

কৱবৱাৰিশাস্ত্ৰ ওয়ৱাৰ্ক বুক

একাদশ শ্ৰেণি



প্ৰস্তুতকৰণ

ৰাজ্য শিক্ষা গবেষণা ও প্ৰশিক্ষণ পৰ্যদ, ত্ৰিপুৰা সৰকাৰ ।

© এস সি ই আর টি, ত্ৰিপুৰা কৰ্তৃক সৰ্বস্বত্ব সংৰক্ষিত।

একাদশ শ্ৰেণীৰ কাৰবাৰিশাস্ত্ৰ ওয়াৰ্কবুক

প্ৰথম প্ৰকাশ- সেপ্টেম্বৰ, ২০২১

প্ৰচ্ছদ : অশোক দেব, শিক্ষক

অক্ষয় বিন্যাস : এস সি ই আর টি, ত্ৰিপুৰা,
সহযোগিতায় জেলা শিক্ষা আধিকাৰিকৰ কাৰ্যালয়, পশ্চিম ত্ৰিপুৰা।

মুদ্ৰক : সত্যযুগ এমপ্লয়িজ কো-অপাৰেটিভ সোসাইটি লিমিটেড
১৩ প্ৰফুল্ল সরকার স্ট্ৰিট, কলকাতা-৭২

প্ৰকাশক

অধিকাৰ্তা

ৰাজ্য শিক্ষা গবেষণা ও প্ৰশিক্ষণ পৰ্যদ, ত্ৰিপুৰা।

রতন লাল নাথ

মন্ত্রী

শিক্ষা দপ্তর

ত্রিপুরা সরকার



শিক্ষার প্রকৃত বিকাশের জন্য, শিক্ষাকে যুগোপযোগী করে তোলার জন্য প্রয়োজন শিক্ষাসংক্রান্ত নিরন্তর গবেষণা। প্রয়োজন শিক্ষা সংশ্লিষ্ট সকলকে সময়ের সঙ্গে সঙ্গে প্রশিক্ষিত করা এবং প্রয়োজনীয় শিখন সামগ্রী, পাঠ্যক্রম ও পাঠ্যপুস্তকের বিকাশ সাধন করা। এস সি ই আর টি ত্রিপুরা রাজ্যের শিক্ষার বিকাশে এসব কাজ সূনামের সঙ্গে করে আসছে। শিক্ষার্থীর মানসিক, বৌদ্ধিক ও সামাজিক বিকাশের জন্য এস সি ই আর টি পাঠ্যক্রমকে আরো বিজ্ঞানসম্মত, নান্দনিক এবং কার্যকর করবার কাজ করে চলেছে। করা হচ্ছে সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনার অধীনে।

এই পরিকল্পনার আওতায় পাঠ্যক্রম ও পাঠ্যপুস্তকের পাশাপাশি শিশুদের শিখন সক্ষমতা বৃদ্ধির জন্য তৈরি করা হয়েছে ওয়ার্ক বুক বা অনুশীলন পুস্তক। প্রসঙ্গত উল্লেখ্য, ছাত্র-ছাত্রীদের সমস্যার সমাধানকে সহজতর করার লক্ষ্যে এবং তাদের শিখনকে আরো সহজ ও সাবলীল করার জন্য রাজ্য সরকার একটি উদ্যোগ গ্রহণ করেছে, যার নাম 'প্রয়াস'। এই প্রকল্পের অধীনে এস সি ই আর টি এবং জেলা শিক্ষা আধিকারিকরা বিশিষ্ট শিক্ষকদের সহায়তা গ্রহণের মাধ্যমে প্রথম থেকে দ্বাদশ শ্রেণির ছাত্র-ছাত্রীদের জন্য ওয়ার্ক বুকগুলো সুচারুভাবে তৈরি করেছেন। ষষ্ঠ থেকে অষ্টম শ্রেণি পর্যন্ত বিজ্ঞান, গণিত, ইংরেজি, বাংলা ও সমাজবিদ্যার ওয়ার্ক বুক তৈরি হয়েছে। নবম দশম শ্রেণির জন্য হয়েছে গণিত, বিজ্ঞান, সমাজবিদ্যা, ইংরেজি ও বাংলা। একাদশ দ্বাদশ শ্রেণির ছাত্র-ছাত্রীদের জন্য ইংরেজি, বাংলা, হিসাবশাস্ত্র, পদার্থবিদ্যা, রসায়নবিদ্যা, অর্থনীতি এবং গণিত ইত্যাদি বিষয়ের জন্য তৈরি হয়েছে ওয়ার্ক বুক। এইসব ওয়ার্ক বুক সাহায্যে ছাত্র-ছাত্রীরা জ্ঞানমূলক বিভিন্ন কার্য সম্পাদন করতে পারবে এবং তাদের চিন্তা প্রক্রিয়ার যে স্বাভাবিক ছন্দ রয়েছে, তাকে ব্যবহার করে বিভিন্ন সমস্যার সমাধান করতে পারবে। বাংলা ও ইংরেজি উভয় ভাষায় লিখিত এইসব অনুশীলন পুস্তক ছাত্র-ছাত্রীদের মধ্যে বিনামূল্যে বিতরণ করা হবে।

এই উদ্যোগে সকল শিক্ষার্থী অতিশয় উপকৃত হবে। আমার বিশ্বাস, আমাদের সকলের সক্রিয় এবং নিরলস অংশগ্রহণের মাধ্যমে ত্রিপুরার শিক্ষাজগতে একটি নতুন দিগন্তের উন্মেষ ঘটবে। ব্যক্তিগত ভাবে আমি চাই যথাযথ জ্ঞানের সঙ্গে সঙ্গে শিক্ষার্থীর সামগ্রিক বিকাশ ঘটুক এবং তার আলো রাজ্যের প্রতিটি কোণে ছড়িয়ে পড়ুক।

(রতন লাল নাথ)

কারবারিশাস্ত্র ওয়ার্ক বুক একাদশ শ্রেণি

পুস্তকটি মারা তৈরি করেছেন

- শ্রী গৌতম মজুমদার, শিক্ষক
- শ্রী গৌরাজা আচার্য, শিক্ষক
- শ্রী জয়ন্ত দেবনাথ, শিক্ষক
- শ্রী সুকান্ত সাহা, শিক্ষক
- শ্রী দেবমাল্য ভট্টাচার্য, শিক্ষক
- শ্রী সমীর চন্দ্র দেবনাথ, শিক্ষক
- শ্রী মৃগাল চক্রবর্তী, শিক্ষক

পরিমার্জনায়

১. দেবশিস দত্ত, শিক্ষক
২. শঙ্খরাজ গুহ, শিক্ষক

কারবারিশাস্ত্র

একাদশ শ্রেণি

সূচিপত্র

অধ্যায়-1 : ব্যবসা, কারবার এবং বাণিজ্য	3-13
অধ্যায়-2 : ব্যবসায় সংগঠনের ধরণসমূহ	14-25
অধ্যায়-3 : বেসরকারি, সরকারি এবং বিশ্বজনীন উদ্যোগসমূহ	26-34
অধ্যায়-4 : কারবারি পরিসেবা	35-48
অধ্যায়-5 : কারবারের বাহ্যিক প্রকাশের পদ্ধতি	49-58
অধ্যায়-6 : ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব ও ব্যবসায়িক নৈতিকতা / মূল্যবোধ	59-66
অধ্যায়-7 : একটি কোম্পানি গঠন	67-73
অধ্যায়-8 : কারবারি অর্থ সংস্থানের উৎসসমূহ	74-89
অধ্যায়-9 : ক্ষুদ্র ব্যবসা	90-101
অধ্যায়-10 : অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য	102-116
অধ্যায়-11 : আন্তর্জাতিক বাণিজ্য	117-132

ব্যবসা, কারবার এবং বাণিজ্য

ভারতে ব্যবসা বাণিজ্যের ইতিহাস :

একটি জাতির উন্নয়নে ব্যবসা-বাণিজ্যের গুরুত্ব অপরিসীম। এটাও জোর দিয়ে বলা যেতে পারে যে একটি দেশে একটি ব্যবসার বিবর্তন মূলত তার ভৌগলিক এবং পারিপার্শ্বিকতার উপর নির্ভর করে।

উত্তরে হিমালয় এবং দক্ষিণে সমুদ্রের সীমানা পেয়ে ভারত ধন্য। সমুদ্রের উপস্থিতি মহাদেশ জুড়ে ব্যবসা বিস্তারে সাহায্য করেছে।

নীচে এমন কিছু বিষয় রয়েছে যা ভারতকে ব্যবসা-বাণিজ্যের জন্য সবচেয়ে পছন্দের দেশ হতে সাহায্য করেছে :-

- (1) হিন্দু ব্যবসায়ী সম্প্রদায় তাদের উদ্যোক্তা, উদ্যোগী প্রকৃতি, স্থিতিশীলতা এবং বিশ্বস্ততার জন্য পরিচিত ছিল।
- (2) ভারতে উৎপাদিত পণ্যগুলো তাদের উৎকর্ষতার জন্য পরিচিতি ছিল কারণ ভারতে উৎপাদিত পণ্যগুলো অনন্য এবং বিশ্বের অন্য কোথাও পাওয়া যায় না।
- (3) হিন্দুরা সমুদ্রপথ, বায়ু এবং নৌ চলাচলের অন্যান্য দিকগুলোর বিশেষ জ্ঞানসহ জাহাজ নির্মাণের শিল্পে খুবই দক্ষ ছিল। এর ফলে তারা বাণিজ্য করতে দূরবর্তী দেশে ভ্রমণ করতে সক্ষম হতো।

দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থা (Indigenous Banking System) :

দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থা ঋণ প্রদানে এক উল্লেখযোগ্য ভূমিকা পালন করত এবং দেশীয় ও আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে অর্থ ও ঋণপত্রের মাধ্যমে অর্থ সংস্থানেও মুখ্য ভূমিকা পালন করত।

বিভিন্ন দলিল যেমন হুন্ডি (Hundi) ও চিত্তি (Chitti) লেনদেন সম্পাদনের জন্য ব্যবহৃত হত, যেগুলোর দ্বারা অর্থ হস্তান্তরিত হত। বিনিময়ের মাধ্যম হিসেবে 'হুন্ডির' ব্যবহার উপমহাদেশে লক্ষণীয় ছিল।

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।

হুন্ডির নাম (Name of Hundi)	মুখ্য শ্রেণিবিভাগ (Broader Classification)	হুন্ডির কার্যাবলি (Functions of Hundi)
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)	মুদ্রতি (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)	মুদ্রতি (Muddati)	নির্দিষ্ট মেয়াদ অন্তে আদেশ প্রদানের জন্য এই হুন্ডি প্রস্তুত করা হত।
জখমি (Jokhmi)	মুদ্রতি (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।

মধ্যস্থতাকারীদের উদ্ভব (Rise of Intermediaries) :

মধ্যস্থতাকারীদের উত্থানের ফলে বিভিন্ন উপায়ে ব্যবসা-বাণিজ্যের উন্নতি সাধন : যেহেতু এগুলো উৎপাদনকারী এবং গ্রাহকদের (উৎপাদনকারী এবং ভোক্তা বা ক্রেতা এবং বিক্রেতারা) মধ্যে সরাসরি সংযুক্ত। তারা দুই দলের মধ্যে যোগসূত্র হিসেবে কাজ করে। এর মধ্যে মূলত দস্তুরিভোগী প্রতিনিধি, দালাল এবং বন্টনকারী যারা পাইকারি ও খুচরো পণ্যের কারবারে যুক্ত তাদের সকলকে বোঝায়।

ধারে লেনদেন এবং ঋণ ও অগ্রিম পদ্ধতির প্রচলনের ফলে বাণিজ্যিক ক্রিয়াকলাপকে উন্নত করে তুলেছিল। অধিক পরিমাণে আমদানির তুলনায় রপ্তানি হওয়ায় অনুকূল বাণিজ্যিক অবস্থার ফল ভারত উপমহাদেশ উপভোগ করেছিল এবং দেশীয় ব্যাংকিং ব্যবস্থা, উৎপাদক, ব্যবসায়ী এবং বণিকদের অতিরিক্ত মূলধন বিনিয়োগ তাদের ব্যবসার সম্প্রসারণ ও উন্নতিতে সাহায্য করেছিল।

পরিবহণ (Transport) :

স্থলপথ ও জলপথ পরিবহণ প্রাচীনকালে জনপ্রিয় ছিল যা বৃদ্ধিতে রাখতে সাহায্য করেছিল। বাণিজ্য পথ কাঠামোগতভাবে প্রশস্ত এবং গতিশীলতা ও নিরাপত্তার জন্য উপযুক্ত ছিল।

বৈশ্বিক বাণিজ্য নেটওয়ার্কের আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ শাখা ছিল সমুদ্র বাণিজ্য। মালাবার উপকূল রোমান সাম্রাজ্যের যুগে ফিরে যাওয়া আন্তর্জাতিক সমুদ্র বাণিজ্যের দীর্ঘ ইতিহাস রয়েছে।

বণিক সম্প্রদায়ের শক্তিবৃদ্ধি (Trading Communities Strengthened) :

দেশের বিভিন্ন স্থানে বিভিন্ন সম্প্রদায়গুলো বাণিজ্যকে প্রাধান্য দেয়। পাঞ্জাবি ও মুলতানি বণিকরা উত্তরাঞ্চলে এসে ব্যবসা পরিচালনা করতেন। ভাট সম্প্রদায় লোকেরা গুজরাট এবং রাজস্থান রাজ্যে বাণিজ্য পরিচালনা করতেন।

অন্যান্য শহুরে গোষ্ঠীর মধ্যে পেশাগত শ্রেণির অন্তর্ভুক্ত ছিল, যেমন- হাকিম ও বৈদ্য (চিকিৎসক), উকিল (আইনজীবী), পণ্ডিত (শিক্ষক), চিত্রশিল্পী, সংগীত শিল্পী ইত্যাদি।

প্রধান বাণিজ্যিক কেন্দ্রসমূহ (Major Trade Centres) :

প্রাচীন ভারতের প্রধান বাণিজ্যিক কেন্দ্রগুলো ছিল—

1. পাটলিপুত্র, 2. পেশায়া, 3. তক্ষশীলা, 4. ইন্দ্রপ্রস্থ, 5. মথুরা, 6. বারাণসী, 7. মিথিলা, 8. উজ্জয়িনী, 9. সুরাট, 10. কাঞ্চি, 11. মাদুরা, 12. ব্রোচ, 13. তাম্রলিপ্ত ইত্যাদি।

প্রধান রপ্তানি ও আমদানি (Major Exports and Imports) :

রপ্তানি (Exports) : মশলা, গম, চিনি, নীল, আফিম, তিলের তেল, তুলা, তোতা, জীবিত প্রাণী এবং পশুর পণ্য— চামড়া, পশম, শিং, কচ্ছপের খোলস, মুস্তা, নীলাকান্ত মণি, কোয়ার্টজ, স্ফটিক, লুজুলি, গ্রানাইট, তামা ইত্যাদি।

আমদানি (Imports) — ঘোড়া, পশুর পণ্য, চাইনিজ সিল্ক, ফ্লেক্স এবং লিনেন, মদ, সোনা, রূপা, সীসা, বুবি, প্রবাল, কাচ, অ্যান্ধার ইত্যাদি।

1.5 বিশ্ব অর্থনীতিতে ভারতীয় উপমহাদেশের অবস্থান (প্রথম খ্রিস্টাব্দ থেকে 1991 সাল পর্যন্ত) :

ভারতকে প্রাচীন ও মধ্যযুগীয় 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 আখ্যা করেছেন।

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

ভারতের পুনঃশিল্পায়নের যাত্রা :

স্বাধীনতার পর ভারত কেন্দ্রীভূত পরিকল্পনার দিকে এগিয়ে যায়। 1952 সালে প্রথম পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনা বাস্তবায়িত হয়েছিল এবং আধুনিক শিল্প, আধুনিক প্রযুক্তিগত এবং বৈজ্ঞানিক প্রতিষ্ঠান, মহাকাশ এবং পারমাণবিক কর্মসূচি প্রতিষ্ঠানের জন্য গুরুত্ব দেওয়া হয়েছিল। যাই হোক, মূলধন গঠনের অভাব, জনসংখ্যা বৃদ্ধি, প্রতিরক্ষার জন্য বিপুল ব্যয় এবং অপরিপূর্ণ পরিকাঠামোর কারণে ভারতীয় অর্থনীতি দ্রুতগতিতে বিকাশ করতে পারেনি।

ভারতের অর্থনীতি বর্তমান বিশ্বে অন্যতম দ্রুততম ক্রমবর্ধমান অর্থনীতি এবং বৈদেশিক প্রত্যক্ষ বিনিয়োগের (FDI) পছন্দের স্থান।

কারবারের ধারণা (Concept of Business) :

ব্যবসা মানে ব্যস্ত থাকা। ব্যবসা বলতে এমন একটি পেশাকে বোঝায় যেখানে মানুষ নিয়মিতভাবে মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যে পণ্য ও সেবা ক্রয় উৎপাদন অথবা বিক্রয়ের সাথে সম্পর্কিত কাজে জড়িত থাকে।

কারবারি কার্যকলাপের বৈশিষ্ট্য :-

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

একটি অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপ। অর্থ উপার্জনের লক্ষ্যে পরিচালিত হিসাবে এটি একটি অর্থনৈতিক কার্যকলাপ হিসেবে বিবেচিত।

(ii) পণ্য এবং সেবার উৎপাদন (Production or good and services):

ব্যবসার মধ্যে বিক্রয়ের জন্য পণ্য ও পরিসেবার ক্রয়, উৎপাদনের সাথে সম্পর্কিত সকল কার্যক্রম অন্তর্ভুক্ত। পরিসেবাগুলোর মধ্যে রয়েছে। পরিবহণ, ব্যাংকিং, বিমা ইত্যাদি।

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

বিক্রেতা ও ক্রেতার মধ্যে পণ্য ও সেবা বিক্রয় বা বিনিময় হওয়া উচিত। যদি পণ্য বিক্রির উদ্দেশ্যে উৎপাদিত না হয়ে তবে অভ্যন্তরীণ ব্যবহারের জন্য উৎপাদিত হয়, তবে এটিকে একটি ব্যবসায়িক কার্যকলাপ বলা যাবে না।

(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 কারবার বলে বিবেচিত হবে না।

(v) মুনাফা অর্জন (Profit earning) :

ব্যবসার মূল উদ্দেশ্য হল মুনাফা অর্জন করা। মুনাফা ছাড়া ব্যবসা টিকতে থাকতে পারে না। সুতরাং, একজন ব্যবসায়ী বিক্রির পরিমাণ বাড়িয়ে বা খরচ কমানোর মাধ্যমে মুনাফা বাড়ানোর চেষ্টা করবে।

(vi) মুনাফার অনিশ্চয়তা (Uncertainty of return) :

প্রতিটি ব্যবসা মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যে অর্থ বিনিয়োগ করে কিন্তু উপার্জিত অর্থের পরিমাণেও সর্বদা ক্ষতির সম্ভাবনা থাকতে পারে।

কারবার, পেশা এবং চাকরির মধ্যে পার্থক্য :

নিম্নে ব্যবসা, পেশা এবং চাকরির মধ্যে পার্থক্য ছক আকারে দেখানো হল :

ভিত্তি (Basis)	ব্যবসা (Business)	পেশা (Profession)	চাকরি (Employment)
1. আরম্ভ (Commencement)	উদ্যোক্তার সিদ্ধান্তে ব্যবসা শুরু হতে পারে।	পেশাটি একটি ডিগ্রি কোর্স শেষ হওয়ার পরে এবং অনুশীলনের শংসাপত্র পেয়ে শুরু হতে পারে।	একটি পরিসেবা চুক্তিতে প্রবেশের মাধ্যমে কর্মক্ষেত্রে যোগদানের ভিত্তিতে চাকুরি শুরু হয়।
2. যোগ্যতা (Qualification)	ব্যবসা শুরু করার আগে কোনো ন্যূনতম যোগ্যতার প্রয়োজন নেই।	নির্ধারিত এবং পেশাগত যোগ্যতা এবং প্রশিক্ষণ প্রয়োজন।	যোগ্যতা কাজের প্রকৃতির উপর নির্ভর করে।
3. বিনিয়োগ (investment)	ব্যবসার আয়তনের উপর প্রয়োজনীয় মূলধনের পরিমাণ নির্ভরশীল	সীমিত পরিমাণ মূলধন বিনিয়োগের প্রয়োজন হয়।	কোনো প্রকার মূলধন বিনিয়োগের প্রয়োজন নেই।
4. ঝুঁকি (Risk)	ব্যবসায় সর্বদা ঝুঁকি এবং অনিশ্চয়তা থাকে।	পেশায় সামান্য ঝুঁকি থাকে।	ঝুঁকি প্রায় নেই বললেই চলে কেননা বেতন স্থির এবং নিয়মিত থাকে।
5. স্বত্ব হস্তান্তর (Transfer of interest)	কিছু নির্দিষ্ট নিয়মনীতি মেনে স্বত্ব হস্তান্তর সম্ভব।	স্বত্ব হস্তান্তর সম্ভব নয়।	স্বত্ব হস্তান্তর সম্ভব নয়।

6. প্রধান লক্ষ্য (Main objectives)	ব্যবসার মূল লক্ষ্য হল মুনাফা অর্জন।	একটি পেশার মূল উদ্দেশ্য হচ্ছে সেবা প্রদান করা।	চাকরির প্রধান উদ্দেশ্য হল নিয়োগকর্তাকে সন্তুষ্ট করে বেতন আকারে আয় উপার্জন করা।
7. উদাহরণ (Example)	দোকান, কারখানা।	আইনি, চিকিৎসা পেশা, চার্টার্ড অ্যাকাউন্টেন্টসি।	ব্যাংক, বিমা কোম্পানি, সরকারি বিভাগে চাকরি।

শিল্প (Industry) :

যে সমস্ত অর্থনৈতিক কার্যাবলির মাধ্যমে সম্পদকে রূপান্তরিত করে মানুষের ব্যবহার উপযোগী করে তোলে তাকে শিল্প বলে। যেমন— কাপস শিল্প, ইলেকট্রনিক শিল্প ইত্যাদি।

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

(i) প্রাথমিক শিল্প (Primary Industries) :

এই ধরনের শিল্পগুলো প্রাকৃতিক উৎস থেকে প্রাপ্ত পণ্যগুলো নিয়ে কাজ করে। এই ধরনের শিল্পে মূল উদ্দেশ্য হল কাঁচামালকে এমন একটি রূপে রূপান্তর করা যা ব্যবহারযোগ্য হতে পারে। যেমন— চাষ, শিকার, খনন, মাছ ধরার শিল্প ইত্যাদি।

(a) নিষ্কাশন শিল্প (Extractive Industry) :

এই শিল্পগুলো এমন পণ্য নিয়ে কাজ করে যা পরিশোধন করা প্রয়োজন, যাতে এটি অন্য কিছু শিল্পে ব্যবহার করা যায়। যেমন— খনন শিল্প, মৎস্য আহরণ শিল্প ইত্যাদি।

(b) প্রজনন শিল্প (Genetic Industry) :

এই সমস্ত শিল্প উদ্ভিদ ও প্রাণীর প্রজননের মাধ্যমে সম্পদগুলি পুনরায় ব্যবহারের কাজে যুক্ত থাকে। যেমন— হাঁস-মুরগির খামার, গবাদি পশু প্রজনন খামার ইত্যাদি।

(ii) গৌণ শিল্প (Secondary Industry) :

গৌণ শিল্প আহরিত পণ্যকে চূড়ান্ত পণ্যে রূপান্তর বা অন্যান্য উৎপাদন সংস্থার দ্বারা চূড়ান্ত ভোগের জন্য রূপান্তরের কাজ করে। যেমন— লৌহ-ইস্পাত তৈরি।

গৌণ শিল্পকে আবার নিম্নলিখিত কয়েকটি উপশ্রেণিতে ভাগ করা যায়—

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

কাঁচামাল ও অর্ধ প্রস্তুত পণ্যকে যখন শ্রম ও যন্ত্রের সাহায্যে মানুষের উপযোগী পণ্যে রূপান্তর করা হয়, তাকে উৎপাদন শিল্প বলে। যেমন— তুলো থেকে সুতা বানানো।

উৎপাদন শিল্পকে আবার চারটি শ্রেণিতে ভাগ করা যেতে পারে :-

- **বিশ্লেষণ শিল্প (Analytical Industry) :** যে শিল্পে বিভিন্ন প্রকারের দ্রব্য প্রস্তুত হয়, তাকে বিশ্লেষণ শিল্প বলে। যেমন— খনিজ তেল শোধন করে পেট্রোল, ডিজেল, কেরোসিন ইত্যাদি পাওয়া যায়।
- **যৌগিক বা মিশ্রণ শিল্প (Synthetic Industry):** যে শিল্পে অনেক দ্রব্যের সংমিশ্রণে নতুন দ্রব্য তৈরি হয়। যেমন— সার শিল্প, সাবান শিল্প ইত্যাদি।

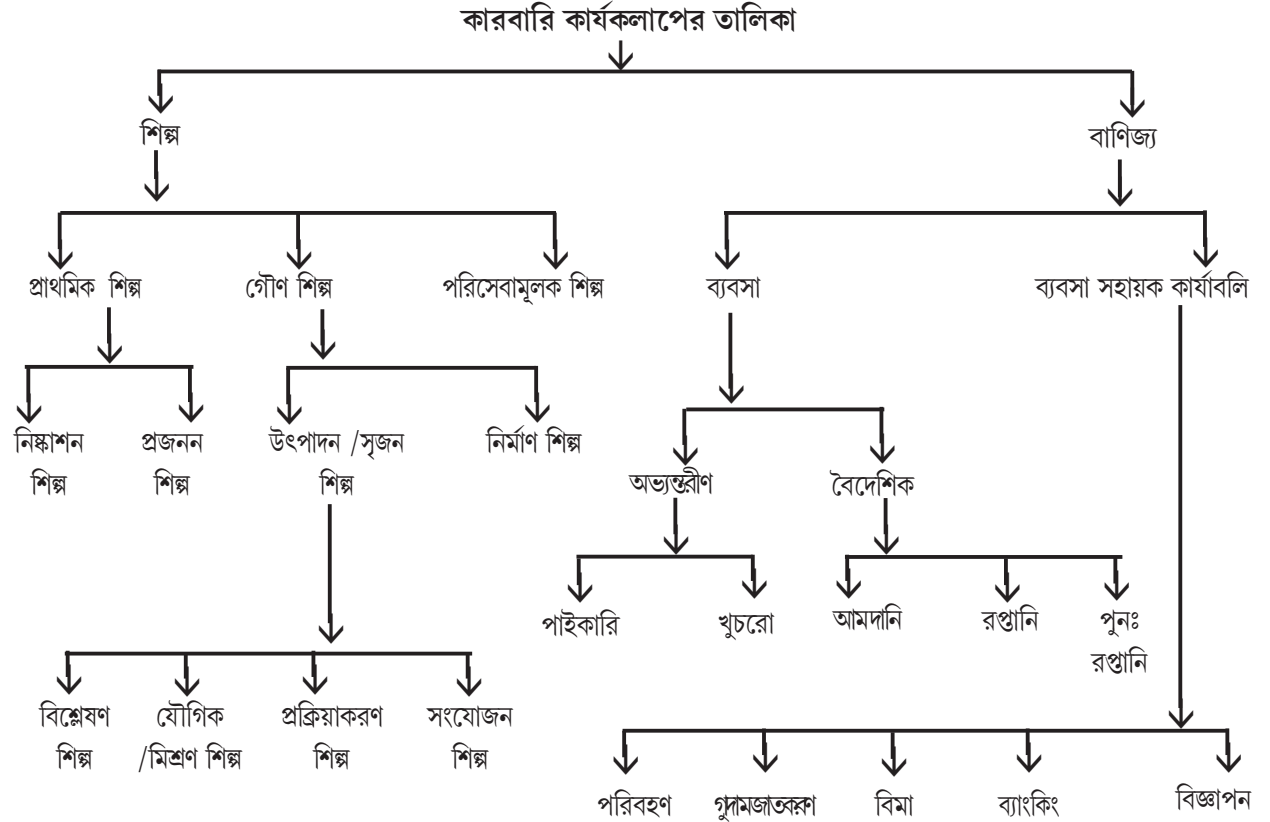
- **প্রক্রিয়াকরণ শিল্প (Processing Industry) :** যে শিল্পে কাঁচামাল উৎপাদন প্রক্রিয়ার মাধ্যমে ধারাবাহিক পর্যায়ে সম্পন্ন পণ্যে রূপান্তরিত হয়, যেমন— চিনি শিল্প, কাগজ শিল্প ইত্যাদি।
- **সংযোজন শিল্প (Assembling Industry) :** যে শিল্পে আলাদা আলাদা অনেকগুলো অংশ একত্র করে একটি নতুন ব্যবহার উপযোগী দ্রব্য উৎপাদন করা হয়। যেমন— মোটরগাড়ি, টেলিভিশন ইত্যাদি।

(b) নির্মাণ শিল্প (Construction Industries) :

নির্মাণ শিল্পের মাধ্যমে বিভিন্ন ঘরবাড়ি, রাস্তাঘাট, সেতু, ব্রিজ প্রভৃতি নির্মাণ করা হয়।

(iii) পরিসেবামূলক শিল্প (Tertiary Industries) :

যেসব শিল্পসমূহ সেবা পরিবেশনের কাজে নিযুক্ত থাকে অর্থাৎ অন্যান্য শিল্পের কাজকর্ম সুষ্ঠুভাবে সম্পাদন করার জন্য এবং মানুষের দৈনন্দিন জীবনযাত্রার সেবামূলক কাজকর্ম করে থাকে, তাকে পরিসেবামূলক শিল্প বলে। যেমন— পরিবহণ, ব্যাংক, বিমা, বিজ্ঞাপন ইত্যাদি।



বাণিজ্য (Commerce) :

বাণিজ্য : অর্থনৈতিক কার্যকলাপের সাথে যুক্ত বিভিন্ন পক্ষের মধ্যে বাণিজ্য পরিচালনা। সাধারণত বাণিজ্য বলতে ব্যবসা বা সত্তার মধ্যে পণ্য, সেবা বা মূল্যবান কিছু বিনিময়কে বুঝায়। একটি বিস্তৃত দৃষ্টিকোণ থেকে, দেশসমূহ এমনভাবে বাণিজ্য পরিচালনার বিষয়ে ব্যাপ্ত যা নাগরিকদের কল্যাণ বৃদ্ধি করে, চাকুরি প্রদান করে এবং যথোপযোগী পণ্য ও পরিসেবা উৎপাদন করে।

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।

ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি (Auxiliaries to Trade) :

যে সমস্ত কার্যাবলি ব্যবসাকে সাহায্য করে থাকে তাদের ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি বলে। যেমন— পরিবহন, ব্যাংকিং, বিমা, গুদামজাতকরণ ও বিজ্ঞাপন।

ব্যবসা সহায়ক কার্যাবলি নিম্নে বিস্তারিতভাবে আলোচিত হল—

- (i) **পরিবহন এবং যোগাযোগ ব্যবস্থা (Transport and Communication) :** পরিবহন ব্যবস্থার সাথে সাথে যোগাযোগ ব্যবস্থা ও প্রয়োজন হয় যাতে উৎপাদকরা, ব্যবসায়ীরা এবং ভোগকারীরা একে অপরের সাথে তথ্যের আদান-প্রদান করতে পারে।
- (ii) **ব্যাংকিং ও আর্থিক সংস্থান (Banking and Finance) :** ব্যাংক এবং আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো বাণিজ্যের গতিশীল বৃদ্ধিতে সাহায্য করে। এগুলো ব্যবসার আর্থিক মেবুদণ্ড হিসেবে বিবেচিত হয়।
- (iii) **বিমা (Insurance) :** ব্যবসাগুলো এমন সব ক্রিয়াকলাপের সাথে জড়িত যা ঝুঁকিপূর্ণ এবং এই ধরনের ঝুঁকির জন্য ব্যবসার সুরক্ষার প্রয়োজন। বিমা এই ধরনের সমস্ত ঝুঁকির বিরুদ্ধে সুরক্ষা প্রদান করে।
- (iv) **গুদামজাতকরণ (Warehousing) :** গুদামজাতকরণ পণ্য মজুত করার প্রক্রিয়াকে বুঝায়, যাতে এটি গ্রাহকদের কাছে কার্যকরভাবে সরবরাহ করা যায়। বাজারে চাহিদা অনুযায়ী পণ্যের সরবরাহ বজায় রাখার জন্য এটি অপরিহার্য।
- (v) **বিজ্ঞাপন (Advertising) :** বিজ্ঞাপন বাণিজ্য বৃদ্ধি করার জন্য একটি অত্যন্ত প্রয়োজনীয় সহায়ক কারণ এটি পণ্য এবং পরিসেবার প্রচারের ক্ষেত্রে সাহায্য করে থাকে।

কারবারের উদ্দেশ্যসমূহ (Objectives of Business) :

কারবারের প্রারম্ভিক বিন্দু হল একটি উদ্দেশ্য। প্রত্যেক কারবার নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য অর্জন করার জন্য পরিচালিত হয়। এটি বিশ্বাস করা যায় যে মুনাফা অর্জনের জন্যই কারবারি কার্যকলাপ পরিচালিত হয়। মুনাফাকে বিভিন্ন কারণে কারবারের গুরুত্বপূর্ণ উদ্দেশ্য বলে বিবেচিত 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।
- (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।

কারবারের বহুবিধ উদ্দেশ্যসমূহ (Multiple Objectives of Business) :

প্রতিটি ক্ষেত্রে কারবারের উদ্দেশ্যের প্রয়োজন। যেখানে কারবারের দক্ষতা ও ফলাফল তার অস্তিত্ব ও উন্নতিতে প্রভাবিত করে। এ সমস্ত কিছু বিষয় নিম্নে আলোচনা করা হল :

(i) **বিপণন মানদণ্ড (Marketing standing)** : ব্যবসা শুধুমাত্র দীর্ঘ সময়ের জন্য টিকে থাকতে পারে। বিপণনের মানদণ্ড বজায় থাকতে এটি বাজারের একটি বৃহৎ অংশ ধরে রাখতে পারে। এটি তখনই সম্ভবপর যখন গ্রাহকদের চাহিদা ও প্রত্যাশা পূরণে পণ্য ও সেবা প্রদানে সমর্থ হয়।

(ii) **মুনাফা অর্জন (Earning profits)** : মুনাফা মানে ব্যয়ের চেয়ে আয়ের অতিরিক্ত। প্রতিটি ব্যবসায়ীর প্রধান উদ্দেশ্য হল মুনাফা অর্জন করা। মুনাফা শুধু বেঁচে থাকার জন্যই নয় বরং ব্যবসায়ের বৃদ্ধি ও সম্প্রসারণের জন্যও এটি প্রয়োজন।

(iii) **উদ্ভাবন (Innovation)** : উদ্ভাবন মানে নতুন পণ্য তৈরি করা বা পুরাতন পণ্যের নতুন বৈশিষ্ট্য যোগ করা। এটিকে আরো উপযোগী করার জন্য, উৎপাদন ও বিতরণের পদ্ধতি উন্নত করা এবং নতুন বাজারের অন্বেষণ করা ইত্যাদি।

(iv) **উৎপাদনশীলতা (Productivity)** : এটি দক্ষতার পরিমাপ হিসাবে ব্যবহৃত হয়। প্রতিটি ব্যবসায়িক উদ্যোগকে অবশ্যই অধিক উৎপাদনশীলতার লক্ষ্য রাখতে হবে ক্রমাগত বেঁচে থাকা এবং বৃদ্ধি নিশ্চিত করতে হবে।

(v) **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 ক্রেতা সাধারণের কাছে পণ্য বা সেবা উৎপাদন করে সরবরাহ করে থাকে।

(vi) **সামাজিক দায়িত্ব (Social responsibility)** : ব্যবসা সমাজের অবিচ্ছেদ্য অঙ্গ। এটি সমাজের সম্পদ ব্যবহার করে। এটি সমাজের সদস্যদের কাছে তার পণ্য বা সেবা বিক্রি করে মুনাফা অর্জন করে। তাই সমাজের জন্য কিছু করা ব্যবসায়ীর পক্ষ থেকে বাধ্যতামূলক হয়ে পড়ে।

ব্যবসার ঝুঁকি (Business Risks) :

ব্যবসায়িক ঝুঁকি বলতে কোম্পানির তার আর্থিক লক্ষ্য অর্জনে সক্ষমতার প্রতি হুমকি বুঝায়। ব্যবসার ঝুঁকি বলতে বুঝায় যে কোনো কোম্পানি বা কোনো সংস্থার পরিকল্পনাগুলো প্রাথমিকভাবে পরিকল্পিত হতে পারে না বা এটি লক্ষ্য পূরণ করতে পারে না। এই ধরনের ঝুঁকি সবসময় কোম্পানির মালিককে দায়ী করা যায় না। কারণ বিভিন্ন বহির্কারণ দ্বারা ঝুঁকি প্রভাবিত হতে পারে, যার মধ্যে উৎপাদনের জন্য কাঁচামালের দাম বৃদ্ধি, ক্রমবর্ধমান প্রতিযোগিতা, সরকারি নীতি পরিবর্তন, ভোক্তার বুচির পরিবর্তন ইত্যাদি।

কারবারি ঝুঁকির প্রকৃতি (Nature of Business Risks) :

(i) **অনিশ্চয়তার কারণে উদ্ভূত হয় (Arise due to uncertainties)** : অনিশ্চয়তা মানে যখন আপনি নিশ্চিত নন যে ভবিষ্যতে কি হতে যাচ্ছে। অনিশ্চয়তার সাধারণ উদাহরণ হল : চাহিদার পরিবর্তন, সরকারি নীতি, প্রযুক্তি ইত্যাদি।

(ii) **যেকোনো ব্যবসার অপরিহার্য অংশ (Risk is an essential part of every business)** : ঝুঁকি ব্যবসার একটি গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য। কোন ব্যবসায় ঝুঁকি এড়াতে পারে না যদিও ঝুঁকির মাত্রা ভিন্ন হতে পারে, ঝুঁকি কমানো যায় কিন্তু নির্মূল করা যায় না।

(iii) **ঝুঁকির মাত্রা ব্যবসার প্রকৃতি এবং আকারের উপর নির্ভর করে (Degree of risk depends mainly upon the nature and size of business)** : ঝুঁকির মাত্রা নির্ভর করে ব্যবসার ধরনের উপর। উদাহরণস্বরূপ : ফ্যাশন সামগ্রীর সাথে জড়িত একটি ব্যবসার মান সম্পন্ন তুলনায় বেশি ঝুঁকি বহন করে। একইভাবে, বড় আকারে পরিচালিত একটি ব্যবসা ক্ষুদ্র ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের তুলনায় বেশি ঝুঁকি বহন করে।

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

আরও বেশি লাভ করে। মুনাফা অর্জনের জন্য ব্যবসায়ী তার ব্যবসায় ঝুঁকি গ্রহণ। লাভকে ঝুঁকি নেওয়ার পুরস্কার বলে অভিহিত করা হয়। যে যত বেশি মুনাফা অর্জন করতে চায়, তার ঝুঁকি তত বেশি।

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

(i) প্রাকৃতিক কারণসমূহ (Natural Causes) : প্রকৃতি একটি স্বাধীন ঘটনা এবং মানুষের উপর এর কোনো নিয়ন্ত্রণ নেই। প্রাকৃতিক দুর্যোগ যেমন— ভূমিকম্প, বন্যা, খরা, দুর্ভিক্ষ ইত্যাদি ব্যবসাকে অনেক প্রভাবিত করে এবং এর ফলে প্রচুর লোকসান হতে পারে।

(ii) মানবসৃষ্ট কারণ (Human causes) : মানবিক কারণগুলো মানুষ বা সংস্থার কর্মীদের কারণে ক্ষতির সম্ভাবনা সম্পর্কিত। কর্মচারীদের অসততা ব্যবসার জন্য ভারী ক্ষতি ডেকে আনতে পারে। যেমন— কর্মচারী একজন প্রতিযোগীর কাছে ব্যবসায়িক গোপনীয়তা ফাঁস করতে পারে, ধর্মঘট, অদক্ষ ব্যবস্থাপনা ইত্যাদি।

(iii) অর্থনৈতিক কারণ (Economic causes) : এগুলির অন্তর্গত ঝুঁকিগুলি হল বিভিন্ন ধরনের অনিশ্চয়তা যেমন— পণ্যের চাহিদা, প্রতিযোগিতা, মূল্য, ক্রেতাদের থেকে বকেয়া আদায়, পণ্যের উৎপাদন পদ্ধতি পরিবর্তন ইত্যাদি।

(iv) অন্যান্য কারণসমূহ (Other causes) : এগুলি হল অপ্রত্যাশিত ঘটনাবলি, যেমন- রাজনৈতিক অস্থিরতা, যান্ত্রিক ব্যর্থতা, বিনিময় হারের ওঠানামা ইত্যাদি , যেগুলি কারবারি ঝুঁকির সম্ভাবনা বাড়িয়ে তোলে।

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

ব্যবসা শুরু করার সময় কোন বিষয়গুলো বিবেচনা করা প্রয়োজন তা নিম্নে আলোচনা করা হল :

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

একজন উদ্যোক্তার প্রথম কাজ হল যে কারবার প্রবর্তন করবে তার প্রকৃতি ও ধরন নির্ধারণ। তিনি স্পষ্টতই শিল্প ও বাণিজ্যের সেই শাখাতে প্রবেশ করতে পছন্দ করবেন, যেখানে অধিক পরিমাণ মুনাফা অর্জনের সম্ভাবনা রয়েছে।

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

উদ্যোক্তা আত্মবিশ্বাসী হন যে প্রস্তাবিত পণ্যের চাহিদা সময়ের সাথে ভালো হওয়ার সম্ভাবনা রয়েছে এবং তিনি ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় মূলধনের ব্যবস্থা করতে পারবেন। তবে তিনি বৃহৎ পরিসরে কার্যক্রম শুরু করবেন। যদি বাজারের অবস্থা অনিশ্চিত হয় এবং ঝুঁকি বেশি থাকে তাহলে ছোট আকারে ব্যবসা হবে।

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

মালিকানা সম্পর্কিত ব্যবসার উৎপত্তি একক মালিকানা অংশীদারিত্ব বা একটি যৌথ মূলধনী কোম্পানির মধ্যে যে-কোনো একটি মালিকানা রূপ নিতে পারে। প্রতিটি ফার্মের নিজস্ব গুণাবলি এবং অসুবিধা রয়েছে।

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

কারবার প্রবর্তনের সময় একটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদান বিবেচনা করা হয়, সেটি হল কোথায় কারবারটি স্থাপন করা হবে। কারবারের স্থান নির্বাচনের কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় বিবেচনা করতে হয়, যেমন— কাঁচামাল ও শ্রমিকের সহজলভ্যতা, বিদ্যুৎ পরিসেবা, ব্যাংক, পরিবহণ, যোগাযোগ ব্যবস্থা, গুদামজাতকরণ ইত্যাদি।

(v) অর্থের সংস্থান (Financing the proposition) :

প্রস্তাবিত ব্যবসা শুরু করার জন্য এবং সেই সাথে অব্যাহত রাখার জন্য প্রয়োজনীয় মূলধন সরবরাহের সাথে অর্থায়ন জড়িত। স্থায়ী সম্পত্তি যেমন— জমি, বিল্ডিং ঘর, যন্ত্রপাতির উপর বিনিয়োগের জন্য মূলধন প্রয়োজন।

(vi) কর পরিকল্পনা (Tax planning) :

আজকাল কর পরিকল্পনা প্রয়োজনীয় হয়ে পড়েছে কারণ দেশে বেশ কিছু কর আইন আধুনিক ব্যবসার কার্যকারিতা প্রতিটি দিককে প্রভাবিত করে।

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

প্রত্যেকটি প্রতিষ্ঠানের কর্মদক্ষ ও প্রতিজ্ঞাবদ্ধ কর্মদক্ষতার মাধ্যমে বিভিন্ন কার্য সম্পাদন করতে হয়, যদিও কোনো উদ্যোক্তা সমস্ত কাজ এককভাবে নিজে করতে পারে না, তাই তাঁকে অবশ্যই প্রয়োজনীয় দক্ষ ও অদক্ষ কর্মী সংখ্যা, পরিচালনা সংক্রান্ত কর্মীকে প্রশিক্ষিত ও অনুপ্রাণিত করে তুলতে হয়।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (MCQ) :

(প্রতিটি প্রশ্নের মান - 1)

- নীচের কোনটি পেশার সাথে সম্পর্কিত নয়?
 - পণ্য ও সেবা উৎপাদন
 - পঞ্জন দক্ষতার বিশেষায়িত সংস্থা
 - আচরণবিধি
 - আনুষ্ঠানিক প্রশিক্ষণ
- নীচের কোনটি একটি ব্যবসায়িক কার্যকলাপের বৈশিষ্ট্য নয়?
 - মজুরি
 - পণ্য বিক্রয়
 - ঝুঁকির কারণ
 - পণ্য ও সেবা উৎপাদন
- নীচের কোনটি একটি অর্থনৈতিক কার্যক্রম—
 - অ-কর্মসংস্থান
 - কর্মসংস্থান
 - অলাভজনক প্রতিষ্ঠান
 - উপরের কোনটিই নয়।
- নীচের কোনটি একটি অর্থনৈতিক ক্রিয়াকলাপ যেখানে বিশেষ জ্ঞানের প্রয়োজন—
 - পেশা
 - ব্যবসা
 - কর্ম সংস্থান
 - উপরের কোনটিই নয়।
- কেন একটি ব্যবসায় মুনাফা করা উচিত—
 - বিনিয়োগকারীদের রিটার্ন প্রদান
 - ব্যবসার সুনাম বৃদ্ধি করা।
 - ভবিষ্যতের বৃদ্ধির জন্য তহবিল সরবরাহ করা
 - উপরের সবগুলো।
- নীচের কোনটি ব্যবসায়িক ঝুঁকির স্বাভাবিক কারণ নয়—
 - ভূমিকম্প
 - ধর্মঘট
 - দুর্ভিক্ষ
 - ভারী বৃষ্টি
- নীচের কোনটি বাণিজ্যের সহায়ক হিসেবে শ্রেণিবদ্ধ করা যাবে না?
 - পরিবহণ
 - বিমা
 - খনন
 - গুদামজাতকরণ

8. নীচের কোনটি একটি ব্যবসা শুরু করার পিছনে একটি কারণ হতে পারে না—
- (a) বুটিন ওয়ার্ক লোড (b) ফার্মের আকার
(c) অর্থ (d) ব্যবসার অবস্থান
9. নীচের কোনটি বিনিময়ের উপাদান যা এই উপমহাদেশে বিদ্যমান ছিল?
- (a) তামা (b) হুন্ডি
(c) সোনা (d) রূপা
10. যে শিল্পগুলো অন্যান্য শিল্পকে সহায়তা পরিসেবা প্রদান করে সেগুলো কি নামে পরিচিত।
- (a) প্রাথমিক শিল্প (b) বাণিজ্যিক শিল্প
(c) তৃতীয় শিল্প (d) মাধ্যমিক শিল্প

উত্তরমালা

- (1) a (2) a (3) b (4) a (5) d (6) b (7) c (8) a (9) b (10) c

ব্যবসায় সংগঠনের ধরণসমূহ

বিভিন্ন রকমের ব্যবসার ধরণগুলো হল :

ব্যবসার

- a) এক মালিকী কারবার
- b) যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার
- c) অংশীদারি কারবার
- d) সমবায় সমিতি
- e) যৌথ মূলধনী কোম্পানি।

একমালিকী কারবার :

এক মালিকানা কারবার হচ্ছে এমন একটি কারবার যার পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ একজন ব্যক্তিই করে থাকে এবং যিনি ব্যবসায়ের সমস্ত লাভ ও ঝুঁকি বহন করে থাকেন।

বৈশিষ্ট্যসমূহ :

- (i) গঠন ও বন্ধ করা : একমালিকী কারবার শুরু করার জন্য খুব কম আইনি আনুষ্ঠানিকতার প্রয়োজন হয় তবে কিছু কিছু ক্ষেত্রে লাইসেন্সের প্রয়োজন রয়েছে। ব্যবসাটি খুব সহজে বন্ধ করাও যায়। তাই এটি গঠন ও বন্ধ করা সহজ।
- (ii) দায় : একমাত্র মালিকের অসীম দায় থাকে। যদি ব্যবসায়ের সম্পত্তি ঋণ মেটাতে যথেষ্ট না হয়, তবে ঋণ পরিশোধের জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তিও ব্যবহার করা যেতে পারে।
- (iii) একমাত্র ঝুঁকি বহনকারী এবং মুনাফা গ্রহীতা : মালিক একাই ব্যবসায়ের সমস্ত ঝুঁকি বহন করে। তিনি ব্যবসায়ের সমস্ত ঝুঁকি বহন করেন এবং কোনো ব্যক্তি ব্যবসায়ের লাভ বা ক্ষতি ভোগ করেন না।
- (iv) নিয়ন্ত্রণ : ব্যবসার মালিক প্রতিটি বিষয়ে সমস্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে থাকে। তিনি অন্য কারোর হস্তক্ষেপ ছাড়াই তার পরিকল্পনাকে বাস্তবায়ন করতে পারেন।
- (v) পৃথক সত্ত্বা নেই : ইহাতে মালিক ও ব্যবসার মধ্যে কোনো আলাদা সত্ত্বা নেই সুতরাং, এখানে মালিক ও ব্যবসার মধ্যে কোনো পার্থক্য নেই। অর্থাৎ ব্যবসার কোনো পৃথক সত্ত্বা নেই।
- (vi) ব্যবসার ধারাবাহিকতার অভাব : একমালিকী কারবার, একক ব্যক্তির পরিচালনা ও মালিকানাধীন, সুতরাং মালিকের মৃত্যু, উন্মাদনা, কারাবাস, শারীরিক অসুস্থতা ও দেউলিয়া হওয়ার কারণে ব্যবসাতে তার সরাসরি প্রভাব পড়বে এমনকি বন্ধও হয়ে যেতে পারে।

সুবিধাসমূহ :

- (i) গঠন ও বন্ধ করা সহজ : এই ধরনের ব্যবসার ক্ষেত্রে বিশেষ কোনো আইনি আনুষ্ঠানিকতা না থাকায় একমালিকী কারবার সহজেই গঠন ও বন্ধ করা যায়।
- (ii) দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ : যেহেতু একমালিকী কারবারে মালিককে সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষেত্রে কোনো ব্যক্তির সাথে পরামর্শ নেওয়ার প্রয়োজন পড়েনা। তাই তিনি খুব দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে পারেন।
- (iii) কৃতিত্বের ধারণা : ইহাতে ব্যক্তিগত তৃপ্তি / সন্তুষ্টির অনুভূতি রয়েছে কারণ সব ধরনের কাজ তিনি নিজেই তার নিজস্ব চিন্তাভাবনা অনুযায়ী করে থাকেন।
- (iv) তথ্যের গোপনীয়তা : এককভাবে সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষমতা মালিককে ব্যবসায়িক কার্যক্রম সম্পর্কিত সমস্ত তথ্যের গোপনীয়তা বজায় রাখতে সাহায্য করে।
- (v) একক মুনাফাগ্রহীতা : যদি ব্যবসা সফল হয়, মালিক একই তার সমস্ত সুবিধা ভোগ করে থাকেন কারণ কোনো ব্যক্তির সাথে তাকে মুনাফা ভাগ করতে হয় না।

অসুবিধাসমূহ :

- (i) সীমিত আর্থিক সম্পদ : এই ধরনের ব্যবসা আকারে ছোট থাকার সবচেয়ে বড় কারণ হল সীমিত আর্থিক সম্পদ। একমালিকী কারবারের সম্পদ মালিকের ব্যক্তিগত সঞ্চয় এবং অন্যদের কাছ থেকে ঋণ গ্রহণের মাধ্যমে সীমাবদ্ধ থাকে।
- (ii) সীমিত ব্যবস্থাপনার ক্ষমতা : একজন ব্যক্তি সব ধরনের কাজে অভিজ্ঞ হতে পারে না। একইভাবে একজন মালিক ব্যবসায়ের সব বিষয়ে ভালো / সক্ষম হতে পারে না এবং বিশেষজ্ঞদের নিয়োগেও সমর্থ হয় না।
- (iii) অসীম দায় : এক মালিকী কারবারে মালিকের দায় অসীম। যদি ব্যবসায়ের সম্পত্তি দেনা পরিশোধে যথেষ্ট না হয় তাহলে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি থেকেও পরিশোধ করা যেতে পারে।
- (iv) ব্যবসার সীমিত/অনিশ্চিত জীবন : একমালিকী কারবার এর জীবনকাল অনিশ্চিত কারণ মালিকের মৃত্যু, উন্মাদনা, কারাবাস, শারীরিক অসুস্থতা বা দেউলিয়ার কারণে ব্যবসাটি বন্ধও হয়ে যেতে পারে।

যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার :

এটি হচ্ছে এমন একটি ব্যবসায়ী সংগঠন যার মালিকানা ও পরিচালনা হিন্দু অবিভক্ত পরিবারের সদস্যদের উপর নির্ভর করে। এটি হিন্দু আইন দ্বারা পরিচালিত। ব্যবসাটি সাধারণত পরিবারের প্রধান কর্তৃক নিয়ন্ত্রিত হয়, যাকে কর্তা বলা হয়। এটি হিন্দু উত্তরাধিকার আইন 1956 অনুযায়ী পরিচালিত হয়।

বৈশিষ্ট্য :

- (i) গঠন : একটি যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারের জন্য কমপক্ষে দুইজন সদস্য এবং উত্তরাধিকার সূত্রে প্রাপ্ত কিছু সম্পত্তি থাকতে হবে। এটি হিন্দু উত্তরাধিকারী আইন 1956 দ্বারা পরিচালিত।
- (ii) দায় : যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারে কর্তা ব্যতীত সকল সদস্যদের দায় সম্পত্তিতে তাদের অংশের অনুপাতে সীমাবদ্ধ / সীমিত থাকে। যদিও কর্তার অসীম দায় থাকে।
- (iii) নিয়ন্ত্রণ (Control) :
যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারের নিয়ন্ত্রণ সম্পূর্ণভাবে কর্তার উপর ন্যস্ত থাকে। তিনি সমস্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন এবং ব্যবসাটিকে পরিচালনা করে থাকেন। ওনার সিদ্ধান্তগুলো অন্য সদস্যদেরও মানতে হয়।

- (iv) **ধারাবাহিকতা** : কর্তার মৃত্যু বা অক্ষমতার জন্য এই ব্যবসাটি প্রভাবিত হয় না। এই ক্ষেত্রে পরবর্তী বয়স্ক পুরুষ সদস্যটি কর্তা হিসেবে বিবেচিত হয় কিন্তু সকল সদস্যদের সম্মতির মাধ্যমে ব্যবসাটি বন্ধও করা যেতে পারে।
- (v) **অপ্রাপ্তবয়স্ক সদস্য** : এটিতে অপ্রাপ্তবয়স্করাও ব্যবসার সদস্য হতে পারে। কারণ এই ধরনের ব্যবসাতে সদস্যদের অন্তর্ভুক্তি হিন্দু অবিভক্ত পরিবারে জন্মগ্রহণের মাধ্যমে হয়ে থাকে।

সুবিধাসমূহ :

(i) কার্যকরী নিয়ন্ত্রণ (Effective Control) :

এই ধরনের ব্যবসাতে কর্তা দ্রুত সিদ্ধান্ত নিতে পারে কারণ ওনার সম্পূর্ণ সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষমতা রয়েছে। এটি সদস্যদের মধ্যে দ্বন্দ্ব এড়াতে পারে কারণ ওনার এই ব্যাপারে পূর্ণ অধিকার রয়েছে।

- (ii) **ধারাবাহিক ব্যবসায়িক অস্তিত্ব** : কর্তার মৃত্যু, পাগলামি ইত্যাদি ব্যবসাটিতে প্রভাবিত করেনা কারণ পরবর্তী বয়স্ক সদস্য এই অবস্থানটি গ্রহণ করবে। সুতরাং ব্যবসায়ের ধারাবাহিক অস্তিত্বের ক্ষেত্রে কোন সমস্যার সৃষ্টি হয় না।
- (iii) **সীমিত দায়** : কর্তা ছাড়া সকল সদস্যদের দায় সীমিত। এটি অন্যান্য সদস্যদের স্বস্তি দেয় কারণ তাদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি পারিবারিক ব্যবসার জন্য ব্যবহৃত হবে না।
- (iv) **আনুগত্য ও সহযোগিতা** : এই ব্যবসাটিতে সদস্যদের মধ্যে অধিক পরিমাণ আনুগত্য ও সহযোগিতা লক্ষ্য করা যায়। কারণ তারা নিজেরাই তাদের ব্যবসাটিকে পরিচালিত করে।

অসুবিধাসমূহ :

- (i) **সীমিত মূলধন** : যৌথ হিন্দু পারিবারিক ব্যবসাটি সীমিত মূলধনের সমস্যার সম্মুখীন হয় কারণ এটি শুধু পূর্ব পুরুষের সম্পত্তির উপর নির্ভরশীল থাকে।
- (ii) **কর্তার অসীম দায়** : যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারে কর্তার অসীম দায় থাকে এবং তার ব্যক্তিগত সম্পত্তি ও ব্যবসায়ের দেনা পরিশোধের জন্য ব্যবহার করা যেতে পারে।
- (iii) **কর্তার কর্তৃত্ব** : কর্তা ব্যবসাটি পরিচালনা করেন এবং কখনো কখনো ওনি অন্যান্য সদস্যদের মূল্যবান পরামর্শকেও উপেক্ষা করেন। এতে সদস্যদের মধ্যে দ্বন্দ্ব দেখা দিতে পারে এবং পরিবারের অখণ্ডতাও ভেঙে যেতে পারে।
- (iv) **কর্তার সীমিত ব্যবস্থাপনার দক্ষতা** : কর্তার সীমিত ব্যবস্থাপনার দক্ষতাও একটি গুরুতর সমস্যা। কারণ কর্তা ব্যবসায়ের ব্যবস্থাপনার সকল বিষয়ে অভিজ্ঞ থাকেন না। তাই ওনার মূর্খতাপূর্ণ সিদ্ধান্তের জন্য ব্যবসাটি ক্ষতির সম্মুখীনও হতে পারে।

অংশীদারি কারবার :

সংজ্ঞা : ভারতীয় অংশীদারি আইন 1932 অনুযায়ী অংশীদারি কারবার বলতে “সেই সমস্ত ব্যক্তিদের মধ্যে সম্পর্ককে বোঝায় যারা সকলের জন্য বা তাদের মধ্যে যে-কোনো একজনের দ্বারা পরিচালিত ব্যবসার মুনাফা সকলের মধ্যে ভাগ করতে রাজি হয়েছে।”

বৈশিষ্ট্য সমূহ : অংশীদারি প্রতিষ্ঠানের বৈশিষ্ট্যগুলো নীচে ব্যাখ্যা করা হল—

- (i) **গঠন** : অংশীদারি কারবারটি ভারতীয় অংশীদারি আইন 1932 দ্বারা পরিচালিত হয়। অংশীদারিগণের মধ্যে আইনি চুক্তির মাধ্যমে এটি অস্তিত্ব লাভ করে।

- (ii) দুই বা ততোধিক ব্যক্তি : অংশীদারি কারবারটি গঠন করতে অন্ততঃপক্ষে দুইজন ব্যক্তির প্রয়োজন হয়। ব্যাংকিং ব্যবসার ক্ষেত্রে সর্বাধিক সদস্য সংখ্যা হচ্ছে 10 এবং অন্য ব্যবসার ক্ষেত্রে 50 জন।
- (iii) সিদ্ধান্ত গ্রহণ : প্রত্যেক অংশীদারের সিদ্ধান্ত নেওয়ার এবং ব্যবসার প্রতিদিনের কাজকর্ম নিয়ন্ত্রণ করার অধিকার রয়েছে। প্রত্যেক অংশীদারের সম্মতির ভিত্তিতে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হয়ে থাকে।
- (iv) অসীম দায় : প্রতিষ্ঠানের অংশীদারদের অসীম দায় রয়েছে। যদি ব্যবসার সম্পত্তি ঋণ পরিশোধের ক্ষেত্রে যথেষ্ট না হয়, অংশীদারদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ও ব্যবহার করা যেতে পারে। সকল অংশীদারগণ যৌথভাবে ব্যবসার দেনার জন্য দায়বদ্ধ থাকে।
- (v) পারস্পরিক সম্পর্ক : প্রত্যেক অংশীদার, অন্য অংশীদার ও প্রতিষ্ঠানের একজন অন্তর্নিহিত মাধ্যম/এজেন্ট। প্রত্যেক অংশীদার প্রতিষ্ঠানের পক্ষে অন্য অংশীদার দ্বারা সম্পাদিত কাজের জন্য দায়বদ্ধ।
- (vi) ধারাবাহিকতার অভাব : প্রতিষ্ঠানের অস্তিত্ব অংশীদারের মৃত্যু, অবসর, উন্মাদনা, দেউলিয়া বা পাগলামির দ্বারা প্রভাবিত হতে পারে। এটি ধারাবাহিকতার অভাব ভুগতে পারে।

সুবিধাসমূহ : অংশীদারি প্রতিষ্ঠানের সুবিধাসমূহ হল —

- (i) গঠন ও বন্ধ করার সহজতা : এটি খুব সহজেই গঠন করা যায়। শুধুমাত্র অংশীদারদের মধ্যে একটি চুক্তির প্রয়োজন হয়। প্রতিষ্ঠানের নিবন্ধনের ব্যাপারে ইহার কোনো বাধ্যবাধকতা নেই।
- (ii) সুষম সিদ্ধান্ত : যেহেতু সিদ্ধান্তগুলো সকল অংশীদারদের মধ্যে যৌথভাবে আলাপ-আলোচনার মাধ্যমে গৃহীত হয় তাই এইগুলো খুব সুষম সিদ্ধান্ত হিসেবে বিবেচিত হয়।
- (iii) বেশি পরিমাণ আর্থিক সম্পদ : এটিতে মূলধনের পরিমাণ অধিক হয় কারণ বেশি সংখ্যক অংশীদারদের দ্বারা অর্থরাশি মূলধন হিসেবে প্রদান করা হয়। ইহাতে একমালিকী কারবার অপেক্ষা বেশি মূলধন সংগ্রহ করা যায়।
- (iv) ঝুঁকি বণ্টন : একটি অংশীদারি কারবার পরিচালনা সংক্রান্ত ঝুঁকি সমস্ত অংশীদাররা বণ্টন করে নেয়। এটি একজন নির্দিষ্ট অংশীদারের উদ্বেগ, বোঝা এবং চাপ কমিয়ে দেয়।
- (v) গোপনীয়তা : ইহাতে ব্যবসায়ের গোপনীয়তা রক্ষা করা সম্ভব হয় কারণ তাদের হিসাব সংক্রান্ত তথ্য ও প্রতিবেদন সরকারের নিকট পেশ করার প্রয়োজন হয় না। তাই এটি ব্যবসার পরিচালনা সংক্রান্ত ব্যাপারে গোপনীয়তা রক্ষা করতে সক্ষম হয়।

অসুবিধাসমূহ :

- (i) সীমিত সম্পদ : যেহেতু অংশীদারি কারবারের সদস্য সংখ্যার ব্যাপারে কিছু বিধিনিষেধ রয়েছে তাই সদস্যদের দ্বারা প্রদত্ত মূলধনের পরিমাণও সীমিত। এই কারণে অংশীদারি কারবারটি প্রসারের ক্ষেত্রে সমস্যার সম্মুখীন হয়।
- (ii) অসীম দায় : প্রতিষ্ঠানের অংশীদারদের দায় অসীম। যদি ব্যবসার সম্পত্তি ঋণ পরিশোধের জন্য যথেষ্ট না হয় তাহলে অংশীদারদের ব্যক্তিগত সম্পত্তিও ব্যবহার করা যেতে পারে। সকল অংশীদারগণ যৌথভাবে ব্যবসার দেনার জন্য দায়বদ্ধ থাকে।
- (iii) ধারাবাহিকতার অভাব : প্রতিষ্ঠানের অস্তিত্ব, অংশীদারের মৃত্যু, অবসর গ্রহণ, উন্মাদনা, দেউলিয়া বা পাগলামির দ্বারা প্রভাবিত হতে পারে। এটি ধারাবাহিকতার অভাব ভোগ করে।

- (iv) জনসাধারণের আত্মবিশ্বাসের অভাব : অংশীদারি প্রতিষ্ঠানগুলোকে তাদের ব্যবসায়িক তথ্য বা প্রতিবেদন অন্য কারোর কাছে প্রকাশ করতে হয় না। এইজন্যই জনসাধারণের পক্ষে তাদের কারবারের প্রকৃত আর্থিক অবস্থা নির্ধারণ করা সম্ভব হয় না।
- (v) দ্বন্দ্বের সম্ভাবনা : এই কারবারটি একটি গোষ্ঠীর দ্বারা পরিচালিত হয় যেখানে সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষমতা ও ভাগ করা হয়। মত পার্থক্যের কারণে অংশীদারদের মধ্যে দ্বন্দ্বের সম্ভাবনা দেখা দিতে পারে।

অংশীদারের প্রকারভেদ :

- (i) সক্রিয় অংশীদার : একজন অংশীদার, যিনি প্রতিষ্ঠানের পরিচালনায় সক্রিয়ভাবে অংশগ্রহণ করেন তাকে সক্রিয় অংশীদার বলা হয়।
- (ii) ঘুমন্ত অংশীদার : একজন অংশীদার, যিনি প্রতিষ্ঠানের পরিচালনায় সক্রিয়ভাবে অংশগ্রহণ করেন না তাকে ঘুমন্ত অংশীদার বলে।
- (iii) গোপন অংশীদার : একজন অংশীদার, যিনি প্রতিষ্ঠানের সাথে ওনার সম্পর্ক জনসাধারণের কাছে গোপন রাখেন তাকে গোপন অংশীদার বলা হয়।
- (iv) নামিক অংশীদার : একজন নামিক অংশীদার হচ্ছেন এমন একজন অংশীদার যিনি প্রতিষ্ঠানটিতে নিজের নামটি ব্যবহারের অনুমতি দেন কিন্তু কোনো মূলধন প্রদান করেন না।
- (v) আচরণের দ্বারা অংশীদার : একজন অংশীদার, যিনি নিজের কথাবার্তা বা আচরণের দ্বারা নিজেকে প্রতিষ্ঠানের অংশীদার হিসেবে পরিচয় দেন কিন্তু আসলে তিনি একজন অংশীদার নন, তাকে আচরণের দ্বারা অংশীদার বলা হয়।
- (vi) নামমাত্র অংশীদার : নামমাত্র অংশীদার হচ্ছেন এমন একজন ব্যক্তি যিনি আসলে অংশীদার নন। কিন্তু ইচ্ছাকৃতভাবে তিনি নিজেকে অংশীদার হিসেবে পরিচয় দেন।

অংশীদারিত্বের ধরন

A. সময়ের ভিত্তিতে অংশীদার :

- (i) ঐচ্ছিক অংশীদারিত্ব : এই ধরনের অংশীদারিত্ব , অংশীদারদের ইচ্ছায় বিদ্যমান।
- (ii) বিশেষ অংশীদারিত্ব : এই ধরনের অংশীদারিত্ব একটি নির্দিষ্ট প্রকল্প বা সময়ের জন্য তৈরি হয়। যেমন— দালানবাড়ি নির্মাণ।

B. দায়ের ভিত্তিতে শ্রেণিবিভাগ

- (i) সাধারণ অংশীদারিত্ব : ইহাতে অংশীদারদের দায় অসীম ও যৌথ, প্রতিষ্ঠানের নিবন্ধনও ঐচ্ছিক।
- (ii) সীমিত অংশীদারিত্ব : ইহাতে অন্ততপক্ষে অংশীদারের দায় অসীম থাকে, এছাড়া বাকি অংশীদাররা দায় সীমিত থাকে। প্রতিষ্ঠানের নিবন্ধন বাধ্যতামূলক।

অংশীদারি চুক্তিপত্র :

একটি স্ট্যাম্প পেপারের উপর লিখিত চুক্তি যাতে অংশীদারীত্বের পরিচালনা সংক্রান্ত সমস্ত শর্তাবলির উল্লেখ থাকে তাকে অংশীদারি চুক্তিপত্র বলা হয়।

অংশীদারি চুক্তিপত্রে সাধারণত নিম্নলিখিত বিষয়গুলোর উল্লেখ থাকে :-

- ব্যবসার নাম।
- ব্যবসায়ের প্রকৃতি।
- ব্যবসায়ের অবস্থান বা ঠিকানা।
- ব্যবসায়ের সময়কাল
- প্রত্যেক অংশীদার কর্তৃক পরিমাণ বিনিয়োগ।
- অংশীদারদের লাভ-ক্ষতির অনুপাত।
- অংশীদারদের বেতন, মূলধনের উপর সুদ, উত্তোলনের উপর সুদ ইত্যাদি সংক্রান্ত শর্তাবলি।
- অংশীদারের অংশগ্রহণ, অবসর এবং মৃত্যু সংক্রান্ত হিসাবের শর্তাবলি।
- হিসাব প্রস্তুতকরণ ও তার নিরীক্ষা।
- বিরোধ সমাধান করার পদ্ধতিসমূহ।

সমবায় সমিতি :

সমবায় সংগঠন হচ্ছে একটি সমাজ যার সহযোগিতামূলক নীতিমালা অনুযায়ী তার সদস্যদের অর্থনৈতিক স্বার্থ উন্নতিকরণের উদ্দেশ্যে রয়েছে (ভারতীয় সমবায় সমিতি আইন 1912)।

বৈশিষ্ট্য সমূহ :

সমবায় সমিতির বৈশিষ্ট্যগুলি নিচে ব্যাখ্যা করা হলো :

- (i) **স্বেচ্ছাকৃত সদস্যপদ :** সমবায় সমিতির সদস্যপদ স্বেচ্ছাকৃত/নিজের ইচ্ছাধীন। সম উদ্দেশ্য সম্পন্ন ব্যক্তিগণ সমিতিতে যে-কোনো সময় যোগদান করতে পারেন এবং ছেড়েও যেতে পারেন।
- (ii) **আইনগত অবস্থান :** ইহার নিবন্ধন বাধ্যতামূলক, যা সমবায় সমিতিতে তার সদস্যদের থেকে আলাদা একটি আইনগত পৃথক সত্তা প্রদান করে।
- (iii) **সীমিত দায় :** সমিতির সদস্যদের দায় সমিতিতে তাদের দ্বারা প্রদত্ত মূলধনের পরিমাণে সীমাবদ্ধ থাকে।
- (iv) **গণতান্ত্রিক নিয়ন্ত্রণ :** সমিতির সদস্যদের দ্বারা নির্বাচিত ব্যবস্থাপনা কমিটির উপর ইহার ব্যবস্থাপনা ও নিয়ন্ত্রণের ভার ন্যস্ত থাকে।
- (v) **সেবার মনোভাব (Service Motive) :**
সমবায় সমিতির প্রধান উদ্দেশ্যে মুনাফা অর্জন করা নয়, সেটি হচ্ছে তার সদস্যদের পরিসেবা দেওয়া। যদি তার পরিচালনার ফলে কোনো উদ্বৃত্ত পাওয়া যায় তা সমিতির সদস্যদের মধ্যে লভ্যাংশ হিসেবে বণ্টন করা হয়।

সুবিধাসমূহ :

সমবায় সমিতির সুবিধাগুলো নিম্নে বর্ণনা করা হলো :

- (i) **সহজ গঠন :** এটি ন্যূনতম দশজন সদস্য নিয়ে শুরু করা যেতে পারে। নিবন্ধন ও খুব সহজ কারণ ইহার আইনি আনুষ্ঠানিকতাও খুব কম।

- (ii) **সীমাবদ্ধ দায় :** সমবায় সমিতির সদস্যদের দায়বদ্ধতা তাদের দ্বারা প্রদত্ত মূলধনের পরিমাণে সীমাবদ্ধ থাকে। সদস্যদের ব্যক্তিগত সম্পদ ব্যবসায়ের ঋণ পরিশোধের জন্য ব্যবহৃত হয় না।
- (iii) **স্থিতিশীল স্থায়িত্ব :** যেহেতু সমবায় সমিতির নিবন্ধকরণ ইহাকে একটি আলাদা আইনগত পৃথক সত্ত্বা দেয় তাই সদস্যদের মৃত্যু, বিলাসিতা বা দেউলিয়ার জন্য এটির উপর কোনো প্রভাব পড়ে না।
- (iv) **কম খরচে পরিচালনা :** সমবায় সমিতিতে কম খরচে পরিচালনা করা সম্ভব কারণ ইহাতে মধ্যস্থ কারবারীদের বাদ দেওয়া হয় এবং সদস্যরা স্বেচ্ছাকৃতভাবে তাদের পরিসেবা প্রদান করে থাকে।
- (v) **সরকারি সহায়তা :** যেহেতু সমবায় সমিতিটি গণতন্ত্রের ধারার উপর নির্ভরশীল তাই সরকার এটিকে কম সুদে ঋণ প্রদান করে বা কারছাড়ের মাধ্যমে সহায়তা প্রদান করে থাকে।
- (vi) **ভোটদানের সমান অধিকার :** সমবায় সমিতির পরিচালনার নীতি হচ্ছে ‘একজন ব্যক্তি একটি ভোট’। সমিতিতে সদস্যদের প্রদত্ত মূলধনের পরিমাণ নির্বিশেষে প্রত্যেকের সমান ভোটদানের অধিকার থাকে।

অসুবিধাসমূহ :

সমবায় সমিতির অসুবিধাগুলো হলো—

- (i) **মূলধনের স্বল্পতা :** এই সমিতিটি মূলধনের স্বল্পতায় ভুগে কারণ এটি সাধারণত সীমিত সম্পদযুক্ত ব্যক্তিদের দ্বারা গঠিত হয়ে থাকে এবং ইহাতে লভ্যাংশের হারও খুব কম।
- (ii) **অদক্ষ ব্যবস্থাপনা :** সমবায় সমিতিগুলো উচ্চ বেতনে বিশেষজ্ঞ ও অভিজ্ঞ লোকদের নিয়োগ করতে পারে না। এছাড়াও এটি সদস্যদের দ্বারা নির্বাচিত ব্যক্তিদের দ্বারা পরিচালিত হয় যারা বিশেষজ্ঞ ও অভিজ্ঞ নাও হতে পারে।
- (iii) **গোপনীয়তার অভাব :** সমিতির বিভিন্ন বিষয়গুলো সমিতি আইন (7) অনুযায়ী তাদের মিটিংয়ে আলোচনাও প্রকাশ করার বাধ্যবাধকতা রয়েছে। যার ফলে ইহাতে গোপনীয়তা রক্ষা করা খুবই কঠিন।
- (iv) **অতিরিক্ত সরকারি নিয়ন্ত্রণ :** এটি অতিরিক্ত সরকারি নিয়ন্ত্রণের অসুবিধা ভোগ করে। ইহাকে তাদের হিসাবনিকাশ সংক্রান্ত তথ্য নিরীক্ষকদের দ্বারা নিরীক্ষা করাতে হয় এবং একটি কপি নিবন্ধককে জমা করতে হয়।
- (v) **সদস্যদের মধ্যে দ্বন্দ্ব :** সমাজের বিভিন্ন অংশ থেকে আসা সদস্যদের বিভিন্ন ধরনের মতামত থাকে। ব্যক্তিগত স্বার্থ ও সমিতির কল্যাণমূলক উদ্দেশ্যগুলোর উপর আধিপত্য বিস্তার করতে পারে।

সমবায় সমিতির প্রকারভেদ :

- 1) ক্রেতা সমবায় সমিতি
- 2) উৎপাদক সমবায় সমিতি
- 3) বিপণন সমবায় সমিতি
- 4) কৃষক সমবায় সমিতি
- 5) ঋণদাতা সমবায় সমিতি
- 6) গৃহনির্মাণ সমবায় সমিতি

যৌথ মূলধনী কোম্পানি : একটি কোম্পানি হচ্ছে একটি কৃত্রিম ব্যক্তি যার একটি পৃথক সত্তা, চিরস্থায়ী অধিকার এবং একটি সাধারণ সিলমোহর রয়েছে। কোম্পানি আইন 2013 অনুসারে একটি কোম্পানি পরিচালিত হয়।

বৈশিষ্ট্যসমূহ :

- (i) কৃত্রিম ব্যক্তি : কোম্পানি একটি আইনের দ্বারা তৈরি এবং একজন জীবিত ব্যক্তিদের মতো সম্পত্তি কিনতে পারে, চুক্তিতে আবদ্ধ হতে পারে, কিন্তু জীবিত ব্যক্তির মতো শ্বাস নিতে পারে না, কথা বলতে পারে না। সুতরাং এটি হচ্ছে একটি কৃত্রিম ব্যক্তি।
- (ii) আইনগত পৃথক সত্তা : এটি আইন দ্বারা সৃষ্ট এবং তার সদস্যদের থেকে একটি আলাদা আইনি পৃথক সত্তা রয়েছে। কোম্পানির সম্পত্তি ও দায়গুলো মালিকদের থেকে পৃথক।
- (iii) গঠন : কোম্পানির গঠন একটি সময়সাপেক্ষ ও কঠিন প্রক্রিয়া। আন্তর্নিহিতকরণ, কোম্পানি আইন 2013 অনুসারে বা পূর্ববর্তী কোন আইন দ্বারা আবশ্যিক।
- (iv) চিরস্থায়ী অধিকার : সদস্যদের মৃত্যু, দেউলিয়া এবং উন্মাদনার জন্য কোম্পানির অস্তিত্বের উপর কোনো প্রভাব পড়ে না। কোম্পানিটি শুধুমাত্র নির্ধারিত আইনি পদক্ষেপের মাধ্যমে বন্ধ হতে পারে।
- (v) সীমাবদ্ধ দায় : কোম্পানির সদস্যদের দায়বদ্ধতা, তাদের প্রদত্ত মূলধনের পরিমাণের হিসাবে সীমাবদ্ধ থাকে। সদস্যদের থেকে শুধুমাত্র শেয়ারের অনাদেয় অংশের টাকা কোম্পানিটি তার ক্ষতিপূরণের জন্য চাইতে পারে।
- (vi) সাধারণ সিলমোহর : এটি কোম্পানির দাপ্তরিক সহি যা কোম্পানির সমস্ত গুরুত্বপূর্ণ দস্তাবেজ-এ থাকে। কোনো দস্তাবেজ যদি এই সিলমোহর না থাকে তাহলে সেটি কোম্পানিকে কোনো কাজের ক্ষেত্রে জড়াতে পারে না।

সুবিধাসমূহ :

একটি কোম্পানির সুবিধাসমূহ নিম্নে বর্ণনা করা হল—

- (i) সীমিত দায় : একটি কোম্পানির সদস্যদের দায়বদ্ধতা তাদের দ্বারা প্রদত্ত মূলধনের পরিমাণের হিসাবে সীমিত থাকে। সদস্যদের কাছ থেকে শুধুমাত্র শেয়ারের অনাদেয় অংশের টাকা কোম্পানিটি তার ক্ষতিপূরণের জন্য আদায় করতে পারে।
- (ii) মালিকানা হস্তান্তর : সহজে শেয়ারের মালিকানা হস্তান্তর এর প্রক্রিয়াটি একটি সার্বজনীন কোম্পানিকে তার শেয়ারে বিনিয়োগের ক্ষেত্রে আকর্ষিত করে। কোম্পানিটি শেয়ারগুলো প্রয়োজন অনুযায়ী খুব সহজে বিক্রয় করে নগদে রূপান্তর করা যেতে পারে।
- (iii) চিরস্থায়ী অস্তিত্ব : একটি কোম্পানির অস্তিত্ব, সদস্যদের মৃত্যু, অবসর গ্রহণ, দেউলিয়া ইত্যাদির দ্বারা প্রভাবিত হয় না। কোম্পানি আইন 2013 অনুসারে কেবলমাত্র ইহার অবসায়ন হতে পারে।
- (iv) সম্প্রসারণের সুযোগ (Scope for expansion):
প্রচুর সংখ্যক সদস্য সংখ্যা, সীমাবদ্ধ দায়, সহজ হস্তান্তর এবং উচ্চ আয়ের সম্ভাবনার জন্য একটি কোম্পানি বিপুল পরিমাণ মূলধনের সাহায্যে সম্প্রসারণের সুযোগ পেয়ে থাকে।
- (v) পেশাগত ব্যবস্থাপনা : একটি কোম্পানি তার ব্যবসা পরিচালনার জন্য বিভিন্ন ধরনের উচ্চ পেশাদারদের নিয়োগ করতে সক্ষম হয়। এটি তাই পেশাগত ব্যবস্থাপনার সুবিধা পেয়ে থাকে।

অসুবিধাসমূহ :

একটি কোম্পানির বিশেষ অসুবিধাগুলো হল—

- (i) **গঠনের জটিলতা** : একটি কোম্পানির গঠন প্রক্রিয়া এক মালিকী বা অংশীদারি কারবারের তুলনায় সময়সাপেক্ষ ব্যয়বহুল এবং জটিল।
- (ii) **গোপনীয়তার অভাব** : একটি কোম্পানিকে তার আর্থিক হিসাব এবং বিভিন্ন তথ্য নিবন্ধকের নিকট পেশ করতে হয়। তাই ইহাতে গোপনীয়তা রক্ষা করা খুবই কঠিন। এই ধরনের তথ্যগুলো সাধারণ জনগণের নিকটও উপলব্ধ থাকে।
- (iii) **অনুপ্রেরণার অভাব** : মালিকানা ও নিয়ন্ত্রণের পৃথকতা এবং প্রচেষ্টা ও পরিতোষিক এর সরাসরি যোগসূত্র না থাকার কারণে এটিতে ব্যক্তিগত উৎসাহ ও উদ্দীপনার অভাব দেখা দেয়।
- (iv) **সিদ্ধান্ত গ্রহণে বিলম্ব** তা : একটি কোম্পানিতে বেশিরভাগ সিদ্ধান্তই বোর্ড মিটিং-এ বিভিন্ন ব্যবস্থাপনার স্তরের লোকদের সাথে আলোচনার পরই নেওয়া হয়। যোগাযোগের পাশাপাশি বিভিন্ন প্রস্তাবের অনুমোদনের কারণে সিদ্ধান্ত গ্রহণে বিলম্ব হয়।
- (v) **অসংখ্য নিয়মনীতি** : একটি কোম্পানি অসংখ্য নিয়মনীতি যেমন নিরীক্ষা, ভোট প্রদান, প্রতিবেদন দাখিল করা ইত্যাদির দ্বারা ভারগ্রস্ত থাকে, এবং ইহাকে বিভিন্ন সংস্থা যেমন— নিবন্ধক, সেবি ইত্যাদির কাছ থেকে বিভিন্ন শংসাপত্র জোগাড় করতে হয়।
- (vi) **শাসক গোষ্ঠীর ব্যবস্থাপনা** : একটি কোম্পানি প্রকৃতপক্ষে কিছু লোক অর্থাৎ পরিচালক পর্যদের সদস্যদের দ্বারা পরিচালিত হয়। কখনো কখনো তারা ব্যক্তিগত স্বার্থের কথা চিন্তা করে নানা ধরনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে এবং শেয়ার হোল্ডার ও কোম্পানির স্বার্থকে উপেক্ষা করে।

কোম্পানির প্রকারভেদ :

মালিকানা ভিত্তিতে কোম্পানিগুলোকে দুইভাগে ভাগ করা হয়— ঘরোয়া ও সার্বজনীন

সার্বজনীন ও ঘরোয়া কোম্পানির মধ্যে পার্থক্য

ভিত্তি	সার্বজনীন কোম্পানি	ঘরোয়া কোম্পানি
1. সদস্যসংখ্যা	ইহাতে সর্বনিম্ন সদস্য সংখ্যা হচ্ছে 7 জন এবং সর্বাধিক সীমাহীন।	ইহাতে সর্বনিম্ন সদস্য সংখ্যা হচ্ছে 2 জন এবং সর্বাধিক 200 জন
2. জনসাধারণের কাছে আবেদন	এটি জনসাধারণের কাছে তার শেয়ার ও ডিবেঞ্চার ক্রয়ের জন্য আবেদন করতে পারে।	এটি জনসাধারণের কাছে তার শেয়ার বা ডিবেঞ্চার ক্রয়ের জন্য আবেদন করতে পারে না।
3. পরিচালকের সংখ্যা	ন্যূনতম পরিচালকের সংখ্যা হচ্ছে তিনজন।	ন্যূনতম পরিচালকের সংখ্যা হচ্ছে দুইজন।
4. শেয়ার হস্তান্তর	তার শেয়ারগুলো সহজে হস্তান্তর করা যায়।	তার শেয়ারগুলো হস্তান্তরে কিছু বিধিনিষেধ রয়েছে।
5. সদস্যদের সূচক	ইহাতে সদস্যদের সূচক আবশ্যিক।	ইহাতে সদস্যদের সূচক আবশ্যিক নয়।
6. ন্যূনতম পরিশোধিত মূলধন	ইহাতে ন্যূনতম পরিশোধিত মূলধন হচ্ছে 5 লক্ষ টাকা।	ইহাতে ন্যূনতম পরিশোধিত মূলধন হচ্ছে 1 লক্ষ টাকা।

ব্যবসায় সংগঠন পছন্দ করার ধরন :

নিম্নলিখিত বিষয়গুলো ব্যবসায় সংগঠনের ধরন নির্বাচনের ক্ষেত্রে খুবই গুরুত্বপূর্ণ :

(i) **সংগঠন স্থাপনের খরচ ও সহজতা** : সবচেয়ে কম খরচে ও কোনোরকম আইনি আনুষ্ঠানিকতা ছাড়া একমালিকী কারবার গঠন করা যায়। কোম্পানির গঠন প্রক্রিয়াতে একটি দীর্ঘ ও ব্যয়বহুল আইনি পদ্ধতি জড়িত থাকে।

(ii) **মূলধনের বিবেচনা** : যে ব্যবসাতে স্বল্প পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন হয় সেক্ষেত্রে একমালিকী এবং অংশীদারি কারবারকে পছন্দ করা যেতে পারে। অন্যদিকে যেখানে ব্যবসায়িক কার্যকলাপে প্রচুর আর্থিক সম্পদের প্রয়োজন হয় সেক্ষেত্রে কোম্পানি সংগঠনকে পছন্দ করা যেতে পারে।

(iii) **ব্যবসায়ের প্রকৃতি** : যদি ব্যবসায়িক কার্যকলাপে ব্যক্তিগত মনোযোগের প্রয়োজন হয় যেমন— সেলাই দোকান, মুদিখানা ইত্যাদিতে সাধারণত একমালিকী কারবার স্থাপন করা যেতে পারে। বড় উৎপাদনকারী সংস্থার ক্ষেত্রে কোম্পানি সংগঠনকেই গ্রহণ করা যেতে পারে।

(iv) **আকাঙ্ক্ষিত নিয়ন্ত্রণের মাত্রা** : যে সকল ব্যক্তিগণ নিজের ব্যবসাতে পুরো নিয়ন্ত্রণ পছন্দ করে সেক্ষেত্রে একমালিকী কারবারকে প্রাধান্য দেওয়া যেতে পারে। কিন্তু মালিক যদি ব্যবসার সিদ্ধান্ত গ্রহণ বা নিয়ন্ত্রণের ক্ষমতা ভাগ করতে অপছন্দ না করেন সেক্ষেত্রে অংশীদারি বা কোম্পানি সংগঠনকে গ্রহণ করা যেতে পারে।

(v) **দায়বদ্ধতা ও ঝুঁকির মাত্রা** : যে ব্যবসাগুলো বিশেষ ঝুঁকিপূর্ণ নয় সেগুলোর ক্ষেত্রে একমালিকী বা অংশীদারি কারবার শুরু করা যেতে পারে। কিন্তু যেখানে ব্যবসাটি ঝুঁকিপূর্ণ সেক্ষেত্রে কোম্পানিকে পছন্দ করা যেতে পারে কারণ শেয়ার হোল্ডারদের দায়বদ্ধতা সীমিত থাকে।

(vi) **ধারাবাহিকতা** : মালিকের মৃত্যু, দেউলিয়া ইত্যাদির দ্বারা একমালিকী বা অংশীদারি কারবারটি প্রভাবিত হতে পারে। কিন্তু যৌথ মূলধনী কারবার, সমবায় সমিতি এবং কোম্পানির ক্ষেত্রে ব্যবসার ধারাবাহিকতার উপর কোনো প্রভাব পড়ে না।

অনুশীলনী

A. বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন :

প্রতিটি প্রশ্নের মান-1

- এক মালিকানা কারবারে জীবন হল—
 - স্থায়ী
 - অস্থায়ী
 - খুব ছোট জীবন
 - খুব দীর্ঘ জীবন
- একটি কোম্পানির মূলধন ছোট ছোট অংশে বিভক্ত থাকে যাকে বলা হয়—
 - শেয়ার
 - লভ্যাংশ
 - মুনাফা
 - কমিশন/দস্তুরী
- অংশীদারির ব্যাংকিং ব্যবসার ক্ষেত্রে সর্বাধিক সদস্য সংখ্যা হল—
 - দুই
 - কুড়ি
 - চল্লিশ
 - দশ

4. একজন অংশীদার যার সঙ্গে প্রতিষ্ঠানের সম্পর্ক সাধারণ জনগণের কাছে অজানা থাকে তাকে বলা হয়—
 - a. সক্রিয় অংশীদার
 - b. ঘুমন্ত অংশীদার
 - c. আচরণের দ্বারা অংশীদার
 - d. গোপন অংশীদার
5. যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবারের প্রধানকে বলা হয়—
 - a. পরিচালক
 - b. মালিক
 - c. কর্তা
 - d. পরিচালক পর্যদ
6. একজন অংশীদার যিনি প্রকৃতপক্ষে অংশীদারি ব্যবসাতে জড়িত নন কিন্তু জনসাধারণের অবগতির জন্য তার নামটি ব্যবহারের অনুমতি দেয় তাকে বলা হয়—
 - a. নিষ্ক্রিয় / ঘুমন্ত অংশীদার
 - b. সাধারণ অংশীদার
 - c. নামিক অংশীদার
 - d. নামমাত্র অংশীদার
7. সবচেয়ে সহজ মালিকানাভিত্তিক ব্যবসাটি হল—
 - a. একমালিকী কারবার
 - b. অংশীদারি কারবার
 - c. কর্পোরেশন
 - d. সমবায় সমিতি
8. যৌথ মূলধনী কোম্পানির পরিচালক পর্যদেরা কাদের দ্বারা নির্বাচিত হয়—
 - a. জনগণ
 - b. সরকারি সংস্থা
 - c. কোম্পানির শেয়ারহোল্ডার
 - d. কোম্পানির কর্মচারীগণ
9. যৌথ মূলধনী কোম্পানির কর্তার দায়বদ্ধতা—
 - a. সীমাবদ্ধ
 - b. অসীম
 - c. কোনো দায় নেই
 - d. যৌথ দায়বদ্ধতা
10. যে কাঠামোতে মালিকানা ও পরিচালনার মধ্যে কোনো পার্থক্য থাকে না সেটি হল—
 - a. একমালিকানা
 - b. অংশীদারি
 - c. কোম্পানি
 - d. সকল ব্যবসায় সংগঠন।

B. অতি সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন :-

প্রতিটি প্রশ্নের মান-1

1. একমালিকানা কারবারের সংজ্ঞা দাও।
2. কে কর্তা নামে পরিচিত?
3. অংশীদারি কারবার বলতে তুমি কি বোঝ?
4. অংশীদারি কারবারের ন্যূনতম ও সর্বাধিক সদস্য সংখ্যা কতজন?
5. সমবায় সমিতির অর্থ কি?

6. ভারতে অংশীদারি কারবারটি কোন আইন দ্বারা পরিচালিত হয়।
7. যৌথ হিন্দু পারিবারিক কারবার এর সংজ্ঞা দাও।
8. ভারতে সমবায় সমিতিগুলো কোন আইন দ্বারা পরিচালিত।
9. যৌথ মূলধনী কোম্পানির অর্থ লিখ।
10. একটি সমবায় সমিতির ভোটদানের নীতিটি লিখ।

C. নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও :-

মান-3/4/5/6

1. একমালিকী কারবারের বিভিন্ন বৈশিষ্ট্যগুলো কি কি? ব্যাখ্যা কর।
2. একমালিকী কারবারের তিনটি সুবিধা ও অসুবিধাসমূহ বর্ণনা কর।
3. যৌথ মূলধনী কারবারের বিভিন্ন বৈশিষ্ট্যগুলো কি কি? ব্যাখ্যা কর।
4. যৌথ মূলধনী কারবারের তিনটি সুবিধা ও অসুবিধাসমূহ বর্ণনা কর।
5. অংশীদারি কারবারের বিভিন্ন বৈশিষ্ট্যগুলো সংক্ষেপে বর্ণনা কর।
6. অংশীদারি কারবারের তিনটি সুবিধা ও অসুবিধাসমূহ বর্ণনা কর।
7. বিভিন্ন ধরনের অংশীদারের প্রকারভেদ সম্পর্কে সংক্ষেপে বর্ণনা কর।
8. অংশীদারি চুক্তিপত্রে উল্লিখিত বিষয়গুলো লিখ।
9. সমবায় সমিতির বৈশিষ্ট্যসমূহ বর্ণনা কর।
10. সমবায় সমিতির তিনটি সুবিধা ও অসুবিধা বর্ণনা কর।
11. বিভিন্ন ধরনের সমবায় সমিতিগুলোর নাম লিখ।
12. যৌথ মূলধনী কোম্পানির বিভিন্ন বৈশিষ্ট্যসমূহ কি কি? ব্যাখ্যা কর।
13. যৌথ মূলধনী কোম্পানির তিনটি সুবিধা ও তিনটি অসুবিধা সংক্ষেপে ব্যাখ্যা কর।
14. ঘরোয়া কোম্পানি ও সর্বজনীন কোম্পানির মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় কর।
15. যে সকল উপাদানসমূহ ব্যবসায় সংগঠনের ধরণ পছন্দ করার ব্যাপারটিকে প্রভাবিত করে সেগুলো ব্যাখ্যা কর।

উত্তরমালা

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন :-

1. (b), 2. (a), 3. (d), 4. (d), 5. (c), 6. (c), 7. (a), 8. (c), 9. (b), 10. (a)

বেসরকারি, সরকারি এবং বিশ্বজনীন উদ্যোগসমূহ

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 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। 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 (51% এবং তার বেশি) বা সম্পূর্ণভাবে কেন্দ্রীয় সরকারের বা রাজ্য সরকারের মালিকানাধীন। এগুলো মন্ত্রণালয়ের একটি অংশ হতে পারে বা সংসদের একটি বিশেষ আইন দ্বারা অস্তিত্ব লাভ করতে পারে। যেমন— ভারতীয় রেল দপ্তর, ভারতীয় ডাক ও তার বিভাগ, স্টিল অথরিটি অব ইন্ডিয়া লিমিটেড (SAIL), ভারতীয় জীবন বিমা নিগম (LIC) ইত্যাদি। এই উদ্যোগের মাধ্যমে সরকার দেশের অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ডে অংশগ্রহণ করে। সরকার তার শিল্পনীতির বিশ্লেষণে গৃহীত সিদ্ধান্ত অনুযায়ী সময়ে সময়ে কার্যক্রমের ক্ষেত্রকে সংজ্ঞায়িত করে বেসরকারি ক্ষেত্র ও সরকারি ক্ষেত্রকে পরিচালনা করার অনুমতি প্রদান করে।

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।

সরকারি ক্ষেত্রে ও উদ্যোগের সাংগঠনিক রূপকে তিনটি ভাগে বিভক্ত করা হয়েছে :-

- (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। এই উদ্যোগগুলো কেন্দ্রীয় বা রাজ্য সরকারের অধীনে হতে পারে এবং কেন্দ্রীয় / রাজ্য সরকারের নিয়ম নীতি প্রযোজ্য। এই উদ্যোগগুলোর উদাহরণ হল— (i) রেলওয়ে, (ii) ডাক ও তার বিভাগ (iii) প্রতিরক্ষা সরঞ্জাম প্রস্তুতকারী সংস্থা ইত্যাদি।

বৈশিষ্ট্য (Features) :

বিভাগীয় উদ্যোগগুলোর প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলো নিম্নরূপ :

- (i) অর্থের সংস্থান : এই সংস্থার তহবিল সরাসরি সরকারি কোষাগার থেকে আসে এবং সংস্থাগুলো উপার্জিত আয়ও সরকারি কোষাগারেই জমা দেওয়া হয়।
- (ii) হিসাব ও পরীক্ষা : সরকারি অন্যান্য কার্যক্রমগুলোর মতো প্রযোজ্য হিসাব ও নিরীক্ষা নিয়ন্ত্রণ।
- (iii) কর্মচারী : উদ্যোগের কর্মচারীগণ সরকারি কর্মচারী এবং তাদের নিয়োগ ও পরিসেবার শর্তসমূহ প্রত্যক্ষভাবে সরকারের অধীনে অন্যান্য কর্মচারীদের মতো পরিলক্ষিত হয়।
- (iv) প্রশাসন : এটি সাধারণত সরকারি বিভাগের একটি প্রধান উপবিভাগ হিসাবে বিবেচিত হয় এবং এটি মন্ত্রণালয়ের প্রত্যক্ষ নিয়ন্ত্রণ সাপেক্ষ।
- (v) রাষ্ট্রীয় অনাক্রম্যতা : তারা মন্ত্রণালয়ের কাছে দায়বদ্ধ, কারণ তাদের ব্যবস্থাপনা প্রত্যক্ষভাবে সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয়ের অধীনে পরিচালিত হয়।

সুবিধাসমূহ (Merits) :

বিভাগীয় উদ্যোগগুলোর কিছু নির্দিষ্ট সুবিধাসমূহ নিম্নরূপ :

- (i) কার্যকর নিয়ন্ত্রণ (Effective control) : এই উদ্যোগগুলো সংসদকে তাদের কার্যক্রমের উপর কার্যকর নিয়ন্ত্রণ প্রয়োগে সহায়তা করে।
- (ii) দায় (Accountability) : এগুলো জনসাধারণকে উচ্চতর জবাবদিহিতা নিশ্চিত করে।
- (iii) সরকারি রাজস্ব (Public revenue) : উদ্যোগগুলোর দ্বারা উপার্জিত রাজস্ব প্রত্যক্ষভাবে সরকারি কোষাগারে জমা পড়ে ফলে এটি সরকারের রাজস্বের একটি উৎস।
- (iv) প্রত্যক্ষ নিয়ন্ত্রণ (Direct control) : এটি সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয়ের প্রত্যক্ষ নিয়ন্ত্রণেও তত্ত্বাবধানে রয়েছে।

সীমাবদ্ধতা (Limitation) :

বিভাগীয় উদ্যোগগুলোর সীমাবদ্ধতা নিম্নরূপ :

- (i) অনমনীয়তা (Inflexibility) : বিভাগীয় উদ্যোগগুলো নমনীয়তা প্রদানে ব্যর্থ।
- (ii) সংরক্ষণতা (Conservation) : মন্ত্রণালয়ের অনুমোদন ব্যতিরেকে এই উদ্যোগগুলোর কর্মচারী বা বিভাগীয় প্রধানের কোনো প্রকার স্বাধীন সিদ্ধান্ত গ্রহণের অনুমতি নেই।
- (iii) সুযোগের অভাব (Lack of opportunities) : এই উদ্যোগগুলো ব্যবসায়িক সুযোগ গ্রহণে অক্ষম।
- (iv) লাল ফিতার দৌরাভ্য (Red ribbon Tapisam) : দৈনন্দিন কার্যকলাপে লালফিতার দৌরাভ্য থাকায় এবং যথাযথ কর্তৃপক্ষের মাধ্যমে না যাওয়া পর্যন্ত কোনো প্রকার ব্যবস্থা গ্রহণ করা যায় না।
- (v) রাজনৈতিক হস্তক্ষেপ (Political Interference) : মন্ত্রণালয়ের মাধ্যমে অনেক ধরনের রাজনৈতিক হস্তক্ষেপ রয়েছে।

(vi) অসংবেদনশীল (Insentive) : এই প্রতিষ্ঠাগুলো সাধারণত ভোক্তাদের প্রয়োজনীয়তার প্রতি অসংবেদনশীল এবং পর্যাপ্ত পরিসেবা প্রদানে ব্যর্থ।

3.3.2 বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন (Statutory Corporation) :

বিশেষ আইন দ্বারা এবং সম্পূর্ণ সরকারি অর্থে পরিচালিত প্রতিষ্ঠানকে বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন বলে।

যেমন— ভারতীয় জীবন বিমা নিগম (Life Insurance Corporation of India), অয়েল অ্যান্ড ন্যাচারেল গ্যাস কমিশন (Oil and Natural Gas Commission) ভারতের খাদ্য কর্পোরেশন (Food Corporation of India), দামোদর ভ্যালি কর্পোরেশন (Damodar Valley Corporation)

বৈশিষ্ট্য (Features) :

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

- (i) গঠন (Formation) : বিধিবদ্ধ কর্পোরেশনগুলো সংসদের আইনের অধীনে প্রতিষ্ঠিত হয় এবং আইনের বিধান দ্বারা পরিচালিত হয়।
- (ii) মালিকানা (Ownership) : এই ধরনের সংস্থার সম্পূর্ণ মালিকানা রাষ্ট্রের।
- (iii) অর্থ সংস্থান (Financing) : এই ধরনের উদ্যোগ সরকারের নিকট থেকে ধারে তহবিল পেয়ে থাকে বা জনসাধারণের কাছ থেকে রাজস্বের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহ করে যা পণ্য বা পরিসেবাদি বিক্রয় থেকে পেতে পারে।
- (iv) হিসাবনিকাশ ও নিরীক্ষা পদ্ধতি (Accounting and Audit Process) : একটি বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন সরকারি হিসাবগুলোতে প্রযোজ্য এবং একই হিসাবনিকাশ ও নিরীক্ষা পদ্ধতি সাপেক্ষ নয়।
- (v) কর্মচারী (Employee) : কর্মচারীদের পরিসেবার শর্তাবলি এই উদ্যোগগুলোর নিজস্ব আইনের বিধান দ্বারা পরিচালিত হয়।

সুবিধাসমূহ (Merits) :

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

- (i) স্বাধীনতা (Independence) : তারা তাদের কাজকর্মে এবং নমনীয় কার্যপ্রণালীতে উচ্চ মাত্রায় স্বাধীনতা ভোগ করে।
- (ii) সরকারি হস্তক্ষেপ মুক্ত (Free from government interference) : সরকার সাধারণত তাদের আর্থিক বিষয়ের সাথে যুক্ত হয় ও প্রাপ্তি সম্পর্কে কোনো প্রকার হস্তক্ষেপ করে না।
- (iii) স্বয়ংশাসিত সংস্থা (Autonomous Organisation) : যেহেতু তারা স্বয়ংশাসিত সংস্থা, তারা তাদের নিজস্ব নীতি এবং পদ্ধতিগুলো আইন দ্বারা নির্ধারিত ক্ষমতাগুলোর মধ্যে গঠন করে।
- (iv) মূল্যবান উপকরণ (Valuable instrument) : 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 নীচে দেওয়া হল :

- (i) নিয়ম ও বিধান (Rules and regulation) : বিধিবদ্ধ কর্পোরেশনে কার্যকরী ক্ষমতা যথেষ্টভাবে ভোগ করতে পারে না। সকল পদক্ষেপগুলো অনেক নিয়ম ও বিধান সাপেক্ষ।
- (ii) রাজনৈতিক হস্তক্ষেপ (Political Interference) : বিশাল পরিমাণ তহবিল যেখানে জড়িত থাকে যেখানে সরকার এবং রাজনৈতিক হস্তক্ষেপ অবশ্যই থাকবে।

- (iii) দুর্নীতি (Corruption) : যেখানে জনসাধারণ সম্পর্কযুক্ত, সেখানে তীব্র দুর্নীতি বিদ্যমান।
- (iv) বিলম্বিত কার্যকরী পদক্ষেপ (Step of delays action) : কর্পোরেশন বোর্ডে দ্বিধা ও মতপার্থক্য থাকলে বিষয়টি চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য সরকারের কাছে পাঠানো হয়। এর ফলে কার্যকরী পদক্ষেপ গ্রহণে বিলম্বিত হয়।

3.3.3 সরকারি কোম্পানি (Government Company) :

যে সমস্ত কোম্পানিতে পরিশোধিত মূলধনের (paid up capital) ন্যূনতম 51% বা তার বেশি মূলধনের ধারক কেন্দ্রীয় সরকার বা এক বা একাধিক রাজ্য সরকার বা আংশিক কেন্দ্রীয় সরকার এবং আংশিক এক বা একাধিক রাজ্য সরকার থাকে তাকে বলে সরকারি কোম্পানি। যেমন— স্টিল অথরিটি অব ইন্ডিয়া, হিন্দুস্থান মেশিন টুলস্।

বৈশিষ্ট্য (Features) :

সরকারি সংস্থার কিছু নির্দিষ্ট বৈশিষ্ট্য রয়েছে এগুলো নিম্নে বর্ণিত হল :

- (i) গঠন (Formation) : এটি কোম্পানি আইন, 2013 বা অন্য কোনো পূর্ববর্তী কোম্পানির আইন অনুসারে তৈরি একটি সংস্থা।
- (ii) আইনগত সত্তা (Legal Entity) : কোম্পানি কোনো তৃতীয় পক্ষের বিরুদ্ধে আদালতে মামলা দায়ের করতে পারে এবং তার নামে মামলা হতে পারে।
- (iii) সম্পত্তি অধিগ্রহণ (Acquire property) : কোম্পানি কোন চুক্তিতে আবদ্ধ হতে পারে বা করতে পারে এবং নিজের নামে সম্পত্তি অধিগ্রহণ করতে পারে।
- (iv) ব্যবস্থাপনা (Management) : কোম্পানির ব্যবস্থাপনা অন্য কোনো পাবলিক লিমিটেড কোম্পানির মতো কোম্পানি আইনগুলোর বিধান দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়।
- (v) কর্মচারী (Employees) : কোম্পানির কর্মচারীগণ তাদের নিজস্ব নিয়ম এবং বিধান অনুসারে কোম্পানির স্মারকলিপি এবং পরিমেল নিয়মাবলির সংস্থান অনুসারে নিযুক্ত হন।
- (vi) নিরীক্ষা (Audit) : কেন্দ্রীয় সরকার কর্তৃক নিরীক্ষক (auditor) নিয়োগ করা হয় এবং বার্ষিক প্রতিবেদন সংসদে বা রাজ্য বিধানসভায় উপস্থাপন করা হয়।
- (vii) মূলধন (Capital) : সরকারি কোম্পানি সরকারি শেয়ার হোল্ডারদের এবং অন্যান্য ব্যক্তিগত শেয়ার হোল্ডারদের কাছ থেকে তহবিল সংগ্রহ করে।

সুবিধাসমূহ (Merits) :

সরকারি কোম্পানিগুলো বিভিন্ন সুবিধা ভোগ করে, সুবিধাসমূহ নিম্নরূপ :

- (i) সকল শর্ত পূরণ (Fulfilling the Requirements) : ভারতীয় কোম্পানি আইনের সকল শর্ত পূরণ করে একটি সরকারি কোম্পানি গঠিত হতে পারে।
- (ii) স্বতন্ত্র সত্তা (Separate Entity) : সরকার ব্যতিরেকে এর একটি পৃথক আইনগত সত্তা আছে।
- (iii) স্বায়ত্তশাসন (Autonomy) : এটি ব্যবস্থাপনার সকল প্রকার সিদ্ধান্ত গ্রহণে স্বায়ত্তশাসন ভোগ করে এবং ব্যবসায়িক দূরদর্শিতার ভিত্তিতে পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে।
- (iv) নিয়ন্ত্রণ (Control) : 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) গণতন্ত্রের অভাব (Lack of Democracy) : যেহেতু সরকার কিছুমাত্র কোম্পানির একমাত্র শেয়ারহোল্ডার, সেহেতু কোম্পানি আইনের বিধানগুলো তেমন প্রাসঙ্গিক নয়।
- (ii) কৌশলে পরিহার করা (Evade) : এটি সাংবিধানিক দায়িত্বকে কৌশলে এড়িয়ে যায় যা সরকার দ্বারা প্রদত্ত অর্থের মাধ্যমে পরিচালিত একটি কোম্পানির করা উচিত।
- (iii) উদ্দেশ্য ব্যাহত বা পরাজিত (Purpose is defeated) : সরকার একমাত্র শেয়ারহোল্ডার, তাই ব্যবস্থাপনা ও প্রশাসন সরকারের হাতে থাকে। নিবন্ধিত অন্য সকল কোম্পানির মতো সরকারি কোম্পানির প্রধান উদ্দেশ্য ব্যাহত বা পরাজিত হয়।

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

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।

(i) অবকাঠামোর উন্নয়ন (Development of Infrastructure) : রেল, সড়ক, সমুদ্র এবং আকাশ পরিবহন সরকারের দায়িত্বে ছিল এবং তাদের সম্প্রসারণ শিল্পায়নের গতিতে অবদান রেখেছে এবং ভবিষ্যতে অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধির পথ সুগম নিশ্চিত করেছে। নিম্নলিখিত ক্ষেত্রগুলোতে বিনিয়োগ করা হয়েছিল—

(a) মূলক্ষেত্রগুলোর অবকাঠামো নির্মাণের জন্য ব্যাপক পরিমাণ মূলধন, প্রেক্ষাগৃহ ও আধুনিক প্রযুক্তি, বড়ো ও কার্যকরী সংগঠনক্ষেত্র যেমন ইম্পাত শিল্প, শক্তি উৎপাদক যন্ত্র, অসামরিক বিমান পরিবহন, রেলওয়ে, পেট্রোলিয়াম, দেশীয় বাণিজ্য প্রভৃতিতে বৃহৎ ও কার্যকর কাঠামো প্রয়োজন ছিল।

(b) বেসরকারি ক্ষেত্র যেমন— সার, পেট্রোক্যামিক্যালস্, ফার্মাসিটিউক্যালস্, নিউজপ্রিন্ট, মধ্যম ও ভারী ইঞ্জিনিয়ারিং শিল্প।

(ii) আঞ্চলিক ভারসাম্য (Regional balance) : দেশের আঞ্চলিক ভারসাম্য নিশ্চিত করার জন্য পশ্চাদপদ অঞ্চলসমূহের উন্নয়ন, পরিকল্পিত উন্নয়নের প্রধান উদ্দেশ্যগুলোর মধ্যে একটি। অতএব সরকারকে পশ্চাদপদ অঞ্চলের নতুন সংস্থাগুলো চিহ্নিতকরণ করতে হয়েছিল এবং একই সাথে ইতিমধ্যে অগ্রসর অঞ্চলগুলোতে বেসরকারি ক্ষেত্রের এককগুলোর ব্যাঙের ছাতার মতো বৃদ্ধিকে রোধ করা হয়েছিল।

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

(iv) অর্থনৈতিক শক্তির কেন্দ্রীকরণের 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।

(v) আমদানি বিকল্প (Import substitution) : দ্বিতীয় এবং তৃতীয় পঞ্চবার্ষিকী পরিকল্পনাকালে ভারত অনেকগুলো গণ্ডিতে আত্মনির্ভরশীল হওয়ার লক্ষ্য রেখেছিল। সরকারি ক্ষেত্রের কোম্পানিগুলো ভারী ইঞ্জিনিয়ারিং ক্ষেত্রে যুক্ত হয়েছিল যা আমদানি বিকল্প প্রতিস্থাপনে সাহায্য করে।

(vi) 1991 সাল থেকে সরকারি ক্ষেত্রের দিকে সরকারি নীতির মূল উপাদানগুলো হল (Government policy towards the public sector since 1991. Its main elements are) : পুনরুজ্জীবন যোগ্য PSUs গুলোকে পুনর্নির্মাণ ও পুনরুজ্জীবিত করে তোলা, পুনরুজ্জীবনযোগ্য নয় এমন PSUs গুলোকে একেবারে বন্ধ করে দেওয়া। প্রয়োজনবোধে সকল অকৌশলগত PSU গুলোকে সরকারি ইকুইটির 26 শতাংশ বা তার নিচে নিয়ে আনা এবং সম্পূর্ণভাবে শ্রমিকদের স্বার্থ সুরক্ষিত করা।

(a) সরকারি ক্ষেত্রের সংরক্ষিত শিল্পগুলোকে সংখ্যাগত দিক দিয়ে 17 থেকে 8-এ কমিয়ে নিয়ে আনা (এবং তারপর 3-এ) : এর অর্থ হলো যে বেসরকারি ক্ষেত্র সকল ক্ষেত্রগুলোকে (3টি ছাড়া) অবাধে প্রবেশাধিকার পাবে এবং সরকারি ক্ষেত্র তাদের সাথে প্রতিযোগিতা করতে পারবে।

(b) নির্বাচিত সরকারি ক্ষেত্রের সংস্থাসমূহে শেয়ারের বিলম্বীকরণ : সরকারি ও বেসরকারি ক্ষেত্রগুলোতে সাধারণ (ইকুইটি) শেয়ার বিক্রয় বিলম্বীকরণের অন্তর্ভুক্ত। এর মূল উদ্দেশ্য ছিল সম্পদের পরিমাণ বৃদ্ধি করা এবং এই সংস্থাগুলোর মালিকানায় সাধারণ জনসাধারণ ও শ্রমিকদের ব্যপকভাবে যোগদানে উৎসাহিত করা। সরকার তার অধিগৃহীত সংস্থাগুলো এবং শিল্প ক্ষেত্রগুলো থেকে সাধারণ শেয়ার প্রত্যাহার করে নেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছিল।

(c) বেসরকারি ক্ষেত্রের জন্য একই ধরনের দুর্বল একক (ইউনিট) সম্পর্কিত নীতি : সকল দুর্বল ইউনিটগুলোকে শিল্প এবং আর্থিক পুনর্নির্মাণ পর্যদের নিকট সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য পাঠানো হয়েছিল যে, দুর্বল ইউনিটগুলোকে পুনর্নির্মাণ করা হবে না, তা বন্ধ করে দেওয়া হবে।

(d) সমঝোতার স্মারকলিপি (Memorandum of Understanding) : MOU (Memorandum of Understanding) -এর মাধ্যমে কর্মক্ষমতা উন্নতকরণ পদ্ধতির দ্বারা পরিচালনায় অধিক স্বায়ত্ত শাসন দেওয়া হয় তবে নির্দিষ্ট ফলাফলের জন্য দায়বদ্ধ রাখা হয়।

3.5 বিশ্বজনীন/বিশ্বব্যাপী উদ্যোগসমূহ (Global Enterprises) :

বিগত 10 বছর ধরে MNC গুলো ভারতীয় অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। সারা বিশ্বজুড়ে তাদের বিশাল আয়তন, ব্যাপক সংখ্যক পণ্য সামগ্রী, উন্নত প্রযুক্তি, বিপণন কৌশল এবং নেটওয়ার্ক কর্ম প্রক্রিয়া দ্বারা চিহ্নিত হয়। এভাবে বিশ্বব্যাপী উদ্যোগগুলো বিশাল শিল্প প্রতিষ্ঠান যা বিভিন্ন দেশে তাদের শাখার একটি নেটওয়ার্কের মাধ্যমে তাদের শিল্প ও বিপণন পরিচালনা প্রসারিত করেছে।

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 সংস্থা বিভিন্ন উৎস থেকে মূলধন সংগ্রহ করতে সক্ষম। তারা জনসাধারণের নিকট সাধারণ শেয়ার (equity share), ঋণপত্র (debenture) এবং বন্ড ক্রয়ের জন্য আমন্ত্রণ করতে পারে।
- (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।
- (iii) উন্নততর প্রযুক্তি (Advanced technology) : এই সংস্থার উৎপাদন পদ্ধতিগুলোতে আধুনিক প্রযুক্তি রয়েছে। তারা আন্তর্জাতিক ও গুণগতমান নির্দিষ্ট করণে সামঞ্জস্য করতে সক্ষম।
- (iv) পণ্য উদ্ভাবন (Product innovation) : 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।
- (vi) **বাজার অঞ্চল সম্প্রসারণ (Expansion of market territory)** : বাজার অঞ্চল তাদের আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ড হিসাবে তুলে ধরতে সক্ষম। তারা তাদের নিয়ন্ত্রণকারী দেশগুলোতে সহায়ক শাখা এবং অনুমোদিত নেটওয়ার্কগুলোর মাধ্যমে কাজ করে।
- (vii) **কেন্দ্রীভূত নিয়ন্ত্রণ (Centralised control)** : নিজের দেশে তাদের সদর দপ্তর রয়েছে এবং সকল শাখাগুলো ও সহায়তাকারী কেন্দ্রগুলোকে নিয়ন্ত্রণে রেখেছে।

3.6 যৌথ উদ্যোগ (Joint Ventures) :

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 দেয় তখন তাকে বলে যৌথ উদ্যোগ।

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। এই ধরনের সম্পর্কের মধ্যে মূল উপাদানগুলো হল :-

- (a) দুই বা তার বেশি দলগুলোর একটি সাধারণ উদ্দেশ্য হলো— একটি ব্যবসায়িক উদ্যোগ পরিচালনা করা;
- (b) প্রত্যেক দলই কিছু উপাদান নিয়ে আসে;
- (c) উভয় দলই ব্যবসায়িক উদ্যোগের উপর কিছু নিয়ন্ত্রণ প্রয়োগ করে;
- (d) 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।

3.6.2 সুবিধা : (Benefits) : যৌথ উদ্যোগের প্রধান সুবিধাগুলো হল:-

- (i) **সম্পদ এবং সামর্থ্যের বৃদ্ধি (Increased resources and capacity)** : 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 বিদেশি কোম্পানিগুলো ভারতে যৌথ উদ্যোগ গঠন করে তখন তারা বিশাল ভারতীয় বাজারে প্রবেশ করার সুযোগ তথা সুবিধা পেয়ে থাকে।
- (iii) **প্রযুক্তিতে প্রবেশাধিকার (Access to technology)** : অধিকাংশ ব্যবসার যৌথ উদ্যোগগুলোতে প্রবেশের জন্য প্রযুক্তি একটি প্রধান উপাদান।
- (iv) **উদ্ভাবন (Innovation)** : 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।

(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।

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

উন্নয়ন প্রকল্পগুলোর বরাদ্দ ও সম্পন্ন করার জন্য এটি সরকারি ক্ষেত্র ও বেসরকারি ক্ষেত্রের মধ্যে একটি সম্পর্ক।

পিপিপি-তে সরকারি অংশীদারগণ হলো সরকারি সত্তাসমূহ অর্থাৎ মন্ত্রণালয়সমূহ, 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।

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।

অনুশীলনী (EXERCISES)

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Type Questions)

- একটি সরকারি কোম্পানি এমন একটি কোম্পানি যা সরকারের অধিকৃত পরিশোধিত মূলধনের পরিমাণ এর কম হবে না—
 - 49 শতাংশ
 - 51 শতাংশ
 - 50 শতাংশ
 - 25 শতাংশ
- MNC -এর কেন্দ্রীয় নিয়ন্ত্রণের দ্বারা নিয়ন্ত্রিত বলতে বোঝায়—
 - শাখাসমূহ
 - সহায়ক সমূহ
 - সদর কার্যালয়
 - সংসদ
- PSE-এর সংস্থা মালিকানাধীন—
 - যৌথ হিন্দু পরিবার
 - সরকার
 - বৈদেশিক কোম্পানি
 - বেসরকারি উদ্যোগ সমূহ
- দুর্বল সরকারি ক্ষেত্রের এককগুলো পুনর্নির্মাণের জন্য অধিগৃহীত হয়—
 - MOFA
 - MoU
 - BIFR
 - NRF
- PSE-এর বিলগ্নিকরণ (Disinvestments) বলতে বোঝায়—
 - বেসরকারি/সরকারি ক্ষেত্রে সাধারণ (equity) শেয়ার বিক্রয়
 - কর্ম প্রক্রিয়া বন্ধ করে দেওয়া
 - নতুন ক্ষেত্রে (অঞ্চলে) বিনিয়োগ
 - PSE -এর শেয়ার ক্রয় করা
- ইকুইটি ভিত্তিক যৌথ উদ্যোগ এর অন্তর্ভুক্ত নয়—
 - সমবায় উন্নয়ন
 - কোম্পানি
 - অংশীদারিত্ব
 - সীমাবদ্ধ দায়যুক্ত অংশীদারিত্ব

7. JPC কথাটির অর্থ কী ?
- | | |
|------------------------------------|-----------------------------|
| (a) Joint Parliamentary Committee | (b) Joint Primary Committee |
| (c) Joint Parliamentary Commission | (d) এর কোনটিই নয় |
8. ভারতীয় রেল কী ধরনের প্রতিষ্ঠান ?
- | | |
|-------------------------|-----------------------------|
| (a) বিভাগীয় প্রতিষ্ঠান | (b) বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন |
| (c) সরকারি কোম্পানি | (d) জনকল্যাণমূলক প্রতিষ্ঠান |
9. সমবায় সমিতির ন্যূনতম সদস্য সংখ্যা কত ?
- | | |
|--------|--------|
| (a) 5 | (b) 10 |
| (c) 15 | (d) 20 |
10. অংশীদারি কারবারে ব্যাংকিং ক্ষেত্রে সর্বোচ্চ সদস্য সংখ্যা কত ?
- | | |
|--------|-------------------|
| (a) 10 | (b) 20 |
| (c) 15 | (d) এর কোনটিই নয় |

সংক্ষিপ্ত প্রশ্নের উত্তর দাও :

1. সরকারি ক্ষেত্র কি ?
2. সরকারি ক্ষেত্রের দুটি বৈশিষ্ট্য লেখ।
3. সরকারি ক্ষেত্রের দুটি সুবিধা লেখ।
4. বেসরকারি ক্ষেত্র কি ?
5. বেসরকারি ক্ষেত্রের দুটি উদাহরণ দাও।
6. বেসরকারি ক্ষেত্রের দুটি বৈশিষ্ট্য লেখ।
7. বিভাগীয় উদ্যোগ কি ?
8. বিধিবদ্ধ কর্পোরেশন কি ?
9. সরকারি কোম্পানি কি ?
10. যৌথ উদ্যোগ বলতে কী বোঝ ?

দীর্ঘ উত্তরভিত্তিক প্রশ্ন :

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 ?

কারবারি পরিসেবা

পরিসেবার অর্থ (Meaning of Services)

পরিসেবা বলতে বোঝায় অন্য কোনো ব্যক্তি দ্বারা প্রদত্ত সুযোগ-সুবিধা। একবার পরিসেবা প্রদান করা হলে সেগুলো আর ফিরিয়ে দেওয়া যায় না। অর্থনীতির দৃষ্টিকোণ থেকে পরিসেবাগুলো অস্পর্শনীয় এবং পণ্য বা বস্তু সম্পর্কিত নয়। পরিসেবাগুলো বিনাশশীল প্রকৃতির এবং ভোগকারীর চাহিদা অনুসারে সেবা পরিবেশন বা সরবরাহ করতে হয়।

পরিসেবার বৈশিষ্ট্য (Nature of Services)

সেবা বা পরিসেবার পাঁচটি মৌলিক বৈশিষ্ট্য রয়েছে। যা সেবাকে পণ্য থেকে পৃথক করেছে। এগুলো নিম্নে আলোচিত হল :

- (1) **অস্পর্শনীয়তা (Intangibility) :** এগুলো দেখা যায় না, স্পর্শ করা যায় না, অথবা গন্ধ পাওয়া যায় না। এগুলো কেবলমাত্র একজন অনুভব করতে পারেন এবং সুবিধাগুলো ভোগ করতে পারেন। উদাহরণস্বরূপ: ডাক্তার দ্বারা প্রদানকৃত চিকিৎসা।
- (2) **অসামঞ্জস্যতা (Inconsistency) :** সেবার ক্ষেত্রে বিভিন্ন গ্রাহকের বিভিন্ন চাহিদা ও প্রত্যাশা থাকে। উদাহরণস্বরূপ—মোবাইল পরিসেবা, বিউটি পার্লারে এই অসামঞ্জস্যতা পরিলক্ষিত হয়।
- (3) **অবিচ্ছেদ্যতা (Inseparability) :** পরিসেবার ক্ষেত্রে উৎপাদন ও ভোগ একই সাথে ঘটে থাকে। উদাহরণস্বরূপ—এটিএম (ATM)- একজন করণিকের পরিবর্ত হিসেবে কাজ করতে পারলেও ভোগকারীর উপস্থিতি এক্ষেত্রে আবশ্যিক।
- (4) **স্বল্প মজুত পণ্য [Inventory (Less)] :** পরিসেবাগুলো ভবিষ্যতে ব্যবহারের জন্য সংরক্ষণ করা যায় না অথবা ভবিষ্যতে ব্যবহার করার জন্য অগ্রিম সংগ্রহ করে রাখা যায় না। উদাহরণস্বরূপ—স্বল্প চাহিদার সময় হোটেল ও বিমান পরিসেবার অব্যবহৃত সেবা ভবিষ্যতের উচ্চ চাহিদায়ুক্ত সময়ের জন্য সংরক্ষিত করে রাখা যাবে না।
- (5) **যুক্তকরণ (Involvement):** সেবা সরবরাহের সময় গ্রাহকের উপস্থিতি আবশ্যিক। উদাহরণস্বরূপ একজন গ্রাহক তার প্রয়োজন অনুসারে সেবার পরিমার্জন করতে পারেন।

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

একজন ভোগকারী তার নির্দিষ্ট চাহিদা পূরণের জন্য বিভিন্ন পণ্য ক্রয় করে থাকে। এইসব পণ্যগুলো কোনো বস্তু বা পদার্থ এবং সেবার আকারে ভোগকারী ক্রয় করতে পারে।

পার্থক্যের বিষয়	পণ্য	সেবা
(i) অর্থ	পণ্য হল এমন সমস্ত বস্তু বা পদার্থ যোগুলো দেখা যায়, স্পর্শ করা যায় বা অনুভব করা যায় এবং এগুলো গ্রাহকের কাছে বিক্রয়ের জন্য প্রস্তুত থাকে।	সেবা বলতে বোঝায় অন্য কোনো ব্যক্তি দ্বারা প্রদত্ত নানাবিধ সুযোগ-সুবিধা।
(ii) প্রকৃতি	স্পর্শনীয়।	অস্পর্শনীয়।
(iii) মালিকানার হস্তান্তর	সম্ভবপর।	সম্ভবপর নয়।
(iv) মূল্য নির্ধারণ	খুব সহজ ও সরল।	জটিল কাজ।
(v) অসামঞ্জস্যতা	পণ্য প্রকৃতিগত দিক থেকে অভিন্ন।	সেবা প্রকৃতিগত দিক থেকে বৈচিত্রময়।

সেবার শ্রেণিবিভাগ (Types of Services)

পরিসেবা বা সেবাকে তিনটি শ্রেণিতে ভাগ করা যায়, যথা :- সামাজিক পরিসেবা, ব্যক্তিগত পরিসেবা এবং ব্যবসায়িক পরিসেবা।

- (1) **সামাজিক পরিসেবা (Social Services) :** সামাজিক পরিসেবা হল সে সমস্ত পরিসেবা যোগুলো স্বেচ্ছায় কিছু সামাজিক উদ্দেশ্য পূরণের লক্ষ্যে করা হয়ে থাকে। এই সমস্ত কিছু সামাজিক লক্ষ্য হল— সমাজের দুর্বল শ্রেণির মানুষের জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন করা এবং তাদের সন্তানদের শিক্ষা প্রদানের ব্যবস্থা করা অথবা বস্তি এলাকাগুলোতে স্বাস্থ্য পরিসেবা ও স্বাস্থ্যকর পরিস্থিতি প্রদানের ব্যবস্থা করা।
- (2) **ব্যক্তিগত পরিসেবা (Personal Services):** ব্যক্তিগত পরিসেবা হল সেই সমস্ত সেবা যোগুলো বিভিন্ন ভোক্তা ভিন্ন ভিন্ন ভাবে ভোগ করা হয়ে থাকে। এই সমস্ত সেবা প্রকৃতিগত দিক থেকে ভিন্ন ভিন্ন হয়। পরিসেবা প্রদানকারীর উপর নির্ভর করে এগুলো ভিন্ন ভিন্ন হয়। এগুলো আবার ভোগকারীর পছন্দ ও চাহিদাভেদে ভিন্ন প্রকৃতির হয়। উদাহরণ— পর্যটন, বিনোদনমূলক পরিসেবা এবং রেস্টুরেন্ট ইত্যাদি।
- (3) **ব্যবসায়িক পরিসেবা (Business Services) :** যে সমস্ত সেবা ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের কর্যাবলি পরিচালনার জন্য ব্যবহার করে সেগুলোকে ব্যবসায়িক পরিসেবা বলে। উদাহরণস্বরূপ : ব্যাংকিং, বিমা, পরিবহণ, গুদামজাতকরণ এবং যোগাযোগ পরিসেবা।

ব্যাংকিং -এর অর্থ (Meaning of Banking)

1949 সালের ব্যাংকিং নিয়ন্ত্রণ আইন অনুসারে, “ব্যাংক হল সেই প্রতিষ্ঠান, যে প্রতিষ্ঠান ঋণদান বা বিনিয়োগের উদ্দেশ্যে জনসাধারণের কাছ থেকে আমানত হিসেবে টাকা সংগ্রহ করে এবং জনগণ টাকা দাবি করা মাত্র বা অন্যভাবে ফেরত দেয়। কিংবা এই অর্থ চেক, ড্রাফট বা অন্যভাবে ব্যাংক থেকে তোলা ব্যবস্থা করে থাকে।”

ব্যাংকের শ্রেণিবিভাগ (Type of Banks)

ব্যাংকগুলোকে নিম্নলিখিত শ্রেণিতে ভাগ করা যায় :

1. বাণিজ্যিক ব্যাংক (Commercial Banks)
2. সমবায় ব্যাংক (Cooperative Banks)
3. বিশেষায়িত ব্যাংক (Specialised Banks)
4. কেন্দ্রীয় ব্যাংক (Central Bank)

- (1) **বাণিজ্যিক ব্যাংক (Commercial Banks)** : বাণিজ্যিক ব্যাংক হল সেই সমস্ত ব্যাংক যোগুলো তাদের গ্রাহকদের আমানত গ্রহণ করে এবং গ্রাহকদের স্বল্পমেয়াদী ঋণ প্রদান করে। দুই ধরনের বাণিজ্যিক ব্যাংক বর্তমান। যথা- সরকারি ব্যাংক ও বেসরকারি ব্যাংক।
- (2) **সমবায় ব্যাংক (Cooperative Banks)** : সমবায় ব্যাংকগুলো রাজ্য সমবায় সমিতি আইনের বিধান দ্বারা পরিচালিত হয়। এই সমস্ত ব্যাংকগুলো সহযোগিতা, স্বনির্ভরতা এবং পারস্পরিক সহায়তার নীতিতে পরিচালিত হয়।
- (3) **বিশেষায়িত ব্যাংক (Specialised Banks)** : বিশেষায়িত ব্যাংকগুলো হচ্ছে বৈদেশিক মুদ্রা বিনিময় ব্যাংক, শিল্প ব্যাংক, উন্নয়ন ব্যাংক, রপ্তানি-আমদানি ব্যাংক ইত্যাদি যোগুলো শিল্পে, যৌথ উদ্যোগ প্রকল্পে এবং বৈদেশিক বাণিজ্যের জন্য আর্থিক সহায়তা প্রদান করে।
- (4) **কেন্দ্রীয় ব্যাংক (Central Bank)** : কেন্দ্রীয় ব্যাংক দেশের সকল বাণিজ্যিক ব্যাংকের কার্যাবলি পর্যবেক্ষণ, নিয়ন্ত্রণ ও পরিচালনা করে। এটি সরকারের ব্যাংক হিসেবে কাজ করে। এই ব্যাংক দেশের মুদ্রা ও ঋণ সংক্রান্ত নীতিসমূহ নিয়ন্ত্রণ করে এবং মুদ্রা ও ঋণ নীতির মধ্যে সমন্বয় সাধন করে। রিজার্ভ ব্যাংক অব ইন্ডিয়া হল আমাদের দেশের কেন্দ্রীয় ব্যাংক।

বাণিজ্যিক ব্যাংকের কার্যাবলি (Functions of Commercial Banks)

বাণিজ্যিক ব্যাংক গুলো নিম্নলিখিত কার্যাবলি সম্পাদন করে :

- (i) **আমানত গ্রহণ (Acceptance of deposits)**: বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো গ্রাহকদের কাছ থেকে সঞ্চয়ী আমানত হিসাব, পৌনঃপুনিক আমানত হিসাব, স্থায়ী আমানত-হিসাব এবং চলতি আমানত হিসাবের মাধ্যমে আমানত গ্রহণ করে থাকে এবং এই আমানতে সঞ্চিত অর্থরাশির উপর ভিত্তি করে ব্যাংকগুলো গ্রাহকদেরকে ত্রৈমাসিক, অর্ধবার্ষিকী বা বার্ষিক ভিত্তিতে সুদ প্রদান করে থাকে।
- (ii) **ঋণ প্রদান (Lending of funds)** : বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো জমাতিরিক্ত অর্থ প্রদান, নগদ ঋণ, বাণিজ্যিক হুন্ডি ইত্যাদির মাধ্যমে ঋণ প্রদান করে থাকে। এই সমস্ত ঋণের উপর সুদ ধার্যের মাধ্যমে ব্যাংকগুলো মুনাফা অর্জন করে থাকে।
- (iii) **অর্থ প্রেরণ (Fund Remittance)** : ব্যাংকগুলো গ্রাহকদের অর্থ বিভিন্ন স্থানে প্রেরণের সুবিধা প্রদান করে থাকে। এই অর্থ প্রেরণের কাজ ব্যাংকগুলো পে অর্ডার, ব্যাংক ড্রাফট ইত্যাদির মাধ্যমে সামান্য কমিশনের বিনিময় করে থাকে।
- (iv) **চেকে সুবিধা প্রদান (Providing Cheque clearing)** : ব্যাংকগুলো অন্যান্য ব্যাংক থেকে চেক সংগ্রহ করে এবং এইভাবে সমস্ত চেকের ক্লিয়ারিং হাউস হিসেবে কাজ করে।
- (v) **অন্যান্য মূল্য সংযোজন সেবা (Other Value-added Service)** : ব্যাংকগুলো বিভিন্ন মূল্য সংযোজন সেবাও প্রদান করে থাকে। যেমন— লকারের সুবিধা প্রদান, বিভিন্ন বিল প্রদানের কাজ করে, শেয়ার ক্রয়-বিক্রয়ের কাজ ইত্যাদি।

ই-ব্যাংকিং (ইলেকট্রনিক ব্যাংক)- এর অর্থ (Meaning of Electronic Banking or e-Banking Service) :

ব্যাংকের কার্যাবলিতে কম্পিউটার ও ইন্টারনেটের ব্যবহারকে ইলেকট্রনিক ব্যাংকিং বা ই-ব্যাংকিং বলে। এই পরিসেবার জন্য গ্রাহকদেরকে প্রতিটি লেনদেন সম্পাদনের জন্য সবসময় ব্যাংকে যেতে হয় না। গ্রাহকরা এই পরিসেবা ব্যবহারের মাধ্যমে যে-কোনো স্থান থেকে যে-কোনো সময় ব্যাংকের সাথে লেনদেন করতে পারে।

ই-ব্যাংকিং কাগজবিহীন / নগদ বিহীন লেনদেনের প্রবর্তন করেছে। ই-ব্যাংকিং এর আওতাভুক্ত বিভিন্ন পরিসেবাগুলো হল— ATM মেশিন, PoS মেশিন, বৈদ্যুতিন উপায়ে তথ্য বা ডাটা আদান-প্রদান (EDI), ক্রেডিট কার্ড, ইলেকট্রনিক বা ডিজিটাল কাশ এবং বৈদ্যুতিন উপায়ে অর্থের আদান-প্রদান (EFT), যা দুটি উপায়ে করা হয়ে থাকে, যথা :- এন.ই.এফ.টি (National Electronic Fund Transfer) এবং আর.টি.জি.এস (Real Time Gross Settlement)।

গ্রাহকদের জন্য ই-ব্যাংকিং-এর সুবিধা (Benefits)

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

- (i) ই-ব্যাংকিং গ্রাহকদের 365 দিনই 24 ঘণ্টা পরিসেবা প্রদান করে।
- (ii) গ্রাহকরা মোবাইল ফোনের মাধ্যমে অফিসে বা বাড়িতে বসে এমনকি ভ্রমণের সময়ও লেনদেন করতে পারে।
- (v) ই-ব্যাংকিং-এর জন্য গ্রাহকরা অধিকতর সন্তুষ্ট কারণ এটি গ্রাহকদের বিভিন্ন সুবিধা ভোগের সুযোগ প্রদান করে এবং এটি অত্যন্ত নিরাপদ বলে গ্রাহকরা নগদ অর্থ সাথে নিয়ে ঘোরার ঝুঁকি এড়াতে পারে।

ব্যাংকগুলোর জন্য ই-ব্যাংকিং-এর সুবিধা :

- (i) ই-ব্যাংকিং লেনদেনজনিত ব্যয় হ্রাস করে।
- (ii) কেন্দ্রীভূত ডাটাবেস স্থাপনের মাধ্যমে ব্যাংকের শাখাগুলোর বোঝা কমেছে।
- (iii) ই-ব্যাংকিং ব্যাংকগুলোকে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে এবং ব্যাংক ও গ্রাহকদের মধ্যে সম্পর্ক আরো দৃঢ় করে তোলে।

বিমার অর্থ (Meaning of Insurance)

বিমাকে 'বিমাকারী' (Insurer) ও 'বিমাগ্রহীতার' (Insured) মধ্যে একটি চুক্তি হিসেবে সংজ্ঞায়িত করা যেতে পারে যার মাধ্যমে বিমাকারী একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থের (প্রিমিয়াম বা মাসুল) বিনিময়ে একটি পূর্ব নির্ধারিত অর্থরাশি বিমাগ্রহীতাকে নির্দিষ্ট কোনো ঘটনার পরিপ্রেক্ষিতে (যেমন— বিমাগ্রহীতাকে নির্দিষ্ট কোনো নির্দিষ্ট বয়স পূর্তিতে বা মৃত্যুর পর) প্রদানের অঙ্গীকার করে অথবা বিমাকৃত ঝুঁকির কারণে সংঘটিত প্রকৃত ক্ষতির ক্ষতিপূরণ প্রদানে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ থাকে।

বিমার মৌলিক নীতি (Fundamental principle of Insurance)

বিমার মূল বা মৌলিক নীতি হল যে একজন ব্যক্তি বা একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান একটি অজ্ঞাত ভবিষ্যতের সাথে সম্পর্কিত সম্ভাব্য বিপুল পরিমাণ ক্ষতির পরিবর্তে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থরাশি ব্যয় করতে বা প্রদানে সম্মত হয়। সুতরাং, বিমা হল ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার একটি উপায় যা প্রাথমিকভাবে সম্ভাব্য আর্থিক ক্ষতির ঝুঁকি থেকে সুরক্ষিত থাকার জন্য ব্যবহৃত হয়।

বিমার কার্যাবলি (Functions of Insurance)

বিমার বিভিন্ন কার্যাবলি নিম্নরূপ :

- (i) ঝুঁকি থেকে সুরক্ষা প্রদান (Protection against Risk): বিমা ব্যবসার সাথে জড়িত বিভিন্ন সম্ভাব্য ঝুঁকি থেকে

সুরক্ষা প্রদান করে। এই সুরক্ষা হল বিমাগ্রহীতা যে ক্ষতির সম্মুখীন হয়েছে সেই ক্ষতিপূরণ প্রদানের একটি বিধান বা উপায়।

(ii) **ঝুঁকি বণ্টন (Risk sharing):** বিমা ঝুঁকি বণ্টনে সাহায্য করে। সাধারণত বিশাল সংখ্যক মানুষ নির্দিষ্ট মাসুল বা প্রিমিয়াম প্রদানের মাধ্যমে বিমা চুক্তিতে আবদ্ধ হয় যার ফলস্বরূপ একটি বিমা তহবিল গঠিত হয়। এই তহবিল বিশাল সংখ্যক মানুষের কিছু সংখ্যক মানুষের মধ্যে যারা ক্ষতির সম্মুখীন হতে পারে তাদের ক্ষতিপূরণ প্রদানের জন্য ব্যবহৃত হয়। কার্যতপক্ষে এইভাবে কোনো ক্ষতি বিপুল সংখ্যক মানুষের মধ্যে ভাগ হয়ে যায়।

(iii) **অর্থনৈতিক উন্নয়নে অবদান (Contribute to Economic Development):** বিমা কোম্পানিগুলোর দ্বারা সংগৃহীত তহবিল বিভিন্ন লগ্নিপত্রে বা প্রকল্পে বিনিয়োগ করা হয় যা দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে বিশেষ অবদান রাখে।

(iv) **কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি (Generation of Employment):** বিমা কোম্পানিগুলো নিয়মিতভাবে বিপুল সংখ্যক মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে। বিমা কোম্পানির এজেন্ট হিসেবে কাজ করে এক বিশাল সংখ্যক মানুষ তাদের জীবিকা নির্বাহ করে।

বিমার নীতিসমূহ (Principles of Insurance)

একটি বিমা চুক্তির বৈধতা কিছু সুপ্রতিষ্ঠিত নীতির উপর নির্ভর করে যা বিভিন্ন ধরনের বিমার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। এগুলো নিম্নে সংক্ষেপে আলোচিত হল :

(i) **চূড়ান্ত সদ্‌বিশ্বাস (Utmost good faith) :** বিমাচুক্তি পারস্পরিক বিশ্বাস ও আস্থার চুক্তি। চুক্তির উভয় পক্ষকে অর্থাৎ ‘বিমাকারী’ ও ‘বিমাগ্রহীতা’ উভয়কে অবশ্যই বিমাচুক্তি সম্পর্কিত সমস্ত প্রাসঙ্গিক তথ্য প্রকাশ করতে হবে। উদাহরণস্বরূপ জীবন বিমার ক্ষেত্রে প্রস্তাবক বা বিমা গ্রহীতাকে অবশ্যই তার স্বাস্থ্য, অভ্যাস, ব্যক্তিগত ও পারিবারিক ইত্যাদি সম্পর্কিত যাবতীয় তথ্য সঠিকভাবে প্রকাশ করতে হবে।

(ii) **বিমাযোগ্য স্বার্থ (Insurable Interest):** এই নীতি অনুসারে বিমাগ্রহীতা বা বিমাকৃত ব্যক্তিকে অবশ্যই বিমার বিষয়বস্তুর উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে। বিমাযোগ্য স্বার্থ বলতে বোঝায় বিমাচুক্তি সম্বন্ধীয় বিষয়বস্তুর আর্থিক স্বার্থ। সম্পত্তি বা জীবন বিমার ক্ষেত্রে একজন ব্যক্তির বিমাযোগ্য স্বার্থ বর্তমান তখনই বলা যাবে যদি সেই ব্যক্তি এগুলো অস্তিত্ব বজায় থাকার ফলে লাভবান এবং সেগুলোর ক্ষতি বা ধ্বংস হলে ক্ষতিগ্রস্ত হন।

(iii) **ক্ষতিপূরণ (Indemnity) :** ক্ষতিপূরণের শব্দের অর্থ কোনো ব্যক্তির ক্ষতির সম্মুখীন হওয়ার পর ঐ ব্যক্তিকে ক্ষতিপূরণের অর্থ প্রদান করা অথবা বিমাকৃত ঘটনা সংঘটিত হওয়ার পূর্বের অবস্থানে বিমাগ্রহীতাকে ফিরিয়ে আনা। এই নীতি অগ্নিবিমা, নৌ-বিমা ও সাধারণ বিমার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। এই নীতি জীবনবিমার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য নয় কারণ মৃত্যুজনিত ক্ষতি অপূরণীয়।

(iv) **নিকটতম কারণ (Proximate Cause):** বিমা কোম্পানি বিমা নীতিতে উল্লেখিত ঝুঁকি সংক্রান্ত ক্ষতির জন্য ক্ষতিপূরণ প্রদান করবে। কিন্তু যদি বিমা নীতিতে উল্লেখিত কোনো ঝুঁকির কারণে দুর্ঘটনা না ঘটে তাহলে ক্ষতির ‘নিকটতম কারণ’ নীতিটি প্রযোজ্য হয়।

(v) **অধিকার সমর্পণ (Subrogation) :** এই নীতি সর্বকম বিমা চুক্তির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য যেগুলোর ক্ষেত্রে ক্ষতিপূরণ চুক্তির নীতি প্রযোজ্য। এই নীতি অনুসারে, যখন কোনো বিমা কোম্পানি বিমাগ্রহীতাকে তার কোনো সম্পত্তির ক্ষতির জন্য ক্ষতিপূরণ দেয়, তখন সেই সম্পত্তি সম্পর্কিত সমস্ত অধিকার বিমা কোম্পানির কাছে স্থানান্তরিত হয়।

বিমার প্রকারভেদ (Types of Insurance)

বিমা যা চুক্তির উপর নির্ভরশীল, তাকে বিস্তৃতভাবে নিম্নলিখিত শ্রেণিতে ভাগ করা যায়। যথা—

- (i) জীবন বিমা (Life Insurance)
- (ii) অগ্নি বিমা (Fire Insurance)
- (iii) নৌ-বিমা (Marine Insurance)
- (iv) অন্যান্য বিমা, যেমন— স্বাস্থ্য বিমা, চৌর্য বিমা, মোটর গাড়ি বিমা, পশু বিমা, শস্য বিমা, ক্রীড়া বিমা ইত্যাদি।

জীবন বিমার অর্থ (Meaning of Life Insurance) : জীবন বিমা এমন একটি চুক্তি যার অধীনে বিমাকারী বিমাগ্রহীতা দ্বারা প্রদত্ত একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ প্রিমিয়ামের বিনিময়ে মেয়াদপূর্তির পর নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদানের অঙ্গীকার করে। চুক্তির লিখিত রূপটিকে জীবন বিমা পলিসি বলা হয়। এটি বিমাকৃত ব্যক্তিকে বা তার আইনি উত্তরাধিকারীদের বিমাগ্রহীতার মৃত্যুর পর অথবা নির্দিষ্ট কোনো সময়ের শেষে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদানের আইনি নিশ্চয়তা প্রদান করে।

জীবন বিমা চুক্তির প্রধান বা মূল উপাদানসমূহ (The main Elements of a Life Insurance contract) : একটি জীবন বিমা চুক্তির প্রধান উপাদানগুলো হল :

- (i) একটি জীবন বিমার চুক্তিতে অবশ্যই একটি বৈধ চুক্তির প্রয়োজনীয় সমস্ত বিষয় থাকতে হবে।
- (ii) জীবন বিমার চুক্তি একটি চূড়ান্ত সদ্বিশ্বাসের চুক্তি।
- (iii) জীবন বিমার ক্ষেত্রে, বিমাগ্রহীতার অবশ্যই বিমাকৃত জীবনের উপর বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে।
- (iv) জীবন বিমার চুক্তি ক্ষতিপূরণের চুক্তি নয়।

জীবন বিমা পলিসির প্রকারভেদ (Types of life insurance policy)

বিভিন্ন প্রকার জীবন বিমা পলিসিগুলো সম্বন্ধে সংক্ষেপে আলোচনা করা হল :

- (i) **আজীবন বিমা পলিসি (Whole Life Policy) :** এক্ষেত্রে বিমাগ্রহীতাকে প্রদেয় অর্থ তার মৃত্যুর আগে প্রদান করা হয় না। পলিসিতে উল্লেখিত প্রদেয় অর্থরাশি এক্ষেত্রে তার আইনি উত্তরাধিকারীদের প্রদান করা হয়।
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) :** বিমা কোম্পানি বিমাগ্রহীতাকে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থরাশি তার নির্দিষ্ট বয়সের পর অথবা মৃত্যুর পর দুটোর মধ্যে যেটি আগে ঘটবে সেই সময়ই প্রদানের অঙ্গীকার করে।
- (iii) **যৌথ জীবন বিমা পলিসি (Joint Life Policy):** এই পলিসি দুই বা ততোধিক ব্যক্তি যৌথভাবে করে থাকে। যেমন— অংশীদারি কারবারের অংশীদারগণ। বিমার মাশুল এক্ষেত্রে যৌথভাবে কিস্তিতে বা একসাথে প্রদান করা হয়ে থাকে।
- (iv) **বার্ষিক বিমা পলিসি (Annuity Policy):** এই পলিসি সেইসব লোকদের জন্য উপযুক্ত যারা একটি নির্দিষ্ট বয়সের পর নিয়মিতভাবে উপার্জন বা আয় পছন্দ করে। এরূপ পলিসিতে বিমাগ্রহীতা দ্বারা প্রিমিয়াম বা মাশুলের অর্থ কিস্তিতে যা একসাথে একক কিস্তিতে প্রদান করা হয়।
- (v) **শিশুদের এনডাউমেন্ট বিমা পলিসি (Children's Endowment Policy):** এরূপ পলিসি কোনো ব্যক্তি তার

সন্তানদের পড়াশোনা বা বিয়ের খরচ মেটানোর জন্য করে থাকে। বিমা কোম্পানি শিশুর বা সন্তানদের একটি নির্দিষ্ট বয়সের পর পলিসির অর্থরাশি প্রদান করে থাকে।

অগ্নি বিমার অর্থ (Meaning of Fire Insurance)

অগ্নি বিমা হল এমন একটি চুক্তি যেখানে বিমাকারী (বিমা কোম্পানি) প্রিমিয়াম বা মাশুলের বিনিময়ে অগ্নিকাণ্ডের জন্য ক্ষতিগ্রস্ত বিমাগ্রহীতাকে ক্ষতিপূরণ প্রদানের অঙ্গীকার করে। এই প্রিমিয়াম একটি মাত্র কিস্তিতে অর্থাৎ একক কিস্তিতে প্রদান করা হয়। অগ্নিবিমা চুক্তির মেয়াদকাল সাধারণত এক বছর থাকে। এক বছর সময়কালের পর এই চুক্তির কার্যকারিতা নিজে থেকেই শেষ হয়ে যায়। কিন্তু কেউ যদি ইচ্ছা করে তাহলে সময়মতো প্রিমিয়াম প্রদানের মাধ্যমে পলিসির নবীকরণ করতে পারে।

আগুন দ্বারা সংঘটিত ক্ষতিপূরণ প্রদানের দাবি করার জন্য নিম্নলিখিত দুটি শর্ত পূরণ করা আবশ্যিক :

- আগুন জনিত ক্ষতি অবশ্যই বাস্তবে সংঘটিত হবে এবং
- আগুন ইচ্ছাকৃতভাবে নয় দুর্ঘটনা বশত লাগতে হবে।

অগ্নি-বিমার প্রধান বা মূল উপাদানসমূহ (Main Elements of a Fire Insurance contract)

অগ্নি-বিমা চুক্তির প্রধান উপাদানগুলো হল:

- অগ্নি-বিমাতে বিমাকৃত বিষয়বস্তুর উপর বিমাগ্রহীতার অবশ্যই বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে। বিমাযোগ্য স্বার্থ ছাড়া বিমা চুক্তি বাতিল বলে গণ্য করা হবে। অগ্নি-বিমার ক্ষেত্রে জীবন বিমার ঠিক বিপরীত বিষয় অর্থাৎ বিমার সময় এবং ক্ষতির সময় উভয় ক্ষেত্রেই অবশ্যই বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে।
- জীবন বিমার চুক্তির ন্যায় অগ্নি বিমার চুক্তিও একটি চূড়ান্ত সদ্ বিশ্বাসের চুক্তি (uberrimae fidei)।
- অগ্নি-বিমা চুক্তি সম্পূর্ণরূপে ক্ষতিপূরণের চুক্তি। বিমাগ্রহীতা ক্ষতিগ্রস্ত হলে প্রকৃত ক্ষতির অর্থরাশি বিমাকারী থেকে থেকে পুনর্বুদ্ধার বা সংগ্রহ করে থাকে। এই অর্থরাশির পরিমাণ বিমাকৃত বস্তুর অর্থরাশির বেশি হতে পারবে না।
- বিমাকারী কেবলমাত্র তখনই ক্ষতিপূরণ প্রদানে দায়বদ্ধ থাকবে যদি ক্ষতি বিমাকৃত ঝুঁকির নিকটতম কারণে সংঘটিত হয়।

নৌ-বিমার অর্থ (Meaning of Marine Insurance)

নৌ-বিমা হল এমন একটি চুক্তি যেখানে বিমাকারী বিমাগ্রহীতাকে সামুদ্রিক ঝুঁকি থেকে উদ্ধৃত ক্ষতির জন্য ক্ষতিপূরণ প্রদানে অঙ্গীকার করে। এক্ষেত্রে বিমাকারী সমুদ্রিক যাত্রাকালে জাহাজ বা পণ্যের ক্ষতি হলে সেই ক্ষতিপূরণ নিশ্চয়তা করে। সহজভাবে বলতে গেলে নৌ-বিমায় অন্তর্ভুক্ত বিষয়গুলো হলো:-

- জাহাজ বিমা (Ship or hull Insurance):** নৌ-বিমা নীতি সমগ্র জাহাজসহ তার আসবাবপত্র এবং জিনিসপত্রের অনাকাঙ্ক্ষিত দুর্ঘটনা সংক্রান্ত ক্ষতিপূরণের নিশ্চয়তা প্রদান করে। নৌ-বিমা একটি নির্দিষ্ট যাত্রার জন্য বা একটি নির্দিষ্ট সময়কালের জন্য করা যেতে পারে।
- পণ্যের বিমা (Cargo Insurance) :** পণ্যের আমদানিকারী ও রপ্তানিকারী উভয় পক্ষই জাহাজে প্রেরিত পণ্যের সুরক্ষার বিষয়ে আগ্রহী থাকে। সাধারণত পণ্যের মালিক দ্বারা পণ্য বিমা করা হয়।
- ভাড়া বিমা (Freight Insurance) :** এটি এক ধরনের নৌ-বিমা নীতি যা জাহাজে যাত্রাকালে পণ্য হারানো গেলে বা নষ্ট হলে জাহাজ কোম্পানিগুলো ভাড়াজতি যে ক্ষতির সম্মুখীন হয় তা পূরণের অঙ্গীকার করে।

নৌ-বিমার প্রধান বা মুখ্য উপাদানসমূহ (Main Elements of a Marine Insurance contract)

নৌ-বিমার প্রধান বা মুখ্য উপাদানগুলো হল :

- (i) জীবন বিমার বিপরীত নৌ-বিমা চুক্তি একটি ক্ষতিপূরণের চুক্তি। বিমাগ্রহীতা ক্ষতির সম্মুখীন হলেই বিমাকারীর কাছ থেকে প্রকৃত ক্ষতির পরিমাণ আদায় করতে পারে
- (ii) নৌ-বিমা চুক্তি একটি চূড়ান্ত সর্বাঙ্গীণ চুক্তি। এটি নৌ-বিমার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ একটি নীতি। এক্ষেত্রে বিমাগ্রহীতাকে অবশ্যই বিমার বিষয়বস্তু সম্পর্কিত সমস্ত তথ্য বিমাকারীর কাছে প্রকাশ করতে হবে। বিমাগ্রহীতা কোনো তথ্য গোপন করে রাখতে পারবে না।
- (iii) নৌ-বিমা চুক্তির সময় বিমাগ্রহীতার বিমার বিষয়বস্তুর উপর অবশ্যই বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে। বিমাযোগ্য স্বার্থ অবশ্যই ক্ষতির সময় থাকতে হবে কিন্তু বিমা গ্রহণের সময় থাকা বাধ্যতামূলক নয়।
- (iv) এক্ষেত্রে 'ক্ষতির নিকটতম কারণ' নীতিটি প্রযোজ্য হয়। বিমা কোম্পানি শুধুমাত্র সেই সময় ক্ষতিপূরণ প্রদানে বাধ্য থাকে যদি ক্ষতিটি পলিসিতে উল্লেখিত ঝুঁকির নিকটতম কারণের জন্য ঘটে থাকে। এই নীতিটি যখন একাধিক কারণের জন্য ক্ষতি হয়ে থাকে সে সময় ক্ষতির নিকটতম কারণ নির্ধারণে সাহায্য করে। বিমাকারীর দায়বদ্ধতা নির্ধারণের জন্য 'ক্ষতির নিকটতম কারণ' নির্ধারণ করা উচিত।

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	বিমার বিষয়বস্তু হল মনুষ্য জীবন	বিমার বিষয়বস্তু হল যে কোনো বস্তুগত সম্পত্তি।	বিষয়বস্তু হল জাহাজ, পণ্য বা ভাড়া
2. উপাদান	জীবন বিমার মধ্যে নিরাপত্তা এবং বিনিয়োগ অথবা দুটো উপাদানই বর্তমান থাকে।	অগ্নি বিমাতে শুধুমাত্র নিরাপত্তা নামক উপাদানটি থাকে, বিনিয়োগ নয়	নৌ-বিমাতে কেবলমাত্র নিরাপত্তা নামক উপাদানটি উপস্থিত থাকে।
3. বিমাযোগ্য স্বার্থ	বিমা চুক্তি সম্পাদনের সময় বিমাযোগ্য স্বার্থ বর্তমান থাকলে চলবে কিন্তু দাবি যখন প্রদেয় হবে সেই সময় বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকা আবশ্যিক নয়।	বিমা গ্রহণ ও ক্ষতির সময় উভয় ক্ষেত্রেই বিমাযোগ্য স্বার্থ থাকতে হবে।	পণ্যের ক্ষতির সময় বিমাযোগ্য স্বার্থ অবশ্যই থাকতে হবে।
4. মেয়াদকাল বা সময়সীমা	জীবন বিমা পলিসি এক বছরের চেয়ে অধিক সময়ের জন্য হয় এবং সাধারণত এর মেয়াদকাল 5 থেকে 30 বছরের দীর্ঘ মেয়াদকালের হয়।	অগ্নি বিমা চুক্তির মেয়াদকাল সাধারণত এক বছরের অধিক হয় না।	নৌ-বিমা চুক্তি একটি নির্দিষ্ট যাত্রা বা একটি নির্দিষ্ট সময়কালের জন্য অথবা দুটোর জন্যই হয়।

পার্থক্যের ভিত্তি	জীবন বিমা	অগ্নি বিমা	নৌ-বিমা
5. ক্ষতির পরিমাপ	ক্ষতির পরিমাণ নির্ধারণ করা যায় না।	ক্ষতির পরিমাণ নির্ধারণ করা যায়।	ক্ষতির পরিমাণ নির্ধারণ করা যায়।
6. পলিসির অর্থ	জীবন বিমার ক্ষেত্রে যে-কোনো পরিমাণ অর্থের বিনিময়ে বিমা করানো যায়।	অগ্নি-বিমা পলিসির মূল্য বিমাকৃত বিষয়বস্তুর মূল্যের অধিক হতে পারে না।	নৌ-বিমাতে জাহাজ বা পণ্যের বাজার মূল্য যা হবে সেটাই হবে পলিসির মূল্য।

যোগাযোগ পরিসেবার অর্থ (Meaning of Communication Services)

একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানকে অবশ্যই বহির্বিশ্বের সাথে নিয়মিত যোগাযোগ বজায় রাখতে হবে। ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোকে অন্যদের সাথে যোগাযোগ রাখার মাধ্যমে তথ্যের আদান-প্রদান করতে হয়। এই কারণেই কার্যকরী যোগাযোগ ব্যবস্থা যে-কোনো সফল ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের ভিত্তি। একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানকে অবশ্যই তার কর্মচারী, গ্রাহক, ক্রেতা, সরবরাহকারী, সরকার প্রভৃতির সাথে যোগাযোগ বজায় রাখতে হয়।

ভারতে দুটি প্রধান যোগাযোগ পরিসেবা বর্তমান। যোগাযোগের উপর ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলো সাধারণত নির্ভর বা ভরসা করে থাকে সেগুলো হল :-

(A) ডাক পরিসেবা (Postal Services)

(B) টেলি যোগাযোগ ব্যবস্থা (Telecom Services)

A. ডাক পরিসেবা (Postal Services) : নিয়মিতভাবে চিঠি, বাজারের অবস্থান সম্পর্কিত প্রতিবেদন, পার্সেল, মানি অর্ডার ইত্যাদি আদান-প্রদানের জন্য প্রতিটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের ডাক পরিসেবার প্রয়োজন হয়। এই সমস্ত সেবাগুলো সমগ্র দেশে ছড়িয়ে থাকা ডাকবিভাগ দ্বারা প্রদান করা হয়। ডাক বিভাগ নিম্নলিখিত পরিসেবাগুলো প্রদান করে থাকে :-

- 1) **আর্থিক পরিসেবাসমূহ (Financial Services) :** ডাক বিভাগ সাধারণ জনগণের 'পোস্টাল ব্যাংকিং'-এর সুবিধা প্রদান করে থাকে। এছাড়াও ডাক বিভাগ বিভিন্ন সঞ্চয় প্রকল্প যেমন— পাবলিক প্রভিডেন্ট ফান্ড (PPF), কৃষক বিকাশপত্র, রাষ্ট্রীয় সঞ্চয় প্রমাণপত্র (National Saving Certificate), পৌনঃপুনিক আমানত প্রকল্প, মানি অর্ডার ইত্যাদির মাধ্যমে জনগণের সঞ্চয় গচ্ছিত রাখে এবং জনগণের সঞ্চয়কে সেই সচল রাখে।
- 2) **ডাক / মেল / যোগাযোগ পরিসেবাসমূহ (Mail Services) :** ডাক বিভাগ অভ্যন্তরীণ (Inland Mail) ও আন্তর্জাতিক (International Mail) উভয়প্রকার মেল নিয়ে কাজ করে। যখন মেল বা চিঠির প্রেরক ও গ্রাহক একই দেশের হয়, সেই মেলকে বলে অভ্যন্তরীণ মেল। অন্যদিকে যখন মেল-এর প্রেরক ও গ্রাহক দুজন দুই ভিন্ন দেশে থাকেন, সেই মেলকে আন্তর্জাতিক মেল বলে।
- 3) **সহায়ক ডাক পরিসেবাসমূহ (Allied Postal Services) :**
 - i. **অভিবাদন পোস্ট (Greeting post) :** ডাক বিভাগের মাধ্যমে বিভিন্ন জায়গায় অভিবাদন পত্র প্রেরণ করা যায়।
 - ii. **মিডিয়া পোস্ট (Media post) :** কর্পোরেট সংস্থাগুলো পোস্ট কার্ড, খাম ইত্যাদির মাধ্যম তাদের ব্র্যান্ডের বিজ্ঞাপন দিতে পারে।
 - iii. **স্পিড পোস্ট (Speed Post) :** এটি কিছু নির্দিষ্ট শহরের মানুষের কাছে খুব দ্রুত (24 ঘণ্টার মধ্যে) জিনিসপত্র প্রেরণে সহায়ক।

- iv. **ই-বিল পোস্ট (e-bill Post)** : ডাক বিভাগ বিএসএনএল (BSNL) ও অন্যান্য সংস্থার বিলের টাকা সংগ্রহ করে থাকে।
- (B) **টেলি যোগাযোগ ব্যবস্থা (Telecom Services)** : টেলি যোগাযোগ ব্যবস্থার কাঠামো ছাড়া বর্তমানে সমগ্র বিশ্ব জুড়ে কারবার করার স্বপ্ন কেবল একটি স্বপ্ন হয়েই থেকে যাবে। বর্তমানে ভারতে উপলব্ধ বিভিন্ন টেলি যোগাযোগ ব্যবস্থাগুলো হল :
- i. **সেলুলার মোবাইল পরিষেবা (Cellular mobile services)** : এটি হল তারবিহীন টেলি যোগাযোগ যন্ত্র যার মধ্যে ভয়েস মেসেজ, লিখিত কোনো বার্তা বা মেসেজ, ইন্টারনেট পরিষেবা ইত্যাদি অন্তর্ভুক্ত থাকে।
- ii. **ল্যান্ডলাইন পরিষেবা (Fixed line services)**: এই পরিষেবায় অন্তর্ভুক্ত রয়েছে ভয়েস মেসেজ, লিখিত কোনো বার্তা বা মেসেজ, ইন্টারনেট পরিষেবা যোগানের মাধ্যমে সুদূরবর্তী কোনো অঞ্চলের সাথে যোগাযোগ স্থাপন করা যায়।
- iii. **ক্যাবল পরিষেবা (Cable services)**: এটি একপ্রকার একমুখী টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থা যার মাধ্যমে একটি লাইসেন্স প্রাপ্ত এলাকাতে মিডিয়া সেবা সঞ্চার করা যায়।
- iv. **ভিএসএটি পরিষেবা (VSAT services)** : ভিএসএটি (Very Small Aperture Terminal) একটি উপগ্রহ বা স্যাটেলাইট ভিত্তিক যোগাযোগ পরিষেবা। এই পরিষেবা ব্যবসায়িক ও সরকারি সংস্থাগুলোকে শহর ও গ্রামীণ উভয় এলাকাতেই অত্যন্ত সুবিধাজনক ও নির্ভরযোগ্য যোগাযোগ পরিষেবার সুযোগ প্রদান করে।
- v. **ডিটিএইচ পরিষেবা (DTH services)** : ডিটিএইচ (Direct to Home) পরিষেবাও সেলুলার কোম্পানিগুলোর দ্বারা প্রদত্ত একটি উপগ্রহ ভিত্তিক পরিষেবা। একটি ছোটো ডিশ এন্টেনা ও একটি সেট টপ বক্সের মাধ্যমে এই সেবা প্রদান করা হয়ে থাকে।

পরিবহণের অর্থ (Meaning of Transportation) :

এক জায়গায় উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন জায়গায় ব্যবহার বা ভোগ করা যেতে পারে কারণ বর্তমানে পণ্যের বাজার দেশের বিভিন্ন জায়গায় এমনকি সীমান্তবর্তী দেশগুলোতেও বিস্তৃত। তাই পণ্যগুলোকে উৎপাদন স্থল থেকে ব্যবহারকারী বা ভোগকারীর কাছে পৌঁছে দিতে হয়। পণ্য ও যাত্রীদের এক স্থান থেকে অন্য স্থানে নিয়ে যাওয়ার প্রক্রিয়াকে বলা হয় ‘পরিবহণ’ এবং এক্ষেত্রে পরিবহণের যেসব মাধ্যম ব্যবহার করা হয় সেগুলো হল— সড়কপথ, রেলপথ, আকাশপথ এবং জলপথ। পরিবহণ পণ্যকে উৎপাদন স্থান থেকে ভোগকারীর কাছে পৌঁছে দেবার মাধ্যমে পণ্যের স্থানগত বাধা দূর করে এবং ব্যবসায়িক কার্যাবলিকে সহজতর করে তোলে।

গুদামজাতকরণের অর্থ (Meaning of Warehousing)

একবার পণ্য উৎপাদিত হলে সেগুলোকে অবশ্যই সংরক্ষিত করে রাখতে হবে। সাধারণত পণ্য উৎপাদন ও ভোগের মধ্যবর্তী একটি বিরাম সময় (Lagtime) বা অব্যবহৃত সময় থাকে। নিয়মাবলি ও বৈজ্ঞানিক উপায়ে পণ্য ও কাঁচামাল সুরক্ষিত ও মজুত রাখাকে গুদামজাতকরণ বলা হয়।

গুদামঘরের প্রকারভেদ (Types of Warehouses) : মালিকানার উপর ভিত্তি করে বিভিন্ন ধরনের গুদাম রয়েছে। সেগুলোর কয়েকটি নিম্নে আলোচিত হল :

- (i) **বেসরকারি গুদামঘর (Private warehouses)** : যে সমস্ত গুদামঘর উৎপাদনকারী বা ব্যবসায়ীদের মালিকানাধীন এবং তাদের দ্বারা পরিচালিত হয় সেগুলোকে বেসরকারি গুদামঘর বলে। এই গুদামঘরগুলো উৎপাদনকারী বা ব্যবসায়ীরা তাদের নিজস্ব পণ্য মজুত রাখার জন্য ব্যবহার করে।

- (ii) **সর্বজনীন গুদামঘর (Public warehouses):** সর্বজনীন গুদামঘর এমন একপ্রকার গুদামঘর যেগুলো স্বাধীনভাবে অন্য ফার্মের পণ্য সংরক্ষণ করে। ভাড়া প্রদানের মাধ্যমে যে-কোনো ব্যক্তি এসমস্ত গুদামঘরে পণ্য মজুত রাখতে পারে।
- (iii) **সরকারি গুদামঘর (Government warehouses):** এই সমস্ত গুদামঘর সরকারি মালিকানায পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। কেন্দ্রীয় মজুত নিগম (Central Warehousing Corporation), রাজ্য মজুত নিগম (State Warehousing Corporation), ভারতীয় খাদ্য নিগম (Food Corporation of India) এগুলো হল সরকারি গুদামঘরের উদাহরণ। সরকারি ও বেসরকারি উভয় প্রকার প্রতিষ্ঠানই এসব গুদামঘর ব্যবহার করতে পারে।
- (iv) **বন্ধকী পণ্যের গুদামঘর (Bonded warehouses):** আমদানিকৃত পণ্যের আমদানি শুল্ক পরিশোধ করা পর্যন্ত পণ্যগুলো সংরক্ষণের জন্য এইসব গুদামঘর ব্যবহৃত হয়। এসব গুদামঘরের মালিকানা সাধারণত বন্দর কর্তৃপক্ষের অধীনে থাকে এবং এগুলো বন্দরের নিকট অবস্থিত থাকে।
- (v) **সমবায় গুদামঘর (Cooperative warehouses):** এই গুদামঘরগুলো সমবায় সমিতিগুলো তাদের সদস্যদের সুবিধার জন্য স্থাপন করে। সমবায় সমিতিগুলো তুলনামূলকভাবে অনেক স্বল্প পরিমাণ টাকায় এই সুবিধা প্রদান করে।

গুদামঘরের কার্যাবলি (Functions of Warehousing)

গুদামঘরগুলো সুশৃঙ্খল এবং ক্রমানুসারে বৃহৎ পরিমাণে পণ্য সংরক্ষণ করে। বর্তমান যুগে গুদামঘরগুলো নিম্নে বর্ণিত বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পাদন করে।

- (a) **পণ্য সংরক্ষণ (Storage of Goods) :** গুদামঘরের একটি প্রধান কাজ হল পণ্যগুলো ভোগ, ব্যবহার বা বিক্রয় পর্যন্ত সংরক্ষিত করে রাখা।
- (b) **অর্থ সংস্থান (Financing) :** যে-কোনো গুদামঘরে পণ্য যখন রাখা হয় তার প্রমাণস্বরূপ একটি রসিদ পণ্যের মালিক পেয়ে থাকেন। ব্যাংক বা অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ বা জমাতিরিক্ত নগদ গ্রহণের ক্ষেত্রে এই প্রাপ্ত রসিদ জামিন হিসেবে ব্যবহার করা যেতে পারে।
- (c) **মূল্য সংযোজন পরিসেবা (Value Added Services) :** গুদামরক্ষক উৎপাদনকারী, পাইকারি বিক্রেতা বা আমদানিকারীর পক্ষ থেকে পণ্যগুলোর মোড়কজাতকরণ ও ল্যাবেল সাঁটাইকরণের কাজ করে থাকে। এছাড়াও অনেক সময় পণ্যের বিক্রয়ের সুবিধার্থে পণ্যের মিশ্রণের কাজেও সহায়তা করে থাকে।
- (d) **ঝুঁকি বহন (Value added services) :** মজুতকালীন অবস্থায় পণ্যের ক্ষতি বা নষ্টজনিত ঝুঁকি গুদামঘরের মালিক বহন করে থাকেন। সুতরাং, তিনি পণ্যের নিরাপত্তাজনিত সমস্ত প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করেন।

অনুশীলনী

মান-1

A. সঠিক উত্তর নির্বাচন করো :-

1. নিম্নের কোনটি পরিসেবা নয়—
 - (a) পরিবহণ
 - (b) চুল কাটানো
 - (c) বই
 - (d) মনোরঞ্জন বা আমোদ-প্রমোদ
2. নিম্নের কোনটি ই-ব্যাংকিং পরিসেবার অন্তর্ভুক্ত নয়—
 - (a) চেক
 - (b) এটিএম (ATM)
 - (c) এনইএফটি (NEFT)
 - (d) ডেবিড কার্ড
3. এটি ই-ব্যবসার জন্য অপরিহার্য —
 - (a) কম্পিউটার
 - (b) ইন্টারনেট
 - (c) প্রশিক্ষিত কর্মী
 - (d) উপরের সবগুলো
4. এটি সাধারণ বিমার একটি প্রকার বা রূপ নয়—
 - (a) নৌ-বিমা
 - (b) টোর্থ বিমা
 - (c) জীবন বিমা
 - (d) অগ্নি বিমা
5. নিম্নের কোনটি ক্ষতিপূরণের চুক্তি নয়—
 - (a) নৌ-বিমা
 - (b) জীবন বিমা
 - (c) অগ্নি বিমা
 - (d) উপরের সবগুলো
6. সেবা প্রদানের বিনিময়ে বিমাকারী (বিমা কোম্পানি) দ্বারা ধার্যকৃত ফি বা অর্থরাশিকে বলা হয়—
 - (a) মার্শল বা প্রিমিয়াম
 - (b) মুনাফা
 - (c) কিস্তি
 - (d) সহজ মাসিক কিস্তি (ENI)
7. কোনটি পরিবহণের সবচেয়ে কম ব্যয় সম্পন্ন বা সস্তা মাধ্যম হিসেবে বিবেচিত হয়—
 - (a) আকাশপথ
 - (b) জলপথ
 - (c) সড়কপথ
 - (d) রেলপথ
8. সময় উপযোগিতা সৃষ্টি করা যায়—
 - (a) পরিবহণের মাধ্যমে
 - (b) বিমার মাধ্যমে
 - (c) ব্যাংকের মাধ্যমে
 - (d) ডাক পরিসেবার মাধ্যমে
9. এটিএম (ATM)-এর পুরো নাম হল—
 - (a) অটোমেটিক টেলি মেশিন (Automatic Tele Machine)
 - (b) অ্যানি টাইম মানি (Any Time Money)
 - (c) অটোমেটিক টেলার মেশিন (Automatic Teller Machine)
 - (d) অটোমেটিক ট্রান্সফার মেশিন (Automatic Transfer Money)

10. এফ.সি.আই, এস.টি.সি., সি.ডব্লিউ.সি হল—

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------|
| (a) বন্ধকী পণ্যের গুদামঘরের উদাহরণ | (b) সরকারি গুদামঘরের উদাহরণ |
| (c) বেসরকারি গুদামঘর | (d) সমবায় গুদামঘর |

B. নিম্নলিখিত বক্তব্যগুলো সত্যি না মিথ্যা যাচাই করো :-

মান-1

1. বিমা চুক্তিকে একটি বৈধ চুক্তি হিসেবে বিবেচনা করা হয়।
2. এটিএম (ATM)-এর বার্তাগুলো লিখিতরূপে রূপান্তরিত হয়।
3. ভাবনা ও তথ্যের আদান-প্রদানকে যোগাযোগ বলে।
4. এন.ই.এফ.টি (NEFT) ই-ব্যাংকিং-এর অংশ বা উপাদান নয়।
5. ফ্যাশন-এর পরিবর্তন একটি ব্যক্তিগত ঝুঁকি।

C. নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলো একটি শব্দে বা বাক্যে উত্তর দাও :-

মান-1

1. ব্যাংকিং বলতে কি বোঝ?
2. বিমার সংজ্ঞা দাও।
3. আর.টি.জি.এস (RTGS) -এর পুরো নাম লিখ।
4. এন.ই.এফ.টি (NEFT) -এর সম্পূর্ণ নাম লিখ।
5. ই-ব্যাংকিং বলতে কী বোঝ?
6. 'বিমাগ্রহীতা' বলতে কী বোঝ?
7. 'বিমাকারী' বলতে কী বোঝ?
8. এটিএম (ATM)-এর পুরো নাম লিখ।
9. 'পণ্য' বলতে কী বোঝ?
10. 'বিমাযোগা স্বার্থ' বলতে কী বোঝ?

D. নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও :

মান-3/4/5/6

1. পরিসেবা বলতে কী বোঝায়? সংক্ষেপে পরিসেবার বৈশিষ্ট্য আলোচনা করো।
2. পণ্য ও সেবার মধ্যে পার্থক্য লিখ।
3. উদাহরণসহ বিভিন্ন প্রকার পরিসেবাগুলো সম্পর্কে আলোচনা করো।
4. বাণিজ্যিক ব্যাংক বলতে কী বোঝ? বাণিজ্যিক ব্যাংকের কার্যাবলি আলোচনা করো।
5. ই-ব্যাংকিং এর সংজ্ঞা দাও। গ্রাহকরা ও ব্যাংকগুলো ই-ব্যাংকিং-এর মাধ্যমে কী কী সুবিধা পেয়ে থাকে?
6. বিমা বলতে কী বোঝ? বিমার নীতিগুলো সম্পর্কে আলোচনা করো।
7. বিভিন্ন প্রকার জীবন বিমা পলিসিগুলো ব্যাখ্যা করো।

8. নৌ-বিমা চুক্তির বিভিন্ন উপাদানগুলো সম্পর্কে সংক্ষেপে আলোচনা করো।
9. জীবন বিমা, নৌ-বিমা ও অগ্নি বিমার মধ্যে পার্থক্য লিখ।
10. গুদামজাতকরণ বলতে কী বোঝ? গুদামজাতকরণের কার্যাবলি সম্পর্কে আলোচনা করো।
11. বিভিন্ন প্রকার গুদামঘর সম্বন্ধে আলোচনা করো।

E. বিষয়ভিত্তিক সমস্যা :-

বিকাশ 60,000 টাকার বিনিময়ে তার বাড়ির জন্য অগ্নিকাণ্ডজনিত ঝুঁকি থেকে নিরাপত্তার জন্য বিমা করল। একটি অগ্নিকাণ্ড সংঘটিত হল এবং সে সংক্রান্ত ক্ষতির আর্থিক মূল্য হল 40,00,000 টাকা। বিকাশ বিমা কোম্পানি থেকে 60,00,000 টাকা দাবি করল। কিন্তু বিমা কোম্পানি শুধুমাত্র 40,00,000 টাকা প্রদান করবে।

প্রশ্নাবলি :-

- i. তোমাকে বিমা কোম্পানি দ্বারা বিকাশকে প্রদেয় টাকার অংশ নিরূপণ করতে হবে।
- ii. এক্ষেত্রে বিমার অন্তর্নিহিত নীতিটি ব্যাখ্যা করো?

উত্তরমালা

A. সঠিক উত্তর নির্বাচন করো :-

1. (c), 2. (a), 3. (d), 4. (c), 5. (b), 6. (a), 7. (b), 8. (a), 9. (c), 10. (b)

B. নিম্নলিখিত বক্তব্যগুলো সত্যি না মিথ্যা যাচাই করো :-

1. সত্যি 2. মিথ্যা 3. সত্যি 4. মিথ্যা 5. মিথ্যা

E. বিষয়ভিত্তিক সমস্যা :-

উত্তর সংকেত :

- i. বিকাশ শুধুমাত্র 40,00,000 টাকা পাবে।
- ii. এক্ষেত্রে প্রযোজ্য বিমার নীতিটি হল— ‘ক্ষতিপূরণের চুক্তি’ এই নীতিটি বিস্তারিত আলোচনা করো।

কারবারের বাহ্যিক প্রকাশের পদ্ধতি

বৈদ্যুতিন ব্যবসার অর্থ (Meaning of e-Business)

কম্পিউটার নেটওয়ার্ক ব্যবহার করে শিল্প, ব্যবসা এবং বাণিজ্য পরিচালনাকে বৈদ্যুতিন ব্যবসা বলা হয়। ইহার মাধ্যমে ইন্টারনেট উপভোক্তা বাড়িতে বসে পণ্যের অর্ডার দিতে পারে, ডেলিভারি পেতে পারে এমনকি পণ্যের মূল্য ও ইন্টারনেটের মাধ্যমে প্রদান করতে পারে।

বৈদ্যুতিন ব্যবসার পরিধি (Scope of e-Business)

বৈদ্যুতিন ব্যবসার বিভিন্ন উপাদানগুলো হল :

- (i) **বি2বি বাণিজ্য (B2B Commerce)** : বি-2-বি বাণিজ্যের অর্থ হল ব্যবসা থেকে ব্যবসা এটি এমন একটি ব্যবসায়িক কার্যকলাপ যার মাধ্যমে দুটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বৈদ্যুতিন পদ্ধতিতে লেনদেন করে থাকে যেমন— ক্রয়, বিক্রয় বা চালান ইত্যাদি। উদাহরণস্বরূপ, একটি হতে পারে উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান এবং অন্যটি হতে পারে সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠান।
- (ii) **বি2সি বাণিজ্য (B2C Commerce)**: বি2সি বাণিজ্য হচ্ছে একজন গ্রাহকের সাথে প্রতিষ্ঠানের লেনদেন সংক্রান্ত বাণিজ্য। ইহাতে একজন গ্রাহক ইন্টারনেটের মাধ্যমে পণ্য সম্পর্কে তথ্য জানতে পারেন, অর্ডার দিতে পারেন এবং পণ্যের মূল্য ও প্রদান করতে পারেন, অন্যদিকে প্রতিষ্ঠানগুলো যে-কোনো সময় গ্রাহকদের সন্তুষ্টির স্তর সম্বন্ধে জানতে পারেন।
- (iii) **আন্তঃ প্রতিষ্ঠান বাণিজ্য (Intra-B Commerce)** : আন্তঃ প্রতিষ্ঠান বাণিজ্য হচ্ছে প্রতিষ্ঠানের একটি অভ্যন্তরীণ প্রক্রিয়া। এখানে বৈদ্যুতিন লেনদেনের সাথে জড়িত দুটি পক্ষই হচ্ছে একই প্রতিষ্ঠানের দুটি বিভাগ। উদাহরণস্বরূপ— ইন্টারনেটের মাধ্যমে বিপণন বিভাগ প্রতিনিয়ত উৎপাদন বিভাগের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করে থাকে এবং গ্রাহকদের প্রয়োজন অনুযায়ী পণ্য তৈরি করতে পারে।
- (iv) **সি2সি বাণিজ্য (C2C Commerce)** : এই ধরনের বাণিজ্যে গ্রাহক থেকে ব্যবসা শুরু হয় এবং শেষ গন্তব্যস্থল ও গ্রাহকই থাকে, তাই এটির নাম সি2সি বাণিজ্য। এই ধরনের বাণিজ্যে সেই সকল পণ্যের লেনদেন ঘটে থাকে যার কোনো সুনির্দিষ্ট বাজার নেই যেমন— ইন্টারনেটের মাধ্যমে পুরনো মোটর সাইকেল বিক্রয়।

বৈদ্যুতিন ব্যবসার সুবিধাসমূহ (Benefits of e-Business)

- (i) **সহজ গঠন এবং স্বল্প বিনিয়োগ (Ease of formation and less investment)** : বৈদ্যুতিন ব্যবসা শুরু করা অপেক্ষাকৃতভাবে সহজ। এই ধরনের ব্যবসাতে, তোমার কোনো বড় ধরনের শো-রুম, ভাল অবস্থান বা বিশাল পরিমাণ অর্থ বিনিয়োগের প্রয়োজন পড়বে না। তোমার শুধু কম্পিউটার ও ইন্টারনেট সংযোগের প্রয়োজন হবে।

- (ii) **মধ্যস্থতাকারীদের বর্জন (Elimination of Middlemen) :** বৈদ্যুতিন ব্যবসার জীবনযাত্রার শুরু থেকেই মধ্যস্থকারীগণ অর্থাৎ পাইকারি ও খুচরো ব্যবসায়ীগণ বিলুপ্ত হতে শুরু করেছে। বর্তমানে উৎপাদনকারী বা নির্মাতাগণ সরাসরি গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ করতে পারে। ফলস্বরূপ, গ্রাহকরা কম দামে বিভিন্ন পণ্য পেয়ে থাকে।
- (iii) **স্বাচ্ছন্দ্যদায়ক ব্যবস্থা (Convenience) :** ইন্টারনেট একজন গ্রাহককে ব্যবসা কর্তৃক 24 ঘণ্টা × সপ্তাহে 7 দিন × 365 দিন মধ্য রাতের পরও কেনাকাটার অনুমতি প্রদান করে থাকে। এই ধরনের সুবিধা সংস্থার কর্মীদের জন্যও উপলব্ধ থাকে ফলে তারা যে-কোনো জায়গা থেকে যে-কোনো সময় তাদের কাজ সম্পন্ন করতে পারে।
- (iv) **বিশ্বায়নে পৌঁছানো (Global reach):** ইন্টারনেট সত্যিই গন্ডিহীন। এটি ব্যবসায়ী এবং গ্রাহককে বিশ্বায়নে পৌঁছানোর সুযোগ প্রদান করে। নতুন গ্রাহক ব্যবসার সাথে সরাসরি যোগাযোগ করতে পারে ফলে বিক্রয়ও বৃদ্ধি পায়।
- (v) **গতি (Speed) :** ইন্টারনেট মাউসের এক ক্লিকে পণ্যের ক্রয়-বিক্রয় বা বিনিময় সংক্রান্ত তথ্য প্রদান করতে পারে। নিবিড়/তীব্র তথ্য সংক্রান্ত পণ্য যেমন— সফটওয়্যার, সংগীত, বৈদ্যুতিন বই এবং সাময়িক পত্রিকা ইত্যাদির ক্ষেত্রে গ্রাহকদের আকর্ষিত করার ক্ষেত্রে ইহা দ্রুত সুবিধা প্রদান করে থাকে।

বৈদ্যুতিন ব্যবসার অসুবিধাসমূহ (Limitations of e-Business)

বৈদ্যুতিন ব্যবসার প্রদান অসুবিধাসমূহ হল—

- (i) **ব্যক্তিগত সম্পর্ক কম (Low personal touch):** অনেক সময় গ্রাহকগণ কিছু পণ্যের ব্যাপারে মানবীয় সম্পর্কের আদান-প্রদানের মাধ্যমে অনেক কিছু জানতে চেষ্টা করে। এই ধরনের পণ্য যেমন— প্রসাধনী সামগ্রী, পোশাক-পরিচ্ছদ, রুচিসম্মত অত্যাধুনিক জিনিসপত্র ইত্যাদির ক্ষেত্রে বৈদ্যুতিন ব্যবসা একটু কম উপযুক্ত।
- (ii) **অর্ডার প্রাপ্তি/প্রদান এবং অর্ডার সম্পন্ন করার ক্ষেত্রে বিলম্বতা (Delay in order taking/giving and order fulfillment) :** পণ্য সংক্রান্ত অর্ডার মাউসের একটি ক্লিক-এর মাধ্যমেই সম্পন্ন করা যায় কিন্তু বাস্তবে পণ্য প্রাপ্তির ক্ষেত্রে অনেক সময় লাগে। এখানে এমন ধরনের পরিস্থিতিও সৃষ্টি হতে পারে যে পণ্যের অর্ডার নেওয়া হয়েছে কিন্তু পণ্য প্রাপ্তিতে বিলম্ব বা অমিল থাকতে পারে।
- (iii) **প্রযুক্তিগত দক্ষতার প্রয়োজনীয়তা (Need for technology capability) :** বৈদ্যুতিন ব্যবসাতে উভয় পক্ষেরই কম্পিউটার জগতের ডিজিটাল প্রযুক্তির সাথে পরিচিত থাকার প্রয়োজনীয়তা রয়েছে। যারা ডিজিটাল প্রযুক্তির সাথে পরিচিত নন, তাদের ক্ষেত্রে অনলাইনে অর্ডার দেওয়া কঠিন হয়ে পড়ে যা বৈদ্যুতিন ব্যবসার বৃদ্ধিকে সীমিত করে।
- (iv) **ঝুঁকি বৃদ্ধি (Increased risk) :** সাইবার ব্যক্তিদের মধ্যে ইন্টারনেটে সংক্রান্ত লেনদেনগুলো ঘটে থাকে। অনেক সময় এমন কিছু পরিস্থিতির সৃষ্টি হয় যখন গ্রাহক মিথ্যা তথ্য প্রদান করে এবং প্রতিশ্রুতি অনুযায়ী অর্থও প্রদান করে না, যা বৈদ্যুতিন ব্যবসাকে ঝুঁকিপূর্ণ করে তোলে। তাছাড়া এখানে ভাইরাস এবং হ্যাকিং এর সমস্যাও রয়েছে।
- (v) **নৈতিক পতন (Ethical fallouts):** বর্তমানে কোম্পানিগুলো বৈদ্যুতিন দৃষ্টির মাধ্যমে তোমার ব্যবহৃত ফাইল, ই-মেল ইত্যাদির উপর নজর রাখে। তথ্য চুরি বা লঙ্ঘন একটি কোম্পানির ক্ষেত্রে ধ্বংসাত্মক হতে পারে যদি তা ভুল ব্যক্তির হাতে পৌঁছে যায়, এগুলো নৈতিক নাও হতে পারে।

গতানুগতিক এবং বৈদ্যুতিন ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য

ভিত্তি	গতানুগতিক ব্যবসা	বৈদ্যুতিন ব্যবসা
1. গঠন প্রক্রিয়া	গতানুগতিক ব্যবসার গঠন প্রক্রিয়াটি কঠিন	বৈদ্যুতিন ব্যবসার গঠন প্রক্রিয়াটি সহজ
2. বাস্তবিক উপস্থিতি	গতানুগতিক ব্যবসার ক্ষেত্রে শারীরিকভাবে উপস্থিতির প্রয়োজন রয়েছে।	বৈদ্যুতিন ব্যবসার ক্ষেত্রে শারীরিকভাবে উপস্থিতির প্রয়োজন নেই
3. পরিচালন সংক্রান্ত খরচ	গতানুগতিক ব্যবসাতে বিভিন্ন ধরনের স্থায়ী খরচের জন্য পরিচালন সংক্রান্ত খরচ বেশি হয়।	বৈদ্যুতিন ব্যবসাতে বিভিন্ন নেটওয়ার্ক জনিত সম্পর্কের কারণে পরিচালন সংক্রান্ত খরচ কম হয়।
4. সংস্থার কাঠামোগত আকৃতি	গতানুগতিক ব্যবসাটি নির্দেশের শৃঙ্খল বা ক্রমোচ্চ শ্রেণি বিভাগের কারণে উল্লম্ব বা লম্ব হয়।	বৈদ্যুতিন ব্যবসাটি নির্দেশ বা যোগাযোগের স্পর্শতার জন্য আণুভূমিক বা সমান হয়।
5. মানব সম্পদের প্রকৃতি	গতানুগতিক ব্যবসাতে আংশিক দক্ষ এমনকি অনভিজ্ঞ লোকেরও প্রয়োজন হয়।	বৈদ্যুতিন ব্যবসাতে প্রযুক্তিগত ও পেশাগতভাবে দক্ষ লোকের প্রয়োজন হয়।
6. পারস্পরিক সম্পর্কের সুযোগ	গতানুগতিক ব্যবসাতে পারস্পরিক সম্পর্কের সুযোগ অনেক বেশি থাকে।	বৈদ্যুতিন ব্যবসাতে পারস্পরিক সম্পর্কের সুযোগ কম থাকে।

অনলাইন লেনদেনের অর্থ (Meaning of Online Transaction)

অনলাইন লেনদেন বলতে ইন্টারনেটের মাধ্যমে পণ্য সংক্রান্ত তথ্য সংগ্রহ, পণ্যের অর্ডার প্রদান, পণ্য অর্ডার গ্রহণ এবং অনলাইনে বৈদ্যুতিন উপায়ে অর্থ প্রদানকে বোঝায়। অনলাইন লেনদেন প্রক্রিয়া নিরাপদ এবং পাসওয়ার্ড দ্বারা সুরক্ষিত।

অনলাইন লেনদেনের পর্যায়সমূহ (State of Online Transaction)

অনলাইন লেনদেনের পর্যায়সমূহ নিম্নরূপ :

- প্রাক্ ক্রয় বা বিক্রয় পর্যায় :** এই পর্যায় গ্রাহকদের জন্য পণ্য বা পরিষেবা সম্পর্কিত বিবরণ অনলাইনে বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে প্রদান করা হয়।
- ক্রয় বা বিক্রয় পর্যায় :** যখন কোনো গ্রাহকের একটি নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা পছন্দ হয় তখন তিনি অনলাইনে অর্থ প্রদানের মাধ্যমে সেই পণ্য বা সেবা ক্রয় করেন।
- সরবরাহ পর্যায় :** এটি হল চূড়ান্ত বা শেষ পর্যায় এক্ষেত্রে যে স্থান থেকে গ্রাহক দ্বারা পণ্য বা সেবা ক্রয় করা হয়েছিল সে স্থানে পণ্য বা সেবা সরবরাহ করা হয় বা পৌঁছে দেওয়া হয়।

অনলাইন লেনদেনে যুক্ত ধাপসমূহ (Steps Involved in Online Transaction)

অনলাইন লেনদেনের পর্যায়সমূহ নিম্নরূপ :

- নিবন্ধন (Registration) :** ক্রেতাকে একটি নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা ক্রয় করার জন্য নির্দিষ্ট ওয়েবসাইটে অনলাইনে

নিবন্ধন করতে হয়। এরফলে ঐ নির্দিষ্ট ওয়েবসাইটে গ্রাহকের মেইল আই.ডি, নাম, ঠিকানা, মোবাইল নাম্বার এবং অন্য তথ্য সংরক্ষিত ও সুরক্ষিত থাকে। নিরাপত্তাজনিত কারণে ক্রেতার 'হিসাবখাত' ও 'শপিং কার্ট' পাসওয়ার্ড দ্বারা সুরক্ষিত থাকে।

- 2) **ফরমাশ বা অর্ডার প্রদান করা (Placing an order):** কোনো গ্রাহকের যখন একটি পণ্য বা সেবা পছন্দ হয়, তিনি সেই পণ্য বা সেবা 'শপিং কার্ট'-এ রেখে দেন। 'শপিং কার্ট' ক্রেতা দ্বারা বাছাইকৃত পণ্য, পণ্যগুলো কোনটি কত সংখ্যক বা পরিমাণ ক্রয় করা হবে এবং প্রত্যেকটি পণ্যের মূল্য সংক্রান্ত তথ্য প্রদান করে। তারপর ক্রেতা পণ্যসমূহ নির্বাচনের পর অর্থ প্রদানের জন্য পদক্ষেপ গ্রহণ করেন।
- 3) **অর্থ প্রদান কৌশল (Payment mechanism) :** এই ধাপে ক্রেতাকে উপলব্ধ বিভিন্ন অর্থ প্রদান কৌশল থেকে একটি কৌশল বাছাই করতে হয়। এই সমস্ত অর্থ প্রদান কৌশলগুলো নিরাপদ কারণ এই ওয়েবসাইটগুলো খুব উচ্চমানের এনক্রিপশন দ্বারা সুরক্ষিত থাকে যাতে ব্যক্তিগত আর্থিক তথ্যাবলি যেমন— ব্যাংক বা কার্ডের বিবরণ ইত্যাদি সম্পূর্ণ নিরাপদ থাকে। এই অর্থ প্রদানের বিভিন্ন উপায়গুলো হল :
 - **পণ্য প্রাপ্তিতে নগদ প্রদান [Cash-on Delivery] :** পণ্য প্রাপ্তি বা গ্রহণের সময় নগদে মূল্য পরিশোধ করা যেতে পারে।
 - **চেক (Cheque):** এই ক্ষেত্রে ক্রেতা-বিক্রেতার কাছে একটি চেক পাঠায় এবং চেকের টাকা প্রাপ্তির পর বিক্রেতা পণ্যটি পাঠায়।
 - **নেট ব্যাংকিং-এর মাধ্যমে অর্থ প্রদান (Net-banking Transfer):** ক্রেতা ইন্টারনেটের মাধ্যমে অনলাইনে বিক্রেতার হিসাবখাতে বৈদ্যুতিন উপায়ে অর্থ প্রদান করতে পারে।
 - **ক্রেডিট বা ডেবিট কার্ড (Credit or Debit Cards):** ক্রেতা ক্রেডিট বা ডেবিট কার্ডের মাধ্যমে অনলাইন লেনদেন করতে পারেন। এক্ষেত্রে ক্রেতাকে কার্ডের নাম্বার এবং ব্যাংকের নাম উল্লেখ করতে হয়।
 - **ডিজিটেল নগদ (Digital Cash):** এটি একটি বৈদ্যুতিন রূপ যা শুধুমাত্র সাইবার জগতে (Cyberspace) বর্তমান এবং এর কোনো বাস্তবিক রূপ নেই। এক্ষেত্রে ক্রেতার ব্যাংকের বইতে থাকা নগদ অর্থ একটি কোডে বা সংকেতে রূপান্তরিত হয় যা একটি মাইক্রো চিপ বা একটি স্মার্ট কার্ড বা ক্রেতার কম্পিউটারের হার্ড ডিস্ক-এ সংরক্ষিত থাকে। যখন ক্রেতা কোনো পণ্য বা সেবা ক্রয় করবেন তখন তাকে সেই নির্দিষ্ট কোডটি ওয়েবসাইটে উল্লেখ করতে হবে এবং এরপর লেনদেনটি যথাযথ প্রক্রিয়ার মাধ্যমে সম্পন্ন হয়।

বৈদ্যুতিন ব্যবসা বা অনলাইন লেনদেন সম্পর্কিত ঝুঁকি (Risks related to e-Business/Online Transaction)

বৈদ্যুতিন ব্যবসা বর্তমানে কিছু সমস্যার সম্মুখীন হচ্ছে যা ব্যবসায়িক লেনদেনের নিরাপত্তা ও সুরক্ষাকে বিভিন্ন রকম ঝুঁকির মুখে ফেলে দিচ্ছে। বৈদ্যুতিন ব্যবসা বা অনলাইন সম্পর্কিত এরূপ কিছু ঝুঁকি বা সমস্যা নিম্নে আলোচিত হল :

1. **লেনদেনের ঝুঁকি (Registration) :** অনলাইন নিম্নলিখিত লেনদেনের ধরনের জন্য ঝুঁকিপূর্ণ—
 - a) **ফরমাশ সংক্রান্ত ত্রুটি (Default on Order) :** এক্ষেত্রে একজন বিক্রেতা ক্রেতা থেকে প্রাপ্ত ফরমাশের বিষয়টি অস্বীকার করতে পারে।
 - b) **পণ্য প্রদানে বা বিতরণে ত্রুটি (Default on Delivery) :** অনেক পণ্য ভুল ঠিকানায় প্রদান করা হয় বা ফরমাশকৃত পণ্যের পরিবর্তে ক্রেতাকে অন্য কোনো পণ্য প্রেরণ করা হয়।
 - c) **মূল্য প্রদানে ত্রুটি (Default on Payment) :** অনেক সময় বিক্রেতা সরবরাহকৃত পণ্যের মূল্য নাও পেতে পারে কিন্তু অন্যদিকে ক্রেতা মূল্য পরিশোধ করা হয়েছে বলে দাবি করে থাকে।

2. **উপাত্তের সংরক্ষণ এবং স্থানান্তর (Data Storage and Transmission Risk) :** কম্পিউটার বা ইলেকট্রনিক কোনো যন্ত্রে সংরক্ষিত গুরুত্বপূর্ণ তথ্যাবলি চুরি হতে পারে বা কোনো অসৎ উদ্দেশ্য সাধনের জন্য পরিবর্তিত করা হতে পারে। উপাত্ত (data) সংরক্ষণ সংক্রান্ত এরূপ কিছু ঝুঁকি হল :-
- a) **ভাইরাস (Virus or Vital Informatin under seize) :** কিছু কিছু কম্পিউটার ভাইরাস খুবই বিপজ্জনক। এগুলো কম্পিউটারের মেমোরিতে সংরক্ষিত সমস্ত তথ্য মুছে দিতে বা উড়িয়ে দিতে পারে। ভাইরাস কাজের গতিতে বাধা সৃষ্টি করে, সময়ের অপচয় করে এবং প্রতিষ্ঠানের আয় উপার্জন বাধার কারণ হয়ে দাঁড়ায়।
- b) **হ্যাকিং (Hacking) :** হ্যাকিং বলতে বিনা অনুমতিতে কোনো ওয়েবসাইটে প্রবেশ করাকে বোঝায়। হ্যাকাররা প্রায়শই উপাত্ত ও তথ্যসমূহ নষ্ট করে দেয়। এরফলে ওয়েবসাইটের মালিকরা বিশাল পরিমাণ ক্ষতির সম্মুখীন হয়।
3. **বৌদ্ধিক সম্পত্তির গোপনীয়তা সংক্রান্ত ঝুঁকি (Risk of threat to Intellectual Property and Privacy):** ইন্টারনেট একটি মুক্ত স্থান। একবার কোনো তথ্য ইন্টারনেটে উপস্থাপিত হলে তা যে-কোনো প্রকার ব্যক্তিগত পরিধির আওতায় থাকে না। অনলাইন লেনদেনের সময় ইন্টারনেটে সরবরাহকৃত তথ্য অন্যান্য অনলাইন ব্যবসায়ীরা তা সংগ্রহ করে নিতে পারে। অনলাইন ব্যবসায়ী নিজেই গ্রাহকদের তথ্যের গোপনীয়তা বজায় রাখতে পারে না। অনেকসময় হ্যাকার নিজেই গ্রাহক হবার অভিনয় করে। তারা প্রকৃত গ্রাহক হয়ে চুরি করা কার্ড ব্যবহার করে থাকে। তাছাড়া একটি প্রতারণাকারী ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানও একটি ভুলো ওয়েবসাইট পরিচালনা করতে পারে এবং এর মাধ্যমে কোনো পণ্য বা সেবা সরবরাহ না করেই গ্রাহকদের কাছ থেকে অগ্রিম অর্থ হাতিয়ে নিতে পারে।

বৈদ্যুতিন বা অনলাইন লেনদেনের নিরাপত্তা ও সুরক্ষা (Security and Safety of e-Transactions/Online Transaction) :

বৈদ্যুতিন বা অনলাইন লেনদেনের নিরাপত্তা ও সুরক্ষাকে নিশ্চিত করার জন্য নিম্নলিখিত বিষয়গুলোকে শক্তিশালী করা প্রয়োজন:

- (i) **পণ্য সরবরাহের পূর্বে সমস্ত বিষয়সমূহ নিশ্চিত করা :** একজন ক্রেতাকে ডেবিট/ক্রেডিট কার্ড নং, কার্ডটি কোন্ ব্যাংকের, কার্ডের বৈধতা ইত্যাদি যাবতীয় বিষয় বিস্তারিতরূপে অনলাইনে প্রদান করতে হবে।
- (ii) **এন্টি-ভাইরাস সফটওয়্যার প্রতিস্থাপন (ইনস্টল) করা :** এন্টি-ভাইরাস পোগ্রাম ইনস্টল করার মাধ্যমে বা সময়মতো আপডেট করার মাধ্যমে ডাটা ফাইল বা তথ্য, কোনো ফোল্ডার এবং কম্পিউটার সিস্টেমকে ভাইরাসের আক্রমণ থেকে সুরক্ষিত রাখা যায়।
- (iii) **‘সাইবার ক্রাইম সেল’ প্রতিষ্ঠা :** হ্যাকিং সংক্রান্ত ঘটনাবলি প্রতিহত করার জন্য এবং হ্যাকারদের বিরুদ্ধে আইনানুগ ব্যবস্থা নেওয়ার জন্য সরকার ‘সাইবার ক্রাইম সেল’ প্রতিষ্ঠা করতে পারে।
- (iv) **ডিজিটাল সাক্ষারের ব্যবহার :** বার্তা প্রেরকের সত্যতা যাচাই-এর কাজ করতে এবং বার্তার বিশ্বস্ততা যাচাই করতে ডিজিটেল স্বাক্ষর ব্যবহৃত হয়। এই যাচাইকরণের উপাদান হল একটি ডিজিটেল আই.ডি. যা ডিজিটেল শংসাপত্র নামেও পরিচিত। এই শংসাপত্র তৃতীয় কোনো শংসাপত্র প্রদানকারী কর্তৃপক্ষ দ্বারা প্রদান করা হয়।

বহিরাগত উৎসের অর্থ (Meaning of Outsourcing) :

বহিরাগত উৎস বলতে একটি বিশেষায়িত সংস্থার সাথে একটি বিশেষ ব্যবসায়িক কার্যাবলি সম্পাদন সংক্রান্ত চুক্তিকে বোঝায়। অধিকাংশ ক্ষেত্রে বিভিন্ন সহায়ক বা গৌণ কার্যাবলি যেমন— সাফাই কাজ, নিরাপত্তা সংক্রান্ত কাজ, গৃহস্থালি সংক্রান্ত কাজ

ইত্যাদি কার্য সম্পাদনের জন্য কোনো কোম্পানি বহিরাগত উৎসের সাহায্য নিয়ে থাকে। এক্ষেত্রে কোম্পানিটি বহিরাগত সংস্থার সাথে একটি আইনগত চুক্তি করে থাকে।

সমগ্র বিশ্বজুড়ে বর্তমানে বহিরাগত উৎস সংক্রান্ত ব্যবসা দ্রুতগতিতে সম্প্রসারিত হচ্ছে এবং এর সাহায্যে সংস্থাগুলো প্রধান বা মুখ্য কার্যাবলিতে মনোনিবেশ করতে পারে। ফলস্বরূপ প্রতিষ্ঠানগুলো অধিক পরিমাণ মুনাফা অর্জন করতে এবং তাদের দ্বারা উৎপাদিত পণ্যের গুণগত মান বৃদ্ধি করতে পারে।

বহিরাগত উৎসের বৈশিষ্ট্য (Nature/Feature of Outsourcing)

বহিরাগত উৎসের উল্লেখযোগ্য বৈশিষ্ট্যগুলো নিম্নে আলোচিত হল —

- (i) কোনো কাজ সম্পাদনের জন্য বাইরের অন্য কোনো সংস্থার সাথে চুক্তি বহিরাগত উৎসের অন্তর্ভুক্ত : বর্তমানে অনেকগুলো ব্যবসায়িক সংগঠন চুক্তির ভিত্তিতে তাদের কোনো কাজ সম্পাদনের দায়িত্ব বাইরের সংস্থাগুলোর উপর ন্যস্ত করেছে। যেমন— সাফাই সংক্রান্ত কাজ, নিরাপত্তার কাজ ইত্যাদি।
- (ii) সাধারণত গৌণ বা সহায়ক কার্যাবলি বহিরাগত উৎসের ব্যবহার : একই রকম কোনো কাজ দুটি ভিন্ন উদ্দেশ্যধর্মী প্রতিষ্ঠানের জন্য দুইরকম হয়ে যায়। যেমন— শিক্ষা প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে পরিষ্কার-পরিচ্ছন্নতা প্রধান কাজ নয় তাই এক্ষেত্রে এই কাজের বহিরাগত উৎসের সাহায্য নেওয়া হয়। কিন্তু একটি হোটেলের ক্ষেত্রে এটি প্রধান কাজ তাই এক্ষেত্রে বহিরাগত উৎসের সাহায্য কার্যকরী নয়।
- (iii) ব্যবসায়িক প্রক্রিয়া সম্পাদনের জন্য কোনো সহায়ক বা তৃতীয় পক্ষের সাহায্য বহিরাগত উৎসরূপে নেওয়া : বহু শাখায়ুক্ত একটি বৃহৎ আকারের কোম্পানি তার কিছু সাধারণ পরিষেবা বা কার্যাবলি সম্পাদনের একটি পৃথক ইউনিট স্থাপন করতে পারে। উদাহরণস্বরূপ— নিয়োগ, কর্মী নির্বাচন, প্রশিক্ষণ, গ্রাহক পরিষেবা প্রদান ইত্যাদি কার্য সম্পাদনের জন্য একটি পৃথক পৃথক ইউনিট স্থাপন করা যেতে পারে। সুতরাং, এসব কাজগুলোর দায়িত্ব বহিরাগত উৎসরূপে বাইরের বা তৃতীয় কোনো পক্ষের কাছে অর্পণ করা যেতে পারে।
- (iv) বহিরাগত উৎস জনপ্রিয়তার সহিত তথ্য-প্রযুক্তি সক্ষম পরিষেবাদের সাথে যুক্ত : বহিরাগত উৎস শব্দটি অধিক জনপ্রিয়তার সহিত তথ্য-প্রযুক্তি সক্ষম ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে যুক্ত যার অপর একটি নাম বিজনেস প্রোসেস আউটসোর্সিং বা BPO। BPO শিল্পের অন্য জনপ্রিয় শব্দ কল সেন্টার যা গ্রাহকদের ভয়েস— বলভিত্তিক পরিষেবা প্রদান করে যেটি বর্তমানে খুব দ্রুত হারে সংখ্যায় ও আকারে সম্প্রসারিত হচ্ছে।

বহিরাগত উৎসের পরিধি (Scope of Outsourcing)

বহিরাগত উৎসের চারটি মুখ্য অংশ বা ভাগ রয়েছে, সেগুলো হলো :

- (i) চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন, (ii) চুক্তিবদ্ধ গবেষণা বা অনুসন্ধান, (iii) চুক্তিভিত্তিক বিক্রয় এবং (iv) তথ্যাবলি বা তথ্য সংগ্রহ

বহিরাগত উৎসের প্রয়োজনীয়তা বা সুবিধা (Nature/Advantages of Outsourcing)

বহিরাগত উৎসের কিছু প্রয়োজনীয়তা বা সুবিধা নিম্নে আলোচিত হলো —

- (i) মনোযোগ আকর্ষণ বা কেন্দ্রীভূত করা (Focusing of Attention) : বহিরাগত উৎসের সাহায্যে কোম্পানিগুলো তাদের প্রাথমিক বা মুখ্য কাজগুলোতে মনোনিবেশ করতে পারে যার ফলে প্রতিষ্ঠানগুলোর মুনাফা অর্জন ক্ষমতা এবং তাদের উৎপাদিত পণ্যের গুণগত মান বৃদ্ধি পায়। কোম্পানিগুলো তাদের সহায়ক বা গৌণ কার্যাবলি সম্পাদনের বহিরাগত উৎসের সাহায্য নেয়।

- (ii) **শ্রেষ্ঠত্বের অনুসন্ধান (Quest for Excellence)** : বহিরাগত উৎস দুটি উপায়ে ব্যবসাকে শ্রেষ্ঠত্ব অর্জনে সক্ষম করে তোলে। প্রথমত, যেসব বিষয়ে কম মনোনিবেশ করে ভালো ফল লাভ করতে পারে এরূপ কার্যাবলিতে নিজেদেরকে আরো উন্নত করতে পারে এবং অন্যদিকে অবশিষ্ট কাজগুলো বহিরাগত উৎসের সাহায্যে যারা সর্বোত্তমভাবে সম্পন্ন করতে পারবে চুক্তির মাধ্যমে তাদের কাছে অর্পণ করা হয়।
- (iii) **ব্যয় সংকোচন (Cost Reduction)** : এটি প্রতিষ্ঠানের নিজস্ব কর্মী নিয়োগের প্রয়োজনীয়তা হ্রাস করা যা বৃহৎ অংশে প্রতিষ্ঠানের কর্মী নিয়োগ এবং কার্য সম্পাদন সংক্রান্ত ব্যয়ের হ্রাস ঘটায়। এটি ব্যয় সংকোচন ঘটায় এবং একই সাথে সময়ের সাশ্রয় ও প্রশিক্ষণ সংক্রান্ত ব্যয় কমিয়ে দেয়।
- (iv) **উচ্চমানের পরিসেবা প্রদান (Passage to High Quality)** : কোনো একটি নির্দিষ্ট কাজের দায়িত্ব সে বিষয়ে দক্ষ ব্যক্তিকে প্রদান করার মাধ্যমে উন্নতর পরিসেবা পাওয়া যায় এবং ত্রুটির পরিমাণ হ্রাস পায়।
- (v) **অর্থনৈতিক উন্নয়নে প্রেরণা যোগান (Fillip to Economic Development)** : বহিরাগত উৎস, অধিকতর দেশে ভৌগোলিক সীমানার বাইরে বহিরাগত উৎস (যে দেশগুলো থেকে বহিরাগত উৎসের সুযোগ নেওয়া হয়) সে সমস্ত আমন্ত্রিত দেশগুলো একযোগে উদ্যোক্তাদের, কর্ম সংস্থানের সুযোগ এবং রপ্তানির সুযোগ বৃদ্ধির মাধ্যমে উদ্দীপিত করে। উদাহরণস্বরূপ ভারতের তথ্য-প্রযুক্তি ক্ষেত্র বা বিভাগ।

বহিরাগত উৎস সংক্রান্ত উদ্বেগ বা অসুবিধাসমূহ (Concerns over Outstanding/Disadvantages of Outstanding)

বহিরাগত উৎসের নিজস্ব কিছু সুবিধার পাশাপাশি কিছু অসুবিধা বর্তমান যোগুলো উদ্বেগের কারণ হয়ে দাঁড়িয়েছে। সে সমস্ত বিষয় নিম্নে আলোচিত হলো —

- (i) **গোপনীয়তা (Confidentiality)** : বহিরাগত উৎস ব্যবহারের ফলে অনেক গুরুত্বপূর্ণ তথ্য ও অন্যান্য বিষয় প্রকাশ করতে হয়। যদি বহিরাগত উৎস প্রদানকারী সংস্থা এসব বিষয় প্রতিযোগী অন্য ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের কাছে পাচার করে তাহলে ব্যবসার বিপুল ক্ষতি হতে পারে। শুধু তাই নয় বহিরাগত উৎসের সুবিধা প্রদানকারী সংস্থাও সমগোত্রীয় ব্যবসা শুরু করতে সক্ষম হয়ে উঠতে পারে এসব তথ্য ব্যবহারের মাধ্যমে।
- (ii) **নৈতিকতা সংক্রান্ত উদ্বেগ (Ethical Concerns)** : ব্যয় সংকোচনের নামে অন্যান্য দেশে শিশু শ্রম, মজুরি বৈষম্যের মতো বে-আইনি কাজগুলো শুরু হতে পারে।
- (iii) **সুবিধাভোগী দেশগুলোতে অসন্তুষ্টি (Resistance in Home Countries)** : বহিরাগত উৎসের সুযোগ ব্যবহারের ফলে চূড়ান্ত হারে কর্মসংস্থানের সুযোগ সংকুচিত হয়ে পড়ে। যার ফলে ঐ দেশে অসন্তুষ্টির সৃষ্টি হতে পারে। বিশেষ করে ঐ দেশে যদি কর্মসংস্থান সংক্রান্ত বা বেকারত্বের সমস্যা বিদ্যমান থাকে।
- (iv) **নিম্ন গুণগতমান সম্পন্ন (Poor Quality)** : সঠিক বহিরাগত সংস্থাকে নির্বাচন না করা হলে প্রায়শই নিম্ন গুণমান সম্পন্ন পরিসেবা প্রদান এবং প্রকল্প সম্পাদনে অধিক সময় ব্যয় সংক্রান্ত সমস্যা দেখা যায়।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন :

প্রতিটি প্রশ্নের মান-1

- এখানে বৈদ্যুতিন লেনদেনের সঙ্গে জড়িত উভয় পক্ষই একই ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের সাথে জড়িত। তার নামটি হল—
 - সি 2 সি বাণিজ্য
 - বি 2 বি বাণিজ্য
 - আন্তঃ প্রতিষ্ঠান বাণিজ্য
 - আন্তঃ A বাণিজ্য
- বৈদ্যুতিন লেনদেনের ক্ষেত্রে নিচের কোন পদ্ধতিটি খুবই জনপ্রিয়—
 - ক্রেডিট কার্ড
 - ডেবিট কার্ড
 - নেট ব্যাংকিং
 - উপরের সবকটিই
- এইরূপ বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের লেনদেনটির নাম কর, যেখানে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়ই ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান—
 - বি 2 বি বাণিজ্য
 - সি 2 বি বাণিজ্য
 - বি 2 সি বাণিজ্য
 - সি 2 সি বাণিজ্য
- এমন একটি বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের লেনদেনটির নাম কর যেখানে একদিকে রয়েছে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান এবং অন্যদিকে রয়েছে গ্রাহক—
 - সি 2 বি বাণিজ্য
 - বি 2 সি বাণিজ্য
 - বি 2 বি বাণিজ্য
 - সি 2 সি বাণিজ্য
- এইরূপ বৈদ্যুতিন বাণিজ্যের লেনদেনটির নাম কর যেখানে ব্যবসার উৎপত্তি ও ভোক্তা / গ্রাহক থেকে শুরু হয় এবং শেষ গন্তব্য ও ভোক্তাই থাকে।
 - সি 2 বি বাণিজ্য
 - বি 2 সি বাণিজ্য
 - বি 2 বি বাণিজ্য
 - সি 2 সি বাণিজ্য
- বৈদ্যুতিন বাণিজ্যে লেনদেন সম্পাদিত হয়—
 - অফলাইনে
 - অনলাইনে
 - ডাকঘরের মাধ্যমে
 - এগুলোর কোনটিই নয়
- কল সেন্টার পরিষেবা প্রদান করে—
 - গ্রাহক বা ভোক্তাদের
 - সমাজকে
 - উৎপাদনকারীকে
 - এগুলোর সবগুলো
- অনলাইন লেনদেনে অর্থ প্রদানের ক্ষেত্রে কোন পদ্ধতিটি ব্যবহৃত হয়—
 - ক্রেডিট কার্ড
 - ডেবিট কার্ড
 - নেট ব্যাংকিং
 - এগুলোর সবগুলোই

9. নিম্নের কোন উপায়ে বা পদ্ধতিতে পণ্য প্রাপ্তির সময় অর্থাৎ বাস্তবিক রূপে পণ্য সরবরাহের সময় পণ্য বাবদ অর্থ পরিশোধ করা হয়—

- | | |
|-------------------------------------|------------------------|
| a. ক্রেডিট কার্ডে প্রদান | b. ডেবিট কার্ডে প্রদান |
| c. পণ্য প্রাপ্তিতে নগদ প্রদান (CoD) | d. অগ্রিম অর্থ প্রদান |

B. নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলো একটি শব্দে বা বাক্যে উত্তর দাও :-

মান-1

1. বৈদ্যুতিন ব্যবসার সংজ্ঞা দাও।
2. বি 2 বি বাণিজ্য বলতে কী বোঝ?
3. সি 2 সি বাণিজ্য বলতে কী বোঝ?
4. বি 2 সি বাণিজ্য সংজ্ঞা দাও।
5. আন্তঃ প্রতিষ্ঠান বাণিজ্য বলতে কী বোঝ?
6. অনলাইন লেনদেন বলতে কী বোঝ?
7. ডিজিটেল নগদের সংজ্ঞা দাও।
8. পণ্য প্রাপ্তিতে নগদ প্রদান বা (CoD) বলতে কী বোঝ?
9. কল সেন্টার কোন্‌গুলোকে বলা হয়?
10. 'পণ্য বিতরণে ত্রুটি' বলতে কী বোঝ?

C. নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও :-

মান-3/4/5/6

1. বৈদ্যুতিন ব্যবসার বিভিন্ন উপাদানগুলো ব্যাখ্যা করো।
2. বৈদ্যুতিন ব্যবসার মুখ্য সুবিধাসমূহ আলোচনা করো।
3. বৈদ্যুতিন ব্যবসার সীমাবদ্ধতাসমূহ বর্ণনা করো।
4. প্রথাগত বা গতানুগতিক ব্যবসা এবং বৈদ্যুতিন ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করো।
5. অনলাইন লেনদেনের পর্যায়গুলো সংক্ষেপে আলোচনা করো।
6. অনলাইন লেনদেনের ক্ষেত্রে অর্থ প্রদানের বিভিন্ন কৌশল বা উপায়গুলো ব্যাখ্যা করো।
7. বহিরাগত উৎস বলতে কী বোঝ? বহিরাগত উৎসের বৈশিষ্ট্যসমূহ আলোচনা করো।
8. বহিরাগত উৎসের প্রয়োজনীয়তা সংক্ষেপে আলোচনা করো।
9. বহিরাগত উৎস সম্পর্কিত বিভিন্ন উদ্বেগগুলো ব্যাখ্যা করো।

D. বিষয়ভিত্তিক সমস্যা :-

তোমার একজন বন্ধু বিশ্বাস করে যে প্রথাগত ব্যবসায় ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয় পক্ষেরই অধিক পরিমাণ নগদ অর্থ হাতে রাখার এবং বহন করার ঝুঁকি থাকে কিন্তু অনলাইন লেনদেন প্রক্রিয়া সম্পূর্ণ নিরাপদ। সে কী সঠিক? এইরকম চারটি অনলাইন লেনদেনের কৌশল বা উপায় আলোচনা করো।

উত্তরমালা

A. বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন

1. (c), 2. (d), 3. (a), 4. (b), 5. (d), 6. (b), 7. (a), 8. (d), 9. (c),

D. বিষয়ভিত্তিক সমস্যা :-

উত্তর সংকেত :

অনলাইন লেনদেনে যুক্ত ধাপসমূহ -এর অন্তর্গত অর্থ প্রদান কৌশল -এর বিভিন্ন উপায় বা পদ্ধতিগুলো যে কোনো চারটি উপায় ব্যাখ্যা করো।

ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব ও ব্যবসায়িক নৈতিকতা / মূল্যবোধ

ভূমিকা (Introduction) :

একটি কারবারি প্রতিষ্ঠানকে কারবারি ক্রিয়াকলাপ এবং অর্থ উপার্জন এমনভাবে করা উচিত যাতে সমাজের সকল প্রত্যাশাগুলো পরিপূরণ হয়। সমাজে বসবাসকারী প্রতিটি ব্যক্তিরই সমাজের প্রতি কিছু দায়িত্ব ও কর্তব্য আছে। তাকে সামাজিক মূল্যবোধ ও আচরণকে সম্মান দিতে হবে। একটি কারবারি প্রতিষ্ঠান শিল্প বা বাণিজ্যিক কার্যক্রম পরিচালনা ও মুনাফা অর্জন করার জন্য সমাজের দ্বারা অনুমোদিত। কিন্তু কারবারি প্রতিষ্ঠান এমন কোন কাজ করবেন না যা সমাজের দৃষ্টিকোণ থেকে অপ্রত্যাশিত, তার জন্য সম্পূর্ণভাবে দায়বদ্ধ।

গুণগত মানের পণ্য সরবরাহ করা, সুস্থ কাজের পরিবেশ তৈরি করা, সদ্ উপায়ে কর প্রদান করা, কারখানায় দূষণ প্রতিরোধক যন্ত্রপাতি প্রতিস্থাপন করা এবং আন্তরিকতার সাথে গ্রাহকদের অভিযোগগুলোতে মনসংযোগ করা ইত্যাদিগুলো সামাজিক ভাবে অনুমোদন যোগ্য কর্মের উদাহরণ যা কারবারি প্রতিষ্ঠানের ভাবমূর্তিকে উজ্জ্বল ও লাভজনক করে তোলে। প্রকৃতপক্ষে, সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ ও নৈতিকভাবে সঠিক আচরণের মাধ্যমে একটি কারবারি প্রতিষ্ঠানে স্থায়ীভাবে সাফল্য আসতে পারে।

সামাজিক দায়বদ্ধতার ধারণা (Concept of Social Responsibility):

কারবারের সামাজিক দায়বদ্ধতা বলতে বোঝায় সেই সকল সিদ্ধান্তসমূহ গ্রহণ ও কার্য পরিচালনার দায়বদ্ধতা যা আমাদের সমাজের উদ্দেশ্যসমূহ ও মূল্যবোধের জন্য একান্তভাবে কাম্য। অন্যভাবে বলতে গেলে, সমাজের স্বার্থে ব্যবসায়ীদের স্বতঃঅনুপ্রনোদিত কর্ম পরিচালনা করার প্রয়াস সামাজিক দায়বদ্ধতার সাথে জড়িত।

সামাজিক দায়বদ্ধতার প্রয়োজনীয়তা (Need for Social Responsibility) :

সামাজিক দায়িত্বের ধারণাটি বুঝায় যে এটি মূলত একটি নৈতিকতা বা মূল্যবোধের বিষয়। কারণ এটি কারবারি প্রতিষ্ঠানের দায়বদ্ধতার সাথে নৈতিকভাবে ঠিক কিংবা ভুলের প্রশ্নটিকে অন্তর্ভুক্ত করে, ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে সামাজিক দায়িত্ব হলো একটি স্বেচ্ছাধীনী কর্ম যা কোন ব্যবসা পালন করতেও পারে আবার পালন নাও করতে পারে। এছাড়া কারবার সমাজের কোন্ অংশকে কতটুকু পরিসেবা প্রদান করবে সে বিষয়ে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করার অধিকারও কারবারের হাতে থাকে। জনসাধারণের দৃঢ় বিশ্বাস যে প্রতিষ্ঠানের সামাজিক দায়িত্ব শুধুমাত্র মালিকের হাতেই থাকে। যদিও অন্যান্যরা বিপরীত দৃষ্টিভঙ্গি পোষণ করে এবং যুক্তি প্রদান করে যে একটি কোম্পানির সামাজিক দায়িত্ব সমাজের বিভিন্ন বিভাগকে পরিসেবা প্রদান, যারা কোম্পানির সিদ্ধান্তসমূহও কার্যক্রমের দ্বারা প্রভাবিত হয়।

নিগমবন্ধ সামাজিক দায়িত্ব (Corporate Social Responsibility) :

নিগমের স্থিতিশীলতা বলতে বুঝায় যেখানে একটি কোম্পানি নিগমের স্থিতিশীল উন্নয়নের জন্য কর্মসূচি গ্রহণ করে এবং অর্থনৈতিক, সামাজিক উন্নতি ও পরিবেশ সুরক্ষার জন্য একটি সুসম সামঞ্জস্যপূর্ণ সমতা বজায় রাখার জন্য যে ভূমিকা গ্রহণ করে তাকে বোঝায়।

The United Nations Industrial Development Organisation নিগমবন্ধ সামাজিক দায়বদ্ধতাকে একটি ব্যবস্থাপনার ধারণা যেখানে একটি কোম্পানি তাদের ব্যবসা পরিচালনার জন্য সামাজিক ও পরিবেশগত কার্যকলাপগুলোকে একত্রিত করে এবং স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের সাথে মত বিনিময় করে। CSR সাধারণত যার মাধ্যমে একটি কোম্পানি অর্থনৈতিক, পরিবেশগত ও সামাজিক প্রয়োজনীয়তাগুলোর ভারসাম্যতা বজায় রাখে এবং একই সাথে শেয়ারহোল্ডারদের ও স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিবর্গদের প্রত্যাশাগুলোকে সম্মান করে। এই অর্থে CSR এর সঙ্গে একটি পার্থক্য নিরূপণ করা যেতে পারে যা কৌশলগত ব্যবসা পরিচালনা এবং দান, বিজ্ঞাপনী উদ্যোগ যা জনহিতকর হতে পারে। যদিও পরেরটি দারিদ্র্য নিরসনে একটি মূল্যবান অবদান রাখতে পারে। এটি প্রত্যক্ষভাবে কোম্পানির সুনাম বৃদ্ধি এবং তার ব্র্যান্ডকে শক্তিশালী করবে। কিন্তু CSR -এর ধারণাটি তার চেয়ে আরও ব্যাপক।

ভারতে CSR-এর ধারণাটি কোম্পানি আইন 2013-এর 135-ধারা অনুসারে পরিচালিত হয়, যা সংসদের উভয় কক্ষ দ্বারা গৃহীত হয়েছিল এবং 23 আগস্ট 2013 তারিখে ভারতের রাষ্ট্রপতির অনুমোদন পেয়েছিল। আইন অনুযায়ী যেসকল কোম্পানির বার্ষিক লেনদেনের পরিমাণ 1000 কোটি বা তার বেশি অথবা কোম্পানির নিট সম্পদ 500 কোটি বা তার বেশি অথবা নিট মুনাফা সম্পদ 500 কোটি বা তার বেশি অথবা নিট মুনাফা 5 কোটি বা তার বেশি, এরাই CSR-এর আওতায় আসে।

1. নতুন নিয়ম যা 2014-15 অর্থবছর থেকে প্রযোজ্য, সেক্ষেত্রে কোম্পানিগুলোকে তাদের পর্ষদ সদস্যদের দিয়ে একটি CSR-কমিটি গঠন করতে হবে যেখানে অন্ততপক্ষে একজন স্বাধীন পরিচালক থাকবে।
2. এই আইন কোম্পানিগুলোকে তাদের গড় নিট মুনাফার 2% পূর্ববর্তী তিন বছরের CSR কার্যক্রমের জন্য ব্যয় করতে উৎসাহিত করে।
3. CSR-এর অধীনে একটি কোম্পানি দ্বারা নির্দেশিত কার্যক্রম, আইনের সপ্তম তপশীলের অধীনে নির্দিষ্ট করা হয়েছে।
4. ভারতে পরিচালিত CSR-কার্যক্রম কেবলমাত্র বিবেচনায় নেওয়া হবে।
5. কর্মীদের বা তাদের পরিবারের জন্য বিশেষভাবে গৃহীত কোন কার্যক্রম, CSR-এর হিসাবে যোগ্য বলে বিবেচিত হবে না।

সামাজিক দায়িত্বের পক্ষে যুক্তিসমূহ (Arguments for Social Responsibility) :

সামাজিক দায়িত্বের পক্ষে যুক্তিসমূহ নিম্নরূপ :

- i) অস্তিত্ব ও বৃদ্ধির পক্ষে যুক্তি (Justification for existence)
- ii) প্রতিষ্ঠানের দীর্ঘমেয়াদী স্বার্থ (Long-term interest)
- iii) সরকারি নিয়মনীতি এড়িয়ে চলা (Avoidance of government regulation)
- iv) সমাজের রক্ষণাবেক্ষণ (Maintenance of Society)
- v) ব্যবসার সম্পদসমূহের সহজলভ্যতা (Availability of resources with business)

- vi) সমস্যাসমূহকে সুযোগে রূপান্তরকরণ (Converting problems into opportunities)
- vii) ব্যবসার জন্য উত্তম পরিবেশ (Better environment for doing business)
- viii) সামাজিক সমস্যার জন্য ব্যবসার দায়বদ্ধতা (Holding business responsible for social problems)

সামাজিক দায়িত্বের বিপক্ষে যুক্তিসমূহ (Arguments against Social Responsibility) :

সামাজিক দায়িত্বের বিপক্ষে যুক্তিসমূহ নিম্নরূপ :

- i) মুনাফা সর্বোচ্চকরণের উদ্দেশ্য লঙ্ঘন (Violation of profit maximisation objectives)
- ii) গ্রাহকদের উপর বোঝা (Burden of consumers)
- iii) সামাজিক দক্ষতার অভাব (Lack of social skills)
- iv) ব্যাপক হারে জনসাধারণের সমর্থনের অভাব (Lack of broad public support)

সামাজিক দায়বদ্ধতার বাস্তবতা (Reality of Social Responsibility) :

যে-কোন মানুষ ভাবতে পারে যে, ব্যবসায়ীদের বাস্তবিক পক্ষে কি করা উচিত। তারা কি সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জনে মনসংযোগ করবেন? নাকি তারা সামাজিক উদ্দেশ্য পূরণকে সমর্থন করবেন? প্রকৃতপক্ষে বর্তমান দিনে ব্যবসায়ীদের মনোভাবের এইরূপ পরিবর্তন এসেছে যে তাদের অস্তিত্ব রক্ষা তখনই সম্ভব হবে, যদি তারা মুনাফা অর্জনের পাশাপাশি সামাজিক দায়িত্বগুলোও পালন করে। সামাজিক কর্তব্যসমূহের বাস্তবিকতা হচ্ছে এই যে, সামাজিক দায়বদ্ধতার পক্ষে বিভিন্ন যুক্তিসমূহ থাকা সত্ত্বেও ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলো কিছু বাহ্যিক শক্তি দ্বারা প্রভাবিত হয়। এগুলো হলো :-

- i) জনগণের নীতিসমূহের প্রতি হুমকি (Threat of public regulation)
- ii) শ্রমিক আন্দোলনের চাপ (Pressure of labour movement)
- iii) ভোক্তা সচেতনতার প্রভাব (Impact of consumer consciousness)
- iv) ব্যবসায়ের সামাজিক মান উন্নয়ন (Development of social standard for business)
- v) ব্যবসায়িক শিক্ষার বিকাশ (Development of business education)
- vi) সামাজিক স্বার্থ ও ব্যবসায়িক স্বার্থের মধ্যে সম্পর্ক (Relationship between social interest and business interest)
- vii) পেশাদার ও ব্যবস্থাপক শ্রেণির বিকাশ (Development of professional, managerial class)

সামাজিক দায়িত্বের ধরন (Arguments against Social Responsibility) :

কারবারের সামাজিক দায়-দায়িত্বগুলোকে বিস্তৃতভাবে চারটি ভাগে ভাগ করা যায় যেগুলো নিম্নরূপ :

- i) অর্থনৈতিক দায়িত্ব (Economic Responsibility)
- ii) আইনগত দায়িত্ব (Legal Responsibility)
- iii) নৈতিক দায়িত্ব (Ethical Responsibility)
- iv) বিবেচনামূলক দায়িত্ব (Discretionary Responsibility)

বিভিন্ন স্বার্থজড়িত পক্ষের প্রতি সামাজিক দায়িত্ব (Social Responsibility towards Different Interest Groups)

একবার ব্যবসার সামাজিক উদ্দেশ্য স্বীকৃত হওয়ার পর, এটা নিশ্চিত করা একান্ত প্রয়োজন যে কার বা কিসের 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 হলো নিম্নরূপ :

- i) শেয়ারহোল্ডার বা মালিকদের প্রতি দায়বদ্ধতা (Responsibility towards the shareholder or owners)
- ii) শ্রমিকদের প্রতি দায়দায়িত্ব (Responsibility towards the workers)
- iii) গ্রাহকদের প্রতি দায়দায়িত্ব (Responsibility towards the consumers)
- iv) সরকার ও সমাজের প্রতি দায়দায়িত্ব (Responsibility towards the government and community)

ব্যবসা এবং পরিবেশগত সুরক্ষা (Business and Environmental Protection)

পরিবেশ সুরক্ষা একটি গুরুতর সমস্যা যার মোকাবিলা ব্যবসার পরিচালকদের ও সিদ্ধান্ত গ্রহণকারীদের করতে হয়। পরিবেশ বলতে মানুষের পারিপার্শ্বিক প্রাকৃতিক ও মনুষ্যসৃষ্ট উভয় পরিবেশকে 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, কাঁচামাল এবং মনুষ্যসৃষ্ট সম্পদ যেমন সাংস্কৃতিক ঐতিহ্য, অর্থ-সামাজিক প্রতিষ্ঠান এবং মানবসম্পদ।

দূষণ— যা পরিবেশের ক্ষতিকর উপাদানের প্রয়োগ করছে তা মূলত শিল্পোৎপাদনের ফল। যেহেতু কিছু বর্জ্য উপকরণ ও শক্তির ব্যবহার অনিবার্য তাই উৎপাদনকারীরা সঠিক প্রযুক্তি ব্যবহার করে এগুলোর প্রতিকূল প্রভাবকে কমিয়ে আনতে একটি বড় বাধার সম্মুখীন হয়। পরিবেশের সুরক্ষা আমাদের সকলের জন্যই ভালো।

দূষণ বায়ু, ভূমি এবং জলের প্রাকৃতিক, রাসায়নিক এবং জৈবিক বৈশিষ্ট্যকে পরিবর্তন করে। দূষণ মানুষের জীবন এবং অন্যান্য প্রজাতির জীবনকে ক্ষতিগ্রস্ত করে। কাঁচামালের সম্পদগুলোকে নষ্ট বা হ্রাস করার সময় ইহা প্রাকৃতিক অবস্থার অবনতি ঘটায়। পরিবেশের সুরক্ষা প্রত্যক্ষভাবে দূষণ নিয়ন্ত্রণের সাথে সম্পর্কিত।

দূষণের কারণসমূহ (Causes of Pollution)

এটা অবশ্যই স্বীকৃত যে, আমাদের সমাজের বিভিন্ন বিভাগগুলো যেমন— শিল্প, কৃষি, খনি, জ্বালানি, পরিবহণ, নির্মাণ এবং ভোক্তাগণ বর্জ্য সৃষ্টি করে। বর্জ্যগুলোতে যেসকল দূষক থাকে তা হচ্ছে রাসায়নিক পদার্থ যা উৎপাদন বা ভোগের সময় পরিত্যাগ করা হয়। এই দূষকগুলোর দ্বারাই দূষণ হয় যা পরিবেশের আয়ত্তকরণ ক্ষমতার বাইরে থাকে। উৎপাদন, বিতরণ, পরিবহণ, সংরক্ষণ পণ্য ও পরিষেবা ব্যবহারের মতো ব্যবসায়িক কার্যক্রমগুলোই পরিবেশ দূষণের সমস্যাগুলোর মধ্যে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ উৎস হিসেবে পরিচিত। অনেক ব্যবসা সংগঠনই i) বায়ুদূষণ ii) জলদূষণ iii) ভূমিদূষণ এবং iv) শব্দ দূষণের জন্য দায়ী।

পরিবেশের সমস্যা (Environmental Problems)

জাতিসংঘ আটটি সমস্যা শনাক্ত করেছে যা প্রাকৃতিক পরিবেশকে ক্ষতি করে। এগুলো হলো :-

- i) ওজোন স্তরের হ্রাস
- ii) বিশ্ব উন্মায়ন
- iii) শব্দ ও বিপজ্জনক বর্জ্য
- iv) জলদূষণ

- v) বিশুদ্ধ জলের গুণগত মান ও পরিমাণ
- vi) অরণ্য ধ্বংস
- vii) ভূমিক্ষয়
- viii) জীববৈচিত্রের বিপত্তি

দূষণ নিয়ন্ত্রণের প্রয়োজনীয়তা (Need for pollution control) :

মূল্যবান পরিবেশ সম্পদ সংরক্ষণ ও পরিবেশের গুণগত মানের উন্নতির জন্যই দূষণ প্রতিরোধ বা নিয়ন্ত্রণ করা প্রয়োজন যাতে ওই সংরক্ষিত সম্পদগুলো মানবজাতির কল্যাণে এবং মানুষের স্বাস্থ্যের উন্নতির জন্য ব্যবহার করা যায়। মানুষ দূষণ উৎপাদনের ক্রিয়াকলাপের বিরুদ্ধে উচ্চমাত্রায় আওয়াজ তুলতে শুরু করেছে। পরিবেশগত ধ্বংসের বিষয়টি থেকে ব্যবসা নিজেকে মুক্ত রাখতে পারে না। দূষণ নিয়ন্ত্রণের ক্ষেত্রে কিছু কিছু বিভিন্ন গুরুত্বপূর্ণ কারণগুলো নিম্নরূপ :

- i) স্বাস্থ্যের ঝুঁকি হ্রাস করা (Reduction of health hazards)
- ii) দায়বদ্ধতার ঝুঁকি হ্রাস করা (Reduced risk of liability)
- iii) ব্যয় সংকোচন (Cost saving)
- iv) সর্বজনীন ভাবমূর্তির উন্নতি (Improve Public image)
- v) অন্যান্য সামাজিক সুবিধাসমূহ (Other social benefits)

ব্যবসার নৈতিকতা / মূল্যবোধ (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। মূল্যবোধের বিষয়গুলো ব্যক্তিগত উন্নতি ও সামাজিক উন্নতির মধ্যে সমতা স্থাপনের জন্য সচেষ্ট থাকে।

পরিবেশগত সুরক্ষায় ব্যবসায়ের ভূমিকা (Role of Business in Environmental Protection) :

যেহেতু পরিবেশের গুণগত মান আমাদের জন্য গুরুত্বপূর্ণ তাই ইহাকে বিনষ্ট হওয়ার হাত থেকে রক্ষা করার 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।

ব্যবসা সংগঠনকে অবশ্যই পরিবেশ দূষণের সমস্যা সমাধানে নেতৃত্ব দিতে হবে। প্রত্যেক ব্যবসা সংগঠনই সামাজিক দায়িত্ব হিসেবে শুধুমাত্র পরিবেশ দূষণকে বন্ধ করতে পদক্ষেপ গ্রহণ করবে না বরং পরিবেশগত সম্পদকেও রক্ষা করবে। ব্যবসা সংগঠনই সম্পদ, চাকুরিদাতা, 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।

পরিবেশগত সুরক্ষার জন্য ব্যবসা সংগঠন কিছু সুনির্দিষ্ট পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে। পদক্ষেপগুলো নিম্নরূপ :

- i) ব্যবসা সংগঠনের শীর্ষ ব্যবস্থাপনা 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 বিভাগ ও কর্মচারীদের মধ্যে ভাগ করতে হবে।
- iii) উত্তমমানের কাঁচামাল ক্রয়, উচ্চতর প্রযুক্তির নিযুক্তকরণ, বর্জ্য নিষ্পত্তি ও পূর্ণব্যবহারের জন্য বৈজ্ঞানিক প্রযুক্তি, দূষণ নিয়ন্ত্রণের জন্য, কর্মচারীদের দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য 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 নিধন রোধ করা সম্পর্কিত সরকারি কর্মসূচিগুলোতে অংশ গ্রহণ 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 ও গ্রাহকদের সাথে প্রযুক্তিগত তথ্য এবং অভিজ্ঞতা ভাগ করার জন্য শিক্ষাগত কর্মশালা ও প্রশিক্ষণ উপকরণগুলোর আয়োজন করতে হবে।

ব্যবসার নৈতিকতার / মূল্যবোধের ধারণা (Concept of Business Ethics) :

যে-কোন নির্দিষ্ট কার্যকলাপের ক্ষেত্রে সমাজের দ্বারা অনুমোদিত কোন ব্যক্তির আচরণের মানের ভিত্তির মধ্যে কোনটি সঠিক বা কোনটি ভুল তা হচ্ছে নৈতিকতা বা মূল্যবোধের সাথে সম্পর্কিত। ব্যবসায়িক নীতিগুলো ব্যবসায়িক উদ্দেশ্য, অনুশীলন, কৌশল এবং সমাজের মঙ্গলের জন্য নিজেই যুক্ত হয়ে সম্পর্ক স্থাপন করে। ব্যবসার নৈতিকতা হচ্ছে সামাজিকভাবে নির্ধারণকারী মূলনীতিগুলো যা ব্যবসার কার্যকলাপকে পরিচালনা করে। ব্যবসার নৈতিকতার কয়েকটি উদাহরণ হলো যেমন— গ্রাহকদের নিকট থেকে সঠিক মূল্য ধার্য করা, পণ্যের ওজনের সঠিক পরিমাপ, শ্রমিকদের সাথে ভালো ব্যবহার এবং যথার্থ মুনাফা অর্জন করা। একজন ব্যবসায়ী নীতিগতভাবে এমন আচরণ করেন যে তার কাজগুলো ন্যায্যপাঠ্য ও সমাজের স্বার্থসিদ্ধির পক্ষে অনুকূল। বিশ্বব্যাপী একটি ক্রমবর্ধমান উপলব্ধি এই যে, প্রত্যেক ব্যবসায়ের জন্য এবং সমাজের অগ্রগতির জন্য নৈতিকতা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। মূল্যবোধযুক্ত ব্যবসাই হলো উত্তম ব্যবসা। ব্যবসায়ের নৈতিক আচরণ জনগণের ভাবমূর্তির উন্নতি করে। মানুষের আস্থা ও বিশ্বাস অর্জন করে এবং আরও সফলতার দিকে পরিচালিত করে। নৈতিকতা ও মুনাফা দীর্ঘ সময়ে এই দিকে ধাবিত হয়।

ব্যবসার নৈতিকতার উপাদানসমূহ (Elements of Business Ethics) :

যেহেতু ব্যবসার নৈতিক আচরণ সমাজ ও ব্যবসা প্রতিষ্ঠান উভয়ের জন্যই উত্তম, তাই এটি কিভাবে উদ্যোক্তাগণ দৈনন্দিন কাজে ব্যবহার করবে তা নিয়ে আলোচনা করতে পারে। ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে ব্যবসায়িক নীতির কিছু মূল উপাদানসমূহ নিম্নরূপ :

- i) শীর্ষব্যবস্থাপনার প্রতিশ্রুতি (Top Management Commitment)
- ii) আচরণবিধির প্রকাশ (Publication of a 'Code')
- iii) প্রতিপালন পদ্ধতির প্রতিষ্ঠা (Establishment of compliance mechanisms)
- iv) সকলস্তরে কর্মীদের সংযুক্তিকরণ (Involving employees at all level)
- v) ফলাফলের পরিমাপ (Measuring results)

ভারতের পরিবেশগত সুরক্ষা

(সরকারি পদক্ষেপ)

Environmental Protection in India

(Steps by the Government)

1. আইন (Laws) সমূহ : ভারতীয় সংবিধানের রাষ্ট্রীয় নীতির নির্দেশিকা নীতিগুলো পরিবেশ সুরক্ষার উপর জোর দেয়। এই সম্পর্কিত কিছু আইন নিম্নরূপ :
 - i) বন্যপ্রাণী সুরক্ষা আইন, 1972
 - ii) জলসংরক্ষণ ও দূষণ নিয়ন্ত্রণ আইন, 1974 সংশোধিত 1974 এবং 1988
 - iii) বায়ুদূষণ 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. নিয়মকানুনসমূহ : 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—
 - জাতীয় বৃক্ষরোপণ ও পরিবেশ উন্নয়ন পর্ষদ এবং
 - জাতীয় পতিত জমি উন্নয়ন পর্ষদ।
4. শহরের উৎপাদনকারী সংস্থাগুলো বন্ধ করা হয়েছে। দিল্লি হাইকোর্ট উৎপাদনকারী সংস্থাগুলোকে দিল্লির বাইরে নিয়ে যাওয়ার নির্দেশ দিয়েছে ও বন্ধ করার নির্দেশ দিয়েছে। একইভাবে আদালত আগ্রা থেকে কারখানাগুলোকে সরিয়ে নেওয়ার আদেশ দিয়েছে এবং কানপুর থেকে উৎপাদনকারী কারখানাগুলো সরিয়ে নেওয়ার নির্দেশ দিয়েছে।
5. পরিবেশ শিক্ষা সংক্রান্ত বিভিন্ন কার্যক্রম, সচেতন ও সম্পদ সৃষ্টির বিষয়ে সেমিনার নিয়মিতভাবে সংগঠিত হচ্ছে।
6. সরকার পরিবেশ কর্ম পরিকল্পনাও স্থাপন করেছে।

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।

- a) বিশ্বাসযোগ্য হওয়া
- b) অন্যদের সম্মান করা
- c) নিজের দায়িত্ব পালন করা
- d) লেনদেনে স্বচ্ছতা বজায় রাখা
- e) অন্যের মঙ্গলের জন্য সদা যত্নশীল হওয়া
- f) সৎ গুণ ও কর্তব্যের মাধ্যমে একজন ভালো নাগরিক হিসেবে নিজেকে প্রমাণ করা।

একটি কোম্পানি গঠন

7.1 প্রবর্তক (Promoter) :

ব্যবসার ধারণা সৃষ্টি হওয়া থেকে আইনগতভাবে একটি কোম্পানি ব্যবসা শুরু করার প্রস্তুতি গ্রহণ করা সময় পর্যন্ত যে সকল পদক্ষেপগুলো গ্রহণ করা প্রয়োজন এবং যারা এই পদক্ষেপগুলো এবং সংশ্লিষ্ট ঝুঁকিগুলো গ্রহণ করে একটি কোম্পানির প্রবর্তন করে তাদেরকে প্রবর্তক (Promoter) বলা হয়।

7.2 একটি কোম্পানির গঠন (Formation of a Company):

একটি কোম্পানি গঠনে আইনি আনুষ্ঠানিকতার সম্পাদন এবং জড়িত পদ্ধতিসমূহ একটি জটিল কার্যকলাপ। প্রক্রিয়াটি সম্পূর্ণভাবে অনুধাবন করার জন্য আনুষ্ঠানিকতাগুলোকে তিনটি স্বতন্ত্র পর্যায়ে বিভক্ত করা হয়, পর্যায়গুলো হল: (i) প্রবর্তন (Promotion); (ii) অন্তর্নিহিতকরণ (Incorporation) এবং (iii) মূলধনের বিলিকরণ (Subscription of capital)।

7.2.1 কোম্পানির প্রবর্তন (Promotion of a Company)

একটি কোম্পানি গঠনের প্রথম পর্যায় হল প্রবর্তন (Promotion)। এর অন্তর্গত বিষয় হল ব্যবসার ধারণার চিন্তা গ্রহণপূর্বক কোম্পানি গঠনের প্রক্রিয়া আরম্ভ করা যাতে পর্যাপ্ত ব্যবসায়িক সুযোগগুলোকে কাজে লাগিয়ে বাস্তব রূপ দেওয়া যায়। এইভাবে যে-কোনো ব্যক্তির দ্বারা সম্ভাব্য আবিষ্কৃত ব্যবসায়িক ধারণা দিয়ে এটা আরম্ভ হয়।

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।
- (ii) সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ (Feasibility studies) : প্রকল্পের প্রকৃতির উপর নির্ভর করে, সম্ভাব্য ব্যবসায়ের সুযোগ লাভজনক হতে পারে কি না তার সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ করার জন্য বিশেষজ্ঞদের যেমন- ইঞ্জিনিয়ার, চার্টার্ড একাউন্টেন্টদের সাহায্য নেওয়া যেতে পারে।
- (a) প্রযুক্তিগত সম্ভাব্যতা (Technical feasibility) : কখনো কখনো একটি ধারণা ভালো হতে পারে কিন্তু কার্যকর করার ক্ষেত্রে প্রযুক্তিগতভাবে তা সম্ভব নাও হতে পারে। কারণ এটা এমনও হতে পারে প্রয়োজনীয় কাঁচামাল এবং প্রযুক্তিগত বিদ্যা সহজলভ্য নয়।
- (b) আর্থিক সম্ভাব্যতা (Financial feasibility) : প্রবর্তকদের দ্বারা শনাক্তকৃত ব্যবসায়ের সুযোগের জন্য তহবিলের প্রয়োজনীয়তাগুলো পূর্বানুমানের প্রয়োজন হয়।

- (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। শুধুমাত্র যখন এই তদন্তগুলো ইতিবাচক (positive) ফলাফল দেয় তখন প্রবর্তকগণ প্রকৃতপক্ষে কোম্পানি চালু করার সিদ্ধান্ত নিতে পারেন।
- (iii) **নাম অনুমোদন (Name approval) :** কোনো কোম্পানিতে অন্তর্ভুক্ত হওয়ার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করার পরে, প্রবর্তকগণদের পক্ষে এটির নাম নির্বাচন করতে হবে এবং রাজ্যে অবস্থিত কোম্পানির নিবন্ধকের কাছে নাম অনুমোদনের জন্য পত্র জমা দিতে হবে।
- (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।
- (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।
- (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 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। কোনো কোম্পানি আইনগতভাবে কাজের দায়িত্ব গ্রহণ করতে পারে না যা তার পরিমেল বন্ধে অন্তর্ভুক্ত নয়। 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 ইতিমধ্যে কোম্পানির নিবন্ধক দ্বারা অনুমোদিত হয়েছে।
- (ii) **নিবন্ধিত কার্যালয় (অফিস) ধারা (Registered office clause) :** এই ধারাটিতে রাজ্যের নাম রয়েছে, যার মধ্যে কোম্পানির নিবন্ধিত কার্যালয় (office) স্থাপন করার প্রস্তাব দেওয়া হয়েছিল।
- (iii) **উদ্দেশ্য ধারা (Objects clause) :** এটি সম্ভবত স্মারকলিপির সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ধারা। কী উদ্দেশ্যে কোম্পানিটি গঠিত হল এটিতে তা বর্ণিত থাকে। এই ধারাটির উল্লেখিত বিষয়ের ব্যতিরেকে একটি কোম্পানি আইনগতভাবে কোনো কার্যকলাপ গ্রহণের জন্য অধিকারী নয়।
- (iv) **দায়বদ্ধতা ধারা (Liability clause) :** এই ধারাটি সদস্যদের মালিকানাধীন শেয়ারগুলোতে প্রদেয় অর্থের পরিমাণের উপর সদস্যদের দায়বদ্ধতা সীমাবদ্ধ করে।
- (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।

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।

কোম্পানিগুলো তাদের নিজেদের পরিমেল নিয়মাবলি মুক্তভাবে তৈরি করতে 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।

E. বিধিবদ্ধ ঘোষণা (Statutory Declaration): একটি ঘোষণাপত্র যাতে নিবন্ধন সম্পর্কিত সমস্ত আইনি প্রয়োজনীয়তাগুলো আইনের অধীনে কোম্পানি নিবন্ধিত হওয়ার জন্য উপরে উল্লিখিত নথির সাথে নিবন্ধককে জমা দিতে হবে।

F. ফি প্রদানের রসিদ (Receipt of Payment of fee) : উপরে উল্লিখিত নথির সাথে, কোম্পানির নিবন্ধনের জন্য প্রয়োজনীয় ফি জমা দিতে হবে। এই ধরনের ফি-এর পরিমাণ কোম্পানি অনুমোদিত শেয়ার মূলধনের পরিমাণের 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 অন্তর্গঠনের পূর্বে তাদের দ্বারা গৃহীত চুক্তিগুলোর জন্য তারা ব্যক্তিগতভাবে দায়বদ্ধ থাকলেও কোম্পানির অন্তর্গঠনের পরবর্তীকালে এগুলোর জন্য তাদের দায়বদ্ধতা থাকে না।

7.2.2 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।

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 সত্ত্বায় পরিণত হয়। এটি বৈধ চুক্তিসমূহে প্রবেশাধিকার প্রাপ্ত হয়। অন্তর্নিহিতকরণ শংসাপত্রটি হলো একটি কোম্পানির অন্তর্ভুক্তির নিয়মিত চূড়ান্ত প্রামাণ্য দলিল।

আনুষ্ঠানিকভাবে যতই ত্রুটি থাকুক না কেন, যদি একবার অন্তর্নিহিতকরণের শংসাপত্র নিষ্করণ হয়ে গেলে, এটা কোম্পানির অস্তিত্বের একটি চূড়ান্ত প্রমাণ। এমনকি যখন কোনো কোম্পানি অবৈধ উদ্দেশ্যের সাথে নিবন্ধিত হয়, তখনও কোম্পানির জন্ম নিয়ে প্রশ্ন করা যায় না। কোম্পানির অবসানই হল এর একমাত্র উপায়।

7.2.3 মূলধন সংগ্রহ (Capital Subscription)

(i) **সেবি-র অনুমোদন (SEBI Approval)** : আমাদের দেশের নিয়ন্ত্রক কর্তৃপক্ষ SEBI (Securities and Exchange Board of India) এর থেকে পূর্ব-অনুমোদন পাওয়ার পর জনসাধারণের নিকট থেকে মূলধন সংগ্রহ করার জন্য এগিয়ে যেতে হবে।

(ii) **বিবরণপত্র দাখিল করা (Filing of Prospectus)** : বিবরণপত্র বা বিবরণপত্রের পরিবর্তে একটি বিবৃতির লিপি কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট দাখিল করা হয়। একটি বিবরণপত্র হল এমন একটি দস্তাবেজ, যাতে যে-কোনো বিজ্ঞপ্তি লিখিত প্রচারিত নির্দেশিকা, বিজ্ঞাপন বা অন্যান্য দস্তাবেজ যা জনসাধারণের নিকট আমানত আমন্ত্রণ করে বা নিগম সংস্থা হিসাবে জনসাধারণকে তার সিকিউরিটিজ ক্রয় করার জন্য আমন্ত্রণ করতে পারে।

(iii) **ব্যাংকার, দালাল, দায়গ্রাহকদের নিয়োগ (Appointment of Bankers, Brokers, Underwriters)** : আবেদনকারীর অর্থ কোম্পানি ব্যাংকারদের কাছ থেকে গ্রহণ করে। দালালেরা ফর্ম বিতরণ করে শেয়ার বিক্রয়ের চেষ্টা করে এবং শেয়ার বিলির ক্ষেত্রে যদি কোনো কোম্পানি জনসাধারণ থেকে প্রয়োজনীয় ভালো সাড়া না পেয়ে থাকেন তবে কোম্পানি তার শেয়ার বিলির জন্য দায়গ্রাহক নিয়োগ করতে পারেন।

(iv) **ন্যূনতম পুঁজি বিলি (Minimum Subscription)**: কোম্পানিগুলোকে অপরিাপ্ত সম্পদ দিয়ে ব্যবসা শুরু করতে বাধা দেওয়ার জন্য এটি বলা হয়েছে 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।

(v) **স্টক এক্সচেঞ্জে আবেদন (Application to Stock Exchange)**: যে কোনো স্টক এক্সচেঞ্জে শেয়ার বা ঋণপত্র কেনাবেচার অনুমতি প্রাপ্তির জন্য একটি আবেদনপত্র জমা দিতে হবে।

(vi) **শেয়ার আবণ্টন (Allotment of Shares)** : 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।

পরিমল বন্ধ ও পরিমেল নিয়মাবলির মধ্যে পার্থক্যসমূহ

(Difference between Memorandum of Association and Articles of Association) :-

পার্থক্য ভিত্তি	পরিমেল বন্ধ	পরিমেল নিয়ামলি
উদ্দেশ্যসমূহ	যে উদ্দেশ্যে কোম্পানিটি গঠিত হয় পরিমেলবন্ধ তা সংজ্ঞায়িত করে।	পরিমেল নিয়ামবলি হল কোম্পানির অভ্যন্তরীণ পরিচালনা বিষয়ক নীতিসমূহ তারা নির্দেশ করে কীভাবে কোম্পানির উদ্দেশ্যগুলো পূরণের লক্ষ্যে পৌঁছানো যায়।
অবস্থান	এটি কোম্পানির প্রধান দলিল এবং কোম্পানি আইনের অধীনস্থ	এটি একটি সাহায্যকারী দলিল এবং পরিমেলবন্ধ ও কোম্পানি আইন উভয়েরই অধীনস্থ।
সম্পর্ক	পরিমেলবন্ধ বাইরের পক্ষের সাথে কোম্পানির সম্পর্ক সংজ্ঞায়িত করে।	পরিমেল নিয়ামবলি কোম্পানি ও তার সদস্যদের সম্পর্ক সংজ্ঞায়িত করে।

বৈধতা	পরিমেলবন্ধের বহির্ভূত আইনগুলো অবৈধ এবং এমনকি সদস্যদের সর্বসম্মত ভোট দ্বারা সংশোধন করা যাবে না।	পরিমেল নিয়ামাবলির বহির্ভূত আইনটি সদস্যদের দ্বারা সংশোধন করা যেতে পারে, তবে পরিমেলবন্ধকে লঙ্ঘন করে নয়।
প্রয়োজনীয়তা	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 হবে।

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Multiple Choice Questions)

প্রশ্নের মান-1

- ঘরোয়া কোম্পানি গঠনের জন্য ন্যূনতম সদস্য সংখ্যা—
 - 2
 - 3
 - 5
 - 7
- সর্বজনীন কোম্পানি গঠনের জন্য ন্যূনতম সদস্য সংখ্যা—
 - 5
 - 7
 - 12
 - 21
- একটি কোম্পানির নাম অনুমোদনের জন্য আবেদন করা হবে—
 - SEBI
 - কোম্পানির নিবন্ধকের নিকট
 - ভারত সরকার
 - রাজ্য সরকার যেখানে কোম্পানি নিবন্ধিত হয়।
- একটি কোম্পানির প্রস্তাবিত নাম অপ্রত্যাশিত বলে বিবেচিত হবে যদি—
 - এটি একটি বিদ্যমান কোম্পানির নামের সাথে অভিন্ন
 - একটি ঘনিষ্ঠভাবে অনুরূপ একটি বিদ্যমান কোম্পানির নাম
 - এটি ভারত সরকার, জাতিসংঘের ইত্যাদির প্রতীক
 - উপরে যে কোনো একটির ক্ষেত্রে
- একটি বিবরণপত্র জারি করা হয়—
 - একটি ঘরোয়া কোম্পানির দ্বারা
 - জনসাধারণ থেকে বিনিয়োগ চাই— এমন একটি সর্বজনীন কোম্পানি
 - একটি সর্বজনীন সংস্থা
 - একটি সর্বজনীন কোম্পানি

6. একটি সর্বজনীন কোম্পানি গঠনে পর্যায়গুলো নিম্নলিখিত ক্রমানুসারে—
- | | |
|---|--|
| (a) প্রবর্তন, ব্যবসারস্ত, পুঁজি বিলিকরণ
অস্তনিহিতকরণ | (b) অস্তনিহিতকরণ, পুঁজি বিলিকরণ,
প্রবর্তন |
| (c) প্রবর্তন, অস্তনিহিতকরণ,
পুঁজি বিলিকরণ | (d) পুঁজি বিলিকরণ, প্রবর্তন,
অস্তনিহিতকরণ |
7. প্রাথমিক চুক্তি স্বাক্ষরিত হয়—
- | | |
|--|---|
| (a) অস্তনিহিতকরণের পূর্বে | (b) অস্তনিহিতকরণের পরে কিন্তু পুঁজি
বিলিকরণের পূর্বে |
| (c) অস্তনিহিতকরণের পরে কিন্তু
ব্যবসা শুরু করার পূর্বে | (d) ব্যবসা শুরু করার পরে |
8. প্রাথমিক চুক্তিগুলো হয়—
- | | |
|--|--|
| (a) কোম্পানির উপর বন্ধন | (b) কোম্পানির উপর বন্ধন যদি অস্তর্ভুক্তি
পরে অনুমোদিত হয় |
| (c) অস্তর্ভুক্তির পরে কোম্পানির
উপর বন্ধন | (d) কোম্পানির উপর বন্ধন নয়। |

উত্তর :-

- 1) a 2) b 3) b 4) d 5) b 6) c 7) d 8) d

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্নের উত্তর (Short Answer Questions)

প্রশ্নের মান-1

1. প্রবর্তন কি?
2. কোম্পানির দুটি পর্যায়— উল্লেখ কর।
3. কোম্পানির প্রয়োজনীয় নথিপত্রগুলো লেখ।
4. অস্তনিহিতকরণ কি?
5. পরিমেলবন্ধ কি?
6. পরিমেল নিয়মাবলি বলতে কি বুঝ?
7. চুক্তি কি?
8. সেবি (SEBI) কি?
9. বিবরণপত্র কি?
10. ন্যূনতম পুঁজি বিলি বলতে কি বুঝ?

দীর্ঘ উত্তরধর্মী প্রশ্নের উত্তর (Long Answer Questions)

মান- 3/4/5/6

1. একজন প্রবর্তকের কার্যাবলি বর্ণনা কর।
2. পরিমেলবন্ধের বিভিন্ন ধারাগুলো বর্ণনা করো।
3. 'অন্তর্নিহিতকরণ' শংসাপত্রের প্রভাব আলোচনা কর।
4. মূলধন সংগ্রহের বিভিন্ন ধাপগুলো বর্ণনা কর।
5. পরিমেলবন্ধ ও পরিমেল নিয়মাবলির পার্থক্যগুলো লেখো।
6. একটি কোম্পানি গঠনের পর্যায়গুলো আলোচনা করো ?

কারবারি অর্থ সংস্থানের উৎসসমূহ

- কারবারি অর্থ সংস্থানের অর্থ (Meaning of Business Finance)

ব্যবসায়িক অর্থ সংস্থান হল, একটি প্রতিষ্ঠানের অর্থ পরিচালনার প্রক্রিয়া। ব্যবসায়িক অর্থ সংস্থানের উদ্দেশ্য হলো যে এটা নিশ্চিত করা যে একটি ব্যবসার পর্যাপ্ত কার্যকরী তহবিল রয়েছে এবং এই অর্থ সাবধানে, বুদ্ধিমত্তার সাথে এবং কার্যকরভাবে ব্যয় ও বিনিয়োগ করা।

একটি কারবারি প্রতিষ্ঠানের আর্থিক প্রয়োজনীয়তা গুলোকে নিম্নে বর্ণিত অনুযায়ী শ্রেণি বিভক্ত করা যেতে পারে:

(a) স্থায়ী মূলধনের প্রয়োজনীয়তা (Fixed capital requirements) : কারবার প্রারম্ভকালে 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। 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 আয়তনে ছোটো হোক বা বড়ো হোক তার দৈনন্দিন ব্যয় মেটানোর জন্য তহবিলের প্রয়োজন হয়। যেমন— কাঁচামাল মজুত, প্রাপ্য বিলসমূহ প্রভৃতি ধারনের জন্য এবং চলতি খরচ— বেতন, মজুরি, কর ও ভাড়া পরিশোধের জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ যা একটি সংস্থার কার্যকরী মূলধন হিসাবে পরিচিত।

বিভিন্ন কারবারি প্রতিষ্ঠানের কার্যকরী মূলধনের পরিমাণের প্রয়োজনীয়তা বিভিন্ন ভিত্তির উপর 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।

- তহবিল উৎস সমূহের শ্রেণিবিভাজন (Classification of Sources of Funds)

বিভিন্ন বিষয়ের যেমন— সময়কাল, মালিকানার ও সৃজনের উৎসের ভিত্তিতে তহবিলের উৎসগুলোর শ্রেণিবিভাজন করা যেতে পারে, যা টেবিলে দেখানো হল :-

তহবিলের উৎস
শ্রেণি বিভাজন

সময়কালের ভিত্তিতে

মালিকানার ভিত্তিতে

সৃজনের উৎসের ভিত্তিতে

দীর্ঘমেয়াদি

- সাধারণ শেয়ার
- অবণ্টিত আয়
- অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার
- ঋণপত্র
- অর্থ সংস্থানকারী সংস্থা থেকে ঋণ
- ব্যাংক থেকে ঋণ

স্বল্পমেয়াদি

- কারবারি ঋণ
- দালাল কারবার
- ব্যাংক
- বাণিজ্যিক পত্র

মধ্যমেয়াদি

- ব্যাংক ঋণ
- জন আমানত
- বন্ধকি ঋণ

মধ্যমেয়াদি

- সাধারণ শেয়ার
- অবণ্টিত আয়

ঋণকৃত তহবিল

- ঋণপত্র
- ব্যাংক থেকে ঋণ
- অর্থ সংস্থানকারী সংস্থা থেকে ঋণ
- জন আমানত
- বন্ধকি ঋণ
- বাণিজ্যিক পত্র

অভ্যন্তরীণ উৎস

- সাধারণ শেয়ার মূলধন
- অবণ্টিত আয়

বাহ্যিক উৎস

- অর্থ সংস্থানকারী সংস্থা থেকে ঋণ
- ব্যাংক থেকে ঋণ
- অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার
- জন আমানত
- ঋণপত্র
- বন্ধকি ঋণ
- বাণিজ্যিক পত্র
- কারবারি ঋণ
- দালালি কারবার

অবণ্টিত আয় (Retained Earnings)

একজন ব্যক্তির মতো কোম্পানিগুলো ও তাদের মুনাফার একটি অংশ ভবিষ্যতের প্রয়োজনীয়তা পূরণের জন্য আলাদা করে রাখে। মুনাফার যে অংশে শেয়ার হোল্ডারদের মধ্যে বিতরণ করা হয় না কিন্তু ধরে রাখা হয় এবং ব্যবসায় ব্যবহৃত হয় তাকে অবণ্টিত আয় বলে।

অবণ্টিত আয়ের সুবিধা :

অবণ্টিত আয়ের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) অর্থায়নের সস্তা উৎস (Cheaper Source of Financing) : অবণ্টিত আয় উপার্জনের ব্যবহারে কোন অধি খরচ জড়িত নয়। ইহা উপার্জনের ক্ষেত্রে কোম্পানিকে কিছু পরিশোধ করার বাধ্যবাধকতা নেই।
- (2) আর্থিক স্থিতিশীলতা (Financial Stability) : অবণ্টিত আয় উপার্জন একটি ব্যবসার আর্থিক অবস্থানকে শক্তিশালী করে এবং এর মাধ্যমে ব্যবসাকে আর্থিক স্থিতিশীলতা দেয়।
- (3) স্থিতিশীল লভ্যাংশ (Stable Dividend) : কোম্পানি পর্যাপ্ত মুনাফা অর্জন না করলেও শেয়ার হোল্ডাররা স্থিতিশীল লভ্যাংশ পেতে পারে।
- (4) বাজার দর (Market Value) : অবণ্টিত আয়ের ফলে কোম্পানির শেয়ারের বাজার মূল্য বৃদ্ধি হতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

- (1) তহবিলের অনুপযুক্ত ব্যবহার (Improper utilisation of funds) : যদি অবণ্টিত আয় ব্যবহারের উদ্দেশ্যে স্পষ্টভাবে বলা না হয়, তাহলে এটি তহবিলের অবাঞ্ছিত ব্যয় হতে পারে।
- (2) অতিরিক্ত মূলধন (Over Capitalization) : রক্ষণশীলতার লভ্যাংশ নীতি ধরে রাখা উপার্জনের বিপুল পরিমাণে সঞ্চারের দিকে পরিচালিত করে, যা অতিরিক্ত মূলধনের দিকে পরিচালিত হয়।
- (3) লভ্যাংশের নিম্নহার (Lower Rate of Dividend) : ধরে রাখা উপার্জন শেয়ার হোল্ডারদের কোম্পানির প্রকৃত উপার্জনের পূর্ণ সুবিধা ভোগ করতে দেয় না। এটি কেবল শেয়ার হোল্ডারদের মধ্যে অসন্তোষ সৃষ্টি করে না বরং শেয়ারের মূল্যকে বিরূপ প্রভাবিত করে।

কারবারি ঋণ (Trade Credit)

কারবারি ঋণ একটি ব্যবসায়িক অনুশীলন যেখানে বিক্রেতা বা সরবরাহকারী ক্রেতাকে তাৎক্ষণিক অর্থ প্রদান না করে বাকিতে পণ্য ক্রয়ের অনুমতি দেয়। এটি একটি স্বল্পকালীন চুক্তি (সাধারণত ১৫ থেকে ৯০ দিন) এবং ক্রেতা নির্ধারিত তারিখের আগে বিলের টাকা পরিশোধ করা উচিত।

সুবিধা (Merits)

কারবারি ঋণের সুবিধা ও গুণগুলো নিম্নরূপ :

- (1) এটি বিক্রয় বাড়াতে সাহায্য করে (It help to Increase Sales) : কারবারি ঋণ ক্রেতাদের আরও পণ্য এবং পরিসেবা কিনতে উৎসাহিত করে কারণ এর জন্য তাৎক্ষণিক অর্থ প্রদানের প্রয়োজন হয় না। সুতরাং এটি বিক্রেতাদের বিক্রির পরিমাণ বৃদ্ধি করতে সহায়তা করে যা ব্যবসার উপার্জন বাড়ায়।

- (2) উন্নততর গ্রাহক সম্পর্ক (Better Customer Relation) : কারবারি ঋণ বিক্রেতা ও ক্রেতাদের মধ্যে বিশ্বাস তৈরি করে যা গ্রাহকের সম্পর্ক এবং অনুগত্য উন্নত করে। উন্নততর গ্রাহক সম্পর্ক পুনরাবৃত্তি গ্রাহকদের বাড়াতে সাহায্য করে।
- (3) নতুন গ্রাহকদের আকর্ষণ করে (Attracts New Customer) : আরও উন্নততর গ্রাহক সম্পর্ক এবং বিশ্বাস, এটি ব্যবসার ভাবমূর্তি উন্নত করে। উন্নততর জনসংযোগ আরও সম্ভাব্য গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে সাহায্য করে।
- (4) উন্নততর নগদ প্রবাহ (Better Cash flow) : এটি নগদ প্রবাহকে উন্নত করে এবং ব্যবসায় তরলতা বজায় রাখতে সহায়তা করে।
- (5) প্রণোদনা এবং ছাড় (Incentive and Discount) : বিক্রেতারা প্রারম্ভিক অর্থ প্রদানের জন্য প্রণোদনা প্রদান করে এবং তাতে ক্রেতারা উৎসাহিত হয়। ইহাতে ক্রেতারা বেশি ক্রয় করার সুবিধা ভোগ করেন।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

- (1) নগদ প্রবাহের সমস্যা (Problem on Cash flow) : বিক্রেতার কাছে কারবারি ঋণের প্রধান অসুবিধা হল এটি নগদ প্রবাহকে নেতিবাচকভাবে প্রভাবিত করতে পারে এবং তারল্য সমস্যা তৈরি করতে পারে।
- (2) মনিটরিং সমস্যা (Monitoring Problem) : বকেয়া হিসাবের গ্রহণযোগ্যতা বজায় রাখতে এবং পর্যবেক্ষণ করতে অতিরিক্ত সময় এবং প্রচেষ্টা লাগে।
- (3) কু-ঋণের ঝুঁকি (Risk of Bad Debt) : কারবারি ঋণের আরেকটি ত্রুটি হল যে কু-ঋণের উচ্চ সম্ভাবনা রয়েছে। যদি ক্রেতারা পরিশোধ করতে ব্যর্থ হয়, এটি ব্যবসার উপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলে।
- (4) উচ্চহারে জরিমানা এবং সুদ (High Penalties and Interest) : যদি ক্রেতারা সময়মতো অর্থ প্রদান করতে না পারে, তাহলে সরবরাহকারীরা উচ্চহারে জরিমানা এবং ঋণের উপর সুদ নিতে পারে।

দালালি কারবার (Factoring)

দালালি কারবার (ফ্যাক্টরিং) একটি অর্থায়নের পদ্ধতি যেখানে একজন ব্যবসার মালিক মূলধন বাড়াতে তৃতীয় পক্ষের তহবিল উৎসের কাছে ডিসকাউন্ট প্রাপ্য অক্যাকাউন্ট বিক্রি করে। ব্যবসায়িক অর্থায়নের অন্যতম প্রচীন রূপ।

সুবিধা (Merits)

অর্থ সংস্থানের উৎস হিসাবে দালালি কারবারের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) উন্নত নগদ প্রবাহ (Improved Cash flow) : ফ্যাক্টরিং চালানোর একটি প্রধান সুবিধা হল তহবিল দ্রুত মুক্তি পায় এবং নগদ প্রবাহ প্রায় অবিলম্বে উন্নত হয়।
- (2) দ্রুত সমাধান (Quick Solution) : ফ্যাক্টরিং-এর ব্যবস্থা একটি ঐতিহ্যগত ব্যবসায়িক ঋণের চেয়ে দ্রুত স্থাপন করা যেতে পারে, যাতে সংকটের সময় ঘনিষ্ঠে এলে পরিচালকগণ কোম্পানির চাহিদার দ্রুত সাড়া দিতে পারেন।
- (3) বৃহত্তর নমনীয়তা (Greater Flexibility) : ফ্যাক্টরিং নমনীয় কারণ এটি কোম্পানির চালানোর উপর ভিত্তি করে। অতএব, এটি বাড়তে পারে এবং কোম্পানির সাথে সামঞ্জস্য রাখতে পারে যেমন— তার আয় বৃদ্ধি পায়।
- (4) সহজ আবেদন পদ্ধতি (Simple to apply) : ফ্যাক্টরিং অন্যান্য প্রচলিত রূপের তুলনায় আবেদন প্রক্রিয়া অনেক সহজ। বেশিরভাগ কোম্পানি যাদের একটি কঠিন গ্রাহক ভিত্তি আছে এবং বড় সমস্যা নেই তাদের অবিলম্বে যোগ্যতা অর্জন করা উচিত।

- (5) নগদে প্রদান নয় (No payment costing) : প্রদানকারী অর্থ সংগ্রহ প্রক্রিয়াটি পরিচালনা করবে এবং দেরিতে অর্থ প্রদান এবং ব্যবসায়িক ক্ষতির ঝুঁকি কমাতে সরাসরি গ্রাহকদের সাথে আলাপ আলোচনা করবে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

- (1) খরচ (Cost) : খরচ অন্যান্য ধরনের তহবিলের চেয়ে বেশি হতে পারে।
- (2) গোপনীয়তা (Confidentiality) : যখন একটি ফ্যাক্টরিং ব্যবস্থা করা হয়েছে, তখন প্রদানকারী ক্রেডিট ঋণ নিয়ন্ত্রণ এবং অর্থ সংগ্রহ প্রক্রিয়া পরিচালনা করবে। তাই গ্রাহকরা জানতে পারবে যে এই ধরনের অর্থ ব্যবহার করা হচ্ছে।
- (3) একাগ্রতার সীমা (Concentration Limits) : এক বা দুইজন প্রধান গ্রাহক আছে এমন ব্যবসার জন্য ফ্যাক্টরিং অনুপযুক্ত হতে পারে। এটি প্রদানকারীদের “কম ঘনত্বের সীমা” নির্ধারণের কারণ।
- (4) গ্রাহকের সম্ভাব্য ক্ষতি (Possible harm to the customer) : বিক্রয়কারী সংস্থা সম্পূর্ণভাবে ফ্যাক্টরিং কোম্পানিকে চালান সংগ্রহের দায়িত্ব দেয় এবং অর্থ সংগ্রহের পদ্ধতিতে বেশি মনোযোগ দেয় যা গ্রাহকদের সাথে কোম্পানির সম্পর্ককে নষ্ট করে।
- (5) কোম্পানির প্রতিচ্ছবি বিকৃতি (Company image distortion) : অতীতে, ফ্যাক্টরিং কোম্পানির আর্থিক অসুবিধার একটি চিহ্ন হিসেবে বিবেচিত হত। তবে সাম্প্রতিক সময়ে এই ধারণার পরিবর্তন হয়েছে।

ইজারার মাধ্যমে অর্থসংস্থান (Lease Financing)

ইজারার মাধ্যমে অর্থসংস্থান হল সম্পদের মালিক (ইজারাদার) এবং সম্পদের ব্যবহারকারী (ইজারা গ্রহীতা) এর মধ্যে একটি চুক্তিভিত্তিক চুক্তি, যার মাধ্যমে মালিক ব্যবহারকারীকে অর্থনৈতিকভাবে সম্পদটি ব্যবহার করার অনুমতি দেয় নির্দিষ্ট সময়ের জন্য যা লিজ ভাড়ার আকারে রয়েছে। একটি নির্দিষ্ট সময়কাল। এটি দীর্ঘমেয়াদী অর্থায়নের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ উৎস।

সুবিধা (Merits)

ইজারার মাধ্যমে অর্থ সংস্থানের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) ১০০ শতাংশ অর্থায়ন (100 percent financing) : লিজ চুক্তি সম্পদের অর্থায়ন করে যার জন্য প্রচুর বিনিয়োগ প্রয়োজন। ইজারা গ্রহীতা অবিলম্বে কোনো ডাউন পেমেন্ট অবলম্বন ছাড়াই ১০০ শতাংশ অর্থায়ন পেতে সক্ষম।
- (2) তহবিলের বিকল্প ব্যবহার (Alternative use of fund) : লিজিং প্রয়োজনীয় মূলধন ব্যয় ছাড়াই সরঞ্জাম, উদ্ভিদ এবং যন্ত্রপাতি অধিগ্রহণের সুবিধা দেয়। সুতরাং ব্যবসার আর্থিক সম্পদ বিকল্প ব্যবহারের জন্য দেওয়া যেতে পারে।
- (3) অর্থের সস্তা উৎস (Cheaper sources of finance) : ইজারার খরচ অন্যান্য বিকল্পের তুলনায় কম। তদুপরি, লিজিং সংস্থাগুলোকে কঠোর আনুষ্ঠানিকতা ছাড়াই সরঞ্জাম অর্জনের অনুমতি দেয়। সুতরাং লিজ অর্থায়ন দ্রুত ও সস্তা।
- (4) কর ছাড় (Tax concession) : যথাযথ কাঠামোগত ভাড়া পরিশোধের মাধ্যমে ইজারাদার কর্তৃক প্রচুর কর সুবিধা পাওয়া যেতে পারে।
- (5) সীমাবদ্ধ চুক্তি এবং শর্ত থেকে মুক্ত (Free from Restrictive Covenants and Conditions) : লিজ ফাইন্যান্স প্রাতিষ্ঠানিক অর্থের চেয়ে অগ্রাধিকারযোগ্য বলে বিবেচিত হয়। ইজারা প্রদানকারী সীমাবদ্ধ চুক্তি এবং শর্ত থেকে মুক্ত বোধ করেন।

- (6) অপ্রচলিত হওয়ার ঝুঁকি নেই (No risk of Obsolescence) : সম্পত্তির মালিক হওয়ার কারণে ভাড়াটিয়া অপ্রচলিত হওয়ার ঝুঁকি বহন করে। অধিকন্তু, ইজারাদার যে-কোনো সময় সম্পদকে সর্বশেষ প্রযুক্তির সাথে প্রতিস্থাপন করতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

ইজারার মাধ্যমে অর্থ সংস্থানের সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) উচ্চতর ব্যয় (Higher Cost) : ইজারা ভাড়াই ইজারাদারদের জন্য একটি মার্জিন এবং অপ্রচলিত হওয়ার ঝুঁকির খরচ অন্তর্ভুক্ত রয়েছে। এইভাবে এটি উচ্চমূল্যে অর্থায়নের একটি রূপ হিসাবে বিবেচিত হয়।
- (2) প্রতিযোগিতামূলক বাজার (Competitive Market) : সাম্প্রতিক বছরগুলোতে ভারতে বেশ কয়েকটি লিজিং কোম্পানির উদ্ভব হওয়ায়, ইজারাদারকে ভারতীয়দের পাশাপাশি বিদেশি কোম্পানিগুলো কঠিন প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হতে হয়।
- (3) মূল্যস্তরের পরিবর্তন (Price Level Changes) : মুদ্রাস্ফীতির কারণে সম্পদের মূল্য বৃদ্ধি সত্ত্বেও পূর্ববর্তী খরচের ভিত্তি ইজারাদার কেবলমাত্র নির্দিষ্ট ভাড়া পাওয়া যায়।
- (4) নগদ প্রবাহ ব্যবস্থাপনা (Management of Cash flow) : একটি লিজিং ব্যবসার সাফল্য অনেকাংশে নির্ভর করে নগদ প্রবাহের দক্ষ ব্যবহারের উপর, যা অপ্রত্যাশিত বাজারের ওঠা নামার কারণে পরিচলনা করা খুবই কঠিন।
- (5) দীর্ঘমেয়াদী বিনিয়োগ (Long term Investment) : লিজ ভাড়ার মাধ্যমে মূলধন বহির্বিভাগে ইজারাদারের খরচ আদায় করতে সাধারণত অনেক সময় লাগে। এইভাবে, প্রাপ্ত ইজারা ভাড়াগুলো প্রকৃত অর্জিত মুনাফার প্রতিনিধিত্ব করতে পারে না কারণ সহজাত ঝুঁকির কারণে।

জন আমানত (Public Deposits)

জন আমানত বলতে বোঝায় অসুরক্ষিত আমানত যা জনসাধারণের কাছ থেকে কোম্পানিগুলো আমন্ত্রণ জানায় মূলত কার্যক্ষম মূলধনের চাহিদার জন্য। জন আমানত আমন্ত্রণ করতে ইচ্ছুক একটি কোম্পানি পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দেয়।

সুবিধা (Merits)

জন আমানতের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) সরলতা (Simplicity) : জন আমানত ব্যবসায়িক অর্থায়নের একটি খুব সুবিধাজনক উৎস।
- (2) অর্থনীতি (Economy) : জন আমানতের উপর প্রদত্ত সুদ ডিবেঞ্চার এবং ব্যাংক ঋণের সুদের তুলনায় কম। তাছাড়া কোন কমিশন ও দালালি ইত্যাদি দিতে হবে না।
- (3) সম্পদের উপর কোন চার্জ নেই (No Charge on Assets) : জন আমানত অনিরা পদ তাই, কোম্পানির সম্পদের উপর কোন চার্জ বা বন্ধক তৈরি করবে না।
- (4) নমনীয়তা (Flexibility) : প্রচুর পরিমাণে কাঁচামাল কিনতে এবং অন্যান্য স্বল্প মেয়াদি প্রয়োজনে মৌসুমে জন আমানত সংগ্রহ করা যেতে পারে। প্রয়োজন শেষ হলে সেগুলো ফেরত দেওয়া যেতে পারে।
- (5) ইকুইটিতে ট্রেডিং (Trading on Equity) : সরকারি আমানতের সুদ একটি নির্দিষ্ট হারে প্রদান করা হয়। এটি একটি কোম্পানিকে ভাল আয়ের সময়কালে ইকুইটি শেয়ার হোল্ডারদের লভ্যাংশের উচ্চহার ঘোষণা করতে সক্ষম করে।

- (6) ব্যাপক পরিচিতি (Wide Contract's) : জন আমানত একটি কোম্পানিকে বৃহত্তর জনসাধারণের সাথে যোগাযোগ গড়ে তুলতে সক্ষম করে। এই পরিচিতিগুলো ভবিষ্যতে শেয়ার এবং ডিবেঞ্চার বিক্রিতে সহায়ক প্রমাণিত হবে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

জন আমানতের প্রধান সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) অনিশ্চয়তা (Uncertainty) : জন আমানত অর্থের একটি অনিশ্চিত ও অবিশ্বস্ত উৎস। অর্থনৈতিক অবস্থা অনিশ্চিত হলে আমানতকারীরা সাড়া নাও দিতে পারে।
- (2) সীমিত তহবিল (Limited Funds) : আইনি বিধিনিষেধের কারণে জন আমানতের মাধ্যমে জনসাধারণের নিকট হইতে সীমিত পরিমাণ তহবিল সংগ্রহ করা যায়।
- (3) অস্থায়ী অর্থ (Temporary Finance) : জন আমানতের মেয়াদ পূর্তির সময় কম, কোম্পানি দীর্ঘমেয়াদী আর্থিক চাহিদা পূরণের জন্য পাবলিক আমানতের উপ নির্ভর করতে পারে না।
- (4) জল্পনা (Speculation) : যেহেতু জন আমানত সহজে ও দ্রুত উত্থাপিত হতে পারে। একটি কোম্পানি লাভজনকভাবে ব্যবহার করার চেয়ে বেশি তহবিল সংগ্রহের জন্য প্রলুব্ধ হতে পারে।
- (5) পুঁজি বাজারের বৃদ্ধিতে বাধা (Hindrance to Growth of Capital Market) : জন আমানত দেশে একটি সুস্থ পুঁজি বাজার বৃদ্ধিকে বাধাগ্রস্ত করে।

বাণিজ্যিক পত্র (Commercial paper)

বাণিজ্যিক পত্র হল একটি অনিরাপদ এবং আলোচনা সাপেক্ষ টাকা বাজারে উপাদান যা প্রমিসরি নোট আকারে জারি করা হয়, উচ্চমানের প্রতিষ্ঠানের ঋণগ্রহিতাদের স্বল্পমেয়াদি অর্থের উৎসকে বৈচিত্রময় করে। বাণিজ্যিকপত্র সাধারণ মূল্যমান থেকে ছাড়ের জন্য স্বল্প সময়ের জন্য ন্যূনতম ৭ দিন এবং সর্বাধিক ১(এক) বছর পর্যন্ত ইস্যুর তারিখ থেকে জারি করা হয়।

সুবিধা (Merits)

বাণিজ্যিক পত্রের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) কোনো আমানত নয় (No Collateral) : বাণিজ্যিক পত্র একটি অসুরক্ষিত ভিত্তিতে বিক্রি হয়। অতএব অর্থ সংগ্রহের জন্য কোনো নিরাপত্তা বা জামানতের প্রয়োজন নেই।
- (2) সস্তা (Cheaper) : যেহেতু বাণিজ্যিক পত্র রেটিং করা প্রয়োজন, ভাল ক্রেডিট রেটিং ফার্মের মূলধন খরচ কমায়।
- (3) উচ্চ তারল্য (High Liquidity) : যেহেতু এটি একটি অবাধে স্থানান্তরযোগ্য পত্র। এতে উচ্চতর তারল্য রয়েছে।
- (4) অতিরিক্ত তহবিল (Extra Funds) : এটি অতিরিক্ত তহবিল সরবরাহ করে কারণ ইস্যুকারী সংস্থাকে কাগজের খরচ বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর ঋণের খরচের চেয়ে সস্তা।
- (5) নির্ভরযোগ্য (Reliable) : বাণিজ্যিক কাগজপত্র অত্যন্ত নির্ভরযোগ্য এবং এর কোনো সীমাবদ্ধ শর্ত নেই।
- (6) ভাল রিটার্ন (Good Return) : কোম্পানি বা ফার্ম বাণিজ্যিক পত্রে পার্ক করে অতিরিক্ত ফান্ডে ভাল রিটার্ন অর্জন করতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

বাণিজ্যিক পত্রের সীমাবদ্ধতাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) উচ্চ সংস্থা (Highly Organisation) : শুধুমাত্র আর্থিক সুরক্ষিত এবং উচ্চ রেট প্রাপ্ত সংস্থাগুলো বাণিজ্যিক কাগজপত্রের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ করতে পারে। নতুন এবং মাঝারি রেট দেওয়া সংস্থাগুলো এই পদ্ধতিতে তহবিল সংগ্রহের অবস্থায় নেই।
- (2) তরলতার সীমাবদ্ধতা (Limited Liquidity) : বাণিজ্যিক কাগজের মাধ্যমে আমরা যে পরিমাণ অর্থ সংগ্রহ করতে না পারি তা নির্দিষ্ট সময়ে তহবিল সরবরাহকারীদের কাছে উপলব্ধ বন্টনযোগ্য তরলতার মধ্যে সীমাবদ্ধ।
- (3) অর্থাৎনে অদ্ভুত পদ্ধতি (Odd Method of Financing) : বাণিজ্যিক পত্র অর্থাৎনের একটি অদ্ভুত পদ্ধতি। যেমন যদি কোনো ফার্ম আর্থিক সমস্যার কারণে তার কাগজ খালাস করার অবস্থায় না থাকে, তাহলে বাণিজ্যিক কাগজের মেয়াদ বাড়ানো সম্ভব নয়।

ইকুইটি শেয়ার (Equity Share)

একটি ইকুইটি শেয়ার যা সাধারণ শেয়ার নামে পরিচিত, একটি অংশ মালিকানা যেখানে প্রতিটি সদস্য একটি ভগ্নাংশ মালিক এবং একটি ট্রেডিং উদ্দেশ্যে সম্পর্কিত সর্বাধিক উদ্যোক্তা দায় শুরু করে। যে-কোনো প্রতিষ্ঠানের এই ধরনের শেয়ার হোল্ডারদের ভোটাধিকার রয়েছে।

সুবিধা (Merits)

ইকুইটি শেয়ারের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) অর্থের স্থায়ী উৎস (Permanent Source of Finance) : ইকুইটি শেয়ার অর্থের স্থায়ী উৎস। এটি দীর্ঘমেয়াদি আর্থিক প্রয়োজন যেমন— স্থির সম্পদ ক্রয়ের জন্য ব্যবহার করা যেতে পারে।
- (2) কম মূলধন খরচ (Less Cost of Capital) : ইকুইটি শেয়ার কোম্পানির জন্য অর্থের একটি খুব ভাল উৎস কারণ তারা অন্যান্য অর্থের উৎসের তুলনায় মূলধনের কম খরচে থাকে।
- (3) ভোটাধিকার (Voting right) : ইকুইটি শেয়ার হোল্ডারদের ভোটাধিকার রয়েছে যার অর্থ তারা সভার মাধ্যমে যে-কোনো সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করতে পারে। এই ধরনের অধিকার শুধুমাত্র ইকুইটি শেয়ার হোল্ডারদের জন্য উপলব্ধ।
- (4) কোন স্থির লভ্যাংশ নেই (No Fixed Dividend) : একটি ব্যবসার ইকুইটি শেয়ার হোল্ডারদের লভ্যাংশ প্রদানের কোনো বাধ্যবাধকতা নেই। যদি কোম্পানি লাভ করে তাহলে ইকুইটি শেয়ার হোল্ডারদের লভ্যাংশ পাওয়ার যোগ্য।
- (5) তরলতা (Liquidity) : ইকুইটি শেয়ারগুলো প্রকৃতি তরল, যার অর্থ শেয়ারগুলো মূলধন শেয়ার বাজারে সহজেই বিক্রি করা যায়।

অসুবিধা (Limitations)

ইকুইটি শেয়ারের অসুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) অপরিবর্তনশীল (Irredeemable) : ব্যবসার জীবদ্দশায় ইকুইটি শেয়ারগুলো খালাস করা যাবে না।
- (2) ইকুইটিতে কোনো ট্রেডিং নেই (No Trading on Equity) : যখন কোম্পানি ইকুইটির মাধ্যমে মূলধন বাড়ায় তারা

ইকুইটি ট্রেড করার সুবিধা নিতে পারে না।

- (3) ব্যবস্থাপনায় বাধা (An obstacle in Management) : যেহেতু ইকুইটি শেয়ার হোল্ডাররা ব্যবস্থাপনার প্রকৃত মালিক তারা বাধা সৃষ্টি করতে পারে এবং ব্যবসায়িক সিদ্ধান্তকে প্রভাবিত করতে পারে। কারণ তাদের যে-কোনো ব্যবস্থাপনা সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করার ক্ষমতা থাকে।
- (4) ফটকা (Speculation) : শেয়ার বাজারে ইকুইটি শেয়ার লেনদেন একটি ভাগ্যবান সময়কালে ফটকা হতে পারে।

অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার (Preference Share)

অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ার হল সেই শেয়ার যা কোম্পানিকে বন্ধ করার সময় লভ্যাংশ গ্রহণ এবং প্রাথমিক বিনিয়োগ ফেরত পাওয়ার অধিকারীদের অগ্রাধিকার অধিকার দেয়। তাদের ভোটাধিকার নেই কিন্তু তারা একটি নির্দিষ্ট হার লভ্যাংশ পাওয়ার যোগ্য।

সুবিধা (Merits)

অগ্রাধিকার শেয়ারের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) স্থির লভ্যাংশ (Fixed Dividend) : এই শেয়ারের ক্ষেত্রে লভ্যাংশের হার নির্ধারিত হয়, এটি তার ধারকদের আয়ের একটি নির্দিষ্ট হার প্রদান করে।
- (2) পরিশোধযোগ্য (Redemption) : এগুলো প্রকৃতিতে পরিশোধযোগ্য কারণ একটি নির্দিষ্ট সময়ের পরে সেগুলো পরিশোধ করা যায়।
- (3) রূপান্তরযোগ্য (Convertibility) : এগুলো প্রকৃতিতে রূপান্তরযোগ্য। যখনই প্রয়োজন হবে, সেগুলোকে ইকুইটি শেয়ারে রূপান্তরিত করা যেতে পারে।
- (4) ক্রমবর্ধমান লভ্যাংশ (Cumulative Dividend) : এই শেয়ারগুলোর আরও একটি সুবিধা হল তারা একটি ক্রমবর্ধমান লভ্যাংশ পেতে পারে। যদি কোম্পানি কোন বছরে কোনোও লাভ না করে, তাহলে সেই বছরের লভ্যাংশ ভবিষ্যতের লভ্যাংশের সাথে যোগ করা যেতে পারে।
- (5) মূলধন সংগ্রহ (Raising Capital) : এটি দীর্ঘমেয়াদি অর্থায়নের অন্যতম সাধারণ উৎস। এটি কোম্পানির জন্য দীর্ঘমেয়াদী মূলধন বাড়াতে সাহায্য করে।
- (6) বাজার যোগ্যতা বৃদ্ধি (Increasing the Market ability) : অগ্রাধিকার যুক্ত শেয়ারগুলো খোলা বাজারে ইকুইটি শেয়ার ও ডিবেঞ্জারের মূল্য বৃদ্ধির জন্য ব্যবহার করা যেতে পারে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

অগ্রাধিকার শেয়ারের অসুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) কোন ভোটাধিকার নেই (No Voting rights) : অগ্রাধিকার শেয়ার হোল্ডারদের কোনো ভোটাধিকার নেই যার অর্থ পরিচালনার উপর তাদের কোনো নিয়ন্ত্রণ নেই।
- (2) স্থায়ী বোঝা (Permanent Burden) : সংযোজনীয় অগ্রাধিকার ব্যবস্থাপনার জন্য স্থায়ী বোঝা হয়ে দাঁড়ায় কারণ কোম্পানিকে অলাভজনক সময়েও লভ্যাংশ দিতে হয়।

- (3) কর (Taxation) : কর হিসাব করার সময় এগুলো কোনো কর্তনযোগ্য খরচ নয়।
- (4) ব্যয় বহন (Expensive) : অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার ইকুইটি শেয়ারের তুলনায় অর্থাৎ একটি ব্যয় বহুল উৎস।
- (5) সীমিত আপিল (Limited Appeal) : সাহসী বিনিয়োগকারীরা অগ্রাধিকার শেয়ার পছন্দ করেন না। সতর্ক এবং রক্ষণশীল বিনিয়োগকারীরা ডিবেঞ্চার এবং সরকারি সিকিউরিটি পছন্দ করে। পর্যাপ্ত বিনিয়োগকারীদের আকৃষ্ট করার জন্য একটি কোম্পানিকে অগ্রাধিকার শেয়ার লভ্যাংশের উচ্চহার দিতে হতে পারে।

ডিবেঞ্চার / ঋণপত্র (Debentures)

ডিবেঞ্চার একটি নথিকে বুঝায়, যা একটি কোম্পানিকে ঋণের শর্তাবলি স্পষ্টভাবে বর্ণনা করে। একটি কোম্পানি ঋণপত্রের প্রাথমিক লক্ষ্য হল ঋণদাতাকে নিরাপত্তা এবং আশ্বাস প্রদান এবং সাধারণ একটি নির্দিষ্ট এবং ভাসমান চার্জ থাকে। যদি ব্যবসাটি দেউলিয়া হয়ে যায়, তাহলে তারা অনিরাপদ পাওনাদারের সামনে তাদের অর্থ পুনরুদ্ধার করবে।

সুবিধা (Merits)

ডিবেঞ্চারের মাধ্যমে সংগৃহীত তহবিলের সুবিধাসমূহ নিম্নে বর্ণিত হল :

- (1) বিনিয়োগকারীদের দ্বারা ডিবেঞ্চার পছন্দ করা হয় (Debenture are preferred by investor's) : যেহেতু তারা সুনির্দিষ্ট নিরাপত্তা এবং বিনিয়োগের নিরাপত্তা প্রদান করে সতর্ক বিনিয়োগকারীদের আকৃষ্ট করে, তাই ঋণপত্র বিলি করে আরও তহবিল সংগ্রহ করতে পারে।
- (2) ডিবেঞ্চার কম বিনিয়োগ ঝুঁকি (Debenture are less investment risk) : ঋণপত্রের সুদ হল মুনাফার বিপরীতে চার্জ। পেমেন্টের তারিখ এবং হার নিশ্চিত। সুতরাং, কোম্পানি মুনাফা করে বা না করে বিনিয়োগকারীরা সুদ পেতে পারে।
- (3) কম ব্যয় বহুল (Less Costly) : সাধারণত সুদের হার অগ্রাধিকার শেয়ার এবং ইকুইটি শেয়ারে প্রদেয় লভ্যাংশের হারের চেয়ে কম। সুতরাং, ডিবেঞ্চারের মাধ্যমে মূলধন সংগ্রহ করা কম ব্যয়বহুল।
- (4) নিয়ন্ত্রণের রক্ষণাবেক্ষণ (Maintenance of Control) : ডিবেঞ্চার ফাইন্যান্সিং কোম্পানিকে বর্তমান নিয়ন্ত্রণকে দুর্বল না করে দীর্ঘমেয়াদী তহবিল সংগ্রহের অনুমতি দেয়।
- (5) ডিবেঞ্চার নির্ভরযোগ্য (Debenture are Reliable) : ডিবেঞ্চার ইস্যু থেকে প্রাপ্ত অর্থের পরিমাণ কোম্পানিকে সম্প্রসারণ কর্মসূচি বাস্তবায়নে সহায়তা করে।
- (6) বাজার প্রতিক্রিয়া (Market Response) : কোম্পানি সহজেই ডিবেঞ্চারগুলো খোলা বাজারে নিষ্পত্তি করতে পারে কারণ ডিবেঞ্চারগুলোতে সন্তোষজনক বাজার প্রতিক্রিয়া রয়েছে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

- (1) ডিবেঞ্চার সব কোম্পানির জন্য উপযুক্ত নয় (Debenture are not suitable for all companies) : ওঠা-নামা আয়ের কোম্পানি এবং পণ্য উৎপাদনকারী কোম্পানিগুলোর জন্য এটি উপযুক্ত নয়, যার স্থিতিস্থাপক চাহিদা রয়েছে।
- (2) স্থায়ী বোঝা (Permanent Burden) : যেহেতু কোম্পানিটি মুনাফা করে বা ক্ষতি করে সে সুদ দিতে হয়। তাই এটি কোম্পানির আর্থিক সম্পদের উপর স্থায়ী বোঝা হয়ে দাঁড়ায়।
- (3) বিশাল স্থির সম্পদের প্রয়োজন (Require huge Fixed Assets) : বেশিরভাগ ডিবেঞ্চার স্থায়ী সম্পদের দ্বারা

সুরক্ষিত। তাই কম স্থায়ী সম্পদের কোম্পানির ডিবেঞ্জারের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ করতে পারে না।

- (4) কোন ভোটাধিকার নেই (No Voting Rights) : ডিবেঞ্জারখারীদের ভোটাধিকার নেই। এটি কিছু বিনিয়োগকারীদের নিরুৎসাহিত করতে পারে।
- (5) পরিশোধে অসুবিধা (Difficulty in Repayment) : বিষণ্ণতার সময়, কোম্পানির মূল এবং নির্দিষ্ট সুদ পরিশোধ করা কঠিন হবে।
- (6) ঋণ সংগ্রহের ক্ষমতা প্রভাবিত হয় (Affecting the capacity to raise Loans) : যদি ডিবেঞ্জার জারি করা হয়। সাধারণত সেগুলো সমস্ত সম্পদের বিরুদ্ধে সুরক্ষিত থাকে। এই কারণে, কোম্পানি ব্যাংক, শিল্প অর্থায়ন প্রতিষ্ঠান বা বহিরাগতদের কাছ থেকে আরও ঋণ এবং অগ্রিম সংগ্রহ করা কঠিন হতে পারে।

বাণিজ্যিক ব্যাংক (Commercial Bank)

বাণিজ্যিক ব্যাংক শব্দটি এমন একটি আর্থিক প্রতিষ্ঠানকে বুঝায় যা আমানত গ্রহণ করে, চেকিং অ্যাকাউন্ট পরিষেবা প্রদান করে, বিভিন্ন ঋণ দেয় এবং ব্যক্তি ও ছোট ব্যবসার জন্য মৌলিক আর্থিক পণ্য যেমন— আমানতের সার্টিফিকেট (সিডি) এবং সঞ্চয়ে হিসাব করে। একটি বাণিজ্যিক ব্যাংক যেখানে অধিকাংশ মানুষ তাদের ব্যাংকিং করে।

সুবিধা (Merits)

বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর মাধ্যমে তহবিল সংস্থানের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) সার্বিক উন্নয়ন (Overall Development) : ব্যাংকে জমা দেওয়া অর্থ ব্যাংকের দেওয়া আর্থিক সহায়তার মাধ্যমে দেশের সার্বিক উন্নয়নে ব্যবহৃত হয়।
- (2) ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্পের উন্নয়ন (Development of Small and Cottage Industries) : বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্পের উন্নয়নে উৎসাহিত করেছে এবং উদ্যোক্তাদের ঋণের সুবিধা প্রদান করা হচ্ছে।
- (3) জাতীয় উন্নয়ন (National Development) : জাতীয় উন্নয়ন প্রক্রিয়ায় বাণিজ্যিক ব্যাংকের উল্লেখযোগ্য ভূমিকার কারণে সাধারণ মানুষের অর্থনৈতিক অবস্থার দ্রুত উন্নয়ন হচ্ছে। ফলস্বরূপ তাদের জীবনযাত্রার মান উচ্চতর হচ্ছে।
- (4) সহজে ঋণ (Easy Loan) : উদ্যোক্তারা সহজ শর্তে ঋণ পেতে পারেন অনেক আনুষ্ঠানিকতা ছাড়া।
- (5) গোপনীয়তা (Secrecy) : ব্যাংকগুলো তাদের গ্রাহকদের সম্পর্কে সমস্ত তথ্যের গোপনীয়তা বজায় রাখে।
- (6) ওভার ড্রাফট সুবিধা (Overdraft facilities) : প্রয়োজনের সময় ব্যাংক একজন প্রকৃত বন্ধু কারণ ব্যাংকটি সংকটের সময় উদ্যোক্তাদের ওভার ড্রাফট সুবিধা এবং ক্রেডিট সুবিধার মাধ্যমে সাহায্য করে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর সীমাবদ্ধতা নিম্নরূপ :

- (1) গ্রাহক সেবা (Customer Service) : গ্রাহক সেবারও দ্রুত অবনতি হচ্ছে। এর ফলে গ্রাহকরাও অসন্তুষ্ট হচ্ছে।
- (2) কার্যকারিতা (Efficiency) : ব্যাংকের মুনাফা অর্জনের ক্ষমতা ও হ্রাস পাচ্ছে তাদের কার্যকারিতা কমে যাওয়ার কারণে।
- (3) সাংগঠনিক কাঠামো (Organizational structure) : ব্যাংকের সাংগঠনিক কাঠামোতে কোনো পরিবর্তন হয়নি।

এমনকি তাদের দ্রুত সম্প্রসারণ এবং নতুন চ্যালেঞ্জের পরেও।

- (4) জালিয়াতি (Fraud) : ব্যাংক কর্মকর্তা ও কর্মচারীদের দ্বারা ব্যাংকের তহবিল জালিয়াতি ও আত্মসাতের ঘটনাও আশঙ্কাজনকভাবে বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- (5) ঋণ আদায় (Recovery of Loan) : ব্যাংকগুলো ঋণ আদায়ের ক্ষেত্রে অগ্রগতি হয়নি। ফলস্বরূপ, তহবিলের দক্ষ সংগঠন সম্ভব হয় না।

আর্থিক প্রতিষ্ঠান (Financial Institution)

বিমা কোম্পানির মতো আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো উৎপাদনমূলক ক্রিয়াকলাপে সঞ্চার এবং বিনিয়োগকে একত্রিত করতে সাহায্য করে। বিনিময়ে তারা প্রয়োজনের সময় বিনিয়োগকারীদের তাদের জীবন বা কিছু বিশেষ সম্পদের বিরুদ্ধে আশ্বাস প্রদান করে। অন্য কথায়, তারা তাদের গ্রাহকের ক্ষতির ঝুঁকি নিজেদের কাছে স্থানান্তর করে।

সুবিধা (Merits)

আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহের সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- (1) দীর্ঘমেয়াদী অর্থপ্রদান (Providing long term finance) : আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলো দীর্ঘমেয়াদী অর্থ প্রদান করে যা বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলোর দ্বারা প্রদান করা হয় না।
- (2) সহজ কিস্তি (Easy Instalment) : সুদের হার এবং পরিশোধের ব্যবস্থা সুবিধাজনক এবং অর্থনৈতিক। সহজ কিস্তিতে ঋণের অর্থ পরিশোধ করা যেতে পারে।
- (3) পরামর্শ প্রদান (Consultancy) : তহবিল প্রদানের পাশাপাশি এই প্রতিষ্ঠানগুলোর ব্যবসায়িক সংস্থাগুলোকে আর্থিক, ব্যবস্থাপনা এবং প্রযুক্তিগত উপদেশ এবং পরামর্শ প্রদান করে।
- (4) মন্দাকালীন তহবিল সংগ্রহ (Collection of fund at the period of depression) : যখন অন্যান্য আর্থিক উৎসগুলো সহজলভ্য নয়, এমনকি আর্থিক মন্দা চলাকালীন সময়েও এই উৎস থেকে সহজেই তহবিল সংগ্রহ করা যেতে পারে।
- (5) সত্ত্বাব বৃদ্ধি (Increase the goodwill) : আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ প্রাপ্তি পুঁজি বাজারে ঋণগ্রহণকারী সংস্থার সত্ত্বাব বৃদ্ধি করে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহের মাধ্যমে তহবিল সংগ্রহের সীমাবদ্ধতা নিম্নরূপ :

- (1) ব্যয়বহুল (Expensive) : আর্থিক প্রতিষ্ঠান ঋণ প্রদানের জন্য কঠোর মানদণ্ড অনুসরণ করে। অনেক বেশি আনুষ্ঠানিকতা পদ্ধতিটি সময়সাপেক্ষ এবং ব্যয়বহুল করে তোলে।
- (2) বিধিনিষেধ (Restrictions) : কিছু নির্দিষ্ট বিধিনিষেধ যেমন লভ্যাংশ প্রদানের উপর বিধিনিষেধ আর্থিক প্রতিষ্ঠান কর্তৃক ঋণগ্রহণকারী সংস্থার ক্ষমতার উপর আরোপিত হয়।
- (3) সীমিত ক্ষমতা (Limited Power) : ঋণগ্রহণকারী কোম্পানি পরিচালক পর্যদে আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহের মনোনীত সদস্য থাকতে পারে, যার ফলে কোম্পানির ক্ষমতা সীমিত হয়।

আন্তর্জাতিক অর্থ সংস্থানের উৎস (International Source of Finance)

- (i) বাণিজ্যিক ব্যাংকসমূহ (Commercial Banks) : বাণিজ্যিক ব্যাংক সারা বিশ্বে ব্যবসার জন্য বৈদেশিক মুদ্রা ঋণ প্রদান করে। 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**) : বেশ কয়েকটি আন্তর্জাতিক সংস্থা এবং উন্নয়ন ব্যাংক যেমন— IFC, ADB দীর্ঘ মেয়াদী ঋণ প্রদান করে।
- (iii) আন্তর্জাতিক মূলধন বাজার (**International Capital Markets**) :
 - (a) বিশ্বব্যাপী আমানত প্রাপ্তির রসিদ (**Global Depository Receipts [GDR's]**) : একটি কোম্পানির স্থানীয় মুদ্রা শেয়ার ডিপোজিটরি ব্যাংকে বিতরণ করা হয়। মার্কিন ডলারের মধ্যে এই ধরনের ডিপোজিটরি রসিদ গ্লোবাল ডিপোজিটরি রসিদ (GDR) নামে পরিচিত।
 - (b) আমেরিকান ডিপোজিটরি রসিদ (**American Depository Receipts [ADRs]**) : মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে একটি কোম্পানি কর্তৃক জারি করা আমানত রসিদ ADRS নামে পরিচিত।
 - (c) ইন্ডিয়ান ডিপোজিটরি রসিদ (**IDRS**) : রিসিপটস্ (IDRS) IDR গুলো GDR বা ADR এর মতো হয় ইস্যুকারী একটি বিদেশি কোম্পানি যা ভারতীয় বাজার থেকে তহবিল সংগ্রহ করে। IDRS বুপির আধিপত্য। এগুলো যে-কোনো ভারতীয় স্টক এক্সচেঞ্জে তালিকাভুক্ত করা যেতে পারে।
 - (d) বৈদেশিক মুদ্রা রূপান্তরযোগ্য বন্ড (**FCCBs**): FCCB গুলো একটি বৈদেশিক মুদ্রায় জারি করা হয় এবং একটি নির্দিষ্ট সুদের হার বহন করে। এগুলো বিদেশি স্টক এক্সচেঞ্জে তালিকাভুক্ত এবং লেনদেন করা হয় এবং ডিবেঞ্জারের অনুরূপ।

তহবিলের উৎস নির্বাচনে প্রভাবিত উপাদানসমূহ (**Factors Affecting the Choice of the Source of Funds**)

অর্থ সংস্থানের উৎসগুলোর নির্বাচন প্রভাবিত করে এমন বিষয়গুলো সংক্ষিপ্তভাবে নিম্নে আলোচনা করা হয়েছে :

- (1) **খরচ (Cost)**: তহবিলের উৎস সম্পর্কে সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় উভয় প্রকার খরচ অর্থাৎ তহবিল ক্রয়ের খরচ এবং তহবিল ব্যবহারের খরচ বিবেচনায় নেওয়া উচিত।
- (2) **আর্থিক শক্তি এবং কার্যকলাপের স্থিতিশীলতা (Financial strength and stability of operations)**: আর্থিক শক্তি অর্থাৎ মূল অর্থ এবং ঋণকৃত সুদ পরিশোধ করার জন্য উপযুক্ত আর্থিক অবস্থান এই পছন্দের একটি প্রধান কারণ। যখন প্রতিষ্ঠানের উপার্জন স্থিতিশীল না হয়, তখন প্রিফারেন্স শেয়ার ও ডিবেঞ্জারের মতো নির্দিষ্ট চার্জ করা তহবিলগুলো সাবধানে নির্বাচন করা উচিত কারণ এটি সংস্থার আর্থিক বোঝা বাড়ায়।
- (3) **প্রতিষ্ঠানের ধরন এবং আইনগত অবস্থা (Form of organisation and legal status)** : ব্যবসায়িক সংগঠন এবং স্থিতি ধরন ও অর্থ সংগ্রহের জন্য উৎসের পছন্দকে প্রভাবিত করে, যেমন— একটি অংশীদারি সংস্থা ইকুইটি শেয়ার বিলি করে অর্থ সংগ্রহ করতে পারে না।
- (4) **উদ্দেশ্য এবং সময়কাল (Purpose and time period)**: কারবারি ঋণ, বাণিজ্যিকপত্র ইত্যাদির মাধ্যমে স্বল্প হারে তহবিল নেওয়ার মাধ্যমে একটি স্বল্পমেয়াদি চাহিদা পূরণ করা যেতে পারে, যেখানে দীর্ঘমেয়াদি অর্থায়নের জন্য শেয়ার এবং ডিবেঞ্জার ইস্যুর মতো উৎসগুলো আরও উপযুক্ত।
- (5) **ঝুঁকি পরিলেখ (Risk profile)**: ঝুঁকি অনুসারে অর্থ সংস্থানের প্রতিটি উৎস ব্যবসা প্রতিষ্ঠানকে মূল্যায়ন করা উচিত। উদাহরণস্বরূপ, সাধারণ শেয়ারে সবচেয়ে কম ঝুঁকি রয়েছে।

- (6) **নিয়ন্ত্রণ (Control)** : সাধারণ শেয়ার ধারকগণ ভোটদানের অধিকার, ভোগ, আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলোর ঋণ চুক্তির অংশ হিসাবে সম্পদের উপর নিয়ন্ত্রণ আরোপ করতে পারে।
- (7) **ঋণযোগ্যতার উপর প্রভাব (Effect on credit worthiness)**: নির্দিষ্ট উৎসসমূহের উপর ব্যবসায়ের নির্ভরতা বাজারে তার ঋণযোগ্যতা প্রভাবিত করতে পারে।
- (8) **নমনীয়তা ও স্বচ্ছন্দ (Flexibility and ease)**: অর্থের উৎসের নির্বাচনকে প্রভাবিত করার জন্য অন্য একটি দিক হল নমনীয়তা ও স্বচ্ছন্দ যা তহবিল প্রাপ্তির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য।
- (9) **কর সুবিধা (Tax benefits)**: অগ্রাধিকার শেয়ারের লভ্যাংশ কর কর্তনযোগ্য নয়, ডিবেঞ্জার এবং ঋণের উপর প্রদত্ত সুদ কর কর্তনযোগ্য এবং তাই কর সুবিধা চাওয়া সংস্থাগুলো পছন্দ করতে পারে।

অনুশীলনী

সঠিক উত্তরধর্মী প্রশ্ন :

মান-1

- সাধারণ শেয়ারহোল্ডারদের বলা হয়—

(a) কোম্পানির মালিকগণ	(b) কোম্পানির অংশীদারগণ
(c) কোম্পানির কার্যনির্বাহীগণ	(d) কোম্পানির অভিভাবক
- 'প্রত্যাৰ্পন' শব্দটি ব্যবহৃত হয়

(a) অগ্রাধিকারযুক্ত শেয়ার	(b) বাণিজ্যিক পত্রে
(c) সাধারণ শেয়ারে	(d) জন আমানতে
- 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
- ডিবেঞ্জার উপস্থাপন করে—

(a) কোম্পানির স্থির মূলধন	(b) কোম্পানির স্থায়ী মূলধন
(c) কোম্পানির পরিবর্তনশীল মূলধন	(d) কোম্পানির ঋণ মূলধন
- 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।

6. নীচের কোনটি একটি বাণিজ্যিক ব্যাংক—
- (a) পাঞ্জাব ন্যাশনাল ব্যাংক (b) কানাডা ব্যাংক
(c) স্টেট ব্যাংক অফ ইন্ডিয়া (d) উপরের সবগুলো
7. ADR পুরো নাম—
- (a) আমেরিকান ডিপোজিটরি রসিদ (b) আমেরিকান সরাসরি রসিদ
(c) আমেরিকান ঘরোয়া রসিদ (d) উপরের কোনটি নয়।
8. GDR প্রসারিত করুন—
- (a) গ্লোবাল ডিপোজিটরি রসিদ (b) মোট দেশীয় রসিদ
(c) সরকারি সরাসরি রসিদ (d) উপরের কোনটিই নয়।
9. 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
10. ADR গুলো বিলি করা হয়—
- (a) কানাডা (b) চীন
(c) ইন্ডিয়া (d) মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র
11. জন আমানত হলো এমন এটি আমানত যা সরাসরি সংগৃহীত হয়—
- (a) জনসাধারণ থেকে (b) পরিচালকদের থেকে
(c) নিরীক্ষকদের থেকে (d) মালিকগণ থেকে
12. 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।

সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্ন (Short Answer type Questions)

(মান-1)

1. অর্থ সংস্থান বলতে কি বুঝ?
2. উদাহরণসহ স্থায়ী মূলধনের সংজ্ঞা দাও।
3. কার্যকরী মূলধন বলিতে কি বুঝ?
4. একটি তহবিল উৎসের নাম লিখ।
5. ব্যবসায়িক ঋণ কি?
6. দালালি কারবার বলিতে কি বুঝ?

7. জন আমানত কি?
8. মুনাফার পুনর্নিয়োগ বলিতে কি বুঝ?
9. বাণিজ্যিক পত্র কি?
10. ঋণপত্র কি?
11. পুরা নাম লিখ :- ICICI, IDBI, LIC, IFCI, ARDs.
12. সাধারণ শেয়ার কি?

রচনাধর্মী প্রশ্ন (Long Answer Questions)

(মান-3/4/5/6)

1. কারবারে আর্থিক সংস্থান বলতে কি বুঝ? কারবারে অর্থ সংস্থানের উৎসগুলোর তালিকা প্রস্তুত কর।
2. ব্যবসায়ী ঋণ কি? ব্যবসায়ী ঋণের সুবিধা ও সীমাবদ্ধতাগুলো লিখ।
3. দালালি কারবার কি? ইহার সুবিধা ও অসুবিধাগুলো লিখ?
4. জন-আমানত কি? জন-আমানতের সুবিধা ও অসুবিধাগুলো উল্লেখ করো।
5. মুনাফার পুনর্নিয়োগ বলিতে কি বুঝ? মুনাফার পুনর্নিয়োগের সুবিধা ও অসুবিধাগুলো লিখ।
6. বাণিজ্যিক পত্র কী? বাণিজ্যিক পত্রের সুবিধা ও অসুবিধা লিখ।
7. সাধারণ শেয়ার কি? ইহার সুবিধা ও অসুবিধা লিখ।
8. অগ্রাধিকার শেয়ার কি? অগ্রাধিকার শেয়ারের সুবিধা ও সীমাবদ্ধতা লিখ।
9. ডিবেঞ্জার কি? ইহার সুবিধা ও অসুবিধা লিখ।
10. আর্থিক প্রতিষ্ঠানের প্রয়োজনীয়তা ও সীমাবদ্ধতাগুলো লিখ।
11. আন্তর্জাতিক অর্থ সংস্থান কি? তহবিলের উৎস নির্বাচনের প্রভাবিত উপাদানসমূহ লিখ।

উত্তরমালা

- 1) a 2) b 3) d 4) d 5) c 6) d 7) a 8) a 9) c 10) d
 11) a 12) c

ক্ষুদ্র ব্যবসা

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— হস্ততাঁত, হস্তশিল্প, ছোবড়া, রেশমগুলির চাষ, খাদি ও গ্রামীণ শিল্প, ক্ষুদ্রশিল্প, বৈদ্যুতিক তাঁত। শেষ দুটি আধুনিক ক্ষুদ্র শিল্পের আওতায় আসে, বাকিগুলো প্রথাগত শিল্পের আওতায় আসে। গ্রামীণ ও ক্ষুদ্র শিল্প একসঙ্গে ভারতবর্ষকে বৃহত্তম কর্ম সংস্থানের সুযোগ প্রদান করে।

ক্ষুদ্র শিল্পকে বর্ণনা করার জন্য ভারত সরকার কর্তৃক ব্যবহৃত সংজ্ঞাটি যন্ত্রপাতির উপর বিনিয়োগের পরিমাপের ভিত্তি উপর প্রতিষ্ঠিত। এই পরিমাপগুলো ভারতের আর্থ-সামাজিক পরিবেশের দিকে নজর রেখে করা হয়েছে যেখানে মূলধন কম ও শ্রমিক প্রচুর পাওয়া যায়।

'মাইক্রো, স্মল অ্যান্ড মিডিয়াম এন্টারপ্রাইজ ডেভেলপমেন্ট (MSMED) আইন 2006, সংজ্ঞা, ঋণ, বিপণন ও প্রযুক্তিগত উন্নতি সম্পর্কিত বিষয়গুলো তুলে ধরেছে। এমএসএমইডি (MSMED) আইন 2006, 2006 অক্টোবর থেকে কার্যকর হয়েছিল। এই অনুযায়ী উদ্যোগগুলোকে দুটি প্রধান ভাগে ভাগ করা যায় যেমন— 1) উৎপাদন 2) পরিসেবাদি।

- 1) **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 (ii) ক্ষুদ্র উদ্যোগ (iii) মাঝারি উদ্যোগ।
 - (i) **ক্ষুদ্রতম উদ্যোগ :** কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ পঁচিশ লক্ষ টাকা অতিক্রম করে না।
 - (ii) **ক্ষুদ্র উদ্যোগ :** কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ পঁচিশ লক্ষ টাকার বেশি কিন্তু পাঁচ কোটি টাকা অতিক্রম করে না।
 - (iii) **মাঝারি উদ্যোগ :** কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ পাঁচ কোটি টাকার বেশি কিন্তু দশ কোটি টাকা অতিক্রম করে না।
- 2) **পরিসেবাদি (Services) :** যে ক্ষেত্রে উদ্যোগগুলো পরিষেবা প্রদানের সঙ্গে জড়িত রয়েছে, সেখানে তিন ধরনের উদ্যোগ দেখা যায় :
 - (i) **ক্ষুদ্রতম উদ্যোগ :** উপকরণগুলোতে বিনিয়োগের পরিমাণ দশ লক্ষ টাকার বেশি নয়।
 - (ii) **ক্ষুদ্র উদ্যোগ :** উপকরণগুলোতে বিনিয়োগের পরিমাণ দশ লক্ষ টাকার বেশি হয় কিন্তু দুই কোটি টাকা অতিক্রম করে না।
 - (iii) **মাঝারি উদ্যোগ :** উপকরণগুলোতে বিনিয়োগের পরিমাণ দুই কোটি টাকার বেশি হয় কিন্তু পাঁচ কোটি টাকা অতিক্রম করে না।

শ্রেণি বিভাগ	উৎপাদিত বিনিয়োগের সীমা (*)	পরিসেবা বিনিয়োগের সীমা
ক্ষুদ্রতম উদ্যোগ	২৫ লক্ষ	১০ লক্ষ
ক্ষুদ্র উদ্যোগ	২৫ লক্ষ থেকে ৫ কোটি	১০ লক্ষ থেকে ২ কোটি
মাঝারি উদ্যোগ	৫ কোটি থেকে ১০ কোটি	২ কোটি থেকে ৫ কোটি

* [কলকারখানা ও যন্ত্রপাতিতে বিনিয়োগের পরিমাণ হিসাব করার সময়, দূষণ নিয়ন্ত্রণ, গবেষণা ও উন্নয়ন, শিল্প নিরাপত্তার যন্ত্রাদি ও অন্যান্য উপকরণের খর বাদ দেওয়া হবে।]

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। কুটির শিল্পের কিছু বৈশিষ্ট্য নিম্নে চিহ্নিত করা হয়েছে—

- সম্পদ সমূহ : এগুলো নিজস্ব সম্পত্তি নিয়ে ব্যক্তিগতভাবে সংগঠিত হয়।
- শ্রম : সাধারণত স্থানীয়ভাবে উপলব্ধ দক্ষ ও পারিবারিক শ্রম ব্যবহার করা হয়।
- যন্ত্রপাতি : সরল যন্ত্রপাতির ব্যবহার করা হয়।
- মূলধন : মূলধন বিনিয়োগ কম।
- পণ্য উৎপাদন : নিজস্ব পরিসরে স্বাভাবিকভাবে সাধারণ পণ্য উৎপাদন করা।
- দেশীয় প্রযুক্তি : 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 মন্ত্রণালয় হিসাবে ক্ষুদ্রায়তন শিল্পের জন্য নীতিমালা প্রণয়ন ও তাদের উন্নতির জন্য কেন্দ্রীয় সহায়তার ব্যাপারে সমন্বয়সাধন 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 অস্ত্রুঁক্ত করতে 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 করে। তাদের অবদানগুলো নিম্নরূপ :—

- (i) **প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ রপ্তানি :-** 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) **কর্মসংস্থান :-** কৃষির পরে, ক্ষুদ্রশিল্পই হচ্ছে মানব সম্পদের বৃহত্তম নিয়োগ কর্তা। তারা বৃহদায়তন শিল্পগুলোতে মূলধন বিনিয়োগের প্রতি এককের তুলনায় বেশি কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে।
- (iii) **পণ্য সরবরাহ করা :-** 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।
- (iv) **সুখম আঞ্চলিক উন্নয়ন :-** আমাদের দেশের সুখম আঞ্চলিক উন্নয়নে ক্ষুদ্র শিল্পের অবদান উল্লেখযোগ্য। ক্ষুদ্র শিল্পগুলো যেহেতু সহজ প্রযুক্তি ও স্থানীয়ভাবে উপলব্ধ শ্রম ও সম্পদ ব্যবহার করে সাধারণ মানের পণ্য তৈরি করে থাকে সেইজন্য এগুলোকে দেশের যে-কোনো জায়গাতেই স্থাপন করা যায়।
- (v) **উদ্যোক্তাদের জন্য যথেষ্ট সুযোগ প্রদান :-** ক্ষুদ্র শিল্প উদ্যোক্তাদের জন্য যথেষ্ট সুযোগ প্রদান করে। মানুষের অদৃশ্য দক্ষতা ও প্রতিভাগুলোকে একত্রিত করে ব্যবসায়িক ধারণায় রূপান্তরিত করে কম মূলধন ও কোনো আনুষ্ঠানিকতা ছাড়াই ছোটো ব্যবসা শুরু করা যেতে পারে।
- (vi) **প্রতিযোগিতামূলক শক্তি উপভোগ :-** ক্ষুদ্র শিল্পের উৎপাদন ব্যয় কম হওয়ার দরুন তারা প্রতিযোগিতামূলক শক্তি উপভোগ করে।
- (vii) **দ্রুত ও সময়মতো সিদ্ধান্ত :-** প্রতিষ্ঠানের ক্ষুদ্র আকারের কারণে, বড়ো আকারের প্রতিষ্ঠানগুলো অপেক্ষা অনেক লোকের পরামর্শ ছাড়াই দ্রুত ও সময়মতো সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা যেতে পারে।
- (viii) **ভোক্তার চাহিদা :-** ভোক্তার চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদনের জন্য ক্ষুদ্র শিল্পই সবচেয়ে বেশি উপযুক্ত অর্থাৎ ব্যক্তির চাহিদা, রুচি ও পছন্দ অনুযায়ী পণ্য ডিজাইন করা। যেমন— দর্জি দিয়ে শার্ট বা ট্রাউজার তৈরি করা।
- (ix) **অন্তর্নিহিত শক্তি ও ব্যক্তিগত স্পর্শ :-** 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।

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। 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 সম্বন্ধে 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।

বাস্তবিক পক্ষে ভারত সরকার দুইটি উদ্দেশ্য পূরণের জন্য ক্ষুদ্রায়তন শিল্প ও গ্রামীণ শিল্পায়নকে একটি শক্তিশালী ক্ষেত্র হিসাবে বিবেচনা করে থাকে যা হল— (i) দ্রুতগতিতে উৎপাদন শিল্পের বৃদ্ধি এবং (ii) গ্রামীণ ও অনগ্রসর ক্ষেত্রগুলোতে অতিরিক্ত উৎপাদনক্ষম কর্মসংস্থানের সম্ভাবনা তৈরি করা।

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। সাধারণভাবে ক্ষুদ্র ব্যবসা নিম্নলিখিত সমস্যাগুলোর সম্মুখীন হয় :-

(i) **আর্থিক সংস্থান (Finance) :** ক্ষুদ্র ব্যবসা (SSI) গুলোর গুরুতর সমস্যাগুলোর মধ্যে একটি হচ্ছে কার্য পরিচালনার জন্য পর্যাপ্ত অর্থের অভাব।

সাধারণত একটি ক্ষুদ্র ব্যবসা স্বল্প মূলধনকে ভিত্তি করে শুরু হয়। তারা স্থানীয় আর্থিক সংস্থার উপর ব্যাপকভাবে নির্ভর করে এবং প্রায়শই ঋণদাতাদের দ্বারা শোষণের শিকার হয়। অনেকেই পর্যাপ্ত পরোক্ষ জামানত বা জামিন এবং মার্জিন মানি 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।

(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।

(iv) **শ্রম (Labour) :** ক্ষুদ্র ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোর কর্মচারীদের উচ্চহারে বেতন দেওয়ার সামর্থ্য থাকে না, যা কর্মচারীদের কঠোর পরিশ্রম ও বেশি উৎপাদনের ইচ্ছাকে প্রভাবিত করে।

(v) **বিপণন (Marketing) :** বিপণন হচ্ছে একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ কার্যকলাপ যা আয় উৎপন্ন করে। প্রয়োজনীয় অবকাঠামোর অভাবের দরুন ক্ষুদ্র ব্যবসার পক্ষে সরাসরি বিপণন সম্ভব হয় না।

(vi) **গুণমান (Quality) :** অনেক ক্ষুদ্র ব্যবসা সংগঠনই প্রত্যাশিত গুণমানকে অনুসরণ করে না। পর্যাপ্ত সম্পদ না থাকার দরুন তারা গুণগত গবেষণা ও শিল্পের মান বজায় রাখতে পারে না তাছাড়াও প্রযুক্তিবিদ্যার উন্নতির দক্ষতাও তাদের নেই।

(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 বেশি হয়। ক্রমশ এই সংস্থাগুলো দুর্বল হওয়ার ফলে বন্ধ হয়ে যায়।

(viii) **প্রযুক্তিবিদ্যা (Technology) :** পুরনো প্রযুক্তির ব্যবহারকে ক্ষুদ্র ব্যবসাগুলোর বিপজ্জনক ক্ষতি হিসাবে মানা হয়।

- (ix) **বুগ্নতা (Sickness) :** নীতি নির্ধারক ও উদ্যোক্তা উভয়ের জন্যই ক্ষুদ্র শিল্পগুলোর বুগ্নতা একটি চিন্তার কারণ হয়ে দাঁড়িয়েছে।
- (x) **বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতা (Global competition) :** ভারত 1991 সাল থেকে উদারীকরণ, বেসরকারীকরণ এবং বিশ্বায়ন (LPG) নীতিপথ গ্রহণ করেছে।
- (a) প্রতিযোগিতা শুধুমাত্র মাঝারি ও বৃহদায়তন শিল্পগুলোই নয় বরং বহুজাতিক কোম্পানিগুলোর সাথেও। ফলস্বরূপ, শুরুরতেই 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 এককগুলো সরকার থেকে প্রাপ্ত সহায়তা (Government Assistance to Small Industries and Small Business Units)

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।

কিছু সহায়ক পদক্ষেপ ও কার্যক্রম যা ক্ষুদ্র ও গ্রামীণ শিল্পের উন্নয়নের জন্য প্রয়োজন সেগুলো নিম্নে আলোচনা করা হল:-

A. প্রাতিষ্ঠানিক সহযোগিতা (Institutional Support)

- i) **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 পন্থা ব্যবহার করে গ্রামীণ শিল্পীদের সমর্থন করে। এটি পরামর্শ ও উপদেশ সেবা প্রদান করে এবং গ্রামীণ উদ্যোক্তাদের জন্য প্রশিক্ষণ ও উন্নয়ন কর্মসূচির আয়োজন করে।
- ii) **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। এটি গ্রামীণ বেকার যুবক ও ব্যবসার সাথে সংযুক্ত মহিলাদের লক্ষ্য রেখে কাজ করে। এই বিভিন্ন ব্যবসাগুলো হল খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ, নরম খেলনা তৈরি, পোশাক তৈরি, মোমবাতি তৈরি, ধূপকাঠি তৈরি, দ্বি-চাকার মেরামত এবং পরিসেবা, ভার্ভিকম্পোস্টিং এবং অপ্রচলিত দালানের উপকরণ ইত্যাদি।
- iii) **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—
- (a) সহজ ভাড়া ক্রয় পদ্ধতিতে স্বদেশি ও আমদানিকৃত মেশিন সরবরাহ করা।

- (b) স্বদেশি ও আমদানিকৃত কাঁচামাল সংগ্রহ, সরবরাহ ও বিতরণ করা।
- (c) ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোর পণ্যের রপ্তানি ও রপ্তানিযোগ্যতার বিকাশ করা।
- (d) পরামর্শ ও উপদেষ্টা সেবা প্রদান করা।
- (e) প্রযুক্তিগত ব্যবসার ইনকুবেটর (incubator) হিসাবে পরিসেবা প্রদান করা।
- (f) প্রযুক্তিগত আধুনিকীকরণ সম্পর্কে সচেতনতা তৈরি করা।
- (g) সফটওয়্যার প্রযুক্তিগত পার্ক তথা প্রযুক্তিগত স্থানান্তর কেন্দ্রের বিকাশ করা।

বিপণন সহায়তা পরিকল্পনা (Marketing Assistance Scheme)

বিপণন. যা ব্যবসার বিকাশের জন্য একটি কৌশলগত উপকরণ যা ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগগুলোর বৃদ্ধির জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

উদ্দেশ্য (Objectives)

পরিকল্পনার বিস্তৃত উদ্দেশ্যগুলো হল :-

- (a) এমএসএমই (MSME) গুলোর বিপণন ক্ষমতা এবং প্রতিযোগিতামূলকতা বৃদ্ধি করা।
- (b) এমএসএমই এর দক্ষতা প্রদর্শন করা।
- (c) প্রচলিত বাজারের দৃশ্যকল্প এবং ক্রিয়াকলাপগুলোর উপর তার প্রভাব সম্পর্কে এমএসই-কে অবগত করা।
- (d) তাদের পণ্য ও পরিসেবাগুলোর বিপণনের জন্য এমএসএমই সাহচর্য (consortia) গঠনে সহায়তা করা।
- (e) বড়ো প্রতিষ্ঠানের ক্রেতাদের সাথে মিথস্ক্রিয়া করার জন্য এমএসএমইএস (MSMEs)-কে প্রয়োজনীয় পরিবেশ প্রদান করা।
- (f) সরকারের নানাবিধ কর্মসূচির প্রচার ও প্রসার করা।
- (g) ক্ষুদ্রতম, ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোক্তাদের বিপণন দক্ষতা সমৃদ্ধ করা হয়েছে।

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।

- (a) 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।
- (b) ঘরোয়া প্রদর্শনীর আয়োজন এবং ভারতে আয়োজিত প্রদর্শনী ও মেলাতে অংশগ্রহণ : এমএসএমই দ্বারা সরবরাহিত পণ্য 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।
- (c) 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।

(d) 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।

(e) 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।

(f) 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।
- বিভিন্ন কর্মসূচি ও প্রকল্পের জন্য বিজ্ঞাপন ও প্রচারের ও উপাদানের উন্নয়ন ও প্রসার করা।
- রপ্তানিকারক ডিরেক্টরি প্রস্তুতকরণ ও উন্নয়ন করা।
- সফল গল্পগুলোর দলিল রচনা করা।
- নতুন বাজার/ব্যবসা এবং পণ্যবিন্যাস এর গবেষণা ও অনুসন্ধান করা।
- আন্তর্জাতিক প্রতিনিধিত্ব ও নেটওয়ার্কিং কর্মসূচির আয়োজন করা।

(iv) 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।

(v) অসংগঠিত ক্ষেত্রের উদ্যোগগুলোর জন্য রাষ্ট্রীয় আয়োগ [The National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector (NCEUS)]

এনসিইউএস (NCEUS) নিম্নলিখিত উদ্দেশ্যগুলো সহ সেপ্টেম্বর 2004 সালে গঠিত হয়েছিল :

- আনুষ্ঠানিক ক্ষেত্রে ছোটো উদ্যোগগুলোর উৎপাদনশীলতার 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।

(vi) মহিলা ও গ্রামীণ উদ্যোগের বিকাশ [Rural and Women Entrepreneurship Development (RWED)]

‘মহিলা ও গ্রামীণ উদ্যোগ বিকাশ’ -এর নিম্নলিখিত পরিসেবাগুলো 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 পরিসেবা প্রদান করা।

(vii) 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।

(viii) 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 বৃদ্ধিমত্তার বিকাশ করা। এবং
- প্রথাগত শিল্পে দীর্ঘস্থায়ী কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করা।

(ix) জেলা শিল্প কেন্দ্রসমূহ [The District Industries Centers (DICs)]

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।

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।

ভারত সরকার দ্বারা শুরু হওয়া গ্রামীণ শিল্প প্রকল্প কর্মসূচিটি নির্বাচিত গ্রামীণ এলাকায় ক্ষুদ্র ব্যবসা এককগুলোর বিকাশের উদ্দেশ্যে ছিল। 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।

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।

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। 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।”

অনুশীলনী

বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন :

মান-1

1. এম এস এম ই ডি (MSMED) আইন- সংজ্ঞা, ঋণ, বিপণন বিষয় তুলে ধরেছে—
 - (a) 2004
 - (b) 2005
 - (c) 2006
 - (d) 2007
2. MSME বলতে বোঝায়—
 - (a) Micro, Small and Medium Enterprises
 - (b) Mini, Small and Medium Enterprises
 - (c) Micro, Super and Model Enterprises
 - (d) এর কোনটিই নয়।
3. SIDBI বলতে বোঝায়—
 - (a) Small Industry Development Bank of India
 - (b) Small Industrial Development Board of India
 - (c) Small Industrial Development Bank of India
 - (d) Small Industrial Develop Bank of India
4. NABARD কথাটি সম্পূর্ণভাবে লেখো—
 - (a) National Bank for Agriculture and Rural Development
 - (b) National Bank for Agri and Rural Development
 - (c) National Bank for Agriculture and Ritual Development
 - (d) National Bank for Agriculture and Rural Dependent.
5. উৎপাদনের ক্ষেত্রে ক্ষুদ্র / ছোট উদ্যোগে বিনিয়োগের সীমা হল—
 - (a) 5–10 লক্ষ
 - (b) 15–20 লক্ষ
 - (c) 25 লক্ষ থেকে 5 কোটি
 - (d) 1–5 কোটি
6. ক্ষুদ্রতম উদ্যোগ হল সেই ধরনের উদ্যোগ যেখানে পরিসেবার ক্ষেত্রে বিনিয়োগের সীমা হল —
 - (a) 5 লক্ষ
 - (b) 10 লক্ষ
 - (c) 15 লক্ষ
 - (d) 20 লক্ষ

7. ——— শিল্পগুলোকে গ্রামীণ বা প্রথাগত শিল্প বলা হয়ে থাকে।
- (a) খনিজ শিল্প (b) কুটির শিল্প
(c) কৃষিজ শিল্প (d) কোনটিই নয়।
8. ক্ষুদ্র শিল্প ভারত থেকে মোট রপ্তানির প্রায় ——— শতাংশ পর্যন্ত অবদান রাখে।
- (a) 35 (b) 40
(c) 45 (d) 25
9. নীচের কোনটি ব্যক্তি / বা দল দ্বারা গঠিত হয়———
- (a) রাসায়নিক শিল্প (b) রেলওয়ে শিল্প
(c) কুটির শিল্প (d) উপরের সবগুলো
10. কোন তারিখে জেলা শিল্প কেন্দ্রের কর্মসূচিটি শুরু হয়েছিল———
- (a) 1 লা এপ্রিল, 1968 (b) 1 লা মে, 1978
(c) 1 লা সেপ্টেম্বর, 1973 (d) 15 ই জুন, 1981

অতি সংক্ষিপ্ত প্রশ্নের উত্তর দাও :

(মান-1)

1. ক্ষুদ্র কারবার বলতে কী বোঝ?
2. মাঝারি উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের সংজ্ঞা দাও।
3. মাঝারি সেবা প্রদানকারী প্রতিষ্ঠানের সংজ্ঞা দাও।
4. অতি বৃহৎ শিল্প কাকে বলে?
5. কুটির শিল্পের সংজ্ঞা দাও।
6. ক্ষুদ্রতম উদ্যোগের উৎপাদিত বিনিয়োগের সীমা কত?
7. ছোট উদ্যোগের পরিসেবা বিনিয়োগের সীমা কত?
8. মাঝারি উদ্যোগের উৎপাদিত বিনিয়োগের সীমা কত?
9. শ্রম কি?
10. বিপণন বলতে কী বোঝ?

দীর্ঘ উত্তরধর্মী প্রশ্ন :

(মান-3/4/5/6)

1. ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা আলোচনা কর।
2. গ্রামীণ ভারতে ক্ষুদ্র ব্যবসার ভূমিকা বর্ণনা কর।

3. ক্ষুদ্র ব্যবসার সমস্যাগুলো আলোচনা কর।
4. ভারত সরকার কর্তৃক প্রস্তাবিত অনগ্রসর ও পাহাড়ি অঞ্চলগুলোর কয়েকটি সাধারণ 'উৎসাহ প্রদান' সম্পর্কে আলোচনা করো।
5. NABARD, RSBDC এবং NSIC সম্পর্কে আলোচনা করো।

উত্তরমালা

(বহুমুখী)

- 1) c 2) a 3) c 4) a 5) c 6) b 7) b 8) b 9) c 10) b

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য

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।

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যকে প্রধানত দুই ভাগে ভাগ করা যায়, যেমন- (i) পাইকারি ব্যবসা এবং (ii) খুচরা ব্যবসা

1) পাইকারি ব্যবসায় (Wholesale Trade)

পাইকারি ব্যবসা বলতে, পুনঃ বিক্রয় বা মধ্যবর্তী ব্যবহারের জন্য বেশি পরিমাণে পণ্য ও পরিষেবাদি ক্রয় এবং বিক্রয়কে বোঝায়।

পাইকারি ব্যবসা 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 মধ্যে) জুড়ে বিস্তৃত ক্রেতাদের কাছে পৌঁছাতে সাহায্য করে না, বরং পণ্য ও পরিষেবাদের বিতরণ প্রক্রিয়ায় বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পাদনেও সাহায্য করে।

পাইকারি বিক্রেতার পরিষেবা (Services of Wholesalers)

পাইকারি বিক্রেতা উৎপাদক এবং খুচরা ব্যবসায়ীদের বিভিন্ন সেবা প্রদান করে এবং পণ্য ও পরিষেবাদি বিতরণে ব্যাপক সহায়তা করে। বিভিন্ন শ্রেণির প্রতি পাইকারি বিক্রেতার পরিষেবাদি নীচে আলোচনা করা হল:

1. উৎপাদকদের প্রতি পরিষেবা (Services to Manufacturers)

পণ্য ও পরিষেবার উৎপাদকদের পাইকারি বিক্রেতার দ্বারা প্রদত্ত প্রধান পরিষেবাগুলো নীচে দেওয়া হল:

- (a) **অধিক মাত্রায় উৎপাদনের সুবিধা (Facilitating large scale production) :** পাইকারি বিক্রেতা খুচরা ব্যবসায়ীদের থেকে স্বল্প পরিমাণে অর্ডার সংগ্রহ করে এবং প্রচুর পরিমাণে এই উৎপাদিত দ্রব্য ক্রয় করে। এটি উৎপাদকদের বেশি পরিমাণে উৎপাদনেও সেই সংক্রান্ত অর্থনৈতিক সুবিধা পেতে সাহায্য করে।
- (b) **ঝুঁকি গ্রহণ (Bearing risk):** পাইকারি ব্যবসায়ীরা নিজেদের নামে পণ্যের ক্রয়-বিক্রয় 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।

- (c) **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।
- (d) **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 বৈশিষ্ট্যবলিসহ বিভিন্ন দিক সম্পর্কে পরামর্শ দিতে পারে।
- (e) **বিপণন কার্যে সাহায্য (Help in marketing function):** পাইকারি বিক্রেতারা বিভিন্ন খুচরা বিক্রেতাদের কাছে পণ্য বণ্টনের দায়িত্ব গ্রহণ করে, যার ফলে এই পণ্যগুলো বৃহত্তর ভৌগোলিক এলাকায় বিস্তৃত গ্রাহকদের কাছে বিক্রয় করা সম্ভব হয়।
- (f) **উৎপাদনের ধারাবাহিকতা বজায় রাখা (Facilitate production continuity) :** উৎপাদিত পণ্যের ক্রয়, মজুত এবং খুচরা ব্যবসায়ী তথা গ্রাহকদের চাহিদানুযায়ী বাজারে পণ্যের সরবরাহ করে পাইকারি বিক্রেতারা সারা বছর ধরে উৎপাদন প্রক্রিয়ার ধারাবাহিকতা বজায় রাখতে সাহায্য করে।
- (g) **মজুতকরণ (Storage) :** পাইকারি ব্যবসায়ীরা উৎপাদিত পণ্য ক্রয় করে তাদের নিজস্ব গুদামে মজুত করে, যা উৎপাদকদের উৎপাদিত পণ্য মজুতকরণের চিন্তা থেকে মুক্ত করে।

2. খুচরা ব্যবসায়ীদের প্রতি পরিসেবা (Services to Retailers)

খুচরা ব্যবসায়ীদের পাইকারি বিক্রেতা দ্বারা প্রদত্ত প্রধান পরিসেবাগুলো নীচে দেওয়া হয়েছে :

- (a) **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।
- (b) **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।
- (c) **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।
- (d) **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।
- (e) **ঝুঁকির বণ্টন (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 উঠানামা সংক্রান্ত ঝুঁকি এড়ানো সম্ভব হয়, অন্যথা পাইকারি ব্যবসায়ীদের অবর্তমানে তাদের বেশি মাত্রায় পণ্যের ক্রয় তথা সেই সংক্রান্ত সকল প্রকার ঝুঁকি বহন করতে হত।

ii) খুচরা ব্যবসায় (Retail Trade)

খুচরা ব্যবসায় একটি ব্যবসায়িক উদ্যোগ যা সরাসরি চূড়ান্ত গ্রাহকদের কাছে পণ্য এবং পরিসেবাদি বিক্রয়ের সঙ্গে যুক্ত। খুচরা ব্যবসায়ী সাধারণত পাইকারি ব্যবসায়ের থেকে স্বল্প পরিমাণে পণ্য ক্রয় করে এবং তুলনামূলক স্বল্প পরিমাণে চূড়ান্ত গ্রাহকদের বিক্রয় করে। খুচরা বিক্রেতারা পণ্য বণ্টন 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।

একজন খুচরা ব্যবসায়ী পণ্য এবং পরিসেবার বিতরণে বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পাদন করে। সে পাইকারি বিক্রেতা 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 বিক্রেতা এবং উৎপাদকদের জন্য প্রয়োজনীয় পরিসেবা প্রদান করে। খুচরা বিক্রেতার কিছু গুরুত্বপূর্ণ সেবা নীচে বর্ণনা করা হল :

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 :

- (a) **পণ্য বণ্টনে সাহায্য (Help in distribution of goods) :** পাইকারি বিক্রেতা এবং উৎপাদকদের কাছে খুচরা বিক্রেতার সবেচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পরিসেবা হল, তাদের পণ্যগুলো বিতরণের জন্য চূড়ান্ত ভোক্তাদের কাছে সরবরাহ করতে সহায়তা প্রদান করা, যারা একটি বৃহৎ ভৌগোলিক এলাকাতে ছড়িয়ে আছে। তারা এইভাবে স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে।
- (b) **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 সহায়তা করে।
- (c) **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।
- (d) **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।
- (f) **পণ্যের প্রসারে সহায়তা (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।

ভোক্তাদের প্রতি পরিসেবা (Services to Consumers)

- (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।
- (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 নিয়মিত ক্রেতাদের ধারে ক্রয়ের সুবিধা প্রদান করে। এতে গ্রাহকদের ভোগস্তর বৃদ্ধি পায় এবং সেই সঙ্গে তাদের জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন ঘটে।

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 :

(a) ভ্রাম্যমান খুচরা ব্যবসায়ী (Itinerant retailers)

(b) স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ী (Fixed shop retailers)

(a) 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)

- (a) এরা সাধারণত ছোটো ব্যবসায়ী এবং সীমিত সাধ্য নিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করে।

- (b) এরা সাধারণ ভোগ্য পণ্যের ব্যবসা করে যা প্রতিদিন ব্যবহারে লাগে, যেমন- প্রসাধন দ্রব্যাদি, ফল, শাকসজ্জি ইত্যাদি।
- (c) এই ধরনের ব্যবসায়ীরা গ্রাহকদের বাড়ি বাড়ি পণ্য সরবরাহ করে বৃহত্তর গ্রাহক সেবা প্রদানের উপর জোর দেয়।
- (d) যেহেতু তাদের ব্যবসায় পরিচালনার কোনো স্থির স্থান/দোকান নেই, তাই তারা যে পণ্যাদি নিয়ে ব্যবসা করে তার সীমিত ভাঙার বাড়িতে বা অন্যত্র রাখে।

ভারতে যে সাধারণ রূপের ভ্রাম্যমান খুচরা বিক্রেতা সবচেয়ে বেশি দেখা যায় তা নিম্নরূপ :

- (i) **ফেরিওয়াল্লা ও হকার (Peddlers and hawkers) :** ফেরিওয়াল্লা 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 রিক্সা বা তাদের মাথায় করে পণ্যবহণ করে এবং একস্থান থেকে অন্যস্থানে ক্রেতাদের বাড়ি বাড়ি গিয়ে পণ্য বিক্রয় করে।
- (ii) **হাট ব্যবসায়ী (Market traders) :** হাট ব্যবসায়ীরা হল সেই সকল খুচরা বিক্রেতা যারা নির্দিষ্ট দিনে বা 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।
- (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।
- (iv) **ভ্রাম্যমান ফেরিওয়াল্লা (Cheap jacks):** ভ্রাম্যমান ফেরিওয়াল্লা 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।

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।

বৈশিষ্ট্য (Characteristics)

- (a) 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।
- (b) টেকসই ভোগ্যপণ্য ও টেকসইহীন ভোগ্যপণ্য সহ এরা অন্যান্য বিভিন্ন পণ্য নিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করে।
- (c) 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 অংশের প্রাপ্যতা ইত্যাদি পরিসেবাও দিয়ে থাকে।

ধরন (Types)

স্থায়ী খুচরা বিক্রেতাদের কাজের পরিমাণের ভিত্তিতে দুটি স্বতন্ত্র শ্রেণিতে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে। এগুলো হল :

(a) ছোটো দোকানদার (small shop-keepers)

(b) 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 ধরনের দোকানের উদাহরণগুলো হল, মুদি দোকানের জিনিস, নরম পানীয়, প্রসাধন দ্রব্যাদি, স্টেশনারি সামগ্রী এবং মিষ্টি খাবার।

(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।

(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।

(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।

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।

ভারতে এই ধরনের ব্যবসায়ের কিছু উদাহরণে মুম্বাইয়ের 'আকবরালি', চেন্নাইয়ে 'স্পেনসারস' 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।

(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।
- (d) বিভাগীয় বিপণি খুচরা বিক্রয়ের গুদামজাতকরণের কাজকে একত্রিত করে। তারা সরাসরি উৎপাদকের নিকট থেকে পণ্য ক্রয় করে এবং পৃথক গুদাম পরিচালনা 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 সম্ভার প্রদানের দ্বারা বিভাগীয় বিপণি ক্রেতাদের প্রয়োজনের প্রায় সকল পণ্য একই স্থানে ক্রয় করার বিশাল সুবিধা প্রদান করে।
- (iii) আকর্ষণীয় পরিষেবা (**Attractive services**): একটি বিভাগীয় বিপণি ভোক্তাদের সর্বাধিক পরিষেবা প্রদানের লক্ষ্যে পরিচালিত হয়। এর কিছু সেবা হল বাড়িতে পণ্য পৌঁছানো, টেলিফোনে অর্ডার প্রাপ্তি ও কার্য সম্পাদন, ধারে ক্রয়ের সুবিধা প্রদান এবং বিশ্রামকক্ষ, টেলিফোন বুথ, রেস্টোরাঁ, সেলুন ইত্যাদির ব্যবস্থা করা।
- (iv) বৃহদায়তন ক্রিয়াকলাপের ফলে ব্যয় সংকোচন (**Economy of large-scale operations**): এই সকল দোকান বৃহদায়তনে সংগঠিত হয় বলে বিশেষত পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে বৃহদায়তন পরিচালনার সুফল পায়।
- (v) বিক্রয় প্রসার (**Promotion of sales**) : বিভাগীয় বিপণি আর্থিকভাবে ক্ষমতাসম্পন্ন হওয়ায় বিজ্ঞাপন এবং অন্যান্য প্রসারমূলক ক্রিয়াকলাপে বেশি পরিমাণে মূলধন বিনিয়োগ করতে পারে, যা বিক্রয়ের উন্নতিতে সাহায্য করে।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

এই ধরনের খুচরা ব্যবসায়ের কিছু নির্দিষ্ট সীমাবদ্ধতা আছে, সেগুলো নীচে আলোচনা করা হল।

- (i) ব্যক্তিগত মনোযোগের অভাব (**Lack of personal attention**) : বৃহদায়তন পরিচালনার কারণে এইসব দোকানে গ্রাহকদের প্রতি পর্যাপ্ত ব্যক্তিগত মনোযোগ দেওয়া দুঃসাধ্য হয়ে পড়ে।
- (ii) উচ্চ পরিচালনার ব্যয় (**High operating cost**): এই ধরনের দোকান সেবা প্রদানের উপর বেশি জোর দেয় বলে তাদের পরিচালন ব্যয়ের বোঁক উর্ধ্বমুখী থাকে। এইসব ব্যয় পর্যায়ক্রমে পণ্যের মূল্য বৃদ্ধি ঘটায়। এইজন্য এসব দোকান নিম্নবিত্ত লোকদের জন্য আকর্ষণীয় নয়।
- (iii) উচ্চমাত্রায় ক্ষতির সম্ভাবনা (**High possibility of loss**): অধিক পরিচালন ব্যয় এবং বৃহদায়তনে পরিচালনার ক্রিয়াকলাপের ফলে, বিভাগীয় বিপণিতে উচ্চহারে ক্ষতির সম্ভাবনা থাকে। উদাহরণস্বরূপ যদি গ্রাহকের রুচি বা ফ্যাশনে পরিবর্তনের সম্ভাবনা থাকে, তখন মজুদ সম্ভারে থাকা সেই সকল উৎপাদিত ফ্যাশন বহির্ভূত পণ্যাদির স্বল্পমূল্য বিক্রয়ের প্রয়োজনীয়তা দেখা দেয়।
- (iv) অসুবিধাজনক অবস্থান (**Inconvenient location**): বিভাগীয় বিপণি সাধারণত শহরের কেন্দ্রস্থলে অবস্থিত হয় বলে, যেসব পণ্য তড়িঘড়ি প্রয়োজন হয়, তারজন্য এই ধরনের দোকান অসুবিধাজনক।

2. **বিপণি শৃঙ্খল (Chain Stores or Multiple Shops):** বিপণি শৃঙ্খল হল খুচরা দোকানের নেটওয়ার্ক যা উৎপাদক বা মধ্যস্থাকারীদের দ্বারা অধিকৃত এবং পরিচালিত হয়। এই সকল দোকানে সাধারণত প্রমিত এবং নামি ভোগ্য পণ্যাদি বিক্রয় করা হয়।

বৈশিষ্ট্য (Features)

- এইসব দোকান জনবহুল অঞ্চলে অবস্থিত হয়, যেখানে যথেষ্ট পরিমাণ গ্রাহকের সান্নিধ্য পাওয়া যায়।
- 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।
- প্রত্যেকটি খুচরা দোকান একজন শাখা ব্যবস্থাপকের তত্ত্বাবধানে থাকে, যিনি দৈনন্দিন পরিচালনার কাজের দায়িত্বে থাকেন।
- প্রধান অফিস সকল শাখাকে নিয়ন্ত্রণ করে তথা নীতি নির্ধারণ এবং তার রূপায়নে সাহায্য করে।
- এইসব দোকানে পণ্যের মূল্য স্থির থাকে এবং নগদেই সব বিক্রয় করা হয়।
- প্রধান অফিস পরিদর্শকের নিযুক্তি করে, যারা গ্রাহকদের প্রতি প্রদেয় সেবার গুণগত মান, প্রধান অফিসের নীতি কার্যকর হচ্ছে কি না ইত্যাদি নিরীক্ষণ করে।

সুবিধাগুলো (Advantages)

বিপণি শৃঙ্খল গ্রাহকদের বিভিন্ন সুবিধা প্রদান করে, যেগুলো নীচে বর্ণনা করা হলো :

- ব্যয়সংকোচ (Economies of scale) :** পণ্যাদির কেন্দ্রীয়ভাবে আহরণের ফলে, বিপণি শৃঙ্খল উচ্চমাত্রায় পরিচালনার ফলে ব্যয় সংকোচের সুবিধা ভোগ করে।
- মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণ (Elimination of middlemen) :** পণ্য এবং সেবার সরাসরি বিক্রয়ের ফলে বিপণি শৃঙ্খল অপ্রয়োজনীয় মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণে সমর্থ হয়।
- কু-ঋণ হয় না (No bad debts):** সমস্ত বিক্রয় নগদে হয় বলে এখানে কুঋণ সম্বন্ধীয় ক্ষতির সম্ভাবনা থাকে না।
- পণ্যের স্থানান্তরকরণ (Transfer of goods):** কোনো এলাকার বিশেষ কোনো পণ্যের চাহিদা না থাকলে তা অন্য এলাকায়, যেখানে উক্ত পণ্যের চাহিদা আছে, সেখানে পাঠিয়ে দেওয়া যেতে পারে।
- ঝুঁকির বণ্টন (Diffusion of risk):** এক্ষেত্রে বিপণি শৃঙ্খলের কোনো এক দোকানের ক্ষতি অন্যান্য দোকানের লাভের দ্বারা পূরণ করা যায় বলে প্রতিষ্ঠানে সার্বিক ঝুঁকি হ্রাস পায়।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

- পণ্যের নির্বাচনের সীমিত সুযোগ (Limited selection of goods) :** কিছু বিপণি শৃঙ্খল শুধু সীমিত পরিসরে পণ্য নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করে আর এটাই হল পণ্যের নির্বাচনের সীমিত সুযোগের বিশেষ সমস্যা।
- 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, যার ফলে তারা সকল বিষয়ে প্রধান অফিসের দিশা নির্দেশের জন্য অপেক্ষা করার ব্যাপারে অভ্যস্ত হয়ে যায়।
- 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 ভাণ্ডারে বেশি পরিমাণে অবিক্রিত পণ্য মজুত থাকে।

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।

পণ্যের মূল্য আদায়ের বিভিন্ন বিকল্প থাকতে পারে। প্রথমত, গ্রাহককে সম্পূর্ণ মূল্য অগ্রিম প্রদানের জন্য বলা যেতে পারে। দ্বিতীয়ত, পণ্যাদির মূল্য ডাকযোগে প্রদান, (VPP) দ্বারা পাঠানো যেতে পারে।

সুবিধাসমূহ (Advantages)

- (i) **সীমিত মূলধন প্রয়োজন (Limited capital requirement):** এই ধরনের ব্যবসাতে 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 অপ্রয়োজনীয় মধ্যস্থতাকারীদের অপসারণ করা হয়েছে।
- (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 পরিসেবা দেওয়া সম্ভব।
- (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 অস্থিতির খুব বেশি সম্ভাবনা থাকে।
- (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। (ফলস্বরূপ 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 ব্যবসাতে বিক্রয় পরবর্তী পরিসেবা দেওয়া সম্ভব হয় না যা গ্রাহকের পরিতৃপ্তির জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ।
- (iv) **ধারে ক্রয়ের সুবিধা নেই (No credit facilities):** ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসাতে ক্রেতাকে ধারে ক্রয়ের সুবিধা দেওয়া হয় না। যেসব ক্রেতার আর্থিক অবস্থা সীমিত, তারা এই ব্যবসায়ের থেকে পণ্য ক্রয়ে আকর্ষিত নাও হতে পারে।

উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার (Consumer Cooperative Store)

একটি উপভোক্তা সমবায় ভাণ্ডার হলো 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।

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।

সুবিধা (Advantages)

- (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।

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।
- (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— মুদিপণ্য, 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 মার্কেটের কিছু গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য হলো নিম্নরূপ:

- (i) সুপার মার্কেট সাধারণত খাদ্য সামগ্রী ও মুদিপণ্যের সম্পূর্ণ ছত্রে ব্যবসা করে, উপরন্তু খাদ্য ছাড়াও বিভিন্ন স্বাস্থ্যকেন্দ্রের 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) শুধুমাত্র নগদেই পণ্য বিক্রয় করা হয়।
- (v) সুপার মার্কেট সাধারণত কেন্দ্রীয় স্থলে 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 বৈচিত্র্যের 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 বৈচিত্র্যময় 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।

সীমাবদ্ধতা (Limitations)

সুপার মার্কেটের মুখ্য সীমাবদ্ধতাগুলো 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) **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।

ভেডিং মেশিন (Vending Machines)

ভেডিং মেশিন বিপণন পদ্ধতিতে এক নবীনতম বিপ্লব। মুদ্রাচালিত ভেডিং মেশিন গরম পানীয়, প্ল্যাটফর্ম টিকিট, দুধ, ঠাণ্ডা পানীয়, চকলেট, সংবাদপত্র ইত্যাদির মতো দরকারি পণ্যের প্রদানে বিভিন্ন দেশে ব্যবহৃত হচ্ছে।

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।

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের প্রসারে বাণিজ্য ও শিল্প সমিতির ভূমিকা (Role of Commerce and Industry Associations is 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 (ASSOCHAM), কনফেডারেশন অব ইন্ডিয়ান ইন্ডাস্ট্রি (CII) এবং ফেডারেশন অব ইন্ডিয়ান চেম্বারস অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি (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 অনুঘটকের 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। 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 (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) **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।
- (v) **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।
- (vi) **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।

অনুশীলনী

A. বহুমুখী উত্তরধর্মী প্রশ্ন :

মান-1

- একটি দেশের সীমারেখার মধ্যে পণ্য এবং সেবার ক্রয় এবং বিক্রয়কে বলে—
 - অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য
 - আন্তর্জাতিক বাণিজ্য
 - পাইকারি ব্যবসা
 - উপরের সবগুলোই
- পাইকারি ব্যবসায়ীরা পণ্য বিক্রয় করে —
 - উৎপাদন ফার্মের কাছে
 - খুচরা বিক্রেতার কাছে
 - ভোক্তার কাছে
 - উপরের কোনটিই নয়।
- ভোক্তার নিকট সরাসরি পণ্য বিক্রয়কারী ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলোকে বলে—
 - পাইকারি ব্যবসা
 - খুচরা ব্যবসা
 - আন্তর্জাতিক ব্যবসা
 - উপরের সবগুলোই
- খুচরা ব্যবসায়ীরা পণ্য ক্রয় করে—
 - আন্তর্জাতিক বাজার থেকে
 - স্থানীয় বাজার থেকে
 - পাইকার থেকে
 - উপরের কোনটিই নয়।

5. ফেরিওয়ানা ও হকার হলো—
- (a) ক্ষুদ্র উৎপাদক (b) বৃহৎ উৎপাদক
(c) ক্ষুদ্র ও বৃহৎ উৎপাদক উভয়ই (d) উপরের সবগুলোই
6. ফুটপাত ব্যবসায়ীদের সাধারণত দেখা যায়—
- (a) রাস্তার মোড়ে/চৌমাথায় (b) বড় বাজারে
(c) খোলা বাজারে (d) এগুলোর কোনটিই নয়।
7. একটি বিভাগীয় বিপণি হলো—
- (a) বড় প্রতিষ্ঠান (b) ছোট প্রতিষ্ঠান
(c) ক এবং খ উভয়ই (d) এগুলোর কোনটিই নয়।
8. বিভাগীয় বিপণি সাধারণত দেখা যায়—
- (a) রাস্তার মোড়ে/চৌমাথায় (b) কেন্দ্রস্থলে
(c) ব্যস্ত রাস্তায় (d) উপরের সব জায়গাতেই
9. বিপণি শৃঙ্খল যার নেটওয়ার্ক—
- (a) পাইকারি দোকানের (b) বিভাগীয় বিপণির
(c) খুচরো দোকানের (d) উপরের সবগুলোই
10. কোন ব্যবসায় গ্রাহকদের অগ্রিম অর্থ প্রদানের কথা বলা হয়—
- (a) বিভাগীয় বিপণি (b) বিপণি শৃঙ্খল
(c) ডাক মারফত ফরমাশ (d) এগুলোর কোনটিই নয়।
11. সুপার মার্কেট সাধারণত যেখানে গড়ে উঠে —
- (a) ভীষণ ট্রাফিক এলাকায় (b) রাস্তার মোড়ে/চৌমাথায়
(c) কেন্দ্রীয় স্থলে (d) উপরের সবগুলোই
12. কোন ব্যবসাতে গ্রাহকরা তাদের প্রয়োজন মতো পণ্য গ্রহণ (উঠাতে) করতে পারে—
- (a) সুপার মার্কেট (b) বিভাগীয় বিপণি
(c) বিপণি শৃঙ্খল (d) উপভোক্তা সমবায় ভান্ডার
13. যে ব্যবসা ভোক্তারা নিজেরাই মালিক, পরিচালক ও নিয়ন্ত্রক তা হলো—
- (a) সুপার মার্কেট (b) উপভোক্তা সমবায় ভান্ডার
(c) বিভাগীয় বিপণি (d) উপরের সবগুলোই

14. A.T.M এর পুরো নাম —

- (a) অটোমোটেড টেলার মেশিন (b) অলটারনেটিভ টেলার মেশিন
(c) অটোমেটিক টেলার মেশিন (d) উপরের সবগুলোই।

15. অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যের উদাহরণ কোনটি —

- (a) পাইকারি ব্যবসা (b) খুচরো ব্যবসা
(c) বিভাগীয় বিপণি (d) উপরের সবগুলোই।

B. সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্নাবলি :

(মান-1)

1. অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য বলতে কী বোঝ?
2. পাইকারি ব্যবসা কি?
3. খুচরা ব্যবসা কি?
4. ব্যবহৃত পণ্য বিক্রয়কারী দোকানের নাম কি?
5. ভারতের দুটি বিখ্যাত বিভাগীয় বিপণির নাম লিখো।

রচনাধর্মী প্রশ্নাবলি :

(মান-3/4/5/6)

1. পাইকারি বিক্রেতার দ্বারা উৎপাদকদের প্রদত্ত পরিসেবাসমূহ বর্ণনা করো।
2. তুমি কিভাবে ফুটপাত ব্যবসায়ী এবং রাস্তার ধারের দোকানের মধ্যে পার্থক্য দেখাবে।
3. স্থায়ী খুচরা ব্যবসায়ীর বৈশিষ্ট্যগুলো উল্লেখ করো।
4. ডাক মারফত ফরমাশ ব্যবসায়ের উপযোগিতা বর্ণনা করো। তারা সাধারণত কী ধরনের পণ্য বিক্রয় করে? বর্ণনা করো।
5. বিভাগীয় বিপণির বৈশিষ্ট্যাবলি আলোচনা করো।

উত্তরমালা

- 1) a 2) b 3) b 4) c 5) a 6) a 7) a 8) b 9) c 10) c
11) c 12) a 13) b 14) a 15) d

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য

ভূমিকা (Introduction)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বলতে পণ্য, সেবা, প্রযুক্তি, মূলধন, যোগাযোগ, পরিকাঠামো, জ্ঞানচর্চা ইত্যাদি জাতীয় সীমানা অতিক্রম করে সংঘটিত বাণিজ্যকে বোঝায়।

বিশ্ব অর্থনীতিতে উদারীকরণ বৃদ্ধির সাথে সাথে বিশ্বব্যাপী পরিচালিত ব্যবসায়িক সংস্থার সংখ্যাও ক্রমাগতভাবে বৃদ্ধি পেয়েছে।

ছোট হলেও এটা আশ্চর্যের বিষয় যে সমগ্র বিশ্ব আজ একটি “সার্বজনীন গ্রাম” হিসেবে পরিচিত হয়েছে।

ভারত গত কয়েক দশক ধরে আমদানি-রপ্তানি ক্ষেত্রে অতিশয় ভালো বাণিজ্য করেছে। কিন্তু এটা অতীব সত্য যে বিশ্ব রপ্তানিতে ভারতের অবদান এক শতাংশের কাছাকাছি হলেও বিশ্ব অর্থনীতির সাথে সমন্বিত হওয়ার প্রক্রিয়াকে দ্রুততর করার চেষ্টা করছে।

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের অর্থ (Meaning of International Business)

আন্তর্জাতিক বা বহিরাগত বাণিজ্যকে জাতীয় সীমান্ত অতিক্রম করে সংঘটিত ব্যবসায়িক কার্যকলাপ হিসেবে সংজ্ঞায়িত করা যেতে পারে। ইহা কেবলমাত্র পণ্য ও পরিসেবাদের আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের সঙ্গেই নয়, পুঁজি, কর্মী, প্রযুক্তি, ট্রেডমার্ক, পেটেন্ট এবং কপিরাইটগুলোর মতো মেধা সত্ত্বও এর সঙ্গে যুক্ত।

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের কারণ (Reason for International Trade)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের পেছনে বিভিন্ন কারণ রয়েছে, এগুলো হলো—

- (i) **উৎপাদন (Production):** প্রতিটি দেশ সমানভাবে ভালো বা সস্তা দামে সব গুণমানের জিনিস উৎপাদন করতে সক্ষম নয়। যে কারণে এটি অন্যান্য দেশের উপর নির্ভর করে।
- (ii) **সম্পদের অভাব (Scarcity of Resources):** এর কারণে বিভিন্ন দেশের মধ্যে প্রাকৃতিক সম্পদের অসম বণ্টন এবং দেশগুলোর উৎপাদনশীল ক্ষমতা পরিমাণের উপর নির্ভরশীল।
- (iii) **উৎপাদনের উপাদান (Factors of Production):** বিভিন্ন দেশে উৎপাদনের সঙ্গে জড়িত উপাদানগুলো যেমন— শ্রম, মূলধন এবং পণ্য বা সেবা উৎপাদনের জন্য কাঁচামালের প্রাপ্যতা ভিন্ন ভিন্ন হয়।
- (iv) **উৎপাদনের খরচ (Cost of Production):** পর্যাপ্ত সম্পদ ও প্রযুক্তির অধিকারী দেশগুলো কম দামে/মূল্যে পণ্য ও সেবা উৎপাদন করতে সক্ষম।

অন্যান্য কারণগুলো হলো—

- (v) উদ্বৃত্ত পণ্য বিক্রি।

- (vi) কর্মসংস্থান সৃষ্টি।
- (vii) সরকারের রাজস্ব বৃদ্ধি।
- (viii) বৈদেশিক মুদ্রার সঞ্চার বৃদ্ধি।

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বনাম দেশীয় বাণিজ্য (International Business vs. Domestic Business)

দেশীয় বাণিজ্য বলতে সেই ব্যবসাকে বোঝায় যেখানে একটি দেশের ভৌগোলিক সীমানার মধ্যেই অর্থনৈতিক কার্যকলাপ পরিচালিত হয়।

সুতরাং, দেশীয় বাণিজ্যের তুলনায় আন্তর্জাতিক ব্যবসায়িক কার্যক্রম পরিচালনা ও ব্যবস্থাপনা করা অনেক বেশি জটিল পদ্ধতি। দেশীয় ও আন্তর্জাতিক ব্যবসার ক্ষেত্রে মূল দিকগুলো যা একে অপরের থেকে পৃথক, সেগুলো নীচে দেওয়া হলো—

- (i) **ক্রেতা ও বিক্রেতার জাতিগত পরিচয় (Nationality of buyers and sellers):** দেশীয় ও আন্তর্জাতিক ব্যবসায় অংশগ্রহণকারীদের (ক্রেতা ও বিক্রেতা) প্রধান ও অন্যতম বিষয় হচ্ছে জাতীয় পরিচয়। দেশীয় ব্যবসায় ক্রেতা এবং বিক্রেতা একই দেশের অন্তর্গত থাকে এবং আন্তর্জাতিক ব্যবসায় এটি বিভিন্ন দেশের হয়ে থাকে।
- (ii) **ব্যবসায়ের সঙ্গে যুক্ত স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের জাতিগত পরিচয় (Nationality of other stakeholders) :** দেশীয় ব্যবসায় সকল স্বার্থ সংশ্লিষ্ট পক্ষ যেমন— কর্মচারী, সরবারহকারী, শেয়ারহোল্ডার, অংশীদার এবং সাধারণ জনগণ একই দেশের অন্তর্গত হয়ে থাকে এবং আন্তর্জাতিক ব্যবসায় স্বার্থ সংশ্লিষ্ট পক্ষগুলো বিভিন্ন দেশের হয়।
- (iii) **উৎপাদনের উপাদানগুলোর গতিশীলতা (Mobility of factors of production) :** শ্রম এবং মূলধনের মতো গতিশীল উপাদানগুলো দেশের সীমার মধ্যে যত গতিশীল হয়, অন্য দেশগুলোতে ততটা গতিশীল হয় না।
- (iv) **বাজারে গ্রাহকদের বৈচিত্রতা (Customer heterogeneity across markets):** দেশীয় বাজার অপেক্ষাকৃত বেশি একজাতীয় প্রকৃতির হয় কিন্তু আন্তর্জাতিক বাজারে সামাজিক ও সাংস্কৃতিক মেলবন্ধনের অভাবের কারণে যেমন— ফ্যাশন, ভাষা, পটভূমি, বিশ্বাস, রীতিনীতি, দৃষ্টিভঙ্গি এবং বাজার জুড়ে পণ্যের পার্থক্যের কারণে বৈচিত্রতা লক্ষ করা যায়।
- (v) **ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং আচরণের বিভিন্নতা (Differences in business systems and practices):** বিভিন্ন দেশের ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং অনুশীলনের পার্থক্য একটি দেশের অভ্যন্তরীণ ব্যবসার তুলনায় অনেক বেশি হয়।
- (vi) **রাজনৈতিক ব্যবস্থা এবং ঝুঁকি (Political system and risks) :** দেশীয় ব্যবসা একটি দেশের রাজনৈতিক ব্যবস্থা এবং ঝুঁকির মুখোমুখি হয়। অন্যদিকে আন্তর্জাতিক ব্যবসাকে বিভিন্ন দেশের একইরকম সমস্যার মুখোমুখি হতে হয়।

অন্যান্য পার্থক্যগুলো হলো—

- (vii) ব্যবসায়িক নিয়ম নীতি
- (viii) ব্যবসায়িক লেনদেনের জন্য ব্যবহৃত মুদ্রা

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের পরিধি (Scope of International Business)

দেশীয় ব্যবসার তুলনায় আন্তর্জাতিক ব্যবসার পরিধি অনেক বিস্তৃত। এটি শুধুমাত্র আন্তর্জাতিক বাণিজ্যকেই (পণ্য এবং সেবার রপ্তানি এবং আমদানি) অন্তর্ভুক্ত করে না বরং আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত বিভিন্ন ধরনের কার্যকলাপও পরিচালনা করে।

আন্তর্জাতিক ব্যবসার প্রধান ব্যবসায়িক কার্যক্রমগুলো নিম্নরূপ —

- (i) **পণ্য দ্রব্যের রপ্তানি এবং আমদানি (Merchandise exports and imports):** মৌলিক এবং প্রধান আন্তর্জাতিক ব্যবসায়িক কার্যকলাপ হলো বৈদেশিক বাণিজ্য যা প্রকৃত পণ্য / দ্রব্যের সাথে জড়িত (স্পর্শনীয়)।
- (ii) **সেবার আমদানি এবং রপ্তানি (Service exports and imports):** রপ্তানির ও আমদানি পরিসেবার অন্তর্ভুক্ত অস্পর্শনীয় ধরনের ব্যবসা যেমন— যেমন- ব্যাংকিং, বিমা, পরামর্শদাতা, ভ্রমণ ও পরিবহণ ইত্যাদি ফিস এবং রয়েলিটির আকারে উপার্জন করে।
- (iii) **লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইসিং (Licensing and franchising):** লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইসিং উভয়ই এক ধরনের ব্যবসায়িক চুক্তি যেখানে নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের দিকগুলো (যেমন— ট্রেডমার্ক, পেটেন্ট এবং কপিরাইট) আন্তর্জাতিক ব্যবসায় প্রবেশের আরেকটি উপায়, যা ফি এর বিনিময়ে শুরু করা হয়।
- (iv) **বৈদেশিক বিনিয়োগ (Foreign investments):** বৈদেশিক বিনিয়োগ বা সরাসরি বৈদেশিক বিনিয়োগ বা সরাসরি বিনিয়োগ আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের ক্ষেত্রে একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। বৈদেশিক বিনিয়োগের মাধ্যমে বিভিন্ন দেশগুলোতে তহবিল বিনিয়োগ করা হয়, যার বিনিময়ে আর্থিক প্রতিদান পাওয়া যায়। বৈদেশিক বিনিয়োগ দুই ধরনের হয়ে থাকে— প্রত্যক্ষ বিনিয়োগ এবং পোর্টফোলিও বিনিয়োগ।

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সুবিধা (Benefits of International Business)

A. দেশগুলোর সুবিধা (Benefits to Nation)

দেশগুলোর ক্ষেত্রে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের দ্বারা নিম্নলিখিত সুবিধাগুলো পাওয়া যায়—

- (i) **বৈদেশিক মুদ্রা উপার্জন (Earning of foreign exchange):** এটি বৈদেশিক মুদ্রা অর্জনে সহায়তা করে যা সংগঠন/ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান মূলধনী দ্রব্য, প্রযুক্তি, পেট্রোলিয়ামজাত পণ্য এবং সার ইত্যাদির আমদানির খরচ পরিশোধের জন্য ব্যবহার করতে পারে।।
- (ii) **অধিক দক্ষতার সঙ্গে সম্পদের ব্যবহার (More efficient use of resources):** আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের মৌলিক নীতি হলো— তোমার দেশ যে দক্ষতার সাথে উৎপাদন করতে পারে এবং উদ্বৃত্ত উৎপাদন অন্যান্য দেশের সাথে বাণিজ্য করে যা অন্যান্য দেশ আরো দক্ষতার সাথে উৎপাদন করতে সক্ষম হয়।
- (iii) **আর্থিক বিকাশ এবং কর্মসংস্থানের সুবিধা (Improving growth prospects and employment potentials):** আন্তর্জাতিক বাণিজ্য দেশগুলোর দ্রুত বৃদ্ধিতে সহায়তা করে। এটি সমগ্র বিশ্বে কর্মসংস্থান সৃষ্টিতেও সাহায্য করে।
- (iv) **জীবনযাত্রার মানের উন্নতি (Increased standard of living):** আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের মাধ্যমে এক দেশের মানুষ অন্য দেশের পণ্য ও সেবা ভোগ করতে পারে এবং তাদের স্বাভাবিক জীবনযাত্রার মান উন্নত করতে সক্ষম হয়।

B. ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের সুবিধা (Benefits to Firms)

- (i) **অধিক মুনাফার সম্ভাবনা (Prospects for higher profits) :** আন্তর্জাতিক বাণিজ্য দেশীয় ব্যবসা থেকে অধিক লাভজনক। এটি সেইসব দেশের কাছে পণ্য বিক্রয়ের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানের মুনাফার পরিমাণ বাড়াতে সাহায্য করে যেখানে পণ্যের দাম খুব বেশি।
- (ii) **প্রবৃদ্ধির সম্ভাবনা (Prospects for growth):** আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বিদেশের বাজারে তাদের পণ্য এবং পরিসেবাগুলো উপস্থাপন করে প্রতিষ্ঠানের জন্য সুযোগ খুলে দেয় যা প্রতিষ্ঠানের প্রবৃদ্ধিকে উন্নততর করতে পারে।

- (iii) **বর্ধিত ক্ষমতার সদ্যব্যবহার (Increased Capacity Utilisation) :** সাধারণত, যেসব প্রতিষ্ঠানের পণ্যগুলোর দেশীয় বাজারে ভালো চাহিদা রয়েছে তারা সহজেই তাদের পণ্যের জন্য অতিরিক্ত উৎপাদন ক্ষমতা সম্প্রসারণের মাধ্যমে সহজেই বিদেশে ব্যবসার বিস্তৃতির পরিকল্পনা করতে পারে।
- (iv) **দেশীয় বাজারের প্রবল প্রতিযোগিতা থেকে বেরিয়ে আসা (Way out to Intense Competition in Domestic Market) :** দেশীয় বাজারে কঠিন পরিস্থিতির মুখোমুখি সংস্থার জন্য আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবৃদ্ধি অনুঘটক হিসেবে কাজ করে।
- (v) **উন্নত ব্যবসায়িক দূরদর্শিতা (Improved Business Vision):** আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ী হওয়ার আকাঙ্ক্ষা, উন্নয়নের তীব্র ইচ্ছা, অধিকতর প্রতিযোগিতায় অংশগ্রহণ করা, ইত্যাদি কারণে এবং আন্তর্জাতিকতার সুবিধাগ্রহণের জন্য বৈদেশিক বাণিজ্যে প্রবেশ করে।

আন্তর্জাতিক ব্যবসায় প্রবেশের পদ্ধতি (Modes of Entry into International Business)

একটি কোম্পানির আন্তর্জাতিক ব্যবসায় প্রবেশ করার ক্ষেত্রে বিভিন্ন উপায় বা পদ্ধতি রয়েছে। এগুলো হলো—

A. রপ্তানি এবং আমদানি (Exporting and Importing)

রপ্তানি বলতে বোঝায় নিজের দেশ থেকে পণ্য এবং সেবা বিদেশে প্রেরণ করা এবং আমদানি বলতে বোঝায় বিদেশ থেকে পণ্য ক্রয় করে দেশে নিয়ে আসা।

সুবিধা (Advantages)

রপ্তানির ক্ষেত্রে মুখ্য সুবিধাগুলো হলো :

- (i) আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের অন্যান্য মাধ্যমগুলোর তুলনায় রপ্তানি /আমদানি সবচেয়ে সহজতম পদ্ধতি। এটির জটিলতা কম এবং সহজেই পরিচালনা করা যায়।
- (ii) এটি আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের অন্যান্য মাধ্যমগুলোর তুলনায় সময় এবং অর্থের বিনিয়োগ অপেক্ষাকৃত কম।
- (iii) আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের অন্যান্য পদ্ধতিগুলোর তুলনায় এটি তুলনামূলকভাবে কম ঝুঁকিপূর্ণ।
- (iv) যেহেতু কোনো দেশই স্বয়ংসম্পূর্ণ নয়, তাই প্রতিটি দেশ তার প্রয়োজনীয় পণ্য ও সেবা আমদানি-রপ্তানি করতে বাধ্য, যা দেশের উন্নয়ন ও প্রবৃদ্ধির জন্য অপরিহার্য।
- (v) এটি বিশ্বের আধুনিক রূপ দেওয়া প্রযুক্তি এবং পণ্য ও পরিসেবাগুলো ব্যবহার করতে দেশগুলোকে সাহায্য করে।

B. চুক্তিভিত্তিক উৎপাদন (Contract Manufacturing)

চুক্তিভিত্তিক উৎপাদন বলতে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের এমন একটি পদ্ধতিকে বোঝায় যেখানে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বিদেশে নিজের প্রয়োজন অনুসারে কিছু নির্দিষ্ট উৎপাদন বা পণ্য উৎপাদনের জন্য কোনো একজন বা একাধিক স্থানীয় উৎপাদকদের সঙ্গে চুক্তিবদ্ধ হয়। এই চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন “আউটসোর্সিং” নামে পরিচিত।

সুবিধা (Advantages)

- (i) চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনে বিনিয়োগের ঝুঁকি প্রায় নেই বললেই চলে কারণ বিদেশে বিনিয়োগের প্রয়োজন নেই।
- (ii) এটি আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোকে কম খরচে বড় পরিমাণে পণ্য উৎপাদন করার জন্য অনুমতি দেয়।
- (iii) আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সঙ্গে জড়িত স্থানীয় নির্মাতারা/উৎপাদকেরাও এই সুবিধা গ্রহণ করার সুযোগ পান।

C. লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইজিং (Licensing and Franchising)

লাইসেন্সিং হলো লাইসেন্সদাতা এবং লাইসেন্সধারীর মধ্যে একটি চুক্তিভিত্তিক ব্যবসা যেখানে পরবর্তী পক্ষের পণ্য এবং পণ্য ব্যবহারের অধিকার প্রয়োজন যেখানে মালিকানা লাইসেন্সধারীর কাছে থাকে।

ফ্র্যাঞ্চাইসিং হলো ফ্র্যাঞ্চাইসি এবং ফ্র্যাঞ্চাইসারের মধ্যে একটি চুক্তি। ফ্র্যাঞ্চাইসার হলো পরিসেবা প্রদানকারী।

সুবিধা (Advantages)

- (i) লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইসিং আন্তর্জাতিক ব্যবসায় প্রবেশের জন্য কম ব্যয়বহুল পদ্ধতি হিসেবে বিবেচিত।
- (ii) এর জন্য খুব কম/সামান্য বিদেশি বিনিয়োগ প্রয়োজন।
- (iii) ব্যবসায় অধিগ্রহণ/ব্যবসায় হস্তক্ষেপের ঝুঁকি কম।
- (iv) ফ্র্যাঞ্চাইসিং একজন স্থানীয় ব্যক্তি হিসেবে যার বাজার সম্পর্কে ভালো জ্ঞান রয়েছে সহজেই বাজার সংক্রান্ত কার্যকলাপ পরিচালনা করতে পারেন।

D. যৌথ উদ্যোগ (Joint Ventures)

যৌথ উদ্যোগ বলতে বোঝায় দুই বা ততোধিক ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানকে একত্রিক করে একটি স্বাধীন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান স্থাপন করা।

সুবিধা (Advantages)

যৌথ উদ্যোগের প্রধান সুবিধাগুলোর মধ্যে রয়েছে :

- (i) ঝুঁকি এবং খরচ বণ্টন করা যায় (**Risks and Costs are shared**): যৌথ উদ্যোগের ব্যবসার সাথে জড়িত ঝুঁকি এবং খরচ সব পক্ষের মধ্যে ভাগ করে দেওয়া হয়।
- (ii) কম অসুবিধাজনক (**Less burdensome**): যেহেতু স্থানীয় অংশীদারেরাও ইকুইটি মূলধনে তাদের অবদান রাখে, তাই বিশ্বব্যাপী ব্যবসাকে সম্প্রসারণ করা কম অসুবিধাজনক।
- (iii) অস্থায়ী (**Temporary**): এটি আজীবন ব্যবসা করার প্রতিশ্রুতি নয়। একটি যৌথ উদ্যোগ সম্পূর্ণরূপে দুটি কোম্পানি/সংস্থার মধ্যে একটি অস্থায়ী চুক্তি।
- (iv) অধিক দক্ষতা এবং ব্যবসায়িক অন্তর্দৃষ্টি (**More expertise and business insights**): যখন দুই বা ততোধিক ব্যবসা প্রতিষ্ঠান তাদের জ্ঞান, দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা একে অপরের সাথে ভাগ করে নিতে পারে, তখন ব্যবসা পরিচালনা করা সহজ হয়ে যায়।

সীমাবদ্ধতাসমূহ (Limitations)

যৌথ উদ্যোগের সীমাবদ্ধতাসমূহ নীচে আলোচনা করা হল :

- (i) প্রযুক্তি এবং গোপনীয়তা অন্যদের কাছে প্রকাশের ঝুঁকি সবসময়ই থাকে।
- (ii) কখনো কখনো যৌথ উদ্যোগের উদ্দেশ্যগুলো অস্পষ্ট থাকে।
- (iii) দুই বা ততোধিক সংস্থার বিভিন্ন কর্মসংস্কৃতি এবং ব্যবস্থাপনা শৈলির বৈচিত্রতার কারণে তাদের মধ্যে সমন্বয়ের অভাব পরিলক্ষিত হয়।

E. সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক প্রতিষ্ঠান (Wholly Owned Subsidiaries)

আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের এই মাধ্যমটি ওইসব কোম্পানিগুলো পছন্দ করে যারা বিদেশে ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে সম্পূর্ণ নিয়ন্ত্রণ নিজেদের কাছে রাখতে পছন্দ করে। এই ধরনের প্রতিষ্ঠানের মূল কোম্পানিটি অন্যদেশে স্থাপিত কোম্পানিতে ১০০ শতাংশ পুঁজি বিনিয়োগ করে ব্যবসায়ের সম্পূর্ণ নিয়ন্ত্রণ নিজেদের হাতে নিয়ে নেয়।

সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক প্রতিষ্ঠানগুলো মূল কোম্পানিকে ব্যবসায়ে বৈচিত্রতা, পরিচালনা এবং ঝুঁকি হ্রাস করার জন্য প্রয়োজনীয় উদ্যোগ নিতে অনুমতি দেয়।

সুবিধাসমূহ (Advantages)

ইহার সুবিধাগুলো হলো :

- (i) মূল কোম্পানি বিদেশে ব্যবসায়িক কাজকর্ম সম্পূর্ণ নিজেদের নিয়ন্ত্রণে রাখে।
- (ii) যেহেতু সহায়ক কোম্পানিগুলো মূল কোম্পানির তত্ত্বাবধানে পরিচালিত হয়, তাই সহায়ক কোম্পানিগুলো প্রযুক্তি এবং সংশ্লিষ্ট পরিষেবা ব্যবহার করার সুযোগ পায়।
- (iii) একটি কোম্পানি তার সহায়ক কোম্পানির সাথে নতুন বাজারে প্রবেশের সময় প্রতিযোগিতা এড়াতে পারে।

দেশীয় ও আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের মধ্যে পার্থক্য

(Difference between Domestic and International Business)

ভিত্তি/ পার্থক্যের বিষয়	দেশীয় বাণিজ্য	আন্তর্জাতিক বাণিজ্য
১। ক্রেতা ও বিক্রেতার জাতিগত পরিচয়	ক্রেতা এবং বিক্রেতা উভয়ই একই দেশের অন্তর্গত।	ক্রেতা এবং বিক্রেতা বিভিন্ন দেশের অন্তর্গত হয়ে থাকে।
২। ব্যবসায়ের সঙ্গে যুক্ত স্বার্থ সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের জাতিগত পরিচয়	বিভিন্ন স্বার্থ সংশ্লিষ্ট পক্ষ যেমন— সরবরাহকারী কর্মচারী, মধ্যস্থত্বভোগী, শেয়ারহোল্ডার ইত্যাদি একই দেশের হয়।	বিভিন্ন স্বার্থ সংশ্লিষ্ট পক্ষ যেমন— সরবরাহকারী, কর্মচারী, মধ্যস্থত্বভোগী, শেয়ারহোল্ডার ইত্যাদি বিভিন্ন দেশের হয়ে থাকে।
৩। উৎপাদনের উপাদানগুলোর গতিশীলতা	শ্রম, মূলধন এবং কাঁচামালের মতো উৎপাদনের উপাদানগুলো অবাধে দেশের মধ্যে চলাচল করতে পারে।	উৎপাদনের উপাদানগুলো গতিশীলতার মাত্রা তুলনামূলকভাবে কম।
৪। বাজারে গ্রাহকদের বৈচিত্রতা	দেশীয় বাজারগুলো সাধারণত সমজাতীয় প্রকৃতির হয়।	ভাষা, পছন্দ, রীতিনীতি ইত্যাদির পার্থক্যের কারণে আন্তর্জাতিক বাজারে এককতার অভাব পরিলক্ষিত হয়।
৫। ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং অনুশীলনের মধ্যে পার্থক্য	ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং অনুশীলনগুলো একটি দেশের মধ্যে অনেকটা সমজাতীয় প্রকৃতির হয়।	ব্যবসায়িক পদ্ধতি এবং অনুশীলনগুলো বিভিন্ন দেশে বিভিন্নভাবে পরিবর্তিত হয়।
৬। ব্যবসায়িক লেনদেনের জন্য ব্যবহৃত মুদ্রা	এটি একটি দেশের মুদ্রার সাথে সম্পর্কিত।	এটি একাধিক দেশের মুদ্রার সাথে সম্পর্কিত।

রপ্তানি-আমদানি পদ্ধতি এবং ব্যবহৃত দলিলপত্রসমূহ (Export-Import Procedures and Documentation)

রপ্তানি এবং আমদানি পদ্ধতি সরাসরি দলিলপত্র এবং প্রমাণের সাথে সম্পর্কযুক্ত। যে রপ্তানি করতে চায়, তাকে রপ্তানির জন্য নথি সরবরাহ বা তৎসংক্রান্ত তথ্যাদি পূরণ করে জমা দিতে হয়। নথি সরবরাহ করতে ব্যর্থ হলে বা কিছু পদ্ধতিগত ত্রুটি বিদ্যুতি থাকলে গুরুতর সমস্যা এবং খরচ হতে পারে।

রপ্তানি ও আমদানি লেনদেন সম্পন্ন করার জন্য যে সকল গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপগুলো গ্রহণ করতে হয়, সেই সম্পর্কে আলোচনা করা হয়েছে।

রপ্তানি পদ্ধতি (Export Procedure)

একটি সাধারণ রপ্তানি লেনদেনের সাথে জড়িত পদক্ষেপগুলো নিম্নরূপ :

- (i) **অনুসন্ধান পত্র গ্রহণ এবং দরপত্র প্রেরণ (Receipt of enquiry and sending Quotations):** একটি পণ্যের সম্ভাব্য ক্রেতা বিভিন্ন রপ্তানিকারকের কাছে পণ্য সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য যেমন— মূল্য, গুণমান এবং অন্যান্য শর্তাবলি সম্পর্কে অনুসন্ধান করে। রপ্তানিকারক আমদানিকারককে একটি বিজ্ঞাপিত বর্তমান মূল্যের একটি তালিকা পাঠায়, যা নমুনা চালান নামেও পরিচিত।
- (ii) **ফরমাশ গ্রহণ (Receipt of order or indent):** যদি ক্রেতা রপ্তানি মূল্য এবং অন্যান্য শর্তাবলিতে সন্তুষ্ট হয়, তাহলে পণ্য ক্রয় করার জন্য ফরমাশ দেন।
- (iii) **আমদানিকারকের ঋণযোগ্যতা এবং মূল্য প্রদানের নিশ্চয়তা আদায়ের মূল্যায়ন (Assessing the importer's creditworthiness and securing a guarantee for payments):** ফরমাশ প্রাপ্তির পর রপ্তানিকারক আমদানিকারকের ঋণযোগ্যতার বিষয়ে প্রয়োজনীয় অনুসন্ধান করেন। এটি আমদানিকারকের অর্থ পরিশোধ না করার ঝুঁকি মূল্যায়ন করা। এই ধরনের ঝুঁকি কমানোর জন্য অধিকাংশ রপ্তানিকারক আমদানিকারীদের কাছ থেকে ঋণের প্রত্যয়নপত্র (Letter of Credit) দাবি করেন।
- (iv) **রপ্তানির অনুমতিপত্র প্রাপ্তি (Obtaining export licence):** আবগারি আইন অনুযায়ী রপ্তানিকারক অথবা প্রতিষ্ঠানের রপ্তানি চালিয়ে যাওয়ার জন্য রপ্তানি লাইসেন্স থাকা জরুরি। রপ্তানি লাইসেন্স পাওয়ার জন্য গুরুত্বপূর্ণ পূর্ব শর্তগুলো হলো— যে-কোনো অনুমোদিত ব্যাংকে একটি ব্যাংক একাউন্ট খোলা, ডিজিএফটি (DGFT) থেকে আমদানি-রপ্তানি কোড নম্বর পাওয়া ইত্যাদি।
- (v) **পণ্য প্রেরণ পূর্বে অর্থ সংস্থান (Obtaining pre-shipment finance):** রপ্তানি লাইসেন্স পাওয়ার পর রপ্তানিকারক তার ব্যাংকারের কাছে রপ্তানিকৃত পণ্য উৎপাদন করার জন্য প্রাক্ চালান অর্থ প্রাপ্তির উদ্দেশ্যে যোগাযোগ করেন। পণ্য প্রেরণের পূর্বে অর্থ সংস্থান সাধারণত কাঁচামাল ও অন্যান্য উপাদান ক্রয়, প্রক্রিয়াকরণ, পণ্যের মোড়কজাতকরণ, ইত্যাদির সাথে সম্পর্কিত।
- (vi) **পণ্যের উৎপাদন বা ক্রয় (Production or procurement of goods):** ব্যাংকের কাছ থেকে পণ্য প্রেরণের পূর্বে অর্থ সংক্রান্ত প্রাপ্তির পর রপ্তানিকারক আমদানিকারকের চাহিদা/বিবরণ অনুযায়ী পণ্য প্রস্তুত করতে উদ্যোগী হন।
- (vii) **পণ্য প্রেরণের পূর্বে পণ্যের নিরীক্ষণ (Pre-shipment inspection):** ভারত সরকার নিশ্চিত করে যে শুধুমাত্র ভাল গুণমানের পণ্য বিদেশে রপ্তানি করা হবে। এই প্রেক্ষাপটে রপ্তানিকারককে রপ্তানির সময় অন্যান্য নথিপত্রের সাথে প্রাক্-চালান পরিদর্শনের প্রতিবেদনটিও জমা দিতে হয়।

- (viii) **আবগারি ছাড়পত্র (Excise clearance):** পরিদর্শন করার পর, রপ্তানিকারককে আবগারি শুল্ক থেকে ছাড়পত্র পাওয়ার জন্য সংশ্লিষ্ট আবগারি কমিশনারের কাছে আবেদন করতে হয়।
- (ix) **প্রভব লেখ বা মূল শংসাপত্র প্রাপ্তি (Obtaining certificate of origin):** একটি নির্দিষ্ট দেশ থেকে শুল্ক ছাড় বা অন্যান্য অব্যাহতি পাওয়ার জন্য আমদানিকারক রপ্তানিকারককে 'মূল শংসাপত্র' পাঠানোর জন্য বলতে পারে।
- (x) **জাহাজে স্থান সংরক্ষণ (Reservation of shipping space):** রপ্তানিকারী কোম্পানি জাহাজের কোম্পানিকে জাহাজে পণ্য ধারণের জন্য প্রয়োজনীয় আবেদন করেন। রপ্তানিকারককে রপ্তানি করা জিনিসপত্র, চালানোর সম্ভাব্য তারিখ এবং গন্তব্য বন্দর সম্পর্কিত পর্যাাপ্ত তথ্য প্রদান করতে হয়।
- (xi) **মোড়কজাতকরণ এবং অগ্রসর হওয়া (Packing and forwarding):** পণ্যের মোড়কজাতকরণ করে প্রয়োজনীয় বিবরণগুলো যেমন— আমদানিকারকের নাম ও ঠিকানা, পণ্যের নিট এবং মোট ওজন, পণ্য প্রেরণের স্থান ও গন্তব্যস্থল, উৎস দেশ ইত্যাদি চিহ্নিত করতে পারে।
- (xii) **পণ্যের বিমা : (Insurance of goods):** পরিবহণের সময় সামুদ্রিক বিপদের কারণে ক্ষতি বা অন্যান্য ক্ষতির ঝুঁকি থেকে পণ্যকে রক্ষা করার জন্য রপ্তানিকারক বিমা কোম্পানির কাছে পণ্যগুলোর জন্য বিমা করে থাকেন।
- (xiii) **শুল্ক বিভাগের ছাড়পত্র (Customs clearance):** জাহাজে পণ্যগুলো বোঝাই করার আগে শুল্ক বিভাগের ছাড়পত্র সংগ্রহ আবশ্যিক। শুল্ক বিভাগের ছাড়পত্র পাওয়ার জন্য রপ্তানিকারীকে জাহাজি বিল (shipping bill) প্রস্তুত করতে হয়।
- তারপর জাহাজি বিলের পাঁচ কপি এবং নিম্নলিখিত দলিলপত্রাদি শুল্ক দপ্তরের মূল্য নির্ণায়ক আধিকারিকের নিকট জমা দিতে হয় :
- রপ্তানি চুক্তি অথবা রপ্তানি আদেশ।
 - বাণিজ্যিক চালান।
 - প্রভব লেখ।
 - ঋণের প্রত্যয়নপত্র।
 - নিরীক্ষণ প্রমাণপত্র, যদি প্রয়োজন হয় তাহলে।
 - নৌ-বিমাপত্র।
- (xiv) **জাহাজের নাবিকের রসিদ প্রাপ্তি (Obtaining mates receipt):** তারপরপণ্য সামগ্রী জাহাজে বোঝাই করা হয়, যার জন্য জাহাজের নাবিক বন্দর অধীক্ষককে জাহাজি-বিল-রসিদ (Mates Receipt) প্রদান বা প্রেরণ করেন।
- (xv) **পণ্যের ভাড়া এবং জাহাজি বহনপত্রের বিমা প্রদান (Payment of freight and insurance of bill of lading):** জাহাজি কোম্পানি মালবাহী রসিদ প্রস্তুতের পর, জাহাজি কোম্পানি বহনপত্র (Bill of lading) বিলি করে যা প্রমাণ করে যে জাহাজি কোম্পানি নির্ধারিত গন্তব্যে বহনের জন্য অঙ্গিকারবদ্ধ হয়েছে।
- (xvi) **চালান প্রস্তুত (Preparation of invoice):** রপ্তানিকারক প্রেরিত পণ্যের চালান প্রস্তুত করে। চালানে রপ্তানিকৃত পণ্যের পরিমাণ এবং আমদানিকারক কর্তৃক প্রদেয় অর্থের পরিমাণ উল্লেখ থাকে।
- (xvii) **অর্থপ্রদান নিশ্চিত করা (Securing payment):** জাহাজে পণ্য পাঠানোর পর রপ্তানিকারী পণ্য প্রেরণ সম্পর্কিত তথ্য সম্পর্কে আমদানিকারককে অবগত করান। আমদানিকারকের ব্যাংকারের মাধ্যমে রপ্তানিকারক পণ্য সম্পর্কিত

বিভিন্ন নথিগুলো যেমন— চালানের প্রত্যয়িত কপি, বহনপত্র, বিমাপত্র ইত্যাদি প্রেরণ করে থাকে। শুল্ক দপ্তরের ছাড়পত্রের জন্য এই নথিপত্রগুলো বিশেষভাবে প্রয়োজন।

আমদানি প্রক্রিয়া (Import Procedure)

আমদানি বাণিজ্য বলতে বোঝায় একটি দেশ অন্য দেশ থেকে পণ্য ও সেবা ক্রয় করা। একটি দেশকে আমদানি বাণিজ্যের জন্য নিম্নে উল্লিখিত পদ্ধতিগুলো অনুসরণ করতে হয়—

- (i) **ব্যবসায়িক অনুসন্ধান (Trade enquiry) :** এটি একটি আমদানিকারক কর্তৃক রপ্তানিকারক দেশের কাছে প্রেরিত নথিকে বোঝায়, যা তাদের পণ্য সরবরাহের জন্য মূল্য এবং বিভিন্ন শর্তাবলি সম্পর্কিত তথ্য প্রকাশ করার জন্য অনুরোধ করে। বাণিজ্যিক অনুসন্ধানের ভিত্তিতে রপ্তানিকারক বিজ্ঞাপিত মূল্যের একটি তালিকা প্রস্তুত করে এবং আমদানিকারকের নিকট প্রেরণ করে। যা 'নমুনা চালান' নামেও পরিচিত।
- (ii) **আমদানির অনুমতিপত্র সংগ্রহ (Procurement of import licence) :** দেশের বাইরে থেকে পণ্য আমদানি করার জন্য আমদানি লাইসেন্স সংগ্রহ করা অপরিহার্য।
- (iii) **বৈদেশিক মুদ্রা সংগ্রহ (Obtaining foreign exchange) :** রপ্তানিকারক আমদানিকৃত পণ্যের মূল্য বৈদেশিক মুদ্রায় প্রদানের জন্য অনুরোধ করতে পারেন যা ভারতীয় রিজার্ভ ব্যাংকের বিনিময় নিয়ন্ত্রণ বিভাগ দ্বারা পরিচালিত হয়।
- (iv) **ফরমাশপত্র পেশ (Placing order or indent):** আমদানি লাইসেন্স পাওয়ার পর আমদানিকারক নির্দিষ্ট পণ্য সরবরাহের জন্য রপ্তানিকারকের কাছে একটি ফরমাশপত্র প্রেরণ করে।
- (v) **ঋণের প্রত্যয়নপত্র প্রাপ্তি (Obtaining letter of credit):** আমদানিকারককে তার ব্যাংক থেকে ঋণের প্রত্যয়নপত্র সংগ্রহ করতে হবে এবং এটি বিদেশি পণ্য সরবরাহকারীর কাছে পাঠাতে হবে।
- (vi) **অর্থের ব্যবস্থা করা (Arranging for finance):** পণ্য বন্দরে পৌঁছানোর পূর্বে রপ্তানিকারককে অর্থ প্রদানের জন্য আমদানিকারককে বৈদেশিক মুদ্রা তহবিলের অগ্রিম ব্যবস্থা করতে হবে।
- (vii) **জাহাজ থেকে পণ্য পাঠানোর নির্দেশ প্রাপ্তি (Receipt of shipment advice) :** জাহাজে পণ্য বোঝাইয়ের পর বিদেশি পণ্য সরবরাহকারী আমদানিকারককে পণ্য প্রেরণের খবর পাঠায় যার মধ্যে (জাহাজী সূচনাপত্রে) সমস্ত তথ্য দেওয়া থাকে।
- (viii) **আমদানি দলিল পত্রাদির পরিসমাপ্তি (Retirement of import documents) :** দলিলপত্রাদি গ্রহণ করার সাপেক্ষে বাণিজ্যিক হুন্ডির স্বীকৃতি দান করাকে আমদানি দলিল পত্রাদির পরিসমাপ্তি বলা হয়।
- (ix) **পণ্যের আগমন (Arrival of goods) :** যখন পণ্য আমদানিকারকের দেশে আসে, পরিবহনের দায়িত্বে থাকা ব্যক্তি (জাহাজ অথবা বিমান) আমদানিকারকের দেশে পণ্য আসার বিষয়ে জাহাজ অথবা বিমানবন্দরের ভারপ্রাপ্ত আধিকারিককে অবহিত করে। তিনি পণ্য বাহী জাহাজ থেকে পণ্য খালাস করার জন্য 'আমদানির সাধারণ ঘোষণাপত্র' নামে পরিচিত নথি সরবরাহ করেন।
- (x) **শুল্ক দপ্তরের ছাড়পত্র এবং পণ্য খালাস (Customs clearance and release of goods) :** ভারতে আমদানিকৃত পণ্য ভারতের সীমারেখার মধ্যে প্রবেশের পর শুল্ক দপ্তরের ছাড়পত্রের উপর ভিত্তি করে ছাড়া হয়। অতএব আমদানিকারককে পণ্য খালাসের আদেশপত্র সংগ্রহ, বন্দরের বকেয়া প্রদানের রসিদ, আমদানি শুল্ক, শুল্ক দপ্তর কর্তৃক ধার্যপত্র শুল্ক ইত্যাদি পরিশোধ করতে হবে।

বৈদেশিক বাণিজ্য উন্নয়নের পরিমাপক এবং প্রকল্পসমূহ (Foreign Trade Promotion measures and schemes)

আমাদানি রপ্তানি কার্যক্রমকে সহজতর করার জন্য ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের পক্ষে বিভিন্ন প্রকারের বাণিজ্যিক প্রচারের ব্যবস্থা এবং প্রকল্প চালু রয়েছে, যা ভারত সরকার তার রপ্তানি-আমদানি নীতিতে (EXIM) ঘোষণা করেছে। এগুলো হলো—

- (i) শুল্ক ফেরত প্রকল্প ।
- (ii) বন্ড যোজনার অন্তর্গত রপ্তানির জন্য উৎপাদন ।
- (iii) বিক্রয়কর প্রদানে ছাড় ।
- (iv) অগ্রিম লাইসেন্স প্রকল্প ।
- (v) মূলধনী দ্রব্যের রপ্তানি প্রকল্পের উন্নয়ন ।
- (vi) রপ্তানি প্রতিষ্ঠানকে রপ্তানি গৃহ, ব্যবসায়ী গৃহ এবং সুপার স্টার ব্যবসা গৃহের অনুমোদন দেওয়ার প্রকল্প ।
- (vii) পরিসেবার রপ্তানি ।
- (viii) রপ্তানির অর্থ সংস্থান ।
- (ix) রপ্তানি প্রক্রিয়াকরণ অঞ্চল ।
- (x) ১০০ শতাংশ রপ্তানি সংক্রান্ত ইউনিট বা একক ।

সাংগঠনিক সমর্থন (Organisational Support)

আমাদের দেশে বৈদেশিক বাণিজ্যের প্রক্রিয়া সহজতর করার উদ্দেশ্যে ভারত সরকার বিভিন্ন সময়ে বিভিন্ন ধরনের প্রতিষ্ঠান স্থাপন করেছে। এরূপ কিছু গুরুত্বপূর্ণ প্রতিষ্ঠানগুলো হলো—

- (i) বাণিজ্য বিভাগ ।
- (ii) রপ্তানি উন্নয়ন পরিষদ ।
- (iii) পণ্য উন্নয়ন পরিষদ ।
- (iv) রপ্তানির পরিদর্শন পরিষদ ।
- (v) ভারতীয় বাণিজ্য প্রচার সংস্থা ।
- (vi) ভারতীয় বৈদেশিক বাণিজ্য সংস্থা ।
- (vii) ভারতীয় মোড়কজাতকরণ সংস্থা ।
- (viii) দেশীয় বাণিজ্য সংস্থা ।

আন্তর্জাতিক বাণিজ্য প্রতিষ্ঠান এবং বাণিজ্য চুক্তি (International Trade Institutions and Trade Agreements)

বিশ্ব ব্যাংক (World Bank)

আন্তর্জাতিক পুনর্গঠন ও উন্নয়ন ব্যাংক (IBRD) যা সাধারণত বিশ্বব্যাংক নামে পরিচিত, ১৯৪৪ সালে ব্রিটন উডস কনফারেন্সের ফলস্বরূপ প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। এই আন্তর্জাতিক সংগঠনটি প্রতিষ্ঠার পেছনে মূল উদ্দেশ্য ছিলো— যুদ্ধ পরবর্তী পুনর্গঠন প্রচেষ্টায় অর্থনৈতিক সহযোগিতা এবং এশিয়া এবং ইউরোপের অনুন্নত দেশগুলোর উন্নয়নে সহযোগিতা করা।

বিশ্ব ব্যাংকের কার্যাবলিসমূহ (Function of World Bank) :

- এটি ক্ষতিগ্রস্ত দেশগুলোর পুনর্গঠন এবং উন্নয়নের জন্য ঋণ প্রদান করে সাহায্য করে।
 - এটি উন্নয়নশীল দেশগুলোতে উন্নয়নমূলক কাজের জন্য ঋণ প্রদান করে সাহায্য করে।
 - বিশ্ব ব্যাংক দরিদ্র দেশগুলোকে তাদের অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি, দারিদ্রসীমার হ্রাস এবং জীবনযাত্রার মান উন্নয়নের জন্য আর্থিক সাহায্য এবং পর্যাপ্ত সম্পদ প্রদান করে।
 - বিশ্ব ব্যাংক শিক্ষা, স্বাস্থ্য ও স্বাস্থ্যবিধান, কৃষি, পরিকাঠামো উন্নয়ন ইত্যাদির জন্য বিভিন্ন দেশ বা সরকারকে ঋণ প্রদান করে।
 - এটি বিভিন্ন সংগঠনকে ঋণের গ্যারান্টি দিয়ে বিদেশি বিনিয়োগকে উৎসাহিত করে।
- প্রধান কার্যালয় : ওয়াশিংটন ডি.সি, আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্র।

আন্তর্জাতিক অর্থ ভাণ্ডার (International Monetary Fund)

আন্তর্জাতিক অর্থভাণ্ডার 1945 সালে আন্তর্জাতিক আর্থিক স্থিতিশীলতা এবং আর্থিক সহযোগিতার উন্নয়নে প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল। এর 191 টি সদস্য দেশ রয়েছে।

আন্তর্জাতিক অর্থ ভাণ্ডারের উদ্দেশ্য (Objectives of IMF)

আন্তর্জাতিক অর্থভাণ্ডারের উদ্দেশ্যগুলো হলো—

- (i) আন্তর্জাতিক আর্থিক সহযোগিতা (International Monetary Co-operation) : একটি স্থায়ী প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে এই সদস্যভুক্ত দেশগুলোর মধ্যে আন্তর্জাতিক আর্থিক সহযোগিতা উন্নীত করা।
- (ii) সুখম বৃদ্ধি (Balance Growth) : আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে সুখম বৃদ্ধির সম্প্রসারণ এবং অধিক মাত্রায় কর্মসংস্থান ও বাস্তব আয় বৃদ্ধি করা।
- (iii) বিনিময়ের স্থিতিশীলতা (Exchange Stability) : সদস্যভুক্ত দেশগুলোর মধ্যে সুশৃঙ্খল বিনিময় চুক্তি বজায় রাখার লক্ষ্যে বিনিময়ের স্থিতিশীলতা উন্নতি করা।
- (iv) বহুমুখী অর্থ প্রদানের ব্যবস্থা (Multilateral system of payments) : সদস্যভুক্ত দেশগুলোর মধ্যে বর্তমান লেনদেনের ক্ষেত্রে বহুমুখী অর্থ প্রদানের ব্যবস্থা প্রতিষ্ঠায় সহায়তা করা।

আন্তর্জাতিক অর্থভাণ্ডারের কার্যাবলি (Functions of IMF)

আন্তর্জাতিক অর্থ ভাণ্ডারের মাধ্যমে উপরোক্ত উদ্দেশ্যগুলো অর্জনের জন্য বিভিন্ন কার্যাবলি সম্পাদিত হয়। IMF এর কিছু গুরুত্বপূর্ণ কার্যাবলি হল :

- একটি স্বল্পমেয়াদি ঋণ প্রদানের প্রতিষ্ঠান হিসেবে কাজ করে।
- সমস্ত সদস্য দেশগুলোর মুদ্রা ভাণ্ডার হিসেবে কাজ করে, যেখান সদস্য দেশগুলো একে অপরের কাছ থেকে অর্থ ধার নিতে পারে।
- বিনিময় হারের সুষ্ঠু সমন্বয়ের ব্যবস্থা করে।
- বৈদেশিক মুদ্রা এবং বর্তমান লেনদেনের ঋণ প্রদানকারী প্রতিষ্ঠান হিসেবে কাজ করে।

- বৈশ্বিক ব্যবস্থার আইনি প্রবৃদ্ধি দেখা এবং কর্ম সংস্থান ও আয়ের জন্য প্রয়োজনীয় উদ্যোগ গ্রহণ করা।
- আন্তর্জাতিক পরামর্শের জন্য সুবিধা/সুযোগ প্রদান।

প্রধান কার্যালয় : ওয়াশিংটন ডি.সি, আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্র।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থা এবং প্রধান চুক্তিসমূহ (World Trade Organization (WTO) and Major Agreements)

সদস্য দেশসমূহের মধ্যে বাণিজ্যিক সমস্যার সমাধান এবং পরিচালনার জন্য 1995 সালে বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থা (WTO) প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল এবং বহুপাক্ষিক বাণিজ্য চুক্তির জন্য একটি মঞ্চ/প্রেক্ষাপট তৈরি করেছিল।

WTO হলো একটি স্থায়ী সংস্থা যা সরকার ও সদস্য রাষ্ট্রের আইনসভা কর্তৃক অনুমোদিত একটি আন্তর্জাতিক চুক্তি। এটির এখন বর্তমানে 149 টি সদস্য দেশ রয়েছে।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার উদ্দেশ্য (Objectives of WTO)

এর নিম্নলিখিত প্রধান উদ্দেশ্যগুলো রয়েছে—

- বিভিন্ন দেশের দ্বারা আরোপিত শুল্ক এবং অন্যান্য বাণিজ্যিক বাধা হ্রাস / দূরীকরণ নিশ্চিত করা।
- সাধারণ মানুষের জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন, কর্মসংস্থান সৃষ্টি, আয় এবং কার্যকরী চাহিদা বৃদ্ধি এবং উচ্চ উৎপাদন বাণিজ্যের সুবিধার্থে এই ধরনের কার্যকলাপে অংশগ্রহণ করা।
- সুসংহত উন্নয়নের জন্য বৈশ্বিক সম্পদের যুক্তিসংগত ব্যবহার।
- একটি সমন্বিত, কার্যকরী এবং স্থিতিশীল বাণিজ্য পদ্ধতি উন্নীত করা।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার কার্যাবলি (Functions of WTO)

- সদস্যভুক্ত দেশগুলোকে তাদের অভিযোগ প্রশমনে উৎসাহিত করার পরিবেশ তৈরি করা।
- এটা নিশ্চিত করা যে, বাণিজ্য যতটা সম্ভব মসৃণ, স্বাচ্ছন্দপূর্ণ এবং অবাধ হয়।
- একটি বিরোধ নিষ্পত্তি সংস্থা হিসেবে কাজ করা।
- এটা নিশ্চিত করা যে, সমস্ত সদস্য দেশগুলো তাদের বিরোধ নিষ্পত্তির জন্য WTO-এর নিয়ম এবং বিধিগুলো যথাযথভাবে অনুসরণ করছে কি না।
- প্রযুক্তিগত সহায়তা প্রদান এবং উন্নয়নশীল ও স্বল্পোন্নত অর্থনীতির দেশগুলোকে প্রশিক্ষণ।
- IMF, IBRD এবং অন্যান্য আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোর সাথে সহযোগিতা।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার সুবিধাসমূহ (Benefits of WTO)

WTO এর কিছু গুরুত্বপূর্ণ সুবিধাগুলো নিম্নরূপ :

- WTO আন্তর্জাতিক শান্তি প্রতিষ্ঠা এবং আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের সুবিধা উন্নীতকরণে সাহায্য করে।
- WTO দ্বারা “সর্বাধিক সুবিধাপ্রাপ্ত দেশ”— এর মর্যাদা প্রদান যার অর্থ হলো সকল কোম্পানি WTO সদস্য দেশগুলোর সাথে তাদের পণ্য বাজারজাত করার সমান সুযোগ পায়।
- পারস্পরিক আলোচনার মাধ্যমে সকল সদস্য দেশগুলোর মধ্যে বিরোধ/বিবাদের নিষ্পত্তি করে।
- সদস্যভুক্ত দেশগুলোর মধ্যে বাণিজ্যিক বাধা হ্রাস করে।

- মুক্ত বাণিজ্য মানুষের আয়ের স্তর বাড়িয়ে বা জীবনযাত্রার খরচ কমিয়ে জীবনধারণের স্বাভাবিক মান উন্নত করে।
- WTO অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি এবং কর্মসংস্থান সৃষ্টিতে সাহায্য করে।
- এই ব্যবস্থা সুশাসনকে উৎসাহিত করে।

বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার চুক্তিসমূহ (WTO Agreement)

পণ্য, পরিসেবা এবং মেধাস্বত্ব বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার চুক্তিগুলোর অন্তর্গত। তারা সদস্য দেশগুলোর মধ্যে বিরোধ নিষ্পত্তির প্রক্রিয়া নির্ধারণ করে। তারা উন্নয়নশীল দেশগুলোর জন্য বিশেষ ব্যবস্থার নির্দেশ দেয়। এই চুক্তিগুলোকে বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার ব্যবসায়িক নিয়ম বলা হয়। WTO -এর প্রধান চুক্তিগুলো হল—

- জেনারেল এগ্রিমেন্ট অন টেরিফস্ এন্ড ট্রেড (GATT)।
- এগ্রিমেন্ট অন টেক্সটাইল এন্ড ক্লথিং (ATC)।
- এগ্রিমেন্ট অন এগ্রিকালচার (AOA)।
- জেনারেল এগ্রিমেন্ট অন ট্রেড ইন সার্ভিসেস (GATS)।
- ট্রেড রিলেটেডেড আসপেক্টস অফ ইন্টেলেকচুয়েল প্রোপার্টি রাইটস (TRIPS)।

অনুশীলনী

A. নিম্নলিখিত বহুমুখী নির্বাচনভিত্তিক প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও : (প্রতিটি প্রশ্নের মান-1)

1. কোনটি আমদানি সংক্রান্ত নথির অংশ নয়।—

- | | |
|--|--------------------------------|
| (a) পণ্য প্রেরণের পূর্বে পণ্যের নিরীক্ষণ | (b) বৈদেশিক মুদ্রা সংগ্রহ করা। |
| (c) ঋণের প্রত্যয়নপত্র প্রাপ্তি | (d) পণ্যের আগমন |

উত্তর : —————

2. নীচের কোনটি বিশ্ব ব্যাংকের গ্রুপের সদস্য নয়—

- | |
|--|
| (a) বহুজাতিক বিনিয়োগ গ্যারান্টি সংস্থা |
| (b) আন্তর্জাতিক পুনঃ গঠন ও উন্নয়ন ব্যাংক। |
| (c) আন্তর্জাতিক অর্থ ভান্ডার। |
| (d) আন্তর্জাতিক আর্থিক নিগম। |

উত্তর : —————

3. যখন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বিদেশে নিজের প্রয়োজন অনুসারে কিছু নির্দিষ্ট উপাদান বা পণ্য উৎপাদনের জন্য কোনো একজন বা একাধিক স্থানীয় উৎপাদকের সঙ্গে চুক্তিবদ্ধ হয়, তাকে বলে—

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| (a) যৌথ উদ্যোগ | (b) লাইসেন্সিং |
| (c) চুক্তিবদ্ধ উৎপাদন | (d) উপরের কোনটিই নয় |

উত্তর :-----

4. নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোনটি ভারতের প্রধান আমদানিকৃত দ্রব্য নয় —
- (a) তেল এবং পেট্রোলিয়ামজাত পণ্য। (b) মূলধনী দ্রব্য।
(c) আয়ুর্বেদিক ঔষধ। (d) স্বর্ণ।
5. নিম্নলিখিতগুলোর মধ্যে কোনটি ভারতের প্রধান রপ্তানিকৃত দ্রব্য নয়—
- (a) মুক্তা ও বহুমূল্য পাথর। (b) মণিমুক্তা ও গয়না।
(c) কাপড় ও পোশাক পরিচ্ছদ। (d) তেল ও পেট্রোলিয়ামজাত পণ্য।
6. আমদানি লেনদেনের জন্য কোন্ নথিটির প্রয়োজন নেই—
- (a) নমুনা চালান। (b) ঋণের প্রত্যয়নপত্র।
(c) মেটস্ রসিদ/নাবিকের রসিদ। (d) বাণিজ্যিক হুন্ডি।

উত্তর :-----

7. নীচের কোনটি ভারতের প্রধান বাণিজ্যিক অংশীদার দেশগুলোর অন্তর্ভুক্ত নয়—
- (a) চীন (b) আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্র
(c) সৌদি আরব (d) দক্ষিণ আফ্রিকা

উত্তর :-----

8. নীচের কোনটি শুল্ক দপ্তরের আনুষ্ঠানিকতা পূরণের সাথে সম্পর্কিত একটি নথি নয়—
- (a) বিমাপত্র (b) নমুনা চালান
(c) জাহাজি বিল (d) রপ্তানি লাইসেন্স।

উত্তর :-----

9. কোন বছর ভারত বিশ্ব ব্যাংকের সদস্য হয়—
- (a) 1952 (b) 1945
(c) 1947 (d) 1950

উত্তর :-----

10. GATT সংগঠনটি রূপান্তরিত হয়—
- (a) আন্তর্জাতিক অর্থ ভান্ডার। (b) বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থা।
(c) বিশ্ব ব্যাংক। (d) আন্তর্জাতিক পুনঃগঠন ও উন্নয়ন ব্যাংক।

উত্তর :-----

B. নিম্নলিখিত অতি সংক্ষিপ্ত উত্তরধর্মী প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও : (প্রতিটি প্রশ্নের মান-1)

- i) আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বলতে কি বুঝ?
- ii) লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইসিং কী?
- iii) বৈদেশিক বিনিয়োগ কী?
- iv) একটি দেশের দৃষ্টিকোণ থেকে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের যে-কোনো দুটি সুবিধা উল্লেখ করো।
- v) রপ্তানি কী?
- vi) আমদানি কী?
- vii) চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের সংজ্ঞা দাও।
- viii) যৌথ উদ্যোগ কী?
- ix) সম্পূর্ণ নিজস্ব মালিকানাধীন সহায়ক প্রতিষ্ঠান কী?
- x) আমদানি পদ্ধতির জন্য প্রয়োজনীয় দুটি নথি উল্লেখ করো।
- xi) মেটস রসিদ/নাবিকের রসিদ কী?
- xii) বহনপত্র কী?
- xiii) জাহাজি বিল কী?
- xiv) বাণিজ্য বিভাগ কী?
- xv) বিশ্ব ব্যাংক কী?
- xvi) বিশ্ব ব্যাংকের যে-কোনো একটি কার্যাবলি উল্লেখ করো।
- xvii) আন্তর্জাতিক অর্থ ভান্ডার কী?
- xviii) বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থা কী?
- xix) গ্যাট (GATT) কী?
- xx) পুরো নাম / সম্পূর্ণ নাম লেখো — TRIPS

C. নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও : (প্রতিটি প্রশ্নে মান-3/4/5/6)

- i) আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ও আন্তর্জাতিক ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য দেখাও।
- ii) আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের যে-কোনো চারটি সুবিধা বর্ণনা করো।
- iii) চুক্তিভিত্তিক উৎপাদনের সুবিধাগুলো বর্ণনা করো।
- iv) লাইসেন্সিং এবং ফ্র্যাঞ্চাইসিংয়ের মধ্যে পার্থক্য নির্ণয় করো।
- v) ভারতের প্রধান রপ্তানিকৃত দ্রব্যগুলোকে তালিকাভুক্ত করো।

- vi) সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো : আগামপত্র (Bill of entry), বহনপত্র (Bill of lading)
- vii) ভারত যেসব দেশের সাথে বিশেষভাবে ব্যবসায় জড়িত, তার একটি তালিকা প্রস্তুত করো।
- viii) রপ্তানি লাইসেন্স পাওয়ার সাথে জড়িত আনুষ্ঠানিকতাগুলো উল্লেখ করো।
- ix) পণ্য খালাস সংক্রান্ত পদ্ধতিটি আলোচনা করো।
- x) ঋণের প্রত্যয়ন পত্র কী? একজন রপ্তানিকারকের কাছে এই নথিটি প্রয়োজন কেন?
- xi) আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের সংজ্ঞা দাও। দেশীয় ব্যবসা থেকে এটি কীভাবে আলাদা?
- xii) CDOT গার্মেন্টস ইংল্যান্ডস্থিত ABC গার্মেন্টস এর নিকট 1000 টি ট্রাকসুট রপ্তানি করার অর্ডার পেয়েছে। রপ্তানির অর্ডার কার্যকর করার জন্য CDOT গার্মেন্টসকে কি কি পদ্ধতি / পন্থা অবলম্বন করতে হবে, ব্যাখ্যা করো।
- xiii) তোমার প্রতিষ্ঠান আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্র থেকে মণিমুক্তা ও গয়না আমদানি করার পরিকল্পনা করেছে। আমদানি সম্পর্কিত পদ্ধতিগুলো বর্ণনা করো।
- xiv) বিশ্ব ব্যাংক কী? এর বিভিন্ন উদ্দেশ্য এবং কার্যাবলি আলোচনা করো।
- xv) আন্তর্জাতিকত অর্থ ভান্ডার কী? এর উদ্দেশ্য ও কার্যাবলিগুলো আলোচনা করো।
- xvi) বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থা কী? এর কার্যাবলি ও উপযোগিতাগুলো আলোচনা করো।

উত্তরমালা

- i) a ii) c iii) c iv) c v) d vi) c vii) d viii) c ix) b x) b