



পরীক্ষার্থী বন্ধুরা, এ অধ্যায়ে বোর্ড পরীক্ষা, শীর্ষস্থানীয় কলেজসমূহের নির্বাচনী পরীক্ষা এবং বাছাইকৃত এক্সকুসিভ মডেল টেস্টের প্রশ্নগুলোর পূর্ণাঙ্গ উত্তর দেওয়া হয়েছে। এগুলো অনুশীলন করলে তোমরা এ অধ্যায় থেকে যেকোনো সৃজনশীল প্রশ্নের উত্তর সহজেই লিখতে পারবে।

প্রশ্ন ১ জনাব শফিক তার নিজস্ব কারখানায় মানসম্মত চামড়ার জুতা উৎপাদন করে বিভিন্ন বৃহদায়তন শিল্প কারখানায় সরবরাহ করে থাকেন। তাকে সহযোগিতা করার জন্য তার দুই বন্ধু শ্যামল ও সজল উক্ত প্রতিষ্ঠানে কর্মরত। জনাব শফিকের উৎপাদিত জুতা মানসম্মত হওয়ায় বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে তা ব্যাপকভাবে সমাদৃত। তিনি তার বন্ধুদের সহযোগিতায় নিজস্ব তত্ত্বাবধানের মাধ্যমে উৎপাদনকার্য পরিচালনা করেন। তিনি এখন আন্তর্জাতিক বাজারে প্রবেশের পরিকল্পনা করছেন।

[চা. বো. ১৭]

- ক. ব্যবসায় কী? ১
- খ. ব্যবসায়ে অসীম দায় বলতে কী বোঝ? ২
- গ. জনাব শফিকের ব্যবসায়টি কোন ধরনের সংগঠন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব শফিকের ব্যবসায়টি দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে কী ধরনের ভূমিকা রাখতে পারে? মতামত দাও। ৪

১ নং প্রশ্নের উত্তর

ক মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে বৈধভাবে পরিচালিত যাবতীয় অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ডকে ব্যবসায় বলে।

খ ব্যবসায়ে অসীম দায় বলতে মালিকের বিনিয়োগকৃত নিজস্ব মূলধনের বাইরেও দায় সৃষ্টি হওয়াকে বোঝায়।

ব্যবসায়ের দেনার জন্য মালিকের বিনিয়োগকৃত মূলধন ও ব্যক্তিগত সম্পত্তি দায়বদ্ধ থাকে। বিনিয়োগকৃত মূলধন দ্বারা দায় পরিশোধ করা সম্ভব না হলে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রি করে দেনা শোধ করতে হয়। একমালিকানা ও অংশীদারি ব্যবসায়ের মালিককে সাধারণত অসীম দায় বহন করতে হয়।

গ উদ্দীপকের জনাব শফিকের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন।

একক মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত ব্যবসায় হলো একমালিকানা ব্যবসায়। এ ব্যবসায়ে মালিক নিজেই মূলধনের ব্যবস্থা করেন। সীমিত মূলধনের মাধ্যমেই এ ব্যবসায় গঠন করা যায়। ব্যবসায়ের সব মুনাফা মালিক একাই ভোগ করেন।

উদ্দীপকের জনাব শফিক তার নিজস্ব কারখানায় মানসম্মত চামড়ার জুতা উৎপাদন করেন। পরে উৎপাদিত জুতা বিভিন্ন বৃহদায়তন শিল্প কারখানায় সরবরাহ করে থাকেন। তাকে সহযোগিতা করার জন্য তার দুই বন্ধু শ্যামল ও সজল উক্ত প্রতিষ্ঠানে কর্মরত আছেন। তারা নির্দিষ্ট পারিশ্রমিকের বিনিময়ে এখানে নিযুক্ত আছেন। এরা লাভ-ক্ষতিতে অংশগ্রহণ করার সুযোগ পান না, শুধু ব্যবসায়িক কাজে সহযোগিতা করতে পারেন। জনাব শফিকই ব্যবসায়ের একমাত্র নিয়ন্ত্রণকারী। তিনি একাই মুনাফা ভোগ করেন। সুতরাং বলা যায়, জনাব শফিক একমালিকানা ব্যবসায় পরিচালনা করছেন।

ঘ জনাব শফিকের একমালিকানা ব্যবসায়টি দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ইতিবাচক অবদান রাখতে পারে।

একমালিকানা ব্যবসায়ে মালিক ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র সঞ্চয়কে মূলধন হিসেবে বিনিয়োগ করে ব্যবসায় গঠন করে। এতে দেশের আয় ও সম্পদ বৃদ্ধির সুযোগ সৃষ্টি হয়। ফলে দেশের সুখম অর্থনৈতিক উন্নয়ন হয়।

উদ্দীপকের জনাব শফিক তার নিজস্ব কারখানায় মানসম্মত চামড়ার জুতা উৎপাদন করে বিভিন্ন বৃহদায়তন শিল্পে সরবরাহ করেন। তার এ কারখানাটি একমালিকানা ব্যবসায়ের অঙ্গভূক্ত। এখানে উৎপাদিত জুতা মানসম্মত হওয়ায় বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে তা ব্যাপকভাবে সমাদৃত। তাই তিনি এখন আন্তর্জাতিক বাজারে প্রবেশের পরিকল্পনা করছেন। জনাব শফিক উৎপাদিত জুতা যদি আন্তর্জাতিক বাজারে রপ্তানি করেন তাহলে তিনি বিদেশ থেকে প্রচুর পরিমাণ বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন করতে পারবেন। বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন আমাদের দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখবে। তিনি বিশ্ববাজারে মানসম্মত পণ্য উৎপাদনের জন্য সমাদৃত হবেন। ফলে বৈদেশিক বিনিয়োগ বৃদ্ধি পাবে। তার ব্যবসায়িক সাফল্য অনেককেই এরূপ ব্যবসায় গঠনে উৎসাহিত করবে। এতে দেশে কর্মসংস্থানের নতুন সুযোগ তৈরি হবে। এভাবে জনাব শফিকের গঠিত একমালিকানা ব্যবসায় দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে অবদান রাখবে।

প্রশ্ন ২ সালাম কলেজের নিকট একটি স্টেশনারি দোকান পরিচালনা করে। সততা ও দক্ষতার কারণে তার ব্যবসায়টি খুব লাভজনক হয়ে ওঠে। তাই সে এর পাশাপাশি একটি ফটোকপি মেশিন ও কম্পিউটার ক্রয় করে বিভিন্ন ধরনের কাজ করে থাকে। এজন্য সে মাসিক নির্দিষ্ট টাকার বিনিময়ে তার ভাইকে এ কাজে নিযুক্ত করে। বছরান্তে সালামের ভাই মুনাফা দাবি করে।

[দি. বো. ১৭]

- ক. একমালিকানা ব্যবসায় কাকে বলে? ১
- খ. একমালিকানা ব্যবসায়ে স্থায়িত্বের অভাব কেন? ২
- গ. উদ্দীপকে সালামের ব্যবসায়টি কোন প্রকৃতির? বিশেষ-ষণ করো। ৩
- ঘ. সালামের ভাইয়ের মুনাফা দাবির যৌক্তিকতা বিশেষ-ষণ করো। ৪

২ নং প্রশ্নের উত্তর

ক কোনো ব্যক্তি এককভাবে ব্যবসায় গঠন ও নিয়ন্ত্রণ, মূলধন সরবরাহ, ঝুঁকি ও পরিচালনার দায়িত্ব গ্রহণ এবং মুনাফা বা ক্ষতি একাই ভোগ করলে তাকে একমালিকানা ব্যবসায় বলে।

খ একক মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত সংগঠনকে একমালিকানা ব্যবসায় বলে।

একমালিকানা ব্যবসায়ের স্থায়িত্ব মালিকের ইচ্ছা-অনিচ্ছার ওপর নির্ভর করে। মালিকের মৃত্যু, শারীরিক অসুস্থতা, দেউলিয়া হয়ে যাওয়া ইত্যাদি কারণে ব্যবসায় যেকোনো সময় বন্ধ হয়ে যেতে পারে। তাই একমালিকানা ব্যবসায়ে স্থায়িত্বের অভাব পরিলক্ষিত হয়।

গ উদ্দীপকের সালামের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়। একক ব্যক্তির মালিকানায় প্রতিষ্ঠিত ও পরিচালিত ব্যবসায় হলো একমালিকানা ব্যবসায়। যে কেউ স্বল্প পুঁজি নিয়ে সহজেই এ ব্যবসায় গঠন ও পরিচালনা করতে পারে। প্রয়োজনে কর্মচারী সাথে নিয়ে ব্যবসায় চালায়। তবে লাভ-ক্ষতি মালিক একাই বহন করে।

উদ্দীপকের সালাম কলেজের নিকটে একটি স্টেশনারি দোকান পরিচালনা করে। সততা ও দক্ষতার কারণে তার ব্যবসায়টি খুব লাভজনক হয়ে ওঠে। সালাম তার এ ব্যবসায়টি একাই পরিচালনা করে এবং তার ব্যবসায়ের পরিধিও সীমিত। স্বল্প পরিসরে ও উপযুক্ত স্থানে গঠিত বলে

সে এ ব্যবসায়ের দ্রুত সাফল্য অর্জন করতে পেরেছে। এসব বৈশিষ্ট্য একমালিকানা ব্যবসায়ের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ। সুতরাং বলা যায়, সালামের পরিচালিত ব্যবসায়টি প্রকৃতিগতভাবে একমালিকানা ব্যবসায়ের অঙ্গভূক্ত।

ঘ উদ্দীপকের সালামের ভাই ব্যবসায়টির মালিক নয় বলে তার মুনাফা দাবির বিষয়টি অযৌক্তিক।

একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক নিজ দায়িত্বে ব্যবসায়ের অর্থসংস্থান করে। প্রয়োজনে কর্মচারী সাথে নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করে। তবে মুনাফা বা ক্ষতি উভয়ই মালিক একাই বহন করে।

উদ্দীপকের সালামের স্টেশনারি দোকানটি তার সততা ও দক্ষতার কারণে খুব লাভজনক হয়ে ওঠে। তাই সে এর পাশাপাশি একটি ফটোকপি মেশিন ও কম্পিউটার ক্রয় করে বিভিন্ন ধরনের কাজ করে থাকে। এজন্য সে মাসিক নির্দিষ্ট টাকার বিনিময়ে তার ভাইকে এ কাজে নিযুক্ত করে। বছরান্তে তার ভাই মুনাফা দাবি করে।

এখানে সালাম ব্যবসায়িক কাজের সহায়তার জন্য তার ভাইকে নিযুক্ত করে। তার ভাই যেহেতু এ ব্যবসায়ের কোনো মূলধন বিনিয়োগ করেনি, তাই সে এ ব্যবসায়ের বিনিয়োগকারী বা অংশীদার নয়। একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক তার লাভের সম্পূর্ণ অংশ একাই ভোগ করে। তাই এক্ষেত্রে সালামের ভাই মুনাফার কোনো অংশ পাওয়ার অধিকার রাখে না। সুতরাং বলা যায়, বছর শেষে উক্ত মুনাফা দাবি করা তার জন্য সম্পূর্ণ অযৌক্তিক।

প্রশ্ন ৩ মি. রহমান একজন ফল ব্যবসায়ী। ঢাকার কাওরান বাজারে তার আড়ত রয়েছে। তিনি নিজেই তার ব্যবসায়ের যাবতীয় কাজ তদারকি করেন। তিনি কখনো আম, কাঁঠাল, তরমুজ বিক্রি করেন। আবার কখনো আনারস, আপেল ও খেজুর বিক্রি করেন। ঢাকাসহ দেশের বিভিন্ন অঞ্চলের ফল ব্যবসায়ীদের নিকট তিনি একজন জনপ্রিয় ব্যবসায়ী। তিনি সবসময় একটি নীতি মেনে চলেন, তাহলো ‘সং ব্যবসায়ী সবসময়ই সুখী’।

[চ. বো. ১৭]

- ক. প্রত্যক্ষ সেবা কী? ১
- খ. পরিবেশ দূষণ বলতে কী বোঝ? ২
- গ. মি. রহমানের ব্যবসায়টি কোন ধরনের? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মি. রহমানের ব্যবসায়ের মতো প্রতিষ্ঠানগুলোর কি দীর্ঘদিন টিকে থাকা সম্ভব? মতামত দাও। ৪

৩ নং প্রশ্নের উত্তর

ক গ্রাহকদের প্রত্যক্ষভাবে সেবাকর্ম প্রদানের বিনিময়ে অর্থ উপার্জন করাকে প্রত্যক্ষ সেবামূলক ব্যবসায় বলে। যেমন: ডাক্তারি, ওকালতি।

খ প্রাকৃতিক বিভিন্ন উপাদানের (পানি, বায়ু ও মাটি) সাথে জীবনের যে স্বাভাবিক ভারসাম্য বিদ্যমান, কোনো কারণে তা ব্যাহত হলে বা প্রকৃতিতে তার নেতিবাচক প্রভাব প্রতিফলিত হলে তাকে পরিবেশ দূষণ বলে।

পরিবেশ দূষণ মানুষসহ অন্যান্য জীবজন্তু এবং তাদের পরিবেশের জন্য ক্ষতিকর। বিভিন্ন দূষণ ও বিষাক্ত পদার্থের মাধ্যমে পরিবেশ দূষিত হয়, যা মানুষের স্বাভাবিক চলাফেরা বা জীবনযাপনে বাধা সৃষ্টি করে।

গ উদ্দীপকের মি. রহমানের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়। একমালিকানা ব্যবসায় হলো একক মালিকানায় গঠিত ও পরিচালিত ব্যবসায়। যে কেউ স্বল্প পুঁজি নিয়ে সহজেই এ ব্যবসায় গঠন ও

পরিচালনা করতে পারেন। এ ব্যবসায়ের মুনাফা মালিক একাই ভোগ করেন আবার ক্ষতি হলেও তা তাকেই বহন করতে হয়।

উদ্দীপকের মি. রহমান একজন ফল ব্যবসায়ী। ঢাকার কাওরান বাজারে তার আড়ত রয়েছে। তিনি নিজেই তার ব্যবসায়ের যাবতীয় কাজ তদারকি করেন। তিনি কখনো আনারস, আপেল, খেজুর বিক্রি করেন। আবার কখনো আম, কাঁঠাল, তরমুজ বিক্রি করেন। অর্থাৎ তিনি সীমিত চাহিদার পণ্য মৌসুমভেদে বিক্রি করেন। বৈশিষ্ট্য অনুযায়ী যা একমালিকানা ব্যবসায়ীরা করে থাকেন। সুতরাং বলা যায়, মি. রহমানের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়।

ঘ ব্যবসায় নৈতিকতা অনুসরণকারী মি. রহমানের ব্যবসায়ের মতো প্রতিষ্ঠানগুলো দীর্ঘদিন টিকে থাকতে পারে।

ব্যবসায়ের দীর্ঘস্থায়ী সমৃদ্ধি অর্জনের জন্য মূল্যবোধ ও নৈতিকতা অনুসরণ আবশ্যিক। অবৈধ ব্যবসায়ী সীমিত সময়ের জন্য আর্থিকভাবে লাভবান হলেও দীর্ঘমেয়াদে তার পক্ষে ব্যবসায়ের ভালো করা সম্ভব নয়।

উদ্দীপকের মি. রহমান মৌসুমি ফলের ব্যবসায় করেন। ঢাকাসহ দেশের বিভিন্ন অঞ্চলের ফল ব্যবসায়ীদের নিকট তিনি একজন জনপ্রিয় ব্যবসায়ী। তিনি নিজেই তার ব্যবসায়ের যাবতীয় কাজ সঠিকভাবে তদারকি করেন। তিনি সবসময় একটি নীতি মেনে চলেন, তা হলো “সং ব্যবসায়ী সবসময়ই সুখী”।

মি. রহমান তার ব্যবসায়িক মূল্যবোধ ও নৈতিকতা মেনে ব্যবসায় করায় তার মধ্যে মানসিক প্রশান্তি বিরাজ করে। নৈতিকতা মেনে চলায় ক্রেতার তার প্রতি একটি উত্তম ধারণা পায়, যা ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে তার সুনাম স্থায়ীভাবে প্রতিষ্ঠা করে। এতে ভবিষ্যতে তার ক্রেতা ও ভোক্তার পরিমাণ আরও বাড়তে থাকবে। প্রতিযোগিতাপূর্ণ পরিবেশেও অন্য ব্যবসায়ীদের সাথে তিনি খাপ খাইয়ে চলতে পারবেন। এর পাশাপাশি পর্যাপ্ত মুনাফা অর্জনের মাধ্যমে ব্যবসায়ের তিনি স্থায়ীভাবে টিকে থাকতে সক্ষম হবেন। সুতরাং বলা যায়, মি. রহমানের ব্যবসায়ের মতো প্রতিষ্ঠানগুলোর দীর্ঘদিন ব্যবসায়ের টিকে থাকা সম্ভব।

প্রশ্ন ৪ নিয়ামত হোসেন ১০ বছর ধরে চট্টগ্রাম শহরে একটি মুদি দোকান চালাচ্ছেন। গ্রাহকের সাথে তার সম্পর্ক ভালো। যুক্তিসঙ্গত দামে গ্রাহকের রস্তু অনুযায়ী পণ্য বিক্রি করেন। প্রতিযোগিতার মধ্যেও তার গ্রাহক বেড়েছে। এখন তিনি বড় আকারের দোকান দেওয়ার কথা ভাবছেন। এজন্য তার অধিক টাকার প্রয়োজন। বন্ধু রহিম তার ব্যবসায়ের পুঁজি বিনিয়োগ করতে চান। ব্যাংকও ঋণ দিতে রাজি।

[ঘ. বো. ১৭]

- ক. প্রমিতকরণ কাকে বলে? ১
- খ. শিল্পকে উৎপাদনের বাহন বলা হয় কেন? ২
- গ. উদ্দীপকে নিয়ামত হোসেনের কর্মকাণ্ডে একমালিকানা ব্যবসায়ের কোন সুবিধাটি ফুটে ওঠেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বড় দোকান দেওয়ার ক্ষেত্রে নিয়ামত হোসেনের করণীয় সম্পর্কে তোমার অভিমত উদ্দীপকের আলোকে তুলে ধরো। ৪

৪ নং প্রশ্নের উত্তর

ক বিপণন ও ক্রয়-বিক্রয়ের সুবিধার্থে পণ্যের আকার, ওজন ও রং বিবেচনা করে পণ্যের মান নির্ধারণ করাকে প্রমিতকরণ বলে।

খ যে প্রক্রিয়ার মাধ্যমে প্রাকৃতিক সম্পদ ও কাঁচামালকে প্রক্রিয়াজাত করে মানুষের ব্যবহার উপযোগী পণ্যে রূপান্তর করা হয় তাকে শিল্প বলে।

মানুষের প্রয়োজন পূরণের জন্য বিভিন্ন পণ্য বা সেবাসামগ্রী উৎপাদন করাই শিল্পের কাজ। অর্থাৎ ব্যবসায়ের উৎপাদন সংক্রান্ত কাজ শিল্পের দ্বারাই সংঘটিত হয়। এজন্য শিল্পকে উৎপাদনের বাহন বলা হয়।

গ উদ্দীপকের নিয়ামত হোসেনের কর্মকাণ্ডে একমালিকানা ব্যবসায়ের প্রত্যক্ষ সম্পর্ক সুবিধাটি ফুটে ওঠেছে।

একমালিকানা ব্যবসায় প্রত্যক্ষ সম্পর্ক বলতে মালিকের সাথে কর্মচারী ও গ্রাহকদের সরাসরি সম্পর্কে বোঝায়। এ ব্যবসায়ের পরিধি ছোট হওয়ায় মালিক নিজেই তার ব্যবসায় পরিচালনা করেন। এর ফলে গ্রাহকদের সাথে তার ভালো সম্পর্ক গড়ে ওঠে। উদ্দীপকের নিয়ামত হোসেন ১০ বছর ধরে চট্টগ্রাম শহরে একটি মুদি দোকান চালাচ্ছেন। যুক্তিসংগত দামে গ্রাহকের রপ্তি অনুযায়ী পণ্য বিক্রি করেন। তাই প্রতিযোগিতার মাঝেও তার গ্রাহক বেড়েছে। নিজের ব্যবসায়ের পণ্য সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রি করায় তাদের সাথে তার সুসম্পর্ক গড়ে ওঠেছে। এরূপ সম্পর্ক একমালিকানা ব্যবসায়ের একটি সুবিধা হিসেবে গণ্য হয়। সুতরাং বলা যায়, গ্রাহকদের সাথে প্রত্যক্ষ সম্পর্ক সুবিধাটিই নিয়ামতের ব্যবসায় ফুটে ওঠেছে।

ঘ বড় দোকান দেওয়ার ক্ষেত্রে নিয়ামত হোসেনের করণীয় হবে ব্যাংক থেকে ঋণ নেওয়া।

ব্যবসায় পরিচালনা ও সম্প্রসারণের জন্য ব্যবসায়ীকে প্রতিনিয়ত অর্থ সংগ্রহের কাজ করতে হয়। সুবিধাজনক উৎস হতে পুঁজি সংগ্রহ করতে পারলে ব্যবসায় পরিচালনা সহজ হয়।

উদ্দীপকের নিয়ামত হোসেনের ব্যবসায় ভালো চলায় প্রতিযোগিতার মধ্যেও তার গ্রাহক বেড়েছে। এখন তিনি বড় আকারের দোকান দেওয়ার কথা ভাবছেন। এজন্য তার অধিক অর্থের প্রয়োজন। তার বন্ধু রহিম ব্যবসায় পুঁজি বিনিয়োগ করতে চান। আবার ব্যাংকও তাকে ঋণ দিতে রাজি।

এক্ষেত্রে বন্ধুর থেকে পুঁজি না নেওয়াই উত্তম হবে। বন্ধুর কাছ থেকে পুঁজি নিলে তিনি কারণে-অকারণে হস্তক্ষেপ করতে পারেন। এমনকি ব্যবসায়ের অংশীদারও হতে চাইতে পারেন। এক্ষেত্রে ব্যবসায় পরিচালনায় ব্যাঘাত ঘটবে। কিন্তু ব্যাংক থেকে ঋণ নিলে প্রতি মাসে নির্দিষ্ট পরিমাণ সুদ দিতে হবে। তবে ব্যাংক কখনো ব্যবসায় পরিচালনায় হস্তক্ষেপ করবে না। এতে ব্যবসায় যে মুনাফা হবে পুরোটাই নিয়ামত হোসেন ভোগ করতে পারবেন। এসব দিক বিবেচনায় তার জন্য ব্যাংক ঋণ নেওয়াই বেশি যুক্তিযুক্ত।

প্রশ্ন ৫ জনাব তাহের কলেজ রোডের একটি মনিহারি দোকানের মালিক। কলেজ রোডের পাশে চারটি শিক্ষা প্রতিষ্ঠান রয়েছে। তিনি লক্ষ করলেন আজকাল ছাত্রদের সব কাজই ইন্টারনেটভিত্তিক এবং এর ক্রমবর্ধমান চাহিদা রয়েছে। তিনি এ পরিবর্তিত পরিস্থিতির সাথে খাপ খাইয়ে নিলেন। তিনি দুটি কম্পিউটার এবং দুটি মডেম কিনলেন। তার ব্যবসায় এখন গরম রপ্তির মতো বিক্রি চলছে।

[ব. বো. ১৭/]

- ক. একমালিকানা ব্যবসায় কী? ১
- খ. একমালিকানা ব্যবসায় কীভাবে প্রতিষ্ঠিত হয়? ২
- গ. কোন প্রধান সুবিধাটি থাকায় ব্যবসায়টি এত দ্রুত এগুচ্ছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. একজন একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক সহজেই চাহিদা ও যোগানের সামঞ্জস্য বিধান করতে পারে—তুমি কি একমত? উদ্দীপকের আলোকে ব্যাখ্যা করো। ৪

৫ নং প্রশ্নের উত্তর

ক কোনো ব্যক্তি এককভাবে ব্যবসায় গঠন ও নিয়ন্ত্রণ, মূলধন সরবরাহ, ঝুঁকি ও পরিচালনার দায়িত্ব গ্রহণ এবং মুনাফা বা ক্ষতি একাই ভোগ করলে তাকে একমালিকানা ব্যবসায় বলে।

খ একক মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত ব্যবসায় সংগঠনকে একমালিকানা ব্যবসায় বলে।

একমালিকানা ব্যবসায় মালিকের একক প্রচেষ্টায় পুঁজি বিনিয়োগ করতে হয়। স্বল্প পুঁজি নিয়ে শহরে বা গ্রামে যেকোনো জায়গায় এরূপ ব্যবসায় গঠন করে স্বাধীনভাবে পরিচালনা করা যায়। এতে আইনগত আনুষ্ঠানিকতার জটিলতা নেই। শুধু ইউনিয়ন পরিষদ, পৌরসভা ও সিটি কর্পোরেশন থেকে ট্রেড লাইসেন্স করতে হয়। এভাবে একমালিকানা ব্যবসায় সহজেই প্রতিষ্ঠা করা যায়।

গ দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণের সুবিধাটি থাকায় উদ্দীপকের একমালিকানা ব্যবসায়টি এত দ্রুত এগুচ্ছে।

একমালিকানা ব্যবসায় মালিক এককভাবে ব্যবসায় গঠন ও নিয়ন্ত্রণ, মূলধন সরবরাহ এবং মুনাফা ভোগ করেন। এ ব্যবসায়ের একটি বিশেষ সুবিধা হলো মালিক ব্যবসায়ের সিদ্ধান্ত একাই গ্রহণ করেন। উদ্দীপকের জনাব তাহের কলেজ রোডের একটি মনিহারি দোকানের মালিক। তিনি লক্ষ করলেন আজকাল ছাত্রদের সব কাজই ইন্টারনেটভিত্তিক এবং এর ক্রমবর্ধমান চাহিদা রয়েছে। তিনি এ পরিস্থিতিতে দ্রুত সিদ্ধান্ত নিয়ে দুটি কম্পিউটার এবং দুটি মডেম কিনলেন। এখন তার ব্যবসায় অনেক ভালো চলছে। একমালিকানা ব্যবসায় হওয়ার কারণে পরিস্থিতি অনুযায়ী জনাব তাহের একাই এরূপ সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে পেরেছেন। এর ফলে তিনি ব্যবসায় দ্রুত উন্নতি লাভ করেছেন।

ঘ ‘একজন একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক সহজেই চাহিদা ও যোগানের সামঞ্জস্য বিধান করতে পারে’—আমি এর সাথে একমত।

যে সমস্যা পণ্যের চাহিদা ক্রেতাদের রপ্তি ও পছন্দ অনুযায়ী দ্রুত পরিবর্তনশীল, সেক্ষেত্রে একমালিকানা ব্যবসায়ই অধিকতর উপযুক্ত হয়।

উদ্দীপকের জনাব তাহের মনিহারি দোকানের মালিক ছিলেন। তার একমালিকানা ব্যবসায় নমনীয়তার সুযোগ থাকায় তিনি পরিবর্তিত পরিস্থিতিতে নিজেকে দ্রুত খাপ খাইয়ে নিয়েছেন। তিনি যখন দেখলেন বর্তমানে ছাত্রদের সব কাজই ইন্টারনেটভিত্তিক, তখন তিনি দ্রুত এ চাহিদা অনুযায়ী দুটি কম্পিউটার ও দুটি মডেম কিনলেন। এতে তার ব্যবসায় ভালো চলছে।

ব্যবসায়ীকে সবসময় পরিবর্তনশীল পরিস্থিতিতে সামনে রেখে ব্যবসায় পরিচালনা করতে হয়। জনাব তাহের একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক হওয়ায় তিনি ক্রেতা ও ভোক্তাদের কাছাকাছি অবস্থান করেন। তাই তাদের রপ্তি ও চাহিদার সাথে সংগতি রেখে প্রয়োজনমতো পণ্যের যোগান নিশ্চিত করতে পারেন। এভাবে একমালিকানা ব্যবসায়ীরা সহজেই চাহিদা ও যোগানের সামঞ্জস্য বিধান করতে পারেন।

প্রশ্ন ৬ কাজল স্থানীয় কৃষক থেকে সবজি সংগ্রহ ও বাছাই করে সরাসরি ভোক্তাদের নিকট সরবরাহ করে। অল্পদিনের মধ্যে সে ভোক্তাদের দৃষ্টি আকর্ষণ করে এবং ব্যবসায় সফলতা আসে। ব্যবসায়

সম্প্রসারণের জন্য সে প্রতি মাসে নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদানের শর্তে বন্ধু মিরাজের নিকট থেকে ৩০,০০০ টাকা গ্রহণ করে। [রা. বো., চ. বো. ১৬]

- ক. শিল্প কী? ১
খ. একমালিকানা ব্যবসায়ের অসীম দায় বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে বর্ণিত কাজলের ব্যবসায়টি কোন ধরনের? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. ‘কাজলের ব্যবসায়িক সফলতা অর্জন তার ব্যবসায়িক কৌশলগুলোর ফল’— যুক্তিসহ বর্ণনা করো। ৪

৬ নং প্রশ্নের উত্তর

ক প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদ সংগ্রহ করে উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে মানুষের ব্যবহার উপযোগী পণ্যে রূপান্তর করাকে শিল্প বলে।

খ ব্যবসায়ে অসীম দায় হলো ব্যবসায়ে যতটুকু দায়-দায়িত্ব সৃষ্টি হয় তার সবটুকু মালিককেই বহন করতে হয়, যার কোনো সীমা নির্দিষ্ট থাকে না।

ব্যবসায়ের দেনার জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ক্ষেত্রবিশেষে দায়বদ্ধ থাকে। সরবরাহকৃত মূলধন দ্বারা দায় পরিশোধ না হলে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে দেনা শোধ করতে হয়। একমালিকানা ব্যবসায়ে মালিক যেমন একা সমস্ত মুনাফা ভোগ করেন, ঠিক তেমনি সমস্ত দায় তাকেই বহন করতে হয়।

গ কাজলের ব্যবসায়টি হলো একমালিকানা ব্যবসায়। একমালিকানা ব্যবসায় বলতে একক মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত ব্যবসায়কে বোঝায়। একক মালিক থাকায় ইচ্ছা করলেই সীমিত মূলধন নিয়ে সহজেই এ ব্যবসায় গঠন করা যায়। একমালিকানা ব্যবসায়ের লাভ-লোকসান মালিকই ভোগ করে। সমস্ত দায়-দেনা মালিককেই বহন করতে হয়।

কাজল স্থানীয় কৃষক থেকে সবজি সংগ্রহ ও বাছাই করে সরাসরি ভোক্তাদের নিকট সরবরাহ করে। অল্পদিনের মধ্যে সে ভোক্তাদের দৃষ্টি আকর্ষণ করে এবং ব্যবসায় সফলতা আসে। কাজলের সবজির ব্যবসায়টি সে একাই নিয়ন্ত্রণ ও পরিচালনা করে। এতে লাভ হলে কাজল যেমন একাই ভোগ করে তেমনি লোকসান হলেও একাই দায়ভার নেয়। ব্যবসায়টির সাথে কাজলের সম্পর্ক প্রত্যক্ষ। প্রত্যক্ষ সম্পর্ক বজায় রেখেই সে ক্রেতা আকৃষ্ট করে, যা একমালিকানার ব্যবসায়ের সাথে সংশ্লিষ্ট।

ঘ ‘কাজলের ব্যবসায়িক সফলতা অর্জন তার ব্যবসায়িক কৌশলগুলোর ফল’— কথাটি যুক্তিযুক্ত।

একমালিকানা ব্যবসায় যেকোনো ব্যক্তি খুব সহজেই গঠন ও নিয়ন্ত্রণ করতে পারে। সুষ্ঠুভাবে ব্যবসায় পরিচালনার মাধ্যমে এ ব্যবসায়ে সহজেই সফলতা অর্জন করা যায়। এ ব্যবসায়ের অন্যতম সমস্যা হলো মূলধন সমস্যা। তবে পর্যাপ্ত মূলধন সংগ্রহ করে ব্যবসায়টি একা পরিচালনা করাই উত্তম।

কাজল সবজি ব্যবসায়ী। সে তার ব্যবসায়ে অল্পদিনের মধ্যেই সফলতা অর্জন করে। ব্যবসায় সম্প্রসারণের জন্য অর্থের প্রয়োজন। এজন্য কাজল প্রতি মাসে নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদানের শর্তে বন্ধু মিরাজের কাছ থেকে ৩০,০০০ টাকা গ্রহণ করে।

কাজল অর্থসংগ্রহে কৌশল অবলম্বন করেছে। সে তার বন্ধুকে অংশীদার হিসেবেও গ্রহণ করতে পারত। এক্ষেত্রে নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ দিতে হতো না। কিন্তু কাজল নিজের একক স্বাধীনতা বজায় রাখা এবং ব্যবসায়ে একক সিদ্ধান্ত এককভাবে গ্রহণের জন্য মিরাজকে অংশীদার করেনি। এক্ষেত্রে মূলধনগত সমস্যাও দূর হয়েছে, পাশাপাশি

পরিচালনাগত কোনো সমস্যাও হচ্ছে না। তাই বলা যায়, কাজল ব্যবসায়ে সাফল্য অর্জনে দক্ষতা ও নিজস্ব কৌশল প্রয়োগ করেছে।

প্রশ্ন ৭ লিজা পড়াশোনার পাশাপাশি ‘কুইন’ নামে একটি বিউটি পার্লারের দোকান পরিচালনা করেন। তিনি পার্লারে দক্ষ কর্মী নিয়োগ দেন। পাশাপাশি নিজেও গ্রাহকদের সেবা দেন। তিনি গ্রাহকদের অভাব অভিযোগ মনোযোগ সহকারে শোনেন এবং সে অনুযায়ী সেবাদানে চেষ্টা করেন। গ্রাহকরা তার ওপর খুবই সন্তুষ্ট। অল্পদিনে তার ব্যবসায়ের সুনাম চারদিকে ছড়িয়ে পড়ে এবং প্রতিদিন তার পার্লারে ভিড় লেগে থাকে। এখন তিনি ‘কুইন-২’ নামে আরেকটি বিউটি পার্লার খোলেন এবং সেখানে পাঁচজন দক্ষ কর্মী নিয়োগ দেন। [দি. বো. ১৬]

- ক. শিল্প কী? ১
খ. প্রাথমিক শিল্প বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে লিজার ‘কুইন’ নামক প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের ব্যবসায় সংগঠনের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের লিজার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের ভূমিকা উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন করো। ৪

৭ নং প্রশ্নের উত্তর

ক প্রাকৃতিক সম্পদকে প্রক্রিয়াজাতকরণের মাধ্যমে মানুষের ব্যবহারযোগ্য পণ্য প্রস্তুত করার প্রক্রিয়াকে শিল্প বলে।

খ প্রকৃতি থেকে সম্পদ সংগ্রহের সব প্রক্রিয়াই প্রাথমিক শিল্পের অন্তর্ভুক্ত।

জমিতে ফসল ফলানো, খনি থেকে সম্পদ উত্তোলন, বন থেকে কাঠ, মধু সংগ্রহ, নদী ও সাগর থেকে মুজা, শামুক সংগ্রহ ইত্যাদি প্রাথমিক শিল্পের মধ্যে পড়ে। এছাড়া জমিতে বীজ রোপণ করে চারা উৎপাদন, গাভী, হাঁস-মুরগি লালন-পালন ইত্যাদিও প্রাথমিক শিল্পের অন্তর্ভুক্ত।

গ লিজার ‘কুইন’ নামক প্রতিষ্ঠানটি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠনের অন্তর্ভুক্ত।

একমালিকানা ব্যবসায় বলতে একক মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত ব্যবসায়কে বোঝায়। যে কেউ সহজেই স্বল্প পুঁজি নিয়ে এ ব্যবসায় গঠন ও পরিচালনা করতে পারে। ক্রেতা বা ভোক্তাদের সাথে সরাসরি যোগাযোগ থাকে বলে এরূপ ব্যবসায়ে গ্রাহক সন্তুষ্টি বিধান করা সহজ হয়।

লিজা পড়াশোনার পাশাপাশি ‘কুইন’ নামে একটি বিউটি পার্লার পরিচালনা করেন। তিনি পার্লারে দক্ষ কর্মী নিয়োগ দেন। ব্যবসায়টি প্রত্যক্ষভাবে তদারকি করেন এবং অভাব-অভিযোগ শুনে সে অনুযায়ী সেবা দেন। তাই অল্পদিনেই তিনি গ্রাহক সন্তুষ্টি অর্জন করে ব্যবসায়ের সুনাম প্রতিষ্ঠা করতে পেরেছেন। লিজা তার প্রতিষ্ঠানটি একাই গঠন ও তত্ত্বাবধান করেন অর্থাৎ এটি একটি একমালিকানা প্রতিষ্ঠান।

ঘ দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে লিজার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের ভূমিকা অপরিসীম।

স্বল্প পুঁজি নিয়ে একক মালিকানায় গঠিত ও পরিচালিত ব্যবসায়কে একমালিকানা ব্যবসায় বলে। বাংলাদেশের মতো উন্নয়নশীল দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে এরূপ ব্যবসায়ের ভূমিকা অপরিসীম। এ ব্যবসায়ের মাধ্যমে যে কেউ সহজেই নিজের কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করতে পারে।

লিজা পড়াশোনার পাশাপাশি ‘কুইন’ নামে একটি বিউটি পার্লারের দোকান পরিচালনা করেন। এতে দক্ষ কর্মী নিয়োগ দেন। ফলে কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হয়। এছাড়া তিনি নিজেও পার্লারটি

প্রত্যক্ষভাবে তদারকি করেন। গ্রাহকদের অভাব-অভিযোগের প্রতি মনোযোগ দেন ও সে অনুযায়ী সেবা দেওয়ার চেষ্টা করেন। তাই তিনি দ্রুত ব্যবসায়ের সুনাম প্রতিষ্ঠা ও ব্যবসায় সম্প্রসারণে সক্ষম হন।
লিজার ব্যবসায়ের সুনাম প্রতিষ্ঠা ও তা সম্প্রসারণের ফলে অধিক কর্মী নিয়োগ দিয়েছেন। এতে কর্মসংস্থান সৃষ্টি ও বেকারত্ব কমছে। এছাড়া তিনি যে মুনাফা অর্জন করছেন তাও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের সহায়ক। তাই বলা যায়, লিজার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে কার্যকর ভূমিকা পালন করবে।

প্রশ্ন ৮ জনাব সেলিম সম্প্রতি চারুকলা কলেজ হতোঁাতক পাস করেন। তার আঁকা ছবি বেশ সুনাম অর্জন করে। শহরে ‘চারুকার’ নামে তার একটি দোকান আছে। ব্যাপক সাফল্যের প্রেক্ষিতে তিনি বন্ধু আনিসকে অংশীদার করে ব্যবসায় সম্প্রসারণের কথা চিন্তা করছেন।

[কু. বো. ১৬]

- ক. শিল্প কাকে বলে? ১
- খ. অসীম দায় বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকের ‘চারুকার’ কোন ধরনের ব্যবসায় সংগঠন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত নতুন চিন্তা কি যৌক্তিক? মতামত দাও। ৪

৮ নং প্রশ্নের উত্তর

ক প্রাকৃতিক সম্পদকে প্রক্রিয়াজাতকরণের মাধ্যমে মানুষের ব্যবহারযোগ্য পণ্য প্রস্তুত করার প্রক্রিয়াকে শিল্প বলে।

খ ব্যবসায়ে অসীম দায় বলতে বোঝায় ব্যবসায়ে যতটুকু দায়-দায়িত্ব সৃষ্টি হয় তার সবটুকু মালিককেই বহন করতে হয়, যার কোনো সীমা নির্দিষ্ট থাকে না।

ব্যবসায়ের দেনার জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ক্ষেত্রবিশেষে দায়বদ্ধ থাকে। সরবরাহকৃত মূলধন দ্বারা দায় পরিশোধ না হলে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে দেনা শোধ করতে হয়। একমালিকানা ব্যবসায়ে মালিক যেমন একা সমস্ত মুনাফা ভোগ করেন, ঠিক তেমনি সমস্ত দায়ও তাকেই বহন করতে হয়।

গ ‘চারুকার’ একটি একমালিকানা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান।

একমালিকানা ব্যবসায় বলতে যে ব্যবসায় একজন ব্যক্তির মালিকানায় প্রতিষ্ঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয় তাকে বোঝায়। এ ব্যবসায়ে মালিক একাই সব দায়ভার বহন এবং লাভ-লোকসান ভোগ করে।

জনাব সেলিম তার ‘চারুকার’ নামের দোকানটি নিজস্ব তত্ত্বাবধান ও নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে পরিচালনা করেন। এখানে তিনি তার নিজের আঁকা ছবি বিক্রি করেন। তিনি চারুকলা কলেজ থেকে তাতক পাস করে স্বল্প পুঁজি নিয়ে এককভাবেই দোকান খুলেছেন। এ ব্যবসায়ের মুনাফা তিনি একাই ভোগ করেন। তাছাড়া, জনাব সেলিম তার ব্যবসায়ের সব ঝুঁকি ও দায় একা বহন করেন। তাই বলা যায়, ‘চারুকার’ দোকানটি একটি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন।

ঘ জনাব সেলিমের ব্যবসায়ে ব্যাপক সাফল্যের পরিপ্রেক্ষিতে বন্ধু আনিসকে অংশীদার করে ব্যবসায় সম্প্রসারণের চিন্তা সম্পূর্ণ যৌক্তিক।

চুক্তিবদ্ধ সম্পর্কের ভিত্তিতে একাধিক ব্যক্তি কর্তৃক গঠিত ও পরিচালিত ব্যবসায়কে অংশীদারি ব্যবসায় বলে। এ ব্যবসায় একমালিকানার চেয়ে

বেশি সুবিধা ভোগ করে। যেমন: অধিক মূলধন, দলবদ্ধ প্রচেষ্টা, ঝুঁকি বণ্টন, সম্মিলিত সিদ্ধান্ত ইত্যাদি।

জনাব সেলিম চারুকলা কলেজ থেকে তাতক পাস করে ‘চারুকার’ নামে একটি দোকান খুলেছেন। ব্যবসায়ের ব্যাপক সাফল্যের প্রেক্ষিতে তিনি বন্ধু আনিসকে অংশীদার করে ব্যবসায় সম্প্রসারণ করতে চান। জনাব সেলিম তার বন্ধু আনিসকে অংশীদার করলে অংশীদারি ব্যবসায়ের সুবিধাগুলো অর্জন করতে পারবেন। তিনি ব্যবসায় সম্প্রসারণে অধিক মূলধনের ব্যবস্থা করতে পারবেন। এছাড়া ব্যবসায়ের দায়-দায়িত্ব এবং ঝুঁকিসমূহ তার বন্ধুর সাথে ভাগ করে নিতে পারবেন। ব্যবসায় পরিচালনায় যেকোনো সিদ্ধান্ত সম্মিলিতভাবে নিতে পারবেন।

জনাব সেলিম তার বন্ধু আনিসকে অংশীদার করলে সহজেই ব্যবসায় সম্প্রসারণ করতে পারবেন। এতে তিনি অংশীদারি ব্যবসায়ের অধিক মূলধন, পারস্পরিক সদিচ্ছা, দায় ও ঝুঁকি বণ্টন ইত্যাদি সুবিধা পাবেন। অতএব, জনাব সেলিমের সিদ্ধান্তটি যথার্থ।

প্রশ্ন ৯ মি. P একটি স্বনামধন্য বেসরকারি কলেজের শিক্ষক। কলেজের নিকটেই কয়েকটি ব্যাংক ও শিল্প প্রতিষ্ঠান রয়েছে। তিনি তার সঞ্চিত অর্থ দ্বারা কলেজের সন্নিহিত একটি ভবনের নিচতলা ভাড়া নিয়ে একটি বড় দোকান শুরু করলেন। তিনি দোকানের ১ম অংশে স্টেশনারি, ২য় অংশে ফটোকপি মেশিন ও ৩য় অংশে মোবাইল ব্যাংকিংয়ের ব্যবসায় শুরু করলেন। মি. P তার তিন ভাইকে দোকানের তিনটি অংশের দায়িত্ব প্রদান করলেন। অল্পদিনের মধ্যে তার প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায়টি সফলতা অর্জন করে।

[সি. বো. ১৬]

- ক. ব্যবসায়ের প্রধান উদ্দেশ্য কী? ১
- খ. একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিকের অসীম দায় বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. মি. P -এর ব্যবসায়টি মালিকানার ভিত্তিতে কোন ধরনের? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মি. P -এর ব্যবসায়ের সফলতা লাভে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচনের ভূমিকা মূল্যায়ন করো। ৪

৯ নং প্রশ্নের উত্তর

ক ব্যবসায়ের প্রধান উদ্দেশ্য হলো মুনাফা অর্জন করা।

খ ব্যবসায়ে অসীম দায় বলতে বোঝায় ব্যবসায়ে যতটুকু দায়-দায়িত্ব সৃষ্টি হয় তার সবটুকুই মালিককে বহন করতে হয়, যার কোনো সীমা নির্দিষ্ট থাকে না।

ব্যবসায়ের দেনার জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ক্ষেত্রবিশেষে দায়বদ্ধ থাকে। সরবরাহকৃত মূলধন দ্বারা দায় পরিশোধ না হলে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে দেনা শোধ করতে হয়। একমালিকানা ব্যবসায়ে মালিক যেমন একা সমস্ত মুনাফা ভোগ করেন, ঠিক তেমনি সমস্ত দায়ও তাকেই বহন করতে হয়।

গ মি. P-এর ব্যবসায়টি মালিকানার ভিত্তিতে একমালিকানা ব্যবসায়। একমালিকানা ব্যবসায় বলতে যে ব্যবসায়ে একজনমাত্র মালিক থাকে, যিনি সমস্ত মুনাফা ভোগ ও ঝুঁকি বহন করে তাকে বোঝায়। এ ব্যবসায়ের দায়-দায়িত্ব অসীম।

মি. P স্বনামধন্য বেসরকারি কলেজের শিক্ষক। তিনি তার সঞ্চিত অর্থ দিয়ে কলেজের নিকটে একটি বড় দোকান দিলেন। দোকানের ১ম অংশে স্টেশনারি, ২য় অংশে ফটোকপি মেশিন ও ৩য় অংশে মোবাইল

ব্যাংকিংয়ের ব্যবসায় গুরুত্ব করলেন। মি. P নিজেই ব্যবসায় মূলধন সরবরাহ করেন। ব্যবসায়ের দায়-দায়িত্ব তিনি নিজেই বহন করেন। তার তিন ভাইকে ব্যবসায়ের দায়িত্ব দেন কিন্তু মালিকানা দেওয়া হয়নি। মি. P নিজেই এ ব্যবসায়ের মালিক। তিনিই সমস্ত মুনাফা ভোগ ও সমস্ত ঝুঁকি বহন করেন। তাই বলা যায়, মি. P-এর ব্যবসায় সংগঠনটি একমালিকানা ব্যবসায়ের অঙ্গীকার।

ঘ মি. P -এর ব্যবসায়ের সফলতা লাভে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচনের ভূমিকা যুক্তিযুক্ত হয়েছে।

ব্যবসায়ের সফলতা লাভের জন্য যথোপযুক্ত ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচন একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। কেননা একটা ব্যবসায়ের সাফল্য তখনই হয় যখন ব্যবসায়ের অসংখ্য ভোক্তা থাকে। যেখানে ভোক্তার সংখ্যা কম সেখানে সফলতা আসবে না।

মি. P কলেজ, ব্যাংক ও শিল্প প্রতিষ্ঠানের কাছে তার সম্ভবত অর্থ দ্বারা একটি একমালিকানা ব্যবসায় স্থাপন করেন। কলেজ, ব্যাংক ও শিল্প প্রতিষ্ঠানের কাছে ফটোকপি, স্টেশনারি ও মোবাইল ব্যাংকিংয়ের ব্যবসায় স্থাপন করার জন্য উপযুক্ত স্থান। কেননা ছাত্রছাত্রীরা তাদের শিক্ষাসংক্রান্ত বিভিন্ন কাগজপত্র, খাতা-কলম ক্রয় ও ফটোকপি করবে। ব্যাংক ও শিল্প প্রতিষ্ঠানও তাদের কাছের প্রতিষ্ঠান থেকে ক্রয় করবে। এছাড়া মোবাইল ব্যাংকিংয়ের মাধ্যমে সহজেই অর্থ আদান-প্রদান করতে পারবে। তাই এটি মি. P-এর ব্যবসায়ের জন্য একটি অনুকূল স্থান।

মি. P যথাযোগ্য স্থানে তার ব্যবসায়টি গুরুত্ব করেছেন, যা তাকে স্বল্প সময়ের মধ্যে সাফল্য অর্জনে সহায়তা করবে। সুতরাং বলা যায়, মি. P-এর ব্যবসায় সফলতা লাভে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচন গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে।

প্রশ্ন ১০ জনাব রানা স্বল্প পুঁজি নিয়ে সিয়ামুনের মতো বিলাসবহুল হোটেল থাকা সত্ত্বেও বিশ্ববিদ্যালয় চত্বরে একটি হোটেল দিলেন। সেখানে তিনি ২৫ টাকায় ৬টি আইটেমের সাথে ১ পে-ট ভাত বিক্রি করেন। তিনি তার হোটেলের খাবারে রেসিপি মধ্য পরিবর্তন এনে নতুন নতুন ভালো স্বাদের খাবার ঐ দামে বিক্রি করেন। এতে তার ব্যবসায়টি দ্রুত জনপ্রিয় হয়ে ওঠে।

- [ব. বো. ১৬]
- মূলধন কী? ১
 - বাংলাদেশের আমদানি বাণিজ্য কেন গুরুত্বপূর্ণ? ব্যাখ্যা করো। ২
 - উদ্দীপকে বর্ণিত ব্যবসায়টি কোন ধরনের ব্যবসায়? ব্যাখ্যা করো। ৩
 - জনাব রানার ব্যবসায়টি ব্যবসায়ের কোন সুবিধার ফলে দ্রুত জনপ্রিয় হয়ে ওঠে? বিশ্লেষণ করো। ৪

১০ নং প্রশ্নের উত্তর

ক মূলধন হলো ব্যবসায় বা শিল্পে বিনিয়োগকৃত অর্থের সমষ্টি।

খ বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে বিদেশ থেকে পণ্যসামগ্রী ক্রয় করে নিজ দেশে আনাকে আমদানি বলে।

বর্তমান বিশ্বে সব দেশই অভ্যন্তরীণ চাহিদা পূরণের জন্য কম-বেশি বিদেশ থেকে পণ্য আমদানি করে থাকে। সাধারণত কোনো দেশে যেসব পণ্যের ঘাটতি থাকে তা অন্য দেশ থেকে আমদানি করে আনা হয়। বাংলাদেশে যেসব ক্ষেত্রে ঘাটতি রয়েছে ঐসব পণ্য আমদানি করার জন্য আমদানি বাণিজ্য গুরুত্বপূর্ণ।

গ জনাব রানার ব্যবসায়টি একটি একমালিকানা ব্যবসায়।

এক ব্যক্তির মালিকানায় গঠিত ও পরিচালিত ব্যবসায় হলো একমালিকানা ব্যবসায়। এটি বিশ্বের প্রাচীনতম ব্যবসায় সংগঠন।

জনাব রানা বিশ্ববিদ্যালয় চত্বরে একটি হোটেল ব্যবসায় প্রতিষ্ঠা করেন। তিনি ব্যবসায়টির একমাত্র মালিক। ব্যবসায়ের তিনি এককভাবে মূলধন বিনিয়োগ করেছেন। ব্যবসায়ের লাভ হলে তিনি একাই ভোগ করেন। ব্যবসায়ের লোকসান এবং দায়-দেনার জন্য তিনিই এককভাবে দায়ী থাকবেন। ব্যবসায়টি এককভাবে পরিচালনা এবং সব সিদ্ধান্ত তিনিই গ্রহণ করেন। সুতরাং একমালিকানা ব্যবসায়ের সব বৈশিষ্ট্যের সাথে জনাব রানার ব্যবসায়টির মিল থাকায় এটি নিঃসন্দেহে একটি একমালিকানা ব্যবসায়।

ঘ জনাব রানার ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়ের ব্যক্তিগত বৈশিষ্ট্য প্রদর্শনের সুযোগ থাকার ফলে দ্রুত জনপ্রিয় হয়ে ওঠেছে। একমালিকানা ব্যবসায় বিশ্বের সবচেয়ে জনপ্রিয় এবং প্রাচীন ব্যবসায়। আধুনিক যুগেও এ ব্যবসায়টি টিকে থাকার পেছনে স্বতন্ত্র কিছু বৈশিষ্ট্যের ভূমিকা রয়েছে। ব্যক্তিগত নৈপুণ্য প্রদর্শনের সুযোগ এমনি একটি বৈশিষ্ট্য। জনাব রানা স্বল্প পুঁজি নিয়ে একটি হোটেল ব্যবসায় গুরুত্ব করেন। বিশ্ববিদ্যালয়ে সিয়ামুনের মতো বিলাসবহুল হোটেল থাকা সত্ত্বেও জনাব রানার হোটেলটি জনপ্রিয় হয়ে ওঠেছে। তিনি মাত্র ২৫ টাকায় ৬টি আইটেমের সাথে ১ পে-ট ভাত বিক্রি করেন। খাবারের এ মেনুটা যেমন সমৃদ্ধ তেমনি অভিনবও বটে। তিনি গতানুগতিক রেসিপি পরিবর্তন করে ভাত বিক্রি করেন। রেসিপি পরিবর্তনই রানার হোটেলের ব্যবসায়টিকে গ্রাহকদের কাছে আকর্ষণীয় করে তুলেছে। জনাব রানা একমালিকানা ব্যবসায় পরিচালনা করেন। এতে তিনি তার সৃজনশীলতা এবং ব্যক্তিগত নৈপুণ্য প্রদর্শনের সুযোগ পান। তাই তিনি ভোক্তাদের নিত্য-নতুন রেসিপি উপহার দিতে পারেন। ব্যক্তিগত বৈশিষ্ট্য বা নৈপুণ্য প্রদর্শনের সুযোগ থাকায় এবং সেটি ব্যবহার করেই জনাব রানার ব্যবসায়টি খুব দ্রুত জনপ্রিয় হয়ে ওঠেছে।

প্রশ্ন ১১ জনাব সাইফুল দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে মাছ কিনে এনে ঢাকার বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন। বিশেষ করে পদ্মা ও মেঘনা নদীর ইলিশ মাছের চাহিদা থাকায় তার ব্যবসায়টি দিন দিন সমৃদ্ধির দিকে যাচ্ছে।

[রাজউক উত্তরা মডেল কলেজ, ঢাকা]

- বিবরণপত্র কী? ১
- অসীম দায় বলতে কী বোঝায়? ২
- জনাব সাইফুলের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়ের কোন ক্ষেত্রের অঙ্গীকার? ব্যাখ্যা করো। ৩
- তুমি কি মনে করো এ ধরনের ব্যবসায়ের মাধ্যমে দেশের সম্পদের সুশ্রম বন্টন সম্ভব? যুক্তিসহ তোমার মতামত দাও। ৪

১১ নং প্রশ্নের উত্তর

ক যে পত্রের মাধ্যমে পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি জনগণকে শেয়ার বা ঋণপত্র কেনার আহবান জানায় তাকে বিবরণপত্র বলে।

খ অসীম দায় বলতে ব্যবসায়ের বিনিয়োগকৃত মূলধনের বাইরে যে দায়-দায়িত্বের সৃষ্টি হয় তাকে বোঝায়।

এক্ষেত্রে ব্যবসায়ের যতটুকু দায়-দায়িত্ব সৃষ্টি হয় তার সবটুকু মালিককে বহন করতে হয়। যার কোনো সীমা নির্দিষ্ট থাকে না। এর জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তিও ক্ষেত্রবিশেষে দায়বদ্ধ থাকে। সরবরাহকৃত মূলধন দিয়ে যদি দায় পরিশোধ না হয় সেক্ষেত্রে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে দেনা শোধ করতে হয়। এটিই ব্যবসায়ের অসীম দায়।

গ জনাব সাইফুলের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়ের ‘পচনশীল পণ্যের ব্যবসায়’ ক্ষেত্রের অন্তর্গত।

কতিপয় পণ্যসামগ্রী আছে যেগুলোর স্থায়িত্ব খুবই কম এবং দ্রুত পচনশীল। এসব ক্ষেত্রে একমালিকানা ব্যবসায় বিশেষভাবে উপযোগী। যেমন: মাছ, মাংস, ফলমূল, দুধ, শাকসবজি ইত্যাদির ব্যবসায়। উদ্দীপকে জনাব সাইফুল দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে মাছ কিনে আনেন। সেই মাছ ঢাকার বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন। পদ্মা ও মেঘনা নদীর ইলিশ মাছের চাহিদা বেশি থাকায় তার ব্যবসায়টি দিন দিন সমৃদ্ধির দিকে যাচ্ছে। জনাব সাইফুল মাছ নিয়ে ব্যবসায় করেন। মাছ একটি পচনশীল পণ্য। সুতরাং বলা যায়, তিনি তার ব্যবসায়ের ক্ষেত্র হিসেবে ‘পচনশীল পণ্যের ব্যবসায়’ নির্বাচন করেছেন।

ঘ একমালিকানা ব্যবসায়ের মাধ্যমে দেশের সম্পদের সুশ্রম বণ্টন সম্ভব বলে আমি মনে করি।

ক্ষুদ্র একমালিকানা ব্যবসায় ভোক্তা ও জনসাধারণের অতি কাছে অবস্থান করায় পণ্য ও সেবার চাহিদা বা বাজার সৃষ্টিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে। এতে ভোক্তারা নতুন ও উন্নত পণ্য ব্যবহারের সুযোগ পায়। উৎপাদন ও বণ্টন ব্যবসায়েরও উন্নতি ঘটে।

উদ্দীপকে জনাব সাইফুলের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়। তিনি দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে মাছ কিনে ঢাকার বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন। পদ্মা ও মেঘনা নদীর ইলিশের চাহিদা বেশি থাকায় তার ব্যবসায়টি দিন দিন সফলতা অর্জন করছে।

মাছ দেশের একটি সম্পদ। কিন্তু দেশের সব জায়গায় নদী প্রবাহিত হয় না বলে সব এলাকার মানুষ এ সম্পদ ভোগ করার সুযোগ পায় না। বিশেষ করে ঢাকা জেলার মধ্য দিয়ে পদ্মা ও মেঘনা নদী প্রবাহিত না হওয়ায় এ জেলার মানুষজন ইলিশ মাছের অভাববোধ করে। জনাব সাইফুল পদ্মা ও মেঘনার ইলিশ মাছ সরবরাহ করায় অন্যান্য এলাকার মানুষের পাশাপাশি ঢাকার মানুষজনের মধ্যেও এ সম্পদ বণ্টন করা যায়। সুতরাং, এভাবে একমালিকানা ব্যবসায়ের মাধ্যমে দেশের সম্পদের সুশ্রম বণ্টন করা সম্ভব।

প্রশ্ন ১২ জাকির হোসেন দুইজন কর্মী নিয়ে দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে বিভিন্ন ধরনের ফলমূল সংগ্রহ করে ঢাকা শহরে বিক্রয় করেন। তিনি তার বন্ধুদের কাছ থেকে অর্থ ধার নিয়ে ব্যবসাতে বিনিয়োগ করেন। যেহেতু ফলমূলে খুব তাড়াতাড়ি পচন ধরে তাই এই ব্যবসাতে প্রচুর ঝুঁকি বিদ্যমান। জাকির হোসেন ঝুঁকি নিয়ন্ত্রণের জন্য কিছু ব্যবস্থা গ্রহণের চিন্তাভাবনা করছেন।

[ঢাকা কলেজ]

- ক. অংশীদারি ব্যবসায় কাকে বলে? ১
- খ. অংশীদারি ব্যবসায়ের দায় অসীম কেন? ২
- গ. উদ্দীপকের জাকির হোসেন কোন ধরনের ব্যবসায় সংগঠন গড়ে তুলেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জাকির হোসেন কীভাবে তার ব্যবসায়ের ঝুঁকি কমাতে পারে বলে তুমি মনে করো? যুক্তিসহ ব্যাখ্যা করো। ৪

১২ নং প্রশ্নের উত্তর

ক দুই বা ততোধিক ব্যক্তি স্বেচ্ছায় মূলধন বিনিয়োগ করে চুক্তির ভিত্তিতে যে ব্যবসায় গড়ে তোলে তাকে অংশীদারি ব্যবসায় বলে।

খ অংশীদারি ব্যবসাতে বিনিয়োগকৃত মূলধনের বাইরেও অংশীদারদের দায় সৃষ্টি হওয়াকে অংশীদারদের অসীম দায় বলে। অসীম দায়ের কারণে দেনা পরিশোধের জন্য ব্যবসায়িক সম্পদ পর্যাপ্ত না হলে অংশীদারদের ব্যক্তিগত সম্পদও দায়বদ্ধ থাকে। কোনো

অংশীদার দেউলিয়া হলে তার দায় অবশিষ্ট অংশীদারদের বহন করতে হয়। এজন্য অংশীদারি ব্যবসায়ের দায় অসীম হয়।

গ উদ্দীপকে জাকির হোসেন একমালিকানা ব্যবসায়ের মাধ্যমে ব্যবসায় শুরু করেন।

একমালিকানা ব্যবসাতে মালিক নিজেই নিজের ব্যবসায় পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ করেন। এটি একক উদ্যোগে গঠিত হয়। মালিক একাই মূলধন বিনিয়োগ করেন।

উদ্দীপকে জাকির হোসেন দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে উৎপাদিত মৌসুমি ফল সংগ্রহ করে ঢাকায় বিক্রি করেন। জাকির হোসেন নিজের তহবিল ও বন্ধু-বান্ধবের কাছ থেকে অর্থ সংগ্রহ করে ব্যবসাতে বিনিয়োগ করেন। তিনি একাই ব্যবসায় পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ করেন। তিনি ব্যবসাতে মুনাফা হলে নিজেই ভোগ এবং ক্ষতি হলে একাই বহন করেন। তাই বলা যায়, জাকির হোসেন একমালিকানা ব্যবসায়ের মাধ্যমে ব্যবসায় শুরু করেন।

ঘ উদ্দীপকে জাকির হোসেন গুদামজাতকরণের মাধ্যমে ব্যবসায় ঝুঁকি কমাতে পারেন বলে আমি মনে করি।

গুদামজাতকরণের মাধ্যমে পণ্যদ্রব্য নির্দিষ্ট সময় পর্যন্ত সংরক্ষণ করা যায়। এতে পণ্যের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি হয়। গুদামজাতকরণের মাধ্যমেই এক সময়ে উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন সময়ে ক্রেতারা ভোগ করতে পারেন।

কবির হোসেন বিভিন্ন অঞ্চলে উৎপাদিত মৌসুমি ফল সংগ্রহ করে ঢাকায় বিক্রি করেন। এটি একটি পচনশীল দ্রব্য। তাই ফল সংগ্রহ করে ভোক্তার কাছে পৌঁছাতে যে সময় লাগে তার মধ্যে ফল পচে যাওয়ার আশঙ্কা আছে। তাই তার ব্যবসাতে ঝুঁকির পরিমাণও বেশি। গুদামজাতকরণের মাধ্যমে সময়গত প্রতিবন্ধকতা দূর করে উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্যদ্রব্য সংগ্রহ করে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো যায়। তাই তিনি উৎপাদকের কাছ থেকে ফল সংগ্রহ করে গুদামজাতকরণের ব্যবস্থা করেন। তাই আমি মনে করি, জাকির হোসেন গুদামজাতকরণের মাধ্যমে ব্যবসায়ের ঝুঁকি কমাতে পারবেন।

প্রশ্ন ১৩ উদ্যমী যুবক সুশান্ত ২৫,০০০ টাকা ধার করে মোট ৫০,০০০ টাকার পণ্য সামগ্রী কিনে মুদি দোকান সাজিয়ে ব্যবসা শুরু করেন। স্বল্প পুঁজির কারণে তার দোকানে পর্যাপ্ত পণ্য সামগ্রী নেই। ফলে তিনি ভীষণ চিন্তিত হয়ে পড়েন। এমতাবস্থায় কয়েকজন নিয়মিত ক্রেতার পরামর্শে তিনি যেসব পণ্য সরবরাহ করতে পারেন না তার একটি তালিকা প্রস্তুত করে পরবর্তীতে এসব পণ্য দোকানে তোলেন। কিছুদিনের মধ্যে তার বিক্রয় বাড়ে এবং ধীরে ধীরে তিনি ব্যবসায় উন্নতি লাভ করে।

[হলি ক্রস কলেজ, ঢাকা]

- ক. BGMEA-এর পূর্ণ রূপ লেখো। ১
- খ. ন্যূনতম মূলধন বা ন্যূনতম চাঁদা বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. একমালিকানা ব্যবসায়ের কোন বৈশিষ্ট্যটি উদ্দীপকের ব্যবসায়ীকে প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায়ী হতে সাহায্য করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের পরিস্থিতিতে একমালিকানা ব্যবসায় নির্বাচন করার যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

১৩ নং প্রশ্নের উত্তর

ক BGMEA-এর পূর্ণ রূপ হলো Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association।



খ. কোম্পানির পরিমেল নিয়মাবলিতে উলি-খিত প্রাথমিক খরচের উদ্দেশ্যে ন্যূনতম যে পরিমাণ অর্থ সংগ্রহ করতে হয় তাকে ন্যূনতম মূলধন বা চাঁদা বলে।

পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি কাজ শুরু করার অনুমতিপত্র সংগ্রহ ও শেয়ার বিলির পূর্বে ন্যূনতম মূলধন বা ন্যূনতম চাঁদা সংগ্রহের কাজ করে। এ অর্থ দিয়ে কোম্পানির প্রাথমিক ব্যয় ও গঠন সংক্রান্ত ব্যয় নির্বাহ করা হয়। এরূপ চাঁদা বা মূলধন সংগ্রহ ব্যতীত পাবলিক লি. কোম্পানি কাজ শুরুর অনুমতি পায় না।

গ. একমালিকানা ব্যবসায়ের দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ বৈশিষ্ট্যটি উদ্দীপকের ব্যবসায়ীকে প্রতিষ্ঠিত হতে সাহায্য করেছে। একমালিকানা ব্যবসায় একজন ব্যক্তির মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। ব্যবসায়ের পরিচালনাগত সব সিদ্ধান্ত মালিক একাই নেন। তাই দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ সম্ভব হয়।

উদ্দীপকে সুশাস্ত্র নিজস্ব মূলধনের সাথে ধার করা অর্থ নিয়ে একটি মুদি দোকান দেন। তার মুদি দোকানটি একটি একমালিকানা ব্যবসায়। কিন্তু স্বল্পপুঁজির কারণে তার দোকানে পর্যাপ্ত পণ্য সামগ্রী ছিল না। তাই তিনি ক্রেতার চাহিদা পূরণে ব্যর্থ হন। এ অবস্থায় তিনি নিয়মিত ক্রেতাদের কাছ থেকে পরামর্শ নিয়ে চাহিদাসম্পন্ন পণ্যগুলো দোকানে তোলেন। ফলে কিছুদিনের মধ্যে তার দোকানের বিক্রয় বাড়ে। ক্রেতাদের সাথে প্রত্যক্ষ সম্পর্ক থাকায় সুশাস্ত্রের নতুন পণ্য দোকানে তোলার সিদ্ধান্ত নিতে কম সময় ব্যয় হয়েছে। সুতরাং, তার দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ ক্ষমতা তাকে প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায়ী হতে সাহায্য করেছে।

ঘ. উদ্দীপকের পরিস্থিতিতে একমালিকানা ব্যবসায় নির্বাচন করা যৌক্তিক হয়েছে বলে আমি মনে করি।

একমালিকানা ব্যবসায় একক মালিকের অধীনে গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। এ ব্যবসায় গঠনে তেমন কোনো আনুষ্ঠানিকতা নেই বলে এটি গঠন করা অনেক সহজ। এজন্য যে কেউ স্বল্পপুঁজি নিয়ে এ ব্যবসায় গঠন করতে পারে।

উদ্দীপকে সুশাস্ত্র ৫০,০০০ টাকা নিয়ে একটি মুদি দোকান দেন। প্রথমে তিনি ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহে ব্যর্থ হন। পরবর্তীতে ক্রেতাদের পরামর্শ নিয়ে দোকানে পণ্য তোলেন। এতে তার ব্যবসায়ের বিক্রয় বাড়ে। ফলে সে ধীরে ধীরে উন্নতি লাভ করতে পারেন।

উদ্দীপকের সুশাস্ত্র স্বল্প মূলধন নিয়ে ব্যবসায়টি গঠন করেন। মুদি দোকানটি দিতে তাকে কোনো ঝামেলা পোহাতে হয়নি। এছাড়াও তিনি দ্রুত সিদ্ধান্ত নিয়ে দোকানে পণ্যের বৈচিত্র্য আনেন। ফলে সে সহজেই ব্যবসায়ে সফলতা পেয়েছেন। তাই বলা যায়, সুশাস্ত্রের একমালিকানা ব্যবসায় নির্বাচন করা যুক্তিযুক্ত।

প্রশ্ন ১৪ মি. রঞ্জু ইউনিক টেইলার্সের কারিগর হিসেবে কাজ করেন। তিনি ভোক্তার ডিজাইন অনুযায়ী যেকোনো ধরনের পোশাক তৈরি করতে পারেন। এজন্য তার কারিগর হিসেবে সুনাম ও ভোক্তাদের সাথে যোগাযোগ রয়েছে। এখন তিনি ৫ জন কারিগর নিয়ে কর্তৃপক্ষের নিকট থেকে লাইসেন্স সংগ্রহ করে নিজেই টেইলার্সের ব্যবসায় করছেন।

[বিয়াম মডেল স্কুল এন্ড কলেজ, বগুড়া]

ক. শিল্প কী?

১

খ. একমালিকানা ব্যবসায় মালিকের দায় অসীম কেন? ২

গ. উদ্দীপকে মি. রঞ্জুর ভোক্তাদের কাছে সুনাম ও যোগাযোগ একমালিকানা ব্যবসায়ের কোন ধরনের বৈশিষ্ট্য? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. উদ্দীপকে মি. রঞ্জু কর্তৃপক্ষের অনুমতি নিয়ে কী ধরনের ব্যবসায় সংগঠন স্থাপন করতে পারেন? তুমি তা মূল্যায়ন করো। ৪

১৪ নং প্রশ্নের উত্তর

ক. প্রাকৃতিক সম্পদকে প্রক্রিয়াজাতের মাধ্যমে মানুষের ব্যবহারযোগ্য পণ্যে প্রস্তুত করার প্রক্রিয়াকে শিল্প বলে।

খ. ব্যবসায়ের অসীম দায় বলতে বিনিয়োগকৃত মূলধনের বাইরেও দায় বহন করাকে বোঝায়।

একমালিকানা ব্যবসায় মালিক একাই সব মুনাফা ভোগ করেন। ঠিক তেমনি দায়ও তাকেই বহন করতে হয়। ব্যবসায়ের দেনার জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ক্ষেত্র বিশেষে দায়বদ্ধ থাকে। সরবরাহকৃত মূলধন দ্বারা দায় পরিশোধ না হলে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রি করে দেনা শোধ করতে হয়। এটিই একমালিকানা ব্যবসায়ের অসীম দায়।

গ. উদ্দীপকে মি. রঞ্জুর ভোক্তাদের কাছে সুনাম ও যোগাযোগ একমালিকানা ব্যবসায়ের ‘প্রত্যক্ষ সম্পর্ক’ বৈশিষ্ট্যকে নির্দেশ করে।

একমালিকানা ব্যবসায় মালিকের সাথে কর্মচারী ও গ্রাহকের সরাসরি সম্পর্ক থাকে। ব্যবসায়ের পরিধি ছোট হওয়ায় মালিক নিজেই ব্যবসায় পরিচালনা করেন। এতে তিনি গ্রাহকদের পছন্দ ও রুচি সম্পর্কে ধারণা অর্জন করতে পারেন। ফলে ভোক্তাদের সাথে সুসম্পর্ক গড়ে ওঠে।

উদ্দীপকে মি. রঞ্জু ইউনিক টেইলার্সের কারিগর হিসেবে কাজ করেন। তিনি ভোক্তাদের পছন্দের ডিজাইন অনুযায়ী যেকোনো ধরনের পোশাক তৈরি করতে পারেন। এজন্য কারিগর হিসেবে তার সুনাম ও ভোক্তাদের সাথে যোগাযোগ রয়েছে। এগুলো একমালিকানা ব্যবসায়ের প্রত্যক্ষ সম্পর্ক বৈশিষ্ট্যকে নির্দেশ করে।

ঘ. উদ্দীপকে মি. রঞ্জু কর্তৃপক্ষের অনুমতি নিয়ে একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন স্থাপন করেছেন।

একমালিকানা ব্যবসায় একক ব্যক্তির মালিকানায় গঠিত ও পরিচালিত হয়। যেকোনো ব্যক্তি স্বল্প পুঁজি নিয়ে এ ব্যবসায় শুরু করতে পারেন। মালিক তার সহযোগিতার জন্য কর্মচারী নিয়োগ করতে পারবেন। তবে ব্যবসায়ের লাভ-ক্ষতি মালিক একাই বহন করেন।

উদ্দীপকে মি. রঞ্জু ইউনিক টেইলার্সের একজন কারিগর। তিনি ভোক্তাদের পছন্দের ডিজাইন অনুযায়ী যেকোনো ধরনের পোশাক তৈরি করতে পারেন। এজন্য তার সুনাম রয়েছে এবং ভোক্তাদের সাথে যোগাযোগ রয়েছে। তিনি পাঁচজন কর্মচারী নিয়ে কর্তৃপক্ষের কাছ থেকে ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহ করে নিজেই টেইলার্স ব্যবসায় শুরু করেন।

মি. রঞ্জু একমালিকানা ব্যবসায় শুরু করেছেন। তিনি কারিগর হিসেবে সুনাম অর্জন করার পর নিজেই টেইলার্স দেওয়ার চিন্তা করেন। এ ব্যবসায় গঠনের জন্য তাকে কোনো ঝামেলা পোহাতে হয় না। কর্তৃপক্ষের কাছ থেকে ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহ করে তিনি সহজেই এ ব্যবসায় শুরু করতে পারেন। তাই বলা যায়, মি. রঞ্জু কর্তৃপক্ষের অনুমতি নিয়ে একমালিকানা ব্যবসায় স্থাপন করতে পারেন।

প্রশ্ন ▶ ১৫ অর্থের অভাবে উচ্চ মাধ্যমিক পাস করার পর শিমুলের পড়াশোনা বন্ধ হয়ে যায়। সে অল্প কিছু জমানো টাকা নিয়ে বাজারে মৌসুমি ফলের ব্যবসায় শুরু করে। গত বছর রমজান মাসে সে ফল বিক্রি বন্ধ করে ইফতার সামগ্রী এবং ঈদের এক সপ্তাহ পূর্বে সে আবার ইফতার সামগ্রী বাদ দিয়ে পাঞ্জাবি টুপি ইত্যাদি বিক্রি করে। এতে সে আশাতীত সাফল্য পায়। শিমুল ঠিক করেছে এখন থেকে সে সময়োপযোগী পণ্যের বেচাকেনা করবে।

- ক. একমালিকানা ব্যবসায় কাকে বলে? ১
খ. আচরণে অনুমিত অংশীদার বলতে কী বোঝ? ২
গ. উদ্দীপকের শিমুলের কাজের মাধ্যমে একমালিকানা ব্যবসায়ের সুবিধার প্রধান কোন দিকটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. উদ্দীপকের শিমুলের উপলব্ধিকে তুমি কি যথার্থ মনে করো? যুক্তি দাও। ৪

১৫ নং প্রশ্নের উত্তর

ক একক ব্যক্তির মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত ব্যবসায়কে একমালিকানা ব্যবসায় বলে।

খ কোনো ব্যক্তি আচরণের মাধ্যমে নিজেকে ব্যবসায়ের অংশীদার হিসেবে পরিচয় দিলে তাকে আচরণে অনুমিত অংশীদার বলে। এ অংশীদার মৌখিক কথাবার্তা, লেখা বা আচরণের দ্বারা নিজেকে ব্যবসায়ের অংশীদার বলে পরিচয় দেয়। অনেক ক্ষেত্রে ব্যবসায়িক স্বার্থে এ ধরনের পরিচয় দেওয়ার প্রয়োজন পড়ে। তার আচরণের দ্বারা প্রভাবিত হয়ে তৃতীয় পক্ষ কোনো ঋণ দিলে তার জন্য আচরণে অনুমিত অংশীদার দায়বদ্ধ হয়।

গ উদ্দীপকে শিমুলের কাজের মাধ্যমে একমালিকানা ব্যবসায়ের নির্দিষ্ট ক্ষেত্রগত সুবিধার দিকটি ফুটে উঠেছে।

একমালিকানা ব্যবসায় একজন মালিক কর্তৃক গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। এজন্য এ ব্যবসায় সাধারণত ক্ষুদ্র আয়তনের হয়ে থাকে। পরিবেশ পরিস্থিতি বিবেচনা করে মালিক সুবিধা ও পছন্দানুযায়ী এ ব্যবসায়ের ক্ষেত্র নির্বাচন করতে পারে।

উদ্দীপকের শিমুল অল্প কিছু টাকা দিয়ে মৌসুমি ফলের ব্যবসায় করে। এ ধরনের ব্যবসায়ের স্থায়িত্ব খুব কম। মালিক ইচ্ছা করলেই বিলোপসাধন করতে পারে। এ সুবিধার জন্য শিমুল তার মৌসুমি ফলের ব্যবসায় বন্ধ করে পাঞ্জাবি, টুপি ইত্যাদি বিক্রি শুরু করে। সুতরাং ব্যবসায়টি একমালিকানা হওয়াতে সে সহজেই তার ব্যবসায়ের ক্ষেত্র পরিবর্তন করার সুবিধা পেয়েছে।

ঘ উদ্দীপকের শিমুল মৌসুম অনুযায়ী সময় উপযোগী পণ্য কেনাবেচার সিদ্ধান্ত গ্রহণের উপলব্ধিকে আমি যথার্থ মনে করি।

একমালিকানা ব্যবসায় ক্ষেত্রগত সুবিধার মতো কতিপয় বিশেষ সুবিধা একচেটিয়াভাবে ভোগ করে থাকে। এ ব্যবসায়টি সহজে পরিবর্তনশীল। এতে ব্যক্তিগত নৈপুণ্য প্রদর্শনের সুযোগ থাকে। সীমিত পরিসরে যে কেউ এ ব্যবসায় গঠন করতে পারে।

উদ্দীপকে শিমুল প্রথমে মৌসুমি ফলের ব্যবসায় শুরু করে। গত বছর রমজান মাসে সে ফল বিক্রির ব্যবসায় বন্ধ করে পাঞ্জাবি, টুপি ইত্যাদি বিক্রয় শুরু করেন। এতে সে বেশ লাভবানও হয়। এখানে সে সহজেই ব্যবসায়ের ক্ষেত্র পরিবর্তন করে নতুন ধরনের পণ্য নিয়ে ব্যবসায় শুরু করে।

একমালিকানা ব্যবসায় স্বল্প পরিসরে স্বল্পপুঁজি নিয়ে গঠিত হয় বলে এ ব্যবসায়ের পণ্য সহজে পরিবর্তন করে নতুন পণ্য নিয়ে কাজ করা

যায়। একেক মৌসুমে একেক পণ্যের চাহিদা বেশি থাকে। সে অনুযায়ী পণ্য পরিবর্তন করে মৌসুম অনুযায়ী পণ্য নির্বাচন করে ব্যবসায় পরিচালনা করলে অধিক লাভবান হওয়া যায়। অন্য কোনো ধরনের ব্যবসায়ের পণ্য পরিবর্তন সহজে সম্ভব নয়। উদ্দীপকের শিমুলও এভাবে মৌসুম অনুযায়ী পণ্য কেনাবেচা করতে চায়। সুতরাং তার সিদ্ধান্তটি যথার্থ।

প্রশ্ন ▶ ১৬ রিয়াজ একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের স্বত্বাধিকারী। রিয়াজ ব্যবসায়িক ঋণ নিয়ে পণ্য ক্রয় করেন এবং অধিক লাভের আশায় বাকিতে পণ্য বিক্রি করেন। দোকানদারের কাছ থেকে যথাসময়ে টাকা আদায়ে ব্যর্থ হলে পাওনাদারদেরকেও দেনা পরিশোধে ব্যর্থ হন। ফলে ব্যবসায়ের সকল দায় এককভাবে তাকে বহন করতে হয়। বছর শেষে তিনি ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রি করে ঋণ ও পাওনাদারদের দেনা পরিশোধ করেন।

[লক্ষ্মীপুর সরকারি কলেজ]

- ক. ব্যবসায়ের সহায়ক সেবা কী? ১
খ. WTO-এর কাজ কী? ২
গ. রিয়াজ-এর ব্যবসায়ের সীমাবদ্ধতাগুলো আলোচনা করো। ৩
ঘ. একমালিকানা ব্যবসায় পরিচালনায় রিয়াজ ব্যর্থতার কারণগুলো বিশ্লেষণ করো। ৪

১৬ নং প্রশ্নের উত্তর

ক ব্যবসায় স্থাপন, পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণের যেসব আর্থিক ও অনার্থিক সাহায্য ব্যবসায়ের জন্য অনুকূল পরিবেশ সৃষ্টি করে তাকে ব্যবসায়ের সহায়ক সেবা বলে।

খ বিশ্ব-বাণিজ্যকে সকলের জন্য কল্যাণকর করতে যে প্রতিষ্ঠান সবচেয়ে বেশি প্রভাবশালী ভূমিকা রেখেছে তা হলো WTO।

বিশ্ববাণিজ্য ব্যবস্থাকে সুসংহত করার উদ্দেশ্যেই WTO গঠন করা হয়। এটি এর সদস্যভুক্ত বিভিন্ন দেশের মধ্যকার বাণিজ্যিক বিভিন্ন বিরোধ নিষ্পত্তি করে। বিশ্বব্যাপী বাণিজ্যিক আলোচনার একটি ফোরাম হিসেবে এটি দায়িত্ব পালন করে। উন্নয়নশীল দেশগুলো এ ফোরামে নিজেদের দাবি তুলে ধরতে পারে।

গ উদ্দীপকে রিয়াজের একমালিকানা ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য সীমাবদ্ধতা রয়েছে।

একমালিকানা ব্যবসায় একজন ব্যক্তির মালিকানায় প্রতিষ্ঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। এ ব্যবসায়ের দায় অসীম হয়। স্থায়িত্বের অভাব এবং একক ঝুঁকি ও মূলধনের অভাব পরিলক্ষিত হয়। এসব অসুবিধার কারণে পরবর্তী সময়ে অন্যান্য ব্যবসায় সংগঠন গড়ে উঠেছে।

উদ্দীপকে রিয়াজ একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের মালিক। তিনি একাই এ ব্যবসায় পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ করেন। তার এ ব্যবসায়টি একটি একমালিকানা ব্যবসায়। পুঁজির স্বল্পতার কারণে তিনি ঋণ নিয়ে ব্যবসায়ের বিনিয়োগ করেন। পরবর্তীতে এ ঋণ পরিশোধ করতে ব্যর্থ হলে তিনি ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে ঋণ পরিশোধ করেন। এগুলো একমালিকানা ব্যবসায়ের অসুবিধা বা সীমাবদ্ধতার সাথে সংগতিপূর্ণ। সুতরাং, রিয়াজের ব্যবসায়ের পুঁজির স্বল্পতা, অসীম দায় এই দুইটি সীমাবদ্ধতা রয়েছে।

ঘ ব্যবসায়িক ঋণ গ্রহণ এবং বাকিতে পণ্য বিক্রয়ের জন্য একমালিকানা ব্যবসায় পরিচালনায় রিয়াজ ব্যর্থ হয়েছেন।

একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক একাই মূলধন সরবরাহ করেন। নিজস্ব তহবিলের পাশাপাশি প্রয়োজন হলে তিনি ঋণ-ঋজন, বন্ধুবান্ধব অথবা ব্যাংক থেকে ঋণ নিয়ে ব্যবসায়ের বিনিয়োগ করতে পারেন।

উদ্দীপকে রিয়াজ ব্যবসায়িক ঋণ নিয়ে পণ্য ক্রয় করেন। অধিক লাভের আশায় সেগুলো বাকিতে বিক্রয় করেন। দোকানদারের কাছ থেকে ঠিক সময়ে টাকা আদায় করতে না পারায় তিনি দেনা পরিশোধেও ব্যর্থ হন।

রিয়াজ তার সব নিজস্ব অর্থ ব্যবসায়ে বিনিয়োগ করেন। তাই পরবর্তীতে ঋণ নিয়ে পণ্য ক্রয় করতে হয়। সেই পণ্য তিনি বাকিতে বিক্রয় করেন। তাই অর্থের অভাবে তিনি সময়মতো ঋণের আসল ও সুদ পরিশোধে ব্যর্থ হন। ফলে তাকে ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে দেনা পরিশোধ করতে হয়। সুতরাং বলা যায়, রিয়াজ তার ব্যবসায়ের স্বল্পপুঁজি ও বাকিতে বিক্রয় করার জন্য সফলতা অর্জনে ব্যর্থ হন।

প্রশ্ন ▶ ১৭ কৃষিক্ষেত্রে অপার সম্ভাবনার কথা বুঝতে পেরে উচ্চশিক্ষা গ্রহণ করার পরও সত্যজিৎ কর্মকার চাকরি না নিয়ে কৃষিকাজকে জীবিকা হিসেবে বেছে নিয়েছেন। নিজ পুঁজি ও দক্ষতায় গড়ে তুলেছেন আধুনিক কৃষি খামার। বীজ থেকে চারা উৎপাদন, ডিম থেকে হাঁস-মুরগির বাচ্চা উৎপাদন ইত্যাদির মাধ্যমে তার ব্যাপক কর্মযজ্ঞ শুরু হয়েছে। সম্প্রতি পার্শ্ববর্তী শহরে তিনি তার উৎপাদিত পণ্য বাজারজাত করার উদ্যোগ নিয়েছেন।

[জালালাবাদ ক্যান্টনমেন্ট পাবলিক স্কুল এন্ড কলেজ, সিলেট]

- ক. ব্যবসায় কী? ১
- খ. সার্বভৌমত্ব ব্যবসায়ের জন্য গুরুত্বপূর্ণ কেন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মালিকানার ভিত্তিতে উদ্দীপকের ব্যবসায়টি কোন ধরনের? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে পার্শ্ববর্তী শহরে বাজার সৃষ্টি করা সম্ভব? বিশ্লেষণ করো। ৪

১৭ নং প্রশ্নের উত্তর

ক মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে বৈধভাবে পরিচালিত যাবতীয় অর্থনৈতিক কাজকে ব্যবসায় বলে।

খ সার্বভৌমত্ব বলতে কোনো দেশ বা রাষ্ট্রের নিজের অভ্যন্তরীণ এবং অন্যান্য রাষ্ট্রের সাথে সম্পর্ক নির্ধারণের চূড়ান্ত ক্ষমতাকে বোঝায়।

যে দেশের সার্বভৌমত্ব অনুকূল নয়, সে দেশে ব্যবসায়ের ভিত মজবুত হতে পারে না। কারণ কোনো দেশের বাণিজ্য নীতি, করনীতি, বিনিয়োগনীতি। পররাষ্ট্রনীতি ইত্যাদি ব্যবসায়ের ওপর সরাসরি প্রভাব ফেলে। তাই যেকোনো দেশের সার্বভৌমত্ব ঐ দেশের ব্যবসায়ের জন্য গুরুত্বপূর্ণ।

গ মালিকানার ভিত্তিতে উদ্দীপকের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন।

একমালিকানা ব্যবসায় একক ব্যক্তির মালিকানায় গঠিত ও পরিচালিত হয়। মালিক নিজেই এ ব্যবসায়ে সব মূলধন বিনিয়োগ করেন। ব্যবসায়ের সব মুনাফা তিনি একই ভোগ করেন। ঝুঁকিও একাই বহন করেন।

উদ্দীপকে সত্যজিৎ কর্মকার কৃষি কাজকে জীবিকা হিসেবে বেছে নেন। উচ্চশিক্ষায় শিক্ষিত হওয়ার কারণে তিনি নিজ দক্ষতায় আধুনিক কৃষি খামার গড়ে তোলেন। নিজেই পুঁজি বিনিয়োগ করেন। তিনি যেহেতু একাই সব পুঁজি বিনিয়োগ করেন, তাই খামারটির মালিক তিনি একাই। এসব বৈশিষ্ট্য একমালিকানা ব্যবসায়ের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ। সুতরাং বলা যায়, মালিকানার ভিত্তিতে সত্যজিৎ কর্মকারের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়।

ঘ স্থানগত উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে উদ্দীপকের পার্শ্ববর্তী শহরে বাজার সৃষ্টি করা সম্ভব।

উৎপাদনকারী ও ভোগকারীর মধ্যকার স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করা হয় পরিবহনের মাধ্যমে। এর ফলে এক স্থানে উৎপাদিত পণ্য অন্য স্থানের ভোক্তাদের কাছে পৌঁছানো যায়। এর মাধ্যমে ব্যবসায়ের সম্প্রসারণ করা সম্ভব হয়।

উদ্দীপকে সত্যজিৎ কর্মকার একজন উচ্চশিক্ষায় শিক্ষিত যুবক। তিনি কৃষি কাজকে জীবিকা হিসেবে বেছে নেন। নিজ পুঁজি ও দক্ষতায় গড়ে তুলেছেন আধুনিক কৃষি খামার। তার খামারে বীজ থেকে চারা উৎপাদন, ডিম থেকে হাঁস-মুরগির বাচ্চা উৎপাদন ইত্যাদি কাজ চলে। সম্প্রতি তিনি পার্শ্ববর্তী শহরে উৎপাদিত পণ্যগুলো বাজারজাত করার উদ্যোগ নিয়েছেন।

উদ্দীপকের সত্যজিৎ কর্মকারের এ উদ্যোগ সফল হবে স্থানগত উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে। উৎপাদনকারী ও ভোগকারীর মধ্যে স্থানগত দূরত্ব বাণিজ্যের ক্ষেত্রে বাধার সৃষ্টি করে। পরিবহনের মাধ্যমে এ বাধা দূর করা যায়। এর মাধ্যমে এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পণ্য পৌঁছানো যায়। সত্যজিৎ কর্মকার যদি তার উৎপাদিত পণ্যগুলো পাশের শহরে বিক্রি করতে চান তাহলে তাকে সেগুলো পরিবহনের মাধ্যমে নিয়ে যেতে হবে। সুতরাং বলা যায়, স্থানগত উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে পার্শ্ববর্তী শহরে উৎপাদিত পণ্যের বাজার সৃষ্টি করা সম্ভব।

প্রশ্ন ▶ ১৮ রাকিব শীতকালে টুপি, মাফলার, কম্বল, গ্রীষ্মকালে তালপাতার পাখা, রুমাল, গামছা, বর্ষাকালে ছাতা, বর্ষাতি ইত্যাদি বিক্রয় করে থাকেন। এই সকল পণ্য সামগ্রী পচনশীল না হওয়ায় রাকিবের বেশ মুনাফা হয়ে থাকে।

[সরকারি সুন্দরবন আদর্শ কলেজ, খুলনা]

- ক. ব্যবসায় কাকে বলে? ১
- খ. শিল্প কী? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে বর্ণিত রাকিবের ব্যবসায়টি কোন ধরনের ব্যবসায়ের অন্তর্গত এবং কেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. রাকিবের ব্যবসায় সংগঠনের মাধ্যমে কোন ধরনের ব্যবসায়ী উপকার ভোগী? দেশের অর্থনীতিতে-এর প্রভাব সংক্ষেপে আলোচনা করো। ৪

১৮ নং প্রশ্নের উত্তর

ক মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে বৈধভাবে পরিচালিত যাবতীয় অর্থনৈতিক কাজকে ব্যবসায় বলে।

খ যে প্রক্রিয়ার মাধ্যমে প্রাকৃতিক সম্পদ আহরণ করে তা রূপান্তর করে মানুষের ব্যবহার উপযোগী পণ্যে প্রস্তুত করা হয় তাকে শিল্প বলে।

এটি পণ্যদ্রব্য ও সেবাকর্ম উৎপাদন ও রূপান্তর প্রক্রিয়ার সাথে জড়িত। এর মাধ্যমে প্রাকৃতিক সম্পদ উত্তোলন এবং এর রূপগত পরিবর্তন করা হয়। ফলে পণ্যের নতুন উপযোগ সৃষ্টি হয়। উদাহরণ- তুলা থেকে কাপড় তৈরি, সুন্দর থেকে মৎস্য আহরণ প্রভৃতি।

গ উদ্দীপকে বর্ণিত রাকিবের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়ের অন্তর্গত।

একমালিকানা ব্যবসায় একজন মালিক কর্তৃক গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। এজন্য এ ব্যবসায় সাধারণত ক্ষুদ্র আয়তনের হয়ে থাকে। পরিবেশ পরিস্থিতি বিবেচনায় মালিকের সুবিধা ও পছন্দ অনুযায়ী মালিক এ ব্যবসায়ের ক্ষেত্র নির্বাচন করতে পারে।

উদ্দীপকে রাকিব একেক ঋতুতে একেক পণ্যের ব্যবসায় করেন। শীতকালে টুপি, মাফলার, কম্বল, গ্রীষ্মকালে তালপাতার পাখা, রুমাল, গামছা; বর্ষাকালে ছাতা, বর্ষাতি ইত্যাদি বিক্রয় করেন। এসব ব্যবসায় পরিচালনায় বেশি মূলধনের প্রয়োজন হয় না। তাই তিনি তার পছন্দ অনুযায়ী ব্যবসায় পরিবর্তন করেন। এ সকল পণ্য সামগ্রী পচনশীল না হওয়ায় তিনি ব্যবসায়ে সাফল্য লাভ করতে পারেন। এসব বৈশিষ্ট্য একমালিকানা ব্যবসায়ের সাথে সংগতিপূর্ণ। তাই বলা যায়, রাকিবের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন।

ঘ রাকিবের ব্যবসায় সংগঠনের মাধ্যমে একমালিকানা ব্যবসায়ী বা উপকারভোগী। অর্থনীতিতে এ ব্যবসায় ইতিবাচক প্রভাব ফেলে। একমালিকানা ব্যবসায়ের অন্যতম ক্ষেত্র হলো পরিবর্তনশীল চাহিদার পণ্যের ব্যবসায়। যেসব পণ্যের চাহিদা পরিবর্তনশীল এগুলোর উৎপাদন ও বন্টন এ ব্যবসায়ের মাধ্যমে গঠন ও পরিচালনা করা যায়। এতে দ্রুত মুনাফা অর্জন করা যায়। উদ্দীপকের রাকিব শীতকালে টুপি, মাফলার, কম্বল; গ্রীষ্মকালে পাখা, রুমাল, গামছা; বর্ষাকালে ছাতা, বর্ষাতি ইত্যাদি বিক্রয় করেন। এসব পণ্য পচনশীল না হওয়ায় তিনি বেশ মুনাফা করতে পারছেন। একমালিকানা ব্যবসায়ের মাধ্যমে যখন যে পণ্যের চাহিদা বেশি থাকে সেই পণ্যের ব্যবসায় গঠন করা যায়। এতে দ্রুত মুনাফা অর্জন হয়। ফলে একমালিকানা ব্যবসায়ীরা দ্রুত সফল হতে পারেন। তাদের সফলতা দেখে দেশের বেকার যুবকরা উৎসাহিত হন। তারা সহজেই অধিক চাহিদা সম্পন্ন পণ্যগুলো সংগ্রহ করে ব্যবসায় শুরু করতে পারেন। এতে দেশের বেকার সমস্যা সমাধানের পাশাপাশি মানুষের অর্থসংস্থানের ব্যবস্থা হয়। ফলে মানুষের জীবনযাত্রার মানের উন্নয়ন ঘটে। তাই বলা যায়, দেশের অর্থনীতিতে একমালিকানা ব্যবসায়ের প্রভাব অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

প্রশ্ন ১৯ মুক্তা ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয় থেকে ব্যবসায় প্রশাসনে স্নাতকোত্তর ডিগ্রি অর্জন করেন। তাই তিনি শ্রমবিভাগকরণ, বিশেষীকরণ সম্পর্কে ভালো জানেন। তিনি লক্ষ্য করেছেন ব্যাপক উৎপাদন ও প্রতিযোগিতার যুগেও কতিপয় ব্যবসায় বৃহদায়তন সংগঠনের পাশাপাশি জনপ্রিয়তার সাথে টিকে আছে এবং সফলভাবে পরিচালিত হচ্ছে। তাই তিনি এরূপ একটি ঝুঁকির ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান করবেন বলে স্থির করেছেন।

[পটুয়াখালী সরকারি মহিলা কলেজ]

- ক. কম ঝুঁকির ব্যবসায় বলতে কোন ব্যবসায়কে বোঝায়? ১
- খ. গোপনীয়তা রক্ষা ও যোগ্যতার প্রতিফলন একমালিকানা ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য নাকি সুবিধা? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মুক্তার দৃষ্টিতে কোন ব্যবসায় সংগঠন অত্যন্ত জনপ্রিয় এবং কেন? বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. ব্যাপক উৎপাদন ও প্রতিযোগিতার যুগেও বৃহদায়তন ব্যবসায়ের পাশাপাশি ক্ষুদ্রায়তন একমালিকানা ব্যবসায় টিকে থাকায় পশ্চাতে মুক্তার দৃষ্টিভঙ্গি মূল্যায়ন করো। ৪

১৯ নং প্রশ্নের উত্তর

ক কম ঝুঁকির ব্যবসায় বলতে একমালিকানা ব্যবসায়কে বোঝায়।

সহায়ক তথ্য

একক ব্যক্তির মালিকানায গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত ব্যবসায়কে একমালিকানা ব্যবসায় বলে।

খ গোপনীয়তা রক্ষা ও যোগ্যতার প্রতিফলন একমালিকানা ব্যবসায়ের সুবিধা।

গোপনীয়তা রক্ষা ব্যবসায়ের সফলতার জন্য অপরিহার্য। একমালিকানা ব্যবসায় মালিক একই ব্যবসায়ের সব কাজ করেন বলে গোপনীয়তা বজায় রাখতে পারেন। আবার এ ব্যবসায়ের সফলতা মূলত নির্ভর করে মালিকের ব্যবসায় পরিচালনার যোগ্যতার ওপর। তাই বলা যায়, গোপনীয়তা রক্ষা ও যোগ্যতার প্রতিফলন একমালিকানা ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য নয়; বরং সুবিধা।

গ মুক্তার দৃষ্টিতে একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন অত্যন্ত জনপ্রিয়।

একক ব্যক্তির মালিকানায একমালিকানা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠিত ও পরিচালিত হয়। যে কেউ স্বল্প পুঁজি নিয়ে এ ব্যবসায় গঠন ও পরিচালনা করতে পারে। ব্যবসায়ের সব মুনাফা মালিক একাই ভোগ করে।

উদ্দীপকের মুক্তা ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয় থেকে ব্যবসায় প্রশাসনে স্নাতকোত্তর শেষ করেন। তিনি লক্ষ্য করেন যে, বর্তমান প্রতিযোগিতার যুগে বৃহদায়তন সংগঠনের পাশাপাশি কতিপয় ব্যবসায় জনপ্রিয়তার সাথে টিকে আছে এবং সফলভাবে পরিচালিত হচ্ছে। তাই তিনি এরূপ একটি ঝুঁকির ব্যবসায় প্রতিষ্ঠার জন্য ভাবছেন। সহজ গঠন, গোপনীয়তা রক্ষা, দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ, ভোক্তাদের সাথে প্রত্যক্ষ যোগাযোগ, অবস্থানগত সুবিধা প্রভৃতির মাধ্যমে সহজেই ব্যবসায়ে সাফল্য লাভ করা যাবে। এসব সুবিধা একমালিকানা ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। তাই বলা যায়, এসব কারণেই একমালিকানা ব্যবসায় জনপ্রিয়।

ঘ মুক্তার দৃষ্টিতে ব্যাপক উৎপাদন ও প্রতিযোগিতার যুগেও বৃহদায়তন ব্যবসায়ের পাশাপাশি ক্ষুদ্রায়তন একমালিকানা ব্যবসায় টিকে থাকার কারণ হলো ঝুঁকির স্বল্পতা।

স্বল্প পুঁজি নিয়েই এ ব্যবসায় গঠন করা যায়। এর মুনাফা মালিক একাই ভোগ করেন। আবার সব ঝুঁকিও মালিকই বহন করেন। মালিক দ্রুত সিদ্ধান্ত নিয়ে ব্যবসায়ের ঝুঁকি এড়াতে পারেন। তাই এ ব্যবসায়কে স্বল্প ঝুঁকির ব্যবসায়ও বলা হয়।

উদ্দীপকে মুক্তা ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয় থেকে ডিগ্রি অর্জন করেন। তিনি লক্ষ্য করেন, ব্যাপক প্রতিযোগিতার যুগেও কতিপয় ব্যবসায় বৃহদায়তন ব্যবসায়ের পাশাপাশি টিকে আছে এবং সফলভাবে পরিচালিত হচ্ছে। তিনি এরূপ একটি ঝুঁকির ব্যবসায় প্রতিষ্ঠা করবেন বলে স্থির করেন। এখানে একমালিকানা ব্যবসায়কে নির্দেশ করা হয়েছে।

একমালিকানা ব্যবসায় স্বল্পপুঁজির ব্যবসায়। লোকসান বা ক্ষতি হলে সেটা স্বল্প মাত্রায় হয়। বৃহদায়তন ব্যবসায়ে অধিক পুঁজি নিয়ে ব্যবসায় করতে হয় বলে ঝুঁকি পরিমাণও বেশি থাকে। এছাড়া একমালিকানা ব্যবসায়ে ক্ষেত্র পরিবর্তনের সুবিধা রয়েছে। ব্যবসায়ের ঝুঁকির সম্ভাবনা সৃষ্টি হলে মালিক দ্রুত সিদ্ধান্ত নিয়ে ক্ষেত্র পরিবর্তন করে ঝুঁকি এড়াতে পারেন, যা বৃহদায়তন ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে সম্ভব নয়। সুতরাং ব্যাপক উৎপাদন ও প্রতিযোগিতার যুগেও বৃহদায়তন ব্যবসায়ের পাশাপাশি একমালিকানা ব্যবসায় টিকে থাকার কারণ হিসেবে ‘ঝুঁকির স্বল্পতা’ বিষয়টি মুক্তার দৃষ্টিভঙ্গিতে প্রভাবিত করেছে।

প্রশ্ন ২০ মিসেস লুনা তার ব্যক্তিগত তহবিল থেকে ১,০০,০০০ টাকা নিয়ে পাঁচজন কর্মীসহ তার নিজের এলাকায় একটি রেস্টুরেন্ট ব্যবসায়

শুরু করেন। মানসম্মত সেবা প্রদান করায় তার ব্যবসায় ব্যাপক সাফল্য আসে। ভোক্তার চাহিদা বাড়ায় তিনি ব্যবসায়টিকে সম্প্রসারণের সিদ্ধান্ত নেন। যার কারণে বন্ধু মুহিত থেকে ৫০,০০০ টাকা ধার নেন। কিন্তু মিসেস লুনা অসুস্থ হয়ে পড়ায় তার ব্যবসায়টি বন্ধের উপক্রম হয়েছে। এমতাবস্থায় বন্ধু মুহিত তার প্রদত্ত অর্থের জন্য লুনাকে বার বার বলা সত্ত্বেও লুনা দায় পরিশোধে অপারগতা প্রকাশ করে। মুহিত পাওনা আদায়ের জন্য আদালতেও মামলা করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।

[পটুয়াখালী সরকারি মহিলা কলেজ]

- ক. পুনঃগুণি কী? ১
- খ. পরিবর্তনশীল চাহিদার পণ্যের ক্ষেত্রে কোন ব্যবসায় উপযোগী ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের মিসেস লুনার স্থাপিত ব্যবসায়টি কী ধরনের- ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উলি-খিত পরিস্থিতিতে পাওনা আদায়ের জন্য মুহিত কর্তৃক মামলা করার সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

২০ নং প্রশ্নের উত্তর

ক বিদেশ থেকে পণ্যসামগ্রী আমদানি করে তা পুনরায় অন্য দেশে রপ্তানি করাকে পুনঃগুণি বলে।

খ পরিবর্তনশীল চাহিদার পণ্যের ক্ষেত্রে একমালিকানা ব্যবসায় উপযোগী।

একক মালিকানায় একমালিকানা ব্যবসায় গঠিত ও পরিচালিত হয়। মালিক একজন থাকায় এ ব্যবসায়ের আয়তন সীমিত পরিসরে হয়। এছাড়াও এ ব্যবসায়ের মূলধনও কম থাকে। ফলে পণ্যের পরিবর্তনশীলতায় সহজে ব্যবসায়ের কাঠামোগত পরিবর্তন করা যায়। তাই পরিবর্তনশীল পণ্যের চাহিদার ক্ষেত্রে একমালিকানা ব্যবসায়ই উপযুক্ত।

গ উদ্দীপকের মিসেস লুনার স্থাপিত ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়ের অন্তর্গত।

একমালিকানা ব্যবসায় একক মালিকানায় গঠিত, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। এ ব্যবসায়ের মালিক একজন থাকায় ইচ্ছা করলেই সহজে সীমিত মূলধন নিয়ে গঠন করা যায়। এ ব্যবসায়ের যাবতীয় লাভ মালিক একাই ভোগ করে এবং লোকসান হলে সব দায় তাকে একই বহন করতে হয়।

উদ্দীপকে মিসেস লুনা পাঁচজন কর্মী নিয়ে নিজের এলাকায় একটি রেস্টুরেন্ট ব্যবসায় শুরু করেন। এক্ষেত্রে মূলধনের যোগান হিসেবে তার ব্যক্তিগত তহবিল থেকে ১,০০,০০০ টাকা দেন। মানসম্মত সেবা প্রদান করায় তার ব্যবসায় ব্যাপক সাফল্য আসে। তিনি নিজেই তার ব্যবসায়টি পরিচালনা করেন। তার ব্যবসায় পরিচালনার জন্য তাকে কারও কাছে জবাবদিহি করতে হয় না। এসব বৈশিষ্ট্য একমালিকানা ব্যবসায়ের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ। তাই বলা যায়, মিসেস লুনার স্থাপিত ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়ের অন্তর্গত।

ঘ উদ্দীপকে উলি-খিত পরিস্থিতিতে পাওনা আদায়ের জন্য মুহিত কর্তৃক মামলা করার সিদ্ধান্ত সম্পূর্ণ যৌক্তিক।

একমালিকানা ব্যবসায় একক মালিকানায় গঠিত ও পরিচালিত হয়। এরূপ ব্যবসায়ের লাভ-ক্ষতি এবং দায়সমূহের জন্য মালিক একাই দায়ী থাকে। এ ব্যবসায়ের সৃষ্ট দায় মেটানোর জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তিও দায়বদ্ধ থাকে।

উদ্দীপকে মিসেস লুনা তার নিজের এলাকায় একটি রেস্টুরেন্ট ব্যবসায় শুরু করেন। মানসম্মত সেবা প্রদান করায় তার ব্যবসায়ের প্রতি ভোক্তার চাহিদা বাড়ার ফলে তিনি তার ব্যবসায় সম্প্রসারণের সিদ্ধান্ত নেন। এই লক্ষ্যে তিনি তার বন্ধু মুহিতের কাছ থেকে ৫০,০০০ টাকা ধার নেন। কিন্তু মিসেস লুনা অসুস্থ হয়ে পড়ায় ব্যবসায়টি বন্ধের উপক্রম হয় এবং তিনি মুহিতের ঋণ পরিশোধে অপারগতা প্রকাশ করেন। তাই মুহিত তার পাওনা আদায়ের জন্য মিসেস লুনার বিরুদ্ধে আদালতে মামলা করার সিদ্ধান্ত নেন।

উদ্দীপকের পরিস্থিতিতে জনাব মুহিতের মিসেস লুনার বিরুদ্ধে মামলা করার সিদ্ধান্তটি যৌক্তিক। কারণ মিসেস লুনা একমালিকানা ব্যবসায় পরিচালনা করেন। এরূপ ব্যবসায়ের আইনগত সত্তা নেই এবং মালিকের দায় অসীম হয়। এই অসীম দায়ের কারণে মিসেস লুনা তার ব্যক্তিগত সম্পদ থেকে ব্যবসায়ের দায় পরিশোধে বাধ্য। এমতাবস্থায় মুহিতের আদালতে মামলার মাধ্যমে পাওনা আদায়ের প্রচেষ্টা সম্পূর্ণ যৌক্তিক।

প্রশ্ন ২১ কালশীমাটি গ্রামের ফরহাদ ছাগল পালনের ওপর প্রশিক্ষণ নিয়ে নিজ বাড়িতে একটি খামার গড়ে তোলেন। পরবর্তীতে খামারটি সম্প্রসারণের জন্য এনজিও থেকে ঋণ নেন এবং অতিরিক্ত পাঁচজন কর্মী নিয়োগ দেন। কিন্তু হঠাৎ রোগাক্রান্ত হয়ে কিছু ছাগলের মৃত্যু হওয়ায় খামারটি নিয়ে তিনি শঙ্কিত হয়ে পড়েন।

[পল্লী উন্নয়ন একাডেমি ল্যাব, স্কুল এন্ড কলেজ, বগুড়া]

- ক. ব্যবসায় উদ্যোগ কী? ১
- খ. ‘মুনাফা হলো ঝুঁকি গ্রহণের পুরস্কার’ ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে ফরহাদ যে খামারটি গড়ে তোলেন, তা কোন ধরনের ব্যবসায় সংগঠন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের ফরহাদের শঙ্কার সাথে ব্যবসায়ের কোন বৈশিষ্ট্যের সাদৃশ্যতা রয়েছে এবং এ অবস্থা থেকে উত্তরণের উপায় কী? মূল্যায়ন করো। ৪

২১ নং প্রশ্নের উত্তর

ক কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান যখন স্বেচ্ছায় কোনো ব্যবসায় গঠন, পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণের সিদ্ধান্ত নেয়, তখন তাকে ব্যবসায় উদ্যোগ বলে।

খ ব্যবসায়ের আয় থেকে ব্যয় বা ক্ষতি বাদ দিলে যা অবশিষ্ট থাকে তাই মুনাফা।

ব্যবসায়ের মুখ্য উদ্দেশ্য হলো মুনাফা অর্জন করা। মুনাফার আশায় ব্যবসায় করলেও এতে বিভিন্ন ঝুঁকির (পণ্য বিনষ্ট হওয়া, চাহিদা হ্রাস পাওয়া) কারণে লোকসান হওয়ার সম্ভাবনা আছে। এ ঝুঁকি না নিলে ব্যবসায় করা যায় না। ব্যবসায়ের ঝুঁকি না নিলে মুনাফা অর্জনের সম্ভাবনা থাকে না। তাই মুনাফাকে ঝুঁকি গ্রহণের পুরস্কার বলা হয়।

গ উদ্দীপকে ফরহাদ যে খামারটি গড়ে তোলেন, তা একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন।

একমালিকানা ব্যবসায় মালিক নিজেই গঠন ও পরিচালনা করেন। তবে সহযোগিতার জন্য বেতনভিত্তিক কর্মচারী নিয়োগ দিতে পারেন। মালিক একাই এ ব্যবসায় মূলধনের যোগান দেন। অতিরিক্ত মূলধনের প্রয়োজন হলে ঋণ নিতে পারেন।

উদ্দীপকে কালশীমাটি গ্রামের ফরহাদ ছাগল পালনের ওপর প্রশিক্ষণ নিয়ে নিজ বাড়িতে একটি খামার দেন। খামারটি সম্প্রসারণ করার জন্য তিনি এনজিও থেকে ঋণ নেন। এছাড়া তিনি খামার পরিচালনায় সহযোগিতার জন্য অতিরিক্ত পাঁচজন কর্মচারী নিয়োগ দেন। ফরহাদ

নিজেই এ খামারের মালিক। তাই ব্যবসায়ের লাভ-ক্ষতিও তিনি একই বহন করেন। এসব বৈশিষ্ট্য একমালিকানা ব্যবসায়ের সাথে সংগতিপূর্ণ। তাই বলা যায়, ফরহাদের দেওয়া খামারটি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন।

ঘ উদ্দীপকে ফরহাদের শঙ্কার সাথে ব্যবসায়ের 'ঝুঁকি' বৈশিষ্ট্যটির সাদৃশ্য রয়েছে। এবং এটি বিমার মাধ্যমে উত্তরণ করা সম্ভব। ব্যবসায়ে বিভিন্ন (চাহিদা হ্রাস, দুর্ঘটনা, চুরি, ডাকাতি) কারণে ঝুঁকির সৃষ্টি হয়। যার কারণে ব্যবসায়ের প্রচুর আর্থিক ক্ষতি হয়। এ ক্ষতি থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য ঝুঁকির বিপক্ষে বিমা করা হয়। বিমা ব্যবসায়ের ঝুঁকিগত প্রতিবন্ধকতা দূর করে।

উদ্দীপকের ফরহাদ ছাগল পালনের ওপর প্রশিক্ষণ নিয়ে একটি খামার দেন। খামার সম্প্রসারণের জন্য তিনি এনজিও থেকে ঋণও নেন। কিন্তু হঠাৎ রোগাক্রান্ত হয়ে কিছু ছাগলের মৃত্যু হলে খামারটি নিয়ে ফরহাদ শঙ্কিত হন।

উদ্দীপকে খামারের কয়েকটি ছাগলের মৃত্যু ফরহাদের ব্যবসায়ে ঝুঁকির সৃষ্টি করেছে। কারণ ছাগলের মৃত্যুতে সে আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হন। এ অবস্থা থেকে উত্তরণের উপায় হলো বিমা করা। ফরহাদ তার খামারের জন্য গবাদিপশু বিমা করলে পরবর্তীতে ছাগলের মৃত্যু হলে ক্ষতিপূরণ পাবেন। এতে তার আর্থিক ক্ষতির ঝুঁকি, কমবে। সুতরাং উদ্দীপকে ফরহাদের শঙ্কার কারণ হলো আর্থিক ঝুঁকি যা বিমার মাধ্যমে দূর করা যাবে।

প্রশ্ন ২২ মিস. পলি যুব উন্নয়ন থেকে প্রশিক্ষণ নিয়ে পুঁতি ও বিভিন্ন অপ্রয়োজনীয় জিনিস দিয়ে ফুল, ফুলদানি, ব্যাগ, শোপিস, ডোর বেল, ঝাড়বাতি ইত্যাদি জিনিস তৈরি করেন। তৈরিকৃত পণ্যগুলো মিস. পলি নিজে ক্রেতাদের সরবরাহ করেন। মিস. পলি ক্রেতাদের সাথে কখনো খারাপ ব্যবহার করেন না। ক্রেতার মিস. পলির ওপর সম্পূর্ণ আস্থা রাখে। বর্তমানে মিস. পলির সফলতা দিন দিন বাড়ছে। তাই তিনি ভাবছেন যে কিছু লোক নিয়োগ দেবেন।

[পাবনা সরকারি মহিলা কলেজ]

- ক. বাণিজ্য কী? ১
- খ. পুনঃগুণনি বলতে কী বোঝ? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. ব্যবসায়ের আওতাভেদে মিস. পলির ব্যবসায়ের ধরন ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মিস. পলির ব্যবসায়ে সফলতার মূল কারণ বিশ্লেষণ করো। ৪

২২ নং প্রশ্নের উত্তর

ক উৎপাদিত পণ্যসামগ্রী ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর কাছে পৌঁছানোর জন্য সম্পাদিত যাবতীয় যেমন: ক্রয়, বিক্রয়, পরিবহন প্রভৃতি কাজকে বাণিজ্য বলে।

খ বিদেশে থেকে পণ্যসামগ্রী আমদানি করে তা আবার অন্য দেশে রপ্তানি করাকে পুনঃগুণনি বলে।

এর মাধ্যমে আমদানিকৃত পণ্য অন্য দেশে বেশি দামে বিক্রয় করে মুনাফা অর্জন করা যায়। পুনঃগুণনি প্রক্রিয়ায় পণ্য আমদানি করে তা সরাসরি বা কিছুটা প্রক্রিয়াজাত করে পণ্যের গুণগত মান ও ব্যবহার উপযোগিতা বাড়ানো যায়। দুটি দেশের মধ্যে বাণিজ্যিক সম্পর্ক না থাকলে তৃতীয় দেশ উক্ত দুই দেশের মধ্যে বাণিজ্যিক সম্পর্ক স্থাপন করতে পারে পুনঃগুণনির মাধ্যমে।

গ ব্যবসায়ের আওতাভেদে উদ্দীপকে মিস. পলির ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায়ের অঙ্গীভূত।

একমালিকানা ব্যবসায় এক ব্যক্তির লাভের উদ্দেশ্যে একক মালিকানার ভিত্তিতে গঠিত ও পরিচালিত হয়। সীমিত মূলধন নিয়ে এই ব্যবসায়

সহজেই গঠন করা যায়। মালিক নিজেই ব্যবসায় পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণ করে বলে সফলতা অর্জন সহজ হয়।

উদ্দীপকে মিস. পলি যুব উন্নয়ন থেকে প্রশিক্ষণ নিয়ে অপ্রয়োজনীয় জিনিস দিয়ে ফুল, ব্যাগ, ডোরবেল, ঝাড়বাতি ইত্যাদি জিনিস তৈরি করেন। এসব পণ্য তিনি নিজেই ক্রেতাদের কাছে পৌঁছে দেন। মিস. পলির এই ব্যবসায় শুরু করতে কম মূলধন লাগে। এছাড়া পরিচালনার কাজ তিনি নিজেই করেন। তাই খুব বেশি ব্যয় হয় না। ক্রেতাদের সাথে তিনি কখনো খারাপ ব্যবহার করেন না। তাই তার সফলতা দিন দিন বাড়ছে। এসব বৈশিষ্ট্য একমালিকানা ব্যবসায়ের সাথে সংগতিপূর্ণ। তাই বলা যায়, মিস. পলির ব্যবসায়টি একমালিকানা সংগঠন।

ঘ মিস. পলির ব্যবসায়ের সফলতার মূল কারণ ক্রেতাদের সাথে প্রত্যক্ষ সম্পর্ক স্থাপন করা।

একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক ও পরিচালক একই ব্যক্তি। মালিক একাই ব্যবসায়ের তত্ত্বাবধান করেন। এতে ক্রেতাদের সাথে তার প্রত্যক্ষ সম্পর্ক গড়ে ওঠে। ক্রেতাদের পছন্দ মতো পণ্য সরবরাহ করে এ ব্যবসায়ে দ্রুত ও সফলতা লাভ করা যায়।

উদ্দীপকে মিস. পলি যুব উন্নয়ন থেকে প্রশিক্ষণ নিয়ে অপ্রয়োজনীয় জিনিস দিয়ে বিভিন্ন নতুন জিনিস (ফুল, ফুলদানি, ব্যাগ, শোপিস ইত্যাদি) তৈরি করেন। তিনি নিজেই তৈরি পণ্যগুলো ক্রেতাদের কাছে পৌঁছে দেন। মিস. পলি ক্রেতাদের সাথে কখনো খারাপ ব্যবহার করেন না। ক্রেতার মিস. পলির ওপর সম্পূর্ণ আস্থা রাখে।

মিস. পলি নিজে ক্রেতাদের কাছে পণ্য পৌঁছে দেওয়ায় ক্রেতাদের সাথে তার প্রত্যক্ষ সম্পর্কের সৃষ্টি হয়। এতে মিস. পলি ক্রেতাদের সাথে সুসম্পর্ক বজায় রাখার জন্য সবসময় ভালো ব্যবহার করেন। এছাড়া ক্রেতাদের সবসময় ভালো পণ্য সরবরাহ করায় সচেষ্ট থাকেন। ভালো পণ্য পাওয়ায় ক্রেতার সন্তুষ্টি হন। ফলে তারা মিস. পলিকে নির্ভরযোগ্য মনে করেন। এতে তার এবং তার ব্যবসায়ের সুনাম বৃদ্ধি পায়। তাই বলা যায়, ক্রেতাদের সাথে প্রত্যক্ষ সম্পর্ক তৈরি করায় মিস. পলির সফলতা দিন দিন বাড়ছে।

প্রশ্ন ২৩ আজু মিয়া ৫ জন কর্মচারী নিয়ে ১ লক্ষ টাকা এবং বন্ধু কবিরের কাছ থেকে ১ লক্ষ টাকা ধার নিয়ে একটি ফাস্টফুডের দোকান দেন। অতিরিক্ত অর্থের কারণে বন্ধু রনির কাছ থেকে ২ লক্ষ টাকা সুদ প্রদানের শর্তে ধার নেন। হঠাৎ আজু মিয়া মারা গেলে তার বন্ধুরা পাওনা আদায়ের জন্য আদালতের আশ্রয় নেন। আদালত আজু মিয়ার ব্যক্তিগত সম্পত্তি থেকে পাওনা পরিশোধের জন্য নির্দেশ প্রদান করেন।

[পুলিশ লাইফ স্কুল এন্ড কলেজ, রংপুর]

- ক. ব্যবসায় কী? ১
- খ. মুনাফা অর্জন ছাড়া ব্যবসায়ী ব্যবসা করেন না- ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের ব্যবসায়টি কোন প্রকৃতির? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. আজু মিয়ার ব্যবসায়ের কোন বৈশিষ্ট্যের কারণে আদালত এ সিদ্ধান্ত নিয়েছে? যুক্তিসহ ব্যাখ্যা করো। ৪

২৩ নং প্রশ্নের উত্তর

ক মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে বৈধভাবে পরিচালিত যাবতীয় অর্থনৈতিক কাজকে (উৎপাদন, ক্রয়, বিক্রয় ইত্যাদি) ব্যবসায় বলে।

খ মুনাফা অর্জন ব্যবসায়ের প্রধান উদ্দেশ্য।

মুনাফা অর্জন ছাড়া ব্যবসায়ীর পক্ষে ব্যবসায় পরিচালনা করা সম্ভব নয়। অর্জিত মুনাফা দিয়ে তিনি জীবিকা নির্বাহ করেন। এছাড়া ব্যবসায়ের পরিধি বাড়ান। তাই বলা হয়, মুনাফা অর্জন ছাড়া ব্যবসায়ী ব্যবসায় করেন না।

গ উদ্দীপকের ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠনের অঙ্গভূত।

একমালিকানা ব্যবসায় একজন ব্যক্তির মালিকানায় গঠিত ও পরিচালিত হয়। এ ব্যবসাতে মালিক নিজেই মূলধনের যোগান দেন। অর্জিত মুনাফার ওপর শুধু মালিকের অধিকার থাকে। তাছাড়া এ ব্যবসায়ের গঠন তুলনামূলকভাবে সহজ।

উদ্দীপকে আজু মিয়া নিজস্ব ১ লক্ষ টাকা এবং বন্ধুর কাছ থেকে ১ লক্ষ টাকা ধার নিয়ে একটি ফাস্টফুডের দোকান দেন। পরবর্তীতে তিনি আরও ২ লক্ষ টাকা ধার নিয়ে ব্যবসাতে বিনিয়োগ করেন। কাজের সহযোগিতার জন্য আজু মিয়া ৫ জন কর্মচারী নিয়োগ করেন। ব্যবসায়ের অর্জিত মুনাফা তিনি একাই ভোগ করেন। ঝুঁকিও একাই বহন করেন। হঠাৎ তার মৃত্যুর সাথে সাথে ব্যবসায়েরও বিলুপ্তি ঘটে। সুতরাং তিনি ব্যবসায়ের একক মালিক হওয়ায় আজু মিয়ার ব্যবসায়টিকে একমালিকানা ব্যবসায় বলা যায়।

ঘ আজু মিয়ার ব্যবসায়ের ‘অসীম দায়’ বৈশিষ্ট্যের কারণে আদালত এ সিদ্ধান্ত দিয়েছে।

অসীম দায়ের ফলে ব্যবসাতে বিনিয়োগকৃত মূলধনের বাইরে দায়-দায়িত্বের সৃষ্টি হয়। একমালিকানা ব্যবসাতে দেনার জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি ক্ষেত্রবিশেষে দায়বদ্ধ থাকে। সরবরাহকৃত মূলধন দ্বারা দায় পরিশোধ না হলে ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে দেনা শোধ করতে হয়।

উদ্দীপকে আজু মিয়া নিজ উদ্যোগে একটি ফাস্টফুডের দোকান দেন। তিনি এখানে নিজস্ব ১ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ করেন। বিভিন্ন সময়ে অতিরিক্ত অর্থের দরকার হলে তিনি তার বন্ধুদের কাছ থেকে ৩ লক্ষ টাকা ধার করেন। হঠাৎ আজু মিয়া মারা গেলে তার বন্ধুরা পাওনা আদায়ের জন্য আদালতের আশ্রয় গ্রহণ করেন। আদালত আজু মিয়ার ব্যক্তিগত সম্পত্তি থেকে পাওনা পরিশোধের নির্দেশ প্রদান করেন।

আজু মিয়ার ব্যবসায়টি একমালিকানা ব্যবসায় সংগঠন। এই ব্যবসায়ের অন্যতম বৈশিষ্ট্য হলো দেনার জন্য মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি দায়বদ্ধ থাকে। আজু মিয়া নিজস্ব ১ লক্ষ টাকা ব্যবসাতে বিনিয়োগ করেন, যা দিয়ে ৩ লক্ষ টাকার পাওনা পরিশোধ করা সম্ভব নয়। তাই তার বন্ধুরা আদালতের শরণাপন্ন হন। আদালত আজু মিয়ার ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে পাওনা পরিশোধের নির্দেশ দেন। সুতরাং, ব্যবসায়ের অসীম দায়ের জন্য আদালত এই নির্দেশ দেন।

প্রশ্ন ▶ ২৪ নয়ন হোসেন ১০ বছর ধরে চট্টগ্রাম শহরে একটি মুদি দোকান চালাচ্ছেন। গ্রাহকের সাথে তার সম্পর্ক ভালো। যুক্তিসঙ্গত দামে গ্রাহকের রসিচ অনুযায়ী পণ্য বিক্রি করেন। প্রতিযোগিতার মধ্যেও তার গ্রাহক বেড়েছে। এখন তিনি বড় আকারের দোকান দেওয়ার কথা ভাবছেন। এজন্য তার অধিক টাকার প্রয়োজন। বন্ধু রহিম তার ব্যবসায় পুঁজি বিনিয়োগ করতে চান। ব্যাংকও ঋণ দিতে রাজি।

[ঝালকাঠি সরকারি কলেজ]

- ক. প্রমিতকরণ কাকে বলে? ১
খ. শিল্পকে উৎপাদনের বাহন বলা হয় কেন? ২
গ. উদ্দীপকে নয়ন হোসেনের কর্মকাণ্ডে একমালিকানা ব্যবসায়ের কোন সুবিধাটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. বড় দোকান দেওয়ার ক্ষেত্রে নয়ন হোসেনের করণীয় সম্পর্কে তোমার অভিমত উদ্দীপকের আলোকে তুলে ধরো। ৪

২৪ নং প্রশ্নের উত্তর

ক পণ্যের আকার, ওজন ও রং অনুযায়ী পণ্যের মান নির্ধারণ করা কে প্রমিতকরণ বলে।

খ যে প্রক্রিয়ায় প্রাকৃতিক সম্পদ ও কাঁচামালকে প্রক্রিয়াজাত করে মানুষের ব্যবহার উপযোগী পণ্যে রূপান্তর করা হয় তাকে শিল্প বলে।

মানুষের অভাব পূরণের জন্য বিভিন্ন পণ্য বা সেবাসামগ্রী উৎপাদন করাই শিল্পের কাজ। ব্যবসায়ের উৎপাদন সংক্রান্ত কাজ শিল্পের দ্বারা সংঘটিত হয়। এজন্যই শিল্পকে উৎপাদনের বাহন বলা হয়।

গ উদ্দীপকের নয়ন হোসেনের কর্মকাণ্ডে একমালিকানা ব্যবসায়ের প্রত্যক্ষ সম্পর্কের সুবিধাটি ফুটে উঠেছে।

একমালিকানা ব্যবসাতে মালিকের সাথে কর্মচারী ও গ্রাহকদের সরাসরি সম্পর্ক তৈরি করা যায়। এ ব্যবসায়ের পরিধি ছোট হওয়ায় মালিক নিজেই তার ব্যবসায় পরিচালনা করেন। এর ফলে গ্রাহকদের সাথে তার ভালো সম্পর্ক গড়ে ওঠে।

উদ্দীপকে নয়ন হোসেন ১০ বছর ধরে চট্টগ্রামে একটি মুদি দোকান চালাচ্ছেন। যুক্তিসঙ্গত দামে গ্রাহকের রসিচ অনুযায়ী পণ্য বিক্রয় করেন। তাই প্রতিযোগিতার মাঝেও তার গ্রাহক বেড়েছে। নিজের ব্যবসায়ের পণ্য সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রয় করায় তাদের সাথে তার সুসম্পর্ক গড়ে উঠেছে। এরূপ সম্পর্ক একমালিকানা ব্যবসায়ের অন্যতম সুবিধা। সুতরাং বলা যায়, গ্রাহকদের সাথে প্রত্যক্ষ সম্পর্ক সুবিধাটিই নয়ন হোসেনের ব্যবসাতে ফুটে উঠেছে।

ঘ বড় দোকান দেওয়ার ক্ষেত্রে নয়ন হোসেনের করণীয় হবে ব্যাংক থেকে ঋণ নেওয়া।

ব্যবসায় পরিচালনা ও সম্প্রসারণের জন্য ব্যবসায়ীকে প্রতিনিয়ত অর্থের যোগান দিতে হয়। সুবিধাজনক উৎস থেকে পুঁজি সংগ্রহ করতে পারলে ব্যবসায় পরিচালনা সহজ হয়।

উদ্দীপকে নয়ন হোসেনের ব্যবসায় ভালো চলায় প্রতিযোগিতার মধ্যেও তার গ্রাহক বেড়েছে। এখন বড় আকারের দোকান দেওয়ার কথা ভাবছেন। এজন্য তার অধিক অর্থের প্রয়োজন। এক্ষেত্রে তার বন্ধু ব্যবসাতে পুঁজি বিনিয়োগ করতে চায়। আবার ব্যাংক ও তাকে ঋণ দিতে রাজি।

উপর্যুক্ত পরিস্থিতিতে বন্ধুর থেকে অর্থ না নেওয়াই উত্তম হবে। বন্ধুর কাছ থেকে অর্থ নিলে তিনি ব্যবসাতে হস্তক্ষেপ করতে পারেন। এমনকি ব্যবসায়ের অংশীদারও হতে চাইতে পারেন। এক্ষেত্রে ব্যবসায় পরিচালনায় ব্যাঘাত ঘটবে। অপরদিকে ব্যাংক থেকে ঋণ নিলে প্রতিমাসে নির্দিষ্ট পরিমাণ সুদ দিতে হবে। তবে ব্যাংক কখনো ব্যবসাতে পরিচালনায় হস্তক্ষেপ করবে না। এতে ব্যবসায়ের যে মুনাফা হবে পুরোটাই নয়ন হোসেন ভোগ করতে পারবেন। এসব দিক বিবেচনায় তার জন্য ব্যাংক ঋণ নেওয়াই যুক্তিযুক্ত।

প্রশ্ন ▶ ২৫ মি. P একটি স্বনামধন্য বেসরকারি কলেজের শিক্ষক। কলেজের কাছেই কয়েকটি ব্যাংক ও শিল্প প্রতিষ্ঠান রয়েছে। তিনি তার

সম্মিত অর্থ দ্বারা কলেজের সন্নিহিত একটি ভবনের নিচতলা ভাড়া নিয়ে বড় দোকান দেন। তার দোকানের ১ম অংশে স্টেশনারি, ২য় অংশে ফটোকপি মেশিন ও ৩য় অংশে মোবাইল ব্যাংকিং এর ব্যবসায় শুরু করলেন। মি. P তার তিন ভাইকে দোকানের তিনটি অংশের দায়িত্ব প্রদান করলেন। অল্পদিনের মধ্যে তার প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায়টি সফলতা অর্জন করে।

[সরকারি সোহরাওয়ার্দী কলেজ, পিরোজপুর]

- ক. ব্যবসায়ের প্রধান উদ্দেশ্য কী? ১
খ. একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিকের অসীম দায় বলতে কী বোঝায়? ২
গ. মি. P-এর ব্যবসায়টি মালিকানার ভিত্তিতে কোন ধরনের? ৩
ঘ. মি. P-এর ব্যবসায়ের সফলতা লাভে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচনের ভূমিকা মূল্যায়ন করো। ৪

২৫ নং প্রশ্নের উত্তর

ক ব্যবসারে প্রধান উদ্দেশ্য মুনাফা অর্জন।

খ অসীম দায় বলতে ব্যবসায়ের বিনিয়োগকৃত মূলধনের বাইরে মালিকের যে দায়-দায়িত্বের সৃষ্টি হয়, তাকে বোঝায়। একমালিকানা ব্যবসায়ের যতটুকু দায়-দায়িত্ব সৃষ্টি হয় তার সবটুকু মালিককে একাই বহন করতে হয়। সরবরাহকৃত মূলধন দিয়ে যদি দায় পরিশোধ না হয় তাহলে মালিকের ব্যক্তিগত সম্পত্তি বিক্রয় করে দেনা শোধ করতে হয়। একমালিকানা ব্যবসায়ের মালিক যেমন একা সমস্ত মুনাফা ভোগ করেন, ঠিক তেমনি সমস্ত দায় তাকেই বহন করতে হয়। তাই এ ব্যবসায়ের মালিকের দায় অসীম হয়।

গ উদ্দীপকে মি. P-এর ব্যবসায়টি মালিকানার ভিত্তিতে একমালিকানা ব্যবসায়ের অন্তর্গত।

একমালিকানা ব্যবসায়ের একজন মাত্র মালিক থাকে। মালিক একাই সমস্ত মুনাফা ভোগ এবং ঝুঁকি বহন করেন। তবে মালিক তার সহযোগিতার জন্য বেতনের ভিত্তিতে কর্মচারী নিয়োগ করতে পারেন।

মি. P স্বনামধন্য বেসরকারি কলেজের শিক্ষক। তিনি তার সম্মিত অর্থ দিয়ে কলেজের কাছে একটি বড় দোকান দেন। দোকানের ১ম অংশে স্টেশনারি, ২য় অংশে ফটোকপি মেশিন ও ৩য় অংশে মোবাইল ব্যাংকিং এর ব্যবসায় শুরু করেন। মি. P তার তিন ভাইকে দোকানের

তিনটি অংশের দায়িত্ব প্রদান করেন। কিন্তু ব্যবসায়ের সমস্ত মুনাফা তিনি একাই ভোগ করেন এবং ঝুঁকি বহন করেন। ভাইদের ব্যবসায়ের দায়িত্ব দেন কিন্তু মালিকানা দেননি। ব্যবসায়ের মালিক মি. P নিজেই। এসব বৈশিষ্ট্য একমালিকানা ব্যবসায়ের সাথে সংগতিপূর্ণ। তাই বলা যায়, মি. P এর সংগঠনটি একমালিকানা ব্যবসায়ের অন্তর্গত।

ঘ মি. P-এর ব্যবসায়ের সফলতা অর্জনে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচন গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছে।

একমালিকানা ব্যবসায়ের সফলতা লাভের জন্য সচেতনভাবে উপযুক্ত ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচন করতে হয়। কেননা একটি ব্যবসায়ের সফলতা তখনই আসে যখন ব্যবসায়ের অসংখ্য ভোক্তা থাকে। ভোক্তার সংখ্যা কম হলে ব্যবসায়ের সফলতা আসে না।

মি. P তার সম্মিত অর্থ দিয়ে একটি একমালিকানা ব্যবসায় শুরু করেন। তার ব্যবসায়ের আশেপাশে কলেজ, ব্যাংক ও শিল্প প্রতিষ্ঠান রয়েছে। তাই তিনি ব্যবসায়ের ক্ষেত্র হিসেবে স্টেশনারি, ফটোকপি ও মোবাইল ব্যাংকিং নির্বাচন করেন। অল্পদিনের মধ্যে ব্যবসায়টি সফলতা অর্জন করে।

মি. P যে স্থানে ব্যবসায় স্থাপন করেন সেখানে অসংখ্য ভোক্তা রয়েছে। কলেজের ছাত্রছাত্রীদের স্টেশনারি দ্রব্য (যেমন: খাতা, কলম) এবং ফটোকপির দরকার পড়ে। এছাড়া ব্যাংক এবং শিল্প প্রতিষ্ঠানের কর্মচারীদের স্টেশনারি ও ফটোকপির পাশাপাশি অর্থ আদান-প্রদানের জন্য মোবাইল ব্যাংকিং এর প্রয়োজন হয়। সুতরাং মি. P এর ব্যবসায়ের সফলতা লাভে উপযুক্ত ক্ষেত্র ও স্থান নির্বাচন ভূমিকা রেখেছে।