6% হারে বেড়েছিল, যা কি না বিশ্বের গড় উৎপাদন 3.3% থেকেও বেশি ছিল। সবশেষে ব্রিটিশ সরকার 1920 সাল থেকে শুল্ক সুরক্ষা দিয়েছিল, যা শিল্পপতিদের ব্যবসায় সম্প্রসারণ ও বৈচিত্র্যকরণে সাহায্য করেছিল।

1947 সালে স্বাধীনতার সময় ভারতীয় উদ্যোক্তাদের ব্রিটিশ ব্যবসাগুলো ক্রয় করার মতো যথেষ্ট ক্ষমতা ছিল। শিল্পের ক্ষেত্রে ভারতীয় জিডিপি (GDP) 1913 সালের 3.18% থেকে দ্বিগুণ হয়ে 1947 সালে 7.5% হয়েছে এবং উৎপাদিত পণ্যের রপ্তানি 1913 সালের 22.4% থেকে বেড়ে 1947 সালে 30% -এ দাঁড়ায়।

উৎস : B.R. Tomlison, *The Economy of Modern India 1870-1970, The New Cambridge History of India, Volume 3.3. Cambridge University Press, 1996.*

ভাগ 2 (SECTION II)

কারবারের ধারণা ও প্রকৃতি

1.6 কারবারের ধারণা (Concept of Business)

কারবার (Business) শব্দটির উৎপত্তি হয়েছে ব্যস্ত ('Busy') শব্দ থেকে। অর্থাৎ কারবার হল ব্যস্ত থাকা। সুতরাং নির্দিষ্টভাবে বলতে গেলে, কারবার হল একটি বৃত্তি যেখানে তার সাথে যুক্ত লোকেরা নিয়মিতভাবে পণ্য বা সেবার ক্রয়, উৎপাদন এবং / অথবা বিক্রয়ের সাথে মুনাফা আয়ের উদ্দেশ্যে লিপ্ত থাকে। কারবারি কার্যকলাপের মধ্যে মানুষের চাহিদা নিবৃত্তির জন্য পণ্য

জন্য আয় উপার্জন করি অন্যদিকে অ-অর্থনৈতিক কার্যকলাপ হল সেগুলি যেগুলি ভালোবাসা, সহানুভূতি, আবেগ, দেশপ্রেম ইত্যাদির কারণে করা হয়ে থাকে। উদাহরণস্বরূপ, একজন শ্রমিক কারখানাতে কাজ করছে, একজন ডাক্তার চিকিৎসালয়ে কাজ করছে, একজন ব্যবস্থাপক (Manager) অফিসে কাজ করছে এবং একজন শিক্ষক বিদ্যালয়ে শিক্ষাদান করছে। এই সমস্ত লোকেরা অর্থনৈতিক কার্যকলাপের সাথে যুক্ত কেননা, এইসব কার্যকলাপের মাধ্যমে তারা তাদের জীবিকা নির্বাহ করে। আবার অন্যদিকে একজন গৃহবধুর তার পরিবারের জন্য রান্না করা অথবা একজন ছেলের একজন বৃদ্ধ লোককে রাস্তা অতিক্রম করতে সাহায্য করা এগুলি হল

নিজে করো (Try it yourself)

নিম্নলিখিত সবগুলো অর্থনৈতিক কার্যকলাপ কি না বলো :

1. কৃষক তার নিজের ভোগের জন্য চাল উৎপাদন করছে।
2. একটি কারখানার মালিক বাজারে বিক্রির জন্য স্কুল ব্যাগ উৎপাদন করছে।
3. একজন ব্যক্তি ট্রাফিক জ্যামপূর্ণ ব্যস্ত সড়কে ভিক্ষা চাইছে।
4. একজন গৃহকর্মী মালিকের বাড়িতে টুকিটাকি কাজে সাহায্য করা।
5. একজন গৃহিনীর বাড়ির টুকিটাকি কাজে সাহায্য করা।

বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে পণ্যের উৎপাদন বা ক্রয়, অথবা পণ্যের বিনিময় বা সেবা সরবরাহে যুক্ত থাকতে পারে।

প্রত্যেকটি সমাজে মানুষ তার চাহিদা নিবৃত্তির জন্য বিভিন্ন কার্যকলাপের সাথে যুক্ত থাকে। এই সমস্ত কার্যকলাপগুলোকে মূলত দুটি ভাগে ভাগ করা যায়— অর্থনৈতিক ও অ-অর্থনৈতিক কার্যকলাপ। অর্থনৈতিক কার্যকলাপ হল সেগুলি যেগুলির দ্বারা আমরা জীবনধারণের

অ-অর্থনৈতিক কার্যকলাপ। কেননা, এগুলি ওরা ভালোবাসা বা সহানুভূতি স্বরূপ করে। অর্থনৈতিক কার্যকলাপকে আবার তিনটি শ্রেণিতে ভাগ করা যায়, যথা- কারবার, পেশা এবং চাকরি। কারবার হল অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপ যা মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে পণ্য বা সেবার উৎপাদন এবং বিক্রয়ের মাধ্যমে সমাজের মানুষের চাহিদা পূরণ করা।

1.6.1 কারবারি কার্যকলাপের বৈশিষ্ট্য (Characteristics of Business Activities):

কারবারি কার্যকলাপ কীভাবে সমাজের অন্যান্য কার্যকলাপ থেকে পৃথক তা বুঝতে হলে কারবারের মূল বৈশিষ্ট্যগুলি তার মুখ্য পরিভাষাগুলির সাহায্যে ব্যাখ্যা করতে হবে, সেগুলি হল :-

(i) একটি অর্থনৈতিক কার্যকলাপ (An economic activity) :

কারবারকে একটি অর্থনৈতিক কার্যকলাপ হিসেবে গণ্য করা হয়, কারণ এটি ভালোবাসা, স্নেহ, সহানুভূতি ইত্যাদি কোনো আবেগবশত না করে মূলত অর্থ উপার্জনের উদ্দেশ্যে করা হয়ে থাকে। এটি এখানে উল্লেখ করা যেতে পারে যে, কারবারি কার্যকলাপ ক্ষুদ্র পরিসরে বা ব্যক্তিগত উদ্যোগেও সংগঠিত হতে পারে (উদাহরণস্বরূপ : একজন দোকানদারের দ্বারা ক্রয় এবং বিক্রয়) অথবা বৃহৎ আকারে বিধিসম্মত এবং সংগঠিতভাবেও কারবার সংগঠিত হতে পারে। (উদাহরণ : সমবায় সমিতি বা কোম্পানির দ্বারা ক্রয় এবং বিক্রয়)

(ii) পণ্য এবং সেবার উৎপাদন বা অধিগ্রহণ (Production or procurement of good and services) :

কারবারি সংগঠন দ্বারা কোনো পণ্য যখন ভোক্তার কাছে উপস্থাপন করা হয় সেগুলো হয় উৎপাদন নয়তো অধিগ্রহণ করা হয়। তাই প্রত্যেক কারবারি সংগঠন যেসব পণ্য নিয়ে কারবার পরিচালনা করে সেগুলি না হয় তারা উৎপাদন করে অথবা উৎপাদক থেকে সংগ্রহ করে ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর কাছে বিক্রয় করে। পণ্য বলতে নিত্য প্রয়োজনীয় ভোগ্যদ্রব্য যেমন- চিনি, ঘি, কলম, নোটখাতা ইত্যাদি অথবা মূলধনি দ্রব্য যেমন- যন্ত্রপাতি, আসবাবপত্র ইত্যাদিকে বোঝায়। সেবা বলতে মূলত পরিবহণ, ব্যাংকিং, বিদ্যুৎ পরিসেবা ইত্যাদিকে বোঝায় যেগুলি

ভোক্তা, কারবারি সংস্থা এবং বিভিন্ন সংগঠনকে প্রদান করা হয়।

(iii) পণ্য ও সেবার বিক্রয় বা বিনিময় (Sale or exchange of goods and services) :

প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে কারবার মূল্যের বিনিময়ে পণ্য বা সেবার হস্তান্তর অথবা বিনিময়ের সাথে যুক্ত থাকে। যদি পণ্যসামগ্রী বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে উৎপাদন না করে ব্যক্তিগত ভোগের জন্য ব্যবহৃত হয় তখন তাকে কারবারি কার্যকলাপ বলা যায় না। বাড়িতে পরিবারের জন্য রান্না করা কারবার নয়, কিন্তু রেস্টোরাঁতে খাবার রান্না করা এবং তা বিক্রয় করা একটি কারবারি কার্যকলাপ। সুতরাং, কারবারের একটি অত্যাবশ্যিক বৈশিষ্ট্য হল যে, এই কার্যকলাপে ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে পণ্য বা সেবার বিক্রয় বা বিনিময় ঘটতে হবে।

(iv) পণ্য ও সেবার পুনঃ পুনঃ ক্রয়-বিক্রয় (Dealing in goods and services on a regular basis):

কারবার পণ্য ও সেবার নিয়মিত ক্রয়-বিক্রয়ের সাথে যুক্ত থাকে। ক্রয় বা বিক্রয় সংক্রান্ত কোনো একক লেনদেন তাই কারবার বলে বিবেচিত হবে না। সুতরাং, উদাহরণস্বরূপ বলা যেতে পারে যে, যদি কোনো ব্যক্তি তার ঘরের ব্যবহৃত বেতারযন্ত্র মুনাফা সহকারে বিক্রি করলেও তাকে কারবারি কার্যকলাপ বলে অভিহিত করা যাবে না। কিন্তু ঐ ব্যক্তি যদি আবার বেতারযন্ত্র নিয়মিতভাবে একটি দোকানের মাধ্যমে বা তার বাড়িতে বিক্রি করে, সেই সময় তাকে কারবারি কার্যকলাপ বলে অভিহিত করা হবে।

(v) মুনাফা অর্জন (Profit earning) :

কারবারের একটি মুখ্য উদ্দেশ্য হল আয়ের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করা। কোনো কারবার মুনাফা ব্যতীত দীর্ঘসময় টিকে থাকতে পারে না। সেজন্য কারবারিরা বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি ঘটিয়ে বা মূল্য হ্রাস ঘটিয়ে মুনাফা সর্বাধিকরণের সমস্ত প্রচেষ্টা চালিয়ে যায়।

(vi) মুনাফার অনিশ্চয়তা (Uncertainty of return) :

মুনাফার অনিশ্চয়তা বলতে বোঝায় একটি নির্দিষ্ট সময়ে কোনো কারবার কতটুকু মুনাফা অর্জন করতে পারে সেই বিষয়ে পর্যাপ্ত জ্ঞানের অভাব। প্রত্যেক কারবার মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে মূলধনরূপে কিছু টাকা বিনিয়োগ করে থাকে, যা দিয়ে কারবারি কার্যকলাপ সংগঠিত হয়। কিন্তু এটি নিশ্চিত নয় যে কী পরিমাণ মুনাফা অর্জন করা যাবে। সুতরাং, কারবারে সর্বোৎকৃষ্ট বিভিন্ন প্রচেষ্টা চালিয়ে গেলেও সেখানে সবসময় ক্ষতির সম্ভাবনা থাকে।

(vii) ঝুঁকির উপাদান (Element of risk) :

ঝুঁকি হল অনিশ্চয়তা যা ক্ষতির সম্ভাবনার সাথে যুক্ত। ঝুঁকি মূলত কিছু প্রতিকূল বা অবাঞ্ছিত কারণে ঘটে

একত্রে এড়িয়ে যেতে পারে না।

1.6.2 কারবার, পেশা এবং চাকরির মধ্যে পার্থক্য (Comparison of Business, Profession and Employment):

পূর্বেই উল্লেখ করা হয়েছে যে অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপকে মূলত তিনটি শ্রেণিতে ভাগ করা যায়, যথা— কারবার, পেশা ও চাকরি। এই তিনটি বিষয়ের মধ্যে পার্থক্য নিম্নে ছকে দেওয়া হল :-

1.7 কারবারি কার্যকলাপের শ্রেণিবিভাগ (Classification of Business Activities):

বিভিন্ন কারবারি কার্যকলাপকে মূলত দুটি শ্রেণিতে ভাগ করা যায়, যথা : শিল্প এবং বাণিজ্য। শিল্প (Industry) পণ্য বা উপাদানসমূহের উৎপাদন বা প্রক্রিয়াকরণের

প্রাতিষ্ঠানিক স্তরে কারবারি কার্যকলাপ (Business Functions at Enterprise Level)

কারবার বলতে বিভিন্ন সংগঠনের দ্বারা কতগুলি বৈচিত্র্যময় কার্যাবলির পরিচালিত হওয়াকে বোঝায়, সেই সংস্থাগুলিকে একত্রে কারবারি প্রতিষ্ঠান বা কারবারি সংস্থা বলে। কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলি তাদের কারবার পরিচালনার জন্য মুখ্য চারটি কার্য সম্পাদন করে, যথা— অর্থ সংস্থান, উৎপাদন, বাজারকরণ এবং মানব সম্পদ ব্যবস্থাপনা। অর্থ সংস্থান কারবারি প্রতিষ্ঠান চালানোর জন্য তহবিলের সংস্থান ও ব্যবহারের সাথে সম্পর্কযুক্ত। উৎপাদনের সাথে যুক্ত থাকে কাঁচামালের সম্পূর্ণ পণ্যে রূপান্তর বা সেবার সরবরাহ। বাজারকরণ বলতে সেই সমস্ত কার্যাবলিকে বোঝায় যা পণ্য বা সেবা উৎপাদক হতে ক্রেতার কাছে ক্রেতার চাহিদা, স্থান, সময় ও যথার্থ মূল্যে বিনিময়কে সহজ করে তোলে। মানব সম্পদ ব্যবস্থাপনা নিশ্চিত করে যে কারবারি প্রতিষ্ঠানে দক্ষতাসম্পন্ন যোগ্য কর্মীর প্রাপ্যতা যাদের দ্বারা কারবারি কাজকর্ম পরিচালিত হবে।

থাকে। ঝুঁকি কিছু নির্দিষ্ট উপাদানের সাথে সম্পর্কযুক্ত, যেমন- ক্রেতার বুচি ও পছন্দের পরিবর্তন, উৎপাদনের প্রক্রিয়ার পরিবর্তন, কর্মক্ষেত্রে ধর্মঘট বা তালাবন্দি অবস্থা, বাজারে প্রতিযোগিতার বৃদ্ধি, আগুন লাগা, চুরির ঘটনা ঘটা, দুর্ঘটনা ঘটা, প্রাকৃতিক দুর্যোগ ইত্যাদি। কোনো কারবার এই সমস্ত ঝুঁকি

কাজের অন্তর্গত। বাণিজ্য (Commerce) পণ্য বা সেবার বিনিময়ে সাহায্য করে। এই দুটি শ্রেণির উপর ভিত্তি করে কারবারি সংস্থাগুলোকে আমরা দুটি শ্রেণিতে ভাগ করতে পারি, যথা : শিল্প প্রতিষ্ঠান এবং বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠান। কারবার সম্বন্ধীয় বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পর্কে চলো আলোচনা করি।

কারবার, পেশা এবং চাকরির মধ্যে পার্থক্য
(Comparison of Business, Profession and Employment)

বিষয়বস্তু Basis	কারবার Business	পেশা Profession	চাকরি Employment
1. স্থাপনের ভিত্তি (Mode of establishment)	উদ্যোক্তার সিদ্ধান্ত এবং প্রয়োজনে অন্যান্য আইনি আনুষ্ঠানিকতা।	পেশাদারি সংস্থার সদস্যপদ এবং পেশাদারি কাজ করার শংসাপত্র	নিয়োগপত্র এবং চাকরি সংক্রান্ত চুক্তি।
2. কাজের প্রকৃতি (Nature of work)	জনগণের নিকট পণ্য বা সেবার সংস্থান করা।	ব্যক্তিগত দক্ষতার সহিত সেবা পরিবেশন করা।	চুক্তির শর্তানুসারে বা চাকরির নিয়ম অনুসারে সেবা পরিবেশন করা।
3. যোগ্যতা (Qualification)	কোনো ন্যূনতম যোগ্যতার প্রয়োজন নেই।	নির্দিষ্ট পেশার সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত পেশাদারি সংস্থা নির্দেশিত যোগ্যতা, দক্ষতা এবং প্রশিক্ষণ অবশ্যই প্রয়োজন।	নিয়োগকর্তার দ্বারা নির্দেশিত যোগ্যতা এবং প্রশিক্ষণের প্রয়োজন।
4. পুরস্কার এবং পারিশ্রমিক (Reward or return)	কারবারের মুনাফা হল কারবারির পুরস্কার।	পারিশ্রমিক হিসেবে পেশাগত ফি ধার্য করা হয়।	নির্দিষ্ট বেতন বা মজুরি হল পুরস্কার।
5. মূলধন বিনিয়োগ (Capital investment)	মূলধন বিনিয়োগের পরিমাণ কারবারের আকৃতি এবং প্রকৃতির উপর নির্ভর করে নির্ধারিত হয়।	পেশাগত কাজ শুরু করতে সীমিত মূলধনের প্রয়োজন।	কোনো মূলধনের প্রয়োজন হয় না।
6. ঝুঁকি (Risk)	কারবারে ঝুঁকি বর্তমান কেননা মুনাফা অনিশ্চিত এবং অনিয়মিত।	স্বল্প ঝুঁকি বর্তমান, কেননা পারিশ্রমিক নিয়মিত এবং নিশ্চিত।	ঝুঁকি প্রায় নেই বললেই চলে কেননা বেতন স্থির এবং নিয়মিত থাকে।
7. স্বত্ব হস্তান্তর (Transfer of interest)	কিছু নির্দিষ্ট নিয়মনীতি মেনে স্বত্ব হস্তান্তর সম্ভব।	স্বত্ব হস্তান্তর সম্ভব নয়।	স্বত্ব হস্তান্তর সম্ভব নয়।
8. আচরণবিধি (Code of conduct)	কোনো নির্দিষ্ট আচরণবিধি নেই।	পেশাগত আচরণবিধি মেনে চলতে হয়।	নিয়োগকর্তা দ্বারা স্থিরীকৃত নির্দিষ্ট আচরণবিধি মেনে চলতে হয়।
9. উদাহরণ (Example)	দোকান, কারখানা।	আইনি, চিকিৎসা পেশা, চার্টার্ড অ্যাকাউন্ট্যান্সি।	ব্যাংক, বিমা কোম্পানি, সরকারি বিভাগে চাকরি।

1.7.1 শিল্প (Industry) :

যে সমস্ত অর্থনৈতিক কার্যাবলির মাধ্যমে সম্পদকে রূপান্তরিত করে ব্যবহারযোগ্য পণ্যের রূপ দেওয়া যায় তাকে শিল্প বলে। সাধারণত 'শিল্প' শব্দটি সেই সমস্ত কার্যাবলিকে নির্দেশ করে যেসব কার্যাবলিতে যন্ত্রপাতি এবং প্রযুক্তিগত দক্ষতার প্রয়োজন। এইসব কার্যাবলি পণ্যের উৎপাদন বা প্রক্রিয়াকরণের সাথে সাথে পশু প্রজনন বা পালনের সাথেও সম্পর্কযুক্ত। শিল্প শব্দটি আবার একই পণ্য উৎপাদন বা সম জাতীয় পণ্যের ক্রয়-বিক্রয়ে যুক্ত সমস্ত সংস্থাগুলোকে বোঝাতে ব্যবহৃত হয়। উদাহরণস্বরূপ কার্পাস বয়নশিল্প বলতে বোঝায় সেই সমস্ত উৎপাদন সংস্থাগুলি যেসব সংস্থা তুলো থেকে বস্ত্র উৎপাদন বা প্রস্তুত করে। সুতরাং, একইভাবে ইলেকট্রনিক শিল্প বলতে সেই সমস্ত উৎপাদনকারী সংস্থাগুলোকে বোঝায় যারা ইলেকট্রনিক পণ্যসামগ্রী উৎপাদন করে। আবার সাধারণ অর্থে কিছু পরিসেবা যেমন ব্যাংকিং এবং বিমাকেও শিল্প বলে আখ্যায়িত করা হয়, যেমন- ব্যাংকিং শিল্প, বিমা শিল্প ইত্যাদি।

শিল্পকে আবার মূলত তিনটি শ্রেণিতে ভাগ করা যেতে পারে, যথা :- প্রাথমিক শিল্প, গৌণ শিল্প এবং পরিসেবামূলক শিল্প।

(i) প্রাথমিক শিল্প (Primary Industries) :

প্রাথমিক শিল্পের মধ্যে সে সমস্ত কার্যাবলি অন্তর্গত যেগুলি প্রাকৃতিক সম্পদের নিষ্কাশন ও আহরণ এবং উদ্ভিদ ও বিভিন্ন জীবন্ত প্রাণী থেকে নানারকম সম্পদ উৎপাদন বা পুনঃ উৎপাদনের সাথে যুক্ত। প্রাথমিক শিল্পকে আবার নিম্নে কয়েকটি উপবিভাগে ভাগ করা হল :

(a) নিষ্কাশন শিল্প (Extractive Industry) :

এই সমস্ত শিল্পে প্রকৃতি থেকে সম্পদ আহরণ করা হয়। নিষ্কাশন শিল্পগুলি কিছু মৌলিক কাঁচামালের যোগান দিয়ে থাকে যেগুলির অধিকাংশ ভৌগোলিক

বা প্রাকৃতিক সম্পদ। এই শিল্পের কাঁচামালগুলি উৎপাদন শিল্পের মাধ্যমে ব্যবহারিক পণ্যে রূপান্তরিত করা হয়। উল্লেখযোগ্য নিষ্কাশন শিল্পগুলি হল— কৃষি শিল্প, খনন শিল্প, কাঠ চেরাই শিল্প, শিকার শিল্প এবং মৎস্য আহরণ শিল্প।

(b) প্রজনন শিল্প (Genetic Industry) :

এই সমস্ত শিল্প উদ্ভিদ ও প্রাণীর প্রজননের মাধ্যমে সম্পদগুলি পুনরায় ব্যবহারের কাজে যুক্ত থাকে। উদ্ভিদ প্রজননের জন্য বীজ এবং বীজ উৎপাদন প্রতিষ্ঠানসমূহ হল প্রজনন শিল্পের আদর্শ উদাহরণ। এছাড়াও গবাদি পশু প্রজনন খামার, হাঁস-মুরগির খামার, মৎস্য প্রজনন ও প্রজনন শিল্পের অন্তর্গত।

(ii) গৌণ শিল্প (Secondary Industry) :

এই সমস্ত শিল্প ইতোমধ্যে যে সমস্ত পণ্য প্রাথমিক শিল্পে আহরিত হয়ে গেছে ওইসব পণ্যের সাহায্যে কাজ করে। গৌণ শিল্প আহরিত পণ্যকে চূড়ান্ত পণ্যে রূপান্তর বা অন্যান্য উৎপাদন সংস্থার দ্বারা চূড়ান্ত ভোগের জন্য রূপান্তরের কাজ করে। উদাহরণস্বরূপ, আকরিক লৌহে খনন করা হল প্রাথমিক শিল্প, কিন্তু পরবর্তীতে এই কাঁচামাল প্রক্রিয়াকরণের মাধ্যমে ইস্পাত তৈরি করা হলে তা হল গৌণ শিল্প। গৌণ শিল্পকে আবার নিম্নলিখিত কয়েকটি উপশ্রেণিতে ভাগ করা যায়, যথা :-

(a) উৎপাদন / সৃজন শিল্প (Manufacturing Industry) :

এই সমস্ত শিল্পগুলি কাঁচামালসমূহ প্রক্রিয়াকরণের মাধ্যমে পণ্য উৎপাদনে এবং সেগুলির উপযোগিতা সৃষ্টিতে যুক্ত থাকে। এই সমস্ত শিল্পগুলো নানা প্রকার সম্পন্ন পণ্য প্রস্তুত করে যা আমরা ভোগ করি অথবা শিল্পগুলোর উৎপাদন সংক্রান্ত কার্যাবলির দ্বারা কাঁচামালের রূপান্তরিত পণ্য বা আংশিক সম্পন্ন পণ্য আমরা ব্যবহার করে থাকি। উৎপাদনের পদ্ধতির

ভেদে উৎপাদন বা সৃজন শিল্পকে আবার চারটি শ্রেণিতে ভাগ করা যেতে পারে।

- **বিশ্লেষণ শিল্প (Analytical Industry) :** যে শিল্পসমূহ একটি পদার্থকে বিশ্লেষিত ও পৃথক করে বিভিন্ন পণ্যসামগ্রী প্রস্তুত করে, যেমন খনিজ তেল শোধন করে পেট্রোল, ডিজেল, কেরোসিন পাওয়া যায়।
- **যৌগিক বা মিশ্রণ শিল্প (Synthetic Industry):** যেখানে ভিন্ন ভিন্ন পদার্থের মিশ্রণ ঘটিয়ে নতুন পণ্য উৎপাদন করা হয়, যেমন— সিমেন্ট শিল্প।
- **প্রক্রিয়াকরণ শিল্প (Processing Industry) :** যে শিল্পে কাঁচামাল উৎপাদন প্রক্রিয়ার মাধ্যমে ধারাবাহিক পর্যায়ে সম্পন্ন পণ্যে রূপান্তরিত হয়, যেমন— চিনি এবং কাগজ শিল্প।
- **সংযোজন শিল্প (Assembling Industry) :** যে শিল্পে পৃথক পৃথক অংশ একত্রিত করে একটি নতুন পণ্য তৈরি করে থাকে যেমন— টেলিভিশন, গাড়ি, কম্পিউটার ইত্যাদি।

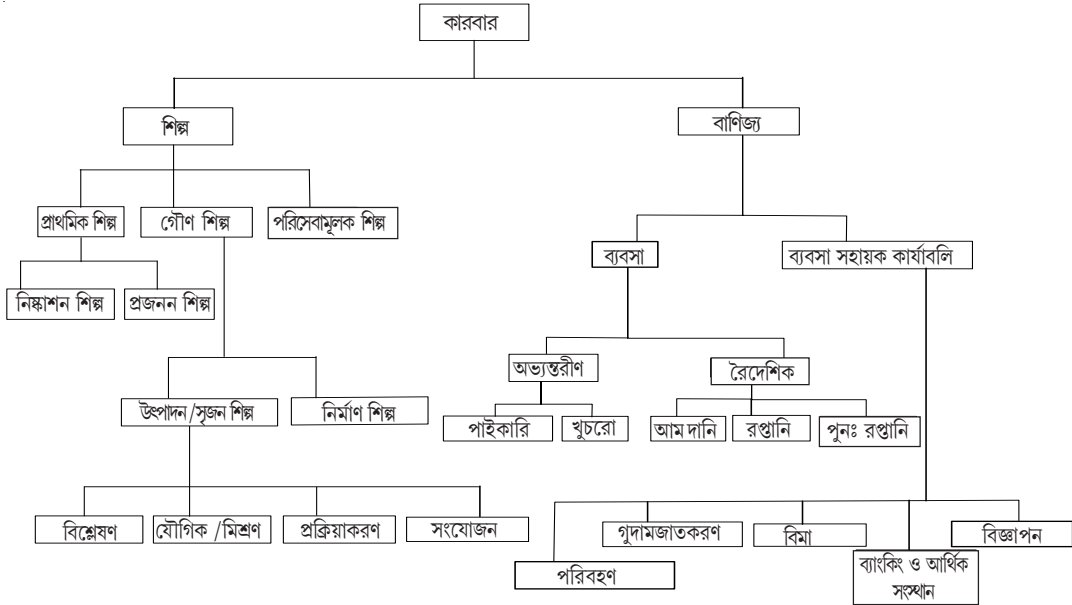
(b) নির্মাণ শিল্প (Construction Industries) :

এই শিল্প সংস্থাগুলি দালান, বাঁধ, সেতু, সড়ক নির্মাণের সাথে সাথে সুড়ঙ্গ ও খাল নির্মাণের কাজের সাথে যুক্ত থাকে। নির্মাণ শিল্পে প্রকৌশল এবং স্থাপত্য সংক্রান্ত দক্ষতা খুবই প্রয়োজনীয়।

(iii) পরিসেবামূলক শিল্প (Tertiary Industries) :

এইরকম শিল্পগুলি প্রাথমিক ও গৌণ শিল্পসংস্থাগুলোকে সেবা প্রদান করার সাথে সাথে ব্যবসা সংক্রান্ত কাজেও সহায়তা করে থাকে। এই সমস্ত শিল্প সেবা প্রদান করে থাকে। কারবারি কার্যকলাপ হিসেবে পরিসেবামূলক শিল্পকে বাণিজ্যের অংশ হিসেবে গণ্য করা যেতে পারে, কেননা ব্যবসার সহায়ক হিসেবে এই শিল্প সংস্থাগুলি ব্যবসাকে সহায়তা প্রদান করে থাকে। এই শিল্পের অন্তর্গত কার্যাবলি হল— পরিবহণ, ব্যাংকিং, বিমা, গুদামজাতকরণ, যোগাযোগ ব্যবস্থা, মোড়কজাতকরণ এবং বিজ্ঞাপন।

কারবারি কার্যকলাপের তালিকা



চার্ট : কারবারি কার্যকলাপ

1.7.2 বাণিজ্য (Commerce) :

বাণিজ্যের মধ্যে দুই ধরনের কার্যাবলি অন্তর্গত, যথা – (i) ব্যবসা, এবং (ii) ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি। পণ্যের ক্রয়-বিক্রয় সংক্রান্ত কার্যকে বলা হয় ব্যবসা। কিন্তু পণ্যের ক্রয়-বিক্রয় সংক্রান্ত কার্যাবলিকে সহায়তা করার জন্য আরো অনেক সহায়ক কার্যাবলির প্রয়োজন। এগুলিকে বলা হয় ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি বা পরিষেবা এবং পরিবহণ, ব্যাংকিং, বিমা, যোগাযোগ, বিজ্ঞাপন, মোড়কজাতকরণ এবং গুদামজাতকরণ এসবের অন্তর্গত। সুতরাং বাণিজ্য বলতে পণ্যের ক্রয়-বিক্রয় অর্থাৎ ব্যবসা ও ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি যেমন- পরিবহণ, ব্যাংকিং ইত্যাদিকেই বোঝায়।

বাণিজ্য, উৎপাদক এবং ভোগকারীর মধ্যে প্রয়োজনীয় সম্পর্ক স্থাপন করে। পণ্য বা সেবার জোগান অব্যাহত রাখার জন্য বাণিজ্য বিভিন্ন কার্যাবলির মধ্যে প্রয়োজনীয় যোগসূত্র স্থাপন করে থাকে। সুতরাং, বিনিময় সংক্রান্ত বাধা দূর করতে ব্যবসা সহায়ক সমস্ত কার্যাবলিও বাণিজ্যের অন্তর্গত। এইসব বাধা ব্যক্তিগত, স্থানগত,

সময়গত, ঝুঁকিগত, আর্থিক ইত্যাদি বিভিন্ন রকমের হতে পারে। ব্যবসার সাহায্যে ব্যক্তিগত বাধা দূর করে পণ্যের মালিকানা বা দখল উৎপাদক হতে ভোগকারীর কাছে যায়। পরিবহনের সাহায্যে স্থানগত বাধা দূর করে পণ্যকে উৎপাদন স্থান হতে বিক্রয়ের জন্য বাজারে পৌঁছানো হয়। মজুতগার এবং গুদামজাতকরণের মাধ্যমে পণ্য মজুত রেখে প্রয়োজন বিক্রির মাধ্যমে সময়গত বাধা দূর করা যায়। মজুতকালীন বা পরিবহণে থাকাকালীন অবস্থায় পণ্য চুরি, অগ্নিকাণ্ড, দুর্ঘটনাজনিত ক্ষতিসংক্রান্ত ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারে। পণ্যের বিমা এই সমস্ত ঝুঁকি থেকে সুরক্ষা দেয়। উপরে উল্লিখিত কার্যাবলি সম্পাদনের জন্য প্রয়োজনীয় মূলধন ব্যাংক বা বিভিন্ন আর্থিক প্রতিষ্ঠান সরবরাহ করে থাকে। বিজ্ঞাপন উৎপাদক এবং ব্যবসায়ীর হয়ে বাজারে প্রাপ্য পণ্য বা সেবা সম্পর্কে ক্রেতাকে অবগত করার কাজকে সহজ করে তোলে। সুতরাং, এ কথা বলা যায় যে, বাণিজ্যের অন্তর্গত কার্যাবলি পণ্য বা সেবার বিনিময় সংক্রান্ত ব্যক্তিগত, স্থানগত, সময়গত, ঝুঁকিগত, আর্থিক এবং তথ্যগত বাধা দূর করার কাজ করে থাকে।



দেশীয় ও বহুজাতিক কোম্পানিগুলিকে ভারতে তাদের পণ্য উৎপাদনে উৎসাহী করার জন্য 2014 সালের 25 সেপ্টেম্বর ভারত সরকার 'মেক ইন ইন্ডিয়া' নামক উদ্যোগ গ্রহণ করে। 'মেক ইন ইন্ডিয়া' নামক উদ্যোগের পিছনে মুখ্য উদ্দেশ্য হল অর্থনীতিতে 25টি ক্ষেত্রে কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি এবং দক্ষতা বৃদ্ধি করা, সেই ক্ষেত্রগুলি হল :

ব্যবসাকে মূলত দুটি শ্রেণিতে ভাগ করা যায়— অভ্যন্তরীণ বা অন্তর্দেশীয় এবং বৈদেশিক বাণিজ্য। অভ্যন্তরীণ, গার্হস্থ্য বা স্বদেশি ব্যবসা কোনো একটি দেশের নির্দিষ্ট ভৌগোলিক সীমানার মধ্যে পণ্য বা সেবার ক্রয়-বিক্রয় কার্যে জড়িত থাকে। অভ্যন্তরীণ ব্যবসাকে আবার দুটি শ্রেণিতে ভাগ করা যেতে পারে— পাইকারি এবং খুচরো ব্যবসা। পণ্য যখন বিপুল পরিমাণে ক্রয়-বিক্রয়

1. মোটরগাড়ি শিল্প	2. মোটরগাড়ির অংশবিশেষ শিল্প	3. বিমান চালনা শিল্প
4. জৈব প্রযুক্তি শিল্প	5. রাসায়নিক পদার্থ শিল্প	6. নির্মাণ শিল্প
7. প্রতিরক্ষা সামগ্রী উৎপাদন শিল্প	8. বৈদ্যুতিক যন্ত্রপাতি উৎপাদন শিল্প	9. বৈদ্যুতিন পদ্ধতি
10. খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ শিল্প	11. তথ্য, প্রযুক্তি এবং ব্যবসা পরিচালনা ব্যবস্থাপনা	12. চামড়া শিল্প
13. মিডিয়া এবং বিনোদন শিল্প	14. খনন শিল্প	15. তেল ও গ্যাস
16. ঔষধ প্রস্তুতের শিল্প	17. বন্দর ও জাহাজে পণ্য প্রেরণ শিল্প	18. রেলওয়ে
19. পুনর্নবীকরণযোগ্য শক্তি	20. সাধারণ সড়ক এবং প্রধান সড়কপথ	21. মহাকাশ ও জ্যোতির্বিজ্ঞান ক্ষেত্র
22. বস্ত্র ও পোশাক প্রস্তুত ক্ষেত্র	23. তাপশক্তি উৎপাদন ক্ষেত্র	24. পর্যটন ও আতিথেয়তা
25. স্বাস্থ্যক্ষেত্র		

1.7.3 ব্যবসা (Trade) :

ব্যবসা, বাণিজ্যের একটি অপরিহার্য অংশ। ব্যবসা বলতে বোঝায় পণ্যের বিক্রয়, হস্তান্তর বা বিনিময়। এটি উৎপাদিত পণ্যকে চূড়ান্ত ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর কাছে সহজলভ্য করে তুলতে সাহায্য করে। বর্তমান দিনে বৃহৎ আয়তনে পণ্য উৎপাদিত হয় এবং এটি বিক্রেতাদের জন্য দুঃসাধ্য ব্যাপার যে পণ্যের বিক্রয়ের জন্য ব্যক্তিগতভাবে প্রত্যেক ক্রেতার কাছে পৌঁছানো। কারবারি হিসেবে যারা ব্যবসা সংক্রান্ত কার্যাবলিতে যুক্ত তারা মধ্যস্থ ব্যক্তি হিসেবে পণ্যকে বিভিন্ন বাজারে ভোগকারীর কাছে সহজলভ্য করে তোলে। ব্যবসা সংক্রান্ত কার্যাবলি ছাড়া বৃহৎ আকারে উৎপাদন চালানো সম্ভব হত না।

হয়, তখন তাকে পাইকারি ব্যবসা বলে। পণ্য যখন অপেক্ষাকৃত কম পরিমাণে চূড়ান্ত ভোগের জন্য ক্রয়-বিক্রয় করা হয়, তখন তাকে খুচরো ব্যবসা বলে। বাহ্যিক বা বৈদেশিক ব্যবসা এমন সব ব্যক্তি বা সংগঠনের পণ্য বা সেবার বিনিময় সংক্রান্ত কাজের সাথে জড়িত যারা দুই বা ততোধিক দেশে কারবার পরিচালিত করে। যখন পণ্য অন্য কোনো দেশ থেকে ক্রয় করা হয়, তখন তাকে আমদানি বাণিজ্য বলে। যদি পণ্য অন্য দেশে বিক্রয় করা হয়, তখন তাকে রপ্তানি বাণিজ্য বলে। যখন কোনো পণ্য রপ্তানির জন্য অন্য কোনো দেশ থেকে আমদানি করা হয় তখন তাকে পুনঃরপ্তানি বাণিজ্য বলে।

1.7.4 ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি (Auxiliaries to Trade) :

যে সমস্ত কার্যাবলি ব্যবসাকে সাহায্য করে থাকে তাদের ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি বলে। এই সমস্ত কার্যাবলি সাধারণত সেবামূলক কার্যাবলি কেননা এরা ব্যবসা ও শিল্পের সহায়ক হিসেবে কাজ করে। পরিবহন, ব্যাংকিং, বিমা, গুদামজাতকরণ ও বিজ্ঞাপনকে ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি হিসেবে গণ্য করা হয় অর্থাৎ এই সমস্ত কার্যাবলি শুধুমাত্র ব্যবসাকেই নয় শিল্পকেও সাহায্য করে থাকে এবং অতঃপর সমগ্র ব্যবসায়িক কার্যাবলিকে সহায়তা করে থাকে। নির্দিষ্ট করে বলতে গেলে সহায়ক কার্যাবলিগুলি বাণিজ্যের একটি অংশ অংশ এবং সাধারণভাবে বলতে গেলে কারবারি কার্যকলাপের অংশ। এই সমস্ত কার্যাবলি পণ্যের উৎপাদন ও বণ্টনের সময় উদ্ভূত বিভিন্ন বাধা দূরীকরণে সাহায্য করে। পরিবহণ, পণ্যের এক স্থান থেকে অন্য স্থানে স্থানান্তরে সাহায্য করে। ব্যাংক, উৎপাদক এবং ব্যবসায়ীকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে। বিমা কারবার সংক্রান্ত ঝুঁকি কমায়। গুদামজাতকরণ পণ্য মজুত রেখে সময়গত বাধা দূর করে। বিজ্ঞাপন ভোগকারীদের তথ্য প্রদান করে থাকে। অন্যভাবে বলতে গেলে এই সমস্ত কার্যাবলি পণ্যের স্থানান্তর, মজুত, অর্থ সংস্থান, ঝুঁকি কমানো এবং বিক্রয় প্রচারে সহায়তা করে থাকে। ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি নিম্নে বিস্তারিতভাবে আলোচিত হল :

(i) পরিবহন এবং যোগাযোগ ব্যবস্থা (Transport and Communication) :

পণ্যের উৎপাদন কোনো একটি নির্দিষ্ট অঞ্চলে সংগঠিত হয়। উদাহরণস্বরূপ, চা মূলত অসমে উৎপাদিত হয়; তুলো গুজরাট এবং মহারাষ্ট্রে; পাট পশ্চিমবঙ্গ এবং ওড়িশাতে; চিনি উত্তরপ্রদেশ, বিহার এবং মহারাষ্ট্রে এবং আরো কিছু জায়গায়। কিন্তু এই পণ্যগুলি ভোগের জন্য দেশের বিভিন্ন অংশে প্রয়োজন হয়। স্থানগত বাধা দূর করা যায় পরিবহণের বিভিন্ন মাধ্যম যেমন সড়কপথ, রেলপথ অথবা জাহাজ পরিবহনের মাধ্যমে। পরিবহণ

কাঁচামালকে উৎপাদনস্থলে পৌঁছে দিতে এবং সম্পূর্ণ পণ্যকে কারখানা থেকে ভোগ্য স্থানে স্থানান্তরে সহায়তা করে। পরিবহণ ব্যবস্থার সাথে সাথে যোগাযোগ ব্যবস্থারও প্রয়োজন আছে যাতে উৎপাদকরা, ব্যবসায়ীরা এবং ভোগকারীরা একে অপরের সাথে তথ্যের আদান-প্রদান করতে পারে। এই রূপে ডাক পরিষেবা এবং টেলিফোন সেবাকেও ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি বলে গণ্য করা যায়।

(ii) ব্যাংকিং ও আর্থিক সংস্থান (Banking and Finance) :

সম্পত্তি ক্রয়, কাঁচামাল কেনা এবং অন্যান্য খরচ মেটানোর জন্য তহবিলের প্রয়োজন যা ছাড়া কারবারি কার্যকলাপ শুরু করা যায় না। কারবারিরা প্রয়োজনীয় তহবিল ব্যাংক থেকে পেয়ে থাকে। সুতরাং, ব্যাংকিং ব্যবস্থা কারবারি কার্যকলাপ সংক্রান্ত আর্থিক বাধা দূর করে থাকে। বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো সাধারণত জমাতিরিক্ত গ্রহণ, রোক-স্বর্ণ, ঋণ ও অগ্রিম প্রদানের মাধ্যমে টাকা ধার দিয়ে থাকে। ব্যাংকগুলি ব্যবসায়ীর হয়ে চেক সংগ্রহ, বিভিন্ন স্থানে তহবিল প্রেরণ এবং বিলের বাট্টাকরণের দায়িত্ব গ্রহণ করে থাকে। বৈদেশিক বাণিজ্যে বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলি আমদানিকারকদের কাছ থেকে রপ্তানিকারকদের অর্থ সংগ্রহে সাহায্য করে। বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো আবার কোম্পানির প্রবর্তকদের জনগণের কাছ থেকে তহবিল সংগ্রহে সাহায্য করে।

(iii) বিমা (Insurance) :

কারবার বিভিন্ন প্রকার ঝুঁকির সাথে যুক্ত থাকে। কারখানা বিল্ডিং, যন্ত্রপাতি, আসবাবপত্র ইত্যাদি অবশ্যই অগ্নিকাণ্ড, চুরি এবং অন্যান্য ঝুঁকি হতে সুরক্ষিত রাখতে হবে। মজুতকালীন বা পরিবহণাধীন অবস্থায় উপকরণসমূহ বা পণ্যসমূহের বিভিন্ন ক্ষতির ঝুঁকি থাকে। কর্মচারীদেরকেও দুর্ঘটনাজনিত ঝুঁকি বা পেশাগত বিপত্তি থেকে সুরক্ষিত রাখা প্রয়োজন। বিমা এই সমস্ত ক্ষেত্রে সুরক্ষা প্রদান করে থাকে। নামমাত্র কিস্তি প্রদানের মাধ্যমে

যদি কোনো ক্ষতি হয় তার অর্থ বা দুর্ঘটনা ঘটলে সেই বাবদ ক্ষতিপূরণ বিমা কোম্পানি থেকে আদায় করা যেতে পারে।

(iv) গুদামজাতকরণ (Warehousing) :

সাধারণত উৎপাদনের পরই পণ্য বিক্রয় বা ভোগ করা হয় না। পণ্যগুলিকে মজুতে রাখা হয় যাতে প্রয়োজনে ব্যবহার করা যায়। মজুতে থাকা পণ্যগুলিকে নষ্ট বা ক্ষতি থেকে রক্ষা করার জন্য বিশেষ ব্যবস্থা করা প্রয়োজন। গুদামজাতকরণ কারবারি সংস্থাগুলোকে পণ্য মজুতকরণের সমস্যা কাটিয়ে উঠতে সাহায্য করে এবং প্রয়োজনে পণ্য সরবরাহে সহায়তা করে। এভাবে পণ্যের নিয়মিত সরবরাহ বজায় রেখে তার মূল্য যুক্তিসঙ্গত স্তরে রাখা সম্ভব হয়।

(v) বিজ্ঞাপন (Advertising) :

বিজ্ঞাপন পণ্য বিক্রয়ের জন্য প্রচার পদ্ধতির একটি গুরুত্বপূর্ণ উপায়। বিশেষ করে, ভোগ্যপণ্য যেমন—ইলেকট্রনিক পণ্য, মোটরগাড়ি, সাবান, কাপড় পরিষ্কারের সাবান ইত্যাদি। অধিকাংশ ক্ষেত্রে এই পণ্যগুলি ছোটো বা বড়ো অসংখ্য কারবারি প্রতিষ্ঠান দ্বারা উৎপাদিত এবং সরবরাহিত হয়। বাস্তবে উৎপাদকগণ বা ব্যবসায়ীদের পক্ষে প্রত্যেক ক্রেতার সঙ্গে যোগাযোগ করা অসম্ভব। সুতরাং বিক্রয় প্রচারের জন্য লভ্য পণ্য বা সেবা সম্বন্ধে তথ্য, সেগুলির বৈশিষ্ট্য, মূল্য ইত্যাদি অবশ্যই সম্ভাব্য ক্রেতাদের কাছে পৌঁছাতে হবে। তাছাড়াও সম্ভাব্য ক্রেতাদের পণ্য বা সেবার ব্যবহার, গুণমান, মূল্য, প্রতিযোগী তথ্য সম্বন্ধে লভ্য বিশ্বাস করানোর প্রয়োজনও আছে। বিজ্ঞাপন পণ্য বা সেবা সম্বন্ধে তথ্য এবং ঐ পণ্য বা সেবার ভোগকারী সম্বন্ধেও তথ্য পরিবেশন করে থাকে।

1.8 কারবারের উদ্দেশ্যসমূহ (Objectives of Business) :

কারবারের প্রারম্ভিক বিন্দু হল একটি উদ্দেশ্য। প্রত্যেক কারবার নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য অর্জন করার জন্য পরিচালিত হয়। উদ্দেশ্যাবলি বলতে প্রত্যেক কারবারি কিছু করার বিনিময়ে

যা আশা করে সেগুলিকে বোঝায়। এটি বিশ্বাস করা যায় যে মুনাফা অর্জনের জন্যই কারবারি কার্যকলাপ পরিচালিত হয়। কারবারিরা তাই প্রচার করে থাকে যে তাদের প্রাথমিক উদ্দেশ্য হল পণ্য বা সেবার উৎপাদন বা বণ্টনের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করা। প্রত্যেক কারবারিই হল কারবারিদের দ্বারা একটি উদ্যোগ যেখানে বিনিয়োগকৃত বা ব্যয়কৃত অর্থ থেকে কিছু বেশি পাওয়া অথবা, অন্যভাবে বলতে গেলে ব্যয়ের অতিরিক্ত আয়ের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করার প্রচেষ্টা চালানো হয়। যাই হোক বর্তমানে ইহা ক্রমবর্ধমানভাবে অনুভূত হচ্ছে যে কারবারি উদ্যোগগুলো সমাজের অংশ এবং সেগুলোর সামাজিক দায়িত্ব ছাড়াও নানাবিধ দায়িত্ব বর্তমান যা তাদের দীর্ঘ সময়ে টিকে থাকতে এবং প্রসার লাভ করার জন্য প্রয়োজন। মুনাফা কারবারের একটি অন্যতম উদ্দেশ্য হলেও একমাত্র উদ্দেশ্য বলে বিবেচিত হয় না।

যদিও মুনাফা অর্জন কারবারের একমাত্র উদ্দেশ্য নয়, কিন্তু তার গুরুত্বকে অবহেলা করা যায় না। প্রত্যেক কারবার তার বিনিয়োগের চেয়ে অধিক আয় করার চেষ্টা করে এবং মুনাফা হল ব্যয়ের অতিরিক্ত আয়। মুনাফাকে বিভিন্ন কারণে কারবারের গুরুত্বপূর্ণ উদ্দেশ্য বলে বিবেচনা করা যেতে পারে : (i) এটি কারবারির আয়ের উৎস, (ii) এটি কারবার সম্প্রসারণের জন্য প্রয়োজনীয় অর্থের উৎস হতে পারে, (iii) এটি কারবারি কার্যকলাপের দক্ষতা নির্দেশিত করে, (iv) এটিকে কারবারের উপযোগিতা সম্বন্ধে সমাজের স্বীকৃতিস্বরূপ বিবেচনা করা যেতে পারে, এবং (v) এটি কারবারি প্রতিষ্ঠানের সুনাম তৈরিতে সহায়তা করে।

যাই হোক, অন্যান্য উদ্দেশ্যকে বাদ দিয়ে মুনাফার উপর অধিক গুরুত্ব আরোপ করলে তা কারবারের স্বাস্থ্যের পক্ষে ক্ষতিকারক হতে পারে। মুনাফার সঙ্গে অত্যধিক জড়িত থেকে কারবারের ব্যবস্থাপকরা ক্রেতা, কর্মচারী, বিনিয়োগকারী এবং বৃহৎ অংশে সমাজের প্রতি অন্যান্য দায়িত্বকে অবহেলা করতে পারে। তারা আশু মুনাফা

অর্জনের জন্য সমাজের বিভিন্ন শ্রেণিকে শোষণ করার পথ বেছে নিতে পারে। কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলোর এই অপকর্মের ফলে ক্ষতিগ্রস্ত পক্ষের লোকদের থেকে অসহযোগিতা বা এমনকি বিরোধিতাও দেখা দিতে পারে। প্রতিষ্ঠান তার ব্যবসা হারিয়ে ফেলতে পারে এবং মুনাফা অর্জনেও অসমর্থ হতে পারে। এই কারণেই খুব কম বৃহদায়তন কারবারি প্রতিষ্ঠানের একমাত্র উদ্দেশ্য মুনাফা সর্বাধিকরণ।

1.9 কারবারের বহুবিধ উদ্দেশ্যসমূহ (Multiple Objectives of Business) :

কারবারের অস্তিত্ব বজায় রাখা ও উন্নতির জন্য প্রত্যেকটি ক্ষেত্রে উদ্দেশ্যের প্রয়োজন। কেননা, কারবারকে একাধিক চাহিদা ও লক্ষ্যের মধ্যে ভারসাম্য বজায় রাখতে হয় এবং এরজন্য প্রয়োজন বহুবিধ উদ্দেশ্য। কারবার কোনো একটি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য স্থির করতে পারে না এবং এর মাধ্যমে উৎকৃষ্টতাও আশা করতে পারে না। কারবারের উদ্দেশ্যসমূহ প্রতিটি ক্ষেত্রের জন্য নির্দিষ্ট হওয়া প্রয়োজন। উদাহরণস্বরূপ বিক্রয় পরিমাণের লক্ষ্য স্থির করতে হবে, মূলধনের পরিমাণ কতটুকু বৃদ্ধি করতে হবে তা স্থির করতে হবে এবং কী পরিমাণ উৎপাদন করতে হবে তা নির্দিষ্ট করতে হবে। উদ্দেশ্য হল এমন একটি পরিভাষা যা কারবার কী করতে যাচ্ছে তা নির্দেশ করে। উদ্দেশ্যাবলির মাধ্যমে কারবার তার নিজের দক্ষতা বিশ্লেষণ করতে পারে এবং ভবিষ্যতে তার দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে।

প্রতিটি ক্ষেত্রে কারবারের উদ্দেশ্যের প্রয়োজন যেখানে কারবারের দক্ষতা ও ফলাফল তার অস্তিত্ব ও উন্নতিকে প্রভাবিত করে। এসমস্ত কিছু বিষয় নিম্নে আলোচিত হল—

(i) বাজারের অবস্থান (Market standing) :

বাজারের অবস্থান বলতে বোঝায় কোনো প্রতিষ্ঠানের তার প্রতিযোগীদের তুলনায় অবস্থান। একটি কারবারি প্রতিষ্ঠান অবশ্যই তার ভোক্তাদের প্রতিযোগী পণ্য

সরবরাহের মাধ্যমে এবং তাদের সন্তুষ্টি সাধনের মাধ্যমে বাজারে তার অবস্থান শক্তিশালী করার প্রচেষ্টা করবে।

(ii) উদ্ভাবন (Innovation) :

উদ্ভাবন বলতে নতুন কোনো চিন্তাধারার প্রবর্তন বা নতুন পদ্ধতিতে কোনো কিছু প্রস্তুত করাকে বোঝায়। প্রত্যেকটি কারবারে দুই প্রকারের উদ্ভাবনী প্রক্রিয়া লক্ষ করা যায়, যথা— (i) পণ্য বা সেবার উদ্ভাবন এবং (ii) বিভিন্ন প্রকার কলা-কৌশল এবং কার্যপদ্ধতি সংক্রান্ত উদ্ভাবন যা পণ্য বা সেবার সরবরাহের জন্য প্রয়োজনীয়। কোনো কারবারি প্রতিষ্ঠানই উদ্ভাবনী ক্ষমতা ছাড়া প্রতিযোগিতাময় বিশ্বে উন্নতি লাভ করতে পারবে না। সেজন্য উদ্ভাবন একটি গুরুত্বপূর্ণ উদ্দেশ্য হিসেবে বিবেচিত হয়।

(iii) উৎপাদনশীলতা (Productivity) :

যোগানের মূল্যের সাথে উৎপাদনের মূল্যের তুলনা করে উৎপাদনশীলতা নির্ণয় করা হয়। এটি প্রতিষ্ঠানের কার্যকারিতা পরিমাপ করতে ব্যবহৃত হয়। প্রাপ্য সম্পদের যথাসম্ভব ব্যবহারের মাধ্যমে প্রত্যেক কারবারি প্রতিষ্ঠান তার অস্তিত্ব ও অগ্রগতি বজায় রাখার জন্য অবশ্যই বৃহত্তর উৎপাদনশীলতার দিকে লক্ষ রাখবে।

(iv) বস্তুগত ও আর্থিক সম্পদসমূহ (Physical and financial resources) :

যে-কোনো কারবারের বস্তুগত সম্পদ, যেমন- যন্ত্রপাতি, অফিস ইত্যাদি এবং আর্থিক সম্পদ অর্থাৎ তহবিলের প্রয়োজন যার মাধ্যমে কারবার তার ক্রেতাসাধারণের কাছে পণ্য বা সেবা উৎপাদন করে সরবরাহ করে থাকে। কারবারি প্রতিষ্ঠান তাদের প্রয়োজনমতো সেইসব সম্পদ সংগ্রহ এবং দক্ষতার সঙ্গে সেইগুলো ব্যবহারে অবশ্যই নজর রাখবে।

(v) মুনাফা অর্জন (Earning profits) :

কারবারের আরেকটি উদ্দেশ্য হল বিনিয়োগিত মূলধনের উপর মুনাফা অর্জন। মুনাফা অর্জন বলতে বোঝায় মূলধন বিনিয়োগের উপর মুনাফা অর্জনের

পরিমাণ। প্রত্যেক কারবারি প্রতিষ্ঠান একটি ন্যূনতম মুনাফা অর্জন করবে যা তার অস্তিত্ব বজায় রাখা ও সম্প্রসারণের জন্য খুবই প্রয়োজন।

(vi) ব্যবস্থাপকের কর্মক্ষমতা ও উন্নতি (Manager performance and development) :

কারবারি প্রতিষ্ঠানের কর্মসম্পাদন ও সমন্বয় সাধনের জন্য ব্যবস্থাপকের প্রয়োজন। ব্যবস্থাপকদের প্রশ্রয় দেবার জন্য বিভিন্ন কর্মসূচি সম্পাদন করা উচিত। সুতরাং ব্যবস্থাপকের কর্মক্ষমতা ও উন্নতি একটি গুরুত্বপূর্ণ উদ্দেশ্য। প্রতিষ্ঠান এই উদ্দেশ্য পূরণের জন্য সক্রিয়ভাবে প্রচেষ্টা করবে।

(vii) কর্মীদের কর্মক্ষমতা ও মনোভাব (Worker performance and attitude) :

কর্মীদের কর্মক্ষমতা ও মনোভাবের মাধ্যমে যে কোনো প্রতিষ্ঠানের উৎপাদনশীলতা ও মুনাফাযোগ্যতার উপর তাদের অবদান নির্ধারণ করে। সেজন্য প্রত্যেকটি প্রতিষ্ঠান তাদের কর্মীদের কর্মক্ষমতা বৃদ্ধির উপর লক্ষ্য রাখবে। প্রতিষ্ঠান আবার কর্মীরা যাতে ইতিবাচক মনোভাব পোষণ করে সেটাও নিশ্চিত করবে।

(viii) সামাজিক দায়িত্ব (Social responsibility) :

সামাজিক দায়িত্ব বলতে সামাজিক সমস্যা সমাধানে কিছু সম্পদের অবদানের মাধ্যমে কারবারি প্রতিষ্ঠানের দায়িত্ব পালন এবং এমনভাবে কর্ম সম্পাদন করা যা সমাজের কাছে কাম্য।

সুতরাং, একটি কারবারি প্রতিষ্ঠানের ব্যক্তিসাধারণ ও গোষ্ঠীর চাহিদা পূরণের জন্য অবশ্যই বহুবিধ উদ্দেশ্য থাকে। এটি প্রতিষ্ঠানের অস্তিত্ব বজায় রাখা ও সমৃদ্ধির জন্য প্রয়োজনীয়।

1.10 কারবারের ঝুঁকিসমূহ (Business Risks) :

‘কারবারি ঝুঁকি’ শব্দটির দ্বারা অনিশ্চয়তা বা অনাকাঙ্ক্ষিত ঘটনার জন্য অপরিাপ্ত মুনাফা এবং এমনকি ক্ষতির সম্ভাবনাকে বোঝায়। যেমন— ক্রেতাসাধারণের স্বাদের পরিবর্তন ও ক্রেতার চাহিদার পরিবর্তন অথবা অন্যান্য

প্রতিযোগীদের সাথে প্রতিযোগিতা বৃদ্ধির জন্য কোনো একটি নির্দিষ্ট পণ্যের চাহিদা কমে যেতে পারে। নিম্নমুখী চাহিদা বিক্রয় ও মুনাফা অর্জনের সময়কে দীর্ঘায়িত করে। অন্য ক্ষেত্রে কাঁচামালের অপরিাপ্ততার ফলে বাজারে তার পণ্যের মূল্য বাড়িয়ে দিতে পারে। যে সব প্রতিষ্ঠান এইসব কাঁচামাল ব্যবহার করে তাদের সেইসব কাঁচামাল ক্রয় বাবদ আরও অর্থ ব্যয় করতে হয়। ফলস্বরূপ উৎপাদন ব্যয় বৃদ্ধি পেতে পারে যা মুনাফা কমিয়ে দেবে।

কারবারি প্রতিষ্ঠানসমূহ প্রতিনিয়ত দুই ধরনের ঝুঁকির সম্মুখীন হয়, যথা— ফাটকামূলক এবং বিশুদ্ধ। ফাটকামূলক ঝুঁকির সাথে মুনাফার সম্ভাবনার সাথে সাথে ক্ষতির সম্ভাবনা দুটিই যুক্ত থাকে। ফাটকামূলক ঝুঁকির উদ্ভব হয় মূলত বাজারের অবস্থার পরিবর্তন, বাজারের চাহিদা ও যোগানের ওঠা নামা, পণ্যের মূল্যের পরিবর্তন অথবা ভোক্তাদের রুচি ও স্বাদের পরিবর্তনের মাধ্যমে। অনুকূল বাজার পরিস্থিতির জন্য যেমন মুনাফার সৃষ্টি হয়, তেমনি প্রতিকূল বাজার অবস্থার জন্য ক্ষতির উদ্ভব হয়। বিশুদ্ধ ঝুঁকির সাথে যুক্ত থাকে শুধুমাত্র ক্ষতির সম্ভাবনা বা কোনো ক্ষতি ছাড়া। অগ্নিকাণ্ড, চুরি অথবা ধর্মঘট হল বিশুদ্ধ ঝুঁকির উদাহরণ। এই ঘটনাগুলির ফলে যেমন ক্ষতি হতে পারে, তেমনি এই ঘটনাগুলি না ঘটলে মুনাফার পরিবর্তে ক্ষতির সম্ভাবনা দূর হতে পারে।

1.10.1 কারবারি ঝুঁকির প্রকৃতি (Nature of Business Risks) : কারবারি ঝুঁকির প্রকৃতি তাদের নির্দিষ্ট কিছু বৈশিষ্ট্যের মাধ্যমে বোঝা যেতে পারে :

(i) অনিশ্চয়তার ফলে কারবারি ঝুঁকির উদ্ভব (Business risks arise due to uncertainties) :

অনিশ্চয়তা বলতে বোঝায় ভবিষ্যতে কী ঘটতে চলেছে সে বিষয়ে পর্যাাপ্ত জ্ঞানের অভাব। প্রাকৃতিক দুর্যোগ, চাহিদা ও মূল্যের পরিবর্তন, সরকারি নীতির পরিবর্তন, মূল্যের পরিবর্তন, প্রযুক্তিগত উন্নয়ন ইত্যাদি হল অনিশ্চয়তার কিছু উদাহরণ যেগুলি কারবারের জন্য ঝুঁকির কারণ হয়ে দাঁড়ায় এবং এগুলির ভবিষ্যৎ ফল অজানা।

(ii) ঝুঁকি হল প্রত্যেক কারবারের এক গুরুত্বপূর্ণ উপাদান (Risk is an essential part of every business) :

প্রত্যেক কারবারের কিছু ঝুঁকি থাকে। কোনো কারবারই ঝুঁকি এড়িয়ে চলতে পারে না, যদিও ঝুঁকির পরিমাণ কারবারভেদে ভিন্ন ভিন্ন হয়। ঝুঁকি কমানো যেতে পারে, কিন্তু নিঃশেষ করা যেতে পারে না।

(iii) ঝুঁকির মাত্রা মূলত কারবারের প্রকৃতি ও আয়তনের উপর নির্ভরশীল (Degree of risk depends mainly upon the nature and size of business) :

কারবারের প্রকৃতি (অর্থাৎ কী জাতীয় পণ্য বা সেবা উৎপাদিত ও বিক্রয় করা হয়) এবং কারবারের আয়তন (অর্থাৎ উৎপাদন ও বিক্রয়ের পরিমাণ) হল মূল উপাদান যেগুলি কারবারের ঝুঁকির মাত্রা নির্ধারণ করে। যেমন- যেসব কারবারি প্রতিষ্ঠান ফ্যাশন সামগ্রী সংক্রান্ত পণ্য নিয়ে কারবার করে তাদের ঝুঁকির মাত্রা অত্যন্ত বেশি থাকে। অনুরূপভাবে, একটি বৃহৎ আকার কারবারের ঝুঁকির মাত্রা ক্ষুদ্র আয়তন কারবারের তুলনায় অনেকটা বেশি থাকে।

(iv) মুনাফা হল ঝুঁকি গ্রহণের জন্য পুরস্কার (Profit is the reward for risk taking) :

‘না ঝুঁকি, না লাভ’ (‘No risk, no profit’) হল একটি প্রাচীন প্রবাদ যা যে-কোনো কারবারের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। কারবারে ঝুঁকির মাত্রা অধিক হলে মুনাফার সম্ভাবনাও অধিক থাকে। একজন উদ্যোক্তা অধিক মুনাফা অর্জনের আশায় ঝুঁকি গ্রহণ করে থাকে। সুতরাং, মুনাফা হল ঝুঁকি গ্রহণ বাবদ পুরস্কার।

1.10.2 কারবারি ঝুঁকির কারণ সমূহ (Cause of Business Risks) : বিভিন্ন কারণে কারবারে ঝুঁকির সৃষ্টি হয়। সেগুলি নিম্নে আলোচনা করা হল :

(i) প্রাকৃতিক কারণসমূহ (Natural Causes) :

প্রাকৃতিক দুর্যোগ যেমন— বন্যা, ভূমিকম্প, বিদ্যুৎ চমকানো, ভারী বৃষ্টিপাত, দুর্ভিক্ষ ইত্যাদি, সম্পত্তি এবং কারবারের আয়ের উপর মানুষের সামান্য নিয়ন্ত্রণ থাকে।

(ii) মানবসৃষ্ট কারণ (Human causes) :

মানবসৃষ্ট কারণের মধ্যে অন্তর্গত বিষয়সমূহ হল— অপ্রত্যাশিত ঘটনাবলি যেমন— কর্মীদের প্রতারণা, অসতর্কতা বা অবহেলা, বিভিন্ন কারণে কাজ থেমে যাওয়া যেমন— বিদ্যুৎ পরিসেবা বিদ্যুত হওয়া, ধর্মঘট, দাঙ্গা, অদক্ষ ব্যবস্থাপনা ইত্যাদি।

(iii) অর্থনৈতিক কারণ (Economic causes) :

এগুলির অন্তর্গত ঝুঁকিগুলি হল বিভিন্ন ধরনের অনিশ্চয়তা যেমন পণ্যের চাহিদা, প্রতিযোগিতা, মূল্য, ক্রেতাদের থেকে বকেয়া আদায়, প্রযুক্তি বা পণ্যের উৎপাদন পদ্ধতি পরিবর্তন ইত্যাদি। আর্থিক সমস্যাসমূহ যেমন ঋণের উপর সুদের হার বেড়ে যাওয়া, উচ্চ কর আরোপিত হওয়া ইত্যাদিও অপ্রত্যাশিতভাবে কর্মপ্রক্রিয়া সংক্রান্ত বা কারবারের ব্যয় বাড়িয়ে দেয়।

(iv) অন্যান্য কারণসমূহ (Other causes) :

এগুলি হল অপ্রত্যাশিত ঘটনাবলি, যেমন- রাজনৈতিক অস্থিরতা, যান্ত্রিক ব্যর্থতা অর্থাৎ বয়লার ফেটে যাওয়া, বিনিময় হারের ওঠানামা ইত্যাদি যেগুলি কারবারি ঝুঁকির সম্ভাবনা বাড়িয়ে তোলে।

1.11 কারবার প্রবর্তন : মূল উপাদানসমূহ (Starting a Business : Basic Factors) :

কারবারি প্রতিষ্ঠান প্রবর্তন করা অনেকটা মানবীয় প্রচেষ্টা দ্বারা বিভিন্ন সম্পদ ব্যবহার করে কিছু নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য অর্জন করার সমতুল্য। কারবারের সফলতা অনেকাংশে নির্ভর করে উদ্যোক্তার সক্ষমতা বা নতুন কারবারের সমস্যার অনুধাবন এবং সেগুলি ন্যূনতম ব্যয়ের মাধ্যমে সমাধান করার ক্ষমতার উপর। বর্তমান কারবারি জগতে এই কথাটি বিশেষভাবে প্রযোজ্য যেখানে প্রতিযোগিতা খুবই বেশি এবং ঝুঁকিও বেশি। কারবারি সংস্থাগুলো কিছু মৌলিক সমস্যার মোকাবিলা করে থাকে। উদাহরণস্বরূপ— একটি কারখানা প্রবর্তন করা, ক্রেতার সম্ভাব্য সংখ্যা, কী প্রকৃতির উপকরণের প্রয়োজন এবং সেগুলি সংগ্রহ করতে কী পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন, দোকানের বিন্যাস, ক্রয়ের পরিমাণ ও অর্থ সংস্থানের প্রয়োজনীয়তা এবং পরিকল্পনার

ঝুঁকির সাথে মোকাবিলা করার উপায় সমূহ
(Methods of Dealing with Risks)

যদিও কারবারি প্রতিষ্ঠান ঝুঁকি থেকে বাঁচতে পারে না, তবুও ঝুঁকিগুলি প্রতিরোধ করার অনেকগুলি উপায় আছে যেগুলি কারবারি প্রতিষ্ঠান প্রয়োগ করতে পারে, তাই কারবারি প্রতিষ্ঠান এজন্য কিছু পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে, যেমন— (a) অত্যধিক ঝুঁকিসম্পন্ন লেনদেনে অংশগ্রহণ না করা, (b) বিভিন্ন প্রতিবেশকমূলক ব্যবস্থা গ্রহণ করা, যেমন— ঝুঁকি কমানোর জন্য অগ্নিনির্বাপক যন্ত্র রাখা, (c) বিমানীতি গ্রহণ করে ঝুঁকির দায় বিমা কোম্পানির কাছে হস্তান্তর করা, (d) ঝুঁকির অংক অনুমান করে বর্তমান আয়ের উপর নির্ভর করে কুঞ্চণ এবং সন্দিহান ঋণের উপর সংস্থান রাখা, (e) অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের সাথে অর্থাৎ উৎপাদক ও পাইকারিদের সাথে ঝুঁকি ভাগ করা, এমনকি তারা ক্ষতির অংশের ভাগীদার হতে রাজিও হতে পারে যা মূল্য হ্রাসের কারণও হতে পারে।

কার্যকর বাস্তবায়নের জন্য কর্মচারী নিয়োগ। এইসব সমস্যাগুলো বৃহদায়তন কারবারের জন্য বেশি জটিল হয়ে উঠে। যাই হোক যে কোনো ব্যক্তিকে কারবার প্রবর্তনের পূর্বে কিছু মৌলিক উপাদানকে বিবেচনা করতে হয় সেগুলি হল :

(i) ব্যবসার ক্ষেত্র নির্বাচন (Section of line business) :

একজন উদ্যোক্তাকে প্রথম যে বিষয়ে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে হয় সেটি হল যে কারবার প্রবর্তন করতে যাওয়া হচ্ছে সেই কারবারের প্রকৃতি ও ধরন নির্ধারণ। সে অবশ্যই সেই শিল্প ও বাণিজ্যের শাখাতে প্রবেশ করতে চাইবে যেখানে উচ্চ মুনাফা অর্জনের সম্ভাবনা আছে। বাজারে ক্রেতার চাহিদা দ্বারা এই সিদ্ধান্ত প্রভাবিত হয় এবং উদ্যোক্তা যে নির্দিষ্ট পণ্য উৎপাদন করবে সে সম্বন্ধীয় প্রযুক্তিগত জ্ঞান ও তার আগ্রহের দ্বারাও প্রভাবিত হয়।

(ii) কারবারের আকার (Size of the firm) :

কারবারের প্রবর্তনের সময় তার আকার অথবা কর্মপরিধির বিস্তার ঠিক করা আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্তের মধ্যে পড়ে। কিছু উপাদান বৃহদায়তন আকারের জন্য অনুকূল, অপরপক্ষে কিছু উপাদান কর্মপরিধি বিস্তারে বাধা সৃষ্টি করে। যদি উদ্যোক্তা আত্মবিশ্বাসী থাকে যে প্রস্তাবিত পণ্যের চাহিদা দীর্ঘ সময়ে ভালো থাকবে, তাহলে তিনি বৃহৎ আকারে কর্মপরিধি শুরু করার জন্য প্রয়োজনীয়

মূলধনের ব্যবস্থা করতে পারেন। যদি বাজারের অবস্থা অনিশ্চিত হয় এবং ঝুঁকির পরিমাণ বেশি হয়, তাহলে ক্ষুদ্র আয়তনের কারবার নির্বাচন করাই অধিকতর শ্রেয়।

(iii) মালিকানার ধরণ নির্বাচন (Choice of form of ownership) :

মালিকানার প্রেক্ষাপটে বলা যায় যে, কারবারি প্রতিষ্ঠান এক মালিকানা, অংশীদারি বা যৌথ মূলধনী কোম্পানির মধ্যে যে কোনো একটি মালিকানার ধরণ গ্রহণ করতে পারে। প্রত্যেক ধরনের মালিকানার নিজস্ব সুবিধা ও অসুবিধা আছে। উপযুক্ত মালিকানার ধরণ নির্বাচনের বিষয়টি কিছু উপাদানের উপর নির্ভর করে, যেমন— কারবারের ক্ষেত্র, প্রয়োজনীয় মূলধনের পরিমাণ, মালিকের দায়, মুনাফার বণ্টন, আইনি আনুষ্ঠানিকতা, কারবারের ধারাবাহিকতা, স্বার্থের হস্তান্তরতা এবং অন্যান্য আরও কিছু বিষয়।

(iv) কারবারি প্রতিষ্ঠানের অবস্থান (Location of business enterprise) :

কারবার প্রবর্তনের সময় একটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদান যেটি বিবেচনা করতে হয় সেটি হল কোথায় কারবারি প্রতিষ্ঠানটি অবস্থিত হবে। এই সংক্রান্ত কোনো ভুল সিদ্ধান্তের ফলে উৎপাদন ব্যয় বাড়তে পারে, যথার্থ উৎপাদন সম্বন্ধীয় পণ্য সংগ্রহে অসুবিধা হতে পারে বা ক্রেতা সাধারণকে যথার্থ উপায়ে সেবা প্রদানে বাধার

সম্মুখীন হতে পারে। কারবারের স্থান নির্বাচনের কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় বিবেচনা করতে হয়, যেমন—কাঁচামাল ও শ্রমিকের সহজলভ্যতা, বিদ্যুৎ পরিসেবা ও কিছু সেবা যেমন— ব্যাংক, পরিবহণ, যোগাযোগ ব্যবস্থা, গুদামজাতকরণ ইত্যাদি।

(v) অর্থের সংস্থান (Financing the proposition) :

অর্থের সংস্থান মূলত কারবার প্রবর্তন সেই সাথে প্রস্তাবিত কারবারের ধারাবাহিকতা বজায় রাখতে প্রয়োজনীয় অর্থের জোগানের সাথে সম্পর্কযুক্ত। স্থায়ী সম্পত্তির উপর বিনিয়োগের জন্য মূলধনের প্রয়োজন, যেমন— জমি, বিল্ডিং ঘর, যন্ত্রপাতি ও সাজসরঞ্জাম এবং চলতি সম্পত্তির জন্য মূলধনের প্রয়োজন। যেমন— কাঁচামাল, দেনাদার, সম্পূর্ণ পণ্যের মজুত ভাঙার ইত্যাদি। নিত্যদিনের খরচ বহনের জন্যও মূলধনের প্রয়োজন। সঠিক আর্থিক পরিকল্পনা অবশ্যই নির্ধারণ করতে হবে, কেন না (a) মূলধনের পরিমাণ নির্ধারণ করার জন্য (b) কোন উৎস থেকে মূলধন সংগ্রহ করা হবে তা নির্ধারণ করার জন্য, (c) যথার্থ উপায়ে প্রতিষ্ঠানের মূলধন ব্যবহার করার জন্য।

(vi) বস্তুগত সুযোগ সুবিধা (Physical facilities) :

কারবার প্রবর্তনের পূর্বে বিভিন্ন বস্তুগত সুযোগ সুবিধার সহজলভ্যতা যেমন— যন্ত্রপাতি ও উপকরণ, প্রতিষ্ঠানের বিল্ডিং, এবং সহায়ক পরিসেবা ইত্যাদি বিবেচনা করা খুবই প্রয়োজন। এই সংক্রান্ত সিদ্ধান্ত কতগুলি বিষয়ের উপর নির্ভর করে যেমন— কারবারের প্রকৃতি ও আকার, তহবিলের সহজলভ্যতা এবং উৎপাদনের প্রক্রিয়া।

(vii) যন্ত্রপাতির বিন্যাস (Plant layout) :

বস্তুগত সুযোগ সুবিধার চাহিদা নির্ধারণের পর উদ্যোক্তাকে সেসব উপাদানের সংস্থানের জন্য অবশ্যই একটি যন্ত্রপাতির বিন্যাসের ছক প্রস্তুত করতে হবে। যাতে ঐ উপকরণগুলোকে সঠিকভাবে সাজানো যায়। উৎপাদিত

পণ্যের চাহিদা অনুযায়ী যন্ত্রপাতি ও সাজসরঞ্জামের বস্তুগত ব্যবস্থাপনা হল বিন্যাসকরণ।

(viii) কর্মদক্ষ ও প্রতিজ্ঞাবদ্ধ কর্মক্ষমতা (Competent and committed worked force) :

প্রত্যেকটি প্রতিষ্ঠানের কর্মদক্ষ ও প্রতিজ্ঞাবদ্ধ কর্মদক্ষতার মাধ্যমে বিভিন্ন কার্য সম্পাদন করতে হয়, যদি প্রতিষ্ঠান তার পরিকাঠামোগত ও আর্থিক সম্পদের মাধ্যমে প্রত্যাশিত ফল পেতে চায়। যদিও কোনো উদ্যোক্তা সমস্ত কাজ এককভাবে নিজে করতে পারে না, তাই তাঁকে অবশ্যই প্রয়োজনীয় দক্ষ ও অদক্ষ কর্মী সংখ্যা, পরিচালনা সংক্রান্ত কর্মী সংখ্যা সম্পাদন করতে পারে তারজন্য কর্মীদের কীভাবে প্রশিক্ষিত ও অনুপ্রাণিত করা যায় তারজন্য চিহ্নিত করতে হবে। কর্মীরা যাতে তাদের কাজ সর্বশ্রেষ্ঠ উপায়ে পরিকল্পনা প্রস্তুত করতে হবে।

(ix) কর পরিকল্পনা (Tax planning) :

বর্তমান দিনে কর পরিকল্পনা গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হয়ে উঠেছে কেননা, ভারতে অনেকগুলি কর সংক্রান্ত আইন আছে এবং সেগুলির প্রায় অধিকাংশ বিভিন্নভাবে আধুনিক কারবারের ক্রিয়াকলাপকে প্রভাবিত করে। কারবারের প্রবৃত্তিকে করের দায়ের বিষয়টিকে বিভিন্ন কর আইনের দৃষ্টিভঙ্গিতে অগ্রিম বিবেচনা করতে হবে এবং কারবারি সিদ্ধান্তের উপর তার প্রভাব বিবেচনা করতে হবে।

(x) কারবারের প্রবর্তন (Launching the enterprise) :

উপরের উল্লিখিত উপাদানগুলোর বিষয়ে সিদ্ধান্ত গ্রহণের পর উদ্যোক্তা বাস্তবে কারবার প্রবর্তনের জন্য এগিয়ে যেতে পারেন, যার দ্বারা বিভিন্ন সম্পদের ব্যবহার করা, প্রয়োজনীয় আইনি আনুষ্ঠানিকতা সম্পাদন করা, উৎপাদন প্রক্রিয়া চালু করা এবং বিক্রয় প্রচার শুরু করাকে বোঝায়।

অনুশীলনী

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্নাবলি

1. প্রাচীন ভারতের যে কোনো পাঁচটি শহরের নাম লেখো?
2. হুন্ডি কি?
3. প্রাচীন ভারতের যে-কোনো পাঁচটি রপ্তানি ও আমদানিকৃত পণ্যের নাম লেখো?
4. প্রাচীন ভারতের বণিকদের দ্বারা কী কী বিভিন্ন ধরনের হুন্ডি ব্যবহৃত হত?
5. উপকূলবর্তী বাণিজ্য বলতে কী বোঝ?
6. বিভিন্ন ধরনের অর্থনৈতিক কার্যাবলির নাম লেখো?
7. কারবারকে কেন অর্থনৈতিক কার্যাবলী বলে গণ্য করা হয়?
8. কারবারের অর্থ লিখ।
9. কারবারি কার্যকলাপকে তুমি কীভাবে শ্রেণিবিন্যাস করবে?
10. বিভিন্ন ধরনের শিল্পগুলি কী কী?
11. যে কোনো দুটি কারবারি কার্যকলাপের বর্ণনা করো যেগুলি ব্যবসার সহায়ক হিসেবে কাজ করে।
12. কারবারে মুনাফার ভূমিকা লেখো।
13. কারবারি ঝুঁকি বলতে কী বোঝ? তার প্রকৃতি কী?

দীর্ঘ উত্তরধর্মী প্রশ্নাবলি

1. ভারতীয় উপমহাদেশে দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থার উন্নয়ন আলোচনা করো।
2. কারবার বলতে কী বোঝ? কারবারের উল্লেখযোগ্য বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা করো।
3. কারবারের সাথে পেশা ও চাকরির পার্থক্য আলোচনা করো।
4. শিল্প বলতে কী বোঝ? উদাহরণসহ বিভিন্ন প্রকার শিল্প সম্বন্ধে আলোচনা করো।
5. বাণিজ্য সম্বন্ধীয় বিভিন্ন কার্যাবলি সম্বন্ধে আলোচনা করো।
6. কারবারের যে-কোনো পাঁচটি উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা করো।
7. কারবারি ঝুঁকি বলতে কী বোঝ এবং এর সৃষ্টির কারণগুলি লেখো?
8. একটি কারবার প্রবর্তনের সময় বিবেচ্য বিষয়গুলো আলোচনা করো।

প্রকল্প / কার্যকলাপ

1. তোমার এলাকার যে-কোনো একটি কারবারি প্রতিষ্ঠান পরিদর্শন করো। ওই প্রতিষ্ঠানের মালিকের সাথে কথা বলে কারবার প্রবর্তনের ধাপগুলি খুঁজে বের করো। তোমার পরিদর্শনের উপর একটি প্রতিবেদন প্রস্তুত কর।
2. খ্রিস্টীয় ১ম শতাব্দী থেকে সপ্তদশ শতাব্দীর মধ্যে ব্যবসা ও বাণিজ্যের উন্নয়নের ধারা সম্পর্কিত একটি প্রতিবেদন প্রস্তুত করো।
3. যে কোনো পাঁচটি অর্থনৈতিক ক্ষেত্রের তথ্য সংগ্রহ করো যেগুলো 'মেক ইন ইন্ডিয়া' মিশনে প্রাধান্য পেয়েছে। এই ক্ষেত্রগুলিতে বিগত দুই বছরের বিনিয়োগের পরিমাণ বের করো। এই ক্ষেত্রগুলিতে বিনিয়োগকারীদের বিনিয়োগের আগ্রহের সম্ভাব্য কারণগুলি কী? নিম্নে ছকের আকারে প্রতিবেদন উপস্থাপন করো:-

ক্ষেত্র	প্রথম বছর বিনিয়োগের পরিমাণ	দ্বিতীয় বছরের বিনিয়োগের পরিমাণ	পরিবর্তনের সম্ভাব্য কারণসমূহ

অধ্যায় ২

ব্যবসায় সংগঠনের ধরণসমূহ (Forms of Business Organisation)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ

এই অধ্যায়টি অধ্যয়নের পর তোমরা :

- i. ব্যবসা সংগঠনের বিভিন্ন ধরন সনাক্ত করতে পারবে।
- ii. বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের বৈশিষ্ট্য, সুবিধা এবং অসুবিধা বর্ণনা করতে পারবে।
- iii. বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করতে পারবে।
- iv. ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের উপযুক্ত ধরন পছন্দ করতে পারবে।

নেহা একজন মেধাবী চূড়ান্ত বছরের ছাত্রী, তার ফলাফল ঘোষণার জন্য অপেক্ষা করছে। বাড়িতে থাকাকালীন সময়ে সে তার অবসর সময়টা ব্যবহার করার জন্য স্থির করল। ছবি আঁকার প্রতি তার গভীর আগ্রহ থাকায় সে কাঁদা মাটির পাত্র ও বাটিগুলোতে নানারকম ডিজাইন আঁকতে শুরু করল। তার তৈরি জিনিসগুলোর জন্য তার বন্ধু-বান্ধব ও সহপাঠীর খুব প্রশংসায় সে খুব খুশি হল। এমনকি তার বাড়ির ও এলাকার লোকজনদের কাছে কিছু জিনিস বিক্রিও করতে পেরেছিল। যার ফলে সে একজন একমালিকী কারবারি হিসেবে খুব প্রশংসা পেয়েছিল। তারপর সে আরও ভালভাবে তার পাত্রগুলো নতুন ধরনের ডিজাইন দেওয়া শুরু করল। যা দেখে তার ক্রেতাদের মধ্যে এই জিনিসগুলোর প্রতি খুব চাহিদা বাড়ল। তার এই স্বপ্ন লগ্নি থেকে গ্রীষ্মের শেষে সে মোট 2500 টাকা মুনাফা অর্জন করতে সক্ষম হল। যার ফলে সে এই কাজটিকে তার কর্মজীবন হিসেবে বেছে নেওয়ার জন্য অনুপ্রাণিত হল। সে তার এই কর্মটিকে নিয়েই ব্যবসা শুরু করবে বলে স্থির করল। সে নিজে একাই ব্যবসাটা চালাতে পারত কিন্তু বড়ো ব্যবসা হিসেবে চালানোর জন্য তার প্রচুর টাকার প্রয়োজন ছিল। তখন তার বাবা তাকে কাকাতো ভাই-এর সাথে অংশীদারি কারবার গঠনের পরামর্শ দিল যাতে তার অতিরিক্ত মূলধনও আসে এবং ব্যবসার দায়িত্ব ও ঝুঁকি নিজেদের মধ্যে ভাগ করে নিতে পারে। পাশাপাশি তার মতে এমনও হতে পারে যে আগামী দিনে ব্যবসা বড়ো আকার ধারণ করে কোম্পানি ব্যবসাতেও পরিণত হতে পারে। এবার পরিস্থিতি অনুযায়ী তাকে স্থির করতে হবে যে সে কোন্ ধরনের ব্যবসাতে যেতে চায়।

2.1 ভূমিকা (Introduction) :

যদি কোনো ব্যক্তি নতুন ব্যবসা শুরু করতে চায় অথবা বর্তমান ব্যবসাকে বড়ো করতে চায় তাহলে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত হচ্ছে ব্যবসার ধরন পছন্দ করা। ব্যবসায়ীর নিজস্ব চাহিদা এবং বিভিন্ন ব্যবসার সুবিধা ও অসুবিধার উপর নির্ভর করবে যে ব্যবসায়ী কোন্ ধরনের ব্যবসাকে পছন্দ করবে।

বিভিন্ন রকম ব্যবসার ধরন যা থেকে কোনো ব্যক্তি নিজের পছন্দমতো ব্যবসা নির্বাচন করতে পারে সেগুলো হল—

- এক মালিকী কারবার
- যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার
- অংশীদারি কারবার

(d) সমবায় সমিতি

(e) যৌথ মূলধনী কোম্পানি—

চল, এবার এক মালিকী কারবার সম্পর্কে কিছু আলোচনা করা যাক— যা একটি সহজ, সরল ব্যবসা প্রতিষ্ঠান। তারপর ধীরে ধীরে একটু জটিল ব্যবসার দিকে যাওয়া যাবে।

2.2 একমালিকানা কারবার (Sole Proprietorship) :

তুমি কি প্রায়শই তোমার আশেপাশের দোকান থেকে খাতা, কলম, আর্টের কাগজ এগুলি কেনো? খাতাপত্রগুলো কেনার সময় তুমি কি কখনো ব্যবসায়ীর সাথে কথা বলেছো।

এক মালিকানা কারবার একটি জনপ্রিয় ব্যবসা সংগঠন ও ছোটো ব্যবসার জন্য খুব উপযুক্ত বিশেষ করে

প্রাথমিক বছরগুলিতে। এক মালিকানা কারবার হচ্ছে এমন একটি ব্যবসায়ী সংগঠন যা শুধুমাত্র একজন মালিকের দ্বারা পরিচালিত, নিয়ন্ত্রিত এবং যিনি নিজে ব্যবসায়ের সমস্ত লাভ ও ঝুঁকি বহন করেন। এই শব্দটি নিজে থেকেই স্পষ্ট। ‘Sole’ শব্দের অর্থ হচ্ছে ‘একমাত্র’ এবং ‘Proprietor’ হচ্ছে ‘মালিক’। সুতরাং, এক মালিকানা কারবার হচ্ছে সেই কারবার যার একজন মাত্র মালিক থাকে।

ব্যক্তিগত পরিসেবার ক্ষেত্রে এই ধরনের ব্যবসা বেশি দেখা যায় যেমন বিউটি পার্লার, হেয়ার সেলুন, স্থানীয় এলাকার খুচরা ছোটো দোকান ইত্যাদি।

বৈশিষ্ট্য :- (Features)

এক মালিকানা কারবারের মূল বৈশিষ্ট্যগুলো নিম্নরূপ :

(i) গঠন ও বন্ধকরণ (Formation and Closure): সাধারণত একমালিকানা কারবার শুরু করার ক্ষেত্রে

এই যে, ব্যবসায়ের সম্পত্তি ঋণ পূরণের ক্ষেত্রে যথেষ্ট না হলে মালিক ব্যক্তিগতভাবে দায়বদ্ধ থাকবে। যেমন মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি, ব্যক্তিগত গাড়ি এবং অন্যান্য সম্পত্তি ঋণ পরিশোধের জন্য বিক্রি করা যেতে পারে। ধরা যাক, একজন ড্রাই ক্লিনারের সম্পূর্ণ দায়বদ্ধতা ৪০, ০০০ টাকা যা একটি এক মালিকানা কারবার। কিন্তু তার ব্যবসার সম্পত্তি হচ্ছে মাত্র ৬০,০০০ টাকা এক্ষেত্রে মালিককে তার ব্যক্তিগত উৎস থেকে ২০,০০০ টাকা দিতে হবে, এমনকি প্রয়োজনে তার ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রি করতে হবে ব্যবসার দায় মিটানোর জন্য।

(iii) একমাত্র ঝুঁকি বহনকারী এবং মুনাফা প্রাপক (Sole Risk bearer and profit recipient) :

মালিক একাই ব্যবসার সমস্ত ব্যর্থতার ঝুঁকি বহন করে। যাই হোক, যদি ব্যবসা সফল হয় তাহলে সব সুবিধা

এক মালিকানা কারবার হচ্ছে এমন একটি কারবার যেখানে একজন ব্যক্তি ব্যবসার মূলধন সংগ্রহ করা, ঝুঁকি বহন করা এবং ব্যবস্থাপনার জন্য দায়বদ্ধ থাকে।

জে এল হেনসেন (J.L. Hansen)

এক মালিকানা কারবার হচ্ছে এমন একটি কারবার যার মাথায় থাকে একজন ব্যক্তি, যিনি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান পরিচালনা ও ব্যবসার সমস্ত রকম ঝুঁকি ও ব্যর্থতার জন্য দায়ি থাকেন।

এল এইচ হেনি (L.H. Haney)

বিশেষ কোনো আইনগত নিয়ম নেই তবে কিছু ক্ষেত্রে লাইসেন্স এর প্রয়োজন আছে। একমালিকানা কারবারকে নিয়ন্ত্রণ করার জন্য আলাদা কোন আইন নেই। খুব সহজেই এই ব্যবসাকে বন্ধ করা যায়। সুতরাং, এই ব্যবসার গঠন ও বন্ধকরণ খুবই সহজ।

(ii) দায় (Liability):

একমাত্র মালিকের সীমাহীন দায় থাকে। এর অর্থ

মালিক নিজেই ভোগ করে। তিনি ব্যবসার সমস্ত মুনাফা ভোগ করেন যা হচ্ছে ব্যবসার ঝুঁকি বহনের পুরস্কার।

(iv) নিয়ন্ত্রণ (Control) :

এই ধরনের ব্যবসারে ক্ষেত্রে, ব্যবসা পরিচালনা ও সমস্ত সিদ্ধান্ত নেওয়ার অধিকার মালিকের উপরই থাকে। তিনি অন্য কোনো ব্যক্তির হস্তক্ষেপ ছাড়াই সমস্ত কিছু

পরিকল্পনা করতে পারেন।

(v) পৃথক সত্তা নেই (No separate entity):

আইনের চোখে মালিক ও ব্যবসার মধ্যে কোনো পার্থক্য নেই। কারণ মালিক ও ব্যবসার মধ্যে আলাদা কোনো সত্তা নেই। তাই ব্যবসার সমস্তরকম কাজকর্মের জন্য মালিক নিজেই দায়বদ্ধ।

(vi) ব্যবসার ধারাবাহিকতার অভাব (Lack of business continuity):

যেহেতু এই ধরনের ব্যবসাতে মালিক ও ব্যবসা এক ও অভিন্ন তাই মালিকের মৃত্যু, উন্মাদনা, কারাদণ্ড, শারীরিক অসুস্থতা ও দেউলিয়ার জন্য ব্যবসার উপর ক্ষতিকর প্রভাব পড়তে পারে এমনকি বন্ধও হতে পারে।

সুবিধা (Merits)

এক মালিকানা কারবারের অনেকগুলো সুবিধা রয়েছে। কিছু গুরুত্বপূর্ণ সুবিধাগুলো নিম্নরূপ:

(i) দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ (Quick decision making):

এই ব্যবসাতে একজন মালিক ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষেত্রে প্রচুর স্বাধীনতা ভোগ করেন। সিদ্ধান্তগুলো খুব তাড়াতাড়ি নেওয়া যায় কারণ কারও সঙ্গে বিশেষ কোনো পরামর্শের প্রয়োজন নেই। যার ফলে বাজারের সুবিধাগুলোও ভোগ করা যায়।

(ii) তথ্যের গোপনীয়তা (Confidentiality of Information) :

যেহেতু এখানে মালিক নিজেই সমস্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণ

একটি উৎসাহজনক শুরু : কোকা কোলা তার মূল মালিককে উৎসর্গ করেছে!

পৃথিবীতে যে পণ্য তারা সরবরাহ করছে তার জন্ম হয়েছে ৪ মে ১৮৮৬ সালে আটলান্টার জর্জিয়াতে। ডা. জন স্টিথ প্যামবার্টন, স্থানীয় ফার্মাসিস্ট, কোকা কোলার সিরাপ তৈরি করেন এবং রাস্তার ধারে নতুন পণ্যটির জগ জ্যাকবস ফার্মেসিতে নিয়ে যান যেখানে এটির নমুনা পরীক্ষা করা হয় এবং ‘চমৎকার’ বলে ঘোষণা করা হয় এবং পাঁচ সেন্ট-এর বিনিময়ে বিক্রয়ের জন্য পাঠানো হয়। ডাঃ প্যামবার্টন কখনো তার তৈরি পণ্যের ক্ষমতা উপলব্ধি করেননি। তিনি ধীরে ধীরে বিভিন্ন অংশীদারদের কাছে তার ব্যবসায়ের অংশ বিক্রি করেন এবং ১৮৮৮ সালে তাঁর মৃত্যুর ঠিক আগে কোকা-কোলাতে তার অবশিষ্ট অংশকে আসা ক্যান্ডলার এর কাছে বিক্রি করেন। অসাধারণ ব্যবসা বিজ্ঞানের সাথে আটলান্টান মি. ক্যান্ডলার আরো ব্যবসার অধিকার কিনতে এবং সম্পূর্ণ নিয়ন্ত্রণ অর্জন করতে এগিয়ে যান। ১৮৮৯ সালের পয়লা মে আসা. জি. ক্যান্ডলার তার আটলান্টা জার্নালে একটি পূর্ণ পৃষ্ঠা বিজ্ঞাপনে তার পাইকারি ও খুচরা ড্রাগ ব্যবসাকে কোকা কোলার একমাত্র মালিক সুস্বাদু, সতেজকারক, উৎসাহজনক, বলদায়ক হিসেবে ঘোষণা করে। যদিও একমাত্র মালিকানা মি. ক্যান্ডলার ১৮৯১ খ্রি. পর্যন্ত পাননি কারণ তারজন্য ২,৩০০ ডলারের প্রয়োজন ছিল।

১৮৯২ সালে মি. ক্যান্ডলার কোকা-কোলা কর্পোরেশন নামে একটি কোম্পানি গঠন করেছিলেন—

উৎস : কোকা কোলা কোম্পানির ওয়েবসাইট

করেন তাই ব্যবসার সমস্ত তথ্য গোপন রাখা সম্ভব হয়। তাছাড়া ব্যবসা সংক্রান্ত হিসেব প্রকাশ করতেও এক মালিক বাধ্য নন।

(iii) সরাসরি উদ্দীপক (Direct Incentive) :

এক মালিকানা কারবারের মালিক নিজেই সমস্ত সুবিধা ও মুনাফা ভোগ করে। মুনাফা ভাগ করার কোনো প্রয়োজন নেই কারণ সে নিজেই হচ্ছে একমাত্র মালিক। মালিকের কঠোর পরিশ্রমের ফলেই সরাসরি উদ্দীপকের সুবিধাও পায়।

(iv) কৃতিত্বের ধারণা (Sense of accomplishment) :

নিজের জন্য কাজ করার ক্ষেত্রে ব্যক্তিগত সন্তুষ্টি রয়েছে ব্যবসায়ের সাফল্যের জন্য দায়ী যে জ্ঞান সেটা শুধু নিজের সন্তুষ্টিতেই অবদান রাখেনা বরং তাতে নিজের ক্ষমতা ও কৃতিত্বের ধারণার প্রতি আত্মবিশ্বাসও জোগায়।

(v) গঠন ও বন্ধ করা সহজ (Ease of formation and closure):

এক মালিকানা কারবারের একটি গুরুত্বপূর্ণ সুবিধা হল যে এটা শুরু করতে গেলে খুব কম আইনি আনুষ্ঠানিকতার প্রয়োজন হয়। এই ব্যবসাকে পরিচালনা করার বিশেষ কোনো আইন নেই। যেহেতু এই ব্যবসার ক্ষেত্রে বিশেষ কোনো আইনি ব্যাপার নেই তাই এটা গঠন করা ও বন্ধ করা সম্পূর্ণভাবে মালিকের ব্যক্তিগত ইচ্ছার উপর নির্ভর করে।

অসুবিধা (Limitations)

বিভিন্ন সুবিধা থাকা সত্ত্বেও এক মালিকানা কারবার নানাবিধ অসুবিধা থেকে মুক্ত নয়। এক মালিকানা কারবারের বিভিন্ন অসুবিধাগুলো হল নিম্নরূপ :-

(i) সীমিত সম্পদ (Limited Resource):

এক মালিকানা কারবারের সম্পদ সীমিত থাকে কারণ

সেগুলো মালিকের ব্যক্তিগত সঞ্চয় ও ঋণের উপর নির্ভর করে। ব্যাংক এবং অন্যান্য ঋণদান সংস্থাগুলো এক মালিকী কারবারকে দীর্ঘমেয়াদি ঋণ দিতে ইতস্তত বোধ করে। অর্থের অভাবের জন্য এই জাতীয় কারবার খুব বেশি বড়ো হতে পারে না বরং ছোটোই থাকে।

(ii) ব্যবসার সীমিত জীবন (Limited life of a business):

এই জাতীয় ব্যবসার ক্ষেত্রে আইনের চোখে মালিক ও ব্যবসা এক। মালিকের মৃত্যু, দেউলিয়া অথবা অসুস্থতার জন্য ব্যবসা প্রভাবিত হয় এমনকি বন্ধও হয়ে যেতে পারে।

(iii) সীমাহীন দায় (Unlimited Liability) :

এক মালিকী কারবারের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ অসুবিধা হচ্ছে মালিকের সীমাহীন দায়। যদি ব্যবসা ব্যর্থ হয় তাহলে পাওনাদারদের পাওনা শুধু ব্যবসার সম্পত্তি থেকে নয় এমনকি মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি থেকেও মেটানো হতে পারে। একটি খারাপ সিদ্ধান্ত ও প্রতিকূল পরিস্থিতিতে মালিকের উপর গুরুতর আর্থিক বোঝা সৃষ্টি হতে পারে। এই জন্যই এক মালিকী কারবারের মালিক উদ্ভাবন বা সম্প্রসারণের ক্ষেত্রে কোনো ঝুঁকি নিতে রাজি হন না।

(iv) সীমিত ব্যবস্থাপনার ক্ষমতা (Limited Managerial ability) :

এক মালিকী কারবারের মালিককে নানারকম দায়িত্ব নিতে হয় যেমন- ক্রয়, বিক্রয়, অর্থের ব্যবস্থা করা ইত্যাদি। এই সবগুলি বিষয়ে পুরো অভিজ্ঞ এমন ব্যক্তি পাওয়া খুবই বিরল, তাই অনেক ক্ষেত্রেই সিদ্ধান্তগুলো ঠিক হয় না। তাছাড়া অর্থের অভাবের দরুন প্রতিভাবান এবং উচ্চাকাঙ্ক্ষী কর্মীদের ব্যবসাতে নিয়োগও করতে পারেনা।

যদিও এক মালিকী কারবারের নানারকম সীমাবদ্ধতা

রয়েছে তবুও অনেকেই এই কারবারে আসতে চায়। খুব কম মূলধনে এটা শুরু করা যায়। এই ব্যবসাটি ছোটো ব্যবসার ক্ষেত্রে খুবই উপযুক্ত এবং যেখানে গ্রাহকরা ব্যক্তিগত পরিসেবার দাবি রাখে।

2.3 যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার (Joint Hindu Family Business):

হিন্দু পারিবারিক কারবার হচ্ছে এমন একটা ব্যবসা সংগঠন যা শুধুমাত্র ভারতেই পাওয়া যায়। এটি দেশের একটি প্রাচীনতম ব্যবসা সংগঠন। এটি হচ্ছে এরকম একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান যার মালিকানা ও পরিচালনা সম্পূর্ণভাবে হিন্দু

নিম্নরূপ :

(i) গঠন (Formation) :

যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারে অন্ততপক্ষে দুইজন সদস্য এবং উত্তরাধিকার সূত্রে প্রাপ্ত সম্পত্তি থাকতে হবে। জন্মসূত্রেই যেহেতু সদস্যপদ হয় তাই কোনো চুক্তির প্রয়োজন হয় না। এটি হিন্দু উত্তরাধিকারী আইন 1956 দ্বারা পরিচালিত।

(ii) দায়বদ্ধতা (Liability):

একমাত্র 'কর্তা' ছাড়া সকল সদস্যদের দায় তাদের সম্পত্তির অংশের অনুপাতে সীমিত থাকে। তাই কর্তার

হিন্দু উত্তরাধিকার (সংশোধনী) আইন, 2005 অনুযায়ী যৌথ হিন্দু পরিবারের লিঙ্গ সমতা

হিন্দু উত্তরাধিকার (সংশোধনী) আইন, 2005 অনুযায়ী যৌথ হিন্দু পরিবারের কোনো (কো-পার্সেনারের) সহমালিক মেয়ে জন্মসূত্রে এই ব্যবসার (কো-পার্সেনার) সহমালিক হবে। যৌথ হিন্দু পরিবারের সম্পত্তি ভাগের ক্ষেত্রে সকল (কো-পার্সেনার) সহমালিক সম্পত্তির ভাগ পাবে সে স্ত্রী বা পুরুষ যাই হোক পরিবারের বয়োঃজ্যেষ্ঠ ব্যক্তি স্ত্রী বা পুরুষ যেই হোক কর্তা হিসেবে গণ্য হবে। এমনকি বিবাহিত মেয়েদেরও সম্পত্তির উপর সমান অধিকার থাকবে।

অবিভক্ত পরিবারের (HUF) সদস্যদের উপর নির্ভর করে। এটি হিন্দু আইন দ্বারা পরিচালিত। ব্যবসায়ের সদস্যপদ একটি বিশেষ পরিবারে জন্ম এবং তিন পুরুষ ধরে ব্যবসাটা পরিচালিত হচ্ছে।

ব্যবসাটি সাধারণত পরিবারের প্রধানের দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়। যাকে কর্তা বলা হয়। পূর্ব পুরুষের সম্পত্তির উপর সকল সদস্যদের সমান অধিকার থাকে এবং তাদের (co-parceners) সহমালিক বলা হয়ে থাকে।

বৈশিষ্ট্য (Features)

যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারের মূল বৈশিষ্ট্যগুলো

দায়বদ্ধতা এখানে অপারিসীম।

(iii) নিয়ন্ত্রণ (Control) :

এই ধরনের ব্যবসার নিয়ন্ত্রণ সম্পূর্ণভাবে কর্তার উপর থাকে। তিনি ব্যবসার সমস্ত সিদ্ধান্ত নেন এবং উনাকে ব্যবসা পরিচালনার জন্য স্বীকৃতি দেওয়া হয়। তাঁর সিদ্ধান্তগুলো অন্য সদস্যরাও মানতে বাধ্য থাকে।

(iv) ধারাবাহিকতা (Continuity) :

কর্তার মৃত্যুর পরও ব্যবসা চলতে থাকে কারণ পরবর্তী বয়স্ক সদস্য কর্তার জায়গা গ্রহণ করে। যদিও

সদস্যদের পারস্পরিক সম্মতির মাধ্যমে ব্যবসা বন্ধও হতে পারে।

(v) অপ্রাপ্তবয়স্ক সদস্য (Minor Members) :

যেহেতু এই জাতীয় কারবারে একজন ব্যক্তির অন্তর্ভুক্তি জন্মের মাধ্যমে ঘটে তাই অপ্রাপ্তবয়স্করাও এই ব্যবসার সদস্য হতে পারে।

সুবিধা (Merits)

যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসার সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

(i) কার্যকরী নিয়ন্ত্রণ (Effective Control) :

এই জাতীয় ব্যবসাতে কর্তার সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষমতা রয়েছে। যার ফলে সদস্যদের মধ্যে কোনো দ্বন্দ্বের সম্ভাবনা থাকে না কারণ তাঁর সিদ্ধান্ত নেওয়ার অধিকারে কেউ হস্তক্ষেপ করতে পারে না। যার ফলে নমনীয় সিদ্ধান্ত খুব দ্রুত গ্রহণ করা যায়।

(ii) ধারাবাহিক ব্যবসায়িক অস্তিত্ব (Continued Business Existence) :

কর্তার মৃত্যু ব্যবসাতে প্রভাবিত করেনা কারণ পরবর্তী বয়স্ক সদস্য ঐ জায়গাটা গ্রহণ করবে। অতএব ব্যবসার কাজকর্ম বন্ধ হয় না। এবং ব্যবসার ধারাবাহিকতা হুমকির সম্মুখীন হয় না।

(iii) সদস্যদের সীমিত দায় (Limited liability of members) :

কর্তা ব্যতীত সকল সদস্যদের দায় সীমিত এবং তার ফলে তাদের ঝুঁকিটিও সুনির্দিষ্ট।

(iv) অধিক আনুগত্য ও সহযোগিতা (Increased loyalty and co-operation) :

যেহেতু ব্যবসাটি পরিবারের সদস্যদের দ্বারা পরিচালিত তাই সদস্যদের মধ্যে অধিক আনুগত্য লক্ষ করা যায়। ব্যবসার শ্রীবৃদ্ধির সাথে সকলের সফলতায়ুক্ত, ফলে

সদস্যদের কাছ থেকে ভালো সহযোগিতা পাওয়া যায়।

অসুবিধা (Limitations)

যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারের সীমাবদ্ধতা (অসুবিধা) গুলো হলো :

(i) সীমিত সম্পদ (Limited Resource) :

যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসা মূলত সীমিত মূলধনের সম্মুখীন হয় কারণ এটি মূলত পূর্ব পুরুষদের সম্পত্তির উপর নির্ভরশীল। যা এই ব্যবসার সম্প্রসারণের সুযোগকে সীমিত করে রাখে।

(ii) কর্তার অসীম দায় (Unlimited Liability of Karta) :

এই ব্যবসাতে কর্তা শুধুমাত্র সিদ্ধান্ত নেওয়া ও ব্যবসা পরিচালনার জন্য দায়বদ্ধ থাকে না, বরং সীমাহীন দায়ের অসুবিধাও ভোগ করে। কর্তার ব্যক্তিগত সম্পত্তিও ব্যবসার ঋণ পরিশোধের কাজে ব্যবহার করা হতে পারে।

(iii) কর্তার কর্তৃত্ব (Dominance of Karta) :

কর্তা ব্যক্তিগতভাবে ব্যবসা পরিচালনা করে যা কখনো কখনো অন্যদের কাছে গ্রহণযোগ্য হয় না। যার ফলে সদস্যদের মধ্যে দ্বন্দ্ব দেখা দিতে পারে এবং পরিবারের একতা ভঙ্গ হতে পারে।

(iv) সীমিত ব্যবস্থাপনাগত দক্ষতা (Limited managerial skills) :

যেহেতু কর্তা সব বিষয়ে অভিজ্ঞ নন সেইজন্য উনার কিছু নির্বোধ সিদ্ধান্তের জন্য ব্যবসা ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারে। উনার ভালভাবে সিদ্ধান্তের অক্ষমতার জন্য ব্যবসায় সংগঠনটি কম লাভ ও ক্ষতির সম্মুখী হতে পারে।

যৌথ হিন্দু পরিবারের সংখ্যা কমে যাওয়ার জন্য এই জাতীয় ব্যবসার সংখ্যা দিন দিন কমে যাচ্ছে।

2.4 অংশীদারি কারবার (Partnership):

এক মালিকানা কারবারের অর্থ সংস্থান, ব্যবসা বৃদ্ধি ও পরিচালনার ক্ষেত্রে নানারকম বাধার দরুন, বিকল্প হিসেবে অংশীদারিত্বের পথ তৈরি করেছে। অংশীদারি কারবারের বৃহত্তর পুঁজি বিনিয়োগ, বিভিন্ন দক্ষতা ও ঝুঁকি ভাগ ইত্যাদির জন্য এটি একটি উত্তর হিসেবে কাজ করে। ভারতীয় অংশীদারি আইন 1932 অনুযায়ী অংশীদারি কারবার বলতে “সেই সমস্ত ব্যক্তিদের মধ্যে সম্পর্ককে বোঝায়, যারা

উদ্দেশ্য নিয়ে চালাতে হবে। সুতরাং, দাতব্য উদ্দেশ্যে কোনো দুইজন ব্যক্তি কখনো অংশীদারি কারবার গঠন করতে পারবে না।

(ii) দায়বদ্ধতা (Liability) :

অংশীদারি কারবারে অংশীদারদের সীমাহীন দায় থাকে। ব্যবসার সম্পত্তি যদি দায় পরিশোধের জন্য যথেষ্ট না হয় তাহলে অংশীদারদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ও ব্যবহার করা যেতে পারে। উপরন্তু অংশীদাররা যৌথভাবে বা

অংশীদারিত্ব হল এমন ব্যক্তিদের মধ্যে সম্পর্ক যারা ব্যক্তিগত লাভের জন্য আইনগত ভাবে ব্যবসা চালিয়ে যাওয়ার জন্য রাজি, এমন চুক্তিগুলো করতে সক্ষম

এল এইচ হেনি (L H Haney)

অংশীদারিত্ব হল ব্যক্তিগণের মধ্যে এমন একটি সম্পর্ক যা তাদের সম্পত্তি, শ্রম বা দক্ষতা একত্রিত করতে সক্ষম হয় এবং তাদের মধ্যে মুনাফা ভাগ করে নিতে রাজি হয়।

ভারতীয় চুক্তি আইন, 1872 (The Indian Contract Act 1872)

সকলের জন্য বা তাদের মধ্যে যে-কোনো একজনের দ্বারা পরিচালিত ব্যবসার মুনাফা সকলের মধ্যে ভাগ করতে রাজি হয়েছে।”

বৈশিষ্ট্য (Features)

উপরে দেওয়া সংজ্ঞাগুলি অংশীদারি কারবারের নিম্নলিখিত বৈশিষ্ট্যগুলি নির্দেশ করে :

(i) গঠন (Formation) :

ভারতীয় অংশীদারি আইন, 1932 দ্বারা অংশীদারি কারবারটি পরিচালিত হয়। এটি একটি আইনি চুক্তির দ্বারা অস্তিত্বের মধ্যে আসে যেখানে অংশীদারদের মধ্যে সম্পর্ক নিয়ন্ত্রণের শর্তাবলি, লাভ ও ক্ষতির ভাগ এবং ব্যবসায় পরিচালনা করার পদ্ধতি নির্দিষ্ট করা হয়। তবে এটি অবশ্যই আইনগতভাবে পরিচালিত ব্যবসা এবং লাভের

এককভাবে ব্যবসার ঋণের জন্য দায়বদ্ধ থাকে। সকল অংশীদার যৌথভাবে ব্যবসায়ের ঋণের জন্য দায়ী এবং ব্যবসায়ের তাদের ভাগের অনুপাতে অবদান রাখে। একক ভাবে ও প্রত্যেক অংশীদারকে ব্যবসায়ের ঋণ পরিশোধের জন্য দায়ী করা করা যেতে পারে। যাই হোক, এই অংশীদার পরে অন্য অংশীদারদের কাছ থেকে তার কর্তৃক প্রদত্ত মূলধন শেয়ার অনুযায়ী পুনরুদ্ধার করতে পারে।

(iii) ঝুঁকি বহন (Risk bearing) :

অংশীদাররা একটি দল হিসাবে ব্যবসার সমস্ত ঝুঁকি বহন করে। ব্যবসার পুরস্কার হিসাবে যে লাভ আসে তা অংশীদাররা নিজেদের সম্পত্তির অনুপাতে ভাগ করে নেয়। যদিও একই ভাবে তারা ব্যবসার ক্ষতিও সবার মধ্যে ভাগ করে নেয়।

(iv) সিদ্ধান্ত গ্রহণ ও নিয়ন্ত্রণ (Decision making and control) :

অংশীদাররা প্রতি দিনের কাজকর্মের সিদ্ধান্ত গ্রহণ ও নিয়ন্ত্রণের দায়িত্ব নিজেদের মধ্যে ভাগ করে নেয়। সিদ্ধান্তগুলো সাধারণত পারস্পরিক আলোচনার মাধ্যমেই করা হয়। সুতরাং, অংশীদারি কারবারের কাজকর্ম অংশীদারদের যৌথ প্রচেষ্টার মাধ্যমেই পরিচালিত হয়।

(v) ধারাবাহিকতা (Continuity) :

অংশীদারের মৃত্যু, অবসর, দেউলিয়া ও উন্মত্ততার জন্য অংশীদারি কারবারের অবসান হতে পারে। তবে অবশিষ্ট অংশীদাররা যদি ব্যবসা চালাতে চায় তাহলে নতুন চুক্তির মাধ্যমে চালাতে পারে।

(vi) অংশীদারের সংখ্যা (Membership) :

একটি অংশীদারি কারবার শুরু করার জন্য ন্যূনতম দুইজন লোকের প্রয়োজন। কোম্পানি আইন 2013 এর 464 নং ধারা অনুসারে অংশীদারি কারবারে সর্বাধিক সংখ্যা 100 হতে পারে, যদি সরকার অনুমোদন দেয়। কোম্পানি আইন (বিবিধ) 2014 এর ধারা 10 অনুযায়ী সর্বাধিক 50 সদস্যসংখ্যা হতে পারে।

(vii) পারস্পরিক সম্পর্ক (Mutual Agency) :

অংশীদারি কারবারের সংজ্ঞায় বলা হয়েছে যে, এই কারবারটি সবার দ্বারা বা একজন অংশীদারের দ্বারা পরিচালিত হয়। অন্য কথায়, প্রত্যেক অংশীদার একজন মাধ্যম ও প্রধান উভয়ই। তিনি অন্য অংশীদারদের প্রতিনিধিত্ব করেন কারণ তিনি তার কাজের মাধ্যমে সকলকে একসূত্রে বাঁধেন। তিনি একজন প্রধান, কারণ তার কাজের দ্বারা সবাই আবদ্ধ থাকে।

সুবিধা (Merits)

নিচের অংশগুলো অংশীদারি কারবারের সুবিধাগুলো

বর্ণনা করবে :

(i) গঠন ও অবসানের সহজতা (Ease of formation and closure) :

চুক্তির মাধ্যমে সম্ভাব্য অংশীদারদের নিয়ে খুব সহজেই অংশীদারি কারবার গঠন করা যায়, যেখানে তারা ব্যবসা পরিচালনা এবং ঝুঁকি ভাগ করতে সম্মত হয়। ব্যবসা নিবন্ধনের ব্যাপারে কোনো বাধ্যবাধকতা নেই। ব্যবসা বন্ধ করাও খুবই সহজ।

(ii) সুষম সিদ্ধান্ত গ্রহণ (Balanced decision making) :

অংশীদাররা তাদের দক্ষতার ভিত্তিতে নানাবিধ কাজ করতে পারে। কারণ কোনো ব্যক্তিকে চাপ দিয়ে বিশেষ কোনো কাজ করানো যায় না। এর ফলে কাজের সমস্যাও দূর হয় এবং ভুলের পরিমাণও কমে যায়, যার ফলে সুষ্ঠু সিদ্ধান্তগুলো নেওয়া সম্ভব হয়।

(iii) অধিক তহবিল (More funds) :

অংশীদারি কারবারের মূলধন অংশীদাররা নিজেরাই সংগ্রহ করে। যার ফলে এক মালিকানা কারবারের তুলনায় অনেক বেশি মূলধন সংগ্রহ করা সম্ভব হয় এবং অতিরিক্ত কার্যকলাপেও অংশগ্রহণ করতে পারে।

(iv) ঝুঁকি বন্টন (Sharing of Risks) :

অংশীদারি কারবারের ঝুঁকি সকল অংশীদাররাই ভাগ করে নেয়। যার ফলে অংশীদারদের মধ্যে উদ্বেগ, বোঝা ও চাপ হ্রাস পায়।

(v) গোপনীয়তা (Secrecy) :

আইনত একটি অংশীদারি কারবার তাদের হিসাব প্রকাশ ও প্রতিবেদন জমা দিতে বাধ্য নয়। তাই এই ব্যবসা তাদের তথ্যের গোপনীয়তা রক্ষা করতে সক্ষম হয়।

অসুবিধা (Limitations)

একটি অংশীদারি কারবারের অসুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

(i) সীমাহীন দায় (Unlimited liability) :

অংশীদারদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ও ঋণ পরিশোধের জন্য ব্যবহার করা হতে পারে যদি ব্যবসার সম্পত্তি ঋণ পরিশোধের জন্য যথেষ্ট না হয়। এক্ষেত্রে অংশীদারদের দায় উভয় যৌথ এবং ব্যক্তিগত, যা অনেকের ক্ষেত্রে সমস্যার কারণ হয় যদি কারো ব্যক্তিগত সম্পত্তির পরিমাণ বেশি থাকে। যদি অন্য অংশীদারদের বিশেষ পরিমাণে সম্পত্তি না থাকে তাহলে যাদের বেশি আছে তাদের সম্পত্তি থেকেই পরিশোধ করতে হবে।

(ii) সীমিত সম্পদ (Limited resource) :

যেহেতু অংশীদারি কারবারের সদস্য সংখ্যায় একটা বিধিনিষেধ রয়েছে তাই মূলধন সংগ্রহের ক্ষেত্রেও কিছুটা সমস্যা থেকে যায়, ফলে বিশেষ বড়ো ধরনের ব্যবসা সম্ভব হয় না। যার ফলে অংশীদারি কারবার খুব বেশি প্রসারিত হয় না।

(iii) দ্বন্দ্বের সম্ভাবনা (Possibility of conflicts) :

অংশীদারি কারবার একটি দলের দ্বারা পরিচালিত হয় যেখানে সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষমতা ও ভাগ করা হয়। মতামতের পার্থক্যের জন্য অংশীদারদের মধ্যে দ্বন্দ্বের সৃষ্টি হতে পারে। তাছাড়া একজনের সিদ্ধান্তে অন্য অংশীদার আবদ্ধ থাকে। সুতরাং, কারো দ্বারা ভুল সিদ্ধান্ত অন্য সকলের জন্য ক্ষতির কারণ হতে পারে। যদি কোনো অংশীদার ব্যবসা ছেড়ে যেতে চায় তাহলে কারবারের অবসান হতে পারে কারণ, মালিকানা স্থানান্তরের উপর নিষেধাজ্ঞা রয়েছে।

(iv) ধারাবাহিকতার অভাব (Lack of continuity) :

অংশীদারের মৃত্যু, অবসর, দেউলিয়া অথবা

অক্ষমতার জন্য কারবারের অবসান ঘটতে পারে, এতে ধারাবাহিকতার অভাব হয়। যাই হোক অন্য বাকি অংশীদাররা নতুন চুক্তির মাধ্যমে ব্যবসা চালিয়ে যেতে পারে।

(v) জনসাধারণের আত্মবিশ্বাসের অভাব (Lack of public confidence) :

অংশীদারি কারবার তাদের আর্থিক বিবরণ জনসাধারণের কাছে প্রকাশ করার জন্য আইনত বাধ্য নয়। এইজন্য সব সদস্যদের পক্ষে প্রকৃত আর্থিক অবস্থা নির্ধারণ করা সম্ভব হয় না। যার ফলে এই ধরনের ব্যবসার প্রতি জনসাধারণের বিশ্বাসও কম থাকে।

2.4.1 অংশীদারের প্রকারভেদ (Types of Partners) :

অংশীদারদের দায়িত্ব ও ভূমিকা অনুসারে অংশীদারি কারবারে নানা ধরনের অংশীদার থাকে। এগুলো জানতে হলে তাদের দায়িত্ব, অধিকার সম্বন্ধে পরিষ্কার ধারণা থাকা প্রয়োজন। নিম্নে এগুলোর বর্ণনা দেওয়া হল :

(i) সক্রিয় অংশীদার (Active partner) :

একজন সক্রিয় অংশীদার হচ্ছেন, যিনি কারবারের মূলধন সংগ্রহ করে, ব্যবস্থাপনায় অংশগ্রহণ করে, লাভ-ক্ষতি বহন করে এবং কারবারের লেনদেনের জন্য সম্পূর্ণরূপে দায়বদ্ধ থাকে। এই অংশীদাররাই আসলে অন্য অংশীদারের হয়ে ব্যবসা পরিচালনা করে।

(ii) ঘুমন্ত অংশীদার (Sleeping partner) :

যে সকল অংশীদার ব্যবসার নিত্যদিনের কাজকর্মে অংশগ্রহণ করে না তাদের ঘুমন্ত অংশীদার বলে। একজন ঘুমন্ত অংশীদার কারবারে মূলধন দেয়, লাভ-ক্ষতি বহন করে এবং ব্যবসায়ের দেনার জন্যও দায়বদ্ধ থাকে।

(iii) গোপন অংশীদার (Secret partner) :

একজন গোপন অংশীদার হচ্ছেন সেই অংশীদার

যিনি জনসাধারণের কাছে অপরিচিত থাকে। তাছাড়া অন্য বৈশিষ্ট্যগুলো অন্য অংশীদারের মতোই থাকে। উনি ব্যবসায় প্রয়োজনীয় মূলধন প্রদান করে। পরিচালনায় অংশগ্রহণ করে। লাভ-ক্ষতি ভোগ করে ও পাওনাদারদের দেনার জন্য দায়বদ্ধও থাকে।

(iv) নামিক অংশীদার (Nominal Partner) :

একজন নামিক অংশীদার হচ্ছেন এমন একজন অংশীদার যিনি ব্যবসায় কোনো মূলধন প্রদান করেন না। কিন্তু নিজের নামটা ব্যবহার করতে দেন। তিনি ব্যবসার পরিচালনায় অংশগ্রহণ করেন না, লাভ-ক্ষতিও ভোগ করেন না। কিন্তু ব্যবসায়ের ঋণের জন্য অন্যদের কাছে দায়বদ্ধ থাকেন।

(v) আচরণের দ্বারা অংশীদার (Partner by estoppel) :

আচরণের দ্বারা অংশীদার হচ্ছেন, যিনি নিজের আচরণের দ্বারা অন্যদেরকে অংশীদার হিসেবে পরিচয় দেন। ব্যবসায়ের ঋণের জন্য তিনি দায়বদ্ধ যেহেতু অন্যরা তাকে অংশীদার হিসেবে চেনেন। যদিও তিনি ব্যবসায়ের মূলধন বা পরিচালনা সংক্রান্ত ব্যাপারে যুক্ত নন। ধরুন রানি, সীমার একজন বন্ধু যিনি সফটওয়্যার প্রতিষ্ঠান সিমপ্লেক্স সলিউশন এর অংশীদার। সীমার অনুরোধে রানি তার সঙ্গে মোহন সফটওয়্যার এর ব্যবসায়িক মিটিংয়ে যোগ দেন এবং একটি ব্যবসায়িক চুক্তির আলোচনায় অংশগ্রহণ করেন এবং অন্যদের বোঝান যে তিনিও এই প্রতিষ্ঠানের একজন

টেবিল 2.1 অংশীদারের প্রকারভেদ (Types of Partner)

Type ধরন	Capital Contribution মূলধন প্রদান	Management ব্যবস্থাপনা	Share in profits & lossess লাভ ক্ষতির ভাগ	Liability দায়
সক্রিয় অংশীদার	মূলধন প্রদান করে	পরিচালনায় অংশ গ্রহণ করে	লাভ-ক্ষতি বহন করে	অসীম দায়
ঘুমন্ত অংশীদার	মূলধন প্রদান করে	পরিচালনায় অংশ গ্রহণ করে না	লাভ-ক্ষতি বহন করে	অসীম দায়
গোপন অংশীদার	মূলধন প্রদান করে	গোপনভাবে পরিচালনায় অংশ গ্রহণ করে	লাভ-ক্ষতি বহন করে	অসীম দায়
নামিক অংশীদার	মূলধন প্রদান করে না	পরিচালনায় অংশ গ্রহণ করে না	সাধারণত লাভ-ক্ষতি বহন করে না	অসীম দায়
আচরণের দ্বারা অংশীদার	মূলধন প্রদান করে না	পরিচালনায় অংশ গ্রহণ করে না	লাভ-ক্ষতি বহন করে না	অসীম দায়
নামমাত্র অংশীদার	মূলধন প্রদান করে না	পরিচালনায় অংশ গ্রহণ করে না	লাভ-ক্ষতি বহন করে না	অসীম দায়

অংশীদার হিসাবে নাবালক (Minor as a Partner)

অংশীদারিত্ব হচ্ছে অংশীদারদের দ্বারা পরিচালিত একটি ব্যবসা যেখানে দুই বা ততোধিক ব্যক্তি চুক্তির মাধ্যমে ব্যবসার লাভ-ক্ষতি ভাগ করতে সম্মত হয়। যদিও নাবালক বৈধ চুক্তিতে প্রবেশ করতে পারে না। তবুও সে অংশীদারি কারবারে অংশগ্রহণ করতে পারে, যদি সকল অংশীদাররা তাতে সম্মত হয়। এক্ষেত্রে তার মূলধনের অনুপাতে দায়ও সীমিত থাকবে। সে ব্যবসার পরিচালনায় অংশগ্রহণ করতে পারবে না। সুতরাং, একজন নাবালক শুধুমাত্র মুনাফা ভোগ করবে কিন্তু কোনো ক্ষতি বহন করবে না। যদি সে চায় তাহলে ব্যবসার হিসাব দেখতে পারে। নাবালকের পরিস্থিতির পরিবর্তন হয় যখন সে প্রাপ্তবয়স্ক হয়। তখন তাকে স্থির করতে হবে যে, সে অংশীদার হিসাবে থাকতে ইচ্ছুক কি না। প্রাপ্তবয়স্ক হবার ছয় মাসের মধ্যে পাবলিক নোটিশ দিয়ে জানাতে হবে নতুবা তাকে একজন পূর্ণ অংশীদার হিসাবে গণ্য করা হবে এবং অন্যান্য অংশীদারদের মতো ব্যবসায়ের সমস্তরকম ঋণের জন্য দায়বদ্ধও থাকবে।

অংশীদার। এই চুক্তির ভিত্তিতে যদি কোনো ঋণ দেওয়া হয় তাহলে তা পরিশোধের জন্যও রানি দায়ী থাকবে, কারণ সেও ব্যবসার একজন অংশীদার হিসেবে চিহ্নিত।

(vi) নামমাত্র অংশীদার (Partner by holding out) :

নামমাত্র অংশীদার হচ্ছেন এমন একজন অংশীদার যিনি জেনেশুনে নিজেকে প্রতিষ্ঠানের অংশীদার হিসেবে পরিচয় দেন। এই ধরনের অংশীদাররা ব্যবসায়ের ঋণের/দেনার জন্য পাওনাদারদের কাছে দায়বদ্ধ থাকেন। যদি তিনি সত্যিই অংশীদার না হন এবং নিজের দায়বদ্ধতা থেকে নিজেকে বাঁচাতে চায় তাহলে অবিলম্বে অস্বীকার করে নিজের অবস্থানকে স্পষ্টভাবে জানিয়ে দিতে হবে। যদি সে তা না করে তাহলে তৃতীয় পক্ষের কাছে ঋণের জন্য দায়বদ্ধ থাকবে।

2.4.2 অংশীদারিত্বের ধরন (Types of Partnership) :

অংশীদারিত্বের ধরনগুলিকে দুটি ভাগে ভাগ করা যায় যেমন

সময় এবং দায়ের ভিত্তিতে। সময়ের ভিত্তিতে এটাকে দুইভাগে ভাগ করা যায় যেমন, ঐচ্ছিক অংশীদারি ও বিশেষ অংশীদারি। দায়ের ভিত্তিতে দুই ধরনের অংশীদারিত্ব রয়েছে যেমন সীমিত দায়বদ্ধতা ও সীমাহীন দায়বদ্ধতা। এগুলি নিম্নে বর্ণনা করা হল :

সময়ের ভিত্তিতে অংশীদারিত্ব [Classification on the basis of duration]

(i) ঐচ্ছিক অংশীদারি (Partnership at will) :

এই ধরনের অংশীদার, অন্য অংশীদারদের ইচ্ছায় বিদ্যমান। যতদিন অংশীদাররা চায় এবং যতক্ষণ না পর্যন্ত কোনো অংশীদার অংশীদারিত্ব থেকে প্রত্যাহারের নোটিশ দেয় ততক্ষণ এটি চলতে থাকে।

(ii) বিশেষ অংশীদারিত্ব (Particular Partnership) :

একটি বিশেষ প্রকল্পের জন্য গঠিত নির্দিষ্ট সময়ের জন্য অংশীদারি, যেমন- কোনো দালাল বা কার্যকলাপ চালানোর জন্য অংশীদারিকে বলে বিশেষ অংশীদারিত্ব।

যেভাবে কারবার শুরু হয়েছিল সেই ভাবেই শেষ হয়ে যায় যখন তার সময়সীমা শেষ হয়ে যায়।

দায়ের ভিত্তিতে শ্রেণিবিভাগ [Classification on the basis of Liability]

(i) সাধারণ অংশীদারিত্ব (General Partnership) :

সাধারণ অংশীদারিত্বে অংশীদারদের দায় সীমাহীন ও যৌথ, অংশীদাররা প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনায় অংশগ্রহণের অধিকার উপভোগ করে এবং তাদের কাজ একে অপরকে এবং প্রতিষ্ঠানকেও আবদ্ধ রাখে। প্রতিষ্ঠানের নিবন্ধন ইচ্ছার উপর নির্ভরশীল। অংশীদারদের মৃত্যু। দেউলিয়া বা অবসর এর উপর প্রতিষ্ঠানের অস্তিত্ব প্রভাবিত হয়।

(ii) সীমিত অংশীদারিত্ব (Limited Partnership) :

সীমিত অংশীদারিত্বে, অংশীদারের দায় সীমিত থাকে, শুধুমাত্র একজন অংশীদার ছাড়া অংশীদারের মৃত্যু, মানসিক ভারসাম্যহীনতা ও দেউলিয়ার জন্য অংশীদারিত্ব বাতিল হয় না। সীমিত অংশীদাররা ব্যবস্থাপনার অধিকার ভোগ করে না এবং তাদের কাজের জন্য অন্য অংশীদাররা দায়বদ্ধ থাকে না, এই ধরনের

অংশীদারিত্বের নিবন্ধন বাধ্যতামূলক।

আগে ভারতে এই ধরনের অংশীদারিত্বের অনুমোদন ছিল না। 1991 সালে 'নতুন ক্ষুদ্র উদ্যোগ নীতির' ফলে এই ধরনের অংশীদারিত্ব অনুমোদন পেয়েছে। এই ধরনের পদক্ষেপের পিছনে কারণটি হল অংশীদারি সংস্থাগুলো অংশীদারদের বন্ধু ও ছোট উদ্যোক্তাদের কাছ থেকে মূলধন সংগ্রহ করতে পারে যারা আগে দায়বদ্ধতার জন্য মূলধন প্রদানে অনিচ্ছুক ছিল।

2.4.3 অংশীদারি চুক্তিপত্র (Partnership Deed) :

অংশীদারিত্ব হচ্ছে এমন একটি সেচ্ছাসেবক সংস্থা যা সাধারণ লক্ষ্য অর্জনের জন্য একত্রিত হয়। অংশীদারিত্বে প্রবেশের জন্য বিভিন্ন শর্তাবলি সম্পর্কিত একটি চুক্তিপত্র করা হয় যাতে ভবিষ্যতে অংশীদারদের মধ্যে কোনো বিষয়ে সমস্যা না দেখা দেয়। এই জাতীয় চুক্তি মৌখিক বা লিখিতও হতে পারে। যদিও লিখিত চুক্তি ভবিষ্যতের জন্য একটি প্রমাণ হিসেবে গ্রহণযোগ্য হয়ে থাকে। লিখিত চুক্তি যাতে, ব্যবসার সমস্ত শর্তাবলি নির্দিষ্ট থাকে এবং যার দ্বারা অংশীদারি কারবার পরিচালনা হয়ে থাকে

প্রাইস ওয়াটারহাউস কুপার্স নামক পূর্বে একটি অংশীদারি প্রতিষ্ঠান ছিল (Price Waterhouse Coopers was a Partnership Firm earlier)

প্রাইস ওয়াটারহাউস কুপার্স, বিশ্বের শীর্ষ হিসাব সংক্রান্ত সংস্থাগুলোর একটি, 1998 সালে দুটি কোম্পানি 'প্রাইস ওয়াটার হাউস' এবং 'কুপারস এবং লাইব্র্যাড' একত্রিত হয়ে তৈরি হয়েছিল। প্রত্যেকটির ঐতিহাসিক শিকড়গুলো 150 বছর পেছনে উনিশ শতাব্দীর গ্রেট ব্রিটেনের কথা মনে করিয়ে দেয়। 1850 সালে স্যামুয়েল লোয়েল প্রাইস, লন্ডনে তার হিসাব সংক্রান্ত ব্যবসা প্রতিষ্ঠা করেন। 1865 সালে উইলিয়াম এইচ হোলিনল্যান্ড এবং এডউইন ওয়াটারহাউস এর সঙ্গে অংশীদারিত্বে যোগদান করেন। ব্যবসা বড়ো হওয়ায় পেশাদারি কর্মীরাও অংশীদারিত্বে যোগদান করেন। 1800 শতকের শেষদিকে প্রাইস ওয়াটার হাউস হিসাব সংক্রান্ত প্রতিষ্ঠান হিসাবে উল্লেখযোগ্য স্বীকৃতি লাভ করে।

উৎস : কলম্বিয়া বিশ্ববিদ্যালয়ে রক্ষিত প্রাইস ওয়াটারহাউস কুপার্স এর নথিপত্র

Source : Price Waterhouse Coopers archives in Columbia University.

তাকে অংশীদারি চুক্তিপত্র বলা হয়।

অংশীদারি চুক্তিপত্রে সাধারণত নিম্নলিখিত বিষয়গুলোর উল্লেখ থাকে :-

- ব্যবসার নাম।
- ব্যবসায়ের প্রকৃতি ও অবস্থান।
- ব্যবসায়ের সময়কাল।
- প্রত্যেক অংশীদারের লগ্নির পরিমাণ।
- লাভ-ক্ষতি বন্টন।
- অংশীদারের দায়িত্ব ও কর্তব্য।
- বেতন ও টাকা উত্তোলন।
- কোনো অংশীদারের অংশগ্রহণ, অবসর ও বহিষ্কার সংক্রান্ত শর্তাবলি।
- মূলধন ও উত্তোলনের উপর সুদ।
- ব্যবসা অবসানের প্রক্রিয়া।
- হিসাব প্রস্তুতকরণ ও তার নিরীক্ষা।
- বিরোধ সমাধান করার পদ্ধতি।

2.4.4 নিবন্ধন (Registration) :

অংশীদারি কারবারের নিবন্ধন মানে প্রতিষ্ঠানের নাম, প্রয়োজনীয় কাগজপত্র, বিবরণ ইত্যাদি প্রতিষ্ঠানের নিবন্ধক এর কাছে জমা রাখা। এটি অংশীদারি সংস্থার অস্তিত্বের চূড়ান্ত প্রমাণ প্রদান করে।

অংশীদারি কারবারের নিবন্ধন বাধ্যতামূলক নহে। তবে যদি কারবার এর নিবন্ধন না হয় তাহলে এটি অনেকগুলো সুবিধা থেকে বঞ্চিত হয়। কারবারের নিবন্ধন না করার ফলাফল নিম্নরূপ :

- (a) একজন অ-নিবন্ধকৃত প্রতিষ্ঠানের অংশীদার, প্রতিষ্ঠান বা অন্য অংশীদারদের বিরুদ্ধে মামলা দায়ের করতে পারে না।

- (b) প্রতিষ্ঠানটি তৃতীয় পক্ষের বিরুদ্ধে কোনো মামলা দায়ের করতে পারে না।
- (c) প্রতিষ্ঠানটি তার অংশীদারদের বিরুদ্ধে মামলা করতে পারে না।

এই পরিস্থিতি দেখে মনে হয়, একটি প্রতিষ্ঠানের নিবন্ধন করা দরকার। ভারতীয় অংশীদারি আইন 1932 অনুসারে একটি অংশীদারি প্রতিষ্ঠান এর নিবন্ধন ওই রাজ্যের নিবন্ধকের অফিস থেকে করতে পারে। ব্যবসা গঠনের সময় বা ব্যবসা চলাকালীন সময়ে ও নিবন্ধন করতে পারে। প্রতিষ্ঠানটির নিবন্ধনের নিয়মাবলিগুলো নিম্নরূপ :

- 1) সংস্থা রেজিস্ট্রার (নিবন্ধক) এর কাজ থেকে প্রয়োজনীয় আবেদনপত্র পূরণ করে রেজিস্ট্রার অফিসে জমা দিতে হবে। আবেদনপত্রে নিম্নলিখিত বিষয়গুলো উল্লেখ থাকে :
- প্রতিষ্ঠানের নাম।
 - প্রতিষ্ঠানের অবস্থান।
 - অন্যান্য জায়গাগুলোর নাম যেখানে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসা করে।
 - প্রত্যেক অংশীদারের যোগদানের তারিখ।
 - অংশীদারদের নাম ও ঠিকানা।
 - অংশীদারিত্বের সময়কাল।

আবেদনপত্রে সকল অংশীদারের স্বাক্ষর থাকতে হবে।

- 2) সংস্থা রেজিস্ট্রার (নিবন্ধক) এর কাছে প্রয়োজনীয় ফি জমা দিতে হবে।
- 3) অনুমোদনের পর সংস্থা রেজিস্ট্রার (নিবন্ধক) সংস্থাগুলোর নিবন্ধনে একটি এন্ট্রি করবেন এবং পরবর্তীতে নিবন্ধনের সার্টিফিকেট প্রদান করবেন।

সমবায় সমিতি হচ্ছে এমন একটি সংগঠন যেখানে ব্যক্তির স্বৈচ্ছাকৃতভাবে, সমতার ভিত্তিতে অর্থনৈতিক উদ্দেশ্য সাধনের জন্য একত্রিত হয়।

ই এইচ কালভার্ট (E. H. Calvert)

সমবায় সংগঠন হচ্ছে একটি সমাজ যার সহযোগিতামূলক নীতিমালা অনুযায়ী তার সদস্যদের অর্থনৈতিক স্বার্থের প্রচারের উদ্দেশ্য রয়েছে।

ভারতীয় সমবায় সমিতি আইন (The Indian Cooperative Societies Act 1912)

2.5 সমবায় সমিতি (Co-operative Society):

সমবায় শব্দটির অর্থ হচ্ছে একসঙ্গে অন্যদের সাথে একটি সাধারণ উদ্দেশ্যে কাজ করা।

সমবায় সমিতি একটি স্বৈচ্ছাসেবী সংগঠন যেখানে সবাই মিলে সদস্যদের মঙ্গলের উদ্দেশ্যে কাজ করে। তাদের অর্থনৈতিক সুরক্ষা ও মধ্যস্থ কারবারির শোষণের হাত থেকে মুক্তির মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করা।

সমবায় সমিতি আইন 1912 অনুসারে সমবায় সমিতির নিবন্ধন বাধ্যতামূলক। সমবায় সমিতি গঠন করা খুবই সহজ যেখানে অন্তত দশজন প্রাপ্তবয়স্ক ব্যক্তির প্রয়োজন। সমিতির সদস্যদের কাছ থেকে শেয়ারের মাধ্যমে মূলধন সংগ্রহ করা হয়। সমিতিটি নিবন্ধনের পরে একটি স্বতন্ত্র আইনি পরিচয় অর্জন করে।

বৈশিষ্ট্য (Features)

সমবায় সমিতির বৈশিষ্ট্যগুলি নিম্নরূপ :

(i) স্বৈচ্ছাকৃত সদস্যপদ (Voluntary Membership):

সমবায় সমিতির সদস্যপদ স্বৈচ্ছাকৃত। একজন ব্যক্তি যে কোন সময় যোগদান করতে পারেন এবং নিজের ইচ্ছা অনুযায়ী ছেড়েও যেতে পারেন। সদস্যদের যোগদান বা পদত্যাগ করার ক্ষেত্রে কোনো বাধ্যবাধকতা নেই। যদিও নিয়ম অনুযায়ী সমিতি ছেড়ে যাওয়ার আগে নোটিশ দেওয়া প্রয়োজন। বর্ণ, ধর্ম, লিঙ্গ নির্বিশেষে সদস্যপদ

সবার জন্য উন্মুক্ত।

(ii) আইনগত অবস্থান (Legal status) :

সমবায় সমিতির নিবন্ধন বাধ্যতামূলক। যা এই সমিতিতে পৃথক সত্তা দেয় তার সদস্যদের থেকে আলাদা। যার ফলে সমিতি নিজের নামে চুক্তি করতে পারে। সম্পত্তির অধিকারী হতে পারে এবং মামলা দায়ের করতে পারে। এই পৃথক সত্তার জন্য, সদস্যদের যোগদান বা ছেড়ে যাওয়ার জন্য সমিতির উপর বিশেষ কোনো প্রভাব পড়ে না।

(iii) সীমিত দায় (Limited liability) :

সমবায় সমিতির সদস্যদের দায় তাদের মূলধন প্রদানের হিসাবে সীমিত। এটা তাদের সর্বাধিক ঝুঁকি বহনের ব্যাপারটা বুঝিয়ে দেয়।

(iv) নিয়ন্ত্রণ (Control) :

একটি সমবায় সমিতিতে সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষমতা একটি নির্বাচিত ব্যবস্থাপনা কমিটির হাতে থাকে। ভোট দেওয়ার অধিকার এর মাধ্যমে সদস্যরা ব্যবস্থাপনা কমিটির সদস্যদের নির্বাচিত করবে এবং সমিতিতে গণতান্ত্রিক চরিত্র প্রদান করবে।

(v) সেবার মনোভাব (Service Motive) :

সমবায় সমিতি তার উদ্দেশ্যের মাধ্যমে পারস্পরিক সাহায্য ও কল্যাণের মানকে গুরুত্ব দেয়। অতএব

পরিসেবাটির উদ্দেশ্য তার কাজের উপর প্রভাব বিস্তার করে। যদি এটির কাজকর্মের ফলে কোনো উদ্বৃত্ত পাওয়া যায় তাহলে সমিতির সদস্যদের মধ্যে সমিতির নিয়ম অনুযায়ী ভাগ করা হয়।

সুবিধা (Merits)

সমবায় সমিতির সদস্যরা নানাবিধ সুবিধা ভোগ করে থাকে। তার কিছু সুবিধাগু নিম্নরূপ :

(i) ভোটদানের সমান অধিকার (Equality in voting status) :

‘একজন ব্যক্তি একটি ভোট’ এই নীতিতে সমবায় সমিতি পরিচালিত হয়। মূলধন প্রদানের পরিমাণ নির্বিশেষে সকল সদস্যদের সমান ভোটদানের অধিকার থাকে।

(ii) সীমাবদ্ধ দায় (Limited liability) :

সমবায় সমিতির সদস্যদের দায়বদ্ধতা তাদের মূলধনের হিসাবে সীমাবদ্ধ থাকে। তাই তাদের ব্যক্তিগত সম্পদ ব্যবসার ঋণ পরিশোধে ব্যবহার করা হয় না, তা নিরাপদেই থাকে।

(iii) স্থিতিশীল স্থায়িত্ব (Stable existence) :

সদস্যদের মৃত্যু, দেউলিয়া এবং উন্মাদনা সমবায় সমিতির ধারাবাহিকতাকে প্রভাবিত করে না। সুতরাং, সমবায় সমিতি, সদস্যদের পরিবর্তনের জন্য প্রভাবিত হয় না।

(iv) কম খরচে পরিচালনা (Economy in operations) :

সমিতির সদস্যরা সাধারণত সান্মানিকের ভিত্তিতে পরিসেবা দিয়ে থাকে। যেহেতু মধ্যস্থ কারবারীদের বাদ দেওয়া হচ্ছে মূল লক্ষ্য, তাই এটা খরচ কমাতে সাহায্য করে। যেহেতু গ্রাহক ও উৎপাদক উভয়েই সমিতির সদস্য তাই কু-ঋণের সম্ভাবনাও কম।

(v) সরকারি সহায়তা (Support from government) :

সমবায় সমিতি গণতন্ত্রের ধারার উপর নির্ভরশীল এজন্য এটি বিভিন্নরকম সরকারি সহায়তা যেমন স্বল্প কর, অনুদান, ঋণের উপর কম সুদ ইত্যাদি পেয়ে থাকে।

(vi) সরল গঠন প্রক্রিয়া (Ease in formation) :

কমপক্ষে দশজন সদস্যের সাথে সমবায় সমিতি শুরু করা যেতে পারে। নিবন্ধন প্রক্রিয়া ও সহজ, অল্প কিছু আইনি আনুষ্ঠানিকতা থাকে। তার গঠন সমবায় সমিতি আইন 1912 দ্বারা পরিচালিত।

অসুবিধা (Limitations)

সমবায় সমিতি সাধারণত নিম্নলিখিত অসুবিধাগুলো ভোগ করে :

(i) সীমিত সম্পদ (Limited resources) :

একটি সমবায় সমিতির সম্পদ তাদের সদস্যদের মূলধন প্রদানের হিসাবে সীমাবদ্ধ থাকে, মূলধনের অনুপাতে লভ্যাংশের পরিমাণ কম হওয়ায় তা সদস্যদের কাছ থেকে আরও মূলধন সংগ্রহের বাধা হিসেবে কাজ করে।

(ii) অদক্ষ ব্যবস্থাপনা (Inefficiency in management) :

বেতন দেওয়ার অক্ষমতার কারণে সমবায় সমিতি গুলো বিশেষজ্ঞ পরিচালকদের আকর্ষণ ও নিয়োগ করতে পারেনা। সদস্যরা যারা স্বেচ্ছাকৃতভাবে পরিসেবা দেন, তারা সাধারণত ব্যবস্থাপনার কাজে অভিজ্ঞ নয়।

(iii) গোপনীয়তার অভাব (Lack of Secrecy) :

সমবায় সমিতির আইন (7) অনুযায়ী সদস্যদের বিভিন্ন সভাতে সবকিছুর খোলাখুলি আলোচনা ও প্রকাশ করার বাধ্যবাধকতার জন্য গোপনীয়তা রক্ষা করা সম্ভব হয় না।

(iv) সরকারি নিয়ন্ত্রণ (Government Control) :

সমবায় সমিতির নানাবিধ সুবিধা থাকা সত্ত্বেও নানারকম নিয়মনীতি, নিরীক্ষা, হিসাব প্রকাশ, সরকারি সমবায় বিভাগের নিয়ন্ত্রণ ইত্যাদি সমবায় সমিতির স্বাধীনভাবে পরিচালনার ক্ষেত্রে নেতিবাচক প্রভাব বিস্তার করে।

(v) মতপার্থক্য (Differences of opinion) :

বিপরীত দৃষ্টিভঙ্গির ফলে অভ্যন্তরীণ দ্বন্দ্বগুলো সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষেত্রে বাধার সৃষ্টি করে। ব্যক্তিগত স্বার্থ যদি কল্যাণমূলক উদ্দেশ্যকে আয়ত্ত করতে শুরু করে তাহলে তা অন্য সদস্যদের সুবিধাগুলোকে পেছনে ফেলতে শুরু করবে।

2.5.1 সমবায় সমিতির প্রকারভেদ**(Types of Co-operative Societies) :**

সমবায় সমিতির ধরনগুলো তাদের পরিচালনার প্রকৃতির

উপর নির্ভর করে। সেগুলো হল নিম্নরূপ :

(i) ক্রেতা সমবায় সমিতি (Consumer's Co-operative Societies) :

ক্রেতা সমবায় সমিতিগুলো ক্রেতাদের স্বার্থ রক্ষার জন্যই গঠিত হয়। এই সমিতির সদস্যরা হচ্ছে ক্রেতাগণ যারা উপযুক্ত মূল্যে ভালো পণ্য পেতে চায়। সমিতির লক্ষ্য হচ্ছে মধ্যস্থকারীদের বাদ দেওয়া। যাতে পরিচালনার খরচ কম হয়। এটি পাইকারি বিক্রেতা থেকে বেশি পরিমাণ পণ্য সরাসরি ক্রয় করে তা সদস্যদের কাছে বিক্রয় করে ফলে মধ্যস্থ কারবারীদের কোনো ভূমিকা থাকে না। যদি কোনো মুনাফা অর্জন হয় তাহলে তা সদস্যদের প্রদত্ত মূলধনের ভিত্তিতে বা কোনো সদস্যের কেনাকাটার ভিত্তিতে প্রদান করা হয়।

আমুলের অসাধারণ সমবায় উদ্যোগ**(Amul's amazing Cooperative ventures!)**

প্রতিদিন আমুল 2.12 মিলিয়ন কৃষকের (অনেকে অশিক্ষিত) কাছ থেকে 4,47,000 লিটার দুধ সংগ্রহ করে এবং এই দুধকে ব্র্যান্ডেড এবং প্যাকেজজাত পণ্য রূপে রূপান্তরিত করে 6 কোটি টাকার পণ্য 5,00,000 টিরও বেশি খুচরো কারবারির মাধ্যমে বিক্রয় করে। এটি ডিসেম্বর, 1946 সালে নিজেদের মুক্ত করতে, বাজারে প্রবেশাধিকার পেতে এবং তাদের প্রচেষ্টার জন্য সর্বোচ্চ আয় নিশ্চিত করার জন্য, খেরা জেলার আনন্দ গ্রামের উপর ভিত্তি করে মিল্ক কো-অপারেটিভ ইউনিয়ন (আমুল নামে পরিচিত) দ্রুত প্রসার হয়। তারপর এটি অন্য দুধ সমবায় সমিতির সাথে যোগদান করে এবং গুজরাট নেটওয়ার্ক এখন 2.12 মিলিয়ন কৃষক, 10, 411 টি গ্রাম থেকে দুধ সংগ্রহ করে এবং চোদ্দোটি জেলাকে অন্তর্ভুক্ত করেছে। বিভিন্ন ইউনিয়ন এর উৎপাদিত পণ্যগুলোর জন্য আমুল হল একটি সাধারণ ব্র্যান্ড। তরল দুধ, গুঁড়ো দুধ, মাখন, ঘি, পনির, কোকো পণ্য, মিষ্টি, আইসক্রিম, এবং ঘনীভূত দুধ, আমুলের উপ-ব্র্যান্ডগুলোর মধ্যে রয়েছে আমুলস্ স্বে, আমুলস্ স্প্রি, আমুলয়া এবং নিউট্রামুল।

Source: Adapted from Pankaj Chandra, "Rediff.com", Business Special, September 2005.

(ii) উৎপাদক সমবায় সমিতি (Producer's Co-operative Societies) :

সমিতিগুলো তৈরি হয়েছে ছোটো উৎপাদকদের স্বার্থরক্ষার জন্য। এই সমিতির সদস্যরা হচ্ছে মূলত উৎপাদকরা, যারা ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় উপাদান (input) সংগ্রহ করে। এই সমিতি বেচা-কোনার ক্ষমতা বাড়াতে সচেষ্ট থাকে। এই সমিতি তার সদস্যদের কাঁচামাল, যন্ত্রপাতি ও অন্যান্য উপাদান সরবরাহ করে এবং উৎপাদকদের কাছ থেকে বিক্রির জন্য পণ্য ক্রয়ও করে। সদস্যদের মধ্যে লাভ সাধারণত সমিতির উৎপাদিত বিক্রিসামগ্রীর মোট পরিমাণ বা তাদের অবদানের ভিত্তিতে বিতরণ করা হয়।

(iii) বিপণন সমবায় সমিতি (Marketing Co-operative Societies) :

ছোটো ছোটো উৎপাদককে তাদের পণ্য বিক্রি করতে

সাহায্য করার জন্য এই সমিতি প্রতিষ্ঠিত হয়। এই সমিতির সদস্য হচ্ছে উৎপাদকরা যারা তাদের বিক্রিত পণ্যের জন্য উপযুক্ত মূল্য পেতে চায়। সমিতির উদ্দেশ্য হচ্ছে মধ্যস্থতা কারবারিদের উৎখাত করা এবং পণ্যের জন্য উপযুক্ত বাজার সুরক্ষিত করে তার সদস্যদের প্রতিযোগিতামূলক অবস্থায় উন্নীত করা। এটি প্রতিটি পণ্য সম্ভাব্যমূল্যে বিক্রি করার জন্য প্রত্যেক সদস্য থেকে পণ্যগুলো সংগ্রহ করে এবং বিভিন্ন বিপণন কার্য যেমন পরিবহণ, গুদামজাতকরণ, প্যাকেটজাতকরণ ইত্যাদি সম্পন্ন করে। প্রতিটি সদস্যের অবদানের উপর ভিত্তি করে মুনীফা ভাগ করা হয়।

(iii) কৃষক সমবায় সমিতি (Farmer's Co-operative Society) :

এই সমিতিগুলো যুক্তিসঙ্গত খরচে আরও ভালো উৎপাদনের উপাদানগুলো সরবরাহ করতে কৃষকদের

Table 2.2 : Indian Companies in League of FORTUNE GLOBAL Organisations

Company	GLOBAL rank	Rank in India	Revenues (Million\$)	Website
Indian Oil Corporation Ltd.	161	1	54,711	www.iocl.com
Reliance Industries Ltd.	215	2	43,437	www.ril.com
Tata Motors Ltd.	226	3	42,092	www.tatamotors.com
State Bank of India	232	4	41,681	www.sbi.co.in
Bharat Petroleum Corporation Ltd.	350	5	20,082	www.bharatpetroleum.in
Hindustan Petroleum Corporation Ltd.	367	6	28,820	www.hindustanpetroleum.com
Rajesh Exports Corporation Ltd.	423	7	25,237	www.rajeshindia.com

স্বার্থরক্ষায় প্রতিষ্ঠিত হয়। এই সমিতির সদস্য হচ্ছে ওই কৃষকরা যারা যৌথভাবে কৃষি কার্যক্রম গ্রহণ করতে চায়। সমিতির লক্ষ্য হচ্ছে বড়ো মাপের চাষাবাদের মাধ্যমে উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি করা। এই ধরনের সমিতিগুলো চাষের কাজে ব্যবহারের জন্য উন্নতমানের বীজ, সার, যন্ত্রপাতি এবং অন্যান্য আধুনিক কৌশল সরবরাহ করে। এটা শুধুমাত্র উৎপাদন বৃদ্ধি বা কৃষকের কাছে ফেরত দেওয়া নয় বরং খণ্ডিত জমি অধিগ্রহণের ক্ষেত্রেও কৃষি সম্পর্কিত সমস্যার সমাধান করে।

(iv) ঋণদাতা সমবায় সমিতি (Credit Co-operative Society) :

ঋণদাতা সমবায় সমিতি তার সদস্যদের যুক্তিসঙ্গত শর্তে সহজে ঋণ প্রদানের জন্য গঠিত হয়। তার সদস্যরা হচ্ছে এমন ব্যক্তিগণ যারা ঋণের মাধ্যমে আর্থিক সাহায্য নিতে ইচ্ছুক। এই সমিতির মূল লক্ষ্য হচ্ছে উচ্চ সুদের হার ধার্যকারী ঋণদাতাদের শোষণের হাত থেকে সদস্যদের রক্ষা করা। এই সমিতিগুলো তার সদস্যদের কাছ থেকে সংগৃহীত মূলধন ও আমানত থেকেই ঋণ প্রদান করে থাকে এবং খুব কম পরিমাণ সুদ ধার্য করে।

(v) গৃহনির্মাণ সমবায় সমিতি (Cooperative housing Society) :

গৃহনির্মাণ সমবায় সমিতিগুলো যুক্তিসঙ্গত খরচে সীমিত আয়ের লোকদের ঘর নির্মাণে সহায়তা প্রদান করার জন্য প্রতিষ্ঠিত হয়। এই সমিতির সদস্যরা কম খরচে বাসস্থান তৈরির জন্য আগ্রহী। সমিতির মূল লক্ষ্য হচ্ছে ঘর নির্মাণ এবং কিস্তিতে তা পরিশোধ করার সুবিধা প্রদান করা, সদস্যদের বাসস্থানের সমস্যার সমাধান করা। এই সমিতিগুলো ফ্ল্যাট তৈরি করে বা সদস্যদের জন্য জোত

প্রদান করে। যার উপর সদস্যরা নিজ নিজ পছন্দ অনুযায়ী বাড়ি তৈরি করতে পারে।

2.6 যৌথ মূলধনী কোম্পানি (Joint Stock Company) :

কোম্পানি হচ্ছে একটি সংস্থা যা কিছু ব্যক্তি দ্বারা পরিচালিত হয় এবং যার একটি নিজস্ব আইনগত অবস্থান থাকে যা তার সদস্যদের থেকে আলাদা। একটি কোম্পানি হচ্ছে একটি কৃত্রিম ব্যক্তি যার একটি পৃথক সত্তা, চিরস্থায়ী অধিকার এবং একটি সাধারণ সিলমোহর আছে। কোম্পানি আইন 2013 অনুসারে কোম্পানি গঠিত হয়।

এই আইনের 2 (20) ধারা অনুযায়ী কোম্পানি হচ্ছে কোনো কোম্পানি যা এই আইনের অন্তর্ভুক্ত বা অন্য কোনো পূর্ববর্তী আইন অনুসারে অন্তর্ভুক্ত।

শেয়ার হোল্ডাররা হলেন কোম্পানির মালিক এবং প্রধান পরিচালন সংস্থার প্রতিনিধিরা হচ্ছেন শেয়ার হোল্ডারদের দ্বারা নির্বাচিত। সাধারণত মালিকরা পরোক্ষভাবে ব্যবসাকে নিয়ন্ত্রণ করে থাকে। কোম্পানির মূলধন কতকগুলো ছোটো ছোটো শেয়ারে বিভক্ত থাকে যা সহজেই এক ব্যক্তি থেকে অন্য ব্যক্তিকে হস্তান্তর করা যায় (প্রাইভেট কোম্পানি ছাড়া)।

বৈশিষ্ট্য (Features)

একটি যৌথ মূলধনী কোম্পানির সংজ্ঞা একটি কোম্পানির নিম্নলিখিত বৈশিষ্ট্যকে তুলে ধরে :-

(i) কৃত্রিম ব্যক্তি (Artificial Person): কোম্পানি একটি আইনের দ্বারা তৈরি এবং এর সদস্যদের থেকে স্বাধীনভাবে থাকে। জীবিত ব্যক্তিদের মতো, কোনো কোম্পানির সম্পত্তি থাকতে পারে, ঋণ নিতে পারে, টাকা ধার করতে পারে, চুক্তিতে প্রবেশ করতে পারে, মামলা করতে পারে, মামলা হতে পারে তবে কোনো ব্যক্তির মতো শ্বাস নেওয়া, খাবার খাওয়া, চলা, কথা বলতে পারা

ইত্যাদি করতে পারে না। সুতরাং, এটি একটি কৃত্রিম ব্যক্তি।

(ii) আইনগত পৃথক সত্তা (Separate Legal entity) : কোম্পানি অন্তর্নিহিতকরণ (incorporation) হওয়ার দিন থেকে তার সদস্যদের থেকে একটা আলাদা পরিচয় অর্জন করে। কোম্পানির সম্পত্তি ও দায় মালিকদের থেকে পৃথক। ব্যবসা ও তার মালিকদেরকে আইন, এক ও অভিন্ন হিসেবে স্বীকৃতি দেয় না।

(v) নিয়ন্ত্রণ (Control) : কোম্পানির কার্যপরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ পরিচালক পর্যদ দ্বারা পরিচালিত হয় যারা শীর্ষ পরিচালকদের ব্যবসা পরিচালনার জন্য নিযুক্ত করে। কোম্পানির কাজ পরিচালনার জন্য সরাসরি শেয়ার হোল্ডারদের নিকট দায়বদ্ধ থাকায় পরিচালকরা একটি গুরুত্বপূর্ণ অবস্থান গ্রহণ করে। তবে কোম্পানির দৈনন্দিন কার্য পরিচালনায় শেয়ার হোল্ডাররা অংশগ্রহণ করতে পারেনা।

পূর্ববর্তী কোম্পানি আইন বলতে নিম্নে উল্লেখিত যে-কোনো আইনকে বোঝায় (Previous Company law means any of the laws specified below) :

- 1) ভারতীয় কোম্পানি আইন, 1866 (1866 এর 10) এর আগে কোম্পানির সাথে সম্পর্কিত আইন।
- 2) ভারতীয় কোম্পানি আইন, 1866 (1866 এর 10)।
- 3) ভারতীয় কোম্পানি আইন, 1882 (1822 এর 6)।
- 4) ভারতীয় কোম্পানি আইন, 1913 (1913 এর 6)।
- 5) স্থানান্তরিত কোম্পানি অধ্যাদেশ নিবন্ধন, 1942 (1942 এর অধ্যাদেশ 42)।
- 6) কোম্পানি আইন, 1956।

(iii) গঠন (Formation) : একটি কোম্পানির গঠন সময়সাপেক্ষ, ব্যয়বহুল ও একটি জটিল প্রক্রিয়া, ব্যবসা শুরুর জন্য ইহার প্রয়োজনীয় দস্তাবেজ ও কিছু আইনি নিয়মকানুনের প্রয়োজন হয়। কোম্পানির অন্তর্নিহিতকরণ কোম্পানি আইন 2013 অনুসারে বা পূর্ববর্তী কোনো কোম্পানি আইন অনুসারে হতে হবে। কোম্পানি আইন 1956 অনুসারে অথবা অন্য কোনো কোম্পানি আইনে অন্তর্ভুক্ত কোম্পানিগুলোকেই তালিকায় অন্তর্ভুক্ত করা হবে।

(iv) চিরস্থায়ী উত্তরাধিকার (Perpetual succession) : আইন দ্বারা সৃষ্ট কোম্পানিটি, শুধুমাত্র আইন দ্বারাই শেষ হতে পারে। এটি বন্ধ করার জন্য একটি পদ্ধতি অবলম্বন করতে হয় বিশেষ করে যখন পুরোপুরি পরিসমাপ্তি (winding up) প্রক্রিয়াটি শেষ হয়, সদস্য আসতে পারে, সদস্য যেতে পারে কিন্তু কোম্পানি চলতে থাকবে।

(vi) দায়বদ্ধতা (Liability) : একটি কোম্পানিতে সদস্যদের দায়বদ্ধতা তাদের দ্বারা প্রদত্ত মূলধনের হিসেবে সীমাবদ্ধ থাকে। পাওনাদাররা তাদের ঋণ পরিশোধের জন্য শুধুমাত্র কোম্পানির সম্পত্তিকেই ব্যবহার করতে পারে কারণ সদস্যরা নয়, কোম্পানি তার ঋণের জন্য দায়বদ্ধ। যদি শেয়ারের কোনো অংশ অনাদেয় থাকে তাহলে কোম্পানির ক্ষতিপূরণের জন্য সেই টাকা শেয়ার হোল্ডারদের কাছ থেকে চাইতে পারে।

ধরো অক্ষয় একটি কোম্পানির শেয়ার হোল্ডার, যিনি 2000 শেয়ারে 10 টাকা করে ধারণ করেছেন। যার মধ্যে তিনি 7 টাকা প্রতি শেয়ার পরিশোধ করেছেন। তাহলে কোম্পানির ক্ষতির জন্য উনার দায়বদ্ধতা হচ্ছে মাত্র 6000 টাকা— তার অপ্রদেয় মূলধনের পরিমাণ। (2000 শেয়ার, প্রতি শেয়ার 3 টাকা করে)। এর বাইরে কোম্পানির ঋণ

বা ক্ষতির জন্য তিনি দায়বদ্ধ নন।

(vii) সাধারণ সিলমোহর (Common Seal) :

একটি কোম্পানির সাধারণ সিলমোহর থাকতে পারে, নাও থাকতে পারে। যদি কোম্পানির সাধারণ সিলমোহর থাকে তাহলে কোম্পানির দস্তাবেজ-এ তা নিবন্ধ (affixed) থাকতে হবে। যদি কোম্পানির সাধারণ সিলমোহর না থাকে তাহলে দস্তাবেজ স্বাক্ষরকারীর বোর্ড-এর নিয়মে অনুযায়ী অনুমোদন থাকতে হবে।

(viii) ঝুঁকি বহন (Risk bearing) :

সমস্ত শেয়ার হোল্ডাররা ব্যবসার ক্ষতির ঝুঁকি বহন করে। এক মালিকানা বা অংশীদারি কারবারের মতো এখানে একজন বা কয়েকজন মিলে ক্ষতির ঝুঁকি বহন করে না। কোনো আর্থিক সমস্যার মুখোমুখি হলে সব শেয়ার হোল্ডাররা তাদের প্রদত্ত মূলধনের হিসাবে ঋণের ঝুঁকি বহন করবে। ক্ষতির ঝুঁকি এইভাবে প্রচুর পরিমাণ শেয়ার হোল্ডারদের মধ্যে ছড়িয়ে পড়ে।

সুবিধা (Merits) :

কোম্পানি নামক প্রতিষ্ঠানটি প্রচুর পরিমাণ সুবিধা দিয়ে থাকে। যার মধ্যে কয়েকটি হল নিম্নরূপ :

(i) সীমিত দায় (Limited liability):

শেয়ার হোল্ডাররা তাদের শেয়ারের অপ্রদেয় অর্থের জন্য কোম্পানির কাছে দায়বদ্ধ। সুতরাং, কোম্পানির ঋণ প্রদানের জন্য শুধুমাত্র কোম্পানির সম্পত্তিই ব্যবহার করা হবে। শেয়ার হোল্ডারদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি তা থেকে মুক্ত থাকে। এর দ্বারা বিনিয়োগকারীদের ঝুঁকি বহনের পরিমাণ হ্রাস পায়।

(ii) মালিকানা হস্তান্তর (Transfer of interest):

মালিকানা হস্তান্তর সর্বজনীন কোম্পানির ক্ষেত্রে একটি বিরাট সুবিধা যোগ করেছে কারণ শেয়ারগুলো খুব সহজেই বাজারে বিক্রয় করা যায় এবং নগদেও রূপান্তরিত করা যায়। এটি বিনিয়োগের বাধা দূর করে এবং বিনিয়োগের ক্ষেত্রে কোম্পানির জন্য একটি অনুকূল পরিবেশ সৃষ্টি করে।

(iii) চিরস্থায়ী অস্তিত্ব (Perpetual existence) :

কোনো কোম্পানির অস্তিত্ব তার সদস্যদের মৃত্যু, অবসর, পদত্যাগ, দেউলিয়া বা উন্মাদনার দ্বারা প্রভাবিত হয় না। এটির সদস্যদের থেকে একটি আলাদা সত্তা রয়েছে। সমস্ত সদস্য মারা গেলেও কোম্পানি বিদ্যমান থাকবে। কোম্পানি আইন 2013 অনুসারে এটি কেবল বন্ধ হতে পারে।

(iv) সম্প্রসারণের সুযোগ (Scope for expansion) :

এক মালিকানা ও অংশীদারি কারবারের তুলনায় একটি কোম্পানির অনেক বেশি পরিমাণ অর্থের সংস্থান রয়েছে। তাছাড়া ইহা জনসাধারণের পাশাপাশি, ব্যাংক এবং আর্থিক প্রতিষ্ঠান গুলোর কাছ থেকেও মূলধন সংগ্রহ করতে পারে। বিনিয়োগকারীরা সীমিত দায়, হস্তান্তরযোগ্য মালিকানা, এবং কোম্পানির উচ্চ আয়ের প্রত্যাশায় শেয়ারগুলোতে বিনিয়োগ করতে আগ্রহী হন।

(v) পেশাগত ব্যবস্থাপনা (Professional management) :

একটি কোম্পানি, বিশেষজ্ঞ ও পেশাদারদের উচ্চ বেতন দিতে সমর্থ হয়। ফলে তারা বিভিন্ন ক্ষেত্রে বিশেষজ্ঞদের নিয়োগ করতে পারে। এতে কোম্পানি বিভিন্ন কার্যকলাপ সঠিকভাবে ভাগ করার পরিচালনা ক্ষমতা লাভ করে। প্রত্যেকটি বিভাগ একজন বিশেষজ্ঞের অধীনে একটি নির্দিষ্ট কাজ সম্পাদন করে। যার ফলে সুখম সিদ্ধান্ত নেওয়া যায় এবং দক্ষতার সঙ্গে কোম্পানির কার্যকলাপ পরিচালনা করা যায়।

অসুবিধা (Limitations) :

কোম্পানির বিশেষ বিশেষ অসুবিধাগুলি নিম্নরূপ :

(i) গঠনতন্ত্রের জটিলতা (Complexity in formation) :

একটি কোম্পানি গঠনের জন্য প্রয়োজনীয় সময়, প্রচেষ্টা, আইনি প্রয়োজনীয়তা এবং জড়িত পদ্ধতিগুলোর

ব্যাপক জ্ঞান প্রয়োজন। এক মালিকানা ও অংশীদারি কারবারের তুলনায় এই কারবার গঠন আরও জটিল।

(ii) গোপনীয়তার অভাব (Lack of Secrecy):

কোম্পানি আইন অনুযায়ী প্রত্যেক সর্বজনীন কোম্পানিকে সময়মতো বিভিন্ন তথ্য কোম্পানি নিবন্ধকের (Registrar of companies) অফিসে জমা দিতে হয়। এই ধরনের তথ্য সাধারণ জনগণের কাছেও পাওয়া যায়। অতএব কোম্পানির পরিচালনা সম্পর্কে সম্পূর্ণ গোপনীয়তা বজায় রাখা খুব কঠিন।

(iii) নৈর্ব্যক্তিক কাজের পরিবেশ (Impersonal work environment):

মালিকানা ও পরিচালনার পার্থক্য এমন এক পরিস্থিতির দিকে পরিচালিত করে যেখানে কর্মকর্তাদের প্রচেষ্টার অভাব এবং ব্যক্তিগতভাবে জড়িত থাকার ঘটনা ঘটে। কোম্পানি বড় আকারের হওয়ার দরুন মালিক ও শীর্ষ ব্যবস্থাপনা কর্মচারীদের পক্ষে কর্মচারী, ক্রেতা ও পাওনাদারদের সাথে ব্যক্তিগত যোগাযোগ রক্ষা করা কঠিন হয়ে পড়ে।

কলম তরোয়ালের চেয়ে শক্তিশালী :

লাক্সার রাইটিং ইনস্ট্রুমেন্টস প্রাইভেট লি. এর একটি মামলা

(Pen is mightier than the Sword :

The Case of Luxor Writing Instruments Pvt. Ltd.)

1963 সালে কঠোর পরিশ্রম ও উচ্চাকাঙ্ক্ষার ফলস্বরূপ এক যুবক লেখার যন্ত্রের ক্ষেত্রে একটি নতুন যুগের সূচনা করেছিলেন। 19 বছর বয়সে তিনি দিল্লির সদর বাজার এলাকায় একটি ছোটো হাতে কলমে তৈরি দোকান শুরু করে যেখানে তিনি লাক্সার রাইটিং ইনস্ট্রুমেন্টস প্রাইভেট লিমিটেড এর নামে ফাউন্টেন কলম (Fountain Pen) তৈরি করেন।

তিন বছর একনাগাড়ে 'এক নম্বর লেখার উপকরণ রপ্তানিকারক' হিসাবে পুরস্কৃত হওয়ার পর এল ডব্লিউ আই পি এলকে (LWIPL) ভারতে চারটি আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ড (brand) যেমন- পাইলট, পেপারমেট, পার্কার এবং ওয়াটারমেন উৎপাদন ও বিতরণ করার একচেটিয়া অধিকার দেওয়া হয়।

20 শতাংশ এরও বেশি শেয়ার নিয়ে লাক্সার রাইটিং ইনস্ট্রুমেন্টস প্রাইভেট লিমিটেড বাজারের সবচেয়ে বৃহত্তর অংশ, যার ফলে বিক্রি 150 কোটি টাকা ছাড়িয়ে যায়। আজকের দিনে লাক্সার একটি বিশিষ্ট প্রস্তুতকারক ও ভারতে লেখাযন্ত্রের রপ্তানিকারক। বর্তমানে এটি তার মোট উৎপাদনের 15 শতাংশ রপ্তানি করছে এবং নতুন দিল্লিতে চারটি ও মুম্বাইতে তিনটি জায়গাতে উৎপাদনের সুবিধা রয়েছে। এতে 600 এরও বেশি লোক চাকরি করে। এটি বাজারের বেশিরভাগ অংশের চাহিদা ও প্রয়োজন অনুযায়ী বিভিন্ন ধরনের কলম উৎপাদন ও বিতরণ করে থাকে।

উৎস : <http://www.luxorparker.com>

(iv) অসংখ্য নিয়মনীতি (Numerous regulations):

একটি কোম্পানির কার্য পরিচালনায় অনেক আইনি বিধান ও বাধ্যবাধকতা থাকে। নিরীক্ষা, ভোট প্রদান, রিপোর্ট দাখিল করা, নথিপত্র প্রস্তুত করা ইত্যাদি সম্পর্কে বিভিন্ন দিক থেকে নানাবিধ বিধিনিষেধ পালন করতে হয় এবং বিভিন্ন শংসাপত্র বিভিন্ন সংস্থার কাছ থেকে প্রাপ্ত করার প্রয়োজন হয়। যেমন- নিবন্ধক (Registrar), সেবি (SEBI) ইত্যাদি। এটা কোম্পানির কাজকর্মের স্বাধীনতা হ্রাস করে এবং প্রচুর সময়, প্রচেষ্টা ও অর্থ নেয়।

(v) সিদ্ধান্ত গ্রহণে বিলম্ব (Delay in decision making):

কোম্পানিগুলো গণতান্ত্রিকভাবে পরিচালক পর্ষদ পরিচালন করে যা উপরের স্তরের ব্যবস্থাপনা, মধ্যস্তরের

ব্যবস্থাপনা, নিম্নস্তরের ব্যবস্থাপনা অনুসরণ করে। যোগাযোগের পাশাপাশি বিভিন্ন প্রস্তাবের অনুমোদনের ক্ষেত্রেই নয় বরং এগুলোর ব্যবহারেও বিলম্ব হয়।

(vi) শাসক গোষ্ঠীর ব্যবস্থাপনা (Oligarchic Management):

তত্ত্ব অনুযায়ী, কোম্পানি হচ্ছে একটি গণতান্ত্রিক প্রতিষ্ঠান যা শেয়ার হোল্ডার বা মালিকদের দ্বারা নির্বাচিত পরিচালক পর্ষদের সদস্যরা পরিচালনা করে। বাস্তবে বেশির ভাগ বড়ো আকারের সংগঠনগুলোতে, যেখানে প্রচুর পরিমাণ শেয়ারহোল্ডার বা মালিক রয়েছে, ব্যবসার উপর তাদের ন্যূনতম প্রভাব বা নিয়ন্ত্রণ নেই। কারণ শেয়ারহোল্ডাররা সারা দেশে ছড়িয়ে থাকে এবং খুব কম সংখ্যক সাধারণ সভায় যোগদান করে। ফলে পরিচালন পর্ষদ তাদের ক্ষমতা ব্যবহার করার যথেষ্ট স্বাধীনতা পায়

সারণি : সর্বজনীন ও ঘরোয়া কোম্পানির মধ্যে পার্থক্য**(Difference between a Public Company and Private Company)**

ভিত্তি (Basic)	সর্বজনীন কোম্পানি (Public Company)	ঘরোয়া কোম্পানি (Private Company)
সদস্যসংখ্যা	ন্যূনতম - 7 সর্বাধিক - সীমাহীন	ন্যূনতম - 2 সর্বাধিক - 50
ন্যূনতম পরিচালকের সংখ্যা	তিন	দুই
সর্বনিম্ন পরিশোধিত মূলধন	পাঁচ লক্ষ টাকা	এক লক্ষ টাকা
সদস্যদের সূচক	আবশ্যিক	আবশ্যিক নয়
শেয়ার হস্তান্তর	কোনো বাধা নেই	হস্তান্তরে বাধা রয়েছে
জনসাধারণের কাছে শেয়ার ক্রয়ের জন্য আবেদন।	জনসাধারণের কাছে শেয়ার বা ঋণপত্র ক্রয়ের জন্য আবেদন করতে পারে।	জনসাধারণের কাছে শেয়ার বা ঋণপত্র ক্রয়ের জন্য আবেদন করতে পারে না।

ভারত হেভি ইলেকট্রিক্যালস লিমিটেড— একটি সর্বজনীন কোম্পানির গুণগত যাত্রা (BHEL)

ভারত হেভি ইলেকট্রিক্যালস লিমিটেড শক্তি সম্পর্কিত অবকাঠামোগত খাতে আজকের দিনে ভারতের বৃহত্তম প্রকৌশল ও উৎপাদন উদ্যোগ। বি এইচ ই এল টি 40 বছরেরও বেশি আগে শুরু হয়েছিল যা ভারতে দেশীয় ভারী বৈদ্যুতিক শিল্প নিয়ে এসেছে। একটি স্বপ্ন যা তাদের কর্মদক্ষতার সুপরিচিত ট্র্যাক রেকর্ডের উপলব্ধির চেয়েও বেশি। কোম্পানিটি 1971-72 থেকে প্রতিনিয়ত মুনাফা অর্জন করেছে এবং 1976-77 সাল থেকে লাভাংশ প্রদান করেছে।

বি এইচ ই এল (BHEL) 30 টি প্রধান পণ্যগোষ্ঠীর অধীনে 180 টির বেশি পণ্য উৎপাদন করে এবং ভারতীয় অর্থনীতির মূল ভাগগুলি যেমন বিদ্যুৎ উৎপাদন ও সরবরাহ, পরিবহণ, টেলিযোগাযোগ, পুনর্নবীকরণযোগ্য শক্তি ইত্যাদিতে সরবরাহ করে।

বি এইচ ই এল (BHEL) গুণগত ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি (ISO 9001), পরিবেশগত ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি (ISO 14001), পেশাগত স্বাস্থ্য ও নিরাপত্তা ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি (OHSAS 18001) এই শংসাপত্রগুলো অর্জন করেছে এবং মোট গুণগত ব্যবস্থাপনা পদ্ধতির দিকে যাত্রা অব্যাহত রয়েছে।

বিএইচইএল-এর প্রধান সফলতাপ্রাপ্তি হল :

- 90,000 মেগাওয়াট বিদ্যুৎ উৎপাদনের জন্য সরঞ্জাম প্রতিস্থাপন— উপযোগী ও শিল্প ব্যবহারকারীদের জন্য।
- 2,25,000 এমভিএ ক্ষমতাসম্পন্ন ট্রান্সফরমার সরবরাহ করা হয়েছে এবং সরবরাহ ও বিতরণের জন্য 400 কেভি (এসি এবং ডিসি) পর্যন্ত নানারকম সরঞ্জাম ও সরবরাহ করেছে।
- বিদ্যুৎ প্রকল্প, পেট্রোকিমিকেলস্ পরিশোধনাগার, স্টিল, অ্যালুমিনিয়াম, সার, সিমেন্ট কারখানা ইত্যাদিতে ড্রাইভ কন্ট্রোল পদ্ধতি সম্পন্ন 25,000 টি মোটর সরবরাহ করা হয়েছে।
- 12,000 কিলোমিটার রেলওয়ে নেটিওয়ার্কের জন্য ট্রেকশন ইলেকট্রিকস এবং এসি / ডিসি লোকোমোটর সরবরাহ করা হয়েছে।
- বিদ্যুৎ কেন্দ্র ও অন্যান্য শিল্পে এক মিলিয়ন ভালভ সরবরাহ করা হয়েছে।

বিএইচইএল এর দৃষ্টিভঙ্গি হচ্ছে একটি বিশ্বমানের যন্ত্রশিল্পের প্রতিষ্ঠান হিসাবে দাঁড় করানো, যা স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের মূল্য বৃদ্ধির জন্য প্রতিশ্রুতিবদ্ধ। প্রতিষ্ঠানটি তার আকাঙ্ক্ষাকে আকৃতি দিতে ও দেশের প্রত্যাশাগুলো পরিপূর্ণ করার জন্য একটি বিশ্বব্যাপী খেলোয়াড় হিসেবে পরিণত হওয়ার চেষ্টা করেছে।

বিএইচইএল এর সর্বশ্রেষ্ঠ শক্তি হচ্ছে এটি অত্যন্ত দক্ষ এবং প্রতিশ্রুতিবদ্ধ 43,500 কর্মচারী। এখানে প্রত্যেক কর্মীকে বিকাশ ও উন্নত করার সমান সুযোগ দেওয়া হয়। ক্রমাগত প্রশিক্ষণ, পুনঃপ্রশিক্ষণ, কর্মজীবন পরিকল্পনা, ইতিবাচক কর্ম সংস্কৃতি এবং ব্যবস্থাপনাগত অংশীদারি শৈলী এগুলো উৎপাদনশীলতা, গুণমান এবং প্রতিক্রিয়াশীলতার ক্ষেত্রে নতুন বেঞ্চমার্ক স্থাপন করার মাধ্যমে একটি প্রতিশ্রুতিবদ্ধ ও উদ্দেশ্যমূলক কর্মশালার বিকাশকে গড়ে তুলেছে।

উৎস : বি এইচ ই এল ওয়েবসাইট

এবং কখনো কখনো শেয়ারহোল্ডারদের স্বার্থের বিপরীতেও কাজ করে। ফলে অসন্তুষ্ট শেয়ারহোল্ডারদের তাদের শেয়ার বিক্রি করে কোম্পানির বাইরে যাওয়া ছাড়া আর কোনো বিকল্প থাকে না। যেহেতু পরিচালকগণ সব বড়ো সিদ্ধান্ত নেওয়ার স্বাধীনতা ভোগ করে তাই এটি আসলে কয়েকজনের দ্বারা শাসিত সংস্থা।

(vii) স্বার্থের দ্বন্দ্ব (Conflict in interest) :

একটি কোম্পানির স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের (Stakeholder) মধ্যে স্বার্থের দ্বন্দ্ব দেখা দিতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, কর্মচারীরা উচ্চ বেতনে আগ্রহী হতে পারে, গ্রাহকরা কমদামে ভালোমানের পণ্য চাইতে পারে, শেয়ারহোল্ডাররা উচ্চহারে লভ্যাংশ চাইতে পারে। তাদের শেয়ারের অন্তর্নিহিত মূল্য বৃদ্ধি হওয়া ইত্যাদি। এই চাহিদাগুলো কোম্পানির পরিচালনার ক্ষেত্রে সমস্যার সৃষ্টি করে কারণ প্রায়ই এই ধরনের স্বার্থগুলো পূরণ করা কোম্পানির পক্ষে কঠিন হয়ে পড়ে।

2.6.1 কোম্পানির প্রকারভেদ (Type of Companies) :

একটি কোম্পানি ঘরোয়া বা সর্বজনীন হতে পারে। এই দুই ধরনের কোম্পানি সম্বন্ধে নীচের অনুচ্ছেদ গুলোতে আলোচনা করা হয়েছে —

ঘরোয়া কোম্পানি (Private Company) :

ঘরোয়া কোম্পানি হচ্ছে ঐ কোম্পানি যার অর্থ—

- সদস্যদের শেয়ার হস্তান্তরের অধিকারে নিষেধাজ্ঞা;
- বর্তমান ও অতীত কর্মীদের বাদ দিয়ে ন্যূনতম 2 জন এবং সর্বাধিক 200 জন সদস্য রয়েছে;
- জনসাধারণের কাছে শেয়ারের মাধ্যমে মূলধন সংগ্রহের জন্য আবেদন করতে পারে না।

ঘরোয়া কোম্পানির ক্ষেত্রে তাদের নামের শেষে প্রাইভেট লিমিটেড শব্দটি ব্যবহার করা অপরিহার্য। যদি কোনো

ঘরোয়া কোম্পানি উল্লিখিত কোনো নিয়ম লঙ্ঘন করে তবে এটি সমস্ত অধিকার ও বিশেষাধিকারগুলো আইন অনুসারে হারাবে।

সর্বজনীন কোম্পানি অপেক্ষা ঘরোয়া কোম্পানিগুলো যেসব সুবিধা পেয়ে থাকে সেগুলো হলো :-

- একটি ঘরোয়া কোম্পানি কমপক্ষে দুইজন লোক নিয়ে গঠন করা যায় অথচ সর্বজনীন কোম্পানির ক্ষেত্রে সাতজন লোকের প্রয়োজন হয়।
- কোনো বিবরণপত্র (Prospectus) প্রকাশ করার প্রয়োজন হয় না কারণ ঘরোয়া কোম্পানি জনসাধারণের কাছে শেয়ার ক্রয়ের সম্মতির জন্য আবেদন করে না।
- সর্বনিম্ন বিলি গ্রহণ না করেও শেয়ার বরাদ্দ করা যাবে। একটি ঘরোয়া কোম্পানি অন্তর্ভুক্তির শংসাপত্র পাওয়ার সঙ্গে সঙ্গেই ব্যবসা শুরু করতে পারে।
- একটি ঘরোয়া কোম্পানির ক্ষেত্রে সর্বনিম্ন দুইজন পরিচালক যেখানে সর্বজনীন কোম্পানির ক্ষেত্রে তিনজন পরিচালকের প্রয়োজন হয়। যদিও দুটি কোম্পানির ক্ষেত্রেই সর্বাধিক পরিচালকের সংখ্যা হচ্ছে পনেরো জন।
- একটি ঘরোয়া কোম্পানির সদস্যদের সূচি রাখার প্রয়োজন নেই কিন্তু সর্বজনীন কোম্পানির ক্ষেত্রে সূচি প্রয়োজন আছে।

সর্বজনীন কোম্পানি (Public Company) :

একটি সর্বজনীন কোম্পানি হচ্ছে যা কোনো ঘরোয়া কোম্পানি নয়। কোম্পানি আইন অনুসারে একটি সর্বজনীন কোম্পানি হচ্ছে যা :

- যার কমপক্ষে সাতজন সদস্য এবং সর্বাধিক সদস্যের কোনো সীমা নেই;
- সিকিউরিটিজ স্থানান্তরে কোনো বাধা নেই;
- জনসাধারণের কাছ থেকে সিকিউরিটি ক্রয় করার

**সারণি 2.4 ব্যবসায় সংগঠনের ধরন পছন্দ করার প্রভাবিত উপাদানসমূহ
(Factors influencing the Choice of Form of Business Organisation)**

উপাদান (Factor)	অধিক সুবিধাজনক (Most advantageous)	কম সুবিধাজনক (Least advantageous)
মূলধনের লভ্যতা	কোম্পানি	একমালিকানা
গঠনের ব্যয়	একমালিকানা	কোম্পানি
গঠনের সহজতা	একমালিকানা	কোম্পানি
মালিকানা হস্তান্তর	কোম্পানি (ঘরোয়া কোম্পানি ছাড়া)	অংশীদারি
পরিচালনা সংক্রান্ত দক্ষতা	কোম্পানি	একমালিকানা
নিয়মকানুন	একমালিকানা	কোম্পানি
নমনীয়তা	একমালিকানা	কোম্পানি
ধারাবাহিকতা	কোম্পানি	একমালিকানা
দায়বদ্ধতা	কোম্পানি	একমালিকানা

আবেদনের কোনো নিষেধাজ্ঞা নেই।

তবে, একটি ঘরোয়া কোম্পানি যদি সর্বজনীন কোম্পানির সহায়ক হয় তাহলে এটিও সর্বজনীন কোম্পানি হিসেবে গণ্য হয়।

2.7 ব্যবসায় সংগঠন পছন্দ করার ধরন (Choice of form of business organisation) :

ব্যবসায় সংগঠনের বিভিন্ন ধরন অধ্যয়ন করার পর, এটা স্পষ্ট যে প্রত্যেক ধরনেই কিছু সুবিধার পাশাপাশি অসুবিধাও রয়েছে সুতরাং, সংগঠনের উপযুক্ত ধরণ নির্বাচন করার সময় কিছু মৌলিক বিষয় বিবেচনার ব্যাপারটি খুব গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠেছে। ব্যবসায় সংগঠন পছন্দ করার ব্যাপারে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো সারণি 2.4 এ তালিকাভুক্ত করা হয়েছে এবং নিম্নে আলোচনা করা হয়েছে :

(i) সংগঠন স্থাপনের খরচ ও সহজতা (Cost and ease in setting up organisation) :

যদি ব্যবসার প্রাথমিক খরচগুলোকে বিবেচনা করা হয় তাহলে এক মালিকানা কারবার গঠন করা হচ্ছে সবচেয়ে সস্তা উপায়। যদিও আইনি প্রয়োজনীয়তা ও ব্যবসার কার্যপরিধিও ছোটো। অংশীদারির ক্ষেত্রে সীমিত কার্যপরিধির কারণে আইনি আনুষ্ঠানিকতা এবং খরচ উভয়ই কম। সমবায় সমিতি ও কোম্পানির ক্ষেত্রে নিবন্ধন বাধ্যতামূলক। কোম্পানির গঠনে একটি দীর্ঘ ও ব্যয়বহুল আইনি পদ্ধতি জড়িত। প্রাথমিক খরচের ভিত্তিতে একমালিকানা কারবারটি পছন্দসই কারণ এতে খরচ কম হয়। অন্যদিকে কোম্পানি সংগঠন গঠন করা আরও জটিল ও ব্যয়বহুল।

সারণি 2.5 ব্যবসায় সংগঠনের বিভিন্ন ধরনের তুলনামূলক মূল্যায়ন (Comparative Evaluation of Forms of Organisation)

পার্থক্যের ভিত্তি (Basis of Comparison)	এক মালিকানা (Sole proprietorship)	অংশীদারিত্ব (Partnership)	যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসা (Joint Hindu family business)	সমবায় সমিতি (Co-operative Society)	কোম্পানি (Company)
গঠন	ন্যূনতম আইনি আনুষ্ঠানিকতা, সহজ গঠন	ঐচ্ছিক নিবন্ধন, সহজ গঠন	কম আইনি আনুষ্ঠানিকতা, নিবন্ধন নিষ্প্রয়োজন, সহজ গঠন	নিবন্ধন বাধ্যতামূলক, বেশি আইনি আনুষ্ঠানিকতা	নিবন্ধন বাধ্যতামূলক, দীর্ঘ ও ব্যয়বহুল গঠন প্রক্রিয়া
সদস্য সংখ্যা	একমাত্র মালিক	ন্যূনতম-2 সর্বাধিক-50	অন্তত দুইজন ব্যক্তির পারিবারিক সম্পত্তি, সর্বাধিক সীমাহীন	অন্ততপক্ষে 10 জন প্রাপ্তবয়স্ক, সর্বাধিক সীমাহীন	ন্যূনতম ঘরোয়া-2 সার্বজনীন-7 সর্বাধিক ঘরোয়া-200 সার্বজনীন - অসীম
মূলধন প্রদান	সীমিত মূলধন যোগান	সীমিত, কিন্তু এক মালিকানা কারবারের চেয়ে বেশি মূলধন যোগান হয়।	বংশগত সম্পত্তি	সীমিত	বেশি আর্থিক সম্পদ
দায়বদ্ধতা	অসীম	অসীম ও যৌথ	অসীম (কর্তা) সীমাবদ্ধ (অন্যান্য সদস্য)	সীমিত	সীমিত
নিয়ন্ত্রণ ও ব্যবস্থাপনা	মালিক সমস্ত সিদ্ধান্ত নেয়, দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ	অংশীদাররা সিদ্ধান্ত নেয়, সকলের সম্মতি প্রয়োজন	কর্তা সিদ্ধান্ত নেয়	নির্বাচিত সদস্য অর্থাৎ পরিচালন কমিটি সিদ্ধান্ত নেয়।	মালিকানা ও ব্যবস্থাপনা পৃথক
ধারাবাহিকতা	অস্থায়ী, মালিক ও ব্যবসা এক ও অভিন্ন	অনেক স্থিতিশীল, কিন্তু অংশীদারের অবস্থান দ্বারা প্রভাবিত।	স্থিতিশীল ব্যবসা, কর্তা মারা গেলেও ব্যবসা চলতে থাকে।	স্থিতিশীল, পৃথক আইনি সত্তার জন্য	স্থিতিশীল, পৃথক আইনি সত্তার জন্য

(ii) দায়বদ্ধতা (Liability) :

এক মালিকানা ও অংশীদারি প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে, মালিক বা অংশীদারদের দায় অসীম। মালিকদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ও ব্যবসার ঋণ পরিশোধের জন্য তলব করা যেতে পারে। যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসায় শুমাত্র কর্তার সীমাহীন দায় থাকে। সমবায় সমিতিও কোম্পানির ক্ষেত্রে দায় সীমাবদ্ধ থাকে এবং পাওনাদাররা তাদের ঋণ পরিশোধের জন্য শুমাত্র কোম্পানির সম্পত্তিকেই দাবি করতে পারে।

(iii) ধারাবাহিকতা (Continuity) :

একমালিকানা ও অংশীদারি কারবারের ধারাবাহিকতা মালিকের মৃত্যু, দেউলিয়া, বা উন্মাদনার দ্বারা প্রভাবিত হয়, তবে যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসা, সমবায় সমিতি, কোম্পানি সংগঠনগুলোর মতো প্রতিষ্ঠানগুলোর ক্ষেত্রে এই ধরনের কারণগুলো ব্যবসার ধারাবাহিকতাকে প্রভাবিত করতে পারে না। যদি ব্যবসাটি স্থায়ী কাঠামোর হয়, তবে কোম্পানি গঠনই উপযুক্ত। স্বল্পমেয়াদি উদ্যোগের জন্য এক মালিকানা বা অংশীদারি কারবারকে পছন্দ করা যেতে পারে।

(iv) ব্যবস্থাপনার দক্ষতা (Management ability) :

এক মালিকানা কারবারের মালিকের ব্যবস্থাপনাগত সমস্ত কাজে দক্ষতা অর্জন করা খুবই কঠিন। অন্য সংগঠনগুলো যেমন অংশীদারি ও কোম্পানির মতো সংগঠনে এরকম কোনো সমস্যা নেই। সদস্যদের মধ্যে কাজ বিভাজনের ফলে এই সংগঠনের পরিচালকরা বিভিন্ন দিকে বিশেষজ্ঞ হতে পারে, যা ভাল সিদ্ধান্ত গ্রহণের দিকে পরিচালিত করে। কিন্তু এতে মানুষের মধ্যে মতামতের পার্থক্যের কারণে দ্বন্দ্বের সৃষ্টি হতে পারে। তাছাড়াও যদি সংগঠনের কার্যকলাপগুলো জটিল প্রকৃতির হয় এবং যেখানে বিশেষজ্ঞ পেশাদারি পরিচালনার প্রয়োজন হয়

ক্ষেত্রে কোম্পানি সংগঠনটি একটি ভালো বিকল্প। যেখানে ব্যবসা পরিচালনা সরল ও সীমিত দক্ষতার লোকদের দিয়েও ব্যবসা চালানো যায়, ক্ষেত্রে এক মালিকানা বা অংশীদারি কারবার উপযুক্ত। সুতরাং, ব্যবসা সংগঠন পছন্দ করার ব্যাপারটি তার পরিচালনার প্রকৃতি ও পেশাগত পরিচালনা ব্যবস্থার প্রয়োজনের উপর নির্ভরশীল।

(v) বিবেচ্য মূলধন (Capital consideration) :

অধিক সংখ্যক বিনিয়োগকারীদের কাছ থেকে শেয়ার প্রদান করে মূলধন সংগ্রহের ক্ষেত্রে কোম্পানি সংগঠন একটি ভাল অবস্থানে থাকে। অংশীদারি সংস্থাগুলো যৌথভাবে সম্পদ সংগ্রহের সুবিধা পায়, কিন্তু একমালিকানা কারবারের সম্পদের পরিমাণ সীমিত। সুতরাং যদি ব্যবসার কার্যপরিধি বড়মাপের হয় তাহলে কোম্পানি সংগঠন তবে মাঝারি এবং ছোটো আকারের ব্যবসায়ের জন্য একমালিকানা বা অংশীদারি কারবারকে বেছে নেওয়া যায়। তাছাড়া, সম্প্রসারণের দিক থেকে বেশি তহবিল সংগ্রহের ক্ষমতা এবং সম্প্রসারণের পরিকল্পনাগুলোতে বিনিয়োগের ক্ষেত্রে কোম্পানি সংগঠনই উপযুক্ত। এটা ঠিক যে, এই উদ্দেশ্যের জন্যই আমাদের প্রথম পৃষ্ঠায় নেহার পিতা, নেহাকে কোম্পানি সংগঠনে পরিবর্তন করার কথা বিবেচনা করতে বলেছিলেন।

(vi) নিয়ন্ত্রণের মাত্রা (Degree of Control) :

যদি ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে সরাসরি নিয়ন্ত্রণ এবং সম্পূর্ণ সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষমতার প্রয়োজন হয় তাহলে এক মালিকানা কারবারকে প্রাধান্য দেওয়া যেতে পারে। কিন্তু যদি মালিকেরা সিদ্ধান্ত গ্রহণে বা নিয়ন্ত্রণের ক্ষেত্রে কিছু মনে না করে তাহলে অংশীদারি বা কোম্পানি সংগঠনকে বিবেচনা করা যেতে পারে। এখানে একটা বড়ো সুবিধা হচ্ছে যে, কোম্পানি সংগঠনের ক্ষেত্রে মালিকানা

ও পরিচালনা সম্পূর্ণ পৃথক থাকে এবং বিশেষজ্ঞ ব্যক্তিদের দ্বারা ব্যবসা পরিচালনা করা হয়ে থাকে।

(vii) ব্যবসার প্রকৃতি (Nature of business) :

যদি ক্রেতাদের সাথে সরাসরি যোগাযোগের প্রয়োজন হয় যেমন, মুদিখানা দোকান ইত্যাদি ক্ষেত্রে একমালিকানা কারবার বেশি গ্রহণযোগ্য। বড়ো উৎপাদনকারী সংস্থার ক্ষেত্রে যেখানে ক্রেতাদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগের প্রয়োজন নেই সেক্ষেত্রে কোম্পানি সংগঠনকে গ্রহণ করা যেতে পারে। একইভাবে যেখানে পেশাদার প্রকৃতির সেবার

প্রয়োজন হয় সেখানে অংশীদারি ধরনটি বেশি উপযুক্ত। এটা অবশ্যই বলা ভুল হবে না যে উপরে উল্লিখিত উপাদানগুলো একটি অপরটির উপর নির্ভরশীল। বিভিন্ন উপাদান যেমন মূলধন প্রদান এবং ঝুঁকি, ব্যবসায়ের আকার ও প্রকৃতির উপর নির্ভর করে এবং এইজন্যই ঝুঁকির দিক থেকে যে ব্যবসার ধরণটি ছোটো কর্মপরিধির ক্ষেত্রে উপযুক্ততা বড়ো কর্মপরিধির ক্ষেত্রে উপযুক্ত নাও হতে পারে। সুতরাং, ব্যবসায়ের বিভিন্ন ধরণ নির্বাচনের আগে তৎসংক্রান্ত সকল উপাদান বিচার বিবেচনা করার পরামর্শ রইল।

মূল পদসমূহ (Key Terms) :-

এক মালিকানা	অংশীদারিত্ব	যৌথ হিন্দু পরিবার
পারস্পরিক প্রতিনিধিত্ব	সমবায় সমিতি	যৌথ মূলধনী কোম্পানি
চিরস্থায়ী ধারাবাহিকতা	কৃত্রিম ব্যক্তি	অধিষ্ঠিত কোম্পানি
সহ-উত্তরাধিকারী	কোম্পানির অন্তর্ভুক্তি	

সারাংশ

ব্যবসায় সংগঠনের ধরন বলতে ওই ধরনের সংগঠনকে বোঝায় যা মালিকানা ও পরিচালনার মধ্যে পার্থক্যের বিষয়গুলো বোঝায়। প্রধান প্রধান ব্যবসায় সংগঠনের ধরনগুলো হল একমালিকানা, অংশীদারিত্ব, যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার, সমবায় সমিতি এবং কোম্পানি।

এক মালিকানা (Sole proprietorship) ব্যবসায় সংগঠন বলতে বোঝায় যেখানে ব্যবসার মালিকানা, পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ একজন ব্যক্তির উপর সীমাবদ্ধ থাকে, যিনি ব্যবসার সমস্ত ঝুঁকি বহন করেন এবং ব্যবসার মুনাফাও একাই ভোগ করেন। এই সংগঠনটির সুবিধাগুলো হচ্ছে দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ, সরাসরি উদ্দীপক (incentive), ব্যক্তিগত সন্তুষ্টি এবং গঠন ও বন্ধ করা সহজতর। কিন্তু এই ধরনের সংগঠন সীমিত সম্পদ, অস্থায়ী জীবনকাল, মালিকের সীমাহীন দায় এবং তার সীমিত পরিচালনার ক্ষমতার অসুবিধাগুলো ভোগ করে।

অংশীদারিত্বের (Partnership) সংজ্ঞা হিসাবে বলা হয়েছে যেখানে দুই বা ততোধিক ব্যক্তি একসাথে ব্যবসা চালানোর জন্য এবং ব্যবসায়ের লাভ ও ঝুঁকি যৌথভাবে ভাগ করে নেওয়ার জন্য সম্মত হয়। অংশীদারিত্বের প্রধান সুবিধাগুলো হল — গঠন ও বন্ধ করার সহজতা, বিশেষত্বের সুবিধা, বৃহত্তর তহবিল, এবং ঝুঁকি হ্রাস অংশীদারিত্বের প্রধান অসুবিধা হচ্ছে সীমাহীন দায়, দ্বন্দ্বের সম্ভাবনা, ধারাবাহিকতার অভাব এবং জনসাধারণের

আস্থার অভাব। বিভিন্ন ধরনের অংশীদাররা হচ্ছে, সক্রিয়, ঘুমন্ত, গোপন এবং নামমাত্র অংশীদার। তাই অংশীদারিত্বের বিভিন্ন ধরনের ক্ষেত্রে যেমন সাধারণ অংশীদারিত্ব, সীমিত অংশীদারিত্ব, বিশেষ অংশীদারিত্বের অংশীদারি হতে পারে।

যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার (Joint Hindu family Business) হচ্ছে এমন একটি কারবার যা হিন্দু আইন দ্বারা শাসিত এবং হিন্দু অবিভক্ত পরিবারের সদস্যদের দ্বারা পরিচালিত ও মালিকানাধীন। এই ব্যবসাটি কর্তা দ্বারা পরিচালিত যিনি মূলত পরিবারের বয়োজ্যেষ্ঠ ব্যক্তি থাকেন। এই ব্যবসার সবচেয়ে শক্তিশালী বিষয়গুলো হচ্ছে কার্যকর নিয়ন্ত্রণ, অস্তিত্বের স্থিতিশীলতা, সীমিত দায় এবং পরিবারের সদস্যদের মধ্যে আনুগত্য। কিন্তু এই সংগঠনটির কিছু অসুবিধা ও ভোগ করে। যেমন- সীমিত সম্পদ, উদ্দীপনার অভাব, কর্তার কর্তৃত্ব এবং সীমিত ব্যবস্থাপনার দক্ষতা।

একটি সমবায় সমিতি (A cooperative society) হচ্ছে কিছু ব্যক্তির দ্বারা স্বেচ্ছাকৃতভাবে তৈরি একটি সমিতি যেখানে সদস্যরা অর্থনৈতিক উদ্দেশ্য সাধনের জন্য একত্রিত হয়। এই সমিতির বিশেষ সুবিধাগুলো হচ্ছে, ভোটের সমতা, সদস্যদের সীমিত দায়, স্থিতিশীল অস্তিত্ব, পরিচালনাগত ব্যয় সংকোচ, সরকারের সমর্থন এবং গঠনের সহজতা। কিন্তু এই সংগঠনটির কিছু দুর্বলতাপূর্ণা হল— সীমিত সম্পদ, ব্যবস্থাপনার অদক্ষতা, গোপনীয়তার অভাব, সরকারি নিয়ন্ত্রণ এবং সদস্যদের মধ্যে সমিতি পরিচালনা ও সংগঠনের পার্থক্য। উদ্দেশ্য ও প্রকৃতির উপর নির্ভর করে বিভিন্ন ধরনের সমিতি গঠন করা যেতে পারে: ভোক্তা সমবায় সমিতি, উৎপাদক সমবায় সমিতি, বিপনন সমবায় সমিতি, কৃষক সমবায় সমিতি, ঋণদাতা সমবায় সমিতি এবং গৃহনির্মাণ সমবায় সমিতি।

অন্যদিকে একটি কোম্পানি (A company) হচ্ছে আইনের চোখে বিদ্যমান একটি কৃত্রিম ব্যক্তি যার চিরস্থায়ী উত্তরাধিকার এবং পৃথক আইনি সত্তা থাকে। কোম্পানি সংগঠনের গুরুত্বপূর্ণ সুবিধাগুলো হল— সদস্যদের সীমিত দায়, মালিকানা হস্তান্তর, স্থিতিশীল অস্তিত্ব, সম্প্রসারণের সুযোগ, এবং পেশাদারি ব্যবস্থাপনা। ইহার প্রধান অসুবিধাগুলো হচ্ছে গঠনের জটিলতা, গোপনীয়তার অভাব, নৈব্যক্তিক কাজের পরিবেশ, অসংখ্য নিয়ম, সিদ্ধান্ত গ্রহণে বিলম্ব, শাসক গোষ্ঠীর ব্যবস্থাপনা ও শেয়ার হোল্ডারদের মধ্যে স্বার্থের দ্বন্দ্ব। কোম্পানি দুটি প্রকারের হতে পারে— ঘরোয়া ও সার্বজনীন। একটি ঘরোয়া কোম্পানি হচ্ছে সেই কোম্পানি যার শেয়ার হস্তান্তরে বাধা থাকে এবং জনসাধারণের কাছে শেয়ারের সম্মতিদানের জন্য আবেদন করতে পারে না। অন্যদিকে একটি সার্বজনীন কোম্পানি হচ্ছে ঐ কোম্পানি যা জনসাধারণের কাছে সিকিউরিটির মাধ্যমে আমানত গ্রহণ করার জন্য আবেদন করতে পারে। তাছাড়াও সার্বজনীন কোম্পানির শেয়ার হস্তান্তরে কোনো বাধা থাকে না।

সংগঠনের ধরন পছন্দ করা (Choice of form of organisation) : সংগঠনের ধরন পছন্দ করার ব্যাপারটি বিভিন্ন রকমে উপাদানের বিবেচনার উপর নির্ভরশীল। প্রাথমিক খরচ, দায়বদ্ধতা, ধারাবাহিকতা মূলধন বিবেচনা ব্যবস্থাপনাগত দক্ষতা, নিয়ন্ত্রণের মাত্রা এবং ব্যবসার প্রকৃতি ইত্যাদি হচ্ছে প্রধান উপকরণ যা ব্যবসার ধরন নির্বাচনের সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় বিবেচনা করতে হবে।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Choice Questions)

সঠিক উত্তরটিতে টিক (✓) দাও :

- মালিকানা ও পরিচালনার বিচ্ছেদ আছে এমন কাঠামোকে বলা হয়।
 (a) একক মালিকানা (b) অংশীদারিত্ব
 (c) কোম্পানি (d) সমস্ত ব্যবসা প্রতিষ্ঠান
- যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসাতে কর্তার—
 (a) সীমিত দায় (b) সীমাহীন দায়
 (c) ঋণের জন্য কোনো দায় নেই (d) যৌথ দায়।
- একটি সমবায় সমিতিতে অনুসরণ করা নীতিটি হল—
 (a) এক ভাগ এক ভোট (b) এক ব্যক্তি এক ভোট
 (c) কোনো ভোট নেই (d) একাধিক ভোট
- একটি যৌথ মূলধনী কোম্পানির পরিচালনা পর্ষদ নির্বাচন করেন—
 (a) জনসাধারণ (b) সরকারি সংস্থা
 (c) শেয়ারহোল্ডাররা (d) কর্মচারীরা
- মুনাফা ভাগ করতে হয় না। এই বিবৃতিটি বোঝায়—
 (a) অংশীদারিত্ব (b) যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসা
 (c) এক মালিকানা (d) কোম্পানি
- কোম্পানির মূলধন কতকগুলো ছোটো ছোটো অংশে ভাগ করা হয় যার প্রতিটি অংশকে বলা হয়—
 (a) লভ্যাংশ (b) মুনাফা
 (c) সুদ (d) শেয়ার
- যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারের প্রধানকে বলা হয়—
 (a) মালিক (b) পরিচালক
 (c) কর্তা (d) ব্যবস্থাপক
- ন্যায্য হারে সদস্যদের মধ্যে আবাসিক বাসস্থানের ব্যবস্থাকে বলা হয়—
 (a) উৎপাদক সমবায় (b) ভোক্তা সমবায়
 (c) গৃহনির্মাণ সমবায় (d) ঋণদায় সমবায়
- একজন অংশীদার, প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে যার সম্পর্ক জনসাধারণের কাছে অজানা থাকে তিনি হলেন—
 (a) সক্রিয় অংশীদার (b) ঘুমন্ত অংশীদার
 (c) নামমাত্র অংশীদার (d) গোপন অংশীদার

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer Questions) :

1. একটি যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার ও অংশীদারি কারবারে একজন নাবালকের অবস্থানের তুলনা করো।
2. যদিও নিবন্ধন ঐচ্ছিক, তবুও কেন অংশীদারি সংস্থাগুলো আইনি নিয়মকানুন এর মধ্য দিয়ে নিজেদের নিবন্ধন করতে উদ্যোগী হয়— ব্যাখ্যা করো।
3. একটি ঘরোয়া কোম্পানির যেসকল গুরুত্বপূর্ণ বিশেষ অধিকারগুলো আছে তা ব্যক্ত করো।
4. একটি সমবায় সমিতি কীভাবে গণতন্ত্র ও ধর্মনিরপেক্ষতার উদাহরণ দেয়? ব্যাখ্যা করো।
5. ‘আচরণের দ্বারা অংশীদার’ বলতে কী বোঝায়। ব্যাখ্যা করো।
6. নিম্নলিখিত পদগুলো সংক্ষিপ্তভাবে ব্যাখ্যা করো।

(a) চিরস্থায়ী উত্তরাধিকার	(b) সাধারণ সিল
(c) কর্তা	(d) কৃত্রিম ব্যক্তি

রচনাধর্মী প্রশ্ন (Long Answer Questions) :

1. এক মালিকানা কারবার বলতে কী বোঝায়? ইহার সুবিধা ও অসুবিধাগুলো ব্যাখ্যা করো।
2. অংশীদারি কারবারকে কেন কিছু লোকের মতে কম জনপ্রিয় কারবার হিসাবে গণ্য করা হয়? ইহার সুবিধা ও অসুবিধাগুলো ব্যাখ্যা করো।
3. ব্যবসায় সংগঠনের প্রকৃত ধরন নির্বাচন করা কেন খুব গুরুত্বপূর্ণ? ব্যবসায় সংগঠনের ধরন নির্বাচনের বিভিন্ন উপাদানগুলো বর্ণনা করো।
4. একটি সমবায় সমিতির বৈশিষ্ট্য, সুবিধা ও অসুবিধাগুলো বর্ণনা করো। পাশাপাশি সমবায় সমিতির বিভিন্ন ধরনগুলোর ব্যাখ্যা দাও।
5. যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার ও অংশীদারি কারবারের মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করো।
6. আকার ও সম্পদের সীমাবদ্ধতা থাকা সত্ত্বেও বেশিরভাগ লোক অন্যান্য ব্যবসায় সংগঠনের তুলনায় এক মালিকানা কারবারকেই বেশি পছন্দ করে কেন?

ব্যবহারিক প্রশ্নাবলি (Application Questions) :

1. কোন্ ধরনের ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানে একজন মালিকের দ্বারা সম্পাদিত চুক্তি অন্য মালিকদেরও আবদ্ধ রাখে। তোমরা উত্তরের সমর্থনে যুক্তি দেখাও।
2. একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের সম্পদের পরিমাণ 50,000 টাকা এবং তার অনাদেয় পরিমাণ 80,000 টাকা। পাওনাদাররা কি পদক্ষেপ নিতে পারেন যদি
 - (a) প্রতিষ্ঠানটি এক মালিকানা প্রতিষ্ঠান হয়।
 - (b) প্রতিষ্ঠানটি অংশীদারি প্রতিষ্ঠান যেখানে অ্যান্টনি ও আকবর অংশীদার। তাদের মধ্যে কোন্ অংশীদারকে পাওনাদাররা ঋণ পরিশোধের জন্য আবেদন করতে পারেন। কারণ ব্যাখ্যা করো।

3. কিরণ একজন একমালিকী কারবারের মালিক। গত দশক ধরে তার ব্যবসা শহর এলাকার তিনটি শাখার মাধ্যমে একটি খুচরা শৃঙ্খল কৃত্রিম গয়না, ব্যাগ, চুলের ক্লিপ এবং নখচিত্র শিল্পের মতো আনুষঙ্গিক বিক্রিতে পার্শ্ববর্তী কোণার দোকান থেকে শহরের বিভিন্ন অংশে বৃদ্ধি পেয়েছে। যদিও সে সব শাখারই কার্যপরিচালনা করছে তবুও সে বিস্ময়করভাবে ভাবে যে, সে কোম্পানি/সংস্থা ভালোভাবে চালাতে পারবে কি না। সে দেশব্যাপী শাখা খোলার ও পরিকল্পনা করছে।
 - (a) এক মালিকানা বজায় রাখার দুটি সুবিধা ব্যাখ্যা করো।
 - (b) যৌথ মূলধনী কারবারে রূপান্তর করার দুটি সুবিধা ব্যাখ্যা করো।
 - (c) দেশব্যাপী শাখা খোলার পরিকল্পনাতে, সংগঠনের ধরণ পছন্দ করার ক্ষেত্রে তার ভূমিকা কী?
 - (d) কোনো কোম্পানি হিসাবে ব্যবসা পরিচালনার জন্য তাকে কী ধরনের আইনি আনুষ্ঠানিকতার মধ্য দিয়ে যেতে হবে?

প্রকল্প / কাজ (Projects/Assignments)

নীচের কাজগুলোর জন্য ছাত্রদেরকে বিভিন্ন দলে বিভক্ত করো :

- (a) পাঁচটি প্রতিবেশী মুদিখানা / স্টেশনারি দোকানের পার্শ্বচিত্র (profile) বিচার করো।
- (b) যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসার কার্যপরিচালনার অধ্যয়ন করো।
- (c) পাঁচটি অংশীদারি কারবারের পার্শ্বচিত্র অনুসন্ধান করো।
- (d) একটি এলাকার সমবায় সমিতির আদর্শ ও কাজকর্ম অধ্যয়ন করো।
- (e) যে কোনো পাঁচটি কোম্পানির (ঘরোয়া ও সর্বজনীন উভয়ই) পার্শ্বচিত্র অধ্যয়ন করো।

নোট (Notes)

1. উপরের উল্লেখিত বিষয়গুলোর অধ্যয়নের জন্য ছাত্রদের নিম্নলিখিত কিছু বিষয় বরাদ্দ করা যেতে পারে। ব্যবসায়ের প্রকৃতি, মূলধনের পরিপ্রেক্ষিতে পরিমাপ করা ব্যবসার আকার, কর্মরত ব্যক্তিদের সংখ্যা বা বিক্রির পরিমাণ, সমস্যার সম্মুখীন, উদ্দীপনা, কোনো নির্দিষ্ট ধরন পছন্দের পেছনে কারণ, সিদ্ধান্ত গ্রহণের নমুনা, প্রসারিত হওয়ার ইচ্ছা এবং প্রশাসনিক বিবেচনা, ধরনের ব্যবহারযোগ্যতা ইত্যাদি।
2. ছাত্রদের বিভিন্ন দলকে তাদের প্রতিবেদনগুলো ও সিদ্ধান্তগুলো প্রকল্প প্রতিবেদন ও মাল্টি মিডিয়া রূপে জমা দেওয়ার জন্য উৎসাহিত করা উচিত।

অধ্যায় ৩

বেসরকারি, সরকারি এবং বিশ্বজনীন উদ্যোগসমূহ (Private, Public and Global Enterprises)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ (Learning Objectives)

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর তোমরা :

- কারবারের ধারণা ও বৈশিষ্ট্যসমূহ ব্যাখ্যা করতে পারবে,
- বিভিন্ন ধরনের সরকারি সংস্থাসমূহ যেমন বিভাগীয় উদ্যোগ, বিধিবদ্ধ নিগম সমূহ ও সরকারি কোম্পানি সমূহের প্রকৃতি ব্যাখ্যা করতে পারবে,
- সরকারি ক্ষেত্রের পরিবর্তিত ভূমিকা সম্পর্কে সমালোচনামূলক ভাবে পরীক্ষা করতে পারবে,
- বিশ্বজনীন উদ্যোগ সমূহের প্রকৃতি ব্যাখ্যা করতে এবং
- যৌথ উদ্যোগের সুবিধাসমূহকে উৎসাহিত করতে পারবে।

অনীতা, একাদশ শ্রেণির ছাত্রী কয়েকটি সংবাদপত্র পড়ছিল। তার চোখের সামনে সংবাদ শিরোনাম, সরকার পরিকল্পনা গ্রহণ করল বিভিন্ন কোম্পানিতে তার কিছু শেয়ার বিনিয়োগ করার জন্য। পরের দিন একটি সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানির প্রচুর পরিমাণ ক্ষতি হওয়ার ফলে কোম্পানিটি বন্ধ করে দেওয়ার খবর প্রকাশিত হলো। এই ঘটনার বিপরীতক্রমে, কীভাবে বেসরকারি ক্ষেত্রের কিছু কোম্পানি ভালোভাবে কাজ করেছে সে বিষয়ে অন্য একটি সংবাদ শিরোনাম পড়ে। সে প্রকৃতপক্ষে এই বিষয়গুলো যেমন সরকারি ক্ষেত্র, বিলম্বিতকরণ, বেসরকারিকরণ সম্পর্কে জানতে কৌতূহলী হয়ে উঠেছিল। সে বুঝতে পেরেছিল যে কিছু নির্দিষ্ট ক্ষেত্রে শুধুমাত্র সরকার পরিচালনাধীন কোম্পানি যেমন রেলওয়ে এবং কিছু কিছু ক্ষেত্রে সরকারি ও বেসরকারি উদ্যোগে ব্যবসা পরিচালিত হচ্ছে। উদাহরণ হিসাবে, ভারী শিল্পক্ষেত্রে SAIL, BHEL এবং TISCO, Reliance, Birla সহ সকলই ছিল এবং টেলিকম ক্ষেত্রে যে সকল কোম্পানিগুলো যেমন, Tata, Reliance, Airtel পরিচালনা করে এবং এয়ারলাইনস গুলোতে Sahara ও Jet সম্প্রতি প্রবেশ করেছে। এই কোম্পানিগুলোর সঙ্গে সরকারি মালিকানাধীন কোম্পানিগুলোও যেমন MTNL, BSNL, Indian Airlines, Air India চালু আছে। তখন সে বিস্ময়ের সাথে ভাবতে শুরু করল কোথা থেকে এই কোম্পানিগুলো যেমন Coca-cola, Pepsi, Hyundai এল? তারা কি সর্বদা এখানে বা অন্য কোথাও অন্য কোনো দেশে কাজ করেছিল? সে লাইব্রেরিতে গেল এবং জেনে অবাক হয়েছিল যে, তাদের সম্পর্কে বই, ব্যবসায়িক ম্যাগাজিন ও সংবাদপত্রে অনেক বেশি তথ্য রয়েছে।

3.1 ভূমিকা (Introduction) :

তোমরা তোমাদের দৈনন্দিন জীবনে সকল প্রকার ব্যবসা প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে নিশ্চয়ই জান। তোমাদের আশেপাশের বাজারগুলোতে একক ব্যক্তি মালিকানাধীন কিংবা কোম্পানি দ্বারা পরিচালিত বৃহদায়তন খুচরো প্রতিষ্ঠান রয়েছে। তারপরে বিভিন্ন ব্যক্তি তোমাদের আইনি পরিসেবা, চিকিৎসা পরিসেবাগুলোর মতো পরিসেবা প্রদান করে যেমন একাধিক ব্যক্তির মালিকানাধীন অর্থাৎ অংশীদারি সংস্থা। এইগুলো হল বেসরকারি মালিকানাধীন সংস্থা। একইভাবে অন্যান্য অফিস বা ব্যবসার জায়গা রয়েছে যা সরকারি মালিকানাধীন হতে পারে। উদাহরণ হিসাবে রেলওয়ে সম্পূর্ণভাবে সরকারি মালিকানাধীন একটি সংস্থা এবং সরকার দ্বারা পরিচালিত হয়। তোমাদের এলাকার পোস্ট অফিসটিও ভারত সরকারের অধীনস্থ পোস্ট ও টেলিগ্রাফ বিভাগের মালিকানাধীন, যদিও তাদের ডাক পরিসেবার উপর আমরা নির্ভরশীল, তথাপি নগর ও শহরগুলোতে তাদের ডাক পরিসেবা ব্যাপকভাবে কমানো হয়েছে। এর

কারণ হল, বড়ো শহরগুলোতে ব্যাপকভাবে ডাক পরিসেবা প্রদানের জন্য বেসরকারি উদ্যোগে প্রচুর পরিমাণ ক্যুরিয়ার পরিসেবা সংস্থার কার্যক্রম শুরু হয়েছে। তারপর একাধিক দেশে ব্যবসার কার্যক্রম পরিচালনার জন্য গড়ে উঠেছে এমন সংস্থা যা 'বিশ্বব্যাপী উদ্যোগ' (Global Enterprise) হিসাবে পরিচিত। সুতরাং, তোমরা লক্ষ্য করেছ যে, দেশে যে সকল প্রতিষ্ঠানগুলো ব্যবসায়িক কাজ পরিচালনা করছে সেগুলো হয় সরকারি বা বেসরকারি বা বিশ্বজনীন। এই অধ্যায়ে অর্থনীতিকে দুটি ক্ষেত্রে যথা সরকারি ক্ষেত্র ও বেসরকারি ক্ষেত্রে বিভাজিত করব। বিভিন্ন প্রকার সরকারি উদ্যোগ তাদের ভূমিকা এবং বিশ্বব্যাপী উদ্যোগ নিয়ে আলোচনা করব।

3.2 বেসরকারি ক্ষেত্র এবং সরকারি ক্ষেত্র (Private Sector and Public Sector) :

আমাদের দেশে সকল প্রকার ব্যবসায়িক সংস্থা— ছোটো কিংবা বড়ো, শিল্প কিংবা বাণিজ্যিক, বেসরকারি মালিকানাধীন কিংবা সরকারি মালিকানাধীন-এর অস্তিত্ব

আছে। এই সংস্থাগুলো আমাদের দৈনন্দিন অর্থনৈতিক জীবনকে প্রভাবিত করে এবং তাই ভারতীয় অর্থনীতির অংশ হয়ে উঠেছে। যেহেতু ভারতীয় অর্থনীতিতে বেসরকারি মালিকানাধীন ও সরকারি মালিকানাধীন উভয় প্রকার ব্যবসায়িক উদ্যোগ রয়েছে, তাই এটি একটি মিশ্র অর্থনীতি হিসেবে পরিচিত। ভারত সরকার একটি মিশ্র অর্থনীতি বেছে নিয়েছে যেখানে ব্যক্তিগত ও সরকারি উদ্যোগ উভয়কেই পরিচালিত করার অনুমতি দেওয়া হয়েছে। সুতরাং, অর্থনীতি, দুই ক্ষেত্রে বিভাজিত হতে পারে যেমন বেসরকারি ক্ষেত্র ও সরকারি ক্ষেত্র।

বেসরকারি ক্ষেত্রে ব্যক্তি বা ব্যক্তির একটি গোষ্ঠীর মালিকানাধীন ব্যবসায় রয়েছে, যা তোমরা পূর্বের অধ্যায়ে পড়েছ। প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন রূপগুলো হল— একক মালিকানা, অংশীদারিত্ব, যৌথ হিন্দু পরিবার, সমবায় সমিতি ও কোম্পানি।

সরকারি ক্ষেত্রে রয়েছে সরকারি মালিকানাধীন ও পরিচালনাধীন বিভিন্ন প্রকার সংস্থা। এই সংস্থাগুলো আংশিকভাবে বা সম্পূর্ণভাবে কেন্দ্রীয় সরকারের বা রাজ্য সরকারের মালিকানাধীন। এগুলো মন্ত্রণালয়ের একটি অংশ হতে পারে বা সংসদের একটি বিশেষ আইন দ্বারা অস্তিত্ব লাভ করতে পারে। এই উদ্যোগের মাধ্যম সরকার দেশের অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ড অংশগ্রহণ করে। সরকার তার শিল্পনীতির বিশ্লেষণে গৃহীত সিদ্ধান্ত অনুযায়ী সময়ে সময়ে কার্যক্রমের ক্ষেত্রে সংজ্ঞায়িত করে বেসরকারি ক্ষেত্র ও সরকারি ক্ষেত্রে পরিচালনা করার অনুমতি প্রদান করে।

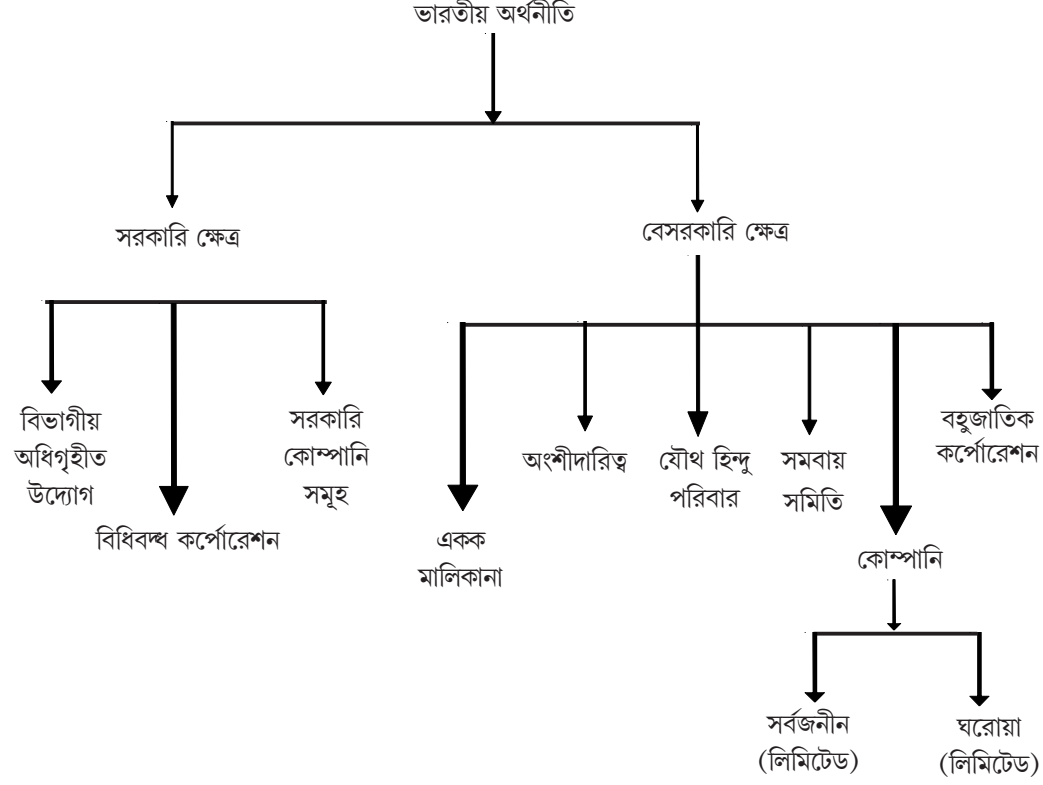
1948 সালের শিল্পনীতি সিদ্ধান্ত অনুসারে ভারত সরকার শিল্প ক্ষেত্রের উন্নয়নের দিকে দৃষ্টি আকর্ষণ করে। সরকারি ক্ষেত্রের এবং বেসরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকা সম্পর্কে পরিষ্কার ভাবে সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে এবং বিভিন্ন আইন

ও সিদ্ধান্তের মাধ্যমে সরকার বেসরকারি ও সরকারি উভয় ক্ষেত্রে দেশের অর্থনৈতিক কার্যক্রমের তত্ত্বাবধান করেছে। শিল্পনীতি সিদ্ধান্ত 1956 ছাড়াও সরকারি ক্ষেত্রের জন্য নির্দিষ্ট লক্ষ্যমাত্রা অনুসরণ করে যাতে বৃদ্ধি এবং শিল্পায়নের হার বাড়ানো যায়। সরকারি ক্ষেত্রে অনেক গুরুত্ব দেওয়া হয়েছে তবে একই সাথে জনসাধারণ ও বেসরকারি ক্ষেত্রের পারস্পরিক নির্ভরতাও জোরদার করা হয়েছে। 1991 সালের শিল্পনীতিগুলো পূর্ববর্তী সকল নীতির থেকে আলাদা ছিল যেখানে সরকার সরকারি ক্ষেত্রে বিলাসিতা এবং বেসরকারি ক্ষেত্রগুলোকে অধিকতর স্বাধীনতা প্রদানের অনুমতি দেয়। একইসাথে, ভারতের বাইরের ব্যবসায়গুলোকে বৈদেশিক প্রত্যক্ষ বিনিয়োগের (FDI) জন্য আমন্ত্রণ জানানো হয়। এভাবে বহুজাতিক কর্পোরেশন বা বিশ্বজনীন উদ্যোগ যা একাধিক দেশে পরিচালিত হয় তা ভারতীয় অর্থনীতিতে প্রবেশ করে। এভাবে, আমাদের কাছে সরকারি ক্ষেত্র, বেসরকারি ক্ষেত্রের উদ্যোগ এবং বিশ্বজনীন উদ্যোগগুলো ভারতীয় অর্থনীতির সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ।

3.3 সরকারি ক্ষেত্রে উদ্যোগের সাংগঠনিক রূপ (Forms of Organising Public Sector Enterprises) :

দেশের ব্যবসায় ও অর্থনৈতিক ক্ষেত্রে সরকারের অংশগ্রহণের জন্য কিছু সাংগঠনিক কাঠামোর প্রয়োজন। তোমরা বেসরকারি ক্ষেত্রের ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের রূপ সম্পর্কে আগেই জেনেছ, যেমন একক মালিকানা, অংশীদারিত্ব, হিন্দু অবিভক্ত পরিবার, সমবায় সমিতি ও কোম্পানি।

সরকারি ক্ষেত্রের বৃদ্ধির জন্য, কীভাবে এটি সংগঠিত বা কি ধরনের সাংগঠনিক রূপ হওয়া প্রয়োজন



এ সম্পর্কে একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন উঠে আসে। সরকারি ক্ষেত্র গঠনে সরকার বিশেষ ও প্রধান ভূমিকা গ্রহণ করে। কিন্তু সরকার তার জনগণ, তার অফিস, কর্মচারীদের মাধ্যমে কাজ করে এবং তারা সরকারের পক্ষে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে। এই উদ্দেশ্যে দেশের অর্থনৈতিক কর্মপ্রক্রিয়ায় অংশগ্রহণের জন্য সরকারি উদ্যোগগুলো সরকার গঠন করে। তারা বর্তমান সময়ের উদারিকরণ, প্রতিযোগিতামূলক বিশ্বে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে অবদান রাখার প্রত্যাশা করছে। এই সরকারি উদ্যোগগুলো জনসাধারণের মালিকানাধীন এবং সংসদের মাধ্যমে জনগণের প্রতি দায়বদ্ধ। তারা জনগণের মালিকানায় বিশেষায়িত। জনগণের তহবিল দ্বারা তাদের কার্যক্রম পরিচালিত এবং জনগণের নিকট জবাবদিহির জন্য দায়বদ্ধ। একটি সরকারি ক্ষেত্র তার ক্রিয়াকলাপের

প্রকৃতি এবং সরকারের সাথে তাদের সম্পর্কের উপর নির্ভর করে কোন নির্দিষ্ট সংস্থার সংগঠনের রূপ গ্রহণ করতে পারে। একটি নির্দিষ্ট ধরনের সংস্থার উপযোগিতা তার প্রয়োজনীয়তার উপর নির্ভর করবে। একইসাথে, সাধারণ নীতি অনুযায়ী সরকারি ক্ষেত্রের যে-কোনো সংস্থার সাংগঠনিক কর্মক্ষমতা, উৎপাদনশীলতা এবং গুণগত মান নিশ্চিত করতে হবে।

সংস্থার রূপসমূহ যা একটি সরকারি ক্ষেত্র নিতে পারে তা নিম্নরূপ :

- (i) বিভাগীয় উদ্যোগ (Departmental undertaking)
- (ii) বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন (Statutory corporation)
- (iii) সরকারি কোম্পানি (Government company)

3.3.1 বিভাগীয় উদ্যোগ (Departmental Undertaking):

এটি প্রাচীনতম এবং সর্বাধিক ঐতিহ্যগত সরকারি উদ্যোগের সাংগঠনিক রূপ :

এই উদ্যোগ মন্ত্রণালয়ের বিভাগ হিসাবে প্রতিষ্ঠিত হয় এবং মন্ত্রণালয় নিজেই অংশ বা একটি সম্প্রসারণ হিসাবে বিবেচিত হয়। সরকার এই বিভাগগুলোর মাধ্যমে কাজ করে এবং তাদের দ্বারা সম্পাদিত কার্যক্রমগুলো সরকারের কার্যকারিতার অবিচ্ছেদ্য অংশ। তারা স্বায়ত্তশাসিত বা স্বাধীন প্রতিষ্ঠান হিসাবে গঠিত হয়নি এবং এমনকী স্বাধীন আইনগত স্বত্তাও নেই। তারা সরকারি কর্মকর্তাদের মাধ্যমে কাজ করে এবং এদের কর্মচারীরা সরকারি কর্মচারী। এই উদ্যোগগুলো কেন্দ্রীয় বা রাজ্য সরকারের অধীনে হতে পারে এবং কেন্দ্রীয় / রাজ্য সরকারের নিয়ম নীতি প্রযোজ্য। এই উদ্যোগগুলোর উদাহরণ হল যেমন রেলওয়ে, ডাক ও তার বিভাগ।

বৈশিষ্ট্য (Features) :

বিভাগীয় উদ্যোগগুলোর প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলো নিম্নরূপ :

- (i) এই সংস্থার তহবিল সরাসরি সরকারি কোষাগার থেকে আসে এবং সরকারি বাজেট থেকে বার্ষিক বরাদ্দ হয়। এই সংস্থাগুলো উপার্জিত আয়ও সরকারি কোষাগারেই জমা দেওয়া হয়।
- (ii) তারা অন্যান্য সরকারি কার্যক্রমগুলোর মতো প্রযোজ্য হিসাব ও নিরীক্ষা নিয়ন্ত্রণ সাপেক্ষ।
- (iii) উদ্যোগের কর্মচারীগণ সরকারি কর্মচারী এবং তাদের নিয়োগ ও পরিসেবার শর্তসমূহ প্রত্যক্ষভাবে সরকারের অধীনে অন্যান্য কর্মচারীদের মতো। তাদের শীর্ষপদে নেতৃত্ব রয়েছে ভারতীয় প্রশাসনিক পরিসেবা (IAS) অফিসার এবং জনপালন কৃত্যকের (Civil servant) অফিসার যারা এক

মন্ত্রণালয় থেকে অন্য মন্ত্রণালয়ে স্থানান্তরযোগ্য।

- (iv) একটি সাধারণত সরকারি বিভাগের একটি প্রধান উপবিভাগ হিসাবে বিবেচিত হয় এবং এটি মন্ত্রণালয়ের প্রত্যক্ষ নিয়ন্ত্রণ সাপেক্ষ।
- (v) তারা মন্ত্রণালয়ের কাছে দায়বদ্ধ, কারণ তাদের ব্যবস্থাপনা প্রত্যক্ষভাবে সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয়ের অধীনে পরিচালিত হয়।

সুবিধাসমূহ (Merits) :

বিভাগীয় উদ্যোগগুলোর কিছু নির্দিষ্ট সুবিধা রয়েছে। সেগুলো নিম্নরূপ :

- (i) এই উদ্যোগগুলো সংসদকে তাদের অভিযানের উপর কার্যকর নিয়ন্ত্রণ প্রয়োগ করতে সাহায্য বা সহায়তা করে।
- (ii) এগুলো জনসাধারণকে উচ্চতর জবাবদিহিতা নিশ্চিত করে।
- (iii) উদ্যোগগুলোর দ্বারা উপার্জিত রাজস্ব প্রত্যক্ষভাবে সরকারি কোষাগারে জমা পড়ে এবং এ কারণে এটি সরকারের রাজস্বের একটি উৎস।
- (iv) যেহেতু এটি জাতীয় নিরাপত্তা সম্পর্কিত বিষয়, সেজন্য এই রূপটি সবচেয়ে উপযুক্ত কারণ এটি সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয়ের প্রত্যক্ষ নিয়ন্ত্রণেও তত্ত্বাবধানে রয়েছে।

সীমাবদ্ধতা (Limitation) :

সংগঠনের এই রূপটি ভীষণ ত্রুটিতে ভুগছে, যার কিছু ত্রুটি নিচে বর্ণিত হল :

- (i) বিভাগীয় উদ্যোগগুলো নমনীয়তা প্রদানে ব্যর্থ, যা ব্যবসার সহজ ক্রিয়াকলাপের জন্য অপরিহার্য।
- (ii) মন্ত্রণালয়ের অনুমোদন ব্যতিরেকে এই উদ্যোগগুলোর কর্মচারী বা বিভাগীয় প্রধানের কোনো প্রকার স্বাধীন সিদ্ধান্ত গ্রহণের অনুমতি নেই।

যেখানে কোনো বিষয়ের দ্রুত সিদ্ধান্তের প্রয়োজন সেখানে অযথা বিলম্ব ঘটে।

- (iii) এই উদ্যোগগুলো ব্যবসায়িক সুযোগ গ্রহণে অক্ষম। আমলাতন্ত্রের অতিরিক্ত সাবধান বাণী এবং রক্ষণশীল অনুমোদন তাদেরকে ঝুঁকিপূর্ণ উদ্যোগ গ্রহণে সক্ষমতা প্রদান করে না।
- (iv) দৈনন্দিন কার্যকলাপে লালফিতার দৌরাহ্ব্য থাকায় এবং যথাযথ কর্তৃপক্ষের মাধ্যমে না যাওয়া পর্যন্ত কোনো প্রকার ব্যবস্থা নেওয়া যায় না।
- (v) মন্ত্রমালয়ের মাধ্যমে অনেকগুলো রাজনৈতিক হস্তক্ষেপ রয়েছে।
- (vi) এই প্রতিষ্ঠাগুলো সাধারণত ভোক্তাদের প্রয়োজনীয়তার জন্য অসংবেদনশীল এবং তাদের কাছে পর্যাপ্ত পরিষেবা সরবরাহ করে না।

3.3.2 বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন (Statutory Corporation):

বিধিবদ্ধ কর্পোরেশনগুলো হল সংসদের একটি বিশেষ আইন দ্বারা জনসাধারণের উদ্যোগের অস্তিত্ব। এই আইনটি তার কর্মচারী এবং সরকারি বিভাগের সাথে সম্পর্কযুক্ত, তার ক্ষমতা ও কার্যাবলি, বিধি এবং সিদ্ধান্তগুলোকে সংজ্ঞায়িত করে।

এটি একটি কর্পোরেট সংস্থা যা সাংসদদের দ্বারা সৃষ্ট যাতে ক্ষমতা ও কার্যাবলি সংজ্ঞায়িত এবং একটি নির্দিষ্ট এলাকা বা বিশেষ ধরনের বাণিজ্যিক ক্রিয়াকলাপের উপর একটি স্পষ্ট নিয়ন্ত্রণের সাথে আর্থিকভাবে স্বাধীন। এটি একটি কর্পোরেট ব্যক্তি এবং তার নিজের নামে কাজ করার ক্ষমতা আছে। সুতরাং, বিধিবদ্ধ কর্পোরেশনগুলোতে সরকারের ক্ষমতা থাকায় এবং বেসরকারি উদ্যোগগুলোর বিবেচনাযোগ্য পরিচালন নমনীয়তা যথেষ্ট পরিমাণে রয়েছে।

বৈশিষ্ট্য (Features) :

বিধিবদ্ধ কর্পোরেশনগুলোর নির্দিষ্ট স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্য আছে, যা নীচে আলোচনা করা হলো :

- (i) বিধিবদ্ধ কর্পোরেশনগুলো সংসদের আইনের অধীনে প্রতিষ্ঠিত হয় এবং আইনের বিধান দ্বারা পরিচালিত হয়। আইন বিধিবদ্ধ কর্পোরেশনের উদ্দেশ্য, ক্ষমতা ও বিশেষ অধিকার সম্পর্কে সংজ্ঞা দিয়েছে।
- (ii) এই ধরনের সংস্থার সম্পূর্ণ মালিকানা রাষ্ট্রের। সংস্থার চূড়ান্ত আর্থিক দায়ভার এবং এর লাভ যথাযথভাবে বণ্টন করার ক্ষমতা সরকারের রয়েছে। একই সময়ে যদি সংস্থার ক্ষতি হয় তা রাষ্ট্রকেই বহন করতে হবে।
- (iii) একটি বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন একটি কর্পোরেট সংস্থা এবং এই সংস্থা নিজের নামে চুক্তিতে অংশগ্রহণ, সম্পত্তি সংগ্রহ, মামলা করা বা সংস্থার নামেও মামলা হতে পারে।
- (iv) এই ধরনের উদ্যোগ সাধারণত স্বাধীনভাবে অর্থের সংস্থান করতে পারে। এরা সরকারের নিকট থেকে ধারে তহবিল পেয়ে থাকে বা জনসাধারণের কাছ থেকে রাজস্বের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহ করে যা পণ্য বা পরিষেবাদি বিক্রয় থেকে পেতে পারে। এদের নিজস্ব রাজস্ব ব্যবহার করার অধিকার আছে।
- (v) একটি বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন সরকারি হিসাবগুলোতে প্রযোজ্য এবং একই হিসাবনিকাশ ও নিরীক্ষা পদ্ধতি সাপেক্ষ নয়। এটি সরকারের কেন্দ্রীয় বাজেটের সাথে সম্পর্কিত নয়।
- (vi) এই উদ্যোগগুলোর (সংস্থার) কর্মচারীগণ সরকারি কর্মচারী বা জনপ্রতিপালন কৃত্যক নয় এবং সরকারি নিয়ম বা সিদ্ধান্ত দ্বারা পরিচালিত হয় না। কর্মীদের পরিষেবার শর্তাবলী নিজের আইনের বিধান দ্বারা

পরিচালিত হয়। এ সময় এই সংস্থার শীর্ষপদে কিছু সংখ্যক সরকারি দপ্তর থেকে আধিকারিক নিয়ে প্রতিনিয়ুক্ত করা হয়।

সুবিধাসমূহ (Merits) :

প্রতিষ্ঠানের এই রূপটি তার কাজের কিছু সুবিধা ভোগ করে, যা নীচে বর্ণনা করা হল :

- (i) তারা তাদের কাজকর্মে এবং নমনীয় কার্যপ্রণালীতে উচ্চ মাত্রায় স্বাধীনতা ভোগ করে। তারা অপ্রত্যাশিত সরকারি সিদ্ধান্ত ও নিয়ন্ত্রণ থেকে মুক্ত।
- (ii) যেহেতু এই প্রতিষ্ঠানগুলোর তহবিল কেন্দ্রীয় বাজেট থেকে আসে না, তাই সরকার সাধারণত তাদের আর্থিক বিষয়ের সাথে যুক্ত আয় ও প্রাপ্তি সম্পর্কে কোনো প্রকার হস্তক্ষেপ করে না।
- (iii) যেহেতু তারা স্বয়ংশাসিত সংস্থা, তারা তাদের নিজস্ব নীতি এবং পদ্ধতিগুলো আইন দ্বারা নির্ধারিত ক্ষমতাগুলোর মধ্যে গঠন করে। তবে আইনটি কয়েকটি বিধি/বিষয়াদি সম্পর্কে বিধান দিতে পারে যা কোনো বিশেষ মন্ত্রণালয়ের পূর্ব অনুমোদনের প্রয়োজন হয়।
- (iv) অর্থনৈতিক উন্নয়নের জন্য একটি বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন অত্যন্ত মূল্যবান উপকরণ। বেসরকারি উদ্যোগের সাথে সংযুক্তিকরণের প্রয়াস নেওয়ার জন্য এতে সরকারের ক্ষমতা আছে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations) :

এই ধরনের সংস্থার বিভিন্ন সীমাবদ্ধতা রয়েছে, যা নিম্নরূপ:

- (i) প্রকৃতপক্ষে একটি বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন উপরে বর্ণিত কার্যকরী ক্ষমতা যথেষ্টভাবে ভোগ করতে পারে না। সকল পদক্ষেপগুলো অনেক নিয়ম ও বিধান (regulations) সাপেক্ষ।

- (ii) যেখানে বড়ো (major) সিদ্ধান্ত বা বিশাল পরিমাণ তহবিল জড়িত আছে সেখানে সর্বদাই সরকারের এবং রাজনৈতিক হস্তক্ষেপ জড়িত আছে।
- (iii) যেখানে জনসাধারণ সম্পর্কযুক্ত, সেখানে তীব্র দুর্নীতি বিদ্যমান।
- (iv) কর্পোরেশন বোর্ডে উপদেষ্টা নিয়ুক্ত করার জন্য সরকারের একটি অভ্যাস (practice) রয়েছে। চুক্তিতে আবদ্ধ হওয়া এবং অন্যান্য সিদ্ধান্ত গ্রহণে কর্পোরেশনের স্বাধীনতায় এটি প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করে। কোনো মতপার্থক্য থাকলে বিষয়টি চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য সরকারের কাছে পাঠানো হয়। এর ফলে কার্যকরী পদক্ষেপ বিলম্বিত হয়।

3.3.3 সরকারি কোম্পানি (Government Company) :

কোম্পানি আইন (2013) অনুযায়ী (অধীনে) একটি সরকারি কোম্পানি গঠিত হয় এবং এই আইনের বিধান দ্বারা নিবন্ধিত ও পরিচালিত হয়। প্রকৃত অর্থে ব্যবসায়িক উদ্দেশ্যে এবং বেসরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলোর সাথে প্রতিযোগিতার জন্য এই সরকারি কোম্পানি গঠিত হয়। কোম্পানি আইন 2013 এর ধারা 2 (45) অনুযায়ী কোনো সরকারি কোম্পানি বলতে বোঝায়, কোনোও কোম্পানির পরিশোধিত মূলধনের (paid up capital) 51% বা তার বেশি মূলধনের ধারক কেন্দ্রীয় সরকার বা যে-কোনো রাজ্য সরকার বা আংশিক কেন্দ্রীয় সরকার এবং আংশিক এক বা একাধিক রাজ্য সরকার এবং একটি কোম্পানি অন্তর্ভুক্ত যা একটি সরকারি কোম্পানির একটি সহায়ক। কোম্পানি আইন 2013-এর অধীনে কোনও কোম্পানি সংজ্ঞাতে কোনো পরিবর্তন নেই। অন্যথায় উল্লেখিত না হওয়া পর্যন্ত আইনের সমস্ত বিধান সরকারি কোম্পানির কাছে প্রযোজ্য। একটি সরকারি কোম্পানি একটি প্রাইভেট লিমিটেড বা একটি পাবলিক লিমিটেড হিসাবে গঠিত হতে পারে। কিছু

বিধান আছে যেগুলো পরিচালকের নিয়োগ বা অবসর গ্রহণ এবং অন্যান্য ব্যবস্থাপক ব্যক্তির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। উপরের বর্ণনা থেকে এটা পরিষ্কার যে সরকার কোম্পানির পরিশোধিত শেয়ার মূলধনের উপর নিয়ন্ত্রণ রাখে। কোম্পানির শেয়ার ভারতের রাষ্ট্রপতির নামে কেনা হয়। যেহেতু সরকার কোম্পানির প্রধান (বড়ো) অংশের শেয়ারের ধারক এবং ব্যবস্থাপনায় নিয়ন্ত্রকের ভূমিকা গ্রহণ করে, তাই তাদেরকে সরকারি কোম্পানি বলে।

বৈশিষ্ট্য (Features) :

সরকারি সংস্থার কিছু নির্দিষ্ট বৈশিষ্ট্য রয়েছে যা তাদের অন্য সংস্থার থেকে স্বতন্ত্র করে তোলে। এগুলো নিম্নে বর্ণিত হল :

- (i) এটি কোম্পানি আইন, 2013 বা অন্য কোনো পূর্ববর্তী কোম্পানির আইন অনুসারে তৈরি একটি সংস্থা।
- (ii) কোম্পানি কোনো তৃতীয় পক্ষের বিরুদ্ধে আদালতে মামলা দায়ের করতে পারে এবং তার নামে মামলা হতে পারে।
- (iii) কোম্পানি কোন চুক্তিতে আবদ্ধ হতে পারে বা করতে পারে এবং নিজের নামে সম্পত্তি অধিগ্রহণ করতে পারে।
- (iv) কোম্পানির ব্যবস্থাপনা অন্য কোনো পাবলিক লিমিটেড কোম্পানির মতো কোম্পানি আইনগুলোর বিধান দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়।
- (v) কোম্পানির কর্মচারীগণ তাদের নিজস্ব নিয়ম এবং বিধান অনুসারে কোম্পানির স্মারকলিপি এবং পরিমেল নিয়মাবলির সংস্থান অনুসারে নিযুক্ত হন। স্মারকলিপি এবং পরিমেল নিয়মাবলি হলো কোম্পানির প্রধান নথি যার মধ্যে কোম্পানির উদ্দেশ্য এবং নিয়ম এবং বিধান (regulations) গুলি রয়েছে।

- (vi) এই কোম্পানিগুলো অ্যাকাউন্টিং এবং নিরীক্ষার (audit) নিয়ম ও পদ্ধতি থেকে মুক্ত। কেন্দ্রীয় সরকার কর্তৃক নিরীক্ষক (auditor) নিয়োগ করা হয় এবং বার্ষিক প্রতিবেদন (annual) সংসদে বা রাজ্য বিধানসভায় উপস্থাপন করা হয়।
- (vii) সরকারি কোম্পানি সরকারি শেয়ার হোল্ডারদের এবং অন্যান্য ব্যক্তিগত শেয়ার হোল্ডারদের কাছ থেকে তহবিল সংগ্রহ করে। এটির মূলধন বাজার থেকে তহবিল সংগ্রহ করার অনুমোদন আছে।

সুবিধাসমূহ (Merits) :

সরকারি কোম্পানিগুলো বিভিন্ন সুবিধা ভোগ করে সুবিধাসমূহ নিম্নরূপ :

- (i) ভারতীয় কোম্পানি আইনের সকল শর্ত পূরণ করে একটি সরকারি কোম্পানি গঠিত হতে পারে। এর গঠনের জন্য সংসদে একটি পৃথক আইনের প্রয়োজন নেই।
- (ii) সরকার ব্যতিরেকে এর একটি পৃথক আইনগত সত্তা আছে।
- (iii) এটি ব্যবস্থাপনার সকল প্রকার সিদ্ধান্ত গ্রহণে স্বায়ত্তশাসন ভোগ করে এবং ব্যবসায়িক দূরদর্শিতার ভিত্তিতে পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে।
- (iv) যুক্তিসংগত মূল্যে পণ্য ও সেবা সরবরাহের মাধ্যমে এই কোম্পানিগুলো বাজার নিয়ন্ত্রণে এবং অস্বাস্থ্যকর ব্যবসায় অনুশীলনগুলোকে নিয়ন্ত্রণে সক্ষম।

সীমাবদ্ধতা (Limitation) :

এই কোম্পানিগুলোকে দেওয়া স্বায়ত্তশাসন সত্ত্বেও তাদের কিছু সীমাবদ্ধতা রয়েছে :

- (i) যেহেতু সরকার কিছুমাত্র কোম্পানির একমাত্র শেয়ারহোল্ডার কোম্পানি আইনের বিধানগুলো কিন্তু

তেমন প্রাসঙ্গিক নয়;

- (ii) এটি সাংবিধানিক দায়িত্বকে কৌশলে এড়িয়ে যায় যা সরকার দ্বারা প্রদত্ত অর্থের মাধ্যমে পরিচালিত একটি কোম্পানির করা উচিত। এটা সরাসরি সংসদকে জবাবদিহি করতে হয় না।
- (iii) সরকার একমাত্র শেয়ারহোল্ডার, ব্যবস্থাপনা ও প্রশাসন সরকারের হাতে থাকে। নিবন্ধিত অন্য সকল কোম্পানির মতো সরকারি কোম্পানির প্রধান উদ্দেশ্য ব্যাহত হয়।

3.4 সরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকার পরিবর্তন (Changing role of public sector) :

স্বাধীনতার সময়কালে এটা প্রত্যাশিত ছিল যে সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলো অর্থনীতির নির্দিষ্ট লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য প্রত্যক্ষভাবে অংশ গ্রহণের মাধ্যমে বা অনুঘটক হিসাবে একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে। সরকারি ক্ষেত্র অর্থনীতির অন্যান্য ক্ষেত্রের জন্য অবকাঠামো গড়ে তুলবে এবং মূল ক্ষেত্রগুলোতে বিনিয়োগ করবে। যে প্রকল্পগুলোতে ভারী বিনিয়োগের প্রয়োজন ছিল যা দীর্ঘকালীন মেয়াদে ফল প্রদায়ক, বেসরকারি ক্ষেত্রগুলো সেখানে বিনিয়োগে অনুৎসাহী ছিল। সরকার তখন অবকাঠামোগত সুবিধাগুলো বিকাশ ও অর্থনীতির জন্য প্রয়োজনীয় পণ্য ও পরিষেবাদি সরবরাহের জন্য এটি নিজেই গ্রহণ করে।

ভারতীয় অর্থনীতির রূপান্তর একটি পর্যায়ে হয়। উন্নয়নের প্রাথমিক পর্যায়ে পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনাগুলো সরকারি ক্ষেত্রগুলোতে অনেক গুরুত্ব দিয়েছে। 1990 এর দশকের পর, নতুন অর্থনৈতিক নীতিগুলো উদারীকরণ, বেসরকারিকরণ ও বিশ্বায়নের উপর জোর দেয়।

সরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকা পুনরায় সংজ্ঞায়িত হয়েছিল। এটার নেতিবাচক ভূমিকা পালন করার প্রয়োজন

ছিল না, কিন্তু একই শিল্পে অন্যান্য বেসরকারি ক্ষেত্রের সাথে বাজারেও প্রতিযোগিতায় সক্রিয়ভাবে অংশগ্রহণ করা প্রয়োজন ছিল। তারা আরও বিনিয়োগ থেকে আয় (Return on Investment) এবং ক্ষতির জন্য দায়বদ্ধ ছিল। যদি একটি সরকারি ক্ষেত্র ক্রমাগত ক্ষতির সম্মুখীন হতো, তবে এটাকে সম্পূর্ণভাবে পরীক্ষা নিরীক্ষা করে পুনর্নির্মাণ বা সম্পূর্ণ বন্ধ করে দেওয়ার জন্য শিল্প এবং আর্থিক পুনর্গঠন পর্ষদ [Board for Industrial and Financial Reconstruction (BIFR)]-এর নিকট পাঠানো হত। সরকারি ক্ষেত্রের এককগুলোর অদক্ষ কার্যকারিতা বিশ্লেষণ এবং কীভাবে পরিচালন দক্ষতা ও মুনাফার বৃদ্ধি ঘটানো যায় তার প্রতিবেদন তৈরি করার জন্য বিভিন্ন প্রকার কমিটি গঠন করা হয়েছিল। 1960 বা 1970 দশকের পূর্বে সরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকা নিশ্চয়ই বিবেচিত ছিল না।

(i) অবকাঠামোর উন্নয়ন (Development of Infrastructure) :

যে-কোনো দেশের শিল্পায়নের জন্য অবকাঠামো উন্নয়ন একটি পূর্বশর্ত। স্বাধীনতার পূর্বে মূল/প্রাথমিক অবকাঠামো উন্নত ছিলনা যার ফলে শিল্পায়নের অগ্রগতি ছিল অত্যন্ত ধীরগতি সম্পন্ন। পর্যাপ্ত পরিমাণ পরিবহণ ও যোগাযোগের সুবিধা, জ্বালানি ও শক্তি, মৌলিক এবং ভারী শিল্প ব্যতিরেকে শিল্পায়নের প্রক্রিয়া টিকে থাকতে পারে না। ভারী শিল্পে বিনিয়োগ বা উন্নয়নে বেসরকারি ক্ষেত্রগুলো কোন প্রকারেই উৎসাহ দেখায়নি বা উদ্যোগ গ্রহণ করেনি। তাৎক্ষণিক ভাবে ভারী শিল্প প্রতিষ্ঠার জন্য তাদের কাছে কোনো প্রশিক্ষিত কর্মী বা অর্থ ছিল না যা দেশের অর্থনীতির ক্ষেত্রে প্রয়োজন ছিল। কেবলমাত্র সরকারই বিশাল পরিমাণ মূলধন সংগ্রহ, শিল্প নির্মাণ সংযুক্তিকরণ এবং কারিগরিবিদদের প্রশিক্ষণ ও শ্রমশক্তি সৃষ্টি করতে পারে। রেল, সড়ক, সমুদ্র এবং আকাশ পরিবহণ সরকারের

দায়িত্বে ছিল এবং তাদের সম্প্রসারণ শিল্পায়নের গতিতে অবদান রেখেছে এবং ভবিষ্যতে অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধির পথ সুগম নিশ্চিত করেছে। সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাগুলো কিছু নির্দিষ্ট গণ্ডিতে কার্য পরিচালনা করত।

নিম্নলিখিত ক্ষেত্রগুলোতে বিনিয়োগ করা হয়েছিল—

- (a) মূলক্ষেত্রগুলোর অবকাঠামো নির্মাণের জন্য ব্যাপক পরিমাণ মূলধন, প্রেস্কাগৃহ ও আধুনিক প্রযুক্তি, বড়ো ও কার্যকরী সংগঠনক্ষেত্র যেমন ইস্পাত শিল্প, শক্তি উৎপাদক যন্ত্র, অসামরিক বিমান পরিবহণ, রেলওয়ে, পেট্রোলিয়াম, দেশীয় বাণিজ্য প্রভৃতিতে বৃহৎ ও কার্যকর কাঠামো প্রয়োজন ছিল।
- (b) মূলক্ষেত্রে বিনিয়োগ করা প্রয়োজন যেখানে বেসরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাগুলো প্রত্যাশিত নির্দেশিকায় কার্যপরিচালনা করছে না যেমন সার, পেট্রোক্যামিক্যালস, ফার্মাসিটিউক্যালস, নিউজপ্রিন্ট, মধ্যম ও ভারী ইঞ্জিনিয়ারিং শিল্প।
- (c) হোটেল, প্রকল্প ব্যবস্থাপনায় (Project Management) পরামর্শ প্রদান সংস্থা, বস্ত্র উৎপাদন কেন্দ্র, অটোমোবাইল ইত্যাদিতে ভবিষ্যতে বিনিয়োগ করার নির্দেশ দেওয়া হয়েছে।

(ii) **আঞ্চলিক ভারসাম্য (Regional balance) :** সুসম পদ্ধতিতে সকল অঞ্চল ও রাজ্যগুলোর উন্নয়নে এবং আঞ্চলিক বিচ্ছিন্নতা অপসারণের জন্য সরকার দায়বদ্ধ। স্বাধীনতার পূর্ববর্তীকালে বেশিরভাগ শিল্পের অগ্রগতি বন্দর নগরীর মতো কিছু সীমিত অঞ্চলে সীমাবদ্ধ ছিল। 1951 সালের পর সরকার তার পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনায় বিশেষ করে পিছিয়ে-পড়া অঞ্চলগুলোতে বিশেষ মনোযোগ প্রদান করেছিল এবং সরকারি ক্ষেত্রে শিল্পগুলো ইচ্ছাকৃতভাবে প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। অর্থনৈতিক উন্নয়নকে ত্বরান্বিত করতে, বিভিন্ন কর্মশালায় কর্মসংস্থান সৃষ্টিকল্পে এবং সহায়ক শিল্পের বিকাশের জন্য পশ্চাদ্গত এলাকাগুলোতে চারটি প্রধান ইস্পাত উৎপাদন কেন্দ্র

স্থাপন করা হয়েছিল। এটি স্বল্প পরিমাণ লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হলেও কিন্তু আরও অনেক বেশি পরিমাণ লক্ষ্য পৌঁছানোর সুযোগ ছিল। দেশের আঞ্চলিক ভারসাম্য নিশ্চিত করার জন্য পশ্চাদ্গত অঞ্চলসমূহের উন্নয়ন, পরিকল্পিত উন্নয়নের প্রধান উদ্দেশ্যগুলোর মধ্যে একটি। অতএব সরকারকে পশ্চাদ্গত অঞ্চলের নতুন সংস্থাগুলো চিহ্নিতকরণ করতে হয়েছিল এবং একই সাথে ইতোমধ্যে অগ্রসর অঞ্চলগুলোতে বেসরকারি ক্ষেত্রের এককগুলোর ব্যাণ্ডের ছাতার মতো বৃদ্ধিকে রোধ (Prevent) করা হয়েছিল।

(iii) ব্যয় সংকোচনের মাত্রা (Economies of Scale) :

যেখানে বৃহদায়তন শিল্পগুলো বিশাল মূলধনের ব্যয়ের মাধ্যমে স্থাপিত হয়, সেখানে সরকারিক্ষেত্রগুলো ব্যয় সংকোচনের সুবিধা ভোগ করে। বৈদ্যুতিক শক্তি উৎপাদন কেন্দ্র, প্রাকৃতিক গ্যাস, পেট্রোলিয়াম এবং টেলিফোন শিল্পগুলো হলো সরকারি ক্ষেত্রের বৃহদায়তন একক স্থাপনের কিছু উদাহরণ। এই এককগুলো অর্থনীতিতে ব্যাপকভাবে কাজ করার জন্য একটি বৃহত্তর ভিত্তির প্রয়োজন ছিল যা কেবল সরকারি সম্পত্তি এবং বৃহদায়তন উৎপাদন নিয়েই সম্ভব ছিল।

(iv) অর্থনৈতিক শক্তির কেন্দ্রিকরণের উপর নজরদারি (Check over concentration of Economic power) :

সরকারি ক্ষেত্রগুলো, বেসরকারি ক্ষেত্রের উপর নজরদারির ভূমিকা পালন করে থাকে। বেসরকারি ক্ষেত্রে খুব কম শিল্পই রয়েছে যারা ভারী শিল্পে বিনিয়োগ করেছিল যার ফলে কিছু সংখ্যক লোকের হাতে সম্পদ কেন্দ্রীভূত হয়েছিল এবং একচেটিয়া মনোভাব গ্রহণে উৎসাহিত হয়েছিল। এই আয় বৈষম্য বৃদ্ধি সমাজের জন্য যথেষ্ট ক্ষতিকারক।

সরকারি ক্ষেত্র বড়ো শিল্প স্থাপন করতে সক্ষম যার জন্য ভারী বিনিয়োগ এবং এইভাবে আয় এবং সুবিধাসমূহ যা প্রাপ্ত হবে তা প্রচুর পরিমাণ কর্মচারী ও শ্রমিকেরা ভাগ করে নিতে পারবে। এটা সরকারি ক্ষেত্রে অর্থনৈতিক শক্তি এবং সম্পদের কেন্দ্রিকতাকে প্রতিহত করে।

- (v) **আমদানি বিকল্প (Import substitution) :** দ্বিতীয় এবং তৃতীয় পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনাকালে ভারত বেশিরভাগ ক্ষেত্রে আত্মনির্ভরশীল হওয়ার লক্ষ্য রেখেছিল। বৈদেশিক মুদ্রা প্রাপ্তিও একটি সমস্যা ছিল এবং শক্তিশালী শিল্পক্ষেত্র গড়ে তোলার জন্য প্রয়োজনীয় ভারী যন্ত্রপাতি আমদানি করাও যথেষ্ট কষ্টসাধ্য ছিল। ওই সময় সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলো ভারী যন্ত্রশিল্পের আমদানি পরিবর্ত গড়ে তুলতে সহায়তা করেছিল।

একই সাথে এসটিসি (STC) এবং এমএমটিসি (MMTC)-এর মতো সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলো দেশের রপ্তানি সম্প্রসারণের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছিল।

- (vi) 1991 সাল থেকে সরকারি ক্ষেত্রের প্রতি সরকারি নীতিমালা (Government policy towards the public sector since 1991) :

1991 সালে ভারত সরকার তার নতুন শিল্পনীতিতে সরকারি ক্ষেত্রে চারটি প্রধান সংস্কার চালু করে। সরকারি নীতির মূল উপাদানগুলো নিম্নরূপ :

- PSUস কে পুনর্নির্মাণ ও সম্ভাব্য পুনরুজ্জীবিত করা;
- যে PSUস কে পুনরুজ্জীবিত করা সম্ভব নয় সেগুলোকে বন্ধ করা;
- প্রয়োজনে সাপেক্ষে সকল অ-কৌশলগত PSUস কে সরকারি ইকুয়িটি (Government Equity) -র 26% বা তার নিচে নিয়ে আনা এবং

- শ্রমিকদের স্বার্থ সম্পূর্ণভাবে সুনিশ্চিত করা।
- (a) সরকারি ক্ষেত্রের সংরক্ষিত শিল্পগুলোর সংখ্যা 17 থেকে 8-এ কমিয়ে নিয়ে আসা (এবং তারপর 3-এ আনা) :

1991 সালের শিল্পনীতির সিদ্ধান্ত অনুসারে সরকারি ক্ষেত্রের জন্য 17 টি শিল্প সংরক্ষিত ছিল। 1991 সালে সরকারি ক্ষেত্রে 8 টি শিল্প সংরক্ষিত ছিল, সে গুলো পারমাণবিক শক্তি, অস্ত্র নির্মাণ, যোগাযোগ, খনি এবং রেলওয়েতে সীমাবদ্ধ ছিল। 2001 সালে শুধুমাত্র 3 টি শিল্পই সরকারি ক্ষেত্রের জন্য সংরক্ষিত ছিল। এগুলো হলো পারমাণবিক শক্তি, অস্ত্র উৎপাদন এবং রেলযোগাযোগ। এর অর্থ হলো বেসরকারি ক্ষেত্র সকল এলাকায় (3 টি ক্ষেত্র ছাড়া) প্রবেশ করতে পারে এবং সরকারি ক্ষেত্রকে তাদের সাথে প্রতিযোগিতা করতে হবে।

অর্থনৈতিক উন্নয়নের ক্ষেত্রে সরকারি ক্ষেত্র একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছিল। যাই হোক বেসরকারি ক্ষেত্র সমসমূহ দেশ গঠন প্রক্রিয়ায় উল্লেখযোগ্য অবদান রাখতে সক্ষম। সুতরাং, সরকারি ক্ষেত্র এবং বেসরকারি ক্ষেত্র উভয়েই জাতীয় ক্ষেত্র গঠনে পারস্পরিক পরিপূরক সহযোগী অংশ হিসাবে দেখা উচিত। বেসরকারি ক্ষেত্রের এককগুলোকে আরও বেশি জনসাধারণের দায়িত্ব গ্রহণ করার জন্য এগিয়ে আসতে হবে। একই সাথে, সরকারি ক্ষেত্রগুলোকেও উচ্চ প্রতিযোগিতামূলক বাজারে আরও বেশি লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য দৃষ্টি দিতে হবে।

- (b) নির্বাচিত সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাসমূহে শেয়ারের বিলম্বীকরণ :

বেসরকারি এবং সরকারি ক্ষেত্রসমূহে সাধারণ শেয়ার বিক্রয় বিলম্বীকরণের অন্তর্ভুক্ত। সম্পদ বৃদ্ধি এবং ব্যাপকভাবে এই সকল সংস্থাগুলোর

- মালিকানা অংশগ্রহণ করার জন্য জনসাধারণ ও শ্রমিকদের উৎসাহিত করা এর উদ্দেশ্য ছিল। সরকার শিল্পক্ষেত্রে এবং সকল উদ্যোগ থেকে সাধারণ শেয়ার হ্রাস করার জন্য একটি সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছিল। এটা প্রত্যাশিত ছিল যে, এরফলে পরিচালন কর্মক্ষমতা ও আর্থিক শৃঙ্খলায় উন্নতি ঘটবে। কিন্তু এই ক্ষেত্রেও অনেক কিছুই করার বাকি আছে।
- সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাগুলোকে বেসরকারিকরণের প্রাথমিক উদ্দেশ্যগুলো হল :
- অ-কৌশলগত সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাগুলিতে (PSUs) তালাবন্দি বিপুল পরিমাণ জনসম্পদ উদ্ধার করে যাতে সেগুলো অন্যান্য সামাজিক অগ্রাধিকার যুক্ত ক্ষেত্র যেমন মৌলিক স্বাস্থ্য, পরিবার কল্যাণ এবং প্রাথমিক শিক্ষা ক্ষেত্রে ব্যবহার করা;
 - বিপুল পরিমাণ পাবলিক ঋণ ও সুদের বোঝা হ্রাস করা;
 - বেসরকারি ক্ষেত্রে বাণিজ্যিক ঝুঁকি স্থানান্তরিত করা যাতে সক্ষম প্রকল্পগুলোতে তহবিল সমূহ বিনিয়োগ করা যায়;
 - সরকারি নিয়ন্ত্রণ এবং কর্পোরেট গভর্নেন্সের (নিগমবন্দ্য শাসন) প্রবর্তন থেকে এই উদ্যোগগুলিকে মুক্ত করা, এবং
 - অনেক ক্ষেত্রে সরকারি উদ্যোগগুলোর একচেটিয়া অধিকার ছিল, উদাহরণস্বরূপ, টেলিকম ক্ষেত্র, সেক্ষেত্রে ভোক্তারা আরও পছন্দের, কমদামে এবং আরও গুণগত দ্রব্য ও পরিসেবাদের মাধ্যমে উপকৃত হয়েছিল।
- (c) বেসরকারি ক্ষেত্রের জন্য একই ধরনের দুর্বল একক (ইউনিট) সম্পর্কিত নীতি :
- সকল দুর্বল ইউনিটগুলোকে পুনর্গঠিত বা বন্ধ করা হবে কিনা তা নির্ধারণের জন্য সমস্ত সরকারি ক্ষেত্রের

ইউনিটগুলোকে শিল্প এবং আর্থিক পুনর্গঠন পর্যদের নিকট বিবেচনার জন্য পাঠানো হয়েছিল। পর্যদ কয়েকটি ক্ষেত্রে পুনরুজ্জীবনের জন্যও পুনর্বাসনের পরিকল্পনা এবং কিছু সংখ্যক প্রতিষ্ঠান পুরোপুরি বন্ধ করে দেওয়ার জন্য পুনর্বিবেচনা করেছিল। যে সকল ইউনিটগুলো বন্ধ করা হবে বলে সিদ্ধান্ত গৃহীত হয়েছিল সে সকল ইউনিটের শ্রমিকদের মধ্যে ক্ষোভের সৃষ্টি হয়েছিল।

ছাঁটাইকৃত শ্রমিকদের পুনঃপ্রশিক্ষণ বা পুননিযুক্তিকরণ এবং সরকারি ক্ষেত্রের স্বেচ্ছায় অবসর গ্রহণকারী কর্মচারীদের ক্ষতিপূরণ প্রদানের জন্য সরকার একটি জাতীয় পুনর্নবীকরণ তহবিল (National Renewal Fund) গঠন করেছিল।

এমন অনেকগুলো উদ্যোগ আছে যেগুলো দুর্বল এবং পুনরুজ্জীবিত বা পুনরুত্থিত হওয়ার আযোগ্য কারণ তারা বিশাল পরিমাণ পুঞ্জীভূত ক্ষতির সম্মুখীন। তীব্র চাপের অধীনে জনসাধারণের আর্থিক সহায়তায়, কেন্দ্রীয় ও রাজ্য সরকার উভয়েই এটিকে আরও দীর্ঘস্থায়ী রাখতে সমর্থ হয়নি। এ ধরনের ক্ষেত্রে সরকারের কাছে একমাত্র বিকল্প কর্মচারী ও শ্রমিকদের নিরাপত্তার বেঁটনী তৈরি করে এই উদ্যোগগুলো বন্ধ করে দেওয়া। স্বেচ্ছায় বিচ্ছেদ প্রকল্প বা স্বেচ্ছা অবসর গ্রহণ প্রকল্পের ব্যয় পরিশোধ করার জন্য জাতীয় পুনর্নবীকরণ তহবিলের অধীনে সম্পদের পরিমাণ যথেষ্ট নয়।

(d) সমঝোতার স্মারকলিপি :

Memorandum of Understanding (MOU)-এর মাধ্যমে কর্মক্ষমতা উন্নতকরণ পন্থতির দ্বারা পরিচালনকে অধিকতর স্বায়ত্ত শাসন প্রদান করা হয় কিন্তু নির্দিষ্ট ফলাফলের জন্য দায়বদ্ধতা রাখা হয়। এই ব্যবস্থার অধীনে সরকারি ক্ষেত্রের ইউনিটগুলো স্পষ্ট লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য

পরিচালনামূলক স্বায়ত্ত শাসন দেওয়া হয়েছিল। MOU বিশেষ সরকারি ক্ষেত্রের ইউনিট এবং তাদের প্রশাসনিক মন্ত্রণালয়ের মধ্যে সম্পর্ক ও স্বায়ত্তশাসনকে সংজ্ঞায়িত করে।

3.5 বিশ্বজনীন উদ্যোগ (Global Enterprises) :

অনেক সময় তোমরা বহুজাতিক সংস্থা (Multinational Company) দ্বারা উৎপাদিত পণ্য ব্যবহার করেছ। গত 10 বছর ধরে MNCs ভারতীয় অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে এসেছে। তারা বিশ্বের সবচেয়ে উন্নয়নশীল অর্থনীতির একটি সাধারণ বৈশিষ্ট্য হয়ে উঠেছে। আমরা আমাদের চারপাশে যা দেখি তা থেকে স্পষ্ট বহুজাতিক সংস্থাগুলো বিশাল আয়তনের কর্পোরেশনগুলো যা অনেক দেশে তাদের ক্রিয়াকলাপ পরিচালনা করে। তারা তাদের বিশাল আকার পণ্য সংখ্যা, উন্নত প্রযুক্তি, বিপন্ন কৌশল এবং বিশ্বজুড়ে কর্ম প্রক্রিয়ার নেটওয়ার্ক দ্বারা চিহ্নিত হয়েছে। এভাবে বিশ্বজনীন উদ্যোগগুলো বিশাল শিল্প প্রতিষ্ঠান যা বিভিন্ন দেশে তাদের শাখার একটি নেটওয়ার্কের মাধ্যমে তাদের শিল্প ও বিপন্ন পরিচালনা প্রসারিত করেছে। তাদের শাখাগুলোকে বলা হয় Majority owned Foreign Affiliates (MOFA)। (অধিকাংশ মালিকানাধীন শাখাসমূহ) এই উদ্যোগগুলো বিভিন্ন দেশে প্রসারিত তাদের ব্যবসার কৌশলগুলোর সাথে একাধিক পণ্য উৎপাদন করে বিভিন্ন এলাকায় কাজ করে। তারা তাদের এক বা দুটি পণ্য থেকে সর্বাধিক মুনাফা অর্জনের লক্ষ্য না রেখে বরং বিশ্বের সর্বত্র শাখা বিস্তারের প্রয়াস গ্রহণ করেছে। তাদের আন্তর্জাতিক অর্থনীতির উপর একটি প্রভাব আছে। 1998 সালে শীর্ষ 200 টি কর্পোরেশনের বিক্রয়ের পরিমাণ বিশ্ব GDP-এর 28.3 শতাংশের সমতুল্য। এটা থেকে প্রতীয়মান হয় যে বিশ্ব অর্থনীতির এক চতুর্থাংশের উপরে শীর্ষ 200 টি বহুজাতিক সংস্থা নিয়ন্ত্রণ করছে। অতএব, তাদের মূলধন সম্পদ, সর্বশেষ প্রযুক্তি এবং সৌজন্যের কারণে বিশ্ব অর্থনীতির উপর ব্যাপক

নিয়ন্ত্রণের জন্য বহুজাতিক সংস্থাগুলো অবস্থান করছে। এই গুণের ফলে তারা যে-কোনো পণ্য বিভিন্ন দেশগুলোতে বিক্রয় করতে সক্ষম। এই কর্পোরেশনগুলোর মধ্যে কিছু সংখ্যক শোষণ প্রকৃতির হতে পারে এবং ভোক্তাদের পণ্য ও বিলাসবহুল কিছু সংখ্যক পণ্য বিক্রি করতে আরও বেশি মনোযোগ দিতে পারে যা উন্নয়নশীল দেশগুলোর জন্য সবসময় কাম্য নয়।

বৈশিষ্ট্য (Features) :

এই কর্পোরেশনগুলোর মধ্যে স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্য রয়েছে যা তাদের অন্যান্য বেসরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানি, সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানি এবং সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাগুলো থেকে পৃথক করে। এগুলো নিম্নরূপ :

(i) **বিশাল মূলধন সম্পদ (Huge capital resources) :** এই সংস্থাগুলোর বিশাল আর্থিক সম্পদের সংস্থান এবং বিভিন্ন উৎসগুলো থেকে তহবিল বাড়াতে সক্ষমতার দ্বারা চিহ্নিত করা হয়। তারা বিভিন্ন উৎস থেকে তহবিল সংগ্রহ করতে সক্ষম। তারা জনসাধারণের নিকট সাধারণ শেয়ার (equity share), ঋণপত্র (debenture) এবং বন্ড ক্রয়ের জন্য আমন্ত্রণ করতে পারেন। তারা এমন একটি অবস্থানে আছে যাতে আর্থিক প্রতিষ্ঠান এবং আন্তর্জাতিক ব্যাংকসমূহ থেকে ঋণ নিতে পারেন। তারা মূলধনের বাজারে বিশ্বাসযোগ্যতা স্থাপন করতে পেরেছেন। এমনকি নিয়ন্ত্রণকারী দেশগুলির বিনিয়োগকারীগণ ও ব্যাংকসমূহ তাদের ব্যবসায় বিনিয়োগে উৎসাহী। তাদের আর্থিক শক্তির কারণে তারা যে কোনো পরিস্থিতির মোকাবিলা করতে সক্ষম।

(ii) **বৈদেশিক সহযোগিতা (Foreign collaboration) :** সাধারণ বিশ্বজনীন উদ্যোগগুলো তাদের প্রযুক্তি বিক্রয়, পণ্য উৎপাদন এবং উৎপাদিত চূড়ান্ত পণ্যের ব্র্যান্ড নাম ব্যবহার করার জন্য ভারতীয় কোম্পানিগুলোর সাথে চুক্তিতে আবদ্ধ হয়। এই এমএনসি (MNC) গুলো সরকারি ও বেসরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলোকে

সহযোগিতা করে। সাধারণত চুক্তিতে প্রযুক্তি স্থানান্তর, মূল্য নির্ধারণ, লভ্যাংশ প্রদান এবং বৈদেশিক কারিগরদের দ্বারা কঠোর নিয়ন্ত্রণ সম্পর্কিত বিষয়ে বিভিন্ন প্রকার বিধিনিষেধের সংস্থান রয়েছে। বৈচিত্র্য ও সম্প্রসারণের জন্য বড়ো বড়ো শিল্প প্রতিষ্ঠানগুলো পেটেন্ট, সম্পদ ও বৈদেশিক বিনিময়-এর সপেক্ষে বহুজাতিক সংস্থার সঙ্গে সহযোগিতা করে অর্জন করেছে। কিন্তু ঠিক একই সময়ে এই বৈদেশিক সহযোগিতাকারীগণ একচেটিয়া ক্ষমতা সৃষ্টি ও কিছু সংখ্যকের হাতে ক্ষমতা কেন্দ্রীকরণের বৌক বৃদ্ধি করেছে।

(iii) উন্নততর প্রযুক্তি (Advanced technology) :

এই সংস্থার উৎপাদন পদ্ধতিগুলোতে শ্রেষ্ঠ প্রযুক্তি রয়েছে। তারা আন্তর্জাতিক ও গুণগতমান নির্দিষ্ট করণে সামঞ্জস্য করতে সক্ষম। যে সকল ক্ষেত্রে কর্পোরেশনগুলো কর্ম প্রক্রিয়া পরিচালনা করছে সে সকল ক্ষেত্রে শিল্পের অগ্রগতিতে এরা নেতৃত্ব দিচ্ছে কারণ তারা স্থানীয় সম্পদ ও কাঁচামালের সর্বোত্তম ব্যবহারে সক্ষম। বহুজাতিক সংস্থার প্রযুক্তিগত অগ্রগতির কারণে কম্পিউটারাইজেশন এবং অন্যান্য উদ্ভাবনগুলো সম্ভবপর হয়েছে।

(iv) পণ্য উদ্ভাবন (Product innovation) :

এই উদ্যোগগুলো নতুন পণ্যের এবং বিদ্যমান পণ্যগুলোর উন্নততর ডিজাইনের বিকাশের কাজে নিয়োজিত অত্যন্ত উন্নতমানের গবেষণা ও উন্নয়ন বিভাগের দ্বারা চিহ্নিত হয়েছে। গুণগত গবেষণার জন্য বিশাল পরিমাণ বিনিয়োগের প্রয়োজন যা শুধুমাত্র বিশ্বজনীন উদ্যোগগুলোই করতে সক্ষম।

(v) বিপনন কৌশল (Marketing strategies) :

বিশ্বজনীন উদ্যোগুলোর বিপনন কৌশল অন্যান্য সংস্থাগুলোর তুলনায় অনেক বেশি কার্যকর। তারা স্বল্প সময়ের মধ্যে তাদের বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য আক্রমণাত্মক বিপনন কৌশল ব্যবহার করে। তাদের একটি আরও নির্ভরযোগ্য এবং অত্যাধুনিক (Up to date) বাজার

সম্পর্কিত তথ্য সংগ্রহের পদ্ধতি আছে। তাদের বিজ্ঞাপন এবং বিক্রয় প্রচার কৌশল সাধারণত খুবই কার্যকর। যেহেতু তারা ইতোমধ্যে বিশ্বব্যাপী বাজারে নিজেদের জন্য একটি স্থান তৈরি করেছে এবং তাদের পণ্যের ব্র্যান্ডগুলো সুপরিচিত। ফলে তাদের পণ্য বিক্রয়ের কোনো সমস্যা নেই।

(vi) বাজার অঞ্চল সম্প্রসারণ (Expansion of market territory) :

তাদের কর্ম পরিচালনা এবং ক্রিয়াকলাপ তাদের নিজস্ব দেশের দৃশ্য (শারীরিক) সীমানা অতিক্রম করে প্রসারিত করেছে। তাদের আন্তর্জাতিক ভাবমূর্তিও গঠিত হয়েছে এবং তাদের বাজার অঞ্চল তাদের আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ড হিসাবে তুলে ধরতে সক্ষম করে তোলে। তারা তাদের নিয়ন্ত্রণকারী দেশগুলোতে সহায়ক। শাখা এবং অনুমোদিত নেটওয়ার্কগুলোর মাধ্যমে কাজ করে। তাদের বৃহদায়তন আকারের কারণে তারা বাজারে একটি প্রভাবশালী অবস্থান দখল করে আছে।

(vii) কেন্দ্রীভূত নিয়ন্ত্রণ (Centralised control) :

নিজের দেশে তাদের সদর দপ্তর রয়েছে এবং সকল শাখাগুলো ও সহায়তাকারী কেন্দ্রগুলোকে নিয়ন্ত্রণে রেখেছে। যাই হোক এই নিয়ন্ত্রণটি মূল কোম্পানির বিস্তৃত নীতি কাঠামো দ্বারা সীমিত। প্রতিদিনের ক্রিয়াকলাপে কোনো প্রকার হস্তক্ষেপ নেই।

3.6 যৌথ উদ্যোগ (Joint Ventures) :

তোমরা আগেই জেনেছ যে ব্যবসা প্রতিষ্ঠান বিভিন্ন প্রকারের হতে পারে যেমন, বেসরকারি বা সরকারি মালিকানাধীন বা বিশ্বজনীন উদ্যোগ। এখন কোনো ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান যদি ইচ্ছা করে তাহলে পারস্পরিক সুবিধার জন্য অন্য ব্যবসায় সংস্থার সাথে যুক্ত হতে পারে। এই দুইটি প্রতিষ্ঠান বেসরকারি, সরকারি মালিকানাধীন বা একটি বিদেশি সংস্থাও হতে পারে। যখন দুইটি ব্যবসা, একটি সাধারণ উদ্দেশ্য নিয়ে এবং পারস্পরিক সুবিধার জন্য একত্রে যোগ

দিতে সম্মত হয়, তখন একটি যৌথ উদ্যোগ গড়ে তুলতে পারে। যে-কোনো আয়তনের ব্যবসা দীর্ঘমেয়াদি বা স্বল্পমেয়াদি প্রকল্পের সহযোগিতার জন্য যৌথ উদ্যোগ ব্যবহার করতে পারে। একটি যৌথ উদ্যোগ একটি পক্ষের (Party) প্রয়োজনীয়তার উপর নির্ভর করে নমনীয় হতে পারে। এরই জন্য পরবর্তী পর্যায়ে দ্বন্দ্ব এড়াতে যৌথ উদ্যোগ চুক্তিতে সবকিছু স্পষ্টভাবে উল্লেখ থাকা প্রয়োজন। বিভিন্ন দেশের দুটি ব্যবসায়ের মধ্যেও একটি যৌথ উদ্যোগের চুক্তি হতে পারে। এই ক্ষেত্রে দুটি দেশের সরকার কর্তৃক প্রদত্ত নির্দিষ্ট বিধান রয়েছে, যা মেনে চলতে হবে।

সুতরাং, আমরা দেখি যে যৌথ উদ্যোগগুলো আমরা যে প্রেক্ষাপটে ব্যবহার করছি তার উপর নির্ভর করে অনেকগুলো বিষয় বোঝা যেতে পারে। কিন্তু একটি ব্যাপক অর্থে যৌথ উদ্যোগ একটি বিশেষ লক্ষ্য অর্জনের জন্য দুই বা ততোধিক ব্যবসায়ের সম্পদ এবং দক্ষতার সমন্বয় ঘটিয়ে থাকে। ব্যবসার ঝুঁকি ও লাভ এর বণ্টন করে থাকে। বিশেষ করে অন্যদেশে ব্যবসার সম্প্রসারণ, নতুন পণ্যের উন্নয়ন বা নতুন বাজারে চলাচলের জন্যই যৌথ উদ্যোগ গঠনের মূল কারণ অন্তর্নিহিত। অন্যান্য ব্যবসাসমূহ বা

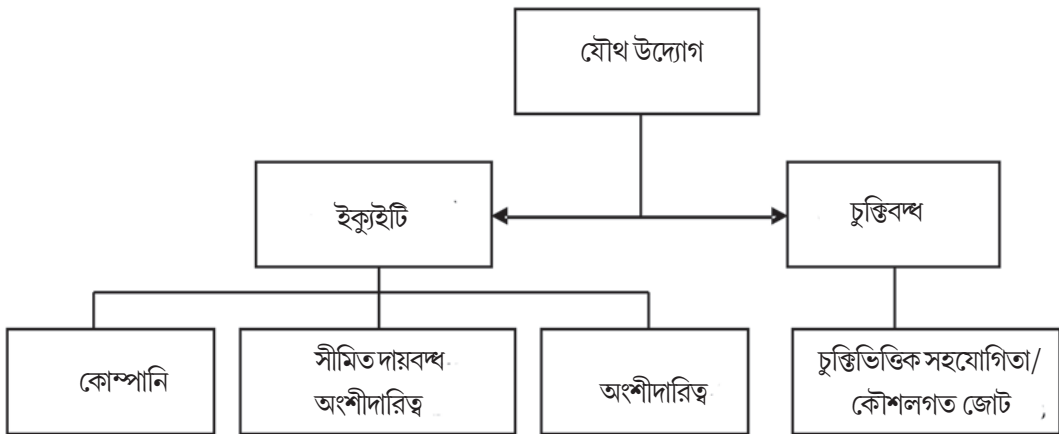
কোম্পানিগুলোর সাথে যৌথ উদ্যোগ তৈরি করতে এবং তাদের সাথে কৌশলগত জোট গঠনের প্রবণতা ক্রমবর্ধমান হয়ে উঠেছে। এই জোট গঠনের কারণগুলো হতে পারে সামর্থ্য ও সম্পদের পরিপূরক যেমন, বণ্টন প্রণালী প্রযুক্তি বা অর্থ জোগান।

এই ধরনের যৌথ উদ্যোগে, দুই বা তার বেশি সংস্থাগুলোর অধীনে একটি নতুন সত্তা গঠনে মূলধন, প্রযুক্তি, মানবসম্পদ, ঝুঁকি এবং পুরস্কারগুলো ভাগাভাগি করতে সম্মত হয়। ভারত হচ্ছে যৌথ উদ্যোগ কোম্পানির ব্যবসা করার সর্বোত্তম স্থান। এই যৌথ উদ্যোগের জন্য পৃথক কোনো আইন নেই। ভারতে গঠিত কোম্পানিসমূহ দেশীয় কোম্পানি হিসাবে বিবেচিত হয়।

যৌথ উদ্যোগসমূহ দুই প্রকার

(Joint Ventures are of two types —)

চুক্তিবদ্ধ যৌথ উদ্যোগ ও ইকুইটি ভিত্তিক যৌথ উদ্যোগ
(Contractual joint venture
Equity-based joint venture)



3.6.1 যৌথ উদ্যোগের প্রকারভেদ (Types of Joint Ventures) :

(i) চুক্তিবদ্ধ যৌথ উদ্যোগ (Contractual Joint Venture (CJV)) :

চুক্তিবদ্ধ যৌথ উদ্যোগে, একটি নতুন যৌথ মালিকানাধীন সত্তা (entity) সৃষ্টি হয় না। এক সঙ্গে কাজ করার জন্য শুধুমাত্র একটি চুক্তি হয়। দলগুলো ব্যবসার মালিকানা ভাগাভাগি করে না কিন্তু যৌথ উদ্যোগ নিয়ন্ত্রণের কিছু উপাদান অনুশীলন করে। চুক্তিবদ্ধ যৌথ উদ্যোগের একটি আদর্শ উদাহরণ হল একটি ফ্যাঞ্চারাইজি সম্পর্ক। এই ধরনের সম্পর্কের মধ্যে মূল উপাদানগুলো হল :-

- দুই বা তার বেশি দলগুলোর একটি সাধারণ উদ্দেশ্য হলো— একটি ব্যবসায়িক উদ্যোগ পরিচালনা করা;
- প্রত্যেক দলই কিছু উপাদান নিয়ে আসে;
- উভয় দলই ব্যবসায়িক উদ্যোগের উপর কিছু নিয়ন্ত্রণ প্রয়োগ করে;
- সম্পর্কটি লেনদেনভিত্তিক নয় এটি অপেক্ষাকৃত দীর্ঘমেয়াদি চরিত্র।

(ii) ইকুইটিভিত্তিক যৌথ উদ্যোগ (Equity-based Joint Venture (EJV)) :

একটি ইকুইটিভিত্তিক যৌথ উদ্যোগ চুক্তিতে এক বা একাধিক পক্ষের যৌথ মালিকানাধীন একটি পৃথক ব্যবসায়িক সত্তা, দলগুলোর চুক্তির সাথে গঠিত হয়। এইক্ষেত্রে কর্মপ্রক্রিয়ার মূল উপাদান হলো দুই বা ততোধিক পক্ষের যৌথ মালিকানা। ব্যবসায়িক সত্তার রূপটি পরিবর্তিত হতে পারে— কোম্পানি অংশীদারি প্রতিষ্ঠান, ট্রাস্ট, সীমিত দায়বদ্ধ অংশীদারি প্রতিষ্ঠান, উদ্যোগ মূলধন তহবিলের প্রভৃতির উপর।

- কোনো নতুন সত্তা সৃষ্টি করতে বা কোনো পক্ষের বিদ্যমান সংস্থার মালিকানাতে যোগ দেওয়ার জন্য একটি চুক্তি রয়েছে;

- জড়িত পক্ষগুলোর দ্বারা শেয়ারকৃত মালিকানা;
- যৌথ মালিকানাধীন সত্তা শেয়ারকৃত ব্যবস্থাপনা;
- মূলধন বিনিয়োগ এবং অন্যান্য আর্থিক সংস্থান সম্পর্কিত যৌথ দায়িত্ব বণ্টন এবং
- চুক্তি অনুসারে বণ্টনকৃত লাভ এবং ক্ষতি।

যৌথ উদ্যোগ চুক্তির ভিত্তিতে প্রচার আলোকে এনে উভয়পক্ষ দ্বারা স্বাক্ষরিত সমঝোতা স্মারকলিপির উপর অবশ্যই নির্ভর করতে হবে। শর্তাবলী পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে আলোচনা করা উচিত এবং পরবর্তী পর্যায়ে যে-কোনো আইনগত জটিলতা এড়ানোর জন্য আলোচনা করা প্রয়োজন।

পক্ষভুক্ত দলগুলোর সাংস্কৃতিক ও আইনগত প্রেক্ষাপট গুলোকে বিবেচনায় নিয়ে আলোচনা ও শর্তাবলি গ্রহণ করতে হবে। যৌথ উদ্যোগ চুক্তিপত্রে অবশ্যই উল্লেখ করা উচিত যে, সমস্ত প্রয়োজনীয় সরকারি অনুমোদন ও লাইসেন্স একটি নির্দিষ্ট সময়কালের মধ্যে প্রাপ্ত হবে।

যৌথ উদ্যোগ সমূহের উদাহরণসমূহ :

[Examples of Joint Ventures]

- AVI Oil India Pvt. Ltd.
প্রতিষ্ঠা দিবস : 4 নভেম্বর, 1993
যৌথ উদ্যোগে পক্ষভুক্তগণ : Balmer Lawrie & Co. Ltd., NYCO SA, France.
কর্মপ্রক্রিয়ার ক্ষেত্রসমূহ : খনি ভিত্তিক পিচিছিল তেল প্রতিরক্ষা এবং অসামরিক বিমান, গ্রিজ
- Green Gas Ltd.
প্রতিষ্ঠা দিবস : 7 অক্টোবর, 2005
যৌথ উদ্যোগে পক্ষভুক্তগণ : GAIL (India) Ltd. and IOCL
কর্মপ্রক্রিয়ার ক্ষেত্রসমূহ : গ্রাহকদের নিরাপদ এবং নির্ভরযোগ্য প্রাকৃতিক গ্যাস প্রদান।

3. দিল্লি এভিয়েশন ফ্যুয়েল ফেসিলিটি প্রাইভেট লিমিটেড (Delhi Aviation Fuel Facility Pvt. Ltd.)
 প্রতিষ্ঠা দিবস : 28 মার্চ, 2010
 যৌথ উদ্যোগে পক্ষভুক্তগণ : BPCL and DIAL
 কর্মপ্রক্রিয়ার ক্ষেত্রসমূহ : নির্মাণ, ব্যবস্থাপনা, রক্ষণাবেক্ষণ, উন্নয়ন, নকশা প্রস্তুতকরণ।
 রক্ষণাবেক্ষণ, নকশা প্রস্তুতকরণ এবং আধুনিকীকরণের দৃষ্টিকোণ থেকে দিল্লি ইন্টারন্যাশনাল এয়ারপোর্ট এবং এয়ারপোর্ট অথরিটি অফ ইন্ডিয়া যৌথ উদ্যোগে কোম্পানিটি গঠিত হয়।

3.6.2 সুবিধা : (Benefits) :

ব্যবসা একটি অংশীদারের সঙ্গে যৌথ উদ্যোগের মাধ্যমে অপ্রত্যাশিত লাভ অর্জন করতে পারে। যৌথ উদ্যোগ উভয়পক্ষের জন্য অত্যন্ত উপকারী হতে পারে। এক পক্ষের বৃদ্ধি এবং উদ্ভাবনের ধারণাগুলোর জন্য শক্তিশালী সম্ভাবনা থাকা সত্ত্বেও এটি একটি যৌথ উদ্যোগে প্রবেশ করে কারণ এটি তার ক্ষমতা, সম্পদ এবং প্রযুক্তিগত দক্ষতা বৃদ্ধি করে। যৌথ উদ্যোগের প্রধান সুবিধাগুলো হল।

(i) সম্পদ এবং সামর্থ্যের বৃদ্ধি (Increased resources and capacity) :

অন্যের সাথে যোগদান করা বা দলবদ্ধকরণের ফলে বিদ্যমান সম্পদ এবং ক্ষমতা যুক্ত করে যৌথ উদ্যোগ কোম্পানিটিকে আরও দ্রুত এবং কার্যকরীভাবে শ্রীবৃদ্ধি ঘটাতে সক্ষম করে তোলে নতুন ব্যবসা অর্থ ও মানব সম্পদকে একত্রিত করে এবং বাজারের বিভিন্ন সমস্যাগুলোতে সমাধানের মাধ্যমে নতুন সুযোগ সুবিধা গ্রহণ করতে সক্ষম হয়।

(ii) নতুন বাজার এবং বণ্টন প্রণালীতে প্রবেশের অধিকার (Access to new markets and distribution networks) :

যখন কোনো ব্যবসা অন্য কোনো দেশের একজন অংশীদারের সঙ্গে যৌথ উদ্যোগে প্রবেশ করে তখন এটি একটি সুবিশাল ক্রমবর্ধমান বাজারের সুবিধাগুলো ভোগ করে। উদাহরণ হিসাবে যখন বিদেশি কোম্পানিগুলো ভারতে যৌথ উদ্যোগ গঠন করে তখন তারা বিশাল ভারতীয় বাজারে প্রবেশ করার সুযোগ তথা সুবিধা পেয়ে থাকে। তাদের পণ্য যখন তাদের নিজেদের বাজারে বিক্রয় বিন্দু চরমে উন্নীত হয় তখন তারা সহজেই নতুন বাজারে তাদের পণ্য অনায়াসে বিক্রয় করতে পারে।

তাদের প্রতিষ্ঠিত বিতরণ কেন্দ্রগুলো অর্থাৎ বিভিন্ন স্থানীয় বাজারের খুচরো দোকানগুলো থেকেও তারা সুবিধা ভোগ করতে পারে। অন্যথায় তাদের নিজস্ব খুচরো বিপণন কেন্দ্রগুলোর প্রতিষ্ঠা খুবই ব্যয়বহুল হতে পারে।

(iii) প্রযুক্তিতে প্রবেশাধিকার (Access to technology) :

অধিকাংশ ব্যবসার যৌথ উদ্যোগগুলোতে প্রবেশের জন্য প্রযুক্তি একটি প্রধান উপাদান। উৎপাদনে উন্নততর প্রযুক্তির প্রয়োগে উন্নততম গুণমান সম্পন্ন দ্রব্য, সময়, শক্তি ও বিনিয়োগ এর অনেক সাশ্রয় হয় কারণ তাদের নিজস্ব প্রযুক্তির বিকাশ করতে হয় না। প্রযুক্তি ছাড়াও দক্ষতা এবং কার্যকারিতা যুক্ত করে উৎপাদন ব্যয় হ্রাস করতে সক্ষম হয়।

(iv) উদ্ভাবন (Innovation) :

বাজারগুলো ক্রমবর্ধমান নতুন এবং উদ্ভাবনী পণ্যের মাধ্যমে আরও অধিক চাহিদা যুক্ত হয়ে উঠেছে। যৌথ উদ্যোগগুলো ব্যবসাকে এই বাজারের জন্য নতুন এবং সৃজনশীল কিছু পণ্য নিয়ে আসতে সাহায্য করে। বিশেষ করে বিদেশি অংশীদারদের নতুন ধারণা এবং প্রযুক্তির কারণে উদ্ভাবনী পণ্য বাজারে প্রবেশ করে।

(v) স্বল্প উৎপাদন ব্যয় (Low cost production) :

আন্তর্জাতিক কর্পোরেশনগুলো যখন ভারতে বিনিয়োগ করে তখন উৎপাদন ব্যয় কম হওয়ার ফলে তারা প্রচুর সুবিধা ভোগ করে। বিশ্বব্যাপী চাহিদার জন্য তারা গুণমান সম্পন্ন পণ্য পেতে সক্ষম হয়। অনেকগুলো পণ্যের জন্য ভারত একটি বিশ্বব্যাপী অত্যন্ত প্রতিযোগিতামূলক ক্ষেত্রের উৎসস্থল হয়ে উঠেছে। এর জন্য অনেকগুলো কারণ রয়েছে যেমন, কম খরচে কাঁচামাল এবং শ্রমিক, যোগ্যতা সম্পন্ন প্রকৌশলীদের কর্মশক্তি, পেশাদারি ব্যবস্থাপক, বিভিন্ন পদের জনশক্তি যেমন আইনজীবী, চার্টার্ড অ্যাকাউন্টেন্ট, ইঞ্জিনিয়ারগণ ও বিজ্ঞানীগণ প্রভৃতি। আন্তর্জাতিক অংশীদারগণ নিজেদের দেশে তৈরি পণ্য অপেক্ষা কমদামে অধিকতর গুণমান সম্পন্ন পণ্য পেয়ে থাকে।

(vi) সুপ্রতিষ্ঠিত ব্র্যান্ডের নাম (Established brand name):

যখন দুইটি ব্যবসা একটি যৌথ উদ্যোগে প্রবেশ করে তখন উভয়পক্ষই বাজারে প্রতিষ্ঠিত একে অন্যের সুনাম থেকে উপকৃত হয়। যদি যৌথ উদ্যোগ ভারতে এবং ভারতীয় কোম্পানির সাথে থাকে, তবে ভারতীয় কোম্পানির পণ্য বা বণ্টন ব্যবস্থার জন্য ব্র্যান্ড নাম বিকাশের জন্য সময় বা অর্থ ব্যয় করতে হবে না। পণ্য উপস্থাপনার জন্য একটি প্রস্তুত বাজার অপেক্ষা করছে। এই প্রক্রিয়ায় একটি বিশাল পরিমাণ বিনিয়োগ সাশ্রয় হয়।

3.7 সরকারি বেসরকারি অংশীদারিত্ব : (Public Private Partnership (PPP)) :

সরকারি বেসরকারি অংশীদারিত্ব মডেলটি সর্বজনীন ও ব্যক্তিগত অংশীদারদের মধ্যে সর্বোত্তম পদ্ধতিতে কাজ, বাধ্যবাধকতা ও ঝুঁকি ভাগাভাগি করে। পিপিপি-তে সরকারি অংশীদারগণ হলো সরকারি সত্তাসমূহ অর্থাৎ

মন্ত্রণালয় সমূহ, সরকারি বিভাগসমূহ পৌরসভাসমূহ বা রাজ্য মালিকানাধীন সংস্থাসমূহ। বেসরকারি অংশীদারগণ স্থানীয় বা বৈদেশিক হতে পারে এবং প্রকল্প বা সংশ্লিষ্ট প্রযুক্তিগত বা আর্থিক দক্ষতার সাথে ব্যবসায় বা বিনিয়োগকারী হিসাবে অন্তর্ভুক্ত হতে পারে। পিপিপি-তে এ ছাড়াও এনজিও সমূহ অথবা সম্প্রদায়ভিত্তিক সংস্থা যারা স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তি প্রত্যক্ষভাবে প্রকল্প দ্বারা প্রভাবিত হয়।

সুতরাং পিপিপি-কে অবকাঠামোগত এবং অন্যান্য পরিষেবাটির প্রসঙ্গে সরকারি ও বেসরকারি সংস্থাগুলোর মধ্যে সম্পর্ক হিসাবে সংজ্ঞায়িত করা হয়। পিপিপি মডেলের মধ্যে সরকারি ক্ষেত্র অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে এবং এটা সম্পূর্ণভাবে নিশ্চিত করে যে সামাজিক দায়বদ্ধতা, ক্ষেত্র সংস্কার ও জনবিনিয়োগ সফলভাবে পূরণ করা হয়েছে। সামাজিক দায়িত্ব, পরিবেশগত সচেতনতা এবং স্থানীয় জ্ঞান ছাড়াও অংশীদারিত্বকে সমর্থন করে এমন সম্পদের বিনিয়োগ এবং সম্পদ স্থানান্তরের জন্য পিপিপি-তে সরকারের অবদান মূলধনস্বরূপ। অংশীদারিত্বে বেসরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকা হলো কর্ম প্রক্রিয়ায় দক্ষতার ব্যবহার, কার্যপরিচালনা এবং উদ্ভাবন, যাতে ব্যবসায় দক্ষতার সাথে পরিচালনা করা যায়।

বিশ্বব্যাপী যে সকল ক্ষেত্রগুলোতে পিপিপি এর কাজ সম্পন্ন হয়েছে এমন ক্ষেত্রগুলোতে বিদ্যুৎ উৎপাদন ও সরবরাহ, জল ও শৌচালয়, বর্জ্য নিষ্ক্ষেপণ, পাইপ লাইন, হাসপাতাল, বিদ্যালয় ভবন এবং শিক্ষার সুবিধা, স্টেডিয়াম, বিমান ট্রাফিক নিয়ন্ত্রণ, জেলখানা, রেলওয়ে, সড়কপথ, বিল তৈরি করে বিতরণ ও অন্যান্য তথ্য, প্রযুক্তি পদ্ধতি এবং বাড়িঘর এর অন্তর্ভুক্ত।

PPP Model

বৈশিষ্ট্যসমূহ (Features)

- জনগণের সুবিধার্থে বেসরকারি দলের সাথে ডিজাইন ও নির্মাণ সংক্রান্ত চুক্তি।
- সরকারি ক্ষেত্রের মালিকানাধীন আর্থিক সুবিধা।
- ডিজাইন ও নির্মাণ সংক্রান্ত ঝুঁকি স্থানান্তর-এর মূল চালিকাশক্তি।

প্রয়োগ (Application)

- ক্ষুদ্র কার্যসম্পাদনের প্রয়োজনে উপযোগী মূলধন প্রকল্প।
- যেখানে সরকারি ক্ষেত্রগুলো দায়িত্ব বজায় রাখতে ইচ্ছুক তার জন্য উপযোগী মূলধন প্রকল্প।

শক্তিসমূহ (Strengths)

- ডিজাইন ও নির্মাণ সংক্রান্ত ঝুঁকি স্থানান্তর করা।
- সম্ভাব্য প্রকল্প ত্বরান্বিত করা।

দুর্বলতাসমূহ (Weaknesses)

- পরিবেশগত ছাড়ের বিবেচনায় উভয় পক্ষের মধ্যে দ্বন্দ্ব সৃষ্টি হতে পারে।
- সহজেই ব্যক্তিগত মূলধন নিয়োগে আকর্ষিত হয় না।

উদাহরণ (Example)

- Kundli Manesar Expressway Ltd.: এই 135 কিমি expressway -তে সরকার কর্তৃক জমি সরবরাহ করা হয়েছিল এবং রাজপথের উপরিতল কোম্পানি দ্বারা নির্মিত হয়েছিল।

মূল পদসমূহ (Key Terms) :

সরকারি ক্ষেত্র (Public sector)	বিলম্বীকরণ (Disinvestment)
সরকারি সংস্থা সমূহ (Public enterprises)	বেসরকারিকরণ (Privatisation)
বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন (Statutory corporation)	বিশ্বায়ন (Globalisation)
যৌথ উদ্যোগ সমূহ (Joint ventures)	বিশ্বজনীন উদ্যোগ সমূহ (Global enterprises)
সরকারি বেসরকারি অংশীদারিত্ব (Public Private Partnership)	বিভাগীয় উদ্যোগ (Departmental undertaking)
সরকারি ক্ষেত্রের উদ্যোগ (Public Sector Undertakings)	সরকারি দায়িত্ব (Public accountability)
সরকারি কোম্পানি (Government companies)	

সারাংশ

বেসরকারি ক্ষেত্র এবং সরকারি ক্ষেত্র (Private sector and public sector) : আমাদের দেশে সব ধরনের ব্যবসা প্রতিষ্ঠান বিদ্যমান ছোটো বা বড়ো, শিল্প বা বাণিজ্য, বেসরকারি মালিকানাধীন বা সরকারি মালিকানাধীন। এই সংস্থাগুলো আমাদের দৈনন্দিন অর্থনৈতিক জীবনকে প্রভাবিত করে এবং অতএব এগুলো ভারতীয় অর্থনীতির অংশ হয়ে উঠেছে। ভারত সরকার একটি মিশ্র অর্থনীতি বেছে নিয়েছে, যেখানে বেসরকারি ও সরকারি উভয় প্রকার উদ্যোগকেই পরিচালনা করার অনুমতি দেওয়া হয়েছে। সুতরাং, অর্থনীতিকে দুইটি শ্রেণিতে বিভক্ত করা যেতে পারে, যেমন- বেসরকারি ক্ষেত্র এবং সরকারি ক্ষেত্র। বেসরকারি ক্ষেত্রে ব্যক্তি বা দলগতভাবে মালিকানাধীন ব্যবসা গঠিত। প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন প্রকার রূপগুলো হলো একক মালিকানাধীন কারবার, অংশীদারি কারবার, যৌথ হিন্দু পরিবার, সমবায় এবং কোম্পানি।

সরকারি ক্ষেত্রে সরকারি মালিকানাধীন ও পরিচালনা বিভিন্ন প্রকারের সংগঠনের রূপ দেখা যায়। এই সংস্থাগুলো হয় আংশিক বা পুরোপুরি কেন্দ্রীয় বা রাজ্য সরকারি মালিকানাধীন হতে পারে।

সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাগুলোর সাংগঠনিক রূপ (Forms of organising public sector enterprises) : দেশের ব্যবসায় ও অর্থনৈতিক ক্ষেত্রে কাজ করার জন্য সরকারের অংশগ্রহণে কার্যকরী কিছু সাংগঠনিক কাঠামো প্রয়োজন। একটি সরকারি সংস্থা, এটির ক্রিয়াকলাপের প্রকৃতি এবং সরকারের সাথে তাদের সম্পর্কের উপর নির্ভর করে কোনও নির্দিষ্ট সংস্থার রূপ গ্রহণ করতে পারে। একটি নির্দিষ্ট সাংগঠনিক রূপের প্রকৃষ্টতা তার প্রয়োজনীয়তার উপর নির্ভর করবে। সংগঠনের রূপগুলো যা একটি সরকারি সংস্থা গ্রহণ করতে পারে, তা নিম্নরূপ :

- (i) বিভাগীয় উদ্যোগ সংস্থাসমূহ (Departmental undertaking)
- (ii) বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন (Statutory corporation)
- (iii) সরকারি কোম্পানি (Government company)

বিভাগীয় উদ্যোগসমূহ (Departmental undertakings) : এই উদ্যোগগুলো মন্ত্রণালয়ের বিভাগ হিসাবে প্রতিষ্ঠিত হয় এবং সেটি অংশীদারি বা মন্ত্রণালয়ের সম্প্রসারণ হিসাবে বিবেচনা করা হয়। সরকার এই বিভাগগুলোর মাধ্যমে কাজ করে এবং তাদের দ্বারা সম্পাদিত কার্যক্রমগুলো সরকারের কার্যকারিতার অবিচ্ছেদ্য অংশ।

বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন (Statutory corporations) : বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন হল একটি সরকারি উদ্যোগ যা সংসদের একটি বিশেষ আইন দ্বারা এর অস্তিত্ব নিয়ে আসা হয় (গঠিত হয়)। এই আইনটি তার কর্মচারী এবং সরকারি বিভাগের সাথে সম্পর্কযুক্ত তার ক্ষমতা এবং কার্যাবলী, নিয়মনীতি এবং সিদ্ধান্ত সমূহ সংজ্ঞায়িত করে। এটি একটি কর্পোরেট সংস্থা যা সংজ্ঞায়িত ক্ষমতা এবং কার্যাবলী এবং আর্থিকভাবে স্বাধীন, নির্দিষ্ট ভাবে নির্দিষ্ট এলাকায় বা বিশেষ ধরনের বাণিজ্যিক ক্রিয়াকলাপের উপর একটি স্পষ্ট নিয়ন্ত্রণের সাথে সাংসদদের দ্বারা (সৃষ্টি) গঠিত হয়।

সরকারি কোম্পানি (Government company) : সরকারি সংস্থা মানে যে কোনো কোম্পানিতে পরিশোধিত মূলধন 51 শতাংশ এরও কম নয়, কেন্দ্রীয় সরকার বা কোনো রাজ্য সরকার বা সরকার দ্বারা বা আংশিক ভাবে কেন্দ্রীয় সরকার দ্বারা এবং আংশিক ভাবে এক বা একাধিক রাজ্য সরকার দ্বারা এবং কোনো কোম্পানি অন্তর্ভুক্ত করে যা একটি সরকারি কোম্পানির একটি সহায়ক কোম্পানি।

সরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকার পরিবর্তন (Changing role of public sector) : স্বাধীনতার সময় এটা প্রত্যাশিত ছিল যে সরকারি ক্ষেত্রগুলো অর্থনীতির নির্দিষ্ট লক্ষ্য অর্জনের ক্ষেত্রে ব্যবসায় প্রত্যক্ষভাবে অংশগ্রহণের মাধ্যমে বা অনুঘটক হিসেবে কাজ করে একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে। ভারতীয় অর্থনীতির রূপান্তর একটি পর্যায়ে হয়। 90-এর দশকের শেষের দিকে নতুন অর্থনৈতিক নীতিগুলো উদারীকরণ, বেসরকারিকরণ এবং বিশ্বায়নকে বিশেষভাবে জোর দেয়। সরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকা পুনরায় সংজ্ঞায়িত হয়েছিল। এটা নেতিবাচক ভূমিকা গ্রহণ করার অনুমতি ছিল না কিন্তু একই শিল্পে অন্যান্য বেসরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলোর সাথে সক্রিয়ভাবে অংশগ্রহণ এবং বাজারে প্রতিযোগিতা করতে অনুমতি ছিল।

অবকাঠামোর উন্নয়ন (Development of infrastructure) : শিল্পায়ন প্রক্রিয়া পর্যাপ্ত পরিবহণ ও যোগাযোগের সুবিধা, জ্বালানি ও শক্তি এবং মূল ও ভারী শিল্প ব্যতিরেকে টিকে থাকতে পারে না। এটি শুধুমাত্র সরকার যে ব্যাপক পরিমাণ মূলধন, শিল্প নির্মাণের সমন্বয়, এবং প্রশিক্ষিত ও কর্মীদের প্রশিক্ষণ দিতে পারে।

আঞ্চলিক ভারসাম্য (Regional balance) : একটি সুখম উপায়ে সকল অঞ্চল ও রাজ্যগুলোর উন্নয়নে এবং আঞ্চলিক বিচ্ছিন্নতা দূর করার জন্য সরকার দায়বদ্ধ। দেশের পরিকল্পিত উন্নয়নের একটি প্রধান উদ্দেশ্য হলো অগ্রসর অঞ্চলের উন্নয়ন সুনিশ্চিত করে আঞ্চলিক ভারসাম্য বজায় রাখা। সুতরাং, সরকারকে পশ্চাদপদ এলাকায় নতুন উদ্যোগ সনাক্তকরণ এবং একই সাথে ইতিমধ্যে অগ্রসর অঞ্চলে বেসরকারি ক্ষেত্রের একক বৃদ্ধির প্রবৃদ্ধিকে রোধ করতে হয়েছিল।

ব্যয় সংকোচন মাত্রা (Economies of scale) : যেখানে বৃহদায়তন শিল্পগুলো ব্যাপক মূলধন ব্যয়ের মাধ্যমে স্থাপিত হয়, সেখানে সরকারি ক্ষেত্রগুলো ব্যয় সংকোচনের সুবিধা ভোগ করে।

অর্থনৈতিক শক্তির কেন্দ্রীয়করণের উপর নজরদারি (Check over concentration of economic power) : সরকারি ক্ষেত্রগুলো, বেসরকারি ক্ষেত্রের উপর নজরদারি ভূমিকা পালন করে থাকে। বেসরকারি ক্ষেত্রে খুব কম শিল্পই রয়েছে যারা ভারী শিল্পে বিনিয়োগ করেছিল যার ফলে কতিপয় লোকের হাতে অধিক পরিমাণ সম্পদ কেন্দ্রীভূত হয়েছিল এবং একচেটিয়া মনোভাব গ্রহণে উৎসাহিত হয়েছিল।

আমদানি পরিবর্ত (Import substitution) : দ্বিতীয় এবং তৃতীয় পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনাকালে ভারত অনেকগুলো গণিতে আন্তর্নির্ভরশীল হওয়ার লক্ষ্য রেখেছিল। সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলো ভারী ইঞ্জিনিয়ারিং ক্ষেত্রে যুক্ত হয়েছিল যা আমদানি বিকল্প প্রতিস্থাপনে সাহায্য করবে।

1991 সাল থেকে সরকারি ক্ষেত্রের দিকে সরকারি নীতি, এর মূল উপাদানগুলো হল (Government policy towards public sector since 1991. Its main elements are) : পুনরুজ্জীবনযোগ্য PSUs গুলিতে পুনর্নির্মাণ ও পুনরুজ্জীবিত করে তোলা, পুনরুজ্জীবনযোগ্য নয় এমন PSU গুলিকে একবারে বন্ধ করে দেওয়া। প্রয়োজনবোধে সকল অকৌশলগত PSU গুলেত্রাকে সরকারি ইকুইটির 26 শতাংশ বা তার নীচে নিয়ে আসা এবং সম্পূর্ণভাবে শ্রমিকদের স্বার্থ সুরক্ষিত করা।

- সরকারি ক্ষেত্রের সংরক্ষিত শিল্পগুলোকে সংখ্যাগত দিক দিয়ে 17 থেকে 8-এ কমিয়ে আনা (এবং তারপর 3 এ) (Reduction in the number of industries reserved for the public sector from 17 to 8 (and then to 3):* এর অর্থ হলো যে বেসরকারি ক্ষেত্র সকল ক্ষেত্রগুলিতে (3 টি ছাড়া) অবাধে প্রবেশাধিকার পাবে এবং সরকারি ক্ষেত্র তাদের সাথে প্রতিযোগিতা করতে পারবে।
- নির্বাচিত সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাগুলোতে শেয়ার বিলম্বিকরণ (Disinvestment of shares of a select set of public sector enterprises) :* সরকারি ও বেসরকারি ক্ষেত্রগুলোতে সাধারণ (ইকুইটি) শেয়ার বিক্রয় বিলম্বিকরণের অন্তর্ভুক্ত। এর মূল উদ্দেশ্য ছিল সম্পদের পরিমাণ বৃদ্ধি করা এবং এই সংস্থাগুলোর মালিকানায় সাধারণ জনসাধারণ ও শ্রমিকদের ব্যাপকভাবে যোগদানে উৎসাহিত করা। সরকার তার অধিগৃহীত সংস্থাগুলো এবং শিল্পক্ষেত্রগুলো থেকে সাধারণ শেয়ার প্রত্যাহার করে নেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছিল।
- বেসরকারি ক্ষেত্রের জন্য একইরকম দুর্বল ইউনিট সম্পর্কিত নীতি (Policy regarding sick units to be the same as that for the private sector) :* সকল সরকারি ক্ষেত্রের ইউনিটগুলোকে শিল্প এবং আর্থিক পুনর্নির্মাণ পর্যদের (Board of Industrial and Financial Reconstruction) নিকট সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য পাঠানো হয়েছিল যে, দুর্বল ইউনিটগুলোকে পুনর্নির্মাণ করা হবে না বন্ধ করে দেওয়া হবে।

সমঝোতা স্মারক (Memorandum of Understanding) : MoU (Memorandum of Understanding) এর মাধ্যমে কর্মক্ষমতা উন্নতকরণ পন্থতি যার মাধ্যমে পরিচালনায় অধিক স্বায়ত্ত শাসন দেওয়া হয় তবে নির্দিষ্ট ফলাফলের জন্য দায়বদ্ধ রাখা হয়।

বিশ্বব্যাপী উদ্যোগসমূহ (Global enterprises) : বিগত 10 বছর ধরে MNC গুলি ভারতীয় অর্থনীতিতে একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। সারা বিশ্বজুড়ে তাদের বিশাল আয়তন, ব্যাপক সংখ্যক পণ্য সামগ্রী, উন্নততর প্রযুক্তি, বিপণন কৌশল এবং নেটওয়ার্ক কর্মপ্রক্রিয়া দ্বারা চিহ্নিত করা হয়। এভাবে বিশ্বব্যাপী উদ্যোগগুলো বিশাল শিল্প প্রতিষ্ঠান যা বিভিন্ন দেশে তাদের শাখার একটি নেটওয়ার্কের মাধ্যমে তাদের শিল্প ও বিপণন পরিচালনা প্রসারিত করে।

বৈশিষ্ট্যসমূহ (Features) : এই কর্পোরেশনগুলোর মধ্যে স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্য রয়েছে যা তাদের অন্যান্য বেসরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানি, সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানি এবং সরকারি ক্ষেত্রের উদ্যোগগুলোর মধ্যে পৃথক করে, যেমন— (i) বিশাল মূলধন সম্পদ (Huge capital resources), (ii) বৈদেশিক সহযোগিতা (Foreign collaboration), (iii) উন্নততর প্রযুক্তি (Advanced Technology), (iv) পণ্য উদ্ভাবন (Product innovation), (v) বিপণন কৌশল (Marketing strategies), (vi) বাজার অঞ্চলের বিস্তার (Expansion of market territory), (vii) কেন্দ্রাভিমুখী নিয়ন্ত্রণ (Centralised control)।

যৌথ উদ্যোগ (Joint ventures) : যৌথ উদ্যোগগুলো আমরা যে প্রেক্ষাপটে এটি ব্যবহার করছি তার উপর নির্ভর করে অনেকগুলো জিনিস বোঝাতে পারে। কিন্তু ব্যাপক অর্থে একটি যৌথ উদ্যোগ একটি বিশেষ লক্ষ্য অর্জনের জন্য দুই বা ততোধিক ব্যবসায়ের সম্পদ এবং দক্ষতার সমাবেশ ঘটানো। ব্যবসায়ের ঝুঁকি এবং পুরস্কার (লাভ) নিজেদের মধ্যে বণ্টিত হয়। যৌথ উদ্যোগ গঠনের পেছনে ব্যবসায় সম্প্রসারণের নতুন পণ্যের উন্নতিসাধন অথবা নির্দিষ্ট ভাবে অন্য দেশের নতুন বাজারে প্রবেশের কারণ নিহিত আছে।

সুযোগসমূহ (Benefits) : যৌথ উদ্যোগগুলোর একজন অংশীদারের মাধ্যমে ব্যবসা অপ্রত্যাশিত মুনাফা অর্জনে সক্ষম হয়। যৌথ উদ্যোগের প্রধান সুবিধাসমূহ নিম্নরূপ :

(i) সম্পদ ও ক্ষমতা বৃদ্ধি করতে পারে (ii) নতুন বাজার ও বন্টন নেটওয়ার্কে প্রবেশ (iii) প্রযুক্তিতে প্রবেশ (iv) উদ্ভাবন (v) কম খরচে উৎপাদন (vi) ব্র্যান্ডের নাম প্রতিষ্ঠা করা।

সরকারি বেসরকারি অংশীদারিত্ব (Public Private Partnership) : উন্নয়ন প্রকল্পগুলোর বরাদ্দ ও সম্পন্ন করার জন্য এটি সরকারি ক্ষেত্র ও বেসরকারি ক্ষেত্রের মধ্যে একটি সম্পর্ক।

অনুশীলনী (EXERCISES)

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Type Questions)

- একটি সরকারি কোম্পানি এমন একটি কোম্পানি যা সরকারের অধিকৃত পরিশোধিত মূলধনের পরিমাণ এর কম হবে না—

(a) 49 শতাংশ	(b) 51 শতাংশ
(c) 50 শতাংশ	(d) 25 শতাংশ
- MNC -এর কেন্দ্রীয় নিয়ন্ত্রণের দ্বারা নিয়ন্ত্রিত বলতে বোঝায়—

(a) শাখাসমূহ	(b) সহায়ক সমূহ
(c) সদর কার্যালয়	(d) সংসদ
- PSE-এর সংস্থা মালিকানাধীন—

(a) যৌথ হিন্দু পরিবার	(b) সরকার
(c) বৈদেশিক কোম্পানি	(d) বেসরকারি উদ্যোগ সমূহ
- দুর্বল সরকারি ক্ষেত্রের এককগুলো পুনর্নির্মাণের জন্য অধিগৃহীত হয়—

(a) MOFA	(b) MoU
(c) BIFR	(d) NRF

5. PSE -এর বিলগ্নিকরণ (Disinvestments) বলতে বোঝায়—
 - (a) বেসরকারি/সরকারি ক্ষেত্রে সাধারণ (equity) শেয়ার বিক্রয়
 - (b) কর্ম প্রক্রিয়া বন্ধ করে দেওয়া
 - (c) নতুন ক্ষেত্রে (অঞ্চলে) বিনিয়োগ
 - (d) PSE -এর শেয়ার ক্রয় করা
6. ইকুইটি ভিত্তিক যৌথ উদ্যোগ এর অন্তর্ভুক্ত নয়—
 - (a) সমবায় উন্নয়ন
 - (b) কোম্পানি
 - (c) অংশীদারিত্ব
 - (d) সীমাবদ্ধ দায়যুক্ত অংশীদারিত্ব

সংক্ষিপ্ত উত্তরভিত্তিক প্রশ্ন (Short Answer Questions)

1. সরকারি ক্ষেত্র ও বেসরকারি ক্ষেত্র সম্পর্কে ধারণা ব্যাখ্যা করো।
2. বেসরকারি ক্ষেত্রের বিভিন্ন প্রকার সংগঠন সমূহ বিবৃত করো।
3. সরকারি ক্ষেত্রের বিভিন্ন অধীনে বিভিন্ন প্রকার সংগঠন সমূহ কী কী?
4. সরকারি ক্ষেত্রের কিছু সংখ্যক উদ্যোগের নাম লেখো এবং তাদের শ্রেণি বিভাগ করো।
5. কেন সরকারি ক্ষেত্রের সংগঠনের অন্যান্য প্রকারের চেয়ে সরকারি কোম্পানির রূপটি পছন্দ (অগ্রাধিকার দেওয়া) করা হয়?
6. দেশের মধ্যে সরকার কীভাবে আঞ্চলিক ভারসাম্য রক্ষা করে?
7. সরকারি বেসরকারি অংশীদারিত্ব এর অর্থ বিবৃত করো।

দীর্ঘ উত্তরভিত্তিক প্রশ্ন (Long Answer Questions)

1. সরকারি ক্ষেত্রের 1991 সালের শিল্পনীতি সম্পর্কে বর্ণনা দাও।
2. 1991 সালের পূর্বে সরকারি ক্ষেত্রের ভূমিকা কি ছিল?
3. মুনাফা ও দক্ষতা বিষয়ে সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলো কী বেসরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানির সাথে প্রতিযোগিতা করতে পারে? তোমরা উত্তরের সপক্ষে যুক্তি লেখো।
4. কেন বিশ্বজনীন উদ্যোগগুলোকে অন্যান্য ব্যবসা সংগঠনের তুলনায় অধিকতম উৎকৃষ্ট বলে বিবেচনা করা হয়?
5. যৌথ উদ্যোগগুলোতে এবং সরকারি বেসরকারি অংশীদারিত্ব প্রবেশের সুবিধাসমূহ কী?

প্রকল্প / কাজ (Projects/Assignments)

1. বিদেশি কোম্পানিগুলোর সাথে যৌথ উদ্যোগে প্রবেশের জন্য ভারতীয় কোম্পানিগুলোর নামের তালিকা তৈরি করো। এই জাতীয় উদ্যোগগুলোর আপাত সুবিধা প্রাপ্তি খুঁজে বের করো।

অধ্যায় ৪

কারবারি পরিসেবা (Business Services)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ

এই অধ্যায়টি অধ্যয়নের পর তোমরা :

- পরিসেবার বৈশিষ্ট্য সম্বন্ধে আলোচনা করতে পারবে;
- পণ্যের সাথে সেবার পার্থক্য নির্ণয় করতে পারবে;
- বিভিন্ন প্রকার কারবারি পরিসেবার শ্রেণিবিভাজন করতে পারবে;
- ই-ব্যাংকিং-এর ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- বিভিন্ন প্রকার বিমার নীতিগুলো চিহ্নিত ও শ্রেণিবিন্যাস করতে পারবে;
- বিভিন্ন প্রকার গুদামঘরের বর্ণনা করতে পারবে।

আমরা প্রত্যেকেই পেট্রোল পাম্প দেখেছি। তোমরা কি কখনও ভেবে দেখেছ একজন পেট্রোল পাম্পের মালিক কীভাবে একটি গ্রামে তার ব্যবসা পরিচালনা করে? কীভাবে একটি গ্রামে তার ব্যবসা পরিচালনা করে? কীভাবে তিনি গ্রামের প্রত্যন্ত অঞ্চলে পেট্রোল বা ডিজেল পান? তিনি কীভাবে এই বিপুল পরিমাণ পেট্রোল বা ডিজেল ক্রয় করার জন্য অর্থের সংস্থান করেন? কীভাবে তিনি পেট্রোলের ডিপোগুলো বা ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করেন? তিনি কীভাবে নিজেই এই ব্যবসার সাথে সম্পর্কিত ঝুঁকি থেকে রক্ষা করেন? উপরের সবগুলো প্রশ্নের উত্তর কারবারি পরিষেবার অর্থের মাধ্যমে পাওয়া যাবে। তেল শোধনাগার থেকে পেট্রোল বা ডিজেল রেল ও ট্যাঙ্কারের (পরিবহণ সেবা) মাধ্যমে পেট্রোল পাম্পে পৌঁছানো হয়। তারপর এই তেল ভারতের প্রধান প্রধান শহরগুলোতে অবস্থিত তেল কোম্পানিগুলোর বিভিন্ন ডিপোগুলোতে মজুত (গুদামজাতকরণ সেবা) করে রাখা হয়। পেট্রোল পাম্পের মালিকরা ক্রেতাসাধারণ, ব্যাংক এবং চাহিদা অনুসারে তাদের প্রয়োজনীয় পেট্রোল মজুত রাখার জন্য পেট্রোল ডিপোর সাথে ডাক ব্যবস্থা, মেইল, টেলিফোনের মাধ্যমে যোগাযোগ বজায় রাখে (যোগাযোগ পরিষেবা)। যেহেতু তেল কোম্পানিগুলো অগ্রিম অর্থ প্রদানের ভিত্তিতে পেট্রোল ও ডিজেল বিক্রি করে থাকে, তাই মালিকদের অর্থের সংস্থান করার জন্য ব্যাংক থেকে ঋণ বা অগ্রিম অর্থ নিতে হয় (ব্যাংকিং পরিষেবা)। পেট্রোল ও ডিজেল একটি উচ্চ ঝুঁকিসম্পন্ন পণ্য, তাই মালিকদের বিভিন্ন ঝুঁকি থেকে নিজেদেরকে রক্ষা করতে হয় এবং এজন্য তাদেরকে ব্যবসা, পণ্য এবং পাম্প কর্মরত কর্মীদের জন্য বিমা করতে হয় (বিমা পরিষেবা)। সুতরাং, আমরা দেখতে পেলাম যে, একটি পেট্রোল পাম্পের ব্যবসাতে যেখানে শুধুমাত্র পেট্রোল ও ডিজেলের কারবার হয় সেটি বাস্তবে বিভিন্ন পরিষেবার কর্ম প্রচেষ্টার ফল। এইসব সেবাগুলোর ব্যবহার সমগ্র ভারত জুড়ে তেল শোধনাগার থেকে পেট্রোল ও ডিজেল পেট্রোল পাম্পে বিক্রয় পর্যন্ত ব্যবহৃত হয়ে থাকে।

4.1 ভূমিকা (Introduction)

তোমরা অবশ্যই কোনো না কোনো সময় জীবনে কারবারি কার্যকলাপের প্রভাবের অভিজ্ঞতা অর্জন করেছ। চলো আমরা কারবারি কার্যকলাপের কিছু উদাহরণ দেখি, যেমন— একটি দোকান থেকে আইসক্রিম কেনা এবং রেস্টুরেন্ট-এ আইসক্রিম খাওয়া, সিনেমা হলে সিনেমা দেখা অথবা ভিডিও ক্যাসেট/সিডি কেনা, একটি স্কুল বাস কেনা এবং ভাড়াতে পরিবহণ সংস্থা থেকে বাস নেওয়া। যদি তোমরা এই সমস্ত কার্যাবলি বিশ্লেষণ কর, তোমরা দেখতে পাবে যে, খাবার সাথে কেনার, কেনার সাথে দেখার এবং কেনার সাথে ভাড়ার পার্থক্য আছে। এই সবগুলোর একটি বিষয়ের সঙ্গে মিল আছে সেটি হল একটিতে কোনো কিছু ক্রয়

করা হচ্ছে এবং অপরটিতে কোনো সেবা ভোগ করা হচ্ছে। কিন্তু পণ্য বা বস্তু এবং সেবা সম্পাদনের মধ্যে অবশ্যই পার্থক্য আছে।

একজন সাধারণ লোকের কাছে সেবা মূলত অস্পর্শনীয়। সেবা ক্রয়ের মাধ্যমে কোনো বস্তুগত সম্পত্তির মালিকানা পাওয়া যায় না। উদাহরণস্বরূপ তুমি ডাক্তার থেকে পরামর্শ নিতে পারো, কিন্তু তুমি ডাক্তারকে কিনতে পারবে না। সেবা হল সেই সমস্ত অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপ যেগুলো অস্পর্শনীয় এবং সেবা প্রদানকারী ও সেবা ভোগকারীর মধ্যে সেবায় আদান-প্রদান হয়।

সেবা হল সেই সমস্ত কার্যকলাপ যেগুলো পৃথকভাবে চিহ্নিত করা যায়, অস্পর্শনীয় কার্যকলাপ যা কোনো চাহিদার

পরিতৃপ্তি ঘটায় এবং এটি আবশ্যিক নয় যে সেবা কোনো পণ্য বিক্রয় বা অন্য সেবার সাথে সম্পর্কযুক্ত থাকবে।

পণ্য হল একটি বস্তু যা কোনো ক্রেতাকে প্রদান করা হয় যার মাধ্যমে পণ্যের মালিকানা বিক্রেতা হতে ক্রেতার কাছে চলে যায়। পণ্য বলতে সেবা ছাড়া যে-কোনো পদার্থ এবং বস্তুকে বোঝায় যেগুলো ব্যবসা ও বাণিজ্যের সাথে সম্পর্কযুক্ত।

4.2 পরিসেবার বৈশিষ্ট্য (Nature of Services)

পরিসেবার পাঁচটি মৌলিক বৈশিষ্ট্য বর্তমান। এই বৈশিষ্ট্যগুলো পরিসেবাকে পণ্য থেকে পৃথক করে এবং পরিসেবার এই বৈশিষ্ট্যগুলোকে একত্রে '5Is' বলে। এগুলো নিচে আলোচিত হল :

(i) অস্পর্শনীয়তা (Intangibility) : পরিসেবা বা সেবা অস্পর্শনীয় অর্থাৎ এগুলোকে স্পর্শ করা যায় না। এগুলো প্রকৃতিকগত দিক থেকে অভিজ্ঞতালব্ধ। কোনো একজন ব্যক্তি ডাক্তারের চিকিৎসার অভিজ্ঞতা অথবা বিনোদনকে স্পর্শ করতে পারেন না। এগুলো একজন কেবলমাত্র অনুভব করতে পারেন। সেবার আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ দিক হল তার গুণগত মান ভোগের পূর্বে অর্থাৎ ক্রয়ের পূর্বে নির্ণয় করা যায় না। সেজন্য এটি খুবই গুরুত্বপূর্ণ যে পরিসেবা প্রদানকারীকে নিয়মিত এমনভাবে কাঙ্ক্ষিত সেবা পরিবেশন করতে হবে যাতে ভোগকারীরা সন্তুষ্টিজনক অভিজ্ঞতা অর্জন করতে পারে।
উদাহরণস্বরূপ: একজন ডাক্তারের চিকিৎসা অবশ্যই সন্তুষ্টিজনক হতে হবে।

(ii) অসামঞ্জস্যতা (Inconsistency) : অসামঞ্জস্যতা হল পরিসেবার দ্বিতীয় গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য। সেবা যেহেতু স্পর্শনীয় নির্দিষ্ট বস্তু নয়, তাই সেবা সময় অনুযায়ী পরিবেশন করা হয়। বিভিন্ন ক্রেতার বিভিন্ন প্রকার

চাহিদা ও প্রত্যাশা থাকে। সেবা প্রদানকারীকে ভোগকারীর চাহিদা যথার্থভাবে মেটানোর জন্য সেবার প্রকৃতির পরিবর্তনের সুযোগ রাখতে হবে। যেমন— মোবাইল পরিসেবার ক্ষেত্রে এই অসামঞ্জস্যতা লক্ষ করা যায়।

(iii) অবিচ্ছেদ্যতা (Inseparability): পরিসেবার আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য হল যে তার উৎপাদন ও ভোগ একসঙ্গে ঘটে থাকে। সেবার উৎপাদন ও ভোগকে কিছুতেই পৃথক করা যায় না। যখন আজকে একটি গাড়ি প্রস্তুত করা হল সেটি একমাস পরেও বিক্রি করা যেতে পারে, যা সেবার ক্ষেত্রে প্রায় অসম্ভব কেন না এটি উৎপাদনের সাথে সাথেই ভোগ করতে হয়। সেবা প্রদানকারী এই প্রক্রিয়াতে নিযুক্ত ব্যক্তির জায়গাতে উপযুক্ত প্রযুক্তির ব্যবহার করতে পারে কিন্তু সেবার মূল বৈশিষ্ট্য ক্রেতার সাথে সম্পর্কযুক্ত। ব্যাংক থেকে টাকা তোলা এবং চেক জমার ক্ষেত্রে ব্যাংকে করণিকের পরিবর্তে এটিএম [Automated Teller Machines (ATM)]-এর সাহায্য নিতে পারে কিন্তু ভোগকারীর উপস্থিতিও প্রয়োজন অর্থাৎ এই প্রক্রিয়াতে মুখোমুখি আলাপচারিতার বিষয়টির ব্যবস্থা থাকাও প্রয়োজন।

(iv) স্বল্প মজুত [Inventory (Less)]: সেবার কোনো স্পর্শনীয় উপাদান থাকে না আর থাকলেও অল্প পরিমাণ থাকে বলে সেবা ভবিষ্যতের জন্য মজুত করা যায় না। সুতরাং, সেবা বিনাশীল এবং সেবা প্রদানকারী সেবার সাথে যুক্ত বস্তুসমূহকে মজুত করে রাখতে পারে কিন্তু সেবাকে নয়। এর অর্থ হল ভোগকারীর চাহিদা অনুসারে সেবা পরিবেশন করতে হয় তারজন্য সেবার চাহিদা ও যোগানের ব্যবস্থা করা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এগুলো এমনভাবে সম্পাদন করা সম্ভব নয় যে পরবর্তী সময়ে ভোগ করা যাবে। যেমন— রেলওয়ের টিকিট আগে কাটা যাবে কিন্তু রেলের যাত্রার জন্য রেলওয়ে প্রদত্ত নির্দিষ্ট দিনের জন্য অপেক্ষা করতে হবে।

(v) **যুক্তকরণ (Involvement):** সেবার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য হল সেবা প্রদানের প্রক্রিয়ার সময় ভোগকারী যুক্ত থাকে। একজন ভোগকারী তার নির্দিষ্ট প্রয়োজন অনুসারে সেবার পরিবর্তন করতে পারেন।

সেবা ভোগ কেন্দ্রে বিক্রয় করা হয় বলে সেবার কোনো মজুত ভাঙার নেই। উপরের বৈশিষ্ট্যের ভিত্তিতে, আমরা সেবা ও পণ্যের মধ্যে নিম্নলিখিত পার্থক্যের বিষয়গুলো পেতে পারি।

4.2.1 সেবা এবং পণ্যের মধ্যে পার্থক্য (Difference between Services and Goods)

উপরের আলোচনা থেকে এটি স্পষ্ট যে সেবার সাথে পণ্যের দুটি উল্লেখযোগ্য বৈশিষ্ট্যযুক্ত পার্থক্য হল—প্রথমত সেবার মালিকানা হস্তান্তরযোগ্য নয় এবং দ্বিতীয়ত সেবা পরিবেশনের সময় সেবা প্রদানকারী এবং ভোগকারীর উপস্থিতি। যখন পণ্য উৎপাদন করা হয় সেইসময় সেবা পরিবেশিত হয়। সেবা এমন একটি ক্রিয়া যা ঘরে নিয়ে যাওয়া যায় না। সেবার ফল আমরা ঘরে নিয়ে যেতে পারি।

4.3 সেবার শ্রেণিবিভাগ (Types of Services)

সেবাক্ষেত্রের কথা বললে, সেবাকে তিনটি মুখ্য শ্রেণিতে ভাগ করা যায়, যথা : ব্যবসায়িক পরিসেবা, সামাজিক পরিসেবা এবং ব্যক্তিগত পরিসেবা। এগুলো পরবর্তী পর্যায়ে ব্যাখ্যা করা হল।

(i) **ব্যবসায়িক পরিসেবা (Business Services):** ব্যবসায়িক পরিসেবা হল সেইসব সেবা যেগুলো কারবারি প্রতিষ্ঠান তাদের কর্মপ্রক্রিয়া চালানোর জন্য ব্যবহার করে থাকে। উদাহরণস্বরূপ : ব্যাংকিং, বিমা, পরিবহণ, গুদামজাতকরণ এবং যোগাযোগ পরিসেবা।

সেবা এবং পণ্যের মধ্যে পার্থক্য (Difference between Services and Goods)

ভিত্তি প্রকৃতি	সেবা	পণ্য
ধর্ম	একটি ক্রিয়া বা প্রক্রিয়া, যেমন- সিনেমা হলে সিনেমা দেখা	একটি স্পর্শনীয় বস্তু, যেমন- সিনেমার ভিডিও ক্যাসেট
অস্পর্শনীয়তা	ইহা অস্পর্শনীয়, যেমন- ডাক্তারের চিকিৎসা	সমগোত্রীয়
সামঞ্জস্যতা	বিভিন্ন ভোগকারীর বিভিন্ন চাহিদা থাকে, যেমন- মোবাইল পরিসেবা	পণ্য স্পর্শনীয়, যেমন- ঔষধ
অবিচ্ছেদ্যতা	উৎপাদন ও ভোগ একসাথে ঘটে থাকে, যেমন- রেস্টুরেন্ট-এ আইসক্রিম খাওয়া	ক্রেতার বিভিন্নতা অনুযায়ী চাহিদা পূর্ণ হয়, যেমন- মোবাইল ফোন।
মজুত	সেবা মজুত করে রাখা যায় না, যেমন- রেলযাত্রা	উৎপাদন ও ভোগ একসাথে সম্পাদিত হয় না, যেমন দোকান থেকে আইসক্রিম কেনা।
যুক্তকরণ	সেবা প্রদানের সময় ভোগকারীর অংশগ্রহণ লক্ষ করা যায়, যেমন- ফাস্ট ফুডের স্টলে ভোগকারীর স্বয়ংসেবা।	পণ্য মজুত করে রাখা যায়, যেমন- রেলের টিকিট।
		পণ্য উৎপাদনের সময় ক্রেতার অংশগ্রহণ সম্ভব নয়, যেমন- গাড়ি নির্মাণ।

(ii) সামাজিক পরিসেবা (Social Services) : সামাজিক পরিসেবা হল সেই সমস্ত সেবা যেগুলো স্বেচ্ছায় কিছু সামাজিক উদ্দেশ্য পূরণের জন্য করা হয়ে থাকে। এই সমস্ত সামাজিক উদ্দেশ্যগুলো হল— সমাজের দুর্বল শ্রেণির মানুষের জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন করা, তাদের সন্তানদের শিক্ষা সংক্রান্ত সুযোগ সুবিধা প্রদান করা অথবা বস্তি এলাকাতে স্বাস্থ্য পরিসেবা এবং স্বাস্থ্যকর অবস্থার সুযোগ সুবিধা প্রদান করা। এই সমস্ত সেবা সাধারণত স্বেচ্ছাসেবী সংগঠন দ্বারা প্রদান করা হয়ে থাকে যার দ্বারা তারা তাদের ব্যয়কে কমিয়ে থাকে। উদাহরণস্বরূপ : সরকারি ও বেসরকারি সংগঠন দ্বারা স্বাস্থ্য ও শিক্ষা সংক্রান্ত সেবা প্রদান।

(iii) ব্যক্তিগত পরিসেবা (Personal Services): ব্যক্তিগত পরিসেবা হল সেই সমস্ত সেবা যেগুলো বিভিন্ন ভোক্তা দ্বারা বিভিন্নভাবে ভোগ করা হয়ে থাকে। এই সমস্ত সেবার প্রকৃতি এক হয় না। সেবা প্রদানকারীর উপর নির্ভর করে তা ভিন্ন ভিন্ন হয়। এগুলো আবার ভোগকারীর পছন্দ ও চাহিদার জন্যও ভিন্ন ভিন্ন হয়। যেমন- পর্যটন, বিনোদন সেবা এবং রেস্টুরেন্ট।

কারবারি জগতকে ভালো করে বোঝার জন্য আমাদের পরবর্তী আলোচনা সেবাক্ষেত্রের প্রথম ভাগ অর্থাৎ ব্যবসায়িক পরিসেবার মধ্যে সীমাবদ্ধ রাখা হবে।

4.3.1 ব্যবসায়িক পরিসেবা (Business Services)

বর্তমান বিশ্বের কঠিন প্রতিযোগিতাময় অবস্থায় যে সবচেয়ে বেশি দক্ষ সেই টিকে থাকতে পারে। এখানে অদক্ষ যারা তাদের জন্য কোনো স্থান নেই এবং তারজন্য কোম্পানি তাদের সর্বশ্রেষ্ঠ প্রচেষ্টাতে জোর দেবে। প্রতিযোগিতামূলক হয়ে ওঠার জন্য কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলো বিশেষজ্ঞ সেবা প্রদানের দিকে আরও মনোনিবেশ করছে।

কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলোকে অর্থের জন্য ব্যাংকের উপর, যন্ত্রপাতি ও পণ্য সরবরাহের জন্য পরিবহণ কোম্পানির উপর, বিক্রেতা, সামগ্রীর জন্য বিমা কোম্পানির উপর কাঁচামাল ও উৎপাদিত চূড়ান্ত পণ্য সরবরাহকারী ও ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক বজায় রাখার জন্য টেলিফোন ও ডাক পরিসেবার উপর নির্ভর করতে হয়। বিশ্বায়নের ফলে বর্তমানে ভারতের সেবাক্ষেত্রে দ্রুত পরিবর্তনের সূচনা হয়েছে। যখন পৃথিবীর উন্নত দেশগুলোর সেবা প্রদানের কথা ওঠে সেক্ষেত্রে ভারত অন্যান্য উন্নয়নশীল দেশগুলোর তুলনায় অনেকটা এগিয়ে আছে। অনেকগুলো বিদেশি কোম্পানি চাইছে যে ভারত তাদের দেশে ব্যবসায়িক সেবা প্রদান করুক। তারা তাদের ব্যবসার কিছু অংশ ভারতে স্থাপন করছে যার কাজ ভারতে সংঘটিত হবে। আমরা পরবর্তী অধ্যায়ে এই বিষয়ে বিস্তারিত আলোচনা করব।

4.4 ব্যাংকিং (Banking)

বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো অর্থনীতিতে তার গ্রাহকদের প্রাতিষ্ঠানিক ঋণদানের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ সংস্থা হিসেবে কাজ করে। ভারতে ব্যাংকিং কোম্পানি বলতে বোঝায় যারা ব্যাংকিং সম্বন্ধীয় ব্যবসা করে। ব্যাংকসমূহ ঋণ দেয় এবং জনগণের কাছ থেকে এমনভাবে আমানত গ্রহণ করে যা আমানতকারী চাওয়ামাত্র অথবা চেক, ড্রাফট বা অর্ডার-এর মাধ্যমে তুলতে পারে। সহজ কথায় বলতে গেলে ব্যাংক জনগণের আমানত জমা রাখে যা চাওয়ামাত্র ফেরত দিয়ে দেয় এবং ঋণদানের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করে থাকে। ব্যাংক আর্থিক লেনদেনের মাধ্যমে বাজারের অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপকে চাঙ্গা করে তোলে। ব্যাংক জনগণের টাকা জমা রাখে এবং কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলিকে তাদের মূলধনী ব্যয় এবং নিত্যপ্রয়োজনীয় ব্যয়ের জন্য প্রয়োজনীয় তহবিলের জোগান দেয়। ব্যাংক আর্থিক দলিলপত্রের কারবার করে এবং আর্থিক সেবা প্রদান করে

যার বিনিময়ে ব্যাংক নির্দিষ্ট মূল্যে সুদ, ছাড়, কমিশন ইত্যাদি পেয়ে থাকে।

4.4.1 ব্যাংকের শ্রেণিবিভাগ (Type of Banks)

ব্যাংকের কর্মক্ষেত্রের কেন্দ্রবিন্দু বিভিন্ন রকমের হয়, ব্যাংকিং

অধিকাংশ শেয়ার থাকে এবং এই ব্যাংকগুলো মুনাফা অর্জনের চেয়ে সাধারণত সামাজিক উদ্দেশ্যের উপর জোর দেয়। বেসরকারি ব্যাংকগুলোর মালিকানা, ব্যবস্থাপনা ও নিয়ন্ত্রণ ব্যক্তিগত প্রবর্তকের হাত থাকে অর্থাৎ বাজারের অবস্থা অনুসারে স্বাধীনভাবে কাজ করতে পারে। আমাদের

ব্যাংকিং এবং সামাজিক উদ্দেশ্য (Banking and Social Objectives)

বিগত কিছু সময় ধরে নীতি নির্ধারণকরা ব্যাংকিংকে সামাজিক উদ্দেশ্য পূরণে জোর দেওয়ার জন্য সমবেতভাবে প্রচেষ্টা চালাচ্ছে। দেশের ব্যাংকিং কর্মপন্থায় উল্লেখযোগ্য পরিবর্তন এসেছে :

পূর্বে	বর্তমানে
(i) শহরকেন্দ্রিক ঝাঁক	গ্রামকেন্দ্রিক ঝাঁক
(ii) শ্রেণিভিত্তিক ব্যাংকিং	সকলের জন্য ব্যাংকিং
(iii) প্রথাগত ব্যাংকিং	উদ্ভাবনী কার্যপ্রণালী
(iv) স্বল্পমেয়াদি উদ্দেশ্য	বিকাশমূলক উদ্দেশ্য

সেবার চাহিদা বিভিন্ন প্রকার হয় এবং কার্যপ্রণালীও পৃথক পৃথক হয়। এজন্য এই জটিলতাগুলোকে মোকাবিলা করার জন্য আমাদের বিভিন্ন প্রকারের ব্যাংকের প্রয়োজন হয়।

ব্যাংকগুলিকে নিম্নের শ্রেণিগুলোতে ভাগ করা যেতে পারে :

1. বাণিজ্যিক ব্যাংক
2. সমবায় ব্যাংক
3. বিশেষায়িত ব্যাংক
4. কেন্দ্রীয় ব্যাংক

(i) বাণিজ্যিক ব্যাংক (Commercial Banks) :

বাণিজ্যিক ব্যাংক হল সেই সমস্ত প্রতিষ্ঠান যোগুলো অর্থের কারবার করে। এই ব্যাংকগুলো 1949 সালের ব্যাংকিং আইনের বিধান অনুসারে পরিচালিত হয়। এই বিধান অনুসারে ব্যাংক হল একটি প্রতিষ্ঠান যোগুলো ঋণ দেয় বা বিনিয়োগের জন্য জনগণের কাছ থেকে আমানত গ্রহণ করে। বাণিজ্যিক ব্যাংক দুই প্রকারের হয়, যথা- সরকারি ব্যাংক ও বেসরকারি ব্যাংক।

সরকারি ব্যাংক হল সেই সমস্ত ব্যাংক যোগুলোতে সরকারের

দেশে অনেকগুলো সরকারি ব্যাংক আছে, যেমন- এসবিআই, পিএনবি, আইওবি ইত্যাদি। এবং বেসরকারি ব্যাংকগুলো হল- এইচডিএফসি ব্যাংক, আইসিআইসিআই ব্যাংক, কোটাক মাহিন্দ্রা ব্যাংক এবং জম্মু-কাশ্মীর ব্যাংক।

(ii) সমবায় ব্যাংক (Cooperative Banks) :

সমবায় ব্যাংকগুলো রাজ্য সমবায় সমিতির আইনের বিধান অনুসারে পরিচালিত হয়। আর সমবায় ব্যাংকের মূল উদ্দেশ্য হল তাদের সদস্যদের স্বল্প সুদে ঋণ প্রদান করা। এটি গ্রামীণ অঞ্চলে ঋণের অর্থাৎ কৃষিক্ষেত্রে অর্থ সংস্থানের প্রধান উৎস।

(iii) বিশেষায়িত ব্যাংক (Specialised Banks) :

বিশেষায়িত ব্যাংকগুলো হল বৈদেশিক মুদ্রা-বিনিময় ব্যাংক, শিল্পোন্নয়ন ব্যাংক, উন্নয়ন ব্যাংক, রপ্তানি আমদানি ব্যাংক ইত্যাদি বিশেষ চাহিদা সম্পর্কিত অনন্য কার্যকলাপগুলো সম্পাদন করে। এই সমস্ত ব্যাংক শিল্প প্রতিষ্ঠান, দিশা পরিবর্তনকারী বড়ো পরিকল্পনা এবং বিদেশি বাণিজ্যে আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে।

(iv) কেন্দ্রীয় ব্যাংক (Central Bank) : যে-কোনো

দেশের কেন্দ্রীয় ব্যাংক সেই দেশের বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহের কার্যাবলি পর্যবেক্ষণ, নিয়ন্ত্রণ ও পরিচালনা করে। এটি সরকারের ব্যাংক হিসেবে কাজ করে। এটি কোনো দেশের মুদ্রা ও ঋণনীতির নিয়ন্ত্রণ এবং তাদের মধ্যে সমন্বয় সাধন করে। রিজার্ভ ব্যাংক অব ইন্ডিয়া হল আমাদের দেশের কেন্দ্রীয় ব্যাংক।

4.4.2 বাণিজ্যিক ব্যাংকের কার্যাবলি (Functions of Commercial Banks)

বাণিজ্যিক ব্যাংক বিভিন্ন ধরনের কার্য সম্পাদন করে। এদের মধ্যে কিছু ব্যাংকের মৌলিক বা প্রাথমিক কার্য সম্পাদন করে আর অন্যদিকে কিছু ব্যাংক প্রতিনিধি হিসেবে বা সাধারণ উপযোগমূলক সেবা প্রদানের কাজ করে থাকে। এই সমস্ত গুরুত্বপূর্ণ কার্যাবলি নিম্নে সংক্ষেপে আলোচিত হল :

(i) আমানত গ্রহণ (Acceptance of deposits): ব্যাংকের ঋণ সংক্রান্ত ক্রিয়াকলাপের ভিত্তি হল আমানত গ্রহণ কেননা ব্যাংক ঋণ গ্রহণ ও প্রদান দুটোই করে থাকে। ঋণ নেওয়ার ক্ষেত্রে ব্যাংক সুদ প্রদান করে এবং ঋণদাতা হিসেবে ব্যাংক ঋণ প্রদানের ফলে সুদ পায়। এই আমানত ব্যাংক চলতি আমানত, সঞ্চয়ী আমানত এবং স্থায়ী আমানতের মাধ্যমে পেয়ে থাকে। চলতি আমানতে পূর্ব সূচনা ছাড়া সঞ্চিত অর্থ যে-কোনো সময় তুলে নেওয়া যেতে পারে।

সঞ্চয়ী আমানতের হিসাব জনগণকে সঞ্চয়ে উৎসাহী করে তোলে। এই সমস্ত আমানতে সঞ্চিত অর্থের উপর রিজার্ভ ব্যাংক অব ইন্ডিয়া দ্বারা নির্ধারিত হারে ব্যাংক সুদ প্রদান করে। এই সমস্ত আমানত হিসাব থেকে টাকা তোলার পরিমাণের ক্ষেত্রে এবং নির্দিষ্ট একটি সময়ে লেনদেনের সংখ্যার ক্ষেত্রে কিছু বিধিনিষেধ আছে। স্থায়ী আমানত হিসাব এক প্রকার মেয়াদি আমানত যার সুদের হার সঞ্চয়ী আমানত হিসাবের থেকে বেশি। স্থায়ী আমানতের অর্থ নির্ধারিত সময়ের পূর্বে তোলা যায় যার বিনিময়ে কিছু পরিমাণ সুদ কম পাওয়া যায়।

(ii) ঋণ প্রদান (Lending of funds) : বাণিজ্যিক ব্যাংকের দ্বিতীয় মুখ্য কার্যাবলি হল আমানত গ্রহণের মাধ্যমে সংগৃহীত অর্থ থেকে ঋণ ও অগ্রিম প্রদান করা। এই সমস্ত অগ্রিম জমাতিরিক্ত অর্থ প্রদান, নগদ ঋণ, বিল ভাঙনো, মেয়াদি ঋণ, গ্রাহকদের ঋণ প্রদান এবং অন্যান্য বিভিন্ন অগ্রিম-এর মাধ্যমে প্রদান করা হয়ে থাকে। ব্যাংক দ্বারা প্রদত্ত ঋণের ব্যবসা, শিল্প, পরিবহণ ও অন্যান্য ব্যবসায়িক কার্যকলাপে এক বিশাল বড়ো অবদান থাকে।

(iii) চেকের সুবিধা (Cheque facility) : অন্য ব্যাংকের চেকের উপর লিখিত টাকা সংগ্রহ করা হল ব্যাংকের একটি গুরুত্বপূর্ণ পরিসেবা যা ব্যাংক তার গ্রাহকদের প্রদান করে থাকে। চেক হল সবচেয়ে উন্নত ঋণপত্র অর্থাৎ একটি স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্যযুক্ত পদ্ধতি যার মাধ্যমে ব্যাংক থেকে জমা অর্থ তোলা যায়। এটি বিনিময়ের সবচেয়ে সুবিধাজনক ও সুলভ মাধ্যম। চেক মূলত দুই ধরনের, যথা: (a) বাহক দেয় চেক যার টাকা ব্যাংক থেকে তৎক্ষণাৎ পাওয়া যায় এবং (b) রেখাঙ্কিত চেক যার টাকা কেবলমাত্র প্রাপকের হিসাবখাতেই জমা করতে হয়।

(iv) অর্থ প্রেরণ (Remittance of funds) : বাণিজ্যিক ব্যাংকের অন্যতম এক প্রধান কাজ হল এক স্থান থেকে অন্য স্থানে অর্থ প্রেরণের সুবিধা প্রদান করা, যা ব্যাংক তার নিজের শাখাকে অন্য শাখার সাথে যুক্তকরণের মাধ্যমে করে থাকে। তহবিলের হস্তান্তর ব্যাংক ড্রাফট, পে অর্ডার বা মেইল ট্রান্সফারের মাধ্যমে ব্যাংক সামান্য কমিশন নিয়ে করে থাকে। এরজন্য ব্যাংক নির্দিষ্ট অর্থ নিজের ব্যাংকের অন্য স্থানে অবস্থিত কোনো শাখাতে বা অন্য ব্যাংকগুলোতে ড্রাফট-এর মাধ্যমে হস্তান্তর করে। যে ব্যাংকের উপর ড্রাফট কাটা হয়েছে প্রাপক তার নিকটবর্তী সেই ব্যাংকের কোনো শাখাতে গিয়ে অর্থ সংগ্রহ করতে পারে।

(v) সহায়ক সেবাসমূহ (Allied services) : উপরোক্ত কার্যাবলি ছাড়াও ব্যাংক অরোও কিছু অতিরিক্ত সহায়ক সেবা প্রদান করে থাকে। যেমন- বিল প্রদান,

লকারের সুবিধা প্রদান, দায়গ্রহণ পরিসেবা। ব্যাংক অন্যান্য সেবাও প্রদান করে। যেমন- নির্দেশানুসারে শেয়ার ও ঋণপত্র কেনাবেচা এবং অন্যান্য ব্যক্তিগত সেবা যেমন- বিমা মাশুল প্রদান, লভ্যাংশ সংগ্রহ ইত্যাদি।

4.4.3 ই-ব্যাংকিং (e-Banking)

ইন্টারনেট এবং ই-কমার্সের প্রসার দৈনন্দিন জীবনে নাটকীয় পরিবর্তন এনেছে। ওয়ার্ল্ড-ওয়াইড-ওয়েব [world wide web (WWW)] এবং ই-কমার্স বিশ্বকে ডিজিটাল বিশ্বে পরিবর্তন করে দিয়েছে। তথ্য প্রযুক্তির অত্যাধুনিক রূপটি হল ইন্টারনেট ব্যাংকিং। এটি সাধারণ ব্যাংকিং ব্যবস্থার একটি ভাগ তথা গ্রাহকদের সেবা পরিবেশনের আরেকটি মাধ্যম।

সরল শব্দে ইন্টারনেট ব্যাংকের অর্থ হল যার মাধ্যমে যে কোনো ব্যক্তি যার কাছে কম্পিউটার আছে সে ব্যাংকের ওয়েবসাইটের সাথে যুক্ত হয়ে ব্যাংক সম্বন্ধীয় যে-কোনো কার্য সম্পাদন করতে পারে এবং ব্যাংকের যে-কোনো প্রকার পরিসেবা গ্রহণ করতে পারে। এখানে গ্রাহককে পরিসেবা প্রদানের জন্য কোনো ব্যক্তি থাকে না। ব্যাংকের কেন্দ্রীভূত ডাটাবেস সে তার ওয়েবসাইটে দিয়ে রাখে। ইন্টারনেটের মাধ্যমে ব্যাংক সে সমস্ত সেবা প্রদান করতে চায় সেগুলোর তালিকা ব্যাংক তার মেনুতে দিয়ে রাখে। যে কোনো সেবা সেখান থেকে নির্বাচন করা যেতে পারে এবং পরবর্তী পর্যায়ে সেবার প্রকৃতি অনুসারে পদক্ষেপ নিতে পারে।

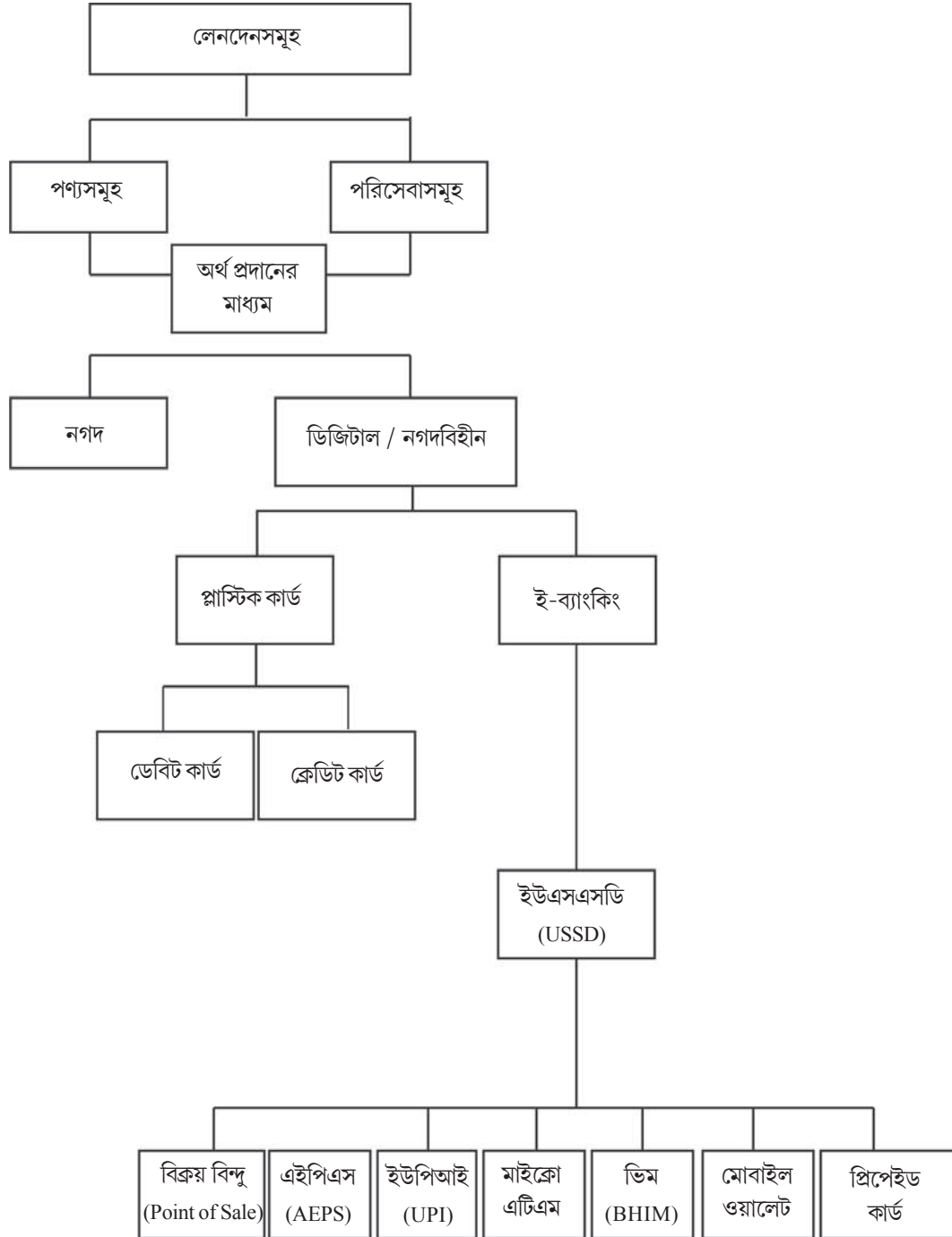
বর্তমান ডিজিটাল বাজার ব্যাংক ও অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহ ইন্টারনেটে পরিসেবা প্রদান করা শুরু করে দিয়েছে। ইন্টারনেটের মাধ্যমে ব্যাংকের সেবা প্রদান করাকেই ই-ব্যাংকিং বলে, যা লেনদেনের ব্যয় কমায়, ব্যাংকের গুণগত মান বৃদ্ধি করে এবং গ্রাহকদের আরও ক্ষমতামূলী করে তোলে। ই-ব্যাংকিং হল ইলেকট্রনিক ব্যাংকিং অথবা ব্যাংকিং ব্যবস্থা যেখানে ইলেকট্রনিক

মিডিয়া ব্যবহৃত হয়। সুতরাং, ই-ব্যাংকিং হল ব্যাংকগুলো দ্বারা পরিবেশিত সেবা যেগুলো ব্যাংক সম্বন্ধীয় লেনদেন যেমন- সঞ্চয়ের ব্যবস্থা করতে, হিসাব পরীক্ষা করতে, ঋণের জন্য আবেদন করতে অথবা বিল প্রদান করতে সুবিধা করে দেয়। গ্রাহকরা এগুলো ইন্টারনেটসহ নিজস্ব কম্পিউটার, মোবাইল ফোন বা ব্যক্তিগত ডিজিটাল সহায়ক যন্ত্রের সাহায্যে ভোগ করে থাকে। ই-ব্যাংকিং যে সমস্ত বিভিন্ন সেবা প্রদান করে থাকে, সেগুলো হল ATM (স্বয়ংক্রিয় করণিক মেশিন), PoS (বিক্রয় বিন্দু), বৈদ্যুতিন ডাটা আদান-প্রদান (EDI), ক্রেডিট কার্ড, ইলেকট্রনিক বা ডিজিটাল ক্যাশ এবং বৈদ্যুতিন উপায়ে অর্থের আদান-প্রদান। বৈদ্যুতিন উপায়ে অর্থের আদান-প্রদান দুইভাবে হয়ে থাকে, যথা :- এনইএফটি (National Electronic Fund Transfer) এবং আরটিজিএস (Real Time Gross Settlement)।

সুবিধা (Benefits)

ই-ব্যাংকিং গ্রাহকদের বিভিন্ন সুবিধা প্রদান করে থাকে, সেগুলো হল :

- ই-ব্যাংকিং ডিজিটাল উপায়ে অর্থ প্রদানের ব্যবস্থা করে এবং আর্থিক বিবরণীতে স্বচ্ছতা আনে;
- ই-ব্যাংকিং বৎসরের 365 দিনের 24 ঘণ্টা গ্রাহকদের সেবা প্রদান করে থাকে;
- গ্রাহকরা মোবাইল ফোনের মাধ্যমে অফিসে বা ঘরে বা ভ্রমণের সময় কিছু অনুমোদিত লেনদেন করতে পারে;
- এই ব্যবস্থায় প্রত্যেকটি লেনদেন লিপিবদ্ধ করা হয় বলে, এটি আর্থিক শৃঙ্খলা বজায় রাখে;
- গ্রাহকরা অধিক সন্তুষ্ট হয় কেন না ব্যাংক এক্ষেত্রে গ্রাহকদের এমন অনেক সুবিধা প্রদান করে থাকে যা ব্যাংকের শাখা পর্যন্ত সীমাবদ্ধ থাকে না এবং



গ্রাহকদের কাছে কম ঝুঁকি ও অধিক নিরাপত্তা সম্পন্ন কারণ ভ্রমণের সময় নগদ টাকা হাতে না রাখলেও চলে।

ই-ব্যাংকিং-এর ফলে ব্যাংকও সুবিধা পেয়ে থাকে। সেগুলো হল :

- (i) ই-ব্যাংকিং ব্যাংক-কে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে থাকে;
- (ii) এই ব্যবস্থা ব্যাংকগুলোকে অসংখ্য নেটওয়ার্ক প্রদান করে থাকে যা ব্যাংকের শাখার মধ্যে সীমাবদ্ধ থাকে না। যদি কারোর কাছে মডেম সহ কম্পিউটার এবং ইন্টারনেট সহ একটি টেলিফোন থাকে তাহলে গ্রাহকগণ প্রয়োজন অনুসারে নগদ টাকা ব্যাংক থেকে তুলতে পারে।
- (iii) কেন্দ্রীভূত ডাটাবেস স্থাপনের মাধ্যমে এবং কিছু হিসাব লিপিবদ্ধকরণ কার্যাবলি সম্পাদনের মাধ্যমে ই-ব্যাংকিং, শাখাগুলোর বোঝা কমিয়ে দিয়েছে।

4.5 বিমা (Insurance)

জীবন অনিশ্চিততায় পরিপূর্ণ। এমন সব ঘটনাবলি ঘটে যেগুলোর ক্ষতি অত্যন্ত অনিশ্চিত। ঝুঁকি অনেক রকমের হয়, যেমন- ব্যক্তির মৃত্যু বা ব্যক্তির বিকলাঙ্গ হয়ে যাওয়া, সম্পত্তিতে আগুন লাগা বা সম্পত্তির চুরি হয়ে যাওয়া, জাহাজে পণ্য ভিজে যাবার ফলে ক্ষতি হওয়া এবং অন্যান্য আরও অনেক রকমের ক্ষতি। এগুলোর মধ্যে যে-কোনো একটি ঘটনা যদি ঘটে তাহলে ব্যক্তি বা/এবং সংগঠনের ভীষণ ক্ষতি হতে পারে এবং এমনকি অনেকসময় এই ক্ষতির বোঝা কাটিয়ে ওঠা তাদের সামর্থ্যের বাইরে চলে যায়। এই সমস্ত অনিশ্চিততা কমানোর জন্য বিমা অত্যন্ত প্রয়োজনীয়। কারখানার বিল্ডিং বা যন্ত্রপাতি বা অন্যান্য সম্পত্তির উপর বিনিয়োগ করা সম্ভব হয়ে ওঠে না যদি বিমার সাহায্যে ঝুঁকিগুলো থেকে বাঁচার ব্যবস্থা না করা হয়। এই বিষয়টি মনে রেখে সমঝুঁকি বহনকারী ব্যক্তির একসাথে মিলিত হয়ে একটি সাধারণ তহবিলে অর্থ জমা

রাখে। এইভাবে বিশেষ কোনো ঝুঁকির দ্বারা নির্দিষ্ট কোনো ব্যক্তির যে ক্ষতি হয় তা এমন সব ব্যক্তিদের মধ্যে থেকে বণ্টন করা হয়ে থাকে যাদের এমনসব ঝুঁকি থেকে ক্ষতি হতে পারে।

সুতরাং, বিমা হল এমন একটি ব্যবস্থা যার দ্বারা কোনো অনিশ্চিত ঘটনার ফলে সম্ভাবিত ক্ষতি এমন ব্যক্তিদের সাথে বণ্টন করে নিতে অর্থাৎ যারা এই ঘটনার বিরুদ্ধে বিমা করতে প্রস্তুত। এটি এমন একটি চুক্তিপত্র বা সমঝোতা যার অন্তর্গত একপক্ষ অন্য পক্ষকে নির্দিষ্ট মাসগুলোর বিনিময়ে সম্মত পরিমাণ অর্থ রাশি প্রদান করে যাতে দুর্ঘটনাগ্রস্ত বিমাকৃত বাস্তব ক্ষতি, নষ্ট অথবা আঘাতপ্রাপ্ত হলে ক্ষতিপূরণ প্রদান করা যায়। এই চুক্তিপত্র বা সমঝোতা লিখিত আকারে করা হয়ে থাকে এবং এটি 'নীতি' (policy) নামে পরিচিত। যে ব্যক্তির বিমা করা হয় তাকে 'বিমাগ্রহীতা' (insured) এবং যে প্রতিষ্ঠান ঝুঁকি সংক্রান্ত ক্ষতির বিমা প্রদান করে তাদের 'বিমাকারী' / 'নিশ্চিত দায়গ্রহীতা' (insurer/assurance underwriter) বলে।

4.5.1 বিমার মৌলিক নীতি (Fundamental principle of Insurance)

বিমার মৌলিক নীতি হল যে একজন ব্যক্তি বা ব্যবসা সংগঠন সম্ভাব্য অনিশ্চিত বড়ো অঙ্কের ক্ষতির পরিবর্তে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ টাকার অঙ্ক খরচ করে। সুতরাং, বিমা হল একটি সম্ভাব্য বড়ো অঙ্কের ঝুঁকির পরিবর্তে ছোটো পর্যায়ক্রমিক অঙ্ক অর্থাৎ মাসুল প্রদান করা। তা সত্ত্বেও ক্ষতির সম্ভাবনা বজায় থাকে। কিন্তু যখন ক্ষতি হয়, তা অসংখ্য বিমাগ্রহীতাদের মধ্যে যারা এই প্রকার ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারে তাদের মধ্যে থেকে ভাগ করা হয়ে থাকে। এইভাবে একত্রিত মাসুলের মাধ্যমে যেসব বিমা গ্রহীতাদের ক্ষতি হয় তা পূরণ করা যায়। সুতরাং ঝুঁকি অন্যদের মধ্যে বণ্টন করা হয়ে থাকে। পূর্ববর্তী ঘটনা বিশ্লেষণ করে বিমাকারী (বিমা কোম্পানি অথবা দায়গ্রহীতা)

বিমাতে সম্মিলিত সকল প্রকার ঝুঁকি থেকে সম্ভাব্য ক্ষতি জানতে পারে।

সুতরাং, বিমা ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার এক প্রকার উপায় যা মূলত আর্থিক ক্ষতি সংক্রান্ত ঝুঁকির বিরুদ্ধে সুরক্ষার জন্য করা হয়ে থাকে। বাস্তবে বিমাকে সম্ভাব্য ক্ষতির ঝুঁকিকে সমতার ভিত্তিতে একটি যথার্থ মার্শুলের বিনিময়ে এক পক্ষ থেকে অন্য পক্ষকে হস্তান্তরিত করার মধ্য দিয়ে সংজ্ঞায়িত করা যায়। এজন্য বিমা কোম্পানি হল এমন

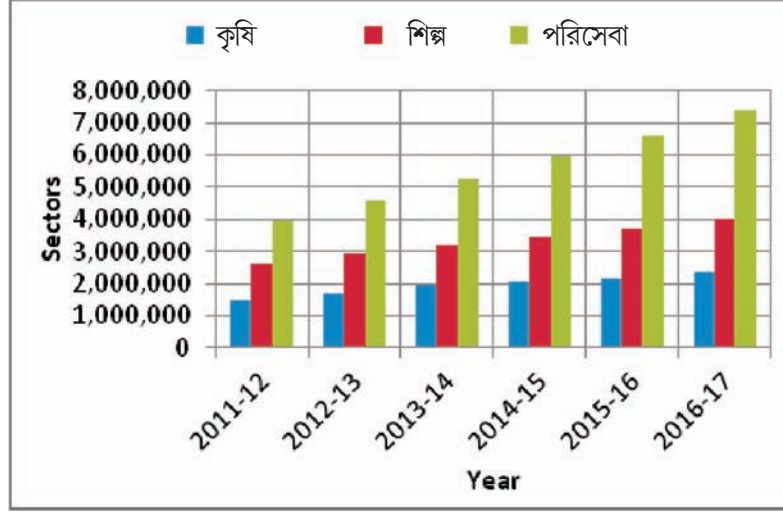
একপ্রকার সংগঠন, নিগম যে মার্শুলের বিনিময়ে সকল প্রকার বৈধ দাবিগুলো পূরণ করার ব্যবসাতে যুক্ত থাকে।

বিমা হল এক প্রকার সামাজিক ব্যবস্থা যেখানে একদল ব্যক্তি (বিমাগ্রহীতা) অন্য পক্ষকে (বিমাকারী) ঝুঁকি হস্তান্তর করে দেয় যার দ্বারা ঝুঁকিগুলো একত্রিত হয়ে যায় অর্থাৎ এক্ষেত্রে ক্ষতিপূরণ সেই তহবিল থেকে দেওয়া হয় যেখানে সদস্যদের টাকা (মার্শুল) জমা থাকে। বিমা হল বিমাকৃতকে সেইসব অনিশ্চিত ঘটনাগুলো থেকে সুরক্ষা

ভারতের অর্থনৈতিক ক্ষেত্র ও জিডিপি (Sector of Economy and GDP of India)

ভারতের অর্থনীতিকে তিনটি ক্ষেত্রে বিন্যস্ত করা যায়, যথা- কৃষি ও তার স্বজাতীয় ক্ষেত্র, শিল্পক্ষেত্র এবং পরিসেবা ক্ষেত্র। পরিসেবা ক্ষেত্র হল ভারতের বৃহত্তম ক্ষেত্র। 2016-17 আর্থিক বর্ষে পরিসেবা ক্ষেত্রের জন্য বর্তমান মূল্যে স্থূল মূল্য সংযোজন [Gross Value Added (GVA)] দাঁড়ায় ভারতীয় মুদ্রায় আনুমানিক প্রায় 73.79 লক্ষ কোটি টাকা। ভারতের মোট স্থূল মূল্য সংযোজনের 137.51 লক্ষ কোটি টাকার মধ্যে পরিসেবা ক্ষেত্রের অবদান হল 53.66%। 39.90 লক্ষ কোটি টাকার স্থূল মূল্য সংযোজনের মাধ্যমে শিল্প ক্ষেত্রের অবদান হল 29.05%। যেখানে কৃষি ও তার স্বজাতীয় ক্ষেত্রের অবদান হল 17.32% এবং স্থূল মূল্য সংযোজন টাকার অঙ্কে ভারতীয় মুদ্রায় প্রায় 23.82 লক্ষ কোটি টাকা। 2011-12 অর্থবর্ষে কৃষি ও তার স্বজাতীয়, শিল্প ও পরিসেবা ক্ষেত্রের যৌথ অবদান ছিল যথাক্রমে 15.11%, 31.12% এবং 53.77%।

	ক্ষেত্র (Sector)	GVA (Rupees in Crore) at current prices						
		2011-12	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	% share
1	কৃষিক্ষেত্র	1,501,816	1,680,798	1,932,692	2,067,935	2,172,910	2,382,289	17.32%
1.1	কৃষি, বনপালন বিদ্যা এবং মৎস্য শিকার	1,501,816	1,680,798	1,932,692	2,067,935	2,172,910	2,382,289	17.32%
2	শিল্প ক্ষেত্র	2,635,052	2,921,262	3,188,270	3,455,221	3,683,358	3,989,791	29.02%
2.1	খনি এবং খনন	261,035	285,776	295,716	313,844	296,041	309,178	2.25%
2.2	উৎপাদন	1,409,986	1,572,830	1,713,445	1,883,929	2,065,093	2,278,149	16.57%
2.3	বিদ্যুৎ, গ্যাস, জল সরবরাহ এবং অন্যান্য উপযোগী সেবা	186,668	215,164	259,840	279,456	321,765	338,396	2.46%
2.4	নির্মাণ	777,363	847,492	919,269	977,992	1,000,459	1,064,068	7.74%
3	পরিসেবা ক্ষেত্র	3,969,789	4,603,255	5,245,305	5,947,260	6,595,670	7,378,705	53.66%
3.1	বাণিজ্য, হোটেল, পরিবহন, যোগাযোগ এবং সম্প্রচার সম্পর্কিত পরিসেবা	1,413,116	1,664,083	1,874,443	2,095,337	2,294,367	2,538,162	18.46%
3.2	আর্থিক এবং আবাসন	1,530,691	1,776,023	2,069,386	2,363,328	2,632,432	2,896,300	21.06%
3.3	সাধারণ প্রশাসন, প্রতিরক্ষা এবং অন্যান্য পরিসেবা	1,025,982	1,163,149	1,301,476	1,488,595	1,668,871	1,944,243	14.14%
জিডিপি ভিত্তি মূল্য		8,106,656	9,205,315	10,366,266	11,470,415	12,451,938	13,750,786	100.00%



Source: <http://statisticstimes.com/economy/sectorwisegdpcalculationofindia.php>

প্রদান করা যার মাধ্যমে তার ক্ষতি হতে পারে।

4.5.2 বিমার কার্যাবলি (Functions of Insurance)

বিমার বিভিন্ন কার্যাবলি নিম্নরূপ :

(i) নিশ্চয়তা প্রদান করা (Providing certainty):

ঝুঁকি থেকে ক্ষতি হলে বিমা তা পূরণ করা সুনিশ্চিত করে। ক্ষতি কোন্ সময় হবে এবং কী পরিমাণ হবে এগুলো অনিশ্চিত। বিমা এসব অনিশ্চয়তা দূর করে এবং বিমা গ্রহীতাকে ক্ষতি পূরণের নিশ্চয়তা দেয়। বিমাকারী এই নিশ্চয়তা প্রদান করার জন্য মাশুল নিয়ে থাকে।

(ii) সুরক্ষা (Protection): বিমার দ্বিতীয় মুখ্য কাজ হল ক্ষতির সম্ভাব্য ঝুঁকি থেকে সুরক্ষা প্রদান করা। বিমা কোনো ঝুঁকি বা ঘটনাকে আটকাতে পারে না কিন্তু তা থেকে উদ্ভূত ক্ষতি পূরণের অর্থ প্রদান করতে পারে।

(iii) ঝুঁকি বণ্টন (Risk sharing): যদি ঝুঁকিসম্পন্ন ঘটনা ঘটে যায় তাহলে সেই ক্ষতি সেইসব ব্যক্তির বণ্টন করে থাকে যারা এই সমস্ত ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারে। সমস্ত বিমাকৃত সদস্যদের থেকে তাদের প্রদত্ত মাশুলের

অঙ্ক থেকে এই ক্ষতিপূরণের টাকা সংগ্রহ করা হয়ে থাকে।

(iv) মূলধন গঠনে সহায়ক (Assist in capital formation): বিমাকারী বিমাকৃতদের প্রদত্ত মাশুলের রূপে যে অর্থ পায় সেই একত্রিত তহবিল বিভিন্ন আয় সৃষ্টিকারী প্রকল্পে বিনিয়োগ করে থাকে।

4.5.3 বিমার নীতিসমূহ (Principles of Insurance)

বিমা হল কার্যনীতি বা আচরণের নিয়ম যা বিমা ব্যবসায় নিয়োজিত স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তির গ্রহণ করে। কোনো বৈধ বিমা চুক্তির সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ নির্দিষ্ট নিয়মসমূহ নিম্নরূপ:

(i) চূড়ান্ত সদ্‌বিশ্বাস (Utmost good faith): একটি বিমাচুক্তি হল চূড়ান্ত সদ্‌বিশ্বাসের উপর নির্মিত চুক্তি। চুক্তির ক্ষেত্রে বিমাকারী এবং বিমাগ্রহীতা দুই পক্ষকেই সদ্‌বিশ্বাস দেখাতে হবে। বিমাগ্রহীতার দায়িত্ব হল যে তিনি স্বেচ্ছায় প্রস্তাবিত ঝুঁকির গুরুত্বপূর্ণ সমস্ত তথ্য সম্পূর্ণ ও সঠিকভাবে দেবেন এবং বিমাকারীকে বিমাচুক্তিতে উল্লিখিত সমস্ত চুক্তি ও শর্ত স্পষ্টভাবে প্রকাশ করতে হবে। সুতরাং, প্রস্তাবক প্রস্তাবিত বিমার বিষয়বস্তুর সাথে সম্পর্কযুক্ত সমস্ত

বিষয়বস্তু প্রকাশ করার জন্য বাধ্য থাকেন। যে-কোনো তথ্য যা এক বিচক্ষণ বিমাকারীর বুদ্ধিমত্তাকে বিমা প্রস্তাব গ্রহণ করার সিদ্ধান্তকে অথবা মাশুলের হার নির্ণয় করাকে প্রভাবিত করতে পারে সেই সমস্ত তথ্যকে গুরুত্বপূর্ণ হিসাবে বিবেচনা করা হয়। বিমাকৃত যদি গুরুত্বপূর্ণ তথ্যসমূহ প্রকাশ না করে তাহলে তা বিমাকারীর সিদ্ধান্তের উপর নির্ভর করে কেননা, বিমাকারী ইচ্ছা করলে সেই চুক্তি বাতিলযোগ্য করে দিতে পারে।

(ii) বিমাযোগ্য স্বার্থ (Insurable Interest): বিমাকৃত ব্যক্তিকে অবশ্যই বিমার বিষয়বস্তুর উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে। এই নীতিটির এক মৌলিক সত্য হল যে বাড়ি, জাহাজ, মেশিন, জীবন সম্বন্ধিত সম্ভাব্য দায়ের বিমা করা যায় না কিন্তু তাদের মধ্যে অন্তর্নিহিত স্বার্থের বিমা করা যায়। বিমাযোগ্য স্বার্থ হল বিমাচুক্তি সম্বন্ধীয় বিষয়বস্তুর আর্থিক স্বার্থ। বিমাকৃতকে অবশ্যই কোনো বস্তু বা জীবন সুরক্ষার বিষয়ে স্বার্থ থাকতে হবে, যাতে যে ঘটনার জন্য সে বিমা করেছে সেই ঘটনা ঘটান কারণে সে আর্থিক ক্ষতির সম্মুখীন হতে পারে। সম্পত্তির বিমার ক্ষেত্রে বিমাকৃতকে বিমার বিষয়ে উল্লেখিত ঘটনা ঘটান পর বিমাযোগ্য স্বার্থ তার থাকতে হবে। বিমাযোগ্য স্বার্থের জন্য এটি প্রয়োজনীয় নয় যে বিমাকৃতকে সম্পত্তির মালিক হতে হবে। উদাহরণস্বরূপ একটি অছি (trustee)

অন্যের সম্পত্তির অধিকারী হলেও তার সম্পত্তির উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে।

(iii) ক্ষতিপূরণ (Indemnity): অগ্নিবিমা বা নৌ-বিমা সংক্রান্ত সমস্ত বিমাচুক্তি ক্ষতিপূরণের চুক্তি। এই অনুসারে বিমাকারী ক্ষতি হওয়ার পর বিমাগ্রহীতাকে সেই স্থানে নিয়ে আসার প্রতিজ্ঞা করে বিমা সংক্রান্ত ঘটনা ঘটান পূর্বে সে যে স্থানে ছিল। অন্যভাবে বলতে গেলে বিমাকারী বিমাকৃত সম্পত্তি নষ্ট হলে বা ধ্বংস হলে তার ক্ষতিপূরণ প্রদানের দায়িত্ব নেয়। ক্ষতিপূরণের অর্থ টাকার অঙ্কে মাপা হয়। ক্ষতিপূরণের নীতি জীবনবিমার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য নয়।

(iv) নিকটতম কারণ (Proximate Cause): এই নীতি অনুসারে বিমানীতি কেবলমাত্র সেই ঝুঁকি সংক্রান্ত ক্ষতিপূরণ প্রদান করে যেসব ঝুঁকি বিমানীতিতে উল্লেখিত ছিল। যখন ক্ষতি দুই বা ততোধিক কারণে ঘটে, ক্ষতিপূরণ তখনই প্রদান করা হবে যখন তা নিকটতম কারণে ঘটে থাকে। ক্ষতির নিকটতম কারণের অর্থ হল সর্বাধিক বিশিষ্ট ও কার্যকরী কারণ যার কারণে ক্ষতি হওয়া স্বাভাবিক। যদি কোনো দুর্ঘটনা ঘটে তাহলে দুর্ঘটনার নিকটতম কারণকেই বিবেচনা করা উচিত।

(v) অধিকার সমর্পণ (Subrogation): এই নীতি অনুসারে বিমাকারীকে বিমাকৃতের জায়গা থেকে

প্রকাশিত তথ্যের উদাহরণ (Examples of facts to be disclosed)

অগ্নিবিমা (Fire insurance): ভবন নির্মাণ, অগ্নি শনাক্তকরণ ও অগ্নিনির্বাপক সাজসরঞ্জাম; তার ব্যবহারের প্রকৃতি।

মোটরযান বিমা (Motor insurance): মোটরযানের প্রকারভেদ, চালকের বিস্তারিত তথ্য।

ব্যক্তিগত দুর্ঘটনা বিমা (Personal Accident insurance): বয়স, উচ্চতা, ওজন, জীবিকা, পূর্বের চিকিৎসা সংক্রান্ত ইতিহাস।

জীবন বিমা (Life insurance): বয়স, পূর্বের চিকিৎসা সংক্রান্ত ইতিহাস, ধূমপান/মদ্যপানের অভ্যাস।

ক্ষতিপূরণের অধিকারের সীমা পর্যন্ত দাবিকে পূরণের পূর্বে তার স্থান নিয়ে নেওয়াকে বোঝায়। যে সম্পত্তির বিমা বিমাকৃত দ্বারা করা হয়েছে তার ক্ষতি বা নষ্ট হলে সেই ক্ষতি বা নষ্টের ক্ষতিপূরণ প্রদান করা হয়ে গেলে সেই সম্পত্তির মালিকানা বিমাকারীর কাছে হস্তান্তরিত হয়ে যায়। এটি এ কারণে হয় যাতে বিমাকৃত ক্ষতিগ্রস্ত সম্পত্তি বিক্রি করে অথবা হারিয়ে যাওয়া সম্পত্তি পেয়ে যাবার ফলে মুনাফা অর্জন করতে না পারে।

(vi) অবদান (Contribution) : এই নীতি অনুসারে বিমার অন্তর্গত দাবিগুলো মেটানোর পূর্বে বিমাকারীর অন্য দায়ী বিমাকারীদের কাছ থেকে ক্ষতির অঙ্কের তাদের ভাগ প্রদানের দাবি পেশের অধিকার আছে। এর অর্থ হল এই যে যুগ্ম বিমাতে ক্ষতির অঙ্ক বিমাকারীদের দ্বারা নিশ্চিত করা রাশির অনুপাতে ভাগ করে নেওয়া হয়। একটি সম্পত্তির উপর যদি একাধিক বিমা করা থাকে তাহলে বিমাগ্রহীতা প্রকৃত ক্ষতির অঙ্ক থেকে অধিক পেতে পারে না। যদি একটি বিমাকারী সংস্থা থেকে সম্পূর্ণ ক্ষতিপূরণ পেয়ে যায় সেক্ষেত্রে বিমাগ্রহীতা দ্বিতীয় বিমাকারী থেকে আর ক্ষতিপূরণ পাবে না।

(vii) প্রশমন (Mitigation) : এই নীতি অনুসারে বিমাগ্রহীতার কর্তব্য হল বিমাকৃত সম্পত্তির ক্ষতি বা নষ্টকে ন্যূনতম করার জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেওয়া। ধরা যাক, মজুতগারে রাখা পণ্যতে আগুন লেগে গেলে পণ্যের মালিক পণ্যগুলো যাতে আগুনে নষ্ট না হয় তারজন্য সেগুলো সেখান থেকে উদ্ধার করে এবং পণ্যগুলোকে ধ্বংসের হাত থেকে রক্ষার মাধ্যমে ক্ষতির বা নষ্টের হার কমানোর চেষ্টা করবেন। বিমা করানো আছে বলে বিমাগ্রহীতা উদাসীন হবেন না বরং তিনি বিচক্ষণতার পরিচয় দেবেন। যদি কোনো বিচক্ষণ ব্যক্তির মতো যথাযথ যত্ন না করেন তাহলে বিমা কোম্পানি থেকে সেই ক্ষতিপূরণ নাও পাওয়া যেতে পারে।

4.5.4 বিমার প্রকারভেদ (Types of Insurance)

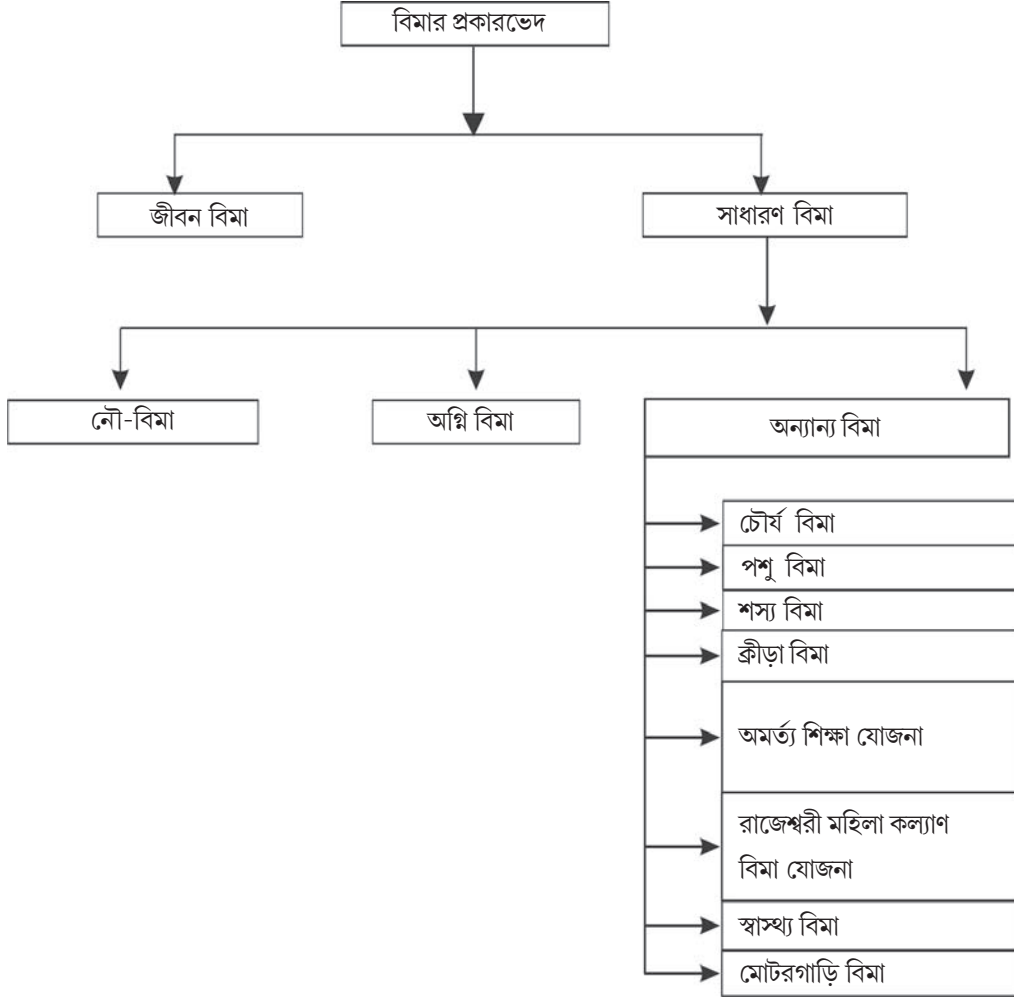
বিমা কোম্পানিগুলোর কার্যের প্রকৃতি এবং বিমা ব্যবসায়ীদের নিয়ন্ত্রণ বিভিন্ন আইনের ধারার দ্বারা প্রভাবিত হওয়ার দ্রুণ বিভিন্ন ধরনের বিমার অস্তিত্ব দেখা যায়। বৃহৎ পরিসরে বলতে গেলে, বিমাকে নিম্নলিখিত শ্রেণিগুলোতে ভাগ করা যেতে পারে :

জীবন বিমা (LIFE INSURANCE)

যেহেতু জীবন অনিশ্চিত, তাই প্রত্যেক ব্যক্তি ভবিষ্যতে একটি নিশ্চিত টাকার অঙ্কের প্রাপ্তিকে সুনিশ্চিত করতে চায় যাতে যেসব ঘটনা সম্বন্ধে প্রথম থেকেই অনুমান লাগানো যায় না, সেগুলো থেকে বাঁচতে পারে। জীবনে প্রত্যেক ব্যক্তি কোনো না কোনো ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারে।

ঝুঁকি মৃত্যু সংক্রান্ত হতে পারে যা নিশ্চিত। এবুপ পরিস্থিতিতে যদি একজন ব্যক্তির আয়ের উপর পরিবারের অন্য সদস্যরা নির্ভরশীল থাকে তাহলে ঐ ব্যক্তির মৃত্যুতে তাদের কী হবে? অন্য ঝুঁকিটি হল ব্যক্তি অধিক আয়সম্পন্ন হওয়া যার ফলে ব্যক্তি অধিক বয়সের কারণে আয় উপার্জনে অসমর্থ হয়ে যায় অর্থাৎ অবসর গ্রহণ করেন। এই ক্ষেত্রে ব্যক্তির আয় উপার্জন কমে যায় বা বন্ধ হয়ে যায়। এ সমস্ত পরিস্থিতিতে ব্যক্তি এসব ঝুঁকি থেকে নিজেকে সুরক্ষিত করে রাখতে চায় এবং বিমা কোম্পানি এসব ঝুঁকি থেকে নিরাপত্তা প্রদান করে।

জীবন বিমা অনিশ্চিত জীবনের উপর সুরক্ষা প্রদানের জন্য উদ্ভব হয়েছিল। কিন্তু ধীরে ধীরে তার সুযোগের বিস্তৃতি বেড়েছে এবং একজন ব্যক্তির প্রয়োজনীয়তার সঙ্গে মিল রেখে বিভিন্ন প্রকার জীবন বিমা এখন বর্তমান। উদাহরণস্বরূপ, পঞ্জুহের জন্য বিমা, স্বাস্থ্য বিমা, বার্ষিক বৃত্তি বিমা এবং জীবন বিমা।



জীবন বিমাকে এরূপে সংজ্ঞায়িত করা যায় যে, এটি এমন একটি চুক্তি যার মধ্যে বিমাকারী বিমাকৃত প্রদত্ত একত্রিত অর্থরাশি অথবা সময়ে সময়ে প্রদত্ত অর্থের মধ্যমে বীমাগ্রহীতাকে অথবা সেই ব্যক্তিকে যার সুবিধার জন্য এই বিমা নেওয়া হয়েছে, মানুষের জীবন সম্বন্ধীয় অনিশ্চিত ঘটনা ঘটলে অথবা একটি নির্দিষ্ট সময়ের সমাপ্তি ঘটলে বিমাকৃতের অর্থ ফেরতের প্রতিশ্রুতি দেয়। সুতরাং বিমা কোম্পানি একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অঙ্ক অর্থাৎ মাশুলের

বিনিময়ে একজন ব্যক্তির জীবনের বিমা করে। এই মাশুলের অর্থ একসাথে অথবা নির্দিষ্ট সময় অন্তর অন্তর যেমন- মাসিক, ত্রৈমাসিক, ছয়মাস অন্তর অন্তর বা বার্ষিকভাবে প্রদান করা যায়। একই সময় বিমা কোম্পানি ব্যক্তির মৃত্যুর পর অথবা ঐ ব্যক্তি একটি নির্দিষ্ট আয়ু প্রাপ্ত হলে নির্ধারিত মূল্য প্রদানের প্রতিশ্রুতি দেয়। সুতরাং ব্যক্তি সুনিশ্চিত হয়ে যায় যে তার নির্দিষ্ট বয়সের পর অথবা তার মৃত্যুর পর তার উত্তরাধিকারীরা একটি নিশ্চিত অঙ্কের টাকা পাবে।

এটি হল সমঝোতা বা চুক্তিপত্র যার মধ্যে সমস্ত চুক্তি লিখিত থাকে এবং এই দলিলকে বিমাচুক্তি/পলিসি বলে। যে ব্যক্তির জীবনের বিমা করা হয় তাকে বিমাগ্রহীতা বলে এবং বিমা কোম্পানি হল বিমাকারী। বিমাগ্রহীতা দ্বারা প্রদত্ত অর্থকে বলে মশুল বা প্রিমিয়াম। এই মশুল পর্যায়ক্রমে কিস্তিতে প্রদান করা যেতে পারে।

ব্যক্তির অকালমৃত্যু ঘটলে বিমা তার পরিবারকে নিরাপত্তা প্রদান করে অথবা ব্যক্তির বার্ষিক্যজনিত কারণে আয় করার ক্ষমতা কমে গেলে পর্যাপ্ত পরিমাণ অর্থ প্রদান করে থাকে। বিমা শুধু নিরাপত্তাই প্রদান করে না, বরং এটি এক প্রকার বিনিয়োগ কেন না, বিমাগ্রহীতার মৃত্যুর পর অথবা নির্দিষ্ট সময়ের পর একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ ফিরিয়ে দেওয়া হয়।

জীবন বিমা সঞ্চেয়ে উৎসাহ প্রদান করে কেননা, এতে নিয়মিতভাবে মশুল প্রদান করতে হয়। এটি সুতরাং বিমাগ্রহীতা এবং তার উপর নির্ভরশীল ব্যক্তিদের মনে নিরাপত্তার ভাবনা প্রদান করে।

পূর্ববর্তী অংশে আলোচিত কিছু নীতি বাদ দিয়ে বিমার সাধারণ নীতি জীবন বিমার ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য। একটি জীবন বিমা চুক্তির প্রধান উপাদানগুলো হল :

- (i) একটি বৈধ চুক্তির প্রয়োজনীয় সমস্ত কিছু জীবন বিমা চুক্তিতে থাকতে হবে। নির্দিষ্ট কিছু বিষয়বস্তু যেমন— প্রস্তাব এবং তার স্বীকৃতি, স্বতন্ত্রভাবে স্বীকৃতিদান, একটি চুক্তিতে প্রবেশের ক্ষমতা, আইনি বিবেচনা এবং আইনগত উদ্দেশ্য চুক্তিকে বৈধ প্রমাণ করতে হলে অবশ্যই থাকতে হবে।
- (ii) জীবন বিমার চুক্তি হল চূড়ান্ত সদ্‌বিশ্বাসের চুক্তি। বিমাগ্রহীতা বিমা কোম্পানিকে তথ্য প্রদানের সময় অবশ্যই সৎ ও সত্যবাদী হবেন। তার স্বাস্থ্য সম্বন্ধীয় সমস্ত প্রাসঙ্গিক তথ্য সে অবশ্যই বিমা কোম্পানির কাছে প্রকাশ করবে। যদি বিমাকারী নাও চায় তা

সত্ত্বেও যে সমস্ত প্রাসঙ্গিক তথ্য তার কাছে জ্ঞাত সে সমস্ত তথ্য বিমাগ্রহীতা প্রদান করবে।

- (iii) জীবন বিমাতে বিমাগ্রহীতাকে বিমাকৃত জীবনে বিমাযোগ্য স্বার্থ অবশ্যই থাকতে হবে। বিমাযোগ্য স্বার্থ ছাড়া বিমাচুক্তি বাতিল হয়ে যাবে। জীবন বিমার ক্ষেত্রে বিমাগ্রহীতা যখন ক্ষতিগ্রস্ত হবে সেইসময় বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকা আবশ্যিক। এটি আবার আবশ্যিক নয় যে মেয়াদ পূর্তির পর বিমাগ্রহীতার বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে। উদাহরণস্বরূপ : এটি ধারণা করা হয় যে একজন ব্যক্তির নিজের জীবন এবং জীবনের প্রত্যেকটি অংশে বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে, একজন পাওনাদারের তার দেনাদারের জীবনের উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে এবং একটি নাটকের কোম্পানির মালিকের তার অভিনেতাদের জীবনের উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে।
- (iv) জীবন বিমা চুক্তি ক্ষতিপূরণের চুক্তি নয়। কোনো ব্যক্তির জীবনের ক্ষতিপূরণ করা সম্ভব নয়, কেবলমাত্র নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করা যায়। সুতরাং জীবন বিমাতে ঘটনা ঘটার পর প্রদেয় টাকার পরিমাণ পূর্বেই নির্ধারিত করা হয়ে থাকে। প্রদেয় টাকার পরিমাণ চুক্তিতে প্রবেশের সময়ই নির্ধারিত হয়ে যায়। তাই জীবন বিমার চুক্তি ক্ষতিপূরণের চুক্তি নয়।

জীবন বিমা পলিসির প্রকারভেদ (Types of life insurance policies)

একটি দলিল যেখানে বিমার শর্তসহ বিমাগ্রহীতা এবং বিমাকারীর মধ্যে লিখিত চুক্তি হয় তাকেই বলে পলিসি। বিমাগ্রহীতা (প্রস্তাবক) দ্বারা প্রস্তাবিত ফর্ম পূরণ করার পর এবং বিমাকারী (বিমা কোম্পানি) দ্বারা ফর্মকে এবং তথ্য প্রিমিয়ামকে স্বীকার করার মাধ্যমে একটি পলিসি বিমাকারীর নিকট প্রদান করা হয়।

প্রত্যেক ব্যক্তির চাহিদা ভিন্ন ভিন্ন হয় এবং সেই অনুসারে তাদের পলিসির প্রয়োজন হয়। ব্যক্তির এই চাহিদা পারিবারিক, সন্তান সম্বন্ধিত, বয়স হবার ফলে এবং বিশেষ কোনো চাহিদা ভিত্তিক হতে পারে। বিমাকারী জনগণের এইসব চাহিদার কথা স্মরণে রেখে বিভিন্ন পলিসির প্রবর্তন করেছে। যেমন— আজীবন বিমা পলিসি, এনডাউমেন্ট পলিসি, আজীবন ও এনডাউমেন্ট পলিসির সংমিশ্রণ, সন্তানদের নিরাপত্তাজনিত বিমা, বার্ষিক পরিকল্পনা। এগুলোর মধ্যে নিম্নে কিছু আলোচিত হল :

(i) আজীবন বিমা পলিসি (Whole Life Policy):

এই প্রকার বিমা পলিসিতে বিমাগ্রহীতাকে প্রদেয় অর্থ তার মৃত্যুর আগে প্রদান করা হয় না। এই অর্থ মৃত্যুর পরই স্বত্বভোগী বা মৃতের উত্তরাধিকারীকে প্রদান করা হবে।

মাশুল একটি নির্দিষ্ট সময় পর্যন্ত (20 বা 30 বছর) অথবা বিমাকৃত ব্যক্তির পুরো জীবনের জন্য প্রদান করা হবে। যদি মাশুল একটি নির্দিষ্ট সময়ের জন্য প্রদান করা হয়ে থাকে পলিসি তাহলে বিমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যু পর্যন্ত চলতে থাকে।

(ii) এনডাউমেন্ট জীবন সুরক্ষা পলিসি (Endowment Life Assurance Policy): বিমাকারী (বিমা কোম্পানি) বিমাগ্রহীতাকে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ তার নির্দিষ্ট বয়স অতিক্রান্ত হওয়া বা তার মৃত্যু ঘটা যেটি আগে ঘটবে সেই সময়ই প্রদানের আশ্বাস দেয়। বিমাগ্রহীতার মৃত্যুর পর বিমারাশি তার বিধিসম্মত উত্তরাধিকারী অথবা মনোনীত ব্যক্তিকে প্রদান করা হবে। অন্যথায় এই টাকা বিমাগ্রহীতাকে একটি নির্দিষ্ট সময়ের পর অর্থাৎ একটি নির্দিষ্ট আয়ু প্রাপ্তির পর প্রদান করা হবে। সুতরাং এনডাউমেন্ট বিমা পলিসির নির্দিষ্ট সময়ের পর মেয়াদ পূর্তি ঘটে।

(iii) যৌথ জীবন বিমা পলিসি (Joint Life Policy): এই পলিসি দুই বা ততোধিক ব্যক্তির দ্বারা করা

হয়ে থাকে। বিমার মাশুল তারা যৌথভাবে অথবা তাদের মধ্যে একজন কিস্তিতে বা একসাথে প্রদান করে থাকে। বিমাকৃত অর্থ বা পলিসির অর্থ তাদের মধ্যে একজনের মৃত্যু হলে অন্যান্য জীবিত ব্যক্তি বা ব্যক্তিদের প্রদান করা হয়। সাধারণত এই পলিসি স্বামী-স্ত্রী যৌথভাবে বা অংশীদারি প্রতিষ্ঠানের দুইজন অংশীদার করে থাকে যার অর্থ যে কোনো একজনের মৃত্যুর পর জীবিত ব্যক্তিকে প্রদান করা হয়ে থাকে।

(iv) বার্ষিক বিমা পলিসি (Annuity Policy): এই পলিসির অন্তর্গত বিমাকৃত অর্থ অথবা পলিসির অর্থ একটি নির্দিষ্ট আয়ু প্রাপ্তির পর মাসিক, ত্রৈমাসিক, অর্ধবার্ষিক বা বার্ষিক কিস্তিতে প্রদান করা হয়ে থাকে। বিমাগ্রহীতা দ্বারা মাশুলের অর্থ একটি নির্দিষ্ট সময় ধরে কিস্তিতে অথবা একসাথেও দেওয়া যেতে পারে। এটি সেইসব লোকদের জন্য উপযোগী যারা একটি নির্দিষ্ট বয়সের পর নিয়মিত আয় আশা করে।

(v) শিশুদের এনডাউমেন্ট বিমা পলিসি (Children's Endowment Policy): এই পলিসি ব্যক্তি তার নিজের সন্তানদের পড়াশোনা বা বিবাহের খরচ মেটানোর জন্য করে থাকে। এই চুক্তি অনুসারে বিমাকারী সন্তানদের একটি নির্দিষ্ট বয়সে পৌঁছালে একটি নিশ্চিত পরিমাণ অর্থ প্রদান করে। মাশুলের অর্থ চুক্তিতে প্রবেশ করা ব্যক্তির দ্বারা প্রদান করা হয়ে থাকে। যদি ব্যক্তির মৃত্যু পলিসির মেয়াদ পূর্তির পূর্বেই হয়ে যায়, তাহলে পরবর্তী আর কোনো মাশুল প্রদান করতে হয় না।

অগ্নি বিমা (FIRE INSURANCE)

অগ্নি বিমা হল এমন একটি চুক্তি যাতে বিমাকারী নির্দিষ্ট মাশুলের বিনিময়ে পলিসিতে উল্লিখিত অর্থ নির্ধারিত একটি সময় পর্যন্ত পূর্বেই সম্ভাব্য ক্ষতিপূরণের দায়িত্ব নেয়। সাধারণত অগ্নি বিমার মেয়াদ এক বছরের হয় যা প্রতিবছর

নবীকরণ করতে হয়। মাশুল একসাথে বা কিস্তিতে দেওয়া যেতে পারে। আগুন দ্বারা ক্ষতির দাবি করার জন্য নিম্নলিখিত দুটি শর্ত পূরণ করা আবশ্যিক :

- (i) ক্ষতি অবশ্যই বাস্তবে সংঘটিত হবে এবং
- (ii) আগুন দুর্ঘটনাবশত লাগবে এবং ইচ্ছাকৃতভাবে লাগালে হবে না।

অগ্নি-বিমা চুক্তি আগুনজনিত ক্ষতি অথবা অন্য কোনো নিকটতম কারণের ফলে ঘটিত ক্ষতির ঝুঁকি থেকে রক্ষা করে। যদি অগ্নিসংযোগ উচ্চতাপের কারণে ঘটে এবং এর ফলে পণ্য নষ্ট হয় তাহলে তা আগুনজনিত ক্ষতি বলে গণ্য হবে না এবং তার ক্ষতিপূরণ বিমাকারী থেকে পাওয়া যাবে না।

অগ্নি-বিমা চুক্তি কিছু মৌলিক নীতির উপর ভিত্তি করে আছে যেগুলো বিমার সাধারণ নীতিসমূহে আলোচনা করা হয়েছে। অগ্নি-বিমা চুক্তির প্রধান উপাদানগুলো হল:

- (i) অগ্নি-বিমাতে বিমাকৃত বিষয়বস্তুর উপর বিমাগ্রহীতার বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে। বিমাযোগ্য স্বার্থ ছাড়া বিমা চুক্তি বাতিল হয়। অগ্নি-বিমার ক্ষেত্রে জীবন বিমা থেকে অভিন্ন বিমাযোগ্য স্বার্থ বিমা করানোর সময় এবং ক্ষতির সময় উভয় ক্ষেত্রেই অবশ্যই থাকতে হবে। উদাহরণস্বরূপ : যে-কোনো ব্যক্তি সে যে সম্পত্তির মালিক তার উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে, একজন ব্যবসায়ীর তার মজুত পণ্য, যন্ত্রপাতি, বিল্ডিং-এর উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে, একজন প্রতিনিধির তার প্রভুর সম্পত্তির উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে, একজন অংশীদারের অংশীদারি প্রতিষ্ঠানের সম্পত্তির উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে এবং একজন বন্ধক গ্রহীতার তার দ্বারা বন্ধকীকৃত সম্পত্তির উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকে।

(ii) জীবন বিমার মতো অগ্নি বিমা চুক্তি চূড়ান্তসদৃশ বিশ্বাসের চুক্তি অর্থাৎ (uberrimae fidei)। বিমাগ্রহীতা অবশ্যই বিমা কোম্পানিকে বিমার বিষয়বস্তু সংক্রান্ত তথ্য প্রদানের ক্ষেত্রে বিশ্বাসযোগ্য এবং সৎ হবেন। এটি তার দায়িত্ব যে সে সম্পত্তির প্রকৃতি সম্পর্কে এবং সম্পত্তির সাথে সম্পর্কযুক্ত ঝুঁকি সম্বন্ধে সমস্ত তথ্য সঠিকভাবে দেবেন। বিমা কোম্পানিও আবার প্রস্তাবককে পলিসি সম্বন্ধীয় সমস্ত তথ্য সঠিকভাবে প্রকাশ করবে।

(iii) অগ্নি-বিমা চুক্তি সম্পূর্ণভাবে ক্ষতিপূরণের চুক্তি। ক্ষতি হলে বিমাগ্রহীতা ক্ষতির প্রকৃত টাকা বিমা কোম্পানি থেকে পুনরুদ্ধার করতে পারে। এই টাকা বিমাকৃত রাশি থেকে বেশি হতে পারে না। উদাহরণস্বরূপ : যদি একজন ব্যক্তি তার ঘরের 4,00,000 টাকা মূল্যের বিমা করায় তাহলে এটি অবশ্যিক নয় যে এমনকি সম্পূর্ণ ঘর আগুনে নষ্ট হয়ে গেলেও বিমাকারী এই সম্পূর্ণ টাকা প্রদান করবে। কিন্তু বিমাকারী অবচয় বাদ দিয়ে বাস্তবিক ক্ষতির টাকা প্রদান করবে যার সর্বোচ্চ সীমা হবে 4,00,000 টাকা। এটির উদ্দেশ্য হল কোনো ব্যক্তি যাতে বিমা বাবদ মুনাফা অর্জন করতে না পারে।

(iv) বিমাকারী ক্ষতিপূরণ প্রদান করতে তখনই বাধ্য হবে যখন ক্ষতি ঝুঁকির নিকটতম কারণে ঘটে থাকে।

নৌ-বিমা (MARINE INSURANCE)

একটি নৌ-বিমা চুক্তি এমন সমঝোতা যার মাধ্যমে বিমাকারী সামুদ্রিক ঝুঁকি এবং সামুদ্রিক ক্ষতির জন্য ক্ষতিপূরণ দেয়। নৌ-বিমা সমুদ্রপথে যাত্রাকালে বা সমুদ্রে ঝুঁকি থেকে নিরাপত্তা প্রদান করে। সমুদ্রযাত্রাজনিত বিপত্তিগুলো হল— জাহাজের পাথরের সাথে ধাক্কা লাগা,

জীবন বিমা, অগ্নি বিমা ও নৌ-বিমার মধ্যে পার্থক্য
(Difference between Life, Fire and Marine Insurance)

পার্থক্যের ভিত্তি	জীবন বিমা	অগ্নি বিমা	নৌ-বিমা
1. বিষয়বস্তু	জীবন বিমার বিষয়বস্তু হল মনুষ্য জীবন	বিষয়বস্তু হল যে কোনো বস্তুগত সম্পত্তি বা সম্পত্তি	বিষয়বস্তু হল জাহাজ, পণ্য বা ভাড়া
2. উপাদান	জীবন বিমাতে নিরাপত্তা এবং বিনিয়োগ অথবা দুটো উপাদানই থাকে।	অগ্নি বিমাতে কেবলমাত্র নিরাপত্তা সংক্রান্ত উপাদানটি থাকে এবং বিনিয়োগ অনুপস্থিত থাকে।	নৌ-বিমাতে কেবলমাত্র নিরাপত্তা উপাদানটি বর্তমান।
3. বিমায়োগ্য স্বার্থ	বিমা করানোর সময় বিমায়োগ্য স্বার্থ থাকা আবশ্যিক কিন্তু দাবি বাবদ অর্থ পরিশোধের সময় তা আবশ্যিক নয়।	বিষয়বস্তু বিমায়োগ্য স্বার্থ বিমা করানোর সময় এবং ক্ষতির সময় দুই ক্ষেত্রেই আবশ্যিক	দাবির স্থিতি সৃষ্টি হলে অথবা ক্ষতির সময় বিমায়োগ্য স্বার্থ অবশ্যই উপস্থিত থাকতে হবে।
4. সময়সীমা	জীবন বিমা পলিসি এক বছরের চেয়ে অধিক সময়ের হয় এবং 5 থেকে 30 বৎসরের দীর্ঘ সময়ের জন্য বা সারা জীবনের জন্য করা যেতে পারে।	অগ্নি বিমা পলিসি সাধারণত এক বৎসরের থেকে বেশি সময়ের হয় না।	নৌ-বিমা পলিসি একটি যাত্রা বা একটি সময়কালের যাত্রা অথবা দুটোর জন্যই হয়।
5. ক্ষতিপূরণ	জীবন বিমা ক্ষতির নীতির উপর ভিত্তি করে হয় না। বিমাকৃত অর্থ নির্দিষ্ট ঘটনা ঘটলে বা পলিসির মেয়াদপূর্তি ঘটলে প্রদান করা হয়।	অগ্নি বিমা একটি ক্ষতিপূরণের চুক্তি। বিমাকৃত ব্যক্তি কেবলমাত্র ক্ষতির প্রকৃত পরিমাণ অর্থ বিমাকারী থেকে দাবি করতে পারে। অগ্নিজনিত ক্ষতিপূরণের উর্ধ্বসীমা পলিসিতে উল্লিখিত রাশি পর্যন্ত নির্দিষ্ট।	নৌ-বিমা একটি ক্ষতিপূরণের চুক্তি। বিমাগ্রহীতা বিমাকৃত জাহাজের বাজার মূল্য এবং সমুদ্রে ক্ষতিগ্রস্ত পণ্যগুলোর দাম এবং ক্ষতির পরিমাণ দাবি করতে পারে।
6. ক্ষতির পরিমাপ	ক্ষতি পরিমাপযোগ্য নয়।	ক্ষতি পরিমাপযোগ্য	ক্ষতির পরিমাপযোগ্য
7. সমর্পণ মূল্য বা পরিশোধিত মূল্য	জীবন বিমা পলিসির সমর্পণ মূল্য বা পরিশোধিত মূল্য আছে।	অগ্নি বিমা পলিসির সমর্পণ মূল্য বা পরিশোধিত মূল্য নেই।	নৌ-বিমা পলিসির সমর্পণ মূল্য বা পরিশোধিত মূল্য নেই।

8.	পলিসির অর্থ	জীবন বিমা যে-কোনো পরিমাণ অর্থের করানো যেতে পারে	অগ্নি-বিমা পলিসির মূল্য বিষয়বস্তুর মূল্যের চেয়ে অধিক হতে পারে না।	নৌ-বিমাতে পলিসির মূল্য জাহাজের বাজার মূল্য বা পণ্যের মূল্যের সমান হতে পারে।
9.	ঝুঁকির সম্ভাবনা	নিশ্চয়তার উপাদান এখানে বর্তমান। কিছু ঘটনা, যেমন- মৃত্যু বা মেয়াদপূর্তি হতে বাধ্য। সুতরাং দাবি উপস্থিত হতে হবেই।	ঘটনা যেমন- আগুনজনিত ধ্বংস নাও ঘটতে পারে। এখানে অনিশ্চয়তা বর্তমান এবং কোনো দাবি নাও উদ্ভব হতে পারে।	ঘটনা যেমন- সমুদ্রে ক্ষতি নাও ঘটতে পারে এবং সেক্ষেত্রে কোনো দাবিও থাকবে না। এখানে অনিশ্চয়তা বর্তমান।

শত্রুদের দ্বারা জাহাজে হামলা, আগুন লেগে যাওয়া, জলদস্যুদের দ্বারা জাহাজ দখল নিয়ে নেওয়া এবং জাহাজের নাবিক বা অন্যান্য কর্মচারীদের ভুল কর্মপন্থা। এই সমস্ত সামুদ্রিক বিপত্তির ফলে জাহাজ এবং পণ্য ক্ষতি, ধ্বংস বা হারিয়ে যেতে পারে এবং ভাড়া প্রদান বাকি থাকতে পারে। সুতরাং, নৌ-বিমাতে জাহাজ, জাহাজে থাকা পণ্য এবং ভাড়ার বিমা করা হয়। এটি এমন একটি পন্থতি যার মাধ্যমে বিমাকারী জাহাজের অথবা পণ্যের মালিককে সম্পূর্ণ বা আংশিক ক্ষতির জন্য ক্ষতিপূরণের দায়িত্ব গ্রহণ করে। বিমাকারী সমুদ্রের যাত্রা সম্বন্ধিত ঝুঁকিতে জাহাজ এবং পণ্যের ক্ষতিপূরণের নিশ্চয়তা দেয়। এক্ষেত্রে বিমাকারী হল একজন দায়গ্রহীতা এবং নিরাপত্তার বিনিময়ে বিমাগ্রহীতা মাশুল প্রদান করে থাকে। নৌ-বিমা অন্যান্য বিমা থেকে কিছুটা ভিন্ন। এতে তিনটি বিষয় যুক্ত, যথা- জাহাজ, পণ্য এবং ভাড়া।

(a) জাহাজ বিমা (Ship or hull insurance):

সমুদ্রে জাহাজের অনেক ঝুঁকি থাকে, বিমা পলিসি জাহাজ নষ্টজনিত ক্ষতিপূরণের জন্য করা হয়ে থাকে।

(b) পণ্যের বিমা (Cargo insurance) : জাহাজের মাধ্যমে যখন পণ্য পরিবাহিত করা হয়ে থাকে

সেক্ষেত্রেও অনেক ঝুঁকি থাকে। এসমস্ত ঝুঁকি বন্দরে পণ্যের চুরি, পণ্য হারিয়ে যাওয়া অথবা সমুদ্র যাত্রাপথে ক্ষতির রূপেও উদ্ভব হতে পারে। সুতরাং, বিমা পলিসি পণ্যের এসব ঝুঁকির জন্যও করা যেতে পারে।

(c) ভাড়া বিমা (Freight insurance) : যাত্রাকালে ক্ষতি বা নষ্ট হয়ে যাবার ফলে পণ্য যদি গন্তব্যস্থলে পৌঁছতে না পারে তাহলে জাহাজ কোম্পানি ভাড়া পায় না। ভাড়া বিমা বিমাকৃত জাহাজের ভাড়াজনিত ক্ষতি পূরণের জন্য করে থাকে।

নৌ-বিমার মৌলিক নীতিসমূহ একদম বিমার সাধারণ নীতিসমূহের মতো। নৌ-বিমা চুক্তির মূল উপাদানগুলো হল :

- জীবন বিমা অসদৃশ নৌ-বিমা একটি ক্ষতিপূরণের চুক্তি। ক্ষতি হলে বিমাগ্রহীতা বিমাকারী থেকে বাস্তবিক ক্ষতির টাকা আদায় করতে পারে। কোনো পরিস্থিতিতেই বিমাগ্রহীতা নৌ-বিমার মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করতে পারে না। কিন্তু পণ্যের পলিসি বাস্তবিক ক্ষতিপূরণ করে না বরং বাণিজ্যিক ক্ষতিপূরণ করে। বিমাকারী বিমাকৃতকে প্রস্তুত রীতি অনুসারে নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ পর্যন্ত ক্ষতিপূরণ প্রদানের প্রতিশ্রুতি

দেয়। ‘জাহাজ বিমার’ ক্ষেত্রে বিমাকৃত অর্থের পরিমাণ বর্তমান বাজার মূল্যের চেয়ে উপরে একটি স্তরে স্থির করা হয়।

- (ii) জীবন বিমা এবং অগ্নি বিমার ন্যায় নৌ-বিমা একটি চূড়ান্ত সর্বাঙ্গীণ চুক্তি। বিমাগ্রহীতা এবং বিমাকারী উভয়েই তাদের সবকিছু প্রকাশ করবে যা তাদের জ্ঞানে রয়েছে এবং বিমা চুক্তিকে প্রভাবিত করতে পারে। এটি বিমাগ্রহীতার দায়িত্ব যে তিনি সমস্ত তথ্য সঠিকভাবে প্রকাশ করবেন যার মধ্যে চালানের প্রকৃতি এবং ক্ষতির ঝুঁকি অন্তর্ভুক্ত।
- (iii) ক্ষতির সময় অবশ্যই বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে তবে পলিসি গ্রহণের সময় বাধ্যতামূলক নয়।
- (iv) এক্ষেত্রে ‘ক্ষতির নিকটতম’ কারণ নীতিটি প্রযোজ্য। বিমাকারী শুধুমাত্র সেই সময় অর্থ প্রদান করতে দায়বদ্ধ থাকবে যদি সেই নির্দিষ্ট বা নিকটতম কারণটির জন্য পলিসি করা থাকে। উদাহরণস্বরূপ : যদি একটি ক্ষতি অনেকগুলো কারণে হয়ে থাকে তাহলে এমন পরিস্থিতিতে নিকটতম কারণটিকে বিবেচনা করা হবে। পৃষ্ঠা নং 105-এ বিমা এবং সামাজিক সুরক্ষা প্রকল্পের প্রকারভেদ দেখো।

4.6 যোগাযোগ পরিসেবা (COMMUNICATION SERVICES)

যোগাযোগ পরিসেবাগুলো বহির্বিশ্বের সঙ্গে যেমন- সরবরাহকারী, গ্রাহক, প্রতিযোগী ইত্যাদির সঙ্গে কারবারের সম্পর্ক স্থাপনে সহায়ক। ব্যবসা বিচ্ছিন্নভাবে থাকতে পারে না, ব্যবসাকে ধারণা ও তথ্যের আদান প্রদানের জন্য অন্যদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করতে হয়। ব্যবসাকে কার্যকরী করতে হলে যোগাযোগ পরিসেবা দক্ষ, যথাযথ এবং দ্রুত হওয়া প্রয়োজন। এই দ্রুত পরিবর্তনশীল ও প্রতিযোগী বিশ্বে তথ্যের দ্রুত আদান-প্রদানের জন্য উন্নত

প্রযুক্তি ব্যবস্থা থাকা অপরিহার্য। ইলেকট্রনিক মিডিয়া এই আদান-প্রদানে মুখ্য ভূমিকা পালন করে। ব্যবসা সহায়ক মুখ্য পরিসেবাগুলোকে ডাক এবং টেলি যোগাযোগে ভাগ করা যায়।

ডাক পরিসেবা (Postal Services)

ভারতীয় ডাক ও তার ভাগ সমগ্র ভারতে বিভিন্ন প্রকার ডাক সেবা প্রদান করে থাকে। এই সমস্ত সেবাগুলো প্রদানের জন্য সমগ্র দেশকে 22 টি ডাক সার্কেলে বিভক্ত করা হয়েছে। এই সার্কেলগুলো প্রধান ডাকঘর, উপ-ডাকঘর এবং শাখা ডাকঘরগুলোর নিত্যদিনের কার্যাবলী নিয়ন্ত্রণ করে। তাদের আঞ্চলিক ও বিভাগীয় ব্যবস্থা দ্বারা ডাক বিভাগ প্রদত্ত বিভিন্ন সেবাগুলো নিম্নলিখিত শ্রেণিতে ভাগ করা যেতে পারে :

(i) আর্থিক সুবিধা (Financial facilities) : এই সমস্ত সুবিধা ডাকঘর বিভিন্ন সঞ্চয় প্রকল্পের মাধ্যমে প্রদান করে থাকে, যেমন- পাবলিক প্রভিডেন্ট ফান্ড (PPF), কৃষি বিকাশ পত্র এবং রাষ্ট্রীয় সঞ্চয় প্রমাণপত্র। এছাড়াও সাধারণ খুচরা ব্যাংকিং কার্যাবলি যেমন- মাসিক আয় প্রকল্প, পৌনঃপুনিক আমানত, সঞ্চয় হিসাব, মেয়াদি আমানত, মানি অর্ডার ইত্যাদিও ডাক পরিসেবা প্রদান করে থাকে।

(ii) ডাক সুবিধা (Mail facilities) : ডাক সেবার মধ্যে পণ্য প্রেরণ সেবা অন্তর্ভুক্ত অর্থাৎ পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে প্রেরণ করাকে বোঝায়। নিবন্ধীকরণ সুবিধা এক জায়গা থেকে অন্য জায়গায় পণ্য প্রেরণে নিরাপত্তা প্রদান করে এবং বিমা সেবা পণ্য পরিবহনকালে ঝুঁকির বিমা করায়।

ডাক বিভাগ অন্যান্য সহায়ক সুবিধাও প্রদান করে থাকে, সেগুলো নিম্নরূপ :

1. অভিবাদন পোস্ট (Greeting post) — প্রত্যেক

অনুষ্ঠানের জন্য নান্দনিক অভিবাদন পত্র।

2. মিডিয়া পোস্ট (Media post) — ভারতীয় নিগমগুলোর জন্য একটি উদ্ভাবনী ও কার্যকরী মাধ্যম যার দ্বারা তারা তাদের ব্র্যান্ডের বিজ্ঞাপন দিতে পারে এবং সেই বিজ্ঞাপন পোস্টকার্ড, খাম, টেলিগ্রাম এবং ডাকবাক্সের মাধ্যমে দিয়ে থাকে।
3. প্রত্যক্ষ পোস্ট হল সরাসরি বিজ্ঞাপনের জন্য। এটি ঠিকানা সহ বা ঠিকানাবিহীন উভয়ই হতে পারে।
4. মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের পশ্চিমী আর্থিক সেবা সংঘের সহযোগিতায় আন্তর্জাতিক অর্থ হস্তান্তর সংস্থা 185 টি দেশ থেকে ভারতে অর্থ প্রেরণে সক্ষম হয়।
5. পাসপোর্টের সুবিধা (Passport facilities) — পাসপোর্ট আবেদনের বিষয়টি সহজতর করার জন্য বিদেশ মন্ত্রকের সাথে অনন্য অংশীদারিত্বের মাধ্যমে কাজ করে।
6. স্পিড পোস্ট (Speed Post) : এটি ভারতের প্রায় 1000 টিরও বেশি নির্দিষ্ট স্থানে প্রেরণ করা যেতে পারে এবং এটি বিশ্বের 97 টি প্রধান দেশের সাথে সম্পর্কযুক্ত।
7. ই-বিল (e-bill) পোস্ট হল ডাক বিভাগের নবীনতম সেবা। এটি বিএসএনএল এবং ভারতীয় এয়ারটেলের বিলের টাকা ডাকঘরে অবস্থিত কাউন্টারে একত্রিত করে।

টেলি যোগাযোগ ব্যবস্থা (Telecom Services)

বিশ্বমানের টেলি যোগাযোগ পরিকাঠামো দেশের দ্রুত অর্থনৈতিক ও সামাজিক বিকাশের মূল চাবিকাঠি। এটি বাস্তবে সমস্ত ব্যবসায়িক কার্যকলাপের মেরুদণ্ড। বর্তমান বিশ্বে টেলিকম পরিকাঠামো অনুপস্থিতিতে মহাদেশ জুড়ে

ব্যবসা করা স্বপ্নই থেকে যাবে। বিশ্বব্যাপী টেলিকম, তথ্য প্রযুক্তি, ভোক্তা ইলেকট্রনিকস এবং মিডিয়া শিল্পের অনেক উন্নতি হয়েছে। জীবনযাত্রার গুণগতমানের বৃদ্ধিকে স্বীকৃতি দিয়ে এবং 2025 সালের মধ্যে ভারতকে তথ্য প্রযুক্তি ক্ষেত্রে মহাশক্তিমান করার স্বপ্ন বাস্তবায়িত করার জন্য ভারত সরকার 1999 সালে ‘নতুন টেলিকম নীতির কাঠামো’ এবং 2004 সালে ‘ব্রডব্যান্ড নীতি’ প্রস্তুত করেছে। এই কাঠামোর মাধ্যমে সরকার উন্মুক্ত এলাকায় সর্বজনীন পরিসেবা এবং উচ্চমানের পরিসেবা উভয় পরিসেবাই দেশের অর্থনীতির চাহিদা মেটানোর জন্য প্রদান করতে চায়।

বিভিন্ন প্রকারের টেলিকম পরিসেবাগুলো হল :

- (i) সেলুলার মোবাইল পরিসেবা (Cellular mobile services) : এটি হল সকল ধরনের মোবাইল টেলিকম পরিসেবা, যার মধ্যে ভয়েস মেসেজ ও নন-ভয়েস মেসেজ, ডাটা পরিসেবা এবং পিসিও পরিসেবা অন্তর্ভুক্ত। এগুলো তাদের সেবা এলাকায় যে কোনো ধরনের নেটওয়ার্ক সরঞ্জামের ব্যবহার করতে পারে। তারা অন্য যে কোনো ধরনের টেলিকম পরিসেবা সরবরাহকারীর সাথে সরাসরি আন্তঃসংযোগ স্থাপন করতে পারে।
- (ii) ল্যান্ডলাইন পরিসেবা (Fixed line services) : এটি হল সকল প্রকারের স্থায়ী পরিসেবা যার মধ্যে ভয়েস ও নন-ভয়েস মেসেজ এবং ডাটা পরিসেবা অন্তর্ভুক্ত যোগ্যে সুদূরবর্তী অঞ্চলের সাথে সম্পর্ক স্থাপন করে। এই সেবাতে সমগ্র দেশ জুড়ে বিস্তৃত ফাইবার অপটিক তারের মাধ্যমে সংযুক্ত যে-কোনো ধরনের নেটওয়ার্ক সরঞ্জাম ব্যবহৃত হয়। এটি অন্য প্রকার টেলিকম পরিসেবাদের সাথেও আন্তঃসংযোগ বজায় রাখে।
- (iii) ক্যাবল পরিসেবা (Cable services) : এগুলো বিনোদনের সাথে সরাসরি সেবা বা এক লাইন

থেকে দ্বিতীয় লাইনে হস্তান্তরিত করা যায় যা মিডিয়া সেবা সঞ্চারনের জন্য একটি লাইসেন্স প্রাপ্ত এলাকাতে কার্যকরী থাকে। ক্যাবল নেটওয়ার্কের মাধ্যমে ভবিষ্যতে দ্বি-মুখী যোগাযোগ ব্যবস্থা যেমন- ভয়েস মেসেজ, ডাটা এবং তথ্য পরিসেবা উল্লেখযোগ্যভাবে উন্নিত হয়ে উঠবে। ক্যাবল নেটওয়ার্কের মাধ্যমে সেবাসমূহ প্রদান স্থায়ী সেবাসমূহের অনুরূপ হবে।

(iv) ভিএসএটি পরিসেবা (VSAT services) : ভিএসএটি (Very Small Aperture Terminal) একটি

উপগ্রহ ভিত্তিক যোগাযোগ পরিসেবা। এটি ব্যবসায়িক ও সরকারি সংস্থাগুলোকে শহর ও গ্রামীণ উভয় এলাকাতে অত্যন্ত নমনীয় এবং নির্ভরযোগ্য যোগাযোগ পরিসেবার সুবিধা প্রদান করে। ল্যান্ডভিত্তিক পরিসেবার তুলনায় ভিএসএটি নির্ভরযোগ্য ও নিরবিচ্ছিন্ন পরিসেবা প্রদান করে যা ল্যান্ড ভিত্তিক সেবার সমান বা কিছু কিছু ক্ষেত্রে ল্যান্ড ভিত্তিক পরিসেবা থেকে উন্নততর হয়। এটিতে উদ্ভাবনী শক্তির প্রয়োগের ফলে দেশের চূড়ান্ত প্রত্যন্ত এলাকাতেও ব্যবহার করা যেতে পারে, যেমন-

বিভিন্ন প্রকার বিমা (Different Types of Insurance)

1. স্বাস্থ্য বিমা (Health Insurance)

স্বাস্থ্য বিমা চিকিৎসা সম্বন্ধীয় ব্যয় বৃদ্ধি থেকে নিরাপত্তা প্রদান করে। স্বাস্থ্য বিমা পলিসি হল বিমাকারী এবং একজন ব্যক্তি বা ব্যক্তিগোষ্ঠীর মধ্যে চুক্তি যেখানে বিমাকারী নির্ধারিত মূল্যের (মাশুল) বিনিময়ে নির্দিষ্ট স্বাস্থ্য বিমা করাতে সম্মত হয়। পলিসির উপর নির্ভর করে মাশুল একসাথে বা কিস্তিতে প্রদান করা যেতে পারে। স্বাস্থ্য বিমাতে সাধারণত অসুস্থতা বা চোটের ফলে চিকিৎসার ব্যয় সরাসরি প্রদান করা হয় বা ব্যয়ের পর তা পরিশোধ করে দেওয়া হয়। স্বাস্থ্যবিমা দ্বারা প্রদত্ত ব্যয় ও নিরাপত্তার সীমা বিমাকারী এবং গৃহীত পলিসির উপর নির্ভর করে। ভারতে বর্তমানে স্বাস্থ্য বিমা প্রাথমিক মেডিক্লেম পলিসি রূপে প্রচলিত আছে যা ব্যক্তি বা ব্যক্তিগোষ্ঠী, সংগঠন বা কোম্পানিকে প্রদান করা হয়ে থাকে।

2. মোটর গাড়ি বিমা (Motor Vehicle Insurance)

মোটরগাড়ি বিমা সাধারণ বিমার শ্রেণির অন্তর্ভুক্ত। এই প্রকার বিমা অত্যন্ত জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে এবং এর গুরুত্ব দিন দিন বাড়ছে। মোটর গাড়ি বিমাতে গাড়ির মালিক বা চালকের ভুলে যদি কোনো ব্যক্তির মৃত্যু হয় অথবা আঘাতপ্রাপ্ত হয় তাহলে মালিক বা চালকের ক্ষতিপূরণের দায়িত্ব বিমা কোম্পানির উপর চলে যায়। মোটর গাড়ি বিমার মাশুলের হার নির্ধারিত করা আছে।

3. চৌর্য বিমা (Burglary Insurance)

চৌর্য বিমা সম্পত্তি বিমা শ্রেণির অন্তর্ভুক্ত। চৌর্য বিমার পলিসি চুরি, জোচ্চুরি, অপহরণ, তালা ভাঙ্গা ইত্যাদি কারণে গৃহ সম্পত্তির ক্ষতি অথবা সত্তাব্য ক্ষতি এবং ব্যক্তিগত ক্ষতির জন্য করা হয়ে থাকে। এক্ষেত্রে বাস্তবিক ক্ষতিপূরণ প্রদান করা হয়ে থাকে।

- (i) ক্ষতির সময় বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে কিন্তু পলিসি করার সময় বিমাযোগ্য স্বার্থ না থাকলেও চলবে।

- (ii) এখানে 'ক্ষতির নিকটতম কারণ' নীতিটি প্রযোজ্য নয়। বিমা কোম্পানি কেবল সেই নির্দিষ্ট অথবা নিকটতম কারণ যার জন্য পলিসিটি করা হয়েছে সেই ক্ষতি সংক্রান্ত অর্থ প্রদান করতে দায়বদ্ধ থাকবে।

4. পশু বিমা (Cattle Insurance)

পশু বিমা চুক্তি একটি এমন চুক্তি যেখানে বিমা গ্রহীতাকে যাঁড়, মহিষ, গরু এবং বকনা-বাছুরের মতো পশুগুলোর মৃত্যুতে একটি নিশ্চিত পরিমাণ অর্থ প্রদানের বিষয়টি সুনিশ্চিত করা হয়। এই চুক্তিটি পশুর দুর্ঘটনা, অসুস্থতা বা গর্ভবতী অবস্থায় মৃত্যুর কারণে করা হয়ে থাকে। বিমাকারী সাধারণত ক্ষতির অতিরিক্ত অর্থ প্রদানের দায়িত্ব গ্রহণ করে।

5. শস্য বিমা (Crop Insurance)

শস্য বিমা চুক্তি হল এমন এক প্রকার চুক্তি যার দ্বারা খরা বা বন্যার কারণে ফসল নষ্ট হয়ে গেলে কৃষকদের আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়ে থাকে। এই বিমা চাল, গম, ভুট্টা, তৈল বীজ এবং ডাল ইত্যাদির উৎপাদন সম্বন্ধিত সকল প্রকার ক্ষতি বা নষ্টের ঝুঁকির বিরুদ্ধে করা হয়ে থাকে।

6. ক্রীড়া বিমা (Sports Insurance)

এই পলিসি অপেশাদার ক্রীড়াবিদদের খেলার সাজসরঞ্জাম, ব্যক্তিগত ক্ষতি, আইনগত দায় এবং ব্যক্তিগত দুর্ঘটনাজনিত কারণ সংক্রান্ত ঝুঁকিসহ এক বিস্তীর্ণ এলাকাতে নিরাপত্তা প্রদান নিশ্চিত করে। যদি ইচ্ছা করে তাহলে খেলোয়াড় এতে তার দ্বারা উল্লিখিত যারা তার সাথে বসবাস করে পরিবারের সদস্য তাদেরও অন্তর্ভুক্ত করতে পারে। এই বিমা পেশাদার খেলোয়াড়দের জন্য প্রযোজ্য নয়। এই বিমা নিম্নের যে-কোনো একটি বা একাধিক খেলার জন্য করা যেতে পারে, যথা : ছিপ দিয়ে মাছ ধরা খেলা, ব্যাডমিন্টন, ক্রিকেট, লন্ টেনিস, স্কোয়াশ বল, বন্দুক খেলা।

7. অমর্ত সেন শিক্ষা যোজনা (Amartya Sen Siksha Yojana)

সাধারণ বিমা কোম্পানি দ্বারা জারি করা এই পলিসি নির্ভরশীল শিশুদের শিক্ষার নিরাপত্তা প্রদান করে। যদি বিমাকৃত অভিভাবক/বৈধ অভিভাবক-এর দুর্ঘটনাতে, বাহ্যিক হিংসা এবং দৃশ্যত কারণে কোনো শারীরিক ক্ষতি হয় এবং যদি এই আঘতের পর বারো মাসের ভিতর তার মৃত্যু অথবা সে স্থায়ীভাবে বিকলাঙ্গ হয়ে যায় তাহলে বিমাকারী বিমাকৃত শিক্ষার্থীকে এই দুর্ঘটনা সংঘটিত হবার দিন থেকে শুরু করে পলিসির মেয়াদ সম্পূর্ণ হওয়া পর্যন্ত অথবা পলিসির নির্দিষ্ট মেয়াদ উত্তীর্ণ তারিখের মধ্যে যেটি আগে হবে এর উপর বিমার অর্থ প্রদান করবে এবং এরূপ ক্ষতিপূরণ পলিসিতে উল্লিখিত বিমাকৃত মোট অর্থের বেশি হবে না।

8. রাজেশ্বরী মহিলা কল্যাণ বিমা যোজনা (Rajeswari Mahila Kalyan Bima Yojana)

এই পলিসি বিমাকৃত মহিলার পরিবারের সদস্যদের যে কোনো দুর্ঘটনার কারণে তাদের মৃত্যু বা বিকলাঙ্গ হলে এবং / অথবা কেবলমাত্র মহিলা সম্বন্ধিত সমস্যার কারণে তার মৃত্যু বা বিকলাঙ্গ পরিস্থিতিতে সহায়তা প্রদান করার জন্য পরিকল্পিত করা হয়েছে।

সামাজিক নিরাপত্তা প্রকল্প (Social Security Schemes)

1. **অটল পেনসন যোজনা (Atal Pension Yojana)** : এই প্রকল্প 18 থেকে 40 বছরের বয়সের ব্যক্তিদের জন্য প্রযোজ্য। এটি আশা করা হয় যে ব্যক্তি তার 60 বছর বয়স পর্যন্ত এই প্রকল্পে টাকা জমা করবে। এই প্রকল্প বার্ষিক বয়সে পেনশন পাবার জন্য একটি বিনিয়োগ হিসেবে কাজ করে।
2. **প্রধানমন্ত্রী সুরক্ষা বিমা যোজনা (Pradhan Mantri Suraksha Bima Yojana)** : এই প্রকল্প বাৎসরিক 12 টাকার মাসুলের বিনিময়ে দুর্ঘটনা এবং প্রতিবন্ধকতাজনিত কারণে দুই (2) লক্ষ টাকা পর্যন্ত ক্ষতিপূরণ প্রদান করে। যে কোনো ব্যক্তি যার সঞ্চয়ী আমানত হিসাব আছে এই প্রকল্পে নথিভুক্ত হতে পারে।
3. **প্রধানমন্ত্রী জন ধন যোজনা (Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana)** : এই প্রকল্পের আওতায় ন্যূনতম জের ছাড়া সঞ্চয়ী আমানত হিসাব খোলা যায়। আমানকারীকে 'রুপে এটিএম' কাম 'ডেবিট কার্ড'-টিতে (Rupay ATM-cum-Debit card) তার দুর্ঘটনা এবং জীবন সুরক্ষার জন্য যথাক্রমে 1,00,000 টাকা এবং 30,000 টাকা ক্ষতিপূরণের সংস্থান রয়েছে। এই প্রকল্পটি সমাজের অর্থনৈতিকভাবে পিছিয়ে পড়া দুর্বল শ্রেণির লোকদের জন্য বিশেষ উপযোগী।
4. **প্রধানমন্ত্রী জীবন জ্যোতি বিমা যোজনা (Pradhan Mantri Jeevan Jyoti Bima Yojana)** : এই প্রকল্পটি একটি মেয়াদি বিমা যা বাৎসরিক 330 টাকার মাসুলের বিনিময়ে পলিসি হোল্ডারের মৃত্যুতে তার উপর নির্ভরশীলদের 2,00,000 টাকার নিরাপত্তা প্রদানের নিশ্চয়তা দেয়। 18-70 বৎসর বয়সি যে কোনো ব্যক্তি যার সঞ্চয়ী আমানত হিসাব আছে এই প্রকল্পের জন্য যোগ্য।

টেলিমেডিসিন, অনলাইন সংবাদপত্র, বাজারের অবস্থা ও টেলিযোগে শিক্ষা ইত্যাদি নতুন উদ্ভাবনী প্রযুক্তি ব্যবহার করা যেতে পারে।

(v) ডিটিএইচ পরিসেবা (DTH services) : ডিটিএইচ (Direct to Home) ও সেলুলার কোম্পানিগুলোর দ্বারা সরবরাহকৃত উপগ্রহ ভিত্তিক একটি মিডিয়া পরিসেবা। একটি ছোটো ডিশ এন্টেনা এবং একটি সেট টপ বক্সের সহায়তায় যে কোনো ব্যক্তি সরাসরি উপগ্রহ থেকে মিডিয়া পরিসেবা পেতে পারে। ডিটিএইচ সেবা প্রদানকারীরা একাধিক চ্যানেলের বিকল্প প্রদান করে। এগুলো আমরা আমাদের টেলভিশন-এ ক্যাবল নেটওয়ার্ক সেবা প্রদানকারীদের উপর নির্ভরশীল না হয়ে দেখতে পারি।

4.7 পরিবহণ (TRANSPORTATION)

পরিবহণ বলতে ভাড়া নির্ভর সেবা এবং সেগুলোর সমর্থক ও সহায়ক সেবাগুলোর সম্মিলিত রূপকে বোঝায়, যেগুলো

পরিবহণের সবরকম মাধ্যম অর্থাৎ রেল, সড়ক এবং সমুদ্র পথে পণ্য এবং আন্তর্জাতিক যাত্রী পরিবহণের সাথে সম্পর্কযুক্ত। তোমরা পূর্ববর্তী শ্রেণিগুলোতে পরিবহণের বিভিন্ন মাধ্যমগুলোর তুলনামূলক সুবিধা ও অসুবিধাসমূহ পড়েছ। ব্যবসার জন্য এগুলোর পরিসেবা গুরুত্বপূর্ণ কেননা ব্যবসায়িক লেনদেনের জন্য গতি আবশ্যিক। পরিবহণ স্থানগত বাধা দূর করে অর্থাৎ এটি পণ্য উৎপাদন স্থল হতে ভোক্তার কাছে পৌঁছায়। আমাদের দেশের অর্থব্যবস্থার প্রয়োজনীয়তার সাথে গতি বজায় রাখতে আমাদের পরিবহণ ব্যবস্থার উন্নতি করতে হবে। আমাদের পর্যাপ্ত প্রস্তুত এবং উচ্চ গুণমান সম্পন্ন আরো ভালো সড়কের প্রয়োজনীয়তা আছে। আমাদের খুব কম বন্দর আছে এবং সেগুলোতে আবার ভিড়ও খুব বেশি। সরকার ও শিল্প উভয়কেই সক্রিয় হতে হবে এবং বুঝতে হবে যে পরিবহণের সক্রিয় কার্যকারিতা ব্যবসার জন্য জীবন রেখার কাজ করে। কৃষি ও খাদ্যের মতো ক্ষেত্রে পরিবহণ ও মজুতকরণ প্রক্রিয়ার মধ্যবর্তী সময়ের পণ্যের অত্যন্ত ক্ষতি হয়।

পরিবহণ ক্ষেত্রে পরিকাঠামো (Infrastructure in Transportation)

স্বাধীনতার পরবর্তী প্রথম 50 বৎসরে ভারত প্রায় 13,000 কিলোমিটার জাতীয় সড়ক নির্মাণের সাক্ষী হয়েছিল। উচ্চাকাঙ্ক্ষী এনএইচআই (NHAI), ভারত সরকারের অধীনস্থ একটি প্রকল্প স্বর্ণালী চতুর্ভুজের অন্তর্গত আট বছরের সময়কালের মধ্যে 13,151 কিলোমিটার জাতীয় সড়কের নির্মাণ করবে যা দিল্লি-কলকাতা-চেন্নাই-মুম্বাই এবং উত্তর-দক্ষিণ-পূর্ব-পশ্চিম ক্ষেত্রগুলোকে, শ্রীনগর থেকে কন্যাকুমারী ও শিলাচর থেকে পোরবন্দরকে এক বন্ধনে যুক্ত করবে। এই প্রকল্পটি শুধুমাত্র ভারতের সড়ক পরিবহণের চিত্রই পাল্টাবে না পাশাপাশি এটি আমাদের অর্থনীতির উপর দীর্ঘস্থায়ী প্রভাব ফেলবে। রেল মন্ত্রকও তাদের গতিবিধির ক্ষেত্রে ব্যাপক উদ্ভাবনী প্রযুক্তি প্রয়োগ করছে এবং পণ্যবাহী ট্রেনগুলো পর্যবেক্ষণে রাখছে যাতে ব্যবসায়ী গোষ্ঠীদের চাহিদার পূরণ সহজতর হয়।

ভারত সরকারও সমুদ্র বন্দর ও বিমান বন্দরগুলোতে অধিকতর সুযোগ-সুবিধা দেবার জন্য প্রতিজ্ঞাবদ্ধ ও ঐকান্তিক যা ব্যবসায়িক কার্যকলাপের ক্ষেত্রে উদ্দীপক হিসেবে কাজ করছে। সরকার শুধুমাত্র বর্তমান বন্দরগুলোর ক্ষমতা বৃদ্ধি করছে না পাশাপাশি সরকার কৌশলগত স্থানে নতুন বন্দর স্থাপন এবং তার আধুনিকীকরণের প্রচেষ্টাও করছে।

গুদামজাতকরণ (Warehousing)

গুদামজাতকরণ সর্বদাই আর্থিক বিকাশের একটি গুরুত্বপূর্ণ দিক। গুদামজাতকরণকে প্রাথমিকভাবে বৈজ্ঞানিক ও নিয়মমাফিকভাবে পণ্যকে সুরক্ষিত ও মজুত রাখার স্থির জায়গা হিসেবে গণ্য করা হয় যেখানে পণ্যের মৌলিক গুণ, মূল্য ও উপযোগিতা বজায় থাকে। গুদামঘরে পণ্য রেল, ট্রাক বা গোরুর গাড়ি করে প্রবেশ করে। পণ্যগুলোকে গুদামঘরে মানুষ দ্বারা মজুত করা হয় এবং হাতে করে মেঝেতে স্তুপাকারে রাখা হয়। ভারতে গুদামঘর উৎপাদক, আমদানিকারক, রপ্তানিকারক, পাইকারি বিক্রেতা, পরিবহণ ব্যবসায়ী, শুল্ক বিভাগ প্রভৃতির দ্বারা ব্যবহৃত হয়।

বর্তমানে গুদামঘরগুলোর ভূমিকা মাত্র সংরক্ষণ সেবা প্রদান নয় বরং স্বল্প ব্যয়ে যৌক্তিক সেবা প্রদান করাও বটে। এটি সঠিক পরিমাণে, সঠিক স্থানে, সঠিক সময়ে, সঠিক আকারে, সঠিক মূল্যে পণ্যকে সহজলভ্য করছে। আধুনিক গুদামঘরগুলোতে যান্ত্রিক পরিবাহক, কম্পিউটার পরিচালিত ক্রেন ও ট্রাক ইত্যাদি স্বয়ংক্রিয় পদ্ধতিতে পণ্যের স্থানান্তর হয় এবং গুদামঘর ব্যবস্থাপনার জন্য যৌক্তিকভাবে

স্বয়ংক্রিয় সফটওয়্যার ব্যবহার করা হয়।

গুদামঘরের প্রকারভেদ (Types of Warehouses)

(i) **বেসরকারি গুদামঘর (Private warehouses) :** বেসরকারি গুদামঘর হল সেইসমস্ত গুদামঘর যেগুলোর পরিচালন কোনো কোম্পানি দ্বারা তার পণ্যের মজুতের জন্য করা হয়ে থাকে। এটি কোম্পানির মালিকানাধীন থাকে বা কোম্পানি ইজারাতেও গুদামঘর নিতে পারে, যেমন- এদের মধ্যে খুচরো বিপণি শৃঙ্খল অথবা বহু ব্র্যান্ডের বহু উৎপাদন কোম্পানি উল্লেখযোগ্য। সাধারণ নিয়ম অনুসারে একটি কার্যকরী গুদামঘর এমনভাবে পরিকল্পিত হয় যেখানে উপাদানগুলোর জন্য এমন ব্যবস্থা বর্তমান থাকে যার মাধ্যমে পণ্য সঞ্চারন অধিক দক্ষভাবে হয়ে থাকে। বেসরকারি গুদামঘরের সুবিধা হল উন্নত নিয়ন্ত্রণ ও নমনীয়তা এবং অন্যান্য গ্রাহকদের সাথে উন্নত সম্পর্ক।

(ii) **সর্বজনীন গুদামঘর (Public warehouses):** সর্বজনীন গুদামঘর যে-কোনো ব্যবসায়ী, উৎপাদক বা যে কোনো ব্যক্তি মজুতবাবদ ফি প্রদানের বিনিময়ে নিজেদের

পণ্য সংরক্ষণের জন্য ব্যবহার করতে পারে। বেসরকারি পক্ষগুলোর জন্য লাইসেন্স প্রদান করে সরকার এই গুদামঘরগুলোর পরিচালনাকে নিয়ন্ত্রণ করে।

গুদামের মালিক পণ্যের মালিকের এজেন্ট হিসেবে কাজ করেন এবং এটি আশা করা হয় যে তিনি পণ্যের উপযুক্ত যত্ন নেবেন।

এই গুদামঘরগুলো অন্যান্য সুবিধা প্রদান করে, যেমন- রেলপথ ও সড়কপথ দ্বারা পরিবহণ। এগুলো পণ্যের নিরাপত্তার জন্য দায়ী থাকে। ক্ষুদ্র উৎপাদনকারীদের জন্য এটি সবচেয়ে উপযোগী কেন না তারা তাদের নিজেদের গুদামঘর নির্মাণের ব্যয় বহন করতে পারে না।

এই গুদামঘরের অন্যান্য সুবিধাগুলো হল— অবস্থানের সংযোগ্যতা নমনীয়তা, কোনো স্থির ব্যয় নেই এবং মূল্য সংযোজন পরিসেবাদি প্রদানের ক্ষমতা, যেমন- মোড়কজাতকরণ ও লেবেল আঁটানো।

(iii) বন্ধকী পণ্যের গুদামঘর (Bonded warehouses): বন্ধকী পণ্যের গুদামঘরে কর ও আবগারি শুল্ক প্রদানের পূর্বে আমদানিকৃত পণ্য গ্রহণ করে রাখার জন্য সরকার দ্বারা অনুমোদন দেওয়া হয়। এই পণ্যগুলো অন্যান্য দেশ থেকে আমদানি করা হয়। আবগারি শুল্ক প্রদান ছাড়া আমদানিকারকদের পোতাশ্রয় বা বিমানবন্দর থেকে পণ্য অপসারণ করার অনুমতি দেওয়া হয় না।

এইসব গুদামঘরে ছাপ দেওয়া, মোড়কজাতকরণ, শ্রেণিকরণ ও মিশ্রণের সুবিধা আছে। আমদানিকারকরা এখানে পণ্যগুলো পরিদর্শনের জন্য তাদের ক্রেতাদের আনতে পারে এবং ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্যগুলোর পুনঃ মোড়কজাতকরণ করতে পারে। সুতরাং, এটি পণ্য বিপণনের কাজ সহজতর করে তোলে।

আমদানিকারক ও ক্রেতাদের চাহিদা অনুসারে পণ্যের অংশবিশেষ সরানো যেতে পারে এবং আমদানি শুল্ক ও কিস্তিতে পরিশোধ করা যেতে পারে।

এইভাবে আমদানিকারককে পণ্য বিক্রি বা ব্যবহারের পূর্বে আবগারি শুল্ক প্রদান বাবদ তহবিল আটকিয়ে রাখার প্রয়োজন পড়ে না। এমনকি যদি তিনি বন্ধকী পণ্যের গুদামঘরে থাকা পণ্যগুলো রপ্তানি করতে চান তবে তিনি আবগারি শুল্ক প্রদান না করেও তা করতে পারেন। এইভাবে বন্ধকী পণ্যের গুদামঘর পুনঃরপ্তানি পণ্যের ব্যবসার সুবিধা প্রদান করে।

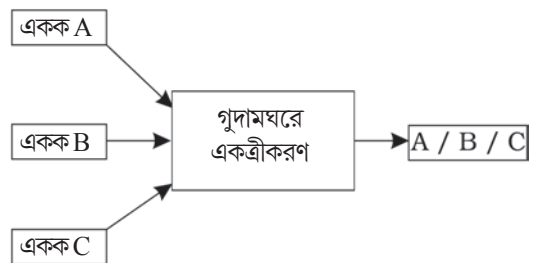
(iv) সরকারি গুদামঘর (Government warehouses): এই সমস্ত গুদামঘর সম্পূর্ণরূপে সরকারি মালিকানায় পরিচালিত হয়। সরকার এগুলোর পরিচালনা সর্বজনীন ক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠিত সংগঠনগুলোর মাধ্যমে করে থাকে। উদাহরণস্বরূপ : ভারতীয় খাদ্য নিগম, রাজ্য বাণিজ্য নিগম, কেন্দ্রীয় মজুত নিগম।

(v) সমবায় গুদামঘর (Cooperative warehouses): কিছু বিপণন সমবায় সমিতি অথবা কৃষি সমবায় সমিতি নিজেদের সদস্যদের জন্য তাদের নিজেদের গুদামঘর স্থাপন করে।

গুদামঘরের কার্যাবলি (Functions of Warehousing)

গুদামঘরের কার্যাবলি নিম্নে আলোচিত হল :

(a) একত্রীকরণ (Consolidation) : এই কার্যাবলিতে গুদামঘর বিভিন্ন উৎপাদক একক থেকে পণ্য গ্রহণ ও একত্রিত করে এবং সেইগুলোকে নির্দিষ্ট গ্রাহকের কাছে একসাথে প্রেরণ করে।



- (b) **মজুতপণ্যের বিভাজন Break the bulk:** এই জাতীয় গুদামঘর উৎপাদন একক থেকে প্রাপ্ত প্রচুর পরিমাণে পণ্য ছোটো পরিমাণে ভাগ করে নেওয়ার কাজ করে। এই ছোটো পরিমাণে পণ্য খদ্দেরদের চাহিদা অনুসারে তাদের ব্যবস্থাস্থলে পৌঁছানো যায়।

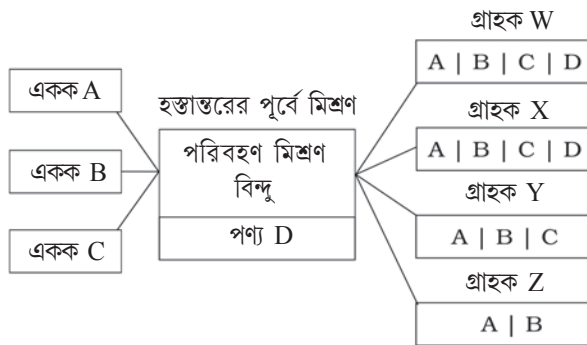


- প্রয়োজন এবং অল্প অল্প করে বের করা হয়।
- (d) **মূল্য সংযোজন পরিসেবা (Value added services):** গুদামঘর কিছু মূল্য সংযোজন সেবা প্রদান করে থাকে, যেমন- মিশ্রণ, মোড়কজাতকরণ ও ল্যাবেল আঁটানো। প্রত্যাশিত ক্রেতাদের পরিদর্শনের সময় কোনো কোনো সময় পণ্য খোলা ও পুনঃমোড়কজাতকরণ ও লেবেল আঁটানোর প্রয়োজন হয়। পরিমাণ অনুসারে পণ্যের বাছাই করা এবং পণ্যকে অপেক্ষাকৃত ছোটো ভাগে শ্রেণিবিভাগ করা অন্য একটি কাজ।

কেন্দ্রীয় গুদামজাতকরণ নিগম (Central Warehousing Corporation)

বর্তমানে সমগ্র দেশজুড়ে ব্যবসায়ীদের এইসব পরিসেবা কেন্দ্রীয় সরকারের অধিগৃহীত কেন্দ্রীয় গুদামজাতকরণ নিগম প্রদান করে। বেসরকারি গুদামজাতকরণ কোম্পানিগুলো যেমন- টিসিআই, শংকর ইন্টারন্যাশনাল, বু ডার্ট, ডিএইচএল প্রভৃতিও পণ্যের পরিবহণ এবং গুদামজাতকরণের সুবিধা দুটোই প্রদান করছে।

- (c) **মজুত ভান্ডার (Stock piling):** গুদামঘরের পরবর্তী কাজ হল কিছু নির্দিষ্ট ব্যবস্থার জন্য ঋতু অনুযায়ী পণ্য মজুত করা। যেসব পণ্য বা কাঁচামাল অবিলম্বে বিক্রয় বা উৎপাদন করা প্রয়োজন হয় না সেগুলো গুদামঘরে মজুত রাখা হয়। এই সমস্ত গুদামঘর গ্রাহকদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য ব্যবসার জন্য সহজলভ্য করে। যে সমস্ত কৃষিপণ্য বছরের একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত হয় কিন্তু যেগুলোর ভোগ পরবর্তী সময়ে সারাবছর ধরে চলে এগুলোকেও মজুত করে রাখা
- (e) **মূল্য স্থিতিশীলকরণ (Price stabilisation):** চাহিদা অনুসারে পণ্যের জোগানের সামঞ্জস্য রাখার মাধ্যমে গুদামজাতকরণ পণ্যের মূল্য স্থিতিশীলতা আনে। জোগান যখন বাড়ে তখন মূল্য নিয়ন্ত্রণ হয় এবং চাহিদা হ্রাস পেলে তার উল্টোটি ঘটে।
- (f) **অর্থ সংস্থান (Financing):** গুদামঘরের মালিক পণ্যের নিরাপত্তার উপর পণ্যের মালিককে অগ্রিম অর্থ প্রদান করে এবং পরবর্তীতে ক্রেতাদের ঋণের শর্তে পণ্য সরবরাহ করে।



মূল পদসমূহ (Key Terms)

ব্যবসায়ী পরিসেবা (Business services)	বিমা (Insurance)	অধিকার সমর্পণ (Subrogation)	অগ্নি বিমা (Fire insurance)
ব্যাংকিং (Banking)	বিমাযোগ্য স্বার্থ (Insurable interest)	অবদান (Contribution)	নৌ-বিমা (Marine insurance)
ই-ব্যাংকিং (e-Banking)	ক্ষতিপূরণ (Indemnity)	প্রশমন (Mitigation)	টেলি যোগাযোগ ব্যবস্থা (Telecom services)
বাণিজ্যিক ব্যাংক (Commercial banks)	নিকটতম কারণ (Proximate cause)	জীবন বিমা (Life insurance)	গুদামজাতকরণ (Warehousing)

সারাংশ

পরিসেবার বৈশিষ্ট্য (Nature of services): সেবা হল সেই সমস্ত কার্যকলাপ যেগুলো পৃথকভাবে চিহ্নিত করা যায়, অস্পর্শনীয় কার্যকলাপ যা কোনো চাহিদার পরিতৃপ্তি ঘটায় এবং এটি আবশ্যিক নয় যে সেবা কোনো পণ্য বিক্রয় বা অন্য সেবার সাথে সম্পর্কযুক্ত থাকবে। পরিসেবার পাঁচটি মৌলিক বৈশিষ্ট্য বর্তমান। এই বৈশিষ্ট্যগুলো পরিসেবাকে পণ্য থেকে পৃথক করে এবং এগুলোকে পরিসেবার ‘5Is’ বলে অর্থাৎ এগুলো হল— অস্পর্শনীয়তা, অসামঞ্জস্যতা, অপৃথকতা, স্বল্প মজুত পণ্য, যুক্তকরণ।

সেবা এবং পণ্যের মধ্যে পার্থক্য (Difference between services and goods): যখন পণ্য উৎপাদন করা হয় সেইসময় সেবা পরিবেশিত হয়। সেবা এমন একটি ক্রিয়া যা ঘরে নিয়ে যাওয়া যায় না। সেবার ফল ঘরে নিয়ে যেতে পারি। সেবা ভোগ কেন্দ্রে বিক্রয় করা হয় বলে সেবার কোনো মজুত ভান্ডার নেই।

সেবার শ্রেণিবিভাগ (Types of services): ব্যবসায়িক পরিসেবা, সামাজিক পরিসেবা, ব্যক্তিগত পরিসেবা।

ব্যবসায়িক পরিসেবা (Business services): প্রতিযোগী হয়ে ওঠার জন্য কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের বিশেষজ্ঞ সেবা প্রদানের দিকে আরো মনোনিবেশ করছে। কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলোকে অর্থের জন্য ব্যাংকের উপর, যন্ত্রপাতি ও পণ্য সামগ্রীর জন্য বিমা কোম্পানির উপর, কাঁচামাল ও উৎপাদিত চূড়ান্ত পণ্যের সরবরাহের জন্য পরিবহণ কোম্পানির উপর, বিক্রেতা, সরবরাহকারী ও ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক বজায় রাখার জন্য টেলিফোন ও ডাক পরিসেবার উপর নির্ভর করতে হয়।

ব্যাংকিং (Banking): ভারতে ব্যাংকিং কোম্পানি বলতে বোঝায় যারা ব্যাংকিং সন্বনীয় ব্যবসা করে। ব্যাংকসমূহ ঋণ দেয় এবং জনগণের কাছ থেকে এমনভাবে আমানত গ্রহণ করে যা আমানতকারী চাওয়ামাত্র অথবা চেক, ড্রাফট বা অর্ডার-এর মাধ্যমে তুলতে পারে।

ব্যাংকের শ্রেণিবিভাগ (Type of banks): ব্যাংকগুলোকে নীচের শ্রেণিগুলোতে ভাগ করা যেতে পারে, যথা : বাণিজ্যিক ব্যাংক, সমবায় ব্যাংক, বিশিষ্ট ব্যাংক, কেন্দ্রীয় ব্যাংক।

বাণিজ্যিক ব্যাংকের কার্যাবলি (Functions of commercial bank): এদের মধ্যে কিছু ব্যাংকের মৌলিক বা প্রাথমিক কার্য সম্পাদন করে আর অন্যদিকে কিছু ব্যাংক প্রতিনিধি হিসেবে বা সাধারণ উপযোগমূলক সেবা প্রদানের কাজ করে থাকে। যেমন- আমানত গ্রহণ, ঋণ প্রদান, চেকের সুবিধা, অর্থপ্রেরণ, সহযোগী সেবাসমূহ।

ই-ব্যাংকিং (e-Banking): তথ্য প্রযুক্তির আধুনিক রূপটি হল ইন্টারনেট ব্যাংকিং। এটি সাধারণ ব্যাংকিং ব্যবস্থার একটি ভাগ তথা গ্রাহকদের সেবা পরিবেশনের আরেকটি মাধ্যম। ই-ব্যাংকিং হল ইলেকট্রনিক ব্যাংকিং অথবা ব্যাংকিং ব্যবস্থা যেখানে ইলেকট্রনিক মিডিয়া ব্যবহৃত হয়। সুতরাং ই-ব্যাংকিং হল ব্যাংকগুলোর দ্বারা পরিবেশিত সেবা যেগুলো ব্যাংক সম্বন্ধীয় লেনদেন যেমন—সঞ্চয়ের ব্যবস্থা করতে, হিসাব পরীক্ষা করতে, ঋণের জন্য আবেদন করতে অথবা বিল প্রদান করতে সুবিধা করে দেয়। গ্রাহকরা এগুলো ইন্টারনেট সহ নিজস্ব কম্পিউটার, মোবাইল ফোন বা ব্যক্তিগত ডিজিটাল সহায়ক যন্ত্রের সাহায্যে ভোগ করে থাকে।

বিমা (Insurance): বিমা হল এমন একটি ব্যবস্থা যার দ্বারা কোনো অনিশ্চিত ঘটনার ফলে সম্ভাবিত ক্ষতি এমন ব্যক্তিদের সাথে বণ্টন করে নেওয়া যারা তা বণ্টন করে নিতে অর্থাৎ যারা এই ঘটনার বিরুদ্ধে বিমা করতে প্রস্তুত। এটি এমন একটি চুক্তিপত্র বা সমঝোতা যার অন্তর্গত এক পক্ষ অন্য পক্ষকে নির্দিষ্ট মাপের বিনিময়ে সম্মত পরিমাণ অর্থরাশি প্রদান করে যাতে দুর্ঘটনাগ্রস্ত বিমাকৃত বস্তুর ক্ষতি, নষ্ট অথবা আঘাতপ্রাপ্ত হলে ক্ষতিপূরণ প্রদান করা যায়।

বিমার মৌলিক নীতি (Fundamental principle of insurance): বিমার মৌলিক নীতি হল যে একজন ব্যক্তি বা ব্যবসা সংগঠন সম্ভাব্য অনিশ্চিত বড়ো অংকের ক্ষতির পরিবর্তে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ টাকার অংক খরচ করে। সুতরাং বিমা ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার একপ্রকার উপায় যা মূলত আর্থিক ক্ষতি সংক্রান্ত ঝুঁকির বিরুদ্ধে সুরক্ষার জন্য করা হয়ে থাকে।

বিমার কার্যাবলি (Functions of insurance): নিশ্চয়তা প্রদান করা, সুরক্ষা, ঝুঁকির বণ্টন, মূলধন গঠনে সহায়ক।

বিমার নীতিসমূহ (Principles of Insurance)

চূড়ান্ত সদ্বিশ্বাস (Utmost good faith): বিমাচুক্তি হল চূড়ান্ত সদ্বিশ্বাসের চুক্তি অর্থাৎ চূড়ান্ত সদ্বিশ্বাসের উপর নির্মিত চুক্তি। চুক্তির ক্ষেত্রে বিমাকারী এবং বিমাগ্রহীতা দুই পক্ষকেই সদ্বিশ্বাস দেখাতে হবে।

বিমাযোগ্য স্বার্থ (Insurable interest): বিমাকৃতকে অবশ্যই বিমার বিষয়বস্তুর উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে।

বিমাযোগ্য স্বার্থ হল বিমাচুক্তি সম্বন্ধীয় বিষয়বস্তুর আর্থিকস্বার্থ।

ক্ষতিপূরণ (Indemnity) : এই অনুসারে বিমাকারী ক্ষতি হবার পর বিমাগ্রহীতাকে সেই স্থানে নিয়ে আসার প্রতিজ্ঞা করে বিমা সংক্রান্ত ঘটনা ঘটার পূর্বে সে যে স্থানে ছিল।

নিকটতম কারণ (Proximate cause): যখন ক্ষতি দুই বা ততোধিক কারণে ঘটে, ক্ষতিপূরণ তখনই প্রদান করা হবে যখন তা নিকটতম কারণে ঘটে থাকে।

অধিকার সমর্পণ (Subrogation): এই নীতি অনুসারে বিমাকারীকে বিমাকৃতের জায়গা থেকে ক্ষতিপূরণের অধিকারের সীমা পর্যন্ত দাবিকে পূরণের পূর্বে তার স্থান নিয়ে নেওয়াকে বোঝায়।

অবদান (Contribution): এই নীতি অনুসারে বিমার অন্তর্গত দাবিগুলো মেটানোর পূর্বে বিমাকারীর অন্য দায়ী বিমাকারীদের কাছ থেকে ক্ষতির অঙ্কের তাদের ভাগ প্রদানের দাবি পেশের অধিকার আছে।

প্রশমন (Mitigation) : এই নীতি অনুসারে বিমাগ্রহীতার কর্তব্য হল বিমাকৃত সম্পত্তির ক্ষতি বা নষ্টকে ন্যূনতম করার জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেওয়া।

বিমার প্রকারভেদ (Types of Insurance)

জীবন বিমা (Life insurance) : জীবন বিমাকে এরূপে সংজ্ঞায়িত করা যায় যে, এটি এমন একটি চুক্তি যার মধ্যে বিমাকারী বিমাকৃত প্রদত্ত একত্রিত অর্থরাশি অথবা সময়ে সময়ে প্রদত্ত অর্থের মাধ্যমে বিমাগ্রহীতাকে অথবা সেই ব্যক্তিকে যার সুবিধার জন্য এই বিমা নেওয়া হয়েছে, সেই মানুষের জীবন সম্বন্ধিত অনিশ্চিত ঘটনা ঘটলে অথবা একটি নির্দিষ্ট সময়ের সমাপ্তি ঘটলে বিমাকৃতের অর্থ ফেরতের প্রতিশ্রুতি দেয়।

ব্যক্তির অকালমৃত্যু ঘটলে বিমা তার পরিবারকে নিরাপত্তা প্রদান করে অথবা ব্যক্তির বার্ষিকাজনিত কারণে আয় করার ক্ষমতা কমে গেলে তাকে পর্যাপ্ত পরিমাণ অর্থ প্রদান করে থাকে। বিমা শুধু নিরাপত্তাই প্রদান করে না, বরং এটি এক প্রকার বিনিয়োগ কেননা, বিমাগ্রহীতার মৃত্যুর পর অথবা নির্দিষ্ট সময়ের পর একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ ফিরিয়ে দেওয়া হয়।

একটি জীবন বিমা চুক্তির প্রধান উপাদানগুলো হল :

- (i) একটি বৈধ চুক্তির প্রয়োজনীয় সমস্ত কিছু জীবন বিমা চুক্তিতে থাকতে হবে।
- (ii) জীবন বিমার চুক্তি হল চূড়ান্ত সদ্বিশ্বাসের চুক্তি।
- (iii) জীবন বিমাতে, বিমাগ্রহীতাকে বিমাকৃত জীবনে বিমাযোগ্য স্বার্থ অবশ্যই থাকতে হবে।
- (iv) জীবন বিমা চুক্তি ক্ষতিপূরণের চুক্তি নয়।

জীবন বিমা পলিসির প্রকারভেদ (Types of life insurance policies) : প্রত্যেক ব্যক্তির চাহিদা ভিন্ন ভিন্ন হয় এবং সেই অনুসারে তাদের পলিসির প্রয়োজন হয়। ব্যক্তির এই চাহিদা পারিবারিক, সন্তান সম্বন্ধিত, বয়স হবার ফলে এবং বিশেষ কোনো চাহিদা ভিত্তিক হতে পারে। বিমাকারী জনগণের এইসব চাহিদার কথা স্মরণে রেখে বিভিন্ন পলিসির প্রবর্তন করেছে। যেমন- আজীবন বিমা পলিসি, এনডাউমেন্ট জীবন সুরক্ষা পলিসি, আজীবন ও এনডাউমেন্ট পলিসির সংমিশ্রণ, বাচ্চাদের নিরাপত্তাজনিত বিমা, বার্ষিক বিমা পলিসি।

অগ্নি বিমা (Fire insurance) : অগ্নি বিমা হল এমন একটি চুক্তি যাতে বিমাকারী নির্দিষ্ট মাশুলের বিনিময়ে পলিসিতে উল্লিখিত অর্থ নির্ধারিত একটি সময় পর্যন্ত পূর্বেই সম্ভাব্য ক্ষতিপূরণের দায়িত্ব নেয়।

অগ্নি বিমা চুক্তির প্রধান উপাদানগুলো হল :

- (i) অগ্নি বিমাতে বিমাকৃত বিষয়বস্তুর উপর বিমাগ্রহীতার বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে।
- (ii) জীবন বিমার ন্যায় অগ্নি বিমাও চূড়ান্ত সদ্বিশ্বাসের চুক্তি (অর্থাৎ uberrimae fidei)।
- (iii) অগ্নি বিমাচুক্তি সম্পূর্ণভাবে ক্ষতিপূরণের চুক্তি।
- (iv) বিমাকারী ক্ষতিপূরণ প্রদান করতে তখনই বাধ্য হবে যখন ক্ষতি নিকটতম কারণে ঘটে থাকে।

নৌ-বিমা (Marine insurance) : একটি নৌ-বিমা চুক্তি এমন সমঝোতা যার মাধ্যমে বিমাকারী সামুদ্রিক ঝুঁকি এবং সামুদ্রিক ক্ষতির জন্য ক্ষতিপূরণ দেয়। নৌ-বিমা সমুদ্রপথে যাত্রাকালে বা সমুদ্র ঝুঁকি থেকে

নিরাপত্তা প্রদান করে। নৌ-বিমা অন্যান্য বিমা থেকে কিছুটা ভিন্ন। এতে তিনিটি বিষয় যুক্ত থাকে, যথা :- জাহাজ, পণ্য এবং ভাড়া।

নৌ-বিমা চুক্তির উপাদানগুলো হল :

- (i) জীবন বিমা অসদৃশ নৌ-বিমা একটি ক্ষতিপূরণের চুক্তি।
- (ii) জীবন বিমা এবং অগ্নি বিমার ন্যায় নৌ-বিমা একটি চূড়ান্ত সদ্বিশ্বাসের চুক্তি।
- (iii) ক্ষতির সময় অবশ্যই বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে।
- (iv) এক্ষেত্রে 'ক্ষতির নিকটতম' কারণ নীতিটি প্রযোজ্য।

যোগাযোগ পরিষেবা (Communication services) : যোগাযোগ পরিষেবাগুলো বহির্বিশ্বের সঙ্গে যেমন- সরবরাহকারী, গ্রাহক, প্রতিযোগী ইত্যাদির সঙ্গে কারবারের সম্পর্ক স্থাপনে সহায়ক। ব্যবসা সহায়ক মুখ্য পরিষেবাগুলোকে ডাক এবং টেলিব্যবসা সহায়ক মুখ্য পরিষেবাগুলোকে ডাক এবং টেলিযোগাযোগ দুই ভাগে ভাগ করা যায়।

ডাক পরিষেবা (Postal services) : ডাক বিভাগ প্রদত্ত পরিষেবাগুলোকে আর্থিক সুবিধা ও ডাক সুবিধা দুটি মুখ্য শ্রেণিতে ভাগ করা যায়।

টেলি যোগাযোগ ব্যবস্থা (Telecom services) : বিভিন্ন প্রকারের টেলি পরিষেবাগুলো হল— সেলুলার মোবাইল পরিষেবা, ল্যান্ডলাইন পরিষেবা, ক্যাবল পরিষেবা, ভিএসএটি পরিষেবা, ডিটিএইচ পরিষেবা।

পরিবহণ (Transportation) : পরিবহণ বলতে ভাড়া নির্ভর সেবা এবং সেগুলো সমর্থক ও সহায়ক সেবাগুলো সম্মিলিত রূপকে বোঝায়, যেগুলো পরিবহণের সবরকম মাধ্যম অর্থাৎ রেল, সড়ক এবং সমুদ্র পথে পণ্য এবং আন্তর্জাতিক যাত্রী পরিবহণের সাথে সম্পর্কযুক্ত।

গুদামজাতকরণ (Warehousing) : গুদামজাতকরণকে প্রাথমিকভাবে বৈজ্ঞানিক ও নিয়মমাফিক ভাবে পণ্যকে সুরক্ষিত ও মজুত রাখার স্থির জায়গা হিসেবে গণ্য করা হয় যেখানে পণ্যের মৌলিক গুণ, মূল্য ও উপযোগিতা বজায় থাকে।

বর্তমানে গুদামঘরগুলোর ভূমিকা মাত্র সংরক্ষণ সেবা প্রদান নয় বরং স্বল্প ব্যয়ে যৌক্তিক সেবা প্রদান করাও বটে।

গুদাম ঘরের প্রকারভেদ (Types of warehouses) : বেসরকারি গুদাম ঘর, সর্বজনীন গুদাম ঘর, বন্দুকী পণ্যের গুদাম ঘর, সরকারি গুদাম ঘর, সমবায় গুদাম ঘর।

গুদাম ঘরের কার্যাবলি (Functions of warehousing) : গুদাম ঘরের কার্যাবলিগুলো হল : একত্রীকরণ, মজুত পণ্যের বিভাজন, মজুত ভাণ্ডার, মূল্য সংযোজন পরিষেবা, মূল্য স্থিতিশীলকরণ, অর্থ সংস্থান।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Choice Questions)

1. ডিটিএইচ (DTH) পরিষেবা প্রদান করে _____।
 - a. পরিবহণ কোম্পানিসমূহ
 - b. ব্যাংকসমূহ
 - c. সেলুলার কোম্পানিসমূহ
 - d. উপরের কোনোটিই নয়।

2. সর্বজনীন গুদামজাতকরণের সুবিধাসমূহের মধ্যে অন্তর্ভুক্ত—
 - a. নিয়ন্ত্রণ
 - b. নমনীয়তা
 - c. ডিলারের সাথে সম্পর্ক
 - d. উপরের কোনোটিই নয়।
3. নিম্নলিখিত কোনটি বিমার কাজ নয়—
 - a. ঝুঁকি বণ্টন
 - b. মূলধন গঠনে সহায়ক
 - c. ঋণদান
 - d. উপরের কোনোটিই নয়।
4. নিম্নলিখিত কোনটি বিমা চুক্তির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য নয়—
 - a. শর্তাধীন চুক্তি
 - b. এক পক্ষীয় চুক্তি
 - c. ক্ষতিপূরণ চুক্তি
 - d. উপরের কোনোটিই নয়।
5. সিডব্লুউসি (CWC) -এর অর্থ—
 - a. কেন্দ্রীয় জল কমিশন
 - b. কেন্দ্রীয় গুদামজাতকরণ কমিশন
 - c. কেন্দ্রীয় গুদামজাতকরণ নিগম
 - d. কেন্দ্রীয় জল নিগম

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer Questions)

1. পণ্য ও সেবার সংজ্ঞা লেখো ?
2. ই-ব্যাংকিং কী? ই-ব্যাংকিং-এর সুবিধাগুলো কী?
3. ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য উপলব্ধ বিভিন্ন টেলি যোগাযোগ পরিসেবাগুলোর উপর টীকা লেখো।
4. উদাহরণসহ বিমার নীতিসমূহের সংক্ষিপ্ত ব্যাখ্যা দাও।
5. গুদামজাতকরণের ব্যাখ্যা দাও এবং এর কার্যাবলি ব্যাখ্যা করো।

রচনাধর্মী প্রশ্ন (Long Answer Questions)

1. পরিসেবা কী? পরিসেবার প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলো ব্যাখ্যা করো ?
2. বাণিজ্যিক ব্যাংকের প্রত্যেকটি কার্যাবলি উদাহরণসহ ব্যাখ্যা করো ?
3. ভারতীয় ডাক বিভাগ দ্বারা প্রদত্ত বিভিন্ন সুবিধাগুলোর উপর বিস্তৃত টীকা লেখো ?
4. বিভিন্ন প্রকার বিমাগুলোর বর্ণনা দাও? প্রত্যেকটি বিমা দ্বারা রক্ষিত ঝুঁকিগুলোর প্রকৃতি নিরীক্ষণ করো।
5. গুদামজাতকরণ পরিসেবা বিস্তৃতভাবে ব্যাখ্যা করো ?

প্রকল্প / কাজ (Projects/Assignments)

1. তোমার দ্বারা নিয়মিতভাবে ব্যবহৃত বিভিন্ন পরিসেবাগুলোর তালিকা তৈরি করো এবং এগুলোর প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলো চিহ্নিত করো।
2. ব্যাংকিং পরিসেবার উপর একটি প্রকল্প প্রস্তুত করো। নিকটবর্তী একটি ব্যাংকে যাও এবং তাদের দ্বারা প্রদত্ত বিভিন্ন সেবাগুলো সম্বন্ধে তথ্য সংগ্রহ করো এবং বিভিন্ন প্রকল্পগুলোর প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলো সম্বন্ধে প্রচারপত্রও সংগ্রহ করো। এগুলো করার পর আরও কী কী অতিরিক্ত পরিসেবা প্রদান করা যেতে পারে সে ব্যাপারে তোমার মতামত ব্যক্ত করো।
3. তোমার এলাকার নিকটবর্তী একটি ব্যাংকের শাখা পরিদর্শন করো এবং চাহিদা অনুসারে উপস্থিত বিভিন্ন হিসাবখাতগুলো সম্বন্ধে তথ্য সংগ্রহ করো যেগুলো ভোক্তারা ব্যবহার করতে পারে।

এই ক্রিয়াকলাপ / কাজের দ্বিতীয় ভাগে A স্তম্ভ ও B স্তম্ভে প্রদত্ত তথ্যাবলি মেলাও।

ক্রমিক নং	A স্তম্ভ	B স্তম্ভ
1.	বহু বিকল্প আমানত (Multiple Option Deposit)	লেনদেন সম্পূর্ণ না হওয়া পর্যন্ত দুই পক্ষের মধ্যে লেনদেনের প্রক্রিয়ার সময় তৃতীয়পক্ষের দ্বারা অধিগৃহীত হিসাবখাতের মাধ্যমে এটি একটি অস্থায়ী ছাড়পত্র।
2.	সঞ্চয়ী আমানত হিসাবখাত (Savings Account)	এটি বিভিন্ন ব্যাংকের দ্বারা প্রবর্তিত এক ধরনের আমানত প্রকল্প যেখানে সঞ্চয় ব্যাংক হিসাবখাতের অতিরিক্ত পরিমাণ স্থায়ী আমানত হিসাবখাতে স্থানান্তরিত হয় এবং হিসাবখাতের মালিক আরো বেশি সুদের হার উপার্জন করে। যদি ব্যাংক এই খাতের জন্য একটি চেক পায় এবং অর্থরাশি কম থাকে, তবে চেকের মূল্য প্রদান করতে রাশি আমানত খাত থেকে সঞ্চয়খাতে স্থানান্তর করা হবে। সংক্ষেপে এটি হিসাবখাতের ধারককে আংশিক নমনীয়তার সাথে মেয়াদ আমানতের সুদ দেয়। তবে অবশিষ্ট নগদের উপর আরও ভালো সুদ পাওয়া যাবে।
3.	চলতি আমানত হিসাবখাত (Current Account)	এটি যৌথ আমানত প্রকল্প নামেও পরিচিত। কোনো অধিবাসী, ব্যক্তি, সমিতি, ক্লাব, সংস্থা এই হিসাবখাতটি একক বা যৌথ নামেও খুলতে পারে। মাসিক কিস্তির জন্য 1 মাসের একাধিক মাসে 6 মাস থেকে 120 মাস পর্যন্ত যে-কোনো সময়ের জন্য হিসাবখাত খোলা যেতে পারে। প্রকল্পটির শুরুর কিস্তির জন্য নির্ধারিত পরিমাণটি প্রতিমাসে প্রদেয় এবং একবার কিস্তির সংখ্যা স্থির করার পর আর পরিবর্তন করা যাবে না। সুদের হার ত্রৈমাসিকভাবে বাড়ানো হয় এবং চূড়ান্ত অর্থমূল্য মেয়াদ পূর্তিতে প্রদান করা হবে।
4.	স্থায়ী আমানত হিসাবখাত (Fixed Deposit Account)	কোনো আবাসিক, ব্যক্তি, সমিতি, ক্লাব ইত্যাদি এই হিসাবখাতের জন্য যোগ্য। এটি আমানতকারীর কাছে পরিমিত সাধারণ ক্রেডিট বিকল্প। প্রতি বছর বিনামূল্যে দুটি চেকবই ইস্যু করা হবে। কোনো চার্জ ছাড়াই ইন্টারনেট ব্যাংকিং সুবিধা প্রদান করা হবে। ব্যালেন্স অনুসন্ধান, এনইএফটি, বিলের অর্থ প্রদান, মোবাইল রিচার্জ ইত্যাদি পরিসেবা মোবাইল ফোনের মাধ্যমে প্রেরণ করা হয়।
5.	ডিমোট হিসাবখাত (Demat Account)	যে কোনো বাসিন্দা, ব্যক্তি, প্রতিষ্ঠান, লিমিটেড কোম্পানি ধার্মিক প্রতিষ্ঠান, শিক্ষা প্রতিষ্ঠান, দাতব্য প্রতিষ্ঠান, সমিতি/সংস্থা এই ধরনের হিসাবখাত খুলতে পারে। এই হিসাবখাত থেকে একাধিকবার মূল্য প্রদান করা যেতে পারে। তহবিল দেশের যে কোনো অংশ থেকে অনুরূপ হিসাবখাতে প্রেরণ করা যেতে পারে। জমাতিরিক্ত উত্তোলন এবং বৈদ্যুতিন ব্যাংকিং পরিসেবাও সহজলভ্য।

6.	এসক্রো হিসাবখাত (Escrow Account)	<p>এই হিসাবখাতকে স্বল্পকালীন জমা প্রাপ্তি এবং স্থায়ী জমা প্রাপ্তি রূপে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে</p> <p>a. স্বল্পমেয়াদি জমা প্রাপ্তি (Short Deposit Receipt)</p> <p>(i) ব্যাংক গ্রাহকদের কাছ থেকে 7 দিন থেকে সর্বাধিক 10 বছরের জন্য জমা গ্রহণ করে।</p> <p>(ii) স্বল্পমেয়াদি জমার সময়কাল 7 দিন থেকে 179 দিন হতে পারে।</p> <p>(iii) এই পদ্ধতিতে ন্যূনতম জমার পরিমাণ 5 লক্ষ, 7 থেকে 14 দিনের জন্য।</p> <p>b. স্থায়ী জমা প্রাপ্তি (Fixed Deposit Receipt)</p> <p>(i) এই হিসাব খোলার জন্য যে কোনো বাসিন্দা ব্যক্তি, সংগঠন, নাবালক, সমিতি/সংস্থা ইত্যাদি আইনত বৈধ।</p> <p>(ii) মেট্রো এবং শহুরে শাখার জন্য ন্যূনতম স্থায়ী জমা প্রাপ্তি 10,000 টাকা এবং গ্রামীণ ও আধা শহুরে এবং বৃষ্ণ নাগরিকদের জন্য 5000 টাকা।</p> <p>(iii) জমার মেয়াদের উপর ভিত্তি করে বিভিন্ন ব্যাংকে সুদের হার ভিন্ন ভিন্ন হয় যেহেতু ব্যাংক সুদের হার পরিবর্তন করে।</p> <p>(iv) বৃষ্ণ নাগরিকদের 1 বছর বা তার বেশি সময়ের জমার উপর 0.50% অতিরিক্ত সুদ প্রদান করা হয়।</p>
7.	পৌনঃপুনিক জমা (Recurring Deposit Account)	<p>(i) এই হিসাবখাত শেয়ারের উপর চাপমুক্ত লেনদেনের সুযোগ প্রদান করে।</p> <p>(ii) একজন ব্যক্তি, অনাবাসী ভারতীয়, বিদেশি প্রাতিষ্ঠানিক বিনিয়োগকারী, বিদেশি জাতীয়, কর্পোরেট ট্রাস্ট, ক্লিয়ারিং হাউস, আর্থিক প্রতিষ্ঠান, ক্লিয়ারিং সদস্য, মিউচুয়াল ফান্ড, ব্যাংক এবং অন্যান্য আমানতকারী হিসাব।</p> <p>(iii) এই হিসাব খোলার জন্য আবেদনকারীকে একটি ফর্ম পূরণ করতে হবে, ভোটার আইডি/পাসপোর্ট/আধার কার্ড/ ড্রাইভিং লাইসেন্সের একটি ফটোকপি সহ তার ফটো জমা দিতে হবে এবং প্রক্রিয়াকরণের সমাপ্তির পরেই আবেদনকারীকে একটি ডিম্যাট হিসাবখাত নম্বর প্রদান করা হবে।</p>

অধ্যায় ৫

কারবারের বাহ্যিক প্রকাশের পদ্ধতি (Emerging Modes of Business)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ

এই অধ্যায়টি অধ্যয়নের পর তোমরা :

- বৈদ্যুতিন ব্যবসার অর্থ বর্ণনা করতে পারবে;
- বৈদ্যুতিন ব্যবসার অংশ হিসাবে অনলাইন ক্রয় এবং বিক্রয় প্রক্রিয়া ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- বৈদ্যুতিন ব্যবসা এবং গতানুগতিক ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করতে পারবে;
- বৈদ্যুতিন পদ্ধতিতে পরিবর্তিত হওয়ার সুবিধাসমূহ ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- একটি প্রতিষ্ঠানে বৈদ্যুতিন ব্যবসা প্রবর্তনের প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- বৈদ্যুতিন ব্যবসার প্রধান নিরাপত্তা সংক্রান্ত উদ্বেগ শনাক্ত করতে পারবে;
- ব্যবসা প্রক্রিয়ায় বহিরাগত উৎসের প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করতে পারবে; এবং
- ব্যবসা প্রক্রিয়ায় বহিরাগত উৎসের পরিধি সম্পর্কে জানতে পারবে।

রিতা তার গ্রামের বাম্ববী রেখাকে ঘুম থেকে জাগিয়ে বলল, “চল কিছু কেনাকাটা করি”, সে ছুটিতে দিল্লিতে এসেছে। রেখা চোখ ঘষতে ঘষতে বলল, “এই মধ্যরাতে কে তোমার জন্য দোকান খোলা রেখে বসে আছে? ওহ! সম্ভবত আমি সঠিকভাবে তোমাকে বোঝাতে পারিনি। “আমরা কোথাও যাচ্ছি না, আমি ইন্টারনেটে অনলাইন কেনাকাটার কথা বলছি,” রিতা বলল। “ও হ্যাঁ! অনলাইন কেনাকাটা শুনেছি,” কিন্তু কখনো কিছু কেনাকাটা করিনি, রেখা বলল, ‘তারা ইন্টারনেটে কি বিক্রি করে, তারা কীভাবে বিতরণ করে, টাকা প্রদান কীভাবে করা হয় এবং কেন গ্রামে ইন্টারনেট এখনও জনপ্রিয় হয়ে উঠেনি, যখন রেখা এই প্রশ্নগুলো নিয়ে চিন্তা করছিল, এরই মধ্যে রিতা ভারতের বৃহত্তর অনলাইন বিপণি ভাঙারে প্রবেশ করেছে।

5.1 ভূমিকা (Introduction)

গত দশক ও এই সময়ে যেভাবে ব্যবসা করা হচ্ছে তা এক মৌলিক পরিবর্তন সাধন করেছে। ব্যবসা করার এই ধরনকে ‘ব্যবসায় পদ্ধতি’ বলে আখ্যায়িত করা হয়ে থাকে এবং এই উদীয়মান প্রবণতা অর্থাৎ কারবারের বাহ্যিক প্রকাশের পদ্ধতির মাধ্যমে কারবারি পরিবর্তনগুলো এখনও ঘটে চলেছে এবং এই প্রবণতা চলতে থাকবে। যদি আমরা ব্যবসায়ের রূপের তিনটি শক্তিশালী প্রবণতাকে তালিকাভুক্ত করি সেগুলো হবে :

(i) ডিজিটাইজেশন (digitisation) — পাঠ্য, শব্দ, ছবি, ভিডিও এবং অন্যান্য (text, sound, images, video, and other) বিষয়গুলোকে 1 এবং 0 ক্রমে সাজানো হয়েছে যাতে বৈদ্যুতিন উপায়ে স্থানান্তর করা যায়; (ii) বহিরাগত উৎস (outsourcing) ; এবং (iii) আন্তর্জাতিকীকরণ এবং বিশ্বায়ন (internationalisation and globalisation) । তোমরা একাদশ অধ্যায়ে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সম্পর্কে পড়বে। এই অধ্যায়ে আমরা প্রথম দুটি উন্নয়ন যথা ব্যবসার ডিজিটাইজেশন যাকে বৈদ্যুতিন ব্যবসাও বলা হয় এবং ব্যবসা প্রক্রিয়ার বহিরাগত উৎস (BPO) সম্পর্কে ধারণা লাভ করব। আমরা তা করার আগে ব্যবসার এই নতুন পদ্ধতি সম্পর্কিত দুটি কারণ

সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত আলোচনা করব।

ব্যবসার এই নতুন ধরন নতুন কোনো ব্যবসা নয়, বরং এগুলো কেবলমাত্র বেশ কিছু বিষয় নিয়ে ব্যবসার কাজ করার নতুন পদ্ধতি। তোমরা জান যে ব্যবসা হল এমন একটি কার্যকলাপ যার উদ্দেশ্য হল শিল্প বা গৃহস্থালি পণ্য বা সেবার উপযোগিতা বা মূল্য তৈরির মাধ্যমে চাহিদা পূরণ করা। ব্যবসায়িক প্রক্রিয়া উন্নত করার চেষ্টায় ক্রয় এবং উৎপাদন, বিপণন, অর্থ বা মানবসম্পদ ও ব্যবসায়িক ব্যবস্থাপক এবং ব্যবসায়িক চিন্তাবিদগণ কাজ করার নতুন এবং আরও উত্তম উপায় বের করেন। ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলোকে উন্নতমানের পণ্য, নিম্ন মূল্য, দ্রুত বণ্টন এবং ভাল ক্রেতা পরিসেবা ও প্রতিযোগিতামূলক চাপ এবং ক্রমবর্ধমান চাহিদার পূরণের জন্য সক্ষমতাকে শক্তিশালী করতে হবে। উদ্ভাবিত প্রযুক্তি থেকে সুবিধালাভের পাশাপাশি ব্যবসায়িক কার্যকলাপ প্রতিনিয়ত বিকশিত হতে থাকবে।

5.2 বৈদ্যুতিন ব্যবসা (e-Business)

যদি ব্যবসা শব্দটি শিল্প, ব্যবসা এবং বাণিজ্য এই ব্যাপক অর্থে নেওয়া হয়, তবে কম্পিউটার নেটওয়ার্ক ব্যবহার করে শিল্প, ব্যবসা এবং বাণিজ্য পরিচালনা করাকে বৈদ্যুতিন ব্যবসা বলা হয়। একজন ভোক্তা বা শিক্ষার্থী হিসেবে যে

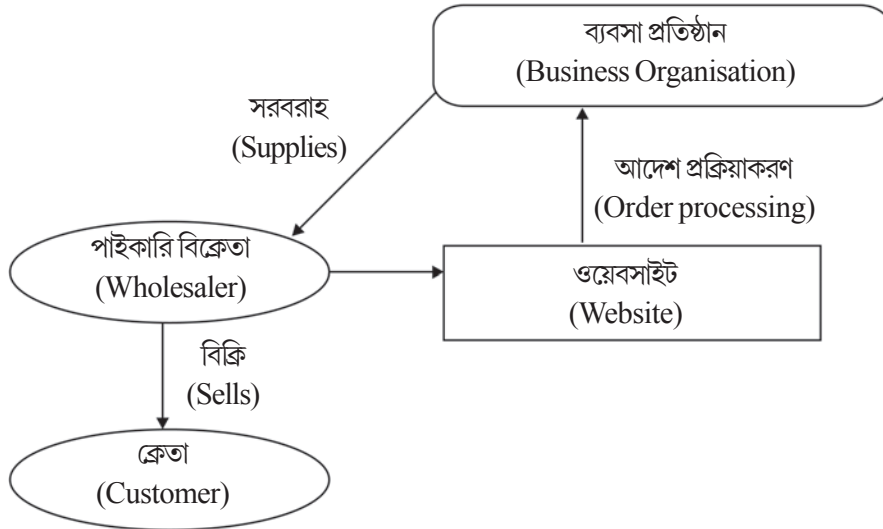
নেটওয়ার্ক এর সাথে তোমরা খুব পরিচিত সেটা হল ইন্টারনেট। যেহেতু ইন্টারনেট একটি সর্বজনীন মাধ্যম, সুতরাং সংস্থাগুলো তাদের অভ্যন্তরীণ নিরাপত্তা এবং ব্যবস্থাপনার দক্ষ সদর্থক পরিচালনার জন্য ব্যক্তিগত নেটওয়ার্ক ব্যবহার করে থাকে।

বৈদ্যুতিন ব্যবসা বনাম বৈদ্যুতিন বাণিজ্য (e-business versus e-commerce): যদিও বৈদ্যুতিন ব্যবসা এবং বৈদ্যুতিন বাণিজ্য শব্দ দুটিকে অনেকসময় একই অর্থে ব্যবহার করা হয়। তবুও শব্দ দুটির মধ্যে একটি সুনির্দিষ্ট পার্থক্য আছে। ঠিক যেমন- 'ব্যবসা' শব্দটি 'বাণিজ্য' থেকে বিস্তৃত, একইভাবে 'বৈদ্যুতিন ব্যবসা', 'বৈদ্যুতিন বাণিজ্য' থেকে অধিক বিস্তৃত এবং এতে বৈদ্যুতিন মাধ্যমে করা ব্যবসায়িক লেনদেন কার্য সমেত লেনদেনের জনপ্রিয় ক্ষেত্র বৈদ্যুতিন বাণিজ্য অন্তর্ভুক্ত থাকে। বৈদ্যুতিন বাণিজ্য ইন্টারনেটের মাধ্যমে গ্রাহক এবং সরবরাহকারীদের আবদ্ধ করে। বৈদ্যুতিন ব্যবসার মধ্যে

কেবল বৈদ্যুতিন বাণিজ্য অন্তর্ভুক্ত নয়, এছাড়াও বৈদ্যুতিন মাধ্যমে কৃত ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ড যেমন- উৎপাদন, পণ্য ব্যবস্থাপনা, পণ্যের বিকাশ, হিসাবরক্ষণ এবং আর্থিক ও মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা বৈদ্যুতিন ব্যবসার অন্তর্ভুক্ত। সুতরাং স্পষ্টভাবে বলা যায় বৈদ্যুতিন ব্যবসা ইন্টারনেট ক্রয়-বিক্রয় তথা বৈদ্যুতিন বাণিজ্য থেকে ব্যাপক।

5.2.1 বৈদ্যুতিন ব্যবসার পরিধি (Scope of e-Business)

আমরা উপরে উল্লেখ করেছি যে বৈদ্যুতিন ব্যবসার পরিধি বেশ বিস্তৃত। প্রায় সবধরনের কার্যকলাপ যেমন উৎপাদন, আর্থিক ব্যবস্থাপনা, বিপণন এবং কর্মী পরিচালনার পাশাপাশি ব্যবস্থাপনার মতো কার্যাবলি যেমন পরিকল্পনা, সংগঠন এবং নিয়ন্ত্রণ কম্পিউটার নেটওয়ার্ক-এর মাধ্যমে হতে পারে। বৈদ্যুতিন ব্যবসার পরিধি দেখার অন্য উপায়টি হল ব্যক্তি এবং দলের বৈদ্যুতিন লেনদেনে অংশগ্রহণ। এই



চিত্র 5.1 ব্যবসা থেকে ব্যবসা এর বৈদ্যুতিন বাণিজ্য (Business to Business e-Commerce)

দৃষ্টিকোণ থেকে একটি প্রতিষ্ঠানের বৈদ্যুতিন লেনদেনগুলো এবং নেটওয়ার্ক তিনদিকে দৃশ্যমান হয় যথা- (i) বি2বি (B2B) প্রতিষ্ঠানের সহিত প্রতিষ্ঠানের পারস্পরিক ক্রিয়াকলাপ; (ii) বি2সি (B2C) প্রতিষ্ঠানের সহিত ক্রেতার পারস্পরিক ক্রিয়াকলাপ; এবং (iii) ইন্ট্রা-বি (intra-B) বা প্রতিষ্ঠানের অভ্যন্তরীণ ক্রিয়াকলাপ।

বৈদ্যুতিন ব্যবসা (e-business) এবং আন্তঃ ও অভ্যন্তরীণ লেনদেন (inter- and intra-transactions)-এর বিভিন্ন উপাদান নিম্নে সংক্ষেপে দেওয়া হল :

(i) বি2বি বাণিজ্য (B2B Commerce) : এই বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের লেনদেনের সাথে যুক্ত উভয়পক্ষই ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান। সুতরাং এর নাম বি-টু-বি অর্থাৎ ব্যবসা থেকে ব্যবসা (চিত্র 5.1 দেখো)। মূল্য প্রদান বা উপযোগিতা সৃষ্টির জন্য কোনো ব্যবসাকে অন্য অনেক ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের সহিত সম্পর্ক তৈরি করতে হয়, যারা সরবরাহকারী অথবা বিভিন্ন কাঁচামালের বিক্রেতা অথবা ব্যবসায়ের পণ্য বিতরণ প্রণালীর অংশ হতে পারে, যার মাধ্যমে ক্রেতাসাধারণকে প্রেরণ করা হয়। উদাহরণস্বরূপ, একটি মোটরগাড়ি প্রস্তুতকারক সংস্থার প্রয়োজনীয় বিপুল সংখ্যক যন্ত্রাংশ অন্য কোথাও মোটরগাড়ি প্রস্তুতকারক সংস্থার আশেপাশে এমনকি বিদেশেও নির্মিত হয়। একটি সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠানের উপর নির্ভরশীলতা কমানোর জন্য মোটর নির্মাণ সংস্থাকে প্রত্যেকটি উপাদানের জন্য একাধিক বিক্রেতার খোঁজ করতে হয়। ফরমাশ প্রদান, উৎপাদন, নিরীক্ষণ, যন্ত্রাংশ সরবরাহ এবং অর্থ প্রদানের জন্য কম্পিউটারের একটি নেটওয়ার্ক ব্যবহার করা হয়। এইভাবে একটি প্রতিষ্ঠান তার বিতরণ প্রণালী আরও উন্নত এবং শক্তিশালী করার জন্য, পরিবহণাধীন পণ্যের (stock-in-transit) প্রকৃত সময় উপযোগী নিয়ন্ত্রণ করতে পারে, এরই সাথে বিভিন্নস্থানে অবস্থিত মধ্যস্থতাকারীদেরও

নিয়ন্ত্রণ করা যায়। উদাহরণস্বরূপ, একটি পণ্য গুদাম থেকে প্রত্যেকটি পণ্যের চালান ও ব্যবসাস্থিত পণ্যের নিরীক্ষণ করা যায় এবং যখন যেখানে প্রয়োজন হয় সেখানে পণ্যের পুনঃপূরণ নিশ্চিত করা যায়। অথবা বিক্রেতার মাধ্যমে গ্রাহকের পণ্যের চাহিদা প্রস্তুতকারক সংস্থায় পৌঁছে দিয়ে গ্রাহকের চাহিদা অনুযায়ী উৎপাদন করা যায়। বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের ব্যবহার তথ্য ও নথির এবং অর্থের সঞ্চারন দ্রুততর করে।

ঐতিহাসিকভাবে বৈদ্যুতিন বাণিজ্য শব্দটির মূল অর্থ হল বৈদ্যুতিন উপাত্তের আদান প্রদানের (Electronic Data Interchange) প্রযুক্তির ব্যবহার করে দুটি প্রতিষ্ঠানের মধ্যে সংঘটিত লেনদেনের বাণিজ্যিক নথি যেমন, ক্রয়ের ফরমাশ বা চালানের প্রেরণ এবং গ্রহণ করা।

(ii) বি2সি বাণিজ্য (B2C Commerce): B2C এই নামের মধ্যেই নিহিত আছে যে এই ধরনের লেনদেনের এক প্রান্তে ব্যবসা এবং অন্যপ্রান্তে গ্রাহক। যদিও এই কথাটি শোনামাত্র একজনের মনে তৎক্ষণাৎ যে ধারণাটি আসে সেটি হল অনলাইনে কেনাকাটা, এটা বলা যথার্থ হবে যে বিক্রয় হল বিপণন প্রক্রিয়ার পরিণাম। আর বিপণন প্রক্রিয়া শুরু হয় উৎপাদিত পণ্যের উৎপাদন প্রক্রিয়া শুরুর অনেক আগে এবং বিক্রয়ের পরেও তা চলতে থাকে।

সুতরাং বিটুসি (B2C) বাণিজ্য বিপণন গতিবিধি যেমন গতিবিধি চিহ্নিতকরণ, প্রচার এবং কখনো কখনো পণ্যের অনলাইন বণ্টন (উদাহরণস্বরূপ, সংগীত বা চলচ্চিত্র)-এর বিস্তৃত ক্ষেত্র অন্তর্ভুক্ত। বৈদ্যুতিন বাণিজ্য এই ধরনের কার্যক্রম খুব দ্রুততার সাথে স্বল্প ব্যয়ে সম্পাদন করার সুবিধা প্রদান করে। উদাহরণস্বরূপ : ATM টাকা উত্তোলন প্রক্রিয়াকে দ্রুততর করে। গ্রাহকরা আজকাল পছন্দসই ক্রয়ে ইচ্ছুক এবং তার জন্য তাদের প্রতি ব্যক্তিগত দৃষ্টি দেওয়া প্রয়োজন। তারা শুধুমাত্র তাদের পছন্দমতো ভালো বৈশিষ্ট্য যুক্ত পণ্যই চায় না এর পাশাপাশি পণ্যের যথাসময়ে

বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের সুবিধাসমূহ (Benefits of e-Commerce)

1. ব্যবসা সংগঠনের দৃষ্টিকোণ থেকে (Business Organisation) :
 - (i) জাতীয় এবং আন্তর্জাতিক স্তরে বাজারের প্রসার,
 - (ii) পরিচালন ব্যয় ক্রমাশয়ে হ্রাস পায়,
 - (iii) সরবরাহ শৃঙ্খল ব্যবস্থাপনা সহজ করে,
 - (iv) প্রতিযোগীদের মধ্যে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা,
 - (v) সঠিক সময় ব্যবস্থাপনা এবং ব্যবসা প্রক্রিয়ায় সহায়তা, এবং
 - (vi) ক্ষুদ্রায়তন এবং বৃহদায়তন প্রতিষ্ঠানগুলোর সহাবস্থান।
2. ভোক্তা এবং সমাজের দৃষ্টিকোণ থেকে (Benefits to Consumers and Society) :
 - (i) নমনীয়তা,
 - (ii) প্রতিযোগিতা মূলক মূল্য / ছাড় / বিশেষ ছাড় (Competitive price/discounts/waive offs),
 - (iii) আরও বিকল্প এবং গ্রাহকদের চাহিদা অনুযায়ী ভিন্ন ভিন্ন পণ্যের সুবিধা,
 - (iv) আরও দ্রুত সময় উপযোগী বণ্টন (digitised products),
 - (v) কর্মসংস্থানের সম্ভাবনা,
 - (vi) বৈদ্যুতিন নিলাম এবং বৈদ্যুতিন দরপত্র (e-Auctions and e-Tenders) -এর সুবিধা,
 - (vii) ভোক্তাদের সাথে সম্পর্ক,
 - (viii) ব্যাপক প্রসার,

পৌছানো এবং মূল্য প্রদানের ক্ষেত্রেও যথাযথ সুবিধা পেতে চায়। বৈদ্যুতিন ব্যবসার অবির্ভাবের সঙ্গে সঙ্গেই এসব বর্তমানে বাস্তবায়িত হয়েছে।

তাছাড়াও বৈদ্যুতিন ব্যবসার B2C রূপটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানকে সর্বক্ষণ গ্রাহকের সহিত জুড়ে থাকতে সাহায্য করে। কোম্পানিগুলো ক্রেতা ও তার সন্তুষ্টির মাত্রা সম্পর্কে অনলাইন নিরীক্ষার মাধ্যমে নিশ্চিত হতে পারে।

এখন পর্যন্ত B2C কে সম্ভবত তোমরা একমুখী যোগাযোগের মাধ্যমে হিসাবে ধারণা করেছ অর্থাৎ ব্যবসা

থেকে গ্রাহক। কিন্তু মনে রাখবে এই সিদ্ধান্তের পাশাপাশি C2B বাণিজ্য আরেকটি বাস্তব সত্য, যা ক্রেতাদের ইচ্ছা অনুযায়ী কেনাকাটা করার স্বাধীনতা প্রদান করে। গ্রাহক কোনো অর্থ খরচ না করে কোম্পানির শুল্ক বিহীন (toll free) কল সেন্টারে (call centre) ফোন করে তাদের জিজ্ঞাসা এবং অভিযোগ দায়ের করতে পারে। এই প্রক্রিয়ার মাধ্যমে এই যে এই কল সেন্টার (call centre) বা হেল্পলাইন (help line) স্থাপনের প্রয়োজন নেই, তা বহিরাগত উৎস থেকে নেওয়া যেতে পারে। এই দিকটি

এটিএম অর্থের উত্তোলন ত্বরান্বিত করে
(ATM speeds up Withdrawal of Money)

বৈদ্যুতিন বাণিজ্য B2C প্রক্রিয়াকে সহজ ও দ্রুততর করেছে। উদাহরণস্বরূপ : ব্যাংক থেকে নিজের গচ্ছিত টাকা উত্তোলন একটি জটিল প্রক্রিয়া ছিল। একজনকে টাকা পাওয়ার জন্য অনেকগুলো পদ্ধতিগত আনুষ্ঠানিকতার মধ্য দিয়ে যেতে হত। ATM প্রবর্তনের পর এটি এখন ইতিহাসে পরিণত হয়েছে। প্রথম জিনিস যেটা ঘটে সেটা হল গ্রাহক প্রথমে টাকা তুলতে পারে এবং বাকি প্রক্রিয়াগুলো পরিবর্তীতে সংঘটিত হয়।

সম্পর্কে পরবর্তী সময় ব্যবসা প্রক্রিয়ার বহিরাগত উৎস [Business Process Outsourcing (BPO)] অনুচ্ছেদে আলোচনা করা হবে।

(iii) আন্তঃ প্রতিষ্ঠান বাণিজ্য (Intra-B Commerce) : এখানে বৈদ্যুতিন লেনদেনের সঙ্গে জড়িত উভয়পক্ষই একই ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে অন্তর্ভুক্ত এজন্য এর নাম আন্তঃপ্রতিষ্ঠান বাণিজ্য (intra-B commerce)। আগে উল্লেখ করা হয়েছে, বৈদ্যুতিন ব্যবসা এবং বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের মধ্য একটি সুস্পষ্ট পার্থক্য আছে। বৈদ্যুতিন বাণিজ্য হল ইন্টারনেট (intranet)-এর মাধ্যমে একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান তার গ্রাহক (B2C) এবং সরবরাহকারী ও বিতরণকারী ও অন্যান্য ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের মধ্যে পারস্পরিক আদান-প্রদান (তাই তার নাম B2B)। অপরপক্ষে বৈদ্যুতিন ব্যবসা একটি বৃহত্তর শব্দ যা ইন্টারনেট ব্যবহারের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানের অভ্যন্তরে বিভিন্ন বিভাগ তথা ব্যক্তিদের মধ্যে পারস্পরিক আদান-প্রদান। মূলত আন্তঃপ্রতিষ্ঠান বাণিজ্যের ফলেই আজ প্রতিষ্ঠানে উৎপাদনের নমনীয়তা সম্ভব হয়েছে। কম্পিউটার নেটওয়ার্ক ব্যবহার করে বিপণন ক্রমাগত উৎপাদন বিভাগের সহিত যোগাযোগের মাধ্যমে প্রত্যেক গ্রাহকের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদন সম্ভবপর হয়েছে। অনুরূপভাবে অন্যান্য বিভাগের সহিত প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন বিভাগের মধ্যে কম্পিউটার ভিত্তিক যোগাযোগের মাধ্যমে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানে মজুত এবং নগদের দক্ষ ব্যবস্থাপনা,

কলকারখানা এবং যন্ত্রপাতির সর্বোত্তম ব্যবহার, গ্রাহকের ফরমানের সঠিক পরিচালনা এবং দক্ষ মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনার সুবিধা পাওয়া সম্ভবপর হয়েছে।

যে রকমভাবে আন্তঃযোগাযোগ (intercom) কার্যালয়ের অভ্যন্তরে মৌখিক যোগাযোগ সম্ভবপর করেছে, একইভাবে ইন্টারনেট সংগঠনের এককগুলোর মধ্যে যোগাযোগের জন্য মাল্টিমিডিয়া এবং এমনকি 3-D গ্রাফিক্স যোগাযোগের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানের সঠিক সিদ্ধান্ত, ভালো সমন্বয়, দ্রুত সিদ্ধান্ত এবং কাজের প্রবাহ দ্রুততর করতে সুবিধা প্রদান করে। উদাহরণস্বরূপ, একটি প্রতিষ্ঠানে কর্মচারীদের সহিত মিথোস্ত্রিয় বাণিজ্য (B2E commerce) হিসাবে উল্লেখ করা হয়। কোম্পানিগুলো বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের মাধ্যমে কর্মী নিয়োগ, সাক্ষাৎকার এবং নির্বাচন, প্রশিক্ষণ, উন্নয়ন এবং শিক্ষাপ্রদান করছে। গ্রাহকদের সঙ্গে আরও ভালো মিথোস্ত্রিয়তার জন্য কর্মচারীরা বৈদ্যুতিন তালিকা (electronic catalogues) এবং ফরমাশ পত্রের (ordering form) ব্যবহার এবং পণ্যসূচির তালিকা ব্যবহার করতে পারে। তারা কর্মক্ষেত্রের প্রতিবেদন ই-মেল এর মাধ্যমে ব্যবস্থাপকের কাছে কার্যকরী ব্যক্তিগত নেটওয়ার্ক (Virtual Private Network) প্রযুক্তির অর্থ হল কর্মচারীদের দপ্তরে আসতে হবে না। পরিবর্তে দপ্তর এককভাবে তাদের কাছে যায় এবং তারা সেখানে থেকে তাদের সুবিধামতো সময় ও গতিতে কাজ করতে পারে। সাক্ষাৎকার টেলিফোন বা

ভিডিও কনফারেন্সের মাধ্যমে অনলাইন করা যেতে পারে।

(iv) সি2সি বাণিজ্য (C2C Commerce) : এখানে ব্যবসার শুরু হয় ভোক্তা থেকে এবং চূড়ান্ত গন্তব্যও ভোক্তা, তাই এর নাম C2C বাণিজ্য (চিত্র 5.2-তে দেখো)। এই ধরনের বাণিজ্য সেই সমস্ত পণ্যগুলোর লেনদেনের জন্য উপযুক্ত যার জন্য কোনো প্রতিষ্ঠিত বাজার প্রক্রিয়া নেই। উদাহরণস্বরূপ, ব্যবহৃত বই বা কাপড় বিক্রি হয় নগদ বা বিনিময় প্রথার মাধ্যমে। ইন্টারনেটের এই সুবিশাল ক্ষেত্র ব্যক্তিকে বিশ্বব্যাপী সম্ভাব্য ক্রেতাদের অনুসন্ধান করতে দেয়। উপরন্তু বৈদ্যুতিন বাণিজ্য প্রযুক্তি বাজার ব্যবস্থায় সে সমস্ত লেনদেন নিরাপত্তা প্রদান করে যা অন্যথায় বাদ যাবে, যদি ক্রেতা এবং বিক্রেতা অপরিচিত হয়। এর একটি উৎকৃষ্ট উদাহরণ eBay-তে পাওয়া যায়, যেখানে একজন বিক্রেতা এবং ক্রেতা উভয়কেই একে অপরকে রেটিং করার সুযোগ দেয়। এইভাবে একজন ভবিষ্যত সম্ভাব্য ক্রেতা দেখতে পারে যে একজন বিশেষ বিক্রেতা যে 2,000-এর বেশি গ্রাহককে বিক্রি করেছে তাদের উৎকৃষ্ট বিক্রেতা হিসেবে রেটিং করা হয়েছে। অন্য একটি উদাহরণে একজন সম্ভাব্য ক্রেতা দেখতে পারেন যিনি পূর্বে মাত্র চারবার বিক্রি করছেন এবং চারজনই বিক্রেতাকে দুর্বল রেটিং করেছে। এই ধরনের তথ্য সহায়ক হয়। C2C কার্যক্রমকে সমর্থন করার জন্য উদ্ভূত আরেকটি প্রযুক্তি হল মূল্য প্রদানের মধ্যস্থতাকারী। PayPal হল এর একটি ভাল উদাহরণ। সরাসরি একজন অজানা, অবিশ্বস্ত বিক্রেতার কাছ থেকে পণ্য ক্রয় করার পরিবর্তে ক্রেতা PayPal-এ অর্থ প্রেরণ করতে পারে। সেখান থেকে PayPal বিক্রেতাকে সূচিত করে যতক্ষণ না পর্যন্ত পণ্য প্রেরিত এবং ক্রেতা দ্বারা গৃহীত হচ্ছে ততক্ষণ পর্যন্ত তারা তাদের টাকা ধরে রাখবে।

পারস্পরিক সম্পর্কযুক্ত বাণিজ্যের একটি গুরুত্বপূর্ণ C2C ক্ষেত্র ভোক্তার সংস্থা এবং চাপযুক্ত গোষ্ঠী দ্বারা গঠিত হতে পারে। তুমি হয়তো ইয়াহু (Yahoo) গ্রুপের

কথা শুনবে। যেমন কোনো এলাকার ট্রাফিক জ্যামে আটকে থাকা গাড়ির মালিক রেডিও বার্তার (তুমি অবশ্যই FM-এ ট্রাফিক সতর্কবাণী শুনতে থাকবে) মাধ্যমে ঐ স্থানের ট্রাফিক পরিস্থিতি সম্পর্কে সতর্ক হতে পারবে। সেইরকম ভাবে কোনো ক্ষতিগ্রস্ত থাহক কোনো পণ্য/পরিষেবা/বিক্রেতার সাথে তার অভিজ্ঞতার কথা আদানপ্রদান করে নিতে পারে এবং অন্যদের কেবল একটি বার্তা লিখে জানাতে এবং সতর্ক করতে পারে এবং এটা সম্ভব যে দলগতভাবে চাপের সমাধান এনে দিতে পারে।

বৈদ্যুতিন ব্যবসার পূর্ববর্তী আলোচনার ভিত্তিতে এটা স্পষ্ট যে বৈদ্যুতিন ব্যবসার পরিধি অনেক ব্যাপক।

বৈদ্যুতিন ব্যবসা বনাম প্রথাগত ব্যবসা (e-Business versus Traditional Business)

এখন পর্যন্ত তুমি হয়তো ধারণা করেছ যে কীভাবে বৈদ্যুতিন মাধ্যম ব্যবসার রূপের আমূল পরিবর্তন করেছে। টেবিল 5.1 (পৃষ্ঠা 129) বৈদ্যুতিন এবং প্রথাগত ব্যবসার তুলনামূলক বৈশিষ্ট্যগুলো দেওয়া হয়েছে।

টেবিল 5.1-এ প্রদত্ত বৈদ্যুতিন ব্যবসা এবং প্রথাগত ব্যবসার তুলনামূলক বৈশিষ্ট্যের ভিত্তিতে নিম্নোক্ত অনুচ্ছেদে আমরা বৈদ্যুতিন ব্যবসা-এর সুবিধা ও অসুবিধা আলোচনা করব।

5.3 বৈদ্যুতিন ব্যবসার সুবিধা (BENEFITS OF e-BUSINESS)

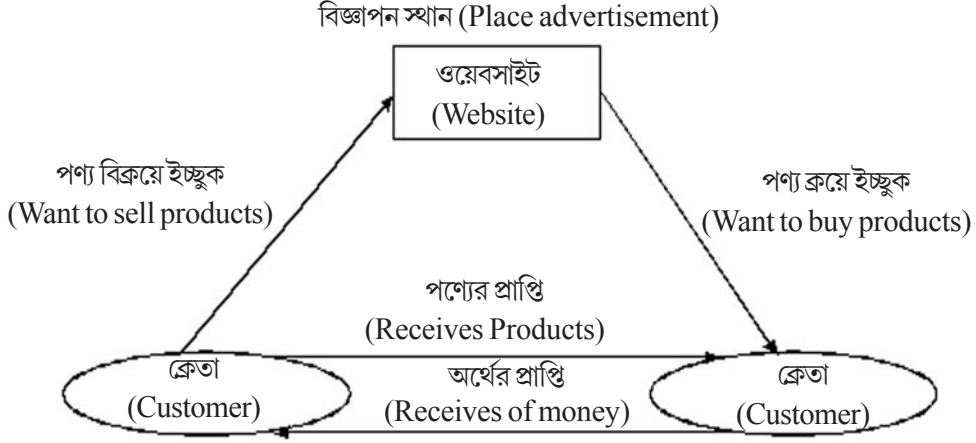
(i) সহজ গঠন এবং স্বল্প বিনিয়োগের প্রয়োজন (Ease of formation and lower investment requirements) : একটি শিল্প স্থাপনের জন্য প্রয়োজনীয় গতানুগতিক প্রক্রিয়ার তুলনায় বৈদ্যুতিন ব্যবসা শুরু করা তুলনামূলকভাবে সহজ। ইন্টারনেট প্রযুক্তির সুবিধা ছোটো ও বড়ো সকল প্রতিষ্ঠানে সমভাবে প্রযোজ্য হয়। 'নেটওয়ার্ক এর সাথে যুক্ত ব্যক্তি এবং প্রতিষ্ঠান পূঁজিপতি

**বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের ফলে নমনীয় এবং ব্যাপক চাহিদাসই পণ্য উৎপাদন সম্ভবপর হয়েছে
(e-commerce makes flexible Manufacturing and Mass Customisation possible)**

আগে চাহিদাসই পণ্যগুলো কারিগরদের ফরমাশ দিয়ে প্রথাগতভাবে তৈরি করা হত, অতএব ব্যয়বহুল এবং বিতরণের জন্য দীর্ঘ সময় নেওয়া হত। শিল্প বিপ্লব বলতে বোঝায় প্রতিষ্ঠানগুলো ব্যাপক উৎপাদনে যুক্ত হতে পারে এবং কলকারখানায় উৎপাদিত সমজাতীয় পণ্য স্বল্প খরচে বিক্রি করতে পারে। প্রতিষ্ঠান এখন স্বল্প ব্যয়ে পরিসেবাদি/পণ্য সরবরাহ করতে পারে, যা পূর্বে কেবলমাত্র ব্যাপকভাবে উৎপাদিত পণ্যের সহিত যুক্ত ছিল। এরজন্য বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের কাছে কতৃজ্ঞ থাকা প্রয়োজন। নিম্নে এর কিছু উদাহরণ দেওয়া হল :

401(k)Forum(US)	ব্যক্তিগত সাক্ষাৎকারের ভিত্তিতে চাহিদাসই শিক্ষামূলক বিষয়বস্তু এবং বিনিয়োগের উপদেশ।
Acumin Corp. (US)	ইন্টারনেট ব্যবহার করে নির্দিষ্ট ভিটামিন ট্যাবলেট / পিল প্রাপ্তির মাধ্যমে গ্রাহকের জীবনধারা এবং স্বাস্থ্য প্রণালী বজায় রাখে।
Dell (US)	আমাদের ব্যক্তিগত কম্পিউটার তৈরি করে।
Green Mountain Energy Resources (US)	বিদ্যুৎ সরবরাহকারী (কিন্তু জেনারেটর নয়)। গ্রাহকরা তাদের বিদ্যুতের উৎস নির্বাচন করতে পারে, যেমন- জলবিদ্যুৎ, সৌর বিদ্যুৎ ইত্যাদি।
Levi Jeans (Original Spin) (US)	দর্জি কর্তৃক প্রস্তুত জিন্স পরিসেবা। খুচরো কারবারীদের দ্বারা অভিযোগ দায়ের করার পর ওয়েব পরিসেবা বাতিল করে দেওয়া হয় এবং বর্তমানে খুচরো বিক্রেতাদের দ্বারা সেই পরিসেবা প্রদান করা হয়। 15 লক্ষ বিকল্প থেকে 49,500 টি বিভিন্ন মাপের 30 টি ধরন মাত্র 55 ডলারে প্রদানে করা হয়। ফরমাশ নেট দ্বারা প্রেরিত হয় এবং উৎপাদিত জিন্স 2-3 সপ্তাহের মধ্যে প্রেরিত হয়।
N.V. Nutsbedrijf Westland (Newzealand)	ওয়েস্টল্যান্ড নেদারল্যান্ডের বহু টিউলিপ (tulip) উৎপাদকের প্রাকৃতিক গ্যাস সরবরাহ করে। গ্রিন হাউসের মালিককে তাপমাত্রা, CO ₂ (কার্বন ডাই অক্সাইড) বহিরগমন, আর্দ্রতা, আলো এবং অন্যান্য বিষয় অতি অল্প ব্যয়ে বজায় রাখার সুবিধা প্রদান করে।
National Bicycle (Japan)	ফরমাশ গ্রহণের 2/3 দিনের মধ্যে প্রথাগত পদ্ধতিতে সাইকেল নির্মাণ করে।
Simon and Schuster (US)	শিক্ষকরা চাহিদামাফিক বইয়ের ফরমাশ দিতে পারে, যেটি বিশেষত ছাত্রছাত্রীদের পৃথক কোশের চাহিদা পূরণ করে। Xerox DocuTech একমাসে 125,000 এর বেশি চাহিদামাফিক বই তৈরি করে।
Skyway (US)	Skyway একটি সরবরাহকারী কোম্পানি যা পুরো ফরমাশ বিলি করে। পরিবহণের বিভিন্ন রূপগুলোর সাথে একাধিক উৎসের সম্পূর্ণভাবে যুক্ত করা হয় এবং একপ্রস্থ কাগজি ক্রিয়ার মাধ্যমে ফরমাশকৃত পণ্য বিলি করা হয়।
SmithKline Beecham (US)	গ্রাহকদের ধূমপান বন্ধের জন্য চাহিদামাফিক কর্মসূচি তৈরি করে। ব্যক্তিগত যোগাযোগ করার জন্য কল সেন্টার একটি প্রশ্নমালা ব্যবহার করা হয়।

উৎস : Adapted from <http://www.managingchange.com>

চিত্র 5.2 Consumer to Consumer e-Commerce (C₂C)

ব্যক্তিদের তুলনায় অধিক দক্ষ' (*networked individuals and firms are more efficient than networked individuals*)। এই উক্তির জনপ্রিয়তার জন্যও ইন্টারনেট দায়ী। এর অর্থ তোমার যদি বিনিয়োগের পরিমাণ কম হয় কিন্তু ভালো যোগাযোগ থাকে তবে তুমি চমৎকার ব্যবসা করতে পারবে।

এমন একটি রেষ্টুরার কথা কল্পনা করো যার কোনো বাস্তবিক স্থানের প্রয়োজন নেই। হ্যাঁ, তোমার একটি অনলাইন খাদ্য তালিকা থাকতে পারে যা বিশ্বের সেরা রেষ্টুরাগুলো থেকে সেরা খাবারের সরবরাহ করে, যাদের সহিত তোমার নেটওয়ার্ক আছে। গ্রাহকরা তোমার ওয়েবসাইট পরিদর্শন করে খাদ্য তালিকা নির্বাচন করে তার নিকটবর্তী রেষ্টুরার মাধ্যমে ক্রয়ের ফরমাশ প্রদান করে। রেষ্টুরার কর্মীরা খাদ্য সরবরাহ করে এবং মূল্য আদায় করে তার থেকে তোমার প্রাপ্য অর্থ বৈদ্যুতিন নিকাশী ব্যবস্থার মাধ্যমে তোমার হিসাবখাতে জমা করে।

(ii) স্বাচ্ছন্দ্যদায়ক (Convenience): ইন্টারনেট দিনে 24 ঘণ্টা X সপ্তাহে 7 দিনে X বছরে 365 দিন ব্যবসার সুবিধা প্রদান করে, যা রিতা এবং রেখাকে মধ্য রাতের

পরও কেনাকাটা করার অনুমতি প্রদান করে। এমন নমনীয়তা সংগঠনের কর্মচারীদের ক্ষেত্রেও প্রদান করা হয়, যার ফলে তারা যে কোনো সময় যে কোনো স্থানে কাজ করতে পারে। হ্যাঁ, বৈদ্যুতিন ব্যবসা সত্যিই বৈদ্যুতিন দ্বারা উন্নত এবং সক্ষম ব্যবসা যা যে কোনো সময় যে কোনো স্থান থেকে ব্যবহার করার সুবিধা প্রদান করে।

(iii) গতি (Speed): ইতিমধ্যেই উল্লেখ করা হয়েছে যে ক্রয়-বিক্রয়ের বিনিময় সংক্রান্ত বেশিরভাগ তথ্যই ইন্টারনেট মাউসের এক ক্লিকে প্রদান করে। সফটওয়্যার, সিনেমা, সংগীত, বৈদ্যুতিন বই এবং জার্নালগুলোর মতো তথ্য নিবিড় পণ্যগুলোর ক্ষেত্রে এই সুবিধাটি আরও আকর্ষণীয় হয়ে উঠেছে, যা অনলাইনে বিতরণ করা যেতে পারে। সময়চক্র অর্থাৎ চাহিদার উৎপত্তি থেকে চাহিদা পূরণ করা পর্যন্ত যে সময় লাগে, তা ব্যবসা প্রক্রিয়ার রূপান্তরের কারণে সমান্তরাল ভাবে বা একযোগে যথেষ্ট পরিমাণ হ্রাস পেয়েছে। তোমরা জান যে বৈদ্যুতিন যুগে টাকাকে আলোর গতির মতো বৈদ্যুতিন স্পন্দন রূপে উল্লেখ করা হয়। এজন্য বৈদ্যুতিন বাণিজ্যে বৈদ্যুতিন তহবিল প্রেরণের প্রযুক্তির কাছে কৃতজ্ঞ থাকা প্রয়োজন।

Box A**বৈদ্যুতিন ব্যবসার কিছু প্রয়োগ
(Some e-Business Applications)**

বৈদ্যুতিন ক্রয় (e-Procurement) : এতে ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোর মধ্যে ইন্টারনেট ভিত্তিক বিক্রয় সহ 'বিপরীত নিলাম' (reverse auctions) অন্তর্ভুক্ত, যা একক ব্যবসায়ী ক্রেতাকে অনেক বিক্রেতার সঙ্গে অনলাইন ব্যবসার সুবিধা দেয় এবং ডিজিটাল বাজারগুলো একাধিক ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে অনলাইন ব্যবসা সহজতর করে।

বৈদ্যুতিন দর কষাকষি (e-Bidding/e-Auction) : বেশিরভাগ কেনাকাটার সাইটে তোমার নিজের মতো মূল্য ('Quote your price') নির্ধারণের সুবিধা থাকে যেখানে তোমার পণ্য বা সেবার মূল্যের দর যাচাই করতে পার যেমন- বিমানের টিকিট (such as airline tickets!)। এর মধ্যে বৈদ্যুতিন দরপত্র অন্তর্ভুক্ত রয়েছে যার মাধ্যমে একজন অনলাইনে দরপত্র জমা দিতে পারে।

বৈদ্যুতিন যোগাযোগ বা বৈদ্যুতিন প্রচার (e-Communication/e-Promotion) : ই-মেল থেকে শুরু করে অনলাইনের মাধ্যমে চিত্র প্রদর্শন করে পণ্যের তালিকা, ব্যানারের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন প্রকাশ, পপ-আপ গ্রাহকদের মতামত এবং নিরীক্ষা ইত্যাদির অন্তর্ভুক্ত। সাক্ষাৎকার এবং সম্মেলন ভিডিও কনফারেন্সিং এর মাধ্যমে করা যেতে পারে।

বৈদ্যুতিন বিতরণ (e-Delivery) : এতে ব্যবহারকারীর কম্পিউটারে কম্পিউটার সফটওয়্যার, ছবি, ভিডিও, বই (বৈদ্যুতিন বই) এবং জার্নাল (বৈদ্যুতিন জার্নাল) এবং অন্যান্য মাল্টি মিডিয়া সামগ্রীর বৈদ্যুতিন মাধ্যমে বিতরণ অন্তর্ভুক্ত রয়েছে। এছাড়াও বৈদ্যুতিন ভাবে আইনি, হিসাবনিকাশ, চিকিৎসা এবং অন্যান্য পরামর্শ পরিসেবাদি প্রদান এর অন্তর্ভুক্ত। প্রকৃতপক্ষে ইন্টারনেট প্রতিষ্ঠানগুলোকে তথ্য প্রযুক্তিভিত্তিক সক্ষম পরিসেবাদির (ITES) বাহিরাগত উৎসের সুযোগ দেয়, যা ব্যবসা প্রক্রিয়ায় বহিরাগত উৎসের মধ্যে আমরা আলোচনা করবো। এখন তুমি ঘরে বসেই বিমান এবং রেলের টিকিট মুদ্রণ করতে পার।

বৈদ্যুতিন কেনাবেচা (e-Trading) : এতে সিকিউরিটি কেনাবেচা জড়িত থাকে, যা শেয়ার এবং অন্যান্য আর্থিক দলিলের অনলাইন ক্রয়-বিক্রয়কে বোঝায়। উদাহরণস্বরূপ, শেরখান ডট কম (Sharekhan.com) ভারতের বৃহত্তম অনলাইন বাণিজ্য সংস্থা।

(iv) বিশ্বায়নের প্রবেশ (Global reach/access):

ইন্টারনেট সত্যিই সীমাহীন হয়। একদিকে এটি বিক্রেতাকে বিশ্বের বাজারে প্রবেশাধিকার দেয়, অন্যদিকে ক্রেতাদের বিশ্বের প্রায় যেকোনো অংশ থেকে পণ্য নির্বাচনের স্বাধীনতা প্রদান করে। এটা বলা অতিরঞ্জিত হবে না যে ইন্টারনেট ব্যতীত বিশ্বায়নের গতি এবং সুযোগ সীমাবদ্ধ ছিল।

(v) কাগজপত্র বিহীন সমাজের দিকে ধাবিত হওয়া**(Movement towards a paperless**

society): ইন্টারনেটের ব্যবহার কাগজপত্রের কাজ এবং লাল ফিতা দৌড়াহের উপর নির্ভরশীলতা যথেষ্ট হ্রাস করেছে। তোমরা জান যে মারুতি উদ্যোগের বিশাল উপাদান এবং যন্ত্রাংশ সরবরাহ কাগজের কার্যক্রম ছাড়াই করে থাকে। এমনকি বিভিন্ন সরকারি বিভাগ এবং নিয়ন্ত্রক কর্তৃপক্ষও এই দিকে ক্রমবর্ধমান ভাবে অগ্রসর হচ্ছে। যেখানে তারা

রিটার্ন এবং প্রতিবেদনের বৈদ্যুতিন ফাইলিং-এর অনুমতি প্রদান করে। প্রকৃতপক্ষে বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের উপকরণগুলো অনুমতি, অনুমোদন এবং অনুমতিপত্র দেওয়ার প্রক্রিয়াটি দ্রুততর করার লক্ষ্যে প্রশাসনিক সংস্কার করা হচ্ছে। এই ক্ষেত্রে তথ্য প্রযুক্তি আইন 2000-এর বিধানগুলো উল্লেখযোগ্য।

5.4 বৈদ্যুতিন ব্যবসার অসুবিধা/সীমাবদ্ধতা (Limitations of e-BUSINESS)

বৈদ্যুতিন ব্যবসার সবকিছু ভালো নয়। বৈদ্যুতিন পদ্ধতিতে ব্যবসার ক্ষেত্রে কিছু অসুবিধার সম্মুখীন হতে হয়। এই অসুবিধাগুলো সম্পর্কে সতর্ক থাকা প্রয়োজন।

(i) কম ব্যক্তিগত সম্পর্ক (Low personal touch):

বৈদ্যুতিন ব্যবসায় উন্নত প্রযুক্তির ব্যবহার হলেও এখানে পারস্পরিক আদানপ্রদান অনেকাংশে কম হয়। পোষাক প্রসাধন সামগ্রী ইত্যাদি পণ্যের ক্ষেত্রে উচ্চমাত্রায় পারস্পরিক সম্পর্কের প্রয়োজন রয়েছে, সেই সমস্ত পণ্যের ব্যবসার ক্ষেত্রে এটি অপেক্ষাকৃত কম উপযোগী।

(ii) ফরমাশ প্রাপ্তি/প্রদান এবং ফরমাশ সম্পন্ন করার গতির মধ্যে অসামঞ্জস্যতা (Incongruence between order taking/giving and order fulfilment speed) :

মাউসের ক্লিকে তথ্য প্রবাহিত হয় কিন্তু পণ্যের বস্তুগত বিতরণ কিছু সময় নিয়ে থাকে। এই অসংগতি গ্রাহকের ধৈর্যচ্যুতি ঘটাতে পারে। অনেক সময় প্রযুক্তিগত কারণে ওয়েবসাইট খুলতে সাধারণত অধিক সময় নেয়। এটা পুনরায় ব্যবহারকারীদের হতাশ করে।

(iii) বৈদ্যুতিন ব্যবসার বিভিন্ন প্রযুক্তিগত দক্ষতা ও সামর্থ্যের প্রয়োজনীয়তা (Need for technology capability and competence of parties to e-business) :

বৈদ্যুতিন ব্যবসার ক্ষেত্রে প্রথাগত

ব্যবসার 3R লেখা, পড়া, গণিত (Reading, WRiting, and ARithmetic) ছাড়াও উভয়পক্ষের কম্পিউটার জগতের ভালো জ্ঞান থাকতে হবে এবং এই প্রয়োজনীয়তাই সমাজকে ডিজিটাল প্রযুক্তির সাথে পরিচিত এবং অপরিচিতের ভিত্তিতে বিভাজনের জন্য দায়ী।

(iv) বিভিন্ন নামহীনতা এবং এদের খোঁজে পাওয়ার অসুবিধার জন্য ঝুঁকি বৃদ্ধি (Increased risk due to anonymity and non-traceability of parties) :

ইন্টারনেটে লেনদেন সাইবার ব্যক্তিদের মধ্যে ঘটে। এই ক্ষেত্রে পক্ষগুলোর পরিচয় প্রতিষ্ঠা করা কঠিন হয়ে পরে। তাছাড়া পক্ষগুলো কোথা থেকে পরিচালনা করছে কেউ তার অবস্থান জানে না। অতএব ইন্টারনেটে লেনদেন করা ঝুঁকিপূর্ণ।

(v) জন প্রতিরোধ (People resistance):

নতুন প্রযুক্তির সাথে সমন্বয় এবং নতুন ভাবে ব্যবসা করার একটি চাপ নিরাপত্তাহীনতার ধারণা তৈরি করে। ফলস্বরূপ প্রতিষ্ঠানের বৈদ্যুতিন ব্যবসায় প্রবেশের ক্ষেত্রে জনগণ বাধা হয়ে দাঁড়ায়।

(vi) নৈতিক পতন (Ethical fallouts):

“তুমি পদত্যাগ করার পরিকল্পনা করছ, তাই এখনই পদত্যাগ করতে পার” মানবসম্পদ ব্যবস্থাপক তার বন্ধুকে পাঠানো ই-মেলের অনুলিপি দেখিয়ে বলল। সবিনা সহ সকলেই হতভম্ব হয়ে গেল এবং তার কর্মকর্তা তার ই-মেল অ্যাকাউন্টে কীভাবে গেল সেই সম্পর্কে অবাক হয়ে গেল। আজকাল কোম্পানিগুলো বৈদ্যুতিন দৃষ্টির মাধ্যমে তোমার ব্যবহৃত কম্পিউটার ফাইল, ই-মেল অ্যাকাউন্ট এবং কোন্ ওয়েবসাইটগুলো পরিদর্শন করছে তার উপর নজর রাখে। ইহা কি নৈতিক ?

টেবিল 5.1 গতানুগতিক এবং বৈদ্যুতিন ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য
(Difference between Traditional and e-Business)

পার্থক্যের ভিত্তি (Basis of distinction)	গতানুগতিক ব্যবসা (Traditional Business)	বৈদ্যুতিন ব্যবসা (e-Business)
সহজ গঠন	জটিল	সহজ
বাস্তবিক উপস্থিতি	প্রয়োজন	প্রয়োজন নেই
স্থানের প্রয়োজনীয়তা	পণ্যের জন্য কাঁচামালের উৎস বা বাজারের নিকটবর্তিতা	কোনোটিই নয়
স্থাপন খরচ	অধিক	বস্তুগত সুবিধার প্রয়োজন না থাকার জন্য খরচ কম হয়।
পরিচালন ব্যয়	ক্রয় এবং গুদামজাতকরণ, উৎপাদন, বিপণন ও বণ্টনের পদ্ধতিতে বিনিয়োগের জন্য স্থায়ী খরচের পরিমাণ বেশি হয়।	সম্পদের মালিকানার তুলনায় নেটওয়ার্ক সম্পর্কের উপর বেশি নির্ভরশীলতার জন্য খরচ কম হয়।
সরবরাহকারী এবং গ্রাহকদের সাথে চুক্তি	মধ্যস্থতাকারীদের মাধ্যমে পরোক্ষ সম্পাদন হয়।	সরাসরি সম্পাদন হয়
অভ্যন্তরীণ যোগাযোগের প্রকৃতি	পৌরোহিত্য সংক্রান্ত শীর্ষস্তর ব্যবস্থাপনা থেকে মধ্যস্তর, মধ্যস্তর থেকে নিম্নস্তর ব্যবস্থাপনা এবং নিম্নস্তর থেকে দক্ষ কর্মীগণ	অপৌরোহিত্য সংক্রান্ত উল্লম্ব, সরাসরি, অনুভূমিক এবং চতুষ্কোণ যোগাযোগ
গ্রাহক বা অভ্যন্তরীণ প্রয়োজন মেটানোর জন্য প্রতিক্রিয়ার সময়	দীর্ঘস্থায়ী	ক্ষণস্থায়ী
সংস্থার কাঠামোগত আকৃতি	আদেশের পালাক্রমের জন্য উল্লম্ব বা লম্ব হয়।	নির্দেশ এবং যোগাযোগের স্পর্শতার জন্য আনুভূমিক বা সরাসরি হয়
ব্যবসা প্রক্রিয়া এবং চক্রের দৈর্ঘ্য	ক্রমিক উত্তরাধিকার সম্পর্ক অর্থাৎ ক্রয়-উৎপাদন ক্রিয়াকলাপ বা বিপণন বিক্রয় ক্রিয়াকলাপের চক্রের দৈর্ঘ্য অনেক বেশি	একযোগে বিভিন্ন প্রক্রিয়া সম্পন্ন হয় অতএব ব্যবসা প্রক্রিয়ার চক্র সংক্ষিপ্ত হয়।
পারস্পরিক সম্পর্ক	অনেক বেশি	কম
উৎপাদনের বস্তুগত প্রাক্ নমুনার সুযোগ	অনেক বেশি	কম, যাই হোক ডিজিটেল পণ্যের ক্ষেত্রে সুযোগ অসাধারণ। তুমি সংগীত, বই, জার্নাল, সফটওয়্যার, ভিডিও ইত্যাদির প্রাক্ নমুনা করতে পারো।

বিশ্বায়নের প্রবেশে সহজ	কম	অনেক, যেহেতু সাইবার স্পেস সতিই অসীম
সরকারি পৃষ্ঠপোষকতা	সংকুচিত	অনেক, বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই তথ্য, প্রযুক্তির খাতাগুলো সরকারের সর্বাধিক অগ্রাধিকার ক্ষেত্রে পরিণত হয়
মানব সম্পদের প্রকৃতি	কিছু দক্ষ ও এমনকি অ-দক্ষ মানবশক্তির প্রয়োজন।	প্রযুক্তিগত এবং পেশাগতভাবে যোগ্যতা সম্পন্ন ব্যক্তিদের প্রয়োজন।
লেনদেন সংক্রান্ত ঝুঁকি	হাতেকলমে লেনদেন এবং সামনাসামনি যোগাযোগের ফলে লেনদেনের ঝুঁকি কম	দূরত্বের জন্য এবং পক্ষগুলোর নামহীনতার জন্য লেনদেনের ঝুঁকি অধিক

সীমাবদ্ধতা সত্ত্বেও বৈদ্যুতিন বাণিজ্য হল একমাত্র উপায় (Despite limitations, e-commerce is the way)

এটা লক্ষ করা যেতে পারে যে উপরে আলোচিত বৈদ্যুতিন ব্যবসার বেশিরভাগ অসুবিধাগুলো অতিক্রম করার প্রক্রিয়া চলছে। পারস্পরিক ব্যক্তিগত আদানপ্রদানের স্বল্পতার সমস্যাকে দূর করার জন্য ওয়েবসাইটগুলো আরও বেশি আদানপ্রদানের উন্নতির উপরে মনোনিবেশ করেছে। ইন্টারনেটের মাধ্যমে যোগাযোগের গুণমান এবং গতি বাড়ানোর জন্য যোগাযোগ প্রযুক্তি ক্রমাগত ভাবে বিকশিত হচ্ছে। ডিজিটাল বিভাজন অতিক্রম করার প্রচেষ্টা চলছে। উদাহরণস্বরূপ সরকারি সংস্থাগুলো, এনজিও (NGO) এবং আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোর সাথে জড়িত থাকার সাথে সাথে গ্রাম এবং গ্রামীণ এলাকায় কমিউনিটি টেলিসেন্টার স্থাপনের কৌশল ব্যবহার করছে। দেশের বিভিন্ন প্রান্তে বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের প্রসারের জন্য ভারতে 150 টি এমন প্রকল্প গ্রহণ করা হয়েছে।

উপরে উল্লিখিত আলোচনা থেকে এটা পরিষ্কার যে বৈদ্যুতিন ব্যবসা বর্তমান থাকবে এবং তা ব্যবসার পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ এবং অর্থনীতি পুনর্গঠনে সহায়ক হবে। সুতরাং

বৈদ্যুতিন ব্যবসা কিভাবে পরিচালিত হয় সেই বিষয়ে আমাদের ধারণা থাকা প্রয়োজন।

5.5 অনলাইন লেনদেন (Online Transactions)

ব্যবহারিক দিক থেকে একজন অনলাইন লেনদেনকে তিনটি ধাপে ভাগ করতে পারে। প্রথমত, প্রাক্ক্রয়/বিক্রয় পর্যায়, যার অন্তর্ভুক্ত বিজ্ঞাপন এবং তথ্য প্রাপ্তি, দ্বিতীয়ত, ক্রয়/বিক্রয় পর্যায়, যার অন্তর্ভুক্ত ধাপগুলো যথা দাম-দর আলোচনা এবং ক্রয়/বিক্রয় সম্পাদন এবং মূল্য প্রদান, এবং তৃতীয়ত, পণ্য বা দ্রব্যের সরবরাহ পর্যায় (চিত্র 5.2 দেখো)। 5.2 চিত্র থেকে দেখা যায় যে পণ্য সরবরাহের পর্যায় ছাড়া সমস্ত পর্যায়ে তথ্যের প্রবাহ হচ্ছে। প্রথাগত ব্যবসাতেও তথ্যের আদান-প্রদান হয় কিন্তু এটা সময় এবং ব্যয় স্বাপেক্ষ। প্রথাগত ব্যবসায় মুখোমুখি আদান-প্রদান হয়। উদাহরণস্বরূপ, একজনকে অন্যজনের সহিত কথা বলার জন্য ভ্রমণের প্রয়োজন হয় এবং খরচেরও প্রয়োজন হয়। টেলিফোনের মাধ্যমে তথ্য বিনিময়ও খুব কষ্টকর। তথ্যের মৌখিক বিনিময়ের জন্য উভয় পক্ষের একই সাথে উপস্থিত থাকা প্রয়োজন। তথ্য পোস্ট অফিসের মাধ্যমেও স্থানান্তরিত হতে পারে, কিন্তু তা পুনরায় সময় সাপেক্ষ

তথ্য প্রযুক্তি আইন 2000 কাগজবিহীন সমাজের জন্য পথ তৈরি করেছে
(**Information Technology Act 2000 paves way for Paperless Society**)

নীচে তথ্য প্রযুক্তি আইন 2000 -এর কিছু বিধান দেওয়া হয়েছে যা ব্যবসা জগতের পাশাপাশি সরকারি কার্যক্ষেত্রেও কাগজবিহীন লেনদেনের কার্য সম্পাদন করতে সম্ভবপর করেছে।

বৈদ্যুতিন নথিগুলোর আইনি স্বীকৃতি (ধারা 4) [Legal recognition of electronic records (Section 4)]: এই আইন অনুসারে যে কোনো তথ্য বা বিষয় লিখিতভাবে বা টাইপ করে বা মুদ্রিত আকারে সরবরাহ করা হবে, তথাপি এই আইনের মধ্যে থাকা সত্ত্বেও এই ধরনের তথ্য বৈদ্যুতিন রূপের ক্ষেত্রে উপলব্ধ করা হলে এই ধরনের প্রয়োজনীয়তাটি সন্তুষ্ট বলে মনে করা হবে। পরবর্তী সম্পর্ক স্থাপনের ক্ষেত্রে ব্যবহারযোগ্য হতে পারে।

ডিজিটাল স্বাক্ষরের আইনি স্বীকৃতি (ধারা 5) [Legal recognition of digital signatures (Section 5)]: যে কোনো আইন কোনো তথ্য বা অন্য কোনো বিষয়কে স্বাক্ষর দ্বারা সংজ্ঞায়িত করে বা কোন দলিল সাক্ষরিত হবে বা কোনো ব্যক্তির স্বাক্ষর বহন করবে, সুতরাং এই আইনের মধ্যে কিছু বিধান থাকা সত্ত্বেও প্রয়োজনে সন্তুষ্ট বলে বিবেচিত হবে যদি এই তথ্য বা বিষয় কেন্দ্রীয় সরকার নির্ধারিত পদ্ধতিতে ডিজিটেল স্বাক্ষরের মাধ্যমে প্রমাণিত হয়।

সরকারি এবং সরকারি সংস্থায় বৈদ্যুতিন নথি এবং ডিজিটাল স্বাক্ষরের ব্যবহার (ধারা 6-1) [Use of electronic records and digital signatures in Government and its agencies (Section 6-1)]: যে কোনো অফিস, কর্তৃপক্ষ, সংস্থা বা সংস্থার মালিকানাধীন কোনো ফর্ম, আবেদন বা অন্য কোনো নথি জমা দেওয়ার জন্য উপযুক্ত কোনো সংস্থার মালিকানাধীন বা নিয়ন্ত্রণাধীন একটি বিশেষ পদ্ধতিতে সরকার কোনো লাইসেন্স, পারমিট অনুমোদন বা বিশেষ কোনো নামে নামকরণের অনুমোদন প্রদান বা অনুমোদন দেয়। কোনো নির্দিষ্ট আইনে যা কিছুই থাকুক না কেন, যদি অর্থপ্রদান বা অর্থ উপার্জন, অনুদান এই ধরনের প্রয়োজন পূরণ করা হয় তবে তা সন্তুষ্ট হলে গণ্য হবে যদি বিষয়টি সুসজ্জাত সরকার কর্তৃক নির্ধারিত বৈদ্যুতিন রূপের মাধ্যমে কার্যকর হয়।

বৈদ্যুতিন নথির সংরক্ষণ (ধারা 7-1) [Retention of electronic records (Section 7-1)]: যেখানে কোনো আইনের বিধান অনুসারে যে-কোনো নির্দিষ্ট সময়কালের জন্য দস্তাবেজ, নথি বা তথ্য সংরক্ষণ করে রাখা হবে, তখন সেই প্রয়োজনীয়তা সন্তোষজনক বলে বিবেচিত হবে, যদি এই ধরনের দস্তাবেজ, নথি বা তথ্য বৈদ্যুতিন উপায়ে সংরক্ষণ করে রাখা হয়।

উৎস : *Information Technology Act, 2000*

এবং ব্যয়বহুল। ইন্টারনেট চতুর্থ প্রণালীরূপে উপরে উল্লিখিত বেশিরভাগ ক্ষেত্রে অসুবিধা মুক্ত। এমনকি সফটওয়্যার এবং সংগীত ইত্যাদি তথ্য নিবিড় পণ্যের সরবরাহ অনলাইনে হতে পারে।

এখানে গ্রাহকের দৃষ্টিকোণ থেকে অনলাইন লেনদেন প্রক্রিয়া বর্ণনা করা হয়েছে। আমরা বৈদ্যুতিন ব্যবসার জন্য

সংস্থার প্রয়োজনীয়তাগুলো এই অনুচ্ছেদে বিক্রেতার দৃষ্টিকোণ থেকে আলোচনা করব। সুতরাং তোমরা কি কেনাকাটার জন্য তালিকা নিয়ে প্রস্তুত অথবা তুমি কি সপিংমল ঘুরে তোমার পণ্যটি ক্রয়ে বিশ্বাসী? চল আমরা রিতা এবং রেখার indiatimes.com ব্রাউজিং অনুসরণ করি।

(i) নিবন্ধন (Registration) : অনলাইন ক্রয়-বিক্রয়ের পূর্বে একজকে অনলাইন বিক্রেতার কাছে নিবন্ধনপত্র পূরণ করে নিবন্ধন করতে হয়। নিবন্ধনের অর্থ হল অনলাইন বিক্রেতার কাছে তোমার একটি হিসাব খাত থাকা। সংকেত শব্দ (Password) তোমার হিসাবের অন্যান্য বিবরণের মধ্যে অন্যতম যা পূরণ করা প্রয়োজন এবং কেনাকাটার কার্ড একটি সংকেত শব্দ দ্বারা সুরক্ষিত থাকে। অন্যথায় যে কেউ তোমার নামে লগ ইন করে কেনাকাটা করবে। এটি তোমাকে সমস্যায় ফেলতে পারে।

(ii) ফরমাশ প্রদান করা (Placing an order): তুমি যে কোনো বস্তু বাছাই করে ‘সপিং কার্টে’ রাখতে পার। সপিং কার্ট হল অনলাইন দোকানে (store) ব্রাউজিং করার সময় বাছাই করা জিনিসের একটি তালিকা। অনলাইন কেনাকাটা করার সময় বাস্তবিক দোকানের মতোই তুমি ‘সপিং কার্টে’ বস্তু রাখতে এবং বাদ দিতে পার। তুমি যা কিনতে চাও তা নিশ্চিত হওয়ার পর চেক আউট করার সময় অর্থ প্রদানের বিকল্প নির্বাচন করতে পারো।

(iii) মূল্য প্রদান কৌশল (Payment mechanism) : অনলাইন কেনাকাটায় মূল্য প্রদান বিভিন্ন উপায়ে করা যেতে পারে :

- **পণ্য প্রাপ্তিতে নগদ প্রদান [Cash-on Delivery (CoD)]:** নাম থেকেই এটি স্পষ্ট যে অনলাইন ফরমাশকৃত পণ্যের মূল্য পণ্যের প্রাপ্তির সময় পরিশোধ করা হয়।
- **চেক (Cheque):** অন্যথায় অনলাইন বিক্রেতা গ্রাহকের কাছ থেকে চেক নেওয়ার ব্যবস্থা করে থাকে এবং চেকের টাকা প্রাপ্তির পর পণ্য প্রদান করা যেতে পারে।
- **নেট ব্যাংকিং হস্তান্তর (Net-banking Transfer):** আধুনিক ব্যাংক তার গ্রাহককে ইন্টারনেট ব্যবহার করে তাৎক্ষণিক প্রদান পরিসেবা

[Immediate Payment Services (IMPS)], এনইএফটি (NEFT) এবং আরটিজিএস (RTGS) এর মাধ্যমে অর্থের বৈদ্যুতিন হস্তান্তরের সুবিধা প্রদান করে। এই ক্ষেত্রে ক্রেতা লেনদেনের অর্থ সরাসরি অনলাইন বিক্রেতার হিসাবের খাতে প্রেরণ করতে পারে, তারপর বিক্রেতা পণ্য প্রেরণের ব্যবস্থায় অগ্রসর হয়।

- **ক্রেডিট বা ডেবিট কার্ড (Credit or Debit Cards):** ‘প্লাস্টিক টাকা’ হিসাবে জনপ্রিয় এই কার্ডগুলো অনলাইন লেনদেনের মাধ্যমে হিসাবে বিশদভাবে ব্যবহৃত হয়। প্রায় 95 ভাগ গ্রাহক অনলাইন লেনদেন ‘ক্রেডিট কার্ড’-এর মাধ্যমে সম্পাদন করে। ‘ক্রেডিট কার্ড’ তার ধারককে বাকিতে পণ্য ক্রয় করার সুবিধা প্রদান করে। অনলাইন বিক্রেতার কার্ড ধারকের নিকট প্রাপ্য টাকা কার্ড প্রদানকারী ব্যাংক প্রদানের নিশ্চয়তা প্রদান করে এবং পরবর্তী সময় লেনদেনের অর্থ বিক্রেতার হিসাবে স্থানান্তরিত করে। ক্রেতার হিসাব সমপরিমাণ অর্থ দ্বারা ডেবিট করা হয় এবং সে সুবিধামতো ও কিস্তিতে অর্থ জমা করার স্বাধীনতা ভোগ করে।

‘ডেবিট কার্ড’ তার ধারককে হিসাবে জমাকৃত টাকার সমপরিমাণ ক্রয়ের অনুমতি প্রদান করে। লেনদেনে সংঘটিত হওয়ার মুহূর্তেই প্রদেয় অর্থ কার্ড থেকে বৈদ্যুতিন উপায়ে কেটে নেওয়া হয়। অনলাইন প্রদানের পন্থা হিসাবে ক্রেডিট কার্ড গ্রহণের জন্য বিক্রেতার প্রথম প্রয়োজন নিরাপদ উপায়ে ক্রেতার ‘ক্রেডিট কার্ড’-এর তথ্য সংগ্রহ করা। ক্রেডিট কার্ডের মাধ্যমে প্রদান ক্রিয়া নিজে নিজে বা অনলাইনে অনুমোদন পন্থতির মাধ্যমে করা যায়, যেমন- SSL সংশয়পত্র (বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের ইতিহাস বন্ধে দেখো)।

- **ডিজিটেল নগদ (Digital Cash):** এটি মুদ্রার একটি বৈদ্যুতিন রূপ যা শুধুমাত্র সাইবার স্পেসে বিদ্যমান। এই ধরনের মুদ্রার কোনো বাস্তবিক রূপ নেই। কিন্তু বৈদ্যুতিন রূপে প্রকৃত মুদ্রা ব্যবহারের মতো ক্ষমতা প্রদান করে। তোমার যে পরিমাণ ডিজিটাল অর্থের প্রয়োজন প্রথমে তোমাকে তার সমপরিমাণ অর্থ ব্যাংকে চেক, ড্রাফট ইত্যাদির মাধ্যমে জমা করতে হবে। তখন বৈদ্যুতিন নগদে লেনদেনকারী ব্যাংক একটি বিশেষ সফটওয়্যার পাঠাবে (যা তুমি তোমার কম্পিউটারের হার্ড ডিস্ক-এ ডাউনলোড করতে পার) যা তোমাকে তোমার ব্যাংক হিসাব থেকে ডিজিটাল নগদ উত্তোলন করতে দেবে। তখন তুমি ডিজিটাল তহবিল ওয়েবে কেনাকাটার জন্য ব্যবহার করতে পারবে।

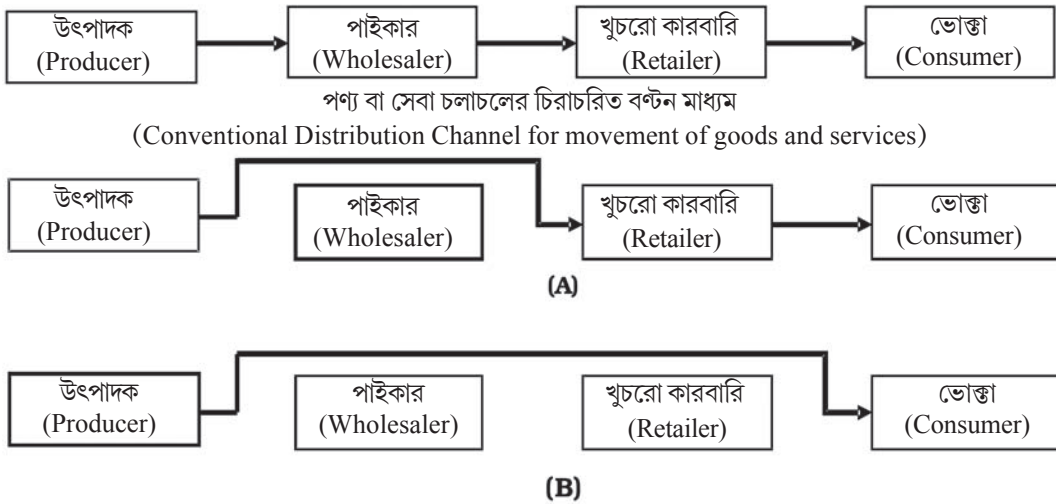
5.6 বৈদ্যুতিন লেনদেনের নিরাপত্তা এবং সুরক্ষা : বৈদ্যুতিন ব্যবসার ঝুঁকি (Security and Safety of e-Transactions: e-Business Risks)

সাধারণ লেনদেন থেকে অনলাইন লেনদেনে অনেক বেশি

ঝুঁকির সম্ভাবনা থাকে। ঝুঁকি হতে পারে লেনদেনের সহিত জড়িত পক্ষের আর্থিক ক্ষতি, সম্মানজনিত বা মানসিক ক্ষতি হতে পারে এমন সম্ভাবনা বোঝায়। অনলাইন লেনদেনের এই উচ্চ ঝুঁকির ফলে বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের নিরাপত্তা এবং সুরক্ষা সম্বন্ধীয় বিষয়গুলো গুরুত্ব পেয়েছে। এই সমস্যাগুলো একজন প্রধানত তিনটি শিরোনামে আলোচনা করতে পারে, যথা লেনদেন সংক্রান্ত ঝুঁকি, উপাত্ত সংরক্ষণ ও সঞ্চারনের ঝুঁকি এবং বৌদ্ধিক সম্পদের গোপনীয়তার ঝুঁকি।

(i) লেনদেনের ঝুঁকি (Transaction risks): অনলাইন লেনদেনে নিম্নলিখিত ধরনের লেনদেনজনিত ঝুঁকি থাকতে পারে :

- বিক্রেতা অস্বীকার করে যে গ্রাহক কখনো ফরমাশ প্রদান করেছিল বা ভোক্তাও আবার কখনো ফরমাশ প্রদান করেছিল তা অস্বীকার করতে পারে। এটিকে ‘ফরমাশ প্রদান/গ্রহণের ত্রুটি হিসাবে উল্লেখ করা যেতে পারে।’ (default on order taking/giving.)



চিত্র 5.3 (A) এবং (B) বৈদ্যুতিন ব্যবসার মাধ্যমে বণ্টন প্রণালীর সংক্ষিপ্তকরণ
[(A) and (B) : Distribution channel gets shortened by e-Business]

- বাঞ্ছিত পণ্যের সঠিক বিলি ভুল ঠিকানায় প্রদানের জন্য নাও হতে পারে অথবা আদেশকৃত পণ্যের পরিবর্তে অন্য পণ্য প্রেরণ হতে পারে। এটিকে পণ্য বিতরণের ত্রুটি ('default on delivery') হিসাবে গণ্য করা যেতে পারে।
- বিক্রেতা সরবরাহকৃত পণ্যের মূল্য নাও পেতে পারে যখন ক্রেতা মূল্য প্রদান করেছে বলে দাবি করে। এটিকে মূল্য প্রদানের ত্রুটি (default on payment) বলে উল্লেখ করা যেতে পারে।

সুতরাং, ক্রেতা এবং বিক্রেতার ত্রুটিপূর্ণ ফরমাশ প্রদান/গ্রহণ, পণ্য বিতরণের এবং মূল্য প্রদানের জন্য বৈদ্যুতিন ব্যবসায় ঝুঁকির সৃষ্টি হতে পারে। এই ধরনের ত্রুটি নিবন্ধনের সময় পরিচয় প্রদান এবং অবস্থান/ঠিকানার যাচাই করে এবং আদেশ প্রদানকালে অনুমোদন এবং মূল্য আদায়ের মাধ্যমে এই ধরনের সমস্যাগুলো এড়ানো যেতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, গ্রাহক নিবন্ধন ফর্মে তার সঠিক বিবরণ প্রদান করছে তা নিশ্চিত করার জন্য বিক্রেতা কুকিসের (cookies) সাথে মিলিয়ে দেখতে পারে। কুকিস টেলিফোনের কলার আইডির মতো, যা টেলিমারকেটার গুলোকে প্রাসঙ্গিক তথ্য যেমন গ্রাহকের নাম, ঠিকানা এবং পূর্ববর্তী ক্রয়ের মূল্য প্রদানের তথ্য প্রদান করে। বেনামি বিক্রেতাদের কাছ থেকে গ্রাহকদের সুরক্ষা প্রদানের জন্য সর্বদা সুপ্রতিষ্ঠিত সাইট থেকে কেনাকাটা করার পরামর্শ দেওয়া হয়। বিজ্ঞাপন দাতারা তাদের পণ্য অনলাইন বিক্রি করার অনুমতি দিলে, এই সাইটগুলো তথ্যাবলি সম্পর্কে গ্রাহকদের আশ্বস্ত করে। এই সাইটটি সরবরাহকারীদের ত্রুটির বিরুদ্ধে গ্রাহকদের সুরক্ষা প্রদান করে এবং অনেকক্ষেত্রে গ্রাহকদের প্রদান করা অর্থের কিছু পরিমাণ অর্থ পুনরায় ফেরত দেয়।

আমরা দেখেছি অনলাইন কেনাকাটার অর্থ প্রদানের

জন্য 95 শতাংশ লোক 'ক্রেডিট কার্ড' ব্যবহার করে। আদেশ নিশ্চিত করার সময় ক্রেতাকে অনলাইনে ক্রেডিটকার্ডের নাম্বার, কার্ড প্রদানকারী ব্যাংক এবং কার্ডের বৈধতা প্রদান করতে হয়। এই প্রক্রিয়া অফলাইনেও হতে পারে এবং বিক্রেতা কেবল ধারের সীমা সম্পর্কে নিশ্চিত হয়ে পণ্য সরবরাহের সাথে এগিয়ে যেতে পারে। অন্যথায় বৈদ্যুতিন বাণিজ্য প্রযুক্তি এখন 'ক্রেডিট কার্ডের' তথ্যের অনলাইন প্রক্রিয়াকরণ করার অনুমতি দেয়। ক্রেডিট কার্ডের তথ্যের অপব্যবহার থেকে রক্ষা করার জন্য সপিংগুলো আজকের দিনে এনক্রিপশন প্রযুক্তি যেমন নেটসকেপসের সুরক্ষা সকেট লেয়ার (SSL) পদ্ধতি ব্যবহার করে। বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের ইতিহাস বঙ্গ থেকে তুমি SSL সম্পর্কে কিছু তথ্য পেতে পার। পরবর্তী বিভাগে আমরা এনক্রিপশন বা ক্রিপ্টোগ্রাফি সম্পর্কে জানব। এটি অনলাইন লেনদেনে উপাত্তের স্থানান্তর সংক্রান্ত ঝুঁকিগুলোর বিরুদ্ধে সুরক্ষা প্রদানের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ হাতিয়ার।

(ii) উপাত্তের সংরক্ষণ এবং স্থানান্তরের ঝুঁকি (Data storage and transmission risks) : তথ্যই প্রকৃতপক্ষে ক্ষমতা। মুহূর্তের জন্য চিন্তা কর যদি ক্ষমতা ভুল হাতে যায়। উপাত্তের কম্পিউটারে সংরক্ষণ এবং চলাচলে বেশকিছু ঝুঁকি দেখা দেয়। কিছু স্বার্থপর উদ্দেশ্য পূরণ করতে অথবা কেবল মজা করতে বা অপ্রত্যাশিত ঘটনা ঘটানোর জন্য গুরুত্বপূর্ণ তথ্যাদি চুরি বা পরিবর্তিত করা হতে পারে। তুমি অবশ্যই ভাইরাস (virus) বা হ্যাকিং (hacking) সম্পর্কে শুনো। তুমি কি ভাইরাস শব্দটির সম্পূর্ণ নাম জান? এর অর্থ হল Vital Information Under Siege অর্থাৎ অত্যাব্যশ্যকীয় তথ্য নিয়ন্ত্রণ অধীন। প্রকৃতপক্ষে ভাইরাস একটি প্রোগ্রাম (একটি ধারাবাহিক নির্দেশাবলী) যা অন্য কম্পিউটার প্রণালীতে নিজেকে প্রতিলিপিত করে। কম্পিউটারে ভাইরাসের প্রভাবে অন-স্ক্রিন প্রদর্শনে কিছুটা অসুবিধা সৃষ্টি করে লোভেল-1

ভাইরাস (Level-1 virus), কার্যকারিতা ব্যাহত করে লেভেল 2-ভাইরাস (Level-2 virus), অভীক্ট উপাঙের ফাইলের ক্ষতি সাধন করে লেভেল-3 ভাইরাস (Level-3 virus), সম্পূর্ণ কম্পিউটার প্রণালীর ক্ষতি সাধন লেভেল-4 ভাইরাস (Level-4 virus)। এন্টি ভাইরাস প্রোগ্রাম (anti-virus) যথাক্রমে ইনস্টলিং (স্থাপন) ও আপডেট করে ফাইল এবং ডিস্কগুলো স্কেন করে উপাঙের ফাইলগুলোকে ভাইরাস আক্রমণ থেকে সুরক্ষা প্রদান করা যায়।

উপাত্ত (Data) চলাচলের পথে বাধাপ্রাপ্ত হতে পারে। এর জন্য একজন ক্রিপ্টোগ্রাফি (cryptology) ব্যবহার করতে পারে। এটি উপাঙের অপঠনশিলি বিন্যাসে রূপান্তরের এনক্রিপ্ট-এর (encrypt) মাধ্যমে সুরক্ষা প্রদানের কলাকে বোঝায় যাকে সাইফারটেকস্ট (cyphertext) বলে। যার কাছে গোপন শব্দ/চাবি থাকে সেই শুধুমাত্র এটির সাধারণ পাঠের পাঠোদ্ধার করতে পারে যাকে ডিক্রিপ্ট (decrypt) বলে। এটি কারোর সঙ্গে কোড শব্দ ব্যবহার করে কথা বলার মতো যাতে অন্য কেউ কথোপথন বুঝতে না পারে।

(iii) বৌদ্ধিক সম্পত্তির গোপনীয়তার ঝুঁকি (Risks of threat to intellectual property and privacy): ইন্টারনেট একটি খোলা জায়গা। একবার ইন্টারনেটে তথ্য পাওয়া গেলে এটি ব্যক্তিগত অঞ্চল (domain) থেকে বেরিয়ে যায়। তখন অনুলিপি করা থেকে রক্ষা করা কঠিন হয়ে যায়। অনলাইন লেনদেনের সময় যে তথ্য দেওয়া হয় সেগুলো এমন ব্যক্তিদের কাছে সরবরাহ করা হতে পারে যারা তোমার ই-মেল বক্সে বিজ্ঞাপন এবং প্রচারমূলক বিজ্ঞাপন প্রেরণ শুরু করতে পারে। তোমার তখন বিরামহীন ভাবে অ-প্রয়োজনীয় মেল গ্রহণ করা ছাড়া আর কিছুই করার থাকে না।

5.7 বৈদ্যুতিন ব্যবসার সফল বাস্তবায়নের জন্য প্রয়োজনীয় সম্পদসমূহ (RESOURCES REQUIRED FOR SUCCESSFUL e-BUSINESS IMPLEMENTATION)

যে কোনো ব্যবসা স্থাপনের জন্য প্রয়োজন অর্থ, মানব সম্পদ, এবং যন্ত্রপাতি (hardware)। বৈদ্যুতিন ব্যবসা (e-business)-এর জন্য ওয়েবসাইট তৈরি, পরিচালন, উন্নয়ন ও সম্প্রসারণের জন্য অতিরিক্ত সম্পদের প্রয়োজন। যেখানে সাইটের অর্থ হল স্থান (location) এবং ওয়েবসাইটের অর্থ বল বিশ্বব্যাপী তরঙ্গ [world wide web (www)]। সহজভাবে বলা যায় ওয়েবসাইট হল বিশ্বব্যাপী তরঙ্গে একটি প্রতিষ্ঠানের অবস্থান। এটাও ঠিক যে ওয়েবসাইট একটি প্রকৃত অবস্থান নয়। বরং এটি এমনসব সামগ্রীর একটি অনলাইন রূপ যা একটি প্রতিষ্ঠান অন্যদের প্রদান করতে চায়।

5.8 বহিরাগত উৎসের ধারণা (OUTSOURCING: CONCEPT)

বহিরাগত উৎস এখন আরও একটি প্রবণতা যা ব্যবসার মৌলিক রূপের আমূল পরিবর্তন সাধন করছে। তৃতীয় পক্ষের বিশেষজ্ঞদের অভিজ্ঞতা, বিশেষ জ্ঞান, দক্ষতা, (experience, expertise, efficiency) এমনকি বিনিয়োগ থেকে সুবিধা লাভের লক্ষ্যে প্রধান কাজের বহির্ভুক্ত কাজ বা প্রধান কাজের জন্য একটি দীর্ঘমেয়াদি চুক্তিকে বোঝায়।

এই সহজ সংজ্ঞাটি একজনকে এমন ধারণার একাধিক বৈশিষ্ট্যের দিকে পরিচালিত করে যা একটি শিল্প/ব্যবসা বা দেশের নিজস্ব নয় বরং এটি সমগ্র বিশ্বব্যাপী ঘটনা হয়ে উঠেছে।

(i) বাইরের কোনো পক্ষের সহিত চুক্তি বহিরাগত উৎসের অন্তর্ভুক্ত (Outsourcing involves contracting out): আক্ষরিক অর্থে বহিরাগত উৎসের

মানে হল এ যাবত তুমি যা নিজে করেছিলে তা বাইরে থেকে নেওয়া। উদাহরণস্বরূপ, বেশিরভাগ কোম্পানিগুলো এযাবত তাদের পরিষ্কার-পরিচ্ছন্নতা, নির্মলতা এবং সামগ্রিক গৃহস্থালী কাজের জন্য তাদের নিজস্ব কর্মী নিয়োগ করত। অর্থাৎ পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতা এবং গৃহস্থালী ক্রিয়াকলাপ বাড়িতে পরিচালিত হচ্ছিল। কিন্তু বিলম্বে হলেও অনেক কোম্পানি এই কাজগুলোর জন্য বহিরাগত উৎসের সাহায্য নেওয়া শুরু করেছে, অর্থাৎ তারা বহিরাগত সংস্থাগুলোকে সংস্থার এই কাজগুলো পরিচালনা করার দায়িত্ব চুক্তির ভিত্তিতে প্রদান করেছে।

(ii) সাধারণত ব্যবসার সহায়ক কার্যাবলীতে বহিরাগত উৎসের ব্যবহার (Generally non-core business activities are outsourced) : বেশিরভাগ সংস্থার ক্ষেত্রে পরিষ্কার পরিচ্ছন্নতা এবং গৃহস্থালী ক্রিয়া প্রধান কাজের অংশ নয়। অবশ্যই পৌরসভা ও পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন পরিষেবা প্রদানকারীর জন্য এই ক্রিয়াকলাপগুলো তাদের প্রধান কাজ। অন্যভাবে বলা যায় কোনো কোম্পানির ব্যবসার উপর নির্ভর করে তার কোন্ ক্রিয়াকলাপগুলো প্রধান এবং গুরুত্বপূর্ণ। অন্যান্য ক্রিয়াকলাপগুলো ব্যবসার জন্য গৌণ বা আনুসঙ্গিক হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, একটি বিদ্যালয়ের উদ্দেশ্যে পাঠ্যক্রম এবং সহপাঠ্যক্রমের ক্রিয়াকলাপের মাধ্যমে একটি শিশুর বিকাশ করা। স্পষ্টতই, এই ক্রিয়াকলাপগুলো বিদ্যালয়ের প্রধান কাজের অন্তর্ভুক্ত। একটি ক্যাফেটেরিয়া (স্বয়ং পরিবেশন ভোজনালয়) ক্যান্টিন বা একটি বইয়ের দোকান চালানো একটি বিদ্যালয়ের জন্য সহায়ক কাজ।

উদ্যোগ প্রতিষ্ঠানগুলো বহিরাগত উৎস নিয়ে পরীক্ষা করতে প্রাথমিকভাবে শুধুমাত্র সহায়ক কাজের জন্য বহিরাগত উৎসের ব্যবহার করে। কিন্তু পরবর্তী সময়, তারা পারস্পরিক ব্যবস্থাপনার সঙ্গে পরিচিতি হওয়ার ফলে বাইরের লোকদের দিয়েও প্রধান কাজ করতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, একটি বিদ্যালয় কম্পিউটারের শিক্ষাপ্রদানের

জন্য কিছু কম্পিউটার প্রশিক্ষণ প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে সংযোগ স্থাপন করতে পারে।

(iii) একটি সহায়ক একক বা তৃতীয় পক্ষের থেকে প্রক্রিয়া সম্পাদনের জন্য বহিরাগত উৎসের সাহায্যে নেওয়া যেতে পারে (Processes may be outsourced to a captive unit or a third party) : এমন একটি বৃহৎ বহুজাতিক সংস্থার কথা কল্পনা করো যে বিভিন্ন ধরনের পণ্য বিভিন্ন দেশে বিক্রি করে। বিভিন্ন দেশে পরিচালিত সমস্ত অধীনস্থ কোম্পানিগুলোর নিয়োগ, নির্বাচন, প্রশিক্ষণ, হিসাব এবং বেতন (মানব সম্পদ), প্রাপ্য এবং প্রদেয় হিসাবের ব্যবস্থাপনা (হিসাব এবং অর্থায়ন), গ্রাহক সহায়তা/অভিযোগ পরিচালনা/সমস্যা সমাধান (বিপণন) প্রভৃতি বিভিন্ন প্রক্রিয়া একইরকম হয়। যদি এই প্রক্রিয়াগুলো কেন্দ্রীভূত করা যায় এবং বিশেষ করে এই উদ্দেশ্যে তৈরি একটি ব্যবসায়িক এককের কাছে প্রেরণ করা যায় তবে এর ফলে সম্পদের সাদৃশ্যতা, দক্ষতার উপলব্ধি, এবং এক বা একাধিক নির্বাচিত স্থানে বৃহত্তর পরিসরে অর্থনৈতিক ক্রিয়া সম্পন্ন করা যায়, ফলস্বরূপ ব্যয় যথেষ্ট পরিমাণে হ্রাস পায়। স্পষ্টত, যদি অভ্যন্তরীণ কার্যকলাপ সম্পাদন করার কাজটি যথেষ্ট বড়ো হয় তবে প্রতিষ্ঠানের সহায়ক পরিষেবা প্রদানকারী সংস্থা থাকলে লাভবান হতে পারে, অর্থাৎ শুধুমাত্র একটি সংস্থাকে প্রদত্ত পরিষেবা প্রদানের জন্য যে সংস্থা প্রতিষ্ঠা করা হয়েছে। উদাহরণস্বরূপ, জেনারেল ইলেকট্রিক (general electric) ভারতের বৃহত্তম সহায়ক ব্যবসা প্রক্রিয়ার বহিরাগত উৎসের একক যা মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের মূল কোম্পানি এবং অন্যান্য দেশে অবস্থিত এর সহায়ক কোম্পানিগুলোকে কিছু বিশেষ পরিষেবা প্রদান করে থাকে। অন্যথায় এই প্রক্রিয়াগুলোকে তৃতীয় পক্ষের পরিষেবা প্রদানকারীদের কাছ থেকে আলাদা করে নেওয়া যেতে পারে, যারা বাজারে স্বাধীনভাবে কাজ করে এবং অন্যান্য



চিত্র 5.4 বহিরাগত উৎসের পরিষেবা প্রদানকারীর প্রকারভেদ (Types of Outsourcing Service Providers)

সংস্থাগুলোকেও পরিষেবা প্রদান করে।

একটি সংস্থা কীভাবে তার কিছু ক্রিয়াকলাপ সহায়ক বা তৃতীয় পক্ষের পরিষেবা প্রদানকারী বহিরাগত উৎস থেকে নিতে পারে তা চিত্র নং 5.4 -এ দেওয়া হল। ভাড়া করা সেবা প্রদানকারী সংস্থা/ব্যক্তি মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনার মতো কিছু প্রক্রিয়ায় বিশেষজ্ঞ এবং তারা গ্রাহকদের একটি বিস্তৃত শিল্পগত সেবা প্রদান করে। বহিরাগত উৎসের শব্দ শেষে তাদেরকে অনুভূমিক বলা হয়। অন্যথায় তারা একটি বা দুটি শিল্প বিশেষজ্ঞ হতে পারে এবং প্রধান বা সহকারী কয়েকটি প্রক্রিয়া করতে পারে। এটিকে উল্লম্ব বলা হয়। সেবা সরবরাহকারী পরিপক্ব হলে তারা একই সঙ্গে উল্লম্ব এবং অনুভূমিক দুই হতে পারে।

বহিরাগত উৎস ব্যবহার করার গুরুত্বপূর্ণ কারণ হল অপরের দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা থেকে উপকৃত হওয়া। বিদ্যালয়, কোম্পানি এবং হাসপাতাল এই সংস্থাগুলো, ভোজনালয়ের কার্যক্রমগুলো, খাদ্য সরবরাহ এবং পুষ্টি সংস্থাগুলোর জন্য বহিরাগত উৎস থেকে সাহায্য নিতে পারে। যেগুলো তাদের প্রধান ক্রিয়াকলাপের অন্তর্ভুক্ত। বহিরাগত উৎসের ধারণাটি মূল্যবান, কারণ তুমি কেবল তাদের দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা থেকে লাভবান হওয়াই নয় বরং এটা তোমাকে বিনিয়োগে সীমাবদ্ধ থাকতে এবং প্রধান কর্ম প্রক্রিয়ায় মনোনিবেশ করতে সহায়তা করে।

আশ্চর্যজনক ভাবে বহিরাগত উৎস দ্রুত ব্যবসায়ের

একটি রূপ হয়ে উঠেছে। সংস্থাগুলো ক্রমবর্ধমান রূপে তাদের এক বা একাধিক প্রক্রিয়ায় আরও বেশি করে বহিরাগত উৎসের দক্ষ ও কার্যকরভাবে ব্যবহার শুরু করেছে যা অন্যদের দ্বারা পরিচালিত হতে পারে। কারবারের একটি বাহ্যিক প্রকাশের পদ্ধতির উদীয়মান রূপ হিসেবে বহিরাগত উৎস মৌলিক ব্যবসায়িক নীতি ও দর্শন হিসেবে স্বীকৃতি লাভ করেছে, যা কারবারের পূর্বতন নীতি 'নিজের দ্বারা সবকিছু করা'-কে বিরোধিতা করে।

5.8.1 বহিরাগত উৎসের পরিধি (Scope of Outsourcing)

বহিরাগত উৎস প্রধান চারটি অংশ নিয়ে গঠিত: চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন, চুক্তিবদ্ধ অনুসন্ধান, চুক্তিবদ্ধ বিক্রয় এবং তথ্যাবলি (চিত্র 5.5 দেখো)

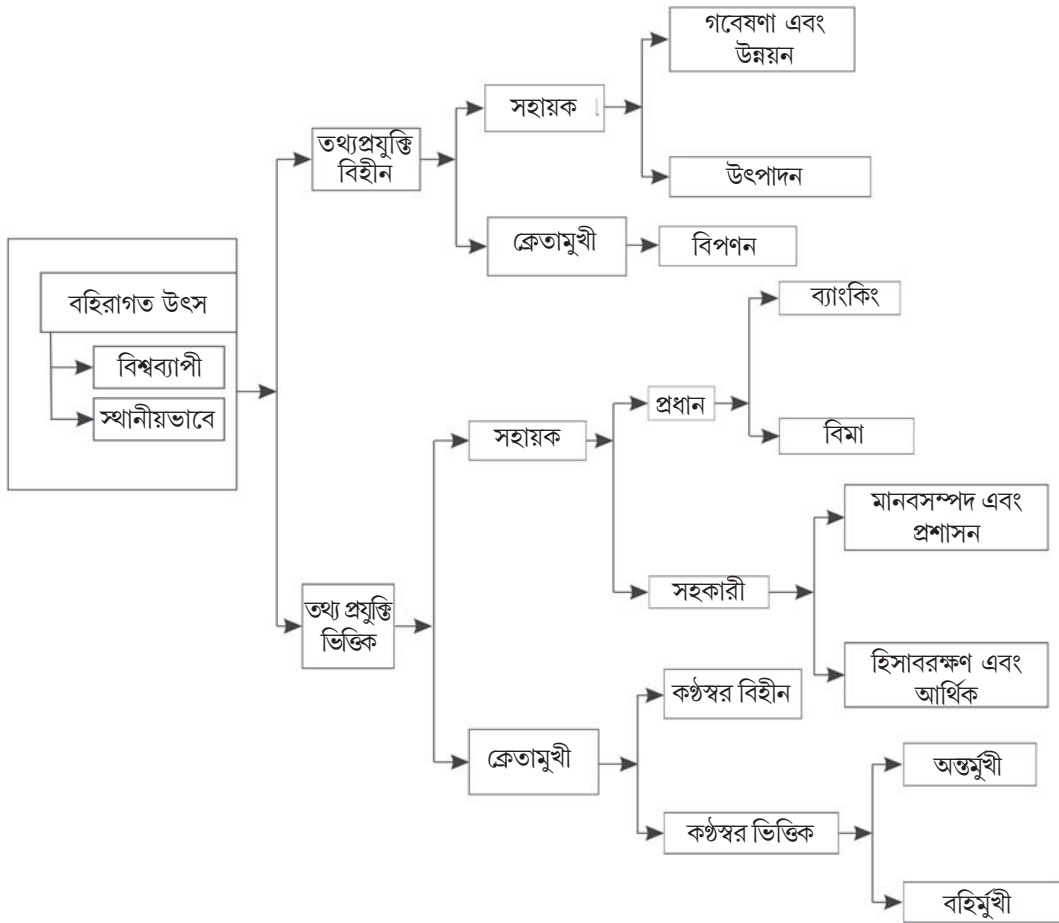
বহিরাগত উৎস শব্দটি আরও বেশি জনপ্রিয় ভাবে তথ্য প্রযুক্তি সক্ষম বা ব্যবসা প্রক্রিয়ার বহিরাগত উৎস (BPO) এর সঙ্গে যুক্ত হতে পারে। আসলে আরও জনপ্রিয় শব্দ হল কল সেন্টার (call centres) যা গ্রাহক ভিত্তিক ভয়েস পরিষেবাদি প্রদান করে। BPO শিল্পের 70 শতাংশ রাজস্ব কল সেন্টার থেকে আসে, 20 শতাংশ আসে উচ্চক্ষমতা সম্পন্ন এবং নিম্নমূল্যের উপাত্ত কর্ম থেকে এবং অবশিষ্ট 10 শতাংশ আসে উচ্চতর মূল্যের তথ্য সরবরাহ থেকে। গ্রাহকসেবা কেন্দ্রের কল

সেন্টারগুলোর বেশিরভাগ কার্যক্রমের জন্য 24 ঘণ্টা X দিন আবদ্ধ (গ্রাহকের প্রশ্ন এবং অভিযোগ) এবং আবদ্ধের বহির্ভূত (গ্রাহক নিরীক্ষা, প্রদানোত্তর ক্রিয়া, এবং টেলিমার্কেটিং) ইত্যাদির কাজে যুক্ত থাকে। চিত্র 5.5 -এ বিভিন্ন বহিরাগত উৎসের কাজ দেখানো হলো।

5.8.2 ব্যবসায় বহিরাগত উৎসের প্রয়োজনীয়তা (Need for Outsourcing)

প্রয়োজনীয়তা সকল উদ্ভাবনের জননী। এটি বহিরাগত উৎসের ধারণার ক্ষেত্রেও সত্য বলে মনে করা হয়। এই অধ্যায়ের শুরুতে যেমনটা আলোচিত হয়েছে, কম খরচে

উচ্চ মানের পণ্যগুলোর জন্য বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতামূলক চাপ, গ্রাহকদের দাবি এবং উদীয়মান প্রযুক্তিগুলো হল তিনটি প্রধান চালিকাশক্তি, যা ব্যবসায়িক প্রক্রিয়াগুলোতে পুনর্বিবেচনা বা পুনরায় নজর দেয়। এগুলোকে ব্যবসায়ের একটি ধরন হিসেবে বহিরাগত উৎসের ক্রমাগত উত্থানের জন্য দায়ী, কারণ হিসেবে বিবেচনা করা যেতে পারে। আসলে আজ বহিরাগত উৎসের প্রতি আগ্রহ, কোনো চাপ ছাড়াই কিন্তু পছন্দের কারণে বৃদ্ধি পাচ্ছে। বহিরাগত উৎসের প্রধান কারণগুলো (এবং এর সুবিধাগুলো) নীচে আলোচনা করা হয়েছে।



চিত্র 5.5 বহিরাগত উৎসের গঠনতন্ত্র (Anatomy of Outsourcing)

(i) মনোযোগ আকর্ষণ করা (Focusing of attention) : তুমি তোমার পাঠ্যক্রম এবং সহ পাঠ্যক্রমের ক্রিয়াকলাপের মাধ্যমে অনেক কিছু ভালো কাজ করতে পার, তবে তোমরা আরও দক্ষতা এবং কার্যকারিতার জন্য সীমিত সময় এবং অর্থের কয়েকটি বিষয়ের উপর মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করলে আরও ভালো হবে। একইভাবে ব্যবসায় সংস্থাগুলো তাদের যেসব ক্ষেত্রে সামর্থ্য আছে সেক্ষেত্রে মনসংযোগ দিয়ে এবং বাকি কাজগুলো বহিরাগত উৎসের সহিত চুক্তিবদ্ধ করলে যে সুফল পাওয়া যায়, তার উপযোগিতা উপলব্ধি করে। তোমরা সবাই এ বিষয়ে অবগত আছ যে, উপযোগ বা মূল্য সৃষ্টি করার জন্য একটি ব্যবসা অনেকগুলো প্রক্রিয়া যেমন- ক্রয় এবং উৎপাদন, বিপণন ও বিক্রয়, গবেষণা ও উন্নয়ন, হিসাবরক্ষণ এবং অর্থ, মানবসম্পদ এবং প্রশাসন ইত্যাদিতে প্রতিষ্ঠানগুলো নিজেদেরকে সংজ্ঞায়িত বা পুনর্বিবেচনা করতে হবে। উদাহরণস্বরূপ, তারা একটি উৎপাদন অথবা বিপণন সংস্থা হিসেবে অভিহিত হতে চায় কি না তা বিবেচনা করতে হবে। ব্যবসায়ের সুযোগকে সীমিত করার এই ধরনের উপায় তাদের দক্ষতা ও কার্যকারিতার জন্য নির্বাচিত ক্রিয়াকলাপগুলোতে সংস্থান ও মনোনিবেশে সক্ষম হয়।

(ii) শ্রেষ্ঠত্বের জন্য অনুসন্ধান (Quest for excellence) : তোমরা শ্রমবিভাগ ও বিশেষীকরণের সুবিধা সম্পর্কে জান। বহিরাগত উৎস ব্যবসাকে দুইটি উপায়ে শ্রেষ্ঠত্ব অনুসরণ করতে সাহায্য করে। প্রথমত, যেসব বিষয়ে কম নজর দিয়েই ভালো ফল লাভ করতে পারে এমন ক্রিয়াকলাপগুলোতে নিজেদেরকে উন্নত করতে পারে এবং দ্বিতীয়ত, অবশিষ্ট কাজগুলো বহিরাগত উৎসের সাহায্যে, যারা সেই কাজগুলো সর্বোৎকৃষ্টভাবে করতে পারে, চুক্তির ভিত্তিতে সম্পাদন করা হয়। শ্রেষ্ঠত্বের সন্ধানে শুধুমাত্র এটি জানাই যথেষ্ট নয় যে তুমি কোন্

কাজে মনোনিবেশ করতে চাও, তার পাশাপাশি এটাও জানতে হবে যে তুমি অন্যদের দিয়ে কোন্ কাজগুলো করতে চাও।

(iii) ব্যয় সংকোচন (Cost reduction) : বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতায় শুধুমাত্র বিশ্বস্তরের গুণমান সমৃদ্ধ পণ্যই নয়, বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতামূলক মূল্যেরও প্রয়োজন। প্রতিযোগিতামূলক চাপের কারণে দ্রব্যমূল্য নিম্নমুখী হয় এবং ব্যয় হ্রাসই বাজারে টিকে থাকা ও মুনাফা অর্জনের একমাত্র উপায় হয়ে দাঁড়ায়। শ্রমবিভাগ ও বিশেষীকরণের পাশাপাশি দ্রব্যের গুণমান সমৃদ্ধ ও ব্যয় হ্রাস করে। এটা বহিরাগত উৎসের অংশীদারদের বৃহদায়তন উৎপাদনের ফলে ব্যয় সংকোচের সুবিধা প্রদান করে, যেহেতু তারা বিভিন্ন সংস্থায় একই পরিষেবা প্রদান করে থাকে। দেশব্যাপী উৎপাদনের উপকরণগুলোর মূল্যের বিভিন্নতা ও পণ্যমূল্য হ্রাসের একটি কারণ। উদাহরণস্বরূপ, গবেষণা ও উন্নয়ন, উৎপাদন, সফটওয়্যার উন্নয়ন ও তথ্য প্রযুক্তি সক্ষম পরিষেবাদির (ITES) বিশ্বব্যাপী বহিরাগত উৎসের ভারত একটি পছন্দের গন্তব্য, কারণ এখানে কম খরচে প্রয়োজনীয় শ্রমশক্তি ব্যাপক পরিমাণে পাওয়া যায়।

(iv) জোটের মাধ্যমে উন্নতি (Growth through alliance) : অন্য সংস্থা থেকে তুমি যতটা পরিষেবা নিতে পারবে, তোমার ব্যবসায় বিনিয়োগের চাহিদা ততটাই হ্রাস পাবে, অন্য প্রতিষ্ঠান এসব ক্রিয়াকলাপে তোমার জন্য বিনিয়োগ করেছে। এমনকি তুমি যদি তোমার ব্যবসায়ের বহিরাগত উৎসের অংশীদারদের ব্যবসায়ের অংশীদার হতে চাও তবে তুমি তাদের সরবরাহকৃত স্বল্প মূল্যের, উন্নতমানের পরিষেবা থেকে লাভের পাশাপাশি সামগ্রিক ব্যবসায় থেকেও মুনাফা ভাগ করে নেবে। অতএব তুমি দ্রুত ব্যবসা বিস্তৃত করতে পার, যেহেতু একই পরিমাণ বিনিয়োগযোগ্য তহবিলে বিপুল সংখ্যক ব্যবসার সৃষ্টি হয়। আর্থিক আয় ছাড়াও, বহিরাগত উৎস আস্তঃ আস্তঃ সাংগঠনিক

জ্ঞান ভাগাভাগি এবং সহযোগিতার সহিত শেখার সুবিধা দেয়। এর থেকে এটিও ব্যাখ্যা করা যেতে পারে যে কেন সংস্থাগুলো আজকে তাদের নিয়মিত কার্যক্রম/দৈনন্দিন সহায়ক প্রক্রিয়াগুলোর পাশাপাশি গবেষণা ও উন্নয়নের মতো কৌশলগত এবং মূল প্রক্রিয়াগুলোতেও বহিরাগত উৎস থেকে উপকার পেতে চায়।

(v) অর্থনৈতিক বিকাশের প্রেরণা (Fillip to economic development): বহিরাগত উৎস, অধিকতর দেশে ভৌগোলিক সীমার বাইরে বহিরাগত উৎস আয়োজক দেশগুলোতে একযোগে উদ্যোক্তা, কর্মসংস্থান এবং রপ্তানিকে উদ্দীপিত করে (অর্থাৎ যে দেশগুলো থেকে ব্যবসায়ের বহিরাগত উৎস নেওয়া হয়েছে।) উদাহরণস্বরূপ, কেবলমাত্র তথ্য প্রযুক্তি (IT) ক্ষেত্রে ভারতবর্ষে উদ্যোক্তা, কর্মসংস্থান এবং রপ্তানি বাণিজ্যের এত ব্যাপক বৃদ্ধি ঘটেছে যে, আজ পর্যন্ত আমরা সফটওয়্যার উন্নয়ন এবং তথ্য প্রযুক্তিতে সক্ষম পরিসেবাদের বিশ্বব্যাপী বহিরাগত উৎসের অবিসংবাদিত অগ্রদূত। বর্তমানে আমাদের 150 বিলিয়ন ডলারের 60 শতাংশ (1 বিলিয়ন = 100 কোটি টাকা) তথ্য প্রযুক্তির ক্ষেত্রে বিশ্বব্যাপী বহিরাগত উৎসের অংশ।

5.8.3 বহিরাগত উৎস সংক্রান্ত উদ্বেগ (Concerns over Outsourcing)

বহিরাগত উৎসের সাথে ঘিরে থাকা কিছু উদ্বেগের বিষয়ে সচেতন হওয়া অত্যন্ত আবশ্যিক।

(i) গোপনীয়তা (Confidentiality) : বহিরাগত উৎস অনেক গুরুত্বপূর্ণ তথ্য ও জ্ঞান ভাগ করে নেওয়ার উপর নির্ভর করে। যদি বহিরাগত উৎসের অংশীদার গোপনীয়তা সংরক্ষণ না করে এবং উদাহরণস্বরূপ— তার প্রতিযোগীদের কাছে প্রেরণ করে, তবে এটি যে প্রতিষ্ঠান

বহিরাগত উৎসকে ব্যবহার করছে, তার স্বার্থের ক্ষতি করতে পারে। যদি সম্পূর্ণ প্রক্রিয়া/পণ্যের জন্য বহিরাগত উৎস ব্যবহার করা হয়, সেক্ষেত্রে বহিরাগত উৎসের অংশীদার কর্তৃক একটি প্রতিযোগিতামূলক ব্যবসা শুরু করার ক্ষেত্রে আরও ঝুঁকি থাকে।

(ii) সোয়েট সপিং (Sweat-shopping) : বহিরাগত উৎসের সাহায্যে সংস্থাগুলো তাদের ব্যয় হ্রাসের জন্য তারা আয়োজক দেশগুলোর কম খরচের জনশক্তি থেকে সর্বাধিক সুবিধা পেতে চেষ্টা করে। তাছাড়া, এটা দেখা গেছে যে উৎপাদন বা তথ্য, প্রযুক্তির ক্ষেত্রে বহিরাগত উৎস যে ধরনের উপাদান অথবা কাজে সাহায্য করে তা বহিরাগত উৎসের অংশীদারের দক্ষতা ও সামর্থ্য খুব একটা বাড়ায় না, যা কঠোরভাবে নির্ধারিত পদ্ধতিগুলো অনুসরণের জন্য প্রয়োজন। সুতরাং, যে সংস্থা বহিরাগত উৎসের সম্মান করে, তা 'চিন্তা দক্ষতার' বিকাশের পরিবর্তে 'কার্য সম্পাদনের দক্ষতার' খোঁজ করে।

(iii) নৈতিক উদ্বেগ (Ethical concerns) : একটি জুতো তৈরির কোম্পানি সম্পর্কে চিন্তা করো, যে ব্যয় হ্রাসের জন্য একটি উন্নয়নশীল দেশ থেকে বহিরাগত উৎস ব্যবহার করে, যেখানে তারা উৎপাদনের কারখানাগুলোতে শিশু শ্রমিক/মহিলাদের ব্যবহার করে। শিশুশ্রম বিরোধী আইনের কঠোরতার ফলে নিজ দেশে কোম্পানি তা করতে পারে না। যেসব দেশে শিশু শ্রমের ব্যবহার আইনত বেআইনি নয়, সেক্ষেত্রে শিশু শ্রমের ব্যবহার কি নৈতিক? অনুরূপভাবে, যেসব দেশে কর্মীর লিঙ্গভিত্তিক মজুরি বৈষম্য আছে, সেখান থেকে বহিরাগত উৎসের ব্যবহার কতটা নৈতিক?

(iv) নিজের দেশে অসন্তুষ্টি (Resentment in the home countries) : উৎপাদন, বিপণন, গবেষণা ও উন্নয়ন বা তথ্য প্রযুক্তির পরিসেবাদি যখন চাকুরির ভিত্তিতে

বহিরাগত উৎস থেকে নিয়োগ করা হয়, তার ফলস্বরূপ নিজ দেশে অসন্তোষ দানা বাঁধতে পারে, বিশেষত যখন দেশে তীব্র বেকার সমস্যা চলছে।

তবে বহিরাগত উৎসের বিশ্বব্যাপী উন্নতি লাভের সঙ্গে সঙ্গে উপরে উল্লিখিত বিষয়গুলোর বর্তমানে ততটা গুরুত্ব নেই। ভারত একটি বিশ্বব্যাপী বহিরাগত উৎসের

কেন্দ্রস্থল হিসাবে আবির্ভূত হওয়ার সঙ্গে সঙ্গে এই শিল্পটি সূচকীয় হারে বিস্তারের পূর্বাভাস দিচ্ছে। যেমন 1998 সালে বছরে 23,000 জন এবং 10 মিলিয়ন মার্কিন ডলার, 2008 সালের মধ্যে বছরে 10 মিলিয়নেরও বেশি লোক এবং 20 বিলিয়ন ডলারেরও বেশি রাজস্ব বৃদ্ধি পেয়েছে।

মূলপদসমূহ (Key Terms)

বৈদ্যুতিন ব্যবসা (e-Business)	বৈদ্যুতিন বাণিজ্য (e-Commerce)	ব্রাউজার (Browser)
ভাইরাস (Virus)	নিরাপদ সকেট স্তর (SSL) (Secure Sockets Layer (SSL))	অনলাইনে ক্রয়-বিক্রয় (Online trading)
বৈদ্যুতিন ক্রয়-বিক্রয় (e-Trading)	বৈদ্যুতিন ক্রয়/আহরণ (e-Procurement)	বৈদ্যুতিন নিলাম ডাকা (e-Bidding)
বৈদ্যুতিন নগদ/অর্থ (e-Cash)	ব্যবসা প্রক্রিয়ার বহিরাগত উৎস (Business Process Outsourcing)	কল সেন্টার (Call Centres)
উল্লম্ব (Verticals)	অনুভূমিক (Horizontal)	ব্যবসায় বহিরাগত উৎসের সহায়ক একক (Captive BPO units)
সোয়েট শপিং (Sweat-shopping)		

সারাংশ

ব্যবসার জগত পরিবর্তিত হচ্ছে। বৈদ্যুতিন ব্যবসা এবং বহিরাগত উৎস এই পরিবর্তনের দুটি সর্বাধিক স্পষ্ট প্রকাশ। এই পরিবর্তনের জন্য শক্তির উৎস অভ্যন্তরীণ বা বাহ্যিক উভয়ই হতে পারে। অভ্যন্তরীণ ভাবে একটি প্রতিষ্ঠানের নিজস্ব দক্ষতার এবং উন্নতির জন্য ব্যবসা বহিরাগত উৎস এবং বৈদ্যুতিন দিকে চালিত হচ্ছে। বাহ্যিক ভাবে প্রতিযোগিতামূলক চাপ এবং কখনো কখনো গ্রাহকদের দাবি/চাহিদা এই পরিবর্তনের চালিকা শক্তি।

ব্যবসা করার বৈদ্যুতিন রূপ বা বৈদ্যুতিন ব্যবসাতে এটি উল্লেখ করা যায়, যে কোনো প্রতিষ্ঠান গ্রাহককে যেকোনো সময়, যেকোনো স্থানে সম্ভাবনাময় সুযোগ প্রদান করার নিশ্চয়তা প্রদান করে। এভাবে কর্মক্ষমতার সময় এবং স্থান/অবস্থানের সীমাবদ্ধতাগুলো দূর করে। যদিও বৈদ্যুতিন ব্যবসা উচ্চ প্রযুক্তি সম্পন্ন, তথাপি এতে পারস্পরিক ব্যক্তিগত সম্পর্কের অভাব রয়েছে। ফলস্বরূপ ক্রেতা এবং বিক্রেতা পরস্পর মিলিত হয় না। এছাড়াও বৈদ্যুতিন ব্যবসায় অনলাইন লেনদেনের নিরাপত্তা ও গোপনীয়তার উদ্বেগ রয়েছে।

ডিজিটাল হওয়ার পাশাপাশি ব্যবসা সংস্থাগুলো তাদের পূর্বতন ধারণা অর্থাৎ ‘নিজের দ্বারা সবকিছু করা’—মানসিকতা থেকে বেরিয়ে আসছে। ক্রমবর্ধমানভাবে বহিরাগত উৎসগুলো তথ্য প্রযুক্তিগতভাবে সক্ষম কি সক্ষম না তা বিচার না করেই ব্যবসা সংস্থাগুলো তাদের উৎপাদন, গবেষণা ও উন্নয়ন, এমনকি ব্যবসায়িক প্রক্রিয়াগুলো সম্পাদনের জন্য বহিরাগত সংস্থাগুলোর সঙ্গে চুক্তিবদ্ধ হচ্ছে। ভারত বিশ্বব্যাপী বহিরাগত উৎস সংক্রান্ত ব্যবসায় উচ্চ স্থানে অবস্থান করছে এবং কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি, ক্ষমতায়ন, রপ্তানি এবং জাতীয় গড় উৎপাদনে বহিরাগত উৎসের ব্যবসা উল্লেখযোগ্য অবদান রাখে।

বৈদ্যুতিন বাণিজ্য এবং বহিরাগত উৎস এই দুই প্রবণতা একই সঙ্গে ব্যবসার কার্যপ্রণালী পুনর্গঠন এবং পরিচালিত করছে। মজার বিষয় হল বৈদ্যুতিন বাণিজ্য এবং বহিরাগত উৎস উভয়ের বিকাশ অব্যাহত রয়েছে এবং এজন্যই এদেরকে ব্যবসার উদ্ভাবনীয় বাহ্যিক প্রকাশের পন্থতি হিসেবে উল্লেখ করা হয়।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Choice Questions)

টিক (✓) চিহ্ন দিয়ে নিম্নলিখিত প্রশ্নের সবচেয়ে উপযুক্ত উত্তরটি নির্বাচন করো

- নিচের কোনটি বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের অন্তর্ভুক্ত নয়
 - সরবরাহকারীদের সঙ্গে ব্যবসার মত বিনিময়
 - গ্রাহক/ক্রেতার সহিত ব্যবসায়ের মত বিনিময়
 - ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত বিভিন্ন বিভাগের মধ্যে মত বিনিময়
 - ভৌগোলিক ভাবে বিক্ষিপ্ত ব্যবসায়ের বিভিন্ন এককগুলোর মধ্যে মত বিনিময়।

2. ব্যবসায়ের বহিরাগত উৎস (Outsourcing)
 - a. শুধুমাত্র বাইরের কোনো পক্ষের সহিত তথ্য প্রযুক্তির সক্রিয় পরিসেবাদির (ITES) চুক্তির মধ্যেই সীমাবদ্ধ
 - b. শুধুমাত্র সহায়ক ব্যবসা প্রক্রিয়ার চুক্তির মধ্যেই সীমাবদ্ধ
 - c. দেশীয় সীমার মধ্যে উৎপাদন এবং গবেষণা ও উন্নয়নের পাশাপাশি পরিসেবা প্রক্রিয়াগুলোও প্রধান এবং সহায়ক উভয় প্রকারের কাজের চুক্তিই এর অন্তর্ভুক্ত।
 - d. দেশের ভৌগোলিক সীমার বাইরে থেকেও বহিরাগত উৎসের যোগান।
3. নীচের কোনটি বৈদ্যুতিন ব্যবসার জন্য সাধারণত মূল্য প্রদানের প্রক্রিয়া
 - a. পণ্য প্রদানের সময় মূল্য পরিশোধ (CoD)
 - b. চেক
 - c. ক্রেডিট এবং ডেবিট কার্ড
 - d. বৈদ্যুতিন নগদ (e-Cash)
4. একটি কল সেন্টার পরিচালনা করে
 - a. শুধুমাত্র অন্তর্মুখী কণ্ঠস্বরভিত্তিক ব্যবসা
 - b. শুধুমাত্র বহির্মুখী কণ্ঠস্বরভিত্তিক ব্যবসা
 - c. কণ্ঠস্বরভিত্তিক এবং কণ্ঠস্বরবিহীন উভয় প্রকারের ব্যবসা
 - d. গ্রাহক ও ব্যবসা প্রতিষ্ঠান উভয়ই
5. এটা বৈদ্যুতিন ব্যবসায়ের কোনো প্রয়োগ নয়
 - a. অনলাইনে নিলাম ডাকা
 - b. অনলাইনে ক্রয়
 - c. অনলাইনে বাণিজ্য
 - d. চুক্তিভিত্তিক গবেষণা ও উন্নয়ন

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer Questions) 50 Words

1. বৈদ্যুতিন ব্যবসা এবং প্রচলিত ব্যবসায়ের মধ্যে যে কোনো তিনটি পার্থক্য লেখ।
2. কীভাবে বহিরাগত উৎস ব্যবসায়ের নতুন রূপ বর্ণনা করে?
3. বৈদ্যুতিন ব্যবসায়ের যে কোনো দুটি প্রয়োগ সংক্ষেপে বর্ণনা করো।
4. ব্যবসায়ের বহিরাগত উৎসের সাথে জড়িত নৈতিক বিষয়গুলো কী কী?
5. বৈদ্যুতিন ব্যবসায়ের উপাত্তের সংরক্ষণ এবং সঞ্চারন সংক্রান্ত ঝুঁকি সমূহ সংক্ষেপে বর্ণনা করো।

দীর্ঘ উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Long Answer Questions)

1. কেন বৈদ্যুতিন ব্যবসায় এবং ব্যবসায়ের বহিরাগত উৎসকে ব্যবসায়ের বাহ্যিক প্রকাশের রূপ বলা হয়? এর ক্রমবর্ধমান গুরুত্বের জন্য দায়ী কারণগুলো আলোচনা করো।
2. অনলাইন বাণিজ্যের বিভিন্ন পদক্ষেপগুলো সবিস্তারে বর্ণনা করো।
3. ব্যবসায়ে বহিরাগত উৎসের প্রয়োজনীয়তা মূল্যায়ন করো এবং এর সীমাবদ্ধতা আলোচনা করো।
4. B2C বাণিজ্যের প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলো আলোচনা করো।
5. ব্যবসায়ের বৈদ্যুতিন রূপের সীমাবদ্ধতাগুলো আলোচনা করো। এই সীমাবদ্ধতাগুলো কি তাদের পরিধির পথে খুব বেশি বাধার সৃষ্টি করে? তোমার উত্তরের স্বপক্ষে কারণ দেখাও।

প্রকল্প / কাজ (Projects/Assignments)

1. ইন্টারনেট ও খুচরো দোকানে প্রাপ্ত বিভিন্ন পণ্যাদি ও তাদের মূল্যের তুলনা করো এবং পার্থক্য দেখাও। তাদের গুণমান, গ্রাহকের পরিতৃপ্তি এবং অন্যান্য কারণগুলো কি একই রকম?
2. বৈদ্যুতিন বাণিজ্য, বৈদ্যুতিন ব্যবসা ব্যবহার করে, এইরকম যেকোনো ব্যবসা সংস্থাকে অধ্যয়ন করো। সেখানে কাজ করে এমন কিছু লোকের সাক্ষাৎকার গ্রহণ করো এবং বাস্তবিক ব্যবসায়ের ব্যয়ের পরিপ্রেক্ষিতে সুবিধাবলি উল্লেখ করো।

অধ্যায় ৬

ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব ও ব্যবসায়িক নৈতিকতা/মূল্যবোধ (Social Responsibilities of Business and Business Ethics)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ (Learning Objectives)

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর তোমরা :

- সামাজিক দায়িত্বের ধারণা ব্যাখ্যা করতে পারবে।
- সামাজিক দায়িত্বের প্রয়োজনীয়তা নিয়ে আলোচনা করতে পারবে।
- ব্যবসার সাথে জড়িত বিভিন্ন শ্রেণির প্রতি সামাজিক দায়িত্ব শনাক্ত করতে পারবে।
- ব্যবসা এবং পরিবেশগত সুরক্ষার মধ্যে সম্পর্ক বিশ্লেষণ করতে পারবে।
- ব্যবসায়িক মূল্যবোধের/নৈতিকতার ধারণার সংজ্ঞা ও ব্যবসায়িক মূল্যবোধের/নৈতিকতার উপাদানের বর্ণনা করতে পারবে।

মণি একজন সংবাদপত্রের তরুণ সাংবাদিক, সে গত ছয়মাস ধরে ব্যবসা সংক্রান্ত কিছু অন্যান্য আচরণ, যেমন— ভুলো বিজ্ঞাপন, ভেজাল পণ্য সরবরাহ, ত্রুটিপূর্ণ কাজের পরিবেশ, পরিবেশ দূষণ, সরকারি কর্মচারীদের ঘুষ দেওয়া ইত্যাদি নিয়ে লেখালেখি করছেন। সে বিশ্বাস করতে শুরু করেছে যে ব্যবসায়ীরা টাকার জন্য অনেক কিছু করতে পারে। সে স্থির করল যে মি. বুনবুনওয়ালা, একটি বড়ো ট্রাক উৎপাদনকারী সংস্থার চেয়ারম্যান, যিনি গ্রাহক, কর্মচারী, বিনিয়োগকারীদের পাশাপাশি অন্যান্য সামাজিক দলের কাছে ন্যায্য আচরণের জন্য পরিচিত, উনার একটি সাক্ষাৎকার গ্রহণ করবে। এই সাক্ষাৎকারের মাধ্যমে মণি এই অভিজ্ঞতা লাভ করেছে যে একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ হতে পারে, নৈতিকভাবে ন্যায়পরায়ণ হতে পারে এবং একই সাথে একটি অত্যন্ত লাভজনক সংস্থাও হতে পারে। তারপর সে ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব ও ব্যবসায়িক নীতি সম্বন্ধে আরও পড়াশোনা করতে শুরু করে।

6.1 ভূমিকা (Introduction)

একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানকে সমাজের প্রত্যাশা পূরণের মধ্য দিয়ে অর্থ উপার্জন করা উচিত। সমাজে বসবাসকারী প্রতিটি ব্যক্তিরই সমাজের প্রতি কিছু দায়িত্ব কর্তব্য আছে। তাকে সামাজিক মূল্যবোধ ও আচরণকে সম্মান দিতে হবে। একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান শিল্প বা বাণিজ্যিক কাজকর্ম পরিচালনা ও মুনাফা অর্জন করার জন্য সমাজের দ্বারা অনুমোদিত। কিন্তু সমাজের দৃষ্টিকোণ থেকে অনৈতিক। এমন কোনো ব্যবসাতে, কোনো ব্যবসা প্রতিষ্ঠান অংশগ্রহণ করতে পারে না। ভেজাল পণ্য তৈরি ও বিক্রি, প্রতারণামূলক বিজ্ঞাপন তৈরি করা, প্রদেয় কর পরিশোধ না করা, পরিবেশ দূষণ করা, এবং শ্রমিকদের শোষণ করা ইত্যাদি হল সামাজিকভাবে অবাঞ্ছিত কর্মগুলোর উদাহরণ যা প্রতিষ্ঠানের মুনাফা বাড়িয়ে তুলতে পারে তবে সমাজের উপর বিপরীত প্রভাব ফেলতে পারে। অন্যদিকে ভালোমানের পণ্য সরবরাহ করা, সুস্থ কাজের পরিবেশ তৈরি করা, কারখানায় দূষণ প্রতিরোধক সরঞ্জামগুলো ব্যবহার করা। সৎভাবে কর প্রদান করা এবং আন্তরিকভাবে গ্রাহকদের অভিযোগগুলোতে মনোযোগ দেওয়া ইত্যাদি

সামাজিকভাবে অনুমোদনযোগ্য কর্মের উদাহরণ যা প্রতিষ্ঠানের ভাবমূর্তিকে উন্নত এবং লাভজনক করে তোলে। আসলে সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ ও নৈতিকভাবে সঠিক আচরণের মাধ্যমে একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে স্থায়ীভাবে সাফল্য আসতে পারে।

6.2 সামাজিক দায়বদ্ধতার ধারণা (Concept of Social Responsibility)

ব্যবসায়ের সামাজিক দায়বদ্ধতা বলতে বোঝায় ওই সকল সিদ্ধান্তগ্রহণ ও কর্ম পরিচালনার দায়বদ্ধতা যা সমাজের উদ্দেশ্য ও মূল্যবোধের জন্য আবশ্যিক। ব্যবসায় সংগঠনের সামাজিক দায়বদ্ধতা বলতে অনুমান করা হয় যে, তারা সমাজে আকাঙ্ক্ষাকে সম্মান করবে এবং সেগুলো পূরণের পাশাপাশি মুনাফা লাভেরও যথাসাধ্য চেষ্টা করবে। এই ধারণাটি সাধারণ ধারণার বিপরীত যে ব্যবসা শুধুমাত্র মালিকের লাভের জন্য বিদ্যমান কিন্তু জনসাধারণের ভালো করাটা অপ্রাসঙ্গিক। ইহা তাই অনুসরণ করে যে একটি দায়িত্বশীল ব্যবসা এবং প্রকৃতপক্ষে সমাজের যে-কোনো দায়িত্বশীল ব্যক্তি, অন্য মানুষদের জীবনের প্রভাবগুলোর

জন্য যথাযথ আগ্রহের সাথে কাজ করতে হবে। এই অর্থে সামাজিক দায়িত্ব, ব্যবসার বৈধ দায়িত্বের চেয়ে বিস্তৃত। আইনি দায়িত্ব আইনের সম্মতি দ্বারা পূরণ করা যেতে পারে। সামাজিক দায়িত্ব তার চেয়েও বেশি। এটি হচ্ছে প্রতিষ্ঠানের সামাজিক দায়বদ্ধতা পালনের স্বীকৃতি যা আইনের দ্বারা বাধ্যতামূলক হোক বা না হোক। অন্যকথায়, ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব হচ্ছে ব্যবসায়ীদের স্বেচ্ছাকৃতভাবে সমাজের সুবিধার জন্য কর্ম পরিচালনা করা।

6.3 সামাজিক দায়বদ্ধতার প্রয়োজনীয়তা (Need for Social Responsibility)

যখন সামাজিক দায়িত্বের ব্যাপারটা আসে তখন ঠিক কি করা উচিত? একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান কি শুধু মালিকের সুবিধার জন্যই চালানো উচিত, যিনি শুধু যতটা সম্ভব মুনাফা

অর্জন করতে ইচ্ছুক হন, নাকি সমাজের বিভিন্ন অংশকে পরিষেবা দেওয়া জন্য দায়বদ্ধ হওয়া উচিত, যেমন— গ্রাহক, কর্মচারী, সরবরাহকারী, সরকার এবং সমাজ ইত্যাদি। সামাজিক দায়িত্বের ধারণাটি বুঝায় যে এটি মূলত একটি নৈতিক বিষয়। কারণ এটি প্রতিষ্ঠানের দায়বদ্ধতার সাথে নৈতিকভাবে সঠিক বা ভুলের প্রশ্নটিকে অন্তর্ভুক্ত করে, ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে সামাজিক দায়িত্ব হচ্ছে একটি স্বেচ্ছাকৃত কর্ম যা কোনো ব্যবসা পালন করতে পারে নাও করতে পারে। তাছাড়া ব্যবসা সমাজের কোন অংশকে কতটুকু পরিষেবা দেবে সে বিষয়ে সিদ্ধান্ত নেওয়ার অধিকারও ব্যবসার থাকে, যদিও সব ব্যবসায়িক ব্যক্তির সমানভাবে সামাজিক দায়িত্বকে অনুভব করে না। কিছু বিতর্ক হচ্ছে যে, ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব পালন করা উচিত কি না? কিছু লোকের দৃঢ় বিশ্বাস যে প্রতিষ্ঠানের সামাজিক দায়িত্ব শুধুমাত্র মালিকের প্রতিই থাকে। যদিও

নিগমবদ্ধ সামাজিক দায়িত্ব (Corporate Social Responsibility)

নিগমবদ্ধ ধারণক্ষমতা বলতে বোঝায়, যেখানে একটি কোম্পানি নিগমবদ্ধ ধারণ ক্ষমতার উন্নয়নে একটি ভূমিকা পালন করে এবং অর্থনৈতিক, সামাজিক উন্নতি এবং পরিবেশ সুরক্ষার জন্য একটি সুস্থ সামঞ্জস্যপূর্ণ সমতা বজায় রাখার ভূমিকাকে বোঝায়।

সিএসআর (CSR) এর সার্বিক ভাবে গৃহীত কোন একক সংজ্ঞা নেই, বর্তমান প্রতিটি সংজ্ঞা সমাজের উপর ব্যবসার প্রভাব এবং তাদের উপর সমাজের প্রত্যাশাগুলোকে বোঝায়।

- ইউরোপীয় কমিশন সিএসআর-কে সমাজের উপর প্রতিষ্ঠানের দায়িত্বের প্রভাব হিসেবে সংজ্ঞায়িত করে।
- দি ওয়ার্ল্ড বিজনেস কাউন্সিল ফর সাস্টেনেবল ডেভেলপমেন্ট সিএসআর (CSR) -কে সমাজ ও সমাজের কর্মীদের পাশাপাশি তাদের পরিবারগুলোর জীবনযাত্রার মান উন্নত করার ক্ষেত্রে ব্যবসার ক্রমাগত প্রতিশ্রুতিকে সংজ্ঞায়িত করে।
- ‘দি ইউনাইটেড ন্যাশনস ইন্সটিটিউট অফ সাস্টেনেবল ডেভেলপমেন্ট অরগানাইজেশনস’ নিগমবদ্ধ সামাজিক দায়বদ্ধতা-কে একটি ব্যবস্থাপনার ধারণা যেখানে একটি কোম্পানি তাদের ব্যবসা পরিচালনার জন্য সামাজিক ও পরিবেশগত কার্যকলাপগুলোকে একত্রিত করে এবং স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের সাথে মত বিনিময় করে। সিএসআর সাধারণত হচ্ছে, যার মাধ্যমে একটি কোম্পানি অর্থনৈতিক, পরিবেশগত ও সামাজিক প্রয়োজনীয়তাগুলোর ভারসাম্যতা অর্জন করে এবং একইসাথে শেয়ার হোল্ডারদের এবং স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের প্রত্যাশাগুলোকে সম্মান করে। এই অর্থে সিএসআর এর সঙ্গে একটি পার্থক্য টানা যেতে পারে যা কৌশলগত ব্যবসা পরিচালনা এবং দান,

বিজ্ঞাপনী উদ্যোগ বা লোকহিতকর হতে পারে। যদিও পরেরটি দারিদ্র্য নিরসনে একটি মূল্যবান অবদান রাখতে পারে। এটি সরাসরি কোম্পানির খ্যাতি বাড়িয়ে দেবে এবং তার ব্র্যান্ডকে শক্তিশালী করবে। কিন্তু সিএসআর এর ধারণাটি তার চেয়ে আরও ব্যাপক।

ভারতে সিএসআর এর ধারণাটি কোম্পানি আইন 2013 এর 135 ধারা অনুসারে পরিচালিত হয়, যা সংসদের উভয়কক্ষ দ্বারা গৃহীত হয়েছিল এবং 23 আগস্ট 2013 তারিখে ভারতের রাষ্ট্রপতির অনুমোদন পেয়েছিল। আইন অনুযায়ী যে সকল কোম্পানির বার্ষিক লেনদেনের পরিমাণ 1,000 কোটি টাকা বা তার বেশি অথবা কোম্পানির নিট সম্পদ 500 কোটি টাকা বা তার বেশি অথবা নিট মুনাফা 5 কোটি বা তার বেশি, তারাই সিএসআর এর আওতায় আসে।

1. নতুন নিয়ম, যা 2014-15 অর্থ বছর থেকে প্রযোজ্য, সেক্ষেত্রে কোম্পানিগুলোকে তাদের পর্যদ সদস্যদের (board member) দিয়ে একটি সিএসআর কমিটি গঠন করতে হবে যেখানে অন্ততপক্ষে একজন স্বাধীন পরিচালনক (director) থাকবে।
2. এই আইন কোম্পানিগুলোকে তাদের গড় নিট মুনাফার 2 শতাংশ পূর্ববর্তী তিন বছরের সিএসআর কার্যক্রমের জন্য ব্যয় করতে উৎসাহিত করে।
3. সিএসআর এর অধীনে একটি কোম্পানি দ্বারা নির্দেশিত কার্যক্রম, আইনের সপ্তম তপশিলের অধীনে নির্দিষ্ট করা হয়েছে।
4. ভারতে পরিচালিত সিএসআর (CSR) কার্যক্রম কেবলমাত্র বিবেচনায় (consideration) নেওয়া হবে।
5. কর্মীদের বা তাদের পরিবারের জন্য বিশেষভাবে নেওয়া কোন কার্যক্রম, সিএসআরের হিসাবে যোগ্য বলে বিবেচিত হবে না।

অন্যরা বিপরীত দৃষ্টিভঙ্গি পোষণ করে এবং যুক্তি দেয় যে একটি কোম্পানির সামাজিক দায়িত্ব সমাজের বিভিন্ন বিভাগকে পরিষেবা দেওয়া, যারা কোম্পানির সিদ্ধান্ত ও কার্যক্রমের দ্বারা প্রভাবিত হয়। এটি কোম্পানির সামাজিক দায়িত্ব গ্রহণের পক্ষে ও বিরুদ্ধে দেওয়া যুক্তিগুলো বোঝার ক্ষেত্রে কার্যকর হবে।

6.3.1 সামাজিক দায়িত্বের পক্ষে যুক্তি (Arguments for Social Responsibility)

(i) অস্তিত্ব ও বৃদ্ধির জন্য সমর্থন (Justification for existence and growth) : মানুষের চাহিদা পূরণে পণ্য ও পরিষেবা দেওয়ার জন্যই ব্যবসা বিদ্যমান থাকে। যদিও মুনাফা অর্জন ব্যবসা পরিচালনার একটি গুরুত্বপূর্ণ সম্মতি, তবে এটি জনগণের পরিষেবার ফলাফল

হিসাবে বিবেচনা করা উচিত। প্রকৃতপক্ষে সমাজকে ক্রমাগত পরিষেবা দেওয়ার উপরই ব্যবসার সমৃদ্ধি ও বৃদ্ধি সম্ভব। সুতরাং, ব্যবসার সামাজিক দায়িত্বের ধারণার উপরই তার অস্তিত্বের সমর্থন ও বৃদ্ধি নির্ভর করে।

(ii) প্রতিষ্ঠানের দীর্ঘমেয়াদী স্বার্থ (Long-term interest of the firm) : একটি প্রতিষ্ঠান দীর্ঘ সময় ধরে তখনই অধিকতম মুনাফা অর্জন করতে পারে যদি তার সর্বোচ্চ লক্ষ্য সমাজকে পরিষেবা দেওয়া হয়। যদি সমাজের বিভিন্ন ধরনের লোক যেমন, কর্মচারী, ভোক্তা, শেয়ারহোল্ডার, সরকারি কর্মকর্তারা মনে করে যে ব্যবসা প্রতিষ্ঠান সমাজের মঙ্গলের জন্য এরকম কিছুই করছে না, তাহলে তারা ব্যবসা থেকে তাদের সহযোগিতা প্রত্যাহার করবে। সুতরাং, নিজের স্বার্থ রক্ষার জন্যই ব্যবসা সামাজিক দায়িত্ব পালন করবে। যখন প্রতিষ্ঠানটি সামাজিক

উদ্দেশ্যগুলোকে সমর্থন করে তখন প্রতিষ্ঠানটির সর্বজনীন ভাবমূর্তিও উন্নত হবে।

(iii) সরকারি নিয়মনীতি এড়ানো (Avoidance of government regulation) : ব্যবসায়ের দৃষ্টিকোণ থেকে সরকারি নীতিগুলো অযৌক্তিক, কারণ এগুলো ব্যবসার স্বাধীনতাকে বাধা দেয়। সুতরাং, এটা বিশ্বাস করা যায় যে, যদি ব্যবসা সামাজিক দায়িত্বগুলো সুষ্ঠুভাবে পালন করে তাহলে সরকারি নিয়মনীতির সমস্যা এড়াতে পারে এবং নতুন আইন প্রণয়নের প্রয়োজনীয়তাও হ্রাস করে।

(iv) সমাজের রক্ষণাবেক্ষণ (Maintenance of society) : এখানে যুক্তি হল যে সকল সম্ভাব্য পরিস্থিতিতে আইন পাশ করা যাবে না। যারা মনে করেন যে, তারা ব্যবসা থেকে তাদের পাওনা ঠিকভাবে পাচ্ছে না তারা হয়তো অসামাজিক কার্যকলাপে লিপ্ত হতে পারে। যা আইনত ঠিক নাও হতে পারে। এটি ব্যবসার স্বার্থকেই ক্ষতি করে। সুতরাং, ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের সামাজিক দায়িত্ব পালন করা আবশ্যিক।

(v) ব্যবসার সম্পদগুলোর সহজলভ্যতা (Availability of resources with business): এই যুক্তি অনুসারে ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের কিছু মূল্যবান আর্থিক ও মানবসম্পদ রয়েছে। যা ব্যবসার সমস্যা সমাধানে কার্যকরভাবে ব্যবহার করা যেতে পারে। উদাহরণস্বরূপ ব্যবসার পরিচালনা সংক্রান্ত প্রতিভা ও মূলধন সম্পদ এর একটা মেলবন্ধন রয়েছে যা ব্যবসায়িক কাজকর্ম পরিচালনার ক্ষেত্রে অনেক বছরের অভিজ্ঞতার উপর প্রতিষ্ঠিত। এটি সমাজকে তার সমস্যাগুলো সুষ্ঠুভাবে সমাধান করতে সাহায্য করে। যা প্রচুর আর্থিক ও মানবসম্পদ দ্বারা নিষ্পত্তি করা যায়।

(vi) সমস্যাকে সুযোগে রূপান্তরকরণ (Converting problems into opportunities) : পূর্ববর্তী যুক্তিটির সাথে সম্পর্কিত যুক্তিটি হল এই যে, ঝুঁকিপূর্ণ

পরিস্থিতিগুলোকে লাভজনক চুক্তিতে রূপান্তরিত করার গৌরবময় ইতিহাসের সাথে ব্যবসা কেবলমাত্র সামাজিক সমস্যারই সমাধান করে না বরং প্রতিযোগিতা গ্রহণ করে তা সুষ্ঠুভাবে কার্যকরও করতে পারে।

(vii) ব্যবসায়ের জন্য উত্তম পরিবেশ (Better environment for doing business) : ব্যবসাকে যদি এইরকম সমাজে কাজ করতে হয় যেখানে বিভিন্ন রকমের জটিল সমস্যা রয়েছে সেখানে সফলতার সম্ভাবনা খুব কম থাকে। এটা যুক্তিযুক্ত যে, বিরাট সামাজিক অস্থিরতার কারণে ব্যবসার নিজের বেঁচে থাকার সমস্যার সম্মুখীন হওয়ার আগেই সমাজের চাহিদা পূরণের জন্য কিছু করা উচিত। অপেক্ষাকৃত কম সমস্যায়ুক্ত একটি সমাজ ব্যবসা প্রতিষ্ঠানকে ব্যবসা পরিচালনার জন্য একটি ভালো পরিবেশ প্রদান করে থাকে।

(viii) সামাজিক সমস্যার জন্য ব্যবসার দায়বদ্ধতা (Holding business responsible for social problems) : এটা যুক্তিযুক্ত যে, কিছু সামাজিক সমস্যা ব্যবসার দ্বারা তৈরি হয়েছে বা স্থায়ী হয়েছে যেমন— পরিবেশ দূষণ, বিপজ্জনক কর্ম পরিবেশ, সরকারি প্রতিষ্ঠানের দুর্নীতি, কর্মসংস্থানের বৈষম্যমূলক আচরণ ইত্যাদি। সুতরাং, অন্য সামাজিক সংস্থাগুলো সেই সমস্যার সমাধান করবে ঐ প্রত্যাশায় বসে থাকার চেয়ে ব্যবসার নৈতিক দায়িত্ব হবে সেই সকল সমস্যাগুলোর সমাধানে এগিয়ে আসা।

6.3.2 সামাজিক দায়িত্বের বিপক্ষে যুক্তি (Arguments against Social Responsibility)

সামাজিক দায়িত্বের বিপক্ষে গুরুত্বপূর্ণ যুক্তিগুলো হল :-

(i) মুনাফা সর্বোচ্চকরণের উদ্দেশ্য লঙ্ঘন (Violation of profit maximisation objective) : এই যুক্তি অনুযায়ী, ব্যবসার মূল উদ্দেশ্য বেশি মুনাফা অর্জন করা।

সুতরাং, সামাজিক দায়িত্বের কোনো কথা এই উদ্দেশ্যের বিরুদ্ধে। প্রকৃতপক্ষে ব্যবসা খুব ভালোভাবে সামাজিক দায়িত্ব পালন করতে পারে যদি দক্ষতার মাধ্যমে কম খরচে অধিক মুনাফা অর্জন করে।

(ii) গ্রাহকদের উপর বোঝা (Burden on consumers) : এটাও যুক্তি দেওয়া হয় যে দূষণ নিয়ন্ত্রণ এবং পরিবেশগত সুরক্ষার মতো সামাজিক দায়িত্বগুলো অত্যন্ত ব্যয়বহুল এবং প্রায়শই বিশাল আর্থিক বিনিয়োগের প্রয়োজন হয়। এই পরিস্থিতিতে ব্যবসায়ীরা খরচগুলো নিজেরা বহন করার পরিবর্তে মূল্যবৃদ্ধির মাধ্যমে গ্রাহকদের উপরেই চাপানোর চেষ্টা করে। অতএব সামাজিক দায়িত্বের নামে গ্রাহকদের কাছ থেকে অধিক মূল্য নেওয়া কখনই উচিত নয়।

(iii) সামাজিক দক্ষতার অভাব (Lack of social skills) : ব্যবসায়ের সমস্যা সমাধানের উপায়গুলোর মাধ্যমে সমস্ত সামাজিক সমস্যা সমাধান করা যায় না। প্রকৃতপক্ষে ব্যবসায়ীদের সামাজিক সমস্যাগুলো বোঝার ও সমাধান করার কোনো প্রশিক্ষণও দেওয়া হয় না। অতএব, এই যুক্তি অনুযায়ী সামাজিক সমস্যাগুলোর সমাধান কোনো বিশেষ সংস্থা দ্বারাই করা উচিত।

(iv) ব্যাপক হারে জনসাধারণের সমর্থনের অভাব (Lack of broad public support) : এখানে যুক্তি হল যে, জনগণ সাধারণভাবে সামাজিক কর্মসূচিতে ব্যবসায়িক হস্তক্ষেপ পছন্দ করে না। অতএব সামাজিক সমস্যা সমাধানের ক্ষেত্রে জনসাধারণের আস্থা ও সহযোগিতার অভাবের কারণে ব্যবসা সফলভাবে পরিচালিত হতে পারে না।

6.3.3 সামাজিক দায়বদ্ধতার বাস্তবতা (Reality of Social Responsibility)

উল্লিখিত যুক্তিগুলোর ভিত্তিতে একজন মানুষ ভাবতে পারে যে, ব্যবসায়ীদের প্রকৃতপক্ষে কী করা উচিত। তারা কি

সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জনে মনোযোগ দেবে? নাকি তারা সামাজিক লক্ষ্যকে সমর্থন করবে? প্রকৃতপক্ষে আজকের দিনে ব্যবসায়ীদের মনোভাবের এই পরিবর্তন এসেছে যে তাদের অস্তিত্ব রক্ষা তখনই সম্ভব হবে, যদি তারা মুনাফা লাভের পাশাপাশি সামাজিক দায়িত্বগুলোও পালন করে। যদিও তার একভাগও সত্যি নয় এটা শুধুমাত্র কথার কথা, যা ঘরোয়া উদ্যোগগুলোর বেঁচে থাকার জন্য আবশ্যিক নয়। কিন্তু একই সাথে এটি অস্বীকার করা যাবে না যে ঘরোয়া উদ্যোগগুলোকেও গণতান্ত্রিক সমাজের মোকাবিলা করতে হয় যেখানে সকল মানুষের নির্দিষ্ট মানবাধিকার রয়েছে এবং তারা ব্যবসার কাছ থেকে ভালো ব্যবহার প্রত্যাশা করে। যদি ব্যবসাটি তার অবস্থান ঠিক না করে, দৃষ্টিভঙ্গি পরিবর্তন না করে, সমাজে তার বৈধ ভূমিকা পালন করতে প্রস্তুত না থাকে তাহলে তার সাফল্যের সুযোগ খুবই সামান্য থাকে। এক্ষেত্রে, যেসকল কারণ এবং উপাদান ব্যবসাকে সামাজিক দায়িত্ব পালনের জন্য বাধ্য করেছে সেগুলোর ক্ষেত্রে লক্ষ রাখা আবশ্যিক। তাদের মধ্যে গুরুত্বপূর্ণ কিছু হল :-

(i) জনসাধারণের প্রবিধানের হুমকি (Threat of public regulation) : গণতান্ত্রিকভাবে নির্বাচিত বর্তমান সরকারের কাছ থেকে এটা প্রত্যাশা করা যায় যে, তারা সমাজের প্রত্যেকটি অংশকে সমান ভাবে যত্ন নেবে। এইজন্যই যদি ব্যবসা সামাজিকভাবে দায়িত্বগ্ৰহণহীন কোনো কাজ করে, তখন জনগণের স্বার্থরক্ষার জন্য তাদের নিয়ন্ত্রণের ব্যবস্থা নেওয়া হয়। এই ধরনের জনসাধারণের প্রবিধানের হুমকিই একটি গুরুত্বপূর্ণ কারণ, যার ফলে ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান সামাজিক দায়িত্ব পালনে সচেষ্ট হয়।

(ii) শ্রমিক আন্দোলনের চাপ (Pressure of labour movement) : গত শতাব্দীর শেষের দিকে শ্রমিকরা আরও শিক্ষিত ও সংগঠিত হয়েছে। ফলে বিশ্বব্যাপী শ্রমিক শ্রেণির লাভের জন্য শ্রমিক আন্দোলন

খুব শক্তিশালী হয়ে উঠেছে। এই ধারণাটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানকে ‘রাখো ও বের করো’ (‘hire and fire’) নীতির পরিবর্তে শ্রমিকদের কল্যাণ সাধনে কাজ করতে বাধ্য করেছে।

(iii) ভোক্তা সচেতনতার প্রভাব (Impact of consumer consciousness) : শিক্ষা ও গণমাধ্যমের বিকাশ এবং বাজারের ক্রমবর্ধমান প্রতিযোগিতা, বাজারের প্রভাব ভোক্তাকে তার অধিকার ও ক্ষমতা সম্পর্কে সচেতন করে তুলেছে। *ক্যাভিট ইম্পটরের (caveat emptor)* নীতি (বা গ্রাহকদের সতর্ক হওয়া) পরিবর্তিত হয়ে ‘গ্রাহকই রাজা’ হয়েছে। ব্যবসা প্রতিষ্ঠান গ্রাহক ভিত্তিক নীতিগুলো অনুসরণ করতে শুরু করেছে।

(iv) ব্যবসায়ের সামাজিক মান-উন্নয়ন (Development of social standard for business) : ব্যবসাকে এখন আর অর্থ পাগল সংস্থা হিসাবে বিবেচনা করা হয় না, যা কি না নিজের ইচ্ছামতো যে কোনো দামে জিনিস বিক্রয় করে টাকা রোজগার করবে। নতুন সামাজিক মানদণ্ড বিকশিত হওয়ার পর থেকে ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলো আইনগত ভাবেই সমাজের চাহিদাগুলো পূরণ করে। কোনো ব্যবসাই সমাজ থেকে আলাদা নয়। সমাজই ব্যবসাকে স্থায়ী ও উন্নয়নশীল করে তোলে। ব্যবসার সমস্ত কার্যক্রম কেবলমাত্র সামাজিক মানদণ্ডের ভিত্তিতেই বিচার করা হয়।

(v) ব্যবসায়িক শিক্ষার বিকাশ (Development of business education) : ব্যবসায়িক শিক্ষার বিকাশ ও সামাজিক দায়িত্ব সম্পর্কিত সমৃদ্ধ বিষয়বস্তু মানুষকে ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব সম্পর্কে আরও বেশি সচেতন করে তুলেছে। শিক্ষিত ব্যক্তিবর্গ যেমন গ্রাহকগণ, বিনিয়োগকারী, কর্মচারী বা মালিকরা সামাজিক সমস্যাগুলো সম্পর্কে, যখন এই ধরনের শিক্ষাব্যবস্থা

প্রচলিত ছিল না, এখন তার চেয়েও বেশি সচেতন হয়েছে।

(vi) সামাজিক স্বার্থ ও ব্যবসায়িক স্বার্থের মধ্যে সম্পর্ক (Relationship between social interest and business interest) : ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলো, সমাজের স্বার্থ ও ব্যবসার স্বার্থের মধ্যে যে-কোনো দ্বন্দ্ব নেই তা উপলব্ধি করতে শুরু করেছে। বরং এগুলো একে অপরের পরিপূরক। এই অনুভূতি যা আগে ছিল যে ব্যবসা শুধু সমাজকে শোষণ করেই বড়ো হতে পারে তা পাল্টে গিয়ে নতুন ধারণা এসেছে যে সমাজকে পরিসেবার মধ্য দিয়ে ব্যবসা দীর্ঘস্থায়ী হতে পারে। তাই একটি উপযোগী প্রতিষ্ঠান হিসেবে ব্যবসা আধুনিক সভ্য সমাজের একটি অপরিহার্য উপাদান হিসেবে স্বীকৃতি পেয়েছে।

(vii) পেশাদার ও ব্যবস্থাপক শ্রেণির বিকাশ (Development of professional, managerial class) : বিশ্ববিদ্যালয়ে পেশাগত ব্যবস্থাপনা শিক্ষা এবং বিশেষ ব্যবস্থাপনা প্রতিষ্ঠানগুলো পেশাদার পরিচালকদেরকে একটি পৃথক শ্রেণিতে উন্নীত করেছে, যারা পূর্ববর্তী মালিকদের তুলনায় সামাজিক দায়িত্ব সম্বন্ধে পুরোপুরি আলাদা মতামত পোষণ করে। পেশাদার পরিচালকরা ব্যবসায়ের সফলতা হিসাবে শুধুমাত্র মুনাফা অর্জন অপেক্ষা সমাজের বিভিন্ন অংশকে পরিসেবা দেওয়ার ব্যাপারে উৎসাহী থাকে।

উপরে উল্লিখিত সামাজিক ও অর্থনৈতিক শক্তিগুলো একত্রিত হয়ে ব্যবসাকে একটি আর্থ-সামাজিক প্রতিষ্ঠানের রূপ দিয়েছে। এখন ব্যবসা শুধু আর নিছক পেশা নয় বরং একটি আর্থিক সংস্থা যা সমাজের স্বল্পকালীন ও দীর্ঘকালীন অর্থনৈতিক স্বার্থের প্রয়োজনীয়তাগুলোর মধ্যে সামঞ্জস্য ঘটায়, যে সমাজে ইহা কাজ করে। মূলত এটি এমনই যা ব্যবসার সাধারণ এবং নির্দিষ্ট সামাজিক দায়বদ্ধতাকে উত্থাপন করে। এটা অস্বীকার করা যায় না যে ব্যবসা হচ্ছে একটি আর্থিক কার্যকলাপ যা তার অর্থনৈতিক সাফল্যের

মধ্য দিয়ে প্রমাণিত। এটাও সত্য যে ব্যবসা সমাজের একটি অঙ্গ এবং এটি সমাজের বিভিন্ন দায়-দায়িত্ব পূরণের দ্বারা তার ধারা বাহিকতাকে সমর্থন করে।

6.4 সামাজিক দায়িত্বের ধরন (Kinds Of Social Responsibility)

ব্যবসায়ের সামাজিক দায়িত্বগুলোকে বিস্তৃতভাবে চারটি ভাগে ভাগ করা যায় যেগুলো নিম্নরূপ :

- (a) **অর্থনৈতিক দায়িত্ব (Economic responsibility) :** একটি প্রতিষ্ঠান মূলত একটি অর্থনৈতিক সত্তা এবং এইজন্য তার প্রাথমিক দায়িত্ব হচ্ছে অর্থনৈতিক যেমন সমাজের ইচ্ছা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদন ও পরিষেবা দেওয়া এবং সেগুলো বিক্রয় করে মুনাফা অর্জন করা। এই দায়িত্বগুলো পালন করার জন্য কিছু বিচক্ষণতার প্রয়োজন।
- (b) **আইনগত দায়িত্ব (Legal responsibility) :** দেশের আইন অনুযায়ী কাজকর্ম করার জন্য প্রত্যেকটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান দায়বদ্ধ। যেহেতু আইনগুলো সমাজের মঙ্গলের জন্যই করা হয়। তাই একটি আইনশৃঙ্খলাবদ্ধ প্রতিষ্ঠানই হচ্ছে সামাজিক ভাবে দায়বদ্ধ প্রতিষ্ঠান।
- (c) **নৈতিক দায়িত্ব (Ethical responsibility) :** এতে সমাজে প্রত্যাশিত ব্যবসার আচরণ অন্তর্ভুক্ত রয়েছে কিন্তু যা আইন দ্বারা আবদ্ধ নয়। উদাহরণস্বরূপ, পণ্যের জন্য বিজ্ঞাপন দেওয়ার সময় ধর্মীয় অনুভূতিও মানুষের মর্যাদাকে সম্মান করা। এই দায়িত্ব পালন করার জন্য স্বেচ্ছাকৃতভাবে কাজ করার ভাবনা থাকতে হয়।
- (d) **বিবেচনামূলক দায়িত্ব (Discretionary responsibility) :** এটি একটি সম্পূর্ণরূপে স্বেচ্ছাকৃত দায়িত্ব যা একটি প্রতিষ্ঠান অনুমান করে।

উদাহরণস্বরূপ : শিক্ষা প্রতিষ্ঠানের জন্য দান করা বা বন্যা বা ভূমিকম্পের সময় ক্ষতিগ্রস্ত ব্যক্তিদের সহায়তা করা। এটি কোম্পানি ব্যবস্থাপনার দায়িত্ব যে পুঁজি বিনিয়োগকে সুরক্ষিত রেখে, ফাটকামূলক কার্যকলাপকে এড়িয়ে একটি স্বাস্থ্যকর পরিবেশ সৃষ্টি করা যেখানে ব্যবসা বিনিয়োগের মাধ্যমে ভালো আয় করতে পারে।

6.5 সমাজের বিভিন্ন অংশের প্রতি ব্যবসার দায়দায়িত্ব (Social Responsibility Towards Different Interest Groups)

একবার ব্যবসার সামাজিক উদ্দেশ্য স্বীকৃত হওয়ার পর, এটা নিশ্চিত করা আবশ্যিক যে কার বা কীসের জন্য ব্যবসা এবং তার ব্যবস্থাপনা দায়বদ্ধ। স্পষ্টতই, ব্যবসাকে এই সিদ্ধান্ত নিতে হবে যে কোন্ কোন্ ক্ষেত্রগুলোতে সামাজিক উদ্দেশ্য সাধনের জন্য কাজ করবে। তার মধ্যে কয়েকটি হল নিম্নরূপ :

- (i) **শেয়ারহোল্ডার বা মালিকদের প্রতি দায়বদ্ধতা (Responsibility towards the shareholders or owners) :** একটি ব্যবসার উত্তরদায়িত্ব হচ্ছে যে, সে তার মালিক ও শেয়ারহোল্ডারদের দ্বারা বিনিয়োগকৃত পুঁজির ন্যায্য ফল প্রদান করবে এবং বিনিয়োগের সুরক্ষাও প্রদান করবে। নিগমবদ্ধ সংস্থা হিসাবে একটি কোম্পানির এটাও কর্তব্য যে, সে তার শেয়ারহোল্ডারদের তাদের কাজের পাশাপাশি ভবিষ্যতের বিকাশের প্রকল্পগুলো সম্পর্কে নিয়মিত, নির্ভুল এবং সম্পূর্ণ তথ্য সরবরাহ করবে।
- (ii) **শ্রমিকদের প্রতি দায়দায়িত্ব (Responsibility towards the workers) :** একটি ব্যবসার ব্যবস্থাপনার এটাও দায়িত্ব যে তারা কর্মচারীদেরকে যথার্থ কাজের সুযোগ প্রদান করবে। এটি অবশ্যই একটি সঠিক কাজের পরিবেশ তৈরি করতে চেষ্টা করবে যাতে তারা শ্রমিকদের সহযোগিতা লাভ করতে পারে। প্রতিষ্ঠানটি

অবশ্যই ইউনিয়ন গঠন করার জন্য শ্রমিকদের গণতান্ত্রিক অধিকারকে সম্মান করবে। ব্যবস্থাপনার পক্ষ থেকে শ্রমিকদের ন্যায্য পাওনা ও ন্যায্য চুক্তি সম্পর্কে নিশ্চিত করতে হবে।

(iii) গ্রাহকদের প্রতি দায়দায়িত্ব (Responsibility towards the consumers) : গ্রাহকদের প্রতি ব্যবসার প্রধান দায়িত্ব হচ্ছে যুক্তিসঙ্গত মূল্যে সঠিক মানের ও সঠিক পরিমাণে পণ্য সরবরাহ করা। প্রতিষ্ঠানটিকে অবশ্যই জালিয়াতি, খারাপ গুণমান, কাঙ্ক্ষিত সেবার অভাব, গ্রাহকদের সৌজন্যতা, বিভ্রান্তিকর এবং অসংবিজ্ঞাপনের বিরুদ্ধে যথাযথ ব্যবস্থা অবলম্বন করতে হবে। গ্রাহকদের অবশ্যই পণ্য সম্পর্কে তথ্যের অধিকার তথা কোম্পানির ক্রয় সংক্রান্ত বিষয়ে তথ্য জানার অধিকারও থাকা উচিত।

(iv) সরকার ও সমাজের প্রতি দায়দায়িত্ব (Responsibility towards the government and community) : একটি প্রতিষ্ঠানকে অবশ্যই দেশের আইন মেনে চলতে হবে এবং নিয়মিত ও সৎভাবে কর দিতে হবে। ইহাকে অবশ্যই ভালো নাগরিক হিসাবে আচরণ করতে হবে এবং সমাজে গ্রহণযোগ্য মূল্যবোধ অনুযায়ী কাজ করতে হবে। ইহাকে চিমনির মাধ্যমে দূষিত ধোঁয়া নিঃসরণ, নোংরা দালান, কাজের খারাপ পরিবেশ এগুলোকে এড়াতে হবে এবং প্রাকৃতিক পরিবেশকে রক্ষা করতে হবে। ইহাকে অবশ্যই জনসাধারণের বিভিন্ন অংশের সঙ্গে প্রতিনিয়ত যোগাযোগের মাধ্যমে একটি সঠিক ভাবমূর্তিও গড়ে তুলতে হবে।

6.6 ব্যবসা এবং পরিবেশগত সুরক্ষা (Business and Environmental Protection)

পরিবেশের সুরক্ষা একটি গুরুতর সমস্যা যার মোকাবিলা ব্যবসার পরিচালকদের এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণতাদের করতে হয়। পরিবেশ বলতে মানুষের আশেপাশের প্রাকৃতিক ও মনুষ্যসৃষ্ট উভয় পরিবেশকেই বোঝায়। এই পরিবেশ

প্রাকৃতিক সম্পদের মধ্যেই থাকে যা মানুষের জীবনের জন্য উপযোগী। এই সম্পদগুলোকে প্রাকৃতিক সম্পদও বলা হয় যেমন- ভূমি, জল, বায়ু, প্রাণী ও উদ্ভিদ এবং কাঁচামাল এবং মনুষ্যসৃষ্ট সম্পদ যেমন- সাংস্কৃতিক ঐতিহ্য, আর্থ-সামাজিক প্রতিষ্ঠান এবং মানবসম্পদ। এটা ব্যাপকভাবে স্বীকৃত যে পরিবেশের গুণগতমান শিল্পগত কার্যকলাপের জন্য খুব দ্রুত অধঃপতন ঘটেছে। কানপুর, জয়পুর, দিল্লি, পানিপথ, কলকাতার মতোই দেশের অন্যান্য মহানগরগুলিতেও এটি একটি সাধারণ দৃশ্য। শিল্পের বর্জ্য নির্গমন গুরুতরভাবে মানুষের স্বাস্থ্যকে প্রভাবিত করছে। দূষণ— যা পরিবেশের ক্ষতিকর উপাদানের প্রয়োগ (injection) করছে তা মূলত শিল্প উৎপাদনের ফল। যেহেতু কিছু বর্জ্য উপকরণ ও শক্তির ব্যবহার অনিবার্য তাই উৎপাদনকারীরা সঠিক প্রযুক্তি ব্যবহার করে এগুলোর প্রতিকূল প্রভাবকে কমিয়ে আনতে একটি বড়ো বাধার সম্মুখীন হয়। পরিবেশের সুরক্ষা আমাদের সকলের জন্য ভালো।

দূষণ বায়ু, ভূমি এবং জলের প্রাকৃতিক, রাসায়নিক এবং জৈবিক বৈশিষ্ট্যকে পরিবর্তন করে। দূষণ মানুষের জীবন এবং অন্যান্য প্রজাতির জীবনকে ক্ষতিগ্রস্ত করে। কাঁচামালের সম্পদগুলো নষ্ট বা হ্রাস করার সময় ইহা প্রাকৃতিক অবস্থার অবনতি ঘটায়। এটি দেশের সাংস্কৃতিক ঐতিহ্যকেও প্রভাবিত করে এবং এইজন্য দেশের ঐতিহাসিক স্মৃতিসৌধগুলোকে রক্ষা করা ও কঠিন হয়ে পড়েছে। দূষণ বিদ্যমান কারণ, পরিবেশ কেবলমাত্র একটি সীমিত পরিমাণ দূষক ও বর্জ্য ধ্বংস করতে পারে। কিছু বিপজ্জনক বর্জ্য বা বিষাক্ত উপজাত দ্রব্য ও রাসায়নিক পদার্থকে বিপজ্জনক দূষণকারী বলে মনে করা হয় কারণ তাদের যে বিষাক্ত বৈশিষ্ট্য রয়েছে তা পরিবেশ অঙ্গীভূত (assimilate) করতে পারে না। দূষণ এইভাবে পরিবেশগতমান, মানবসম্পদ এবং প্রাকৃতিক ও মানুষের তৈরি সম্পদের ক্ষতির ঝুঁকি সৃষ্টি করে। পরিবেশের সুরক্ষা সরাসরি দূষণ নিয়ন্ত্রণের সাথে সম্পর্কিত।

6.6.1 দূষণের কারণসমূহ (Causes of Pollution)

এটা অবশ্যই স্বীকৃত যে, আমাদের সমাজের বিভিন্ন বিভাগগুলো যেমন শিল্প, কৃষি, খনি, জ্বালানি, পরিবহণ, নির্মাণ এবং ভোক্তারা বর্জ্য সৃষ্টি করে। বর্জ্যগুলোতে যে দূষক থাকে তা হচ্ছে রাসায়নিক পদার্থ যা উৎপাদন বা ভোগের সময় পরিত্যাগ করা হয়। এই দূষকগুলো দ্বারাই দূষণ হয় যা পরিবেশের আয়ত্তকরণ এর ক্ষমতার বাইরে থাকে। দূষণের বিভিন্ন উৎসগুলোর মধ্যে শিল্প হচ্ছে পরিমাণ ও বিষক্রিয়া (toxicity) অনুযায়ী বর্জ্য উৎপাদনের একটি বড়ো উৎস। উৎপাদন, বিতরণ, পরিবহণ, সংরক্ষণ, পণ্য ও পরিষেবার ব্যবহারের মতো ব্যবসায়িক কাজকর্মগুলোই পরিবেশ দূষণের সমস্যাগুলোর মধ্যে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ উৎস হিসাবে পরিচিত। অনেক ব্যবসা সংগঠনই (i) বায়ু (air), (ii) জল (water) (iii) ভূমি (land), এবং (iv) শব্দ দূষণের জন্য দায়ী (noise pollution)।

এই ধরনের দূষণগুলো সম্বন্ধে নিম্নে আলোচনা করা হলো :

(i) বায়ুদূষণ (Air pollution) : বায়ুদূষণ হচ্ছে ওই সকল উপাদানগুলোর সমন্বয়ের ফলাফল যা বায়ুর

গুণগতমানকে কমিয়ে দেয়। এটা মূলত মোটরগাড়ি থেকে নির্গত কার্বন মনোক্সাইড (carbon monoxide) এর জন্যই হয়ে থাকে। বায়ুদূষণের ফলে ওজোনস্তরে (ozone layer) একটি গর্তের সৃষ্টি হয়েছে যার ফলে পৃথিবীতে বিপজ্জনকভাবে উন্মায়নের পরিমাণ বেড়েছে।

(ii) জলদূষণ (Water pollution) : প্রাথমিক ভাবে রাসায়নিক ও বর্জ্য পদার্থের নির্গমন (dumping) থেকে জল দূষিত হয়। বছর বছর ধরে ব্যবসা সংগঠনগুলো নদী, জলস্রোত ও হ্রদগুলোতে বর্জ্য পদার্থ ফেলবার সময় সামান্যতম বিবেচনাও করে না। জলদূষণ বিভিন্ন প্রাণীর মৃত্যুর কারণ হয়ে উঠেছে এবং মানব জীবনের জন্যও বিরাট হুমকির কারণ হয়ে দাঁড়িয়েছে।

(iii) ভূমি দূষণ (Land pollution) : জমিতে বিসাক্ত বর্জ্য ফেলবার কারণে ভূমিদূষণ হয়ে থাকে। এটি ভূমির উৎপাদনশীলতাকে কমিয়ে দেয় এবং কৃষি বা রোপণের জন্য অনুপযোগী করে তোলে। ক্ষতিগ্রস্ত জমির গুনমান পুনরুদ্ধার করা একটি বড় সমস্যা।

(iv) শব্দদূষণ (Noise pollution) : কারখানা ও যানবাহন চালানোর ফলে যে শব্দের উৎপত্তি হয় তা শুধুমাত্র বিরক্তিকরই নয় বরং স্বাস্থ্যেরও গুরুতর ক্ষতি করে। শব্দদূষণের ফলে নানারকম রোগের উৎপত্তি হয় যেমন-

পরিবেশগত সমস্যা (Environmental Problems)

জাতিসংঘ আটটি সমস্যা শনাক্ত করেছে যা প্রাকৃতিক পরিবেশকে ক্ষতি করে। এগুলো হলো :

- | | |
|---|--|
| (i) ওজোন স্তরের হ্রাস (Ozone depletion) | (v) বিশুদ্ধ জলের গুণগতমান ও পরিমাণ (Freshwater quality and quantity) |
| (ii) বিশ্ব উন্মায়ন (Global warming) | (vi) অরণ্য ধ্বংস (Deforestation) |
| (iii) শক্ত ও বিপজ্জনক বর্জ্য (Solid and hazardous wastes) | (vii) ভূমিক্ষয় (Land degradation) |
| (iv) জল দূষণ (Water pollution) | (viii) জীব বৈচিত্রের বিপত্তি (Danger to biological diversity) |

শ্রবণশক্তি হ্রাস (loss of hearing) , হৃদরোগ (malfunctioning of the heart), মানসিক ভারসাম্যহীনতা (mental disorder) ইত্যাদি।

6.6.2 দূষণ নিয়ন্ত্রণের প্রয়োজনীয়তা (Need for Pollution Control)

মূল্যবান পরিবেশ সম্পদ সংরক্ষণ ও পরিবেশের গুণগতমানের উন্নতির জন্যই দূষণ প্রতিরোধ বা নিয়ন্ত্রণ করা প্রয়োজন। যাতে ওই সংরক্ষিত সম্পদগুলো মানবজাতির কল্যাণে এবং মানুষের স্বাস্থ্যের উন্নতির জন্য ব্যবহার করা যায়। একটি নির্দিষ্ট মাধ্যমে ক্ষতির পরিমাণ (জল, বায়ু, ভূমি) দূষকের ধরন, দূষকের পরিমাণ, দূষণের উৎস থেকে দূরত্ব অনুসারে পরিমাপ করা হয়। সব দূষকই পরিবেশের গুণগতমানকে পরিবর্তন করে এবং কিছুমাত্রায় স্বাভাবিক জীবন অক্ষুণ্ণ রাখার অযোগ্য করে তোলে। মানুষ দূষণ উৎপাদনের ক্রিয়াকলাপের বিরুদ্ধে উচ্চমাত্রায় আওয়াজ তুলতে শুরু করেছে। পরিবেশগত ধ্বংসের ব্যাপারটি থেকে ব্যবসা নিজেকে মুক্ত রাখতে পারে না। দূষণ নিয়ন্ত্রণের জন্য ব্যবসাকে অবশ্যই প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে হবে শুধুমাত্র সমালোচনা এড়ানোর জন্যই নয় বরং এই রকম পদক্ষেপের সুবিধাগুলো ভোগ করার জন্য। দূষণ নিয়ন্ত্রণের ক্ষেত্রে বিভিন্ন গুরুত্বপূর্ণ কারণগুলো নিম্নরূপ :

(i) স্বাস্থ্যের ঝুঁকি হ্রাস করা (Reduction of health hazards): ক্যান্সার, হার্ট অ্যাটাক এবং ফুসফুসের জটিলতার (cancer, heart attacks and lung complications) মতো অনেক রোগ, পরিবেশে দূষকের মাত্রা বেড়ে যাওয়ার দরুন ক্রমাগতভাবে বৃদ্ধি পাচ্ছে। দূষণ নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা শুধুমাত্র এই ধরনের রোগের গুরুতরতাকে দমন করে না বরং পৃথিবীতে সুস্থ জীবনকেও সমর্থন করে।

(ii) দায়বদ্ধতার ঝুঁকি হ্রাস করা (Reduced risk of liability) : পরিবেশে নির্গত হওয়া গ্যাসীয়, তরল এবং কঠিন বর্জ্যগুলোর বিষাক্ততার কারণে ক্ষতিগ্রস্ত ব্যক্তিদের ক্ষতিপূরণ দিতে একটি প্রতিষ্ঠান দায়বদ্ধ থাকে। সুতরাং, এই দায়বদ্ধতার ঝুঁকি কমানোর জন্য ব্যবসার সুষ্ঠু নীতি হিসাবে অবশ্যই দূষণ নিয়ন্ত্রণ যন্ত্রগুলো (install pollution control devices) ব্যবসা প্রাঙ্গণে বসানো উচিত।

(iii) ব্যয় সংকোচন (Cost savings) : ব্যবসা পরিচালনার ব্যয় সংকোচনের জন্য একটি সুষ্ঠু দূষণ নিয়ন্ত্রণ কর্মসূচি প্রয়োজন। ব্যয় সংকোচন বিশেষভাবে লক্ষণীয় যখন অনুপযুক্ত উৎপাদন প্রযুক্তির ফলে প্রচুর বর্জ্যের সৃষ্টি হয় এবং এই বর্জ্যের নিষ্পত্তি ও মেশিনগুলো পরিষ্কার করার জন্য প্রচুর অর্থ ব্যয় করতে হয়।

(iv) সর্বজনীন ভাবমূর্তির উন্নতি (Improved public image) : সমাজে পরিবেশগত গুণমানের ক্রমবর্ধমান সচেতনতার ফলে একটি প্রতিষ্ঠানের বর্জ্য নিয়ন্ত্রণের সুষ্ঠু নীতি ও অনুশীলন-এর বিষয়টি মানুষকে গভীরভাবে প্রভাবিত করে। যখন একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান পরিবেশকে সুস্থ রাখার দায়িত্ব নিজেই গ্রহণ করে তখন এই প্রতিষ্ঠানটি একটি সর্বজনীন দায়িত্বপ্রাপ্ত প্রতিষ্ঠান হিসেবে খ্যাতি লাভ করে।

(v) অন্যান্য সামাজিক সুবিধাসমূহ (Other social benefits) : দূষণ নিয়ন্ত্রণের আরও অন্যান্য সুবিধা থাকে যেমন স্বচ্ছ দৃশ্যমানতা, পরিষ্কার দালান, উন্নতমানের জীবন এবং বিশুদ্ধ প্রাকৃতিক সম্পদের সহজলভ্যতা।

6.6.3 পরিবেশগত সুরক্ষায় ব্যবসায়ের ভূমিকা (Role of Business in Environmental Protection)

যেহেতু পরিবেশের গুণগতমান আমাদের জন্য গুরুত্বপূর্ণ তাই ইহাকে বিনষ্ট হওয়ার হাত থেকে রক্ষার দায়িত্বও

আমাদের সবার। সরকার, ব্যবসা প্রতিষ্ঠান, গ্রাহক, শ্রমিক বা সমাজের অন্যান্য সদস্য যেই হোক না কেন, পরিবেশ দূষণ বন্ধ করতে আমরা সবাই কিছু না কিছু করতে পারি। সরকার বিপজ্জনক পণ্যগুলো নিষিদ্ধ করার জন্য আইন প্রণয়ন করতে পারে। গ্রাহক, শ্রমিক ও সমাজের অন্যান্য সদস্যরা এমন পণ্য ব্যবহার করবে না বা এমন কিছু করবে না যা পরিবেশ বাধব নয়।

ব্যবসা সংগঠনকে অবশ্যই পরিবেশ দূষণের সমস্যা সমাধানে নেতৃত্ব দিতে হবে। প্রত্যেক ব্যবসা সংগঠনই সামাজিক দায়িত্ব হিসাবে শুধুমাত্র পরিবেশ দূষণকে বন্ধ করতে পদক্ষেপ গ্রহণ করবে না বরং পরিবেশগত সম্পদকেও রক্ষা করবে। ব্যবসায় সংগঠনই সম্পদ, চাকরিদাতা, ব্যবসা ও প্রযুক্তিবিদ্যার জন্মদাতা। তারা আবার বিশাল আর্থিক, প্রাকৃতিক ও মানব সম্পদকেও পরিচালনা করে। তারা আবার দূষকের উৎসকে নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে পরিবেশ দূষণের সমস্যাকেও সমাধান করতে জানে। বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই উৎপাদন প্রক্রিয়ার পরিবর্তন বা সংশোধন সরঞ্জামের নতুন নকশা, খারাপ গুণমান সম্পন্ন কাঁচামালের পরিবর্তে ভালো গুণমানসম্পন্ন কাঁচামাল বা অন্যান্য উদ্ভাবনী পদ্ধতির ফলে দূষণ সম্পূর্ণভাবে হ্রাস এমনকি নির্মূলও করা যেতে পারে। পরিবেশগত সুরক্ষার ক্ষেত্রে ব্যবসায় সংগঠনের বিভিন্ন পদক্ষেপগুলো নিম্নে আলোচনা করা হল :

- (i) ব্যবসায় সংগঠনের শীর্ষব্যবস্থাপনা দ্বারা পরিবেশ সংরক্ষণ ও দূষণ প্রতিরোধের জন্য কর্ম সংস্কৃতি তৈরি, বজায় রাখা এবং এর বিকাশ করার জন্য অঙ্গীকারবদ্ধ হতে হবে।
- (ii) পরিবেশ সুরক্ষার নিশ্চিতকরণের অঙ্গীকার-এর বিষয়টি সংগঠনের সকল বিভাগও কর্মচারীদের মধ্যে ভাগ করতে হবে।

- (iii) ভালোমানের কাঁচামাল ক্রয়, উচ্চতর প্রযুক্তির নিয়ন্ত্রকরণ, বর্জ্য নিষ্পত্তি ও পূর্ণব্যবহারের জন্য বৈজ্ঞানিক প্রযুক্তি, দূষণ নিয়ন্ত্রণের জন্য কর্মচারীদের দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য স্বচ্ছ নিয়মনীতি ও কার্যক্রমের বিকাশ করতে হবে।
- (iv) দূষণ প্রতিরোধের জন্য সরকার কর্তৃক প্রণীত আইন ও বিধি মেনে চলতে হবে।
- (v) বিপজ্জনক পদার্থের ব্যবস্থাপনা, দূষিত নদীগুলো পরিষ্কার করা, গাছ লাগানো এবং অরণ্য বিনাশকে রোধ করা সম্পর্কিত সরকারি কর্মসূচিগুলোতে অংশগ্রহণ করতে হবে।
- (vi) পরিবেশের সুরক্ষার ক্ষেত্রে অগ্রগতি বৃদ্ধির জন্য খরচ ও সুবিধাগুলোর পর্যায়ক্রমিক মূল্যায়ন করতে হবে।
- (vii) দূষণ নিয়ন্ত্রণ কর্মসূচিগুলোতে সক্রিয়ভাবে জড়িত হওয়ার জন্য সরবরাহকারী, বিক্রেতা এবং গ্রাহকদের সাথে প্রযুক্তিগত তথ্য এবং অভিজ্ঞতা ভাগ করার জন্য শিক্ষাগত কর্মশালা ও প্রশিক্ষণ উপকরণগুলোর আয়োজন করতে হবে।

6.7 ব্যবসার নৈতিকতা (Business Ethics)

সামাজিক দৃষ্টিকোণ থেকে মানুষের কাছে পণ্য ও সেবা সরবরাহের জন্য ব্যবসা বিদ্যমান। ব্যক্তিগত দৃষ্টিকোণ থেকে, একটি ব্যবসার প্রাথমিক উদ্দেশ্য হচ্ছে মুনাফা অর্জন করা। কেউ আশা করতে পারে যে, প্রতিষ্ঠানের ব্যক্তিগত উদ্দেশ্যগুলো সমাজের উদ্দেশ্যগুলোর সাথে মতবিরোধ করবে না। যাই হোক, ব্যবসা প্রতিষ্ঠান মানুষের দ্বারাই পরিচালিত হয় যার সিদ্ধান্ত ও কর্ম সবসময় সমাজের প্রত্যাশা অনুযায়ী হতে পারে না। অর্থনৈতিক কর্মক্ষমতার (যেমন- রাজস্ব, খরচ এবং মুনাফা) ক্ষেত্রে একটি প্রতিষ্ঠান হয়তো ভালো হতে পারে, কিন্তু সামাজিক

কর্মক্ষমতার ক্ষেত্রে ভালো নাও হতে পারে যেমন যুক্তিসঙ্গত মূল্যে সঠিক মানের পণ্য সরবরাহ না করা। এটা এই প্রশ্ন উত্থাপন করে যে সামাজিক দৃষ্টিকোণ থেকে কোনটা ভুল বা কোনটা ঠিক। এই প্রশ্নের উত্তর খুবই গুরুত্বপূর্ণ কারণ ব্যবসায়িক সংগঠনগুলো পণ্যের দ্বারা

প্রভাবিত হয়। তারা সমাজের মূল্যবোধকে অগ্রাধিকার দেবে বা ব্যাখ্যা করবে। মূল্যবোধের বিষয়গুলো ব্যক্তিগত উন্নতি ও সামাজিক উন্নতির মধ্যে সামঞ্জস্য স্থাপনের জন্য সচেতন থাকে।

ভারতের পরিবেশগত সুরক্ষা

(সরকারি পদক্ষেপ)

Environmental Protection in India (Steps by the Government)

1. আইন (Laws) : ভারতীয় সংবিধানের রাষ্ট্রীয় নীতির নির্দেশিকা নীতিগুলো পরিবেশ সুরক্ষার উপর জোর দেয়। এই সম্পর্কিত কিছু আইন নিম্নরূপ :
 - i. বণ্যপ্রাণী সুরক্ষা আইন, 1972
 - ii. জল সংরক্ষণ ও দূষণ নিয়ন্ত্রণ আইন, 1974 সংশোধিত 1974 এবং 1988
 - iii. বায়ু দূষণ প্রতিরোধ ও নিয়ন্ত্রণ আইন, 1974 সংশোধিত 1974 এবং 1988
 - iv. পরিবেশ সুরক্ষা আইন, 1986
 - v. বন সংরক্ষণ আইন, 1980 সংশোধিত 1988
 - vi. বিপজ্জনক বর্জ্য আইন, 1989
2. নিয়মকানুন (Regulations) : প্রশাসনিক আদেশ/নীতি নির্দেশিকা সরকার দ্বারা নির্ধারিত হয়েছে। ভারত সরকারের পৃথক পরিবেশ বিভাগ 1980 সালে তৈরি হয়েছে।
3. কিছু নিয়ন্ত্রক সংস্থা বা অভ্যন্তরীণ বিচার বিভাগীয় কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠিত হয়েছে যেমন- (Certain regulatory bodies or quasi-judicial authorities have been established such as) :
 - জাতীয় বৃক্ষরোপণ ও পরিবেশ উন্নয়ন পর্ষদ এবং
 - জাতীয় পতিত জমি উন্নয়ন পর্ষদ।
4. শহরে উৎপাদনকারী সংস্থাগুলো বন্ধ করা হয়েছে। দিল্লি হাইকোর্ট উৎপাদনকারী সংস্থাগুলোকে দিল্লির বাইরে নিয়ে যাওয়ার নির্দেশ দিয়েছে ও বন্ধ করার নির্দেশ দিয়েছে। একইভাবে আদালত আশ্রয় থেকে কারখানাগুলো সরিয়ে নেওয়ার আদেশ দিয়েছে এবং কানপুর থেকে উৎপাদনকারী কারখানাগুলো সরিয়ে নেওয়ার নির্দেশ দিয়েছে।
5. পরিবেশ শিক্ষা সম্পর্কিত বিভিন্ন কার্যক্রম, সচেতনতা ও সম্পদ সৃষ্টির বিষয়ে সেমিনার নিয়মিতভাবে সংগঠিত হচ্ছে।
6. সরকার পরিবেশ কর্ম পরিকল্পনাও স্থাপন করেছে।

6.7.1 ব্যবসার নৈতিকতার ধারণা (Concept of Business Ethics)

‘নৈতিকতা’ শব্দটি গ্রিক শব্দ ‘এথিক্স’ থেকে নেওয়া হয়েছে যার অর্থ চরিত্র, নিয়ম, আদর্শ, বা নৈতিক যা সমাজের বিভিন্ন অংশে বিদ্যমান। যে-কোনো নির্দিষ্ট কার্যকলাপের ক্ষেত্রে সমাজের দ্বারা অনুমোদিত কোনো ব্যক্তির আচরণের মানের ভিত্তির মধ্যে কোনটি ভুল বা কোনটি সঠিক তা হচ্ছে নৈতিকতা সম্পর্কিত। নৈতিক মূল্যবোধ সমগ্র শরীর হিসাবে সমাজকে মানুষের কাজকর্মের সাথে যুক্ত করে। নৈতিকতা বলতে কোড বা অন্য পদ্ধতির নিয়ন্ত্রণকে বোঝায় যা মানুষকে পরিসেবা দেয়। নৈতিকতার মানগুলো প্রায়ই আইনে পরিণত হয়। নৈতিক আচরণ হচ্ছে ন্যায্য আচরণ যা আইন ও সরকারি নীতির বাইরে। এর মানে হল, নৈতিক নীতিগুলো অনুসরণ করা, নির্দিষ্ট মূল্যবোধের দ্বারা পরিচালিত হওয়া এবং এমনভাবে আচরণ করা যাতে মানুষ কাজ করে। নৈতিকতার নীতিগুলো সম্ভবত লিখিত বা অলিখিত আচরণবিধি (code) বা নীতি যা পেশাগত বা মানবিক কার্যকলাপকে পরিচালনা করে।

ব্যবসায়িক নীতিগুলো ব্যবসায়িক উদ্দেশ্য, অনুশীলন, কৌশল এবং সমাজের মঙ্গলের কাজের সঙ্গে নিজেকে যুক্ত করে। ব্যবসার নৈতিকতা হচ্ছে সামাজিকভাবে নির্ধারণকারী মূলনীতিগুলো যা ব্যবসার কার্যকলাপকে পরিচালনা করে যেমন- গ্রাহকদের কাছ থেকে সঠিক মূল্য ধার্য করা। পণ্যের ওজনের সঠিক পরিমাপ, শ্রমিকদের সঙ্গে ভালো ব্যবহার এবং যথার্থ মুনাফা অর্জন করা ব্যবসায়ীরা নৈতিকভাবে আচরণ করেন যখন তার কাজ ন্যায্যপারায়ণ হয় এবং সমাজের স্বার্থসিদ্ধির জন্য হয়। এটি অবশ্য যারা ব্যবসা করে না তাদের জন্যও প্রযোজ্য। এই প্রয়োজনীয় পার্থক্য সম্ভবত সমাজের সম্পদগুলোর উপর ব্যবসায়ীর ব্যাপক নিয়ন্ত্রণের কারণে ব্যবসায়ীদের কার্যকলাপ- অন্যান্য ব্যক্তিদের চেয়ে সমাজে কী ঘটবে

তার উপর অনেক বেশি প্রভাব ফেলে। ব্যবসায়ী ও রাজনীতিবিদরা অন্যান্য মানুষের চেয়ে নিজেদের উচ্চমানের মনে করে। এটা সম্ভবত সমাজের পক্ষে সিদ্ধান্ত নেওয়ার অনুমতি প্রদানের জন্য হয়।

বিশ্বব্যাপী একটি ক্রমবর্ধমান উপলক্ষি এই যে, প্রত্যেক ব্যবসায়ের জন্য এবং সমাজের অগ্রগতির জন্য নৈতিকতা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। নৈতিক ব্যবসাই হচ্ছে ভালো ব্যবসা। ব্যবসায়ের নৈতিক আচরণ জনসাধারণের ভাবমূর্তির উন্নতি করে। মানুষের আস্থা ও বিশ্বাস অর্জন করে এবং আরও সফলতার দিকে পরিচালিত করে। নৈতিকতা এবং মুনাফা দীর্ঘমেয়াদে একত্রিত হয়। নৈতিকতা এককভাবে, না সরকার বা আইন সমাজকে মহান করে তুলতে পারে। একটি নৈতিকভাবে দায়িত্বশীল প্রতিষ্ঠান মানুষের ও পরিবেশের যত্ন নেওয়ার সংস্কৃতি বিকাশ ঘটায় এবং অন্যদের সাথে আচরণে উচ্চমানের ন্যায্যপারায়ণতা নির্দেশ করে। নৈতিক কার্যকলাপ প্রকৃতপক্ষে তার নিজের জন্যই মূল্যবান কারণ এটি আমাদের কাজ এবং জীবনের গুণগত মানকে বাড়িয়ে দেয়।

6.7.2 ব্যবসায়িক নৈতিকতার উপাদানসমূহ (Elements of Business Ethics)

যেহেতু ব্যবসার নৈতিক আচরণ সমাজ ও ব্যবসা প্রতিষ্ঠান উভয়ের জন্যই ভালো তাই এটি কীভাবে উদ্যোক্তার দৈনন্দিন কাজে ব্যবহার করবে তা নিয়ে আলোচনা করতে পারে। ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে ব্যবসায়িক নীতির কিছু মূল উপাদানগুলো নিম্নরূপ :

(i) শীর্ষ ব্যবস্থাপনার প্রতিশ্রুতি (Top management commitment) :

নৈতিকভাবে ন্যায্যনিষ্ঠ আচরণের প্রতি সমগ্র সংস্থাকে পরিচালনা করার জন্য শীর্ষ ব্যবস্থাপনার একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রয়েছে। ফলাফল অর্জনের জন্য, প্রধান নির্বাহী

কর্মকর্তা (CEO) এবং অন্যান্য উচ্চস্তরের ব্যবস্থাপকদের নৈতিক আচরণের জন্য খোলাখুলিভাবে ও দৃঢ়ভাবে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ হতে হবে। সংগঠনের মান উন্নয়ন ও তা বজায় রাখার জন্য তাদেরকে অনবরত নেতৃত্ব দিতে হবে।

(ii) আচরণবিধির প্রকাশ (Publication of a 'Code') :

একটি প্রতিষ্ঠানের কার্যকর নীতিশাস্ত্রে কর্মসূচিগুলো তার আচরণের নীতিগুলোকে সংজ্ঞায়িত করে লিখিত নথির আকারে প্রকাশ করাকে বলা হয় আচরণবিধি (code)। এটি সাধারণত নিম্নলিখিত ক্ষেত্রগুলোকে জুড়ে দেয়, যেমন মৌলিক সততা এবং আইন মেনে চলা, পণ্যের নিরাপত্তা ও গুণমান, কর্মক্ষেত্রে স্বাস্থ্য ও নিরাপত্তা, স্বার্থের সংঘাত, কর্মসংস্থানের প্রচেষ্টা, বিক্রয়ে সততা, বিপণন অনুশীলন এবং আর্থিক প্রতিবেদন।

(iii) প্রতিপালন পদ্ধতির প্রতিষ্ঠা (Establishment of compliance mechanisms) :

প্রকৃত সিদ্ধান্ত এবং কর্মগুলো দৃঢ়ভাবে নৈতিক মানগুলো মেনে চলার জন্য যথাযথ পদ্ধতির প্রতিষ্ঠার প্রয়োজন। এই ধরনের পদ্ধতির কিছু উদাহরণ যেমন, ভরতি ও নিয়োগের সময় নীতিশাস্ত্রে মনোযোগ প্রদান, প্রশিক্ষণের

সময় বিধিবদ্ধ নৈতিকতার উপর জোর দেওয়া, অনুবর্তিতার মাত্রা বিশ্লেষণের নিয়মিত নিরীক্ষা, কর্মচারীদের অনৈতিক আচরণের বিবরণ জানতে যোগাযোগ ব্যবস্থার প্রতিষ্ঠা।

(iv) সকলস্তরের কর্মীদের একত্রিকরণ (Involving employees at all levels) :

ব্যবসার নৈতিকতাকে বাস্তব রূপ দেওয়ার জন্য সর্বস্তরের কর্মচারীদের একত্রিত করা উচিত। অতএব নৈতিকতার কর্মসূচিগুলোতে তাদের জড়িত থাকা আবশ্যিক। উদাহরণস্বরূপ প্রতিষ্ঠানের নৈতিক নীতিগুলো নিয়ে আলোচনা করার জন্য কর্মচারীদের ছোটো ছোটো দলে ভাগ করা যেতে পারে এবং এই নীতিগুলোর প্রতি কর্মচারীদের মনোভাব পরীক্ষা করা যেতে পারে।

(v) ফলাফলের পরিমাপ (Measuring results):

যদিও নৈতিক কর্মসূচির শেষ ফলাফল সঠিকভাবে পরিমাপ করা কঠিন তবুও প্রতিষ্ঠানগুলোকে অবশ্যই নৈতিক মানগুলো মেনে চলার জন্য তদারকি করতে হবে। তারপর শীর্ষ ব্যবস্থাপনার দল এবং অন্যান্য কর্মচারীদের কাজের ফলাফল নিয়ে আলোচনা করতে হবে।

**নৈতিকতার নিয়মাবলির ভিত্তি
(Ground Rules of Ethics)**

নিম্নে কিছু সর্বজনীন গুণাবলির উল্লেখ করা হয়েছে যা প্রত্যেকটি মানুষকে জীবনে নৈতিকভাবে চলার ক্ষেত্রে অঙ্গীভূত, বিকাশ ও অনুশীলন করা উচিত।

- বিশ্বাসযোগ্য হওয়া (Be trustworthy)
- অন্যদের সম্মান করা (Have respect for others)
- নিজের দায়িত্ব পালন করা (Own responsibility)
- লেনদেনের স্পষ্টতা (Be fair in dealings)
- অন্যের মঙ্গলের প্রতি যত্নশীল হওয়া (Be caring towards the well-being of others)
- সংগুণ ও কর্তব্যের মাধ্যমে একজন ভালো নাগরিক হিসেবে প্রমাণিত করা (Prove to be a good citizen — through civil virtues and duties)

মূল পদসমূহ (Key Terms) :

সামাজিক দায়িত্ব	জল দূষণ	ব্যবসার নৈতিকতা
পরিবেশ	শব্দ দূষণ	আইনি দায়িত্ব
পরিবেশগত সুরক্ষা	বায়ু দূষণ	নৈতিকতা
দূষণ	ভূমি দূষণ	নৈতিকতার নিয়মাবলি

সারাংশ (Summary)

সামাজিক দায়িত্বের ধারণা (Concept of social responsibility) : ব্যবসায়ের সামাজিক দায়িত্বের অর্থ হচ্ছে ওই সকল নীতির অনুসরণ করা, সিদ্ধান্ত নেওয়া অথবা ওই সকল কাজকর্ম করা যা সমাজের উদ্দেশ্য ও মূল্যবোধের ক্ষেত্রে অনুকূল।

সামাজিক দায়িত্বের প্রয়োজনীয়তা (Need for social responsibility) : ব্যবসায়ের সামাজিক দায়িত্বের প্রয়োজনীয়তা ব্যবসায়ের স্বার্থ ও সমাজের স্বার্থ উভয়ক্ষেত্রেই প্রয়োজন। যদিও সামাজিক দায়িত্বের পক্ষে ও বিপক্ষে উভয় ক্ষেত্রেই যুক্তি রয়েছে।

সামাজিক দায়িত্বের পক্ষে যুক্তিসমূহ (Arguments for social responsibility) : প্রধান যুক্তিগুলো হল: (i) অস্তিত্ব ও বৃদ্ধির জন্য সমর্থন, (ii) প্রতিষ্ঠানের দীর্ঘমেয়াদি স্বার্থ, (iii) সরকারি নিয়ম নীতির এড়ানো (iv) সমাজের রক্ষণাবেক্ষণ, (v) ব্যবসার সম্পদগুলোর সহজলভ্যতা, (vi) সমস্যাকে সুযোগে রূপান্তরকরণ (vii) ব্যবসায়ের জন্য উত্তম পরিবেশ, (viii) সামাজিক সমস্যার জন্য ব্যবসার দায়বদ্ধতা।

সামাজিক দায়িত্বের বিপক্ষে যুক্তিসমূহ (Arguments against social responsibility) : প্রধান যুক্তিগুলো হল : (i) মুনাফা সর্বোচ্চকরণের উদ্দেশ্য লঙ্ঘন, (ii) গ্রাহকদের উপর বোঝা, (iii) সামাজিক দক্ষতার অভাব, (iv) ব্যাপক হারে জনসাধারণের সমর্থনের অভাব।

সামাজিক দায়বদ্ধতার বাস্তবতা (Reality of social responsibility) : সামাজিক দায়বদ্ধতার বাস্তবতা হচ্ছে এই যে সামাজিক দায়বদ্ধতার বিভিন্ন যুক্তি থাকলেও ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলো কিছু বাহ্যিক শক্তি দ্বারা প্রভাবিত হয়। এগুলো হল : (i) জনসাধারণের প্রবিধানের হুমকি, (ii) শ্রমিক আন্দোলনের চাপ, (iii) ভোক্তা সচেতনতার প্রভাব, (iv) ব্যবসায়ের সামাজিক মান উন্নয়ন, (v) ব্যবসায়িক শিক্ষার বিকাশ, (vi) সামাজিক স্বার্থ ও ব্যবসার স্বার্থের মধ্যে সম্পর্ক এবং (vii) পেশাদার ও ব্যবস্থাপক শ্রেণির বিকাশ।

সমাজের বিভিন্ন অংশের প্রতি ব্যবসার দায়-দায়িত্ব (Social responsibility towards different interest groups) : সমাজের বিভিন্ন অংশের প্রতি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের দায়-দায়িত্বগুলো হল— (i) শেয়ারহোল্ডার বা মালিকদের (ii) শ্রমিকদের (iii) গ্রাহকদের (iv) সরকার ও সমাজের প্রতি ব্যবসার দায়দায়িত্বগুলো হচ্ছে শেয়ারহোল্ডারদের বিনিয়োগের নিরাপত্তা ও ন্যায্য লাভ প্রদান করা, অর্থপূর্ণ কাজের জন্য শ্রমিকদের সুযোগ প্রদান করা, গ্রাহকদের সঠিক পরিমাণ ও গুণমান সম্পন্ন পণ্য ও পরিসেবা প্রদান করা এবং প্রাকৃতিক পরিবেশকে রক্ষা করা।

ব্যবসা এবং পরিবেশগত সুরক্ষা (Business and environment protection) : পরিবেশের সুরক্ষা একটি গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা যার মোকাবিলা ব্যবসার পরিচালকদেরও সিদ্ধান্ত প্রণেতাদেরকে করতে হয়। পরিবেশ বলতে মানুষের আশেপাশের প্রাকৃতিক ও মনুষ্যসৃষ্ট উভয় পরিবেশকেই বোঝায়। দূষণ-পরিবেশে ক্ষতিকর পদার্থের প্রয়োগ করে যা মূলত শিল্প উৎপাদনের ফল। দূষণের ক্ষতিকর প্রভাব মানবজীবন ও অন্যান্য প্রজাতির জীবনকে প্রভাবিত করে।

দূষণের কারণসমূহ (Causes of Pollution) : দূষণের বিভিন্ন উৎসগুলোর মধ্যে শিল্প হচ্ছে, পরিমাণ ও বিক্রিয়া অনুযায়ী বর্জ্য উৎপাদনের একটি বড়ো উৎস। অনেক ব্যবসা সংগঠনই বায়ু, জল, ভূমি ও শব্দদূষণের জন্য দায়ী।

দূষণ নিয়ন্ত্রণের প্রয়োজনীয়তা (Need for pollution control) : যে কারণগুলোর জন্য দূষণ নিয়ন্ত্রণ প্রয়োজন সেগুলো হল : (i) স্বাস্থ্যের ঝুঁকি হ্রাস করা, (ii) দায়বদ্ধতার ঝুঁকি হ্রাস করা, (iii) ব্যয় সংকোচন, (iv) সর্বজনীন ভাবমূর্তির উন্নতি এবং (v) অন্যান্য সামাজিক সুবিধা।

পরিবেশগত সুরক্ষায় ব্যবসায়ের ভূমিকা (Role of business in environmental protection) : সমাজের প্রতিটি সদস্যই পরিবেশ রক্ষার জন্য কিছু না কিছু করতে পারে। ব্যবসা সংগঠনকে অবশ্যই পরিবেশ দূষণের সমস্যা সমাধানে নেতৃত্ব দিতে হবে। কিছু পদক্ষেপ যা তারা নিতে পারে সেগুলো হল— শীর্ষ ব্যবস্থাপনার প্রতিশ্রুতি, পরিষ্কার-পরিচ্ছন্ন নীতি ও কার্যকলাপ। সরকারি নিয়মনীতি পালন করা, সরকারি কর্মসূচিতে অংশগ্রহণ, দূষণ নিয়ন্ত্রণ কর্মসূচিগুলোর পর্যায়ক্রমিক মূল্যায়ন এবং সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের সঠিক শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ।

ব্যবসায়িক নৈতিকতার ধারণা (Concept of business ethics) : যে-কোনো নির্দিষ্ট কার্যকলাপের ক্ষেত্রে সমাজের দ্বারা অনুমোদিত কোনো ব্যক্তির আচরণের মানের ভিত্তির মধ্যে কোন্টি ভুল বা কোন্টি সঠিক তা হচ্ছে নৈতিকতা সম্পর্কিত। ব্যবসায়িক নীতিগুলো ব্যবসায়িক উদ্দেশ্য, অনুশীলন, কৌশল এবং সমাজের মঙ্গলের কাজের সঙ্গে নিজেকে যুক্ত করে। নৈতিকতা সকল ব্যবসায়ের জন্য গুরুত্বপূর্ণ।

ব্যবসায়িক নৈতিকতার উপাদানসমূহ (Elements of business ethics) : নিম্নলিখিত উপাদানগুলোর মাধ্যমে একটি প্রতিষ্ঠান তার কর্মক্ষেত্রে নৈতিকতা পালন করতে পারে। যেমন— (i) শীর্ষ ব্যবস্থাপনার প্রতিশ্রুতি, (ii) আচরণবিধির প্রকাশ, (iii) প্রতিপালন পদ্ধতির প্রতিষ্ঠা, (iv) সকলস্তরের কর্মীদের একত্রিত করা, (v) ফলাফলের পরিমাপ।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Choice Questions)

1. সামাজিক দায়িত্ব একটি —

- | | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| a. আইনি দায়িত্বের মতোই | b. আইনি দায়িত্বের চেয়ে বৃহত্তর |
| c. আইনি দায়িত্বের চেয়ে সংকীর্ণ | d. কোনটিই না |

2. ব্যবসাকে যদি এমন একটি সমাজে পরিচালিত হতে হয় যা বৈচিত্র্যময় এবং জটিল সমস্যায়ুক্ত, তবে এটির—
 - a. সাফল্যের সামান্য সম্ভাবনা থাকে।
 - b. সাফল্যের দারুণ সম্ভাবনা থাকে।
 - c. ব্যর্থতার সামান্য সম্ভাবনা থাকে।
 - d. সফলতা বা ব্যর্থতার সঙ্গে কোনো সম্পর্ক নেই।
3. ব্যবসায়ীদের সমাধান করার দক্ষতা আছে —
 - a. সব সামাজিক সমস্যার
 - b. কিছু সামাজিক সমস্যার
 - c. কোনো সামাজিক সমস্যাকে না।
 - d. সব অর্থনৈতিক সমস্যা না।
4. একটি প্রতিষ্ঠানকে একজন সুনাগরিকের মতো আচরণ করতে হবে। এটি কারও প্রতি উত্তরদায়িত্বের উদাহরণকে বোঝায়—
 - a. মালিকের
 - b. শ্রমিকদের
 - c. গ্রাহকদের
 - d. সমাজের
5. পরিবেশ সুরক্ষা কাদের প্রচেষ্টা দ্বারা সবচেয়ে ভালোভাবে করা যায়—
 - a. ব্যবসায়ীদের
 - b. সরকারের
 - c. বিজ্ঞানীদের
 - d. সকল মানুষের
6. মোটরগাড়ির দ্বারা কার্বন মনোক্সাইড নিঃসরণ সরাসরি সাহায্য করে—
 - a. জল দূষণ
 - b. শব্দ দূষণ
 - c. ভূমি দূষণ
 - d. সব মানুষের
7. নীচের কোনটি দূষণ নিয়ন্ত্রণের প্রয়োজনীয়তাকে ব্যাখ্যা করে—
 - a. ব্যয় সংকোচন
 - b. দায়বদ্ধতার ঝুঁকি হ্রাস
 - c. স্বাস্থ্যের ঝুঁকি হ্রাস
 - d. এদের সবগুলোই
8. নীচের কোনটি সমাজের সর্বাধিক ভাল করতে সক্ষম—
 - a. ব্যবসায়িক সাফল্য
 - b. আইন ও নিয়মকানুন
 - c. মূল্যবোধ
 - d. পেশাগত ব্যবস্থাপনা
9. মূল্যবোধ / নৈতিকতা কাদের জন্য গুরুত্বপূর্ণ—
 - a. শীর্ষ ব্যবস্থাপনা
 - b. মধ্যস্তরীয় ব্যবস্থাপক
 - c. অ-ব্যবস্থাপনা কর্মচারী
 - d. এদের সবগুলোই।
10. নীচের কোনটি একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের কার্যকরী নৈতিকতার কর্মসূচিগুলো নিশ্চিত করতে পারে—
 - a. নিয়মাবলি প্রকাশ করা
 - b. কর্মীদের জড়িত করা
 - c. প্রতিপালন পদ্ধতির প্রতিষ্ঠান
 - d. কোনোটিই নয়।

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer Questions)

1. ব্যবসায়ের সামাজিক দায়িত্ব বলতে কী বোঝায়? আইনি দায়িত্ব থেকে এটি কীভাবে আলাদা?
2. পরিবেশ কী? পরিবেশ দূষণ কী?
3. ব্যবসায়ের নৈতিকতা কী? ব্যবসায়ের নৈতিকতার মৌলিক উপাদানগুলো উল্লেখ করো।
4. সংক্ষিপ্তভাবে ব্যাখ্যা করো —
(a) বায়ু দূষণ, (b) জল দূষণ এবং (c) ভূমি দূষণ।
5. ব্যবসায়ের সামাজিক দায়িত্বের প্রধান ক্ষেত্রগুলো কী কী?
6. কোম্পানি আইন 2013 অনুসারে নিগমবন্দ্য সামাজিক দায়িত্বের অর্থ বর্ণনা করো।

রচনাধর্মী প্রশ্ন (Long Answer Questions)

1. সামাজিক দায়িত্বের পক্ষে ও বিপক্ষে যুক্তিগুলো তৈরি করো।
2. সামাজিক দায়িত্বের প্রতি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলোর উদ্বিগ্ন বাড়ানোর জন্য দায়ী প্রভাগুলোকে ব্যাখ্যা করো।
3. “ব্যবসা মূলত একটি সামাজিক প্রতিষ্ঠান না কি শুধুমাত্র মুনাফা তৈরির কার্যকলাপ” — ব্যাখ্যা করো।
4. কেন একটি প্রতিষ্ঠানের দূষণ নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা গ্রহণ করা প্রয়োজন?
5. দূষণের বিপদ থেকে পরিবেশকে রক্ষা করতে একটি প্রতিষ্ঠান কী কী পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে।
6. ব্যবসার নৈতিকতার বিভিন্ন উপাদানগুলো ব্যাখ্যা করো।
7. কোম্পানি আইন 2013 দ্বারা উল্লেখিত নিগমবন্দ্য সামাজিক দায়িত্বের নির্দেশিকাগুলো আলোচনা করো।

প্রকল্প/কাজ (Projects/Assignments)

1. শ্রেণিকক্ষে ব্যবহারের জন্য নৈতিকতার নিয়মাবলি লিখে রাখো। তোমার নথিপত্রের মধ্যে ছাত্রছাত্রী, শিক্ষক-শিক্ষিকা ও প্রধান শিক্ষকের জন্য নির্দেশিকা অন্তর্ভুক্ত কর।
2. সংবাদপত্র, সাময়িক পত্রিকা (magazine) ও অন্যান্য ব্যবসায়িক পত্রিকা ব্যবহার করে তিনটি করে এমন কোম্পানিকে খুঁজে বের করো যাদের তুমি মনে করো সামাজিকভাবে দায়িত্ববান এবং সামাজিকভাবে দায়িত্বহীন।
3. একটি কোম্পানিকে বাছাই করো এবং এটির দ্বারা পরিচালিত নিগমবন্দ্য সামাজিক দায়িত্বের উপর একটি প্রতিবেদন প্রস্তুত করো।

(ইজিত : স্বচ্ছ ভারত অভিযান, বাডিং আর্টিস্ট ফান্ড, স্টার্ট আপ, শিক্ষা, দক্ষ ভারত, নারী ও অন্যান্য প্রাস্তিক দল)

ভাগ - II

নিগমবন্ধ সংগঠন,

আর্থিক সংস্থান এবং বাণিজ্য

(Corporate Organisation, Finance and Trade)

অধ্যায় ৭

একটি কোম্পানির গঠন (Formation of a Company)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ

এই অধ্যায়টি অধ্যয়নের পর তোমরা :

- ◆ একটি কোম্পানি গঠনের গুরুত্বপূর্ণ পর্যায়সমূহ বিশেষভাবে উল্লেখ করতে পারবে;
- ◆ কোম্পানি গঠনের প্রতিটি পর্যায়ে যুক্ত খাপসমূহ বর্ণনা করতে পারবে;
- ◆ কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট কী কী নথিপত্র (দাখিল) জমা দিতে হবে তা বিশেষভাবে উল্লেখ করতে পারবে এবং
- ◆ অস্বাভাবিকতার শংসাপত্র ও কার্যারম্ভের অনুমতিপত্রের প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে বিশ্লেষণ করতে পারবে।

অবতার একজন মেধাবী অটোমোবাইল ইঞ্জিনিয়ার, সাম্প্রতিককালে তার কারখানায় একটি নতুন কার্বোর্সের তৈরি করেছেন, যা তিনি একক মালিকানায় পরিচালনা করছেন। নতুন কার্বোর্সের একটি গাড়ির ইঞ্জিনের 40 শতাংশ পেট্রোল খরচ (petrol consumption) কমাতে পারে। তিনি এখন এটি বেশি পরিমাণে উৎপাদন করার জন্য চিন্তাভাবনা করছেন যার জন্য তিনি প্রচুর পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন বোধ করছেন। তার কার্বোর্সের উৎপাদন ও বিপণন ব্যবসা পরিচালনার জন্য তিনি সংস্থার বিভিন্ন রূপ সম্পর্কে মূল্যায়ন করছেন। তিনি অংশীদারিত্বের জন্য তার একমালিকানা কারবার পরিবর্তনের পক্ষে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন, কারণ যেহেতু নতুন পণ্য এবং বৃহদায়তন প্রকল্পের জন্য তহবিলের প্রয়োজন, এতে প্রচুর পরিমাণ ঝুঁকি রয়েছে। তাকে নতুন কোম্পানি গঠনের উপদেশ দেওয়া হয়। একটি কোম্পানি গঠনের জন্য প্রয়োজনীয় আনুষ্ঠানিকতা সম্পর্কে তিনি জানতে চান।

7.1 ভূমিকা (Introduction)

আধুনিক যুগের ব্যবসায়ের জন্য প্রচুর পরিমাণ মূলধনের প্রয়োজন হয়। এছাড়াও ক্রমবর্ধমান প্রতিযোগিতা এবং দ্রুত পরিবর্তনশীল প্রযুক্তিগত পরিবেশের কারণে, ঝুঁকির মাত্রা ক্রমশ বৃদ্ধি পাচ্ছে। পরিণামস্বরূপ, অধিকতর ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানসমূহ কোম্পানি সংগঠনের ধরন গঠনে অগ্রাধিকার দিচ্ছে বিশেষত মাঝারি এবং বৃহদায়তন সংগঠন স্থাপনের জন্য।

ব্যবসার ধারণা সৃষ্টি হওয়া থেকে আইনগতভাবে একটি কোম্পানি ব্যবসা শুরু করার প্রস্তুতি গ্রহণ করা সময় পর্যন্ত যে সকল পদক্ষেপগুলো গ্রহণ করা প্রয়োজন সেগুলোকে কোম্পানি গঠনের পর্যায়সমূহ বলা হয়। যারা এই পদক্ষেপগুলো এবং সংশ্লিষ্ট ঝুঁকিগুলো গ্রহণ করে একটি কোম্পানির প্রবর্তন করে তাদেরকে প্রবর্তক বলা হয়।

বর্তমান অধ্যায়টিতে একটি কোম্পানি গঠনের বিভিন্ন পদক্ষেপগুলো সম্পর্কে এবং আরও প্রতিটি পর্যয়ে গ্রহণীয় প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ সমূহের বিস্তারিত বর্ণনা করা হয়েছে যাতে এই দৃষ্টিভঙ্গি সম্পর্কে একটি স্বচ্ছ ধারণা তৈরি করা যায়।

7.2 একটি কোম্পানির গঠন (Formation of a Company)

একটি কোম্পানি গঠনে আইনি আনুষ্ঠানিকতার সম্পাদন

এবং জড়িত পক্ষসমূহ একটি জটিল কার্যকলাপ। প্রক্রিয়াটি সম্পূর্ণভাবে অনুধাবন করার জন্য আনুষ্ঠানিকতাগুলোকে তিনটি স্বতন্ত্র পর্যায়ে বিভক্ত করা যেতে পারে, পর্যায়গুলো হল: (i) প্রবর্তন (Promotion); (ii) অন্তর্নিহিতকরণ (Incorporation) এবং (iii) মূলধনের বিলিকরণ (Subscription of capital)।

তবে মনে রাখবে যে এই পর্যায়গুলো যে-কোনো সর্বজনীন কোম্পানি গঠনের দৃষ্টিকোণ থেকে উপযুক্ত। জনসাধারণের নিকট থেকে তহবিল সংগ্রহের ক্ষেত্রে সর্বজনীন কোম্পানির মতো ঘরোয়া কোম্পানির এমন কোনো বিধিনিষেধ নেই। ন্যূনতম পুঁজি বিলিকরণের জন্য এটির বিবরণ পত্রবিলি এবং পূর্ণ আনুষ্ঠানিকতার প্রয়োজন নেই।

কোম্পানি গঠনের পর্যায়সমূহ আমরা পরবর্তী অংশে বিস্তারিতভাবে ব্যাখ্যা করব।

7.2.1 কোম্পানির প্রবর্তন (Promotion of a Company)

একটি কোম্পানি গঠনের প্রথম পর্যায় হল প্রবর্তন। এর অন্তর্গত বিষয় হল ব্যবসার ধারণার চিন্তা গ্রহণপূর্বক কোম্পানি গঠনের প্রক্রিয়া আরম্ভ করা যাতে পর্যাণ্ড ব্যবসায়িক সুযোগগুলোকে কাজে লাগিয়ে বাস্তব রূপ দেওয়া যায়। এইভাবে যে কেনোও ব্যক্তির দ্বারা সম্ভাব্য আবিষ্কৃত ব্যবসায়িক ধারণা দিয়ে এটা আরম্ভ হয়। যে-কোনো ব্যক্তি বা ব্যক্তি সমষ্টি বা এমনকি কোম্পানি, একটি সুযোগ খুঁজে

বের করতে পারে। যদি এইভাবে একজন ব্যক্তি বা ব্যক্তিসমষ্টি বা একটি কোম্পানি, কোম্পানি গঠনের প্রয়াস নিয়ে এগিয়ে আসে, তখন তাদেরকে কোম্পানির প্রবর্তক বলা হয়।

যিনি একটি প্রদত্ত প্রকল্পের উদ্ভূতির মাধ্যমে একটি কোম্পানি গঠন ও স্থাপন করার দায়িত্ব গ্রহণ করেন এবং সেই উদ্দেশ্যটি সম্পাদনের জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপগুলো গ্রহণ করেন, তাকে প্রবর্তক বলা হয়।

এইভাবে একটি ব্যবসায়িক সুযোগের ধারণা ব্যতিরেকেও প্রবর্তকগণ তাদের প্রত্যাশাগুলো বিশ্লেষণ করে এবং মানুষ, যন্ত্রপাতি, ব্যবস্থাপনার সক্ষমতা এবং আর্থিক সম্পদগুলো একত্রিত করে সংগঠন স্থাপন করতে পারে।

আইনের 69 নং ধারা অনুসারে একজন প্রবর্তক বলতে বোঝায় একজন ব্যক্তি—

- যার নাম বিবরণপত্রে উল্লেখ করা হয়েছে বা ধারা 92 অনুসারে বার্ষিক প্রতিবেদনে কোম্পানি কর্তৃক চিহ্নিত করা হয়েছে, অথবা
- যিনি একজন শেয়ারহোল্ডার, পরিচালক বা অন্য কোনও ভাবে প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষ কোম্পানির যাবতীয় বিষয়গুলোকে নিয়ন্ত্রণ করেন, অথবা
- যার পরামর্শ, নির্দেশ বা নির্দেশিকা অনুযায়ী কোম্পানির পরিচালক পর্যদ আইন প্রয়োগে অভ্যস্ত। তবে যিনি একজন পেশাদারি ক্ষমতায় কার্য পরিচালনা করছেন এই উপধারাটি সেই ব্যক্তির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য হবে না।

ধারণাটির সম্ভাব্যতা যথাযথভাবে পরীক্ষা করার পর, প্রবর্তকগণ সম্পদসমূহ একত্রীকরণ, প্রয়োজনীয় দস্তাবেজ তৈরি, নামকরণ এবং কোম্পানি ব্যবসা শুরু করার সক্ষমতা, কোম্পানির নিবন্ধন ও শংসাপত্র প্রাপ্তির জন্য বিভিন্ন ধরনের কাজকর্ম সম্পাদন করে থাকেন। এইভাবে প্রবর্তকগণ একটি কোম্পানির অস্তিত্ব সৃষ্টি করার জন্য বিভিন্ন প্রকার

কাজকর্ম সম্পাদন করেন।

একজন প্রবর্তকের কার্যাবলি (Functions of a Promoter)

প্রবর্তকদের গুরুত্বপূর্ণ কার্যাবলি নিম্নে তালিকাভুক্ত করা হলো—

(i) **ব্যবসার সুযোগ শনাক্তকরণ (Identification of business opportunity) :** প্রবর্তকের প্রথম এবং প্রধান কাজ হলো ব্যবসার সুযোগ খুঁজে বের করা। সুযোগটি নতুন পণ্য উৎপাদন বা পরিষেবা প্রদান বা অন্য কোনো ভিন্ন প্রণালীর মাধ্যমে সহজলভ্য কিছু পণ্য তৈরি করা বা এমন কোনো সুযোগ যাতে বিনিয়োগের সম্ভাবনা আছে। এই ধরনের সুযোগগুলোর প্রযুক্তিগত এবং আর্থিক সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ করা হয়।

(ii) **সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ (Feasibility studies) :** চিহ্নিত ব্যবসায়ের সুযোগগুলোকে বাস্তবে রূপান্তরিত করেও অনেক সময় সফলতা অর্জন করা সম্ভব হয় না। তাই প্রবর্তকগণ যে ব্যবসা শুরু করতে চায় তার সমস্ত দিকগুলো তদন্ত করার জন্য বিস্তারিত সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ করার জন্য দায়িত্ব গ্রহণ করেন। প্রকল্পের প্রকৃতির উপর নির্ভর করে, সম্ভাব্য ব্যবসায়ের সুযোগ লাভজনক হতে পারে কি না তার সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ করার জন্য বিশেষকদের যেমন- ইঞ্জিনিয়ার, চার্টার্ড একাউন্টেন্টদের সাহায্য নেওয়া যেতে পারে।

(a) **প্রযুক্তিগত সম্ভাব্যতা (Technical feasibility):** কখনো কখনো একটি ধারণা ভালো হতে পারে কিন্তু কার্যকর করার ক্ষেত্রে প্রযুক্তিগত ভাবে তা সম্ভব নাও হতে পারে। কারণ এটা এমনও হতে পারে প্রয়োজনীয় কাঁচামাল এবং প্রযুক্তিগত বিদ্যা সহজলভ্য নয়। উদাহরণ হিসেবে বলা যায়, মনে করো আমাদের পূর্বের গল্পে কার্বোরেটর তৈরি করার জন্য অবতারণার

একটি বিশেষ ধাতব পদার্থের প্রয়োজন। যদি ঐ ধাতব পদার্থটি দেশে উৎপাদিত না হয় এবং দুর্বল রাজনৈতিক সম্পর্কের কারণে যে দেশ ঐ দ্রব্যটি উৎপাদন করে থাকে সে দেশ থেকে যদি আমদানি সম্ভবপর না হয় তবে প্রকল্পটি প্রযুক্তিগত কারণে সম্ভবপর হবে না, যতক্ষণ না পর্যন্ত ঐ ধাতব পদার্থটি বিকল্প উপায়ে অন্য কোনো উৎস থেকে সহজে যোগাড় করা যায়।

- (b) **আর্থিক সম্ভাব্যতা (Financial feasibility) :** প্রতিটি ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপে তহবিলের প্রয়োজন। প্রবর্তকদের দ্বারা শনাক্তকৃত ব্যবসায়ের সুযোগের জন্য তহবিলের প্রয়োজনীয়তাগুলো পূর্বানুমানের প্রয়োজন হয়। প্রকল্পের জন্য প্রয়োজনীয় ব্যয় যদি খুব বেশি পরিমাণে হয় এবং তা সহজলভ্য উপায়ে ব্যবস্থা করা সম্ভব না হয় তবে প্রকল্পটি ছেড়ে দেওয়া উচিত। উদাহরণ হিসেবে বলা যায়, কেউ কেউ মনে করতে পারেন যে উন্নয়নশীল শহরগুলোতে ব্যবসায় খুব

লাভজনক। এটাকে পরিচালনা করতে প্রয়োজনীয় তহবিলের পরিমাণ যদি কয়েক কোটি টাকা হয়, যা প্রবর্তকদের দ্বারা একটি কোম্পানিকে ডুবিয়ে ব্যবস্থা করা যাবে না। প্রকল্পের আর্থিক সম্ভাব্যতার অভাবের কারণে ধারণাটি পরিত্যাগ করা যেতে পারে।

- (c) **অর্থনৈতিক সম্ভাব্যতা (Economic feasibility) :** কখনো কখনো এমন ঘটনা ঘটে যে একটি প্রকল্প প্রযুক্তিগতভাবে কার্যকর এবং আর্থিক ভাবে সম্ভাব্য কিন্তু এটি লাভজনক হওয়ার সম্ভাবনা খুব কম থাকে। এই ধরনের ক্ষেত্রে ভালো হবে, ধারণাটি পরিত্যাগ করা। প্রবর্তকগণ সাধারণ এই গবেষণা পরিচালনার জন্য বিশেষজ্ঞদের সাহায্য নিতে পারেন। উল্লেখ্য যে এই গবেষণা প্রবর্তকে পরিণত হননি কারণ তারা এই গবেষণায় প্রবর্তকদের সাহায্য করছেন।
- শুধুমাত্র যখন এই তদন্তগুলো ইতিবাচক ফলাফল দেয় তখন প্রবর্তকগণ প্রকৃতপক্ষে কোম্পানি চালু করার সিদ্ধান্ত নিতে পারেন।

নাম ধারা (Name Clause)

নিম্নলিখিত ক্ষেত্রে একটি নাম অযৌক্তিক বলে গণ্য হতে পারে :

- এটি যদি বিদ্যমান কোম্পানির নামের সাথে সাদৃশ্যপূর্ণ বা খুব কাছাকাছি থাকে;
- যদি এটি বিভ্রান্তিকর হয় নামটি তখনই বিবেচিত হবে যদি দেখা যায় যে নামটি কোনো নির্দিষ্ট ব্যবসায়ের সাথে জড়িত নয় বা নির্দিষ্ট ধরনের সংস্থার সাথে সম্পর্কিত নয়;
- যদি এই আইনে নির্ধারিত সময়সূচি অনুযায়ী প্রতীক এবং নামগুলো (অপ্রয়োজনীয় ব্যবহার প্রতিরোধ) আইন, 1950 এর বিধান লঙ্ঘনকারী হয়। এই তপশিলে নির্দিষ্ট করা হয় জাতিসংঘের নাম UNO -এর প্রতীক বা অফিসিয়াল সিল এবং তার শাখাসমূহ যেমন- WHO, UNESCO প্রভৃতি, ভারত সরকার, রাজ্য সরকার, ভারতের রাষ্ট্রপতি বা যে-কোনো রাজ্যের রাজ্যপাল, ভারতের জাতীয় পতাকা। এই আইন অনুসারে ভারত সরকারের পৃষ্ঠপোষকতা বা কোনও রাজ্য সরকার বা কোনো স্থানীয় কর্তৃপক্ষের নাম ব্যবহার করা নিষিদ্ধ।

(iii) নাম অনুমোদন (Name approval) : কোনো কোম্পানিতে অন্তর্ভুক্ত হওয়ার সিদ্ধান্ত নেওয়ার পরে, প্রবর্তকগণদের পক্ষে এটির নাম নির্বাচন করতে হবে এবং রাজ্যে অবস্থিত কোম্পানির নিবন্ধিত অফিসে কোম্পানির নিবন্ধকের কাছে নাম অনুমোদনের জন্য পত্র জমা দিতে হবে। প্রস্তাবিত নাম অনুমোদিত হতে পারে যদি না এটি অপ্রত্যাশিত হিসাবে বিবেচিত না হয়। এমনও হতে পারে যে প্রথম থেকেই এই নাম বা এই নামের সাথে মিল আছে এমন কোনো কোম্পানি বা পছন্দসই নাম বিদ্যমান বা সম্ভাব্য নামটি বিভ্রান্তিকর তবে যদি এটি সত্য না হয় তখন পরামর্শ দেওয়া হয় যে কোম্পানিটি ঐ বিশেষ নামের অনুমোদন নাও পেতে পারে। এই ধরনের ক্ষেত্রে প্রস্তাবিত নামটি গৃহীত হবে না কিন্তু অন্য বিকল্প নামের অনুমোদন দেওয়া যেতে পারে। সুতরাং, তিনটি নাম, তাদের অগ্রাধিকারের ভিত্তিতে কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট আবেদনপত্র উল্লেখ করে দিতে পারে।

(iv) পরিমেলবন্ধে স্বাক্ষরকারীদের স্বাক্ষর করা (Fixing up Signatories to the Memorandum of Association) : প্রবর্তকদের সদস্যদের সম্পর্কে সিদ্ধান্ত নিতে হবে যে প্রস্তাবিত কোম্পানির পরিমেলবন্ধে কারা স্বাক্ষর করবে। সাধারণত পরিমেলবন্ধে স্বাক্ষরকারীগণও কোম্পানির প্রথম পরিচালক। পরিচালক হিসেবে কাজ করার জন্য এবং কোম্পানিতে যোগ্যতাসূচক শেয়ার নিতে তাদের লিখিত অনুমতি প্রয়োজন।

(v) পেশাদারীদের নিয়োগ (Appointment of professionals) : প্রবর্তকদের দ্বারা কোম্পানির নিবন্ধকের সাথে প্রয়োজনীয় নথিপত্র তৈরি করতে সহায়তা প্রদানের জন্য কিছু পেশাদারী ব্যক্তি বা সংস্থা যেমন, বাণিজ্যিক ব্যাংক, নিরীক্ষক ইত্যাদি নিযুক্ত করা হয়। শেয়ারহোল্ডারদের নাম ও ঠিকানা এবং প্রত্যেককে অবশিষ্ট শেয়ারের সংখ্যা সম্বলিত বিবরণী নিবন্ধকের নিকট জমা

দিতে হয় যাকে অবগ্টন দলিল বলে।

(vi) প্রয়োজনীয় নথিপত্রের প্রস্তুতকরণ (Preparation of necessary documents) : প্রবর্তক কোম্পানি নিবন্ধিত হওয়ার জন্য কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট জমা দিতে হবে এমন কয়েকটি আইনি দলিল প্রস্তুত করতে পদক্ষেপ গ্রহণ করে। এই নথিপত্রগুলো হলো পরিমেলবন্ধ, পরিমেল নিয়মাবলি ও পরিচালকগণের প্রতিশ্রুতিপত্র।

দাখিল করার জন্য প্রয়োজনীয় দলিল

(Documents Required to be Submitted

A. পরিমেলবন্ধ (Memorandum of

Association) : পরিমেলবন্ধ হল একটি গুরুত্বপূর্ণ দলিল যাতে কোম্পানির উদ্দেশ্যসমূহ সংজ্ঞায়িত থাকে। কোনও কোম্পানি আইনগত ভাবে কাজের দায়িত্ব গ্রহণ করতে পারে না যা তার পরিমেলবন্ধে অন্তর্ভুক্ত নয়। কোম্পানি আইন, 2013-এর ধারা 2(56) অনুসারে “স্মারকলিপি” বলতে বোঝায় কোনো কোম্পানির পরিমেলবন্ধ প্রকৃতপক্ষে তৈরি করা হয়েছিল বা পূর্ববর্তী কোম্পানি আইন বা এই আইন অনুসারে সময়ে সময়ে পরিবর্তিত হয়েছে। পরিমেল বন্ধে বিভিন্ন ধারা (clauses) রয়েছে, যা নিম্নে দেওয়া হলো :

(i) নাম ধারা (The name clause) : এই ধারাতে কোম্পানির নাম রয়েছে যার দ্বারা কোম্পানিটি পরিচিতি লাভ করবে, যা ইতোমধ্যে কোম্পানির নিবন্ধক দ্বারা অনুমোদিত হয়েছে।

(ii) নিবন্ধিত কার্যালয় (অফিস) ধারা (Registered office clause) : এই ধারাটিতে রাজ্যের নাম রয়েছে, যার মধ্যে কোম্পানির নিবন্ধিত কার্যালয় (অফিস) স্থাপন করার প্রস্তাব দেওয়া হয়েছিল। এই পর্যায়ে নিবন্ধিত অফিসের সঠিক ঠিকানা প্রয়োজন নেই তবে কোম্পানির

অন্তর্গঠন হওয়ার ত্রিশ দিনের মধ্যেই অবশ্যই নিবন্ধককে জানাতে হবে।

(iii) উদ্দেশ্য ধারা (Objects clause): এটি সম্ভবত স্মারকলিপির সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ধারা। কী উদ্দেশ্যে কোম্পানিটি গঠিত হল এটিতে তা বর্ণিত। এই ধারাটির উল্লেখিত বিষয়ের ব্যতিরেকে একটি কোম্পানি আইনগত ভাবে কোনো কার্যকলাপ গ্রহণের জন্য অধিকারী নয়। প্রধান উদ্দেশ্যগুলো যার জন্য কোম্পানিটি গঠিত হয় সেগুলো

এই উপধারাটির উদ্দেশ্যটিতে তালিকাবদ্ধ। এটি অবশ্যই লক্ষ করা উচিত যে কোম্পানির প্রধান উদ্দেশ্যগুলো অর্জনের জন্য প্রয়োজনীয় বা আনুষঙ্গিক এই আইনটিকে বৈধ বলে মনে করা হলেও এটি স্পষ্টভাবে উল্লেখ করা হয়নি।

(iv) দায়বদ্ধতা ধারা (Liability clause): এই ধারাটি সদস্যদের মালিকানাধীন শেয়ারগুলোতে প্রদেয় অর্থের পরিমাণের উপর সদস্যদের দায়বদ্ধতা সীমাবদ্ধ করে।

পরিমেলবন্ধের প্রাসঙ্গিক ফর্ম (নমুনালিপি)
(Respective forms for Memorandum of Association)

1.	Table A	শেয়ার দ্বারা সীমিত কোম্পানির MOA (Memorandum of Association)।
2.	Table B	শেয়ার মূলধন ব্যতিরেকে এবং জামিন দ্বারা সীমিত কোম্পানির MOA।
3.	Table C	শেয়ার মূলধন ব্যতিরেকে এবং জামিন দ্বারা সীমিত কোম্পানির MOA।
4.	Table D	শেয়ার মূলধন ব্যতিরেকে এবং অসীম দায়বদ্ধ কোম্পানির MOA।
5.	Table E	শেয়ার মূলধন যুক্ত এবং অসীম দায়বিশিষ্ট কোম্পানির MOA।

পরিমেল নিয়মাবলির প্রাসঙ্গিক ফর্ম (নমুনালিপি)
(Respective forms for Articles of a Company)

6.	Table F	শেয়ার দ্বারা সীমাবদ্ধ কোম্পানির AOA (Articles of Association)
7.	Table G	শেয়ার মূলধনযুক্ত এবং জামিন দ্বারা সীমাবদ্ধ দায়বিশিষ্ট কোম্পানির AOA
8.	Table H	শেয়ার মূলধন ব্যতিরেকে এবং জামিন দ্বারা দায় সীমাবদ্ধ কোম্পানির AOA
9.	Table I	শেয়ার মূলধন যুক্ত এবং অসীম দায়বিশিষ্ট কোম্পানির AOA
10.	Table J	শেয়ার মূলধন ব্যতিরেকে এবং অসীম দায়বিশিষ্ট কোম্পানির AOA

উদাহরণস্বরূপ, যদি একজন শেয়ারধারক প্রতিটি 10 টাকা দামের 1,000 টি শেয়ার ক্রয় করে থাকেন এবং ইতোমধ্যে শেয়ার পিছু 6 টাকা প্রদান করে থাকেন তবে তার দায় 4 টাকা পর্যন্ত সীমাবদ্ধ। সুতরাং এমনকি সবচেয়ে খারাপ অবস্থার ক্ষেত্রেও তাকে মাত্র 4,000 টাকা দিতে বলা যেতে পারে।

(v) মূলধন ধারা (Capital clause) : এই ধারাটি কোম্পানি শেয়ার বিলির মাধ্যমে অনুমোদিত সর্বোচ্চ মূলধনের পরিমাণ নির্দিষ্ট করে। এই ধারাটিতে নির্দিষ্টভাবে বলা আছে যে প্রস্তাবিত কোম্পানির অনুমোদিত মূলধন নির্দিষ্ট স্থিরীকৃত শেয়ার পিছু লিখিত মূল্য ও শেয়ারের সংখ্যা দ্বারা বিভাজিত। উদাহরণস্বরূপ, কোম্পানির অনুমোদিত মূলধনের পরিমাণ হতে পারে শেয়ার পিছু 10 টাকা করে 2.5 লাখ শেয়ারে বিভক্ত 25 লাখ টাকা। উক্ত কোম্পানি এই ধারায় উল্লেখিত মূলধনের পরিমাণের চেয়ে অতিরিক্ত শেয়ার মূলধন বিলি করতে পারে না।

পরিমেল বন্ধে স্বাক্ষরকারীগণ তাদের কোম্পানির সাথে যুক্ত হওয়ার ইচ্ছা প্রকাশ করেন এবং তাদের নামগুলো সম্পর্কে উল্লিখিত শেয়ারগুলো বিলি করার জন্য দায়িত্ব গ্রহণ করেন। একটি কোম্পানির স্মারকলিপি তপশিল I-এর টেবিল A, B, C, D এবং E নির্দিষ্ট আকারে থাকবে যা এই ধরনের কোম্পানিতে প্রযোজ্য হতে পারে। একটি সর্বজনীন কোম্পানির ক্ষেত্রে কমপক্ষে 7 জন ব্যক্তি এবং একটি ঘরোয়া কোম্পানির ক্ষেত্রে কমপক্ষে দুইজন ব্যক্তির দ্বারা পরিমেল বন্ধ অবশ্যই স্বাক্ষরিত হতে হবে।

এই অধ্যায়ের শেষে পরিমেল বন্ধের একটি কপি দেওয়া হল।

B. পরিমেল নিয়মাবলি (Articles of Association) : পরিমেল নিয়মাবলি হলো একটি কোম্পানির অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থাপনার নিয়মবিধি। এই

নিয়মগুলো পরিবেলবন্ধের সহায়ক এবং এই কারণে পরিমেলবন্ধে উল্লিখিত বিষয়গুলোর বিরোধিতা বা অতিক্রম করা উচিত নয়।

কোম্পানি আইন 2013 এর ধারা 2(5) অনুসারে নিয়মাবলির (articles) অর্থ একটি কোম্পানির সহযোগিতার নিবন্ধ যা প্রকৃতপক্ষে তৈরি করা হয়েছে বা সময়ে সময়ে পরিবর্তিত হয়েছে বা কোনও পূর্ববর্তী কোম্পানি আইন বা এই আইন অনুসারে প্রয়োগ করা হয়েছে। একটি কোম্পানির নিবন্ধ তপশিল I -এর টেবিল F, G, H, I এবং J নির্দিষ্ট আকারে থাকবে যা এই ধরনের কোম্পানিতে প্রযোজ্য হতে পারে। যাই হোক, কোম্পানিগুলো তাদের নিজেদের পরিমেল নিয়মাবলী মুক্তভাবে তৈরি করতে পারে যা টেবিল F,G,H,I,J-এর ধারগুলোর বিরুদ্ধে হতে পারে এবং সেই ক্ষেত্রে কোম্পানির দ্বারা গৃহীত নিবন্ধগুলো প্রয়োগ করতে পারবে।

C. প্রস্তাবিত পরিচালকগণের সম্মতি (Consent of Proposed Directors) : পরিমেল বন্ধ এবং পরিমেল নিয়মাবলির পাশাপাশি পরিচালক হিসেবে নামকরণকৃত প্রতিটি ব্যক্তির লিখিত সম্মতি নিশ্চিত করা প্রয়োজন যে তারা এই পদানুসারে কাজ করার জন্য সম্মত হয় এবং পরিমেল নিয়মাবলিতে উল্লিখিত অনুসারে যোগ্যতাসূচক শেয়ার ক্রয় এবং অর্থ প্রদানের জন্য সম্মত হন।

D. চুক্তি (Agreement): চুক্তি যদি থাকে, কোম্পানির পরিচালক নিয়োগের জন্য যে কোনো ব্যক্তির সাথে নিয়োগের প্রস্তাব দেওয়া হয়। তার ব্যবস্থাপক পরিচালক বা একজন সর্ব সময়ের পরিচালক বা ব্যবস্থাপক অন্য কোনো দলিল যা আইনের অধীনে নিবন্ধিত হওয়ার জন্য নিবন্ধকের নিকট জমা দিতে হবে।

যোগ্যতাসূচক শেয়ার (Qualification Shares)

পরিচালকগণ কোম্পানির প্রস্তাবিত সংস্থার কিছু অংশীদারিত্ব নিশ্চিত করতে, পরিমেল নিয়মাবলিতে সাধারণত একটি নির্দিষ্ট সংখ্যক শেয়ার ক্রয় করতে তাদের একটি সংস্থান থাকে। কোম্পানির ব্যবসা শুরু করার শংসাপত্র পাওয়ার আগে তাদের এই শেয়ারগুলোর জন্য অর্থ প্রদান করতে হয়। এই শেয়ারগুলোকে যোগ্যতাসূচক শেয়ার বলে।

পরিমেল নিয়মাবলিতে সাধারণত নিম্নলিখিত বিষয়গুলো থাকে :

1. Table F সম্পূর্ণ বা অংশত বর্জন [Exclusion wholly or in part of Table F]
2. প্রাথমিক চুক্তিসমূহ গ্রহণ [Adoption of preliminary contracts].
3. শেয়ারের সংখ্যা ও মূল্য [Number and value of shares].
4. অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ারের বিলি [Issue of preference shares].
5. শেয়ারের আবণ্টন [Allotment of shares].
6. শেয়ার তলব [Calls on shares].
7. শেয়ারের পূর্বস্বত্ব [Lien of shares].
8. শেয়ারের হস্তান্তর এবং হস্তান্তরকরণ [Transfer and transmission of shares].
9. মনোনয়ন [Nomination].
10. শেয়ারে বাজেয়াপ্তকরণ [Forfeiture of shares].
11. মূলধনের পরিবর্তন [Alteration of capital].
12. পুনঃক্রয় [Buy back].
13. শেয়ার শংসাপত্র [Share certificates].
14. অকার্যকর [Dematerialization].
15. স্টক শেয়ারের রূপান্তর। কোম্পানির অন্তর্ভুক্তি এবং সেখানে আনুষঙ্গিক ব্যাপার [Conversion of shares into stock. Incorporation of Companies and Matters Incidental Thereto]
16. ভোটাধিকার এবং প্রতিনিধিত্বমূলক ভোট [Voting rights and proxies].
17. কমিটির সম্বন্ধিত সভা ও নিয়মবিধি [Meetings and rules regarding committees].
18. পরিচালক, তাদের নিয়োগ এবং ক্ষমতার প্রতিনিধিত্ব [Directors, their appointment and delegations of powers].
19. মনোনীত পরিচালক [Nominee directors].
20. স্টক এবং ঋণপত্র বিলি [Issue of Debentures and stocks].
21. নিরীক্ষকের সমিতি [Audit committee].
22. ব্যবস্থাপক পরিচালক, সর্বক্ষণের পরিচালক ব্যবস্থাপক, সেক্রেটারি (সচিব) [Managing director, Whole-time director, Manager, Secretary].
23. অতিরিক্ত পরিচালক [Additional directors].
24. সিলমোহর [Seal].
25. পরিচালকদের সভা [Remuneration of directors].
26. সাধারণ সভা [General meetings].

27. পরিচালকদের সভা [Directors meetings].
28. ঋণ করার ক্ষমতা [Borrowing powers].
29. লভ্যাংশ এবং সঞ্চিত [Dividends and reserves].
30. হিসাবপত্র এবং নিরীক্ষা [Accounts and audit].
31. অবসায়ন [Winding up].
32. ক্ষতিপূরণ [Indemnity].
33. সঞ্চিত মূলধনায়ন [Capitalisation of reserves].

E. বিধিবদ্ধ ঘোষণা (Statutory Declaration):

একটি ঘোষণাপত্র যাতে নিবন্ধন সম্পর্কিত সমস্ত আইনি প্রয়োজনীয়তাগুলো আইনের অধীনে কোম্পানি নিবন্ধিত হওয়ার জন্য উপরে উল্লেখিত নথির সাথে নিবন্ধককে জমা দিতে হবে। এই বিবৃতিটি কেন আইনজীবী বা চার্টার্ড অ্যাকাউন্টেন্ট বা কস্ট অ্যাকাউন্টেন্ট বা কোনো কোম্পানির সচিব দ্বারা সই করা যেতে পারে, যিনি কোম্পানির গঠন সংক্রান্ত বিষয়ে নিযুক্ত এবং একজন ব্যক্তি যার নাম পরিমেল নিয়মাবলিতে একজন পরিচালক বা ব্যবস্থাপক বা কোম্পানির সচিব হিসেবে অন্তর্ভুক্ত।

F. ফি প্রদানের রসিদ (Receipt of Payment of fee) :

উপরে উল্লেখিত নথির সাথে, কোম্পানির নিবন্ধনের জন্য প্রয়োজনীয় ফি জমা দিতে হবে। এই ধরনের ফি-এর পরিমাণ কোম্পানি অনুমোদিত শেয়ার মূলধনের পরিমানের উপর নির্ভরশীল।

প্রবর্তকগণের অবস্থান (Position of Promoters)

একটি কোম্পানি নিবন্ধন এবং ব্যবসার শুরু করার অবস্থানে আসার ক্ষেত্রে প্রবর্তক বিভিন্ন প্রকার কার্যক্রমের দায়িত্ব গ্রহণ করে থাকেন। কিন্তু তারা কোম্পানির প্রতিনিধিও না বা ট্রাস্টিও না। সুতরাং, কোম্পানির অন্তর্গঠন পর্যন্ত তারা প্রতিনিধি হতে পারেন না। সুতরাং, কোম্পানির অন্তর্গঠনের পূর্বে তাদের দ্বারা গৃহীত চুক্তিগুলোর জন্য

তারা ব্যক্তিগতভাবে দায়বদ্ধ থাকলেও কোম্পানির অন্তর্গঠনের পরবর্তীকালে এগুলোর জন্য তাদের দায়বদ্ধতা থাকে না। এছাড়া প্রবর্তকগণ কোম্পানির ট্রাস্টিও নয়।

কোম্পানির প্রবর্তকগণ কোম্পানির অত্যন্ত বিশ্বাসভাজন, তাই এরা এর অপব্যবহার করেন না। প্রকাশ্যভাবেই তারা মুনাফা অর্জন করতে পারেন তবে কোনো গোপন মুনাফা অর্জন করতে পারে না। কোনো অপ্রকাশের ঘটনার ক্ষেত্রে কোম্পানি চুক্তিটি বাতিল করতে পারে এবং প্রবর্তকদের কাছ থেকে প্রদত্তক্রয়মূল্য পুনরুদ্ধার করতে পারে। এটি প্রয়োজনীয় তথ্য প্রকাশ না করার কারণে ক্ষতির জন্যও দাবি করতে পারে।

কোম্পানির গঠন সংক্রান্ত খরচ আদায়ের জন্য প্রবর্তকগণ আইনগত ভাবে দাবি করতে পারেন না। যদিও কোম্পানি প্রাক-নিবন্ধন খরচ তাদের পরিশোধ করার জন্য ইচ্ছা প্রকাশ করতে পারে— কোম্পানি প্রবর্তকদের দ্বারা প্রদত্ত শ্রমের জন্য পারিশ্রমিক হিসাবে থোক অর্থ দিতেও পারে বা তাদের দ্বারা ক্রীত সম্পত্তির ক্রয়মূল্যের উপর বা বিক্রিত শেয়ারের উপর কমিশন প্রদান করতেও পারে। কোম্পানি তাদেরকে শেয়ার বা ডিবেঞ্চারও বণ্টন করতে পারে বা ভবিষ্যতে কোম্পানির সিকিউরিটি ক্রয় করার জন্য বিকল্প সুবিধা দিতে পারে।

7.2.2 অন্তর্নিহিতকরণ (Incorporation)

উপরোক্ত আনুষ্ঠানিক কাজগুলো সম্পন্ন করার পর,

প্রবর্তকগণ কোম্পানির অন্তর্নিহিতকরণের জন্য আবেদন করতে পারেন। আবেদনটি সেই রাজ্যের কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট দাখিল করা হবে, যে রাজ্যের মধ্যে তারা কোম্পানির নিবন্ধিত কার্যালয় স্থাপন করার পরিকল্পনা করেছেন। নিবন্ধনের জন্য আবেদনপত্রের সাথে অন্য কিছু নথিপত্রও জমা দিতে হবে যা আগের অনুচ্ছেদে আলোচনা করা হয়েছিল। এগুলো পুনরায় সংক্ষেপে নিম্নে উল্লেখ করা হলো—

1. কোম্পানির পরিমেলবন্ধ যা সিলমোহরযুক্ত, স্বাক্ষরযুক্ত এবং সাক্ষীগণের দ্বারা স্বাক্ষরিত। সর্বজনীন কোম্পানির ক্ষেত্রে ন্যূনতম পক্ষে সাতজন দ্বারা অবশ্যই স্বাক্ষরিত হতে হবে। ঘরোয়া কোম্পানির ক্ষেত্রে যদিও দুইজনের স্বাক্ষরই যথেষ্ট। স্বাক্ষরকারীগণের দ্বারা অবশ্যই তাদের ঠিকানা, পেশা ও তাদের দ্বারা অধিগৃহীত শেয়ারের সংখ্যা সম্পর্কে যাবতীয় তথ্য প্রদান করতে হবে।
2. কোম্পানির পরিমেল নিয়মাবলি যা পরিমেলবন্ধের মতো যথাযথভাবে সিলমোহর ও সাক্ষ্যপ্রাপ্ত হতে হবে। যাই হোক, পূর্বে যেমন বলা হয়েছিল, একটি সর্বজনীন কোম্পানি আইনে প্রদত্ত আদর্শ সেট টেবিল A টিকে সংযোজন করতে পারে। ওই ক্ষেত্রে পরিমেল নিয়মাবলির পরিবর্তে একটি বিবৃতি যা

বিবরণপত্রের পরিবর্তে দাখিল করা যেতে পারে।

3. পরিচালক হিসাবে কার্য সম্পাদনের জন্য প্রস্তাবিত পরিচালকের লিখিত সম্মতি এবং যোগ্যতাসূচক শেয়ার ক্রয়ের জন্য দায়িত্ব গ্রহণ করতে পারে।
4. প্রস্তাবিত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, ব্যবস্থাপক বা সর্বক্ষণের পরিচালকের সঙ্গে চুক্তিপত্র যদি থাকে।
5. কোম্পানির নাম অনুমোদনকারী নিবন্ধকের পত্রের একটি প্রতিলিপি।
6. একটি বিধিবদ্ধ ঘোষণাপত্র যা নিবন্ধনের জন্য সমস্ত আইনি প্রয়োজনীয়তাসহ রচিত হয়েছে। এটা যথাযথভাবে স্বাক্ষরিত হওয়া আবশ্যিক।
7. এই নথিপত্রগুলোর সঙ্গে নিবন্ধিত কার্যালয়ের সঠিক ঠিকানা সম্বলিত একটি বিজ্ঞপ্তি ও দাখিল করা যেতে পারে। যাই হোক, যদি সেটি অন্তর্গঠনের সময় দাখিল করা না হয়, তবে অন্তর্গঠনের শংসাপত্র প্রাপ্তির ত্রিশ দিনের মধ্যে অবশ্যই দাখিল করতে হবে।
8. নিবন্ধন ফি জমা দেওয়ার প্রামাণ্য নথিপত্র।

প্রয়োজনীয় কাগজপত্রসহ আবেদন জমা দেওয়ার পর নিবন্ধককে অবশ্যই সন্তুষ্ট থাকতে হবে যে নথিপত্রের ভিত্তিতে এবং নিবন্ধন সম্পর্কিত সমস্ত বিধিবদ্ধ

প্রাথমিক চুক্তিসমূহ (Preliminary Contracts)

কোম্পানি প্রবর্তনের সময় কোম্পানির পক্ষে প্রবর্তকগণ তৃতীয় পক্ষের সঙ্গে নির্দিষ্ট কিছু চুক্তিতে আবদ্ধ হয়ে থাকেন। এগুলোকে প্রাথমিক চুক্তিসমূহ বা প্রাক-অন্তর্গঠন চুক্তি বলে। এগুলোর ক্ষেত্রে কোম্পানির কোনো আইনগত বাধ্যবাধকতা নেই। একটি কোম্পানি অস্তিত্বে আসার পরে যদি এটি মনে করে তবে প্রবর্তকদের দ্বারা চুক্তিতে সম্মত হওয়ার জন্য একই শর্তাবলি সঙ্গে নতুন চুক্তিতে আবদ্ধ হওয়ার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে। মনে রাখতে হবে যে এটি একটি প্রাথমিক চুক্তি অনুমোদন করতে পারে না। এইভাবে একটি কোম্পানিকে একটি প্রাথমিক চুক্তির প্রতি সম্মান জানানোর জন্য বাধ্য করা যাবে না। যদিও প্রবর্তকগণ ব্যক্তিগতভাবে তৃতীয় পক্ষের নিকট এই চুক্তিগুলোর জন্য দায়বদ্ধ।

প্রয়োজনীয়তা মেনে চলছে। যদিও নথিতে উল্লেখিত বিষয়গুলোর সত্যতা সম্পর্কে পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে তদন্ত চালানোর দায়িত্ব তার কর্তব্য নয়।

যখন নিবন্ধনের জন্য আনুষ্ঠানিকতা সম্পন্ন করার বিষয়ে নিবন্ধক সন্তুষ্ট হন, তখন তিনি কোম্পানিকে অন্তর্নিহিতকরণের শংসাপত্র প্রদান করতে পারেন যা একটি কোম্পানির জন্মের ইঙ্গিত বহন করে।

1 নভেম্বর 2000 সাল থেকে কোম্পানির নিবন্ধক কোম্পানির কাছে একটি 'Corporate Identity Number' বরাদ্দ করেন।

অন্তর্নিহিতকরণ শংসাপত্রের প্রভাব (Effect of the Certificate of Incorporation)

অন্তর্নিহিতকরণ শংসাপত্রের মুদ্রিত তারিখেই একটি কোম্পানি আইনগত ভাবে জন্মগ্রহণ করে। এই তারিখেই এটি চিরস্থায়ী উত্তরাধিকারসূত্রে আইনগত সত্তায় পরিণত হয়। এটি বৈধ চুক্তিসমূহে প্রবেশাধিকার প্রাপ্ত হয়। অন্তর্নিহিতকরণ শংসাপত্রটি হলো একটি কোম্পানির অন্তর্ভুক্তির নিয়মিত চূড়ান্ত প্রামাণ্য দলিল। কল্পনা করো, কোম্পানির চুক্তিতে আবদ্ধ হওয়ার পরে কোনো বিশ্বাসপারায়ণ পক্ষটির কী ঘটবে, যদি পরবর্তী সময়ে দেখা

যায় যে কোম্পানির অন্তর্নিহিততা অনুপযুক্ত এবং তাই অবৈধ। অতএব আইনি পরিস্থিতি হল এরকম অন্তর্নিহিতকরণের শংসাপত্র জারি করা হলে, নিবন্ধিকরণে কোনো ত্রুটি থাকা সত্ত্বেও কোম্পানিটি একটি আইনগতভাবে ব্যবসায়িক সংস্থা হয়ে উঠে। কোম্পানির অন্তর্নিহিতকরণ শংসাপত্র এইভাবে কোম্পানির আইনগত সত্তার চূড়ান্ত প্রমাণ। অন্তর্নিহিতকরণ শংসাপত্রের সিদ্ধান্তের প্রভাব দেখা যায় এমন কিছু আকর্ষণীয় উদাহরণ নিম্নরূপ :

- নিবন্ধনের জন্য নথিপত্র 6 জানুয়ারি দাখিল করা হয়। অন্তর্নিহিততার শংসাপত্র নিষ্ক্রমণ হয়েছিল 8 জানুয়ারি। কিন্তু শংসাপত্রে 6 জানুয়ারি তারিখটি উল্লেখিত ছিল। সিদ্ধান্ত নেওয়া হয়েছিল যে কোম্পানিটির অস্তিত্ব ছিল এবং 6 জানুয়ারিতে স্বাক্ষরিত চুক্তি বৈধ বলে বিবেচিত হয়েছিল।
- একজন ব্যক্তি স্মারকলিপির উপর অন্যদের স্বাক্ষর জালিয়াতি করেছিলেন। অন্তর্নিহিততা এখনো বৈধ বলে বিবেচিত হয়েছিল।

এইভাবে, আনুষ্ঠানিকতাতে যতই ত্রুটি থাকুক না কেন, যদি একবার অন্তর্নিহিতকরণের শংসাপত্র নিষ্ক্রমণ হয়ে গেলে, এটা কোম্পানির অস্তিত্বের একটি চূড়ান্ত প্রমাণ। এমনকি যখন কোনো কোম্পানি অবৈধ উদ্দেশ্যের সাথে

পরিচালকের সনাক্তকরণ সংখ্যা [Director Identification Number (DIN)]

কোম্পানির পরিচালক হিসাবে নিযুক্ত প্রত্যেক ব্যক্তি ফি-সহ নির্ধারিত ফর্মের কেন্দ্রীয় সরকারকে পরিচালক সনাক্তকরণ নম্বর (DIN) বরাদ্দ করার জন্য আবেদন করবেন।

কেন্দ্রীয় সরকার আবেদন প্রাপ্তির এক মাসের মধ্যে একজন আবেদনকারীর একটি পরিচয় শনাক্তকারী নম্বর বরাদ্দ করা হয়েছে।

কোনো ব্যক্তি, যাকে ইতিমধ্যে পরিচালক শনাক্তকরণ নম্বর বরাদ্দ করা হয়েছে, অন্য পরিচালক শনাক্তকরণ নম্বর, প্রাপ্ত বা প্রাপ্তির জন্য আবেদন করতে পারবেন।

নিবন্ধিত হয়, তখনও কোম্পানির জন্ম নিয়ে প্রশ্ন করা যায় না। কোম্পানির অবসায়নই হল এর একমাত্র উপায়। কারণ, কোম্পানির অন্তর্নিহিতকরণের শংসাপত্র এতই গুরুত্বপূর্ণ যে, এই শংসাপত্রটি প্রদানের পূর্বে নিবন্ধককে খুবই সাবধানতার সাথে এগিয়ে যেতে হবে। অন্তর্নিহিতকরণ শংসাপত্র প্রদানের পরেই, একটি ঘরোয়া কোম্পানি তার ব্যবসা শুরু করে দিতে পারে। এটি বন্ধু, আত্মীয় বা ব্যক্তিগত ব্যবস্থার মাধ্যমে প্রয়োজনীয় তহবিল বাড়াতে এবং ব্যবসা শুরু করতে এগিয়ে যেতে পারে।

7.2.3 মূলধন সংগ্রহ (Capital Subscription)

একটি সর্বজনীন কোম্পানি সিকিউরিটিজ (শেয়ার এবং ঋণপত্র ইত্যাদি) এর মাধ্যমে জনসাধারণের কাছ থেকে প্রয়োজনীয় তহবিল সংগ্রহ করতে পারে। এই কাজ করার জন্য, এটি একটি বিবরণপত্র বিলি করতে হবে যা কোম্পানির মূলধন বিলি (সংগ্রহ) করার জন্য এবং অন্যান্য বিভিন্ন আনুষ্ঠানিকতাগুলো গ্রহণের জন্য জনসাধারণের কাছে একটি আমন্ত্রণ জানানো। জনসাধারণের কাছ থেকে তহবিল সংগ্রহের জন্য নিম্নলিখিত ধাপগুলোর প্রয়োজন।

(i) সেবি-র অনুমোদন (SEBI Approval) : আমাদের দেশ নিয়ন্ত্রক কর্তৃপক্ষ SEBI (Securities and Exchange Board of India) [সেবি— ভারতের জমানত এবং বিনিময় পর্যদ] যা তথ্য এবং বিনিয়োগকারীর সুরক্ষা প্রদানের জন্য নির্দেশিকা জারি করে। জনসাধারণের কাছ থেকে তহবিল সংগ্রহের আমন্ত্রণ জানানোর জন্য একটি সর্বজনীন কোম্পানির অবশ্যই সব প্রাসঙ্গিক তথ্য পর্যাপ্তভাবে প্রকাশ করা আবশ্যিক এবং সম্ভাব্য বিনিয়োগকারীদের কাছে কোনো প্রাসঙ্গিক তথ্য গোপন করা উচিত নয়। বিনিয়োগকারীদের স্বার্থ রক্ষার জন্য এটি প্রয়োজনীয়। তাই জনসাধারণের নিকট থেকে অর্থ সংগ্রহের জন্য এগিয়ে যাওয়ার পূর্বে সেবি (SEBI) থেকে পূর্ব-অনুমোদন নেওয়া প্রয়োজন।

(ii) বিবরণপত্র দাখিল করা (Filing of Prospectus) : বিবরণপত্রের পরিবর্তে বিবরণপত্র বা বিবৃতির একটি লিপি কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট দাখিল করা হয়। একটি বিবরণপত্র হল এমন একটি দস্তাবেজ, যাতে যে-কোনো বিজ্ঞপ্তি লিখিত প্রচারিত নির্দেশিকা, বিজ্ঞপন বা অন্যান্য দস্তাবেজ যা জনসাধারণের নিকট আমানত আমন্ত্রণ করে বা নিগম সংস্থা হিসাবে জনসাধারণকে তার সিকিউরিটিজ ক্রয় করার জন্য আমন্ত্রণ করতে পারে। অন্যভাবে বলা যায়, এটি কোম্পানির (শেয়ার, ডিবেঞ্চার ইত্যাদি) বা কোম্পানিতে আমানত করার জন্য জনসাধারণের কাছে আমন্ত্রণ করে। সাধারণত বিনিয়োগকারীগণ একটি কোম্পানিতে তাদের বিনিয়োগ সম্পর্কে এই নথিতে উল্লেখিত তথ্যের ভিত্তিতে মূলত তাদের মন স্থির করেন। সুতরাং, বিবরণপত্রে কোনো ভুল বিবৃতি থাকা উচিত নয় এবং সমস্ত উপাদান গুরুত্বপূর্ণ প্রাসঙ্গিক তথ্য অবশ্যই সম্পূর্ণরূপে প্রকাশ করা আবশ্যিক।

(iii) ব্যাংকার, দালাল, দায়গ্রাহকদের নিয়োগ (Appointment of Bankers, Brokers, Underwriters) : জনসাধারণের নিকট থেকে তহবিল সংগ্রহ করা একটি অসাধারণ কঠিন কাজ। আবেদনকারীর অর্থ কোম্পানি ব্যাংকারদের কাছ থেকে গ্রহণ করে। দালালেরা ফর্ম বিতরণ করে শেয়ার বিক্রয়ের চেষ্টা করে এবং শেয়ারের জন্য আবেদন করার জন্য জনসাধারণকে উৎসাহিত করে। শেয়ার বিলির ক্ষেত্রে যদি কোনো কোম্পানি জনসাধারণ থেকে প্রয়োজনীয় ভালো সাড়া না পেয়ে থাকেন তবে কোম্পানি তার শেয়ার বিলির জন্য দায়গ্রাহক নিয়োগ করতে পারেন। দায়গ্রাহকেরা ক্রয় করার দায়িত্ব গ্রহণ করেন যদি না শেয়ারগুলো জনসাধারণের কাছে বিলি করা না যায়। শেয়ার বিলির জন্য তারা দায়গ্রহণ কমিশন পেয়ে থাকেন। দায়গ্রাহক নিয়োগ প্রয়োজনীয় নয়।

(iv) ন্যূনতম পুঁজি বিলি (Minimum Subscription): কোম্পানিগুলোকে অপরিাপ্ত সম্পদ দিয়ে ব্যবসা শুরু করতে বাধা দেওয়ার জন্য এটি বলা হয়েছে

পরিমেল বন্ধ ও পরিমেল নিয়মাবলির মধ্যে পার্থক্যসমূহ :

(Difference between Memorandum of Association and Articles of Association)

পার্থক্যের ভিত্তি (Basis of Difference)	পরিমেলবন্ধ (Memorandum of Association)	পরিমেল নিয়মাবলি (Articles of Association)
উদ্দেশ্যসমূহ (Objectives)	যে উদ্দেশ্যে কোম্পানিটি গঠিত হয় পরিমেলবন্ধ তা সংজ্ঞায়িত করে।	পরিমেল নিয়মাবলি হল কোম্পানির অভ্যন্তরীণ পরিচালনা বিষয়ক নীতিসমূহ তারা নির্দেশ করে কীভাবে কোম্পানির উদ্দেশ্যগুলো পূরণের লক্ষ্যে পৌঁছানো যায়।
অবস্থান (Position)	এটি কোম্পানির প্রধান দলিল এবং কোম্পানি আইনের অধীনস্থ	এটি একটি সাহায্যকারী দলিল এবং পরিমেলবন্ধ ও কোম্পানি আইন উভয়েরই অধীনস্থ।
সম্পর্ক (Relationship)	পরিমেলবন্ধ বাইরের পক্ষের সাথে কোম্পানির সম্পর্ক সংজ্ঞায়িত করে।	পরিমেল নিয়মাবলি কোম্পানি ও তার সদস্যদের সম্পর্ক সংজ্ঞায়িত করে।
বৈধতা (Validity)	পরিমেলবন্ধের বহির্ভূত আইনগুলো অবৈধ এবং এমনকি সদস্যদের সর্বসম্মত ভোট দ্বারা সংশোধন করা যাবে না।	পরিমেল নিয়মাবলির বহির্ভূত আইনটি সদস্যদের দ্বারা সংশোধন করা যেতে পারে, তবে পরিমেলবন্ধকে লঙ্ঘন করে নয়।
প্রয়োজনীয়তা (Necessity)	প্রত্যেক কোম্পানিকে একটি MOA ফাইল করতে হবে।	পাবলিক লিমিটেড কোম্পানির ক্ষেত্রে AOA ফাইল করা আবশ্যিক নয়। এটি কোম্পানি আইন 2013 এর Table F সংযোজন করতে পারে।

যে, শেয়ারগুলো আবণ্টনে যাওয়ার আগে কোম্পানিটিকে ন্যূনতম নির্দিষ্ট সংখ্যক শেয়ারের জন্য আবেদনপত্র গ্রহণ করতে হবে। কোম্পানি আইন অনুসারে এটাকে ন্যূনতম

পুঁজি বিলিকরণ বলে। SEBI -এর নির্দেশাবলি অনুসারে সর্বনিম্ন পুঁজি বিলিকরণ এর সীমা মোট বিলির 90 শতাংশ। সুতরাং, যদি শেয়ারের জন্য প্রাপ্ত আবেদনপত্র

মোট বিলির 90 শতাংশ এর কম হয় তবে আবণ্টন তলব করা যাবে না এবং আবেদনকারীদের থেকে প্রাপ্ত অর্থ তাদেরকে ফেরত দিয়ে দিতে হবে।

(v) স্টক এক্সচেঞ্জে আবেদন (Application to Stock Exchange): যে কোনো স্টক এক্সচেঞ্জে শেয়ার বা ঋণপত্র কেনাবেচার অনুমতি প্রাপ্তির জন্য একটি আবেদনপত্র জমা দিতে হবে। পূঁজি বিলি তালিকা বন্ধ করার তারিখ থেকে দশ সপ্তাহের মেয়াদ শেষ হওয়ার পূর্বে এই অনুমতি মঞ্জুর না হয় তবে আবণ্টন বাতিল হয়ে যাবে এবং আবেদনকারীদের নিকট থেকে প্রাপ্ত সমস্ত টাকা আট দিনের মধ্যে তাদের ফিরিয়ে দিতে হবে।

(vi) শেয়ার আবণ্টন (Allotment of Shares): শেয়ার বরাদ্দের সময়কাল পর্যন্ত, আবেদন থেকে প্রাপ্ত অর্থ একটি পৃথক ব্যাংক অ্যাকাউন্টে রাখা উচিত এবং তা কোম্পানি দ্বারা ব্যবহার করা উচিত নয়। বরাদ্দকৃত শেয়ারের সংখ্যা যদি আবেদনকারীর জন্য নির্ধারিত শেয়ারের সংখ্যার চেয়ে কম হয় অথবা আবেদনকারীকে কোনো শেয়ার প্রদান

করা না হয়, তবে অতিরিক্ত আবেদনের অর্থ যদি থাকে তা আবেদনকারীদের কাছে ফেরত দেওয়া হবে অথবা তাদের কাছ থেকে প্রাপ্য আবণ্টন অর্থের সাথে সমন্বয় করা হবে। আবণ্টন নামার চিঠি সকল আবণ্টনকারীদের নিকট বিলি করতে হবে। বরাদ্দকরণের ত্রিশ দিনের মধ্যে কোনও পরিচালক বা সচিব (director or secretary) কর্তৃক স্বাক্ষরিত 'আবণ্টন নামাপত্র' কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট দাখিল করতে হবে।

একক ব্যক্তি কোম্পানি তার সিকিউরিটি (শেয়ার, ঋণপত্র) বিলি করার জন্য জনসাধারণকে আমন্ত্রণ জানাতে পারে না। পরিবর্তে এটি বন্ধুদের, আত্মীয়স্বজন বা ব্যক্তিগত আয়োজন করতে পারে যা ঘরোয়া কোম্পানি গুলো করে থাকে এবং তাদের মাধ্যমে তহবিল বাড়াতে পারে। এই ক্ষেত্রে বিবরণপত্র বিলির প্রয়োজন নেই। এইক্ষেত্রে আবণ্টন তৈরির অন্তত তিনদিন পূর্বে নিবন্ধকের নিকট বিবরণপত্রের পরিবর্তে একটি বিবৃতি দাখিল করতে হবে।

একক ব্যক্তি কোম্পানি (One Person Company)

কোম্পানি আইন 2013 বাস্তবায়নে মাধ্যম একক ব্যক্তি কোম্পানি (OPC) ধারণা অনুসারে একটি কোম্পানি গঠন করা যেতে পারে।

আইনি ব্যবস্থায় OPC প্রবর্তন একটি পদক্ষেপ যা অতিক্ষুদ্র ব্যবসায় এবং উদ্যোগ সমূহকে নিগমে পরিণত করতে উৎসাহিত করবে।

ভারতে, 2005 সালে JJ Irani বিশেষজ্ঞ কমিটি OPC গঠনের জন্য সুপারিশ করেছিলেন। এটি সুপারিশ করেছিল যে, এই ধরনের সত্তাকে সহজতর আইনি প্রক্রিয়ার মাধ্যমে ছাড় দেওয়ার সংস্থান করা যেতে পারে যাতে ক্ষুদ্র উদ্যোগগুলো জটিল আইনি প্রক্রিয়ার মাধ্যমে বিবেচ্য সময়, শক্তি ও সম্পদ উৎসর্গ করতে বাধ্য না হয়।

একক ব্যক্তি কোম্পানি এমন একটি কোম্পানি যার সদস্য হবেন একজন ব্যক্তি। সেই ব্যক্তিটি কোম্পানির শেয়ার-এর

ধারক (শেয়ার হোল্ডার) হবেন। এটি একটি ব্যক্তিগত সীমিত সংস্থার (কোম্পানির) সমস্ত সুযোগ উপভোগ করে, যেমন পৃথক আইনি সত্তা, ব্যবসায়িক দায় ও চিরস্থায়ী উত্তরাধিকার থেকে ব্যক্তিগত সম্পদ রক্ষা করা।

বৈশিষ্ট্যসমূহ (Characteristics)

- (1) শুধুমাত্র একজন জীবিত ব্যক্তি যিনি একজন ভারতীয় নাগরিক এবং ভারতের বাসিন্দা—
 - (a) একটি একক ব্যক্তি কোম্পানি অন্তর্গঠনে যোগ্য বলে বিবেচিত হবেন;
 - (b) একটি একক ব্যক্তি কোম্পানির একমাত্র সদস্যের জন্য মনোনীত হবেন।

ব্যাখ্যা— এই আইনের উদ্দেশ্য পূরণকল্পে “ভারতে বসবাসকারী” শব্দটির অর্থ একজন ব্যক্তি যিনি অবিলম্বে পূর্ববর্তী এক ক্যালেন্ডার বছরে 182 দিনেরও বেশি সময় ভারতে অবস্থান করেছেন।
- (2) কোনো ব্যক্তি একাধিক একক ব্যক্তি কোম্পানির অন্তর্গঠনে যোগ্য বলে বিবেচিত হবেন না বা একাধিক এই ধরনের কোম্পানির মনোনীত সদস্য হতে পারবেন না।
- (3) যেখানে কোনো জীবিত ব্যক্তি এই নিয়ম অনুসারে একক ব্যক্তি কোম্পানির সদস্য হওয়ার অন্য কোনো কোম্পানির সদস্য হলে সেই একক ব্যক্তি কোম্পানির মনোনীত হওয়ার কারণে এই ব্যক্তিটি 180 দিনের মধ্যে উপধারা (2) অনুসারে নির্দিষ্ট যোগ্যতা মানদণ্ড পূরণ করবে।
- (4) কোনো নাবালক, একক ব্যক্তি কোম্পানির সদস্য বা মনোনীত সদস্য হতে পারবেনা বা সুবিধার স্বার্থে শেয়ার ধারক হতে পারবে না।
- (5) এই ধরনের কোম্পানি এই আইনের 8 নং ধারা অনুসারে একটি কোম্পানিতে অন্তর্ভুক্তি বা রূপান্তরিত করা যাবে না।
- (6) এই ধরনের কোম্পানি অন্য কোনো কর্পোরেট সংস্থায় সিকিউরিটিজে বিনিয়োগ সহ অ-ব্যাংকিং আর্থিক বিনিয়োগ কার্যক্রম পরিচালনা করতে পারে না।
- (7) এই ধরনের কোম্পানি অন্য কোনো কোম্পানিতে স্বেচ্ছায় রূপান্তরিত হতে পারবে না যদি একক ব্যক্তি কোম্পানির অন্তর্গঠন হওয়ার তারিখ থেকে দুই বছর মেয়াদ যদি না অতিক্রান্ত হয়, ত্রেস হোল্ড সীমা (পরিশোধিত শেয়ার মূলধন) ব্যতীত 50 লাখ টাকা বা প্রাসঙ্গিক সময়কালে তার গড় বার্ষিক আবর্তন 2 কোটি টাকা অতিক্রম না করে।

“তপশিল I”

(ধারা 4 এবং 5 দেখ)

টেবিল A

শেয়ার দ্বারা সীমিত একটি কোম্পানির পরিমেল বন্ধ
(MEMORANDUM OF ASSOCIATION OF A COMPANY LIMITED BY SHARES)

1st কোম্পানির নাম “..... লিমিটেড / প্রাইভেট লিমিটেড”.2nd যে রাজ্যে কোম্পানির নিবন্ধনের কার্যালয় অবস্থিত হবে3rd (a) কোম্পানির দ্বারা তার অন্তর্গঠনের জন্য নিয়োজিত বিষয়গুলো হল :-

.....

.....

(b) ধারা 3 (a) -তে উল্লেখিত উদ্দেশ্যগুলোর অগ্রগতির জন্য প্রয়োজনীয় বিষয়সমূহ হল :-

.....

.....

4th সদস্য (সদস্যদের) দায় সীমিত এবং এই দায় অপ্রদত্ত অর্থ পর্যন্ত সীমিত, যদি কোনো, তাদের দ্বারা ধারণকৃত শেয়ার পর্যন্ত।5th কোম্পানির শেয়ার মূলধন হয় টাকা, গুলো শেয়ার বিভক্ত, শেয়ার প্রতি টাকা দরে।6th আমরা, কতিপয় ব্যক্তিবর্গ যাদের নাম এবং ঠিকানাগুলো বর্ণিত হয়েছে, তারা এই সংস্থার/কোম্পানির এই পরিমেলবন্ধ অনুসারে একটি কোম্পানির মধ্যে অনুধাবন করতে ইচ্ছুক এবং আমরা যথাক্রমে আমাদের নিজ নিজ নামের সাপেক্ষে সংস্থার/কোম্পানির মূলধন নির্দিষ্ট সংখ্যা শেয়ার নিতে সম্মত হয়েছি :

বিতরকের নাম, ঠিকানা, বর্ণনা, এবং পেশা	প্রত্যেকের দ্বারা গৃহীত শেয়ারের সংখ্যা	বিতরকের স্বাক্ষর	সাক্ষীগণের নাম, ঠিকানা, বর্ণনা এবং পেশা
A.B. একজন ব্যবসায়িক		আমার সম্মুখে স্বাক্ষর : স্বাক্ষর
C.D. একজন ব্যবসায়িক		আমার সম্মুখে স্বাক্ষর : স্বাক্ষর
E.F. একজন ব্যবসায়িক		আমার সম্মুখে স্বাক্ষর : স্বাক্ষর

G.H. একজন ব্যবসায়িক		আমার সম্মুখে স্বাক্ষর : স্বাক্ষর
I.J. একজন ব্যবসায়িক		আমার সম্মুখে স্বাক্ষর : স্বাক্ষর
K.L. একজন ব্যবসায়িক		আমার সম্মুখে স্বাক্ষর : স্বাক্ষর
M.N. একজন ব্যবসায়িক		আমার সম্মুখে স্বাক্ষর : স্বাক্ষর
Total shares taken:			

7th আমি, যার নাম এবং ঠিকানা নিচে দেওয়া হয়েছে, আমি এই কোম্পানির এই পরিমেলবন্ধ এর অনুসারে একটি কোম্পানি গঠন করতে ইচ্ছুক এবং কোম্পানির মূলধন শেয়ারগুলোর মাধ্যম গ্রহণ করতে সম্মত। (এক ব্যক্তির কোম্পানির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য) :-

বিলিকারকের নাম, ঠিকানা, বর্ণনা ও পেশা	বিলিকারকের স্বাক্ষর	সাক্ষীর নাম, ঠিকানা, বর্ণনা ও পেশা
--	---------------------	---------------------------------------

8th শ্রী/শ্রীমতী, পুত্র/কন্যা, নিবাস
..... বয়স বছর একমাত্র সদস্যের মৃত্যুর ক্ষেত্রে মনোনীত
হইবে (এক ব্যক্তির কোম্পানির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য)

তারিখ দিন

মূল পদসমূহ (Key Terms)

প্রবর্তন (Promotion)	পরিমেলবন্ধ (Memorandum of Association)	পরিমেল নিয়মাবলি (Articles of Association)
বিবরণ পত্র (Prospectus)	অন্তর্নিহিতকরণ (Incorporation)	মূলধন বিলিকরণ (Capital subscription)
ব্যবসার আরম্ভ (Commencement of) Business)		

সারাংশ

ঘরোয়া কোম্পানি গঠনের দুটি পর্যায় আছে, প্রবর্তন এবং অন্তর্নিহিতকরণ। একটি সর্বজনীন কোম্পানিকে কার্য শুরু করার আগে মূলধন বিলি পর্যায়ে যেতে হবে।

1. **প্রবর্তন (Promotion) :** এটি একটি ব্যবসায়িক ধারণা দিয়ে শুরু হয়। কিছু নির্দিষ্ট সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ উদাহরণস্বরূপ প্রযুক্তিগত, আর্থিক এবং অর্থনৈতিক ধারণা লাভজনকভাবে চলতে পারে কি না তা নির্ধারণের জন্য পরিচালিত হয়। এই ক্ষেত্রে যদি তদন্তকার্য অনুকূল ফলাফল প্রকাশ করে তবে প্রবর্তকগণ একটি কোম্পানি গঠনের জন্য সিদ্ধান্ত নিতে পারে। যে ব্যক্তিবর্গ ব্যবসায়িক ধারণা পোষণ করে, তারা একটি কোম্পানি গঠন করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে। তারজন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেয় এবং সংশ্লিষ্ট ঝুঁকি অনুধাবন করে, তাদেরকে প্রবর্তক বলা হয়।

প্রবর্তনের ধাপসমূহ (Steps in Promotion)

- i. কোম্পানির নামের অনুমোদন কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট থেকে নেওয়া হয়।
- ii. পরিমেলবন্ধের স্বাক্ষরকারীগণ স্থিরীকৃত।
- iii. প্রবর্তকদের সহায়তা করার জন্য কিছু পেশাদার নিযুক্ত করা হয়।
- iv. নিবন্ধনের জন্য প্রয়োজনীয় নথি তৈরি করতে হয়।

প্রয়োজনীয় নথিপত্র (Necessary Documents)

- a. পরিমেলবন্ধ (Memorandum of Association)
 - b. পরিমেল নিয়মাবলি (Articles of Association)
 - c. প্রস্তাবিত পরিচালকগণের প্রতিশ্রুতি (Consent of proposed directors)
 - d. প্রস্তাবিত বা সর্বক্ষণের পরিচালকের সঙ্গে চুক্তিপত্র (Agreement, if any, with proposed managing or whole time director)
 - e. বিধিবদ্ধ ঘোষণাপত্র (Statutory declaration)
2. **অন্তর্নিহিতকরণ (Incorporation) :** প্রয়োজনীয় নথিপত্র ও নিবন্ধনের ফি সহ কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট প্রবর্তকদের দ্বারা তৈরি একটি আবেদনপত্র জমা দিতে হয়। যথাযথ তদন্তের পর নিবন্ধক, অন্তর্নিহিতকরণের শংসাপত্র কোম্পানির আইনি অস্তিত্বের একটি চূড়ান্ত প্রমাণ প্রদান করে।
 3. **মূলধন বিলিকরণ (Capital Subscription) :** জনসাধারণের কাছ থেকে তহবিল সংগ্রহের জন্য একটি সর্বজনীন কোম্পানি তহবিল সংগ্রহের নিম্নলিখিত পদক্ষেপ নিতে হবে।
 - (i) SEBI -এর অনুমোদন;
 - (ii) কোম্পানির নিবন্ধকের কাছে বিবরণপত্রের একটি প্রতিলিপি ফাইল করতে হবে;
 - (iii) দালাল, ব্যাংকার ও দায়গ্রাহক নিয়োগ করতে হবে;

- (iv) ন্যূনতম পুঁজির প্রাপ্তি নিশ্চিত করতে হবে;
- (v) কোম্পানির সিকিউরিটি তালিকাভুক্তির প্রয়োজন;
- (vi) প্রাপ্ত অতিরিক্ত আবেদনপত্রের অর্থ ফেরত/সম্বয় করা;
- (vii) সকল আবেদনকারীদের নিকট আবণ্টনপত্র বিলি করা; এবং
- (viii) কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট আবণ্টন নামা ফাইল করা।

একটি একক ব্যক্তি কোম্পানি, তহবিল বাড়াতে, বন্ধু/আত্মীয় (জনসাধারণ নয়) থেকে তহবিল বাড়াতে, শেয়ার বরাদ্দের কমপক্ষে তিন দিন পূর্বে এবং আবণ্টন সম্পন্ন হওয়ার পরে, আবণ্টন নামা কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট বিবরণপত্রের পরিবর্তে একটি বিবৃতি জমা দিতে হবে।

প্রাথমিক চুক্তিসমূহ (Preliminary Contracts) : কোম্পানির অন্তর্গঠনের পূর্বে তৃতীয় পক্ষের সাথে প্রবর্তকদের দ্বারা স্বাক্ষরিত চুক্তি।

অস্থায়ী চুক্তিসমূহ (Provisional Contracts) : ব্যবসা শুরু করার আগে কিন্তু কোম্পানি অন্তর্গঠনের পরে স্বাক্ষরিত চুক্তি।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Choice Questions)

1. ঘরোয়া কোম্পানি গঠনের জন্য ন্যূনতম সদস্য সংখ্যা—

(a) 2	(b) 3
(c) 5	(d) 7
2. সর্বজনীন কোম্পানি গঠনের জন্য ন্যূনতম সদস্য সংখ্যা—

(a) 5	(b) 7
(c) 12	(d) 21
3. একটি কোম্পানির নাম অনুমোদনের জন্য আবেদন করা হবে—

(a) SEBI	(b) কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট
(c) ভারত সরকার	(d) রাজ্য সরকার যেখানে কোম্পানি নিবন্ধিত হয়।
4. একটি কোম্পানির প্রস্তাবিত নাম অপ্রত্যাশিত বলে বিবেচিত হবে যদি—

(a) এটি একটি বিদ্যমান কোম্পানির নামের সাথে অভিন্ন	(b) একটি ঘনিষ্ঠভাবে অনুরূপ একটি বিদ্যমান কোম্পানির নাম
(c) এটি ভারত সরকার, জাতিসংঘের ইত্যাদির প্রতীক	(d) উপরে যে কোনো একটির ক্ষেত্রে

5. একটি বিবরণপত্র জারি করা হয়—
 - (a) একটি ঘরোয়া কোম্পানির দ্বারা
 - (b) জনসাধারণ থেকে বিনিয়োগ চাই এমন একটি সর্বজনীন কোম্পানি
 - (c) একটি সর্বজনীন সংস্থা
 - (d) একটি সর্বজনীন কোম্পানি
6. একটি সর্বজনীন কোম্পানি গঠনে পর্যায়গুলো নিম্নলিখিত ক্রমানুসারে—
 - (a) প্রবর্তন, ব্যবসারস্ত, পুঁজি বিলিকরণ, অন্তর্নিহিতকরণ
 - (b) অন্তর্নিহিতকরণ, পুঁজি বিলিকরণ, প্রবর্তন
 - (c) প্রবর্তন, অন্তর্নিহিতকরণ, পুঁজি বিলিকরণ
 - (d) পুঁজি বিলিকরণ, প্রবর্তন, অন্তর্নিহিতকরণ
7. প্রাথমিক চুক্তি স্বাক্ষরিত হয়—
 - (a) অন্তর্নিহিতকরণের পূর্বে
 - (b) অন্তর্নিহিতকরণের পরে কিন্তু পুঁজি বিলিকরণের পূর্বে
 - (c) অন্তর্নিহিতকরণের পরে কিন্তু ব্যবসা শুরু করার পূর্বে
 - (d) ব্যবসা শুরু করার পরে
8. প্রাথমিক চুক্তিগুলো হয়—
 - (a) কোম্পানির উপর বন্ধন
 - (b) কোম্পানির উপর বন্ধন যদি অন্তর্ভুক্তি পরে অনুমোদিত হয়
 - (c) অন্তর্ভুক্তির (অন্তর্গঠনের) পরে কোম্পানির উপর বন্ধন
 - (d) কোম্পানির উপর বন্ধন নয়।

সত্য / মিথ্যা প্রশ্নের উত্তর (True/False Answer Questions)

1. ঘরোয়া কিংবা সর্বজনীন কোম্পানি, প্রতিটি কোম্পানির অন্তর্গঠনের প্রয়োজন।
2. জনসাধারণের নিকট বিল করতে যাওয়ার সময় বিবরণপত্রের পরিবর্তে বিবৃতি দায়ের (ফাইল) করা যেতে পারে।
3. অন্তর্গঠনের পরে একটি কোম্পানি ব্যবসা শুরু করতে পারে।
4. বিশেষজ্ঞদের যারা কোম্পানি গঠনের জন্য প্রবর্তকদের সাহায্য করে তাদেরকে প্রবর্তক বলা হয়।
5. একটি কোম্পানি অন্তর্গঠনের পরে প্রাথমিক চুক্তি অনুমোদন করতে পারে।
6. ভূয়ো নামের ভিত্তিতে যদি একটি কোম্পানি নিবন্ধিত হয় তবে এটির অন্তর্গঠন (অন্তর্ভুক্তি/অন্তর্নিহিতকরণ) অবৈধ।
7. ‘পরিমেল নিয়ামবলি’ হল একটি কোম্পানির প্রধান দলিল (নথি)

8. প্রত্যেক কোম্পানিকেই পরিমেল নিয়মাবলি দাখিল (দায়ের) করতে হয়।
9. কোনো কোম্পানি যদি গুরুতর সমস্যা ভোগ করে এবং কোম্পানির দায় পরিশোধের জন্য কোম্পানির সম্পত্তির পরিমাণ পর্যাপ্ত না হলে, অবশিষ্ট জের তার সদস্যদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি থেকে আদায় করা যেতে পারে।

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্নের উত্তর (Short Answer Questions)

1. কোম্পানি গঠনের পর্যায়গুলোর নাম লেখো।
2. কোম্পানির অন্তর্গঠনের জন্য প্রয়োজনীয় নথিপত্রের তালিকাসূচি তৈরি করো।
3. বিবরণপত্র কি? প্রত্যেক কোম্পানিকে বিবরণপত্র দাখিল করা কি আবশ্যিক?
4. আবণ্টন নামা দলিল 'Return of Allotment' সম্পর্কে সংক্ষেপে বর্ণনা দাও।
5. কোনো কোম্পানি গঠনের কোন্ পর্যায়ে SEBI -এর সাথে যোগাযোগ করে?

দীর্ঘ উত্তরধর্মী প্রশ্নের উত্তর (Long Answer Questions)

1. প্রবর্তন (Promotion) পদটির অর্থ কি? প্রবর্তকদের দ্বারা গঠিত একটি কোম্পানির সাপেক্ষে প্রবর্তকদের আইনগত অবস্থান বর্ণনা করো।
2. একটি কোম্পানি প্রবর্তনের জন্য প্রবর্তকদের দ্বারা গৃহীত পদক্ষেপগুলো ব্যাখ্যা করো।
3. পরিমেলবন্ধ 'Memorandum of Association' কী? সংক্ষেপে এর ধারাগুলো (clauses) বর্ণনা করো।
4. পরিমেলবন্ধ ও পরিমেল নিয়মাবলির পার্থক্যগুলো লেখো।
5. 'অস্তিত্বহিতকরণ' শংসাপত্র 'Certificate of Incorporation' এর অর্থ কী?
6. একটি কোম্পানি গঠনের পর্যায়গুলো আলোচনা করো?

প্রকল্প/কাজ (Project/Assignment)

কোম্পানি গঠনের প্রকৃত পদ্ধতি সম্পর্কে কোম্পানির নিবন্ধকের কার্যালয় থেকে খুঁজে বের করো। তুমি যা নিয়ে পড়েছ তার সাথে কি এটি মিল আছে। কোম্পানিগুলো তাদের নিবন্ধনের জন্য যে সকল বাধার সম্মুখীন হয় সেগুলো কী?

অধ্যায় ৮

কারবারি অর্থ সংস্থানের উৎসসমূহ (Sources of Business Finance)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ (Learning Objectives)

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর তোমরা :

- কারবারি অর্থ সংস্থানের অর্থ, প্রকৃতি এবং তাৎপর্য ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- কারবারি অর্থ সংস্থানের বিভিন্ন উৎসগুলোকে শ্রেণিবিভাজন করতে পারবে;
- অর্থ সংস্থানের বিভিন্ন উৎসগুলোর সুবিধা ও সীমাবদ্ধতাগুলো মূল্যায়ন করতে পারবে;
- আন্তর্জাতিক অর্থ সংস্থানের উৎসগুলো চিহ্নিত করতে পারবে; এবং
- একটি যথোপযুক্ত অর্থ সংস্থানের উৎস নির্বাচনে যে সকল বিষয়গুলো প্রভাবিত করে সেগুলোকে পরীক্ষা নিরীক্ষা করতে পারবে।

বিগত দুই বছর ধরে শ্রী অনিল সিং একটি রেন্টের ব্যবসা পরিচালনা করছিলেন। উৎকৃষ্ট গুণমান সম্পন্ন খাদ্যের জন্য রেন্টেরটি জনপ্রিয়তা লাভ করেছিল। তার ব্যবসার সফলতার জন্য তিনি অনুপ্রাণিত। শ্রী সিং এখন বিভিন্ন জায়গায় একই ধরনের রেন্টের ব্যবসার একটি শৃঙ্খল খোলার ধারণা চিন্তাভাবনা করছেন। যদিও তার ব্যক্তিগত উৎস থেকে প্রাপ্ত অর্থ তার ব্যবসা সম্প্রসারণের প্রয়োজনীয়তাগুলো পূরণ করতে যথেষ্ট নয়। তার বাবা তাকে বলেছিলেন যে তিনি অন্য রেন্টের ব্যবসার মালিকের সাথে অংশীদারিত্বে প্রবেশ করতে পারবেন, যিনি আরও তহবিল আনবেন, তবে তার মুনাফা ও ব্যবসার নিয়ন্ত্রণ ভাগাভাগি করার প্রয়োজন আছে। তিনি একটি ব্যাংকের ঋণ নেওয়ার জন্য চিন্তাভাবনা করছেন। কীভাবে এবং কোথা থেকে অতিরিক্ত তহবিল সংগ্রহ করা উচিত, এ সম্পর্কে তার কোনো ধারণা নেই, তাই তিনি উদ্বিগ্ন ও বিভ্রান্ত। তিনি তার বন্ধু রমেশের কাছে এই সমস্যাটি নিয়ে আলোচনা করেন, যিনি শেয়ার ও ডিবেঞ্চারের মতো অন্যান্য কিছু পদ্ধতি সম্পর্কে তাকে অভিহিত করেন, যা কোম্পানির মতো সংগঠন গঠনের মাধ্যমে সহজলভ্য। তিনি পুনরায় তাকে সতর্ক করে দেন যে, প্রতিটি পদ্ধতির নিজস্ব কিছু সুবিধা এবং সীমাবদ্ধতা রয়েছে এবং যে কারণের জন্য তহবিলের প্রয়োজনীয়তা রয়েছে সে কারণের উদ্দেশ্য ও সময়ের মতো বিষয়গুলোর বিবেচনার ভিত্তিতে চূড়ান্ত নির্বাচন (পছন্দ) হওয়া উচিত। তিনি এই পদ্ধতিগুলো সম্পর্কে আরও বিস্তারিত জানতে চেয়েছেন।

8.1 ভূমিকা (Introduction)

এই অধ্যায়টি একটি কারবারি শুরু তথা সচল রাখার জন্য যে সকল বিভিন্ন উৎসগুলো থেকে তহবিল সংগ্রহ করা যেতে পারে, তার একটি সংক্ষিপ্ত বিবরণ সরবরাহ করে। এই অধ্যায়টিতে বিভিন্ন উৎসগুলোর সুবিধা ও সীমাবদ্ধতা সমূহের আলোচনা করা হয়েছে এবং ব্যবসায়ের অর্থ সংস্থানের উপযুক্ত উৎসের পছন্দ সম্পর্কিত বিষয়গুলোকে নির্দেশ করা হয়েছে। একটি ব্যবসা শুরু করার জন্য কোন কোন উৎস থেকে মূলধন সংগ্রহ করা যেতে পারে, এটা জানা যে-কোনো ব্যক্তির ক্ষেত্রে খুবই প্রয়োজন। বিভিন্ন উৎসগুলোর আপেক্ষিক সুবিধা এবং অসুবিধা জানার জন্য যাতে একটি সঠিক সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা যায় তার জন্য এটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

8.2 কারবারি অর্থ সংস্থানের অর্থ, প্রকৃতি এবং তাৎপর্য (Meaning, Nature and Significance of Business Finance)

সমাজের প্রয়োজনীয়তাগুলোর পরিতৃপ্তির জন্য পণ্য ও সেবার উৎপাদন এবং বণ্টনের সাথে কারবার

অবিচ্ছেদ্যভাবে জড়িত। বিভিন্ন প্রকার কর্ম প্রক্রিয়া সম্পাদনের জন্য কারবারে অর্থের প্রয়োজন হয়। সুতরাং অর্থ সংস্থানকে যে কোনো কারবারের জীবনের রক্ত বলা হয়। কারবারের বিবিধ কার্য সম্পাদনের জন্য কারবার কর্তৃক তহবিলের প্রয়োজনীয়তাকে কারবারের অর্থ সংস্থান বলা হয়।

পর্যাপ্ত তহবিল উপলব্ধ না হলে একটি কারবার সুষ্ঠুভাবে কার্যসম্পাদন করতে পারে না। উদ্যোক্তা কর্তৃক বিনিয়োগিত প্রাথমিক মূলধন কারবারের সকল আর্থিক প্রয়োজনীয়তা পূরণে সর্বদা যথেষ্ট নয়। তাই একজন কারবারীকে তহবিলের অন্যান্য বিভিন্ন উৎসের সন্ধান করতে হয় যাতে অর্থের প্রয়োজনীয়তা পূরণ করা যায়। তাই একটি কারবারী সংগঠন সচল রাখার জন্য তাৎপর্যপূর্ণ দিক হলো আর্থিক প্রয়োজনীয়তার স্পষ্ট মূল্যায়ন এবং অর্থের বিভিন্ন উৎসসমূহের চিহ্নিতকরণ।

যখন একজন উদ্যোক্তা কারবার শুরু করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন, ঠিক তখনই সে পর্যায়ে তহবিলের প্রয়োজনীয়তার সৃষ্টি হয়। কারবারের যন্ত্রপাতি ও কলকজা, আসবাবপত্র এবং অন্যান্য স্থায়ী সম্পত্তি ক্রয় করার জন্য

অবিলম্বে কিছু তহবিলের প্রয়োজন হয়।

একইভাবে কাঁচামাল ক্রয়, কর্মচারীদের বেতন ইত্যাদির মতো দৈনন্দিন কার্যকলাপ পরিচালনার জন্য কিছু তহবিলেরও প্রয়োজন হয়।

একটি কারবারী প্রতিষ্ঠানের আর্থিক প্রয়োজনীয়তা গুলোকে নিম্নে বর্ণিত অনুযায়ী শ্রেণি বিভক্ত করা যেতে পারে:

(a) স্থায়ী মূলধনের প্রয়োজনীয়তা (Fixed capital requirements) : কারবার প্রারম্ভকল্পে জমি ও বিল্ডিং, যন্ত্রপাতি ও কলকজা, আসবাবপত্র ইত্যাদির মতো স্থায়ী সম্পত্তি ক্রয় করার জন্য তহবিলের প্রয়োজন। এটি উদ্যোগের স্থায়ী মূলধনের প্রয়োজনীয়তা বলে পরিচিত। স্থায়ী সম্পত্তিতে প্রয়োজনীয় তহবিল দীর্ঘ মেয়াদের জন্য কারবারে বিনিয়োগ করা হয়। বিভিন্ন কারবারের এককগুলোর জন্য বিভিন্ন ধরনের কার্যক্রমের ভিত্তিতে যেমন কারবারের প্রকৃতি ইত্যাদির উপর নির্ভর করে স্থায়ী মূলধনের পরিবর্তনের প্রয়োজন হয়। উদাহরণস্বরূপ, একটি উৎপাদন প্রতিষ্ঠানের তুলনায় একটি বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানের অপেক্ষাকৃত কম পরিমাণ স্থায়ী মূলধনের প্রয়োজন হতে পারে। একইভাবে, একটি ছোট উদ্যোগের তুলনায় একটি বড়ো উদ্যোগে অপেক্ষাকৃত বেশি পরিমাণ স্থায়ী মূলধনের বিনিয়োগের প্রয়োজন হয়।

(b) কার্যকরী মূলধনের প্রয়োজনীয়তা (Working Capital requirements) : স্থায়ী সম্পত্তি সংগ্রহের সাথে সাথে একটি উদ্যোগের আর্থিক প্রয়োজনীয়তাগুলো শেষ হয়ে যায় না। কারবার ছোটো কিংবা বড়ো যাই হোক না কেন, এটির দৈনন্দিন কর্ম প্রক্রিয়া পরিচালনার জন্য তহবিলের প্রয়োজন হয়। চলতি সম্পত্তি যেমন কাঁচামালের মজুত, প্রাপ্য বিলসমূহ প্রভৃতি ধারণের জন্য এবং চলতি খরচসমূহ যেমন— বেতন, মজুরি, কর ও ভাড়া পরিশোধের

জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ যা একটি সংস্থার কার্যকরী মূলধন হিসাবে পরিচিত। একটি কারবারী প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে অন্য আরও একটি কারবারি প্রতিষ্ঠানের কার্যকরী মূলধনের পরিমাণের প্রয়োজনীয়তা বিভিন্ন বিষয়ের উপর ভিত্তি করে পরিবর্তিত হয়। উদাহরণস্বরূপ একটি প্রতিষ্ঠানের পণ্য ও সেবাসমূহ নগদ বিক্রয় বা দ্রুত আবর্তনশীল বিক্রয়ের তুলনায় যে সকল প্রতিষ্ঠানের পণ্য ধারে বিক্রয় বা ধীরগতি আবর্তনশীল বিক্রয় কার্য সম্পাদন করে, সে সকল প্রতিষ্ঠানের কার্যকরী মূলধনের পরিমাণ আরও বেশি প্রয়োজন হবে।

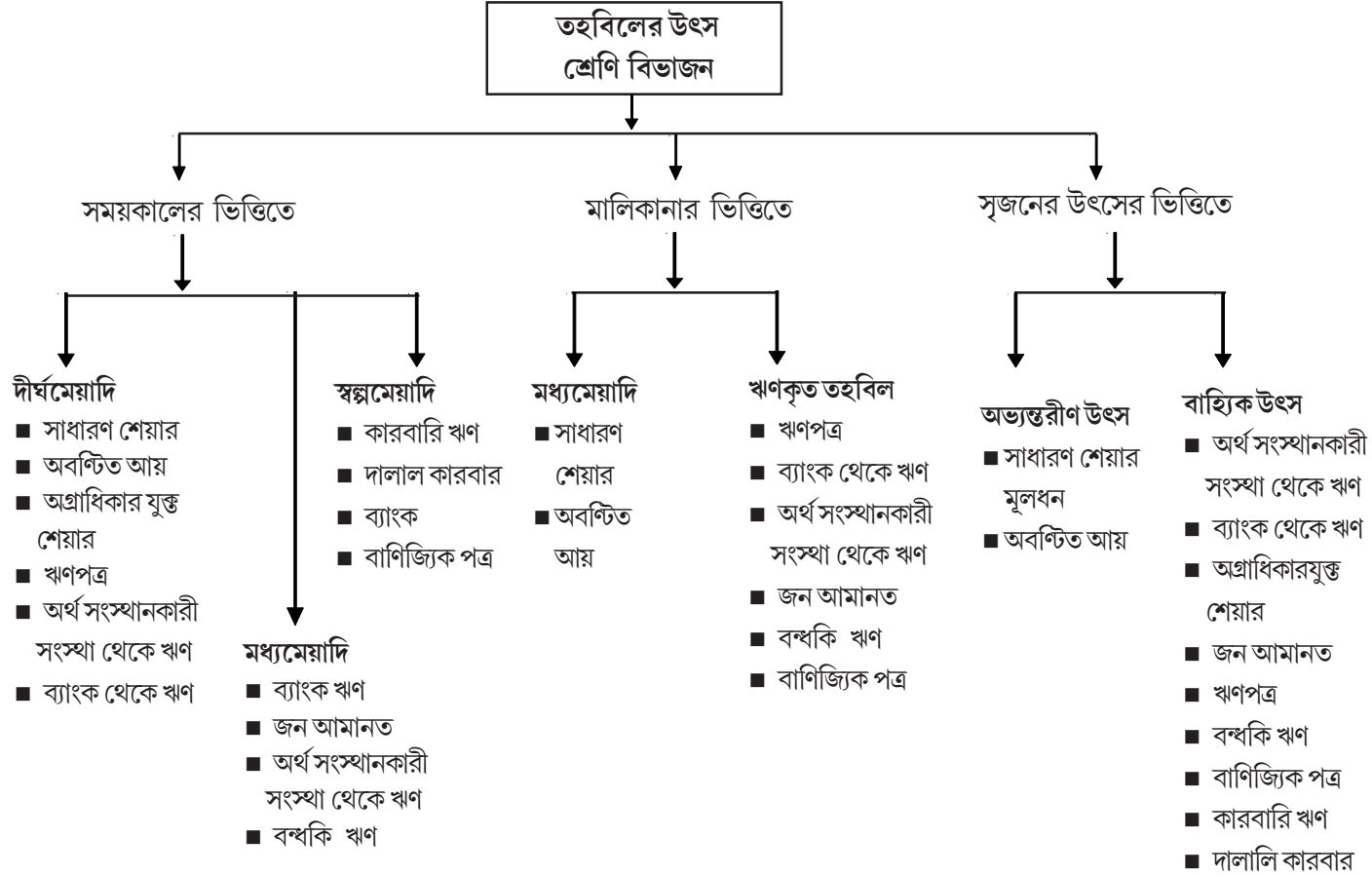
কারবারী প্রতিষ্ঠানের বৃদ্ধি ও সম্প্রসারণের সাপেক্ষে স্থায়ী ও কার্যকরী মূলধনের প্রয়োজনীয়তাও বৃদ্ধি পায়। মাঝে মাঝে উন্নত প্রযুক্তি প্রয়োগের জন্যও অতিরিক্ত তহবিলের প্রয়োজন হয় যাতে উৎপাদন ব্যয় ও কর্ম পরিচালন ব্যয় হ্রাস করা যায়। একইভাবে, উৎসব মরশুমের জন্য অধিকতর মজুত গড়ে তোলার জন্য বা চলতি দেনা পরিশোধের জন্য বা কারবার সম্প্রসারণের জন্য বা নতুন অবস্থানে স্থানান্তরের জন্য বৃহত্তর তহবিলের প্রয়োজন হতে পারে। তাই তহবিল সংগ্রহ করা যেতে পারে এমন বিভিন্ন উৎসসমূহের মূল্যায়ন করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

8.3 তহবিল উৎস সমূহের শ্রেণিবিভাজন (Classification of Sources of Funds)

মালিকানা এবং অংশীদারি প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে হয় ব্যক্তিগত উৎস থেকে নতুবা ব্যাংক, বন্ধু সমূহ থেকে ঋণের মাধ্যমে তহবিলের সংস্থান করা যেতে পারে। কোম্পানি সংগঠনের রূপের ক্ষেত্রে কারবারি অর্থ সংস্থানের বিভিন্ন উৎসগুলোকে নিম্নে বর্ণিত টেবিল 8.1-এর মতো শ্রেণিবিভাজন করা যেতে পারে।

বিভিন্ন বিষয়ের যেমন সময়কাল, সৃষ্টির উৎস ও মালিকানার ভিত্তিতে তহবিলের উৎসগুলোর শ্রেণিবিভাজন করা যেতে পারে যা টেবিলে দেখানো হয়েছে :

টেবিল 8.1 তহবিলের উৎস শ্রেণি বিভাজন



8.3.1 সময়ের ভিত্তি (Period Basis)

সময়ের ভিত্তিতে বিভিন্ন তহবিলের উৎসগুলো তিনটি ভাগে ভাগ করা যায়। এগুলো হলো দীর্ঘমেয়াদি, মধ্যমেয়াদি এবং স্বল্পমেয়াদি উৎস।

একটি সংস্থার 5 বছরের অধিক সময়কালের আর্থিক প্রয়োজনীয়তাগুলো পূরণ করে এমনসব দীর্ঘমেয়াদি উৎসসমূহ যার অন্তর্ভুক্ত উৎসগুলো যেমন— শেয়ার ও ঋণপত্র, দীর্ঘমেয়াদি ঋণ এবং অর্থসংস্থানকারী প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ গ্রহণ। এই ধরনের অর্থ সংস্থান সাধারণত স্থায়ী সম্পত্তি যেমন— সরঞ্জাম, যন্ত্রপাতি প্রভৃতি ক্রয় করার জন্য প্রয়োজন হয়।

যেখানে এক বছরের বেশি কিন্তু পাঁচ বছরের কম সময়কালের জন্য তহবিলের প্রয়োজন হয়, তখন মধ্যমেয়াদি অর্থ সংস্থানের উৎসকেই ব্যবহার করা হয়। এই উৎসগুলোর অন্তর্ভুক্ত হলো বাণিজ্যিক ব্যাংক থেকে ঋণ গ্রহণ, জন আমানত গ্রহণ, বন্ধকি ঋণ এবং অর্থ সংস্থানকারী প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ গ্রহণ।

স্বল্পমেয়াদি তহবিল হলো সেগুলো যার প্রয়োজনীয়তার সময়কাল এক বছরেরও কম। স্বল্প সময়ের জন্য তহবিল সংস্থানকারী উৎসগুলোর উদাহরণ হলো কারবারি ঋণ, বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ থেকে ঋণ গ্রহণ এবং বাণিজ্যিক পত্র।

স্বল্পমেয়াদি অর্থ সংস্থান হলো চলতি সম্পত্তি যেমন প্রাপ্য বিল ও মজুত প্রভৃতির জন্য খুবই সাধারণ অর্থ সংস্থান। ঋতুকালীন ব্যবসাতে মরশুমের অন্তর্বর্তীকালীন সময়ের মধ্যে প্রয়োজনীয় বিক্রয়ের প্রত্যাশা পূরণ করার জন্য মজুত গড়ে তুলতে প্রায়ই স্বল্পমেয়াদি অর্থ সংস্থানের প্রয়োজন হয়। পাইকারি বিক্রেতা ও উৎপাদকদের সম্পত্তির একটি বড়ো অংশ মজুত বা প্রাপ্য বিলে জড়িত থাকার ফলে স্বল্প সময়ের জন্য প্রচুর পরিমাণ তহবিলের প্রয়োজন হয়।

8.3.2 মালিকানা ভিত্তি (Ownership Basis)

মালিকানার ভিত্তিতে উৎসগুলোকে ‘মালিকের তহবিল (owner’s funds) এবং ‘ঋণকৃত তহবিল’ (borrowed funds) এই দুই শ্রেণিতে বিভক্ত করা যেতে পারে। মালিকের তহবিল বলতে বোঝায় এমন একটি সংস্থার মালিকদের দ্বারা প্রদত্ত তহবিল, যা একমাত্র কারবারি বা অংশীদারগণ বা কোম্পানির শেয়ার হোল্ডারগণ হতে পারে। মূলধন ছাড়াও কারবারে মুনাফার পুনর্বিনিয়োগও এর অন্তর্ভুক্ত। মালিকের মূলধন দীর্ঘ সময়ের জন্য কারবারে বিনিয়োগ করা হয় এবং কারবারের জীবনকাল সময়ের মধ্যে ফেরত দেওয়ার প্রয়োজন হয় না। এই ধরনের মূলধনের এমন একটি ভিত্তি হল যার উপর মালিকেরা পরিচালনার নিয়ন্ত্রণের অধিকার অর্জন করে। সাধারণ শেয়ার বিলি এবং অবশিষ্ট মুনাফা হলো দুটি গুরুত্বপূর্ণ উৎস যেখান থেকে মালিকেরা তহবিল সংস্থান করতে পারে।

অন্যদিকে ‘ঋণকৃত তহবিল’ বলতে বোঝায় ঋণ বা ধারের মাধ্যমে তহবিলের সংস্থান। ঋণের তহবিলের সংস্থানের উৎসগুলোতে বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ থেকে ঋণ, অর্থ সংস্থানকারী প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ, ঋণপত্র বিলির মাধ্যমে ঋণ, জন আমানত এবং কারবারি ঋণ এর অন্তর্গত। নির্দিষ্ট সময়কালের জন্য, নির্দিষ্ট শর্তাবলি সাপেক্ষে এবং মেয়াদ অন্তে পরিশোধের শর্তে এই ধরনের উৎসগুলো তহবিলের সংস্থান করে থাকে। এই ধরনের তহবিলের উপর ঋণগ্রহীতাগণ নির্দিষ্ট হারে সুদ প্রদান করে থাকেন। মাঝে মাঝে এমনকি যখন কারবারের আয়ের পরিমাণ স্বল্প বা কারবার ক্ষতির সম্মুখীন হয় তখন, ঋণের উপর সুদ প্রদানের জন্য কারবারের উপর যথেষ্ট চাপের সৃষ্টি হয়। সাধারণত কিছু স্থায়ী সম্পত্তির সুরক্ষার জন্য ঋণকৃত তহবিলের সংস্থান করা হয়।

8.3.3 সৃজনভিত্তিক উৎস (Source of Generation Basis)

তহবিল উৎসের শ্রেণিবিভাজনের আরেকটি ভিত্তি প্রতিষ্ঠানের মধ্য থেকে তহবিলের সৃষ্টি বা বাহ্যিক উৎস থেকেও হতে পারে। তহবিলের অভ্যন্তরীণ উৎস হলো সেগুলো, যা ব্যবসার মধ্য থেকে সৃষ্টি হয়। উদাহরণস্বরূপ, একটি ব্যবসায়ের প্রাপ্য বিলগুলোর আদায় ত্বরান্বিত করে, উদ্বৃত্ত মজুত নিরসন করে এবং এর মুনাফকে পুনর্বিনিয়োগ করে অভ্যন্তরীণ ভাবে তহবিলের সংস্থান করতে পারে। কারবারের সীমিত প্রয়োজনগুলো তহবিলের অভ্যন্তরীণ উৎসের সংস্থানের মাধ্যমে পূরণ করা যেতে পারে। তহবিলের বাহ্যিক উৎসগুলোর মধ্যে অন্তর্ভুক্ত সেই সকল উৎসগুলো যা প্রতিষ্ঠানের বাইরে অবস্থান করে যেমন, সরবরাহকারীগণ, ঋণ প্রদানকারীগণ এবং বিনিয়োগকারীগণ। যখন প্রচুর পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন হয়, তখন এটি সাধারণত বাহ্যিক উৎসগুলো ব্যবহারের মাধ্যমে অর্থ সংস্থান করে। অভ্যন্তরীণ উৎসগুলোর মাধ্যমে তহবিল সংস্থানের তুলনায় বাহ্যিক উৎসগুলোর মাধ্যমে তহবিল সংস্থান অপেক্ষাকৃত ব্যয়বহুল হতে পারে। কিছু কিছু ক্ষেত্রে, বাহ্যিক উৎসগুলো থেকে তহবিল প্রাপ্তির জন্য কারবারি প্রতিষ্ঠান তার ব্যবসায়ের সম্পত্তি জামিন হিসাবে বন্ধক দিতে বাধ্য হয়। সাধারণভাবে কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলোর দ্বারা ব্যবহৃত বাহ্যিক উৎসগুলোর কিছু উদাহরণ হলো ঋণপত্র বিলি, জনআমানত গ্রহণ, বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ ও অর্থসংস্থানকারী প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ গ্রহণ।

8.4 অর্থ সংস্থানের উৎস (Sources of Finance)

একটি কারবারি প্রতিষ্ঠান বিভিন্ন উৎস থেকে তহবিলের সংস্থান করতে পারে। প্রত্যেকটি উৎসেরই নিজস্ব মৌলিক বৈশিষ্ট্য আছে যা অবশ্যই যথাযথ ভাবে বোধগম্য হতে

হবে, যাতে তহবিল সংস্থানের সর্বোত্তম সহজলভ্য উৎসটি সহজেই চিহ্নিত করা যায়। সকল সংগঠনের জন্য তহবিল সংস্থানের উৎস কেবল একটি মাত্র সর্বোত্তম একক উৎস হতে পারে না। পরিস্থিতি, উদ্দেশ্য, খরচ এবং সংশ্লিষ্ট ঝুঁকির উপর নির্ভর করে অর্থ সংস্থানের উৎস নির্বাচন করে ব্যবহার করা যেতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, যদি একটি প্রতিষ্ঠান স্থায়ীমূলধনের প্রয়োজনীয়তা পূরণের জন্য তহবিলের সংস্থান করতে চায়, তবে দীর্ঘমেয়াদি তহবিলের প্রয়োজন হতে পারে যা নিজস্ব তহবিল বা ঋণ কৃত তহবিল থেকে সংস্থান করা যেতে পারে। একইভাবে, যদি প্রতিষ্ঠানের দৈনন্দিন প্রয়োজনীয়তাগুলো পূরণের উদ্দেশ্য হয়, তবে স্বল্পমেয়াদি উৎসগুলো গ্রহণ করা যেতে পারে। বিভিন্ন উৎসগুলোর সংক্ষিপ্ত বিবরণসহ তাদের সুবিধাও সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নে বর্ণিত হলো।

8.4.1 অবণ্টিত আয় (Retained Earnings)

সাধারণত একটি কোম্পানি তার সমস্ত আয় শেষার হোল্ডারদের মধ্যে লভ্যাংশ হিসাবে বণ্টন করে না। ভবিষ্যতে ব্যবহারের জন্য নিট আয়ের একটি অংশ কারবারে রেখে দিতে পারে। এটি অবণ্টিত আয় নামে পরিচিত। এটি অভ্যন্তরীণ অর্থ সংস্থানের একটি উৎস বা স্ব-অর্থসংস্থান বা মুনাফার পুনর্বিনিয়োগ। একটি প্রতিষ্ঠানে মুনাফা পুনর্বিনিয়োগের জন্য অনেকগুলো বিষয়ের উপর নির্ভর করতে হয় যেমন, প্রতিষ্ঠানের নিট মুনাফার পরিমাণ, লভ্যাংশ প্রদান নীতি এবং প্রতিষ্ঠানের বয়সকাল।

সুবিধা (Merits)

অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে অবণ্টিত আয়ের সুবিধা সমূহ নিম্নে বর্ণিত হলো :

- অবণ্টিত আয় হলো একটি প্রতিষ্ঠানের যথেষ্ট পরিমাণ তহবিল সংস্থানের স্থায়ী উৎস।
- এর মধ্যে সুদ, লভ্যাংশের মতো বাহ্যিক খরচ বা প্রারম্ভিক খরচ অন্তর্ভুক্ত নয়।

- (iii) যেহেতু, তহবিল অভ্যন্তরীণ ভাবে সৃষ্টি হয়, সুতরাং, উচ্চমাত্রার কর্ম প্রক্রিয়ায় স্বাধীনতা ও নমনীয়তা বজায় থাকে।
- (iv) এটি অপ্রত্যাশিত ক্ষতি বহন করতে ব্যবসার ক্ষমতা বৃদ্ধি করে।
- (v) এর ফলে কোম্পানির শেয়ারের বাজার মূল্য বৃদ্ধি হতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

তহবিলের উৎস হিসাবে অবশিষ্ট আয়ের নিম্নলিখিত সীমাবদ্ধতাগুলো দেখা যায় :

- (i) অতিরিক্ত মুনাফার পুনর্বিনিয়োগের ফলে শেয়ার হোল্ডারদের মধ্যে ক্ষোভের সৃষ্টি হতে পারে কারণ, এর ফলে তারা নিম্ন হারে লাভ্যাংশ পাবে।
- (ii) যেহেতু কারবারের মুনাফা অর্জন একটি অস্থিতিশীল প্রক্রিয়া, তাই এটি একটি অনিশ্চিত তহবিলের উৎস।
- (iii) এই তহবিলের সাথে যুক্ত সুযোগ ব্যয় অনেক সংস্থা দ্বারা স্বীকৃত হয় না।

8.4.2 কারবারি ঋণ (Trade Credit)

কারবারি ঋণ হলো একজন ব্যবসায়ী দ্বারা পণ্য ও পরিসেবাদি ক্রয়ের জন্য সম্প্রসারিত ঋণ। কারবারি ঋণ অবিলম্বে প্রদান ব্যতিরেকে ক্রয় প্রক্রিয়াকে সহজতর করে। এই ঋণকে পণ্য ক্রেতার হিসাবের বইতে ‘বিভিন্ন পাওনাদার’ বা ‘হিসাবে প্রদেয়’ বলে দেখানো হয়। কারবারি ঋণ সাধারণত কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলোতে স্বল্পমেয়াদি অর্থ সংস্থানে উৎস হিসাবে ব্যবহৃত হয়। এটি সেই সকল গ্রাহকদের অনুমোদন করা হয় যাদের যুক্তিসঙ্গত পরিমাণে আর্থিক অবস্থান ও সুনাম রয়েছে। যে সকল বিষয়গুলোর উপর ঋণের পরিমাণ ও সময়কাল নির্ভরশীল সেগুলো হলো ক্রয় প্রতিষ্ঠানের খ্যাতি, বিক্রেতার আর্থিক সুদৃঢ়তা, ক্রয়ের পরিমাণ, অতীতে অর্থ পরিশোধের সাক্ষ্য প্রমাণ

এবং বাজারে প্রতিযোগিতার মাত্রা। কারবারি ঋণের শর্তাবলি এক শিল্প থেকে অন্য এবং এক ব্যক্তি থেকে অন্যের মধ্যে পরিবর্তিত হতে পারে। একটি প্রতিষ্ঠান বিভিন্ন ধরনের গ্রাহকদের বিভিন্ন ধরনের ঋণের শর্তাবলি প্রস্তাব করতে পারে।

সুবিধা (Merits)

কারবারি ঋণের গুরুত্বপূর্ণ সুবিধাসমূহ নিম্নরূপ :

- (i) কারবারি ঋণ সুবিধাজনক ও ধারাবাহিক তহবিলের উৎস।
- (ii) গ্রাহকদের ঋণ গ্রহণযোগ্যতা বিক্রেতার নিকট সুবিদিত হলে কারবারি ঋণ সহজলভ্য হতে পারে।
- (iii) একটি প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় উন্নীত করতে কারবারি ঋণের প্রয়োজন।
- (iv) যদি একটি প্রতিষ্ঠান নিকট ভবিষ্যতে প্রত্যাশিত বিক্রয়ের পরিমাণ পূরণের লক্ষ্যে তার মজুত পণ্যের স্তর বৃদ্ধি করতে চায় তবে এর জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ সংস্থান কারবারি ঋণ থেকে গ্রহণ করা যেতে পারে।
- (v) তহবিল সংস্থানের সময় এই ঋণ প্রতিষ্ঠানের সম্পত্তির উপর কোনো প্রকার মূল্য ধার্য্য করে না।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

তহবিলের উৎস হিসাবে কারবারি ঋণের কতগুলো সীমাবদ্ধতা রয়েছে, নিম্নে সেগুলো বর্ণিত হলো :

- (i) কারবারি ঋণের সহজলভ্যতা ও নমনীয়তার মতো সুবিধা সমূহ কোনো প্রতিষ্ঠানকে অত্যধিক বাণিজ্য চরিতার্থ করতে প্রণোদিত করে যা প্রতিষ্ঠানকে ঝুঁকির দিকে এগিয়ে দেয়।
- (ii) কারবারি ঋণের মাধ্যমে শুধুমাত্র সীমিত পরিমাণ তহবিল সংগ্রহ করা যেতে পারে।
- (iii) অর্থ সংস্থানের অন্যান্য উৎসের তুলনায় এটি অপেক্ষাকৃত ব্যয় সাপেক্ষ।

8.4.3 দালালি কারবার (Factoring)

দালালি কারবার হলো আর্থিক পরিসেবা যার মাধ্যমে দালালগণ বিভিন্ন পরিসেবা প্রদান করে থাকে এবং এর অন্তর্গত বিষয়গুলো হলো :

(a) হুন্ডি ভাঙানো (অর্থ ফেরতে বাধ্য থাকা ও না থাকা সহ) এবং খদ্দেরদের থেকে ঋণ আদায় করা। এর অধীনে পণ্য বা পরিসেবাদি ধারে বিক্রয়ের কারণে হিসাবের প্রাপ্যগুলো নির্দিষ্ট ছাড়ের ভিত্তিতে দালালের নিকট বিক্রয় করা হয়। দালাল সকল প্রকার ঋণ নিয়ন্ত্রণ ও বাকি ক্রেতার নিকট থেকে ঋণ আদায়ের জন্য দায়িত্ব প্রাপ্ত এবং প্রতিষ্ঠানকে যে-কোনো কু-ঋণের জন্য ক্ষতির হাত থেকে বাঁচানোর জন্য সুরক্ষা প্রদান করে। দালালির দুটি পদ্ধতি :- রিকোর্স (recourse) — অর্থ ফেরত দিতে বাধ্য থাকা; নন-রিকোর্স (non-recourse) — অর্থ ফেরত দিতে বাধ্য না থাকা। নন-রিকোর্স দালালির অধীনে কু-ঋণের ঝুঁকিতে খদ্দের সুরক্ষিত নয়। অন্যদিকে রিকোর্স দালালির অধীনে মনে করা হয় সমস্ত ঋণের ঝুঁকি অর্থাৎ দেনাদারের দেনা কু-ঋণে পর্যবসিত হওয়ার ঘটনায় খদ্দেরকে চালানোর পুরো অর্থ প্রদানের সুরক্ষা দেওয়া হয়।

(b) সম্ভাব্য খরিদারদের ঋণ যোগ্যতা সম্পর্কে তথ্য সরবরাহ :- দালালেরা সংস্থার বাণিজ্যিক ইতিহাস সম্পর্কে যথেষ্ট পরিমাণ তথ্য রাখে। যারা দালালি পরিসেবা ব্যবহার করে তাদের জন্য এটা মূল্যবান হতে পারে এবং নথিভুক্ত নগণ্য পরিশোধকারী খরিদারদের সঙ্গে ব্যবসা করা পরিহার করতে পারে। আর্থিক বিপণন ইত্যাদি ক্ষেত্রগুলোতে দালালগণ প্রাসঙ্গিক পরামর্শ পরিসেবা প্রদান ও সরবরাহ করতে পারে।

পরিসেবা প্রদানের জন্য দালাল ফি ধার্য করে। ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাংকের উদ্যোগের ফলে কেবলমাত্র নব্বই দশকের প্রথম দিকে ভারতীয় আর্থিক দৃশ্যপটে দালালের উদ্ভব ঘটেছিল। এই ধরনের পরিসেবা প্রদানকারী সংগঠনগুলোর অন্তর্গত প্রতিষ্ঠানগুলো

হলো— এসবিআই ফ্যাক্টরস্ অ্যান্ড কমার্শিয়াল সার্ভিসেস লিমিটেড; ক্যান ব্যাংক ফ্যাক্টরস্ লিমিটেড; ফরমোস্ট ফ্যাক্টরস্ লিমিটেড; স্টেট ব্যাংক অফ ইন্ডিয়া; কানারা ব্যাংক; পাঞ্জাব ন্যাশনাল ব্যাংক; এলাহাবাদ ব্যাংক; এছাড়াও অনেক অ-ব্যাংকিং (Non-Banking) আর্থিক কোম্পানি এবং অন্য সংস্থাগুলোও দালালি পরিসেবা প্রদান করে।

সুবিধা (Merits)

অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে দালালি কারবারের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- অন্যান্য উৎসগুলো যেমন ব্যাংক ঋণের তুলনায় দালালি প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহের ব্যয় অপেক্ষাকৃত কম।
- দালালি কারবারের ফলে অর্থের নগদ প্রবাহ ত্বরান্বিত হয় এবং খরিদারগণ খুব দ্রুত তাদের দায় পরিশোধ করতে পারে।
- তহবিলের উৎস হিসাবে দালালি কারবার নমনীয় এবং ধারে বিক্রয় থেকে নগদ প্রবাহের একটি নির্দিষ্ট ধরন নিশ্চিত করে। এটি এমন একটি ঋণের সুরক্ষা প্রদান করে যা কোন সংস্থা অন্যথায় অর্জন করতে পারে না।
- এটি সংস্থার সম্পদের উপর কোনো প্রকার মূল্য ধার্য করে না।
- খরিদারগণ কারবারের অন্যান্য কার্যকরী ক্ষেত্রে মনোনিবেশ করতে পারেন কারণ ঋণ নিয়ন্ত্রণের দায়িত্ব দালালি কারবারিগণ তাদের কাঁধে তুলে নেয়।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে দালালি কারবারের সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- এই উৎস ব্যয়বহুল যখন চালানগুলোর পরিমাণ অসংখ্য ও অর্থের পরিমাণ খুবই ছোটো হয়।
- দালাল দ্বারা অগ্রিম সংস্থানকৃত অর্থের সুদের হার স্বাভাবিকের চেয়ে উচ্চ হারে দিতে হয়।

- (iii) খরিদারের নিকট দালাল তৃতীয় পক্ষ যার জন্য এদের সাথে কারবার করতে সুখকর অনুভব নাও করতে পারেন।

8.4.4 ইজারার মাধ্যমে অর্থের সংস্থান (Lease Financing)

একটি ইজারা হলো একটি চুক্তি সম্পর্কিত চুক্তি যেখানে একটি পক্ষ অর্থাৎ একটি সম্পত্তির মালিক অন্য পক্ষকে মেয়াদান্তে অর্থ পরিশোধ করার পর ফেরতের শর্তে সম্পত্তি ব্যবহার করার অধিকার দিয়ে থাকে। অন্যভাবে বলতে গেলে, কিছু নির্দিষ্ট সময়ের জন্য একটি সম্পত্তি ভাড়া দেওয়া। সম্পত্তির মালিককে ইজারাদাতা (lessor) যেখানে সম্পত্তি ব্যবহারকারীকে ইজারাগ্রহীতা (lessee) বলা হয়। [বাক্স A দেখো]। সম্পত্তি ব্যবহার করার জন্য ইজারাগ্রহীতা একটি নির্দিষ্ট সময়কালের জন্য অর্থ প্রদান করে যাকে ইজারা ভাড়া বলা হয়। ইজারা ব্যবস্থা নিয়ন্ত্রণের শর্তাবলি ইজারা চুক্তিতে উল্লিখিত থাকে। ইজারার মেয়াদান্তে সম্পত্তি ইজারাদাতার নিকট ফিরে যায়। ইজারার মাধ্যমে অর্থসংস্থান প্রতিষ্ঠানকে আধুনিকীকরণ ও বৈচিত্র্যকরণের একটি গুরুত্বপূর্ণ উপায় সরবরাহ করে। কম্পিউটার এবং বৈদ্যুতিক সরঞ্জামের মতো সম্পদ অর্জনের ক্ষেত্রে যা দ্রুততর পরিবর্তনশীল প্রযুক্তিগত বিকাশের ফলশ্রুতিতে অপ্রচলিত হয়ে যাওয়ার জন্যই এই ধরনের অর্থ সংস্থান খুবই প্রচলিত। যখন ইজারার মাধ্যমে অর্থ সংস্থানের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হয় তখন একটি সম্পত্তির ইজারা দেওয়ার খরচের সাথে সম্পত্তির মালিকানা খরচের তুলনা করা উচিত।

সুবিধা (Merits)

ইজারার মাধ্যমে অর্থ সংস্থানের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- এটি বিনিয়োগকারীকে স্বল্প পরিমাণ বিনিয়োগের মাধ্যমে সম্পদ অর্জন করতে সক্ষম করে।
- সহজ দলিল প্রদর্শনের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ করা সহজতর করে তোলে।

- ইজারা গ্রহীতা কর্তৃক প্রদত্ত ইজারা ভাড়া করযোগ্য মুনাফা নির্ধারণে বাদযোগ্য।
- মালিকানা বা ব্যবসার নিয়ন্ত্রণ নিরসন ব্যতিরেকেই এটি অর্থ সংস্থান করে।
- ইজারা চুক্তি কোনো সংস্থার ঋণ বৃদ্ধির ক্ষমতাকে প্রভাবিত করে না।
- ইজারাদাতা অপ্রচলজনিত ঝুঁকি বহন করে। এটা সম্পত্তি প্রতিস্থাপনে ইজারাগ্রহীতাকে যথেষ্ট নমনীয়তার সুযোগ দিয়ে থাকে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

ইজারার মাধ্যমে অর্থ সংস্থানের সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নে বর্ণিত হলো :

- ইজারার মাধ্যমে অর্থসংস্থান সম্পত্তির উপর কিছু বিধিনিষেধ আরোপিত হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, এটি সম্পত্তির পুনঃসংস্কার বা আধুনিকীকরণের জন্য অনুমতি নাও দিতে পারে;
- ইজারার পুনর্নবীকরণ না হলে স্বাভাবিক কারবারি কার্যকলাপ প্রভাবিত হতে পারে;
- যদি দেখা যায় যে যন্ত্রপাতি, সাজসরঞ্জাম ব্যবহারের অযোগ্য হয়, এর ফলে যদি অধিকতর মূল্য পরিশোধে বাধ্যবাধকতা থাকে তবে ইজারাচুক্তির মেয়াদপূর্তির পূর্বেই ইজারাগ্রহীতা চুক্তির পরিসমাপ্তি ঘটতে পারে; এবং
- ইজারাগ্রহীতা কখনো সম্পত্তির মালিক হতে পারবে না। এটি তাকে সম্পত্তির অবশিষ্ট মূল্যের জন্য বঞ্চিত করে।

8.4.5 জন আমানত (Public Deposits)

যে আমানত কোনো প্রতিষ্ঠান দ্বারা প্রত্যক্ষ ভাবে জনসাধারণ থেকে সংগৃহীত হয়, তাকে জন আমানত বলে। ব্যাংক আমানতের উপর প্রদত্ত সুদের হারের তুলনায় জন আমানতে প্রদত্ত সুদের হার সাধারণত অধিক হয়। অর্থরাশি জমা রাখতে আগ্রহশীল যে কোনো ব্যক্তি একটি প্রতিষ্ঠানের

নির্ধারিত ছাপানো নিদর্শনপত্র পূরণ করে এটা করতে পারেন। প্রতিষ্ঠানটি ঋণ প্রাপ্তি স্বীকারে একটি জমা রসিদ বিনিময়ে প্রদান করে। জন আমানত কারবারি প্রতিষ্ঠানের স্বল্প ও মধ্যমেয়াদি আর্থিক প্রয়োজনীয়তাগুলোর উভয়েরই সুরক্ষা প্রদান করে। এই আমানত কারবারি প্রতিষ্ঠান ও আমানতকারী উভয়ের পক্ষেই লাভ প্রদায়ক। যেখানে

আমানতকারীগণ ব্যাংক দ্বারা প্রদত্ত সুদের হারের তুলনায় অধিক উচ্চহারে সুদ পেয়ে থাকেন; ব্যাংক থেকে ঋণগ্রহণ ব্যয়ের তুলনায় কোম্পানিতে আমানত জমার ব্যয় অনেক কম। কোম্পানিগুলো সাধারণত তিন বৎসর মেয়াদকালের জন-আমানতের জন্য আমন্ত্রণ করে। ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাংকের নিয়মানুযায়ী জন-আমানত স্বীকৃত।

বাক্স-A (Box A)

ইজারাদাতা (The Lessors)

1. **বিশেষ লিজিং কোম্পানি (Specialised leasing companies):** প্রায় 400- বিরাট বড়ো কোম্পানি রয়েছে যাদের লিজিং এর উপর সাংগঠনিক দৃষ্টি নিবন্ধ রয়েছে এবং তাই এগুলো লিজিং কোম্পানি নামে পরিচিত।
2. **ব্যাংক এবং ব্যাংক সহায়ক (Banks and bank-subsidiaries):** ফেব্রুয়ারি 1994 সালে, রিজার্ভ ব্যাংক অফ ইন্ডিয়া (RBI) ব্যাংকগুলোকে প্রত্যক্ষভাবে লিজিং-এর অনুমতি দেয়। ততক্ষণ পর্যন্ত শুধুমাত্র ব্যাংক সহায়কগুলো লিজিং কার্যকলাপে ব্যস্ত ছিল, যা ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাংক দ্বারা একটি অ-ব্যাংকিং কার্যকলাপ হিসাবে বিবেচিত হয়েছিল।
3. **বিশেষ আর্থিক প্রতিষ্ঠান (Specialised financial institutions):** ভারতের কেন্দ্রীয় ও রাজ্যস্তরের বেশ কয়েকটি আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো ঐতিহ্যগতভাবে অর্থায়নের যন্ত্রগুলোর সঙ্গে ইজারা উপকরণ ব্যবহার করে। উল্লেখযোগ্য ভাবে ICICI ভারতীয় লিজিং-এর অগ্রগামীদের মধ্যে একজন।
4. **উৎপাদক-ইজারাদাতা (Manufacturer-lessors):** প্রতিযোগিতায় উৎপাদনকারীকে তার বিক্রয়মূল্য যোগ করার জন্য বাধ্য করে যাতে লিজে উৎপাদিত পণ্যটি বিক্রয় করার জন্য সর্বোত্তম উপায়টি খুঁজে পায়। বিক্রেতা লিজিং-এর গুরুত্ব বৃদ্ধি পেয়েছে। বর্তমানে, অটোমোবাইলের বিক্রেতা, ভোক্তা স্থিতিশীল পণ্যের ইত্যাদি বিক্রেতা, তাদের পণ্যগুলোর জন্য লিজের মাধ্যমে অর্থ সরবরাহ করার জন্য লিজিং কোম্পানিগুলোর সঙ্গে জেট বা যৌথ উদ্যোগ রয়েছে।

ইজারা গ্রহীতা (The Lessees)

1. **সর্বজনীন ক্ষেত্রে উদ্যোগসমূহ (Public sector undertakings):** এই বাজারের অতীতে বিকাশ বৃদ্ধির একটি ভালো হার সাক্ষী হয়ে আছে। কেন্দ্রীয়ভাবে পাশাপাশি রাজ্য মালিকানাধীন সত্তাগুলোর মধ্যে ক্রমবর্ধমান সংখ্যা রয়েছে যা ইজারার মাধ্যমে অর্থ সংস্থানের ব্যবহার করছে।
2. **মধ্য-বাজার কোম্পানিসমূহ (Mid-market companies):** মধ্য-বাজার কোম্পানিসমূহ (যেমন- যুক্তিসঙ্গতভাবে ঋণযোগ্যতা সহ কিন্তু নিম্ন জনমুখী পরিলেখ-এর সাথে) মূলত ব্যাংক/প্রাতিষ্ঠানিক অর্থায়নের বিকল্প হিসাবে আর্থিকভাবে ইজারা দেওয়া হয়েছে।
3. **ভোক্তাসমূহ (Consumers):** সাম্প্রতিককালে কর্পোরেট অর্থায়নের তিক্ত অভিজ্ঞতার ফলে ভোক্তা স্থিতিশীল পণ্য খুচরা অর্থায়নের দিকে মনোযোগ নিবন্ধ করেছে। উদাহরণ হিসাবে বর্তমানে ভারতে গাড়ি লিজিং একটি বড়ো বাজার হয়ে উঠেছে।
4. **সরকারি বিভাগসমূহ এবং কর্তৃপক্ষসমূহ (Government depts. and authorities):** লিজিং বাজারে সর্বশেষ প্রবেশকারীদের মধ্যে একটি হচ্ছে সরকার নিজেই। সাম্প্রতিককালে কেন্দ্রীয় সরকারের টেলিযোগাযোগ মন্ত্রণালয় প্রায় 1000 কোটি টাকার আর্থিক ইজারা দেওয়ার জন্য ভাসমান দরপত্রের ইজারা দিয়েছে।

সুবিধা (Merits)

জন আমানতের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- জন আমানত সংগ্রহ পদ্ধতি সরল এবং সাধারণত ঋণের চুক্তির মতো কোনো প্রকার নিষেধাত্মক শর্তাবলি নেই।
- ব্যাংক এবং আর্থিক সংস্থাগুলো থেকে ঋণ গ্রহণের ব্যয়ের তুলনায় সাধারণত জন আমানতের ব্যয় অপেক্ষাকৃত কম।
- জন আমানত সাধারণত কোম্পানির সম্পত্তির উপর কোনো মূল্য ধার্য করে না। অন্যান্য উৎস থেকে ঋণ সংগ্রহের জন্য সম্পত্তি জামিন হিসাবে ব্যবহৃত হতে পারে।
- আমানতকারী হিসেবে ভোটাধিকার নেই এবং কোম্পানির নিয়ন্ত্রণে অংশগ্রহণ করতে পারে না।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

জন আমানতের প্রধান সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- সাধারণত নতুন কোম্পানিগুলো জনআমানতের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহে অসুবিধার সম্মুখীন হয়।
- এটি একটি অনির্ভরযোগ্য অর্থ সংস্থানের উৎস। যখন কোম্পানির অর্থের প্রয়োজন হয় তখন জনসাধারণ সাড়া নাও দিতে পারে।
- বিশেষত যখন আমানতের মাধ্যমে খুব বেশি পরিমাণ অর্থ সংগ্রহের প্রয়োজন হয় তখন জনআমানত সংগ্রহ খুব কষ্টসাধ্যও হতে পারে।

8.4.6 বাণিজ্যিক পত্র [Commercial Paper (CP)]

নব্বুই-এর দশকের পূর্বে আমাদের দেশে স্বল্পমেয়াদি অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে বাণিজ্যিক পত্রের উদ্ভব হয়। বাণিজ্যিকপত্র হলো স্বল্পমেয়াদি অর্থ সংস্থানের জন্য প্রতিষ্ঠান কর্তৃক প্রচারিত (বিলিকৃত) অসুরক্ষিত একটি প্রত্যর্থ পত্র যা 90 দিন থেকে 364 দিনের মধ্যে পরিবর্তিত

হয়। এটি একটি প্রতিষ্ঠান কর্তৃক অন্য কারবারি প্রতিষ্ঠান, বিমা কোম্পানি, অবসরকালীন তহবিল এবং বিভিন্ন ব্যাংক সমূহে বিলিকৃত পত্র। সাধারণত বাণিজ্যিক পত্র দ্বারা সংগৃহীত অর্থের পরিমাণ খুব বেশি হয়। ঋণ সম্পূর্ণ অসুরক্ষিত হলেও, ভাল ঋণমান নির্ণয় (credit rating) যুক্ত প্রতিষ্ঠান সিপি (CP) বিলি করতে পারে। এর বিধিনিয়ম ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাংকের আওতাধীন।

বাণিজ্যিক পত্রের সুবিধা ও সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ:

সুবিধা (Merits)

- একটি বাণিজ্যিক পত্র অসুরক্ষিত ভিত্তিতে বিক্রয় হয় এবং এতে কোনো বিধিনিষেধ যুক্ত শর্ত থাকেনা।
- এটি একটি উচ্চ তারল্যযুক্ত এবং অবাধ স্থানান্তরযোগ্য উপকরণ।
- অন্যান্য উৎসের তুলনায় এটি অধিক তহবিল সংগ্রহ করতে পারে। সাধারণত বিলিকারী সংস্থার কাছে সিপি (CP)-এর খরচ বাণিজ্যিক ব্যাংক ঋণের চেয়েও কম।
- একটি বাণিজ্যিক পত্র ধারাবাহিক তহবিলের উৎস হিসাবে অর্থের সংস্থান করে। এর কারণ হলো তাদের পূর্ণ পরিণতি বিলিকারী সংস্থার অভীষ্ট পূরণের লক্ষ্যে খুবই উপযোগী। অধিকন্তু, পূর্ণমেয়াদ প্রাপ্ত হওয়া বাণিজ্যিক পত্রের অর্থ পরিশোধের জন্য নতুন বাণিজ্যিক পত্র বিক্রয় করা যেতে পারে।
- কোম্পানিগুলো বাণিজ্যিক পত্রে তাদের উদ্বৃত্ত তহবিল একত্রে সমবেত করে তার থেকে ভালো আয় উপার্জন করতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

- শুধুমাত্র আর্থিক অবস্থানে সুদৃঢ় এবং উচ্চমান সম্পন্ন সংস্থাগুলোই বাণিজ্যিক পত্রের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ করতে পারে। এই পদ্ধতিতে নতুন এবং আর্থিক মানে পরিমিত সংস্থাগুলো তহবিল

সংগ্রহের সক্ষমতার অবস্থানে থাকে না।

- (ii) একটি বিশেষ সময়ে তহবিল সরবরাহকারীদের দ্বারা অতিরিক্ত সহজলভ্য তরলতার তুলনায় বাণিজ্যিক পত্রের মাধ্যমে সংগৃহীত অর্থের পরিমাণ সীমিত;
- (iii) বাণিজ্যিক পত্র অর্থ সংস্থানের একটি অব্যক্তিক পদ্ধতি। আর্থিক সমস্যার কারণে কোনো সংস্থা যদি তার পত্রের অর্থ প্রতর্পণে সক্ষম না হয় তবে সিপি (CP)-এর মেয়াদপূর্তি বৃদ্ধি করা সম্ভব নয়।

8.4.7 শেয়ার বিলি (Issue of Shares)

শেয়ার বিলির মাধ্যমে মূলধন প্রাপ্তিকে শেয়ার মূলধন বলে। কোম্পানির মূলধনকে ক্ষুদ্র এককে বিভাজিত করা হয় যাকে শেয়ার বলে। প্রতিটি শেয়ারের লিখিত মূল্য থাকে। উদাহরণস্বরূপ, একটি কোম্পানির মোট 10,00,000 টাকার মূলধনের জন্য প্রতিটি 10 টাকা মূল্যের 10,00,000 টি শেয়ার বিলি করতে পারে। যে ব্যক্তি শেয়ার ক্রয় করেন, তাকে শেয়ার ধারক বলে। সাধারণত কোম্পানির দ্বারা বিলিকৃত শেয়ার দুই প্রকারের হয়। এগুলো হলো সাধারণ (equity) এবং অগ্রাধিকারযুক্ত (preference) শেয়ার। সাধারণ শেয়ার বিলির মাধ্যমে সংগৃহীত অর্থকে সাধারণ শেয়ার মূলধন যেখানে অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার বিলির মাধ্যমে সংগৃহীত অর্থকে অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার মূলধন বলে।

(a) সাধারণ শেয়ার (Equity Shares)

সাধারণ শেয়ার হলো কোম্পানি কর্তৃক দীর্ঘমেয়াদি মূলধন সংগ্রহের একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ উৎস। সাধারণ শেয়ার কোম্পানির মালিকানা নির্দেশিত করে এবং এই কারণে এই ধরনের শেয়ার বিলির মাধ্যমে সংগৃহীত মূলধনকে মালিকানা মূলধন বা মালিকানা তহবিল বলে। সাধারণ শেয়ার মূলধন কোম্পানি সৃষ্টির একটি পূর্বশর্ত। সাধারণ শেয়ার ধারকগণ নির্দিষ্ট পরিমাণ লভ্যাংশ পায় না, কিন্তু কোম্পানির দ্বারা উপার্জনের ভিত্তিতে লভ্যাংশ

প্রদান করা হয়। তাদের অবশিষ্টের মালিক হিসেবে উল্লেখ করা হয়, কারণ কোম্পানির আয় ও সম্পত্তির উপর যা কিছু দাবি থাকে তা নিষ্পত্তি করার পর অবশিষ্টাংশ তারা পেয়ে থাকেন। মালিকানা ঝুঁকি বহন করার জন্য তারা পুরস্কার উপভোগ করেন। তবে তাদের দায় কোম্পানিটিতে তাদের দ্বারা প্রদত্ত মূলধনের পরিমাণে সীমিত। অধিকন্তু, তাদের ভোটের অধিকারের মাধ্যমে, এই শেয়ারের ধারকদের কোম্পানির ব্যবস্থাপনায় অংশগ্রহণ করার অধিকার রয়েছে।

সুবিধা (Merits)

সাধারণ শেয়ার বিলির মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহের গুরুত্বপূর্ণ সুবিধাগুলো নিম্নে বর্ণিত হলো :

- (i) সাধারণ শেয়ারগুলো বিনিয়োগকারীদের জন্য উপযুক্ত, যারা উচ্চতর আয়ের জন্য ঝুঁকি নিতে ইচ্ছুক।
- (ii) সাধারণ শেয়ার ধারকদের লভ্যাংশ প্রদান বাধ্যতামূলক নয়। অতএব, এই সম্পর্কে কোম্পানির উপর কোনো বোঝা নেই।
- (iii) সাধারণ শেয়ার মূলধন কোম্পানির স্থায়ী মূলধন হিসাবে কাজ করে কারণ এটি শুধুমাত্র কোম্পানির অবসায়নের সময় পরিশোধ করা হয়। কোম্পানির অবসায়নকালে পাওনাদারদের দাবি তালিকার প্রথমদিকে যেখানে সাধারণ শেয়ার ধারকদের দাবি তালিকার সর্বনিম্নে অবস্থান করে।
- (iv) সাধারণ শেয়ার মূলধন কোম্পানিকে ঋণযোগ্যতা প্রদান করে এবং সম্ভাব্য ঋণ প্রদানকারীদের আস্থা প্রদান করে।
- (v) কোম্পানির সম্পদের উপর কোনো প্রকার মূল্য ধার্য না করেই সাধারণ শেয়ার বিলির মাধ্যমে

কোম্পানির তহবিল সংগ্রহ করা হতে পারে।

- (vi) সাধারণ শেয়ার হোল্ডারদের ভোটাধিকারের কারণে কোম্পানির ব্যবস্থাপনায় গণতান্ত্রিক নিয়ন্ত্রণ নিশ্চিত করা হয়।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

সাধারণ শেয়ার বিলির মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহের প্রধান সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- বিনিয়োগকারীদের মধ্যে যারা স্থায়ী আয় উপার্জন করতে ইচ্ছুক তারা সাধারণ শেয়ার পছন্দ করে না কারণ সাধারণ শেয়ার থেকে আয় অনেকটা সমুদ্রের ঢেউয়ের তরঙ্গের মতো উঠানামা করে।
- অন্যান্য উৎস থেকে তহবিল সংগ্রহের ব্যয় অপেক্ষা সাধারণ শেয়ার বিলির মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহের ব্যয় অনেক বেশি।
- অতিরিক্ত সাধারণ শেয়ার বিলি ভোটদান ক্ষমতা ও বিদ্যমান সাধারণ শেয়ার ধারকদের উপার্জনকে মিশ্রিত করে।
- অধিকতর আনুষ্ঠানিকতা এবং পদ্ধতিগত কারণ জড়িত থাকার ফলে শেয়ার বিলির মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহ দীর্ঘসূত্রী হয়।

(b) অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার (Preference Shares)

অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার বিলির মাধ্যমে সংগৃহীত মূলধনকে অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার মূলধন বলে। দুটি উপায়ে অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারের ধারকগণ সাধারণ শেয়ারের ধারকগণের চেয়ে অগ্রাধিকারগত অবস্থান ভোগ করে :

- সাধারণ শেয়ার ধারকগণদের লভ্যাংশ ঘোষিত হওয়ার পূর্বেই কোম্পানির নিট মুনাফা থেকে নির্দিষ্ট হারে লভ্যাংশ গ্রহণ করা; এবং
- কোম্পানির অবসায়নকালে কোম্পানির পাওনাদারদের দাবি নিষ্পত্তির পরেই তাদের মূলধন গ্রহণ করা।

অন্যভাবে বলতে গেলে, সাধারণ শেয়ার ধারকদের তুলনায় অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার ধারকদের লভ্যাংশ এবং মূলধন পরিশোধের উপর দাবির অগ্রাধিকার রয়েছে। অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার ডিবেঞ্চারের মতো আয়ের নির্দিষ্ট হার বহন করে। এছাড়াও শুধুমাত্র পরিচালকদের বিবেচনার ভিত্তিতে এবং কর প্রদানের পর মুনাফা থেকে সাধারণ শেয়ারগুলোর অনবূপ কিছু পরিমাণ লভ্যাংশ দেওয়া হয়। সুতরাং, সাধারণ শেয়ার এবং ডিবেঞ্চারের মতো অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারেরও কিছু বৈশিষ্ট্য রয়েছে। অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার ধারকগণ কোনো প্রকার ভোট দেওয়ার অধিকার ভোগ করে না। একটি কোম্পানি বিভিন্ন ধরনের অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার বিলি করতে পারে। (বক্স B দেখো)

সুবিধা (Merits)

অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারগুলো নির্দিষ্ট হারে যুক্তিসংগত ভাবে সুস্থিত আয় এবং বিনিয়োগের সুরক্ষা প্রদান করে।
- অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারগুলো সেই সকল বিনিয়োগকারীদের নিকট উপযোগী যারা তুলনামূলকভাবে কম ঝুঁকিপূর্ণ নির্দিষ্ট হারে আয় উপার্জনে আগ্রহী।
- এটি ব্যবস্থাপনা সম্পর্কিত সাধারণ শেয়ার ধারকদের নিয়ন্ত্রণকে প্রভাবিত করে না, কারণ অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার ধারকদের ভোটাধিকার নেই।
- সুসময়ে কোম্পানি অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ারের উপর সাধারণ শেয়ারের চেয়েও উচ্চহারে লভ্যাংশ ঘোষণা করতে পারে।
- কোম্পানির বিলোপ সাধনের সময় সাধারণ শেয়ার ধারকদের আগেই অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার ধারকদের মূলধন ও বকেয়া লভ্যাংশ পরিশোধে অগ্রাধিকারের

অধিকার প্রদান করে।

- (vi) অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার মূলধন কোম্পানির সম্পত্তির কোনো প্রকার মূল্য (charge) ধার্য করে না।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

কারবারির অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ারের প্রধান অসুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ারগুলো সেই সকল বিনিয়োগকারীদের জন্য উপযোগী নয় যারা ঝুঁকি বহন করতে এবং উচ্চতর আয় উপার্জনে আগ্রহী;
- অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার মূলধন কোম্পানির সম্পদের উপর সাধারণ শেয়ার ধারকদের দাবিগুলোকে হ্রাস করে।
- সাধারণত ডিবেঞ্চার সুদের হারের তুলনায় অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ারের লভ্যাংশের হার অপেক্ষাকৃত কম হয়।
- বিনিয়োগকারীদের প্রতিদান প্রদানে আশ্বস্ত করা হয় না, শুধুমাত্র যখন কোম্পানির মুনাফা উপার্জিত হয় তখনই শেয়ারের উপর লভ্যাংশ প্রদান করা হয়।

এই কারণে এই শেয়ারগুলো বিনিয়োগকারীদের নিকট খুবই চিত্তাকর্ষক নাও হতে পারে;

- (v) প্রদত্ত লভ্যাংশ মুনাফা থেকে ব্যয় হিসাবে বাদযোগ্য নয়। সুতরাং, ঋণের সুদের ক্ষেত্রেও কোনো কর সঞ্চয় নেই।

8.4.8 ডিবেঞ্চার (ঋণপত্র) (Debentures)

ডিবেঞ্চার হলো দীর্ঘমেয়াদি ঋণ মূলধন সংগ্রহের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ হাতিয়ার। স্থির সুদের হার যুক্ত ডিবেঞ্চার বিলির মাধ্যমে একটি কোম্পানি তহবিল সংগ্রহ করতে পারে। কোম্পানির দ্বারা বিলিকৃত ডিবেঞ্চার হলো একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ। কোম্পানি দ্বারা সংগৃহীত ঋণের স্বীকারোক্তি যা ভবিষ্যতে কোনো এক নির্দিষ্ট দিনে ফেরত দেওয়ার প্রতিশ্রুতি দেওয়া হয়। সুতরাং ডিবেঞ্চার ধারকদের কোম্পানির পাওনাদার বলা হয়। ডিবেঞ্চার ধারকদের একটি নির্দিষ্ট অন্তর্বর্তীকালীন সময় যেমন 6 মাস বা 1 বছর পর বিবৃত সুনির্দিষ্ট পরিমাণ সুদ দেওয়া হয়। জনসাধারণের নিকট ডিবেঞ্চার বিলির ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণ যেমন- বিলিযোগ্য ডিবেঞ্চারের

বাক্স-B (Box B)

অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ারের প্রকারভেদ (Types of Preference Shares)

- ক্রমপুঞ্জীভূত এবং অ-ক্রমপুঞ্জীভূত (Cumulative and Non-Cumulative):** যেসকল অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারের উপর বর্তমান চলতি বছরে কোনো লভ্যাংশ প্রদান করা না হয় তবে এই অপ্রদত্ত লভ্যাংশকে আগামী বছরগুলোতে পুঞ্জীভূত করার অধিকার ভোগ করে, তাকে ক্রমপুঞ্জীভূত অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার বলে। অন্যদিকে যদি কোনো নির্দিষ্ট বছরের অপ্রদত্ত লভ্যাংশ তার পরবর্তী বছরগুলোতে পুঞ্জীভূত না হয়, তাকে অ-ক্রমপুঞ্জীভূত শেয়ার বলে।
- ভাগীদারি ও অ-ভাগীদারি (Participating and Non-Participating) :** যে সমস্ত অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার গ্রহীতা অগ্রাধিকার বলে লভ্যাংশ পাওয়ার পরেও কোম্পানির অবশিষ্ট লাভ থেকে সাধারণ শেয়ার গ্রহীতাদের সঙ্গে নির্দিষ্ট হারে পুনরায় লভ্যাংশ পেয়ে থাকে তাকে ভাগীদারি অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার বলে। যে অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ারে নির্দিষ্ট হারে লভ্যাংশ পাওয়ার পর অতিরিক্ত লাভ বা সম্পত্তির অংশ পাওয়ার অধিকার থাকে না, তাকে অ-ভাগীদারি অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার বলে।
- রূপান্তরযোগ্য ও অরূপান্তরযোগ্য (Convertible and Non-Convertible):** অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার যা একটি নির্দিষ্ট সময়কালের মধ্যে সাধারণ শেয়ারে রূপান্তরিত হতে পারে তাকে রূপান্তরযোগ্য অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার বলে। অন্যদিকে অরূপান্তরযোগ্য শেয়ারগুলো এরকম যা সাধারণ শেয়ারে রূপান্তরিত হতে পারে না।

ঋণমান নির্ণয়, কোম্পানির পরিপ্রেক্ষিতে ট্র্যাক রেকর্ড যাচাই, ইহার মুনাফা অর্জনযোগ্যতা, ঋণসেবা প্রদানের ক্ষমতা, ঋণ গ্রহণযোগ্যতা এবং অনুভূত ঝুঁকি সম্পর্কিত সচেতনতা ইত্যাদি বিষয়ে ঋণমান নির্ধারণের জন্য কোনো ঋণমান নির্ণয় সংস্থা যেমন- CRISIL (Credit Rating and Information Services of India Ltd.) -এর মতো সংস্থা নিয়োগ করা উচিত। একটি কোম্পানি বিভিন্ন প্রকার ডিবেঞ্চার বিলি করতে পারে। (বাক্স C এবং D দেখো) শূন্য সুদের ডিবেঞ্চার (জেড আই ডি) যার সুদের সুস্পষ্ট হার নেই, এমন ডিবেঞ্চারগুলো সাম্প্রতিক বছরগুলোতে খুবই জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে। ডিবেঞ্চারের ক্রয়মূল্য ও বাজার মূল্যের পার্থক্য বিনিয়োগকারীদের নিকট আয় হিসাবে গণ্য হয়।

সুবিধা (Merits)

ডিবেঞ্চারের মাধ্যমে সংগৃহীত তহবিলের সুবিধাসমূহ নিম্নে বর্ণিত হলো :

- অপেক্ষাকৃত কম ঝুঁকিতে ও স্থির আয় উপার্জিত হওয়াতে এটি বিনিয়োগকারীদের নিকট খুবই আকর্ষণীয়।
- ডিবেঞ্চারগুলো স্থির আয় তহবিল এবং কোম্পানির মুনাফাতে অংশগ্রহণ করে না।
- যখন বিক্রয় এবং উপার্জন আপেক্ষিকভাবে স্থিতিশীল, এই ধরনের পরিস্থিতিতে ডিবেঞ্চার বিলি খুবই উপযোগী।
- যেহেতু ডিবেঞ্চারগুলোর ভোটদানের অধিকার থাকে না, সুতরাং ডিবেঞ্চারের মাধ্যমে অর্থায়ন ব্যবস্থাপনায় সাধারণ শেয়ার ধারকদের নিয়ন্ত্রণকে নিমজ্জিত করে না।
- ডিবেঞ্চারের উপর সুদ প্রদান করবাদের যোগ্য হওয়াতে অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার বা সাধারণ শেয়ার মূলধন ব্যয়ের তুলনায় ডিবেঞ্চার বিলির মাধ্যমে অর্থায়নের ব্যয় অপেক্ষাকৃত কম।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

তহবিল সংগ্রহের উৎস হিসাবে ডিবেঞ্চারের কিছু নির্দিষ্ট সীমাবদ্ধতা রয়েছে। এগুলো নিম্নে বর্ণিত হলো :

- স্থির ব্যয় যুক্ত হাতিয়ার বলে কোম্পানির উপার্জনের উপর একটি স্থায়ী বোঝা হিসাবে ডিবেঞ্চারকে গণ্য করা হয়। কোম্পানির উপার্জন যখন উঠানামা করে তখন তা খুবই ঝুঁকিপূর্ণ হয়ে উঠে।
- ফেরতযোগ্য ডিবেঞ্চারের ক্ষেত্রে কোম্পানির আর্থিক দূর্বস্থার সময়েও নির্দিষ্ট তারিখে পরিশোধের জন্য অর্থের সংস্থান করতে হবে।
- প্রতিটি কোম্পানির নির্দিষ্ট ঋণ গ্রহণ ক্ষমতা রয়েছে। ডিবেঞ্চারের বিলিতে, কোম্পানির পুনরায় ঋণ তহবিল সংগ্রহ করার ক্ষমতা হ্রাস পায়।

8.4.9 বাণিজ্যিক ব্যাংক (Commercial Banks)

বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো বিভিন্ন উদ্দেশ্যেই এবং বিভিন্ন মেয়াদ ভিত্তিক তহবিল সংস্থানে অতীব গুরুত্বপূর্ণ স্থান দখল করে আছে। ব্যাংকগুলো বিভিন্ন আয়তনের প্রতিষ্ঠানগুলোকে এবং বিভিন্ন উপায়ে যেমন, রোক ঋণ, জমতিরিক্ত ঋণ, মেয়াদি ঋণ, হুন্ডি ক্রয়/ভাঙানো এবং ঋণের প্রত্যয়নপত্র বিলি ইত্যাদির মাধ্যমে ঋণের প্রসার ঘটায়। ব্যাংকগুলোর দ্বারা ধার্য সুদের হার বিভিন্ন বিষয় যেমন প্রতিষ্ঠানের প্রকৃতি ও অর্থনীতিতে সুদের হারের স্তরের উপর নির্ভরশীল। ঋণ, হয় থোক বা কিস্তিতে পরিশোধ করা হয়। ব্যাংক ঋণ তহবিল সংস্থানের স্থায়ী উৎস নয়। যদিও ব্যাংকগুলো ঋণের মেয়াদ প্রসারিত করেছে তবে সাধারণত এই ধরনের ঋণ মাঝারি থেকে স্বল্প সময়ের জন্য ব্যবহার করা হয়। বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর দ্বারা ঋণ অনুমোদনের পূর্বে ঋণ গ্রহীতাকে ঋণের নিরাপত্তার জন্য জামিনের সংস্থান বা প্রতিষ্ঠানের সম্পত্তির উপর মূল্য ধার্য করতে হয়।

সুবিধা (Merits)

বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর মাধ্যমে তহবিল সংস্থানের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- ব্যাংকগুলো তহবিলের মাধ্যমে কারবারি প্রতিষ্ঠানকে সময়মতো সহায়তা প্রদান করে এবং যখন প্রয়োজন হয় তখন তহবিল প্রদান করে।
- ঋণগ্রহীতা কর্তৃক ব্যাংকে সরবরাহকৃত তথ্য বিশ্বস্ততার সঙ্গে কারবারি প্রতিষ্ঠানের গোপনীয়তা সুরক্ষিত রাখে।
- ব্যাংক থেকে ঋণ সংস্থানের জন্য কোনো প্রকার আনুষ্ঠানিকতা যেমন- বিবরণপত্র এবং অবলেন-এর বিলির প্রয়োজন হয় না। তাই এটি সহজতর তহবিলের উৎস।

- একটি ব্যাংক থেকে ঋণ গ্রহণ অর্থ সংস্থানের নমনীয় উৎস কারণ ব্যবসায়িক চাহিদা অনুসারে ঋণের পরিমাণ সম্প্রসারণ করা যায় এবং তহবিলের প্রয়োজন না হলে অগ্রিম পরিশোধও করা যেতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- সাধারণত স্বল্পমেয়াদের জন্য তহবিলের সহজলভ্যতা, এবং এর পরিমাণ বৃদ্ধি করানো বা পুনর্নির্ধারণ প্রক্রিয়া অনিশ্চিত ও কষ্টসাধ্য।
- ব্যাংকগুলো কোম্পানির বিষয়সমূহ, আর্থিক কাঠামো ইত্যাদি সম্পর্কে বিস্তারিত তদন্ত করে এবং সম্পত্তির

বাক্স-C (Box C)**ডিবেঞ্জারের প্রকারভেদ (Types of Debentures)**

- সুরক্ষিত এবং অসুরক্ষিত (Secured and Unsecured):** সুরক্ষিত ডিবেঞ্জারগুলো এমন হয় যা কোম্পানির সম্পদের উপর মূল্য ধার্য করে, যার ফলে কোম্পানির সম্পদগুলো বন্ধকী অন্যদিকে অসুরক্ষিত ডিবেঞ্জারগুলো কোম্পানির সম্পদগুলোতে কোনো প্রকার মূল্য বা নিরাপত্তা বহন করে না।
- নিবন্ধিত এবং বাহক (Registered and Bearer):** নিবন্ধিত ডিবেঞ্জার হলো সেগুলো যা কোম্পানি দ্বারা পরিচালিত ডিবেঞ্জার ধারকদের নিবন্ধন বইতে যথাযথভাবে নিবন্ধিত। কেবলমাত্র নিয়মিত স্থানান্তর দলিলের মাধ্যমে এগুলো স্থানান্তরিত হতে পারে। বিপরীত ডিবেঞ্জার যা কেবলমাত্র বিতরণের মাধ্যমে স্থানান্তরিত হয়, তাকে বাহক ডিবেঞ্জার বলে।
- রূপান্তরযোগ্য এবং অ-রূপান্তরযোগ্য (Convertible and Non-Convertible):** রূপান্তরযোগ্য ডিবেঞ্জারগুলো হল সেই ডিবেঞ্জার যা একটি নির্দিষ্ট সময়ের মেয়াদ শেষ হওয়ার পরে সাধারণ শেয়ারে রূপান্তরিত করা যেতে পারে। অন্যদিকে অরূপান্তরযোগ্য ডিবেঞ্জার হলো সেগুলো। যেগুলোকে সাধারণ শেয়ারে রূপান্তর করা যায় না।
- প্রথম এবং দ্বিতীয় (First and Second):** অন্যান্য ডিবেঞ্জার পরিশোধ করার পূর্বে যে সকল ডিবেঞ্জার পরিশোধ করা হয় তাকে প্রথম ডিবেঞ্জার বলে। প্রথম ডিবেঞ্জারগুলো পরিশোধ করার পরই যেগুলো পরিশোধ করা হয় সেগুলো দ্বিতীয় ডিবেঞ্জার।

নিরাপত্তা ও ব্যক্তিগত বিষয় নিশ্চিতকরণের জন্য জিজ্ঞাসাবাদ করতে পারে। এটি তহবিল প্রাপ্তি পদ্ধতিকে সামান্য কঠিন করে তোলে।

- (iii) কিছু কিছু ক্ষেত্রে ঋণ অনুমোদনের জন্য ব্যাংকগুলো কঠিন শর্তাবলি আরোপ করে। উদাহরণস্বরূপ, বন্ধকীকৃত পণ্য বিক্রয়ের উপর নিষেধাজ্ঞা আরোপ করতে পারে, ফলে স্বাভাবিক ব্যবসায়িক কাজকর্ম সম্পাদন করা কঠিন হয়ে পড়ে।

8.4.10 আর্থিক প্রতিষ্ঠান (Financial Institutions)

কারবারী প্রতিষ্ঠানগুলোতে অর্থ সংস্থান করতে সরকার দেশের সর্বত্র কিছু সংখ্যক আর্থিক প্রতিষ্ঠান স্থাপন করেছে (বাক্স E দেখ)। এই আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো কেন্দ্রীয় তথা পাশাপাশি রাজ্য সরকারগুলোর দ্বারা প্রতিষ্ঠিত হয়। তারা দীর্ঘ এবং মধ্যমেয়াদি প্রয়োজনীয়তা পূরণের লক্ষ্যে মালিকানাধীন ও ঋণ উভয় প্রকার মূলধন প্রদান করেন এবং বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর মতো ঐতিহ্যবাহী আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলোর সম্পূরক। এই প্রতিষ্ঠানগুলো একটি দেশের শিল্প উন্নয়নকে উন্নীত করার কল্পে লক্ষ রাখে; এইজন্য এগুলো 'উন্নয়ন ব্যাংক' (development bank) নামে পরিচিত। আর্থিক সহায়তা প্রদান ছাড়াও এই প্রতিষ্ঠানগুলো বাজার অনুসন্ধান (নিরীক্ষণ) পরিচালনা করে এবং জনসাধারণকে উদ্যোগগুলো পরিচালনার জন্য কারিগরি সহায়তা এবং ব্যবস্থাপনা পরিষেবা প্রদান করে। এই আর্থিক সংস্থানের উৎস তখনই উপযোগী বলে বিবেচিত হয়, যখন একটি উদ্যোগের সম্প্রসারণ, পুনর্গঠন ও আধুনিকীকরণের প্রয়াসে দীর্ঘমেয়াদি বিশাল পরিমাণে তহবিলের প্রয়োজন হয়।

সুবিধা (Merits)

আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহের

সুবিধাসমূহ নিম্নরূপ :

- আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো দীর্ঘমেয়াদে অর্থ প্রদান করে যা বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর দ্বারা প্রদান করা হয় না।
- তহবিল প্রদান ছাড়াও, এই প্রতিষ্ঠানগুলোর বেশিরভাগই কারবারি প্রতিষ্ঠানগুলোকে আর্থিক, ব্যবস্থাপনা পরিচালনা এবং প্রযুক্তিগত উপদেশ এবং পরামর্শ প্রদান করে।
- আর্থিক প্রতিষ্ঠান সমূহ থেকে ঋণ প্রাপ্তি মূলধনের বাজারে ঋণগ্রহীতা কোম্পানির সুনাম বৃদ্ধি পায়। ফলস্বরূপ, এই ধরনের কোম্পানি অন্যান্য উৎস থেকে সহজেই তহবিল সংগ্রহ করতে পারে।
- সহজ কিস্তিতে ঋণের অর্থ পরিশোধ করা যেতে পারে, এটি কারবারি প্রতিষ্ঠানের উপর বোঝা হতে পারে না।
- যখন অন্যান্য আর্থিক উৎসগুলো সহজলভ্য নয়, এমনকি আর্থিক মন্দা চলাকালীন সময়েও এই উৎস থেকে সহজেই তহবিল সংগ্রহ করা যেতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো থেকে তহবিল সংগ্রহের প্রধান সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নে বর্ণিত হলো:

- আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো ঋণ অনুমোদনে কঠোর মানদণ্ড অনুসরণ করে। অনেক ধরনের আনুষ্ঠানিকতা পদ্ধতির সময় কালহরণ ও ব্যয়বহুল করে তোলে।
- আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো কর্তৃক কিছু নিষেধাজ্ঞা যেমন ঋণগ্রহীতা কোম্পানির লভ্যাংশ প্রদানের ক্ষমতার উপর বিধিনিষেধ আরোপিত হয়;
- ঋণ গ্রহণকারী কোম্পানির পরিচালক পর্যদে আর্থিক প্রতিষ্ঠান সমূহের মনোনীত সদস্য থাকতে পারে, যার ফলে কোম্পানির ক্ষমতা সীমিত হয়।

বাক্স-D (Box D)

বিশেষ আর্থিক প্রতিষ্ঠান সমূহ (Special Financial Institutions)

1. ভারতের শিল্প অর্থ নিগম : [**Industrial Finance Corporation of India (IFCI)**]: এটি 1948 সালের জুলাই মাসে শিল্প অর্থ নিগম আইন (Industrial Finance Corporation Act) 1948 -এর অধীনে একটি বিধিবদ্ধ নিগম হিসাবে প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। এর উদ্দেশ্যগুলোর মধ্যে সুযম আঞ্চলিক বিকাশের ক্ষেত্রে সহায়তা এবং অর্থনীতির অগ্রাধিকার ক্ষেত্রে নতুন উদ্যোগীদের প্রবেশের জন্য উৎসাহিত করা হয়েছে। আইএফসিআই (IFCI) আরও দেশের ব্যবস্থাপনা পরিচালনার শিক্ষণ উন্নয়নেও অবদান রেখেছে।
2. রাজ্য অর্থ নিগম [**State Financial Corporations (SFC)**]: রাজ্য অর্থ নিগম আইন (State Financial Corporations Act,) 1951 রাজ্য সরকারগুলোকে তাদের নিজ নিজ অঞ্চলে সেই সকল শিল্প সংস্থাগুলোকে স্বল্প ও মাঝারি মেয়াদী অর্থ প্রদানের জন্য ক্ষমতা প্রদান করে যেসকল শিল্প সংস্থাগুলো আইএফসিআই (IFCI) সুযোগ প্রাপ্তি থেকে বাইরে অবস্থিত। এটির সুযোগ আইএফসিআই থেকে অনেক ব্যপক, কারণ পূর্ববর্তীটি শুধুমাত্র পাবলিক লিমিটেড কোম্পানিকেই নয়, প্রাইভেট লিমিটেড, অংশীদারি কারবার এবং ব্যক্তি মালিকানাধীন প্রতিষ্ঠানগুলোকেও অন্তর্ভুক্ত করে।
3. ভারতের শিল্প ঋণ ও বিনিয়োগ নিগম [**Industrial Credit and Investment Corporation of India (ICICI)**]: কোম্পানি আইনের অধীনে 1955 সালে পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি হিসাবে এটি প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। আইসিআইসিআই (ICICI) কেবলমাত্র বেসরকারি ক্ষেত্রের শিল্প বাণিজ্য নির্মাণ, সম্প্রসারণ ও আধুনিকীকরণকে সহায়তা প্রদান করে। নিগমটি দেশে বৈদেশিক মূলধনের অংশগ্রহণকে উৎসাহিত করেছে।
4. ভারতের শিল্প উন্নয়ন ব্যাংক [**Industrial Development Bank of India (IDBI)**]: ভারতের শিল্প উন্নয়ন ব্যাংক আইন 1964 -এর অধীনে বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো সহ অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠান সমূহের কার্যাবলির মধ্যে সমন্বয় সাধন করার লক্ষ্যে 1964 সালে এটি প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। এই ব্যাংক তিন ধরনের কার্যাবলি সম্পাদন করে যেমন, অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলোকে সহায়তা প্রদান, শিল্প সংস্থগুলোকে প্রত্যক্ষ সহায়তা প্রদান এবং আর্থিক প্রযুক্তিগত পরিসেবার উন্নয়ন ও সমন্বয় সাধন করা।
5. রাজ্য শিল্প উন্নয়ন নিগম [**State Industrial Development Corporations (SIDC)**]: অনেক রাজ্য সরকার তাদের নিজ নিজ রাজ্যে শিল্প উন্নয়নের লক্ষ্য অর্জনের জন্য রাজ্য শিল্প উন্নয়ন নিগম স্থাপন করেছে। এসআইডিসি-এর উদ্দেশ্যসমূহ রাজ্য ভেদে ভিন্নতর।
6. ইউনিট ট্রাস্ট অফ ইন্ডিয়া [**Unit Trust of India (UTI)**]: এটি ইউনিট ট্রাস্ট অফ ইন্ডিয়া আইন 1963 সালের অধীনে ভারত সরকার কর্তৃক 1964 সালে স্থাপিত হয়েছিল। ইউটিআই-এর মৌলিক উদ্দেশ্যগুলো হলো বিভিন্ন সম্প্রদায়ের সঞ্চয়গুলোকে সংহত করা এবং উৎপাদনমূলক উদ্যোগগুলোকে শৃঙ্খলায়িত করা। এই উদ্দেশ্যে এটি শিল্প সংস্থাগুলোতে প্রত্যক্ষভাবে সহায়তা, তাদের শেয়ার এবং ডিবেঞ্চারে বিনিয়োগ এবং অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠান সমূহে অংশ গ্রহণে অনুমোদন দেয়।
7. ভারতের শিল্প বিনিয়োগ ব্যাংক লিমিটেড [**Industrial Investment Bank of India Ltd.**]: এটি প্রাথমিকভাবে রুগ্ন এককগুলোর পুনর্বাসনের জন্য প্রাথমিক সংস্থা হিসাবে স্থাপিত হয়েছিল এবং ভারতের শিল্প পুনর্গঠন নিগম হিসাবে পরিচিত ছিল। এটি 1985 সালে ভারতের শিল্প পুনর্নির্মাণ ব্যাংক হিসেবে নতুন নামে পুনর্গঠিত হয়েছিল এবং পুনরায় 1997 সালে এটির নাম পরিবর্তন করে হয় ভারতের শিল্প বিনিয়োগ ব্যাংক। ব্যাংক শিল্পের রুগ্ন এককগুলোর সহায়তার জন্য তাদের শেয়ার মূলধন পুনর্গঠন, পরিচালন ব্যবস্থাপনায় উন্নয়ন এবং উদার শর্তে অর্থ সংস্থানের ব্যবস্থা করে।
8. ভারতের জীবন বিমা নিগম [**Life Insurance Corporation of India (LIC)**]: 255 টি বিদ্যমান বিমা সংস্থাকে জাতীয়করণ করার পরে 1956 সালে এলআইসি আইনের অধীনে এলআইসি আইনের অধীনে এলআইসি স্থাপিত হয়। এটি বিমা প্রিমিয়াম হিসাবে সকল সম্প্রদায়ের সঞ্চয়কে পুঞ্জীভূত করে শিল্প সংস্থায়, সরকারি ও বেসরকারি ক্ষেত্রে প্রত্যক্ষ ঋণ, শেয়ার ও ডিবেঞ্চারে চাঁদা বা অবলম্বনরূপে সহজলভ্য করে তোলে।

বাক্স-E (BOX E)

আন্তঃ কোম্পানি আমানত [Inter Corporate Deposits (ICD)]

একটি কোম্পানি যখন অন্য কোনো কোম্পানিতে কোনো জামিন ব্যতিরেকে স্বল্প মেয়াদী আমানত প্রদান করে তাকে আন্তঃ কোম্পানি আমানত বলে। আইসিডি বাজার একটি বড়ো কর্পোরেট নগদ অর্থ পরিচালনার জন্য ব্যবহৃত হয়। আরবিআই (RBI)-র নির্দেশ অনুসারে আইসিডি (ICDs)-এর সর্বনিম্ন সময়কাল 7 দিনের যা এক বছরের জন্য সম্প্রসারিত করতে পারে।

তিন প্রকারের আন্তঃকোম্পানি আমানতগুলো হলো :

- (i) তিন মাস মেয়াদি আমানত ;
- (ii) ছয় মাস মেয়াদি আমানত
- (iii) তলবি আমানত।

আইসিডি (ICDs) -এর সুদের হার স্থির ও থাকতে পারে বা উঠানামাও করতে পারে। এই আমানতগুলোর সুদের হার ব্যাংকের সুদের হারের চেয়েও বেশি। অপ্রতুল স্বল্পমেয়াদি তহবিলের সমস্যা নিরসনে এই আমানতগুলো সাধারণত ঋণগ্রহণকারী কোম্পানি কর্তৃক গৃহীত হয়।

8.5 আন্তর্জাতিক অর্থ সংস্থান (International Financing)

উপরে আলোচিত উৎসগুলো ছাড়াও প্রতিষ্ঠানগুলোর জন্য আন্তর্জাতিকভাবে তহবিল সংগ্রহের অনেক পন্থা আছে। মুক্ত অর্থনীতিতে এবং বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানগুলোর কার্যক্রম বিশ্বব্যাপী হয়ে উঠলে ভারতীয় কোম্পানিগুলোর বিশ্বব্যাপী পুঁজির বাজারের তহবিল অধিগত করার ক্ষমতা রয়েছে। তহবিল সৃষ্টি হতে পারে এমন বিভিন্ন আন্তর্জাতিক উৎসগুলোতে অন্তর্ভুক্ত রয়েছে :

(i) **বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ Commercial Banks:** ব্যবসায়ের উদ্দেশ্যে সারা বিশ্ব জুড়ে বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো বৈদেশিক মুদ্রায় ঋণ প্রদানের প্রসার ঘটিয়েছে। তারা অব্যবসায়িক আন্তর্জাতিক ক্রিয়াকলাপ থেকে অর্থ সংস্থানের একটি গুরুত্বপূর্ণ উৎস। ব্যাংকগুলো প্রদত্ত ঋণসমূহ এবং পরিসেবাগুলোর ধরন ভিন্ন ভিন্ন দেশে পরিবর্তিত হয়। উদাহরণস্বরূপ, স্ট্যান্ডার্ড চার্টার্ড ভারতীয় শিল্পে বৈদেশিক মুদ্রা ঋণের একটি অন্যতম উৎস হিসাবে আবির্ভূত হয়।

(ii) **আন্তর্জাতিক সংস্থাসমূহ এবং উন্নয়ন ব্যাংকসমূহ International Agencies and Development Banks:** বহু আন্তর্জাতিক সংস্থা এবং উন্নয়ন ব্যাংকগুলো কয়েক বছর ধরে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ও ব্যবসায়ের

অর্থায়নের জন্য আবির্ভূত হয়েছে। এই সংস্থাগুলো বিশ্বের অর্থনৈতিকভাবে অনগ্রসর অঞ্চলগুলোর উন্নয়নকে বর্ধিত করতে দীর্ঘ ও মধ্যমেয়াদি ঋণ এবং অনুদানের সংস্থান করে। এই সংস্থাগুলো বিভিন্ন প্রকল্পের অর্থায়নের জন্য জাতীয়, আঞ্চলিক ও আন্তর্জাতিক পর্যায়ে বিশ্বের উন্নত দেশগুলোর সরকার দ্বারা প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। তাদের মধ্যে আরও উল্লেখযোগ্য হলো ইন্টারন্যাশনাল ফাইন্যান্স কর্পোরেশন (IFC), এক্সিম ব্যাংক এবং এশিয়ান ডেভেলপমেন্ট ব্যাংক।

(iii) **আন্তর্জাতিক মূলধন বাজার International Capital Markets:** বহুজাতিক সংস্থাগুলো সহ আধুনিক প্রতিষ্ঠানগুলো রুপি এবং বৈদেশিক মুদ্রায় বিপুল পরিমাণ ঋণের উপর নির্ভর করে। এই উদ্দেশ্যে ব্যবহৃত বিশিষ্ট আর্থিক হাতিয়ারগুলো হলো :

(a) **বিশ্বব্যাপী আমানত প্রাপ্তির রসিদ Global Depository Receipts (GDR's):** একটি কোম্পানির স্থানীয় মুদ্রা শেয়ার ডিপোজিটরি ব্যাংকে বিতরণ করা হয়। এই শেয়ারগুলোর সাপেক্ষে ডিপোজিটরি ব্যাংক আমানত প্রাপ্তির রসিদ বিলি করে। মার্কিন ডলারের মধ্যে এই ধরনের ডিপোজিটরি রসিদ গ্লোবাল ডিপোজিটরি রসিদ (GDR) নামে পরিচিত। GDR একটি বিনিময়যোগ্য (হস্তান্তরযোগ্য) দলিল এবং স্বাধীনভাবে অন্য যে

কোনো নিরাপত্তামূলক নির্দেশন পত্রের মতো বিনিময় করা যেতে পারে। ভারতীয় প্রেস্ফপটে একটি GDR হলো কিছু বৈদেশিক মুদ্রা সংগ্রহের জন্য ভারতীয় কোম্পানির দ্বারা বিদেশে বিলিকৃত একটি দলিল এবং এটি বিদেশি স্টক এক্সচেঞ্জে তালিকাভুক্ত ও লেনদেনকৃত হিসাবে নথিভুক্ত করা যেতে পারে। GDR-এর ধারক যে কোনো সময়ে এটি প্রতিনিধিত্বকারী শেয়ারের সংখ্যাতে বৃদ্ধি করতে পারে। GDR-এর ধারকগণ কোনো ভোটদান অধিকার বহন করে না তবে শুধুমাত্র লভ্যাংশ এবং মূলধন উপচয় বহন করে। GDR বিলির মাধ্যমে অনেক ভারতীয় কোম্পানি যেমন ইন্ফোসিস, রিলায়েন্স, উইপ্রো এবং আইসিআইসিআই অর্থের সংস্থান করেছে। (বক্স F দেখো)।

(b) আমেরিকান ডিপোজিটরি রসিদ [American Depository Receipts (ADRs)]: মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে একটি কোম্পানি কর্তৃক বিলিকৃত

আমানতকারী রসিদগুলো আমেরিকান ডিপোজিটরি রসিদ নামে পরিচিত। এডিআর গুলো আমেরিকান বাজারে নিয়মিত স্টকগুলোর মতো ক্রয় এবং বিক্রয় করা হয়। এটি জিডিআর-এর অনুরূপ ব্যতিক্রম শুধু এটি কেবলমাত্র আমেরিকান নাগরিকদের কাছেই বিলি করা যেতে পারে এবং এটি মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের স্টক এক্সচেঞ্জে তালিকাভুক্ত ও লেনদেনকৃত হিসাবে নথিভুক্ত করা যেতে পারে।

(c) ইন্ডিয়ান ডিপোজিটরি রসিদ [Indian Depository Receipt (IDRs)]: একটি ইন্ডিয়ান ডিপোজিটরি রসিদ হলো ডিপোজিটরি রসিদ আকৃতির ভারতীয় রূপিতে আখ্যাত একটি আর্থিক দলিল (হাতিয়ার)। এটি একটি ইন্ডিয়ান ডিপোজিটরি দ্বারা তৈরি করা হয় যাতে বিদেশি সংস্থাগুলো ভারতীয় সিকিউরিটিজ বাজার থেকে অর্থ সংগ্রহ করতে সক্ষম হয়।

বাক্স-F (BOX F)

ভাসমান জিডিআর বিলির জন্য কোম্পানিগুলোর ভিড় (Companies rush to float GDR issues)

এটি আইপিও (প্রাথমিক সর্বজনীন প্রস্তাব)-এর বাজার নয় যা একা কার্যকলাপের সঙ্গে হামাগুড়ি দেয়। অধিকাংশ কোম্পানিগুলো ছোটো এবং মাঝারি আকারের- গ্লোবাল ডিপোজিট রসিদের (GDRs) মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহের জন্য তীব্র বেগে বিদেশি বাজারে প্রবেশ করছে। এই বছর জিডিআর প্রস্তাবের মাধ্যমে পাঁচটি সংস্থা ইতিমধ্যে আন্তর্জাতিক বাজার থেকে 1464 মিলিয়ন ডলার (প্রায় 2040 কোটি টাকা) সংগ্রহ করেছে। 2004 সালে নয়টি কোম্পানি দ্বারা সংগৃহীত অর্থের পরিমাণ 228.6 মিলিয়ন মার্কিন ডলার এবং 2003 সালে চারটি প্রতিষ্ঠানের দ্বারা সংগৃহীত অর্থের পরিমাণ 63.09 মিলিয়ন মার্কিন ডলারের মোটের উপর প্রায় দ্বিগুণ। আগামী মাসে প্রায় 20 টি কোম্পানি 1 বিলিয়ন ডলারের বেশি মূল্যের জিডিআর বিলি ও চালু করার জন্য অপেক্ষা করছে। অন্যদিকে, যদিও FCCB (ফরেন কারেন্সি কনভার্টিবল বন্ড) বিলি করার জন্য প্রস্তুত কোম্পানির সংখ্যা হ্রাস পেয়েছে, তথাপি কতিপয় কোম্পানি এখনো FCCB বিলির দৌড়ে রয়েছে, তার জন্য শিথিল এবং উন্মোচনের নিয়মকে ধন্যবাদ দেওয়া হয়। উদাহরণস্বরূপ, আরটি ড্রাগস্ লিমিটেড, FCCB বিলির মাধ্যমে 12 মিলিয়ন মার্কিন ডলার সংগ্রহ করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছে।

তাৎপর্যপূর্ণ ভাবে, ছোটো এবং মাঝারি কোম্পানিগুলো এখনও স্বল্প পরিমাণে তহবিল সংগ্রহের জন্য জিডিআর-এর পথ অনুসরণ করে চলছে। উদাহরণস্বরূপ, অপেটা সার্কিটস 5 মিলিয়ন মার্কিন ডলারের সবুজ জুতোর অপশন সহ 20 মিলিয়ন মার্কিন ডলারে জিডিআর বিলি করার জন্য সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছে। সম্প্রতি 2004 সালে 17 মে এই কোম্পানির শেয়ারের মূল্য 34 টাকা থেকে 370 শতাংশ বৃদ্ধি পেয়ে প্রায় 160 টাকা প্রতি শেয়ারের মূল্যে দাঁড়ায়। ভিডিওকন ইনডাসট্রিজ, লাইকাল্যাবস, ইন্ডিয়ান ওভারসিজ ব্যাংক, জুবিল্যান্ট অরগানোসিস্ মহারাষ্ট্র সিমলেজ, মসচিপ সেমিকন্ডাক্টরস এবং ক্রু বস (Crew BOS) এর মতো প্রতিষ্ঠানগুলো জিডিআর বিলির পরিকল্পনা গ্রহণ করেছে। সম্প্রতি জিডিআর-এর বাজার থেকে দুইটি ব্যাংক যথা ইউটিআই ব্যাংক 240 মিলিয়ন মার্কিন ডলার তহবিল এবং সেঞ্জুরিয়ন ব্যাংক 70 মিলিয়ন মার্কিন ডলার তহবিল সংগ্রহ করেছে। কোম্পানিগুলো বিদেশে সুদের হার বৃদ্ধির পরিপ্রেক্ষিতে এফসিসিবি এর চেয়েও জিডিআর-কে এখন অধিকতর পছন্দ করেছে।

আইডিআর (IDR) একটি একই রকমের গ্লোবাল ডিপোজিটরি রসিদগুলোর নির্দিষ্ট ভারতীয় সংস্করণ। আইডিআর বিলি প্রদানকারী একটি বৈদেশিক কোম্পানি ইন্ডিয়ান ডিপোজিটরিতে (ভারতীয় সিকিউরিটিজ এবং এক্সচেঞ্জ বোর্ডের সাথে নিবন্ধিত সিকিউরিটিজগুলোর কাস্টোডিয়ান/তত্ত্বাবধায়ক) শেয়ার জমা দেয়। পরিবর্তে, আমানতকারীগণ এই শেয়ারগুলোর বিরুদ্ধে ভারতে বিনিয়োগকারীদের কাছে রসিদ প্রদান করে। অন্তর্নিহিত শেয়ারগুলোর (যেমন- বোনাস, লভ্যাংশ ইত্যাদি) সুবিধাগুলো ভারতে আইডিআর ধারকদের /হোল্ডারের কাছে জমা হয়। SEBI-এর নির্দেশাবলি অনুসারে, ভারতীয় নাগরিকদের আইডিআরগুলো একইভাবে গৃহীত হয় যেভাবে দেশীয় শেয়ারগুলো বিলি করা হয়। বিলিকরণ কোম্পানি ভারতে জনসাধারণের নিকট একটি প্রস্তাব দেয় এবং তারা ভারতীয় শেয়ারের জন্য বিদার প্রস্তাব/নিলাম-ডাক হিসাবে নাগরিকদের ঠিক একই বিন্যাস ও পদ্ধতিতে বিদার প্রস্তাব (নিলাম-ডাক) করতে পারেন।

স্ট্যান্ডার্ড চার্টার্ড পিএলসি ('Standard Chartered PLC') প্রথম কোম্পানি ছিল যা জুন 2010 সালে ভারতীয় সিকিউরিটিজ বাজারে ইন্ডিয়ান ডিপোজিটরি রসিদ বিলি করেছিল।

(d) **বৈদেশিক মুদ্রা রূপান্তরযোগ্য বন্ড (এফসিসিবি) [Foreign Currency Convertible Bonds (FCCBs)]:** বৈদেশিক মুদ্রা রূপান্তরযোগ্য বন্ডগুলো ইকুইটিযুক্ত ঋণ সিকিউরিটিজে একটি নির্দিষ্ট সময়ের পরে ইকুইটি বা ডিপোজিটরি রসিদে রূপান্তরিত হয়। সুতরাং, FCCB-এর একজন ধারকের হয় পূর্ব নির্ধারিত মূল্যে বা বিনিময় হারে ইকুইটি শেয়ারে রূপান্তরিত করতে বা বন্ডগুলোকে ধরে রাখার সিদ্ধান্ত গ্রহণে স্বাধীনতা রয়েছে। FCCB গুলো বৈদেশিক মুদ্রায় বিলি করা হয় এবং একটি নির্দিষ্ট সুদের হার যুক্ত যা অন্য কোনো অনুরূপ অ-রূপান্তরযোগ্য ঋণের সুদের হারের চেয়েও কম। FCCB গুলো বৈদেশিক স্টক এক্সচেঞ্জে লেনদেনকৃত ও তালিকাভুক্ত। FCCB

গুলো ভারতের বিলিকৃত রূপান্তরযোগ্য ডিবেঞ্চারগুলোর অনুরূপ।

8.6 তহবিলের উৎস নির্বাচনে প্রভাবিত উপাদানসমূহ (Factors Affecting the Choice of the Source of Funds)

ব্যবসায়ের আর্থিক চাহিদাগুলো বিভিন্ন ধরনের— দীর্ঘমেয়াদী, স্বল্পমেয়াদী, স্থির এবং পরিবর্তনশীল। সুতরাং, ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলো বিভিন্ন প্রকারের তহবিল সংগ্রহের উৎসগুলোর সাহায্য গ্রহণ করে। স্বল্পমেয়াদী ঋণগুলো নিষ্ক্রিয় মূলধন হ্রাসের কারণে ব্যয় হ্রাসের সুবিধা প্রদান করে, কিন্তু দীর্ঘমেয়াদী ঋণগুলো বিভিন্ন কিছুর ভিত্তিতে প্রয়োজনীয়তা হিসাবে বিবেচিত হয়। অনুরূপভাবে কর্পোরেট ক্ষেত্রগুলোতে তহবিল সংগ্রহ করার পরিকল্পনা বাস্তবায়নে ইকুইটি মূলধনের একটি ভূমিকা রয়েছে।

তহবিলের কোনো উৎসই সীমাবদ্ধতাবিহীন নয়, এটি কেবলমাত্র একটি উৎসের সমন্বয়সাধন করে ব্যবহার করার পরামর্শ দেওয়া হয়। অনেকগুলো কারণ এই সংমিশ্রণের নির্বাচনটিকে প্রভাবিত করে, এটি ব্যবসায়ের জন্য জটিল সিদ্ধান্ত তৈরি করে। অর্থ সংস্থানের উৎসগুলোর নির্বাচনকে প্রভাবিত করে এমন বিষয়গুলো সংক্ষিপ্তভাবে নিম্নে আলোচনা করা হয়েছে :

- খরচ (Cost):** দুই ধরনের ব্যয় দেখা যায় যেমন তহবিল সংগ্রহ করার জন্য ব্যয় এবং তহবিল ব্যবহার করার জন্য ব্যয়। সংস্থা দ্বারা সংগৃহীত তহবিলের উৎস নির্বাচন সম্পর্কে সিদ্ধান্ত গ্রহণের সময় এই উভয় প্রকার ব্যয় সম্পর্কে বিবেচনা করা উচিত।
- আর্থিক শক্তি এবং কার্যকলাপের স্থিতিশীলতা (Financial strength and stability of operations):** ব্যবসায়ের আর্থিক শক্তি ও একটি প্রধান নির্ধারক। ব্যবসায়ের তহবিলের উৎস নির্বাচনে গৃহীত মোট ঋণের আসল এবং সুদ পরিশোধ করতে সক্ষম হওয়ার জন্য এটির একটি ভালো আর্থিক অবস্থান থাকা উচিত। যখন প্রতিষ্ঠানে উপার্জন স্থিতিশীল নয়, তখন স্থির আয় সম্পন্ন তহবিল

যেমন, অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার এবং ডিবেঞ্চার সাবধানে নির্বাচন করা উচিত কারণ এগুলো প্রতিষ্ঠানের আর্থিক বোঝা বৃদ্ধি করে।

- (iii) **প্রতিষ্ঠানের ধরন এবং আইনগত অবস্থা (Form of organisation and legal status) :** অর্থ সংস্থানের উৎস নির্বাচনে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের ধরন ও আইনগত অবস্থা প্রভাবিত করে। উদাহরণস্বরূপ, একটি অংশীদারি প্রতিষ্ঠান সাধারণ শেয়ার বিলি করে অর্থ সংগ্রহ করতে পারে না, কারণ এটি শুধুমাত্র যৌথ মূলধনী কোম্পানি দ্বারা বিলি করা যেতে পারে।
- (iv) **উদ্দেশ্য এবং সময়কাল (Purpose and time period):** ব্যবসা প্রতিষ্ঠানটিকে সেই সময়কালের জন্য পরিকল্পনা করা উচিত যার জন্য তহবিল প্রয়োজন হয়। উদাহরণস্বরূপ স্বল্পমেয়াদি প্রয়োজনে কারবারি ঋণ, বাণিজ্যিকপত্র ইত্যাদির মাধ্যমে স্বল্প হারে ঋণের তহবিলের মাধ্যমে পূরণ করা যেতে পারে। দীর্ঘমেয়াদি অর্থের জন্য শেয়ার এবং ডিবেঞ্চার-এর উৎসগুলো অনেক বেশি উপযোগী। একইভাবে যার জন্য তহবিলের প্রয়োজন হয় সেটি বিবেচনা করা প্রয়োজন যাতে উৎসটি ব্যবহারের সাথে সামঞ্জস্য পূর্ণ হয়। উদাহরণস্বরূপ, দীর্ঘমেয়াদি ব্যবসায় সম্প্রসারণ পরিকল্পনা কোনও ব্যাংক ওভারড্রাফট দ্বারা অর্থ সংস্থান করা উচিত হবে না, যা স্বল্পমেয়াদে পরিশোধ করা প্রয়োজন।
- (v) **ঝুঁকি পরিলেখ (Risk profile):** জড়িত ঝুঁকি অনুসারে অর্থ সংস্থানের প্রতিটি উৎস ব্যবসা প্রতিষ্ঠানকে মূল্যায়ন করা উচিত। উদাহরণস্বরূপ, সাধারণ শেয়ারে সবচেয়ে কম ঝুঁকি রয়েছে কারণ কেবলমাত্র কোম্পানির অবসায়নের সময় শেয়ার মূলধন পরিশোধ করা হয় এবং কোনো লাভ উপার্জিত না হলে লাভ্যাংশ প্রদান করার প্রয়োজন হয় না। অন্যদিকে, একটি গৃহীত ঋণ, আসল এবং সুদ উভয়ের

জন্য একটি পরিশোধের সময়সূচি আছে। মুনাফা অর্জন বা ক্ষতির সম্মুখীন হওয়া সত্ত্বেও ঋণের সুদ পরিশোধ করার প্রয়োজন হয়।

- (vi) **নিয়ন্ত্রণ (Control):** তহবিলের একটি নির্দিষ্ট উৎস প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনায় মালিকদের নিয়ন্ত্রণ ও ক্ষমতা প্রভাবিত করতে পারে। সাধারণ শেয়ার বিলি নিয়ন্ত্রণের মিশ্রণের অর্থ হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, সাধারণ শেয়ার ধারকগণ ভোটিং-এর অধিকার, ভোগ, আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো ঋণ চুক্তির অংশ হিসাবে সম্পদের উপর নিয়ন্ত্রণ বা শর্তাবলি আরোপ করতে পারে। সুতরাং, ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানটি তাদের ব্যবসায়ের উপর নিয়ন্ত্রণ ভাগ করতে তারা ইচ্ছুক, এই বিষয়টি মনে রেখে একটি উৎস নির্বাচন করা উচিত।
- (vii) **ঋণযোগ্যতার উপর প্রভাব (Effect on credit worthiness):** নির্দিষ্ট উৎসসমূহের উপর ব্যবসায়ের নির্ভরতা বাজারে তার ঋণযোগ্যতা প্রভাবিত করতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, সুরক্ষিত ডিবেঞ্চার বিলি কোম্পানির অসুরক্ষিত পাওনাদারদের স্বার্থকে প্রভাবিত করতে পারে এবং কোম্পানির ঋণ হিসাবে আরও ঋণ বৃদ্ধির জন্য তাদের ইচ্ছাকে প্রতিকূলভাবে প্রভাবিত করতে পারে।
- (viii) **নমনীয়তা ও স্বচ্ছন্দ (Flexibility and ease):** অর্থের উৎসের নির্বাচনকে প্রভাবিত করার জন্য অন্য একটি দিক হল নমনীয়তা ও স্বচ্ছন্দ যা তহবিল প্রাপ্তির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। উদাহরণস্বরূপ ঋণের ক্ষেত্রে বিধিনিষেধ যুক্ত বিধান, বিস্তারিত তদন্ত এবং বিভিন্ন দলিলাদির প্রত্যয়নের মাধ্যমে যদি কোনো কারণে ব্যাংকগুলো এবং আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো থেকে ঋণ গ্রহণের কারণ যদি হয় তবে একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান এটিকে পছন্দ নাও করতে পারে যদি না অন্য কোনো পছন্দ পথে হাতে-হাতে ঋণ প্রাপ্তি সহজলভ্য হয়।

(ix) কর সুবিধা (Tax benefits): বিভিন্ন উৎসগুলো তাদের কর সুবিধার পরিপ্রেক্ষিতে মাপা যেতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, যখন অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারের উপর লভ্যাংশ করবাদযোগ্য নয়, ডিবেঞ্জার এবং ঋণের

উপর প্রদত্ত সুদ করবাদযোগ্য এবং এই কারণে কর সুবিধা পাওয়ার জন্য প্রতিষ্ঠানগুলোর কাছে এটি অগ্রাধিকারযোগ্য হতে পারে।

মুখ্য পদসমূহ (Key Terms)

অর্থ সংস্থান (Finance)	নিজস্ব মূলধন (Owned capital)	স্থির মূলধন (Fixed capital)
কার্যকরী মূলধন (Working capital)	ঋণকৃত মূলধন (Borrowed capital)	স্বল্পমেয়াদি উৎসসমূহ (Short term sources)
বিধিনিষেধযুক্ত শর্তাবলি (Restrictive conditions)	দীর্ঘমেয়াদি উৎসসমূহ (Long term sources)	সম্পত্তির উপর ধার্য (Charge on assets)
ভোটদান ক্ষমতা (Voting power)	স্থির মূল্য তহবিলসমূহ (Fixed charge funds)	হিসাবখাতে প্রাপ্য (Accounts receivable)
বিল ভাঙানো (Bill discounting)	দালালি কারবার (Factoring)	জিডিআরসমূহ (GDRs)
এফসিসিবিবিসমূহ (FCCBs)	এডিআরএসসমূহ (ADRs)	আইসিডি (ICD)
		আইডিআর (1DR)

সারসংক্ষেপ

কারবারি অর্থ সংস্থানের অর্থ ও তাৎপর্য (Meaning and significance of business finance): প্রতিষ্ঠান এবং তার কার্য পরিচালনার জন্য কারবারের প্রয়োজনীয় অর্থ সংস্থানকে কারবারি অর্থ সংস্থান বলে। বিভিন্ন কার্যাবলির দায়িত্ব গ্রহণ করার জন্য পর্যাপ্ত পরিমাণ তহবিল ব্যতিরেকে কোনো কারবারই কার্য সম্পাদন করতে পারে না। স্থায়ী সম্পত্তি ক্রয় করার জন্য (স্থির মূলধনের প্রয়োজন), দৈনন্দিন কার্য সম্পাদন করার জন্য (কার্যকরী মূলধনের প্রয়োজন) এবং বৃষ্টি ও সম্প্রসারণের পরিকল্পনা রূপায়ণের জন্য কারবারি প্রতিষ্ঠানের তহবিলের প্রয়োজন হয়।

তহবিলের উৎসসমূহের শ্রেণি বিভাজন (Classification of sources of funds): তিনটি প্রধান ভিত্তিতে কারবারি প্রতিষ্ঠানের সহজলভ্য তহবিলের বিভিন্ন উৎসগুলোকে শ্রেণিবিভাজন করা যেতে পারে, যা হল (i) সময়কালের ভিত্তিতে (দীর্ঘ, মধ্য ও স্বল্পমেয়াদি), (ii) মালিকানার ভিত্তিতে (মালিকের তহবিল ও ঋণকৃত তহবিল) এবং (iii) সৃষ্টির উৎসের ভিত্তিতে (অভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক উৎসসমূহ)।

দীর্ঘ, মধ্য ও স্বল্পমেয়াদি তহবিলের উৎসসমূহ (Long, medium and short-term sources of funds): 5 বছরের উর্ধ্ব সময়কালের জন্য তহবিল সংগ্রহের উৎসকে দীর্ঘমেয়াদি উৎস বলে। এক বছরের উর্ধ্ব কিন্তু পাঁচ বছরের কম সময়কালের আর্থিক প্রয়োজনীয়তাগুলো পূরণ করার জন্য তহবিলের উৎসকে মধ্যমেয়াদি উৎস বলে এবং এক বছরের কম সময়কালের জন্য প্রয়োজনীয় তহবিলের সংস্থানকে স্বল্পমেয়াদি তহবিলের উৎস বলে।

মালিকের তহবিল ও ঋণকৃত তহবিল (Owner's funds and borrowed funds): মালিকের তহবিল বলতে বুঝায় সেই তহবিল যা প্রতিষ্ঠানের মালিক কর্তৃক বিনিয়োগিত। অন্যদিকে, ঋণকৃত তহবিল বলতে বুঝায় ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ বা ধারের মাধ্যমে তহবিলের সৃষ্টি।

অভ্যন্তরীণ এবং বাহ্যিক উৎস সমূহ (Internal and external sources): মূলধনের অভ্যন্তরীণ উৎস বলতে বোঝায় সেই সকল উৎস যেগুলো মুনাফার পুনর্বিনিয়োগের মাধ্যমে কারবারের অভ্যন্তরেই সৃষ্টি হয়ে থাকে। অন্যদিকে মূলধনের বাহ্যিক উৎস বলতে বুঝায় সেগুলোকে যেগুলো কারবারের বাইরে সরবরাহকারীগণ, ঋণদাতাগণ ও বিনিয়োগকারীদের দ্বারা অর্থের সংস্থান করা।

কারবারি অর্থ সংস্থানসমূহ (Sources of business finance): একটি কারবারি প্রতিষ্ঠানের সহজলভ্য তহবিলের উৎসসমূহের অন্তর্গত অবশিষ্ট আয়, কারবারি ঋণ, দালালি কারবার, ইজারার অর্থ সংস্থান, জন আমানত, বাণিজ্যিক পত্র, শেয়ার ও ডিবেঞ্চার বিলি, বাণিজ্যিক ব্যাংক থেকে ঋণ গ্রহণ, আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহ থেকে ঋণগ্রহণ, এবং আন্তর্জাতিক উৎসসমূহ থেকে অর্থের সংস্থান করা।

অবশিষ্ট আয় (Retained earnings): কোম্পানির নিট উপার্জনের যে অংশ লভ্যাংশ হিসাবে বণ্টিত হয় না তাকে অবশিষ্ট আয় বলে। পর্যাপ্ত পরিমাণ অবশিষ্ট আয় কোম্পানির লভ্যাংশ প্রদান নীতির উপর নির্ভর করে। ইহা সাধারণত কোম্পানির প্রবৃদ্ধি ও সম্প্রসারণের জন্য ব্যবহৃত হয়।

কারবারি ঋণ (Trade credit): পণ্য ও পরিষেবা ক্রয়ের জন্য একজন কারবারি থেকে অন্যজনে সম্প্রসারিত ঋণকে কারবারি ঋণ বলে। কারবারি ঋণ ধারে ক্রয় সরবরাহের সুবিধা প্রদান করে। কারবারি ঋণ পদটি এক শিল্প থেকে অন্য শিল্পে পরিবর্তিত হয় এবং চালানের ভিত্তিতে নির্দিষ্ট হয়। সাধারণত ক্ষুদ্র এবং নতুন সংস্থাগুলো কারবারি ঋণের উপর নির্ভরশীল, কারণ তারা দেখতে পায় যে বাহিরে অন্যান্য উৎস থেকে তহবিল সংগ্রহ অপেক্ষাকৃত কষ্টসাধ্য।

দালালি কারবার (Factoring): সাম্প্রতিক বছরগুলোতে স্বল্পমেয়াদি তহবিলের উৎস হিসাবে দালালি কারবার জনপ্রিয় হিসাবে উদ্ভূত হয়েছে। এটি একটি আর্থিক পরিষেবা যেখানে ক্রেতার নিকট থেকে ঋণ আদায় এবং সকল প্রকার ঋণ নিয়ন্ত্রণের দায়িত্ব গ্রহণ এবং প্রতিষ্ঠানের কু-ঋণ জনিত ক্ষতির বিরুদ্ধে সুরক্ষা প্রদান করে। দালালি কারবারের দুইটি পদ্ধতি যেমন-রিকোর্স এবং নন-রিকোর্স দালালি কারবার।

ইজারা অর্থ সংস্থান (Lease financing): ইজারা হলো একটি চুক্তিমূলক সম্মতি যেখানে সম্পত্তির মালিক (ইজারাদার) অন্য পক্ষকে (ইজারাগ্রহীতা) সম্পত্তি ব্যবহারের অধিকার অনুমোদন করে। ইজারাদাতা কিছু নির্দিষ্ট সময়কালের ভিত্তিতে একটি সম্পত্তি ভাড়া দেওয়ার জন্য সময়ভিত্তিক মূল্য প্রদান ধার্য করাকে ইজারা ভাড়া বলে।

জন আমানত (Public deposits): কোনো কোম্পানি জনসাধারণের কাছে তাদের সঞ্চিত অর্থ জমা দেওয়ার জন্য আমন্ত্রণের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহ করতে পারে। জন আমানত কারবারের দীর্ঘমেয়াদি ও স্বল্পমেয়াদি উভয়েরই আর্থিক সংস্থানের প্রয়োজনীয়তা পূরণ করতে পারে। সাধারণত ব্যাংক এবং অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলোর প্রস্তাবিত সুদের হারের চেয়েও জন আমানতের সুদের হার বেশি।

বাণিজ্যিক পত্র [Commercial paper (CP)]: একটি স্বল্প মেয়াদে একটি সংস্থা কর্তৃক তহবিল সংগ্রহের জন্য বিলিকৃত একটি অসুরক্ষিত প্রত্যর্থপত্র। সাধারণত একটি বাণিজ্যিক পত্রের মেয়াদ পূর্তির সময়কালের প্রসার 90 দিন থেকে 364 দিন। অসুরক্ষিত হওয়ার ফলে, শুধুমাত্র একটি উত্তম ঋণমান গুণসম্পন্ন সংস্থা কর্তৃক বাণিজ্যিক পত্র বিলি করা যেতে পারে এবং বিধিনিয়ম ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাংকের আওতাধীন।

সাধারণ শেয়ার বিলি (Issue of equity shares) : সাধারণ শেয়ার কোম্পানির মূলধনের মালিকানাতে উপস্থাপন করে। যেহেতু তাদের আয় পরিবর্তনশীল, তাই সাধারণ শেয়ার হোল্ডারদের কোম্পানির ঝুঁকি বাহক

বলে। এই শেয়ার হোল্ডারগণ কোম্পানির সমৃদ্ধির সময়কালে উচ্চতর আয়ের সুযোগ লাভ করে এবং যেহেতু তাদের ভোটদানের অধিকার আছে তাই তারা কোম্পানির ব্যবস্থাপনায় তাদের মতামত উপস্থাপন করতে পারে।

অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার বিলি (Issue of preference shares): এই শেয়ারগুলো আয় প্রদান ও মূলধন পরিশোধের ক্ষেত্রে শেয়ারহোল্ডারদের অগ্রাধিকার ভিত্তিক অধিকার প্রদান করে। উচ্চতর ঝুঁকি বহন ব্যতিরেকে স্থিতিশীল আয় উপার্জনের ইচ্ছুক বিনিয়োগকারীগণ এই ধরনের শেয়ারগুলোকে পছন্দ করেন।

ডিবেঞ্চার বিলি (Issue of debentures): ডিবেঞ্চার কোম্পানির ঋণ মূলধনকে উপস্থাপন করে এবং ডিবেঞ্চার হোল্ডারগণ কোম্পানির পাওনাদার হিসাবে গণ্য হয়। এইগুলো স্থিরমূল্য ধার্যকৃত তহবিল যা একটি নির্দিষ্ট সুদের হার বহন করে। যখন কোম্পানির বিক্রয় ও আয় আপেক্ষিকভাবে স্থিতিশীল, ঠিক এই পরিপ্রেক্ষিতে ডিবেঞ্চার বিলি খুবই উপযোগী।

বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ (Commercial banks): সকল প্রকার আয়তনভিত্তিক প্রতিষ্ঠানসমূহে ব্যাংকগুলো স্বল্প ও মধ্যমেয়াদি ঋণের সংস্থান করে। ঋণের অর্থ হয় থাকে না হয় কিস্তিতে পরিশোধ করা হয়ে থাকে। ঋণগ্রহণকারী প্রতিষ্ঠানের প্রকৃতি এবং অর্থনীতেতে সুদের স্তরের বিষয়সমূহের উপর নির্ভর করে একটি ব্যাংক সুদের হার ধার্য করে।

আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহ (Financial institutions): কারবারে জড়িত কোম্পানিগুলোর শিল্পে অর্থসংস্থানের জন্য সারা দেশ জুড়ে কেন্দ্র এবং রাজ্য সরকারগুলো বেশ কিছু সংখ্যক আর্থিক প্রতিষ্ঠান গড়ে তুলেছে। এগুলো উন্নয়ন ব্যাংক নামে পরিচিত। অর্থ সংস্থানের এই উৎসটি খুবই উপযোগী বলে বিবেচিত হয় যখন প্রতিষ্ঠানসমূহের সম্প্রসারণ, পুনর্গঠন ও আধুনিকীকরণের জন্য প্রচুর পরিমাণ তহবিলের প্রয়োজন হয়।

আন্তর্জাতিক অর্থ সংস্থান (International financing): অর্থনীতির উদারীকরণ এবং বিশ্বায়নের মাধ্যমে ভারতীয় কোম্পানিগুলো আন্তর্জাতিক বাজার থেকে তহবিল সংগ্রহ করতে শুরু করেছে। আন্তর্জাতিক উৎসগুলো যেখান থেকে তহবিল সংগ্রহ করে থাকে সেগুলো হল— বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ থেকে আন্তর্জাতিক মুদ্রা ঋণ, আন্তর্জাতিক প্রতিষ্ঠান দ্বারা আর্থিক সহায়তা প্রদান ও উন্নয়ন ব্যাংকসমূহ এবং আন্তর্জাতিক মূলধন বাজারে বিভিন্ন আর্থিক হাতিয়ার যেমন— জিডিআরসমূহ, এডিআরসমূহ ও এফসিসিবিএসমূহ বিলি করা।

পছন্দকরণে প্রভাবিতকারী উপাদানসমূহ (Factors affecting choice) : কারবারি প্রতিষ্ঠান তার মুখ্য উদ্দেশ্যগুলো পূরণের লক্ষ্যে পৌঁছানোর জন্য বিভিন্ন উৎস সমূহের একটি কার্যকর মূল্যায়ন প্রতিষ্ঠিত করা একান্ত প্রয়োজন। কারবারি প্রতিষ্ঠানের অর্থসংস্থানের একটি উৎস পছন্দ করে নির্বাচন করার জন্য যেসকল উপাদানসমূহের উপর নির্ভরশীল হতে হয় সেগুলো হলো যেমন— ব্যয়, আর্থিক সুদৃঢ়তা, ঝুঁকি পরিলেখ, কর সুবিধা এবং তহবিল সংগ্রহে নমনীয়তা।

অনুশীলনী

সঠিক উত্তর নির্বাচন করো :

প্রদত্ত বিকল্পগুলো থেকে সঠিক উত্তর নির্বাচন করো :

1. সাধারণ শেয়ারহোল্ডারদের বলা হয়—

- | | |
|-------------------------------|-------------------------|
| (a) কোম্পানির মালিকগণ | (b) কোম্পানির অংশীদারগণ |
| (c) কোম্পানির কার্যনির্বাহীগণ | (d) কোম্পানির অভিভাবক |

2. 'প্রত্যাৰ্পন' শব্দটি ব্যবহৃত হয়

(a) অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার	(b) বাণিজ্যিক পত্রে
(c) সাধারণ শেয়ারে	(d) জন আমানতে
3. চলতি সম্পত্তি ক্রয়ের জন্য তহবিলের প্রয়োজনীয়তার একটি উদাহরণ হলো

(a) স্থির মূলধনের প্রয়োজন	(b) মুনাফা ফেরত দেওয়া
(c) কার্যকরী মূলধনের প্রয়োজন	(d) ইজারা অর্থ সংস্থান
4. এডিআর (ADRs) গুলো বিলি করা হয়

(a) কানাডা	(b) চিন
(c) ইন্ডিয়া	(d) মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র
5. জন আমানত হলো এমন এটি আমানত যা সরাসরি সংগৃহীত হয়

(a) জন সাধারণ থেকে	(b) পরিচালকদের থেকে
(c) নিরীক্ষকদের থেকে	(d) মালিকগণ থেকে
6. ইজারা চুক্তির অধীনে ইজারাগ্রহীতা অধিকার ভোগ করেন

(a) ইজারাদাতা কর্তৃক অর্জিত মুনাফার অংশ	(b) প্রতিষ্ঠানে ব্যবস্থাপনায় অংশগ্রহণ
(c) নির্দিষ্ট মেয়াদের জন্য সম্পত্তির ব্যবহার করা	(d) সম্পত্তি বিক্রয় করা।
7. ডিবেঞ্চার উপস্থাপন করে

(a) কোম্পানির স্থির মূলধন	(b) কোম্পানির স্থায়ী মূলধন
(c) কোম্পানির পরিবর্তনশীল মূলধন	(d) কোম্পানির ঋণ মূলধন
8. দালালি চুক্তির অধীনে দালাল হলো

(a) পণ্য বা সেবার উৎপাদন ও বণ্টন	(b) খদ্দের-এর পক্ষ হয়ে অর্থ প্রদান করা
(c) খদ্দেরের ঋণ বা হিসাবের প্রাপ্যগুলো আদায় করা	(d) পণ্য এক স্থান থেকে অন্যস্থানে স্থানান্তর করা
9. সাধারণত বাণিজ্যিক পত্রের মেয়াদপূর্তির প্রসারকাল

(a) 20 দিন থেকে 40 দিনের মধ্যে	(b) 60 দিন থেকে 90 দিনের মধ্যে
(c) 120 দিন থেকে 365 দিনের মধ্যে	(d) 90 দিন থেকে 364 দিনের মধ্যে
10. মূলধনের অভ্যন্তরীণ উৎসগুলো হলো

(a) বাহ্যিক উৎসের মাধ্যমে যেমন সরবরাহকারীদের দ্বারা সৃষ্ট	(b) বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ থেকে ঋণের মাধ্যমে সৃষ্ট
(c) শেয়ার বিলির মাধ্যমে সৃষ্ট	(d) কারবারের অভ্যন্তরেই সৃষ্ট

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer Questions)

1. কারবারে আর্থিক সংস্থান বলতে কী বুঝ? কেন কারবারে তহবিলের প্রয়োজন হয়? ব্যাখ্যা করো।
2. দীর্ঘমেয়াদি ও স্বল্পমেয়াদি অর্থ সংস্থানের উৎসগুলোর তালিকা তৈরি করো।
3. অভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক তহবিল সংগ্রহের উৎসগুলোর মধ্যে কী কী পার্থক্য দেখা যায়? ব্যাখ্যা করো।
4. অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার হোল্ডারগণ কী ধরনের পক্ষপাতমূলক অধিকার ভোগ করে? ব্যাখ্যা করো।
5. তিনটি বিশেষ ধরনের আর্থিক প্রতিষ্ঠানের নাম লিখ ও তাদের উদ্দেশ্যগুলো ব্যাখ্যা করো।
6. জিডিআর (GDR) এবং এডিআর (ADR) এর মধ্যে কী কী পার্থক্য দেখা যায়? ব্যাখ্যা করো।

রচনাধর্মী প্রশ্নের উত্তর (Long Answer Questions)

1. কারবারে স্বল্পমেয়াদি অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে কারবারি ঋণ ও ব্যাংক ঋণ-এর ভূমিকা ব্যাখ্যা করো।
2. বৃহদায়তন শিল্প উদ্যোগের আধুনিকীকরণ ও সম্প্রসারণের জন্য কোন্ কোন্ উৎস থেকে মূলধন সংগ্রহ করা যেতে পারে? — ব্যাখ্যা করো।
3. সাধারণ শেয়ার বিলি অপেক্ষা ডিবেঞ্জার বিলি কী কী ধরনের সুবিধা প্রদান করে?
4. কারবারে আর্থিক সংস্থানের পাম্পতি হিসাবে জনআমানত ও অবলিঙ্গিত আয়ের সুবিধা ও অসুবিধা (সীমাবদ্ধতা) গুলো বর্ণনা করো।
5. আন্তর্জাতিক অর্থ সংস্থানের ক্ষেত্রে ব্যবহৃত আর্থিক হাতিয়ারগুলোর বর্ণনা করো।
6. বাণিজ্যিক পত্র কী? তার সুবিধা ও সীমাবদ্ধতাগুলো ব্যাখ্যা করো।

প্রকল্প/কাজ (Projects/Assignment)

1. সাম্প্রতিক বছরগুলোতে ডিবেঞ্জার বিলিকারী কোম্পানিগুলো সম্পর্কে তথ্য সংগ্রহ করো। ডিবেঞ্জারগুলোকে আরো জনপ্রিয় করে তুলতে তোমার মতামত ব্যক্ত করো।
2. সাম্প্রতিক বছরগুলোতে আর্থিক সংস্থাগুলো বিশেষ গুরুত্ব অর্জন করেছে। একটি স্ক্রিপুবুক-এ যে সকল আর্থিক সংস্থাগুলো ভারতীয় কোম্পানিগুলোকে আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে, তাদের সম্পর্কে বিস্তারিত তথ্য লিখে সাঁটিয়ে (paste) দাও।
3. এই অধ্যায়ে বর্ণিত অর্থ সংস্থানের উৎসগুলোর সাপেক্ষে একজন রেন্ট্রোরার মালিকের আর্থিক সমস্যার সমাধানকল্পে কোন্ বিকল্পটি বাছাই করবে, সে বিষয়ে তোমার মতামত ব্যক্ত করো।
4. সব ধরনের আর্থিক সংস্থানের উৎসগুলোর একটি তুলনামূলক তালিকা তৈরি করো।

অধ্যায় ৯

ক্ষুদ্র ব্যবসা (Small Business)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ (Learning Objectives)

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর তোমরা :

- ক্ষুদ্র ব্যবসার অর্থ ও প্রকৃতি ব্যাখ্যা করতে পারবে;
- ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকার প্রশংসা করতে পারবে;
- ক্ষুদ্র ব্যবসার সমস্যাগুলোর বিশ্লেষণ করতে পারবে এবং
- ক্ষুদ্র ব্যবসা, বিশেষ করে গ্রামীণ ও পাহাড়ি অঞ্চলগুলিতে সরকার দ্বারা প্রদত্ত বিভিন্ন ধরনের সহায়তার বর্ণনা করতে পারবে।

অমর, আকবর এবং এন্টনি তিনজন ভালো বন্ধু। যারা স্কুলশিক্ষা শেষ করার পর একটি বাণিজ্যিক বৃত্তিমূলক উদ্যোগের কার্যধারা সম্পন্ন করে। বাজারে চাকরি পাওয়া খুবই কঠিন। তাই তারা একটি ক্ষুদ্র ব্যবসা স্থাপনের চিন্তাধারা করতে শুরু করল। যাই হোক ব্যবসার ব্যাপারে তারা খুব কমই জানত। তারা ভাবছে কী ধরনের ব্যবসা শুরু করবে, কোথায় শুরু করবে, ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি এবং উপকরণগুলো কীভাবে সংগ্রহ করবে, কীভাবে টাকা সংগ্রহ করবে এবং কীভাবে বাজারজাত করবে। তারা অন্ধ্রপ্রদেশের রঞ্জা রেড্ডি জেলার বালানগরে অবস্থিত ইন্ডাস্ট্রিয়াল এস্টেট (Industrial Estate) এর কাছাকাছি জেলা শ্রমশিল্প কেন্দ্র (District Industries Centre) দ্বারা দেওয়া একটি বিজ্ঞপ্তির সম্মুখীন হয় যেখানে তরুণ উদ্যোক্তাদের লক্ষ করে সরকারি সহায়তায় ক্ষুদ্র ব্যবসার উপর একটি সেমিনার-এর কথা বলা হয়। খবর পেয়ে উৎসাহিত ওই তিনবন্ধু সিদ্ধান্ত নেয় যে তারা সেমিনারে উপস্থিত থাকবে। সেমিনারে শিক্ষিত যুবকদের গ্রামীণ কর্মসংস্থান সৃষ্টি কর্মসূচির অধীনে কেন্দ্রীয় ও রাজ্য সরকারগুলো প্রদত্ত আর্থিক অন্যান্য সহায়তা সম্পর্কে তাদের বলা হয়েছে। তারা দেখল যে খেলনার বেশ চাহিদা আছে তাই তারা খেলনা তৈরি করার সিদ্ধান্ত নেয়। তারা খাদি শিল্প কমিশনের আর্থিক সহায়তায় তাদের গ্রামে ছোটো আকারে তাদের শিল্প শুরু করে। আজকে তারা খেলনা তৈরির একজন সফল নির্মাতা এবং নিকট ভবিষ্যতে তারা রপ্তানি বাজারেও যেতে চায়।

9.1 ভূমিকা (Introduction)

আগের অধ্যায়গুলিতে ব্যবসা, বাণিজ্য এবং শিল্পের ধারণা নিয়ে আলোচনা করা হয়েছিল। বর্তমান অধ্যায়টিতে ব্যবসার আকার অনুযায়ী বিশেষ করে ক্ষুদ্র শিল্প ও ক্ষুদ্র ব্যবসা নিয়ে আলোচনা করা হবে। এটি আরও ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা ও ক্ষুদ্র শাখা একক এর প্রধান সমস্যাগুলোও বর্ণনা করবে। এছাড়াও সরকারের ক্ষুদ্র ব্যবসায়, বিশেষ করে গ্রামীণ ও পাহাড়ি অঞ্চলে প্রদত্ত সহায়তা নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে।

9.2 ক্ষুদ্র ব্যবসার অর্থ ও প্রকৃতি (Meaning and Nature of Small Business)

ভারতে 'গ্রামীণ ও ক্ষুদ্র শিল্প বিভাগটি প্রথাগত ও আধুনিক উভয় ধরনের ক্ষুদ্র শিল্পগুলো নিয়ে গঠিত। এই বিভাগটির আটটি উপবিভাগ আছে। সেগুলো হলো হস্ততঁাত, হস্তশিল্প, ছোবড়া, রেশমগুটির চাষ, খাদি ও গ্রামীণ শিল্প, ক্ষুদ্রশিল্প, বৈদ্যুতিক তঁাত। শেষ দুটি আধুনিক ক্ষুদ্র শিল্পের আওতায়

আসে, বাকিগুলো প্রথাগত শিল্পের আওতায় আসে। গ্রামীণ ও ক্ষুদ্র শিল্প একসঙ্গে ভারতবর্ষকে বৃহত্তম কর্মসংস্থানের সুযোগ প্রদান করে।

ক্ষুদ্র ব্যবসার প্রকৃতি ও অর্থ বোঝার আগে, ক্ষুদ্র শিল্প ও ক্ষুদ্র ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোর আকার, আমাদের দেশে কীভাবে সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে তা জানা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। ব্যবসার আকার পরিমাপ করার জন্য নানারকম স্থিতিমাপ (parameter) ব্যবহার করা যেতে পারে। এর মধ্যে ব্যবসায় নিয়োজিত ব্যক্তিদের সংখ্যা, ব্যবসায় বিনিয়োগ করা মূলধন, উৎপাদিত দ্রব্যের পরিমাণ, ব্যবসায়ের উৎপাদিত দ্রব্যের মূল্য, এবং ব্যবসায়িক কার্যকলাপের জন্য ব্যবহৃত শক্তি অন্তর্ভুক্ত। যাই হোক সীমাবদ্ধতা ছাড়া কোনো স্থিতিমাপ নেই। প্রয়োজন অনুযায়ী পরিমাপও ভিন্ন হয়।

ক্ষুদ্র শিল্পকে বর্ণনা করার জন্য ভারত সরকার কর্তৃক ব্যবহৃত সংজ্ঞাটি যন্ত্রপাতির উপর বিনিয়োগের পরিমাপের

ভিত্তির উপর প্রতিষ্ঠিত। এই পরিমাপগুলো ভারতের আর্থ-সামাজিক পরিবেশের দিকে নজর রেখে করা হয়েছে যেখানে মূলধন কম ও শ্রমিক প্রচুর পাওয়া যায়।

একটি বৃহদায়তন সেবাক্ষেত্রের উত্থান সরকারকে ক্ষুদ্রশিল্প ক্ষেত্র ও সংশ্লিষ্ট পরিসেবা সংস্থাগুলোকে একই ছাতার অধীনে নিয়ে আসার প্রয়োজনীয়তাবোধ করেছে। ক্ষুদ্রায়তন উদ্যোগগুলো সম্প্রসারিত হয়ে মাঝারি উদ্যোগে পরিণত হয়েছে, তাই দ্রুত বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতার বাজারে টিকে থাকার জন্য উচ্চতর প্রযুক্তির প্রয়োগ করার প্রয়োজন হয়েছে। সুতরাং, এটা বলা দরকার ছিল যে ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর জন্য একটি একক আইনি কাঠামো সরবরাহ করা প্রয়োজন। ‘মাইক্রো, স্মল অ্যান্ড মিডিয়াম এন্টারপ্রাইজ ডেভেলপমেন্ট (MSMED) আইন 2006, সংজ্ঞা, ঋণ, বিপণন ও প্রযুক্তিগত উন্নতি সম্পর্কিত বিষয়গুলো তুলে ধরেছে। মাঝারি উদ্যোগ ও পরিসেবা সংক্রান্ত উদ্যোগগুলোও এই আইনের আওতায় আসে। এমএসএমইডি (MSMED) আইন 2006, 2006 অক্টোবর থেকে কার্যকর হয়েছিল। এই অনুযায়ী উদ্যোগগুলোকে দুটি প্রধান ভাগে ভাগ করা যায় যেমন উৎপাদন ও পরিসেবাদি।

উৎপাদন (Manufacturing)

উৎপাদন শিল্প (উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ) আইন, 1951-এর প্রথম সূচি অনুসারে নির্দিষ্ট শিল্পের উৎপাদন বা উৎপাদনের ক্ষেত্রে জড়িত তিন ধরনের উদ্যোগ রয়েছে :

- (i) ক্ষুদ্রতম উদ্যোগ (Micro enterprise), যেখানে কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ পঁচিশ লক্ষ টাকা অতিক্রম করে না।
- (ii) ক্ষুদ্র উদ্যোগ (Small enterprise), যেখানে কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ পঞ্চাশ লক্ষ টাকার বেশি কিন্তু পাঁচ কোটি টাকা অতিক্রম করে না।

(iii) মাঝারি উদ্যোগ (Medium enterprise), যেখানে কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ পাঁচ কোটি টাকার বেশি কিন্তু দশ কোটি টাকা অতিক্রম করে না।

পরিসেবাদি (Services)

যে ক্ষেত্রে উদ্যোগগুলো পরিষেবা প্রদানের সঙ্গে জড়িত রয়েছে, সেখানে তিন ধরনের উদ্যোগ দেখা যায় :

- (i) ক্ষুদ্রতম উদ্যোগ (Micro enterprise), যেখানে উপকরণগুলোতে বিনিয়োগের পরিমাণ দশ লক্ষ টাকার বেশি নয়।
- (ii) ক্ষুদ্র উদ্যোগ (Small enterprise), যেখানে উপকরণগুলোতে বিনিয়োগের পরিমাণ দশ লক্ষ টাকার বেশি হয় কিন্তু দুই কোটি টাকা অতিক্রম করে না।
- (iii) মাঝারি উদ্যোগ (Medium enterprise), যেখানে উপকরণগুলোতে বিনিয়োগের পরিমাণ দুই কোটি টাকার বেশি হয় কিন্তু পাঁচ কোটি টাকা অতিক্রম করে না।

গ্রামীণ শিল্প (Village industries) :

গ্রামীণ শিল্প বলতে এমন শিল্পকে বোঝায় যা গ্রামীণ এলাকায় কোনো রকম বিদ্যুতের ব্যবহার ছাড়াই পণ্য উৎপাদন বা পরিসেবা প্রদান করে এবং যার মাথাপিছু বা কারিগরি বা শ্রমিক পিছু বিনিয়োগ-এর পরিমাণ সময়মতো কেন্দ্রীয় সরকার দ্বারা নির্ধারণ করা হয়।

কুটির শিল্প (Cottage industries):

এইগুলো গ্রামীণ শিল্প বা প্রথাগত শিল্প নামেও পরিচিত। অন্যান্য ক্ষুদ্র শিল্পের মতো তাদেরকে মূলধন বিনিয়োগের মানদণ্ডের হিসাবে সংজ্ঞায়িত করা হয় না। যাই হোক, কুটির শিল্পের নিম্নলিখিত কিছু বৈশিষ্ট্য চিহ্নিত করা হয়েছে—

- এগুলো নিজস্ব সম্পত্তি নিয়ে ব্যক্তিগতভাবে সংগঠিত করা হয়;
- সাধারণত স্থানীয়ভাবে উপলব্ধ প্রতিভা ও পারিবারিক শ্রম ব্যবহার করা হয়;

- সরল যন্ত্রপাতির ব্যবহার;
- মূলধন বিনিয়োগ কম;
- নিজস্ব পরিসরে স্বাভাবিকভাবে সাধারণ পণ্য উৎপাদন করা।
- দেশীয় প্রযুক্তি ব্যবহার করে পণ্য উৎপাদন করা।

9.3 ক্ষুদ্রায়তন, কৃষি ও গ্রামীণ শিল্পের প্রশাসনিক গঠন (Administrative setup for the Small Scale, Agro and Rural Industries)

ভারত সরকার ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগের জন্য মন্ত্রণালয় তৈরি করেছে যা সংযোগস্থল সংক্রান্ত (nodal) মন্ত্রণালয় হিসাবে ক্ষুদ্রায়তন শিল্পের জন্য নীতিমালা প্রণয়ন ও তাদের উন্নতির জন্য কেন্দ্রীয় সহায়তার ব্যাপারে সমন্বয়সাধন করে। ক্ষুদ্রশিল্প উন্নয়ন সংস্থাকে (SIDO), উন্নয়ন কমিশনারের অফিস ও বোঝায় যা এই মন্ত্রণালয়-এর সাথে যুক্ত থাকে এবং বিভিন্ন নীতি ও কর্মসূচি প্রণয়ন এবং নিরীক্ষণের জন্য দায়ী হয়। ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগ মন্ত্রণালয়, এসএসআই (SSI) এগুলোর প্রচার ও উন্নয়ন এর জন্য নীতি, কর্মসূচি এবং পরিকল্পনা প্রস্তুত করে। জাতীয় ক্ষুদ্রশিল্প (NSIC) মন্ত্রণালয়ের একটি সর্বজনীন উদ্যোগ, এটি বিপণন সহায়তা প্রকল্পের অধীনে মাঝারি ও ক্ষুদ্র উদ্যোগগুলোকে বিপণন সহায়তা

প্রদান করে থাকে।

কৃষি ও গ্রামীণ শিল্প মন্ত্রণালয়, গ্রাম ও শহর উভয় ক্ষেত্রেই খাদি ও গ্রামীণ শিল্প, ক্ষুদ্র ও ক্ষুদ্রতম উদ্যোগগুলোর সমন্বয় সাধন এবং উন্নয়নের জন্য একটি প্রধান শাখা। এটি প্রধানমন্ত্রী রোজগার যোজনার পরিকল্পনাকে বাস্তবায়ন করে। কৃষি ও গ্রামীণ শিল্প সম্পর্কিত বিভিন্ন নীতি, কর্মসূচি ও প্রকল্প ইত্যাদির বাস্তবায়ন, খাদি ও গ্রামীণ শিল্প কমিশন, হস্তশিল্প সমিতি, কয়ের (Coir) সমিতি, রেশম সমিতিগুলোই করে থাকে। কর্মসংস্থান বা উদ্যোগটির মোট বিক্রয়ের উপর নির্ভর করে ছোটো উদ্যোগের অংশ হিসাবে কেভিআইসি (KVIC) ক্ষুদ্রতম ও ক্ষুদ্র উদ্যোগ বা গ্রামীণ উদ্যোগগুলোকে অন্তর্ভুক্ত করতে পারে। এসএসআই (SSI) গুলোর উন্নতি ও বিকাশের জন্য রাজ্য সরকারগুলো নিজ নিজ রাজ্যে বিভিন্ন ধরনের প্রচারমূলক ও উন্নয়নমূলক প্রকল্পগুলো চালাতে পারে।

এগুলোর সম্পাদন জেলা শিল্প নির্দেশালয় দ্বারা করা হয়, যার মধ্যে জেলা শিল্পকেন্দ্রগুলো থাকে যা কেন্দ্র ও রাজ্য সরকারের প্রকল্পগুলোর বাস্তবায়ন করে।

9.4 ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা (Role of Small Business in India)

দেশের আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে ক্ষুদ্রায়তন শিল্পগুলো তাদের অবদানের জন্য একটি স্বতন্ত্র অবস্থান উপভোগ

শ্রেণিবিভাগ	উৎপাদিত বিনিয়োগের * সীমা	পরিসেবা বিনিয়োগের সীমা
ক্ষুদ্রতম উদ্যোগ	25 লক্ষ	10 লক্ষ
ছোটো উদ্যোগ	25 লক্ষ থেকে 5 কোটি	10 লক্ষ থেকে 2 কোটি এবং
মাঝারি উদ্যোগ	5 কোটি থেকে 10 কোটি	2 কোটি থেকে 5 কোটি

* কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ হিসাব করার সময়, দূষণ নিয়ন্ত্রণ, গবেষণা ও উন্নয়ন, শিল্প নিরাপত্তার যন্ত্রাদি ও অন্যান্য উপকরণের খরচ বাদ দেওয়া হবে।

করে। নীচের বিষয়গুলো তাদের অবদানগুলো তুল ধরে—

(i) ভারতের ক্ষুদ্র শিল্পগুলো দেশের শিল্প এককগুলোর 95 শতাংশ। মোট শিল্প মূল্যের প্রায় 40 শতাংশ এবং মোট রপ্তানির (প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ রপ্তানি) 45 শতাংশ পর্যন্ত অবদান রাখে।

(ii) কৃষির পরে, ক্ষুদ্রশিল্পই হচ্ছে মানব সম্পদের বৃহত্তম নিয়োগ কর্তা। তারা বৃহদায়তন শিল্পগুলোতে মূলধন বিনিয়োগের প্রতি এককের তুলনায় বেশি কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে। এজন্য তাদেরকে বেশি শ্রম প্রদান ও কম মূলধন প্রধান হিসেবে বিবেচনা করা হয়। ভারতের মতো শ্রম উদ্বৃত্ত দেশে ইহা একটি বরদানের মতো।

(iii) আমাদের দেশে ক্ষুদ্র শিল্পগুলো প্রচুর পরিমাণে পণ্য সরবরাহ করে যার মধ্যে ভোগ্যপণ্য, তৈরি পোশাক, হোসিয়ারি পণ্য, লেখন সামগ্রী, সাবান এবং পরিষ্কারক,

বাড়িঘরের বাসনপত্র, চামড়া, প্লাস্টিক ও রাবারের পণ্য, প্রক্রিয়াজাত খাবার এবং সজ্জি, কাঠ এবং ইস্পাতের আসবাবপত্র, রঙ, বার্নিশ, দেশলাই, ইত্যাদি। অত্যাধুনিক উপকরণগুলোর মধ্যে টেলিভিশন, গণকযন্ত্র (calculator), বৈদ্যুতিক চিকিৎসা সরঞ্জাম, বৈদ্যুতিক শিক্ষণ সামগ্রী যেমন, প্রজেক্টর, এয়ার কন্ডিশনার-এর সরঞ্জাম, ঔষধপত্র, কৃষি সরঞ্জাম এবং অন্যান্য ইঞ্জিনিয়ারিং পণ্য। রপ্তানি মূল্যের দৃষ্টিকোণ থেকে হস্ততৈরিত, হস্তশিল্প এবং অন্যান্য প্রথাগত গ্রামীণ শিল্পের উৎপাদিত পণ্যগুলো একটি বিশেষ স্থান রাখে। বক্স 'A'-তে সরকার দ্বারা নির্ধারিত প্রধান শিল্প শ্রেণিগুলোকে তুলে ধরা হয়েছে।

(iv) আমাদের দেশের সুখম আঞ্চলিক উন্নয়নে ক্ষুদ্র শিল্পের অবদান উল্লেখযোগ্য। ক্ষুদ্র শিল্পগুলো যেহেতু সহজ প্রযুক্তি ও স্থানীয়ভাবে উপলব্ধ শ্রম ও সম্পদ ব্যবহার

বক্স A (Box A)

ক্ষুদ্রায়তন বিভাগ-এর অধীনে প্রধান শিল্প শ্রেণিগুলো

(Major Industry Groups in the Small Scale Sector)

- খাদ্যবস্তু
- রাসায়নিক পদার্থ ও রাসায়নিক বস্তু
- মৌলিক ধাতুনির্মিত শিল্প
- ধাতব পণ্য
- বৈদ্যুতিক যন্ত্রপাতি ও যন্ত্রাংশ
- রাবার ও প্লাস্টিক পণ্য
- যন্ত্রপাতি ও যন্ত্রাংশ (বৈদ্যুতিক পণ্য ছাড়া)
- হোসিয়ারির ও উলের পোশাক
- অধাতব খনিজ বস্তু
- কাগজের তৈরি বস্তু ও মুদ্রণ
- পরিবহণ সরঞ্জাম ও যন্ত্রাংশ
- চামড়া ও চামড়াজাত পণ্য
- নানাবিধ পানীয়, তামাক ও তামাকজাত পণ্য
- মেরামত পরিসেবা
- কার্পাস শিল্প
- পশম, রেশম, এবং কৃত্রিম তন্তু শিল্প
- পাট, শন ও মেস্তা শিল্প
- অন্যান্য পরিসেবা

করে সাধারণ মানের পণ্য তৈরি করে থাকে সেইজন্য এগুলোকে দেশের যে-কোনো জায়গাতেই স্থাপন করা যায়। যেহেতু তারা কোনো স্থানীয় সীমা ছাড়াই বিস্তৃতি লাভ করে তাই এই শিল্পের সুবিধাগুলো প্রতিটি অঞ্চলেই নিতে পারে। এইভাবে তারা দেশের সুসম উন্নয়নে উল্লেখযোগ্য অবদান রাখে।

(v) ক্ষুদ্র শিল্প উদ্যোগীদের জন্য যথেষ্ট সুযোগ প্রদান করে। মানুষের অদৃশ্য দক্ষতা ও প্রতিভাগুলোকে অজ্ঞীভূত করে ব্যবসায়িক ধারণায় রূপান্তরিত করে কম মূলধন ও কোনো আনুষ্ঠানিকতা ছাড়াই ছোটো ব্যবসা শুরু করা যেতে পারে। আমাদের গল্পে অমর, আকবর ও অ্যান্টনি প্রমাণ করেছে যে যদি কেউ কোনো কিছু অর্জন করার সিদ্ধান্ত নেয় তবে একটি ক্ষুদ্র ব্যবসা শুরু করা যেতে পারে।

(vi) ক্ষুদ্র শিল্প কম উৎপাদন খরচে সুবিধা ভোগ করে। স্থানীয়ভাবে উপলব্ধ সম্পদ কম ব্যয়বহুল। উপরি ব্যয় কম হওয়াতে চলমান ও প্রতিষ্ঠা সংক্রান্ত খরচগুলোও কম হয়। ক্ষুদ্র শিল্পের উৎপাদন ব্যয় কম হওয়ার দরুন তারা প্রতিযোগিতামূলক শক্তি উপভোগ করে।

(vii) প্রতিষ্ঠানের ক্ষুদ্র আকারের কারণে, বড়ো আকারের প্রতিষ্ঠানগুলো অপেক্ষা অনেক লোকের পরামর্শ ছাড়াই দ্রুত ও সময়মত সিদ্ধান্ত নেওয়া যেতে পারে। নতুন ব্যবসার সুযোগ ও সঠিক সময়ে ধরা যেতে পারে।

(viii) ভোক্তার চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদনের জন্য ক্ষুদ্রশিল্পই সবচেয়ে বেশি উপযুক্ত অর্থাৎ ব্যক্তির চাহিদা, রুচি ও পছন্দ অনুযায়ী পণ্য ডিজাইন করা। উদাহরণস্বরূপ দর্জি দিয়ে শার্ট বা ট্রাউজার তৈরি করা। এমনকি বাজারের অপ্রথাগত পণ্য যেমন, কম্পিউটার বা অন্যান্য উৎপাদিত পণ্য, তারা সহজ ও নমনীয় উৎপাদন কৌশল ব্যবহার করে ভোক্তার চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদন করতে পারে।

(ix) সর্বশেষ কিন্তু কম গুরুত্বপূর্ণ নয়। ক্ষুদ্র শিল্পগুলিতে গ্রহণযোগ্যতার অন্তর্নিহিত শক্তি ও ব্যক্তিগত স্পর্শ রয়েছে যা গ্রাহক ও কর্মচারীদের সঙ্গে ভালো সম্পর্ক বজায় রাখতে সাহায্য করে। ক্ষুদ্রায়তন এককের কাজকর্মের উপর সরকার হস্তক্ষেপ করে না। প্রতিষ্ঠানের ক্ষুদ্র আকারের কারণে, বড়ো আকারের প্রতিষ্ঠানগুলো অপেক্ষা অনেক লোকের পরামর্শ ছাড়াই দ্রুত ও সময়মতো সিদ্ধান্ত নেওয়া যেতে পারে। নতুন ব্যবসার সুযোগ ও সঠিক সময়ে ধরা যেতে পারে। এভাবে বড়ো ব্যবসার সাথে সুস্থ প্রতিযোগিতার সৃষ্টি হয় যা আমাদের অর্থনীতির জন্য খুবই ভালো।

9.5 গ্রামীণ ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা (Role of Small Business in Rural India)

উন্নয়নশীল দেশগুলোতে গ্রামীণ পরিবারগুলোকে বিশেষ করে প্রথাগতভাবে কৃষিক্ষেত্রে জড়িত হিসাবে দেখানো হয়েছে। গ্রামীণ পরিবারগুলো অত্যন্ত বৈচিত্র্যময় এবং একাধিক আয়ের উৎস থাকতে পারে এমন একটি ক্রমবর্ধমান প্রমাণ রয়েছে এবং ওই গ্রামীণ পরিবারগুলো ব্যাপকভাবে অ-কৃষিতে অংশগ্রহণ করতে পারে, যেমন-বাণিজ্য, উৎপাদন ও পরিসেবাগুলোতে মজুরি কর্মসংস্থান ও স্ব-কর্ম সংস্থানসহ কৃষি ও কৃষিশ্রমিক-এর প্রথাগত গ্রামীণ কার্যক্রম। কৃষিভিত্তিক গ্রামীণ শিল্প স্থাপনে উৎসাহ ও উন্নয়নের জন্য এটি ভারত সরকার কর্তৃক গৃহীত নীতিগত পদক্ষেপগুলোর মূল কারণ।

দ্বিতীয় পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনার পরে গ্রামীণ ও ক্ষুদ্র শিল্পগুলোর উপর বিশেষ গুরুত্ব সর্বদাই ভারতের শিল্প কৌশলগুলোর একটি অবিচ্ছেদ্য অঙ্গ। কুটির ও গ্রামীণ শিল্পগুলো গ্রামীণ অঞ্চলে প্রথাগত শিল্পী ও সমাজের দুর্বল অংশের জন্য কর্মসংস্থানের সুযোগ প্রদানের ক্ষেত্রে একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে থাকে। গ্রামীণ ও গ্রাম

শিল্পগুলোর উন্নয়নের ফলে গ্রামীণ জনসংখ্যার কর্মসংস্থানের সন্ধানে শহুরে এলাকায় স্থানান্তর রোধ করা যায়।

গ্রামীণ ও ক্ষুদ্র শিল্পগুলো ভোগ্যপণ্যের অন্যতম উৎপাদনকারী এবং উদ্বৃত্ত শ্রমের নিবিষ্টকারী যা দরিদ্রতা ও বেকারত্বের সমস্যা দূরীকরণের জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এই শিল্পগুলো অন্যান্য আর্থ-সামাজিক দিকগুলোতে প্রচুর পরিমাণে অবদান রাখে যেমন, আয় বৈষম্য হ্রাস, বিক্ষিপ্ত শিল্পগুলোর উন্নয়ন এবং অন্যান্য আর্থিক ক্ষেত্রের সাথে সংযোগ স্থাপন।

বাস্তবিক পক্ষে ভারত সরকার দুইটি উদ্দেশ্য পূরণের জন্য ক্ষুদ্রায়তন শিল্প ও গ্রামীণ শিল্পায়নকে একটি শক্তিশালী ক্ষেত্র হিসাবে বিবেচনা করে থাকে যা হল— দ্রুতগতিতে উৎপাদন শিল্পের বৃদ্ধি এবং গ্রামীণ ও অনগ্রসর ক্ষেত্রগুলোতে অতিরিক্ত উৎপাদনক্ষম কর্মসংস্থানের সম্ভাবনা তৈরি করা।

তবে আকারের সাথে সম্পর্কিত বিভিন্ন সমস্যার কারণে ক্ষুদ্র শিল্পগুলোর সম্ভাবনা প্রায়শই সম্পূর্ণরূপে উপলব্ধি করা যায় না। আমরা এখন শহর বা গ্রামীণ এলাকায় ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীদের প্রতিদিনের কার্যকলাপে সম্মুখীন হওয়া কিছু বড়ো সমস্যা পরীক্ষা করব।

9.6 ক্ষুদ্র ব্যবসায়ের সমস্যা (Problems of Small Business)

বৃহদায়তন শিল্পের তুলনায়, ক্ষুদ্রায়তন শিল্পগুলো কিছু পৃথক অসুবিধা ভোগ করে যেমন ব্যবসার স্তর, অর্থের প্রাপ্যতা, আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহার করার ক্ষমতা, কাঁচামাল সংগ্রহের ক্ষমতা ইত্যাদি। এগুলো নানারকম সমস্যাকে বাড়িয়ে তোলে।

এই সমস্যার বেশিরভাগই তাদের ক্ষুদ্র আকারের জন্য হয়ে থাকে যা তাদেরকে বড়ো ধরনের সুবিধা গ্রহণে বাধা

দেয়, এটি শুধুমাত্র বৃহদায়তন সংস্থাগুলোই নিতে পারে। যদিও এই সমস্যোগুলো সব ক্ষুদ্রায়তন শিল্পের জন্য সমান নাও হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, ক্ষুদ্রায়তন এককের প্রধান সমস্যোগুলোর মধ্যে অর্থের বিলম্বতা, মূল একক থেকে ফরমাশ (order) -এর অনিশ্চয়তা, এবং উৎপাদন প্রক্রিয়ার ঘন ঘন পরিবর্তন অন্তর্ভুক্ত রয়েছে। চিরাচরিত প্রথার ক্ষুদ্রায়তন শিল্পগুলোর সমস্যার মধ্যে দূরবর্তী অবস্থান, কম উন্নত অবকাঠামোগত সুবিধা, ব্যবস্থাপক প্রতিভার অভাব, নিম্ন গুণমান, চিরাচরিত প্রযুক্তি, এবং অর্থের অপরিপূর্ণতা অন্তর্ভুক্ত।

রপ্তানির ক্ষেত্রে যুক্ত ক্ষুদ্রায়তন এককগুলোর সমস্যার মধ্যে রয়েছে বিদেশি বাজারে পর্যাপ্ত তথ্যের অভাব, বাজারের বৃদ্ধিমত্তা, বিনিময় হারের উঠানামা, গুণমান এবং পণ্য পাঠানোর পূর্বে আর্থিক সংস্থান, সাধারণভাবে ক্ষুদ্র ব্যবসা নিম্নলিখিত সমস্যোগুলোর সম্মুখীন হয় :

(i) আর্থিক সংস্থান (Finance) :

এসএসআই (SSI) গুলোর গুরুতর সমস্যোগুলোর মধ্যে একটি হচ্ছে কার্য পরিচালনার জন্য পর্যাপ্ত অর্থের অভাব।

সাধারণত একটি ক্ষুদ্র ব্যবসা স্বল্প মূলধনকে ভিত্তি করে শুরু হয়। অনেকগুলো ক্ষুদ্রায়তন একক ঋণযোগ্যতার অভাবের দরুন পুঁজিবাজার থেকে মূলধন সংগ্রহ করতে সক্ষম হয় না। ফলস্বরূপ, তারা স্থানীয় আর্থিক সংস্থার উপর ব্যাপকভাবে নির্ভর করে এবং প্রায়শই ঋণদাতাদের দ্বারা শোষণের শিকার হয়। বকেয়া পরিশোধের বিলম্বতা বা মজুত পণ্যে আটকে যাওয়া মূলধনের জন্য এই এককগুলো প্রায়শই চলতি মূলধনের অভাব ভোগ করে। এই এককগুলোর অনেকেই পর্যাপ্ত পরোক্ষ জামানত বা জামিন এবং উপাত্ত অর্থ দেখাতে পারে না বলে ব্যাংক ও তাদের ঋণ দিতে চায় না।

(ii) কাঁচামাল (Raw materials) :

ক্ষুদ্র ব্যবসার আরেকটি প্রধান সমস্যা হল কাঁচামাল সংগ্রহ করা। যদি প্রয়োজনীয় কাঁচামাল সহজলভ্য না হয়, তাহলে তাদেরকে গুণগতমানের সাথে আপোশ করতে হবে বা ভালো মানের কাঁচামাল পেতে উচ্চমূল্য দিতে হবে। কম পরিমাণে কাঁচামাল ক্রয়ের ফলে তাদের দর কষাকষির ক্ষমতাও কম থাকে। এছাড়াও তারা প্রচুর পরিমাণে ক্রয়ের ঝুঁকি নিতে পারে না কারণ তাদের কাঁচামাল মজুত রাখার কোনো সুবিধা নেই। অর্থ ব্যবস্থায় ধাতু, রাসায়নিক ও অপরিশোধিত কাঁচামালের সাধারণ অভাবের দরুন ক্ষুদ্রায়তন এককগুলো সবচেয়ে বেশি ক্ষতিগ্রস্ত হয়। এর অর্থ হচ্ছে উৎপাদন ক্ষমতার ব্যর্থতা যা অন্য এককগুলোর জন্যও ক্ষতির কারণ হয়ে দাঁড়ায়।

(iii) পরিচালনার দক্ষতা (Managerial skills) :

ক্ষুদ্র ব্যবসা সাধারণত একজন ব্যক্তি দ্বারা উন্নীত ও পরিচালিত হয়, যার ব্যবসা পরিচালনার জন্য প্রয়োজনীয় সমস্ত দক্ষতা নাও থাকতে পারে। অনেক ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীদেরই প্রযুক্তিগত জ্ঞান রয়েছে তবে উৎপাদিত পণ্যের বিপণনে সফলতা কম থাকে। পাশাপাশি পেশাদার পরিচালক হওয়ার ও সামর্থ্য তাদের থাকে না।

(iv) শ্রম (Labour) :

ক্ষুদ্র ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোর কর্মচারীদের উচ্চহারে বেতন দেওয়ার সামর্থ্য থাকে না, যা কর্মচারীদের কঠোর পরিশ্রম ও বেশি উৎপাদনের ইচ্ছাকে প্রভাবিত করে। ফলে, কর্মচারী প্রতি উৎপাদনশীলতা অপেক্ষাকৃত কম ও কর্মচারী প্রতি ব্যয় সাধারণত বেশি হয়। কম বেতন প্রদানের কারণে ক্ষুদ্র ব্যবসা সংগঠনগুলো প্রতিভাধর লোকদের বেশি আকৃষ্ট করার সমস্যা ভোগ করে। অদক্ষ শ্রমিকরা কম বেতনে যোগদান করে কিন্তু তাদের প্রশিক্ষণ একটি সময়সাপেক্ষ প্রক্রিয়া। তাছাড়া, বড়ো সংগঠনগুলোর মতো

শ্রম বিভাজন ও সম্ভব হয় না। ফলে বিশেষীকরণ ও একাগ্রতার অভাব দেখা দেয়।

(v) বিপণন (Marketing) :

বিপণন হচ্ছে একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ কার্যকলাপ যা আয় উৎপন্ন করে। পণ্যের কার্যকর বিপণন-এর জন্য গ্রাহকের চাহিদা ও প্রয়োজনীয়তা পুঙ্খানুপুঙ্খরূপে বোঝা প্রয়োজন। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে বিপণন হচ্ছে ক্ষুদ্র সংগঠনগুলোর জন্য একটি দুর্বল ক্ষেত্র (এলাকা)। এই সংগঠনগুলোকে তাই মধ্যস্থকারীদের উপর অত্যধিক নির্ভরশীল হতে হয়, যারা মাঝে মাঝে কম মূল্য পরিশোধ ও দেরিতে অর্থ প্রদান করে ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীদের শোষণ করে। উপরন্তু, প্রয়োজনীয় অবকাঠামোর অভাবের দরুন ক্ষুদ্র ব্যবসার পক্ষে সরাসরি বিপণন সম্ভব হয় না।

(vi) গুণমান (Quality) :

অনেক ক্ষুদ্র ব্যবসা সংগঠনই প্রত্যাশিত গুণমানকে অনুসরণ করে না। পরিবর্তে তারা কম খরচের মাধ্যমে পণ্যের মূল্য কম রাখার দিকে মনোযোগ দেয়। পর্যাপ্ত সম্পদ না থাকার দরুন তারা গুণগত গবেষণা ও শিল্পের মান বজায় রাখতে পারে না তথাপি প্রযুক্তিবিদ্যার উন্নতির দক্ষতাও তাদের নেই। বিশ্বব্যাপী বাজারে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করার সময় তাদের বড়ো দুর্বলতা হচ্ছে পণ্যের গুণগত মান বজায় রাখা।

(vii) ক্ষমতার ব্যবহার (Capacity utilisation):

বিপণনের দক্ষতা বা চাহিদার অভাবে অনেক ক্ষুদ্র ব্যবসা প্রতিষ্ঠানই নিজের ক্ষমতার পূর্ণ ব্যবহার করতে পারে না, ফলে পরিচালনা সংক্রান্ত খরচ বাড়তে থাকে। ক্রমশ এই সংস্থাগুলো দুর্বল হওয়ার ফলে বন্ধও হয়ে যায়।

(viii) প্রযুক্তিবিদ্যা (Technology) :

পুরনো প্রযুক্তির ব্যবহারকে ক্ষুদ্র ব্যবসাগুলোর

বিপজ্জনক ক্ষতি হিসাবে মানা হয় এবং ফলস্বরূপ কম উৎপাদনশীলতা ও অলাভজনক উৎপাদন পরিলক্ষিত হয়।

(ix) রুগ্নতা (Sickness) :

নীতি নির্ধারক ও উদ্যোক্তা উভয়ের জন্যই ক্ষুদ্র শিল্পগুলোর রুগ্নতা একটি চিন্তার কারণ হয়ে দাঁড়িয়েছে। রুগ্নতার কারণগুলো অভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক উভয়ই। অভ্যন্তরীণ সমস্যাগুলো যেমন, দক্ষ ও প্রশিক্ষিত শ্রমিকের অভাব, ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দক্ষতার অভাব ইত্যাদি। বাহ্যিক সমস্যাগুলোর মধ্যে দেরিতে টাকা প্রদান, চলতি মূলধনের অভাব, অপরিাপ্ত ঋণ এবং তাদের পণ্যের চাহিদা অন্তর্ভুক্ত।

(x) বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতা (Global competition) :

উল্লিখিত সমস্যাগুলো ছাড়াও ক্ষুদ্র ব্যবসার ভয়ের অনেক কারণ রয়েছে, বিশেষ করে উদারীকরণ, বেসরকারীকরণ এবং বিশ্বায়ন (LPG) নীতির বর্তমান প্রেক্ষাপটগুলোর বিভিন্ন দেশ কর্তৃক ব্যবহার। মনে রাখতে হবে 1991 সাল থেকে ভারত ও এলপিজি (LPG)-এর পথ অনুসরণ করেছে। চলো, দেখা যাক, বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতার কারণে কোন্ কোন্ ক্ষেত্রে ক্ষুদ্র ব্যবসাগুলো আঘাত বা ক্ষতির অনুভব করে।

(a) প্রতিযোগিতা শুধুমাত্র মাঝারি ও বৃহদায়তন শিল্পগুলোই নয় বরং বহুজাতিক কোম্পানিগুলোর সাথেও যারা তাদের বিশালাকায় আকারের জন্য বিখ্যাত। তাদের সাথেও বিদ্যমান ব্যবসার পরিণাম এবং শুরুরেই ক্ষুদ্রায়তন এককগুলোকে শক্ত প্রতিযোগিতার মধ্য দিয়ে যেতে হয়।

(b) বৃহদায়তন শিল্প ও বহুজাতিক সংস্থার গুণমান, প্রযুক্তিগত দক্ষতা, আর্থিক ঋণযোগ্যতা, ব্যবস্থাপক ও বিপণন ক্ষমতা ইত্যাদি প্রতিরোধ করা কঠিন।

(c) ISO 9000 -এর মতো মানের শংসাপত্রের কঠোর প্রয়োজনীয়তার কারণে উন্নত দেশের

বাজারগুলোতে তাদের প্রবেশ সীমিত।

9.7 ক্ষুদ্রশিল্প ও ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোর সরকার দ্বারা প্রাপ্ত সহায়ক (Government Assistance to Small Industries and Small Business Units)

কর্মসংস্থান সৃষ্টি, দেশের সুখম আঞ্চলিক ব্যবস্থার উন্নতি, রপ্তানি বাণিজ্যের উন্নতি ইত্যাদি ক্ষেত্রে ক্ষুদ্র ব্যবসার অবদানের ভিত্তিতে ভারত সরকার এর নীতিগুলো ক্ষুদ্র ব্যবসার প্রতিষ্ঠা, প্রচার ও উন্নয়নকে লক্ষ্য করে করা হয়েছে, বিশেষ করে গ্রামীণ শিল্প ও অনগ্রসর এলাকাগুলোর কুটির ও গ্রামীণ শিল্পগুলোর জন্য। কেন্দ্রীয় ও রাজ্য উভয় পর্যায়ে সরকার গ্রামীণ এলাকায় স্ব-রোজগারের সুযোগ প্রদানের জন্য সক্রিয়ভাবে অংশগ্রহণ করেছে এবং অবকাঠামো, অর্থ প্রযুক্তি, প্রশিক্ষণ, কাঁচামাল এবং বিপণনের ক্ষেত্রেও সহায়তা করেছে। গ্রামীণ শিল্পের উন্নয়ন এর জন্য সরকারি সহায়তার বিভিন্ন নীতিও প্রকল্পের মাধ্যমে স্থানীয় সম্পদ, কাঁচামাল এবং স্থানীয়ভাবে উপলব্ধ মনুষ্যশক্তির উপর জোর দেওয়া হচ্ছে। এগুলো বিভিন্ন সংস্থা, বিভাগ, কর্পোরেশন ইত্যাদির মাধ্যমে কর্মে রূপান্তরিত করা হয়েছে, যা সমস্ত শিল্প বিভাগের অধীনেই আসে। এ সবই প্রাথমিকভাবে ক্ষুদ্র ও গ্রামীণ শিল্পের উন্নতির সঙ্গে সম্পর্কিত।

কিছু সহায়ক পদক্ষেপ ও কার্যক্রম যা ক্ষুদ্র ও গ্রামীণ শিল্পের উন্নয়নের জন্য প্রয়োজন সেগুলো নিম্নে আলোচনা করা হল :

A. প্রাতিষ্ঠানিক সহযোগিতা (Institutional Support)

1. কৃষি ও গ্রামোন্নয়ন ব্যাংক (নাবার্ড) [National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD)]

1982 সালে সম্পূর্ণ গ্রাম উন্নয়নের জন্য নাবার্ড প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। তারপর দেশে গ্রামীণ ব্যবসা উদ্যোগের প্রচারের

জন্য এটি একটি বহুগুণিত, বহুমুখী কৌশল গ্রহণ করেছে। কৃষি ছাড়াও এটি ক্ষুদ্র শিল্প, কুটির ও গ্রামীণ শিল্প এবং ধার ও নগদ পস্থা ব্যবহার করে গ্রামীণ শিল্পীদের সমর্থন করে। এটি পরামর্শ ও উপদেশ সেবা প্রদান করে এবং গ্রামীণ উদ্যোক্তাদের জন্য প্রশিক্ষণ ও উন্নয়ন কর্মসূচির আয়োজন করে।

2. গ্রামীণ ক্ষুদ্র ব্যবসা উন্নয়ন কেন্দ্র [The Rural Small Business Development Centre (RSBDC)]

গ্রামীণ ক্ষুদ্র ব্যবসা উন্নয়ন কেন্দ্র দ্বারা সমর্থনপ্রাপ্ত, বিশ্ব সংস্থা দ্বারা প্রতিষ্ঠিত এই ধরনের একটি প্রথম সংস্থা যা নাবার্ড (NABARD) দ্বারা অর্থের যোগান দেওয়া হয়। এটি সামাজিক ও অর্থনৈতিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত ব্যক্তি বা দলের জন্য কাজ করে। এটি গ্রামীণ এলাকায় বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্ষুদ্র ও ক্ষুদ্রতম উদ্যোক্তাদের ব্যবস্থাপনা ও প্রযুক্তিগত সহায়তা প্রদানের লক্ষ্যে কাজ করে। শুরুর থেকেই আরএসবিডিসি (RSBDC) গ্রামীণ উদ্যোক্তা, দক্ষতার উন্নয়নের জন্য কর্মশালা, মোবাইল ক্লিনিক, প্রশিক্ষকের প্রশিক্ষণ কর্মসূচি এর জন্য নয়ডা, গ্রেটার নয়ডা এবং গাজিয়াবাদের বিভিন্ন গ্রামে সচেতনতা ও পরামর্শ শিবিরের আয়োজন করেছে। এটি গ্রামীণ বেকার যুবক ও ব্যবসার সাথে সংযুক্ত মহিলাদের লক্ষ্য রেখে কাজ করে। এই বিভিন্ন ব্যবসাগুলো হল খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ, নরম খেলনা তৈরি, তৈরি পোশাক, মোমবাতি তৈরি, ধূপকাঠি তৈরি, দ্বি-চাকার মেরামত এবং পরিসেবা, ভার্ভিকম্পোস্টিং এবং অপ্রচলিত দালানের উপকরণ ইত্যাদি।

3. জাতীয় ক্ষুদ্র শিল্প নিগম [National Small Industries Corporation (NSIC)]

এটি 1955 সালে দেশের ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোর উন্নয়নে সহায়তা, সহযোগিতা ও উৎসাহিত করার লক্ষ্যে প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। এটি এই কার্যাবলির বাণিজ্যিক দিকগুলোর উপর

দৃষ্টি আকর্ষণ করে—

- সহজ ভাড়া ক্রয় (hire-purchase) পদ্ধতিতে স্বদেশি ও আমদানিকৃত মেশিন সরবরাহ করা।
- স্বদেশি ও আমদানিকৃত কাঁচামাল সংগ্রহ, সরবরাহ ও বিতরণ করা।
- ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোর পণ্যের রপ্তানি ও রপ্তানিযোগ্যতার বিকাশ করা।
- পরামর্শ ও উপদেষ্টা সেবা প্রদান করা।
- প্রযুক্তিগত ব্যবসার ইনকুবেটর (incubator) হিসাবে পরিসেবা প্রদান করা।
- প্রযুক্তিগত আধুনিকীকরণ সম্পর্কে সচেতনতা তৈরি করা।
- সফটওয়্যার প্রযুক্তিগত পার্ক তথা প্রযুক্তিগত স্থানান্তর কেন্দ্রের বিকাশ করা।

এনএসআইসি (NSIC) দ্বারা ক্ষুদ্র ব্যবসার 'দক্ষতা ও ক্রেডিট রেটিং' -এর নতুন যোজনাটি দুইটি উদ্দেশ্য নিয়ে বাস্তবায়িত করা হয়েছে—

(i) ক্রেডিট রেটিং (ধার নির্ধারক) এর প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে ক্ষুদ্র উদ্যোগগুলোকে জানানো। এবং

(ii) ভালো আর্থিক ট্র্যাক রেকর্ড (track record) বজায় রাখার জন্য ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোকে উৎসাহিত করা। এটি, ইহা নিশ্চিত করার জন্য করা হয় যে, যখনই তারা চলতি মূলধন ও বিনিয়োগের প্রয়োজনীয়তাগুলোর জন্য আর্থিক সংস্থার কাছে পৌঁছায়, তখন তাদের উচ্চ রেটিং স্কোর তাদের ঋণের নিশ্চয়তা প্রদান করে।

বিপন্ন সহায়তা পরিকল্পনা (MARKETING ASSISTANCE SCHEME)

বিপন্ন। যা ব্যবসার বিকাশের জন্য একটি কৌশলগত উপকরণ যা ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর বৃষ্টির

জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

ন্যাশনাল স্মল ইন্ডাস্ট্রিজ কর্পোরেশন (NSIC) এর মাধ্যমে ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্প মন্ত্রণালয়, যা একটি সরকারি ক্ষেত্র, বিপণন সহায়তা প্রকল্পের মাধ্যমে ক্ষুদ্রতম ও ক্ষুদ্র উদ্যোগগুলোকে বিপণন সহায়তা প্রদান করছে।

উদ্দেশ্য (Objectives)

পরিকল্পনার বিস্তৃত উদ্দেশ্যগুলো হল :

- (i) এমএসএমই (MSME) গুলোর বিপণন ক্ষমতা এবং প্রতিযোগিতামূলকতা বৃদ্ধি করা।
- (ii) এমএসএমই এর দক্ষতা প্রদর্শন করা।
- (iii) প্রচলিত বাজারের দৃশ্যকল্প এবং ক্রিয়াকলাপগুলোর উপর তার প্রভাব সম্পর্কে এমএসই-কে অবগত করা।
- (iv) তাদের পণ্য ও পরিষেবাগুলোর বিপণনের জন্য এমএসএমই সাহচর্য (consortia) গঠনে সহায়তা করা।
- (v) বড়ো প্রতিষ্ঠানের ক্রেতাদের সাথে মিথস্ক্রিয়া করার জন্য এমএসএমইএস (MSMEs)-কে প্রয়োজনীয় পরিবেশ প্রদান করা।
- (vi) সরকারের নানাবিধ কর্মসূচির প্রচার ও প্রসার করা।
- (vii) ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর বিপণন দক্ষতা সমৃদ্ধ করা।

এমএস এমইএস-এর বিপণন সহায়তা [(MARKETING SUPPORT TO MSMEs)]

এই পরিকল্পনার অধীনে, নিম্নলিখিত কার্যক্রমের মাধ্যমে এমএসএমইএস-এর পণ্যগুলোর বাজারজাতকরণ ও প্রতিযোগিতা বাড়ানোর প্রস্তাব দেওয়া হয়েছে।

(i) এনএসআইসি দ্বারা বিদেশে আন্তর্জাতিক প্রযুক্তির প্রদর্শনীর আয়োজন ও আন্তর্জাতিক প্রদর্শনী বা

বাণিজ্যমেলাগুলোতে অংশগ্রহণ : ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর জন্য এনএসআইসি দ্বারা আন্তর্জাতিক প্রযুক্তি উদ্ঘাটন/ প্রদর্শনী সংঘটিত করা যেতে পারে, যাতে তারা উদীয়মান এবং বিকাশশীল বাজারে নতুন ব্যবসা বৃহত্তরভাবে আত্মপ্রকাশ করতে পারে।

এটি বিদেশে ভারতীয় এমএসএমই-র বাণিজ্য প্রচার, যৌথ উদ্যোগ প্রতিষ্ঠা, প্রযুক্তি হস্তান্তর, বিপণন ব্যবস্থাপনা এবং ভাবমূর্তির উন্নতি করে। আন্তর্জাতিক প্রদর্শনী ছাড়াও এনএসআইসি ভারতীয় ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগের দ্বারা পছন্দকৃত উদ্যোগগুলোকে আন্তর্জাতিক প্রদর্শনী বা মেলাতে অংশগ্রহণে সহায়তা করে থাকে। এই ধরনের আয়োজনে অংশগ্রহণের মাধ্যমে এমএসএমই গুলো আন্তর্জাতিক রীতিনীতি সম্বন্ধেও জানতে পারে।

(ii) ঘরোয়া প্রদর্শনীর আয়োজন এবং ভারতে আয়োজিত প্রদর্শনী ও মেলাতে অংশগ্রহণ : এমএসএমই দ্বারা সরবরাহিত বণ্য ও পরিষেবাগুলোর উপর ভিত্তি করে এনএসআইসি কিছু থিমভিত্তিক মেলা বা প্রযুক্তি মেলা ইত্যাদির আয়োজন করতে পারে যার মধ্যে কর্মসংস্থানের জন্য উপযোগী প্রযুক্তি, নির্দিষ্ট অঞ্চলগুলোর পণ্য বা গুচ্ছ (cluster) যেমন, উত্তর-পূর্বাঞ্চল, খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, মেশিন ও যন্ত্রপাতি, ইলেকট্রনিক্স, চামড়া ইত্যাদি থাকতে পারে।

এই ধরনের কর্মসূচিতে অংশগ্রহণ এমএসএমই-কে তাদের বিপণনের উপায়গুলোকে বাড়িয়ে নতুন বাজার দখল এবং বিদ্যমান বাজারগুলো সম্প্রসারণে সহায়তা করবে বলে আশা করা হচ্ছে।

(iii) অন্যান্য সংগঠন / শিল্প সমিতি / সংস্থাগুলো দ্বারা সংগঠিত প্রদর্শনী সহ-পৃষ্ঠপোষকতার জন্য সমর্থন : এই সহায়তা এনএসআইসি দ্বারা কর্মসূচির সহ-পৃষ্ঠপোষকতা রূপে হবে। এনএসআইসি কর্তৃক একটি অনুষ্ঠানের সহ-পৃষ্ঠপোষকতার জন্য আবেদন করতে হলে,

আবেদনকারী সংস্থার/সংস্থাটিকে অবশ্যই কেন্দ্রীয় মানদণ্ড/শর্ত পূরণ করতে হবে।

(iv) ক্রেতা-বিক্রেতার সাক্ষাৎকার : বড়ো এবং বিভাগীয় ক্রেতাদের যেমন- রেলওয়ে, প্রতিরক্ষা, যোগাযোগ বিভাগ এবং বড়ো কোম্পানিগুলোকে ক্রেতা-বিক্রেতা সাক্ষাৎকারে অংশগ্রহণের জন্য আমন্ত্রিত করা হয় যাতে ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর বিপণন প্রতিযোগিতা বাড়ানোর জন্য তাদেরকে কাজে আনা যায়। এই কর্মসূচিতে অংশগ্রহণের ফলে একদিকে যেমন- ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলো বড়ো ক্রেতাদের প্রয়োজনীয়তা সম্বন্ধে জানতে পারে, পাশাপাশি বড়ো ক্রেতাগণ তাদের ক্রয়ের ব্যাপারে ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর সক্ষমতা সম্বন্ধেও জানতে পারে।

(v) তীব্র প্রচারাভিযান এবং বিপণনের অগ্রগতির কর্মসূচি : ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর সুবিধার জন্য বিভিন্ন প্রকল্প সম্পর্কে তথ্য প্রচার করা হয় তাছাড়াও পণ্য ও পরিসেবার বিপণন সম্ভাবনার উন্নতি, আধুনিক বিকাশ, গুণমান ইত্যাদি সম্পর্কে তাদের জ্ঞান সমৃদ্ধ করার জন্য সহজতর কর্মসূচির আয়োজন করা হয়।

(vi) অন্যান্য সহায়ক কার্যক্রম :

- এমএসএমই-র পণ্য এবং পরিসেবাদি প্রচারের জন্য প্রদর্শন কেন্দ্র, বাতায়নসজ্জা এবং হোর্ডিং ইত্যাদির উন্নয়ন করা।
- সাহিত্য, প্রচারপত্র এবং নির্দিষ্ট পণ্যের তালিকা এবং সিডি ইত্যাদি মুদ্রণ এবং তথ্য প্রচারের জন্য ছোটো চলচ্চিত্রের প্রস্তুতি।
- এমএসএমই-এর পণ্য ও পরিসেবার বিপণন সহজতর করার জন্য ওয়েবসাইট ও পোর্টালের উন্নয়ন করা।
- এমএসএমই-এর আয়োজন ও ক্ষেত্রের বিভিন্ন কর্মসূচি ও প্রকল্পের জন্য বিজ্ঞাপন ও প্রচারের ও উপাদানের

উন্নয়ন ও প্রসার করা।

- এমএসএমই-এর প্রস্তুতকারক/সরবরাহকারী রপ্তানিকারক ডিরেক্টরি প্রস্তুতকরণ ও উন্নয়ন করা।
- এমএসএমই-এর সফল গল্পগুলোর দলিল রচনা (Documentation) করা।
- ঘরোয়া ও আন্তর্জাতিক বাজারের জন্য নতুন বাজার/ব্যবসা এবং পণ্যবিন্যাস এর গবেষণা ও অনুসন্ধান করা।
- আন্তর্জাতিক প্রতিনিধিত্ব ও নেটওয়ার্কিং কর্মসূচির আয়োজন করা।

4. ভারতীয় ক্ষুদ্রশিল্প বিকাশ ব্যাংক [Small Industries Development Bank of India (SIDBI)]

- ক্ষুদ্র ব্যবসা সংগঠনগুলোর ঋণের প্রয়োজনীয়তা পূরণের জন্য একটি শীর্ষ ব্যাংক হিসাবে এটি স্থাপন করা হয়েছিল যা বিভিন্ন প্রকল্পের অধীনে প্রত্যক্ষ ও অপ্রত্যক্ষভাবে আর্থিক সহায়তা প্রদান করে থাকে।
- অন্যান্য প্রতিষ্ঠানগুলোর একইরকম কার্যক্রম-এর সমন্বয় সাধন করা।

এই পর্যন্ত, আমরা ক্ষুদ্র শিল্পের সপক্ষে কেন্দ্রীয় ও রাজ্য পর্যায়ের কাজ করে এরকম বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে শিখেছি।

5. অসংগঠিত ক্ষেত্রের উদ্যোগগুলোর জন্য রাষ্ট্রীয় আয়োগ [The National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector (NCEUS)]

এনসিইউএস (NCEUS)-টি নিম্নলিখিত উদ্দেশ্যগুলো সহ সেপ্টেম্বর 2004 সালে গঠিত হয়েছিল :

- আনুষ্ঠানিক ক্ষেত্রে ছোটো উদ্যোগগুলোর উৎপাদনশীল-

- তার উন্নতির জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপগুলো সুপারিশ করা।
- দীর্ঘকালীন ভিত্তিতে, বিশেষ করে গ্রামীণ এলাকাগুলোতে আরো কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা।
 - উদীয়মান বিশ্বব্যাপী পরিবেশের ক্ষেত্রে প্রতিযোগিতামূলক দক্ষতা বৃদ্ধি করা।
 - ঋণ, কাঁচামাল, অবকাঠামো, প্রযুক্তিগত উন্নয়ন, বিপণন ও দক্ষতার উন্নতির জন্য অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের সাথে ক্ষেত্রের সংযোগগুলোর বিকাশ করার জন্য উপযুক্ত ব্যবস্থা প্রণয়ন করা।

আয়োগ বিস্তারিত বিবেচনার জন্য নিম্নোক্ত বিষয়গুলো চিহ্নিত করেছে :

- বহিরাগত অর্থনৈতিক সহায়তা পেতে ক্লাস্টার/হাবের আকারে অনানুষ্ঠানিক ক্ষেত্রের জন্য বৃদ্ধি স্তম্ভ।
- অনানুষ্ঠানিক ক্ষেত্রের দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য ঘরোয়া ও সর্বজনীন অংশীদারির ক্ষমতা বৃদ্ধি করা।
- অনানুষ্ঠানিক ক্ষেত্রে মাইক্রো-ফাইন্যান্স সম্পর্কিত সেবা প্রদান করা।
- অনানুষ্ঠানিক ক্ষেত্রে শ্রমিকদের জন্য সামাজিক নিরাপত্তা প্রদান করা।

6. মহিলা ও গ্রামীণ উদ্যোগের বিকাশ [Rural and Women Entrepreneurship Development (RWED)]

মহিলা ও গ্রামীণ উদ্যোগ বিকাশের কর্মসূচির উদ্দেশ্য হল একটি অনুকূল ব্যবসা পরিবেশ সৃষ্টি করা, প্রতিষ্ঠানগত ও মানবিক ক্ষমতা গড়ে তোলার লক্ষ্যে গ্রামীণ জনগণ ও মহিলাদের উদ্যোগকে উৎসাহিত ও সমর্থন করা। আরডব্লিউই (RWE) নিম্নলিখিত পরিষেবাগুলো সরবরাহ করে।

- মহিলা ও গ্রামীণ উদ্যোগকে উৎসাহিত করে এমন একটি পরিবেশ তৈরি করা।
- উদ্যোক্তাদের গতিশীলতা ও উৎপাদন বৃদ্ধির জন্য প্রয়োজনীয় মানবিক ও প্রতিষ্ঠানিক ক্ষমতা বৃদ্ধি করা।
- মহিলা উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ সামগ্রী / পুস্তিকা দেওয়া ও তাদের প্রশিক্ষণ দেওয়া।
- অন্য কোনো উপদেষ্টা পরিষেবা প্রদান করা।

7. ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর বিশ্ব সংস্থা [World Association for Small and Medium Enterprises (WASME)]

এটি ভারতের ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর একমাত্র আন্তর্জাতিক বেসরকারি সংস্থা, যা গ্রামীণ শিল্পায়নের জন্য একটি আন্তর্জাতিক কমিটি গঠন করে। গ্রামীণ উদ্যোগগুলোর ধারাবাহিকতা বৃদ্ধির জন্য একটি কর্ম পরিকল্পনার মডেল বিকাশ করা হচ্ছে ইহার মূল লক্ষ্য।

এছাড়াও অকৃষি ক্ষেত্রের উন্নতির জন্য বেশ কয়েকটি প্রকল্প রয়েছে, যার বেশিরভাগই ভারত সরকারের দ্বারা শুরু হয়। উদাহরণস্বরূপ, ইন্টিগ্রেটেড রুরাল ডেভেলপমেন্ট প্রোগ্রাম (আইআরডিপি), প্রাইম মিনিস্টার রোজগার যোজনা (পিএমআরওয়াই), গ্রামীণ যুবকদের জন্য স্বরোজগারের প্রশিক্ষণ (টিআরওয়াইএসইএম), লিঙ্গ ভেদাভেদ দূর করার জন্য বিভিন্ন প্রকল্প যেমন ডেভেলপমেন্ট অফ ওমেন এবং চিলড্রেন ইন রুরাল এরিয়াস (ডিডব্লিউসিআরএ)

দুইটি উদ্দেশ্য নিয়ে গ্রামীণ কর্মসূচিগুলো কার্যকর করতে উদ্যোগী হয়েছে যেমন গ্রামীণ অবকাঠামো নির্মাণ ও গ্রামীণ দরিদ্রদের জন্য নিষ্ফলা কৃষি ঋতুতে অতিরিক্ত আয় অর্জনের ব্যবস্থা করা। তার জন্য কিছু প্রকল্পের মাধ্যমে বেতনের মাধ্যমে রোজগারের ব্যবস্থা করা হয়েছে

যেমন জওহর রোজগার যোজনা, খাদ্যের জন্য কাজ ইত্যাদি। সর্বশেষ, কিন্তু কম গুরুত্বপূর্ণ নয়, কিছু নির্দিষ্ট শিল্পগোষ্ঠী যেমন খাদি, হস্ততাঁত, হস্তশিল্প ইত্যাদির জন্যও বিভিন্ন প্রকল্প রয়েছে।

8. প্রথাগত শিল্পের পুনরুত্থানের জন্য তহবিল প্রকল্প [Scheme of Fund for Regeneration of Traditional Industries (SFURTI)]

প্রথাগত শিল্পগুলোকে আরও উৎপাদনশীল এবং প্রতিযোগিতামূলক এবং তাদের দীর্ঘস্থায়ী উন্নয়নে সহায়তা করার জন্য কেন্দ্রীয় সরকার 100 কোটি টাকা বরাদ্দ করে 2005 সালের মধ্যে শুরু করেছিল। এটি রাজ্য সরকারগুলোর সহযোগিতায় কৃষি ও গ্রামীণ শিল্প মন্ত্রণালয় বাস্তবায়ন করেছে। এই প্রকল্পটির মুখ্য উদ্দেশ্যগুলো হল

- দেশের বিভিন্ন অংশে প্রথাগত শিল্পগুচ্ছের বিকাশ করা।
- উদ্ভাবনী ও প্রথাগত দক্ষতা গড়ে তোলা, প্রযুক্তিবিদ্যার উন্নতি করা এবং পাবলিক-প্রাইভেট অংশীদারিতে উৎসাহিত করা, বাজার বুদ্ধিমত্তার বিকাশ করা ইত্যাদিতে তাদের প্রতিযোগিতামূলক, লাভজনক ও দীর্ঘস্থায়ী করা। এবং
- প্রথাগত শিল্পে দীর্ঘস্থায়ী কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করা।

9. জেলা শিল্প কেন্দ্রসমূহ [The District Industries Centers (DICs)]

জেলা শিল্প কেন্দ্রের কর্মসূচিটি 1ম 1978 সালে শুরু হয়েছিল। একটি সম্পূর্ণ প্রশাসনিক কাঠামো জেলাস্তর গড়ে তোলা হয়েছিল যাতে বিভিন্ন জেলাতে শিল্পায়নের সমস্যাগুলো সামগ্রিকভাবে দেখাশোনা করা যায়। জেলা শিল্পকেন্দ্রগুলো জেলাস্তরে অবস্থিত এমন একটি প্রতিষ্ঠান যা ক্ষুদ্র ও গ্রামীণ শিল্প স্থাপনের জন্য উদ্যোক্তাদের সকল

রকমের পরিসেবা ও সুযোগ-সুবিধা প্রদান করে। এই কেন্দ্রগুলো দ্বারা পরিচালিত কার্যক্রমগুলো হল— উপযুক্ত প্রকল্প সনাক্তকরণ, সম্ভাব্যতা রিপোর্ট প্রস্তুতকরণ, ঋণের ব্যবস্থা, যন্ত্রপাতি ও সাজসরঞ্জাম, কাঁচামালের ব্যবস্থা এবং অন্যান্য বিস্তৃত পরিসেবাদের ব্যবস্থা ইত্যাদি। গ্রামীণ উদ্যোক্তাদের মনোভাব ও গ্রামীণ এলাকায় অর্থনৈতিক উন্নয়নের সাথে যুক্ত অন্যান্য সকলের মধ্যে ডিআইসি ব্যাপকভাবে মানসিকতার পরিবর্তন আনতে চেষ্টা করছে। এমনকি সংকীর্ণ এলাকাতেও গ্রামীণ শিল্পী, দক্ষ কারিগর এবং হস্ততাঁত চালকদের কিছু অবহেলিত কারণগুলো দেখা এবং গ্রামীণ উন্নয়নের সাধারণ প্রক্রিয়াগুলোকে রাষ্ট্রীয় কর্মসূচির সাথে জুড়ে দেওয়ার মতো কর্মসূচিও চলছে। এইভাবে ডিআইসি জেলাস্তরে অর্থনৈতিক ও শিল্প প্রবৃদ্ধির একটি কেন্দ্রবিন্দু হিসাবে উদ্ভূত হয়েছে।

B. উৎসাহ প্রদান (Incentives)

অনগ্রসর উপজাতি ও পাহাড়ি এলাকার শিল্প বিকাশের উপর বিশেষ গুরুত্ব সবসময়ই ভারত সরকারের পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনা ও শিল্পনীতি বিবৃতিতে স্পষ্টভাবে বলা হয়েছে। অনগ্রসর এলাকাগুলোর বিকাশ একটি দীর্ঘমেয়াদি প্রক্রিয়া, কয়েকটি কমিটি নিয়োগের মাধ্যমে অনগ্রসর এলাকা চিহ্নিত করার জন্য মানদণ্ড শনাক্ত করা এবং সুসম আঞ্চলিক বিকাশের মতো কঠিন কাজটিকে সম্পূর্ণ করার জন্য, পরিকল্পনা প্রণয়নের সুপারিশও করা হয়েছিল। সম্পূর্ণ গ্রামীণ উন্নয়ন কর্মসূচিগুলোর বাস্তবায়নের মাধ্যমে সরকার অনগ্রসর এলাকা বিকাশের জন্য একটি প্রচেষ্টা চালায়। ভারত সরকার দ্বারা শুরু হওয়া গ্রামীণ শিল্প প্রকল্প কর্মসূচিটি নির্বাচিত গ্রামীণ এলাকায় ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোর বিকাশের উদ্দেশ্যে ছিল। যদিও অনগ্রসর অঞ্চলের উন্নয়ন কর্মসূচিগুলো এক রাজ্য থেকে অন্য রাজ্যে ভিন্ন ছিল। তবুও তারা অনগ্রসর এলাকায় শিল্পকে আকৃষ্ট করার জন্য

উৎসাহ প্রদান সম্বলিত (incentive) একটি উল্লেখযোগ্য প্যাকেজ উপস্থাপন করেছিল। প্রস্তাবিত কয়েকটি সাধারণ উৎসাহ প্রদান সম্পর্কে নিম্নে আলোচনা করা হয়েছে:

ভূমি (Land) : প্রতিটি রাজ্য শিল্প স্থাপনের জন্য উন্নতমানের জমিখণ্ড সরবরাহ করে। শর্তাবলি যদিও ভিন্ন ধরনের হতে পারে। কিছু রাজ্য প্রাথমিক বছরগুলোতে ভাড়া ধার্য করে না এবং কিছু কিছু কিস্তিতে পরিশোধের অনুমতি প্রদান করে।

বিদ্যুৎ (Power) : কিছু রাজ্য বিদ্যুৎ সরবরাহ খরচের উপর 50 শতাংশ ছাড় দেয় আবার কিছু রাজ্য প্রাথমিক বছরগুলোতে বিদ্যুৎ সরবরাহ খরচের পুরোটাই ছাড় দেয়।

জল (Water) : কিছু রাজ্য 50 শতাংশ ছাড়ের মাধ্যমে বা কোনো লাভ বা ক্ষতি ছাড়া বা প্রাথমিক পাঁচ বছর পর্যন্ত বিনা খরচে জল সরবরাহ করে।

বিক্রয়কর (Sales Tax) : সকল কেন্দ্রশাসিত অঞ্চলের শিল্পগুলোকে বিক্রয়কর থেকে অব্যাহতি দেওয়া হয়েছে। তবে কিছু রাজ্য 5 বছরের মেয়াদ এই ছাড় দিতে পারে।

চুক্তি কর (Octroi) : বেশিরভাগ রাজ্যই চুক্তি করকে বিলুপ্ত করে দিয়েছে।

কাঁচামাল (Raw materials) : অনগ্রসর এলাকাগুলোতে অবস্থিত এককগুলোকে সিমেন্ট, লোহা এবং ইস্পাত ইত্যাদির মতো দুর্লভ কাঁচামাল বরাদ্দের ক্ষেত্রে অগ্রাধিকার দেওয়া হয়।

অর্থ সংস্থান (Finance) : স্থায়ী সম্পত্তির নির্মাণের জন্য 10 থেকে 15 শতাংশ ভর্তুকি দেওয়া হয়। রেয়াতি দরে ঋণ ও অনুমোদন করা হয়।

শিল্পাঞ্চল (Industrial estates) : কিছু রাজ্য অনগ্রসর এলাকাগুলোতে শিল্পস্থাপনে উৎসাহিত করে।

কর ছুটি (Tax holiday) : অনগ্রসর, পাহাড়ি এবং উপজাতি এলাকায় অবস্থিত শিল্পগুলোকে 5 থেকে 10 বছরের জন্য কর ছুটি দেওয়া হয়।

সংক্ষেপে বলা যেতে পারে যে, ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসা ক্ষেত্রকে বিভিন্ন উদ্দেশ্যে নানা সংস্থার মাধ্যমে সরকার সহায়তা প্রদান করছে। অনগ্রসর অঞ্চলে বিশেষ মনোযোগ দেওয়া সত্ত্বেও, এটি লক্ষ্য করা যায় যে, উন্নয়নে

সরকার কর্তৃক ক্ষুদ্র শিল্পগুলোকে প্রদত্ত সহায়তাগুলো

(Forms of Support Offered to Small Industries by the Government)

- ঋণের সুবিধাগুলোর ক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠানিক সহায়তা।
- শেড নির্মাণের জন্য উন্নতমানের সাইট-এর ব্যবস্থা।
- প্রশিক্ষণের সুবিধা প্রদান।
- ভাড়া-ক্রয় পদ্ধতিতে যন্ত্রপাতি সরবরাহ।
- দেশীয় ও রপ্তানি বাণিজ্যের বিপণনে সহায়তা।
- কারিগরি ও প্রযুক্তিগত উন্নয়নের জন্য আর্থিক সহায়তা।
- অনগ্রসর এলাকায় উদ্যোগ স্থাপনের জন্য বিশেষ উদ্দীপক / প্রনোদনা এর ব্যবস্থা।

ভারসাম্যহীনতা এখনও বিদ্যমান। এই সকল এলাকায় অবকাঠামোগত সুবিধাগুলোর বিকাশের প্রয়োজন রয়েছে কারণ এই ধরনের সুবিধার অভাবের কারণে, যে-কোনো ধরনের আর্থিক সহায়তা বা ছাড়, প্রাকৃতিক বাধাগুলোকে দূর করতে সক্ষম হয় না।

9.8 ভবিষ্যৎ (THE FUTURE)

বর্তমান যুগে বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার (WTO) প্রচলিত শাসন ব্যবস্থা রয়েছে। যার মধ্যে বাণিজ্য নীতিগুলো বিশ্বব্যাপী প্রত্যাশা অনুযায়ী ঘন ঘন পরিবর্তন সাপেক্ষ। বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার প্রতিষ্ঠাতা সদস্য হিসাবে ভারত ও বিশ্ব বাণিজ্যের নীতিমালা প্রণয়নে নিজেকে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ করেছে। ফলস্বরূপ ক্ষুদ্র ব্যবসা ও প্রাক-উদারীকরণের সুরক্ষার যুগ থেকে দূরে সরে যাচ্ছে। যখন ভারতীয় অর্থনীতি বিশ্ব অর্থনীতির সাথে একত্রিত হচ্ছে তখন ক্ষুদ্র ব্যবসার জন্য নতুন বাজারের আবিষ্কার, অনুপ্রবেশ এবং বিকাশের জন্য তাদের দক্ষতা বাড়ানো অনিবার্য হয়ে পড়েছে। দেশীয় ও আন্তর্জাতিকভাবে তাদেরকে ক্রমবর্ধমান বাড়তি প্রতিযোগিতার দ্বারা গৃহীত প্রতিযোগিতার মোকাবিলা করতে নিজেদেরকে পুনঃপ্রতিষ্ঠিত করতে হবে। তাদের গতিশীলতা, নমনীয়তা এবং উদ্ভাবনী উদ্যোগগত

কর্মশক্তি দিয়ে। ক্ষুদ্র ব্যবসার বাজারে পরিচালিত অর্থনীতির দ্রুত পরিবর্তনের প্রয়োজনীয়তাগুলোতে নিজেকে মানিয়ে নিতে হবে। সরকারকেও সহজলভ্যকারী ও প্রবর্তক হিসেবে ক্ষুদ্র ব্যবসা ক্ষেত্রকে সহায়তা প্রদান করা উচিত, নিয়ন্ত্রক হিসেবে নয়। বৃহৎ ও ক্ষুদ্র শিল্পের মধ্যে অংশীদারিত্ব গড়ে তোলার জন্য নতুন কৌশল গড়ে তুলতে হবে। গুচ্ছ পদ্ধতিকে গ্রহণ করতে হবে, সৃজনশীল বিপণন বিকাশ করতে হবে, উন্নয়নের মাধ্যমে প্রযুক্তিগত দক্ষতার উন্নতি করতে হবে, ক্ষুদ্র ব্যবসার মূল দক্ষতা চিহ্নিত করে রপ্তানি প্রতিযোগিতা তৈরি করতে হবে।

প্রকৃতপক্ষে, ক্ষুদ্র ব্যবসাকে বিশ্বায়নকে একটি বিশেষ অংশ ও যন্ত্রাংশ সরবরাহকারী হিসেবে সক্রিয় অংশগ্রহণের সুযোগ হিসেবে দেখা উচিত। ক্ষুদ্র ব্যবসাগুলোকে যদি বাজারের অংশভাগ ও স্বাস্থ্যকর বৃদ্ধি বজায় রাখতে হয়, তবে তাদেরকে নিজেদের জন্য একটি জায়গা তৈরি করতে হবে। ক্ষুদ্র ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদি প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান তাদের প্রতিযোগিতামূলক শক্তির পরিচালনা, গ্রহণযোগ্যতা ও উন্নততর করতে কতটা ভালো তার উপর নির্ভর করবে।

সংক্ষিপ্তভাবে, ক্ষুদ্র ব্যবসার সাফল্যের মন্ত্র আধুনিক যুগে হওয়া উচিত “স্থানীয় স্তরে কাজ করা, বিশ্বস্তরে চিন্তা করা।”

মূল পদসমূহ (Key Terms)

ক্ষুদ্রায়তন শিল্প (Small scale industries)	কুটির শিল্প (Cottage industries)	ক্ষুদ্রতম ব্যবসা উদ্যোগ (Micro business enterprises)
রপ্তানিযুক্ত একক (Export oriented units)	গ্রামীণ শিল্প (Rural industries)	মহিলা উদ্যোগ (Women enterprises)
সাহায্যকারী (Ancillary)	খাদি শিল্প (Khadi industries)	অতি ক্ষুদ্র উদ্যোগ (Tiny industries)

সারাংশ

পুঁজি বিনিয়োগের ভিত্তিতে ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোকে বিভিন্নভাবে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে। যার মধ্যে ক্ষুদ্রায়তন শিল্প, সাহায্যকারী ক্ষুদ্র শিল্প একক, রপ্তানি একক, মহিলা উদ্যোক্তাদের দ্বারা পরিচালিত ও মালিকানাধীন ক্ষুদ্রায়তন শিল্প, অতিক্ষুদ্র শিল্প একক, ক্ষুদ্রায়তন পরিসেবা এবং ব্যবসা উদ্যোগ (শিল্প সম্পর্কিত), ক্ষুদ্রতম ব্যবসা উদ্যোগ, গ্রামীণ শিল্প ও কুটির শিল্প।

প্রশাসনিক গঠন (Administrative setup) : ক্ষুদ্রায়তন শিল্পের প্রশাসনিক ব্যবস্থাপনায় দুটি মন্ত্রণালয় রয়েছে। যেমন, ক্ষুদ্রায়তন শিল্প মন্ত্রণালয় এবং কৃষি ও গ্রামীণ শিল্প মন্ত্রণালয়। ভারত সরকার, ক্ষুদ্রায়তন শিল্প মন্ত্রণালয় ভারতে ক্ষুদ্রায়তন উদ্যোগের উন্নতি ও বিকাশের জন্য নীতি নির্ধারণ ও কেন্দ্রীয় সহায়তার সমন্বয়সাধন এরজন্য একটি সংযোগকারী মন্ত্রণালয়।

একইভাবে, কৃষি ও গ্রামীণ শিল্প মন্ত্রণালয়, গ্রামীণ ও খাদি শিল্প, অতিক্ষুদ্র ও ক্ষুদ্রতম উদ্যোগের সমন্বয় সাধন ও উন্নয়নের জন্য গ্রাম ও শহর উভয় ক্ষেত্রেই একটি সংযোগকারী মন্ত্রণালয়। রাজ্য সরকার ও তাদের নিজ নিজ রাজ্যের এসএসআই (SSI) গুলোর উন্নতি ও বিকাশের জন্য বেশ কয়েকটি সহায়ক উৎসাহ প্রদানের মাধ্যমে বিভিন্ন উন্নয়নমূলক প্রকল্পগুলো পরিচালনা করে।

ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা (Role of small business in India) : ক্ষুদ্রায়তন শিল্পগুলো দেশের আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। এই শিল্পগুলো দেশের শিল্প এককগুলোর 95 শতাংশ, মোট শিল্পমূল্যের প্রায় 40 শতাংশ এবং মোট রপ্তানিতে 45 শতাংশ পর্যন্ত অবদান রাখে। কৃষির পরে, এসএসআই (SSI) গুলো হচ্ছে মানবসম্পদ গুলোর দ্বিতীয় বৃহত্তম নিয়োগকর্তা, এবং অর্থনীতির জন্য বিভিন্ন পণ্য উৎপাদন করে। এই এককগুলো স্থানীয়ভাবে উপলব্ধ কাঁচামাল ও দেশীয় প্রযুক্তি ব্যবহার এর মাধ্যমে দেশের সুস্থ আঞ্চলিক উন্নয়নে অবদান রাখে। এটি উদ্যোক্তার জন্য পর্যাপ্ত সুযোগ প্রদান করে, কম উৎপাদন খরচের সুবিধা উপভোগ করে। দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ এবং দ্রুত অভিযোজন ক্ষমতার মাধ্যমে ভোক্তার চাহিদামতো পণ্য উৎপাদনে সর্বাপেক্ষা উপযুক্ত।

গ্রামীণ ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা (Role of small business in rural India) : ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলো গ্রামীণ এলাকায়, বিশেষ করে প্রথাগত শিল্পী এবং সমাজের দুর্বল শ্রেণির জন্য অ-কৃষিক্ষেত্রের কার্যক্রমের মাধ্যমে বিভিন্ন ধরনের আয়ের উৎসগুলো সৃষ্টি করে ও গ্রামীণ এলাকায় কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে।

ক্ষুদ্র শিল্পের সমস্যা (Problems of small industries) : ক্ষুদ্রশিল্পগুলোর মধ্যে নানারকম সমস্যা রয়েছে। যেমন— (i) আর্থিক সংস্থান, (ii) কাঁচামালের দুঃস্বাপ্যতা, (iii) পরিচালনার দক্ষতা, (iv) শ্রম, (v) বিপণন, (vi) পণ্যের গুণমান, (vii) ক্ষমতার পূর্ণব্যবহার, (viii) প্রযুক্তিবিদ্যা, (ix) রুগ্নতা, এবং (x) বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতা।

ক্ষুদ্র শিল্পগুলোর সরকারি সহায়তা (Governmental assistance to small industries) : কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা, দেশের সুখম আঞ্চলিক ব্যবস্থার উন্নতি, রপ্তানি বাণিজ্যের উন্নতি ইত্যাদি ক্ষেত্রে ক্ষুদ্র ব্যবসার অবদানের ভিত্তিতে কেন্দ্রীয় ও রাজ্য সরকার তাদেরকে অবকাঠামো, অর্থ, প্রযুক্তি, প্রশিক্ষণ ইত্যাদি ক্ষেত্রে সহায়তা করছে।

কিছু প্রধান সংস্থা যারা সহায়তা প্রদান করে থাকে সেগুলো হল— কৃষি ও গ্রামোন্নয়ন ব্যাংক, গ্রামীণ ক্ষুদ্র ব্যবসা উন্নয়ন কেন্দ্র, জাতীয় ক্ষুদ্রশিল্প নিগম, ভারতীয় ক্ষুদ্রশিল্প বিকাশ ব্যাংক, অসংগঠিত ক্ষেত্রের উদ্যোগগুলোর জন্য রাষ্ট্রীয় উদ্যোগ, মহিলা ও গ্রামীণ উদ্যোগের বিকাশ, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর বিশ্ব সংস্থা, প্রথাগত শিল্পের পুনরুত্থানের জন্য তহবিল প্রকল্প এবং জেলা শিল্পকেন্দ্র সমূহ ইত্যাদি।

অনুশীলনী

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer Questions)

1. ব্যবসায়ের আকার পরিমাপ করার জন্য ব্যবহৃত বিভিন্ন স্থিতিমাপ কী?
2. ক্ষুদ্র শিল্পের জন্য ভারত সরকার কী ধরনের সংজ্ঞা ব্যবহার করে?
3. কীভাবে তুমি একটি সহায়ক একক ও ক্ষুদ্র এককের মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করবে?
4. কুটির শিল্পের বৈশিষ্ট্যগুলো বর্ণনা করো।

রচনাধর্মী প্রশ্ন (Long Answer Questions)

1. কীভাবে ক্ষুদ্রায়তন শিল্পগুলো ভারতের আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে অবদান রাখে?
2. গ্রামীণ ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা বর্ণনা করো।
3. ক্ষুদ্রায়তন শিল্পগুলো যে সকল সমস্যার সম্মুখীন হয়, সেগুলোর বর্ণনা করো।
4. ক্ষুদ্রায়তন ক্ষেত্রে আর্থিক সংস্থান ও বিপণন ব্যবস্থার সমস্যা সমাধানে সরকার কী কী পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে?
5. অনগ্রসর ও পাহাড়ি এলাকায় শিল্পের জন্য সরকার কী ধরনের উৎসাহ প্রদান করে?

প্রকল্প/কাজ (Projects/Assignments)

1. একটি ক্ষুদ্রায়তন এককের, মালিকের মুখোমুখি হওয়া প্রকৃত সমস্যাগুলো খুঁজে বের করতে একটি প্রশ্নাবলি তৈরি করো। তার উপর একটি প্রকল্প প্রতিবেদন প্রস্তুত করো।
2. তোমার চারপাশে পাঁচটি ক্ষুদ্রায়তন একক সম্পর্কে নিরীক্ষা করো এবং সরকার কর্তৃক গঠিত প্রতিষ্ঠানগুলোর দ্বারা কোনো সহায়তা পেয়েছে কি না তা খুঁজে বের করো।

অধ্যায় ১০

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য (Internal Trade)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ (Learning Objectives)

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর তোমরা :

- অভ্যন্তরীণ ব্যবসায়ের অর্থ ও ধরন বর্ণনা করতে পারবে;
- পাইকারি ব্যবসায়ের পক্ষ থেকে প্রস্তুতকারক ও খুচরা ব্যবসায়ের প্রতি পরিসেবার উল্লেখ করতে পারবে।
- খুচরা ব্যবসায়ের পরিসেবার উল্লেখ করতে পারবে।
- খুচরা ব্যবসায়ের ধরনের শ্রেণিবিভাগ করতে পারবে;
- ছোটো খুচরা কারবার ও বড়ো খুচরা কারবারের ধরন বর্ণনা করতে পারবে;
- অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের উন্নতিতে 'চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি' এর ভূমিকা ব্যাখ্যা করতে পারবে।
- জিএসটি'র (GST) কার্যকরী বাস্তবায়ন সম্পর্কে জানতে পারবে।

তোমরা কি কখনো ভেবে দেখেছ, যদি কোনো বাজার না থাকত তাহলে বিভিন্ন উৎপাদকের পণ্য কীভাবে আমাদের কাছে পৌঁছাত? আমরা সবাই সাধারণ দোকান সম্পর্কে সচেতন, যা আমাদের দৈনন্দিন প্রয়োজনের পণ্য সামগ্রী বিক্রয় করছে। কিন্তু এটা কি যথেষ্ট? যখন আমাদের কোনো বিশেষ প্রকৃতির পণ্য ক্রয়ের প্রয়োজন হয়, তখন আমরা কোনো বড়ো বাজার অথবা দোকানে যেতে চাই যেখানে পণ্যের বিবিধতা আছে। আমরা আমাদের অভিজ্ঞতা থেকে বলতে পারি যে বিভিন্ন পণ্য বিক্রয়ের জন্য বাজারে পৃথক ধরনের দোকান থাকে এবং আমাদের প্রয়োজন অনুযায়ী আমরা সেই বিশেষ পণ্যের দোকান বা বাজার নির্বাচন করি। গ্রামাঞ্চলে আমরা হয়তো লক্ষ করেছি যে লোকেরা রাস্তার ধারে তাদের পণ্য বিক্রয় করছে, এই পণ্যগুলো সজি থেকে জামাকাপড় পর্যন্ত হতে পারে। এটি শহরাঞ্চলের তুলনায় সম্পূর্ণ ভিন্ন চিত্র। আমাদের দেশে সমস্ত প্রকারের বাজার একই সাথে বিদ্যমান। আমদানিকৃত পণ্য এবং বহুজাতিক সংস্থার আবির্ভাবের ফলে এখন এই সকল পণ্যাদি বিক্রয়েরও দোকান আছে। বড়ো শহর ও শহরগুলোতে, শুধুমাত্র বিশেষ নামি কোম্পানির পণ্য বিক্রয়ের জন্য অনেক খুচরা দোকান রয়েছে। অন্যদিকে, আরেকটা বিষয় হল— কীভাবে এই পণ্যগুলো উৎপাদকের নিকট থেকে বিক্রেতার দোকানে পৌঁছায়? এই কাজ করার জন্য কিছু মধ্যস্থতাকারী অবশ্যই থাকবে। এরা কি সত্যিই উপযোগী? অথবা এদের কারণে কি দ্রব্যমূল্য বাড়ে?

10.1 ভূমিকা (Introduction)

মুনাফা লাভের উদ্দেশ্যে পণ্য ও সেবার ক্রয় বিক্রয়কে বাণিজ্য বলে। সভ্যতার শুরু থেকেই মানবজাতি কিছু বিশেষ ধরনের ব্যবসায় নিয়োজিত ছিল। প্রতিনিয়ত নতুন নতুন পণ্যের উৎপাদন বিকাশ সাধন তথা সমগ্র বিশ্বে মানুষের ভোগের জন্য পণ্যের সহজলভ্যতার ফলে আধুনিককালে বাণিজ্যের গুরুত্ব আরও বৃদ্ধি পেয়েছে। কোনো ব্যক্তি বা দেশ তার প্রয়োজনীয় সমস্ত পণ্য ও সেবার উৎপাদনে স্বয়ংসম্পূর্ণ হতে পারে না। সুতরাং, প্রত্যেক ব্যক্তি বা দেশ সেই সকল পণ্য বা সেবার উৎপাদনের এবং বিনিময়ের সঙ্গে যুক্ত থাকে, যে সকল পণ্য বা সেবার উৎপাদন সে সর্বোত্তম উপায়ে করতে পারে।

ক্রেতা এবং বিক্রেতার ভৌগোলিক অবস্থানের উপর ভিত্তি করে বাণিজ্যকে প্রধানত দুটি শ্রেণিতে ভাগ করা যায়, (i) অভ্যন্তরীণ বা দেশীয় বাণিজ্য (Internal trade); এবং (ii) বৈদেশিক বাণিজ্য (External trade)। একটি দেশের সীমারেখার মধ্যে যে বাণিজ্য সংঘটিত হয়, তাকে

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য বলে। অপরদিকে, দুই বা ততোধিক দেশের মধ্যে সংঘটিত বাণিজ্যকে বৈদেশিক বাণিজ্য বলে। এই অধ্যায়টি অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের অর্থ ও প্রকৃতির বিস্তারিত আলোচনা করে এবং অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের বিভিন্ন ধরন তথা অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের উন্নতিতে চেষ্টার অবকমার্শের ভূমিকা ব্যাখ্যা করবে।

10.2 অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য (Internal Trade)

একটি দেশের সীমারেখার মধ্যে পণ্য এবং সেবার ক্রয় এবং বিক্রয়কে অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য বলে। হয়তো বা পণ্যটি কোনো এলাকার আশেপাশের দোকান হতে অথবা কেন্দ্রীয় বাজার হতে অথবা বিভাগীয় বিপণি বা শপিং মল হতে অথবা হতে পারে বাড়ি বাড়ি গিয়ে বিক্রয় করে এইরকম বিক্রেতার কাছ থেকে অথবা কোনো প্রদর্শনী থেকে, এর সবগুলোই অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের উদাহরণ, যেহেতু পণ্যটি দেশের অভ্যন্তরের কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান থেকে ক্রয় করা হয়েছে। এই প্রকার বাণিজ্য পণ্য বা সেবার উপর

কোনো সীমাসঙ্ক বা আমদানি শুল্ক ধার্য করা হয় না, কারণ এই পণ্য বা সেবা দেশের অভ্যন্তরেই উৎপাদিত ও ভোগ করা হয়। সাধারণত এক্ষেত্রে লেনদেন দেশীয় মুদ্রায় অথবা অন্য কোনো গ্রহণযোগ্য মুদ্রায় হয়ে থাকে।

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যকে প্রধানত দুই ভাগে ভাগ করা যায়, যেমন- (i) পাইকারি ব্যবসা (wholesale trade) এবং (ii) খুচরা ব্যবসা (retail trade)। সাধারণত যে সকল উৎপাদন ও সেবা বিপুল সংখ্যক ক্রেতার নিকট পরিবেশন করতে হয় যারা সুবিস্তৃত ভৌগোলিক সীমারেখায় ছড়িয়ে আছে, এক্ষেত্রে উৎপাদকের পক্ষে সরাসরি সমস্ত ভোক্তা বা ব্যবহারকারীদের কাছে পৌঁছানো খুব কঠিন হয়ে পড়ে। উদাহরণস্বরূপ, দেশের যে কোনো অংশে কারখানায় উৎপাদিত উদ্ভিজ্জ তেল বা স্নানের সাবান বা লবণ সারা দেশে লক্ষ লক্ষ ভোক্তাদের কাছে পৌঁছাতে হলে পাইকারি বিক্রেতা এবং খুচরা বিক্রেতাদের সাহায্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ। পুনঃ বিক্রয় (resale) বা মধ্যবর্তী ব্যবহারের উদ্দেশ্যে বেশি পরিমাণে পণ্য ও পরিসেবাদি ক্রয় এবং বিক্রয়কে পাইকারি ব্যবসা হিসেবে উল্লেখ করা হয়।

অপরদিকে, তুলনামূলক কম পরিমাণে চূড়ান্ত গ্রাহকদের কাছে পণ্যের ক্রয় বিক্রয়কে খুচরা ব্যবসায় হিসেবে উল্লেখ করা হয়। পাইকারি ব্যবসায়ের সঙ্গে জড়িত ব্যবসায়ীদের পাইকারি ব্যবসায়ী বলা হয় এবং খুচরা ব্যবসায়ের সঙ্গে জড়িত ব্যবসায়ীদের খুচরা ব্যবসায়ী বলা হয়। খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি বিক্রেতা উভয়েই গুরুত্বপূর্ণ বিপণন মধ্যস্থতাকারী যারা উৎপাদক এবং ব্যবহারকারী বা চূড়ান্ত ভোক্তাদের মধ্যে পণ্য এবং পরিসেবাদি বিনিময় প্রক্রিয়ার ক্ষেত্রে খুব কার্যকরী ভূমিকা পালন করে। অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য সারা দেশে দ্রুতগতিতে, যুক্তিসঙ্গত খরচে, পণ্যের সমান বণ্টনের লক্ষ্যে কাজ করে।

10.3 পাইকারি ব্যবসায় (Wholesale Trade)

পূর্ববর্তী বিভাগে যেমন আলোচিত হয়েছে, পুনঃ বিক্রয় বা মধ্যবর্তী ব্যবহারের জন্য বেশি পরিমাণে পণ্য ও পরিসেবাদি ক্রয় এবং বিক্রয়কে পাইকারি ব্যবসা বলে।

পাইকারি ব্যবসায় সেই সকল ব্যক্তি বা সংস্থার সঙ্গে যুক্ত যারা খুচরা বিক্রেতা এবং অন্যান্য ব্যবসায়ীর কাছে পণ্য বিক্রয় করে অথবা শিল্প, প্রাতিষ্ঠানিক ও বাণিজ্যিক ব্যবহারকারীদের কাছে, কিন্তু যারা সাধারণত চূড়ান্ত গ্রাহকদের কাছে সরাসরি বিক্রয় করে না পাইকারি ব্যবসায়ী উৎপাদক ও চূড়ান্ত গ্রাহকদের মধ্যে গুরুত্বপূর্ণ যোগসূত্রের ভূমিকা পালন করে। তারা উৎপাদকদের শুধুমাত্র বিস্তৃত ভৌগোলিক এলাকা (খুচরা বিক্রেতাদের মধ্যমে) জুড়ে বিস্তৃত ক্রেতাদের কাছে পৌঁছাতে সাহায্য করে না, বরং পণ্য ও পরিসেবাদের বিতরণ প্রক্রিয়ায় বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পাদনেও সাহায্য করে। তারা সাধারণত পণ্যের মালিক হয়ে থাকে, নিজস্ব নামে পণ্যের ক্রয়-বিক্রয় করে এবং সেই সংক্রান্ত ঝুঁকিও বহন করে। তারা বেশি পরিমাণে পণ্য ক্রয় করে এবং স্বল্প পরিমাণে চাহিদা অনুযায়ী খুচরা বিক্রেতা বা শিল্প ব্যবহারকারীদের নিকট বিক্রয় করে। তারা পণ্যগুলোর মান অনুসারে সাজানো, ছোটো ছোটো ভাগে মোড়কজাত করা, মজুতকরণ, পরিবহণ, পণ্যের প্রচার, বাজারের তথ্য সংগ্রহ, খুচরা বিক্রেতাদের অর্ডার সংগ্রহ এবং সেই অনুযায়ী তাদের পণ্য সরবরাহের মতো বিভিন্ন কাজকর্ম পরিচালনা করে। তারা খুচরা ব্যবসায়ের সামগ্রিক মজুত বজায় রাখে এবং বাকিতে বিক্রয়ের সুবিধা বাড়িয়ে খুচরা বিক্রেতাদের উপশম দেয়। পাইকারি বিক্রেতাদের দ্বারা পরিচালিত বেশিরভাগ কাজ অনস্বীকার্য। যদি পাইকারি বিক্রেতা না থাকে তবে এইসকল কার্যাবলি উৎপাদক বা খুচরা বিক্রেতাদের করতে হত।

পাইকারি বিক্রেতার পরিসেবা (Services of Wholesalers)

পাইকারি বিক্রেতা উৎপাদক এবং খুচরা ব্যবসায়ীদের বিভিন্ন সেবা প্রদান করে এবং পণ্য ও পরিসেবাদি বিতরণে ব্যাপক সহায়তা করে। তারা প্রয়োজন অনুযায়ী পণ্যকে সঠিক স্থানে সঠিক সময়ে পৌঁছে দিয়ে সময়গত ও স্থানগত উপযোগিতা সৃষ্টি করে। বিভিন্ন শ্রেণির প্রতি পাইকারি বিক্রেতার পরিসেবাদি নীচে আলোচনা করা হল:

10.3.1 উৎপাদকদের প্রতি পরিসেবা (Services to Manufacturers)

পণ্য ও পরিসেবার উৎপাদকদের পাইকারি বিক্রেতার দ্বারা প্রদত্ত প্রধান পরিসেবাগুলো নীচে দেওয়া হয়েছে :

- (i) **অধিক মাত্রায় উৎপাদনের সুবিধা (Facilitating large scale production):** পাইকারি বিক্রেতা খুচরা ব্যবসায়ীদের থেকে স্বল্প পরিমাণে অর্ডার সংগ্রহ করে এবং উৎপাদকদের কাছে এই সকল অর্ডার প্রেরণ করে এবং উৎপাদিত দ্রব্য ক্রয় করে। এটি উৎপাদকদের বেশি পরিমাণে উৎপাদনেও সেই সংক্রান্ত অর্থনৈতিক সুবিধা পেতে সাহায্য করে।
- (ii) **ঝুঁকি গ্রহণ (Bearing risk):** পাইকারি ব্যবসায়ীরা নিজেদের নামে পণ্যের ক্রয়-বিক্রয় করে, পণ্য সরবরাহ করে এবং তাদের গুদামে প্রচুর পরিমাণে ক্রীত পণ্যগুলো মজুদ রাখে। এই প্রক্রিয়াতে তারা বিভিন্ন ধরনের ঝুঁকি বহন করে, যেমন- বাজারে পণ্যমূল্য হ্রাস, ছিঁচকে চুরি, পণ্যের পচন বা নষ্ট হওয়া, অগ্নিকাণ্ড ইত্যাদি। এইভাবে তারা উৎপাদকদের বিভিন্ন ঝুঁকি গ্রহণ থেকে অব্যাহতি দেয়।
- (iii) **আর্থিক সহায়ক (Financial assistance):** পাইকারি ব্যবসায়ীরা তাদের দ্বারা কেনা পণ্যগুলোর মূল্য নগদে প্রদান করে উৎপাদকদের আর্থিক সহায়তা করে

থাকে। সেজন্য উৎপাদকদের মূলধন তাদের মজুদ পণ্যে আটকে থাকে না এবং কখনো কখনো অধিক পণ্যের অর্ডার প্রদানের সময় পাইকারি ব্যবসায়ীরা উৎপাদকদের অগ্রিম অর্থও প্রদান করে।

(iv) **বিশেষজ্ঞদের পরামর্শ (Expert advice):** পাইকারি বিক্রেতার খুচরা বিক্রেতাদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগের ফলে, তারা উৎপাদকদের গ্রাহকের বুচি এবং পছন্দ, বাজারের পরিস্থিতি, প্রতিযোগিতামূলক ক্রিয়াকলাপ এবং ক্রেতাদের পছন্দসই বৈশিষ্ট্যাবলিসহ বিভিন্ন দিক সম্পর্কে পরামর্শ দিতে পারে। তারা তৎসম্পর্কিত দিকগুলোর বাজার তথ্যের একটি গুরুত্বপূর্ণ উৎস হিসেবে কাজ করে।

(v) **বিপণন কার্যে সাহায্য (Help in marketing function):** পাইকারি বিক্রেতার বিভিন্ন খুচরা বিক্রেতাদের কাছে পণ্য বণ্টনের দায়িত্ব নেয়, যার ফলে এই পণ্যগুলো বৃহত্তর ভৌগোলিক এলাকায় বিস্তৃত গ্রাহকদের কাছে বিক্রয় করা সম্ভব হয়। এর ফলে উৎপাদকরা অনেকগুলো বিপণনের ক্রিয়াকলাপ থেকে অব্যাহতি পায় এবং উৎপাদন কার্যে মনোনিবেশ করতে সক্ষম হয়।

(vi) **উৎপাদনের ধারাবাহিকতা বজায় রাখা (Facilitate production continuity):** উৎপাদিত পণ্যের ক্রয়, মজুত এবং খুচরা ব্যবসায়ী তথা গ্রাহকদের চাহিদানুযায়ী বাজারে পণ্যের সরবরাহ করে পাইকারি বিক্রেতার সারা বছর ধরে উৎপাদন প্রক্রিয়ার ধারাবাহিকতা বজায় রাখতে সাহায্য করে।

(vii) **মজুতকরণ (Storage):** পাইকারি ব্যবসায়ীরা উৎপাদিত পণ্য ক্রয় করে তাদের নিজস্ব গুদামে মজুত করে, যা উৎপাদকদের উৎপাদিত পণ্য মজুতকরণের চিন্তা থেকে মুক্ত করে। এটি সময়গত উপযোগিতা সৃষ্টি করে।

10.3.2 খুচরা ব্যবসায়ীদের প্রতি পরিসেবা (Services to Retailers)

খুচরা ব্যবসায়ীদের পাইকারি বিক্রেতা দ্বারা প্রদত্ত প্রধান পরিসেবাগুলো নীচে দেওয়া হয়েছে :

(i) পণ্যের সহজলভ্যতা (Availability of goods): খুচরা ব্যবসায়ীদের বিভিন্ন ধরনের পণ্য ও সেবার পর্যাপ্ত মজুত রাখতে হয় যাতে তারা তাদের গ্রাহকদের পণ্যের বৈচিত্র্য প্রদান করতে পারে। পাইকারি বিক্রেতা বিভিন্ন উৎপাদকদের তৈরি করা পণ্য খুচরা ব্যবসায়ীদের জন্য সহজে উপলব্ধ করায়। যা খুচরা ব্যবসায়ীদের বিভিন্ন উৎপাদকের নিকট থেকে পণ্য ক্রয় ও বিপুল পণ্যের মজুতকরণের কাজ থেকে মুক্ত করে।

(ii) বিপণনে সহায়তা করা (Marketing support): পাইকারি বিক্রেতা বিভিন্ন বিপণন সংক্রান্ত কাজ সম্পাদন করে এবং খুচরা ব্যবসায়ীদের সহায়তা করে। তারা পণ্য কেনা ও গ্রাহকদের প্রভাবিত করার জন্য বিজ্ঞাপন এবং অন্যান্য বিক্রয় প্রচারমূলক কার্যক্রম পরিচালনা করে। এটি বিভিন্ন নতুন পণ্যের চাহিদা বাড়িয়ে তুলতে সাহায্য করার ফলে খুচরা ব্যবসায়ীরা উপকৃত হয়।

(iii) ঋণ অনুমোদন (Grant of credit): পাইকারি বিক্রেতারা সাধারণত তাদের নিয়মিত গ্রাহকদের ঋণ অনুমোদনে সুবিধা প্রদান করে। এটি খুচরা ব্যবসায়ীদের তুলনামূলক স্বল্প কার্যকরী মূলধনে ব্যবসা পরিচালনায় সাহায্য করে।

(iv) জ্ঞানের বিশেষীকরণ (Specialised knowledge): পাইকারি বিক্রেতারা সাধারণত একই প্রকারের পণ্যের ব্যাপারে বিশেষজ্ঞ হয় এবং বাজারের সার্বিক পরিস্থিতি সম্পর্কে জানেন। নিজের বিশেষ জ্ঞানের সুফল তারা খুচরা ব্যবসায়ীদের প্রদান করেন। তারা খুচরা বিক্রেতাদের নতুন পণ্য, তার উপযোগিতা, গুণাগুণ, মূল্য ইত্যাদি সম্বন্ধে তথ্য প্রদান করেন। তারা খুচরা দোকানের

সাজসজ্জা, তাকের জায়গা বন্টন এবং কিছু পণ্যের প্রদর্শনের বিষয়ে তাদের পরামর্শ দিতে পারেন।

(v) ঝুঁকির বন্টন (Risk sharing) : পাইকারি ব্যবসায়ীরা বেশি পরিমাণে পণ্যের ক্রয় করে এবং অপেক্ষাকৃত স্বল্প পরিমাণে খুচরা ব্যবসায়ীদের বিক্রয় করে। খুচরা ব্যবসায়ী স্বল্প পরিমাণের পণ্য ক্রয় করে ব্যবসা চালাতে পারে বলে পণ্য সংগ্রহের ঝুঁকি ছিঁচকে চুরি, অপ্রচলন, দ্রব্যমূল্য হ্রাস, চাহিদার ওঠানামা সংক্রান্ত ঝুঁকি এড়ানো সম্ভব হয়, অন্যথা পাইকারি ব্যবসায়ীদের অবর্তমানে তাদের বেশি মাত্রায় পণ্যের ক্রয় তথা সেই সংক্রান্ত সকল প্রকার ঝুঁকি বহন করতে হত।

10.4 খুচরা ব্যবসায় (Retail Trade)

খুচরা ব্যবসায় একটি ব্যবসায়িক উদ্যোগ যা সরাসরি চূড়ান্ত গ্রাহকদের কাছে পণ্য এবং পরিসেবাদি বিক্রয়ের সঙ্গে জড়িত। খুচরা ব্যবসায়ী সাধারণত পাইকারি ব্যবসায়ের থেকে স্বল্প পরিমাণে পণ্য ক্রয় করে এবং তুলনামূলক স্বল্প পরিমাণে চূড়ান্ত গ্রাহকদের বিক্রয় করে। খুচরা বিক্রেতারা পণ্য বন্টন প্রণালীর চূড়ান্ত পর্যায়ে অবস্থান করে যেখানে পণ্যাদি উৎপাদক অথবা পাইকারি ব্যবসায়ীদের হাত থেকে চূড়ান্ত গ্রাহকের হাতে হস্তান্তরিত হয়। খুচরা ব্যবসা ব্যবসায়ের সেই রূপ যা চূড়ান্ত গ্রাহকদের তাদের ব্যক্তিগত এবং অব্যাবসায়িক ব্যবহারের জন্য পণ্য এবং পরিসেবাদি বিক্রয়ের কাজ করে। পণ্য বিক্রয় করার বিভিন্ন উপায় আছে। যেমন ব্যক্তিগতভাবে, টেলিফোনের মাধ্যমে অথবা ভেডিং মেশিনের মাধ্যমেও হতে পারে। এছাড়া পণ্যগুলো বিভিন্ন স্থানে বিক্রয় করা যেতে পারে, যেমন- দোকানে, গ্রাহকের অথবা অন্য কোনো স্থানে। উদাহরণস্বরূপ, আমাদের দৈনন্দিন জীবনে আমরা যে সাধারণ পরিস্থিতির সম্মুখীন হই তা হল, রাস্তায় বা বাসে বল পেন বা কিছু জাদু ঔষধ বা জোকস্ এর বই বিক্রয় করা; বাড়ি বাড়ি গিয়ে প্রসাধনী সামগ্রী/কাপড় ধোয়ার সাবান; এবং কোনো ছোটো কৃষক

দ্বারা পথের ধারে সজ্জি বিক্রয়। কিন্তু যতক্ষণ না পণ্য চূড়ান্ত ভোক্তাদের কাছে বিক্রয় হয়, ততক্ষণ এটি খুচরা বিক্রির ক্ষেত্রে বিবেচনা করা হবে না। সুতরাং, বিক্রিত পণ্যগুলো কীভাবে বা কোথায় বিক্রয় করা হয় তা নির্বিশেষে। যদি সেগুলো সরাসরি গ্রাহকদের কাছে বিক্রয় করা হয়, তবে এটি খুচরা ব্যবসা হিসাবে বিবেচিত হবে।

একজন খুচরা ব্যবসায়ী পণ্য এবং পরিসেবার বিতরণে বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পাদন করে। সে পাইকারি বিক্রিতা এবং অন্যান্যদের কাছ থেকে বিভিন্ন পণ্য ক্রয় করে, পণ্যের যথাযথ মজুদের ব্যবস্থা করে, স্বল্প পরিমাণে পণ্য বিক্রয় করে, ব্যবসায়ের ঝুঁকি গ্রহণ করে, পণ্য শ্রেণিবদ্ধ করে, বাজারের তথ্য সংগ্রহ করে, ক্রেতাদের ধারে ক্রয়ের সুবিধা প্রদান করে এবং পণ্য প্রদর্শন তথা বিভিন্ন কর্ম পরিকল্পনার মাধ্যমে বিক্রয় প্রচার ও প্রসার করে।

খুচরা বিক্রেতার পরিসেবা (Services of Retailers)

পণ্য এবং পরিসেবাদের বিতরণে খুচরা ব্যবসায়ী উৎপাদক এবং চূড়ান্ত গ্রাহকদের মধ্যে এক গুরুত্বপূর্ণ সংযোগকারী হিসাবে কাজ করে। তারা গ্রাহক, পাইকারি বিক্রিতা এবং উৎপাদকদের জন্য প্রয়োজনীয় পরিসেবা প্রদান করে। খুচরা বিক্রেতার কিছু গুরুত্বপূর্ণ সেবা নীচে বর্ণনা করা হল :

10.4.1 উৎপাদক এবং পাইকারি ব্যবসায়ীদের প্রতি পরিসেবা (Services to Manufacturers and Wholesalers)

খুচরা ব্যবসায়ীরা উৎপাদক এবং পাইকারি বিক্রেতাদের যে মূল্যবান পরিসেবা প্রদান করে তা নীচে দেওয়া হল :

(i) **পণ্য বন্টনে সাহায্য (Help in distribution of goods) :** পাইকারি বিক্রিতা এবং উৎপাদকদের কাছে খুচরা বিক্রেতার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পরিসেবা হল, তাদের পণ্যগুলো বিতরণের জন্য চূড়ান্ত ভোক্তাদের কাছে সরবরাহ করতে সাহায্য প্রদান করা, যারা একটি বৃহৎ

ভৌগোলিক এলাকাতে ছড়িয়ে আছে। তারা এইভাবে স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে।

(ii) **ব্যক্তিগত বিক্রয় (Personal selling) :** বেশিরভাগ ভোগ্যপণ্যের বিক্রয় প্রক্রিয়ায়, ব্যক্তিগত প্রচেষ্টার প্রয়োজন। ব্যক্তিগত প্রচেষ্টার মাধ্যমে খুচরা বিক্রেতারা পণ্যের উৎপাদক তথা পাইকারি বিক্রেতাকে সাহায্য করে এবং পণ্য বিক্রয় বাস্তবায়নে ব্যাপকভাবে সাহায্য করে।

(iii) **উচ্চমাত্রায় উৎপাদনক্ষম (Enabling large-scale operations) :** খুচরা বিক্রেতার দ্বারা প্রদত্ত সেবার কারণে উৎপাদক ও পাইকারি বিক্রেতারা ভোক্তাদের কাছে স্বল্প পরিমাণে ব্যক্তিগত বিক্রয়ের সমস্যা থেকে রেহাই পায়। এটি তাদের অপেক্ষাকৃত উচ্চমাত্রায় উৎপাদন প্রক্রিয়া চালাতে এবং তাদের অন্যান্য ক্রিয়াকলাপগুলোতে সম্পূর্ণরূপে মনোনিবেশে সাহায্য করে।

(iv) **বাজারের তথ্য সংগ্রহ (Collecting market information) :** খুচরা বিক্রেতারা গ্রাহকদের সঙ্গে সরাসরি যুক্ত থাকায় তারা গ্রাহকদের পছন্দ, চাহিদার অগ্রাধিকার এবং মনোভাব সম্পর্কে বাজারের তথ্য সংগ্রহের একটি গুরুত্বপূর্ণ উৎস হিসেবে কাজ করে। এই ধরনের তথ্য একটি প্রতিষ্ঠানের গুরুত্বপূর্ণ বিপণন সংক্রান্ত সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে।

(v) **পণ্যের প্রসারে সাহায্য (Help in promotion) :** বিভিন্ন সময়ে উৎপাদক এবং পরিবেশকদের তাদের পণ্যের বিক্রয় বাড়ানোর জন্য বিভিন্ন বিক্রয় প্রসারমূলক কার্যাবলি হাতে নিতে হয়। উদাহরণস্বরূপ, তাদের নিজ নিজ পণ্যের বিজ্ঞাপন এবং কুপন দেওয়া, বিনামূল্যে উপহার, বিক্রয় প্রতিযোগিতা ইত্যাদির মতো স্বল্পমেয়াদী উৎসাহ প্রদান করতে হয়। খুচরা বিক্রেতারা এই সকল কার্যকলাপে বিভিন্নভাবে অংশগ্রহণ করে এবং সেইসঙ্গে পণ্যাদির বিক্রয় প্রসারে সাহায্য করে।

10.4.2 ভোক্তাদের প্রতি পরিসেবা (Services to Consumers)

ভোক্তার দৃষ্টিকোণ থেকে খুচরা বিক্রেতার কিছু গুরুত্বপূর্ণ পরিসেবা নীচে দেওয়া হল :

(i) পণ্যের নিয়মিত প্রাপ্যতা (Regular availability of products): ভোক্তাদের প্রতি খুচরা বিক্রেতাদের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পরিসেবা হল বিভিন্ন উৎপাদকদের দ্বারা উৎপাদিত পণ্যের নিয়মিত প্রাপ্যতা বজায় রাখা। এটি ভোক্তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী পণ্য ক্রয়ে সহায়তা করে।

(ii) নতুন পণ্যের তথ্য (New products information) : পণ্যগুলোর কার্যকর প্রদর্শন এবং তাদের ব্যক্তিগত বিক্রয় প্রচেষ্টার মাধ্যমে খুচরা বিক্রেতা গ্রাহকদের কাছে নতুন পণ্যের আগমন, তাদের বিশেষ বৈশিষ্ট্যবলি ইত্যাদি সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য সরবরাহ করে। এটা পণ্য ক্রয় সংক্রান্ত প্রক্রিয়ায় একটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদান হিসেবে কাজ করে।

(iii) পণ্য ক্রয়ে সুবিধা (Convenience in buying)

: খুচরা বিক্রেতা স্বল্প মাত্রায় পণ্য ক্রয় করে এবং সেইসব পণ্য গ্রাহকদের প্রয়োজন অনুযায়ী স্বল্প মাত্রায় বিক্রয় করে। তারা অধিকাংশই আবাসিক এলাকায় অবস্থিত এবং দীর্ঘক্ষণ খোলা থাকে। এটা পণ্যের গ্রাহককে তার প্রয়োজনীয় পণ্যের ক্রয়ে বিরাট সুবিধা প্রদান করে।

(iv) ব্যাপক নির্বাচন (Wide selection): খুচরা বিক্রেতার সাধারণত বিভিন্ন উৎপাদকদের উৎপাদিত বিভিন্ন ধরনের পণ্যের মজুদ রাখে। এই প্রকারে ভোক্তারা বিভিন্ন ধরনের পণ্য থেকে তাদের পছন্দের পণ্যটি নির্বাচনের সুযোগ পায়।

(v) বিক্রয়োত্তর পরিসেবা (After-sales services): খুচরা বিক্রেতার বাড়িতে গিয়ে পণ্য ও খুচরা যন্ত্রাংশ সরবরাহ এবং গ্রাহকদের উপস্থিতিতে গুরুত্বপূর্ণ বিক্রয়োত্তর পরিসেবা প্রদান করে। এটি পণ্যটির পুনরায় ক্রয়ের সিদ্ধান্তকে প্রভাবিত করে।

(vi) ধারে ক্রয়ের সুবিধা (Provide credit facilities): খুচরা বিক্রেতার অনেক সময় তাদের

বাণিজ্যের পরিভাষা (Terms of Trade)

নিম্নলিখিত পরিভাষাগুলো বাণিজ্যে ব্যবহৃত হয়।

1. প্রদানোত্তর পরিশোধ Cash on delivery (COD):- এই ধরনের লেনদেনে পণ্য বা সেবার প্রদানের সময় তার মূল্য পরিশোধ করা হয়। যদি সেই সময় ক্রেতা পণ্য বা সেবা মূল্য প্রদানে অক্ষম হয়, তাহলে পণ্যটি বিক্রেতার নিকট ফেরত পাঠিয়ে দেওয়া হয়।
2. বিনামূল্যে জাহাজে প্রেরণ অথবা বিনামূল্যে রেল প্রেরণ Free on Board or Free on Rail (FoB or FOR):- এটা বিক্রেতা এবং ক্রেতার মধ্যে সেই চুক্তি, যা অনুযায়ী (এটা হতে পারে জাহাজ, রেল বা লরি ইত্যাদি) পণ্য প্রদানের মুহূর্ত পর্যন্ত সব খরচ বিক্রেতাকে বহন করতে হয়।
3. পরিবায়ন, বিমা এবং পণ্য বহনের মাসুল Cost, Insurance and Freight (CFF):- এটা হল পণ্যের মূল্য, যার মধ্যে পণ্যের উৎপাদন ব্যয়ের পাশাপাশি, পণ্যের গন্তব্য পর্যন্ত বিমা এবং পণ্য বহনের মাসুল ও অন্তর্ভুক্ত থাকবে।
4. ভুল এবং ত্রুটি বর্জন Errors and Omissions Excepted (E&OE):- এই শব্দটি সাধারণ বাণিজ্যের নথিপত্রে (trade document) ব্যবহৃত হয় এবং এতে বলা হয়েছে যে সকল বিষয়ে ভুল ত্রুটি হয়েছে এবং বাদ গেছে, তা বিবেচনা করতে হবে।

নিয়মিত ক্রেতাদের ধারে ক্রয়ের সুবিধা প্রদান করে। এতে গ্রাহকদের ভোগস্তর বৃদ্ধি পায় এবং সেই সঙ্গে তাদের জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন ঘটে।

10.5 খুচরা ব্যবসায়ের বিভিন্ন ধরন (TYPES OF RETAILING TRADE)

ভারতবর্ষে বিভিন্ন ধরনের খুচরা ব্যবসায়ী আছে। এদের কিছু সাধারণ বিভাগে শ্রেণিবদ্ধ করলে সঠিকভাবে বোঝার জন্য সুফলদায়ী হবে। বিশেষজ্ঞরা খুচরা ব্যবসাকে বিভিন্ন বিভাগে শ্রেণিবদ্ধ করেছেন। উদাহরণস্বরূপ, ব্যবসায়ের আয়তনের উপর ভিত্তি করে খুচরা ব্যবসায়কে বড়ো, মাঝারি এবং ছোটো ইত্যাদি বিভাগে ভাগ করা যায়। মালিকানার ধরনের উপর ভিত্তি করে খুচরা ব্যবসায়কে একক ব্যবসায়ী, অংশীদারি ব্যবসায়, সমবায় সমিতি এবং কোম্পানি ইত্যাদি বিভাগে ভাগ করা যায়। একইভাবে প্রতিষ্ঠান যে সকল পণ্য নিয়ে কাজ করে, তার উপর ভিত্তি করে বিভিন্ন শ্রেণিবিভাগ হতে পারে, যেমন- বিশেষ পণ্যের দোকান (speciality shop), সুপার মার্কেট (super market), এবং বিভাগীয় বিপণি (departmental store)। ব্যবসায়ের নির্দিষ্ট স্থান আছে কি না, তার উপর ভিত্তি করেও খুচরা ব্যবসায়কে আবার দুটি ভাগে ভাগ করা যায় :

- ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী (Itinerant retailers)
- স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ী (Fixed shop retailers)

এই উভয় ধরনের খুচরা ব্যবসার সম্বন্ধে পরবর্তী বিভাগে বিস্তারিতভাবে বর্ণনা করা হয়েছে।

10.5.1 ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী (Itinerant Retailers)

ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী হল তারা, যাদের ব্যবসা পরিচালনার কোনো স্থায়ী জায়গা নেই। ক্রেতার খোঁজে

তারা তাদের পণ্যাদি নিয়ে একস্থান থেকে অন্যত্র ঘুরে বেড়ায়।

বৈশিষ্ট্য (Characteristics)

- এরা সাধারণত ছোটো ব্যবসায়ী এবং সীমিত সাধ্য নিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করে।
- এরা সাধারণ ভোগ্য পণ্যের ব্যবসা করে যা প্রতিদিন ব্যবহারে লাগে, যেমন- প্রসাধন দ্রব্যাদি, ফল, শাকসব্জি ইত্যাদি।
- এই ধরনের ব্যবসায়ীরা গ্রাহকদের বাড়ি বাড়ি পণ্য সরবরাহ করে বৃহত্তর গ্রাহক সেবা প্রদানের উপর জোর দেয়।
- যেহেতু তাদের ব্যবসায় পরিচালনার কোনো স্থির স্থান/দোকান নেই, তাই তারা যে পণ্যাদি নিয়ে ব্যবসা করে তার সীমিত ভাণ্ডার বাড়িতে বা অন্যত্র রাখে।

ভারতে যে সাধারণ রূপের ভ্রাম্যমান খুচরা বিক্রেতা সবচেয়ে বেশি দেখা যায় তা নিম্নরূপ :

- ফেরিওয়ালারা ও হকার (Peddlers and hawkers) :** ফেরিওয়ালারা ও হকার বাজারে খুচরা বিক্রেতাদের সবচেয়ে প্রাচীনতম রূপ, যারা বর্তমান সময়েও তাদের উপযোগিতা ধরে রেখেছে। তারা হল ছোটো উৎপাদক অথবা ক্ষুদ্র ব্যবসায়ী, যারা বাইসাইকেল, হস্তচালিত মালগাড়ি, সাইকেল রিক্সায় বা তাদের মাথায় করে পণ্যবহণ করে এবং একস্থান থেকে অন্যস্থানে ক্রেতাদের বাড়ি বাড়ি গিয়ে পণ্য বিক্রয় করে। তারা সাধারণত নিম্ন গুণমান সম্পন্ন পণ্যের ব্যবসা করে, যেমন- খেলনা, শাকসব্জি, ফলমূল, বস্ত্র, গালিচা, খাবার, আইসক্রিম ইত্যাদি। এদের মধ্যাহ্ন ভোজের বিরতির সময় আবাসিক এলাকায় রাস্তায়, প্রদর্শনীতে বা খাবারের জায়গায় এবং

স্কুলের বাইরে পাওয়া যায়। এই ধরনের খুচরা ব্যবসায়ের প্রধান সুবিধা হল, এরা গ্রাহকদের সুবিধানুযায়ী সেবা প্রদান করতে পারে। যাই হোক, এদের সঙ্গে লেনদেনে গ্রাহকদের সচেতন থাকা উচিত। কারণ তারা যে পণ্যগুলো বিক্রয় করে তা মানের এবং মূল্যের ক্ষেত্রে সর্বদা নির্ভরযোগ্য নয়।

(ii) হাট ব্যবসায়ী (Market traders) : হাট ব্যবসায়ীরা হল সেই সকল খুচরা বিক্রেতা যারা নির্দিষ্ট দিনে তা তারিখগুলোতে যেমন- প্রতি শনিবার বা বিকল্প শনিবারে বিভিন্ন স্থানে তাদের দোকান খুলে থাকে। এই ব্যবসায়ীরা একটি বিশেষ পণ্যদ্রব্যের কারবার করে থাকেন, যেমন- কাপড় বা তৈরি পোশাক, খেলনা বা মাটির পাত্র অথবা বিকল্পভাবে তারা হতে পারেন সাধারণ পণ্যের ব্যবসায়ী। তারা প্রধানত নিম্ন আয় শ্রেণির গ্রাহকদের কম দামের ভোগ্য পণ্যাদি সরবরাহ করে।

(iii) ফুটপাথ ব্যবসায়ী [Street traders (pavement vendors)]: ফুটপাথ ব্যবসায়ী হল ছোটো খুচরা বিক্রেতা যাদের সাধারণত আমরা সেই সকল স্থানে পাই যেখানে বিশাল জনসংখ্যা অস্থায়ীরূপে মিলিত হয়, উদাহরণস্বরূপ রেলস্টেশন অথবা বাসস্ট্যান্ডের পাশে এবং সাধারণ ব্যবহারের ভোগ্যপণ্য বিক্রয় করে যেমন- স্টেশনারি পণ্যাদি, খাদ্য দ্রব্য, তৈরি পোশাক, সংবাদপত্র এবং ম্যাগাজিন। তারা হাট বিক্রেতাদের মতো ঘন ঘন স্থান পরিবর্তন করে না।

(iv) ভ্রাম্যমান ফেরিওয়াল (Cheap jacks): ভ্রাম্যমান ফেরিওয়াল হল ছোটো খুচরা বিক্রেতা যার একটি ব্যবসায় এলাকায় অস্থায়ী প্রকৃতির স্বাধীন দোকান আছে। তারা এলাকার ব্যবসায়িক সম্ভাব্যতার উপর নির্ভর করে একস্থান থেকে অন্যস্থানে ব্যবসায়ের স্থান পরিবর্তন করে থাকেন। যাই হোক, ফেরিওয়ালার এবং হাট ব্যবসায়ীদের মতো ভ্রাম্যমান ফেরিওয়ালারা ঘন ঘন স্থান পরিবর্তন করে না।

10.5.2 স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ী (Fixed Shop Retailers)

এটি বাজারে অবস্থিত খুচরা ব্যবসায়ের সর্বাধিক প্রচলিত রূপ। নাম থেকেই স্পষ্ট, এই খুচরা ব্যবসায়ীরা তাদের পণ্য বিক্রয়ের জন্য নিজস্ব স্থায়ী দোকান চালায়। যেই কারণে তাদের গ্রাহকদের সেবা প্রদানের জন্য স্থান থেকে স্থানান্তরে ঘুরে বেড়াতে হয় না। এই ব্যবসায়ীদের অন্যান্য কিছু বৈশিষ্ট্য হল :

বৈশিষ্ট্য (Characteristics)

- ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ীদের তুলনায় তাদের সম্পদের পরিমাণ বেশি এবং অপেক্ষাকৃত বৃহদায়তনে পরিচালনা করে। তবে স্থায়ী দোকানের খুচরা বিক্রেতাদের ছোটো থেকে খুব বড়ো পর্যন্ত বিভিন্ন আকারের গোষ্ঠী রয়েছে।
- টেকসই ভোগ্যপণ্য (durable consumer goods) ও টেকসই হীন ভোগ্যপণ্য (non-durable consumer goods) সহ এরা অন্যান্য বিভিন্ন পণ্য নিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করে।
- এই ধরনের খুচরা বিক্রেতাদের প্রতি গ্রাহকদের মনের মধ্যে অধিক বিশ্বাসযোগ্যতা রয়েছে এবং তারা গ্রাহকদের বাড়ি বাড়ি পণ্য সরবরাহ, নিশ্চয়তা প্রদান, মেরামত, ধারে ক্রয়ের সুবিধা, অতিরিক্ত অংশ (spare parts) প্রাপ্যতা ইত্যাদি পরিসেবাও দিয়ে থাকে।

ধরন (Types)

স্থায়ী খুচরা বিক্রেতাদের কাজের পরিমাণের ভিত্তিতে দুটি স্বতন্ত্র শ্রেণিতে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে। এগুলো হল :

- ছোটো দোকানদার (small shop-keepers)
- বৃহৎ খুচরা বিক্রেতা (large retailers.)

উল্লিখিত দুইটি শ্রেণির খুচরা বিক্রেতার বিভিন্ন

ধরনগুলো নীচে বর্ণনা করা হল :

ছোটো স্থায়ী খুচরা ব্যবসায় (Fixed Shop Small Retailers)

(i) সাধারণ দোকান (General stores) : এই ধরনের দোকান সাধারণত স্থানীয় বাজার এবং আবাসিক এলাকায় দেখা যায়। এর নাম থেকেই বোঝা যায় এই দোকানগুলো কাছাকাছি এলাকায় বসবাসকারী ভোক্তাদের প্রতিদিনের চাহিদাপূরণের পণ্যের জোগান দিয়ে থাকে। এই দোকানগুলো সুবিধাজনক সময়ে দীর্ঘক্ষণ খোলা থাকে এবং প্রায়শ তাদের নিয়মিত গ্রাহকদের ধারে পণ্য ক্রয়ের সুবিধা প্রদান করে।

এই দোকানগুলো ক্রেতাদের দৈনিক ব্যবহারের পণ্য যেমন— মুদি দোকানের জিনিস, নরম পানীয়, প্রসাধন দ্রব্যাদি, স্টেশনারি সামগ্রী এবং মিষ্টি খাবার কেনার সুবিধা প্রদান করে। তাদের বেশিরভাগ গ্রাহক একই এলাকার হয় বলে ব্যবসায়ের মালিকদের সঙ্গে তাদের পারস্পরিক সম্পর্ক ব্যবসায়ের উন্নতিতে প্রভাব বিস্তার করে।

(ii) বিশেষায়িত পণ্যের দোকান (Speciality shops): এই ধরনের খুচরা দোকান সাম্প্রতিককালে খুব জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে। বিশেষত শহরাঞ্চলে বিভিন্ন ধরনের পণ্যাদি বিক্রয়ের পরিবর্তে এই সকল খুচরা দোকান নির্দিষ্ট পণ্যের বিক্রয়ে বিশেষজ্ঞ হয়। উদাহরণস্বরূপ সেই সকল দোকান যারা শিশুদের জামাকাপড়, পুরুষের পোশাক, মহিলাদের জুতা, খেলনা ও উপহার সামগ্রী, স্কুলের পোশাক, কলেজের বই অথবা ভোগ্য বৈদ্যুতিন সামগ্রীর বিক্রেতা। এই ধরনের দোকানগুলো বাজারে সচরাচর দেখা যায়। বিশেষায়িত পণ্যের দোকানগুলো সাধারণত শহরের কেন্দ্রস্থলে অবস্থিত হয়, যাতে বিশাল সংখ্যক ভোক্তাদের আকর্ষিত করা যায় এবং তারা ভোক্তাদের তাদের পণ্য

ক্রয়ের ক্ষেত্রে ব্যাপক নির্বাচনের সুযোগ প্রদান করে।

(iii) রাস্তার ধারের দোকান (Street stall holders): রাস্তার সংযোগস্থলে অথবা অন্যত্র যেখানে লোকজনের চলাচল বেশি, সেখানে এই ধরনের বিক্রেতাদের সাধারণত দেখা যায়। তারা সাধারণত অস্থায়ী ক্রেতাদের আকর্ষিত করে এবং প্রধানত কম দামের বিভিন্ন পণ্য যেমন— হোসিয়ারি পণ্যদ্রব্য, খেলার সামগ্রী, সিগারেট, নরম পানীয় ইত্যাদির ব্যবসায় পরিচালনা করে। তারা তাদের পণ্যের যোগান স্থানীয় সরবরাহকারীদের পাশাপাশি পাইকারি বিক্রেতার কাছ থেকে পেয়ে থাকে। এই ধরনের স্টলের দ্বারা নিয়ন্ত্রিত অঞ্চল সীমিত হয় বলে তারা ক্ষুদ্রায়তনে পণ্য বিক্রয় করে। এই ধরনের খুচরা ব্যবসায়ের মূল সুবিধা হল, এরা ভোক্তাদের তাদের চাহিদানুযায়ী কিছু পণ্যের ক্রয়ে সুবিধাজনক সেবা দিয়ে থাকে।

(iv) ব্যবহৃত পণ্যের দোকান (Second-hand goods shop) : এই সকল দোকান ব্যবহৃত বা পুরানো পণ্য বিক্রয় করে যেমন— বই, কাপড়, অটোমোবাইল / মোটরগাড়ি, আসবাবপত্র এবং অন্যান্য গৃহস্থালি সামগ্রী। সাধারণত পরিমিত সজ্জাতির লোকেরা এই ধরনের দোকান থেকে পণ্য ক্রয় করে থাকে। এখানে পণ্যাদি স্বল্পমূল্যে পাওয়া যায়। এই সকল দোকানে বিরল পণ্য যার ঐতিহাসিক কদর আছে এবং প্রত্নতাত্ত্বিক বস্তু যা চড়া দামে সেই সকল লোকের বিক্রয় করা হয় যাদের এই সব পণ্যের প্রতি বিশেষ কৌতূহল আছে। এই ধরনের দোকান রাস্তার সংযোগস্থলে অথবা কর্মব্যস্ত সড়কের পাশে স্টলরূপে অতিক্ষুদ্র আকৃতির, টেবিলের উপর অথবা অস্থায়ী মাচায় যেখানে বইয়ের প্রদর্শন করা হবে অথবা তুলনামূলকভাবে ভালো পরিকাঠামো হতে পারে, যেমনটা আমরা দেখতে পাই আসবাবপত্র অথবা গাড়ি অথবা স্কুটার বা মোটর সাইকেলের বিক্রেতার দোকানে।

বৃহদায়তন স্থায়ী দোকান (Fixed shop — Large stores)

1. বিভাগীয় বিপণি (Departmental stores)

বিভাগীয় বিপণি হল একটি বড়ো প্রতিষ্ঠান যা একই ছাদের তলায় বিপুল পণ্য সস্তার, বিভিন্ন সুনির্দিষ্ট বিভাগে শ্রেণিবিভক্ত করে গ্রাহকদের কার্যকরীভাবে পরিতৃপ্তির লক্ষ্যে পরিচালিত হয়। এর বিভিন্ন বিভাগ আছে যাদের প্রত্যেকের কাজ একক পণ্যের মধ্যে সীমাবদ্ধ করা হয়। উদাহরণস্বরূপ, প্রসাধন সামগ্রী, ঔষধ, আসবাবপত্র, মুদিপণ্য, বৈদ্যুতিন সামগ্রী, পোশাক এবং পোশাকের উপাদানের জন্য একই ছাদের তলায় আলাদা আলাদা বিভাগ থাকতে পারে।

এইভাবে তারা বিপুল পণ্য সস্তারের দ্বারা বিবিধ বাজারের অংশে পরিতৃপ্তি প্রদান করে। আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্রে কোনো বিভাগীয় বিপণির জন্য ‘সূচ থেকে এরোল্লেন’ অথবা একই ছাদের নীচে সমস্ত কেনাকাটা কোনো অসামান্য বিষয় নয়। সবকিছু ‘পিন থেকে হাতি’ হল আদর্শ বিভাগীয় বিপণির মূলনীতি। ভারতে এখনো বৃহদার্থে খুচরা ব্যবসায়ে বিভাগীয় বিপণি আসেনি। তা সত্ত্বেও, আমাদের দেশে এই ধরনের ব্যবসায়ের কিছু উদাহরণে মুম্বাইয়ের ‘আকবরালি’ (Akberally), চেন্নাইয়ে ‘স্পেনসারস’ (Spencers) ইত্যাদিকে অন্তর্ভুক্ত করা যেতে পারে। বিভাগীয় বিপণির কিছু গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য নীচে উল্লেখ করা হল :

- (a) একটি আধুনিক বিভাগীয় বিপণি রেন্টেরা, ভ্রমণ ও তথ্যের কার্যালয়, টেলিফোন বুথ, বিরাম কক্ষের মতো সকল প্রকারের সুযোগ-সুবিধা দিতে পারে। তারা উচ্চ আয়সম্পন্ন ক্রেতাদের অধিকতম সেবা প্রদানের চেষ্টা করে, যাদের নিকট পণ্যের দাম কম গুরুত্বপূর্ণ বিষয়।

- (b) এই দোকানগুলো সাধারণত শহরের প্রাণকেন্দ্রে অবস্থিত, যা বিপুল সংখ্যক ক্রেতাকে পণ্যের যোগান দেয়।
- (c) এই দোকানগুলো আয়তনে খুব বড়ো হয় বলে, যৌথ মূলধনী কোম্পানি রূপে সংগঠিত হয়, যা পরিচালক পর্ষদ দ্বারা পরিচালিত হয়। এখানে একজন ব্যবস্থাপক পরিচালক, সহায়করূপে একজন সাধারণ এবং বিভিন্ন বিভাগীয় ব্যবস্থাপক থাকে।
- (d) বিভাগীয় বিপণি খুচরা বিক্রয়ের গুদামজাতকরণের কাজকে একত্রিত করে। তারা সরাসরি উৎপাদকের নিকট থেকে পণ্য ক্রয় করে এবং পৃথক গুদাম পরিচালনা করে। এইভাবে তারা উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝের অবাঞ্ছিত মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণে সাহায্য করে।
- (e) তাদের কেন্দ্রীভূত ক্রয়ের ব্যবস্থা আছে। একটি বিভাগীয় বিপণিতে সকল পণ্যের ক্রয় কেন্দ্রীয়ভাবে ক্রয় বিভাগ দ্বারা করা হয়, অপরপক্ষে, বিক্রয়ের কাজটি বিকেন্দ্রীয়ভাবে বিভিন্ন বিভাগে করা হয়।

সুবিধা (Advantages)

বিভাগীয় বিপণির প্রধান সুবিধাগুলো হল নিম্নরূপ :

- (i) **বিশাল সংখ্যক ক্রেতাকে আকর্ষিত করে (Attract large number of customers) :** এই ধরনের দোকান সাধারণত শহরের কেন্দ্রীয়স্থলে হয় বলে দিনের বেশিরভাগ সময় বিশাল সংখ্যক ক্রেতাকে আকর্ষণ করতে পারে।
- (ii) **ক্রয়ে সুবিধা (Convenience in buying) :** একই ছাদের তলায় বিপুল পণ্য সস্তার প্রদানের দ্বারা বিভাগীয় বিপণি ক্রেতাদের প্রয়োজনের প্রায় সকল পণ্য একই স্থানে ক্রয় করার বিশাল সুবিধা প্রদান করে। ফলে

যায়। এরা গ্রাহকদের শহরের কেন্দ্রস্থলে আকর্ষণ করার পরিবর্তে তাদের বাসস্থান অথবা কর্মস্থলের নিকটবর্তী স্থানে সেবা প্রদানের চেষ্টা করে।

- (b) এই সকল খুচরা বিক্রয়কেন্দ্রগুলোর জন্য পণ্যের উৎপাদন/আহরণ কেন্দ্রীয়ভাবে প্রধান অফিসে করা হয়, যেখান থেকে প্রত্যেকটি বিক্রয় কেন্দ্রে তাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য প্রেরণ করা হয়। এর ফলে ওইসব দোকান পরিচালনার ব্যয় হ্রাস পায়।
- (c) প্রত্যেকটি খুচরা দোকান একজন শাখা ব্যবস্থাপকের (Branch Manager) তত্ত্বাবধানে থাকে, যিনি দৈনন্দিন পরিচালনার কাজের দায়িত্বে থাকেন। শাখা ব্যবস্থাপক প্রতিদিন প্রধান অফিসে বিক্রয়ের পরিমাণ, নগদ জমা এবং মজুদের চাহিদা সম্বন্ধীয় প্রতিবেদন পাঠায়।
- (d) প্রধান অফিস সকল শাখাকে নিয়ন্ত্রণ করে তথা নীতি নির্ধারণ এবং তার রূপায়নে সাহায্য করে।
- (e) ওইসব দোকানে পণ্যের মূল্য স্থির থাকে এবং নগদেই সব বিক্রয় করা হয়। দৈনিক পণ্য বিক্রয়ের অর্থ স্থানীয় ব্যাংকের মাধ্যমে প্রধান অফিসের হিসাবখাতে পাঠিয়ে দেওয়া হয়, এবং এই সংক্রান্ত একটি রিপোর্টও প্রধান অফিসে পাঠানো হয়।
- (f) প্রধান অফিস পরিদর্শকের নিযুক্তি করে, যারা গ্রাহকদের প্রতি প্রদেয় সেবার গুণগত মান, প্রধান অফিসের নীতি কার্যকর হচ্ছে কি না ইত্যাদি নিরীক্ষণ করে।

শৃঙ্খলিত ক্রিয়াকলাপ উচ্চমাত্রায় পণ্যাদির পরিচালনায়, যাদের বিক্রয় সারা বছর ধরে অপেক্ষাকৃত ভাবে স্থির থাকে, তা সবচেয়ে কার্যকরী হয়। ভারতে 'বাটার' (Bata) জুতোর দোকান এই ধরনের খুচরা দোকানের আদর্শ উদাহরণ। এই ধরনের খুচরা বিক্রয়ের দোকান অন্যান্য উৎপাদনের জন্যও খোলা হচ্ছে।

উদাহরণস্বরূপ ডিসিএম (D.C.M) ও রেমন্ড (Raymonds) এর শোরুম, নিরুলাস (Nirula's) এবং ম্যাকডোনাল্ডস-এর (McDonalds) চটজলদি খাবারের দোকানের শৃঙ্খল।

সুবিধাবলি (Advantages)

বিপণি শৃঙ্খল গ্রাহকদের বিভিন্ন সুবিধা প্রদান করে, যেগুলো নীচে বর্ণনা করা হল :

- (i) **ব্যয়সংকোচ (Economies of scale) :** পণ্যাদির কেন্দ্রীয়ভাবে আহরণের ফলে, বিপণি শৃঙ্খল উচ্চমাত্রায় পরিচালনার ফলে ব্যয় সংকোচের সুবিধা ভোগ করে।
- (ii) **মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণ (Elimination of middlemen) :** পণ্য এবং সেবার সরাসরি বিক্রয়ের ফলে বিপণি শৃঙ্খল অপ্রয়োজনীয় মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণে সমর্থ হয়।
- (iii) **কু-ঋণ হয় না (No bad debts):** সমস্ত বিক্রয় নগদে হয় বলে এখানে কুঋণ সম্বন্ধীয় ক্ষতির সম্ভাবনা থাকে না।
- (iv) **পণ্যের স্থানান্তর (Transfer of goods):** কোনো এলাকার বিশেষ কোনো পণ্যের চাহিদা না থাকলে তা অন্য এলাকায়, যেখানে উক্ত পণ্যের চাহিদা আছে, সেখানে পাঠিয়ে দেওয়া যেতে পারে। এই কারণে এই ধরনের দোকানে নিষ্ক্রিয় পণ্যের সম্ভাবনা কমে যায়।
- (v) **ঝুঁকির বন্টন (Diffusion of risk):** এক্ষেত্রে বিপণি শৃঙ্খলের কোনো এক দোকানের ক্ষতি অন্যান্য দোকানের লাভের দ্বারা পূরণ করা যায় বলে প্রতিষ্ঠানে সার্বিক ঝুঁকি হ্রাস পায়।
- (vi) **স্বল্প ব্যয় (Low cost):** কেন্দ্রীয়স্তরে ক্রয়, মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণ, কেন্দ্রীয়ভাবে বিক্রয় প্রসার কার্যের পরিচালনা এবং বিক্রয় বৃদ্ধির ফলে বিপণি শৃঙ্খলে ব্যবসায়ের ব্যয় কম হয়।

(vii) **নমনীয়তা (Flexibility)** : এই পদ্ধতিতে যদি কোনো দোকান ক্ষতির সম্মুখীন হয় সে ক্ষেত্রে ব্যবস্থাপক ব্যবসায়ের লাভজনকতাকে প্রভাবিত না করে সেই দোকান বন্ধ করতে পারেন অথবা অন্যত্র স্থানান্তরিত করতে পারেন।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

(i) **পণ্যের নির্বাচনের সীমিত সুযোগ (Limited selection of goods)** : কিছু বিপণি শৃঙ্খল শুধু সীমিত পরিসরে পণ্য নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করে। উৎপাদকদের মালিকানায় যে সকল বিপণি শৃঙ্খল পরিচালিত হয় তাদের ক্ষেত্রে এই সমস্যা দেখা যায়, যেহেতু তারা প্রধানত নিজেদের উৎপাদন বিক্রয় করে। তারা অন্য উৎপাদকের পণ্য বিক্রয় করে না। এইরূপে গ্রাহকরা শুধুমাত্র সীমিত পছন্দের পণ্য পায়। যদিও বিগ এপেল (Big Apple) অথবা রিলায়েন্স (Reliance) এর খুচরা দোকানের বিপণি শৃঙ্খল এর ব্যতিক্রম, যারা বিশাল সংখ্যক উৎপাদকের পণ্য বিক্রয় করে।

(ii) **কর্মোদ্যোগের অভাব (Lack of initiative)** : যে সকল কর্মীরা এই ধরনের ব্যবসায়ের পরিচালনার সাথে যুক্ত, তাদের প্রধান অফিস থেকে প্রাপ্ত নির্দেশাবলি অনুসরণ করে কাজ করতে হয়। এর ফলে তারা সকল বিষয়ে প্রধান অফিসের দিশা নির্দেশের জন্য অপেক্ষা করার ব্যাপারে অভ্যস্ত হয়ে যায়, যা গ্রাহকদের পরিতৃপ্ত করার জন্য তাদের কর্মোদ্যোগ ও সৃজনশীলতার দক্ষতাকে কমিয়ে দেয়।

(iii) **ব্যক্তিগত যোগাযোগের অভাব (Lack of personal touch)** : কর্মোদ্যোগের ঘাটতির ফলে কর্মীদের মধ্যে উদাসীনতা এবং ব্যক্তিগত যোগাযোগের অভাব দেখা দেয়।

(iv) **চাহিদার পরিবর্তন কষ্টসাধ্য (Difficult to change demand)** : যে সকল পণ্যাদি নিয়ে বহুসংখ্যক দোকান ব্যবসা করছে, যদি তাদের চাহিদাতে দ্রুত পরিবর্তন

হয়, তবে ব্যবসায়ের উচ্চমাত্রায় ক্ষতি সম্ভাবনা থাকে, কারণ কেন্দ্রীয় ভাঙারে বেশি পরিমাণে অবিক্রিত পণ্য মজুত থাকে।

বিভাগীয় বিপণি এবং বিপণি শৃঙ্খলের মধ্যে পার্থক্য (Difference between Departmental stores and Multiple shops)

যদিও উভয় প্রকারের খুচরা ব্যবসায়ই বৃহৎ প্রতিষ্ঠান, উভয়ের মধ্যে কিছু পার্থক্য দেখা যায়, সেগুলো নীচে দেওয়া হল :

(i) **অবস্থান (Location)** : বিভাগীয় বিপণি শহরে কেন্দ্রস্থলে অবস্থিত, যেখানে বিপুল সংখ্যক গ্রাহক আকর্ষিত হতে পারে কিন্তু বিপণি শৃঙ্খল বিপুল সংখ্যক গ্রাহকের কাছে পৌঁছানোর জন্য বিভিন্ন স্থানে অবস্থান করে। সুতরাং বিপণি শৃঙ্খলের জন্য কেন্দ্রীয় অবস্থান প্রয়োজনীয় নয়।

(ii) **পণ্যের পরিসর (Range of products)** : বিভাগীয় বিপণি গ্রাহকদের সকল চাহিদা একই ছাদের তলায় পরিতৃপ্তির লক্ষ্যে কাজ করে। যার জন্য তারা বিভিন্ন ধরনের পণ্যাদি নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করে। যা হোক বিপণি শৃঙ্খল সাধারণত গ্রাহকদের কোনো নির্দিষ্ট পরিসরে পণ্যের চাহিদা পূরণের লক্ষ্যে কাজ করে।

(iii) **পরিষেবা প্রদান (Services offered)** : বিভাগীয় বিপণি তাদের গ্রাহকদের সর্বোচ্চ পরিষেবা প্রদানের উপর জোর দেয়। তাদের দ্বারা প্রদত্ত সেবার মধ্যে কিছু হল, পোশাকের পরিবর্তন, রেন্টেরা ইত্যাদি। অপরপক্ষে বিপণি শৃঙ্খল সীমিত পরিষেবার মাধ্যমে বিক্রিত ত্রুটিপূর্ণ পণ্যের মেরামতের নিশ্চয়তা প্রদান করে।

(iv) **মূল্য স্থির করা (Pricing)** : বিপণি শৃঙ্খল স্থির মূল্যে তাদের পণ্য বিক্রয় করে এবং তাদের সমস্ত বিক্রয়

কেন্দ্রে সমমূল্যায়ন নীতি অনুসারে একই দাম রাখে। যদিও বিভাগীয় বিপণি তাদের সকল বিভাগের জন্য সমমূল্যায়ন নীতি অনুসরণ করে না। বরং কখনো কখনো তারা বিশেষ পণ্যের মজুত খালাসের জন্য ছাড় দিতে পারে।

(v) গ্রাহকের শ্রেণি বিভাগ (Class of customers): বিভাগীয় বিপণি তুলনামূলক উচ্চ আয় সম্পন্ন গ্রাহকদের, যারা প্রদেয় মূল্যের পরিবর্তে প্রাপ্য পরিসেবার বিষয়ে অধিক সচেতন, তাদের চাহিদার পরিতৃপ্তি ঘটায়। অপরপক্ষে বিপণি শৃঙ্খল উচ্চ থেকে নিম্ন আয় সম্পন্ন সমস্ত গ্রাহকদের, যারা সীমিত মূল্যে গুণমান সমৃদ্ধ পণ্য কিনতে ইচ্ছুক, তাদের চাহিদা পরিতৃপ্তি ঘটায়।

(vi) ধারে পণ্য বিক্রয়ের সুযোগ (Credit facilities): বিপণি শৃঙ্খলে সমস্ত বিক্রয় যথাযথভাবে নগদে করা হয়। বিপরীতে বিভাগীয় বিপণি তাদের নিয়মিত ক্রেতাদের ধারে পণ্য ক্রয়ের সুবিধা প্রদান করে।

(vii) নমনীয়তা (Flexibility): বিভাগীয় বিপণি বিভিন্ন ধরনের পণ্যের ব্যবসা পরিচালনা করে বলে, বাজারে কোন শ্রেণির পণ্যের বিক্রয় করা হবে এ বিষয়ে সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষেত্রে ব্যাপক নমনীয়তা থাকে। যদিও বিপণি শৃঙ্খলে, যারা একই ধরনের পণ্যের ব্যবসায় পরিচালনা করে, এই রকম নমনীয়তার সুযোগ থাকে না।

ডাক মারফত ফরমাশ (Mail Order Houses)

এরা সেই খুচরো বিক্রেতা যারা ডাক মারফত পণ্যাদি বিক্রয় করে থাকে। এই ধরনের ব্যবসায় সাধারণত ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে সরাসরি ব্যক্তিগত যোগাযোগ নেই। এরা সম্ভাব্য গ্রাহকদের থেকে অর্ডার নেওয়ার জন্য পত্রিকা অথবা ম্যাগাজিনে বিজ্ঞাপনের দ্বারা, বিজ্ঞপ্তি, তালিকা, নমুনা, বিল, মূল্যতালিকা ইত্যাদি ডাকযোগে পাঠায়। পণ্য সম্বন্ধীয় বিভিন্ন তথ্যাদি যেমন মূল্য, বৈশিষ্ট্য, পণ্য ও তার মূল্য

আদান-প্রদানের শর্তাবলি ইত্যাদি বিজ্ঞপনে উল্লেখ থাকে। ফরমাশ প্রাপ্তির পর, গ্রাহকের বিভিন্ন চাহিদানুযায়ী পণ্যের পরিদর্শন করা হয় এবং ডাকযোগে প্রেরণ করা হয়।

পণ্যের মূল্য আদায়ের বিভিন্ন বিকল্প থাকতে পারে। প্রথমত, গ্রাহককে সম্পূর্ণ মূল্য অগ্রিম প্রদানের জন্য বলা যেতে পারে। দ্বিতীয়ত, পণ্যাদির মূল্য ডাকযোগে প্রদান, অর্থাৎ (VPP) দ্বারা পাঠানো যেতে পারে। এই ব্যবস্থায় পণ্যাদি পোস্ট অফিস মারফত পাঠানো হয় এবং সম্পূর্ণ মূল্য প্রাপ্তির পরই গ্রাহককে প্রদান করা হয়। তৃতীয়ত, পণ্যদ্রব্য ব্যাংকের মারফত প্রেরিত হতে পারে, এক্ষেত্রে গ্রাহকদের পণ্য প্রদানের নির্দেশ দেওয়া হয়। এই ব্যবস্থায়, যেহেতু গ্রাহকদের থেকে পণ্যমূল্য সম্পূর্ণভাবে প্রাপ্তির পরই পণ্য প্রদান করা হয় বলে কুঋণজনিত ঝুঁকি থাকে না। তা সত্ত্বেও গ্রাহকদের নিশ্চিত করতে হয় যে তাদের নির্দিষ্ট বর্ণনা অনুযায়ী পণ্য প্রেরণ করা হয়েছে।

এই ধরনের ব্যবসায় সকল প্রকারের উৎপাদনের জন্য উপযুক্ত নয়। উদাহরণস্বরূপ, যে সকল পণ্য তাড়াতাড়ি নষ্ট হয়ে যায় / পচনশীল অথবা ওজনে ভারী এবং সহজে স্থানান্তরিত করা সম্ভব নয়, ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসায়ের জন্য তা সুপারিশ করা সম্ভব নয়। শুধুমাত্র সেই সকল পণ্য যেগুলো, (i) শ্রেণিকরণ এবং মানকীকরণ করা সম্ভব, (ii) সহজেও স্বল্পমূল্যে স্থানান্তরিত করা যায়, (iii) যাদের বাজারে চাহিদা আছে, (iv) সারা বছর যথেষ্ট পরিমাণে পাওয়া যায়, (v) যাদের বাজারে সীমিত প্রতিযোগিতা আছে, এবং (vi) যাদের চিত্র দ্বারা বর্ণনা করা যায় ইত্যাদি এই ধরনের ব্যবসায়ের জন্য উপযুক্ত। আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হল, শিক্ষার পর্যাপ্ত প্রসার না হলে এই ধরনের ব্যবসায় সফল হতে পারে না। কারণ বিজ্ঞাপন এবং অন্যান্য লিখিত যোগাযোগের মাধ্যম দ্বারা শুধুমাত্র শিক্ষিত লোকদের কাছেই পৌঁছানো যাবে।

সুবিধাসমূহ (Advantages)

(i) **সীমিত মূলধন প্রয়োজন (Limited capital requirement):** এই ধরনের ব্যবসায়ের ঘর বাড়ি এবং অন্যান্য পরিকাঠামোগত সুযোগ সুবিধার জন্য অধিক ব্যয়ের প্রয়োজন হয় না। সুতরাং, এটি তুলনামূলক স্বল্প মূলধনে শুরু করা যেতে পারে।

(ii) **মধ্যস্থতাকারবারির অপসারণ (Elimination of middlemen):** গ্রাহকের দৃষ্টিকোণ থেকে এই ধরনের ব্যবসায়ের বৃহত্তম সুবিধা হল, ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যবর্তী অপয়োজনীয় মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণ করা হয়েছে। এতে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই সঞ্চার হয়।

(iii) **কুঋণ হয় না (Absence of bad debt):** যেহেতু ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসায় গ্রাহকদের ধারে ক্রয়ের সুবিধা দেয় না, তাই নগদে মূল্য আদায় সংক্রান্ত বিষয়ে কুঋণের কোনো সম্ভাবনা থাকে না।

(iv) **বিস্তৃত পরিসর (Wide reach):** ডাকসেবা আছে, এরকম যেকোনো স্থানে এই ব্যবস্থায় পণ্য প্রেরণ সম্ভব। এই প্রকারের ডাক দ্বারা সমগ্র দেশে বেশি/অধিক সংখ্যক লোকের পণ্যের বিক্রয় সম্ভব, যেই কারণে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র ব্যাপকতর হয়।

(v) **স্বাচ্ছন্দ্যদায়ক ব্যবস্থা (Convenience):** এই পদ্ধতিতে পণ্যাদি গ্রাহকদের বাড়ি বাড়ি প্রেরণ করা হয়। এর ফলে পণ্যাদির ক্রয়ে গ্রাহক অনেক বেশি সুবিধা পেয়ে থাকে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

(i) **ব্যক্তিগত যোগাযোগের অভাব (Lack of personal contact) :** এখানে ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে কোনো ব্যক্তিগত যোগাযোগ থাকে না বলে, পারস্পরিক ভুল বোঝাবুঝির এবং অবিশ্বাসের খুব বেশি সম্ভাবনা থাকে। ক্রেতার ক্রয়ের পূর্বে পণ্য পরীক্ষা করতে

পারে না এবং বিক্রেতাও সবসময় ক্রেতার পছন্দ অপছন্দের ব্যাপারে দৃষ্টি দিতে পারে না এবং তালিকা ও বিজ্ঞাপনের দ্বারা সমস্ত সংশয় দূর হয় না।

(ii) **উচ্চ প্রসার ব্যয় (High promotion cost):** এই ধরনের ব্যবসায়ের তাদের সম্ভাব্য ক্রেতাদের ক্রয়ে অনুপ্রাণিত করার জন্য বিশাল পরিমাণে বিজ্ঞাপন এবং বিক্রয় প্রসারের অন্যান্য পদ্ধতির উপর নির্ভর করতে হয়। যার ফলে পণ্যের বিক্রয় প্রসারের ব্যয় বৃদ্ধি পায়।

(iii) **বিক্রয় পরবর্তী পরিসেবা নেই (No after sales service):** ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসায় ক্রেতা এবং বিক্রেতা অনেক দূরবর্তী স্থানে অবস্থিত হতে পারে এবং তাদের উভয়ের মধ্যে কোনো ব্যক্তিগত যোগাযোগ থাকে না। এর ফলে, এই ব্যবসায়ের বিক্রয় পরবর্তী পরিসেবা দেওয়া সম্ভব হয় না যা গ্রাহকের পরিতৃপ্তির জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

(iv) **ধারে ক্রয়ের সুবিধা নেই (No credit facilities):** ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসায়ের ক্রেতাকে ধারে ক্রয়ের সুবিধা দেওয়া হয় না। যেসব ক্রেতার আর্থিক অবস্থা সীমিত, তারা এই ব্যবসায়ের থেকে পণ্য ক্রয়ে আকর্ষিত নাও হতে পারে।

(v) **দেরিতে পণ্য সরবরাহ (Delayed delivery):** ডাক মারফত অর্ডার প্রাপ্তি এবং পণ্যের বিলি করা হয় বলে এক্ষেত্রে অবিলম্বে পণ্যের বিলি সম্ভব হয় না।

(vi) **অপব্যবহারের সম্ভাবনা (Possibility of abuse):** এই ধরনের ব্যবসায়ের অসৎ ব্যবসায়ীরা ভুলো বিল ও বিজ্ঞাপনের দ্বারা পণ্যের উপর দাবি অথবা পূর্ব প্রতিশ্রুতি পালনের ক্ষেত্রে গ্রাহকদের প্রতারণা করতে পারে।

(vii) **ডাক সেবার উপর অধিক নির্ভরশীলতা (High dependence on postal services):** কোনো অঞ্চলে ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসায়ের সফলতা নির্ভর করে

সেই স্থানে ডাক সেবার উপস্থিতি এবং কার্যকারিতার উপর। কিন্তু আমাদের দেশের মতো বড়ো দেশে, যেখানে অনেক স্থানে এখনো ডাকসেবা পৌঁছায়নি, সেখানে এই ধরনের ব্যবসায়ের সফলতার সম্ভাবনা সীমিত।

উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার (Consumer Cooperative Store)

একটি উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার হল সেই প্রতিষ্ঠান, যার মালিকানা, পরিচালনা এবং নিয়ন্ত্রণ ভোক্তারা নিজেরাই করে থাকে। এই ধরনের ভাণ্ডার / দোকানগুলোর মূল উদ্দেশ্য হল মধ্যস্থতাকারীদের সংখ্যা কম করা, যারা পণ্যের মূল্য বাড়িয়ে দেয় এবং এইভাবে সদস্যদের সেবা প্রদান করে। সমবায় ভাণ্ডার সাধারণত উৎপাদক ও পাইকারি বিক্রেতাদের থেকে সরাসরি বেশি পরিমাণে পণ্য ক্রয় করে এবং সেগুলো ভোক্তাদের ন্যায্য দামে বিক্রয় করে। এক্ষেত্রে মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণ অথবা সংখ্যায় কমিয়ে আনা হলেও সমবায় ভাণ্ডারের সদস্যরা স্বল্প মূল্যে উচ্চগুণমানের পণ্য পেয়ে থাকে। উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডারের দ্বারা অর্জিত লাভের অঙ্ক থেকে সদস্যদের লভ্যাংশ ঘোষণা, সাধারণ সঞ্চিত এবং সাধারণ কল্যাণ তহবিল অথবা সমরূপ তহবিলকে শক্তিশালী করা যেতে পারে, যাতে সদস্যদের সামাজিক ও শিক্ষামূলক সুবিধা প্রদান করা যায়।

একটি উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার শুরু করার জন্য কমপক্ষে ১০ জন সদস্যের একত্র হতে হয় এবং একটি স্বাধীন সমিতি সৃষ্টি করে এবং সমবায় সমিতির আইনের অধীনে নিবন্ধীভুক্ত করা হয়। সমবায় ভাণ্ডারে তাদের সদস্যদের শেয়ার বিলির মাধ্যমে মূলধন সংগ্রহ করা হয়। এখানে গণতান্ত্রিক ব্যবস্থাপনা থাকে এবং নির্বাচিত ব্যবস্থাপক কমিটির উপর পরিচালনার দায়িত্ব দেওয়া হয়। এখানে এক ব্যক্তি এক ভোটের নিয়ম পালন করা হয়। সমবায় ভাণ্ডারের সদস্যদের দায় সাধারণত তাদের দ্বারা

নিয়োজিত মূলধনের পরিমাণ পর্যন্ত সীমাবদ্ধ থাকে। তহবিলের ন্যায্য ব্যবস্থাপনা সুনিশ্চিত করার জন্য, সমবায় সমিতির প্রবন্ধক অথবা তার দ্বারা অনুমোদিত কোনো ব্যক্তির দ্বারা সমবায় ভাণ্ডারের হিসাবের নিরীক্ষা করা হয়।

সুবিধা (Advantages)

উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডারের মূল সুবিধাবলি নিম্নরূপ :

- (i) **সহজ গঠন (Ease information):** উপভোক্তা সমবায় সমিতি গঠন করা সহজ। যে কোনো দশজন একসঙ্গে হয়ে, এক স্বাধীন সমিতি তৈরি করতে পারেন তথা কিছু আনুষ্ঠানিকতা সম্পন্ন করে সমবায় সমিতির নিবন্ধকের কাছে নিবন্ধীভুক্ত করিয়ে নেওয়া যায়।
- (ii) **সীমিত দায় (Limited liability):** সমবায় ভাণ্ডারের সদস্যদের দায় তাদের দ্বারা নিয়োজিত মূলধনের পরিমাণ পর্যন্ত হতে পারে। এর বেশি দায় হলে সেই বর্ধিত অংশের দায় পরিশোধের জন্য তারা ব্যক্তিগতভাবে দায়ী নয়। ওই ক্ষেত্রে দায় সম্পত্তির থেকে বেশি হবে।
- (iii) **গণতান্ত্রিক ব্যবস্থাপনা (Democratic management):** সমবায় ভাণ্ডারগুলো তাদের সদস্যদের দ্বারা নির্বাচিত পরিচালন কমিটির দ্বারা গণতান্ত্রিকভাবে পরিচালিত হয়। প্রত্যেক সদস্যের দ্বারা ক্রয় করা শেয়ার সংখ্যা নির্বিশেষে একটি ভোটাধিকার আছে।
- (iv) **স্বল্প মূল্য (Lower prices):** একটি সমবায় ভাণ্ডার উৎপাদক অথবা পাইকারি বিক্রেতার কাছ থেকে সরাসরি পণ্য ক্রয় করে এবং সমিতির সদস্য ও অন্যান্যদের তা বিক্রয় করে। মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণের ফলে সদস্যরা স্বল্প মূল্যে ভোগ্য পণ্য পেয়ে থাকে।
- (v) **নগদে বিক্রয় (Cash sales):** উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার সাধারণত নগদে পণ্য বিক্রয় করে। যার ফলে চলতি মূলধনের চাহিদা হ্রাস পায়।

(vi) সুবিধাজনক অবস্থান (Convenient location): উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডারগুলো সাধারণত সুবিধাজনক সার্বজনিক স্থানে স্থাপন করা হয় যেখান থেকে সদস্য ও অন্যান্য লোকেরা তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী সহজে পণ্যাদি ক্রয় করতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডারের সীমাবদ্ধতাগুলো নীচে দেওয়া হল :

(i) কর্মোদ্যোগের অভাব (Lack of initiative): সমবায় ভাণ্ডার সাধারণ যারা পরিচালনার কাজে যুক্ত, তারা অবৈতনিক হওয়াতে, আরও কার্যকরীভাবে কাজ করার জন্য কর্মোদ্যোগ ও অনুপ্রেরণার অভাব দেখা যায়।

(ii) তহবিলের অভাব (Shortage of funds) : সমবায় ভাণ্ডারের মূলধনের প্রাথমিক উৎস হল সদস্যদের থেকে শেয়ার বিলির মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ। এই ধরনের সমিতিগুলো সাধারণত মূলধনের অভাব বোধ করে কারণ সভ্যপদ সীমিত থাকে। যা সমিতির বিকাশ এবং প্রসারে বাধা হয়ে দাঁড়ায়।

(iii) পৃষ্ঠপোষকতার অভাব (Lack of patronage): সমবায় ভাণ্ডারের সদস্যরা সাধারণত নিয়মিতভাবে তাদের সংরক্ষণ করে না। যার ফলে, এই সমিতিগুলো সফলভাবে পরিচালনা করা যায় না।

(iv) ব্যবসায়িক প্রশিক্ষণের অভাব (Lack of business training): সমবায় ভাণ্ডারের ব্যবস্থাপনায় যুক্ত ব্যক্তির প্রশিক্ষিত হয় না বলে দক্ষতার সঙ্গে ব্যবসায় পরিচালনায় অভিজ্ঞতার অভাব দেখা যায়।

সুপার মার্কেট (Super Markets)

সুপার মার্কেট হল একটি বৃহৎ খুচরা ব্যবসায় যা ব্যাপক বৈচিত্র্যের ভোগ্য পণ্য স্বল্প মূল্যে বিক্রয়ের আবেদন করে।

এখানে স্বয়ংসেবা, প্রয়োজন অনুযায়ী নির্বাচন এবং পণ্যদ্রব্যের আবেদনের উপর জোর দেওয়া হয়। এখানে সাধারণত খাদ্য সামগ্রী এবং অন্যান্য স্বল্পমূল্যের দ্রব্য, নামি পণ্য এবং ব্যাপকভাবে ব্যবহৃত ভোগ্য পণ্যাদি, যেমন— মুদি পণ্য, বাসনপত্র, পোশাক, বৈদ্যুতিন সামগ্রী, গৃহস্থালী সামগ্রী এবং ঔষধ ইত্যাদির লেনদেন হয়ে থাকে। সুপার মার্কেট সাধারণত প্রমুখ বিক্রয় কেন্দ্রে অবস্থিত হয়। এই ধরনের দোকানে পণ্যের দাম এবং মানের লেবেল স্পষ্টভাবে লাগিয়ে নির্দিষ্ট তাকের উপর পণ্যাদি রাখা হয়। গ্রাহকরা দোকানের ভিতর ঘুরে ঘুরে তাদের চাহিদার পণ্য তুলে নিয়ে নগদ মূল্য প্রদানের কেন্দ্রে গিয়ে মূল্য প্রদান করে এবং পণ্যাদি বাড়িতে নিয়ে যায়।

সুপার মার্কেট বিভাগীয় ভিত্তিতে সংগঠিত হয়। যেখানে গ্রাহকরা বিভিন্ন ধরনের পণ্য একই ছাদের তলায় ক্রয় করতে পারে। যদিও বিভাগীয় বিপণীর তুলনায় সুপার মার্কেট বিনামূল্যে বাড়িতে গিয়ে পণ্য পৌঁছে দেওয়া, ধারে ক্রয়ের সুবিধা ইত্যাদি এবং ক্রেতাদের পণ্য ও তার গুণমান উপলব্ধি করানোর জন্য কোনো বিক্রয়কর্মীও নিয়োগ করে না। সুপার মার্কেটের কিছু গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য হলো নিম্নরূপ:

- (i) সুপার মার্কেট সাধারণত খাদ্য সামগ্রী ও মুদিপণ্যের সম্পূর্ণ ছত্রে ব্যবসা করে, উপরন্তু খাদ্য ছাড়াও বিভিন্ন স্বাচ্ছন্দ্যের বস্তুও বিক্রয় করে থাকে।
- (ii) ক্রেতারা তাদের চাহিদানুযায়ী একই ছাদের তলায় বিভিন্ন পণ্যাদি ক্রয় করতে পারে।
- (iii) সুপার মার্কেট স্বয়ংসেবার নীতিতে পরিচালিত হয়। তাই এখানে বণ্টন/পণ্য বিতরণের ব্যয় কম হয়।
- (iv) একত্রে/বড়ো পরিসরে পণ্যাদিক্রয়, স্বল্প পরিচালন ব্যয় এবং ন্যূনতম লাভে অন্যান্য ধরনের খুচরা

দোকানের তুলনায় পণ্যের দাম সাধারণ কম হয়।

- (v) শুধুমাত্র নগদেই পণ্য বিক্রয় করা হয়।
- (vi) সুপার মার্কেট সাধারণত কেন্দ্রীয় স্থানে অবস্থিত হয় যাতে উচ্চ বিক্রয় আবর্তন নিশ্চিত করা যায়।

সুবিধা (Advantages)

সুপার মার্কেট -এর সুবিধাসমূহ নিম্নরূপ :

(i) একই ছাদ, স্বল্প ব্যয় (One roof, low cost) : সুপার মার্কেট স্বল্প মূল্যে একই ছাদের তলায় ব্যাপক বৈচিত্রের পণ্য ক্রয়ের সুবিধা প্রদান করে। এই দোকানগুলো ক্রেতাদের জন্য তাদের পণ্য ক্রয়ের ব্যাপারে শুধুমাত্র সুবিধাজনকই নয়, লাভজনকও বটে।

(ii) কেন্দ্রীয় অবস্থান (Central location) : সুপার মার্কেট সাধারণত শহরের প্রাণকেন্দ্রে অবস্থিত হয়। যার ফলে, খুব সহজেই বেশি সংখ্যক লোকজনের কাছে পৌঁছাতে পারে যারা তৎসংলগ্ন এলাকায় বসবাস করে।

(iii) ব্যাপক নির্বাচন (Wide selection) : সুপার মার্কেট বিভিন্ন নকশা ও রঙের বৈচিত্রময় বিপুল পণ্যের সম্ভার রাখে। যা ক্রেতাকে শ্রেষ্ঠতর পণ্য নির্বাচনে সমর্থ করে।

(iv) কুঋণ হয় না (No bad debts): যেহেতু সাধারণত সকল বিক্রয় নগদে হয়ে থাকে, তাই সুপার মার্কেটে কুঋণ হয় না।

(v) বৃহদায়তনের সুবিধা (Benefits of being large scale): সুপার মার্কেট হল একটি বৃহদায়তন খুচরা দোকান এটা বৃহদায়তন ক্রয় বিক্রয়ের সমস্ত সুবিধা ভোগ করে, যেই কারণে এর পরিচালন ব্যয় কম হয়।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

সুপার মার্কেটের মুখ্য সীমাবদ্ধতাগুলো হল নিম্নরূপ :

(i) ধারে বিক্রয় করে না (No credit): সুপার মার্কেট তাদের পণ্যাদি শুধুমাত্র নগদ ভিত্তিতে বিক্রয় করে। ক্রেতাদের ধারে ক্রয়ের সুবিধা দেওয়া হয় না। যার ফলে এই বাজারে ক্রেতার ক্রয়ক্ষমতা সীমাবদ্ধ হয়।

(ii) ব্যক্তিগত মনোযোগের অভাব (No personal attention): সুপার মার্কেট স্বয়ংসেবার নীতিতে কাজ করে। গ্রাহকরা তাই ব্যক্তিগত মনোযোগ পায় না। ফলস্বরূপ, যে সকল পণ্যে বিক্রয় কর্মীদের দ্বারা ব্যক্তিগত মনোযোগ দেওয়ার প্রয়োজন হয়, তাদের সুপার মার্কেটে কার্যকরীভাবে পরিচালনা করা যায় না।

(iii) পণ্যের অপব্যবহার (Mishandling of goods): অনেক গ্রাহক তাক-এ রাখা পণ্যগুলো অগোছালোভাবে নাড়াচাড়া করে। যা সুপার মার্কেটের খরচ বাড়িয়ে দেয়।

(iv) উচ্চ পরিব্যয় খরচ (High overhead expenses) : সুপার মার্কেট উচ্চ পরিব্যয়ে ভারাক্রান্ত হয়ে পড়ে। ফলে এরা ক্রেতাদের প্রতি স্বল্পমূল্যের আবেদন সৃষ্টি করতে পারে না।

(v) ভারী মূলধনের চাহিদা (Huge capital requirement) : সুপার মার্কেট স্থাপন ও পরিচালনায় বিপুল বিনিয়োগের প্রয়োজন। পরিব্যয়কে একটি যুক্তিসংগত স্তরে ধরে রাখার জন্য এই সকল প্রতিষ্ঠানে উচ্চ বিক্রয় হার ধরে রাখা প্রয়োজন। এটা একমাত্র বড়ো শহরেই সম্ভব, ছোটো শহরে নয়।

ভেন্ডিং মেশিন (Vending Machines)

ভেন্ডিং মেশিন বিপণন পদ্ধতিতে এক নবীনতম বিপ্লব। মুদ্রাচালিত ভেন্ডিং মেশিন গরম পানীয়, প্ল্যাটফর্ম টিকিট, দুধ, ঠান্ডা পানীয়, চকলেট, সংবাদপত্র ইত্যাদির মতো দরকারি পণ্যের প্রদানে বিভিন্ন দেশে ব্যবহার করা হচ্ছে।

এখানে উল্লিখিত উৎপাদনগুলো ছাড়াও, একটি নবীনতম ক্ষেত্র, যেখানে এই ধারণাটি আমাদের দেশের বিভিন্ন অংশে জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে (বিশেষত শহরাঞ্চলে) সেটি হল ব্যাংকিং সেবায় এটিএম (Automated Teller Machines [ATM]) এর প্রয়োগ। এর নাম থেকেই বোঝায় যায়, এইসব মেশিন ব্যাংকিং এর ধারণাকে সম্পূর্ণরূপে পরিবর্তন করে দিয়েছে এবং যে কোনো সময় ব্যাংকের কোনো শাখায় না গিয়েই টাকা উত্তোলন সম্ভব হয়।

পূর্ব থেকে মোড়কজাত করা স্বল্পমূল্যের নামী পণ্য যাদের উচ্চ বিক্রয় হার আছে এবং যেগুলো সম আকার, আয়তন ও ওজনের, সেগুলোর বিক্রয়ে ভেডিং মেশিন কার্যকরী হতে পারে। যদিও ভেডিং মেশিন স্থাপনের প্রাথমিক ব্যয় এবং নিয়মিত মেরামতি ও রক্ষণাবেক্ষণের ব্যয় অনেকটা বেশি। তবে গ্রাহক ক্রয়ের পূর্বে পণ্যদ্রব্য দেখতে পারে না এবং অপ্রয়োজনে পণ্য ফেরতেরও সুযোগ নেই। তাছাড়া মেশিনের অনুসারে পণ্যের বিশেষ মোড়ক বিকশিত করতে হয়। মেশিনগুলো পরিচালন উপযোগী করে তৈরি করতে হবে। এইসব সীমাবদ্ধতা সত্ত্বেও, অর্থনীতির প্রসারের সঙ্গে সঙ্গে খুচরা বিক্রয়ে উচ্চহারে বিক্রয় এবং স্বল্পমূল্যের ভোগ্য পণ্যের পরিসেবায় ভেডিং মেশিনের ভবিষ্যত খুব উজ্জ্বল।

পণ্য এবং সেবা কর (Goods and Services Tax)

1 জুলাই, 2017 সাল থেকে দেশব্যাপী পণ্যদ্রব্যের সহজ প্রবাহ নিশ্চিত করার জন্য 'এক দেশ, এক করের' নীতি অনুসরণ করে এবং একটি সমন্বিত বাজারের লক্ষ্যে, ভারত সরকার পণ্য এবং সেবাকর বাস্তবায়ন করে। এই পদক্ষেপগুলো উৎপাদনকারী, প্রযোজক, বিনিয়োগকারী এবং ভোক্তাদের জীবন সহজতর করার লক্ষ্যে নেওয়া হয়েছে। এই ব্যবস্থাটি ভারতীয় করের ইতিহাসে সর্বাধিক

যুগান্তকারী কর সংস্কার হিসেবে বিবেচনা করা হয়। দেশের উন্নতির জন্য কর-রাজস্বের উৎস ছাড়াও রাজ্যের করদাতাদেরকে দায়বদ্ধ করার ক্ষেত্রে এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। কার্যকরী করারোপ নিশ্চিত করে যে জনসাধারণের তহবিল যাতে সামাজিক উদ্দেশ্যপূরণে যথাযথভাবে কাজে লাগানো যায়।

জিএসটি (GST) উৎপাদনকারীর কাছ থেকে গ্রাহকের কাছে পণ্য ও পরিসেবাদি সরবরাহের জন্য একটি গন্তব্যভিত্তিক একক কর এবং কেন্দ্রীয় ও রাজ্য সরকারগুলো দ্বারা গৃহীত একাধিক পরোক্ষ করকে প্রতিস্থাপিত করেছে, যার ফলে দেশটি একটি সমন্বিত বাজারে রূপান্তরিত হয়েছে। অন্যান্য সুবিধাগুলোর মধ্যে, জিএসটি করের আওতায় ব্যবসা করার পরিবেশকে উন্নত তথা সহজতর করা, করের উপর কর অপসারণ করে করের বোঝা কমিয়ে, কর প্রশাসনের উন্নতি, করের ফাঁকি কম করা, অর্থনীতির সংগঠিত অংশ বিস্তৃত করা এবং কর রাজস্ব বৃদ্ধি করা ইত্যাদি সুবিধা প্রদানের লক্ষ্যে কাজ করে। জিএসটি 17 টি পরোক্ষ কর (8টি সেন্ট্রাল + 9টি রাজ্য স্তরে) এবং কেন্দ্র ও রাজ্যগুলোর 23 টি সেবাসমূহ প্রতিস্থাপিত করেছে, একাধিক আয়ের বিবরণী এবং মূল্যায়ন দাখিলের প্রয়োজনীয়তা দূর করেছে এবং উৎপাদকদের থেকে গ্রাহকদের কাছে পণ্যের বণ্টন সংক্রান্ত পরিসেবাদি প্রদান করেছে। জিএসটিতে কেন্দ্রীয় জিএসটি (Central GST [CGST]) এবং রাজ্য জিএসটি (State GST [SGST]) অন্তর্ভুক্ত থাকে যা পূর্বে কেন্দ্র এবং রাজ্য সরকারগুলো আরোপ করত। জিএসটিতে (CGST + SGST) মূল্য সংযোজন প্রতিটি পর্যায়ে আরোপ করা হয় এবং সরবরাহকারী কর আরোপের প্রযুক্তির মাধ্যমে মূল্য প্রবাহের পূর্ববর্তী পর্যায়ে ইনপুটগুলোতে কর মুকুব করে। সরবরাহ শৃঙ্খলের শেষ দোকানদার মূল্যযুক্ত জিএসটি গ্রাহকের কাছে

প্রেরণ করে, জিএসটি-কে একটি গন্তব্যভিত্তিক ভোগ্য করের রূপ দিয়েছে। মূল্য প্রতিটি পর্যায়ে ইনপুট ক্রেডিট গ্রহণের বিধান জিএসটি-র অধীনে করের উপর কর এড়াতে সাহায্য করে, যা পণ্যদ্রব্যের দাম কমাতে এবং গ্রাহকদের উপকারে সহায়ক হয়। (পৃষ্ঠা 253 দেখো)

জিএসটি সম্পর্কে কিছু তথ্য (Some Facts about GST)

1. জিএসটি দেশব্যাপী একক করের আওতায় অধিক সংখ্যক করকে অন্তর্ভুক্ত করে এবং পণ্যের অভিন্ন মূল্য রোপনের লক্ষ্যে আরোপ করা হয়, যদিও কিছু পণ্য ব্যয়বহুল ও কিছু পণ্য সস্তা হয়ে যায়।
2. জিএসটি বাস্তবায়নে বিলাসবহুল পণ্যগুলো ব্যয়বহুল হয়ে উঠেছে, যদিও সর্বসাধারণের ব্যাপক ভোগের পণ্যগুলো সস্তা হয়ে গেছে।
3. জিএসটি উৎসের উপর ধার্য কর নয়। এটি একটি গন্তব্য কর বা এটি একটি ভোক্তা কর। একটি পণ্য তামিলনাড়ুতে তৈরি হয়ে দেশব্যাপী ভ্রমণ করে দিল্লি পৌঁছায়, যেখানে ক্রেতা/ভোক্তারা এরজন্য কর প্রদান করে। কেন্দ্র এবং রাজ্য উভয়েরই এই করে তাদের ভাগ আছে।
4. ভারতীয় জিএসটি-তে একটি চালান মেলানোর প্রক্রিয়া আছে। ক্রীত পণ্য এবং পরিসেবা সমূহের ইনপুট কর আরোপ শুধুমাত্র সরবরাহকারীর সরবরাহের দ্বারা প্রাপ্ত করযোগ্য সরবরাহের ক্ষেত্রে উপলব্ধ হবে। পণ্য এবং সেবা কর নেটওয়ার্ক একটি স্বনিয়ন্ত্রক প্রক্রিয়া, যা কেবল করের জালিয়াতি এবং করের ফাঁকি পরীক্ষা করে না, বরং অর্থনীতিতে আরও বেশি ব্যবসা নিয়ে আসে।
5. মুনাফা বিরোধী মাপকাঠিটি সম্প্রতি বাস্তবায়িত পণ্য এবং পরিসেবা কর আইনের মূল বৈশিষ্ট্যগুলোর একটি। এই পদক্ষেপগুলো সংস্থাগুলোকে অত্যধিক লাভ থেকে বিরত রাখে। ইনপুট করারোপের মাধ্যমে জিএসটি অবশেষে দাম কমিয়ে আনতে পারে বলে মনে করা যায়। সংস্থাগুলোর প্রদত্ত সুবিধাগুলো নিশ্চিত করার জন্য একটি রাষ্ট্রীয় মুনাফা বিরোধী কর্তৃপক্ষ (National Anti-profiteering Authority [NAPA]) স্থাপন করা হবে যার দ্বারা মূল্য হ্রাসের সুফল ক্রেতাদের দেওয়া হবে। এছাড়াও যে সংস্থাগুলো অযৌক্তিকভাবে জিএসটিকে বৃদ্ধি করে, তাদেরকে ওই কর্তৃপক্ষের দ্বারা প্রতিহত করা হবে।

**কীভাবে জিএসটি নাগরিকদের সুবিধা প্রদান এবং ক্ষমতায়ন করবে
(How will GST Benefit and Empower Citizens)**

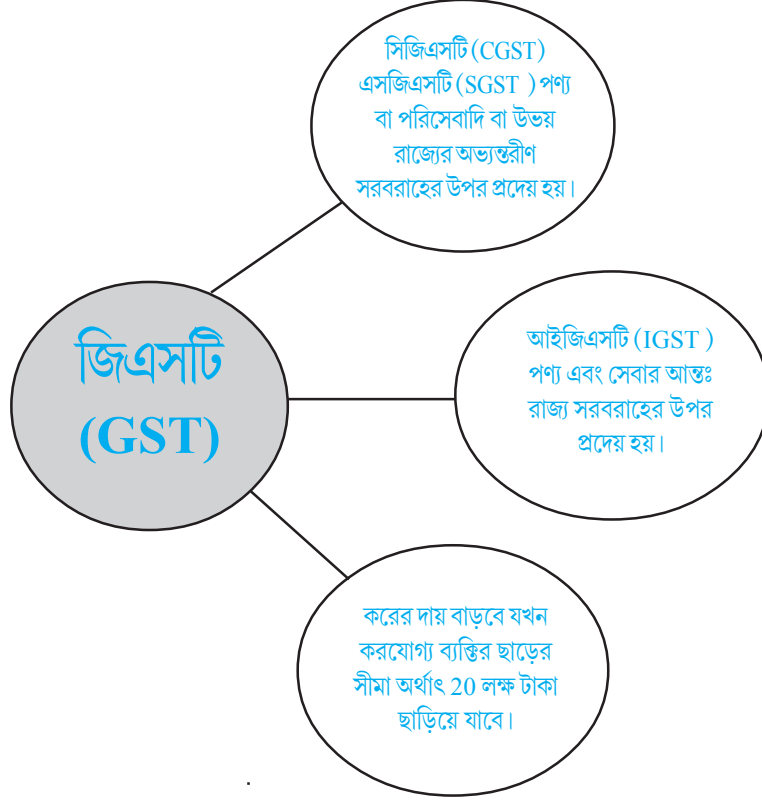
- সামগ্রিক করের বোঝা হ্রাস;
- কোনো লুক্কায়িত কর নেই;
- পণ্য ও সেবার জন্য একটি সমান্তরাল জাতীয় বাজারের উন্নয়ন;
- হস্তগত উচ্চ নিষ্পত্তিযোগ্য আয়, শিক্ষা এবং নিত্য প্রয়োজনীয় দ্রব্যাদি;
- গ্রাহকদের ব্যাপক পছন্দের সুযোগ আছে;
- বর্ধিত আর্থিক ক্রিয়াকলাপ;
- আরও কর্ম সংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি।

জিএসটি এর মুখ্য বৈশিষ্ট্যাবলি (Key Features of GST) :

1. জিএসটি এর আঞ্চলিক প্রসার জম্মু ও কাশ্মীর সহ সমগ্র দেশে বিস্তৃত।
2. জিএসটি পণ্য বা পরিসেবাগুলোর সরবরাহের ক্ষেত্র, যেমন- পণ্য তৈরি বা বিক্রয়ের উপর করের বর্তমান ধারণা বা পরিসেবার বিধানের উপর প্রযোজ্য।
3. এটি মূল্যযুক্ত করের বর্তমান নীতির বিপরীতে গন্তব্য ভিত্তিক ভোগ্য কর নীতির উপর প্রতিষ্ঠিত।
4. পণ্য ও পরিসেবা সমূহের আমদানি আন্তঃরাষ্ট্র সরবরাহ হিসেবে গণ্য করা হয় এবং প্রযোজ্য আবগারি শুল্কের অতিরিক্ত এটা আইজিএসটি (IGST) এর অধীন।
5. সিজিএসটি (CGST), এসজিএসটি (SGST) এবং আইজিএসটি (IGST) পর্যদের অধীনে কেন্দ্র ও রাজ্যগুলোর পারস্পরিক সম্মতির হারে প্রযোজ্য।
6. এখানে চারটি করের স্তর (tax slabs) আছে, যথা- 5 শতাংশ, 12 শতাংশ, 18 শতাংশ এবং 28 শতাংশ, যা সব পণ্য ও সেবার জন্য প্রযোজ্য।
7. বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চল (SEZ) থেকে রপ্তানি এবং সরবরাহ শূন্য শতাংশ করা হয়েছে।
8. করদাতার আয়ত্বাধীনে ইন্টারনেট ব্যাংকিং, ডেবিট / ক্রেডিট কার্ড, জাতীয় ইলেকট্রনিক ফান্ড ট্রান্সফার (NEFT) / রিয়েল টাইম গ্রস সেটেলমেন্ট (RTGS) সহ কর প্রদানের বিভিন্ন ধরনের বিকল্প রয়েছে।

জিএসটি পরিষদ-গঠন (GST Council – Constitution)

- সভাপতি : অর্থমন্ত্রী
- সহ-সভাপতি মনোনীত করা হবে রাজ্য সরকারের মন্ত্রীদের মধ্যে থেকে।
- সদস্যবৃন্দ : এমওএস [MoS (Finance)] এবং প্রতিটি রাজ্যের অর্থ / করের সকল মন্ত্রী।
- কোরাম হবে মোট সদস্যের 50 শতাংশ।
- রাজ্যের ভাগ দুই তৃতীয়াংশ এবং কেন্দ্রের ভাগ এক তৃতীয়াংশ (weightage) রয়েছে।
- সিদ্ধান্ত 75 শতাংশ সংখ্যাগরিষ্ঠতা দ্বারা নেওয়া হয়।
- এই পরিষদ জিএসটি সম্বন্ধীয় নিয়ম, করের হার ইত্যাদিসহ সবকিছু সম্পর্কিত সুপারিশ করবে।



10.6 অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের প্রসারে বাণিজ্য ও শিল্প সমিতির ভূমিকা (Role of Commerce and Industry Associations in Promotion of Internal Trade)

ব্যবসা ও শিল্প সমিতিগুলো তাদের সাধারণ স্বার্থ এবং লক্ষ্যগুলোকে উন্নত ও সুরক্ষিত করার জন্য গঠিত হয়। দেশে এ ধরনের অনেক সংস্থা গঠন করা হয়েছে যেমন— অ্যাসোসিয়েটেড চেম্বার অব কমার্স ইন্ডাস্ট্রি [Associated Chamber of Commerce and Industry (ASSOCHAM)], কনফেডারেশন অব ইন্ডিয়ান ইন্ডাস্ট্রি [Confederation of Indian Industry (CII)] এবং ফেডারেশন অব ইন্ডিয়ান চেম্বারস অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি

[Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI)]। এই ধরনের জোট বা বাণিজ্য সমিতি ব্যবসা, বাণিজ্য এবং শিল্পের জাতীয় অভিভাবক হিসেবে কাজ করে। এই সমিতিগুলো অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের শক্তিশালীকরণে এবং সামগ্রিক অর্থনৈতিক কার্যকলাপের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ তৈরিতে অনুষ্ঠানের ভূমিকা পালন করছে। বাণিজ্য ও শিল্প সমিতিগুলো বিভিন্ন স্তরে সরকারের সঙ্গে আলোচনা করে বা নীতিমালা স্থাপন করে, যা বিভিন্ন অন্তরায় দূর করে, পণ্যের অন্তঃরাজ্য চলাচল বাড়ায়, স্বচ্ছতা আনে, পরিদর্শন ও আমলাতান্ত্রিক বাধাগুলোর একাধিক স্তর সরিয়ে দেয়। পাশাপাশি সমিতিগুলো সমৃদ্ধ পরিকাঠামো নির্মাণ এবং করের কাঠামোর সরলীকরণ

এবং সমন্বয়সাধানের লক্ষ্যে কাজ করে। সমিতিগুলো প্রধানত নিম্নলিখিত ক্ষেত্রে হস্তক্ষেপ করে :

(i) **পণ্যের আন্তঃরাজ্য গতিবিধি (Interstate movement of goods)** : বাণিজ্য ও শিল্পের চেম্বার / সমিতিগুলো পণ্যের বিভিন্ন অভ্যন্তরীণ চলাচল সম্পর্কিত বিষয়ে সহায়তা করে যার মধ্যে যানবাহনের নিবন্ধন, ভূতল পরিবহন নীতি, মহাসড়ক ও রাস্তা নির্মাণ-এর অন্তর্ভুক্ত। উদাহরণস্বরূপ, ফেডারেশন অব ইন্ডিয়ান চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি [Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI)] এর বার্ষিক সাধারণ সভায় ভারতের অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যকে সুনিশ্চিত করার জন্য স্বর্ণ চতুর্ভুজের নির্মাণের মাধ্যমে অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য সহজতর করে তুলেছে।

(ii) **চুঞ্জি কর ও অন্যান্য স্থানীয় শুল্ক (Octroi and other local levies)** : চুঞ্জি কর ও অন্যান্য স্থানীয় শুল্কগুলো স্থানীয় সরকারের রাজস্বের গুরুত্বপূর্ণ উৎস। এই সকল কর রাজ্য এবং পৌরসভার সীমার ভেতর পণ্যের উপর জনগণের থেকে সংগ্রহ করা হয়। বাণিজ্য সমিতি এটা নিশ্চিত করার চেষ্টা করে যে এইসব করারোপণ যাতে পণ্যের মসৃণ সঞ্চার ও স্থানীয় ব্যবসাকে প্রভাবিত না করে।

(iii) **বিক্রয় করের গঠনপ্রণালী এবং মূল্যযুক্ত করের সমন্বয় সাধন (Harmonisation of sales tax structure and Value Added Tax)** : বাণিজ্য ও শিল্পের চেম্বার সমিতিগুলো বিভিন্ন রাজ্যে বিক্রয় কর গঠনকে সামঞ্জস্য করার জন্য সরকারের সঙ্গে যোগাযোগের ক্ষেত্রে একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। রাজ্যের অদায়ীকৃত রাজস্বের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ হল বিক্রয় কর। সারা দেশ জুড়ে বিক্রয় কর এবং তার অভিন্ন হারের যুক্তিসংগত কাঠামো বাণিজ্য ভারসাম্য বজায় রাখার

জন্য গুরুত্বপূর্ণ। সরকারের নতুন নীতি অনুযায়ী বিক্রয় করের ক্যাশকেডিং প্রভাব দূর করার জন্য বিক্রয় করের পরিবর্তে মূল্যযুক্ত কর ধার্য করা হয়েছে।

(iv) **কৃষিপণ্য ও সংশ্লিষ্ট বিষয়গুলোর বিপণন (Marketing of agro products and related issues)** : কৃষিপণ্য ও অন্যান্য ফেডারেশনের সংগঠন কৃষি পণ্যগুলোর বিপণনে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। কৃষিপণ্য বিক্রয় সংস্থাগুলোর স্থানীয় ভর্তুকি এবং বিপণন নীতির সুস্থিতির ক্ষেত্রে বাণিজ্য ও শিল্পের চেম্বার/সমিতিগুলো সত্যিই হস্তক্ষেপ করে এবং কৃষক সমন্বয় সম্পর্কিত সংশ্লিষ্ট সংস্থার সঙ্গে যোগাযোগ করতে পারে।

(v) **ওজন এবং পরিমাপ এবং নকল পণ্য প্রতিরোধ (Weights and Measures and prevention of duplication brands)** : ভোক্তাদের পাশাপাশি ব্যবসায়ীদের স্বার্থ রক্ষা করার জন্য ওজন ও পরিমাপ ও পণ্যের সুরক্ষা সম্পর্কিত আইনগুলো প্রয়োজনীয়। এগুলো কঠোরভাবে প্রয়োগ করা দরকার। বাণিজ্য ও শিল্পের চেম্বার/সমিতিগুলো এই ধরনের আইন প্রণয়ন এবং আইন ও বিধি লঙ্ঘনকারীদের বিরুদ্ধে ব্যবস্থা নিতে সরকারের সঙ্গে যোগাযোগ করে।

(vi) **আবগারি শুল্ক (Excise duty)**: কেন্দ্রীয় সরকার কর্তৃক বিভিন্ন রাজ্যে আরোপিত রাজস্বের মূল উৎস হল কেন্দ্রীয় আবগারি শুল্ক। আবগারি নীতি মূল্য স্থির করার প্রক্রিয়ায় একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। বাণিজ্য সমিতিগুলোকে পণ্যের প্রবাহ নিশ্চিত করার জন্য সরকারের সঙ্গে যোগাযোগ করতে হবে।

(vii) **সমৃদ্ধ পরিকাঠামো উন্নীতকরণ (Promoting sound infrastructure)** : রাস্তা, বন্দর, বিদ্যুৎ, রেলওয়ে ইত্যাদির মতো একটি ভালো পরিকাঠামো বাণিজ্যকে উন্নত করার লক্ষ্যে একটি অনুঘটকের ভূমিকা

পালন করে। এই সকল প্রকল্পের মধ্যে বিনিয়োগের জন্য বাণিজ্য ও শিল্প সমিতি সরকারি সংস্থাগুলোর সঙ্গে আলোচনা করে।

(viii) শ্রম আইন (Labour legislation) : একটি সহজ এবং নমনীয় শ্রম আইন শিল্প পরিচালনা, উৎপাদন

সর্বাধিককরণ এবং কর্মসংস্থানে সহায়ক। বাণিজ্য ও শিল্প সমিতিগুলো শ্রম আইন, কর্মী ছাঁটাই/ ব্যয় সংকোচনের মতো বিষয়গুলোতে সরকারের সঙ্গে ক্রমাগত আলোচনা করে।

মুখ্য শিখনসমূহ (Key Terms)

- অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য
- পাইকারি ব্যবসা
- খুচরা ব্যবসা
- বিভাগীয় বিপণি
- পাইকারি বিক্রোতা
- খুচরা বিক্রোতা
- অভ্যন্তরীণ খুচরা বিক্রোতা
- বিপণি শৃঙ্খল
- সুপার মার্কেট
- বাজার ব্যবসায়ী
- ভ্রাম্যমান ফেরিওয়ালা
- বিশেষায়িত পণ্যের দোকান
- ভেডিং মেশিন
- বাণিজ্য সমিতি

সারাংশ

মুনাফা লাভের উদ্দেশ্য পণ্য ও সেবার ক্রয় বিক্রয়কে বাণিজ্য বলে। ক্রেতা এবং বিক্রেতার ভৌগোলিক অবস্থানের উপর ভিত্তি করে একে দুইটি ভাগে ভাগ করা যায়— (i) অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য; এবং (ii) বৈদেশিক বাণিজ্য।

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য (Internal trade) : একটি দেশের সীমার মধ্যে পণ্য এবং সেবার ক্রয় এবং বিক্রয়কে অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য হিসেবে উল্লেখ করা হয়। এখানে কোনো আবগারি বা আমদানি শুল্ক আরোপ করা হয় না যেহেতু পণ্যাদির দেশীয় উৎপাদন ও ব্যবহার/ভোগ করা হয়ে থাকে। অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যকে দুটি বিস্তৃত শ্রেণিতে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে। (i) পাইকারি (wholesale trade); এবং (ii) খুচরা ব্যবসা (retailing trade)।

পাইকারি ব্যবসা (Wholesale trade): পুনর্ব্যবহার বা মধ্যবর্তী ব্যবহারের উদ্দেশ্য বৃহৎ পরিমাণে পণ্য ও পরিসেবাদির ক্রয়-বিক্রয়কে পাইকারি ব্যবসা হিসেবে উল্লেখ করা হয়। পাইকারি বিক্রেতার পণ্য এবং পরিসেবাদির বিতরণ প্রক্রিয়ায় বেশিরভাগ ক্রিয়া সম্পাদন করে এবং উৎপাদক ও খুচরা বিক্রেতাকে মূল্যবান পরিসেবা প্রদান করে।

পাইকারি বিক্রেতার পরিসেবা (Services of wholesalers): পাইকারি বিক্রেতা উৎপাদক এবং খুচরা বিক্রেতার মধ্যে একটি গুরুত্বপূর্ণ যোগসূত্র স্থাপন করে। তারা সময়গত ও স্থানগত উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে মূল্য যুক্ত করে।

উৎপাদকদের প্রতি পরিসেবা (Services of manufacturers): পাইকারি বিক্রেতাদের দ্বারা উৎপাদকদের প্রদেয় পরিসেবার অন্তর্ভুক্ত হল— (i) অধিক মাত্রায় উৎপাদনের সুবিধা; (ii) ঝুঁকি গ্রহণ; (iii) আর্থিক সহায়তা প্রদান; (iv) বিশেষজ্ঞের পরামর্শ; (v) বিপণন কার্যে সাহায্য; (vi) উৎপাদনের ধারাবাহিকতা বজায় রাখা; এবং (vii) মজুতকরণ।

খুচরা ব্যবসায়ীদের প্রতি পরিসেবা (Services to retailers): পাইকারি বিক্রেতাদের দ্বারা খুচরা ব্যবসায়ীদের

প্রতি প্রদেয় পরিসেবার অন্তর্ভুক্ত হল— (i) পণ্যের সহজলভ্যতা; (ii) বিপণনে সহায়ক করা; (iii) ঋণ অনুমোদন; (iv) জ্ঞানের বিশেষীকরণ; (v) ঝুঁকি বণ্টন।

খুচরা ব্যবসা (Retail trade): খুচরা ব্যবসায় একটি ব্যবসায়ীকে উদ্যোগ যা সরাসরি চূড়ান্ত গ্রাহকদের কাছে পণ্য এবং পরিসেবাদি বিক্রয়ের সাথে জড়িত।

খুচরা বিক্রেতার পরিসেবা (Services of retailers): খুচরা ব্যবসায়ী উৎপাদক এবং চূড়ান্ত গ্রাহকদের মধ্যে এক গুরুত্বপূর্ণ সংযোগকারী হিসেবে কাজ করে। তারা গ্রাহক, পাইকারি বিক্রেতা এবং উৎপাদকদের জন্য প্রয়োজনীয় পরিসেবা প্রদান করে।

উৎপাদক / পাইকারি বিক্রেতার প্রতি পরিসেবা (Services to manufacturers/wholesalers): খুচরা ব্যবসায়ীরা পাইকারি বিক্রেতা এবং উৎপাদকদের যে বিভিন্ন পরিসেবা প্রদান করে, তার অন্তর্ভুক্ত হল— (i) পণ্য বণ্টনে সাহায্য; (ii) ব্যক্তিগত বিক্রয়; (iii) উচ্চমাত্রায় উৎপাদনক্ষম; (iv) বাজারের তথ্য সংগ্রহ; এবং (v) পণ্যের প্রসারে সহায়তা।

ভোক্তাদের প্রতি পরিসেবা (Services to consumers): খুচরা বিক্রেতা ভোক্তাদের যে বিভিন্ন পরিসেবা প্রদান করে, তার অন্তর্ভুক্ত হল— (i) পণ্যের নিয়মিত প্রাপ্যতা; (ii) নতুন পণ্যের তথ্য; (iii) পণ্য ক্রয়ের সুবিধা; (iv) ব্যাপক নির্বাচন; (v) বিক্রয়োত্তর পরিসেবা; এবং (vi) ধারে ক্রয়ের সুবিধা।

খুচরা ব্যবসায়ের বিভিন্ন ধরন (Types of retail trade): খুচরা ব্যবসায়কে তার আকার, মালিকানার ধরন, প্রতিষ্ঠান যে সমস্ত পণ্য নিয়ে ব্যবসা করে তার উপর ভিত্তি করে এবং ব্যবসায়ের নির্দিষ্ট স্থান আছে কি না তার উপর ভিত্তি করে বিভিন্ন ধরনের শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে। খুচরা বিক্রেতাকে নিম্নলিখিত ভাবে শ্রেণি বিভক্ত করা যেতে পারে, যথা— (i) ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী; এবং (ii) স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ী।

ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী (Itinerant retailers): ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী হল তারা যাদের ব্যবসায় পরিচালনার কোনো স্থায়ী জায়গা নেই। তারা সাধারণত ক্ষুদ্র বিক্রেতা, যারা সীমিত পণ্য নিয়ে গ্রাহকের খোঁজে একস্থান থেকে অন্যত্র ফিরে বেড়ায়। খুচরা বিক্রেতার সাধারণ রূপগুলো হল :

(i) ফেরিওয়ালার ও হকার (Peddlers and hawkers) : তারা হল ছোটো উৎপাদক অথবা ক্ষুদ্র ব্যবসায়ী, যারা বাইসাইকেল, হস্তচালিত মালগাড়ি, সাইকেল রিক্সা বা তাদের মাথায় করে পণ্য বহন করে এবং একস্থান থেকে অন্য স্থানে ক্রেতাদের বাড়ি বাড়ি গিয়ে পণ্য বিক্রয় করে।

(ii) হাট ব্যবসায়ী (Market traders) : বাজার ব্যবসায়ী হল সেই সকল খুচরা বিক্রেতা যারা নির্দিষ্ট দিনে/তারিখে বিভিন্ন স্থানে তাদের দোকান খুলে থাকে। তারা প্রধানত নিম্ন আয় শ্রেণির গ্রাহকদের কম দামের ভোগ্যপণ্য সরবরাহ করে।

(iii) ফুটপাথ ব্যবসায়ী (Street trades) : ফুটপাথ ব্যবসায়ী হল ছোটো খুচরা বিক্রেতা যাদের সাধারণত আমরা সেই সকল স্থানে পাই যেখানে বিশাল জনসংখ্যা অস্থায়ীরূপে মিলিত হয়।

(iv) ভ্রাম্যমান ফেরিওয়ালার (Cheap jacks) : ভ্রাম্যমান ফেরিওয়ালার হল ছোটো খুচরা বিক্রেতা যার একটি ব্যবসায় এলাকায় অস্থায়ী প্রকৃতির স্বাধীন দোকান আছে। তারা সাধারণত ভোগ্য পণ্যের বিক্রয় করে এবং গ্রাহকদের চাহিদানুযায়ী স্থানে পণ্যের যোগান সংক্রান্ত পরিসেবা দিয়ে থাকে।

স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ী (Fixed shop retailers): কাজের আকারের ভিত্তিতে স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ীদের দুটি শ্রেণিতে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে, যথা— a) ছোটো দোকানদার, এবং (b) বৃহৎ খুচরা বিক্রেতা।

স্থায়ী খুচরা ব্যবসায় ছোটো দোকানদার (Fixed shop small retailers)

(i) সাধারণ দোকান (General stores) : এই ধরনের দোকান সাধারণত স্থানীয় বাজার এবং আবাসিক এলাকায় দেখা যায়। গ্রাহকদের দৈনন্দিন চাহিদা পূরণের জন্য এরা মুদি দোকানের জিনিস, নরম পানীয়, প্রসাধন দ্রব্যাদি, স্টেশনারি সামগ্রী, এবং মিষ্টি খাবার ইত্যাদি পণ্যসম্ভার নিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করে।

(ii) বিশেষায়িত পণ্যের দোকান (Speciality shops) : এই সকল খুচরা দোকান নির্দিষ্ট পণ্যের বিক্রয়ে বিশেষজ্ঞ হয়। উদাহরণস্বরূপ— সেই সকল দোকান যারা শিশুদের জামাকাপড়, পুরুষের পোশাক, মহিলাদের জুতো, খেলনা ও উপহার সামগ্রী, স্কুলের পোশাক, কলেজের বই অথবা ভোগ্য বৈদ্যুতিন সামগ্রীর বিক্রয় ইত্যাদি।

(iii) রাস্তার ধারের দোকান (Street stall holders) : রাস্তার সংযোগস্থলে অথবা অন্যত্র যেখানে লোকজনের চলাচল বেশি, সেখানে এই ধরনের বিক্রেতাদের সাধারণত দেখা যায়। এবং কম দামের বিভিন্ন পণ্য যেমন— হোসিয়ারি পণ্যদ্রব্য, খেলার সামগ্রী, সিগারেট, নরম পানীয় ইত্যাদির ব্যবসায় পরিচালনা করে।

(iv) ব্যবহৃত পণ্যের দোকান (Second hand goods shop) : এই সকল দোকান ব্যবহৃত বা পুরোনো পণ্য বিক্রয় করে, যেমন— বই, কাপড়, অটোমোবাইল, মোটরগাড়ি, আসবাবপত্র এবং অন্যান্য গৃহস্থালি সামগ্রী। এখানে পণ্যাদি স্বল্পমূল্যে পাওয়া যায়।

(v) একক পণ্যের দোকান (Single line stores) : এই সকল দোকান একক পণ্যের বিক্রয় করে, যেমন— তৈরি পোশাক, ঘড়ি, জুতা ইত্যাদি এবং শহরের কেন্দ্রীয় স্থলে গ্রাহকদের জন্য একক পণ্যের বিবিধ বস্তুর সমাবেশ করে।

বৃহদায়তন স্থায়ী দোকান (Fixed shop - large stores): এই ধরনের দোকানে মজুত পণ্যের আয়তন এবং বিবিধতা অনেক বেশি থাকে।

বিভাগীয় বিপণি (Departmental stores): বিভাগীয় বিপণি হল একটি বড়ো প্রতিষ্ঠান যা একই ছাদের তলায় বিপুল পণ্য সম্ভার, বিভিন্ন সুনির্দিষ্ট বিভাগে শ্রেণিবিভক্ত করে গ্রাহকদের কার্যকরীভাবে পরিতৃপ্তির লক্ষ্যে পরিচালিত হয়।

সুবিধাবলি (Advantages) : (a) বিশাল সংখ্যক ক্রেতাকে আকর্ষিত করে, (b) ক্রয়ে সুবিধা (c) আকর্ষণীয় পরিষেবা (d) বৃহদায়তন ক্রিয়াকলাপের ফলে ব্যয় সংকোচ (e) বিক্রয় প্রসার

সীমাবদ্ধতা (Limitations) : (a) ব্যক্তিগত মনোযোগের অভাব (b) উচ্চ পরিচালনার ব্যয় (c) উচ্চমাত্রায় ক্ষতির সম্ভাবনা (d) অসুবিধাজনক অবস্থান।

বিপণি শৃঙ্খল (Chain stores or multiple shops): বিপণি শৃঙ্খল হল খুচরা দোকানের নেটওয়ার্ক যা উৎপাদক বা মধ্যস্থতাকারীদের দ্বারা অধীকৃত এবং পরিচালিত হয়। এই সকল দোকানে প্রমিত এবং নামি ভোগ পণ্যাদি বিক্রয় করা হয়, যাদের বিক্রয় দ্রুত আবর্তিত হয়।

সুবিধা : (a) ব্যয় সংকোচ (b) মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণ (c) কুখণ হয় না (d) পণ্যের স্থানান্তরণ (e) ঝুঁকির বণ্টন (f) স্বল্প ব্যয় (g) নমনীয়তা।

সীমাবদ্ধতা : (a) পণ্যের নির্বাচনের সীমিত সুযোগ, (b) কর্মোদ্যোগের অভাব, (c) ব্যক্তিগত যোগাযোগের অভাব, (d) চাহিদার পরিবর্তন কষ্টসাধ্য।

বিভাগীয় বিপণি এবং বিপণি শৃঙ্খলের মধ্যে পার্থক্য (Difference between Departmental Stores and Multiple Shops) : (a) অবস্থান, (b) পণ্যের পরিসর, (c) পরিষেবা প্রদান, (d) মূল্য স্থির করা, (e) গ্রাহকের শ্রেণিবিভাগ, (f) ধারে পণ্য বিক্রয়ের সুযোগ, (g) নমনীয়তা।

ডাক মারফত ফরমাশ (Mail order houses): এরা সেই খুচরা বিক্রেতা যারা ডাক মারফত পণ্যাদি বিক্রয় করে থাকে। এই ধরনের ব্যবসায় সাধারণত ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে সরাসরি ব্যক্তিগত যোগাযোগ নেই।

সুবিধা : (a) সীমিত মূলধন প্রয়োজন, (b) মধ্যস্থতাকারীর অপসারণ, (c) কুখণ হয় না, (d) বিস্তৃত পরিসর (e) স্বাচ্ছন্দদায়ক ব্যবস্থা।

সীমাবদ্ধতা : (a) ব্যক্তিগত যোগাযোগের অভাব, (b) উচ্চ প্রসার ব্যয়, (c) বিক্রয় পরবর্তী পরিসেবা নেই (d) ধারে ক্রয়ের সুবিধা নেই, (e) দেরিতে পণ্য সরবরাহ (f) অপব্যবহারের সম্ভাবনা (g) ডাক সেবার উপর অধিক নির্ভরশীলতা।

উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার (Consumer cooperative stores): একটি উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার হল সেই প্রতিষ্ঠান যার মালিকানা, পরিচালনা এবং নিয়ন্ত্রণ ভোক্তারা নিজেরাই করে থাকে। এই ধরনের দোকানগুলোর মূল উদ্দেশ্য হল মধ্যস্থতাকারীদের সংখ্যা কম করা এবং সদস্যদের সেবা প্রদান করা।

সুবিধা : (i) সহজ গঠন, (ii) সীমিত দায় (iii) গণতান্ত্রিক ব্যবস্থাপনা (iv) স্বল্পমূল্য (v) নগদে বিক্রয় (vi) সুবিধাজনক অবস্থান।

সীমাবদ্ধতা : (i) কর্মোদ্যোগের অভাব (ii) তহবিলের অভাব (iii) পৃষ্ঠপোষকতার অভাব (iv) ব্যবসায়িক প্রশিক্ষণের অভাব।

সুপার মার্কেট (Super markets): সুপার মার্কেট হল একটি বৃহৎ খুচরা ব্যবসায় যা ব্যাপক বৈচিত্রের ভোগ্যপণ্য স্বল্পমূল্য বিক্রয়ের আবেদন করে। এখানে স্বয়ংসেবা, প্রয়োজন অনুযায়ী নির্বাচন এবং পণ্যদ্রব্যের আবেদনের উপর জোর দেওয়া হয়।

সুবিধাবলি : (i) একই ছাদে স্বল্প ব্যয় (ii) কেন্দ্রীয় অবস্থান (iii) ব্যাপক নির্বাচন (iv) কুখণ হয় না (v) বৃহদায়তনের সুবিধা।

সীমাবদ্ধতা : (i) ধারে বিক্রয় করে না, (ii) ব্যক্তিগত মনোযোগের অভাব, (iii) পণ্যের অপব্যবহার (iv) উচ্চ পরিব্যয় (v) উচ্চ মূলধনের চাহিদা।

ভেডিং মেশিন (Vending Machines): পূর্ব থেকে মোড়কজাত করা স্বল্প মূল্যের নামি পণ্য যাদের উচ্চ বিক্রয় হার আছে এবং যোগ্য সম আকার, আয়তনের ও ওজনের— সেগুলোর বিক্রয়ে ভেডিং মেশিন কার্যকরী হতে পারে।

অনুশীলনী (EXERCISES)

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্নাবলি (Short Answer Questions)

1. অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য বলতে কী বোঝ ?
2. স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ীর বৈশিষ্ট্যাবলি উল্লেখ করো।
3. গুদামজাতকরণের সুবিধা প্রদানের মাধ্যমে পাইকারি বিক্রেতা কী কী উদ্দেশ্য সাধন করে ?
4. কীভাবে পাইকারি বিক্রেতার দ্বারা প্রদত্ত বাজার সম্বন্ধীয় তথ্য উৎপাদকদের সুবিধা প্রদান করে ?
5. কীভাবে পাইকারি বিক্রেতা উৎপাদকদের বৃহদায়তন উৎপাদনের ফলে ব্যয় সংকোচের সুবিধা পেতে সাহায্য করে ?

6. একক পণ্যের দোকান এবং বিশেষায়িত পণ্যের দোকানের মধ্যে পার্থক্য দেখাও। তুমি কি তোমার এলাকায় এই ধরনের দোকান চিহ্নিত করতে পারবে?
7. তুমি কীভাবে ফুটপাথ ব্যবসায়ী এবং রাস্তার ধারের দোকানের মধ্যে পার্থক্য দেখাবে?
8. পাইকারি বিক্রেতার দ্বারা উৎপাদকদের প্রদত্ত পরিসেবাসমূহ বর্ণনা করো।
9. খুচরা বিক্রেতা পাইকারি বিক্রেতা ও গ্রাহকদের কী কী পরিসেবা প্রদান করে?

রচনাধর্মী প্রশ্নাবলি (Long Answer Questions)

1. ভারতে ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী অভ্যন্তরীণ ব্যবসায়ের গুরুত্বপূর্ণ অঙ্গ। বড়ো খুচরা বিক্রেতার সঙ্গে প্রতিযোগিতা থাকা সত্ত্বেও তাদের টিকে থাকার কারণগুলো বিশ্লেষণ করো।
2. বিভাগীয় বিপণির বৈশিষ্ট্যাবলি আলোচনা করো। এটা কীভাবে বিপণি শৃঙ্খল থেকে পৃথক?
3. উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডারকে কেন কম ব্যয় সাপেক্ষ হিসেবে গণ্য করা হয়? বড়ো খুচরা ব্যবসায়ের তুলনায় এর আপেক্ষিক সুবিধাবলি কী?
4. স্থানীয় বাজার ছাড়া তোমার জীবন কল্পনা করো। যদি কোনো খুচরা দোকান না থাকে, ভোক্তা/গ্রাহকরা কি কী অসুবিধার সম্মুখীন হবে?
5. ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসায়ের উপযোগিতা বর্ণনা করো। তারা সাধারণত কী ধরনের পণ্য বিক্রয় করে? বর্ণনা করো।

প্রকল্প / কাজ (Projects/Assignments)

1. তোমার এলাকার বিভিন্ন খুচরা বিক্রেতাদের চিহ্নিত করো এবং তুমি যে রকম পড়েছ সেই অনুযায়ী তাদের বিভিন্ন ধরনের শ্রেণিবদ্ধ করো।
2. তুমি কি এমন কোনো খুচরা ব্যবসায়ীকে চেনো, যে তোমার এলাকায় ব্যবহৃত পণ্য বিক্রয় করে? তারা যে পণ্য বিক্রয় করে তার বিভাগ খুঁজে বের করো। কোন্ কোন্ পণ্যগুলো পুনর্বিক্রয়ের জন্য উপযুক্ত? তোমার প্রাপ্ত কিছু তথ্যাদি তালিকাভুক্ত করো। তুমি কী সিদ্ধান্তে উপনীত হলে?
3. বিগত দিনের খুচরা ব্যবসায় এবং আগামী দিনে খুচরা ব্যবসায়ের মধ্যে তুমি কি কোনো পার্থক্য খুঁজে পাও? এ বিষয়ে একটি সংক্ষিপ্ত বিবরণ প্রস্তুত করো এবং শ্রেণিকক্ষে আলোচনা করো।
4. তোমার নিজস্ব অভিজ্ঞতা থেকে একই পণ্য বিক্রয় করে এরকম দুটি খুচরো দোকানের বৈশিষ্ট্যগুলো তুলনা করো। উদাহরণস্বরূপ, একই পণ্য সাধারণ দোকান এবং বিভাগীয় বিপণীর মতো একটি বড়ো আকারের দোকানের পাশাপাশি ছোটো খুচরা ব্যবসায়ীরাও বিক্রয় করছে। মূল্য, সেবা, পণ্যের বিবিধতা, সুবিধা প্রদান ইত্যাদির পরিপ্রেক্ষিতে তুমি কি ধরনের সাদৃশ্য ও বৈশাদৃশ্য খুঁজে পাও?
5. জিএসটি 2017 সালের জুলাইয়ে ভারত সরকার দ্বারা চালু করা হয়েছে। বিভিন্ন পণ্য ও সেবা জিএসটি হারের অধীনে শ্রেণিবদ্ধ করা হয় যেমন— 0%, 5%, 12%, 18% এবং 28%। সংবাদপত্র, মিডিয়া সংবাদ, ইন্টারনেট এবং ব্যবসা সংক্রান্ত পত্রিকা থেকে জিএসটি সম্পর্কিত তথ্য সংগ্রহ করো এবং প্রদত্ত পরিসেবাদি শ্রেণিবদ্ধ করে তাদের জিএসটি হার বের করো :

Activity : বিভিন্ন পণ্য ও সেবার ডিএসটি (GST) হারের শ্রেণিবিভাগ

Items	No tax (0%)	5%	12%	18%	28%
Jute					
Newspaper					
Coffee/Tea					
Shampoo					
Washing Machine					
Motorcycles					
Vegetables					
Milk					
Curd					
Salt					
Spices					
Kerosene					
Kites					
Apparel above Rs 1000					
Cheese					
Ghee					
Fruit Juices					
<i>Bhujia</i>					
Ayurvedic Medicines					
Sewing Machine					
Cell Phones					
Ketchup & Sauces					
Exercise Books					
Notebooks					
Spectacles					
Non-AC					
Fertilisers					
Biscuits					
Pasta					
Pastries and cakes					
Jams					
Mineral Water					
Steel					
Products					
Camera					
Speakers and monitors					
Aluminum Foil					
CCTV					
Telecom Services					
Branded Garments					

অধ্যায় ১১

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য (International Business)

শিখন উদ্দেশ্যসমূহ (Learning Objectives)

এই অধ্যায়টি পাঠ করার পর তোমরা :

- আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অর্থ আলোচনা করতে পারবে;
- অভ্যন্তরীণ ও আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করতে পারবে।
- আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সুযোগগুলো আলোচনা করতে পারবে;
- আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সুবিধাগুলো জানতে পারবে।
- আমদানি এবং রপ্তানি বাণিজ্যে ব্যবহৃত দলিলগুলো সম্পর্কে আলোচনা করতে পারবে।
- আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোর জন্য বিভিন্ন অনুদান ও প্রকল্পগুলো সম্পর্কে আলোচনা করতে পারবে।
- আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের উন্নয়নে বিভিন্ন সংস্থাগুলোর ভূমিকা আলোচনা করতে পারবে।
- আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের উন্নয়নের জন্য বিভিন্ন আন্তর্জাতিক সংস্থা এবং বিভিন্ন আন্তর্জাতিক চুক্তিগুলোর তালিকা প্রস্তুত করতে পারবে।

মি. সুধীর মানচন্দা অটোমোবাইল যন্ত্রাংশগুলোর একটি ছোটো প্রস্তুতকারক। তার কারখানাটি গুরগাঁওয়ে অবস্থিত এবং 55 জন কর্মী তার কারখানায় নিয়োজিত আছে। তার কারখানায় 92 লক্ষ টাকার কলকজা ও যন্ত্রপাতি বিনিয়োগ করা হয়েছে। দেশীয় বাজারে মন্দার কারণে আগামী কিছু বছর পর্যন্ত বিক্রয় বৃদ্ধির কোনো সম্ভাবনা নেই। এখন তিনি আন্তর্জাতিক বাজারের সুবিধাগুলো অনুসন্ধান করছেন। তার কিছু প্রতিযোগী আগে থেকেই রপ্তানি বাণিজ্যের সঙ্গে যুক্ত আছে। এইরূপ ব্যবসায়ের সঙ্গে যুক্ত তার একজন ঘনিষ্ঠ ব্যবসায়ীর কাছে জানতে পারেন যে মোটর গাড়ির যন্ত্রাংশ এবং টায়ারের ব্যবসায়ের জন্য দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়া ও মধ্যপ্রাচ্যের দেশগুলোতে ভালো বাজার আছে। তিনি মানচন্দাকে তাও বললেন যে আন্তর্জাতিক ক্ষেত্রে ব্যবসা করা দেশীয় ব্যবসায়ের মতো নয়। আন্তর্জাতিক ব্যবসা খুব জটিল, কারণ দেশের ভিতরের বিপণন ব্যবস্থার সঙ্গে আন্তর্জাতিক বাজারের বিপণন ব্যবসা ভিন্ন প্রকৃতির।

মি. মানচন্দা তাও জানেন না যে কিভাবে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে যেতে হয়। তিনি নিজেই কোনো বিদেশি গ্রাহকদের শনাক্ত করবেন, নাকি অন্যথায় তৈরি পণ্যগুলো রপ্তানি করতে বিশেষজ্ঞ রপ্তানি সংস্থাগুলোর মাধ্যমে তার তৈরি পণ্যগুলো প্রেরণ করবেন।

মি. মানচন্দার ছেলে যিনি আমেরিকায় এমবিএ করার পর দেশে ফিরে এসেছেন। তিনি দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়া ও মধ্যপ্রাচ্যের গ্রাহকদের সরবরাহের জন্য ব্যাংককে সম্পূর্ণরূপে নিজস্ব মালিকানাধীন কারখানা স্থাপন করার কথা চিন্তা করেন। এর ফলে তাদের উৎপাদিত পণ্যের পরিবহণ ব্যয় কম হবে এবং তাদের বিদেশি গ্রাহকদের কাছাকাছি আসতে সাহায্য করবে।

মি. মানচন্দা ঠিক করলেন তিনি আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে যুক্ত হবেন। তিনি তার বন্ধুর কাছ থেকে জানতে পেরেছেন আন্তর্জাতিক ব্যবসায় প্রবেশের বিভিন্ন উপায়গুলো কি এবং তার উদ্দেশ্য রূপায়িত করতে গেলে যথাযথভাবে কি করতে হবে সে ব্যাপারেও তিনি নিশ্চিত নন।

11.1 ভূমিকা (Introduction)

বিশ্বজুড়ে বিভিন্ন দেশে পণ্য এবং সেবার উৎপাদন ও বিক্রয় করার ক্ষেত্রে বাজারের মৌলিক পরিবর্তন ঘটেছে। স্বনির্ভরতার লক্ষ্যে জাতীয় অর্থনীতি এগিয়ে আসছে। এখন বিভিন্ন পণ্য ও সেবা একত্রীকরণের জন্য অন্য দেশের উপর নির্ভরশীল হতে হচ্ছে। বর্ধিত সীমান্ত বাণিজ্য ও বিনিয়োগের কারণে বিভিন্ন দেশগুলো এখন আর একে অপরের থেকে বিচ্ছিন্ন নয়।

এই দ্রুত পরিবর্তনের মুখ্য কারণ হল যোগাযোগ ব্যবস্থার উন্নয়ন, প্রযুক্তি, অবকাঠামো ইত্যাদি।

যোগাযোগের নতুন মাধ্যমের উত্থান ও যোগাযোগের মাধ্যমগুলোর উন্নয়নের ফলে বিভিন্ন দেশগুলোর মধ্যে ঘনিষ্ঠতা বৃদ্ধি পেয়েছে। ভৌগোলিক দূরত্ব এবং আর্থ-সামাজিক পার্থক্যের কারণে একে অপরের কাছ থেকে দূরে থাকা দেশগুলো এখন নিজেদের মধ্যে ক্রমবর্ধমান আলাপচারিতা শুরু করেছে। বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থা (WTO) এবং বিভিন্ন দেশের সরকারগুলোর দ্বারা পরিচালিত সংস্থাগুলো দেশের মধ্যে ক্রমবর্ধিতভাবে ব্যবসায়িক সম্পর্কের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখছে।

বর্তমানে আমরা এমন একটি জগতে বাস করছি

যেখানে পণ্য এবং ব্যক্তিদের সীমান্ত চলাচলের বাধাগুলো হ্রাস পেয়েছে। জাতীয় অর্থনীতি উন্নয়নের শিখরে উঠার মূল কারণ হল বিশ্ব অর্থনীতির সঙ্গে জাতীয় অর্থনীতির মেলবন্ধন ঘটানো। বর্তমানযুগে ব্যবসা বাণিজ্য আর দেশের সীমারেখার মধ্যে আবদ্ধ নয়।

বর্তমানে আরও অনেক সংস্থা আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের জন্য প্রস্তুতি নিচ্ছে। তাদের প্রবৃদ্ধি ও লাভের জন্য বহু সুযোগ সুবিধা বৃদ্ধি পেয়েছে।

দীর্ঘদিন ধরে ভারত অন্যান্য দেশের সঙ্গে বাণিজ্য করছে। কিন্তু বিশ্ব অর্থনীতিতে একীভূত হওয়ার এবং বৈদেশিক বাণিজ্য ও বিনিয়োগ বাড়ানোর প্রক্রিয়াটিকে গতিশীল করার ক্ষেত্রে দেরী হয়ে গেছে। (see Box A: India Embarks on the Path to Globalisation).

11.1.1 আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অর্থ (Meaning of International Business)

একটি দেশের ভৌগোলিক সীমার মধ্যে যখন ব্যবসা বা লেনদেন সংগঠিত হয় তখন তাকে জাতীয় বাণিজ্য বলে অভিহিত করা হয়। যখন দেশের ভৌগোলিক সীমানা অতিক্রম করে অন্য দেশের সঙ্গে ব্যবসা বা লেনদেন সংগঠিত হয় তখন তাকে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বলে অভিহিত করা হয়। ইহা কেবলমাত্র পণ্য ও পরিসেবাদি আন্তর্জাতিক আন্দোলনের সঙ্গেই নয়, পুঁজি, কর্মী, প্রযুক্তি, ট্রেডমার্ক, পেটেন্ট এবং কপিরাইটগুলোর মতো মেধা সম্পত্তিও এর সঙ্গে যুক্ত।

এখানে উল্লেখ করা যেতে পারে যে বেশিরভাগ লোক

বক্স A (Box A)

বিশ্বায়নের পথে ভারত (India Embarks on the Path to Globalisation)

বিশ্বায়নের পথে যাত্রা শুরু করে ভারত আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সংস্কারের একটি নতুন যুগে প্রবেশ করেছে। ভারত এই বিকাশ বা উন্নয়ন থেকে দূরে থাকতে পারে না। ভারত তীব্র ঋণ ফাঁদে জড়িয়ে পড়ে। বাণিজ্য ঘাটতির মুখোমুখি হয়েছিল। 1991 সালে বাণিজ্য ঘাটতির মেটানোর জন্য ভারত সরকার আন্তর্জাতিক অর্থ ভাণ্ডারের [IMF] কাছে তহবিল প্রদানের জন্য আবেদন করেন। আইএমএফ ভারতকে টাকা ধার দিতে রাজি হয়েছিল এবং শর্ত ছিল ঋণের টাকা পরিশোধের জন্য ভারত সরকার কাঠামোগত পরিবর্তনকে পরিচালনা করবে।

এই প্রস্তাবের সাথে একমত না হওয়ার মতো বিকল্প পথ ভারতের হাতে ছিল না। এটি আইএমএফ (IMF) কর্তৃক আরোপিত শর্ত যা ভারতকে তার অর্থনৈতিক নীতিগুলো উদারীকরণ করতে বাধ্য করেছিল। তখন থেকে ভারতের অর্থনৈতিক ক্ষেত্রে মোটামুটি বড়ো উদারীকরণ ঘটেছে।

যদিও সংস্কারের প্রক্রিয়াটি কিছুটা ধীরে ধীরে হ্রাস পেয়েছে। তবে বিশ্ব অর্থনীতির সঙ্গে বিশ্বায়নকে সংহত করার পথে ভারত অনেকটা এগিয়ে গেছে। একদিকে বহুজাতিক সংস্থা (এমএনসি) তাদের পণ্য ও পরিসেবাদি বিক্রয় করার জন্য ভারতীয় বাজারে চলে এসেছে। অপরদিকে বিদেশের ভোক্তাদের কাছে তাদের পণ্য ও সেবা বাজারজাত করার জন্য অনেক ভারতীয় কোম্পানিও দেশের সীমানা পেরিয়ে বিদেশে পাড়ি দিয়েছে।

আন্তর্জাতিক ব্যবসা বলতে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যকে ভাবেন। কিন্তু এটা সত্য নয়। কোনো সন্দেহ নেই যে পণ্য রপ্তানি ও আমদানির সঙ্গে যুক্ত আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ঐতিহাসিকভাবে আন্তর্জাতিক ব্যবসার একটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদান হিসেবে বিবেচিত হয়েছে। কিন্তু পরে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ব্যাপক প্রসার ঘটেছে। আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সহায়কগুলো যেমন- যেমন আন্তর্জাতিক ভ্রমণ ও পর্যটন, পরিবহন, যোগাযোগ, ব্যাংকিং, গুদামজাতকরণ, বিজ্ঞাপন, বিতরণ, ইত্যাদিরও শ্রীবৃদ্ধি ঘটেছে।

অন্যদিকে সমানভাবে বিদেশি বিনিয়োগে এবং পণ্য ও সেবার গুরুত্বপূর্ণ উন্নয়ন ঘটেছে। বিদেশি গ্রাহকদের নিকটবর্তী হতে এবং কম খরচে তাদের আরও সেবা দেওয়ার জন্য কোম্পানিগুলো বিদেশে বিনিয়োগ করে এবং পণ্য পরিসেবাদি উৎপাদন শুরু করে। এই সবগুলোই আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অঙ্গ। পরিশেষে আমরা বলতে পারি যে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বিশ্বব্যাপী পণ্য ও সেবা উৎপাদনের ক্ষেত্রে বৃহৎ ক্ষেত্র হিসেবে বিবেচিত হয়।

11.1.2 আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের কারণ (Reason for International Business)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের মৌলিক কারণ হল বিশ্বের কোনো দেশই তার প্রয়োজনীয় সব দ্রব্য সমানভাবে সম্ভব উৎপাদন করতে পারে না। এটি তাদের মধ্যে প্রাকৃতিক সম্পদগুলোর অসম বিতরণ বা তাদের উৎপাদনশীলতার মাত্রার পার্থক্যের কারণে হয়। বিভিন্ন পণ্য ও পরিসেবাদি উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় শ্রম, মূলধন এবং কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত দ্রব্যের প্রাপ্যতা বিভিন্ন দেশে বিভিন্ন ধরনের। তাছাড়া বিভিন্ন আর্থ-সামাজিক, ভৌগোলিক ও রাজনৈতিক কারণে বিভিন্ন দেশের শ্রমের উৎপাদনশীলতা ও উৎপাদন খরচ ভিন্ন ভিন্ন হয়।

এই পার্থক্যের কারণে কোনো বিশেষ একটি দেশ কম দামে ভালো গুণমান সম্পন্ন পণ্য উৎপাদন করতে পারে না যেটা অন্য একটি দেশ করতে পারে। অন্যভাবে বলতে গেলে কিছু দেশ বিশেষ সুবিধার জন্য যে পণ্যটি দক্ষতার সঙ্গে কম দামে উৎপাদন করতে পারে, অন্য একটি দেশে এই সুবিধাগুলো না থাকতে ওই নির্দিষ্ট পণ্যটি দক্ষতার সঙ্গে কম দামে উৎপাদন করতে পারে না।

এই কারণে বিশ্বের বিভিন্ন দেশগুলো অন্যান্য দেশের সঙ্গে বাণিজ্যে লিপ্ত হয় যাকে আমরা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বলে অভিহিত করে থাকি। উপরের বর্ণিত কারণের জন্য আজকাল আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের এত প্রসার ঘটেছে। আন্তর্জাতিক বাণিজ্য প্রসারের মূল কারণ হল ভৌগোলিক বিশেষায়ণ। সাধারণত একই কারণে জাতীয় ব্যবসাও দেশের বিভিন্ন রাজ্যের মধ্যে সংগঠিত হয়। দেশের মধ্যে অধিকাংশ রাজ্য বা অঞ্চল সেই পণ্যটিই উৎপাদন করবে যেটি উৎপাদন করার জন্য ওই রাজ্য বা অঞ্চল উপযুক্ত। ভারতের মধ্যে উদাহরণস্বরূপ দেখা যায় যে পশ্চিমবঙ্গ পাটজাত দ্রব্য উৎপাদনে বিশেষভাবে সাফল্য লাভ করেছে। অপরদিকে, মুম্বাই এবং মহারাষ্ট্রের প্রতিবেশী অঞ্চলগুলো তুলা এবং বস্ত্র উৎপাদনে বিশেষায়ণ লাভ করেছে। একই কারণে আঞ্চলিক শ্রম বিভাজনের নীতি আন্তর্জাতিক ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য।

সর্বাধিক উন্নয়নশীল দেশ যেখানে প্রচুর শ্রমিক আছে যার জন্য তারা বস্ত্র উৎপাদনে এবং রপ্তানিতে সুবিধা ভোগ করে। যেহেতু তাদের মূলধন ও প্রযুক্তির অভাব আছে। তাই তারা উন্নতদেশগুলো থেকে যন্ত্রপাতি আমদানি করে পরে আরও দক্ষতার সঙ্গে উৎপাদন কার্য পরিচালনা করতে পারে। যা জাতির জন্য সুবিধাজনক, তা কম বেশি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের জন্যও সুবিধাজনক। ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে তখনই আমদানি করে যখন অন্য দেশগুলো থেকে কম দামে পণ্য ক্রয় করতে পারে

এবং সেই দেশেই পণ্য রপ্তানি করবে যেখানে তুলনামূলকভাবে বেশি দাম পাবে। পণ্যের দাম ছাড়াও দেশ অথবা প্রতিষ্ঠান আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে আরও অনেক সুবিধা ভোগ করে। এইসব সুবিধাগুলোর জন্য কোনো দেশ বা ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে উদ্বুদ্ধ হয়। পরবর্তীসূত্রে আমরা এই সব সুবিধাগুলো নিয়ে আলোচনা করব।

11.1.3 আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বনাম দেশীয় বাণিজ্য (International Business vs. Domestic Business)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য পরিচালনা এবং ব্যবস্থাপনা দেশীয় ব্যবসা থেকে অনেক বেশি জটিল পদ্ধতি। কারণ রাজনৈতিক, সামাজিক, সাংস্কৃতিক এবং অর্থনৈতিক পরিবেশ বিভিন্ন দেশগুলোতে বিভিন্ন রকমের হয়। এইসব জটিলতাকে কাটিয়ে কোনো প্রতিষ্ঠান জাতীয় কারবার থেকে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশ করে। ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলোকে পণ্য উৎপাদন, বণ্টন এবং দামের সীমাবদ্ধতা সম্পর্কে জানতে হবে এবং বৈদেশিক বাজারে তাদের সুনির্দিষ্ট চাহিদা সম্পর্কে অনুধাবন করতে হবে। বক্স বি দেখ ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলোকে পরিবেশগত পার্থক্যের দিকে দৃষ্টি দেওয়া (see Box B on Firms need to be Cognisant of Environmental Differences)। আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ও দেশীয় ব্যবসায়ের প্রধান প্রধান পার্থক্যগুলো নিম্নে আলোচনা করা হল।

(i) ক্রেতা ও বিক্রেতার জাতীয়তা (Nationality of buyers and sellers): ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে মুখ্যপক্ষ (ক্রেতা ও বিক্রেতা) গুলোর জাতীয়তা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য এবং দেশীয় ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে বিভিন্নরূপ পরিলক্ষিত হয়। দেশীয় ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে ক্রেতা এবং বিক্রেতা একই দেশের নাগরিক হয়। এইজন্য দু-পক্ষই নিজেদের মধ্যে বোঝা

পড়ার মাধ্যমে ব্যবসায়িক লেনদেন সম্পাদন করে। কিন্তু আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে ক্রেতা এবং বিক্রেতা বিভিন্ন দেশের হয়। ভাষা, সামাজিক রীতিনীতি এবং বাণিজ্যের উদ্দেশ্যের মধ্যে পার্থক্য হেতু আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে অস্তিম্ব রূপ দেওয়া অপেক্ষাকৃত জটিল।

(ii) ব্যবসায়ের সঙ্গে যুক্ত অন্যান্য স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের জাতীয়তা (Nationality of other stakeholders): অভ্যন্তরীণ এবং আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে অন্যান্য স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তি— যেমন, কর্মচারী, সরবরাহকারী, শেয়ারের ধারক, অংশীদার এবং সাধারণ নাগরিক যাদের ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে সম্পর্ক আছে তাদের জাতীয়তা ও ভিন্ন প্রকৃতির হয়। অন্যদিকে অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের ক্ষেত্রে এইসব স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিরা একই দেশের হওয়ার ফলে তাদের মূল্যায়ন পদ্ধতি ও আচরণ একই রকম হয়। কিন্তু আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে অন্যান্য স্বার্থসংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের জাতীয়তা বিভিন্ন হওয়ার কারণে তাদের মূল্যায়ন বৃহৎ আঙ্গিকে হওয়ার ফলে বিভিন্ন ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা অত্যন্ত জটিল প্রকৃতির হয়।

(iii) উৎপাদনের উপাদানগুলোর গতিশীলতা (Mobility of factors of production): শ্রম এবং মূলধনের মতো গতিশীল উপাদানগুলো নিজ দেশের সীমার মধ্যে যত গতিশীল হয় অন্য দেশগুলোতে তত গতিশীল থাকে না। এই উপাদানগুলো দেশের মধ্যে অবাধে বিচরণ করে অন্যদিকে এক দেশ থেকে অন্য দেশে এই উপাদানগুলোর আদান প্রদানের ক্ষেত্রে বিধিনিষেধ থাকে। এছাড়া সামাজিক ও সাংস্কৃতিক বাতাবরণ, ভৌগোলিক প্রভাব এবং আর্থিক অবস্থা (socio-cultural environments, geographic influences and economic conditions)-এর বিভিন্নতার কারণে এই উপাদানগুলোর গতিশীলতার পরিপন্থী হয়। শ্রমের গতিশীলতার ক্ষেত্রে ইহা সত্য যে বিভিন্ন ধরনের জলবায়ু,

আর্থিক ও সামাজিক পরিস্থিতির কারণে নিজের দেশের তুলনায় অন্যান্য দেশে এই উপাদানটির গতিশীলতা বাধাপ্রাপ্ত হয়।

(iv) বাজারে গ্রাহকদের বৃষ্টিগত বৈষম্য (Customer heterogeneity across markets): আন্তর্জাতিক বাজারে ক্রেতা বিভিন্ন দেশের হওয়াতে তাদের সামাজিক ও সাংস্কৃতিক পটভূমি বিভিন্ন রকমের হয়। তাদের বৃষ্টি, ফ্যাশন, ভাষা, বিশ্বাস, (tastes, fashions, languages, belief) রীতিনীতির বিভিন্নতার কারণে পৃথিবীর বিভিন্ন দেশগুলোতে ক্রেতাদের পছন্দের বিভিন্নতা পরিলক্ষিত হয়। সামাজিক ও সাংস্কৃতিক কারণে চিনের লোকেরা

বাইসাইকেল বেশি পছন্দ করে। সমানভাবে ভারতীয়রা ডানদিকে বসে গাড়ি চালাতে অভ্যস্ত, অপরদিকে আমেরিকার লোকেরা বামদিকে বসে গাড়ি চালায়। আমেরিকার লোকেরা টিভি, বাইক ইত্যাদি ক্রয় করার দুই-তিন বছর পর পরিবর্তন করে, অপরদিকে ভারতীয়রা এইগুলো সম্পূর্ণ নষ্ট না হলে পুনরায় ক্রয় করে না। এইসব বিভিন্নতার কারণে বিভিন্ন দেশের গ্রাহকদের কথা চিন্তা করে ভিন্ন ভিন্ন দেশে ভিন্ন ভিন্ন দ্রব্য তৈরি করার রীতিনীতি স্থির করা হয়। যদিও কোনো এক দেশের গ্রাহকদের বৃষ্টি ও পছন্দের বিভিন্নতা থাকতে পারে। কিন্তু আন্তর্জাতিক ক্ষেত্রে এই বিভিন্নতা অধিকতর বেশি হয়।

বাক্স বি (Box B)

ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলোকে পরিবেশগত পার্থক্যগুলোর দিকে দৃষ্টি দেওয়া উচিত (Firms need to be Cognisant of Environmental Differences)

মনে রাখতে হবে যে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য পরিচালনা করা সহজ ব্যাপার নয়। বিভিন্ন দেশের রাজনৈতিক, সামাজিক, সাংস্কৃতিক ও অর্থনৈতিক পরিবেশের বৈচিত্র্যের কারণে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য পরিচালনা করা আরও কঠিন ব্যাপার হয়ে দাঁড়িয়েছে।

সচেতনতার ক্ষেত্রে এই পার্থক্যগুলোই যথেষ্ট নয়। এই পরিবর্তনগুলোর কথা মাথায় রেখে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে ব্যবসায়িক কৌশল ও বিপণন ব্যবস্থা সংবেদনশীল পদ্ধতির মাধ্যমে এগিয়ে নিয়ে যেতে হবে। উদাহরণস্বরূপ, বলা যেতে পারে যে, আফ্রিকা এবং এশিয়া মহাদেশের লোকদের মাথা পিছু আয় কম হওয়ার কারণে তারা কম দামের জিনিস ক্রয় করতে চায়। কিন্তু কিছু উন্নত দেশ যেমন, জাপান, আমেরিকা, কানাডা, ফ্রান্স, জার্মানি এবং সুইজারল্যান্ডের (Japan, United States, Canada, France, Germany and Switzerland) মতো দেশগুলো বেশি দামের দ্রব্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে অগ্রাধিকার দেয়, কারণ তাদের ভাল আর্থিক অবস্থার জন্যই এটা সম্ভব হয়েছে।

এই দেশগুলোর ব্যবসায়িক কৌশলতার মধ্যে বিভিন্নতার কথা চিন্তা করে চাহিদা মতো পণ্য বাজারজাত করবে। ব্যবসায়িক সংস্থাগুলো এইভাবে আফ্রিকা এবং এশিয়ার অঞ্চলগুলোর ভোক্তাদের অপেক্ষাকৃত কম দামের পণ্য রপ্তানি করার সিদ্ধান্ত নেবে, এবং জাপান এবং অধিকাংশ ইউরোপীয় দেশসমূহ ও উত্তর আমেরিকার দেশগুলোর ভোক্তাদের জন্য উচ্চমানের পণ্য উৎপাদন করবে।

(v) ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং আচরণের বিভিন্নতা (**Differences in business systems and practices**): কিছু কিছু দেশে ব্যবসায়িক পদ্ধতি ও আচরণের মধ্যে অধিকতর পার্থক্য পরিলক্ষিত হয়। কিন্তু একই দেশের মধ্যে এইরূপ পার্থক্য বেশি পরিলক্ষিত হয় না। দুটি দেশের সামাজিক ও আর্থিকবিকাশ, আর্থিক পরিকাঠামো এবং বাজারের প্রয়োজনীয় সেবা ও ব্যবসায়ের রীতিনীতি ঐতিহাসিক পটভূমিকার কারণে বিভিন্ন রকমের হয়। কোনো ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশ করতে গেলে তাদের উৎপাদন, বিনিয়োগ, মানব সম্পদ এবং বাজার পরিকল্পনা আন্তর্জাতিক বাজারের পরিস্থিতির উপর নির্ভর করে ঠিক করতে হবে।

(vi) রাজনৈতিক ব্যবস্থা এবং ঝুঁকি (**Political system and risks**) : রাজনৈতিক উপাদান যেমন— সরকারের ধরণ, রাজনৈতিক দলের প্রকৃতি, রাজনৈতিক ভাবধারা, রাজনৈতিক ঝুঁকি এই সমস্ত বিষয়গুলো ব্যবসা পরিচালনার সময় চিন্তা করা দরকার। ব্যবসায়ীর নিজের দেশের রাজনৈতিক বাতাবরণ সম্পর্কে অবগত থাকার ফলে সে দেশের মধ্যে ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ড পরিচালনা করতে পারে। কিন্তু এটা আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে সম্ভব হয় না। রাজনৈতিক পরিস্থিতি বিভিন্ন দেশে বিভিন্ন রকম হয়। রাজনৈতিক পরিস্থিতির ভিন্নতা ব্যবসায়ের উপর কীরূপ প্রভাব পড়তে পারে, সে বিষয়ে গভীর ভাবে আলোকপাত করতে হবে।

বিভিন্ন দেশে রাজনৈতিক বাতাবরণ পরিবর্তিত হয়। এই পরিবর্তিত রাজনৈতিক পরিস্থিতির কথা চিন্তা করে ব্যবসায়িক রণনীতি ঠিক করতে হবে। কোনো একটি দেশের রাজনৈতিক পরিস্থিতির সবচেয়ে বড়ো সমস্যা হল তাদের নিজের দেশে উৎপাদিত দ্রব্য এবং সেবাগুলোকে অন্যদেশে উৎপাদিত পণ্য ও সেবার চেয়ে অধিক গুরুত্ব প্রদান করে।

এর ফলে নিজের দেশের ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান যে-কোনো পণ্য বা সেবা উৎপাদন করার ক্ষেত্রে কোনো সমস্যা হয় না। অপরদিকে বিদেশি সংস্থাগুলো অন্যদেশে তাদের উৎপাদন ব্যবস্থা স্থানান্তর করার ক্ষেত্রে সমস্যার সম্মুখীন হয়।

(vii) ব্যবসায়িক নিয়ম নীতি (**Business regulations and policies**): প্রত্যেক দেশ নিজেদের আর্থ-সামাজিক বাতাবরণ এবং রাজনৈতিক বিচারধারা অনুসারে ব্যবসায়ের নিয়ম এবং নীতি তৈরি করে। এইসব নিয়মনীতি এবং আর্থিক নিয়মাবলি দেশের সীমারেখার মধ্যে সমানভাবে প্রচলিত থাকে। কিন্তু অন্যান্য দেশেগুলোতে এইসব নিয়ম নীতির মধ্যে অনেক পার্থক্য থাকে। কোনো এক দেশের মধ্যে শুল্ক এবং কর সম্পর্কীয় নীতি, আমদানি কোটা প্রণালী, আর্থিক সহায়তা এবং অন্যান্য নিয়ন্ত্রণ বিধিগুলো অন্য দেশগুলোর মতো একই প্রকার হয় না এবং বিদেশি পণ্য ও সেবা এবং পুঁজির সঙ্গে মতভেদ সৃষ্টি হয়।

(viii) ব্যবসায়িক লেনদেনের জন্য ব্যবহৃত মুদ্রা (**Currency used in business transactions**) : আন্তর্জাতিক বাণিজ্য এবং অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের মধ্যে পার্থক্য হল বিভিন্ন ধরনের মুদ্রার ব্যবহার। বিনিময় মূল্য অর্থাৎ এক দেশের মুদ্রা মান অন্য এক দেশের মুদ্রা মানের মধ্যে পরিবর্তন পরিলক্ষিত হয়। এর ফলে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে নিযুক্ত প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের উৎপাদিত পণ্যের মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে বিদেশি বিনিময় মূল্য স্থির করার জন্য অসুবিধায় পড়তে হয়।

11.1.4 আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের পরিধি (Scope of International Business)

এটা আগেই বলা হয়েছে, আন্তর্জাতিক বাণিজ্য আন্তর্জাতিক ব্যবসা থেকে বৃহৎ পরিধির হয়। এটির মধ্যে শুধু আন্তর্জাতিক (পণ্য এবং সেবার রপ্তানি এবং আমদানি [i.e.,

export and import of goods and services] ব্যবসাই নয়, কিন্তু আরও অনেক কাজ আছে যা আন্তর্জাতিক স্তরে কার্যকর আছে। আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের প্রধান কাজগুলো নিম্নরূপ :

(i) পণ্য দ্রব্যের রপ্তানি এবং আমদানি (Merchandise exports and imports): পণ্য বলতে এখানে সেইসব পণ্যের কথা বলা হয়েছে যেগুলো স্পর্শনীয়। অর্থাৎ, যে দ্রব্য বা পণ্যকে আমরা দেখি এবং স্পর্শ করতে পারি। এই ধারণা অনুসারে এটা সুস্পষ্ট যে দ্রব্যের রপ্তানি বলতে বোঝায় স্পর্শনীয় দ্রব্য বিদেশে প্রেরণ করা। আমদানি বলতে বোঝায় স্পর্শনীয় দ্রব্য বা পণ্য বিদেশ থেকে নিজের দেশে নিয়ে আসা। পণ্য দ্রব্যের রপ্তানি এবং আমদানি বলতে ব্যবসায়ের দ্রব্য অর্থাৎ স্পর্শনীয় দ্রব্য বা পণ্যকে বোঝায়, কিন্তু ব্যবসায়ের সেবা এর মধ্যে অন্তর্ভুক্ত নয়।

(ii) সেবার আমদানি এবং রপ্তানি (Service exports and imports): সেবার আমদানি এবং রপ্তানির সঙ্গে যুক্ত থাকবে অস্পর্শনীয় দ্রব্যের ব্যবসা। এই অস্পর্শনীয় লক্ষণের কারণে ইহাকে *অদৃশ্য বাণিজ্য (invisible trade)* বলে অভিহিত করা হয়। আন্তর্জাতিক ক্ষেত্রে অনেক সেবার ব্যবসা হয় যার মধ্যে যুক্ত আছে পর্যটন এবং যাতায়াত, খাওয়া-দাওয়া এবং বিশ্রাম (হোটেল এবং ভোজনালয়), মনোরঞ্জন, পরিবহণ, পেশাগত সেবা (যেমন প্রশিক্ষণ, নিয়োগ, পরামর্শ দেওয়া এবং গবেষণা) যোগাযোগ (ডাক ফেঙ্ক, কুরিয়ার) এবং অন্য শ্রবণ-দর্শন সেবা। নির্মাণ এবং প্রযুক্তি, বিপণন (পাইকারি, খুচরা, বিজ্ঞাপন, বাজার গবেষণা এবং গুদামজাতকরণ) শিক্ষাগত এবং আর্থিক পরিসেবা (যেমন- ব্যাংক ও বিমা) ইহাদের মধ্যে পর্যটন এবং পরিবহণ এবং ব্যবসায়িক সেবা বিশ্ব বাণিজ্যের গুরুত্বপূর্ণ অঙ্গ। (বক্স সি দেখ [see Box C])।

(iii) লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইজিং (Licensing and franchising): আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের আরও একটি পথ হল বিদেশে দ্রব্য উৎপাদন এবং বিক্রয়ের ক্ষেত্রে ফিসের পরিবর্তে ট্রেডমার্ক, পেটেন্ট, কপিরাইটের অসুগত দ্রব্যের উৎপাদন ও বিক্রয়ের অনুমতি দেওয়া। লাইসেন্সিং প্রণালীর মাধ্যমে বিদেশে স্থানীয় ব্যবসায়ীরা কোকাকোলা এবং পেপ্সি উৎপাদন এবং বিক্রয় করে। ফ্র্যাঞ্চাইজিংও লাইসেন্সিং প্রণালীর সমতুল্য, কিন্তু ইহা এমন একটি পরিভাষা যা সেবার বন্দোবস্তের সঙ্গে যুক্ত। উদাহরণস্বরূপ, বলা যায় মেকডোনাল্ড ফ্র্যাঞ্চাইজিং প্রণালীর দ্বারা সারা বিশ্বে ফাস্ট ফুড রেস্টুরেন্টগুলো পরিচালিত হয়।

(iv) বৈদেশিক বিনিয়োগ (Foreign investments): আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে বৈদেশিক বিনিয়োগ অন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। বিদেশি বিনিয়োগে বিভিন্ন দেশগুলোতে তহবিল বিনিয়োগ করা হয়, যার বিনিময়ে আর্থিক প্রতিদান পাওয়া যায়। বৈদেশিক বিনিয়োগ দুই ধরনের প্রত্যক্ষ বিনিয়োগ এবং পোর্টফোলিও বিনিয়োগ।

প্রত্যক্ষ বিনিয়োগের মাধ্যমে একটি কোম্পানি কোনো দেশে পণ্য এবং সেবা উৎপাদন এবং বিপণনের জন্য বিদেশি সম্পদ বিনিয়োগ করে, যেমন— কলকজা ও যন্ত্রপাতি। প্রত্যক্ষ বিনিয়োগে বিনিয়োগকারীকে বিদেশি কোম্পানিকে নিয়ন্ত্রণ করার অধিকার দেওয়া হয়, এটাকে প্রত্যক্ষ বৈদেশিক বিনিয়োগ অর্থাৎ এফডিআই (FDI) বলা হয়। যখন কোনো এক বা একাধিক বিদেশি ব্যবসায়ীর সঙ্গে উৎপাদন এবং বিপণনের জন্য অর্থ বিনিয়োগ করা হয়, তখন এটিকে সরকারি বেসরকারি অংশীদারিত্ব বা PPP বলে। যদি কোনো কোম্পানি ইচ্ছা করে বিদেশি উদ্যোগে একশো শতাংশ বিনিয়োগের মাধ্যমে বিদেশে সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায় কোম্পানি স্থাপন করতে পারে এবং এইভাবে বৈদেশিক বাজারে সহায়ক কোম্পানির কার্যপ্রণালী

Table 11.1 দেশীয় ও আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের মধ্যে পার্থক্য
(Table 11.1 Difference between Domestic and International Business)

পার্থক্যের বিষয়	দেশীয় বাণিজ্য	আন্তর্জাতিক বাণিজ্য
1. ক্রেতা এবং বিক্রেতার জাতীয়তা	দেশীয় বাণিজ্যে লেনদেন একই দেশের নাগরিকদের মধ্যে সংগঠিত হয়।	বিভিন্ন দেশের নাগরিকদের দ্বারা আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের লেনদেন সংগঠিত হয়।
2. অন্যান্য স্বার্থ-সংশ্লিষ্ট পক্ষের জাতীয়তা	ব্যবসায়ের সঙ্গে যুক্ত অন্যান্য স্বার্থ-সংশ্লিষ্ট পক্ষগুলো, যেমন- কর্মচারী, সরবরাহকারী, মধ্যস্থতাকারী শেয়ারের ধারক এবং অংশীদার সবাই সাধারণত একই দেশের নাগরিক হয়।	ব্যবসায়ের সঙ্গে যুক্ত অন্যান্য স্বার্থ-সংশ্লিষ্ট পক্ষ, যেমন- সরবরাহকারী কর্মচারী, মধ্যস্থতাকারী, শেয়ারের ধারক এবং অংশীদারগণ বিভিন্ন দেশের নাগরিক হয়।
3. উৎপাদনের উপাদানগুলোর গতিশীলতা	উৎপাদনের উপাদানগুলোর মাত্রা যেমন- শ্রমিক, মূলধন ইত্যাদি একই দেশের হয়।	বিভিন্ন দেশগুলোর মধ্যে উৎপাদনের উপাদান যেমন শ্রমিক এবং মূলধনের গতিশীলতা অপেক্ষাকৃত কম হয়।
4. বাজারে গ্রাহকের বুচিগত বৈষম্য	দেশীয় বাজারে তুলনামূলক ভাবে গ্রাহকের বুচিগত বৈষম্য সম প্রকৃতির হয়।	আন্তর্জাতিক বাজারে গ্রাহকদের বুচি, ভাষা, অগ্রাধিকার, রীতিনীতির পার্থক্যের জন্য গ্রাহকদের বুচিগত বৈষম্যে সমপ্রকৃতির অভাব পরিলক্ষিত হয়।
5. ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং আচরণের বিভিন্নতা	ব্যবসায়ের রীতিনীতি এবং আচরণ তুলনামূলকভাবে একই দেশের মধ্যে সমপ্রকৃতির হয়।	ব্যবসায়িক রীতিনীতি এবং আচরণের মধ্যে বিভিন্নতা বিভিন্ন দেশগুলোর মধ্যে পরিলক্ষিত হয়।
6. রাজনৈতিক অবস্থা এবং ঝুঁকি	দেশীয় ব্যবসায়ে একই দেশের রাজনৈতিক অবস্থা এবং ঝুঁকির সম্মুখীন হতে হয়।	বিভিন্ন দেশে বিভিন্ন রূপ রাজনৈতিক কাঠামো এবং ঝুঁকির মাত্রা অধিক হওয়ার কারণে কখনো কখনো আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি হয়।
7. ব্যবসায়িক নিয়ম এবং নীতি	দেশীয় ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে ব্যবসায়িক নিয়মনীতি, আইনকানুন, কর নীতি একই দেশের হয়।	আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে লেনদেন বিভিন্ন দেশের মধ্যে হয় বলে বিভিন্ন দেশের নিয়মনীতি, শুল্ক কোটা ইত্যাদি বিভিন্ন হয়।
8. ব্যবসায়িক লেনদেনের জন্য ব্যবহৃত মুদ্রা	নিজের দেশের মুদ্রা ব্যবহৃত হয়।	আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের লেনদেনের ক্ষেত্রে একাধিক দেশের মুদ্রা ব্যবহৃত হয়ে থাকে।

সম্পূর্ণরূপে নিয়ন্ত্রণের ভার গ্রহণ করতে পারে।

পোর্টফোলিও বিনিয়োগ : অন্যদিকে একটি পোর্টফোলিও বিনিয়োগের মাধ্যমে একটি কোম্পানি অন্য একটি কোম্পানিতে তাদের শেয়ার ক্রয় বা ঋণ হিসাবে বিনিয়োগ করতে পারে এবং লভ্যাংশ বা প্রদত্ত ঋণের উপর সুদ আয় করতে পারে। প্রত্যক্ষ বৈদেশিক বিনিয়োগের মতো পোর্টফোলিও বিনিয়োগের ক্ষেত্রে উৎপাদন ও বিপণন কাজে সরাসরি যুক্ত থাকতে পারে না। এতে বিদেশে শেয়ার, বন্ড, বিল বা নোট এর মাধ্যমে বিনিয়োগ করে বৈদেশিক ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান থেকে আয় উপার্জন করা যায়।

11.1.5 আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সুবিধা (Benefits of International Business)

ভীষণ জটিলতা ও ঝুঁকি সত্ত্বেও আন্তর্জাতিক বাণিজ্য জাতি এবং ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি তাদের বিভিন্ন সুবিধা প্রদান করে। বিগত বছরগুলোতে প্রাপ্ত এই লাভের কারণে বিভিন্ন দেশের মধ্যে ব্যবসা এবং বিনিয়োগ বৃদ্ধি পেয়েছে। পরিণামস্বরূপ বিশ্বায়নের পথে আশাতীত উন্নতি লক্ষ করা গেছে। আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে বিভিন্ন দেশ এবং ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের সুবিধা সম্পর্কে নীচে আলোচনা করা হল :

বাক্স বি (Box C)

পর্যটন পরিবহণ এবং ব্যবসায়িক সেবা আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে সেবার ক্ষেত্রে প্রভুত্ব বিস্তার করে
(Tourism, Transportation and Business Services dominate International Trade in Services)

পর্যটন এবং পরিবহণ (Tourism and transportation) : পর্যটন এবং পরিবহণ আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে সেবার মুখ্য উপাদান হিসাবে পরিগণিত হয়। অধিকাংশ বিমানোপাত, জাহাজ কোম্পানি, ভ্রমণ সংস্থা এবং হোটেল তাদের আয়ের বৃহৎ অংশ বিদেশের গ্রাহকদের কাছ থেকে পায় এবং বিদেশেই তাদের কার্য পরিচালিত হয়। বিভিন্ন দেশ প্রবলভাবে এই সেবার উপর নির্ভর করে বৈদেশিক বিনিময়ের মাধ্যমে আয় উপার্জন ও কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা গ্রহণ করে। উদাহরণস্বরূপ বলা যায়, ভারত পর্যটন ও পরিবহণ সেবা রপ্তানির মাধ্যমে প্রচুর পরিমাণে বৈদেশিক মুদ্রা উপার্জন করে।

ব্যবসায়িক সেবা (Business services) : যখন একটি দেশ অন্য একটি দেশে সেবা প্রদান এবং বৈদেশিক বিনিময়ের মাধ্যমে আয় উপার্জন করে, তখন তাকে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের কার্য হিসাবেও পরিগণিত করা হয়। বিভিন্ন সেবা থেকে ফি গ্রহণ যেমন- ব্যাংকিং, বিমা, ভাড়া, প্রকৌশলী এবং ব্যবস্থাপনা সেবা ইত্যাদি দেশের বৈদেশিক বিনিময়ের মাধ্যমে আয়ের একটি উপায়। বিদেশে বৈদেশিক নির্মাণ প্রকল্প গ্রহণ ও ব্যবসায়িক সেবা রপ্তানির একটি উদাহরণ। এই রূপ সেবার অন্য একটি উদাহরণ হল, বৈদেশিক ব্যবস্থাপনা ও চুক্তির মাধ্যমে কোনো একটি কোম্পানি বিশেষজ্ঞ কর্মী ও ব্যবস্থাপনা কার্য প্রদানের মাধ্যমে বিদেশের অন্য কোম্পানিকে সাধারণ ও বিশেষজ্ঞ ব্যবস্থাপনা সেবা প্রদান করা।

দেশগুলোর সুবিধা (Benefits to Countries)

(i) **বিদেশি মুদ্রা উপার্জন (Earning of foreign exchange):** আন্তর্জাতিক বাণিজ্য থেকে কোনো একটি দেশ বিদেশি মুদ্রা অর্জনে সহায়তা পাওয়ার পর তা থেকে মূলধনী দ্রব্য, প্রযুক্তি, পেট্রোলিয়ামজাত দ্রব্য এবং রাসায়নিক সার, ঔষধি দ্রব্য এবং অন্যান্য ভোগ্য দ্রব্য আমদানির কাজে ব্যবহার করা হয়, যে দ্রব্যগুলো নিজের দেশে সাধারণত খুব একটা পাওয়া যায় না।

(ii) **অধিক দক্ষতার সঙ্গে সম্পদের ব্যবহার (More efficient use of resources):** এটা পূর্বেই বলা হয়েছে যে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সহজ নীতিতে পরিচালনা করা হয়— কোনো দেশ সেই দ্রব্যটিই উৎপাদন করবে যে দ্রব্যটি সে দেশ অধিক দক্ষতার সঙ্গে উৎপাদন করতে পারে এবং উদ্ভূত দ্রব্য সেই দেশগুলোতেই বিনিময় করবে যেখানে ওই দেশগুলোও তাদের অন্যান্য দ্রব্য অধিক দক্ষতার সঙ্গে উৎপাদন করে। যখন রাষ্ট্র এই সিদ্ধান্তে বাণিজ্য করে যে সে তার প্রয়োজনীয় সকল পণ্য এবং সেবা নিজেই উৎপাদন করবে না, বরং সেই দ্রব্যগুলোই উৎপাদন করবে, যে পণ্য বা দ্রব্য অধিক গুণমানের এবং দক্ষতার সঙ্গে উৎপাদন করা যায়। এইভাবে সকল দেশের পণ্য এবং সেবা একত্রিত করে সমানভাবে বণ্টন করলে সব দেশই বাণিজ্যিকভাবে উপকৃত হবে।

(iii) **আর্থিক বিকাশ এবং কর্মসংস্থানের সুবিধা (Improving growth prospects and employment potentials):** যদি পণ্য শুধু নিজের দেশের ভোগের জন্য উৎপাদন করা হয়, তা হলে আর্থিক বিকাশ এবং কর্ম সংস্থানের ক্ষেত্রে প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি হবে। অনেক দেশ বিশেষজ্ঞ উন্নয়নশীল দেশগুলো বৃহদায়তনে উৎপাদনের পরিকল্পনা গ্রহণ করতে পারে না কারণ, দেশীয় বাজারের পরিধি সীমিত, এর ফলে কর্ম

সংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করতেও ব্যর্থ হয়।

অল্প কিছু সময়ের মধ্যে কিছু দেশ যেমন সিঙ্গাপুর, দক্ষিণ কোরিয়া এবং চীন তাদের উৎপাদিত পণ্য বিদেশের বাজারে বিক্রয় করার উপর গুরুত্ব আরোপ করেছে এবং রপ্তানি রণনীতি সাড়ম্বরে গ্রহণ করেছে, যার ফলে অতি দ্রুততার সঙ্গে বিশ্ব মানচিত্রে নক্ষত্র প্রতিযোগী হিসেবে স্থান করে নিয়েছে। এটা শুধু তাদের আর্থিক বিকাশই ত্বরান্বিত করেনি, সঙ্গে সঙ্গে ওই দেশগুলোর নাগরিকদের কর্ম সংস্থানের সুযোগও সৃষ্টি করেছে।

(iv) **জীবনযাত্রার মানের উন্নতি (Increased standard of living):** যদি পণ্য এবং সেবার আন্তর্জাতিক বাণিজ্য না থাকত তা হলে বিশ্ববাসীর অন্য কোনো দেশের উৎপাদিত পণ্য এবং সেবা উপভোগ করা সম্ভব হত না। আজ মানুষ বিশ্বের অন্য দেশের পণ্য এবং সেবা উপভোগ করে নিজের উন্নত জীবনযাত্রার আনন্দ উপভোগ করছে।

ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের সুবিধা (Benefits to Firms)

(i) **অধিক মুনাফার সম্ভাবনা (Prospects for higher profits):** আন্তর্জাতিক বাণিজ্য দেশীয় ব্যবসা থেকে অধিক লাভজনক। যখন দেশীয় বাজারে পণ্যের দাম কম থাকে তখন ওই দ্রব্যের দাম যে দেশে বেশি, সেই দেশে বিক্রয় করে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান অধিক মুনাফা অর্জন করতে পারে।

(ii) **বর্ধিত ক্ষমতার সদ্ব্যবহার (Increased capacity utilisation):** অনেক ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান দেশীয় বাজারে পণ্যের চাহিদার তুলনায় অধিক ক্ষমতা সম্পন্ন উৎপাদন প্রক্রিয়া স্থাপিত করে। আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বিস্তারের পরিকল্পনার মাধ্যমে বৈদেশিক গ্রাহকদের নিকট থেকে ফরমাস পাওয়ার পর তারা নিজেদের অতিরিক্ত

উৎপাদন ক্ষমতা প্রয়োগ করতে পারে এবং ব্যবসায়ের মুনাফাও বৃদ্ধিপ্রাপ্ত হয়। বৃহদায়তনে উৎপাদনের ফলে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের মুনাফা প্রচুর পরিমাণে বৃদ্ধিপ্রাপ্ত হয়, ফলে পণ্যের উৎপাদন ব্যয় কম হয় এবং একক প্রতি (প্রাস্তিক) মুনাফাও বৃদ্ধি প্রাপ্ত হয়।

(iii) প্রবৃদ্ধির সম্ভাবনা (Prospects for growth): দেশীয় বাজারে যখন কোনো ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা কমতে থাকে, তখন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান হতাশাগ্রস্ত হয়ে পড়ে। তখন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বৈদেশিক বাজারে প্রবেশ করে তাদের উন্নয়নের সম্ভাবনা বৃদ্ধি করতে পারে। এই কারণে উন্নত দেশগুলোর বহুজাতিক কোম্পানিগুলো উন্নয়নশীল দেশগুলোর বাজারে প্রবেশের জন্য চলে আসে। যখন তাদের নিজের দেশে এই দ্রব্যগুলোর চাহিদার পরিপূর্ণতা সম্পূর্ণরূপে ঘটে যায়, তখন তারা লক্ষ করে যে উন্নয়নশীল দেশে তাদের উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা রয়েছে। ফলে বহুজাতিক কোম্পানিগুলো উন্নয়নশীল দেশে তাদের ব্যবসায়ের বিস্তার ঘটায়।

(iv) দেশীয় বাজারের প্রবল প্রতিযোগিতা থেকে বেরিয়ে আসা (Way out to intense competition in domestic market) : যখন দেশীয় বাজারে প্রবল প্রতিযোগিতার সৃষ্টি হয় তখন পর্যাপ্ত উন্নয়নের জন্য আন্তর্জাতিক বাণিজ্যই একমাত্র উপায়। দেশীয় বাজারে প্রবল প্রতিযোগিতা বহু কোম্পানিকে তাদের উৎপাদিত দ্রব্য নিয়ে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশ করতে বাধ্য করে এবং ওই ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলোর উন্নয়নের ধারাও অব্যাহত থাকে।

(v) উন্নত ব্যবসায়িক দূরদর্শিতা (Improved business vision): কিছু কিছু কোম্পানির ক্ষেত্রে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের প্রসার তাদের ব্যবসায়িক নীতি এবং

রণনীতিগত ব্যবস্থাপনার অঙ্গ। আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ী হওয়ার মনোবাসনা, উন্নয়নের তীব্র ইচ্ছা, অধিকতর প্রতিযোগিতায় অংশগ্রহণ করা, ইত্যাদি কারণে এবং আন্তর্জাতিকতার সুবিধাগ্রহণের জন্য বৈদেশিক বাণিজ্যে প্রবেশ করে।

11.2 আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের প্রবেশের পদ্ধতি (MODES OF ENTRY INTO INTERNATIONAL BUSINESS)

সহজ অর্থে প্রক্রিয়া বলতে বোঝায় পদ্ধতি বা পথ। আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের পদ্ধতি বলতে বোঝায় কোনো কোম্পানির আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের বিভিন্ন প্রক্রিয়াগুলো। আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অর্থ ও সুযোগ আলোচনা করতে গিয়ে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের কিছু পদ্ধতি আলোচনা করা হয়েছে। পূর্বের অনুমান থেকে আমরা আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের পদ্ধতি, সুবিধা ও সীমাবদ্ধতা নিয়ে আলোচনা করব। এই আলোচনা থেকে আমরা জানতে পারব যে কোন্ পরিস্থিতিতে কোন্ প্রণালী অধিকতর উপযুক্ত।

11.2.1 রপ্তানি এবং আমদানি (Exporting and Importing)

রপ্তানি বলতে বোঝায় নিজের দেশ থেকে পণ্য এবং সেবা বিদেশে প্রেরণ করা। একইভাবে আমদানি বলতে বোঝায় বিদেশ থেকে পণ্য ক্রয় করে দেশে নিয়ে আসা। সেখানে গুরুত্বপূর্ণ দুটি পদ্ধতি আছে যার মাধ্যমে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান পণ্য রপ্তানি এবং আমদানি করবে : প্রত্যক্ষ এবং পরোক্ষ রপ্তানি/আমদানি :- প্রত্যক্ষ রপ্তানি/আমদানির ক্ষেত্রে, ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান নিজের উদ্যোগে বৈদেশিক ক্রেতা/সরবরাহকারীর নিকট পৌঁছায় এবং রপ্তানি/আমদানির সঙ্গে যুক্ত সমস্ত আনুষ্ঠানিকতা নিজেই

করে, যার সঙ্গে জাহাজে স্থান সংরক্ষণ এবং পণ্য ও সেবার অর্থ সংস্থানও যুক্ত থাকে। অন্যদিকে পরোক্ষ রপ্তানি/আমদানিতে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের অংশীদারি ন্যূনতম হয়ে থাকে। পণ্যের রপ্তানি/আমদানি সম্পর্কীয় অধিকাংশ কাজ কিছু মধ্যস্থ কারবারি করে থাকে। যেমন- গৃহ রপ্তানি অথবা বিদেশি গ্রাহকদের থেকে তাদের দেশ অবস্থিত ক্রয় করা কার্যালয় অথবা আমদানি ক্রিয়াকলাপের ক্ষেত্রে পাইকারি আমদানিকারক। এই ধরনের ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান আমদানির ক্ষেত্রে বিদেশি গ্রাহকদের সঙ্গে এবং রপ্তানির ক্ষেত্রে সরবরাহকারীদের সঙ্গে সরাসরি সম্পর্ক রাখে না।

সুবিধা (Advantages)

রপ্তানির ক্ষেত্রে মুখ্য সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের অন্যান্য মাধ্যম-গুলোর তুলনায় রপ্তানি /আমদানি সবচেয়ে সহজতম পদ্ধতি। ইহা যৌথ উদ্যোগ ব্যবস্থাপনা এবং সম্পূর্ণ বিদেশে নিজ মালিকানাধীন সহায়ক সংস্থা স্থাপনের তুলনায় জটিলতা কম করে।
- রপ্তানি/আমদানিতে অন্তর্ভুক্তি কম হয় অর্থাৎ ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানে বেশি সময় ও অর্থ বিনিয়োগের প্রয়োজন কম হয় যা যৌথ উদ্যোগে প্রবেশ করতে এবং অতিথি দেশে নির্মাণ যন্ত্রপাতি স্থাপন এবং সুযোগ সুবিধা স্থাপন করতে ব্যয় করতে হয়।
- যেহেতু রপ্তানি/আমদানিতে বিদেশে অধিক বিনিয়োগ করার প্রয়োজন হয় না, এইজন্য বিদেশে বিনিয়োগের ঝুঁকি শূন্য হয়, যা আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের অন্যান্য মাধ্যমগুলোর তুলনায় খুবই কম ঝুঁকিপূর্ণ হয়।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের মাধ্যম হিসাবে রপ্তানি/আমদানির মুখ্য সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- রপ্তানি/আমদানি বাণিজ্যে পণ্যগুলো বস্তুরূপে এক দেশ থেকে অন্য দেশে নিয়ে যাওয়া হয়। এইজন্য পণ্যের মোড়ক, পরিবহণ এবং বিমার জন্য অতিরিক্ত ব্যয় করতে হয়। বিশেষত যদি পণ্য খুব ভারী হয় তা হলে পরিবহণ ব্যয় রপ্তানি/আমদানি ব্যবসাতে প্রতিবন্ধকতা তৈরি করে। পণ্য দ্রব্য অন্যদেশে পৌঁছার পর তার উপর আবগারি শুল্ক এবং বিভিন্ন ধরনের কর আরোপিত হয়। এই সমস্ত ব্যয়ও খরচের ফলে পণ্যের উৎপাদন ব্যয় বেড়ে যায় এবং পণ্যগুলো কম প্রতিযোগী হয়ে পড়ে।
- যখন কোনো দেশে আমদানির ক্ষেত্রে প্রতিবন্ধকতা আরোপ করা হয় তখন সেখানে রপ্তানিও করা যায় না। এইরূপ পরিস্থিতিতে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বিকল্প মাধ্যমগুলো নির্বাচন করে। যেমন, লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিং বা যৌথ উদ্যোগ। এইসব কারণে অন্যদেশে স্থানীয় উৎপাদন এবং বিপণনের মাধ্যমে উৎপাদকদের বোঝানো সহজ হয়েছে।
- রপ্তানি প্রতিষ্ঠান মূলত নিজের দেশ থেকে পরিচালিত হয়। তারা নিজের দেশে পণ্য উৎপাদন করে ওইসব পণ্য বিদেশে প্রেরণ করে। রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠানের কার্যকরী আধিকারিকগণ নিজেদের উৎপাদিত দ্রব্য বাজারজাত করার জন্য বিদেশে কয়েকবার যাওয়া আসা ছাড়া বৈদেশিক বাজারে অন্য কোনো সম্পর্ক থাকেনা। এর জন্য রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠানকে স্থানীয় ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের তুলনায় বেশি অসুবিধায় পড়তে হয়, কারণ স্থানীয়

ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলো গ্রাহকদের খুব নিকটে থাকে এবং তাদের খুব কাছ থেকে বুঝতে পারে ও সেবা প্রদান করতে পারে।

উপরোক্ত সীমাবদ্ধতাগুলো থাকা সত্ত্বেও যেসব ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশ করে, তাদের কাছে রপ্তানি/আমদানির পদ্ধতিই প্রথম পছন্দ। সাধারণত ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলো বিদেশে প্রাথমিকভাবে রপ্তানি/আমদানি ব্যবসায়ের মাধ্যমেই বৈদেশিক বাজারে পরিচিত হওয়ার পর আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অন্যান্য প্রচলিত স্বল্পপগুলো প্রয়োগ করতে শুরু করে।

11.2.2 চুক্তি ভিত্তিক উৎপাদন (Contract Manufacturing)

চুক্তিভিত্তিক উৎপাদন আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের এমন একটি রূপ যেখানে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বিদেশে নিজের প্রয়োজন অনুসারে কিছু উৎপাদন বা পণ্য উৎপাদনের জন্য স্থানীয় উৎপাদকদের সঙ্গে চুক্তিবদ্ধ হয়। চুক্তিভিত্তিক উৎপাদন বলতে বহির্উৎসকেও (outsourcing) বোঝায়। এটি প্রধানত তিন প্রকারের হয় :

- কিছু উপাদানের উৎপাদন যেমন মোটর গাড়ির যন্ত্রাংশ অথবা জুতার উপরের অংশ যা পরে চূড়ান্তভাবে জুতা এবং গাড়ি তৈরির কাজে ব্যবহার করা হয়;
- উপাদানগুলোকে একত্রিত করে চূড়ান্ত ভাবে উৎপাদনে রূপদান করা, যেমন- হার্ডডিস্ক, মাদার বোর্ড, ফ্লপি ডিস্ক ড্রাইভ, মডেম চিপ (hard disk, mother board, floppy disk drive and modem chip) ইত্যাদি একত্রিত করে কম্পিউটার তৈরি করা।
- কিছু দ্রব্য সম্পূর্ণরূপে উৎপাদন যেমন, গার্মেন্টস।

পণ্যের উৎপাদন বা সংযুক্তিকরণ বিদেশি কোম্পানি দ্বারা প্রদত্ত প্রযুক্তি এবং ব্যবস্থাপনা অনুসারে স্থানীয় উৎপাদকগণ উৎপাদন করে। এইসব উৎপাদিত বা সমবেত করা দ্রব্যগুলো যেগুলো স্থানীয় উৎপাদক আন্তর্জাতিক সংস্থাকে দিয়ে দেয় যা পণ্যের চূড়ান্ত উৎপাদনের কাজে ব্যবহারের জন্য নেয়, যা পরে নিজের দেশ বা বিদেশের বাজারে নিজস্ব ব্র্যান্ড-এর নামে বিক্রয় করা হয়। অধিকাংশ মুখ্য আন্তর্জাতিক কোম্পানিগুলো যেমন, নাইক, রিবক, লেভিস রেংগলার (Nike, Reebok, Levis and Wrangler) আজকাল তাদের সব উৎপাদন অথবা উপাদানগুলোর উৎপাদন উন্নয়নশীল দেশে চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের মাধ্যমে উৎপাদিত করে থাকে।

সুবিধা (Advantages)

চুক্তিভিত্তিক উৎপাদন পদ্ধতিতে আন্তর্জাতিক কোম্পানি বিদেশি এবং স্থানীয় উৎপাদক উভয়েই সমানভাবে লাভবান হয়।

- চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের মাধ্যমে আন্তর্জাতিক প্রতিষ্ঠানগুলো বৃহদাকারে দ্রব্যের উৎপাদন করে না এবং উৎপাদনের সুবিধাগুলো স্থাপনের জন্য কোনোরূপ পুঁজি বিনিয়োগ করতে হয় না। এই জাতীয় প্রতিষ্ঠান অন্য দেশে প্রাপ্ত উৎপাদনের সুবিধাগুলোর ব্যবহার করে।
- যেহেতু এটিতে বিদেশে পুঁজি বিনিয়োগ করতে হয় না বা পুঁজি বিনিয়োগ করলেও খুব কম পরিমাণে করতে হয়, যার ফলে তাদের বিদেশে পুঁজি বিনিয়োগ সংক্রান্ত কম ঝুঁকি বহন করতে হয়।
- চুক্তি ভিত্তিক উৎপাদন (Contract manufacturing) আন্তর্জাতিক কোম্পানিগুলোকে

কম দামে উৎপাদন এবং সংযুক্তিকরণে সহায়তা করে এবং ঘটনাক্রমে যদি স্থানীয় উৎপাদন কর্তা এমন দেশের হয় যেখানে কাঁচামাল এবং শ্রমের মূল্য কম হয়।

- বিদেশে স্থানীয় উৎপাদকরাও (Local producers in foreign countries) চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনে সুবিধা ভোগ করে। যদি তাদের উৎপাদন ক্ষমতা কোনো কাজে না আসে, তখন চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের মাধ্যমে তাদের উৎপাদন ক্ষমতা ব্যবহারের জন্য বাজার সৃষ্টি হয়। যার ফলে তাদের উৎপাদন ক্ষমতা ব্যবহারের সুযোগ সুনিশ্চিত হয়। এইভাবে ভারতের গোদরেজ কোম্পানি চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের সুবিধা ভোগ করেছে। এইভাবে অনেক বহুজাতিক কোম্পানি চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের মাধ্যমে স্নানের সাবান তৈরি করেছে। যেমন রেকিট এবং কোলম্যানের ডেটল সাবান যুক্ত আছে। এতে তাদের সাবান উৎপাদনের অতিরিক্ত ক্ষমতা প্রয়োগ করার সুবিধা মিলেছে।
- এতে স্থানীয় উৎপাদকদেরও আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে অংশগ্রহণের সুযোগ মিলে। আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের মাধ্যমে তাদের উৎপাদিত দ্রব্য নিজের দেশে অথবা বিদেশে সরবরাহের মাধ্যমে উপার্জন করতে সক্ষম হয়।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনে আন্তর্জাতিক প্রতিষ্ঠান ও স্থানীয় উৎপাদকদের অসুবিধা নিম্নরূপ :

- স্থানীয় উৎপাদক যদি উৎপাদন ডিজাইন এবং উৎপাদিত পণ্যের গুণমান সঠিক না রাখে, তবে আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোর গুণমান সম্পন্ন

উৎপাদনের ক্ষেত্রে কঠিন সমস্যার মধ্যে পড়তে হয়।

- স্থানীয় উৎপাদকগণ (Local manufacturer) তাদের উৎপাদন প্রক্রিয়ার কোনো নিয়ন্ত্রণ রাখতে পারে না, কারণ পণ্য উৎপাদন চুক্তি অনুসারে বিশেষ শর্তে করতে হয়।
- চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের অন্তর্গত পণ্য স্থানীয় উৎপাদনকারী (local firm producing under contract manufacturing) নিজের ইচ্ছামতো বিক্রয় করতে পারে না। এইগুলো আন্তর্জাতিক কোম্পানিগুলোর দ্বারা নির্ধারিত মূল্যেই বিক্রয় করতে হয়। স্থানীয় বাজারে যদি নির্ধারিত মূল্যের চেয়ে পণ্যের মূল্য বেশি হয় তবে স্থানীয় উৎপাদনকারী সংস্থার লাভ কম হবে।

11.2.3 লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইজিং (Licensing and Franchising)

লাইসেন্স প্রদান এমন এক চুক্তিবদ্ধ ব্যবস্থা যার মাধ্যমে একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বিদেশে অবস্থিত অন্য ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের ফি (Fee), যাকে স্বত্ব ভাড়া বলা হয়, এগুলোর বদলে নিজেদের পেটেন্ট অধিকার, প্রযুক্তি, কারবারের রহস্য ইত্যাদি দিয়ে দেয়। যে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান অন্য ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানকে এই প্রকার লাইসেন্স প্রদান করে থাকে তাকে লাইসেন্স প্রদানকারী এবং কোনও দেশের যে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান পেটেন্ট এবং প্রযুক্তি ব্যবহারের অধিকার ভোগ করে তাকে লাইসেন্স গ্রহীতা বলা হয়। এখানে এটা উল্লেখ করা যেতে পারে যে, এটা শুধু প্রযুক্তি হস্তান্তর নয়, এটাকে লাইসেন্স হস্তান্তরও বলে। ফ্যাশান শিল্পে বহু ডিজাইনার নিজের নাম ব্যবহার করার লাইসেন্স দিয়ে থাকে। কিছু কিছু ক্ষেত্রে, দুটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের

মধ্যে প্রযুক্তি বিনিময় হয়ে থাকে। এইভাবে দুটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের মধ্যে জ্ঞান, প্রযুক্তি এবং পেটেন্ট অধিকার এবং পারস্পরিক বিনিময়কে আড়াআড়ি লাইসেন্স (*cross-licensing*) বলে।

ফ্র্যাঞ্চাইজিং (Franchising) এবং লাইসেন্সিং সমার্থক। কিন্তু দুটিতেই অনেক পার্থক্য আছে, প্রথমটির, প্রয়োগ পণ্যের উৎপাদন এবং বিনিময়ের জন্য হলে ফ্র্যাঞ্চাইজিং ব্যবসায়িক সেবা প্রদানের ক্ষেত্রে প্রয়োগ হয়। দ্বিতীয়ত, পার্থক্য হল ফ্র্যাঞ্চাইজিং, লাইসেন্সিং এর চেয়ে জটিল প্রকৃতির হয়। সাধারণত মতাদিকার প্রাপক (Franchisees) নিজেদের ব্যবসা কিভাবে পরিচালনা করবে তার জন্য মতাদিকার প্রদান কর্তা (Franchising) কর্তার আইন স্থির করে। এই দুইটি পার্থক্য ছাড়া মতাদিকার (Franchising) এবং অনুমতি (licensing) প্রায় একই রকম হয়। অনুমতির (licensing) মতেই, মতাদিকারীর (franchising) চুক্তিতেও এক পক্ষ দ্বিতীয় পক্ষের প্রযুক্তি, ট্রেড মার্ক এবং পেটেন্টের প্রতিদানের পরিবর্তে কিছু সময়ের জন্য ব্যবহারের অধিকার প্রদান করে। অভিভাবক কোম্পানিকে বিশেষ অধিকার প্রদান কর্তা এবং চুক্তির দ্বিতীয় পক্ষকে বিশেষ অধিকার প্রাপক কর্তা বলা হয়। ফ্র্যাঞ্চাইজার যে-কোনো সেবা প্রদানকারী যেমন, রেস্টুরেন্ট, হোটেল, ট্রেভেল এজেন্সি, ব্যাংক, পাইকারি বিক্রেতা বা খুচরা বিক্রেতা হাতে পারে যারা নিজের নাম বা ট্রেডমার্কের অধীনে পণ্যের উৎপাদন এবং বিপণন-এর বিশেষ প্রক্রিয়ার বিকাশ ঘটিয়েছে। বিশেষ প্রক্রিয়ার কারণেই ফ্র্যাঞ্চাইজার নিজের প্রতিযোগীদের চেয়ে অধিক গুরুত্বপূর্ণ হয়ে ওঠে যার জন্য সম্ভাব্য সেবা প্রদানকারীও ফ্র্যাঞ্চাইজিং প্রণালীতে যোগদান করার জন্য তৈরি হয়ে যায়। ম্যাকডোনাল্ড, পিজা হাট এবং ওয়াল মার্ট হল কিছু অগ্রণী ফ্র্যাঞ্চাইজার যারা সমগ্র বিশ্বে তাদের কার্য সম্পাদন করছে।

সুবিধা (Advantages)

যৌথ উদ্যোগ সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন কোম্পানির তুলনায় লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিং বৈদেশিক বাজারে প্রবেশের সবচেয়ে সরল পদ্ধতি, যার মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্য/প্রযুক্তির ক্ষেত্রে ব্যবসায়িক ঝুঁকি ও বিনিয়োগের প্রয়োজন হয় না। লাইসেন্সিং এর কিছু নির্দিষ্ট সুবিধা নিম্নরূপ:

- লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিং প্রণালীতে লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজার ব্যবসা স্থাপন করে এতে তাদের নিজস্ব টাকা কারবারী একক স্থাপনের জন্য ব্যবসায়ে বিনিয়োগ করে। অর্থাৎ লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজার একইভাবে অন্য দেশে বিনিয়োগ করে না। এইজন্য আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে তারা কম ব্যয়ের মাধ্যমে প্রবেশ করে।
- খুব কম বিদেশি বিনিয়োগের জন্য লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজারদের বৈদেশিক বাণিজ্যের মতো যদি কোনো ক্ষতি হয় তা তাদের বহন করতে হয় না। লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজার পূর্ব নির্ধারিত হারে লাইসেন্সি/ফ্র্যাঞ্চাইজিকে উৎপাদন এবং বিক্রয় অবর্তনের উপর ফি দিতে হয়। লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজারকে ততক্ষণই স্বত্ব ভাড়া বা ফি প্রাপ্ত হবে যতক্ষণ পর্যন্ত তার ব্যবসায়িক এককে উৎপাদন এবং বিক্রয় হবে।
- যেহেতু ব্যবসাটি বিদেশে স্থানীয় লোকদের দ্বারা লাইসেন্সি/ফ্র্যাঞ্চাইজি হিসাবে পরিচালিত হয়, এই জন্য সরকারি অধিগ্রহণ বা হস্তক্ষেপের ঝুঁকি কম থাকে।
- লাইসেন্সি/ফ্র্যাঞ্চাইজি সাধারণত স্থানীয় ব্যক্তি হয়। ফলে বাজার সম্পর্কে বেশি জ্ঞান থাকায় বাজারের

সঙ্গে সম্পর্ক সূত্রও বেশি থাকে। এর লাভ লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজার এর নিজেদের বিপণন কার্য পরিচালনার ক্ষেত্রে পাওয়া যায়।

- লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিং এর শর্তানুসারে চুক্তিতে উল্লিখিত পক্ষগুলোর মধ্যে লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজার এর কপিরাইট, পেটেন্ট এবং ব্র্যান্ডের (copyrights, patents and brand) নাম বিদেশে ব্যবহার করার আইনগত অধিকার থাকে। ফলস্বরূপ বৈদেশিক বাজারের অন্যান্য সংস্থাগুলো এই ট্রেডমার্ক ও পেটেন্ট ব্যবহার করতে পারে না।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সংগঠিত করতে লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিং এর কিছু অসুবিধা নিম্নরূপ:

- লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিং যখন অধিকার যুক্ত পণ্য উৎপাদন এবং বিপণনে দক্ষতা লাভ করে তখন এদের দ্বারা উৎপাদিত পণ্য ভিন্ন ব্র্যান্ড-এর নামে ব্যবসা করার অসুবিধা রয়ে যায়। এতে লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিকে প্রবল প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হতে হয়।
- যদি ব্যবসায়ের রহস্য ভালোভাবে গোপন না রাখা হয়, তবে বৈদেশিক বাজারে অন্যান্য ব্যবসায়ীগণ এটি জেনেই যাবে। লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিদের এই সামান্য ভুলের কারণে লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজারদের বিশাল ক্ষতি হতে পারে।
- কিছু সময় পর লাইসেন্সর/ফ্র্যাঞ্চাইজার এবং লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজির সঙ্গে হিসাবরক্ষণ, স্বত্ব ভাড়া দেওয়া এবং গুণমান সম্পন্ন পণ্য উৎপাদন ইত্যাদি বিষয়ে মত পার্থক্য তৈরি হয়। এইসব

মতভেদের কারণে মামলা বা আইনি জটিলতা শুরু হয় যার ফলে উভয় পক্ষেরই ক্ষতি হয়।

11.2.4 যৌথ উদ্যোগ (Joint Ventures)

যৌথ উদ্যোগ বৈদেশিক বাজারে প্রবেশের এক সাধারণ মাধ্যম। যৌথ উদ্যোগ বলতে বোঝায় দুই বা দুই-এর অধিক ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানকে একত্রিক করে একটি স্বাধীন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান স্থাপন করা। ব্যাপক অর্থে সেটি এরূপ একটি প্রতিষ্ঠানের স্বরূপ যা দীর্ঘকালীন সময়ের জন্য সহযোগিতার অপেক্ষায় থাকে। একটি যৌথ মালিকানার উদ্যোগ মুখ্যত তিনভাবে করা যায় :

- বৈদেশি বিনিয়োগকারী দ্বারা স্থানীয় কোম্পানিক্রয়ের ইচ্ছার মাধ্যম।
- স্থানীয় প্রতিষ্ঠান দ্বারা পূর্বে স্থাপিত বৈদেশি প্রতিষ্ঠানের অংশ নিয়ে নেওয়া।
- বৈদেশি এবং স্থানীয় উদ্যোক্তা উভয়ে মিলে একটি নতুন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলা।

সুবিধা (Advantages)

যৌথ উদ্যোগের মুখ্য সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- এই ধরনের উদ্যোগে ইকুইটি মূলধনে স্থানীয় অংশীদারেরও যোগদান থাকে, এইজন্য আন্তর্জাতিক ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের বিশ্বব্যাপী বিস্তারের ক্ষেত্রে আর্থিক বোঝা কম হয়।
- যৌথ উদ্যোগের কারণে বিপুল পুঁজি ও শ্রমশক্তি সম্পন্ন বৃহৎ প্রকল্প রূপায়িত করা সম্ভব হয়।
- বৈদেশি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান স্থানীয় অংশীদারদের থেকে আয়োজক দেশের প্রতিযোগিতার অবস্থা, সংস্কৃতি, ভাষা, রাজনৈতিক ব্যবস্থা, ব্যবসায়িক

পাশ্চাতি ইত্যাদি সম্পর্কে জ্ঞান আহরণ করার সুবিধা পেয়ে থাকে।

- বিভিন্ন ক্ষেত্রে বৈদেশিক বাজারে প্রবেশ ব্যয়বহুল ও ঝুঁকিপূর্ণ হয়ে থাকে। যৌথ উদ্যোগের মাধ্যমে এই ধরনের ব্যয় এবং ঝুঁকি স্থানীয় অংশীদারদের সঙ্গে ভাগ করে এর থেকে রক্ষা পাওয়া যায়।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

যৌথ উদ্যোগের মুখ্য সীমাবদ্ধতাগুলো নীচে আলোচনা করা হল :

- বৈদেশিক ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান তাদের প্রযুক্তি এবং ব্যবসায়িক রহস্য যৌথ উদ্যোগে প্রবেশের মাধ্যমে বিদেশে অবস্থিত স্থানীয় প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে ভাগ করে। এটিতে তাদের প্রযুক্তি এবং ব্যবসায়িক রহস্য অন্যের কাছে প্রকাশিত হওয়ার ভয় বা ঝুঁকি থাকে।

- দ্বৈত মালিকানা ব্যবস্থার ব্যবসায়িক নিয়ন্ত্রণ নিয়ে উভয়পক্ষের মধ্যে বিরোধ সৃষ্টি হতে পারে।

11.2.5 সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক প্রতিষ্ঠান (Wholly Owned Subsidiaries)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের এই মাধ্যমটি ওইসব কোম্পানিগুলো পছন্দ করে যারা বিদেশে ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে পূর্ণ নিয়ন্ত্রণ নিজেদের কাছে রাখতে চায়। এটিতে মূল কোম্পানি অন্যদেশে স্থাপিত কোম্পানিতে ১০০ শতাংশ পুঁজি বিনিয়োগ করে ব্যবসায়ের পূর্ণ নিয়ন্ত্রণ নিজেদের হাতে নিয়ে নেয়। সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক প্রতিষ্ঠান বা কোম্পানি বিদেশে দুভাবে স্থাপিত করা যায় :

- (i) বিদেশে ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য সম্পূর্ণরূপে একটি নতুন কোম্পানি স্থাপিত করা। যাকে সবুজ

বৈদেশিক বাণিজ্য নীতি 2015-20 [Foreign Trade Policy (FTP) 2015-20]

বৈদেশিক বাণিজ্য নীতি [The Foreign Trade Policy (FTP)] একটি স্থিতিশীল এবং সুস্থায়ী নীতি প্রদান করে, পণ্য দ্রব্য এবং সেবার বাণিজ্যের জন্য উপযুক্ত পরিবেশ সৃষ্টি করে। আমদানি ও রপ্তানির অন্যান্য পদক্ষেপের সহিত নীতি ও অনুদানগুলো যুক্ত করে, যেমন— মেক ইন ইন্ডিয়া, ডিজিটাল ইন্ডিয়া, এবং স্কিল ইন্ডিয়া যাতে “এক্সপোর্ট প্রমোশন মিশন” প্রণয়ন করা যায়। ভারতীয় রপ্তানি ডালাকে বিভিন্নভাবে উন্নতির জন্য ভারতীয় অর্থনীতির বিভিন্ন ক্ষেত্রে সাহায্য করা যাতে বিশ্ব প্রতিযোগিতার লক্ষে পৌঁছানো যায়। ভারতের বৈদেশিক বাণিজ্যের জন্য নির্মাণ কৌশল তৈরি করা যাতে বাণিজ্যের ভারসাম্যহীনতা দূর করা যায়।

এফটিপি দুইটি প্রধান প্রকল্প চালু করেছে :

1. মার্চেন্টাইজ এক্সপোর্ট ইন্ডিয়া স্কিম (এমইআইএস) [Merchandise Exports from India Scheme (MEIS)] থেকে পণ্য দ্রব্য রপ্তানি যা কৃষি পণ্যের সঙ্গে যুক্ত, যেমন— ফল, ফুল, সজি, চা, কফি, মশলা, হস্তশিল্প, হস্ততাত, পাটজাত দ্রব্য, বস্ত্র এবং পোশাক, অস্ত্রোপচার, ভেষজ, স্বয়ংক্রিয় উপাদান, টেলিকম, পরিবহণ, রেলওয়ে, চামড়া, কাঠ, কাগজ প্রভৃতি।
2. সার্ভিস এক্সপোর্ট ইন্ডিয়া স্কিম [Services exports from India Scheme (SEIS)] -এর অন্তর্ভুক্ত বিষয়গুলো হল— আইনি, হিসাবরক্ষণ, স্থাপত্য, প্রকৌশল, শিক্ষা ও হাসপাতাল সেবার 5%, হোটেল, রেস্টুরেন্ট, ট্র্যাভেল এজেন্সি, পর্যটন কার্যকারক এবং অন্যান্য ব্যবসায়িক সেবার 3%।

উৎস : বার্ষিক প্রতিবেদন 2016-17, বাণিজ্য মন্ত্রণালয়।

- ক্ষেত্রের উদ্যোগও বলা হয়। অথবা
- (ii) অন্য কোনো দেশে আগেই স্থাপিত প্রতিষ্ঠান অধিগ্রহণ করে আয়োজক দেশে এই প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে নিজেদের উৎপাদন এবং উৎপাদিত পণ্যের উপস্থাপন করা।

- কিছু দেশে নিজেদের দেশে স্থাপিত অন্য দেশের ব্যক্তির দ্বারা ১০০ শতাংশ সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন কোম্পানি স্থাপনের বিরোধিতা করা হয়। এর ফলে বিদেশে ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে বড়ো ধরনের রাজনৈতিক ঝুঁকির মধ্যে পড়তে হয়।

সুবিধা (Advantages)

বিদেশে একটি সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক কোম্পানির সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- মূল কোম্পানি বিদেশে ব্যবসায়িক কাজকর্ম সম্পূর্ণ নিজেদের নিয়ন্ত্রণে রাখে।
- মূল কোম্পানি যেহেতু নিজেদের বিদেশি সহায়ক কোম্পানির প্রচলনের উপর দৃষ্টি রাখে, তাই তাদের প্রযুক্তিগত দিকগুলো এবং ব্যবসায়ের রহস্য অন্যদের প্রকাশ করার প্রয়োজন হয় না।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

বিদেশে সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক কোম্পানি স্থাপনের ক্ষেত্রে অসুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- মূল কোম্পানিকে বিদেশি সহায় কোম্পানির ইকুইটি ১০০ শতাংশ বিনিয়োগ করতে হয়। এই ধরনের আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে ছোটো এবং মাঝারি আয়তনের ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের জন্য উপযুক্ত নয়, কারণ তাদের কাছে বিদেশি বিনিয়োগ করার মতো পর্যাপ্ত মূলধন থাকে না।
- যেহেতু মূল কোম্পানিকেই বিদেশি সহায়ক কোম্পানিতে ১০০ শতাংশ মূলধন বিনিয়োগ করতে হয়, তার ফলে যদি বিদেশে ব্যবসায়িক কার্যকলাপ অসফল হয়, তা হলে সম্পূর্ণ ক্ষতি মূল কোম্পানিকে বহন করতে হয়।

11.3 রপ্তানি আমদানি পদ্ধতি এবং ব্যবহৃত দলিলপত্র উপস্থাপন (EXPORT-IMPORT PROCEDURES AND DOCUMENTATION)

অভ্যন্তরীণ এবং বৈদেশিক বাণিজ্য পরিচালনার ক্ষেত্রে মুখ্য পার্থক্যের মধ্যে জটিলতা বিদ্যমান। পণ্যের রপ্তানি এবং আমদানি দেশীয় বাজারে ক্রয় বিক্রয়ের মতো সহজ নয়। কারণ- বৈদেশিক বাণিজ্যে পণ্য দেশের সীমা অতিক্রম করে অন্য দেশে প্রেরণ করা হয়, এটিতে বৈদেশিক মুদ্রা ব্যবহৃত হয়, এইজন্য নিজের দেশের সীমা অতিক্রম করে অন্য কোনো দেশের সীমায় প্রবেশ করার পূর্বে কতগুলো আনুষ্ঠানিকতা প্রতিপালন করতে হয়। নিম্নলিখিত অনুচ্ছেদে রপ্তানি আমদানি ক্রিয়াকলাপ শেষ করার জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপগুলো আলোচনা করা হল।

11.3.1 রপ্তানি পদ্ধতি (Export Procedure)

রপ্তানি পদ্ধতিতে গৃহীত বিভিন্ন ধাপ/ক্রমবিন্যাসগুলো বিভিন্ন রপ্তানি লেনদেনের ক্ষেত্রে বিভিন্ন রূপ হয়। একটি আদর্শ রপ্তানি লেনদেনের বিভিন্ন পর্যায়গুলো নিম্নরূপ :

- (i) অনুসন্ধান পত্র গ্রহণ এবং দরপত্র প্রেরণ (Receipt of enquiry and sending quotations): একটি পণ্যের সম্ভাব্য ক্রেতা বিভিন্ন রপ্তানিকারীকে অনুসন্ধানপত্র প্রেরণ করে এবং পণ্যের মূল্য সম্পর্কে তথ্য, পণ্যের গুণমান এবং শর্তাবলি প্রেরণের অনুরোধ করে। আমদানিকারী এই ধরনের অনুসন্ধান সম্পর্কে রপ্তানিকারকের সংবাদপত্রে বিজ্ঞপনের মাধ্যমে অবহিত করাতে পারেন। রপ্তানিকারী

এই অনুসন্ধানপত্রের উত্তর দরপত্ররূপে পাঠাতে পারে, যাকে নমুনা চালানও বলা হয়। নমুনা চালানে মূল্য সম্পর্কে তথ্য দেওয়া হয় যে মূল্যে রপ্তানিকারী পণ্য বিক্রয় করতে চায়। এতে পণ্যের গুণমান, শ্রেণি, আয়তন, ওজন, পণ্য প্রেরণের উপায়, মোড়কের ধরন, মূল্য প্রদানের শর্তাবলি উল্লেখ থাকে।

(ii) ফরমাশ গ্রহণ (Receipt of order or indent):

যখন সম্ভাব্য ক্রেতার (অর্থাৎ আমদানিকারী সংস্থা) জন্য রপ্তানি মূল্য এবং অন্যান্য শর্ত গ্রহণযোগ্য হয় তখন সে পণ্য প্রেরণের আদেশ দেয়। এইরূপ আদেশকে ইন্ডেন্টও (*indent*) বলা হয়, এতে আঞ্জাপিত পণ্যের বিবরণ প্রদেয় মূল্য, সরবরাহের শর্তাবলি, মোড়ক এবং চিহ্ন, প্রদানের খুঁটিনাটি এবং পণ্য সরবরাহের নির্দেশাবলি উল্লেখ থাকে।

(iii) আমদানিকারকের ঋণযোগ্যতা এবং মূল্য প্রদানের নিশ্চয়তা আদায়ের মূল্যায়ন (Assessing the importer's creditworthiness and securing a guarantee for payments):

ফরমাশ (*indent*) প্রাপ্তির পর রপ্তানিকারক আমদানিকারকের মূল্য প্রদানের নিশ্চয়তা সম্পর্কে প্রয়োজনীয় অনুসন্ধান করবে। এইরূপ অনুসন্ধানের উদ্দেশ্য হল আমদানিকৃত পণ্য সম্ভাব্য স্থানে পৌঁছানোর পর আমদানিকারক দ্বারা মূল্য প্রদান না করার ঝুঁকির পরিমাপ করা হয়। এইরূপ ঝুঁকির পরিমাণ হ্রাস করার জন্য অধিকাংশ রপ্তানিকারী, আমদানিকারকের কাছে ঋণের প্রত্যয়নপত্র (*letter of credit*) দাবি করে। ঋণের প্রত্যয়নপত্র আমদানিকারীর ব্যাংক দ্বারা জারি করা হয়, যার দ্বারা ব্যাংক রপ্তানিকারীর ব্যাংককে একটি নিশ্চিত রাশি পর্যন্ত রপ্তানি বিল প্রদান করার নিশ্চয়তা প্রদান করে। আন্তর্জাতিক লেনদেন পরিশোধের জন্য ঋণের প্রত্যয়নপত্র সর্বাধিক উপযুক্ত এবং সুরক্ষিত পদ্ধতি।

(iv) রপ্তানির অনুমতিপত্র প্রাপ্তি (Obtaining export licence):

মূল্য প্রদান সম্পর্কে আশ্বস্ত হওয়ার পর

রপ্তানিকারক সংস্থা রপ্তানি সম্পর্কিত নিয়ম প্রতিপালন করার উদ্দেশ্যে পদক্ষেপ গ্রহণ করে। ভারতে পণ্য রপ্তানির জন্য আবগারি আইন কার্যকর হয়, যার জন্য রপ্তানিকারক সংস্থাকে পণ্য রপ্তানি করার আগে রপ্তানির অনুমতিপত্র সংগ্রহ করে নিতে হয়। রপ্তানি লাইসেন্স পাওয়ার পূর্ব শর্তগুলো নিম্নরূপ :

- ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাংক (RBI) -এর অনুমোদিত যে-কোনো ব্যাংকে একটি ব্যাঙ্কের খাতা খুলতে হবে এবং একটি অ্যাকাউন্ট নম্বর পেতে হবে।
- রপ্তানি বাণিজ্যের সাধারণ পরিষদীয় কার্যালয় থেকে অথবা আঞ্চলিক আমদানি রপ্তানি আধিকারিক থেকে আমদানি রপ্তানি কোড নম্বর নিতে হবে।
- যথাযথ রপ্তানি উন্নয়ন পর্ষদ থেকে নিবন্ধিত হতে হবে।
- রপ্তানি ঋণ এবং জামিনদার কর্পোরেশন [Export Credit and Guarantee Corporation (ECGC)] থেকে নিবন্ধিত হওয়া যাতে মূল্য প্রদান না করার ঝুঁকির হাত থেকে রক্ষা পাওয়া যায়।

একটি রপ্তানিকারী সংস্থাকে আমদানি-রপ্তানি কোড (আইইসি) [Import Export Code (IEC)] নম্বর অবশ্যই পেতে হবে, কারণ এটা বিভিন্ন আমদানি-রপ্তানি নথিতে লিপিবদ্ধ করতে হয়। আইইসি নম্বর পাওয়ার জন্য রপ্তানিকারক সংস্থাকে বৈদেশিক বাণিজ্যের সাধারণ আধিকারিক (DGFT) এর নিকট আবেদন করতে হয়, যার সঙ্গে কিছু নথিপত্র দিতে হয় যেগুলো এই প্রকারের রপ্তানিকারী/আমদানিকারীর পরিলেখ (*profile*), প্রয়োজনীয় ফি-এর ব্যাংক রসিদ, ব্যাংক থেকে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানকে প্রদত্ত নির্দিষ্ট নমুনাপত্র, দুই কপি ছবি যা ব্যাংক দ্বারা প্রত্যয়িত, অনাবাসিকদের স্বার্থ সম্পর্কিত বিবরণ এবং যেসকল প্রতিষ্ঠানগুলোকে সাবধান করা হয়েছে তাদের সঙ্গে কোনো প্রকার সম্পর্ক নেই এই মর্মে বিবৃতি দেওয়া।

প্রত্যেক রপ্তানিকারীকে উপযুক্ত রপ্তানি উন্নয়ন পরিষদের কাছে নিবন্ধন ব্যধ্যতামূলক।

ভারত সরকার দ্বারা বিভিন্ন ধরনের রপ্তানি উন্নয়ন পরিষদ স্থাপন করা হয়েছে যার মাধ্যমে বিভিন্ন ধরনের উৎপাদকদের বিকাশ ও উন্নতি বর্ধন করা হয়, যেমন- ইঞ্জিনিয়ারিং রপ্তানি উন্নয়ন পরিষদ (EEPC) এবং এপারেল রপ্তানি উন্নয়ন পরিষদ (AEPC)। আমরা পরবর্তীসূত্রে রপ্তানি উন্নয়ন পরিষদ সম্পর্কে আলোচনা করব। কিন্তু এখানে এটা বলা আবশ্যিক যে কোনো রপ্তানিকারকের জন্য কোনো উপযুক্ত রপ্তানি উন্নয়ন পরিষদের সভ্য হতে হবে এবং নিবন্ধীকরণ তথা সভ্যপদ তথা শংসাপত্র (RCMC) পাওয়া আবশ্যিক যাতে সরকার দ্বারা প্রদত্ত যেসব সুবিধা রপ্তানিকারককে দেওয়া হয় তা যেন পেতে পারে।

বিদেশ থেকে অর্থ আদায়ের রাজনৈতিক এবং বাণিজ্যিক ঝুঁকি হ্রাস করার জন্য ইসিজিসি (ECGC) এর নিকট নিবন্ধীকরণ অতি প্রয়োজনীয়। এইরূপ নিবন্ধীকরণ রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠানকে বাণিজ্যিক ব্যাংক এবং অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে আর্থিক সহায়তা পাওয়ার সুবিধা প্রদান করে।

(v) পণ্য প্রেরণ পূর্বে অর্থ সংস্থান (Obtaining pre-shipment finance): পণ্য প্রেরণের ফরমাশ এবং ঋণের প্রত্যয়নপত্র পাওয়ার পর রপ্তানিকারী পণ্য প্রেরণের পূর্বে অর্থ প্রাপ্তির জন্য নিজের ব্যাংকে যায়, যাতে রপ্তানির জন্য পণ্য উৎপাদন করতে পারে। পণ্য প্রেরণের পূর্বে অর্থপ্রাপ্তি হল সেই অর্থ যার দ্বারা রপ্তানিকারক কাঁচামাল এবং অন্যান্য উপাদান ক্রয় করতে, পণ্যের প্রক্রিয়াকরণ এবং পণ্যের মোড়কজাতকরণ, পণ্য বন্দরে পৌঁছানোর জন্য পরিবহণের জন্য ব্যয় করে।

(vi) পণ্যের উৎপাদন এবং পণ্য আহরণ (Production or procurement of goods): পণ্য প্রেরণের পূর্বে ব্যাংক থেকে অর্থপ্রাপ্তির পর রপ্তানিকারী আমদানিকারীর নির্দেশিত বর্ণনা অনুসারে পণ্য তৈরি করবে। রপ্তানিকারী সংস্থা পণ্য নিজে উৎপাদন করবে বা বাজার থেকে ক্রয় করবে।

(vii) পণ্য প্রেরণের পূর্বে পণ্যের নিরীক্ষণ (Pre-shipment inspection): শুধুমাত্র গুণমান সম্পন্ন পণ্য বিদেশে রপ্তানি করার উদ্দেশ্যে ভারত সরকার কতগুলো প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে। এ ধরনের একটি পদক্ষেপ হল সরকার দ্বারা মনোনীত এজেন্সির মাধ্যমে কিছু কিছু পণ্যের নিশ্চিত নিরীক্ষা বা অনুসন্ধান করা। এই উদ্দেশ্য সাধনের জন্য ভারত সরকার এক্সপোর্ট কেয়ালিটি কন্ট্রোল অ্যান্ড ইনস্পেকশন অ্যাক্ট 1963 সালে গঠন করে। ভারত সরকার কিছু এজেন্সিকে নিরীক্ষণ এজেন্সি রূপে অধিগ্রহণ করে। যদি রপ্তানিকৃত পণ্য এইরূপ শ্রেণিভুক্ত হয়, তবে এটিকে এক্সপোর্ট ইনস্পেকশন এজেন্সি (EIA) অথবা অন্য কোনো মনোনীত এজেন্সির সঙ্গে যোগাযোগ করে নিরীক্ষণ বা অনুসন্ধান প্রমাণপত্র সংগ্রহ করে নিতে হয়। পণ্য প্রেরণের পূর্বে পণ্যের নিরীক্ষণ প্রতিবেদনের সঙ্গে পণ্য রপ্তানির অন্যান্য দলিলপত্র রপ্তানির সময় পেশ করতে হবে। যদি পণ্যের রপ্তানি স্টার ট্রেডিং হাউজ, ট্রেডিং হাউজ, রপ্তানি গৃহ অঞ্চল/বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চল (ইপিজেড/এসইজেড) এবং একশো শতাংশ রপ্তানিমূলক (ইওইউ) প্রতিষ্ঠান দ্বারা রপ্তানি করা হয়, তবে এই ধরনের নিরীক্ষণের প্রয়োজন হয় না। আমরা পরবর্তীসূত্রে এই বিশেষ ধরনের রপ্তানি প্রতিষ্ঠানগুলো সম্পর্কে আলোচনা করব।

(viii) উৎপাদন শুল্কের ছাড় পত্র (Excise clearance): কেন্দ্রীয় উৎপাদন শুল্কের আইন (Central Excise Tariff Act) অনুসারে পণ্য উৎপাদনের ক্ষেত্রে

ব্যবহৃত পণ্যের উপর উৎপাদন শুল্ক দিতে হয়। রপ্তানিকারীকে এইজন্য সংশ্লিষ্ট কেন্দ্রীয় উৎপাদন শুল্ক কমিশনারের কাছে চালানসহ আবেদন করতে হয়। যদি শুল্ক কমিশনার সন্তুষ্ট হয়, তবে শুল্ক কমিশনার শুল্ক ছাড়ের প্রমাণপত্র দিয়ে দেবেন। কিন্তু কিছু কিছু ক্ষেত্রে উৎপাদিত পণ্য যদি রপ্তানির জন্য উৎপাদন হয়, তবে সরকার উৎপাদন শুল্ক থেকে ছাড় দিয়ে দেয়, অথবা পরে তা ফেরত দিয়ে দেয়। এই ধরনের ছাড় অথবা অনুদানের উদ্দেশ্য হল রপ্তানিকারীকে পণ্য রপ্তানির জন্য আরও উৎসাহিত করা এবং রপ্তানির জন্য উৎপাদিত পণ্যের বিশ্ববাজারে আরও প্রতিযোগী করে তোলা। উৎপাদন শুল্ক ফেরতকে শুল্কের অপূর্ণতাও বলা যেতে পারে। শুল্ক ফেরতের এই যোজনাকে অর্থমন্ত্রণালয়ের অধীনস্থ শুল্ক ফেরত কার্যালয় পরিচালনা করে। এটা বিভিন্ন উৎপাদনের শুল্ক ফেরতের দর নির্ধারণ করে। শুল্ক ফেরত অনুমোদন এবং প্রদানকে তার বন্দর/বিমান বন্দর/স্থলবিমা বন্দর, যেখান থেকে পণ্য রপ্তানি করা হয় তার আবগারি কমিশনার অথবা কেন্দ্রীয় উৎপাদন শুল্ক ইনচার্জ দ্বারা করা হয়।

(ix) প্রভব লেখ বা উৎপত্তির শংসাপত্র প্রাপ্তি (Obtaining certificate of origin): কিছু আমদানিকারক দেশ কোনও একটি বিশেষ দেশ থেকে আগত পণ্যের উপর শুল্কের ছাড় অথবা অন্যান্য কিছু ছাড় দিয়ে থাকে। এটার সুবিধা গ্রহণের জন্য আমদানিকারী রপ্তানিকারীর কাছে প্রভব লেখ চাইতে পারে। প্রভব লেখ এটা প্রমাণ করে যে দেশ পণ্য রপ্তানি করে সেই দেশেই ওই পণ্যটি উৎপাদিত হয়েছে। এইরূপ প্রমাণপত্র রপ্তানিকারক দেশে অবস্থিত বাণিজ্য দূতাবাস আধিকারীকের কাছ থেকে পাওয়া যেতে পারে।

(x) জাহাজে স্থান সংরক্ষণ (Reservation of shipping space): রপ্তানিকারী সংস্থা জাহাজে স্থান সংরক্ষণের জন্য জাহাজী কোম্পানিতে আবেদন করে।

এতে রপ্তানি করা পণ্যের ধরণ, জাহাজে পণ্য প্রেরণের তারিখ এবং গন্তব্য বন্দর কর্তৃপক্ষকে ঘোষণা করতে হয়। জাহাজে স্থান সংরক্ষণের আবেদন এর স্বীকৃতি পাওয়ার পর জাহাজী কোম্পানি জাহাজি আবেদনপত্র (*shipping order*) জারি করে। জাহাজি আদেশপত্রে জাহাজের নাবিকের নামে আদেশ হয় যে এতে নির্দেশিত পণ্যের নামে বন্দরে শুল্ক আধিকারিক দ্বারা নিকাশি হওয়ার পর জাহাজে যেন পণ্য বোঝাই করা হয়।

(xi) মোড়কজাতকরণ (Packing and forwarding): পণ্য সঠিকভাবে মোড়ক এবং প্রয়োজনীয় বিবরণগুলো চিহ্নিত করা যেমন— রপ্তানিকারীর নাম ও ঠিকানা, মোট এবং নিট ওজন, জাহাজে প্রেরণের কাজ এবং গন্তব্য, উৎস দেশের নাম ইত্যাদি। রপ্তানিকারী তারপর পণ্য বন্দরে পৌঁছানোর ব্যবস্থা করে। রেলের বগিতে পণ্য বোঝাই করার পর রেল আধিকারিক রেল রসিদ দেবে, যা পণ্যের মালিকানার অধিকারের কাজ করে। রপ্তানিকারী এই রেল রসিদ নিজের এজেন্টের নামে স্বত্বান্তর করে যাতে সে বন্দরে পণ্য অর্পণ করতে সক্ষম হয়।

(xii) পণ্যের বিমা : (Insurance of goods): সমুদ্রপথে পণ্য পরিবহণের ঝুঁকির কারণে পণ্য হারিয়ে যাওয়া বা নষ্ট হওয়ার বিপদ থেকে রক্ষার জন্য কোনো বিমা কোম্পানি থেকে রপ্তানিকারী পণ্যের বিমা করে নেবেন।

(xiii) আবগারি ছাড়পত্র (Customs clearance): জাহাজে পণ্য বোঝাই-এর আগে পণ্যের আবগারি ছাড়পত্র সংগ্রহ আবশ্যিক। আবগারি ছাড়পত্র আদায়ের জন্য রপ্তানিকারীকে জাহাজি বিল (*shipping bill*) তৈরি করতে হয়। জাহাজি বিল হল একটি মুখ্য দলিল, যার মাধ্যমে আবগারি কার্যালয় পণ্য রপ্তানির অনুমতি প্রদান করে। জাহাজি বিলে রপ্তানিকৃত পণ্যের বিবরণ, জাহাজের

নাম এবং বন্দর যেখানে পণ্য খালাস করা হবে, অন্তিম গন্তব্য দেশ, রপ্তানিকারীর নাম ও ঠিকানা ইত্যাদি উল্লেখ থাকবে।

তারপর জাহাজি বিলের পাঁচ কপি এবং নিম্নলিখিত তথ্যাবলি আবগারি দপ্তরের মূল্য নির্ণায়ক আধিকারিকের নিকট জমা দিতে হয় :

- রপ্তানি চুক্তি অথবা রপ্তানি আদেশ,
- ঋণের প্রত্যয়নপত্র,
- বাণিজ্যিক চালান,
- প্রভব লেখা,
- নিরীক্ষণ প্রমাণপত্র যদি প্রয়োজন হয়,
- নৌ-বিমাপত্র।

এইসব দস্তাবেজ জমা করার পর, সংশ্লিষ্ট বন্দর ট্রাস্ট (port trust) অধীক্ষকের (Superintendent) নিকট পণ্য কাটিং আদেশ পাওয়ার জন্য যোগাযোগ করা হয়। কাটিং আদেশ (carting order) হল বন্দরের প্রবেশদ্বারে অবস্থিত কর্মচারীকে পণ্য সস্তার বন্দরে প্রবেশের অনুমতি দেওয়ার জন্য আদেশ দেওয়া। কাটিং আদেশ পাওয়ার পর পণ্য বন্দর এলাকায় নিয়ে উপযুক্ত শেডে মজুত করা হয়। রপ্তানিকারীর এই সকল আনুষ্ঠানিকতা পালনের জন্য সবসময় উপস্থিত থাকা সম্ভব নয়, এইজন্য এইসব কাজে একজন এজেন্ট ন্যস্ত করেন যাকে নিকাশি এবং পণ্য পাঠানোর (C&F) এজেন্ট বলা হয়।

(xiv) জাহাজের নাবিকের রসিদ প্রাপ্তি (Obtaining mates receipt): পণ্য সামগ্রী এখন জাহাজে বোঝাই হবে, যার পরিবর্তে জাহাজের নাবিক মেটস রসিদ (mate's receipt) বন্দর অধীক্ষককে প্রেরণ করবে। মেটস রসিদ বা জাহাজের নাবিকের রসিদ জাহাজের নাবিকের কার্যালয় দ্বারা পণ্য জাহাজে মজুতের জন্য দেওয়া হয়, যার মধ্যে জাহাজের নাম, পণ্য মজুতের তারিখ, পণ্য মোড়কের বিবরণ, চিহ্ন ও সংখ্যা, জাহাজে যাওয়ার সময় পণ্যের

অবস্থা ইত্যাদি সম্পর্কে অবহিত করানো হয়। বন্দরের অধীক্ষক বন্দরের বাকি বকেয়া পাওয়ার পর নাবিকের রসিদ নিকাশি এবং পণ্য পাঠানোর এজেন্ট (C&F) কে দিয়ে দেয়।

(xv) পণ্যের ভাড়া এবং জাহাজি বহনপত্রের বিমা প্রদান (Payment of freight and insurance of bill of lading): পণ্যের ভাড়া গণনা করার জন্য সিএন্ডএফ (Clearing and Forwarding) এজেন্ট নাবিকের রসিদ জাহাজি কোম্পানি বহনপত্র বিলি করবে যা এর প্রমাণস্বরূপ যে জাহাজি কোম্পানী পণ্য নির্দিষ্ট গন্তব্য স্থান পর্যন্ত পৌঁছে দেওয়ার অঙ্গীকার করে। যদি পণ্য আকাশপথে প্রেরণ করা হয়, তবে এই দলিলকে আকাশপথ বিল (airway bill) বলা হবে।

(xvi) চালান প্রস্তুত (Preparation of invoice): পণ্য প্রেরণ করার পর প্রেরিত পণ্যের চালান প্রস্তুত করা হবে। চালানে প্রেরিত পণ্যের পরিমাণ এবং আমদানিকারী কর্তৃক প্রদেয় অর্থের পরিমাণ লেখা থাকে। সিএন্ডএফ এজেন্ট একে আবগারি অধিকারী থেকে প্রত্যয়িত (attested) করতে হবে।

(xvii) অর্থপ্রদান নিশ্চিত করা (Securing payment): জাহাজে পণ্য পাঠানোর পর রপ্তানিকারী পণ্য পাঠানো সম্পর্কে আমদানিকারীকে অবগত করান। পণ্য আমদানিকারীর দেশে পৌঁছার পর উক্ত পণ্যের উপর আমদানিকারীর স্বত্বের অধিকার দাবি করার জন্য এবং পণ্যের শুল্ক নিকাশির জন্য বিভিন্ন প্রকার দলিলের প্রয়োজন হয়। এই সমস্ত কাগজপত্র বা দলিলগুলো হল প্রত্যয়িত চালানের কপি, বহনপত্র, মোড়কের সূচি, বিমা পলিসি, উৎপত্তির শংসাপত্র, ঋণের প্রত্যয়নপত্র। রপ্তানিকারী এইসব কাগজপত্র বা দলিলাদি নিজের ব্যাংকের মাধ্যমে এই নির্দেশের সঙ্গে পাঠাবে যে উক্ত কাগজপত্র তখনই আমদানিকারীকে দেওয়া হবে যখন সে বাণিজ্যিক হুন্ডি

স্বীকার করবে, যা উক্ত কাগজপত্রের সঙ্গে পাঠানো হয়েছে। ব্যাংকে উপযুক্ত প্রাসঙ্গিক কাগজপত্র অর্থ প্রাপ্তির উদ্দেশ্যে দেওয়ার জন্য আপস আলোচনা করা হয়ে থাকে।

বাণিজ্যিক হুন্ডি আমদানিকারীকে একটি নির্দিষ্ট অর্থ কোনো নির্দিষ্ট ব্যক্তি অথবা আদিষ্ট ব্যক্তি অথবা হুন্ডির ধারককে প্রদান করতে অঙ্গীকারবদ্ধ। এটা দুই ধরনের হয়, দর্শনমাত্র বা দাবিমাত্র দেয় (sight draft) দলিল এবং দর্শনান্তে দেয় (usance draft) দলিল বা কাগজপত্র। দর্শনমাত্র ড্রাফট এর ক্ষেত্রে দলিলপত্র আমদানিকারীকে অর্থ প্রদানের পরিপ্রেক্ষিতে হস্তান্তর করা হয়। যেই মাত্র আমদানিকারী দর্শনমাত্র ড্রাফটে স্বাক্ষর করতে প্রস্তুত হয়, তখন প্রয়োজনীয় দলিলপত্র তাকে প্রদান করা হয়। অন্যদিকে দর্শনান্তে দেয় ড্রাফট এর ক্ষেত্রে আমদানিকারীর দ্বারা বিলের স্বীকৃতি দেওয়ার পর, যাতে একটি নির্দিষ্ট সময় পর্যন্ত যেমন- তিনমাস, শেষ হওয়ার পর অর্থ প্রদানের অঙ্গীকার করার পর প্রয়োজনীয় দলিলপত্র দেওয়া হয়।

বাণিজ্যিক হুন্ডি প্রাপ্তির পর দর্শনমাত্র দেয় বিল হলে আমদানিকারী অর্থ প্রদান করে দেয়, আর যদি দর্শনান্তে দেয় বিল হয় তবে বিলের মেয়াদ পূর্তির দিনে অর্থ প্রদানের অঙ্গীকারবদ্ধ হয়। রপ্তানিকারীর ব্যাংক আমদানিকারীর ব্যাংকের মাধ্যমে অর্থ আদায় করে এবং রপ্তানিকারীর হিসাবখাতে জমা করা হয়। রপ্তানিকারীকে আমদানিকারী দ্বারা অর্থ প্রদানের জন্য অপেক্ষা করতে হয় না। ক্ষতিপূরণ পত্র স্বাক্ষর করে যাবতীয় দলিলপত্রাদি ব্যাংকে উপস্থাপন করার পর খুব সহসা রপ্তানিকারক তার অর্থ পেয়ে যেতে পারেন। ক্ষতিপূরণ পত্রে স্বাক্ষর করার পর রপ্তানিকারী আমদানিকারকের নিকট থেকে অর্থ না পেলে ব্যাংক উক্ত অর্থ বকেয়া সুদসহ রপ্তানিকারীকে প্রদানের নিশ্চয়তা প্রদান করে।

রপ্তানির পরিপ্রেক্ষিতে অর্থ পাওয়ার পর রপ্তানিকারীর ব্যাংক থেকে অর্থ প্রাপ্তির প্রমাণপত্র পেতে হবে। ব্যাংক

থেকে অর্থ প্রাপ্তির প্রমাণপত্র এমন একটি প্রমাণপত্র যা প্রয়োজনীয় দলিলপত্রাদি (বাণিজ্যিক হুন্ডিসহ) বিশেষ রপ্তানি চালান সম্পর্কিত অর্থ প্রাপ্তির পরিসমাপ্তি ঘটেছে (অর্থাৎ আমদানিকারকের নিকট অর্থ প্রদানের জন্য উপস্থাপন) এবং বিনিময় নিয়ন্ত্রণ নীতি অনুসারে অর্থ প্রাপ্তি ঘটেছে।

11.3.2 আমদানি প্রক্রিয়া (Import Procedure)

আমদানি বাণিজ্য বলতে বোঝায় বিদেশ থেকে পণ্য ক্রয় করা। আমদানি প্রক্রিয়া ভিন্ন ভিন্ন দেশের মধ্যে ভিন্ন ভিন্ন রকমের হয় যা দেশের আমদানি এবং শুল্ক সম্পর্কীয় নীতি এবং অন্যান্য বিধিবদ্ধ প্রয়োজনীয়তার উপর নির্ভর করে। নিম্নলিখিত অনুচ্ছেদগুলোতে ভারতের সীমারেখার মধ্যে পণ্য আনার জন্য সাধারণ আমদানি লেনদেনগুলোকে বিভিন্ন স্তরে আলোচনা করা হয়েছে :

(i) **ব্যবসায়িক অনুসন্ধান Trade enquiry:** সর্বপ্রথম আমদানিকারক প্রতিষ্ঠান ওইসব দেশ এবং ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে তথ্য একত্রিত করবে যে বিশেষ উৎপাদন রপ্তানি করে, আমদানিকারক এইসব তথ্যাবলি ব্যবসা নির্দেশক অথবা ব্যবসা সংঘ এবং প্রতিষ্ঠানের কাছ থেকে পেতে পারে। রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠান এবং দেশগুলো সম্পর্কে অবহিত হওয়ার পর আমদানিকারক প্রতিষ্ঠান রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে ব্যবসায়িক আলোচনা দ্বারা রপ্তানি মূল্য এবং রপ্তানির শর্তাবলি সম্পর্কে জানতে পারবে। ব্যবসায়িক অনুসন্ধান আমদানিকারী প্রতিষ্ঠান দ্বারা রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠানের নামে লিখিত আবেদনপত্রে পণ্যের মূল্য এবং বিভিন্ন শর্তাবলি জানার জন্য আবেদন করে, যার উপর ভিত্তি করে রপ্তানিকারী পণ্য রপ্তানি করার জন্য তৈরি থাকে। ব্যবসায়িক অনুসন্ধানের উত্তর আসার পর রপ্তানিকারী দরপত্র তৈরি করে তা আমদানিকারককে পাঠিয়ে দেয়। এইরূপ দরপত্রকে নমুনা চালান বলা হয়ে থাকে। নমুনা চালান এমন একটি দলিলপত্র যার মধ্যে রপ্তানিকৃত পণ্যের

গুণমান, শ্রেণি, নকশা, আয়তন, ওজন এবং মূল্য, রপ্তানির শর্ত এবং অবস্থা সম্পর্কে লেখা থাকে।

(ii) আমদানির অনুমতিপত্র সংগ্রহ (Procurement of import licence) : কিছু পণ্য স্বাধীনভাবে আমদানি করা যায়, কিন্তু অন্য কিছু পণ্য আছে যেগুলো আমদানি করতে গেলে অনুমতিপত্রের প্রয়োজন হয়। সে যে দ্রব্য

আমদানি করতে চায় তারজন্য আমদানির অনুমতি পত্রের প্রয়োজন আছে কি না তা জানার জন্য আমদানিকারীকে বর্তমান আমদানি-রপ্তানি নীতি (EXIM) গুলো দেখতে হবে। যদি ওই পণ্য আমদানির জন্য অনুমতিপত্র সংগ্রহ আবশ্যিক হয় তবে আমদানিকারী আমদানির অনুমতিপত্র সংগ্রহ করবে। ভারতের প্রত্যেক আমদানিকারকের জন্য

রপ্তানি লেনদেন সম্পর্কিত মুখ্য দলিলপত্রাদি (Major Documents needed in Connection with Export Transaction)

A. পণ্য সম্পর্কিত দলিলপত্রাদি (Documents related to goods)

রপ্তানি চালান (Export invoice) : রপ্তানি চালান হল বিক্রেতার বিক্রয়পণ্য বিল, এটিতে বিক্রয় হয়ে যাওয়া পণ্য সম্পর্কে তথ্য দেওয়া হয় যেমন— পরিমাণ, মোট মূল্য, মোড়কের সংখ্যা, মোড়কের চিহ্ন, বন্দরের গন্তব্য, জাহাজের নাম, চালান রসিদের নম্বর, পণ্য সরবরাহ ও মূল্য প্রদানের শর্তাবলি ইত্যাদি।

মোড়ক তালিকা (Packing list) : মোড়ক তালিকা বাস্তব ভর্তি পণ্য অথবা মোড়কের সংখ্যা এবং সব বাস্তব মোড়ক করা পণ্যের বিবরণ দেওয়া থাকে। এটিতে রপ্তানি করা পণ্যের প্রকৃতি এবং এটির স্বরূপের বিবরণ দেওয়া হয়ে থাকে।

প্রভব লেখ বা উৎপত্তির শংসাপত্র (Certificate of origin) : এটি এই ধরনের একটি প্রমাণপত্র যাতে উল্লেখ থাকবে যে, পণ্য কোন্ দেশে উৎপাদিত হয়েছে। এই প্রমাণপত্রে আমদানিকারীকে কিছু পূর্ব নির্ধারিত দেশে উৎপাদিত দ্রব্যের উপর শুল্কের ছাড় (যেমন- কোটা সীমাবদ্ধতা ছাড় চালু না হওয়া) পাওয়া যেতে পারে। যখন কিছু নির্বাচিত দেশ থেকে কিছু বিশেষ দ্রব্য আমদানিতে প্রতিবন্ধকতা থাকে তখনও এই প্রমাণপত্রের প্রয়োজনীয়তা হবে, কারণ দ্রব্য যদি নিষিদ্ধ দেশে উৎপাদিত না হয়, তখন ওই দ্রব্যকে আমদানিকারীর দেশে নিয়ে আসা যায়।

নিরীক্ষার শংসাপত্র (Certificate of inspection) : উৎপাদিত পণ্যের গুণমান সুনিশ্চিত করার জন্য সরকার কিছু উৎপাদিত দ্রব্যের কোনো অনুমোদিত এজেন্সি দ্বারা নিরীক্ষণ বাধ্যতামূলক করেছে। ভারতীয় রপ্তানি নিরীক্ষণ পরিষদ এইরূপ একটি এজেন্সি যে এই ধরনের নিরীক্ষার কাজ করে এবং নিরীক্ষা (Quality Control and Inspection) আইন 1963 মোতাবেক তদারক করবে এবং এটি পণ্যের গুণমান নিয়ন্ত্রণের শর্তাবলি পূর্ণ করে দ্রব্য বা পণ্যকে রপ্তানির জন্য যোগ্য বলে বিবেচনা করবে। নিরীক্ষার প্রমাণপত্রকে নিজের দেশে আমদানিকৃত পণ্যের জন্যও আবশ্যিক করা হয়েছে।

B. জাহাজ সম্পর্কিত দলিলপত্রাদি (Documents related to shipment)

নাবিকের রসিদ/মেটস্ রসিদ (Mate's receipt) : এই রসিদ জাহাজের শাসন ক্ষমতা সম্পন্ন আধিকারিক দ্বারা জাহাজে পণ্য বোঝাই করার পর রপ্তানিকারীকে দেওয়া হয়। নাবিকের রসিদে জাহাজের নাম, জাহাজ ভিড়ার জায়গা, পণ্য প্রেরণের তারিখ, মোড়কের বিবরণ, চিহ্ন এবং সংখ্যা, জাহাজে পণ্য পাওয়ার সময় পণ্যের অবস্থা ইত্যাদি। জাহাজি কোম্পানি নাবিকের রসিদ না পওয়া পর্যন্ত বহনপত্র বিলি করবে না।

জাহাজি বিল (Shipping Bill) : জাহাজি বিল হল একটি মুখ্য দলিল যার উপর ভিত্তি করে আবগারী কার্যালয় রপ্তানির অনুমতি প্রদান করে। জাহাজি বিল রপ্তানি করা পণ্যের বিবরণ, জাহাজের নাম, যে বন্দরে পণ্য নামানো হবে তার নাম, অন্তিম গন্তব্য দেশ, রপ্তানিকারকের নাম ঠিকানা ইত্যাদি দেওয়া থাকে।

বহনপত্র Bill of lading) : এটি এই ধরনের একটি দলিল যা জাহাজ কোম্পানি দ্বারা জারি জাহাজে পণ্য প্রাপ্তির রসিদ এবং এটির সঙ্গে উক্ত পণ্য গন্তব্য বন্দর পর্যন্ত পৌঁছানোর অঙ্গীকার। এটি পণ্যের মালিকানার অধিকারের দলিল যার জন্য এটিকে মুক্তভাবে স্বত্বান্তর এবং হস্তান্তর করা যায়।

বায়ুপথ বিল (Airway Bill) : বহনপত্রের মতো বায়ুপথ বিলও একটি দলিল যা বিমানপথ কোম্পানির বিমানে পণ্য প্রাপ্তির একটি বিধিবদ্ধ রসিদ। যাতে বিমান কোম্পানি গন্তব্য বিমান বন্দর পর্যন্ত পণ্য নিয়ে যাওয়ার অঙ্গীকার করে। এটাও পণ্যের নামাঙ্কিত একটি দলিল যার জন্য একে মুক্তভাবে স্বত্বান্তর এবং হস্তান্তর করা যায়।

নৌ বিমাপত্র (Marine insurance policy) : এটি একটি বিমাচুক্তির শংসাপত্র যেখানে বিমা কোম্পানি একটি বিমাকৃত পণ্যের অর্থ প্রদানের বিনিময়ে, যাকে প্রিমিয়াম বলা হয়, কোনো ধরনের সামুদ্রিক ঝুঁকির কারণে ক্ষতি হলে ক্ষতিপূরণ দেওয়ার অঙ্গীকার করে।

গাড়ির চিরকুট (Cart ticket) : একে গাড়ির চিরকুট, যানবাহন অথবা গেট পাসও বলা হয়। এটি রপ্তানিকারী তৈরি করে এবং এতে রপ্তানিকৃত পণ্যের বিস্তৃত বিবরণ থাকে যেমন— পণ্য প্রেরকের নাম, মোড়কের সংখ্যা, জাহাজি বিলের সংখ্যা, বন্দরের গন্তব্যস্থল, পণ্য পরিবহণের যানবাহনের নম্বর।

C. অর্থ প্রদান সংক্রান্ত দলিলপত্রাদি (Documents related to payment)

ঋণের প্রত্যয়নপত্র (Letter of credit) : ঋণের প্রত্যয়নপত্র আমদানিকারীর ব্যাংক দ্বারা অর্থ দেওয়ার অঙ্গীকারপত্র যাতে সে রপ্তানিকারীর ব্যাংকে একটি নিশ্চিত রাশি পর্যন্ত রপ্তানি বিলের অর্থ দেওয়ার অঙ্গীকার করে। ঋণের প্রত্যয়নপত্র হল অর্থ প্রদানের অত্যন্ত উপযোগী এবং সুরক্ষিত পদ্ধতি।

বাণিজ্যিক হুন্ডি (Bill of exchange) : এটি একটি লিখিত দলিল যার মাধ্যমে দ্বিতীয় কোনো পক্ষ একটি নির্দিষ্ট অর্থ কোনো নির্দিষ্ট ব্যক্তি অথবা এর ধারককে প্রদান করার অঙ্গীকার করে। আন্তর্জাতিক লেনদেন প্রসঙ্গে বাণিজ্যিক হুন্ডি রপ্তানিকারীর দ্বারা আমদানিকারীর উপর লেখা হয়ে থাকে, যাতে এটা আমদানিকারীকে কোনো নির্দিষ্ট ব্যক্তি অথবা এর ধারককে একটি নির্দিষ্ট অর্থ প্রদানের আদেশ দেয়। রপ্তানিকৃত পণ্যের মালিকানা অধিকার দেওয়ার দলিলপত্রাদিকে আমদানিকারীর নিকট তখনই দেওয়া হয় যখন এই বিলে দেওয়া আদেশ আমদানিকারী স্বীকার করে নেয়।

ব্যাংকের অর্থ প্রদান সংক্রান্ত শংসাপত্র (Bank certificate of payment) : ব্যাংকের অর্থ প্রদান সংক্রান্ত শংসাপত্র হচ্ছে এমন একটি শংসাপত্র যা রপ্তানি চালানোর সঙ্গে সম্পর্কিত প্রয়োজনীয় দস্তাবেজের বন্দোবস্ত করার পর এবং বিনিময় নিয়ন্ত্রণ আইন অনুযায়ী অর্থ প্রাপ্তির পর দেওয়া হয়ে থাকে।

(রপ্তানিকারীর জন্যও) বৈদেশিক ব্যবসা মহানিদর্শক অথবা আঞ্চলিক আমদানি-রপ্তানি লাইসেন্সিং কর্তৃপক্ষের নিকট নিবন্ধীকরণ করানো এবং আমদানি-রপ্তানি কোড (IEC) নম্বর পাওয়া আবশ্যিক। এই নম্বরটিকে অধিকাংশ আমদানি সম্পর্কীয় দলিলপত্রে লেখা প্রয়োজন হয়।

(iii) বৈদেশিক মুদ্রা সংগ্রহ করা (Obtaining foreign exchange) : আমদানি সংক্রান্ত লেনদেনের সরবরাহকারী বিদেশে থাকে যার জন্য সে অর্থের আদান-প্রদান বৈদেশিক মুদ্রায় করতে চাইবে। বৈদেশিক মুদ্রায় লেনদেনের জন্য ভারতীয় মুদ্রাকে বৈদেশিক মুদ্রায় বিনিময় করতে হবে। ভারতে সমস্ত বৈদেশিক বিনিময় সংক্রান্ত লেনদেন ভারতের রিজার্ভ ব্যাংক-এর বিনিময় নিয়ন্ত্রণ বিভাগ দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়। এই আইন মোতাবেক প্রত্যেক আমদানিকারীকে বৈদেশিক মুদ্রা সংগ্রহের অনুমোদন পাওয়া আবশ্যিক। এই অনুমোদন পাওয়ার জন্য ভারতের রিজার্ভ ব্যাংক দ্বারা অধিকৃত ব্যাংক-এর কাছে বৈদেশিক মুদ্রা দেওয়ার জন্য আবেদন করতে হবে। এই আবেদন একটি নির্ধারিত ফর্ম পূরণ করে আমদানির অনুমতিপত্র সহ বিনিময় নিয়ন্ত্রণ আইন মোতাবেক করতে হবে। আবেদনের তদন্ত করার পর ব্যাংক আমদানি লেনদেনের জন্য প্রয়োজনীয় বৈদেশিক মুদ্রা মঞ্জুর করবে।

(iv) ফরমাশপত্র পেশ (Placing order or indent) : আমদানির অনুমতিপত্র পাওয়ার পর আমদানিকারী নির্ধারিত পণ্য সরবরাহের জন্য রপ্তানিকারীর কাছে আমদানির ফরমাশপত্র প্রেরণ করে। আমদানির ফরমাশে ফরমাশ দেওয়া পণ্যের মূল্য, পরিমাণ, আয়তন, শ্রেণি ও গুণমান এবং মোড়ক পণ্য বোঝাই এর বন্দর যেখান থেকে পণ্য নিয়ে যাওয়া হবে তার সময়সূচি, বিমা এবং অর্থ প্রদানের ধরন ইত্যাদি সম্পর্কে জানানো হয়। আমদানির ফরমাশপত্র যত্ন সহকারে তৈরি করতে হবে, যাতে কোনোরূপ সংশয় না থাকে যে কারণে আমদানিকারী

এবং রপ্তানিকারীর মধ্যে কোনোরূপ মতপার্থক্য তৈরি হতে পারে।

(v) ঋণের প্রত্যয়নপত্র প্রাপ্তি (Obtaining letter of credit) : আমদানিকারী এবং বিদেশি সরবরাহকারীর মধ্যে মূল্য প্রদানের শর্তে ঋণের প্রত্যয়নপত্র স্থির হওয়ার পর আমদানিকারীকে নিজের ব্যাংক থেকে ঋণের প্রত্যয়নপত্র সংগ্রহ করতে হবে যা সে প্রথমে বিদেশি সরবরাহকারীকে পাঠিয়ে দেবে। এটা প্রথমেই বলা হয়েছে যে ঋণের প্রত্যয়নপত্র আমদানিকারীর ব্যাংক দ্বারা জারি করা নিশ্চয়তা, যার মাধ্যমে সে রপ্তানিকারীর ব্যাংকে একটি নির্দিষ্ট অর্থ পর্যন্ত রপ্তানির বিলের অর্থপ্রদানের নিশ্চয়তা প্রদান করে। ঋণের প্রত্যয়নপত্র আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অর্থ আদান-প্রদানের সবচেয়ে উপযুক্ত এবং সুরক্ষিত পদ্ধতি। রপ্তানিকারকের ঋণের প্রত্যয়নপত্র পাওয়া প্রয়োজন এটা নিশ্চিত করার জন্য যে রপ্তানির অর্থ প্রাপ্তির ক্ষেত্রে কোনো ঝুঁকির সম্ভাবনা নেই।

(vi) অর্থের ব্যবস্থা করা (Arranging for finance) : পণ্য বন্দরে পৌঁছার পর রপ্তানিকারীকে অর্থ প্রদানের জন্য আমদানিকারীকে অগ্রিম ব্যবস্থা করতে হবে। অর্থ প্রদান না করার কারণে বন্দরে পণ্য অমুক্ত অবস্থায় পড়ে থাকার কারণে বিলম্ব শুল্ক (অর্থাৎ জরিমানা) দিতে হয়। এটা থেকে বাঁচার জন্য আমদানির আর্থিক সংস্থানের জন্য আগাম পরিকল্পনা গ্রহণ করা প্রয়োজন।

(vii) জাহাজ থেকে পণ্য পাঠানোর নির্দেশ প্রাপ্তি (Receipt of shipment advice) : জাহাজে পণ্য বোঝাই-এর পর বিদেশি সরবরাহকারী আমদানিকারীকে পণ্য প্রেরণের খবর দেয়। জাহাজী সূচনাপত্রে যে সমস্ত তথ্য দেওয়া হয় তা হল চালান সংখ্যা, বহনপত্র, আকাশপথের বিল নাম্বার এবং তারিখ, জাহাজের নাম, রপ্তানির বন্দর, পণ্যের বিবরণ এবং পরিমাণ, জাহাজ প্রস্থান করার তারিখ ইত্যাদি।

(viii) আমদানি দলিল পত্রাদির পরিসমাপ্তি (**Retirement of import documents**) : পণ্য জাহাজে বোঝাই করার পর বিদেশি সরবরাহকারী চুক্তির শর্ত ও ঋণের প্রত্যয়নপত্র অনুসারে প্রয়োজনীয় দলিলপত্রাদির একটি সেট তৈরি করে তার ব্যাংকের কাছে পাঠিয়ে দেয় যাতে ঋণের প্রত্যয়নপত্রে উল্লিখিত শর্তানুযায়ী পরবর্তী প্রেরণ সম্পর্কে আমদানিকারকের সঙ্গে আলোচনা করা যায়। এইসব দলিল পত্রাদির সঙ্গে রয়েছে বাণিজ্যিক হুন্ডি, বাণিজ্যিক চালান, বহনপত্র, আকাশপথ বিল, মোড়ক সূচি, প্রভব লেখ, নৌ বিমাপত্র ইত্যাদি।

এইসব দলিল পত্রাদির সঙ্গে যে বাণিজ্যিক হুন্ডি পাঠানো হয় তা হল দলিল পত্রাদির বাণিজ্যিক হুন্ডি। যা প্রথমেই রপ্তানি পদ্ধতিতে বলা হয়েছে, দলিল পত্রাদির বাণিজ্যিক হুন্ডি দুই প্রকার : (a) দর্শনমাত্র হুন্ডি (sight draft), (b) দর্শনান্তে দেয় হুন্ডি (Usance draft) দর্শনমাত্র হুন্ডিতে লেখক ব্যাংক অর্থ প্রাপ্তির পর আমদানিকারীকে প্রয়োজনীয় দলিলপত্রাদি দেওয়ার আদেশ দেয়। কিন্তু এই ক্ষেত্রে বাণিজ্যিক হুন্ডির স্বীকৃতির পরিপ্রেক্ষিতে আমদানিকারককে প্রাসঙ্গিক দলিল পত্রাদি হস্তান্তর করার জন্য হুন্ডি লেখক ব্যাংককে নির্দেশ প্রদান করে। দলিলপত্রাদি প্রাপ্তির উদ্দেশ্যে বাণিজ্যিক হুন্ডির স্বীকৃতিকে আমদানি দলিলপত্রাদির পরিসমাপ্তি বলে। পরিসমাপ্তির কার্যকলাপ শেষ হওয়ার পর ব্যাংক আমদানি দলিলপত্রাদি আমদানিকারককে হস্তান্তর করবে।

(ix) পণ্যের আগমন (**Arrival of goods**) : বিদেশি সরবরাহকারী চুক্তি অনুসারে জাহাজে পণ্য প্রেরণ করবে এবং নৌ-বন্দর (জাহাজ অথবা বিমান) অথবা বিমান বন্দরের ভারপ্রাপ্ত আধিকারিককে পণ্য আমদানিকারক দেশে আগমনের খবর দেবে। সে তাকে একটি দলিল দেবে যাকে

আমদানির সাধারণ ঘোষণাপত্র বলা হয়ে থাকে। আমদানির সাধারণ ঘোষণাপত্র এমন একটি দলিল যাতে আমদানিকৃত পণ্যের বিস্তৃত বিবরণ থাকে। এই দলিলের উপর ভিত্তি করে পণ্যবাহী জাহাজ থেকে পণ্য খালাস করা হয়।

(x) আবগারি ছাড়পত্র এবং পণ্য খালাস (**Customs clearance and release of goods**) : ভারতে আমদানিকৃত পণ্য ভারতের সীমারেখার মধ্যে প্রবেশের পর আবগারি ছাড়পত্রের উপর ভিত্তি করে ছাড় দেওয়া হয়। আবগারি ছাড়পত্র প্রাপ্তি একটি জটিল প্রক্রিয়া যার জন্য অনেকগুলো আনুষ্ঠানিকতা পালন করতে হয়। এইজন্য আমদানিকারককে নির্দেশ দেওয়া হয় সে যেন নিকশী এবং পণ্য বোঝাই (C&F) এর এজেন্ট নিযুক্ত করে কারণ তারা এইসব আনুষ্ঠানিকতার সঙ্গে খুব ভালোভাবে পরিচিত এবং আবগারি ছাড়পত্রের মাধ্যমে পণ্য খালাসে তাদের মুখ্য ভূমিকা থাকে।

সর্বপ্রথম আমদানিকারী পণ্য খালাসের আদেশপত্র সংগ্রহ করবে যাকে অন্যভাবে পণ্য খালাসের স্বত্বান্তরও বলা হয়ে থাকে। সাধারণত যখন বন্দরে জাহাজ এসে পৌঁছায় তখন আমদানিকারক স্বাক্ষরিত বহন পত্রটি পেয়ে থাকে। এই স্বত্বান্তরকরণ সংশ্লিষ্ট জাহাজী কোম্পানি করে থাকে। কিছু ক্ষেত্রে জাহাজী কোম্পানি বিলের স্বত্বান্তরকরণের পরিবর্তে পণ্য খালাসের আদেশপত্র জারি করে। এই আদেশপত্র আমদানিকারীকে পণ্য খালাসে অধিকার দিয়ে থাকে। আমদানিকারীকে পণ্যের অধিকার পাওয়ার আগে পণ্যের ভাড়া অবশ্যই মিটিয়ে দিতে হবে। (যদি উক্ত ভাড়া রপ্তানিকারী প্রদান না করে থাকে।)

আমদানিকারী বন্দরের বাকি বকেয়া মিটিয়ে দিয়ে তার পরিবর্তে বন্দর কর্তৃপক্ষের বকেয়া (*port trust dues receipt*) রসিদ আদায় করবে। এরজন্য আমদানিকারী

অবতরণ এবং জাহাজী শুল্ক কার্যালয়ে একটি ফর্ম পূরণ করে এর দুই কপি জমা করতে হবে, একে আমদানি আবেদন বলা হয়ে থাকে। অবতরণ এবং জাহাজী শুল্ক কার্যালয় বন্দর আধিকারীকের সেবার পরিবর্তে শুল্ক ধার্য করে যা আমদানিকারীকে বহন করতে হয়। বন্দরের ব্যয় মিটিয়ে দেওয়ার পর আমদানিকারী আবেদনের এক কপি ফেরত পাবে যা বন্দর শুল্ক প্রাপ্তির রসিদ নামে পরিচিত।

আমদানি শুল্ক নির্ধারণের জন্য আমদানিকারী ‘আগমপত্র’ ফর্ম পূরণ করবে (*bill of entry*)। একজন মূল্য নির্ধারক সমস্ত নথিপত্রগুলো ভালোভাবে পরীক্ষা করে নিরীক্ষার জন্য আদেশ দেবে। আমদানিকারী মূল্য নির্ধারকের

দ্বারা তৈরি করা নথিপত্র পাওয়ার পর যদি কোনো শুল্ক প্রদান করতে হয় উক্ত শুল্ক প্রদান করবে।

আমদানি শুল্ক প্রদান করার পর, বন্দর অধীক্ষকের নিকট ‘আগামপত্র (*bill of entry*) উপস্থাপন করবে। বন্দর অধীক্ষক ইহাকে (আগামপত্র) পরীক্ষা করার পর নিরীক্ষককে আমদানিকৃত পণ্য বস্তুগতভাবে নিরীক্ষণ করার আদেশ দেবে। পরীক্ষক আগামপত্রের প্রতিবেদন দেবে। আমদানিকারক অথবা তার এজেন্ট বন্দর কর্তৃপক্ষের নিকট আগামপত্র উপস্থাপন করবে। প্রয়োজনীয় শুল্ক পাওয়ার পর, বন্দর কর্তৃপক্ষ পণ্য খালাসের আদেশ প্রেরণ করবে।

(আমদানি লেনদেনে ব্যবহৃত মুখ্য দলিলপত্রাদি) (Major Documents used in an Import Transaction)

ব্যবসায়িক অনুসন্ধান (Trade enquiry) : ব্যবসায়িক অনুসন্ধান আমদানিকারীর পক্ষ থেকে রপ্তানিকারীকে দেওয়া একটি লিখিত আবেদনপত্র যার মাধ্যমে রপ্তানিকারী দ্বারা পরবর্তী সময়ে রপ্তানি পণ্যের মূল্য এবং বিভিন্ন শর্তাবলি জানানোর কথা বলা হয়।

নমুনা চালান (Proforma invoice) : নমুনা চালান এমন একটি দলিল যার মাধ্যমে রপ্তানিকৃত পণ্যের মূল্য, গুণমান, শ্রেণি, নকশা, আয়তন এবং ওজন ও রপ্তানির শর্তাবলির বিস্তৃত বিবরণ দেওয়া হয়ে থাকে।

আমদানির ফরমশ অথবা ইনডেন্ট (Import order or indent) : ইহা এইরূপ একটি দলিল যাতে ক্রেতা (আমদানিকারী) সরবরাহকারীকে (রপ্তানিকারী) প্রয়োজনীয় পণ্য সরবরাহের আদেশ প্রদান করে। এই আদেশ বা ইনডেন্ট আমদানিকৃত পণ্যের পরিমাণ এবং গণমান, মূল্য নির্ধারণ, পণ্য প্রেরণের পদ্ধতি, মোড়কের প্রকৃতি, অর্থ প্রদানের প্রক্রিয়া ইত্যাদির উল্লেখ থাকে।

ঋণের প্রত্যয়নপত্র (Letter of credit) : ঋণের প্রত্যয়নপত্র হল আমদানিকারীর ব্যাংক দ্বারা রপ্তানিকারীর ব্যাংকে একটি নিশ্চিত রাশি রপ্তানির বিল বাবদ প্রদানের নিশ্চয়তা প্রদান করা। এটি আমদানিকারী রপ্তানিকারীকে পণ্য রপ্তানির পরিবর্তে প্রদান করে।

জাহাজী পরামর্শ (Shipment advice) : জাহাজী পরামর্শ এমন একটি দলিল যা রপ্তানিকারী দ্বারা আমদানিকারীকে প্রেরণ করা হয় এবং যার দ্বারা পণ্য বোঝাই-এর খবর দেওয়া হয়। জাহাজী পরামর্শে উল্লেখিত বিষয়গুলো হল চালান নাম্বার, বহন/বিমানপথ বিল নাম্বার এবং তারিখ, জাহাজের নাম তারিখসহ, রপ্তানি বন্দর, পণ্যের বিবরণ এবং পরিমাণ এবং জাহাজ যাত্রার তারিখ ইত্যাদি।

বহনপত্র (Bill of lading) : এটি জাহাজের নাবিক দ্বারা তৈরি হস্তান্তরযোগ্য দলিল। এটিতে জাহাজে পণ্য প্রাপ্তিকে স্বীকার করা হয়। বহনপত্রে পণ্য বিদেশে নির্দিষ্ট বন্দর পর্যন্ত নিয়ে যাওয়ার শর্ত উল্লেখ থাকে।

বিমানপথ বিল (Airway Bill): জাহাজী বহনপত্রের মতো বিমানপথ বিল ও একটি দস্তাবেজ যা বিমান পরিবহণ

কোম্পানি উডোজাহাজে পণ্য প্রাপ্তির বিধিবদ্ধ রসিদ প্রদান করে এবং গন্তব্য বিমান বন্দর পর্যন্ত পণ্য নিয়ে যাওয়ার অঙ্গীকার করে। এটি ও পণ্যের উপর মালিকানা প্রাপ্তির একটি দস্তাবেজ এবং এটিও স্বত্ত্বান্তরকারী ও সরবরাহকারী দ্বারা স্বাধীনভাবে হস্তান্তরযোগ্য।

আগামপত্র (Bill of entry) : আগামপত্র এমন একটি ফর্ম যা আমদানিকারককে আবগারি অফিস দ্বারা সরবরাহ করা হয়। এটি আমদানিকারক দ্বারা পণ্য গ্রহণের সময় পূরণ করা হয়। আগামপত্র তিন কপি করে আবগারি অফিসে জমা দিতে হয়। আগামপত্রে যেসব তথ্য রয়েছে সেগুলো হল— আমদানিকারকের নাম ও ঠিকানা, জাহাজের নাম, মোড়কের সংখ্যা, মোড়কের উপর চিহ্ন, পণ্যের বর্ণনা, পণ্যের পরিমাণ ও মূল্য, রপ্তানিকারকের নাম ও ঠিকানা, গন্তব্য বন্দর এবং প্রদেয় আবগারি শুল্ক।

বাণিজ্যিক হুন্ডি (Bill of exchange) : এটি একটি লিখিত দলিল যাতে তার দ্বারা আদেশ দেওয়া দ্বিতীয় পক্ষকে একটি নির্দিষ্ট রাশি একজন নির্দিষ্ট ব্যক্তি অথবা এর বাহককে প্রদান করার অঙ্গীকার করে। আমদানি রপ্তানি লেনদেনের ক্ষেত্রে এটি রপ্তানিকারীর দ্বারা আমদানিকারকের উপর লেখা হয়ে থাকে। যাতে সে আমদানিকারীকে একটি নির্দিষ্ট রাশি একটি নির্দিষ্ট ব্যক্তি অথবা হুন্ডির বাহককে প্রদান করার নির্দেশ দেয়। রপ্তানিকৃত পণ্যের উপর মালিকানার অধিকার দেওয়ার দস্তাবেজ আমদানিকারীকে শুধু এই অবস্থায় প্রদান করা হয় যাতে সে হুন্ডিতে দেওয়া আদেশের স্বীকৃতি প্রদান করে।

দর্শনমাত্র দেয় বিল (Sight draft) : এই ধরনের বাণিজ্যিক হুন্ডি যেখানে বাণিজ্যিক হুন্ডির লেখক তার ব্যাংককে আমদানিকারীর কাছ থেকে প্রয়োজনীয় অর্থ প্রদানের পর দস্তাবেজগুলো হস্তান্তর করার আদেশ দিয়ে থাকে।

দর্শনান্তে দেয় বিল (Usance draft) : এটি এই ধরনের একটি বাণিজ্যিক হুন্ডি যেখানে বাণিজ্যিক হুন্ডির লেখক তার ব্যাংককে আমদানিকারীর কাছ থেকে হুন্ডির সম্মতি পাওয়ার পর দস্তাবেজগুলো হস্তান্তর করার আদেশ দিয়ে থাকে।

আমদানির সাধারণ ইস্তাহার (Import general manifest) : আমদানির সাধারণ ইস্তাহার এমন একটি দলিল যাতে আমদানিকৃত পণ্যের বিস্তৃত বিবরণ দেওয়া হয়। এটির উপর ভিত্তি করে জাহাজ থেকে পণ্য খালাস করা হয়।

বন্দর চালান (Dock challan) : আবগারি শুল্ক সম্পর্কিত আনুষ্ঠানিকতা শেষ হওয়ার পর বন্দরের জাহাজঘাটে শুল্ক প্রদান করতে হয়। তারপর আমদানিকারী অথবা এর নিকাশী এজেন্ট জাহাজঘাটের শুল্ক একটি চালান অথবা ফর্মের মাধ্যমে পূরণ করে, তাই তাকে বন্দর চালান বলা হয়ে থাকে।

11.4 বৈদেশিক বাণিজ্য উন্নয়ন এবং সাংগঠনিক সহায়তা (FOREIGN TRADE PROMOTION AND ORGANISATIONAL SUPPORT)

রপ্তানি প্রতিযোগিতার উন্নতির জন্য এবং ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলোকে সহায়তা প্রদান করার জন্য দেশে কতগুলো সহায়ক প্রকল্প প্রচলিত আছে। সময়ে সময়ে সরকার আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সংশ্লিষ্ট প্রতিষ্ঠানগুলোর বিপণন কার্যে সহায়তা এবং পরিকাঠামোগত সুবিধা প্রদানের জন্য কতগুলো সংগঠন স্থাপিত করেছে। নিম্নলিখিত

অনুচ্ছেদে মুখ্য বৈদেশিক বাণিজ্য উন্নয়ন প্রকল্প এবং সংগঠন সম্পর্কে আলোচনা করা হল।

11.4.1 বৈদেশিক ব্যবসা উন্নয়নের পরিমাপক ও প্রকল্প (Foreign Trade Promotion Measures and Schemes)

ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের কার্যকে সাফল্যমণ্ডিত করার জন্য সরকার নিজের আমদানি রপ্তানি নীতিতে বিভিন্ন ব্যবসা উন্নয়নের পরিমাপের উপায় এবং প্রকল্পের ঘোষণা করে

থাকে। মুখ্য উন্নয়ন পরিমাপকগুলো নিম্নরূপ (বিশেষত রপ্তানির সাথে সম্পর্কিত) :

(i) শুল্ক ফেরত প্রকল্প (Duty drawback scheme):

রপ্তানিকৃত পণ্য দেশের অভ্যন্তরে উপভোগ করা হয় না। এর উপর কোনো ধরনের উৎপাদন শুল্ক এবং আবগারি শুল্ক প্রদান করতে হয় না। রপ্তানিকৃত পণ্যের উপর যদি কোনো প্রকার শুল্ক প্রদান করা হয় তবে তা রপ্তানিকারীকে ফেরত দেওয়া হয়, কিন্তু এর জন্য সংশ্লিষ্ট আধিকারীককে রপ্তানির প্রমাণপত্র পেশ করতে হয়। এই ধরনের ফেরতকে শুল্ক ফেরত বলা হয়ে থাকে। কিছু মুখ্য শুল্ক ফেরতে রপ্তানির জন্য পণ্যের উপর উৎপাদন শুল্ক, কাঁচামাল, রপ্তানির কারণে উৎপাদনের জন্য আমদানিকৃত যন্ত্রপাতির উপর আবগারি শুল্ক প্রদান যুক্ত আছে।

(ii) বন্ড যোজনার অন্তর্গত রপ্তানির জন্য উৎপাদন (Export manufacturing under bond scheme) :

এই সুবিধাভোগী প্রতিষ্ঠানগুলোকে পণ্য উৎপাদনের জন্য কোনো ধরনের উৎপাদন শুল্ক ও অন্যান্য শুল্ক প্রদান করতে হয় না। যেসকল প্রতিষ্ঠান এই ধরনের সুবিধা ভোগ করতে চায় তারা এই মর্মে মুচলেকা দেবে যে পণ্যের উৎপাদন রপ্তানির উদ্দেশ্যে করা হচ্ছে এবং এই উৎপাদন বাস্তবে রপ্তানি করা হবে।

(iii) বিক্রয়কর প্রদানে ছাড় (Exemption from payment of sales taxes) :

রপ্তানি করা পণ্যের উপর বিক্রয়করের প্রয়োজন হয় না। এমনকি দীর্ঘ সময়ের জন্য রপ্তানি কার্যকলাপের ফলে অর্জিত আয়ের উপর ও আয়কর দিতে হত না। এখন আয়কর ছাড়ের এই সুবিধাটি 100 শতাংশ রপ্তানিকারী একক, রপ্তানি প্রবর্তন অঞ্চল (EPZs) এবং বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চল (SEZs) সমূহ কিছু নির্দিষ্ট বৎসরের জন্য পেয়ে থাকে। পরবর্তী অনুচ্ছেদে 100 শতাংশ রপ্তানি একক, বিশেষ রপ্তানি প্রবর্তন অঞ্চল

এবং বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চল সম্পর্কে আলোচনা করা হল।

(iv) অগ্রিম লাইসেন্স প্রকল্প (Advance licence scheme):

এই প্রকল্পের অধীনে রপ্তানিকারীকে রপ্তানির জন্য পণ্য উৎপাদনে দেশীয় অথবা উৎপাদনের জন্য আমদানিকৃত উপাদানের উপর কোনো শুল্ক প্রদান ছাড়াও সরবরাহের অনুমতি দেওয়া হয়। রপ্তানিকারী রপ্তানির জন্য পণ্য উৎপাদনহেতু কোনো দ্রব্য আমদানি করলে তার উপর আবগারি শুল্ক প্রদান করতে হয় না। আগাম লাইসেন্স উভয় প্রকারের রপ্তানিকারীর জন্য প্রযোজ্য হয়— যারা নিয়মিতভাবে এবং যারা সাময়িককালের জন্য পণ্য রপ্তানি করে। নিয়মিত রপ্তানিকারী নিজের উৎপাদন কার্যকলাপের উপর ভিত্তি করে এই প্রকার লাইসেন্স পেতে পারে। কখনো কখনো রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠান ও বিশেষ রপ্তানি আদেশের পরিপ্রেক্ষিতে এই ধরনের লাইসেন্স পেতে পারে।

(v) মূলধনী দ্রব্যের রপ্তানি প্রকল্পের উন্নয়ন [Export Promotion Capital Goods Scheme (EPCG)]:

এই প্রকল্পের মুখ্য উদ্দেশ্য হল রপ্তানি উৎপাদনের জন্য মূলধনী দ্রব্য আমদানির উৎসাহ প্রদান করা। এই প্রকল্পে রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠানকে মূলধনী দ্রব্য কম দামে অথবা বিনাশুল্কে আমদানি করার অনুমতি দেওয়া হয়। কিন্তু এই ক্ষেত্রে শর্ত হল যে তাকে প্রকৃত ব্যবহারকারী হতে হবে এবং কিছু বিশেষ রপ্তানি বাধ্যবাধকতা পালন করতে হবে। যদি উৎপাদনকারী এইসব শর্ত পালন করে তবে সে মূলধনী দ্রব্য বিনাশুল্কে বা ভর্তুকি দরে আমদানি কর প্রদানের মাধ্যমে দ্রব্য আমদানি করতে পারে। সহযোগী উৎপাদনকারী এবং সেবা প্রদানকারী ও এই প্রকল্পের অধীনে মূলধনী দ্রব্য আমদানির জন্য যোগ্য বলে বিবেচিত হবে। এই প্রকল্প বিশেষত এই সমস্ত শিল্প এককের ক্ষেত্রে উপযোগী যারা বর্তমানে কলকজা ও যন্ত্রপাতির

আধুনিকীকরণ এবং উন্নততর পর্যায়ে নিয়ে যেতে চায়। বর্তমানে সেবা রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠান ও রপ্তানির জন্য কম্পিউটার সফটওয়্যার প্রণালীর মতো দ্রব্য আমদানির ক্ষেত্রেও এই সুবিধা পাওয়া যেতে পারে।

(vi) **রপ্তানি প্রতিষ্ঠানকে রপ্তানি গৃহ, ব্যবসায়ী গৃহ এবং সুপার স্টার ব্যবসা গৃহের অনুমোদন দেওয়ার প্রকল্প (Scheme of recognising export firms as export house, trading house and superstar trading house) :** সাধারণভাবে স্থাপিত রপ্তানিকারীদের উন্নতি এবং আন্তর্জাতিক বাজারে তাদের উৎপাদিত দ্রব্যের বিপণনের সহায়তা দানের জন্য সরকার কিছু নির্বাচিত রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠানকে রপ্তানি গৃহ, ব্যবসা গৃহ এবং সুপারস্টার ব্যবসা গৃহের মান্যতা প্রদান করে। এই সম্মানজনক স্থান কোনো প্রতিষ্ঠানকে তখনই দেওয়া হবে যখন ওই প্রতিষ্ঠান বিগত কয়েক বছরের মধ্যে নির্ধারিত গড় রপ্তানির ক্ষেত্রে কর্মক্ষমতা প্রদর্শন করতে পারে। বিগত বছরগুলোতে রপ্তানির ক্ষেত্রে ন্যূনতম কর্মদক্ষতা প্রাপ্তির সঙ্গে সঙ্গে এইরূপ রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠানকে আমদানি রপ্তানি নীতির উল্লিখিত অন্যান্য শর্তগুলোও পূরণ করতে হবে। রপ্তানি উন্নয়নের জন্য বিপণন মৌলিক পরিকাঠামো এবং বিশেষ জ্ঞানের বিকাশের উপর লক্ষ্য রেখে বিভিন্ন ধরনের রপ্তানি গৃহকে এই রূপ অনুমোদন দেওয়া হয়। রপ্তানি উন্নয়নের জন্য এই গৃহগুলোকে রাষ্ট্রীয় স্তরে অনুমোদন দেওয়া হয়েছে। ইহাদের উচ্চ শ্রেণির পেশাদারী এবং গতিশীল প্রতিষ্ঠান হিসাবে কাজ করতে হয় ও রপ্তানি বৃদ্ধির জন্য গুরুত্বপূর্ণ ভাবে কার্য সাধন করতে হয়।

(vii) **সেবার রপ্তানি (Export of Services) :** সেবা রপ্তানির ক্ষেত্রে উৎসাহ প্রদান করার জন্য বিভিন্ন ধরনের সেবা গৃহের অনুমোদন দেওয়া হয়েছে। এইরূপ অনুমোদন

সেবা প্রদানকারীদের রপ্তানি কার্যকলাপের কর্মকৌশলতার উপর ভিত্তি করে প্রদান করা হয়। এইগুলো হল সেবার রপ্তানি গৃহ, আন্তর্জাতিক সেবা রপ্তানি গৃহ, আন্তর্জাতিক স্টার সেবা রপ্তানি গৃহ, এদের অনুমোদন রপ্তানি কর্মকৌশলতার উপর ভিত্তি করে প্রদান করা হয়।

(viii) **রপ্তানির অর্থ সংস্থান (Export finance):** রপ্তানিকারীকে পণ্য উৎপাদনের জন্য অর্থের প্রয়োজন হয়। পণ্য জাহাজে বোঝাই করার পর অর্থের প্রয়োজন হয়, কারণ আমদানিকারীর কাছ থেকে অর্থ পেতে কিছু সময় লাগতে পারে। সুতরাং, অনুমোদিত ব্যাংক কর্তৃক রপ্তানিকারীকে দুই ধরনের রপ্তানির অর্থ সংস্থান করা হয়ে থাকে। এগুলো হলো পণ্য জাহাজে বোঝাই এর আগে অর্থ সংস্থান অথবা মোড়ক ঋণ এবং জাহাজে পণ্য বোঝাই এর পরে অর্থ সংস্থান। জাহাজে পণ্য বোঝাই এর পূর্বে অর্থ সংস্থান দ্বারা রপ্তানিকারীকে পণ্য ক্রয়ের জন্য, প্রক্রিয়াকরণ, উৎপাদন, মোড়কের জন্য অর্থ প্রদান করা হয়। পণ্য জাহাজে বোঝাই এর পর অর্থ সংস্থান প্রকল্পের অন্তর্গত—পণ্য বোঝাই এর পর ঋণের তারিখ বাড়ানোর জন্য অর্থ প্রদান করা। রপ্তানিকারীদের জন্য অর্থ সংস্থান ভর্তুকি দরে প্রদান করা হয়।

(ix) **রপ্তানি প্রক্রিয়াকরণ অঞ্চল [Export Processing Zones (EPZs)]:** রপ্তানি প্রক্রিয়াকরণের ক্ষেত্র এমন একটি শিল্প তালুক যা দেশীয় আবগারি শুল্ক ক্ষেত্র অভ্যন্তরীণ শুল্ক ক্ষেত্রের সৃষ্টি করে। এটি সাধারণত সামুদ্রিক অথবা বিমান বন্দরের নিকটে অবস্থিত হয়ে থাকে। এর উদ্দেশ্য কম মূল্যে রপ্তানি দ্রব্য উৎপাদনের জন্য আন্তর্জাতিক প্রতিযোগিতামূলক শুল্ক মুক্ত বাতাবরণ তৈরি করা। এটাতে রপ্তানি প্রক্রিয়াকরণ ক্ষেত্রের উৎপাদন আন্তর্জাতিক বাজারে গুণমান এবং মূল্য উভয়কে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থায় নিয়ে আসা হয়েছে। এই

ক্ষেত্রগুলো ভারতের বিভিন্ন স্থানে স্থাপিত করা হয়েছে। যেগুলো হল : কাভালা (গুজরাট), সান্তাক্রুজ (মুম্বাই), ফলতা (পশ্চিমবঙ্গ), নয়ডা (উত্তরপ্রদেশ), কোচিন (কেরালা), চেন্নাই (তামিলনাড়ু) এবং বিশাখাপত্তনম (অন্ধ্রপ্রদেশ)।

সান্তাক্রুজ ক্ষেত্র শুধুমাত্র ইলেকট্রনিক দ্রব্য এবং হীরা ও জহরত জাতীয় বস্তুর জন্য উল্লেখযোগ্য। অন্যান্য ইপিজেড (EPZ) ক্ষেত্র বিভিন্ন ধরনের দ্রব্যের ব্যবসা করে থাকে। বর্তমানে ইপিজেড কে বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চলে (স্পেশাল ইকোনোমিক জোন— এসইপিজেড) রূপান্তরিত করা হয়েছে যা রপ্তানি প্রক্রিয়াকরণ ক্ষেত্রের এক অনন্য স্বরূপ হিসাবে বিবেচিত হয়। ইপিজেড আমদানি ও রপ্তানির সব ধরনের নিয়মনীতি থেকে মুক্ত, শুল্ক শ্রম এবং ব্যাংকিং ক্ষেত্রকে বাদ দিতে হয়।

সরকার ইপিজেড এর উন্নয়নের জন্য ব্যক্তিগত, রাষ্ট্রীয় এবং যৌথ ক্ষেত্রের অনুমোদন দিয়েছে। নিজস্ব ইপিজেড এর জন্য গঠিত অভ্যন্তরীণ মন্ত্রণালয় কমিটি প্রথমেই মুম্বাই, সৌরাষ্ট্র এবং কাঙ্কিপুরমে নিজস্ব ইপিজেড স্থাপিত করার প্রস্তাবকে মঞ্জুরি দিয়ে দিয়েছে।

(x) **100 শতাংশ রপ্তানি সংক্রান্ত ইউনিট বা একক (ই.ও.ইউ) [100 per cent Export Oriented Units (100 per cent EOUs)]:** 100 শতাংশ রপ্তানি সংক্রান্ত এককের যোজনাকে 1981 সালে ইপিজেড প্রকল্পের পরিপূরক হিসাবে চালু করা হয়েছে। এটি উৎপাদনের সমক্ষেত্রগুলোর ক্ষেত্রে গ্রহণ করা হয়। কিন্তু স্থানীয়করণের দৃষ্টিকোণ থেকে বৃহৎ বিকল্পের দিশা দেয়। এটার সম্পর্ক যেসব নির্ধারক উপাদানের উপর নির্ভর করে তা হল, কাঁচামালের উৎস, বন্দর, পৃষ্ঠপ্রদেশ সুবিধা, কারিগরি দক্ষতা পাওয়ার সুবিধা, শিল্পভিত্তিক অস্তিত্বের উপর নির্ভর করা এবং এই প্রকল্পের জন্য বৃহৎ আয়তনের

জমির প্রয়োজন হয়। ইওইউ স্থাপিত করা হয়েছে রপ্তানির জন্য অতিরিক্ত উৎপাদন ক্ষমতা অর্জনের লক্ষ্যে পৌছানোর জন্য। এগুলোর জন্য যথার্থ নীতিগত কাঠামো গঠন, পরিচালনায় নমনীয়তা এবং অনুদানের ব্যবস্থা করা হয়ে থাকে।

11.4.2 সাংগঠনিক সমর্থন (Organisational Support)

আমাদের দেশে বৈদেশিক বাণিজ্যের প্রক্রিয়া সহজতর করার জন্য ভারত সরকার বিভিন্ন সময়ে বিভিন্ন ধরনের প্রতিষ্ঠান স্থাপন করেছে। এরূপ কিছু গুরুত্বপূর্ণ প্রতিষ্ঠান নিম্নরূপ : **বাণিজ্য বিভাগ (Department of Commerce) :** ভারত সরকারের বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের বাণিজ্য বিভাগ দেশের বৈদেশিক বাণিজ্য এবং এর সঙ্গে জড়িত সকল বিষয়গুলোর দায়িত্বপ্রাপ্ত উর্ধ্বতন কর্তৃপক্ষ। এটি হতে পারে অন্য দেশের সঙ্গে বাণিজ্যিক সম্পর্কের বৃদ্ধি, দেশীয় বাণিজ্য, রপ্তানিমূলক প্রচার ব্যবস্থা ও উন্নয়ন এবং রপ্তানি কেন্দ্রীক শিল্প পণ্যাদি সম্পর্কিত নিয়মকানুন। বাণিজ্য বিভাগ বৈদেশিক বাণিজ্যের পরিমণ্ডলে নীতি প্রণয়ন করে। এই সংস্থা সার্বিকভাবে দেশের আমদানি ও রপ্তানি নীতিও তৈরি করে।

রপ্তানির উন্নয়ন পরিষদ [Export Promotion Councils (EPCs)]: রপ্তানির উন্নয়ন পরিষদ কোম্পানি আইন বা সমিতির নিবন্ধীকরণ আইনের অধীনে নিবন্ধিত অলাভজনক প্রতিষ্ঠান। রপ্তানির উন্নয়ন পরিষদের মৌলিক উদ্দেশ্য হল তাদের দেশের এক্টিয়ারভুক্ত নির্দিষ্ট পণ্যাদির উন্নতি ও বিকাশসাধন করা। বর্তমানে সারা দেশে 21টি রপ্তানির উন্নয়ন পর্যদ আছে যেগুলো বিভিন্ন পণ্যাদির সংগঠন করে থাকে।

পণ্য পর্যদ (Commodity Boards): পণ্য পর্যদগুলো

হচ্ছে সেই পর্যদ যা বিশেষত চিরাচরিত পণ্য উৎপাদন এবং রপ্তানির জন্য ভারত সরকার দ্বারা প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। এই পর্যদগুলো রপ্তানি উন্নয়ন পর্যদের সম্পূরক। পণ্য পর্যদের কার্যাবলি রপ্তানি উন্নয়ন পর্যদগুলোর মতোই। বর্তমানে ভারতে সাতটি পণ্য পর্যদ আছে : কফি পর্যদ, রাবার পর্যদ, তামাক পর্যদ, মশলা পর্যদ, কেন্দ্রীয় রেশম পর্যদ, চা পর্যদ, কয়ের (নারিকেল ছোবড়া) পর্যদ।

রপ্তানির পরিদর্শন পরিষদ [Export Inspection Council (EIC)]: রপ্তানির গুণমান নিয়ন্ত্রণ এবং পরিদর্শন আইন 1963 এর ধারা ও এর অধীনে ভারত সরকার রপ্তানির পরিদর্শন পরিষদ গঠন করে। এই পরিষদ গুণমান নিয়ন্ত্রণ এবং প্রাক্-চালানের পরিদর্শনের মাধ্যমে রপ্তানি বাণিজ্যের সুদৃঢ় উন্নয়নের লক্ষ্যে পরিচালিত হয়। রপ্তানির জন্য পণ্যের গুণমান ও প্রাক্-চালান পরিদর্শন সম্পর্কিত কার্যক্রমের নিয়ন্ত্রণের জন্য এই পরিষদ একটি শীর্ষস্থানীয় সংস্থা। কিছু ব্যতিক্রম ব্যতীত, রপ্তানির জন্য নির্ধারিত সমস্ত পণ্য অবশ্যই রপ্তানি পরিদর্শন পর্যদ দ্বারা অনুমোদন করা উচিত।

ভারতীয় বাণিজ্য প্রচার সংস্থা [Indian Trade Promotion Organisation (ITPO)]: ভারতীয় বাণিজ্য প্রচার সংস্থা 1 জানুয়ারি 1992 সালে কোম্পানি আইন, 1956 এর অধীন ভারত সরকারের বাণিজ্য মন্ত্রণালয় দ্বারা প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। যার সদর দপ্তর নতুন দিল্লিতে অবস্থিত। ভারতীয় বাণিজ্য প্রচার সংস্থা গঠিত হয়েছিল দুটি পূর্ববর্তী সংস্থা যেমন— বাণিজ্য উন্নয়ন অথরিটি (Trade Development Authority) এবং ভারতের বাণিজ্য মেলা পর্যদ মিলিত হয়ে। ভারতীয় বাণিজ্য প্রচার সংস্থা একটি সেবামূলক সংস্থা যা বাণিজ্য, শিল্প এবং সরকারের সঙ্গে নিয়মিত এবং ঘনিষ্ঠ যোগাযোগ বজায় রাখে। এটি দেশের ভেতর এবং দেশের বাইরে

উভয়ক্ষেত্রে বাণিজ্য মেলা এবং প্রদর্শনীতে শিল্পকে সাহায্য করে। এটি রপ্তানিকারক সংস্থাগুলোকে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যমেলা এবং প্রদর্শনগুলোতে অংশগ্রহণ, নতুন পণ্যের রপ্তানি উন্নয়ন এবং বাণিজ্যিক ও ব্যবসায়িক তথ্যদির আধুনিকীকরণ ও সহায়তা প্রদান করে। ভারতীয় বাণিজ্য প্রচার সংস্থার (ITPO) পাঁচটি আঞ্চলিক কার্যালয় মুম্বাই, বেঙ্গালুরু, কলিকাতা, কানপুর এবং চেন্নাইয়ে অবস্থিত। এবং চারটি বৈদেশিক কার্যালয় জার্মানি, জাপান, UAE এবং USA তে অবস্থিত।

ভারতীয় বৈদেশিক বাণিজ্য সংস্থা [Indian Institute of Foreign Trade (IIFT)]: ভারতীয় বৈদেশিক বাণিজ্য সংস্থা একটি স্বায়ত্তশাসিত সংস্থা যা সংস্থার নিবন্ধীকরণ আইনের অধীনে 1963 সালে নিবন্ধিত হয়। এর মূল উদ্দেশ্য ছিল দেশের বৈদেশিক বাণিজ্যের ব্যবস্থাপনার পেশাদারীকরণ। এটা সম্প্রতি ডিম্‌ড বিশ্ববিদ্যালয় হিসেবে স্বীকৃত হয়েছে। এটি আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে গবেষণা পরিচালনা করে এবং আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ও বিনিয়োগ সম্পর্কিত তথ্য বিশ্লেষণ ও প্রচার করে।

ভারতীয় মোড়কজাতকরণ সংস্থা [Indian Institute of Packaging (IIP)]: ভারতীয় মোড়কজাতকরণ সংস্থা যৌথভাবে বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, ভারত সরকার এবং ভারতীয় মোড়কজাতকরণ শিল্প ও 1966 সালের স্বার্থ সংশ্লিষ্ট জাতীয় প্রতিষ্ঠান হিসেবে প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। এর সদর দপ্তর এবং প্রধান পরীক্ষাগার মুম্বাইয়ে অবস্থিত এবং কলকাতা, দিল্লি এবং চেন্নাইতে তিনটি আঞ্চলিক পরীক্ষাগার অবস্থিত। এটা মোড়কজাতকরণ এবং পরীক্ষার সঙ্গে সম্পর্কিত একটি প্রশিক্ষণ তথা গবেষণা কেন্দ্র। এতে চমৎকার অবকাঠামোগত সুবিধা রয়েছে যা মোড়ক উৎপাদন এবং মোড়ক ব্যবহারকারীদের বিভিন্ন চাহিদা পূরণ

করে। এটি গার্হস্থ্য ও রপ্তানি উভয় বাজারের সঙ্গে মোড়কজাতকরণের চাহিদা পূরণ করে। এছাড়াও এই সংস্থা প্রযুক্তিগত পরামর্শ দান, মোড়কজাতকরণের উন্নয়ন, প্রশিক্ষণ এবং শিক্ষামূলক কার্যক্রম, প্রচারমূলক পুরস্কার প্রতিযোগিতা, তথ্যসেবা এবং অন্যান্য সহযোগিতা কার্যক্রম পরিচালনা করে।

দেশীয় বাণিজ্য সংস্থা [(State Trading Organisations)] : ভারতে একটি বৃহৎ সংখ্যক দেশীয় সংস্থার পক্ষে বিশ্ব বাজারে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করা খুব কঠিন হয়ে পড়েছে। একই সময় বিদ্যমান বাণিজ্য চ্যানেলগুলো রপ্তানি বৃদ্ধির জন্য এবং ইউরোপীয় দেশগুলো ব্যতীত অন্য দেশগুলোর সঙ্গে বাণিজ্য বৈচিত্র্য আনতে অযোগ্য ছিল। এই পরিস্থিতিতেই 1956 সালের মে মাসে দেশীয় বাণিজ্য সংস্থা (STC) প্রতিষ্ঠিত হয়। দেশীয় বাণিজ্য সংস্থার মূল উদ্দেশ্য হল বাণিজ্যে উৎসাহদান, প্রাথমিকভাবে বিশ্বের বিভিন্ন ক্রয় বিক্রয় অংশীদারদের মধ্যে বাণিজ্য রপ্তানি করা। পরবর্তীতে সরকার ধাতু এবং খনিজ বাণিজ্য কর্পোরেশন (Metals and Minerals Trading Corporation (MMTC)), হস্ততাঁত এবং হস্তশিল্প রপ্তানি কর্পোরেশন (Handloom and Handicrafts Export Corporation (HHEC)) এর মতো আরও অনেক প্রতিষ্ঠান স্থাপন করেছে।

11.5 আন্তর্জাতিক বাণিজ্য প্রতিষ্ঠান এবং বাণিজ্য চুক্তি (International Trade Institutions and Trade Agreements)

প্রথম বিশ্বযুদ্ধ (1914-1919) এবং দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধ (1939-45) বিশ্বজুড়ে ব্যাপকহারে জীবন ও সম্পত্তির ধ্বংস সাধন করে। বিশ্বের প্রায় সব অর্থনীতি বিপরীতভাবে প্রভাবিত হয়। সম্পদের অভাবের কারণে কোনো পুনর্গঠন

বা উন্নয়নমূলক কাজ করার জন্য দেশগুলো সক্ষম ছিল না। এমনকি বিশ্বের মুদ্রা ব্যবস্থার ব্যাঘাতের কারণে দেশগুলোর মধ্যে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ও প্রতিকূলভাবে প্রভাবিত হয়েছে। সাধারণভাবে বিনিময় হারের কোনো পদ্ধতি ছিল না। সেই সন্ধিক্ষেত্রে ব্রেটন উডস নিউহ্যাম্পসায়ারে বিখ্যাত অর্থনীতিবিদ জেএমকেইনস এর নেতৃত্বে 44 টি দেশের প্রতিনিধিরা মিলিত হয় যাতে বিশ্বের শান্তি ও স্বাভাবিকতা পুনরুদ্ধারের ব্যবস্থাগুলো চিহ্নিত করা যায়। ইন্টারন্যাশনাল মনিটারি ফান্ড বা আন্তর্জাতিক অর্থ ভান্ডার [International Monetary Fund (IMF)] ইন্টারন্যাশনাল ব্যাঙ্ক ফর রিকনস্ট্রাকশন এন্ড ডেভেলপমেন্ট [International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)], এবং ইন্টারন্যাশনাল ট্রেড অরগানাইজেশন [International Trade Organisation (ITO)] এর তিনটি আন্তর্জাতিক প্রতিষ্ঠান প্রতিষ্ঠার সঙ্গে এই বৈঠক শেষ হয়। তারা এই তিনটি প্রতিষ্ঠানকে বিশ্বের অর্থনৈতিক উন্নয়নের তিনটি স্তম্ভ হিসাবে বিবেচনা করে। বিশ্ব ব্যাংককে যুদ্ধবিদীর্ণ অর্থনীতির পুনঃ নির্মাণের কাজটি নির্দিষ্ট করে দেওয়া হয়েছিল— বিশেষ করে ইউরোপে আইএমএফ-কে বিশ্ববাণিজ্য সম্প্রসারণের পথ প্রবর্তন করার জন্য বিনিময় হারগুলোর স্থিতিশীলতা নিশ্চিত করার দায়িত্ব দেওয়া হয়েছিল। আইটিও এর প্রধান উদ্দেশ্য হল, ভবিষ্যত সময়ের ব্যাপারে দূরদর্শিতা এবং সদস্য দেশগুলোর মধ্যে বিভিন্ন বিধিনিষেধ ও বৈষম্য, যা সে সময় প্রচলিত ছিল, সেগুলো অতিক্রম করে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যকে উন্নীত এবং সহজতর করা।

প্রথম দুটি প্রতিষ্ঠান যথা— আইবিআরডি (IBRD) ও আইএমএফ (IMF), অবিলম্বে অস্তিত্ব লাভ করে। তবে আইটিও [International Trade Organisation

(ITO)] স্থাপনের ধারণা যুক্তরাষ্ট্রের কঠোর বিরোধিতার কারণে সম্পন্ন করতে পারেনি। একটি প্রতিষ্ঠানের পরিবর্তে অবশেষে উচ্চ বাণিজ্য শুল্ক এবং বিভিন্ন ধরনের সীমাবদ্ধতা থেকে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য উদারীকরণ ব্যবস্থা উদ্ভূত হয়। এই ব্যবস্থাটি শুল্ক ও বাণিজ্যের সাধারণ চুক্তি [General Agreement for Tariffs and Trade (GATT)] হিসেবে পরিচিতি লাভ করে। ভারত এই তিনটি আন্তর্জাতিক সংস্থার প্রতিষ্ঠাতা সদস্য দেশগুলোর মধ্যে অন্যতম। এই তিনটি আন্তর্জাতিক সংস্থার প্রধান উদ্দেশ্য এবং কার্যাবলি নিম্নলিখিত বিভাগগুলোতে আরও বিস্তারিতভাবে আলোচনা করা হয়েছে।

11.5.1 বিশ্ব ব্যাংক (World Bank)

ইন্টারন্যাশনাল ব্যাংক ফর রিকনস্ট্রাকশন এন্ড ডেভেলপমেন্ট (International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)), যা সাধারণভাবে বিশ্বব্যাংক নামে পরিচিত, ব্রেটন উডস কনফারেন্সের / বৈঠকের ফলস্বরূপ। এই আন্তর্জাতিক সংস্থার প্রতিষ্ঠার পেছনে প্রধান লক্ষ্য ছিল ইউরোপের যুদ্ধ প্রভাবিত অর্থনীতি পুনর্নির্মাণের কাজ এবং বিশ্বের অনুল্লত দেশগুলোর উন্নয়নে সহায়তা করা। প্রথম কয়েক বছর বিশ্বব্যাংক ইউরোপে যুদ্ধ বিদীর্ণ দেশগুলোর পুনর্নির্মাণের কাজ নিয়ে ব্যস্ত ছিল। 1950-এর দশকের শেষ নাগাদ এই কাজটি সাফল্যের সঙ্গে সম্পন্ন করে বিশ্বব্যাংক অনুল্লত দেশগুলোর উন্নয়নে মনোযোগ দেয়। এটি এই দেশগুলোর বিশেষত স্বাস্থ্য ও শিক্ষা সম্পর্কিত সামাজিক ক্ষেত্রে আরও বেশি বিনিয়োগের প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করে। এটি উন্নয়নশীল দেশে প্রয়োজনীয় সামাজিক ও অর্থনৈতিক রূপান্তর নিয়ে আসতে পারে। অনুল্লত দেশগুলোতে এই ধরনের বিনিয়োগের দৃষ্টিভঙ্গিকে

বাস্তব রূপ প্রদানের জন্য 1960 সালে আন্তর্জাতিক উন্নয়ন সমিতি [International Development Association (IDA)] গঠন করা হয়েছিল। আন্তর্জাতিক উন্নয়ন সমিতি স্থাপনের প্রধান উদ্দেশ্য ছিল সেই দেশগুলোতে প্রতিদানমূলক শর্তাদির উপর ঋণ সরবরাহ করা যার মাথাপিছু আয় সংকটপূর্ণ পর্যায়ে রয়েছে। প্রতিদান সংক্রান্ত শর্তাবলি অর্থাৎ (i) পরিশোধের সময়কাল আইবিআরডি এর পরিশোধের সময়কাল থেকে অনেক বেশি। এবং (ii) ঋণ গ্রহণকারী দেশকে ঋণের পরিমাণের উপর কোনো সুদ দিতে হবে না। আন্তর্জাতিক উন্নয়ন সমিতি এইভাবে দরিদ্র দেশগুলোকে সুদমুক্ত দীর্ঘমেয়াদি ঋণ প্রদান করে। এটি বাণিজ্যিক ভিত্তিতে সুদ ধার্য করে ও ঋণ প্রদান করে।

সময়ের সাথে সাথে অন্যান্য সংস্থা ও বিশ্বব্যাংকের অধীনে স্থাপন করা হয়েছে। এখন পর্যন্ত বিশ্বব্যাংক বিভিন্ন দেশকে অর্থ প্রদানের দায়িত্বপ্রাপ্ত পাঁচটি আন্তর্জাতিক সংস্থার একটি দল। এই গোষ্ঠী এবং তার অনুমোদিত সংস্থাগুলোর প্রধান কার্যালয় ওয়াশিংটন ডিসিতে অবস্থিত, যা বাল্ক-A তে বিশ্বব্যাংক এবং তার অনুমোদিত সংস্থাসমূহ শিরোনামে বর্ণিত আছে।

11.5.2 আন্তর্জাতিক অর্থ ভাণ্ডার (International Monetary Fund)

আন্তর্জাতিক অর্থভাণ্ডার (IMF) বিশ্ব ব্যাংকের পরেই দ্বিতীয় আন্তর্জাতিক সংস্থা। 1945 সালে IMF স্থাপিত হয়। এর সদর দপ্তর ওয়াশিংটন ডিসিতে অবস্থিত। 2005 সালে 191 টি দেশ এর সদস্য ছিল। IMF স্থাপনের মূল উদ্দেশ্য ছিল একটি আন্তর্জাতিক মুদ্রা ব্যবস্থাকে উন্নত করা, অর্থাৎ জাতীয় মুদ্রার দ্বারা বিনিময় হারে আন্তর্জাতিক অর্থপ্রদান ও সমন্বয়ের ব্যবস্থা সহজতর করা।

IMF এর প্রধান উদ্দেশ্য হল (Major objectives of IMF include)

- একটি স্থায়ী প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে আন্তর্জাতিক আর্থিক সহযোগিতা উন্নীত করা,
- আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সুখম বৃদ্ধি এবং অধিকমাত্রায় কর্মসংস্থান ও বাস্তব আয় বৃদ্ধি করা,
- সদস্য দেশগুলোর মধ্যে বিনিময় স্থিতিশীলতা উন্নত করার জন্য ক্রমবর্ধমান বিনিময় ব্যবস্থা বজায় রাখা।
- সদস্যদের মধ্যে বর্তমান লেনদেনের ক্ষেত্রে একটি বহুমুখী মূল্য প্রদানের পদ্ধতি প্রতিষ্ঠায় সহায়তা করা।

IMF-এর কার্যাবলি (Functions of IMF)

IMF এর মাধ্যমে উপরোক্ত উদ্দেশ্যগুলো অর্জনের জন্য বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পাদিত হয়। IMF এর কিছু গুরুত্বপূর্ণ কার্যাবলি হল :

- একটি স্বল্পমেয়াদি ঋণ প্রদানের প্রতিষ্ঠান হিসেবে কাজ করে;
- বিনিময় হারের সুষ্ঠু সমন্বয় করে;
- সমস্ত সদস্য দেশগুলোর মুদ্রা ভান্ডার হিসেবে কাজ করে, যেখান থেকে সদস্য দেশগুলো অন্য দেশের অর্থ ধার নিতে পারে;
- বৈদেশিক মুদ্রা এবং বর্তমান লেনদেনের ঋণ প্রদানকারী প্রতিষ্ঠান হিসেবে কাজ করে;
- কোনো দেশের মুদ্রার মূল্য নির্ধারণ এবং প্রয়োজনে পরিবর্তন করা, যাতে সদস্য দেশগুলোর বিনিময় হারে সুসংগত সমন্বয় আনা যায় এবং

- আন্তর্জাতিক পরামর্শের সুবিধা প্রদান।

11.5.3 বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থা এবং প্রধান চুক্তিসমূহ (World Trade Organization (WTO) and Major Agreements)

সদস্য দেশগুলোর মধ্যে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যকে উন্নীত ও সহজতর করা এবং তৎকালীন বিভিন্ন নিষেধাজ্ঞা ও বৈষম্যগুলো দূর করার জন্য IMF এবং বিশ্বব্যাংকের ধাঁচে, প্রথমবারের মতো ইন্টারন্যাশনাল ট্রেড অরগানাইজেশন (ITO) প্রতিষ্ঠা করার জন্য ব্রেটন উডস্ বৈঠকে প্রথমবারের মতো সিদ্ধান্ত নেওয়া হয়। কিন্তু মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের কঠোর বিরোধের কারণে ধারণাটি বাস্তবায়িত হতে পারেনি। ধারণাটি সম্পূর্ণরূপে পরিত্যাগ করার পরিবর্তে ব্রেটন উডস কনফারেন্সে অংশগ্রহণকারী দেশগুলো নিজেদের মধ্যে কিছু ব্যবস্থা গ্রহণের বিষয়ে সম্মত হয় যাতে উচ্চ শুল্ক এবং অন্যান্য প্রকারের বিধিনিষেধগুলো থেকে বিশ্বের বিভিন্ন দেশগুলোতে উদারীকরণ নীতি প্রবর্তন করা যায়। এই ব্যবস্থাটি শুল্ক ও ব্যবসায়ের সাধারণ চুক্তি [General Agreement for Tariffs and Trade (GATT)] নামে পরিচিত। 1 জানুয়ারি 1948-এ GATT অস্তিত্বে আসে এবং ডিসেম্বর 1884 পর্যন্ত কার্যকর ছিল। শুল্ক এবং শুল্কহীন বাধা কমানোর জন্য GATT এর সহায়তার অধীনে বিভিন্ন দফায় আলোচনা অনুষ্ঠিত হয়েছে। সর্বশেষ রাউন্ডটি উরুগুয়ের রাউন্ড হিসেবে পরিচিত, যেটি বিষয়গুলোর অন্তর্ভুক্ত বিষয়ের পরিধির ক্ষেত্রে সর্বাধিক বিস্তৃত 1986 থেকে 1994 পর্যন্ত সাত বছর ধরে চলমান আলোচনার সময়কাল থেকে দীর্ঘতম।

GATT চুক্তির উরুগুয়ে রাউন্ডের একটি বড়ো সাফল্য হল সদস্য দেশগুলোর মধ্যে মুক্ত এবং স্বচ্ছ বাণিজ্যের প্রসার করার জন্য একটি স্থায়ী সংস্থা স্থাপন করার সিদ্ধান্ত

গ্রহণ। এই সিদ্ধান্তের ফলে GATT 1 জানুয়ারি 1995 এ বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থায় রূপান্তরিত হয়। WTO-এর মূল কার্যালয় সুইজারল্যান্ডের জেনেভায় অবস্থিত। সুতরাং, প্রায় পাঁচ দশক আগে WTO-র স্থাপন এবং ITO স্থাপনের মূল প্রস্তাব প্রসূত হয়। যদিও WTO, GATT -এর উত্তরাধিকারী, এটি GATT -এর তুলনায় অনেক শক্তিশালী সংস্থা। এটা পণ্যের পাশাপাশি সেবা এবং মেধা সম্পত্তির অধিকার নিয়েও বাণিজ্য পরিচালনা করে। GATT -এর মতোই WTO একটি স্থায়ী প্রতিষ্ঠান যা সদস্য দেশগুলোর সরকার ও আইন পরিষদ দ্বারা অনুমোদিত আন্তর্জাতিক চুক্তির দ্বারা প্রতিষ্ঠিত হয়। এটি ছাড়াও, এটি একটি সদস্য চালিত নিয়মভিত্তিক প্রতিষ্ঠান, যেখানে সব সিদ্ধান্ত সদস্য এবং সরকারের সাধারণ ঐক্যমতের ভিত্তিতে নেওয়া হয়। সদস্য দেশগুলোর মধ্যে বাণিজ্য সমস্যার সমাধান এবং বহুমুখী বাণিজ্যিক আলোচনার জন্য এটি IMF এবং বিশ্বব্যাংকের মতো একটি প্রধান আন্তর্জাতিক সংস্থা। ভারত IMF এর একটি প্রতিষ্ঠাতা সদস্য দেশ। 11 ডিসেম্বর 2005 পর্যন্ত এর 149 টি সদস্য দেশ ছিল।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার উদ্দেশ্য (Objectives of WTO)
WTO -র মূল উদ্দেশ্য GATT এর মূল উদ্দেশ্যের সমসাময়িক যেমন, জীবনযাত্রার মান এবং আয়ের উন্নতি, পূর্ণ কর্মসংস্থান নিশ্চিতকরণ, উৎপাদন এবং বাণিজ্যের প্রসার এবং বিশ্বের সম্পদের সর্বোত্তম ব্যবহার ইত্যাদি একইরকম। GATT এবং WTO এর উদ্দেশ্যের মধ্যে মূল পার্থক্য হল— WTO -র উদ্দেশ্য আরও নির্দিষ্ট এবং সেবা বাণিজ্যের সুযোগ প্রসারিত। এছাড়াও WTO -এর উদ্দেশ্য 'দীর্ঘকালীন উন্নয়ন' বিশ্বের সম্পদের সর্বোত্তম ব্যবহার, পরিবেশের সুরক্ষা ও সংরক্ষণ নিশ্চিত করা এর সঙ্গেও জড়িত। উপরোক্ত আলোচনার পরিপ্রেক্ষিতে আমরা আরও স্পষ্টভাবে বলতে পারি, WTO -এর প্রধান

উদ্দেশ্যগুলো হল :

- শুল্ক কমানো এবং অন্যান্য দেশের দ্বারা আরোপিত বাণিজ্য বাধা দূরীকরণ নিশ্চিত করা;
- সেইসব কার্যক্রমের সঙ্গে জড়িত করা যা জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন, কর্মসংস্থান সৃষ্টি, আয়ের বৃদ্ধি, কার্যকর চাহিদা সৃষ্টি, উচ্চ উৎপাদন এবং বাণিজ্যের সহজীকরণের সঙ্গে জড়িত।
- দীর্ঘকালীন উন্নয়নের জন্য বিশ্বের সম্পদের সর্বোত্তম ব্যবহার সহজতর করা; এবং
- একটি সংহত, কার্যকর এবং টেকসই বাণিজ্য পদ্ধতি উন্নীত করা।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার কার্যাবলি (Functions of WTO)

WTO এর মূল কার্যাবলি হল :

- সদস্য দেশগুলোকে এমন একটি পরিবেশ সৃষ্টির জন্য উৎসাহিত করা, যাতে তাদের অভিযোগের নিষ্পত্তি করা যায়;
- একটি সাধারণভাবে গ্রহণযোগ্য আচরণবিধি আরোপ করা যাতে বাণিজ্য বাধা যার অন্তর্ভুক্ত শুল্ক এবং বৈদেশিক বাণিজ্য সম্পর্কের বৈষম্য ইত্যাদি দূর করা যায়;
- একটি বিবাদ নিষ্পত্তির সংস্থা হিসেবে কাজ করা;
- নিশ্চিত করা যে সদস্য দেশগুলোর দ্বারা তাদের বিবাদ নিষ্পত্তির জন্য আইনের বিধান যথাযথভাবে অনুসৃত হয়েছে।
- বিশ্বব্যাপী অর্থনৈতিক নীতি প্রণয়ন করার জন্য IMF, IBRD এবং এর অনুমোদিত সংস্থার সহিত পরামর্শ/আলোচনা করা যাতে সহযোগিতা ও বোধগম্যতা ভালো হয়; এবং

- নিয়মিতভিত্তিতে সংশোধিত ক্রিয়াকলাপের চুক্তি এবং মন্ত্রণালয়ের পণ্য, সেবা এবং বাণিজ্য সম্পর্কিত মেধা সম্পত্তি অধিকার [Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPS)] সম্পর্কিত ঘোষণা তত্ত্বাবধান করা।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার সুবিধাসমূহ (Benefits of WTO)

1995 সালে শুরু হওয়ার পর থেকে WTO বর্তমানে বহুমুখী বাণিজ্য পদ্ধতির আইনি এবং প্রাতিষ্ঠানিক ভিত্তি রচনার দীর্ঘতম পথ অতিক্রম করেছে। এটা বাণিজ্য সুবিধার পাশাপাশি সদস্য দেশগুলোর জীবনযাত্রার মান ও পারস্পরিক সহযোগিতা বাড়ায়। WTO এর কিছু প্রধান সুবিধা নিম্নরূপ :

- WTO আন্তর্জাতিক শান্তি প্রতিষ্ঠা এবং আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের সুবিধা উন্নীতকরণে সাহায্য করে;

- পারস্পরিক আলোচনার মাধ্যমে সদস্য দেশের মধ্যে সকল বিরোধ/বিবাদের নিষ্পত্তি করে;
- এর বিভিন্ন আইনিক বিধি আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ও তৎসংক্রান্ত সম্পর্ককে খুবই মসৃণ ও সহজেই অনুমান সাধ্য করেছে;
- নিঃশুল্ক বাণিজ্যে আয়ের স্তর বৃদ্ধির মাধ্যমে মানুষের জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন ঘটায়;
- নিঃশুল্ক বাণিজ্যে গুণগত বৈচিত্র্যের পণ্য পাওয়ার পর্যাপ্ত সুযোগ প্রদান করে;
- মুক্ত বাণিজ্যের ফলে অর্থনৈতিক উন্নয়ন ত্বরান্বিত হয়;
- এই পদ্ধতি সরকারকে ভালোভাবে কাজ করতে উৎসাহ প্রদান করে।
- WTO উন্নয়নশীল দেশে ব্যবসা সংক্রান্ত বিষয়ে বিশেষ এবং অগ্রাধিকারযুক্ত পরিসেবা বৃদ্ধিতে সাহায্য করে।

মূল পদসমূহ (Key Terms)

- | | | |
|---------------------------------|---|--|
| • আন্তর্জাতিক ব্যবসা | • চুক্তি ভিত্তিক উৎপাদন | • নথিভুক্তি তথা সদস্যদের শংসাপত্র |
| • বৈদেশিক বাণিজ্য | • লাইসেন্সিং | • পণ্য জাহাজে বোঝাইয়ের আগে অর্থ সংস্থান |
| • পণ্যের বাণিজ্য | • ফ্রেনচাইজিং | • পণ্য জাহাজে বোঝাইয়ের আগে নিরীক্ষণ |
| • অদৃশ্য বাণিজ্য | • বহিরাগত উৎস | • রপ্তানি পরিদর্শন এজেন্সি |
| • বৈদেশিক বিনিয়োগ | • যৌথ উদ্যোগ | • উৎপাদন শুল্ক নিকাশীকরণ |
| • সরাসরি বৈদেশিক বিনিয়োগ (FDI) | • সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানায় সহায়তা কোম্পানি | • উৎপত্তির শংসাপত্র |
| • Portfolio investment | • নমুনা চালান | • আবগারি শুল্কের নিকাশীকরণ |
| • রপ্তানি | • ফরমার্শ/ইনডেন্ট | • ঋণের প্রত্যয়নপত্র |
| • আমদানি | • রপ্তানি লাইসেন্স | |
| | • আইইসি নম্বর (IEC) | |

- জাহাজী বিল
- নাবিকের রসিদ
- বহনপত্র
- বিমানপথ বিল
- চালান
- বাণিজ্য হুন্ডি
- দর্শনমাত্র দেয় হুন্ডি
- দর্শনান্তে দেয় হুন্ডি
- ----
- নৌ বিমাপত্র
- গাড়ির চিরকুট
- মূল্য প্রদানে ব্যাংকের শংসাপত্র
- নিরীক্ষণের শংসাপত্র
- ব্যবসায়িক অনুসন্ধান
- জাহাজী পরামর্শ
- আমদানির সাধারণ ইন্স্টেহার
- পণ্য প্রেরণের আদেশ
- আগামপত্র
- C&F এজেন্ট
- বন্দরের বকেয়া প্রাপ্তি
- শুল্ক ফেরত প্রকল্প
- বন্ড যোজনার অন্তর্গত রপ্তানির জন্য উৎপাদন
- অগ্রিম লাইসেন্স প্রকল্প
- মূলধনী দ্রব্যের রপ্তানি প্রকল্পের উন্নয়ন
- রপ্তানি অর্থ সংস্থান
- জাহাজে পণ্য বোঝাইয়ের পরে অর্থ সংস্থান
- রপ্তানি প্রক্রিয়াকরণ অঞ্চল
- একশো শতাংশ রপ্তানি সংক্রান্ত একক (100% EOU)
- বাণিজ্য বিভাগ
- রপ্তানির উন্নয়ন পরিষদ
- পণ্য পর্যদ
- আইআইএফটি (IIFT)
- ভারতীয় মোড়কজাতকরণ প্রতিষ্ঠান
- আন্তর্জাতিক বাণিজ্য উন্নয়ন পরিষদ (ITPO)
- রপ্তানি পরিদর্শন পরিষদ
- রাষ্ট্রীয় বাণিজ্যিক সংস্থা

সারাংশ

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য (International Business) : আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বলতে সেইসব ব্যবসায়িক কার্যকলাপকে বোঝায় যোগুলো দেশের সীমানা অতিক্রম করে সংগঠিত হয়। যদিও অনেকে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য এবং আন্তর্জাতিক ব্যবসাকে একই অর্থে ব্যবহার করে থাকে, প্রথমটির অর্থ ব্যাপক। আন্তর্জাতিক বাণিজ্য শুধু পণ্য ও সেবার ব্যবসা নয়, তা অন্যান্য ব্যবসায়িক কার্যকলাপের অঙ্গ, যেমন- পণ্য ও সেবা উৎপাদন এবং বিদেশে এইসব পণ্য সেবার বাজারজাতকরণ।

বৈদেশিক বাণিজ্য বনাম অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য (International Vs Domestic Business) : আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সংগঠিত করা এবং এর ব্যবস্থাপনা দেশীয় ব্যবসা থেকে অত্যন্ত জটিল। আমদানি ও রপ্তানির সঙ্গে যুক্ত ক্রেতা ও বিক্রেতার জাতীয়তার বিভিন্নতা। উৎপাদনের উপাদানগুলোর গতিশীলতা, বাজারে গ্রাহক বৈষম্য, ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং আচরণের বিভিন্নতা, রাজনৈতিক অবস্থা, ব্যবসায়িক নিয়ম এবং নীতির বিভিন্নতা এবং বিভিন্ন ধরনের মুদ্রার ব্যবহার আন্তর্জাতিক বাণিজ্য এবং অভ্যন্তরীণ ব্যবসায়ের মধ্যে পার্থক্যের মূল চাবিকাঠি। এই উপাদানগুলোই আন্তর্জাতিক বাণিজ্যকে অত্যন্ত জটিল কার্যকলাপে পরিণত করেছে।

রপ্তানি পদ্ধতি (Export Procedures) : রপ্তানি বাণিজ্য শুরু হয় বৈদেশিক ক্রেতাদের কাছ থেকে অনুসন্ধানপত্র প্রাপ্তির মধ্য দিয়ে। ইহার পরিপ্রেক্ষিতে রপ্তানিকারী রপ্তানির দরপত্র প্রস্তুত করেন— যাকে নমুনা চালান বলা হয়। এরমধ্যে রপ্তানিকৃত পণ্যের পূর্ণ বিবরণ এবং রপ্তানির শর্ত এবং অবস্থার বিবরণ উল্লেখ থাকে। যদি আমদানিকারী দরপত্র গ্রহণযোগ্য বলে মনে করে তখন সে পণ্যের ফরমাশ প্রদান করবে এবং ব্যাংক থেকে পাওয়া ঋণের প্রত্যয়নপত্র রপ্তানিকারীকে প্রদান করবে।

রপ্তানিকারী তারপর রপ্তানির বিভিন্ন আনুষ্ঠানিকতার দিকে অগ্রসর হবে, যেগুলো হল বৈদেশিক বাণিজ্য অধিকর্তার কাছ থেকে রপ্তানির অনুমতিপত্র পাওয়া এবং রপ্তানি উন্নয়ন পর্যায়ে সদস্যপদ গ্রহণ ও নিবন্ধিত হওয়ার বিষয়টি সংশ্লিষ্ট পণ্য রপ্তানির পর খতিয়ে দেখা। যদি রপ্তানিকারীর তহবিলের প্রয়োজন হয় তবে সে জাহাজে পণ্য বোঝাই এর আগে ব্যাংক থেকে অর্থ পেতে পারে। রপ্তানিকারী তারপর পণ্য উৎপাদন অথবা পণ্য সংগ্রহে অগ্রসর হবে এবং ওইসব পণ্য রপ্তানি পরিদর্শন পরিষদ থেকে পরীক্ষা করিয়ে নেবেন। আমদানিকারকের যদি প্রয়োজন হয়, রপ্তানিকারী উৎপত্তির শংসাপত্রের জন্য বৈদেশিক দূতের কাছে পৌঁছাবেন যাতে আমদানিকারক আমদানিকৃত পণ্য নিকাশের সময় কোটা ছাড়ের শুল্ক দাবি করতে সক্ষম হয়। রপ্তানিকারী তারপর জাহাজে স্থান সংরক্ষণের ব্যবস্থা করবে এবং যাত্রাপথে পণ্য নষ্ট হলে তারজন্য বিমার ব্যবস্থা করবে। অন্তঃশুল্ক নিকাশের ছাড়পত্র পাওয়ার পর পণ্য সংশ্লিষ্ট বন্দরে প্রেরণ করা হবে, বহিঃশুল্ক নিকাশের জন্য।

বহিঃশুল্ক নিকাশ একটি সময় সাপেক্ষ পদ্ধতি হওয়াতে প্রায়শই কর্মচারী সিএন্ডএফ এজেন্ট তাদের সেবা প্রদানের দ্বারা বহিঃশুল্ক সম্পর্কীয় যাবতীয় নথিপত্র তৈরি করে, যাতে পণ্যের বহিঃশুল্ক নিকাশের ব্যবস্থা করা যায়।

বহিঃশুল্ক নিকাশ এবং বন্দরের যাবতীয় ব্যয় বন্দর কর্তৃপক্ষকে প্রদান ও বন্দর কোম্পানিকে পণ্যের ভাড়া প্রদান করে পণ্য জাহাজে বোঝাই করা হয়। জাহাজের নাবিক দ্বারা নাবিকের রসিদ প্রদান করা হবে। এই নাবিকের রসিদ বন্দর কোম্পানি অফিসে জমা দিতে হবে ভাড়া প্রদানের জন্য।

পণ্যের ভাড়া গ্রহণ করার পর জাহাজী কোম্পানি 'বহনপত্র' প্রদান করবে, যা জাহাজী কোম্পানি দ্বারা পণ্য পরিবহনের একটি চুক্তিপত্র। পণ্য প্রেরণের পর রপ্তানিকারক একটি চালান প্রস্তুত করবে এবং প্রয়োজনীয় দলিল পত্রাদি, যেমন, প্রত্যয়িত চালানের কপি, বহনপত্র, মোড়ক তালিকা, বিমাপত্র, উৎপত্তির শংসাপত্র, ঋণের প্রত্যয়নপত্র, বাণিজ্যিক হুন্ডি রপ্তানিকারকের ব্যাংকে জমা দিয়ে মূল্য প্রদানের শংসাপত্র সংগ্রহ করবে। মূল্য প্রদানের শংসাপত্র এমন একটি দালিল যা রপ্তানিকারককে মূল্য গ্রহণ সম্পর্কে নিশ্চিত করে এবং এর সঙ্গে রপ্তানি লেনদেন পরিসমাপ্তি ঘটে।

আমদানি পদ্ধতি (Import Procedure) : আমদানি পদ্ধতি বিভিন্ন প্রকার আনুষ্ঠানিকতার সঙ্গে বিজড়িত। এই প্রক্রিয়া শুরু হয় রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে তদন্তের মধ্য দিয়ে এবং উৎপাদিত দ্রব্য সম্পর্কে ব্যবসায়িক অনুসন্ধান, পণ্যের মূল্য ও রপ্তানির শর্ত ও অবস্থা সম্পর্কে অনুসন্ধানের মধ্য দিয়ে। একটি রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান নির্বাচন করার পর, আমদানিকারক রপ্তানিকারকের কাছে দরপত্র চাইবে যাকে নমুনা চালান বলা হয়ে থাকে। আমদানিকারক তখন আমদানির অনুমতিপত্র সংগ্রহের জন্য অগ্রসর হবে। যদি প্রয়োজন হয় তবে বৈদেশিক বাণিজ্য অধিকর্তা (DGFT) অথবা আঞ্চলিক আমদানি রপ্তানি পর্যায়ের কার্যালয়ে যোগাযোগ করবে। আমদানিকারী আমদানি-রপ্তানি কোড নাম্বারের জন্যও আবেদন করতে হবে। বিভিন্ন ধরনের আমদানি নথিপত্রে এই কোড নাম্বার উল্লেখ করতে হয়। যদি আমদানির জন্য বৈদেশিক মুদ্রার প্রয়োজন হয় তবে অনুমোদিত ব্যাংকে প্রয়োজনীয় বৈদেশিক মুদ্রা বিনিময়ের জন্য আবেদন করতে হবে।

আমদানির অনুমতিপত্র সংগ্রহের পর আমদানিকারী নির্দিষ্ট পণ্য সরবরাহের জন্য রপ্তানিকারীকে ফরমাশ বা আদেশ দেবে। চুক্তির শর্তানুসারে প্রয়োজন হলে, আমদানিকারক ব্যাংক থেকে ঋণের প্রত্যয়নপত্রের বিমা সংগ্রহ করে রপ্তানিকারককে প্রদান করতে হবে। জাহাজী কর্তৃপক্ষের আদেশানুসারে আমদানিকারকের জন্য পণ্য জাহাজে বোঝাই করবে, রপ্তানিকারী একপ্রস্থ দলিলপত্র প্রেরণ করবে, যেগুলো হল, বাণিজ্যিক হুন্ডি, বাণিজ্য চালান, বহনপত্র,

বিমানপথ বিল, মোড়ক তালিকা, উৎপত্তির শংসাপত্র, নৌ বিমাপত্র ইত্যাদি, যাতে পণ্য গন্তব্য বন্দরে প্রবেশের পর আমদানিকারী পণ্যের মালিকানা দাবি করতে সক্ষম হয়। রপ্তানিকারী এইসব দলিলপত্রাদি আমদানিকারীর ব্যাংকের মাধ্যমে পাঠাবে। ব্যাংক এই দলিল পত্রগুলো আমদানিকারকের নিকট উপস্থাপন করবে এবং বাণিজ্যিক হুন্ডিতে আমদানিকারকের সম্মতির পর সেগুলো তাকে (আমদানিকারককে) সরবরাহ করবে।

পণ্য আমদানিকারক দেশে পৌঁছানোর পর পণ্য বহনের ভারপ্রাপ্ত ব্যক্তি (জাহাজ অথবা বিমান) আমদানির সাধারণ ঘোষণার মাধ্যমে বন্দর অথবা বিমান বন্দরের ভারপ্রাপ্ত আধিকারীককে জানাবে যে পণ্য আমদানিকারক দেশের বন্দরে এসে পৌঁছেছে। আমদানিকারক অথবা তার সিএন্ডএফ এজেন্ট পণ্যের ভাড়া জাহাজী কোম্পানিকে প্রদান করবে (যদি আমদানিকারক আগে প্রদান না করে থাকে) যার মাধ্যমে আমদানিকারী বন্দর থেকে পণ্যমুক্ত করার অধিকার পাবে। এই সময় বন্দরে যাবতীয় দায় মিটিয়ে আমদানিকারক বন্দর কর্তৃপক্ষের দেওয়া রসিদ আদায় করবে, তারপর আমদানির শুল্ক ধার্য করার জন্য আগামপত্রের ফর্ম পূরণ করবে। আমদানি শুল্ক প্রদান করার পর পণ্যের বস্তুগত পরীক্ষার জন্য আগামপত্র বন্দর অধ্যক্ষকে প্রদান করতে হবে। পরীক্ষক তার প্রতিবেদন আগামপত্রের মাধ্যমে দিয়ে দেবে। আমদানিকারক অথবা তার এজেন্ট বন্দর কর্তৃপক্ষের নিকট আগামপত্র প্রদান করে পণ্য খালাসের নিশ্চয়তার আদেশ পেয়ে থাকে।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Choice Questions)

- নিম্নোক্ত প্রবেশের পদ্ধতির মধ্যে কোনটিতে অভ্যন্তরীণ প্রস্তুতকারক 'ফি' এর বিনিময়ে বিদেশি প্রস্তুতকারকদের তাদের বৌদ্ধিক সম্পত্তি যেমন, পেটেন্ট এবং ট্রেডমার্ক ব্যবহার করার অধিকার দেয়:
 - লাইসেন্সিং
 - চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন
 - যৌথ উদ্যোগ
 - পাবলিক প্রাইভেট অংশীদারিত্ব
- যখন দুই বা ততোধিক সংস্থা একত্রে নতুন ব্যবসা প্রতিষ্ঠান স্থাপনের জন্য একত্রিত হয়, যা তাদের মূল প্রতিষ্ঠান থেকে স্বতন্ত্র ও আলাদা হয়। তাদেরকে বলা হয় :
 - চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন
 - স্ট্রেঞ্জাইজিং
 - যৌথ উদ্যোগ
 - লাইসেন্সিং
- নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোনটি রপ্তানি বাণিজ্যের সুবিধা নয়।
 - আন্তর্জাতিক বাজারে প্রবেশের সহজ পদ্ধতি
 - তুলনামূলকভাবে কম ঝুঁকি
 - বৈদেশিক বাজারে সীমিত উপস্থিতি
 - বিনিয়োগের প্রয়োজনীয়তা কম
- নিম্নলিখিত পদ্ধতিগুলোর মধ্যে কোনটি বৈদেশিক কার্যকলাপের উপর সর্বাধিক নিয়ন্ত্রণের অনুমতি প্রদান করে:
 - লাইসেন্সিং
 - চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন
 - যৌথ উদ্যোগ
 - পাবলিক প্রাইভেট অংশীদারিত্ব

- a. লাইসেন্সিং/ফ্র্যাঞ্চাইজিং
- b. সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক কোম্পানি
- c. চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন
- d. যৌথ উদ্যোগ
5. নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোন্টি ভারতের প্রধান রপ্তানিকৃত দ্রব্য নয় :
- a. কাপড় ও পোশাক পরিচ্ছদ
- b. মণিমুক্তা ও গয়না
- c. তেল ও পেট্রোলিয়ামজাত পণ্য
- d. বাসমতী চাল
6. নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোন্টি ভারতের প্রধান আমদানীকৃত দ্রব্য নয় :
- a. আয়ুর্বেদিক ঔষধ
- b. তেল ও পেট্রোলিয়ামজাত পণ্য
- c. মুক্তা ও বহুমূল্য পাথর
- d. যন্ত্রপাতি
7. রপ্তানির অনুমতিপত্র পাওয়ার ক্ষেত্রে নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোন্ দলিলপত্রটির প্রয়োজন নেই :
- a. আইইসি নম্বর
- b. ঋণের প্রত্যয়নপত্র
- c. নিবন্ধন সহ সদস্যপদের শংসাপত্র
- d. ব্যাংক অ্যাকাউন্ট নম্বার
8. কোনো আমদানি লেনদেনের সঙ্গে নিম্নলিখিত দলিলপত্রগুলোর মধ্যে কোন্টির প্রয়োজন নেই :
- a. বহনপত্র
- b. জাহাজী বিল
- c. প্রভবলেখ
- d. জাহাজী সূচনা
9. নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোন্টি শুল্ক মুক্তি প্রকল্পের অধীনে নয় :
- a. উৎপাদন শুল্ক ফেরত পাওয়া
- b. আবগারী শুল্ক ফেরত পাওয়া
- c. রপ্তানি শুল্ক ফেরত পাওয়া
- d. পণ্য বোঝাই এর খরচ ফেরত পাওয়া
10. নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোন্টি রপ্তানির দলিলপত্রের অংশ নয় :
- a. বাণিজ্যিক চালান
- b. প্রভবলেখ
- c. আগামপত্র
- d. নাবিকের রসিদ
11. মালবাহী জাহাজে পণ্য বোঝাই করার পর জাহাজের কমান্ডিং অফিসার কর্তৃক প্রদত্ত রসিদকে বলা হয় :
- a. জাহাজী রসিদ
- b. নাবিকের রসিদ
- c. মাল বোঝাই এর রসিদ
- d. জাহাজ ভাড়ার রসিদ
12. নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোন্ দলিলপত্রটি রপ্তানিকারক দ্বারা জাহাজে পণ্য প্রেরণ সম্পর্কিত পুরো বিবরণ থাকে যেমন, পণ্য প্রেরকের নাম, প্যাকেটের সংখ্যা, জাহাজী বিল, বন্দরের গন্তব্যস্থল, জাহাজের নাম ইত্যাদি :
- a. জাহাজী বিল
- b. মোড়কের সূচি
- c. নাবিকের রসিদ
- d. বাণিজ্যিক হুন্ডি

13. রপ্তানিকারক দ্বারা লিখিত বিলের উপর ভিত্তি করে, ব্যাংকের গ্যারান্টি দেওয়া সম্মতি খসড়ার দলিলপত্রটি হল :
- | | |
|---------------|-----------------------|
| a. বন্ধকীপত্র | b. ঋণের প্রত্যয়নপত্র |
| c. বহনপত্র | d. বাণিজ্যিক হুন্ডি |
14. টিআরআইপি, ডব্লিউটিও চুক্তির মধ্যে একটি যা নিম্নলিখিত কোন্টির সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত :
- | | |
|---------------------------------------|----------------------|
| a. কৃষি ব্যবসা | b. পরিসেবা ব্যবসা |
| c. ব্যবসা সম্পর্কিত বিনিয়োগের পরিমাপ | d. উপরের কোনটিই নয়। |

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer Questions)

1. আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ও আন্তর্জাতিক ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করো।
2. আন্তর্জাতিক ব্যবসার যে কোনো তিনটি সুবিধা বর্ণনা করো।
3. বিভিন্ন দেশের মধ্যে অন্তর্নিহিত বাণিজ্যের প্রধান কারণগুলো কি কি?
4. বিশ্বব্যাপী ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য লাইসেন্সিংকে একটি সহজ উপায় বলা হয় কেন?
5. চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন এবং বিদেশে স্থাপিত নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক উৎপাদনের মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করো।
6. রপ্তানির অনুমতিপত্র পাওয়ার সঙ্গে যুক্ত আনুষ্ঠানিকতাবলি আলোচনা করো।
7. রপ্তানি উন্নয়ন পর্ষদ এর সঙ্গে নিবন্ধিত হওয়ার প্রয়োজন কেন?
8. কেন একটি রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠানের প্রাক্ চালান অনুসন্ধানের প্রয়োজন?
9. বহনপত্র কি? আগামপত্র এর সঙ্গে তার পার্থক্য কি?
10. নাবিকের রসিদ (Mat's receipt) এর অর্থ ব্যাখ্যা করো।
11. ঋণের প্রত্যয়নপত্র কি? কেন রপ্তানিকারকের এই দলিলটির প্রয়োজন হয়?
12. রপ্তানি সংশ্লিষ্ট অর্থ প্রাপ্তির সুরক্ষার সঙ্গে জড়িত পদ্ধতিগুলো বর্ণনা করো।

রচনাধর্মী প্রশ্ন (Long Answer Questions)

1. “আন্তর্জাতিক ব্যবসা, আন্তর্জাতিক বাণিজ্য অপেক্ষা অনেক ব্যাপক”— ব্যাখ্যা করো।
2. আন্তর্জাতিক ব্যবসাতে প্রবেশের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানগুলো কি ধরনের সুবিধা ভোগ করে?
3. বিদেশে নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক কোম্পানি স্থাপন অপেক্ষা, আন্তর্জাতিক বাজারে রপ্তানিকারক হিসাবে প্রবেশ করা কিভাবে একটি ভাল উপায়?
4. রেখা গার্মেন্টস, অস্ট্রেলিয়ায় অবস্থিত সুইফট ইমপোর্ট লিমিটেড এর কাছ থেকে 2000 টি পুরুষের ট্রাউজার তৈরি করার অর্ডার পেয়েছে। রপ্তানির অর্ডার কার্যকর করার জন্য রেখা গার্মেন্টসকে কি কি পদ্ধতি অবলম্বন করতে হবে, ব্যাখ্যা করো।

5. তোমার প্রতিষ্ঠান কানাডা থেকে বয়ন সংক্রান্ত যন্ত্রপাতি আমদানি করার পরিকল্পনা করছে। আমদানি সম্পর্কিত পদ্ধতিগুলো বর্ণনা করো।
6. দেশের বৈদেশিক বাণিজ্যের উন্নতির জন্য সরকার কর্তৃক প্রতিষ্ঠিত বিভিন্ন সংগঠনকে চিহ্নিত করো।
7. আইএমএফ কি? এর বিভিন্ন উদ্দেশ্য ও কার্যাবলি আলোচনা করো।
8. ডব্লিউটিও এর বৈশিষ্ট্য, গঠন, উদ্দেশ্য এবং কার্যাবলির উপর একটি বিস্তারিত বিবরণ লেখো।

প্রকল্প/কাজ— বিশ্ব বাণিজ্যে ভারত (Project/Assignment — India In the World Trade)

প্রদত্ত তথ্যটি যত্ন সহকারে পড়। এটি বিশ্ববাণিজ্যে ভারতের অবদানের সঙ্গে সম্পর্কিত। ভারত সরকারের সাম্প্রতিক উদ্যোগগুলো যেমন, 'মেক ইন ইন্ডিয়া', 'ডিজিটাল ইন্ডিয়া', 'স্কিল ইন্ডিয়া' এবং বিদেশি বাণিজ্য নীতির FTP 2015-20, রপ্তানি, আমদানি ও বাণিজ্যের ভারসাম্যের পরিপ্রেক্ষিতে ভারতীয় অর্থনীতিতে প্রভাব ফেলে।

1. টেবিল 1 বিশ্বের বৃহত্তম অর্থনীতিতে ভারতের অবস্থান দেখায়। 2005-2017 সাল পর্যন্ত আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের বৈশ্বিক দৃশ্যের ক্ষেত্রে ভারতের অবস্থান সম্পর্কে একটি ধারাবাহিক প্রতিবেদন প্রস্তুত করো।
2. টেবিলটি বিশ্ব বাণিজ্যে ভারতের প্রধান বাণিজ্যিক অংশীদারদের তথ্য উপস্থাপন করে। ব্যবসা ও বাণিজ্য কার্যক্রম কিভাবে দেশগুলোর মধ্যে শান্তি ও ঐক্যের উন্নয়নে সহায়তা করে তা আলোচনা করো।
3. 2006-2007 থেকে 2016-2017 পর্যন্ত টেবিল 3 এ বর্ণিত আমদানি ও রপ্তানির অবস্থান রেখাচিত্র বা বার গ্রাফ (Line Graph or Bar Graph) এর মাধ্যমে বর্ণনা করো।

Table 1

S.No.	Country	% share in global trade
1.	United States	24.3
2.	China	14.8
3.	Japan	5.9
4.	Germany	4.5
5.	United Kingdom	3.9
6.	France	3.3
7.	India	2.8
8.	Italy	2.5
9.	Brazil	2.4
10.	Canada	2.1

Source: World Bank, 2017

Table 2

India's trading partners with total trade (2014-15) (figures in US \$)					
S.No.	Country	Exports	Imports	Total Trade	Trade Balance
1.	China 9.01	61.71	70.72		(52.70)
2.	United States	40.34	62.12	62.12	(18.55)
3.	UAE	30.29	49.74	49.74	(10.84)
4.	Saudi Arabia	6.39	20.32	26.72	(13.93)
5.	Germany	.98	12.09	20.33	(5.25)
6.	South Korea	3.52	13.05	18.13	(8.93)
7.	Malaysia	3.71	9.08	16.93	(5.30)
8.	Singapore	7.72	7.31	16.93	(2.68)
9.	Nigeria	2.22	9.95	16.36	(11.00)
10.	Belgium	5.03	8.26	16.33	(5.29)
11.	Qatar .90	9.02	15.66		(13.55)
12.	Japan 4.66	9.85	15.52		(4.75)
13.	United Kingdom	8.83	5.19	14.34	(4.30)

Selected countries only.

Table 3

Year	Merchandise		
	Export	Import	Trade Balance
2006-2007	571779	840506	(268727)
2007-2008	655864	1012312	(356448)
2008-2009	840755	1374438	(533680)
2009-2010	845534	1363736	(518202)
2010-2011	1136954	1683487	(546503)
2011-2012	1465959	2345463	(879504)
2012-2013	1634318	2669162	(1034844)
2013-2014	1905011	2715434	(810423)
2014-2015	1896348	2737087	(840738)
2015-2016(P)	1716378	2490298	(773920)
2016-2017 (P) till October 1039797	1396352	(356554)	

Annual report, 2016-17, Ministry of Commerce

4. (আমদানি ও রপ্তানির প্রবৃদ্ধির হার) Growth rate in Exports and Imports

Table 4

Year	Export Growth %	Import Growth %
2006-2007	25.28	27.27
2007-2008	14.71	20.44
2008-2009	28.19	35.77
2009-2010	0.57	(0.78)
2010-2011	34.47	23.45
2011-2012	28.94	39.32
2012-2013	11.48	13.8
2013-2014	16.58	1.73
2014-2015	(0.45)	0.8
2015-2016(P)	(6.49)	(9.02)
2016-2017 (P) till October	4.17	(6.99)

Annual report, 2016-17, Ministry of Commerce

5. টেবিল 5 নির্বাচিত প্রধান পণ্য উপলব্ধ করে, যা ভারত বিশ্বব্যাপী কেনাবেচা করে। প্রদত্ত তথ্য থেকে তোমরা পছন্দের যে কোনো পাঁচটি পণ্যের পাই-চার্ট (pie-chart) প্রস্তুত করো। তুমি বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের বার্ষিক প্রবেদন 2016-2017 এর মাধ্যমেও তৈরি করতে পারো এবং টেবিল এ প্রদত্ত পণ্য ছাড়াও অন্য পণ্য নির্বাচন করতে পারো।

Table 5

S. No.	Commodity	Year	Export (US \$)	% Share (US \$)	Import	% Share
1.	Plantation	2014-2015	1503	1034	.58	0.25
		2015-2016	1563	895		
		2016-2017 (P) (April-October, 2017)	895	524		
2.	Agriculture and Allied Products	2014-2015	30147	19004	8.64	5.84
		2015-2016	24522	20673		
		2016-2017 (P) (April-October, 2017)	13420	12189		
3.	Ores and Minerals	2014-2015	2410	26918	.91	5.08
		2015-2016	2015	20684		
		2016-2017 (P) (April-October, 2017)	1412	12941		

4.	Leather and Leather Manufactures	2014-2015 2015-2016 2016-2017 (P) (April-October, 2017)	6195 5554 3158	2.03	1093 1031 606	0.28
5.	Gems and Jewellery	2014-2015 2015-2016 2016-2017 (P) (April-October, 2017)	41266 39283 26458	17.02	62351 56509 33845	12.80
6.	Chemicals and Related Products	2014-2015 2015-2016 2016-2017 (P) (April-October, 2017)	31731 32169 18740.56	2.06	31731 32169 18740	12.06
7.	Plastic and Rubber	2014-2015 2015-2016 2016-2017 (P) (April-October, 2017)	6615 6416 3683	2.32	6615 6416 3682	2.37
8.	Electronic Items	2014-2015 2015-2016 2016-2017 (P) (April-October, 2017)	6009 5690 3270	2.10	6009 5690 3270	2.10
9.	Textile and Allied Products	2014-2015 2015-2016 2016-2017 (P) (April-October, 2017)	37141 35953 19593	12.61	37141 35953 19594	12.61
10.	Petroleum Crude and Products	2014-2015 2015-2016 2016-2017 (P)(April-October, 2017)	56794 30583 19597	11.32	56794 30583 19597	11.32

- II প্রথম অধ্যায়ের প্রথম ভাগটি মনে করো। শ্রেণিকক্ষে প্রাচীনকালের রপ্তানি ও আমদানি বাণিজ্যের অবস্থানের সঙ্গে আজকের পরিস্থিতিতে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অবস্থানের তুলনা করো।
- III ভারতের অভ্যন্তরীণ ও বৈদেশিক বাণিজ্যের উন্নয়নের জন্য ভারত সরকারের “মেক ইন ইন্ডিয়া” প্রকল্পের সুবিধা নিয়ে আলোচনা করো।

FORM NO. INC-1

(Pursuant to section 4(4) of the Companies Act, 2013 and pursuant to rule 8 & 9 of the Companies (Incorporation) Rules, 2014)

**Application for reservation of Name**

Form language English Hindi

Refer the instruction kit for filing the form.

- 1.* Application for :
- Incorporating a new company (Part A, B, C)
 - Changing the name of an existing company (Part B, C, D)

Part A: Reservation of name for incorporation of a new company

2. Details of applicant (In case the applicant has been allotted DIN, then it is mandatory to enter such DIN)

(a) Director identification number (DIN) or Income tax permanent account number (PAN) or passport number

(b) *First Name
Middle Name
*Surname

(c) *Occupation Type Self-employed Professional Homemaker Student Serviceman

(d) Address *LINE I
LINE II

(e) *City

(f) *State/Union Territory

(g) *Pin Code

(h) ISO Country code

(i) Country

(j) e-mail ID

(k) Phone (with STD/ISD code) -

(l) Mobile (with country code) -

(m) Fax -

3. (a) *Type of company Section 8 company Part I company (Chapter XXI) Producer company New company (others)

(d) *State the sub-category of proposed company Public Private Private (One Person Company)

(b) *State class of the proposed company

(c) *State the category of proposed company

4. *Name of the State/Union territory in which the proposed company is to be registered

3 1 0

5. *Name of the office of the Registrar of Companies in which the proposed company is to be registered

6. Details of promoter(s) (In case the promoter(s) has been allotted DIN, then it is mandatory to enter such DIN)

* Enter the number of promoter(s)

*Category	<input type="text"/>
DIN or Income-tax PAN or passport number or corporate identification number (CIN) or foreign company registration Number (FCRN) or any other registration number	<input type="text"/> Pre-fill
*Name	<input type="text"/>

7. *Objects of the proposed Company to be included in its MoA

8. *Particulars of proposed director(s)
(Specify information of one director in case the proposed company is One Person Company or of two directors in case the proposed company is a private company (other than producer company) or of three directors in case the proposed company is a public company or of five directors in case the proposed company is a producer company)

*Director Identification Number (DIN)	<input type="text"/>	Pre-fill
Name	<input type="text"/>	
Father's Name	<input type="text"/>	
Nationality	<input type="text"/>	Date of birth (DD/MM/YY) <input type="text"/>
Income tax permanent account number (PAN)	<input type="text"/>	
Passport number	<input type="text"/>	Voter identity card number <input type="text"/>
Aadhaar number	<input type="text"/>	
Present residential address	<input type="text"/>	

9. *Whether the Promoters are carrying on any Partnership firm, sole proprietary or unregistered entity in the name as applied for

Yes No

(If yes, attach NOC from all owners/partners of such entity for use of such name)

Part B. Particulars about the proposed name(s)

10. *Number of proposed names for the company
(Please give maximum six names in order of preference)

- | | | |
|----|---|--|
| I. | Proposed name | |
| | Significance of key or coined word in the proposed name | |
| | State the name of the vernacular language(s) if used in the proposed name | |
11. *Whether the proposed name is in resemblance with any class of Trade Marks Rules, 2002 []
 Yes No
 If yes, Please specify the Class(s) of trade mark []
12. *Whether the proposed name(s) is/are based on a registered trade mark or is subject matter of an application pending for registration under the Trade Marks Act. []
 Yes No
 If yes, furnish particulars of trade mark or application and the approval of the applicant or owner of the trademark
 []
13. In case the name is similar to any existing company or to the foreign holding company, specify name of such company and also attach copy of the No Objection Certificate by way of board resolution (Duly attested by a director of that company)
 (a) Whether the name is similar to holding Company
 Existing Company Foreign holding company
 (b) In case of existing Company, provide CIN [] Pre-fill []
 (c) Name of the Company
 []
14. (a) Whether the proposed name includes the words such as Insurance, Bank, Stock exchange, Venture Capital, Asset Management, Nidhi, or Mutual Fund etc. Yes No
 If Yes, whether the in-principle approval is received from []
 specify other [] Yes No
 (If yes, attach the approval or if No, attach the approval at the time of filing the incorporation form
 (b) *Whether the proposed name including the phrase 'Electoral trust' Yes No
 [If Yes, attach the affidavit as per rule 8(2)(b)(vi)]
- Part C. Names requiring Central Government approval**
15. *State whether the proposed name(s) contain such word or expression for which the previous approval of Central Government is required Yes No
 (If Yes, this form shall be treated as an application to the Central Govt., for such approval and shall be dealt with accordingly)
- Part D. Reservation of name for change of Name by an Existing Company**
16. (a) *CIN of Company [] Pre-fill []
 (b) Global Location Number (GLN) of Company []
17. (a) Name of Company []
 (b) Address of the registered office of the Company
 []
- (c) Email ID of the Company []
18. (a) * State whether the change of name is due to direction received from the Central Government.
 Yes No
 (If yes, please attach a copy of such directions)

(b) * Whether the proposed name is in accordance with the rule 8(8) and specific direction of the Tribunal is attached.

Yes No

[If 'Yes' selected, attach order of tribunal as required in Rule 8(8)]

19. (a) Whether the change in name requires change in object of the company

Yes No

(b) Reasons for change in name (in case of yes above, mention proposed object of the company)

Attachments

(12) Optional attachment, if any.

List of attachments

Declaration

- *I have gone through the provisions of The Companies Act, 2013, the rules thereunder and prescribed guidelines framed thereunder in respect of reservation of name, understood the meaning thereof and the proposed name(s) is/are in conformity thereof.
- *I have used the search facilities available on the portal of the Ministry of Corporate Affairs (MCA) for checking the resemblance of the proposed name(s) with the companies and Limited Liability partnerships (LLPs) respectively already registered or the names already approved. I have also used the search facility for checking the resemblances of the proposed name(s) with registered trademarks and trade mark subject of an application under The Trade Marks Act, 1999 and other relevant search for checking the resemblance of the proposed name(s) to satisfy myself with the compliance of the provisions of the Act for resemblance of name and Rules thereof.
- *The proposed name(s) is/are not in violation of the provisions of Emblems and Names (Prevention of Improper Use) Act, 1950 as amended from time to time.
- *The proposed name is not offensive to any section of people, e.g., proposed name does not contain profanity or words or phrases that are generally considered a slur against an ethnic group, religion, gender or heredity.
- *The proposed name(s) is not such that its use by the company will constitute an offence under any law for the time being in force.
- *To the best of my knowledge and belief, the information given in this application and its attachments thereto is correct and complete, and nothing relevant to this form has been suppressed.
- *I undertake to be fully responsible for the consequences in case the name is subsequently found to be in contravention of the provisions of section 4(2) and section 4(4) of the Companies Act, 2013 and rules thereto and I have also gone through and understood the provisions of section 4(5) (ii) (a) and (b) of the Companies Act, 2013 and rules thereunder and fully declare myself responsible for the consequences thereof.

To be digitally signed by

*Designation

*DIN or Income-tax PAN or passport number of the applicant or Director
 identification number of the director; or PAN of the manager or CEO or CFO; or Membership number of the Company Secretary

Note: Attention is drawn to the provisions of Section 7(5) and 7(6) which, inter-alia, provides that furnishing of any false or incorrect particulars of any information or suppression of any material information shall attract punishment for fraud under Section 447. Attention is also drawn to provisions of Section 448 and 449 which provide for punishment for false statement and punishment for false evidence respectively.

NOTES

NOTES
