অধ্যায় ১ ঃ ব্যৱসায়ৰ প্ৰকৃতি আৰু ইয়াৰ উদ্দেশ্যসমূহ

অধ্যায় গাঁথনি

১.১ উদ্দেশ্য
১.২ পৰিচয়
১.৩ ব্যৱসায়ৰ অর্থ
১.৪ ব্যৱসায়ৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ
১.৫ ব্যৱসায়ৰ উদ্দেশ্যসমূহ
১.৬ ব্যৱসায়ৰ উপাদানসমূহ
১.৭ শিল্প আৰু ইয়াৰ শ্ৰেণীবিভাগ
১.৮ বাণিজ্য আৰু ইয়াৰ উপাদানসমূহ
১.৯ ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰোঁতে বিবেচনাত ল'বলগীয়া কাৰকসমূহ
১.১০ ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দায়বদ্ধতা
১.১১ অধ্যায়টিৰ পৰা আমি কি শিকিলোঁ
১.১২ অধিক জানিবলৈ
১.১৩ অগ্ৰগতিৰ খতিয়ান
১.১৪ আৰ্হি প্ৰশ্ন

১.১ উদ্দেশ্য

এই অধ্যায়টি অধ্যয়ন কৰি আপুনি ঃ

- ব্যৱসায়ৰ অর্থ ব্যাখ্যা কৰিব পাৰিব
- ব্যৱসায়ৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ ব্যাখ্যা আগবঢ়াব পাৰিব
- ব্যৱসায়ৰ উদ্দেশ্যসমূহ ব্যাখ্যা কৰিব পাৰিব
- শিল্প, বাণিজ্য আৰু ব্যৱসায় পদ কেইটাৰ পার্থক্য জানিব পাৰিব
- ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দায়বদ্ধতাসমূহৰ চিনাক্তকৰণ কৰিব পাৰিব।

১.২ পৰিচয়

আমি জানো যে মানুহে কিছুমান কাম লৈ সদায়ে ব্যস্ত হৈ থাকে। এই কামসমূহক মানৱ জাতি সম্বন্ধীয় কামকাজ (human activities) বোলা হয়। এই কামকাজসমূহক আর্থিক আৰু অনার্থিকভাৱে শ্ৰেণীবিভাগ কৰা হয়। সকলোবোৰ আর্থিক কামকাজ উৎপাদনশীল (productive) হয়। এই কামকাজবোৰ কৰাৰ পিছত আমাৰ ধন প্ৰাপ্তি হয় বা আমাৰ অভাৰ পূৰণৰ বাবে আমি দ্ৰব্য বা সেৱা আহৰণ কৰোঁ। সেয়ে এই কামকাজবোৰ উৎপাদনশীল হয়। এই সকলোবোৰ আর্থিক কামকাজ সম্পাদনৰ জৰিয়তে আমি জীৱিকা নির্বাহ কৰোঁ।

কামকাজ (Activity)

এজন শিক্ষক	⟶	পাঠদান কৰে	⟶	এটা বৃত্তি
এজন কৃষক	⟶	কৃষি কৰ্ম কৰে	⟶	এটা বৃত্তি
এজন কাঠ মিস্ত্ৰী	⟶	বাঢ়ৈ কাম কৰে	⟶	এটা পেশা
এজন গেলামালৰ দোকানী	⟶	বেহাবেপাৰ কৰে	⟶	এটা ব্যৱসায়

এজন ব্যৱসায়ীয়ে →পণ্য কিনে (কিনাদামত) → কিনাদামতকৈ অধিক দামত পণ্য বেচে → লাভ অৰ্জন কৰে

যিবিলাক কাম কাজত আমি নিজকে নিয়োগ কৰি জীৱন নিৰ্বাহ কৰোঁ সিহঁতক বৃত্তি (occupation) বোলা হয়। সকলো ব্যক্তিয়েই কিছুমান বৃত্তিত নিযুক্ত হৈ থাকে। এজন কৃষকে পথাৰত কাম কৰি, এজন শ্ৰমিকে কাৰখানাত কাম কৰি, এজন কাৰ্যালয়ৰ কৰ্মচাৰীয়ে কাৰ্যালয়ত কাম কৰি, এজন শিক্ষকে শ্ৰেণীত পাঠদান কৰি, এজন ব্যৱসায়ীয়ে পণ্য বিক্ৰী কৰি ব্যস্ত থাকে, ইত্যাদি। এই ব্যক্তিসকলৰ প্ৰাথমিক লক্ষ্য হৈছে কিছুমান কাম কৰি জীৱন নিৰ্বাহ কৰা। ব্যৱসায় হৈছে এক বৃত্তি য'ত লাভ আশা কৰি পণ্য আৰু সেৱা মূদ্ৰা বা মূদ্ৰামানত বিনিময় কৰা হয় ।

১.৩ ব্যৱসায়ৰ অৰ্থ (MEANING OF BUSINESS)

উৎপাদনৰ উপাদানসমূহ

ঃ উৎপাদনৰ বাবে চাৰিটা উপাদানৰ প্ৰয়োজন, যেনে - ভূমি, শ্ৰম, মূলধন আৰু সংগঠন।

ব্যৱসায় শব্দটোৰ আক্ষৰিক অৰ্থ হৈছে ব্যস্ত হৈ থকা। প্ৰতিজন মানুহেই তেওঁৰ জীৱিকা অৰ্জনৰ বাবে কিছুমান কাম কৰি ব্যস্ত হৈ থাকে। এই কামসমুহকে বৃত্তি (occupation) বোলা হয় । ব্যৱসায় হৈছে এটা বৃত্তি । বেহা -বেপাৰ আৰু বাণিজ্যত ইয়াৰ বিশেষ অৰ্থ আছে । এতিয়া আমি কিছুমান অভিজ্ঞ ব্যক্তিয়ে ব্যৱসায়ৰ ওপৰত আগবঢ়োৱা সংজ্ঞাৰ বিষয়ে আলোচনা কৰিম।

L.H. Haney ৰ মতে ব্যৱসায়ৰ সংজ্ঞা এনেদৰে দিব পাৰি যে পণ্য কিনা আৰু বেচাৰ জৰিয়তে সম্পদৰ যোগান বা আহৰণৰ উদ্দেশ্যে পৰিচালনা কৰা মানৱ সম্পৰ্কীয় কামকাজকে ব্যৱসায় বুলিব পাৰি। ("Business may be defined as human activities directed towards providing or acquiring wealth through buying and selling of goods)" এই সংজ্ঞাটোৱে কেৱলমাত্ৰ দ্ৰব্য উৎপাদনৰ লগত জড়িত কাম কাজ সমূহকহে সামৰি লয় আৰু সেৱা সমূহ অন্তৰ্ভুক্ত নকৰে । কিন্তু ব্যৱসায় পদটোৱে পৰিবহন, বীমা, বেংক আদিয়ে আগবঢ়োৱা সেৱাসমূহো সামৰি লয়।

Wheeler এ ব্যৱসায়ৰ সংজ্ঞা এনেদৰে দিছে -" ব্যক্তিগত মুনাফা লাভৰ বাবে এটা প্ৰতিষ্ঠানে সংগঠন আৰু কাৰ্য্যকৰী কৰি সমাজলৈ পণ্য আৰু সেৱা আগবঢ়োৱাকে ব্যৱসায় বোলা হয়।(An institution organised and operated to provide goods and services to the society under the incentive of private gain)"। Wheeler এ ব্যক্তিগত মুনাফাক ব্যৱসায়ৰ মুখ্য প্ৰেৰণাদায়ক কাৰক হিচাপে বিবেচনা কৰিছে । কিছুমান উদ্যোগ তথা প্ৰতিষ্ঠান

আছে যাৰ প্ৰাথমিক তথা প্ৰধান উদ্দেশ্য হৈছে সমাজলৈ সেৱা আগবঢ়োৱা তথাপি সিহঁতকো ব্যৱসায়ৰ অধীনত এতিয়া সামৰি লোৱা হৈছে। জনসাধাৰণৰ উপযোগী সেৱাসমূহ চৰকাৰে সমাজৰ সুবিধাৰ অৰ্থে প্ৰদান কৰিবৰ বাবে হাতত লয়। এনে সেৱাসমূহকো ব্যৱসায়ৰ অধিনত সামৰি লোৱা হৈছে।

এই সকলোবোৰ কামকাজ যিবোৰ পণ্য উৎপাদন আৰু পণ্য বিক্ৰী কৰিবৰ বাবে আৱশ্যক সেইবোৰেই ব্যৱসায়ৰ একাংশ হিচাপে পৰিগণিত হয়। এই সংজ্ঞাটোৱেও সেৱা প্ৰদানৰ বাবে প্ৰয়োজন হোৱা কাম -কাজ সমূহকো সামৰি লৈছে ।

M.C.Naughton ৰ মতে-'ব্যৱসায় পদটোৰ অৰ্থ হৈছে পাৰস্পৰিক সুবিধাৰ অৰ্থে পণ্য, মূদ্ৰা বা সেৱাৰ আদান প্ৰদান (The term business means the exchange of goods, money or services for mutual benefit) "এই সংজ্ঞাটোৱে ব্যৱসায়ৰ সংকীৰ্ণ কাৰ্য্যক্ষেত্ৰ সম্পৰ্কে আভাস দিয়ে। ই পণ্য আৰু সেৱাৰ বিনিময় দিশটোহে সামৰি লয়, কিন্তু ব্যৱসায়ৰ উৎপাদনৰ দিশটো সামৰি নলয়।

ওপৰত উল্লেখ কৰা সংজ্ঞাসমূহৰ পৰা এইটো স্পষ্টভাৱে প্ৰতীয়মান হয় যে ব্যৱসায় পদটোৱে লাভ অৰ্জন কৰিবৰ উদ্দশ্যে পণ্য আৰু সেৱাৰ উৎপাদন আৰু বিতৰণৰ লগত জড়িত সকলোবোৰ কাম-কাজ সামৰি লয়। ই পৰিবহন, বীমা, বেংক আৰু গুদামঘৰ আদিয়ে পণ্যৰ উৎপাদন আৰু আদান প্ৰদানত পৰোপক্ষভাৱে সহায় কৰা সকলোবোৰ কামকাজো সামৰি লয়।

১.৪ ব্যৱসায়ৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ (FEATURES OF BUSINESS)

আপুনি ইয়াৰ আগৰ শাখাটোত ব্যৱসায়ৰ অৰ্থ বুজিব পাৰিলে। এতিয়া আমি ব্যৱসায়ৰ অত্যাৱশ্যকীয় বৈশিষ্ট্যসমূহৰ বিষয়ে তলত ব্যাখ্যা দাঙি ধৰিম।

(ক) **উদ্যোগী থাকিব লাগে (There must be an Entrepreneur)** ঃ ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠা কৰিবলৈ হ'লে ইয়াৰ দায়িত্ব ল'বলৈ এজন ব্যক্তি থাকিব লাগিব। ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠান চলাবৰ বাবে দায়িত্ব লোৱা ব্যক্তিজনকে উদ্যোগী বোলা হয়। ইয়াত তেঁওক আমি ব্যৱসায়ী বুলি কম । উদ্যোগীজনে ব্যৱসায়টো মানুহৰ মাজত দৃষ্টি গোচৰ কৰায়,বিভিন্ন উৎপাদনৰ উপাদানসমূহ সংযুক্ত কৰে আৰু সিহঁতক কাৰ্য্যকৰী অৱস্থাত স্থাপন কৰে।

(খ) **ব্যৱসায়িক কামকাজসমূহ হৈছে আৰ্থিক কামকাজ (Business activities are economic activities)**ঃ ব্যৱসায়ে কেৱলমাত্ৰ আৰ্থিক কামকাজসমূহে সামৰি লয়। পণ্য আৰু সেৱাৰ উৎপাদন আৰু বিতৰণৰ লগত জড়িত সকলোবোৰ কামকাজেই হৈছে আৰ্থিক কামকাজ। লাভ অৰ্জন কৰিবৰ বাবে ব্যৱসায় চলোৱা হয়। আৰ্থিক প্ৰতিদান নথকা যিকোনো কাম ব্যৱসায়ৰ একাংশ হিচাপে গণ্য কৰা নহয়। সেয়ে ব্যৱসায়ে কেৱলমাত্ৰ আৰ্থিক কামকাজসমূহহে সামৰি লয়।

(গ) **পণ্য আৰু সেৱাৰ বিনিময় হ'ব লাগে (There are exchange of goods and services)** ঃ পণ্য আৰু সেৱাৰ লগত ব্যৱসায় জড়িত হয়। বিনিময় কৰিবলগীয়া পণ্য

ব্যৱসায়ীজনে নিজে উৎপাদন কৰিব পাৰে বা আনে উৎপাদন কৰিব পাৰে। কিন্তু বিনিময় কৰিবলগীয়া সেৱাসমূহ সাধাৰণতে সদায় ব্যৱসায়ীজনে নিজে উৎপাদন কৰিব লাগে। পণ্য আৰু সেৱাৰ বিনিময় লাভ অৰ্জনৰ উদ্দেশ্যে হাতত লোৱা হয়। ব্যক্তিগত উপভোগৰ বাবে কৰা পণ্য আৰু সেৱাৰ উৎপাদন বা ক্ৰয়ে ব্যৱসায় গঠন নকৰে। খুচুৰা ব্যৱসায়ীয়ে কিনা পণ্যই ব্যৱসায় গঠন কৰিব পাৰে। কিন্তু গ্ৰাহক তথা ভোক্তাই কিনা পণ্য ব্যৱসায় হ'ব নোৱাৰে। কিনা পণ্যসমূহ লাভৰ উদ্দেশ্যে পুনৰ বিক্ৰী কৰিলেহে ব্যৱসায় হিচাপে পৰিগণিত হ'ব। এই একে নীতি সেৱাৰ ক্ষেত্ৰতো প্ৰযোজ্য হয়। যদি এজন মানুহে ঘৰত খাবৰ বাবে তেওঁ খোৱা বস্তু ৰান্ধে তেনেহ'লে ই ব্যৱসায় নহ'ব। কিন্তু সেই একেজন মানুহে ৰেষ্টুৰাঁত খাদ্য বস্তু ৰন্ধন কৰিলে ই ব্যৱসায় হ'ব, কিয়নো তেওঁ টকাৰ বিনিময়ত তেওঁৰ সেৱা বিনিময় কৰিছে।

(ঘ) **লাভ অৰ্জন কৰাটো প্ৰাথমিক তথা মুখ্য উদ্দেশ্য (Earning of profit is the primary objective)** ঃ ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰাৰ উদ্দেশ্য হৈছে লাভ অৰ্জন কৰা। সেয়ে লাভ অৰ্জন হৈছে ব্যৱসায়ৰ এক উপাদান। লাভৰ উদ্দেশ্য নথকা কামকাজ ব্যৱসায় নহয়। ব্যৱসায়িক কামকাজৰ জড়িয়তে এজন ব্যৱসায়ীয়ে লাভ অৰ্জন কৰিবলৈ চেষ্টা কৰে। ব্যৱসায়ৰ ধাৰাবাহিকতাৰ বাবে লাভ অৰ্জন কৰাটো অতি প্ৰয়োজন। ই এইটো নুবুজায় যে ব্যৱসায়ত কেতিয়াও লোকচান নহ'ব। ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰাৰ উদ্দেশ্যই হৈছে লাভ অৰ্জন কৰা যদিও তাত লোকচানো হ'ব পাৰে।

(ঙ) **ব্যৱসায়ত ক্ষয় ক্ষতিৰ সম্ভাৱনা আৰু অনিশ্চয়তা আছে (There are risks and uncertainty in business)** ঃ ব্যৱসায়ত ক্ষয় ক্ষতিৰ সম্ভাৱনা আৰু অনিশ্চয়তা আছে। বাস্তৱিকতে ব্যৱসায়ীয়ে ভবিষ্যতৰ অনিশ্চয়তাসমূহ আগতীয়াকৈ আভাস ল'বলৈ চেষ্টা কৰে আৰু সেইমতে তেওঁ ব্যৱসায়িক কামকাজসমূহ পৰিকল্পনা কৰে। যিবোৰ কাৰকৰ ওপৰত ব্যৱসায় নিৰ্ভৰ কৰে সেইবোৰ কেতিয়াও নিশ্চিত নহয়। সেয়ে ব্যৱসায়ৰ সুবিধা সমূহো নিশ্চিত নহয়। চাহিদাৰ পৰিবৰ্তন, কৰ্মচাৰী তথা শ্ৰমিকৰ আন্দোলন, বানপানী, যুদ্ধ-বিগ্ৰহ, মূল্য হ্ৰাস, মুদ্ৰা বজাৰৰ উত্থান পতন আদি হ'ব পাৰে। যদি ব্যৱসায়ীজনে এইবোৰ কাৰকৰ ভৱিষ্যত অনিশ্চয়তাৰ পূৰ্বাভাস ল'ব পাৰে আৰু সেইবোৰ বহন কৰিব পাৰে তেতিয়া তেওঁ কৃতকাৰ্য হয়, অন্যথা তেওঁ ব্যৱসায় বন্ধ কৰিবলৈ বাধ্য হয়। ব্যৱসায়ত থকা ক্ষয় ক্ষতিৰ সম্ভাৱনাই ব্যৱসায়ীজনক সৰ্তক কৰে আৰু সময়মতে উপযুক্ত আঁচনি ৰূপায়ন কৰি তেওঁৰ ক্ষয় ক্ষতিৰ সম্ভাৱনাৰ পৰিমাণ হ্ৰাস কৰিবলৈ চেষ্টা কৰে।

(চ) **লেনদেনৰ ধাৰাবাহিকতা (Continuity of transactions)** ঃ- ব্যৱসায়ত সেইবোৰ লেনদেনহে অৰ্ন্তভূক্ত কৰা হয় যিবোৰৰ নিয়মানুবৰ্তিতা আৰু ধাৰাবাহিকতা থাকে। এটা অকলশৰীয়া লেনদেনক ব্যৱসায় বোলা নহয়, যদিও ব্যৱসায়ীজনে তেনে লেনদেনৰ পৰা লাভ অৰ্জন কৰে। এজন ব্যৱসায়ীয়ে তেওঁৰ বাবে এটা ঘৰ সাজিলে, কিন্তু পিছত

সেই ঘৰটো লাভত বিক্ৰী কৰিলে। ইয়াক আমি ব্যৱসায় বুলিব নোৱাৰো। আনহাতে গৃহ নিৰ্মাণ সমিতিয়ে গৃহ নিৰ্মাণ কৰে আৰু সেইবোৰ বিক্ৰী কৰে তেতিয়া ইয়াক ব্যৱসায় বোলা হয়। সেয়ে লেনদেনসমূহৰ ধাৰাবাহিকতা আৰু নিয়মানুবৰ্তিতা থাকিব লাগে, অন্যথা সিহঁত ব্যৱসায়ৰ এটা অংশ নহ'ব।

উপযোগিতা ঃ এটা নিৰ্দিষ্ট বস্তুৰ প্ৰয়োজনীয়তা

(ছ) **উপযোগিতা সৃষ্টি** (**Creation of utility**) ঃ গ্ৰাহকৰ পছন্দ আৰু প্ৰয়োজন অনুসৰি গ্ৰাহকক পণ্যৰ যোগান ধৰা হয়। ব্যৱসায়ে বিভিন্ন ধৰণৰ উপযোগিতাৰ সৃষ্টি কৰে যাতে গ্ৰাহকে সেইবোৰ ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে। উপযোগিতা-আকাৰগত (form), স্থানগত (place) আৰু সময় (time) উপযোগিতা আদি হ'ব পাৰে। যেতিয়া কেঁচামাল প্ৰস্তুত দ্ৰব্যলৈ ৰূপান্তৰ কৰা হয়, তেতিয়া আকাৰগত উপযোগিতাৰ সৃষ্টি হয়। উৎপাদন স্থলৰ পৰা পণ্যসমূহ সৰ্বশেষত গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ পৰিবহন কৰি নিলে তেতিয়া স্থানগত উপযোগিতাৰ সৃষ্টি হয়। বৰ্তমানৰ উদ্যোগিক ব্যৱস্থাত পণ্য উৎপাদন কেৱল মাত্ৰ বৰ্তমানৰ প্ৰয়োজনৰ বাবেই নহয়, ইহঁতক ভৱিষ্যতে ব্যৱহাৰ কৰিবৰ বাবেও উৎপাদন কৰা হয়। প্ৰয়োজন নোহোৱা সময়ত পণ্য সংৰক্ষণ কৰা আৰু প্ৰয়োজন হোৱা সময়ত সিহঁতক সৰবৰাহ কৰা প্ৰক্ৰিয়াকেই সময় উপযোগিতাৰ সৃষ্টি কৰা বোলা হয়। গতিকে, ব্যৱসায়ে বহুতো উপযোগিতাৰ সৃষ্টি কৰে যাতে গ্ৰাহকসকলে তেওঁলোকৰ পছন্দ আৰু প্ৰয়োজন অনুসৰি পণ্যসমূহ ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে।

(জ) **সংগঠন** (**Organisation**) ঃ প্ৰতিটো উদ্যোগতে কামকাজৰ কৃতকাৰ্য্যতাৰ বাবে একোটাকে সংগঠনৰ প্ৰয়োজন হয়। বিভিন্ন ব্যৱসায়িক কাম-কাজসমূহক বিভাগ, শাখা আৰু কাৰ্য্যত ভাগ কৰা হয়। সংগঠনে পৰিচালনাৰ কামকাজ ৰূপায়ন কৰিবলৈ ভেটী প্ৰদান কৰে আৰু বিভিন্ন ব্যৱসায়িক কামকাজসমূহৰ সমন্বয় সাধনত সহায় কৰে। এটা উপযুক্ত সংগঠন ব্যৱসায় সঠিকভাৱে চলাই নিয়াত আৰু ইয়াৰ উদ্দেশ্যসমূহত উপনীত হোৱাত সহায়ক হয়।

(ঝ) **বিত্ত** (**Finance**)ঃ ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠান বিত্তৰ অবিহনে এখোজো আগবাঢ়িব নোৱাৰে। ব্যৱসায়ত স্থায়ী আৰু কাৰ্য্যকৰী মুলধন যোগানৰ বাবে বিত্তৰ প্ৰয়োজন হয়। উৎপাদনৰ আন কাৰকসমূহৰ প্ৰাপ্যতা বিত্তৰ অৱস্থিতিৰ ওপৰতে নিৰ্ভৰ কৰে। বিত্তীয় প্ৰয়োজনীয়তাৰ পৰিমাণ নিৰ্ধাৰণ কৰাৰ পিছত ব্যৱসায়ে এই প্ৰয়োজনীয়তা কি উৎসৰ পৰা সংগ্ৰহ কৰি পূৰণ কৰা হ'ব তাক নিৰ্ধাৰণ কৰিব লাগে । ব্যৱসায়ৰ কাৰ্য্যকৰিতাৰ বাবে এটা উপযুক্ত মূলধনৰ গঠন প্ৰণালী অপৰিহাৰ্য্য।

(ঞ) **গ্ৰাহকৰ সন্তুষ্টি** (**Customers' satisfaction**) ঃ ব্যৱসায়ৰ চূড়ান্ত তথা চৰম লক্ষ্য হৈছে গ্ৰাহকলৈ পণ্যৰ যোগান ধৰা। গ্ৰাহকৰ বাবেই পণ্য উৎপাদন কৰা হয়। যদি গ্ৰাহক সন্তুষ্ট হয়, তেতিয়া তেওঁ সেই ব্যৱসায়ৰ পণ্য পুনৰ কিনিব। অন্যথা তেওঁ সেই পণ্যৰ বিকল্প দ্ৰব্য বিচাৰিব তথা ব্যৱহাৰ কৰিব। ব্যৱসায়ে গ্ৰাহকক সন্তুষ্ট কৰিবলৈ চেষ্টা কৰিব লাগে যাতে ব্যৱসায়ৰ পণ্যৰ চাহিদা সংৰক্ষণ কৰিব পাৰি। ব্যৱসায়ৰ অৱস্থিতি আৰু

ইয়াৰ প্ৰসাৰ গ্ৰাহকে বিচৰা সেই ব্যৱসায়ৰ পণ্যৰ পছন্দৰ ওপৰত নিৰ্ভৰ কৰে। সেয়ে ব্যৱসায়ে গ্ৰাহকৰ পছন্দ আৰু ৰুচি অনুসৰি পণ্য উৎপাদন কৰিবলৈ চেষ্টা কৰিব লাগে । পণ্যসমূহ যেতিয়াই প্ৰয়োজন হয় তেতিয়াই উপলব্ধ হ'ব লাগে। ব্যৱসায় আৰু গ্ৰাহক ইহঁত দুয়ো ইটোৰ বাবে সিটো বৰ্তী থাকে।

(ট) **সামাজিক প্ৰয়োজনীয়তাসমূহ পূৰণ** (Satisfying social needs) ঃ ব্যৱসায়ে সমাজলৈ মুক্তভাৱে সেৱা আগবঢ়াবলৈ লক্ষ্য স্থিৰ কৰিব লাগে। ব্যৱসায় হৈছে এক আৰ্থ-সামাজিক প্ৰতিষ্ঠান। ই জনসাধাৰণৰ প্ৰতি দৃষ্টি নিক্ষেপ কৰিব লাগে। আজিকালি ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দিশ আৰু সামাজিক দায়বদ্ধতাৰ প্ৰতি বেছিকৈ জোৰ দিয়া হৈছে। জনসাধাৰণে ব্যৱসায় বিচাৰে আৰু ব্যৱসায়েও জনসাধাৰণৰ সমৰ্থন বিচাৰে। সেয়ে ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠানে জনসাধাৰণৰ উদ্দেশ্য সাধন কৰিব লাগে।



অগ্ৰগতি নিৰীক্ষণ

প্ৰশ্ন নং ১ঃ ব্যৱসায়ৰ অৰ্থ ব্যাখ্যা কৰক।

.....

.....

.....

.....

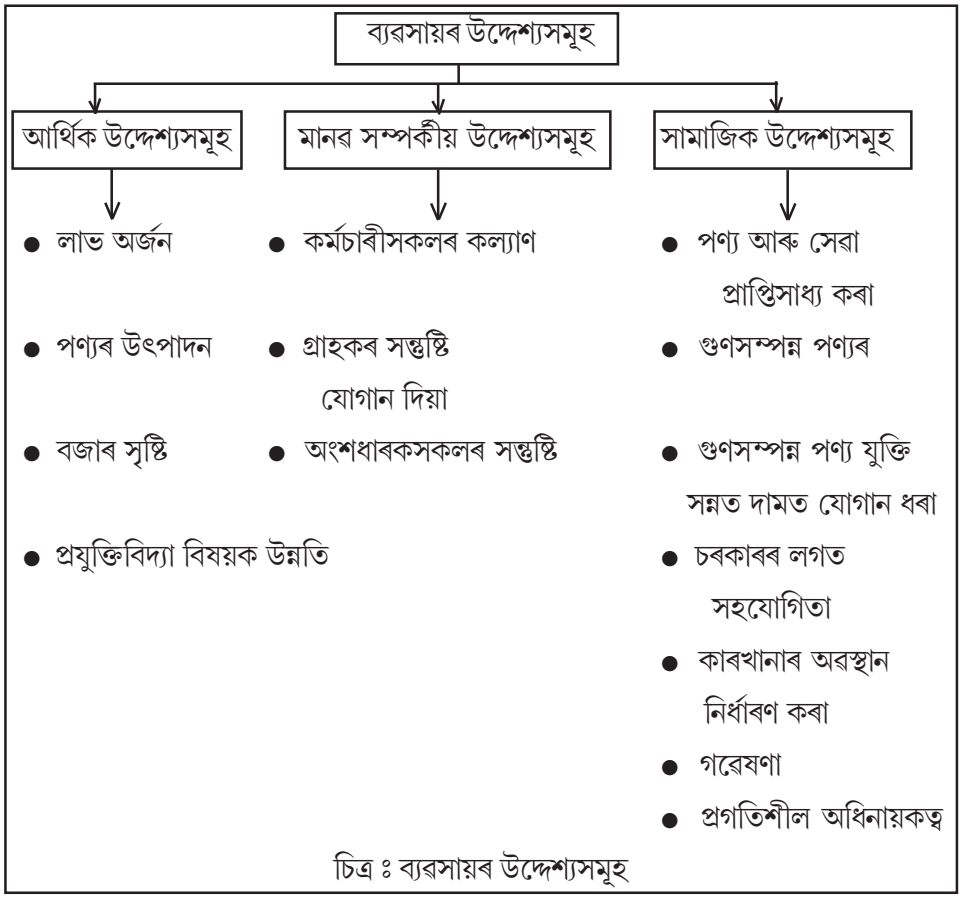
১.৫ ব্যৱসায়ৰ উদ্দেশ্যসমূহ (OBJECTIVES OF BUSINESS)

কোনো অভিপ্ৰায় বা লক্ষ্য নোহোৱাকৈ আমি কোনো কাম নকৰো। ইয়াকে কার্য তথা কামৰ উদ্দেশ্য বোলা হয়। প্ৰতিটো কামেই একোটা উদ্দেশ্যলৈহে আৰম্ভ কৰা হয়। উদ্দেশ্য সাধনৰ বাবে আমি সকলোবোৰ সামৰ্থ্য কেন্দ্ৰীভুত কৰো। ব্যৱসায়ো কিছুমান উদ্দেশ্য লৈয়ে আৰম্ভ কৰা হয়। পিটাৰ ড্ৰাকাৰ (Peter Drucker)ৰ মতে "সকলোবোৰ ক্ষেত্ৰতে উদ্দেশ্যৰ প্ৰয়োজন হয়, য'ত সম্পাদিত কার্য আৰু ফলাফলে ব্যৱসায় বিদ্যমান হৈ থকা আৰু উন্নতিত প্ৰত্যক্ষ আৰু প্ৰধানকৈ প্ৰভাৱ পেলায় (objectives are needed in every area where performance and results directly and vitally affect survival and prosperity of the business)"।

ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠানৰ মুখ্য উদ্দেশ্য হৈছে লাভ অৰ্জন কৰা। ব্যৱসায়ৰ অৱস্থিতি বজাই ৰখাৰ বাবে লাভ অৰ্জন কৰাটো প্ৰয়োজন বুলি বিবেচনা কৰা হয়। সমাজৰ অবিহনে ব্যৱসায় বৰ্তী

থাকিব নোৱাৰে আৰু সমাজেও লাভ অৰ্জন কৰাতকৈ অধিক সা-সুবিধা ব্যৱসায়ৰ পৰা বিচাৰে।

ব্যৱসায়ৰ উদ্দেশ্যসমূহ নিম্নলিখিত শিতানত শ্ৰেণীবিভাগ কৰা হয়—



চিত্ৰ ঃ ব্যৱসায়ৰ উদ্দেশ্যসমূহ

(ক) আৰ্থিক উদ্দেশ্যসমূহ (ECONOMIC OBJECTIVES)

১) **লাভ অৰ্জন (Profit Earning)** ঃ এইটো সত্য যে লাভ অৰ্জন কৰিবৰ বাবেই ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰা হয়। লাভেই হৈছে ব্যৱসায়িক বৃত্তিৰ মূল প্ৰেৰণা। বিভিন্ন অনিশ্চয়তাসমূহ যেনে- বাণিজ্য চক্ৰ, চাহিদাৰ ধৰণৰ পৰিবৰ্তন, মূদ্ৰা বজাৰৰ উত্থান পতন, আদিৰ মুখামুখি হ'বৰ বাবে লাভৰ প্ৰয়োজন হয়। ব্যৱসায় টিকি থাকিবৰ বাবেই নহয়, ইয়াৰ প্ৰসাৰৰ বাবেও ব্যৱসায়ক লাভৰ প্ৰয়োজন হয়। বিনিয়োগকাৰীসকলেও তেওঁলোকৰ বিনিয়োগৰ বাবে উপযুক্ত পৰিমাণৰ প্ৰতিদান বিচাৰে। শ্ৰমিকসকলেও উচ্চ পৰিমানৰ মজুৰী বিচাৰে আৰু উদ্যোগীসকলে পুনৰ বিনিয়োগৰ বাবে অধিক পৰিমাণৰ ধন বিচাৰে। সঠিক পৰিমাণৰ লাভ অৰ্জন কৰিব পাৰিলেহে এই সকলোবোৰ চাহিদা আৰু প্ৰয়োজনীয়তাসমূহ পূৰণ কৰিব পৰা যায়।

২) **পণ্যৰ উৎপাদন (Production of Goods)** ঃ পণ্য আৰু সেৱা বিনিময় হ'লেহে লাভ অৰ্জন হয়।সেয়ে ব্যৱসায়ৰ আন এটা উদ্দেশ্য হৈছে অধিক পণ্য উৎপাদন কৰি সেইবোৰ গ্ৰাহকক বিক্ৰী কৰা। পণ্যৰ উৎপাদনকাৰীয়ে পণ্যৰ চাহিদাৰ বিষয়ে আগতী য়াকৈ অনুমান কৰে আ ৰু সেইমতে পণ্য উৎপাদন কৰে। এইক্ষেত্ৰত গ্ৰাহকৰ ৰুচি, পছন্দ,আৰু

ক্ৰয় ক্ষমতা আদি কাৰকসমূহ বিবেচনাত ল'ব লাগে। ব্যৱসায়ে আকাৰ, স্থান আৰু সময়ৰ উপযোগিতা সৃষ্টি কৰি সমাজৰ প্ৰয়োজনীয়তাসমূহ পূৰণ কৰে। সেয়ে পণ্যৰ আকাৰত ব্যৱসায়ে এক দৃশ্যমান আৰ্হিৰ সম্পদ উৎপাদন কৰে।

৩) **বজাৰ সৃষ্টি (Creating Markets)** ঃ উৎপাদিত পণ্য বিক্ৰী কৰাই হৈছে ব্যৱসায়ৰ লক্ষ্য। বজাৰত কিনা বেচা বুলিলে পণ্যৰ মালিকীস্বত্বৰ হস্তান্তৰ আৰু পণ্যসমূহক কায়িকভাবে বিতৰণ কৰাৰ বাবে লোৱা প্ৰচেষ্টাক বুজায়। বজাৰকৰণে অৰ্থাৎ বজাৰত বেচা কিনা কৰা কাৰ্য্যই সময়, স্থান আৰু প্ৰাপ্ত বস্তুৰ উপযোগিতা সৃষ্টিৰ লগত জড়িত কাৰ্যসমূহ সামৰি লয়। ব্যৱসায়ীয়ে তেওঁৰ বিক্ৰীৰ পৰিমাণ বৃদ্ধি কৰিবৰ বাবে নতুন গ্ৰাহকৰ অনুসন্ধান কৰে। যুক্তিসন্মত দামত উন্নত আৰু মানবিশিষ্ট পণ্যৰ যোগান ধৰি পুৰণি গ্ৰাহকসকলক ধৰি ৰাখিবৰ বাবে ব্যৱসায়ীয়ে চেষ্টা কৰে। পণ্যৰ চাহিদা নিয়মীয়াকৈ ৰাখিবৰ বাবে নতুন বজাৰৰ সুবিধা গ্ৰহণ কৰিব লাগে। ব্যৱসায়ৰ পণ্যৰ বাবে নতুন বজাৰ উলিয়াব নোৱাৰিলে এটা ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠান বেছি দিন টিকি থাকিব নোৱাৰিব।

৪) **প্ৰযুক্তিবিদ্যা বিষয়ক উন্নতি (Technological Improvement)** ঃ এটা ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠানে উন্নত উৎপাদন পদ্ধতি ব্যৱহাৰ কৰিবলৈ সদায়ে চেষ্টা কৰে। আজিৰ প্ৰতিযোগিতাৰ পৃথিৱীত সকলোৱেই কম দামত উন্নত মানৰ পণ্য বজাৰত উলিয়াই তেওঁলোকৰ উৎপাদিত পণ্যসমূহ সোনকালে বিক্ৰী কৰিবলৈ চেষ্টা কৰে। পণ্য উৎপাদনৰ বাবে শেহতীয়া তথা অত্যাধুনিক প্ৰযুক্তিবিদ্যা ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰিলেহে উক্ত চেষ্টা সফল হ'ব। অত্যাধুনিক প্ৰযুক্তিবিদ্যা ব্যৱহাৰৰ ফলত উৎপাদনৰ পৰিমাণ বৃদ্ধি হয় আৰু বৰ্ধিত উৎপাদনৰ পৰিমাণৰ জৰিয়তে ব্যয়ৰ পৰিমাণ কমাবলৈ চেষ্টা কৰা হয়। পৰিবৰ্তনশীল ব্যৱসায় জগতৰ সৈতে খোজ মিলাই চলিবলৈ হ'লে প্ৰতিজন ব্যৱসায়ীয়ে নতুন পদ্ধতি প্ৰয়োগ কৰিবলৈ যৎপৰোনাস্তি চেষ্টা কৰিব লাগে।

(খ) **মানব সম্পৰ্কীয় উদ্দেশ্যসমূহ (Human Objectives)** ঃ কৰ্মচাৰী, অংশপত্ৰধাৰক আৰু গ্ৰাহকসকলৰ দৰে বিভিন্ন স্বাৰ্থজড়িত পক্ষৰ দাবীসমূহৰ কৰ্মক্ষম সন্তুলন সংৰক্ষণ কৰাই হৈছে ব্যৱসায়ৰ মানব সম্পৰ্কীয় উদ্দেশ্য। এই উদ্দেশ্যসমূহৰ বিষয়ে তলত আলোচনা কৰা হ'ল—

১) **কৰ্মচাৰীসকলৰ কল্যাণ (Welfare of Employees)** ঃ কৰ্মচাৰীসকলক মানবীয় দৃষ্টিৰে চাব লাগে। কৰ্মচাৰীসকলক ভিত্তি প্ৰদৰ্শন কৰি কাম আদায় কৰা পুৰণি পদ্ধতি বৰ্তমান অপ্ৰচলন হৈছে। "লৌহদণ্ড তত্ব"ৰ (Iron rod theory) সপক্ষে ভাৰতৰ পুৰণি ব্যৱসায়ীসকলে সদায় মত পোষণ কৰি আহিছিল। উদ্দ্যোগীকৰণৰ আবিৰ্ভাৱৰ বাবে উৎপাদনৰ পৰিমাণ বহুগুণে বৃদ্ধি পাইছে। ইয়াৰ ফল স্বৰূপে ব্যৱসায়ীসকলৰ লাভৰ পৰিমাণ বৃদ্ধি পাইছে। ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠানৰ কৰ্মচাৰীসকলে ব্যৱসায়ৰ লাভ অৰ্জন ক্ষমতা বৃদ্ধি কৰাত অৰিহনা যোগায়। সেয়ে তেওঁলোকৰ লাভৰ দেয় অংশ দিব লাগে। এই লাভ ৰোনাচ আকাৰত, ভাট্টাৰ পৰিমাণ বৃদ্ধি বা তেওঁলোকৰ কল্যাণৰ বাবে কৰা খৰচৰ পৰিমাণ

বৃদ্ধি কৰি আগবঢ়োৱা হয়। উৎপাদনশীলতাক বিভিন্ন উৎসাহদায়ক আঁচনিৰ লগত সংযোগ কৰিব লাগে। কৰ্মচাৰীসকলক তেওঁলোকে কৰা কঠিন কামৰ বাবে পুৰস্কাৰ দিব লাগে। ব্যৱসায়ীসকলে কৰ্মচাৰীসকলক শাৰীৰিক আৰাম,সামগ্ৰীক প্ৰেৰণা, প্ৰশংসা, শ্ৰম আৰু অৱস্থাৰ মৰ্যদা দিব লাগে। এইবোৰ বিষয়ে শ্ৰমিক তথা কৰ্মচাৰীসকলক তেওঁলোকে দিব পৰা সৰ্বাধিক শ্ৰম আগবঢ়াবৰ বাবে অনুপ্ৰেৰণা যোগায়।

২) **গ্ৰাহকৰ সন্তুষ্টি (Satisfaction of Consumers)** ঃ গ্ৰাহকসকলক উন্নত মানৰ পণ্য যুক্তিসন্মত দৰত বিক্ৰী কৰিব লাগে। গ্ৰাহকৰ ৰুচি, পছন্দ আৰু আৱশ্যকতাসমূহৰ প্ৰতি প্ৰয়োজনীয় গুৰুত্ব আৰোপ কৰিব লাগে। ব্যৱসায় গ্ৰাহকৰ বাবে আৰু গ্ৰাহকসকলক সন্তুষ্টি প্ৰদান কৰাটোৱেই হৈছে ব্যৱসায়ৰ মূল উদ্দেশ্য। গতিকে যুক্তি সন্মত দৰৰ উপৰিও মানবিশিষ্ট পণ্যৰ বিক্ৰী আৰু সেৱাৰ উপস্থাপনৰ দ্বাৰা ভোক্তাক সন্তুষ্ট কৰিব লাগে।

৩) **অংশধাৰকসকলৰ সন্তুষ্টি (Satisfaction of Shareholders)**ঃ বৰ্তমানৰ ব্যৱসায়িক জগতত মালিকীস্বত্ব আৰু পৰিচালনা দুটা পৃথক পক্ষ হিচাপে গণ্য কৰা হয়। অংশধাৰকসকল দেশৰ বিভিন্ন ঠাইত সিঁচৰিত হৈ থাকে আৰু দৈনন্দিন ব্যৱসায় পৰিচালনা কৰাত তেওঁলোকৰ কোনো হাত নাথাকে। অংশধাৰকসকলে বিনিয়োগ কৰা ধনৰ ওপৰত পৰিচালকসকলে যুক্তিসন্মত প্ৰতিদান দিব লাগে। অংশধাৰকসকল নিশ্চিত হ'ব লাগে যে তেওঁলোকৰ নিয়োজিত ধন অপব্যৱহাৰ কৰা হোৱা নাই। এই বিষয়সমূহ বিবেচনাত লৈ কোম্পানী আইনে পৰিচালকসকলৰ ওপৰত বহুতো নিয়ন্ত্ৰণ আৰোপ কৰিছে যাতে কোম্পানীৰ সম্পদসমূহ সকলোৰে কল্যাণৰ হকে নিয়োগ কৰা হয়। এই বিষয়সমূহ ব্যৱসায়ত অধিক পৰিমাণৰ বিনিয়োগ কৰাৰ প্ৰতি উৎসাহ জন্মাবৰ বাবে অতি গুৰুত্বপূৰ্ণ বুলি বিবেচিত হয়।

(গ) **সামাজিক উদ্দেশ্যসমূহ বা ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দায়িত্ব (Social Objectives or Social Responsibility of the Business)** ঃ ব্যৱসায় আৰু সমাজৰ মাজত থকা পাৰস্পৰিক নিৰ্ভৰশীলতা নুই কৰিব পৰা নাযায়। সমাজ অবিহনে ব্যৱসায় বৰ্তী থাকিব নোৱাৰে আৰু সমাজে কেৱল মাত্ৰ লাভ অৰ্জন কৰাতকৈ ব্যৱসায়ৰ পৰা অধিক সেৱাহে আশা কৰে। George A. Stenier ৰ ভাষাত ক'বলৈ গ'লে প্ৰকৃত অৰ্থত, সামাজিক দায়িত্বসমূহৰ ধাৰণাই সমাজৰ আশাসমূহৰ স্বীকৃতি আৰু বোধগম্যতাকে প্ৰকাশ কৰে আৰু ইয়াৰ কাৰ্য সাধনত অৰিহনা যোগাবলৈ দৃঢ় সংকল্প হয়। (In real sence,the assumption of social responsibility implies recognition and understanding of the aspiration of the society and determination to contribute to its achievement). H.R.Brown এ সামাজিক দায়িত্বৰ সংজ্ঞা এনেদৰে দিছে" পৰিচালকৰ সেইবোৰ আঁচনিৰ লক্ষ্যত উপনীত হোৱাত চেষ্টা কৰাটো নৈতিক বা আইনগত ভাৱে বাধ্য থাকে, সেইবোৰ সিদ্ধান্ত কৰিব লাগে বা সেইবোৰ কৰ্মপ্ৰণালী অনুসৰণ কৰিব লাগে যিবোৰ উদ্দেশ্যৰ অৰ্থত আৰু আমাৰ সমাজৰ মূল্যৰ

অংশপত্ৰধাৰকঃ সেইসকল মালিক যিসকলে এটা কোম্পানীৰ অংশপত্ৰ ক্ৰয় কৰে।

বাবে বাঞ্ছনীয় হয়। সমাজৰ উন্নতিৰ বাবে অপৰিহাৰ্য হোৱা কামকাজসমূহ ব্যৱসায়ীয়ে হাতত ল'ব লাগে। সমাজৰ স্বাৰ্থৰ বিপৰীতে যোৱা বিষয়সমূহ ব্যৱসায়ে হাতত লোৱাটো উচিত নহয়।

ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দায়িত্ব নিম্নলিখিত ধৰণে অধ্যয়ন কৰিব পাৰি—

১) **পণ্য আৰু সেৱা প্ৰাপ্তিসাধ্য কৰা (To Make Goods and Services Available)** ঃ ব্যৱসায়ে সমাজৰ প্ৰয়োজনীয়তাসমূহ পূৰণ কৰিবৰ বাবে পণ্যৰ সুষম যোগান নিশ্চত কৰিব লাগে। ব্যৱসায়ে বিভিন্ন সামগ্ৰীৰ মূঠ চাহিদাৰ পৰিমাণ আগতীয়াকৈ অনুমান কৰিব লাগে আৰু সেইমতে উৎপাদন কাৰ্য নিয়ন্ত্ৰণ কৰিব লাগে।

২) **গুণসম্পন্ন পণ্যৰ যোগান ধৰা (To Supply Quality Goods)** ঃ গ্ৰাহকসকললৈ গুণসম্পন্ন পণ্য আৰু সেৱাৰ যোগান ধৰাটো ব্যৱসায়ৰ দায়িত্ব। ব্যৱসায়ে কেতিয়াও ভেজাল, নিম্নমানৰ,ব্যৱহাৰৰ অযোগ্য বা স্বাস্থ্যৰ বাবে ক্ষতিকাৰক পণ্যৰ যোগান ধৰিব নালাগে। গ্ৰাহকসকলক প্ৰত্যাখ্যান কৰি ব্যৱসায়ে দীৰ্ঘকালৰ বাবে কেতিয়াও উন্নতি লাভ কৰিব নোৱাৰে।

৩) **গুণ সম্পন্ন পণ্য যুক্তিসন্মত দামত যোগান ধৰা (To Supply Quality Goods at Reasonable Prices)** গ্ৰাহকসকলৰ অভাৱ আৰু প্ৰয়োজন সমূহৰ বিষয়ে অধ্যয়ন কৰা আৰু তেওঁলোকক গুণসম্পন্ন পণ্য যুক্তিসন্মত দামত যোগান ধৰাটো ব্যৱসায়ৰ কৰ্তব্য। পণ্যৰ দাম এনেদৰে স্থিৰ কৰিব লাগে যাতে ই উন্নত মানৰ পণ্য আৰু সময়মতে যোগান ধৰাৰ নিশ্চয়তা প্ৰদান কৰিব পাৰে।

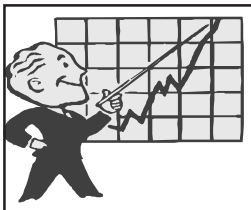
৪) **চৰকাৰৰ লগত সহযোগীতা (Co-operation with the Government)** ঃ সমাজবাদী আৰ্হিৰ সমাজৰ উদ্দেশ্যসমূহ সম্পাদনত সহায় কৰিবলৈ ব্যৱসায়ে চৰকাৰৰ লগত সহযোগিতা কৰিব লাগে। চৰকাৰে চৰকাৰী আৰু ব্যক্তিগত দুয়োটা খণ্ড ৰ বাবে কৰ্মৰ পৰিকল্পনা কৰিব লাগে। যিহেতু প্ৰায়বোৰ ব্যৱসায়েই ব্যক্তিগত খণ্ডত কাৰ্য সম্পাদন কৰে, বিশেষকৈ গোলকীকৰণ (Globalisation) আৰু ব্যক্তিগতকৰণ (Privatisation) প্ৰক্ৰিয়া আৰম্ভ হোৱাৰ পিছত, সমাজৰ প্ৰতি ব্যৱসায় খণ্ড ৰ দায়িত্ব বহু গুণে বৃদ্ধি পাইছে। ব্যৱসায় সম্প্ৰদায়ে চৰকাৰৰ আঁচনি তথা কৰ্মপন্থাসমূহৰ প্ৰতি স্পষ্টভাৱে ধনাত্মক ধাৰণা অৱলম্বন কৰিব লাগে আৰু জাতীয় সমস্যাসমূহ সমাধানত সহায় কৰিব লাগে।

৫) **কাৰখানাৰ অৱস্থান নিৰ্ধাৰণ কৰা (To Decide Location of Plant)** ঃ ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰাৰ সময়ত কাৰখানাৰ অৱস্থানৰ বিষয়ে পৰিচালকসকলে অতি গুৰুত্বপুৰ্ণ সিদ্ধান্ত ল'ব লাগে। যদি সম্ভৱ হয় তেনেহ'লে কাৰখানাটো শিল্প নথকা ঠাই বা অনুন্নত বা অনগ্ৰসৰ ঠাইত স্থাপন কৰিব লাগে। ই স্থানীয় লোকৰ বাবে নিয়োগৰ সুবিধা মুকলি কৰে আৰু লগতে জাতীয় অৰ্থনীতিৰ উন্নতিত অৰিহনা যোগায়।

৬) **গৱেষণা (Research)** ঃ পৰিবৰ্তনীয় প্ৰযুক্তিৰ পৃথিৱীত পণ্য উৎপাদন আৰু বজাৰত ইহঁতক উপস্থাপন কৰাৰ আধুনিক কৌশলসমূহ ব্যৱহাৰ কৰাটো অতি আৱশ্যক হৈ পৰিছে।

পৰিবৰ্তন ব্যৱসায়ৰ অপৰিহাৰ্য বৈশিষ্ট্য তথা উপাদান হিচাপে বিবেচিত হৈ পৰিছে। প্ৰতিদিনে নতুন নতুন উৎপাদন পদ্ধতি উদ্ভাৱন হৈছে। গ্ৰাহকৰ প্ৰয়োজন আৰু পছন্দসমূহ পণ্যৰ উৎপাদন আৰু বজাৰকৰণ আচঁনিসমূহ পৰিকল্পনা কৰোতে বিবেচনাত ল'ব লাগে। গৱেষণা আৰু উন্নয়নক ব্যৱসায়ত নিশ্চিত স্থান দিব লাগে। গৱেষণা কৰ্মসুচীসমূহৰ যোগেদিহে পৰিবৰ্তন হৈ থকা পৃথিৱীৰ লগত ব্যৱসায়ীসকলে প্ৰতিদ্বন্দিতা কৰিব পাৰে। গৱেষণা কামৰ প্ৰতি মনোযোগ নিদিলে দীৰ্ঘকালৰ বাবে ব্যৱসায়ত টিকি থকাটো যথেষ্ট কঠিন হৈ পৰে। সেয়ে ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠানৰ কৃতকাৰ্যতাৰ বাবে গৱেষণা কাৰ্য্যৰ প্ৰয়োজন অপৰিহাৰ্য।

৭) **প্ৰগতিশীল অধিনায়কত্ব (Dynamic Leadership)** ঃ পৰিচালনাৰ দক্ষতাৰ ওপৰতে প্ৰতিষ্ঠানৰ কৃতকাৰ্যতা নিৰ্ভৰ কৰে। পৰিচালনাৰ কাম হৈছে ব্যৱসায়ৰ উদ্দেশ্যসমূহত উপনীত হ'বৰ বাবে পৰিকল্পনা প্ৰস্তুত, সংগঠন,সমন্বয় সাধন আৰু বিভিন্ন কাম কাজৰ নিৰ্দেশনা প্ৰস্তুত কৰা। এই কাৰ্য্যসমূহ তেতিয়াহে সম্ভব হ'ব যেতিয়া প্ৰতিষ্ঠান পৰিচালনা কৰা ব্যক্তিসকলৰ দুৰদৰ্শিতা, উদ্যম, সাহস আৰু পৰিবৰ্তনৰ প্ৰতি তৎপৰতা থাকে। ব্যৱসায়টোক প্ৰগতিৰ পথত আগুৱাই নিবলৈ অধিনায়ক সকলৰ উক্ত গুণসমূহ থকাটো অতি প্ৰয়োজন।



অগ্ৰগতি নিৰীক্ষণ

প্ৰশ্ন নং ২ঃ ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দায়িত্বৰ বিভিন্ন দিশসমূহ ব্যাখ্যা কৰক।

.....

.....

.....

.....

.....

১.৬ ব্যৱসায়ৰ উপাদানসমূহ (COMPONENTS OF BUSINESS)

ব্যৱসায়ৰ কামকাজসমূহক পাঁচোটা ভাগত ভাগ কৰা হয় । সেইবোৰ তলত উল্লেখ কৰা হ'ল।

১) পণ্য উৎপাদনৰ লগত জড়িত কামকাজ (Activities related to production of goods),

২) সেৱা প্ৰদানৰ লগত জড়িত কামকাজ (Activities related to rendering of services),

৩) পণ্য বিতৰণৰ লগত জড়িত কামকাজ (Activities related to distribution of goods),

৪) বিত্তীয় সাহায্যৰ লগত জড়িত কামকাজ (Activities related to financial assistance)

বহলভাবে ব্যৱসায়ক দুটা বিভাগত ভাগ কৰিব পাৰি। সেইকেইটা হ'ল—

১) শিল্প (Industry), আৰু

২) বাণিজ্য আৰু বেহাবেপাৰ (Commerce and Trade)

১.৭ শিল্প আৰু ইয়াৰ শ্ৰেণী বিভাগ (INDUSTRY AND ITS CLASSIFICATION)

শিল্প পণ্য প্ৰস্তুত বা উৎপাদনৰ লগত জড়িত। ই উৎপাদনৰ সেইটো উপাদান লৈ গঠিত হয় যিটো যিকোনো স্তৰতে কেঁচামালৰ পৰা উৎপাদিত দ্ৰব্যলৈ বস্তুৰ আকাৰ সলনি কৰাৰ লগত জড়িত হয়, যেনে-সুতাৰ পৰা বয়ন কৰি কাপোৰ উৎপাদন কৰা। সেয়ে শিল্পই দ্ৰব্যৰ আকাৰগত উপযোগিতা প্ৰদান কৰে। প্ৰস্তুত কৰা দ্ৰব্য নিজে ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে বা পুনৰ উৎপাদনৰ বাবে আন প্ৰতিষ্ঠানে কেঁচামাল হিচাপে ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে বা চূড়ান্ত প্ৰস্তুত দ্ৰব্য হিচাপে গ্ৰাহকে ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে। পুনৰ উৎপাদনৰ বাবে পণ্য আন প্ৰতিষ্ঠানে ব্যৱহাৰ কৰিলে তেনে পণ্যক উৎপাদক পণ্য (producers' goods) বোলা হয়। যন্ত্ৰপাতি, সা-সৰঞ্জাম আদিৰ উৎপাদনেই হৈছে উৎপাদক পণ্যৰ উদাহৰণ। যেতিয়া দ্ৰব্যসমুহ চূড়ান্তভাৱে গ্ৰাহকে উপভোগ কৰেতেনে দ্ৰব্যকভোগ্য দ্ৰব্য (cousumers' goods) বোলা হয়। এনে দ্ৰব্যৰ উদাহৰণ হৈছে কাপোৰ, ৰুটি,গেলামাল, ঔষধ, ইত্যাদি। এখন প্ৰতিষ্ঠানে প্ৰস্তুত কৰা দ্ৰব্য আন এখন প্ৰতিষ্ঠানে প্ৰস্তুত দ্ৰব্যলৈ ৰূপান্তৰ কৰিবৰ বাবে পৰবৰ্তী প্ৰক্ৰিয়াত ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে। এনে দ্ৰব্যসমূহক মধ্যবৰ্তী দ্ৰব্য (intermediate goods) বোলা হয়। এই শ্ৰেণীৰ দ্ৰব্যৰ উদাহৰণ হৈছে প্লাষ্টিক, ৰবৰ, এলুমিনিয়াম, ইত্যাদি।

শিল্পৰ শ্ৰেণী বিভাগ (Classification of Industry) ঃ

শিল্পসমূহক তলত উল্লেখ কৰা দৰে বিভিন্ন ভাগত শ্ৰেণী বিভাগ কৰা হয় —

১) **প্ৰাথমিক আৰু উৎপাদিত তথা সৃষ্টি সম্বন্ধীয় শিল্প (Primary and Genetic Industry)**ঃ সৃষ্টি সম্বন্ধীয় শিল্প পুনৰ উৎপন্ন আৰু জন্তু আৰু উদ্ভিদৰ সংশ্লিষ্ট প্ৰজাতিৰ সংখ্যা বৃদ্ধি কৰি বিক্ৰীৰ জড়িয়তে লাভ অৰ্জনৰ উদ্দেশ্যে কৰা শিল্পৰ লগত জড়িত হয়। গুটি পচোঁৰা বা গছ পুলিৰ বাগান (nurseries), জীৱ-জন্তু প্ৰজনন, মাছৰ পোনা উৎপাদন কেন্দ্ৰ, হাঁহ কুকুৰাৰ পাম, আদি এই সকলোবোৰ শিল্প সৃষ্টি সম্বন্ধীয় শিল্পৰ অধীনত পৰে। গছৰ গুটি গজাই ডাঙৰ কৰি আৰু চৰাই আৰু জীৱ জন্তু সমূহ প্ৰতিপালন কৰি পিছত লাভত বিক্ৰী কৰা হয়। এই শিল্পসমূহত প্ৰকৃতি, জলবায়ু আৰু পৰিবেশে গুৰুত্বপুর্ণ ভূমিকা লয় যদিও ইয়াত মানুহৰ কৌশলৰো গুৰুত্ব আছে।

২) **নিষ্কৰ্ষী শিল্প (Extractive Industry)** ঃ নিষ্কৰ্ষী শিল্পসমূহ মাটি, জলবায়ু, বতাহ, পানী বা পৃথিৱীৰ অভ্যন্তৰৰ পৰা আহৰণ কৰা সম্পদত নিযুক্ত থাকে। এই শিল্পত শ্ৰমিকসকলৰ দ্বাৰা ইতিমধ্যে জমা হৈ থকা দ্ৰব্যসমূহ সংগ্ৰহ কৰা হয়। খনি, মাছ ধৰা আৰু চিকাৰ এই শিল্পৰ অন্তৰ্গত। এই শ্ৰেণীৰ শিল্পত মানুহৰ কৌশল প্ৰয়োগ কৰি দ্ৰব্য উৎপাদন কৰা হয় , যেনে কৃষি আৰু বনপালন। নিষ্কৰ্ষী শিল্পই মূল কেচাঁমালসমূহৰ যোগান ধৰে আৰু এই দ্ৰব্যসমূহৰ সৰহখিনিয়েই মাটিৰ পৰাই সংগ্ৰহ কৰা হয়। এই শিল্পৰ উৎপাদিত দ্ৰব্যসমূহ সাধাৰণতে উৎপাদনকাৰী তথা নিৰ্মাণ (manufacturing) শিল্পৰ জড়িয়তে বহুতো ব্যৱহাৰযোগ্য দ্ৰব্যলৈ ৰূপান্তৰ কৰা হয়।

৩) **নিৰ্মাণ শিল্প (Construction Industry)** ঃ এই শিল্প অৰ্থনীতিৰ দ্ৰুত উন্নতি আৰু অগ্ৰগতিৰ বাবে বুনিয়াদ গঠনৰ লগত জড়িত থাকে। ইহঁত সামগ্ৰীৰ নিৰ্মাণ (Construction) বা সৃজনৰ লগত জড়িত থাকে। এই শিল্প ৰাস্তাঘাট, বান্ধ, দলং, নলী নৰ্দমা আদিৰ নিৰ্মাণ কাৰ্যত নিযুক্ত থাকে। এই শিল্পত আন শিল্পৰ উৎপাদিত, যেনে- লোহা, চিমেণ্ট, ইটা, কাঠ আদি ব্যৱহাৰ কৰা হয় । কাৰিকৰী আৰু ঠিকাদাৰী প্ৰতিষ্ঠানসমূহ নিৰ্মাণ শিল্পৰ কামসমূহ কৰিবৰ বাবে সংগঠিত হয়।

৪) **উৎপাদনকাৰী শিল্প (Manufacturing Industry)** ঃ কেঁচামাল,অৰ্ধ প্ৰস্তুত দ্ৰব্য বা প্ৰস্তুত দ্ৰব্যলৈ ৰূপান্তৰ কৰা কামত এই শিল্প নিয়োজিত হয়। এই শিল্পত মানব সমাজৰ ব্যৱহাৰৰ উপযোগী কৰিবৰ বাবে পণ্যৰ আকাৰগত উপযোগিতা সৃষ্টি কৰা হয়। গ্ৰাহকে ব্যৱহাৰ কৰা প্ৰায়বোৰ পণ্যই হৈছে উৎপাদনকাৰী শিল্পই উপাদন কৰা পণ্য ।এই শিল্পসমূহে যন্ত্ৰপাতি,সা-সজুলি আৰু অন্যান্য সা-সৰঞ্জাম আন শিল্পলৈ কেঁচামাল হিচাপে যোগান ধৰে। এনেদৰে যোগান ধৰা শিল্পসমূহক নিম্নলিখিত ধৰণেৰে শ্ৰেণীবিভাগ কৰা হয়—

(ক) বৈশ্লেষিক শিল্প (Analytical Industry) ঃ এই শিল্পত এটা পণ্য বিশ্লেষন কৰি একাধিক পণ্য প্ৰস্তুত দ্ৰব্য হিচাপে পোৱা যায়। খাৰুৱা তেল শোধন প্ৰক্ৰিয়াৰে শোধন কৰি আনি কেৰাচিন, পেট্ৰল, ডিজেল আদি পাওঁ।

(খ) প্ৰক্ৰিয়াকৃত শিল্প (Processing Industry) ঃ এই শিল্পত এটা দ্ৰব্য উৎপাদিত দ্ৰব্য হিচাপে পাবলৈ কেইবাটাও প্ৰক্ৰিয়াৰ মাজেদি পাৰ হৈ যাব লাগে। এটা প্ৰক্ৰিয়াৰ প্ৰস্তুত দ্ৰব্য পিছৰ তথা সংগ্ৰহকাৰী প্ৰক্ৰিয়াৰ বাবে ইয়াক কেঁচামাল হিচাপে ব্যৱহাৰ কৰা হয়। এইদৰে দ্ৰব্য কেইবাটাও প্ৰক্ৰিয়াৰ মাজেৰে পাৰ হৈ গৈ চূৰান্ত তথা প্ৰস্তুত দ্ৰব্য উৎপাদন হয়। কাপোৰ শিল্পৰ ক্ষেত্ৰত কপাহৰ পৰা গুটি পোচোৱা, কাপোৰ বোৱা আৰু ৰং কৰা আদি প্ৰক্ৰিয়াসমূহৰ মাজেদি পাৰ হৈ যোৱাৰ পিছতহে কপাহী কাপোৰ পোৱা যায়। চেনি-শিল্প আৰু কাগজ শিল্প এনে প্ৰক্ৰিয়াকৃত শিল্পৰ আন উদাহৰণ।

(গ) **সংশ্লেষণ শিল্প (Synthetic Industry)** ঃ- এই শিল্পত প্ৰস্তুত দ্ৰব্য পাবৰ বাবে উৎপাদন প্ৰক্ৰিয়াত বহুতো পণ্য কেঁচামাল হিচাপে একেলগ কৰি ব্যৱহাৰ কৰা হয়। চিমেণ্ট উৎপাদনৰ

বাবে পাথৰৰ স্তুপ (rocks), জিপচাম (gypsum), কয়লা আদিৰ প্ৰয়োজন হয়। চাবোন তৈয়াৰ কৰা, প্লাষ্টিক ৰং প্ৰস্তুত কৰা আদি এই শিল্পৰ উদাহৰণ।

১.৮ বাণিজ্য আৰু ইয়াৰ উপাদানসমূহ (COMMERCE AND ITS COMPONENTS)

পণ্যৰ বিনিময়ৰ লগত বাণিজ্য জড়িত হৈ থাকে। উৎপাদন ক্ষেত্ৰৰ পৰা সৰ্বশেষত গ্ৰাহকলৈ পণ্য হস্তান্তৰ কৰা লৈকে পণ্য দ্ৰব্যৰ লগত জড়িত সকলোবোৰ কাৰ্য্যকে বাণিজ্যই সামৰি লয়। সাধাৰণতে বাণিজ্য আৰু ব্যৱসায় তথা বেহাবেপাৰ একে অৰ্থত ব্যৱহাৰ কৰা শব্দ হিচাপে গণ্য কৰা হয় যদিও বেহা-বেপাৰ বা ব্যৱসায় কেৱলমাত্ৰ পণ্য কিনাবেচাৰ লগতহে জড়িত হয়। বাণিজ্য শব্দটো ব্যাপক অৰ্থত ব্যৱহাৰ হয়। বাণিজ্যই ব্যৱসায় আৰু ব্যৱসায়ত সহায় কৰা আন আন কাৰ্যসমূহো সামৰি লয়। বেহা-বেপাৰৰ উপৰিও বাণিজ্যই বেহা বেপাৰৰ প্ৰসাৰত সহায় কৰা আন সকলোবোৰ কাম কাজ সামৰি লয়। বেহা বেপাৰত সহায় কৰা কাৰ্যসমূহে পৰিবহন, বেংক, বীমা, গুদামঘৰ, বিজ্ঞাপন আৰু বিক্ৰী কৌশল আদি সামৰি লয়। এনে কাৰ্যসমূহৰ অবিহনে দেশৰ বিভিন্ন ঠাইত সিঁচৰিত হৈ থকা বিভিন্ন গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ পণ্য দ্ৰব্য সৰবৰাহ কৰিব নোৱাৰি। ইয়াৰ জড়িয়তে পণ্যদ্ৰব্য এখন ঠাইৰ পৰা আন এখন ঠাইলৈ অনা নিয়া কৰা হয়।সেয়ে বিভিন্ন কৰ্তৃত্বশীল পক্ষৰ সেৱাসমূহ যাৰ সহায়ত পণ্যৰ পৰিবহন,বিভিন্ন কাৰ্যৰ বাবে বিত্তৰ যোগান, পণ্য সংৰক্ষণৰ সা-সুবিধা প্ৰদান, পণ্যৰ বিজ্ঞাপন আৰু বিভিন্ন ক্ষয়-ক্ষতিৰ আশংকা গ্ৰহণ সহায়কেই নহয়, বাণিজ্য ৰ অগ্ৰগতি আৰু উন্নতিৰ বাবে ইহঁত অপৰিহাৰ্য তথা অতি প্ৰয়োজন। Even Thomas এ কৈছে " বাণিজ্যিক বৃত্তিয়ে পণ্যৰ কিনাবেচা, পণ্য বিনিময় আৰু প্ৰস্তুত দ্ৰব্যৰ বিতৰণ আদি ব্যৱসায়িক কাম কাজসমূহ সামৰি লয় (Commercial occupations deal with the buying and selling of goods, the exchange of commodities and the distribution of finished product)। এই সংজ্ঞাটোৱে বাণিজ্যৰ কেৱলমাত্ৰ বেহা বেপাৰ অংশটোহে সামৰি লৈছে আৰু বেহাবেপাৰত সহায় কৰা আন কাৰ্য্যসমূহ বিবেচনাৰ পৰা বাদ দিছে। বেহাবেপাৰত সহায় কৰা এই অন্যান্য কাৰ্যসমূহ অতি গুৰুত্বপূৰ্ণ। James Stephenson এ সৰ্বদিশ সামৰি বাণিজ্যৰ এটা সম্পূৰ্ণ সংজ্ঞা আগবঢ়াইছে য'ত বেহা বেপাৰ আৰু ইয়াৰ সহায়কাৰী সেৱাসমূহ অন্তৰ্ভুক্ত কৰিছে।

'উৎপাদনকাৰী আৰু গ্ৰাহকৰ মাজত থকা বাধাসমূহ আঁতবোৱাত সহায় কৰা সকলোবোৰ প্ৰক্ৰিয়াক বাণিজ্যই সামৰি লয়। ই হৈছে ব্যক্তিৰ মাজত (বেহা বেপাৰ), ঠাইৰ মাজত (পৰিবহন আৰু বীমা) আৰু সময়ৰ মাজত (গুদামঘৰ) আৰু পণ্যৰ বিনিময়ৰ (বেংক) মাজত থকা বাধা সমূহ আঁতৰাবৰ বাবে নিয়োগ কৰা প্ৰক্ৰিয়া সমূহৰ মুঠ যোগফল (Commerce embraces all those processes, which help to break the barriers between producers and consumers. It is the sum total of those processes, which are engaged

in the romoval of hindrance of persons (trade), place (transport and insurance). and time (warehousing) in the exchange (banking) of commodities.] ”

সেয়ে উৎপাদনকাৰী আৰু গ্ৰাহকৰ মাজত সম্বন্ধ সৃষ্টি কৰা কাৰ্যসমূহকে আমি বাণিজ্য বুলি ক'ব পাৰো।

বাণিজ্যৰ উপাদনসমূহ (Components of Commerce) ঃ

বাণিজ্যৰ উপাদানসমূহ দুই ধৰণৰ—

(ক) বেহাবেপাৰ বা ব্যৱসায় (Trade) , আৰু

(খ) বেহা বেপাৰত সহায়কাৰী কাৰ্যসমূহ (Aids to trade)।

(ক) বেহাবেপাৰ বা ব্যৱসায় (Trade) ঃ বেহা বেপাৰ হৈছে পণ্য উৎপাদনৰ উৎস বা উৎ পাদন স্থলৰ পৰা গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ অনা এক প্ৰক্ৰিয়া। উৎপাদনকাৰীসকল গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ পোনেপোনে আহিব নোৱাৰে। ইয়াৰ বাবে উৎপাদনকাৰীৰ পৰা পণ্য গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ প্ৰেৰণ কৰিবৰ বাবে কিছুমান সংযোগকাৰীৰ প্ৰয়োজন হয়। পণ্যৰ বিনিময়ত সহায় কৰা প্ৰণালীকে বেহাবেপাৰ বোলা হয়। বেহা বেপাৰক নিম্নলিখিত ধৰণেৰে শ্ৰেণীবিভাগ কৰা হয়—

(১) আভ্যন্তৰীণ বেহা বেপাৰ (Internal Trade) ,

(২) বাহ্যিক বেহা বেপাৰ (External Trade) আৰু

(৩) পাইকাৰী আৰু খুচুৰা ব্যৱসায় (Wholesale and Retail Trade)।

(১) আভ্যন্তৰীণ বেহা-বেপাৰ (Internal Trade or Home Trade) ঃ

দেশৰ ভিতৰতে পণ্য কিনা বেচা কৰাকে আভ্যান্তৰীণ ব্যৱসায় বোলা হয়। দেশৰ চাৰিসীমাৰ ভিতৰত পণ্য যিকোনো ঠাইলৈকে নিব পৰা যায়। আভ্যন্তৰীণ ব্যৱসায় নিম্নলিখিত ধৰণেৰে ভাগ কৰিব পাৰি।

- **স্থানীয় ব্যৱসায় (Local Trade)** ঃ যেতিয়া পণ্যৰ চাহিদা কেনো এঠাইতে সীমাবদ্ধ হৈ থাকে তেতিয়া তাক স্থানীয় ব্যৱসায় বোলা হয়। স্থানীয় গ্ৰাহকৰ চাহিদা অনুসৰি পণ্য উৎপাদন কৰা হয়। ইয়াত প্ৰস্তুতকাৰী আৰু গ্ৰাহক একে ঠাইৰে হয়। স্থানীয় বজাৰত ব্যৱসায় কৰা পণ্যসমূহ সাধাৰণতে দৈনন্দিন ব্যৱহাৰ কৰা আৰু পচনশীল জাতীয় হয়। এনে পণ্যসমূহ হৈছে শাক পাছলি, গাখীৰ, ৰুটি, ইত্যাদি।
- **আঞ্চলিক বা প্ৰাদেশিক ব্যৱসায় (Provincial or State Trade)**ঃ এনে ব্যৱসায়ত স্থায়ী প্ৰকৃতিৰ পণ্যৰ বেপাৰ কৰা হয় আৰু এই পণ্যসমূহ গোটেই ৰাজ্য বা অঞ্চলসমূহলৈ প্ৰেৰণ কৰা হয়। ৰাজ্যিক চাৰিসীমাৰ ভিতৰতে এনে ব্যৱসায় সীমাবদ্ধ হৈ থাকে। ৰাজ্যৰ বাহিৰত এনে পণ্য বিক্ৰী কৰাৰ ক্ষেত্ৰত কেতিয়াবা চৰকাৰে কিছুমান সীমাবদ্ধতা আৰোপ কৰে।

কেতিয়াবা ৰাজ্যৰ বিশেষ অঞ্চলৰ প্ৰয়োজন, আৱশ্যকতা বা প্ৰথা অনুসৰি পণ্য উৎপাদন কৰা হয় আৰু প্ৰয়োজন পূৰণৰ পিছত অতিৰিক্ত পণ্যখিনি ৰাজ্যৰ চাৰি সীমাৰ বাহিৰত বিক্ৰী কৰা হয়।

- **আন্তঃ ৰাজ্যিক ব্যৱসায়** (**Inter-State Trade**) ঃ দেশৰ ৰাজনৈতিক চাৰিসীমাৰ ভিতৰত গোটেই দেশজুৰি চলোৱা ব্যৱসায়কে আন্ত ঃ ৰাজ্যিক ব্যৱসায় বোলা হয়। এই ব্যৱসায়ত ব্যৱহাৰ কৰা পণ্যসমূহ বেছি দিনলৈ থকা অৰ্থ্যাৎ দীৰ্ঘ স্থায়ী (durable) প্ৰকৃতিৰ হয় আৰু এনে পণ্যক দীৰ্ঘ দিনৰ বাবে মজুত কৰিব পৰা যায়। এনে পণ্যৰ উৎপাদন বৃহৎ পৰিমাণৰ ভিত্তিত কৰা হয় আৰু সিহঁতক দেশৰ সকলো অংশলৈকে পঠোৱা হয়। বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ বোৱা কাপোৰ, কেৰাচিন, পেট্ৰ'ল, লোহা, তীখা আদি আন্ত ঃ ৰাজ্যিক ভিত্তিত ব্যৱসায় কৰা হয়।

(২) **বাহ্যিক বা বৈদেশীক বেহা-বেপাৰ** (**External Trade or Foreign Trade**)ঃ দুখন দেশৰ ভিতৰত সংঘটিত কৰা ব্যৱসায়কে বৈদেশীক বাণিজ্য বোলা হয়। বৈদেশীক বাণিজ্যত দুখন দেশ জড়িত হয় । স্থান, কাল, বিপদ আশংকা আদি প্ৰতিবন্ধকসমূহ বিভিন্ন কৰ্তৃ পক্ষৰ সহায়ত অতিক্ৰম কৰা হয়। বাহ্যিক ব্যৱসায়ত সাধাৰণতে সংশিষ্ট কৰ্তৃপক্ষৰ সহায়ত অতিক্ৰম কৰা হয়। বাহ্যিক ব্যৱসায়ত সাধাৰণতে সংশ্লিষ্ট কৰ্তৃপক্ষ সমূহৰ পৰা অনুমতি লোৱাৰ প্ৰয়োজন হয়। বাহ্যিক ব্যৱসায় আমদানি ব্যৱসায় বা ৰপ্তানি ব্যৱসায় হ'ব পাৰে। বাহিৰৰ দেশৰ পৰা পণ্য কিনিলে ইয়াক আমদানি ব্যৱসায় বোলা হয়। আনহাতে যেতিয়া আন দেশলৈ নিজৰ দেশৰ পণ্য বিক্ৰী কৰি পঠোৱা হয় তাক ৰপ্তানি ব্যৱসায় বোলা হয়।

(৩) **পাইকাৰী আৰু খুচুৰা বেহা-বেপাৰ** (**Wholesale and Retail Trade**)ঃ পাইকাৰী ব্যৱসায়ত পণ্যসমূহ সৰহ পৰিমাণত ক্ৰয় কৰা হয় আৰু উক্ত পণ্য খুচুৰা ব্যৱসায়ীক বিক্ৰী কৰা হয়। উৎপাদানকাৰী আৰু পাইকাৰী ব্যৱসায়ীৰ লগত গ্ৰাহকৰ সাধাৰণতে পোনপটীয়া সম্বন্ধ নাথাকে।

খুচুৰা ব্যৱসায় অৱশেষত গ্ৰাহকক পণ্য বিক্ৰী কৰাৰ লগত জড়িত হয়। গ্ৰাহকক কম পৰিমাণৰ পণ্য বিক্ৰী কৰা হয়। খুচুৰা ব্যৱসায়ীয়ে পাইকাৰী ব্যৱসায়ীৰ পৰা পণ্য কিনে আৰু গ্ৰাহকক সেই পণ্য বিক্ৰী কৰে। তেওঁ গ্ৰাহক আৰু পাইকাৰী ব্যৱসায়ীৰ মাজত যোগসুত্ৰ স্থাপন কৰে।

(ক) **বেহা-বেপাৰত সহায়কাৰী কাৰ্যসমূহ** (**Aids to Trade**) ঃ পণ্য বিনিময় কৰোতে বিভিন্ন ধৰণৰ সমস্যাৰ সন্মুখীন হ'ব লগাত পৰে। এই সমস্যাসমূহ হৈছে উৎপাদনকাৰীৰ পৰা গ্ৰাহক ৰ ওচৰলৈ পণ্য প্ৰেৰণ কৰোতে হোৱা পৰিবহন ব্যৱস্থা, ব্যৱসায়িক লেনদেনত কৰিবলগীয়া বিত্তৰ যোগান, বিনিময়ৰ লগত জড়িত সমস্যা, পথত হোৱা লোকচানৰ পৰিমাণ সামৰিবৰ বাবে কৰিব লগীয়া বীমা আৰু পণ্যসমূহৰ সংৰক্ষণ কৰাৰ ব্যৱস্থা। এই সকলোবোৰ প্ৰতিবন্ধক বিভিন্ন কৰ্তৃপক্ষৰ সহায়ত অতিক্ৰম কৰিব পাৰি। এই সাহায্য

সমূহকে ব্যৱসায়লৈ সাহায্য (Aids to Trade) বোলা হয়। সুষম ব্যৱসায়ৰ বাটত থকা প্ৰতিবন্ধক সমূহ স্থান ব্যক্তি, বিত্ত, সময়, জ্ঞান আৰু বিপদ আশংকালৈ জড়িত।

(খ) **স্থানৰ প্ৰতিবন্ধক (পৰিবহন)** (**Hindrance of Place**) (**Transport**) ঃ পণ্য যি ঠাইত উৎপাদন কৰা হয় সেই ঠাইত হয়তো উক্ত পণ্যৰ চাহিদা কম হ'ব পাৰে। এই উৎপাদিত পণ্যসমূহ ভোক্তাৰ ওচৰলৈ লৈ যাব লাগে। পৰিবহনৰ সুবিধাসমূহৰ সহায়ত আমি পণ্যৰ স্থানগত উপযোগিতা (place utility) সৃষ্টি কৰিব পাৰো। যি ঠাইত পণ্যৰ চাহিদা বেছি সেই ঠাইলৈ পণ্যসমূহ পঠোৱা হয়। স্থানগত উপযোগিতাই উৎপাদনকাৰীক উৎপাদন বৃদ্ধি কৰিবলৈ আৰু লাভজনক মূল্য অৰ্জন কৰিবলৈ সুবিধা দিয়ে। গ্ৰাহকসকলেও পৰিবহনৰ যোগেদি তেওঁলোকে বিচৰা পণ্যসমূহ সহজতে পাব পাৰে। ইয়াৰ অবিহনে তেনে পণ্য তেওঁলোকৰ ওচৰ নাপালেহেঁতেন। পৰিবহনৰ বিভিন্ন ব্যৱস্থা যেনে পথ, ৰেল, সাগৰ , আকাশ আদিয়েও বাণিজ্য আৰু শিল্পৰ উন্নতিত অৰিহণা যোগায়। উৎপাদনকাৰীয়ে চাহিদা থকা পণ্য যিকোনো পৰিমাণৰ উৎপাদন কৰিব পাৰে। গ্ৰাহকৰ বাবে উপযোগী হ'লে বা গ্ৰাহকৰ পছন্দ হ'লে তেনে পণ্যৰ চাহিদা থাকে ।

(গ) **ব্যক্তিৰ প্ৰতিবন্ধক (বিতৰণ)** (**Hindrance of Persons**)(**Distribution**)ঃ পণ্য প্ৰস্তুত কৰা উৎপাদনকাৰীৰ লগত গ্ৰাহকৰ পোনপটীয়া সম্বন্ধ স্থাপন কৰিবৰ বাবে সক্ষম নহ'বও পাৰে। উৎপাদনকাৰী গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ প্ৰত্যক্ষ ভাৱে অহা সম্ভৱ নহ'বও পাৰে। আজিৰ পৃথিৱীত গ্ৰাহকৰ সংখ্যা অসংখ্য আৰু গ্ৰাহকসকলক চিনি পোৱাটোও উৎপাদনকাৰীৰ বাবে সম্ভৱ নহয় । সেয়ে উৎপাদনকাৰী আৰু গ্ৰাহকৰ মাজত মধ্যস্থতাকাৰীৰ প্ৰয়োজন। মধ্যস্থতাকাৰী লোকসকলে উৎপাদনকাৰীৰ পৰা পণ্য কিনে আৰু পণ্যসমূহ গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ লৈ যায়। এই ক্ষেত্ৰত দুয়োটা পক্ষই পণ্য বিক্ৰীৰ বাবে চিন্তিত হোৱাৰ পৰা ৰেহাই পায়। পাইকাৰী ব্যৱসায়ী, খুচুৰা ব্যৱসায়ী, দালাল, প্ৰতিনিধি আদি শ্ৰেণীয়ে উৎপাদনকাৰী আৰু গ্ৰাহকৰ মাজত যোগসুত্ৰ স্থাপন কৰি ব্যক্তিৰ প্ৰতিবন্ধকতা দূৰ কৰে।

(ঘ) **বিত্তৰ প্ৰতিবন্ধক (বেংকিং)** (**Hindrance of Finance**) (**Banking**) ঃ পণ্য উৎপাদন কৰাৰ পৰা পণ্য বিক্ৰী কৰালৈকে সময়ৰ যথেষ্ট ব্যৱধান থাকে। ব্যৱসায়ীয়ে উৎপাদনকাৰীৰ পৰা পণ্য কিনে আৰু পিছত গ্ৰাহকৰ ওচৰত বিক্ৰী কৰে। বিক্ৰী কাৰ্য সম্পন্ন হোৱাৰ পিছত ধন সংগ্ৰহ কৰোঁতে কিছু সময় লাগে। এই ক্ষেত্ৰত বিত্ত সংক্ৰান্তীয় ব্যৱসায়ৰ কামকাজৰ প্ৰয়োজন হয়। বাণিজ্যিক বেংক সমূহে অধিবিকৰ্ষ (overdraft), ঋণ (loan) বা নগদ ঋণ (cash credit) আদিৰ আকাৰত ধন আগবঢ়াই ব্যৱসায়ীসকলক সহায় কৰে। ব্যৱসায় কৰা পক্ষ দুটাই পৰস্পৰক চিনি নোপোৱা বৈদেশীক বাণিজ্যৰ ক্ষেত্ৰতো বেংকে এক অতি গুৰুত্বপূৰ্ণ ভুমিকা পালন কৰে। ব্যৱসায়ীসকলে পণ্যৰ লগত জড়িত থকা দলিলসমূহ বেংকৰ যোগেদি ক্ৰেতালৈ পঠাই দিয়ে আৰু উক্ত দলিলত উল্লেখ

থকা ধনসমূহ সংগ্ৰহ কৰাৰ পিছত বেংকে দলিলসমূহ ক্ৰেতাপক্ষক হস্তান্তৰ কৰে। সেয়ে বেংকে বিত্তীয় সমস্যাসমূহৰ বাধা অতিক্ৰম কৰাত ব্যৱসায়ীসকলক সহায় কৰে।

(ঙ) **সময়ৰ প্ৰতিবন্ধক (পণ্যগাৰত ৰখা কাম)** (Hindrance of Time) (Warehousing)ঃ পণ্যৰ চাহিদা আশা কৰি উৎপাদনকাৰীয়ে পণ্যসমূহ উৎপাদন কৰে। এই পণ্যসমূহ এনে এটা সময়ত উৎপাদন কৰা হয়, যেতিয়া হয়তো সেইবোৰ গ্ৰাহকে নিবিচাৰিব পাৰে। সেয়ে উৎপাদিত পণ্যসমূহ গ্ৰাহকে ভোগ কৰা সময়লৈকে সংৰক্ষণ কৰি ৰখাৰ প্ৰয়োজন হয়। সময়ৰ প্ৰতিবন্ধক পণ্যাগাৰ তথা গুদামঘৰৰ সহায়ত অতিক্ৰম কৰা হয়। বৈদেশীক বাণিজ্যত পণ্যাগাৰৰ প্ৰয়োজন অতি বেছি । কিয়নো তেনে বাণিজ্যত উৎপাদন আৰু ভোগৰ মাজত সময়ৰ ব্যৱধান বহু বেছি । কৃষিজাত পণ্যসমূহ ঋতু অনুযায়ী উৎপন্ন হয়, কিন্তু এনে পণ্য সমূহ গোটেই বছৰ জুৰি প্ৰয়োজন তথা ভোগ কৰা হয় । সেয়ে পণ্যসমূহ গুদাম তথা ভঁৰালত সংৰক্ষণ কৰাৰ প্ৰয়োজন হয় যাতে সিঁহতক চাহিদা অনুসৰি যোগান ধৰিব পৰা যায় ।

(চ) **জ্ঞানৰ প্ৰতিবন্ধক (বিজ্ঞাপন আৰু বিক্ৰী কৌশল)** (**Hindrance of Knowledge**) (**Advertisement and Salesmanship**) ঃ বজাৰত বিভিন্ন পণ্যৰ অৱস্থিতিৰ বিষয়ে গ্ৰাহকসকল অৱগত নহ'বও পাৰে। পণ্যৰ বিষয়ে তথ্যৰ অভাৱে গ্ৰাহকক পণ্য কিনাত বহু পৰিমাণে প্ৰতিবন্ধকতাৰ সৃষ্টি কৰে। উৎপাদনকাৰীয়ে তেওঁৰ গ্ৰাহকৰ সংখ্যা বৃদ্ধি কৰিবলৈ ইচ্ছা কৰে। বিজ্ঞাপন আৰু বিক্ৰী কৌশলে বজাৰৰ বিভিন্ন পণ্যৰ উপস্থিতি আৰু সিহঁতৰ উপকাৰিতাৰ বিষয়ে তথ্যৰ সন্ধান গ্ৰাহকক দি সহায় কৰে।

(ছ) **ক্ষয় ক্ষতিৰ সম্ভাৱনাৰ প্ৰতিবন্ধক (বীমা)** (**Hindrance of Risk**) (**Insurance**) ঃ এঠাইৰ পৰা আন ঠাইলৈ পণ্য পঠাওঁতে ক্ষয় ক্ষতিৰ সম্ভাৱনা থাকে । পণ্য জুয়ে পুৰিলে বা চুৰি হ'লে ক্ষতি হ'ব পাৰে। যিকোনো কাৰণত পণ্যৰ ওপৰত হ'ব পৰা লোকচানে ব্যৱসায়ৰ উন্নতিত প্ৰতিবন্ধকতা সৃষ্টি কৰে। বীমা কোম্পানীসমূহে পণ্যৰ সকলো প্ৰকাৰৰ লোকচান সামৰি লোৱাৰ ব্যৱস্থা আগবঢ়ায়। বীমাই সামৰা ক্ষয় ক্ষতিৰ সম্ভাৱনাই জাতীয় তথা দেশীয় ব্যৱসায়তে নহয় ই আন্তৰ্জাতিক ব্যৱসায়তো উদ্‌গনি যোগায় ।

(জ) **তথ্যৰ প্ৰতিবন্ধক (যোগাযোগ)** (**Hindrance of Information**) (**Communication**)ঃ পাইকাৰী আৰু খুচুৰা স্তৰত ক্ৰেতা আৰু বিক্ৰেতাই তেওঁলোকৰ মাজত তেওঁলোকৰ সংবাদসমূহৰ আদান প্ৰদান কৰিবলৈ বিভিন্ন কৰ্তৃপক্ষৰ সেৱাৰ সহায় লোৱাৰ প্ৰয়োজন হয়। উৎপাদনকাৰীয়ে তেওঁলোকৰ গ্ৰাহকক তেওঁলোকে উৎপাদন কৰা পণ্যৰ বিষয়ে জনায়। পণ্য কিনিবলৈ বিচৰা ক্ৰেতাই উৎপাদনকাৰীলৈ পণ্যৰ যোগান ধৰিবলৈ ফৰমাইচ দিয়ে। ডাকঘৰ, টেলিফোন, টেলিগ্ৰাফ, টেলেক্স আদিৰ সেৱা ব্যৱসায়ৰ লগত জড়িত বিভিন্ন ব্যক্তিৰ মাজত যোগাযোগৰ উদ্দেশ্যে সদ্ব্যৱহাৰ কৰা হয়।



অগ্ৰগতি নিৰীক্ষণ

প্ৰশ্ন নং ৩ঃ প্ৰতিটো প্ৰশ্নৰ লগত থকা উত্তৰসমূহৰ পৰা শুদ্ধ উত্তৰ বাছি উলিয়াওক।

(১) ব্যৱসায় হৈছে এক কার্য, ইয়াক হাতত লোৱা হয়

(ক) লাভৰ বাবে

(খ) অধিক পণ্য উৎপাদন কৰিবৰ বাবে

(গ) সামাজিক সেৱা আগবঢ়াবৰ বাবে।

(২) পণ্য উৎপাদনৰ লগত জড়িত শিল্পসমূহক বোলা হয়

(ক) নিষ্কৰ্ষী শিল্প

(খ) প্ৰাথমিক তথা মৌলিক শিল্প

(গ) পণ্য উৎপাদনকাৰী শিল্প।

(৩) বাণিজ্য বুলিলে বুজায়

(ক) পণ্য উৎপাদন (খ) পণ্য বিনিময় (গ) সেৱা প্ৰদান ।

১.৯ ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰোঁতে বিবেচনাত ল'বলগীয়া কাৰকসমূহ (FACTORS TO BE CONSIDERED FOR STARTING A BUSINESS)

ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰাৰ আগতে নিম্নলিখিত কাৰকসমূহ বিবেচনাত ল'ব লাগে।

১) কেঁচামালৰ প্ৰাপ্যতা (Availability of raw-materials)

২) পৰিবহনৰ সুবিধা (Transportation facilities)

৩) যোগাযোগৰ সুবিধা (Communication facilities)

৪) বিত্ত যোগানৰ সুবিধা (Financing facilities)

৫) বীমাৰ সুবিধা (Insurance facilities)

৬) পণ্যাগাৰৰ সুবিধা (Warehousing facilities)

৭) বজাৰকৰণৰ সুবিধা (Marketing facilities)

এই কাৰকসমূহৰ বিষয়ে তলত আলোচনা কৰা হ'ল—

১) **কেঁচামালৰ প্ৰাপ্যতা (Availibility of raw-materials)** ঃ ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰাৰ প্ৰথম আৰু প্ৰধান প্ৰয়োজনীয় বিষয় হৈছে ব্যৱসায়ে উৎপাদন তথা প্ৰস্তুত কৰা বিশেষ দ্ৰব্যৰ বাবে ব্যৱহাৰ কৰা কেঁচামালৰ প্ৰাপ্যতা। যদি ব্যৱসায়টোৱে পণ্য কিনাবেচা কাৰবাৰ কৰে তেনেহ'লে যিবিলাক পণ্য ব্যৱসায়টোৱে কিনাবেচা কৰিব সেইবোৰ সহজে পাব পৰা হ'ব লাগে ।

২) **পৰিবহনৰ সুবিধা (Transportation facilities)** ঃ পৰিবহনৰ সুবিধা নাথাকিলে কোনো ব্যৱসায়ে উন্নতি কৰিব নোৱাৰে। সেয়ে ব্যৱসায়টোৰ পণ্য সংগ্ৰহ আৰু বিতৰণৰ

ক্ষেত্ৰত উপলব্ধ হোৱা পৰিবহনৰ সুবিধাসমূহ যথাযথ হ'ব নে নহয় সেই বিষয়ে নিশ্চিত হ'ব লাগে। পৰিবহনৰ সুবিধাই পথ, ৰেল, জল আৰু আকাশী পৰিবহনসমূহ সামৰি লয় আৰু ইহঁতে ব্যৱসায় শক্তিশালী কৰে।

৩) **যোগাযোগৰ সুবিধা (Communication facilities)** ঃ ব্যৱসায়ৰ ক্ষেত্ৰত ব্যৱসায়ৰ লগত জড়িত বিভিন্ন ব্যক্তি তথা পক্ষৰ লগত অবিৰাম কৰণীয় কাম আৰু যথাযথ সম্পৰ্ক ৰাখিব লাগে। ইয়াৰ অৰ্থ হৈছে যি ঠাইত ব্যৱসায়টো স্থাপন কৰা হৈছে তাত ডাক আৰু তাঁৰ সেৱা উপলব্ধ হ'ব লাগে। পণ্যৰ বাবে ফৰমাইচ দিওঁতে, ব্যৱসায়িক লেনদেনৰ বিষয়ে আলোচনা কৰোঁতে, অভিযোগ আদি দাখিল কৰিবৰ বাবে,ধন পৰিশোধ কৰোঁতে আৰু পৰামৰ্শ আদি আগবঢ়াওঁতে যোগাযোগ ব্যৱস্থাৰ অতি প্ৰয়োজন।

৪) **বিত্ত যোগানৰ সুবিধা (Financing facilities)** ঃ বিত্তক ব্যৱসায়ৰ জীৱনী শক্তিৰ উৎস বুলি কোৱা হয়। ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰোঁতে, চলাই থাকোঁতে আৰু ইয়াৰ পৰিসৰ বৃদ্ধি কৰোঁতে বিত্তৰ প্ৰয়োজন হয়। ব্যৱসায় অবিৰামভাৱে চলাই থকা আৰু ইয়াৰ উন্নতিৰ বাবে বেংক আৰু বিত্ত যোগানৰ সুবিধাসমূহ সহজে পাব পৰা হ'ব লাগে।

৫) **বীমাৰ সুবিধা (Insurance facilities)** ঃ ভৱিষ্যত সদায়ে অনিশ্চিত। সেয়ে ব্যৱসায়ত দুৰ্ঘটনা, অনিষ্ট, ক্ষতি, জুয়েপোৱা, আনকি ব্যৱসায়ীজনৰ মৃত্যু হোৱাৰো আশংকা থাকে। উক্ত অঘটনসমূহৰ বাবে হোৱা লোকচানসমূহে ব্যৱসাটোক গ্ৰাস কৰি পেলায়। সেয়ে ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰা ঠাইত জীৱন, অগ্নি আৰু দুৰ্ঘটনা বীমা আদিৰ উপযুক্ত সুবিধা থাকিব লাগে।

৬) **পণ্যাগাৰৰ সুবিধা (Warehousing facilities)**ঃ পণ্য উৎপাদন কৰা প্ৰতিষ্ঠানৰ ক্ষেত্ৰত পণ্য উৎপাদন কৰা আৰু সেই পণ্য বিক্ৰী কৰাৰ মাজত এটা সময়ৰ ব্যৱধান থাকে। পণ্য বেচাকিনা কৰা ব্যৱসায়ৰ ক্ষেত্ৰতো পণ্য কিনা আৰু বেচাৰ মাজতো এটা সময়ৰ ব্যৱধান থাকে। পণ্যৰ বিক্ৰী আৰু পণ্যৰ সঠিক সংৰক্ষণৰ বাবে পণ্যাগাৰৰ যথেষ্ট সুবিধা থাকিব লাগে।

৭) **পণ্যৰ বজাৰকৰণৰ সুবিধা (Marketing facilities)** ঃ ব্যৱসায়িক কামকাজৰ শেষ পৰ্যায়ৰ কাম হৈছে পণ্য বিক্ৰী কৰা। পণ্য বিক্ৰী নহ'লে লাভ ন'হব। পণ্য বিক্ৰী নহ'লে ব্যৱসায় জীয়াই থাকিব নোৱাৰে। সেয়ে ব্যৱসায়ীয়ে পণ্য বজাৰত বেচা কিনা কৰিব পৰা সম্ভাৱনীয়তা বিবেচনাত ল'ব লাগে।

ওপৰত উল্লেখ কৰা কাৰক সমূহৰ উপৰিও কিছুমান ব্যক্তিগত কাৰক যেনে ব্যক্তিগত যোগ্যতা, পৰিস্থিতিৰ প্ৰয়োজনসমূহ, বিত্তীয় সুস্থতা, প্ৰচলিত পথা, সংস্কৃতি আদিয়েও ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰোঁতে গুৰুত্বপূৰ্ণ ভূমিকা লয়।

১.১০ ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দায়বদ্ধতা (SOCIAL RESPONSIBILITIES OF BUSINESS)

ব্যৱসায়ৰ সামাজিক দায়বদ্ধতা বহু চৰ্চিত আৰু সমৰ্থিত এটা বিষয়। যোৱা কেইটামান দশকত ভাৰত আৰু পৃথিৱীৰ অন্যান্য ঠাইত ই এনেভাৱে বিস্তাৰিত হৈ পৰিছে যে পৃথিৱীৰ যিকোনো বস্তুৱে বৰ্তমান সামাজিক দায়বদ্ধতাৰ অন্তৰ্গত।

তত্ত্বগতভাৱে, প্ৰতিষ্ঠানৰ আৰ্থিক আৰু কাৰিকৰী স্বাৰ্থৰ বাহিৰে আন সকলো বস্তুকে সামাজিক দায়বদ্ধতাই সামৰি লয়। সামাজিক কল্যাণ আৰু মানৱীয় সমৃদ্ধিৰ লগত সামাজিক দায়বদ্ধতা জড়িত হৈ আছে। সমাজ আৰু মানৱৰ কল্যাণ সাধিবলৈ যাওঁতে এটা ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠানে মানৱ সমাজৰ অনিষ্ট হ'ব পৰা সকলো ধৰণৰ কাৰ্যকলাপ পৰিত্যাগ কৰিব লাগে।

সামাজিক দায়বদ্ধতাৰ স্পষ্ট সংজ্ঞা এতিয়াও দিয়া হোৱা নাই। এডল্‌ফ এ বার্লেৰ (Adolh A. Berle) মতে জনসাধাৰণৰ ঐক্যমতৰ প্ৰতি পৰিচালকৰ প্ৰতিক্ৰিয়াই হ'ল সামাজিক দায়বদ্ধতা। তাৰ দ্বাৰা এইটোৱে বুজা যায় যে সকলো সময়তে সকলো দেশত একে প্ৰকাৰৰ সামাজিক দায়বদ্ধতা প্ৰযোজ্য হ'ব নোৱাৰে। কোনো এখন সমাজত এটা নিৰ্দিষ্ট সময়ত জনসাধাৰণৰ ঐক্যমতৰ দ্বাৰা ই নিৰ্ধাৰিত হয়।

Keith Davisৰ মতে সামাজিক দায়বদ্ধতা মানে দুই প্ৰকাৰৰ ব্যৱসায়িক দায়বদ্ধতা, সেয়া হ'ল—

(ক) আৰ্থ-সামাজিক দায়বদ্ধতা (Socio-economic obligation) আৰু

(খ) মানৱ-সামাজিক দায়বদ্ধতা (Socio-human obligation)।

আৰ্থ-সামাজিক দায়বদ্ধতা মানে হ'ল নিয়োগ সুবিধাৰ সম্প্ৰসাৰণ কৰা। প্ৰত্যেক ব্যৱসায়ৰ মানৱ-সামাজিক দায়বদ্ধতা মানে হ'ল মানৱতা মূল্যবোধৰ উন্নয়ন সাধন কৰা। মানৱতা মূল্যবোধে কামত উদ্যম, সহযোগ, মনোবৃত্তি গঠন (motivation) আৰু কামত আত্মতুষ্টি লভা কাৰ্যক সামৰি লয়।

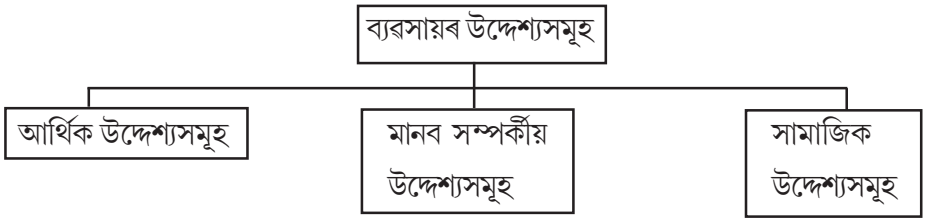
প্ৰায়োগিক দিশৰ পৰা চালে বিভিন্ন স্বাৰ্থজড়িত মহল, যেনে— কৰ্মচাৰী, ভোক্তা, অংশধাৰক আৰু বৃহত্তৰ সমাজৰ সৈতে ব্যৱসায়ৰ যি সমিলমিল আৰু আদান-প্ৰদান, তাকে আমি সামাজিক দায়বদ্ধতা বুলি ক'ব পাৰো।



১.১১ অধ্যয়টিৰ পৰা আমি কি শিকিলোঁ

এই অধ্যায়টোত আমি নিম্নলিখিত বিষয়সমূহ আলোচনা কৰিলো—

- লাভ অৰ্জনৰ উদ্দেশ্যৰে ব্যৱসায় পণ্য আৰু সেৱাৰ উৎপাদন আৰু বিতৰণৰ লগত জড়িত হৈ থাকে।
- ব্যৱসায়ৰ উদ্দেশ্যসমূহ হ'ল —



- ব্যৱসায়ৰ মূল বৈশিষ্টসমূহ হ'ল ঃ
  - ➢ এজন উদ্যোগী থাকিব লাগিব
  - ➢ আর্থিক কাম-কাজ
  - ➢ পণ্য আৰু সেৱাৰ বিনিময় হ'ব লাগিব
  - ➢ লাভ অর্জন কৰা
  - ➢ ক্ষয়-ক্ষতিৰ সম্ভাৱনা আৰু অনিশ্চয়তা
  - ➢ লেনদেনৰ ধাৰাবাহিকতা
  - ➢ উপযোগিতা সৃষ্টি
  - ➢ সংগঠন
  - ➢ বিত্ত
  - ➢ গ্ৰাহকৰ সন্তুষ্টি
  - ➢ সামাজিক প্ৰয়োজনীয়তাসমূহ পূৰণ
- ব্যৱসায়ৰ উৎপাদানসমূহক পাঁচোটা ভাগত ভাগ কৰা হয়। সেইবোৰ তলত উল্লেখ কৰা হ'ল ঃ
  ১) পণ্য উৎপাদনৰ লগত জড়িত কামকাজ ২) সেৱা প্ৰদানৰ লগত জড়িত কামকাজ, ৩) পণ্য বিতৰণৰ লগত জড়িত কামকাজ ৪) সাহায্য বিতৰণৰ লগত জড়িত কামকাজ ৫) বিত্তীয় সাহায্যৰ লগত জড়িত কামকাজ ।
- শিল্প পণ্য যেনে - প্লাষ্টিক, ৰবৰ, এলুমিনিয়াম ইত্যাদিৰ উৎপাদন আৰু সেৱাৰ লগত জড়িত।
- শিল্পক বিভিন্ন ধৰণে ভাগ কৰিব পাৰি— সৃষ্টি সম্বন্ধীয়, নিষ্কৰ্ষী, নির্মাণ।
- বাণিজ্য পণ্য আৰু সেৱাৰ বিনিময়ৰ লগত জড়িত।
- এটা ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰিবলৈ বিবেচনাত লোৱা কাৰকসমূহ হ'ল ঃ
  ১) কেঁচামালৰ প্ৰাপ্যতা
  ২) পৰিবহনৰ সুবিধা
  ৩) যোগাযোগৰ সুবিধা
  ৪) বিত্ত যোগানৰ সুবিধা
  ৫) বীমাৰ সুবিধা
  ৬) পণ্যগাৰৰ সুবিধা
  ৭) বজাৰকৰণৰ সুবিধা



১.১২ অধিক জানিবলৈ

ইংৰাজী গ্ৰন্থ ঃ

1) Chhabra, T. N. and Chhabra, Sandhya; *Business Studies*; Karol Bagh, New Delhi: Arya Publication.
2) Gandhi, Poonam; *Business Studies*; Nai Sarak, Delhi: Dhanpat Rai & Co.
3) Pathak, R. K., Kalwar, M.C.; *Business Studies*; Ram Nagar, New Delhi: S. Chand & Company Ltd.
4) Robbins and Coulter; *Management*; Delhi: Prentice Hall.



১.১২ অগ্ৰগতিৰ খতিয়ান

১ নং প্ৰশ্নৰ উত্তৰঃ ব্যৱসায় এটা বৃত্তি। L.H.Haney ৰ মতে "পণ্য কিনা আৰু বেচাৰ জৰিয়তে সম্পদৰ যোগান বা আহৰণৰ উদ্দেশ্যে পৰিচালনা কৰা মানৰ সম্পৰ্কীয় কাম কাজকে ব্যৱসায় বোলা হয়।" Wheeler ৰ মতে "ব্যক্তিগত মুনাফা লাভৰ বাবে এটা প্ৰতিষ্ঠানে সংগঠন আৰু কাৰ্যকাৰী কৰি সমাজলৈ পণ্য আৰু সেৱা আগবঢ়োৱাকে ব্যৱসায় বোলা হয়। M.C. Naughton ৰ মতে-ব্যৱসায় পদটোৰ অৰ্থ হৈছে পাৰস্পৰিক সুবিধাৰ অৰ্থে পণ্য, মুদ্ৰা বা সেৱাৰ আদান প্ৰদান।"

২ নং প্ৰশ্নৰ উত্তৰঃ পণ্য আৰু সেৱা সহজলভ্য কৰা, গুণগত পণ্যৰ যোগান, গুণগত পণ্য যুক্তিসম্মত দামত যোগান, শিল্প নথকা ঠাইত শিল্পৰ স্থাপন বা অনুন্নত, পিছপৰা আৰু শিল্পবিহীন অঞ্চলত শিল্পৰ স্থাপন।

৩ নং প্ৰশ্নৰ উত্তৰঃ ১। (ক), ২। (গ), ৩। (খ)



১.১৩ আৰ্হি প্ৰশ্ন

প্ৰশ্ন ১ঃ ব্যৱসায় বুলিলে কি বুজে? ইয়াৰ উদ্দেশ্যসমূহ আলোচনা কৰক ।

প্ৰশ্ন ২ঃ "লাভ অৰ্জন কৰাটোৱেই ব্যৱসায়ৰ একমাত্ৰ উদ্দেশ্য নহয়"। আলোচনা কৰক।

প্ৰশ্ন ৩ঃ সফল ব্যৱসায় এটাৰ আৱশ্যকীয় বিষয়সমূহ কি কি?

প্ৰশ্ন ৪ঃ ব্যৱসায়ৰ বিভিন্ন উপাদানসমূহ আলোচনা কৰক।

প্ৰশ্ন ৫ঃ বিভিন্ন শিল্পসমূহক আপুনি কেনেকৈ শ্ৰেণীবিভাগ কৰিব?

প্ৰশ্ন ৬ঃ বাণিজ্য কি? ইয়াৰ উপাদানসমূহ কি কি ? ব্যৱসায়ৰ বিভিন্ন প্ৰতিবন্ধকসমূহ আৰু বেহা-বেপাৰত সহায়কাৰী কাৰ্যসমূহ আলোচনা কৰক।

প্ৰশ্ন ৭ঃ এটা ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰোঁতে বিবেচনাত ল'বলগীয়া কাৰকসমূহ ব্যাখ্যা কৰক।

*** ***** ***