

# খামারীদের জন্য ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়ন” বিষয়ক প্রশিক্ষণ



প্রাণিসম্পদ ও ডেইরি উন্নয়ন প্রকল্প (এলডিডিপি)  
প্রাণিসম্পদ অধিদপ্তর, মৎস্য ও প্রাণিসম্পদ মন্ত্রণালয়

# “ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়ন” প্রশিক্ষণ বিষয়ক পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা

পাওয়ার পয়েন্ট তৈরী :

কল্যাণ কুমার ফৌজদার,  
ট্রেনিং এন্ড এক্সটেনশন এক্সপার্ট, এলডিডিপি, ডিএলএস

দিক নির্দেশনায় :

ডা: অরবিন্দ কুমার সাহা, এনিমেল হেলথ এক্সপার্ট, এলডিডিপি, ডিএলএস  
ড. এবিএম মুস্তানুর রহমান, উপ প্রকল্প পরিচালক, এলডিডিপি, ডিএলএস

# এলডিডিপি খামারীদের 'ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়ন' বিষয়ক প্রশিক্ষণ

## প্রশিক্ষণ সূচী

(প্রশিক্ষণের মেয়াদ ০২দিন। মোট সেশন সংখ্যা-১০টি)

দিন	সেশন	প্রশিক্ষণের বিষয়বস্তু
১ম	০১	■ ব্যবসা ও ব্যবসার ধারণা, বৈশিষ্ট্য এবং ব্যবসা বাছাই ও নির্বাচন
	০২	■ ব্যবসা চক্র, চাহিদা ও যোগান
	০৩	■ ব্যবসা পরিকল্পনার উপাদানসমূহ : উৎপাদন পরিকল্পনা, বিপণন পরিকল্পনা, সংগঠন পরিকল্পনা ও আর্থিক পরিকল্পনা
	০৪	■ ব্যবসায় পণ্যের খরচ ও মূল্য নির্ধারণ এবং পণ্যের জীবনচক্র
	০৫	■ ব্যবসায় ঋণ প্রাপ্তি, ব্যবসা পরিচালনায় আইনগত বিষয়াদি



# এলডিডিপি কৃষকদের 'ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়ন' বিষয়ক প্রশিক্ষণ সূচী

## প্রশিক্ষণ সূচী

দিন	সেশন	প্রশিক্ষণের বিষয়বস্তু
২য়	০১	■ ব্যবসায় নথি সংরক্ষণ ও ব্যবস্থাপনা
	০২	■ ব্যবসায় যোগাযোগ ও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার এবং মার্কেট লিংকেজ
	০৩	■ প্রাণিসম্পদ খাতে ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরির টেমপ্লেট পরিচিতি ও অনুশীলন
	০৪	■ প্রাণিসম্পদ খাতে ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরির টেমপ্লেট পরিচিতি ও অনুশীলন
	০৫	■ ব্যবসা পরিকল্পনা উপস্থাপন



# ব্যবসা, ব্যবসার ধরণ ও বৈশিষ্ট্য

## ব্যবসার ধারণা বা সংগা :

➤ ব্যবসা বলতে কোন পণ্য বা সেবা ক্রয়-বিক্রয় বা বিনিময়কে বুঝায়। সাধারণভাবে ‘ব্যবসা হলো মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে কম মূল্যে পণ্যসামগ্রী ক্রয় করে বেশি মূল্যে বিক্রয় করাকে বুঝায়’।

➤ বিশেষজ্ঞদের মতে “প্রকৃতির নিকট থেকে প্রাপ্ত উপকরণ ও সম্পদসমূহ আহরণ করে শ্রম ও যন্ত্রপাতির সাহায্যে প্রক্রিয়াজাত করার পর যে রূপান্তরিত দ্রব্য পাওয়া যায় তা মূল্যের বিনিময়ে ভোক্তার নিকট পৌঁছানোর জন্য পরিবহণ, গুদামজাতকরণ সকল কাজকেই ব্যবসা বলে”।



# ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়নের প্রয়োজনীয়তা

## ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়নের প্রয়োজনীয়তা :

- ❖ খামারীদের ব্যবসাসমূহ টেকসইভাবে পরিচালনা এবং আর্থিক হিসাব সংক্রান্ত বিষয়ে ধারণা দেয়া;
- ❖ ব্যবসা সম্প্রসারণের লক্ষ্যে অতিরিক্ত মূলধন ও নতুন বিনিয়োগের জন্য বিভিন্ন আর্থিক প্রতিষ্ঠানকে (ব্যাংক, প্রাইভেট সেক্টর) আকৃষ্ট করা;
- ❖ পণ্য বিক্রয়ের পদ্ধতি ও শর্ত ঠিক করা। এবং চাহিদার সময়টিতেই পণ্য সরবরাহ নিশ্চিত করা;
- ❖ ভবিষ্যত সুযোগসমূহ অনুসন্ধান ও পরীক্ষার মাধ্যমে বিনিয়োগের ঝুঁকি কমিয়ে আনা;
- ❖ ঋণ পাওয়ার ক্ষেত্রে ব্যাংকারদের কাছে বিনিয়োগকারীদের প্রধান দলিল হিসাবে কাজ করে এবং এর মাধ্যমে ব্যাংকাররা ঋণগ্রহীতাদের উদ্দেশ্য ও ব্যবসার উপযোগিতা বুঝতে পারে; এবং



# ব্যবসা, ব্যবসার ধরণ ও বৈশিষ্ট্য

## ব্যবসার ধরণ :

### (ক) মালিকানার ভিত্তিতে ব্যবসার ধরণ :

- ✓ একক মালিকানা: একজন মালিক দ্বারা এ ব্যবসা পরিচালিত হয়।
- ✓ একাধিক মালিকানা: অংশিদারী চুক্তির মাধ্যমে দুই বা ততোধিক ব্যক্তি দ্বারা এ ব্যবসা পরিচালিত হয়।

### (খ) বিনিয়োগের আকারের ভিত্তিতে ব্যবসার ধরণ :

- ✓ কুটির শিল্প: এই ধরনের ব্যবসা সাধারণত: গৃহস্থালী পর্যায়ে পারিবারিক সদস্যদের অংশগ্রহণের ভিত্তিতে পরিচালিত হয়ে থাকে। এর মোট বিনিয়োগ ৫ লক্ষ টাকার কম হয়।
- ✓ ক্ষুদ্র উদ্যোগ (মাইক্রো-এন্টারপ্রাইজ): সাধারণত: ক্ষুদ্র/অতিক্ষুদ্র ব্যবসা প্রকল্প যার মোট বিনিয়োগ ৫০ হাজার টাকা থেকে সর্বোচ্চ ২০ লক্ষ টাকার মধ্যে হয়ে থাকে, এধরনের বিনিয়োগকে ক্ষুদ্র উদ্যোগ বা মাইক্রো-এন্টারপ্রাইজ বলা হয়।



# ব্যবসা, ব্যবসার ধরণ ও বৈশিষ্ট্য

## ব্যবসার ধরণ

- **ক্ষুদ্র শিল্প:** ক্ষুদ্র শিল্প বলতে সেইসব শিল্প প্রতিষ্ঠানকে বোঝায় যেখানে সর্বোচ্চ ৫০ জন শ্রমিক কাজ করে। জমি ও কারখানা ভবন ব্যতিরেকে অন্যান্য স্থায়ী সম্পদের মূল্য ৫০ হাজার থেকে ১.৫ কোটি টাকা।
- **মাঝারি শিল্প:** মাঝারি শিল্প বলতে সেইসব শিল্প প্রতিষ্ঠানকে বোঝায় যেখানে সর্বোচ্চ ১৫০ জন শ্রমিক কাজ করে এবং জমি ও কারখানা ভবন ব্যতিরেকে অন্যান্য স্থায়ী সম্পদের মূল্য ১.৫ কোটি থেকে ২০ কোটি টাকা।
- **বৃহৎ শিল্প:** বৃহৎ শিল্প বলতে সেইসব শিল্প প্রতিষ্ঠানকে বোঝায় যেখানে ১৫০ জনের অধিক শ্রমিক কাজ করে এবং জমি ও কারখানা ভবন ব্যতিরেকে অন্যান্য স্থায়ী সম্পদের মূল্য ২০ কোটি টাকার অধিক।





# ব্যবসা, ব্যবসার ধরণ ও বৈশিষ্ট্য

## ব্যবসার ধরণ

(গ) কার্যক্রমের ভিত্তিতে ব্যবসার ধরণ : কাজের ধরনের ভিত্তিতে ব্যবসাকে বিভিন্নভাবে ভাগ করা যায় যেগুলো হল-

- ✓ **উৎপাদনমুখী** : উৎপাদনমুখী ব্যবসায়িক উদ্যোগ, যেমন- সবজি চাষ, গরু পালন, মাছ চাষ ইত্যাদি।
- ✓ **সেবামুখী** : সেবা প্রদানকারী ব্যবসায়িক উদ্যোগ, যেমন- সার, বীজ, কীটনাশক ব্যবসা ইত্যাদি।
- ✓ **ট্রেডিং** : ট্রেডিং এ নিয়োজিত ব্যবসা, বিশেষ করে পণ্য/সেবা ক্রয় ও বিক্রয়। যেমন- মাছ, সবজি খুচরা/পাইকারী দোকান, ডিলার, ইত্যাদি।



# ব্যবসা, ব্যবসার ধরণ ও বৈশিষ্ট্য

## ব্যবসায় বৈশিষ্ট্য

- ☞ মুনাফা লাভের প্রত্যাশা
- ☞ লভ্যাংশ সৃষ্টি
- ☞ আইনগত বৈধতা
- ☞ পুঁজির সংস্থান
- ☞ পুনঃ লেনদেন
- ☞ ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা
- ☞ বিক্রয়ের ইচ্ছা

- ☞ আর্থিক মূল্য নির্ধারণ
- ☞ কর্মের স্বাধীনতা
- ☞ পারস্পরিক সুবিধা
- ☞ পূর্ব অনুমান
- ☞ পরিবর্তনশীলতা
- ☞ সেবার মনোভাব



# ব্যবসা, ব্যবসার ধরণ ও বৈশিষ্ট্য

## ব্যবসার গুরুত্ব :

- ✓ নিজের কর্মসংস্থান ও অন্যের কর্মসংস্থান তৈরী করা;
- ✓ ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী প্রয়োজনীয় ও সঠিক পণ্যটি সরবরাহ করা;
- ✓ স্থানীয় সম্পদের সর্বোচ্চ ব্যবহার নিশ্চিত করা;
- ✓ পণ্য বিদেশে রপ্তানী করা; এবং
- ✓ দেশের অর্থনীতিতে অবদান রাখা।

## একটি ব্যবসা নির্বাচনে বিবেচ্য বিষয় :

- ✓ ব্যবসা করার পূর্ব অভিজ্ঞতা আছে কিনা ?
- ✓ উৎপাদিত বা নির্বাচিত পণ্য বিক্রি হবে কিনা?
- ✓ ব্যবসা পরিচালনার জন্য কি পরিমাণ পুঁজি লাগবে ?
- ✓ ব্যবসাটি লাভজনক হবে কিনা?
- ✓ ব্যবসার আয় দ্বারা পারিবারিক খরচ মেটানো যাবে কিনা?



## ব্যবসা বাছাই এর বিবেচ্য বিষয় :

- ✓ **উদ্বৃত্ত সম্পদ সৃষ্টি:** প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ কাজের মাধ্যমে ব্যবসায় উদ্বৃত্ত সম্পদ সৃষ্টি হয় যা মানুষের বিভিন্নমুখী অভাব পূরণে সাহায্য করে।
- ✓ **আইনগত বৈধতা:** ব্যবসায়কে অবশ্যই আইনগতভাবে বৈধ হতে হয়।
- ✓ **মুনাফা লাভের প্রত্যাশা:** ব্যবসায়ের প্রথম ও প্রধান উদ্দেশ্য হলো মুনাফা অর্জন যার আশায়ই মানুষ ঝুঁকি গ্রহণ করে।
- ✓ **পুঁজির সংস্থান:** প্রয়োজনীয় ন্যূনতম পুঁজির সংস্থান ছাড়া ব্যবসা পরিচালনা করা সম্ভব নয়। ব্যবসায়ী নিজস্ব উৎস ছাড়াও প্রয়োজনে বিভিন্ন উৎস থেকে পুঁজির সংস্থান করে।
- ✓ **পূর্ণ: পূর্ণ: লেনদেন :** ব্যবসা হতে হলে অবশ্যই একাধিকবার ক্রয়-বিক্রয় ও লেনদেন হবে।
- ✓ **ঝুঁকি বা অনিশ্চয়তা:** একজন ব্যবসায়ীকে মুনাফার আশায় অর্থগত, সময়গত, নীতিমালাগত, স্থানগত এবং প্রকৃতিগত নানান ঝুঁকি গ্রহণ করতে হয়।



# ব্যবসা বাছাই ও নির্বাচন : (চলমান)

একজন উদ্যোক্তাকে যুক্তি সংগত এবং কার্যকরী ব্যবসা নির্বাচনের জন্য নিম্নোক্ত উপায়ের চার্টটি অনুসরণ করে ফলপ্রসূ একটি সম্ভাব্য ব্যবসা নির্বাচন করা যেতে পারে।

## ব্যবসা নির্বাচন চার্ট-১ (মাইক্রো স্ক্রিনিং)

ব্যবসার নাম	চাহিদা	কঁচামাল	দক্ষতা	নিজস্ব পুঁজি/অর্থ	পারিবারিক সম্মতি	মোট	প্রতিযোগিতা	সর্বমোট	র্যাংকিং
	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(=)	(-)	(=)	



# ক্ষুদ্র ও মাঝারী ব্যবসা নির্বাচন

ক্ষুদ্র ও মাঝারী উদ্যোক্তাগণ নিম্নবর্ণিত ছক অনুসরণ করে লাভজনক ও টেকসই ব্যবসা নির্বাচন করতে পারবেন :

ব্যবসার নাম :					
ক্র.নং	নিয়ামক	অতি উত্তম (মান-৪)	উত্তম (মান-৩)	মধ্যম (মান-২)	ডনম (মান-১)
১.	মূলধন বিনিয়োগের পরিমাণ				
২.	বিনিয়োগ ফেরতের সময়কাল				
৩.	উৎপাদন সময় (চক্র)				
৪.	পণ্য চাহিদা				
৫.	বাজারজাতকরণ সুবিধা				
৬.	পণ্যের স্থায়ীত্বকাল				
৭.	ব্যবসায়ে ঝুঁকি				
৮.	পরিবেশ বান্ধব				
৯.	পণ্য বহুস্থায়ীকরণের সুযোগ				
১০.	উদ্যোক্তার কারিগরী দক্ষতা				
	নিয়ামকভিত্তিক প্রাপ্ত মান =				
	মোট মান/স্কোর =				

গ্রহনযোগ্য স্কোর = ( $\geq 70$ )    অগ্রহনযোগ্য স্কোর = ( $\leq 20$ )    চ্যালেঞ্জ স্কোর = (২১-২৯)



# ব্যবসা চক্র, চাহিদা ও যোগান

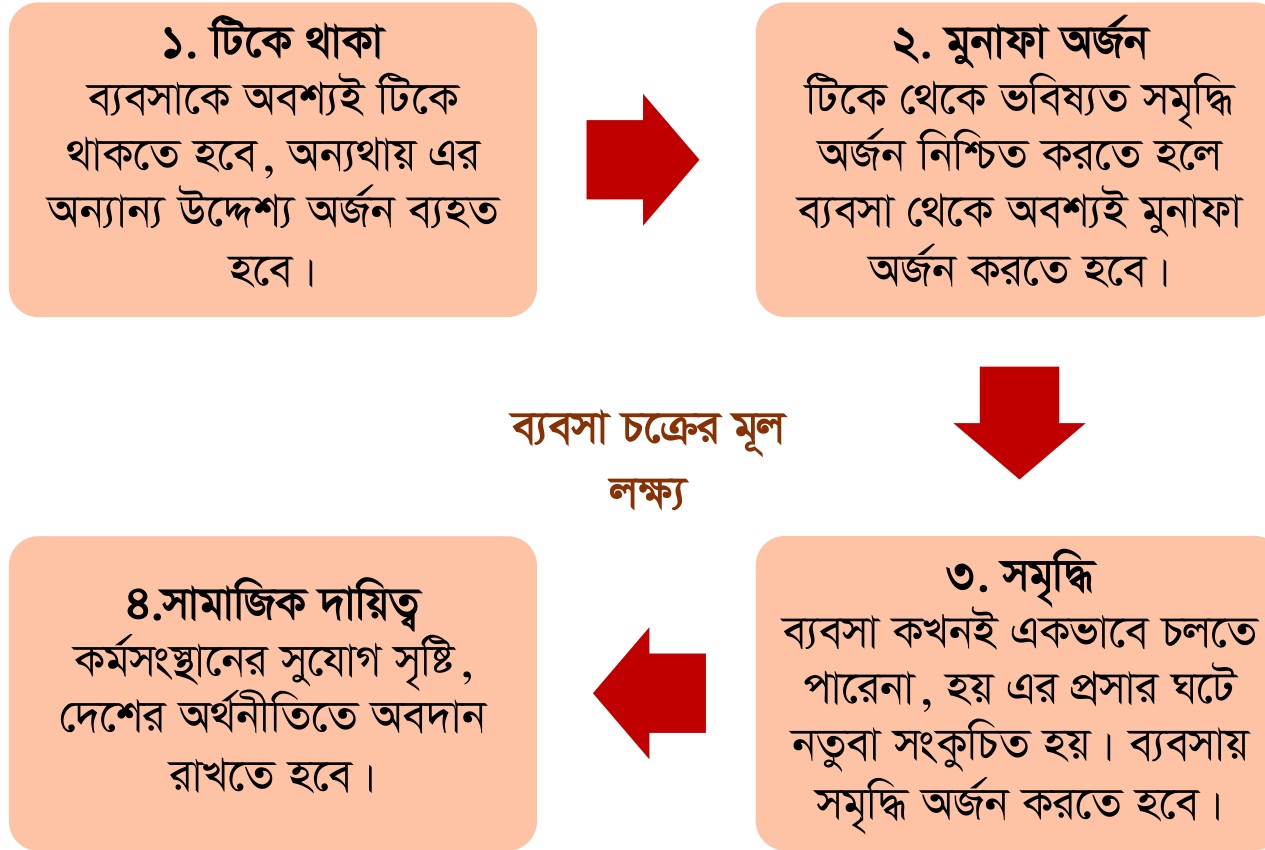
## ব্যবসা চক্র :

এটি এমন একটি প্রক্রিয়া যার মাধ্যমে একটি ব্যবসার শুরু, মুনাফা অর্জন ও সম্প্রসারণের জন্য করণীয় দিক নির্দেশনামূলক পরামর্শ উদ্যোক্তাদের প্রদান করা হয়ে থাকে।

একটি ব্যবসা শুরু করতে গেলে উদ্যোক্তার করণীয়, ব্যবসা শুরুর পর মুনাফা লাভের জন্য করণীয় কী এবং যখন কোন ব্যবসায়ী সফল হবে তখন তার ব্যবসাকে সম্প্রসারণ করা প্রয়োজন তাহলে সেক্ষেত্রেই বা একজন উদ্যোক্তার করণীয় বিষয় সমূহ কী হতে পারে তা ব্যবসা চক্র নির্দেশনা প্রদান করে।



# ব্যবসা চক্র, চাহিদা ও যোগান





## ব্যবসায় চাহিদা:

সাধারণ অর্থে কোন দ্রব্য বা সেবা পাওয়ার ইচ্ছা বা আকাঙ্ক্ষাকে চাহিদা বলে। কিন্তু অর্থনীতিতে নিছক আকাঙ্ক্ষাকে চাহিদা বলে না। ক্রেতার যে আকাঙ্ক্ষা পূরণ করার সামর্থ্য ও ইচ্ছা থাকে তাকেই অর্থনীতিতে চাহিদা বলে। অর্থনীতিতে তিনটি উপাদানের সমন্বয়ে চাহিদার সৃষ্টি হয়; যেমন-

- ১) কোন দ্রব্য পাওয়ার আকাঙ্ক্ষা;
- ২) তা ক্রয়ের জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ; এবং
- ৩) অর্থ ব্যয় করে দ্রব্যটি ক্রয়ের ইচ্ছা।



# ব্যবসা চক্র, চাহিদা ও যোগান

## ব্যবসায় সরবরাহ বা যোগান:

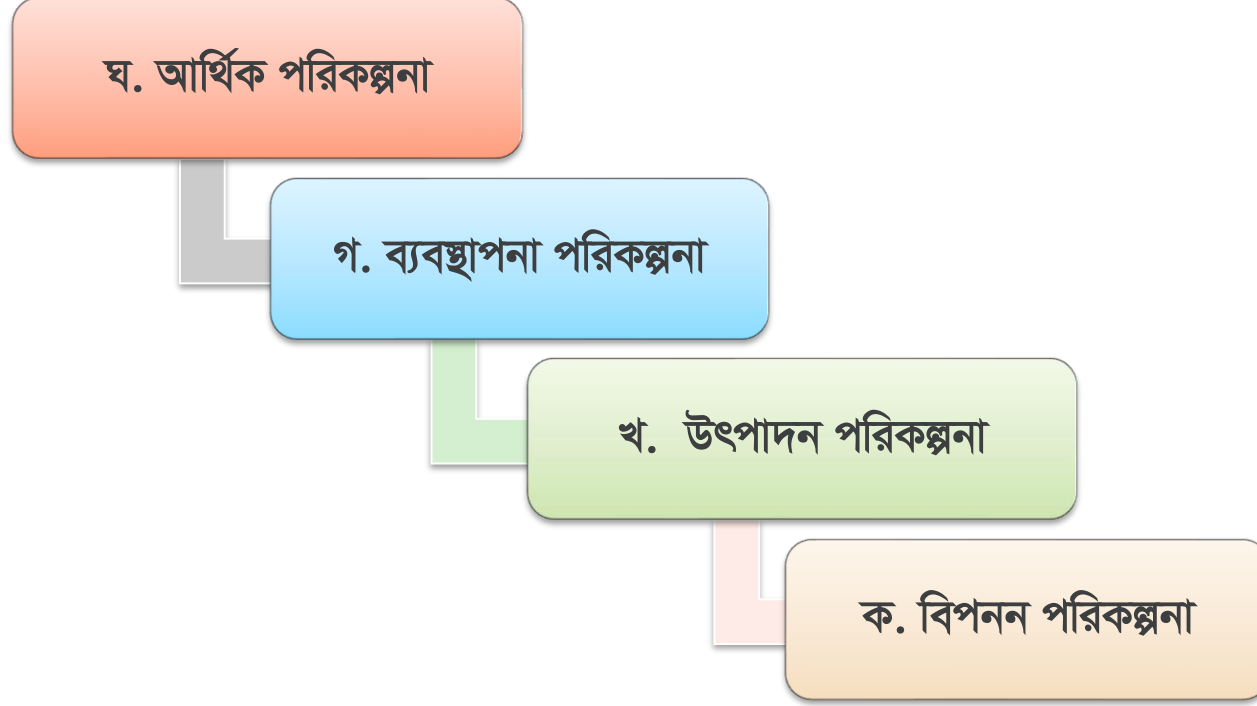
- সাধারণ কথায় কোন দ্রব্যের বিক্রয়যোগ্য পরিমাণকে তার সরবরাহ বা যোগান বলে। একটি নির্দিষ্ট দামে বিক্রেতা কোন দ্রব্যের যে পরিমাণ বিক্রয় করতে প্রস্তুত থাকে তাকে সে দ্রব্যের সরবরাহ বা যোগান বলে।
- কোন দ্রব্যের বা যোগানের পরিমাণ একটি নির্দিষ্ট দাম ও সময়ের শ্রেণিতেই বিবেচিত হয়ে থাকে। কারণ দাম ও সময়ের পরিবর্তনের ফলে সরবরাহ বা যোগানের পরিমাণও পরিবর্তিত হয়।

## ব্যবসায় চাহিদা, যোগান ও মূল্যের সম্পর্ক:

চাহিদা		সরবরাহ		দাম
চাহিদা বেশী	→	সরবরাহ কম	→	দাম বেশী
চাহিদা কম	→	সরবরাহ বেশী	→	দাম কম



# ব্যবসা পরিকল্পনার উপাদানসমূহ



ব্যবসা পরিকল্পনার উপাদান :



# ব্যবসায় বিপণন পরিকল্পনা

**বিপণন :** বিপণন বা মার্কেটিং হচ্ছে মানুষের নিজস্ব সম্পদের সুষ্ঠু ব্যবহারের মাধ্যমে ক্রেতা বা ভোক্তার পণ্য/সেবাকে বিনিময় মূল্যে বিক্রি করা।

বিপণন পরিকল্পনায় একজন উৎপাদনকারী বা কৃষক কোন সুনির্দিষ্ট পণ্য এক বছরে কি পরিমাণ উৎপাদন এবং কি মূল্যে বিক্রয় করবে তা নির্ধারিত থাকে।

এখানে ৫টি প্রধান উপাদান (5P) থাকে-

- ১) পণ্য (Product);
- ২) স্থান (Place);
- ৩) প্রচার (Promotion);
- ৪) মূল্য (Price); এবং
- ৫) ব্যক্তি (Person)

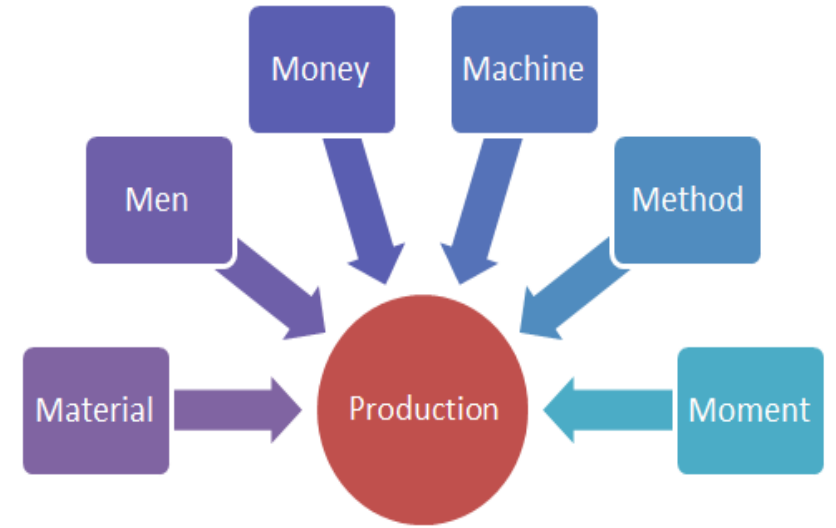


# ব্যবসায় উৎপাদন পরিকল্পনা

উৎপাদন পরিকল্পনায় উৎপাদনের সাথে জড়িত খরচসমূহ প্রতিফলিত হয়। উৎপাদন পরিকল্পনায় কোন পণ্য উৎপাদনে কি কি খরচ প্রয়োজন তা নির্ধারিত থাকে। এখানে ৬টি প্রধান উপাদান (6M) থাকে।

উৎপাদন পরিকল্পনা তৈরীর সময় নিম্নের বিষয়গুলো বিবেচনা করতে হয়:

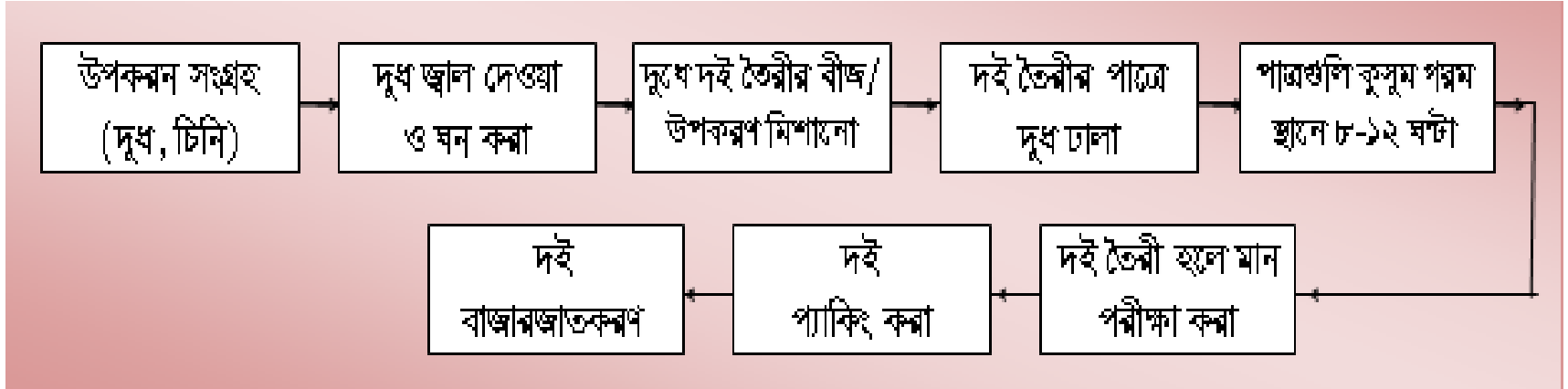
- (১) উপকরণ/কাঁচা মাল (Material)
- (২) জনবল (Men)
- (৩) টাকা বা বিনিয়োগ (Money)
- (৪) যন্ত্রপাতি (Machine)
- (৫) প্রক্রিয়া/পদ্ধতি (Method)
- (৬) সময় (Moment)



# ব্যবসায় উৎপাদন পরিকল্পনা

## উৎপাদন প্রক্রিয়া:

যে পণ্যটি তৈরী হচ্ছে বা হবে তার প্রক্রিয়া বা ধাপগুলো কি হবে তা এখানে দেখানো হলো। উদাহরণস্বরূপ যদি কোন প্রতিষ্ঠান দই তৈরী করে তবে তার ধাপগুলো নিম্নরূপ হতে পারে:



# ব্যবসায় সাংগঠনিক এবং ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা

সাংগঠনিক এবং ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনাটি সাংগঠনিক কাঠামো এবং দায়িত্বকে নির্দেশ করে। সংগঠনের কাঠামো এবং দায়িত্বসমূহ এখানে নির্ধারিত থাকে।

এখানে ছেটি প্রধান উপাদান (POSDC) থাকে-

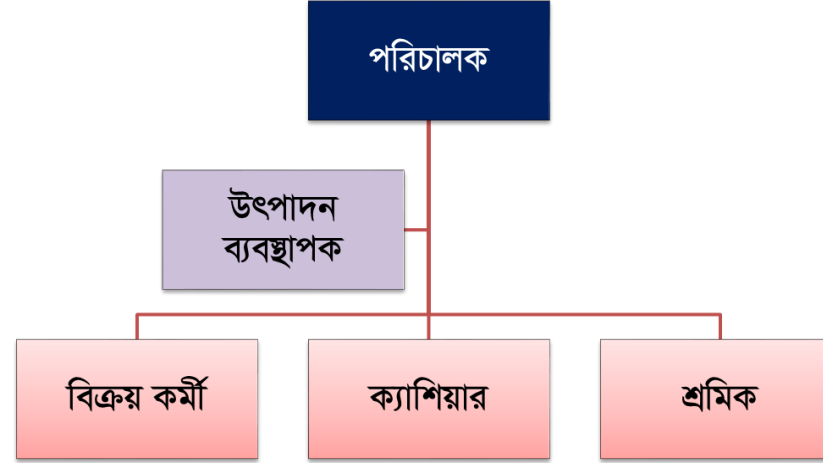
- (১) পরিকল্পনা (Planning)
- (২) সংগঠন (Organization)
- (৩) ষ্টাফ (Staffing)
- (৪) নির্দেশনা (Directing)
- (৫) নিয়ন্ত্রণ (Controlling)



# ব্যবসায় সাংগঠনিক এবং ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা

## সংগঠন ও ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনার বিবেচ্য বিষয় :

- ✓ ব্যবসায়টি কিভাবে পরিচালিত হচ্ছে বা ভবিষ্যতে হবে তা বিবেচনা করা প্রয়োজন;
- ✓ ব্যবসায়টি সিবিও সদস্যরা এককভাবে/যৌথভাবে পরিচালনা করবে তা উল্লেখ করা প্রয়োজন; এবং
- ✓ ব্যবসায়ের পরিচালনার দায়িত্ব কারা পালন করবেন তা উল্লেখ করা প্রয়োজন।



ব্যবসায় সাংগঠনিক চিত্র :





# ব্যবসায় সাংগঠনিক এবং ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা

## সংগঠন পরিচালনা ব্যয়

### ১. বেতন/সম্মানী ভাতা (যদি দেয়া লাগে)

ক্রমিক	যাদেরকে প্রদান করা হবে	মাসে (টাকা)	বছরে (টাকা)
	মোট		

### ২. ব্যবসায় পূর্ব ব্যয় (যদি প্রয়োজন হয়):

ক্রমিক	বিবরণ	বছরে (টাকা)
ক	বাজার যাচাইয়ের জন্য তথ্য সংগ্রহ	
খ	ট্রেড লাইসেন্স ফিস/রেজিস্ট্রেশন খরচ	
গ	ভ্রমণ ও যাতায়াত খরচ	
ঘ	অন্যান্য	
	মোট	



# ব্যবসায় সাংগঠনিক এবং ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা

## ৩. অফিস ব্যয় (যে খরচ গুলো প্রয়োজন) :

ক্রমিক	বিবরণ	মাসে (টাকা)	বছরে (টাকা)
ক	অফিস ভাড়া		
খ	আপ্যায়ন ব্যয়		
গ	টেলিফোন/মোবাইল বিল		
ঘ	স্টেশনারী (খাতা-পত্র, কাগজ ও কলম)		
ঙ	অন্যান্য		
	মোট		

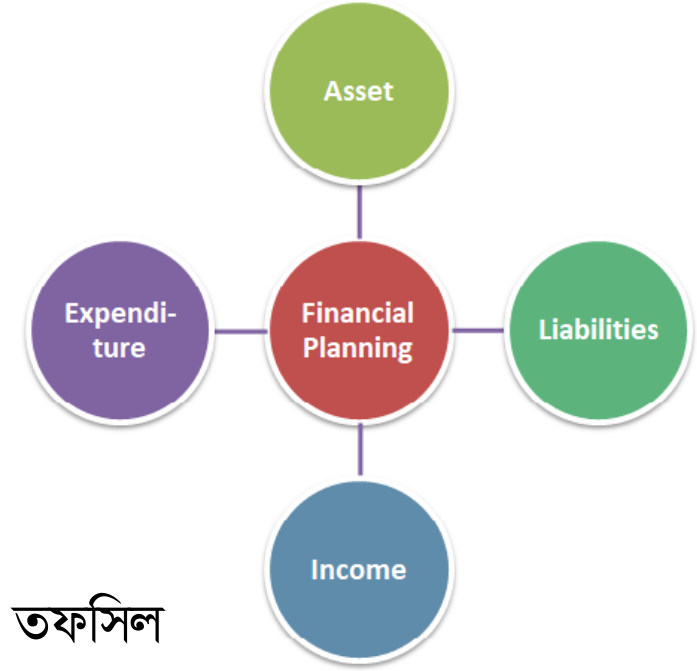


# ব্যবসায় আর্থিক পরিকল্পনা

আর্থিক পরিকল্পনায় ব্যবসা পরিচালনায় মোট কি পরিমান বিনিয়োগ (**Investment**) প্রয়োজন এবং অন্যান্য উৎস থেকে কি কি প্রয়োজন তা নির্ধারিত থাকেএ-পরিকল্পনায়।

এখানে ৪টি প্রধান উপাদান (**ALIE**) থাকে-

- (১) সম্পদ (Asset) ;
- (২) ঋণ/দায় (Liabilities) ;
- (৩) আয় (Income) ; এবং
- (৪) ব্যয় (Expenditure)



আর্থিক পরিকল্পনা তৈরীর সময় বিবেচনা করতে হয়:

- ✓ মোট প্রকল্প ব্যয়
- ✓ তহবিল পরিকল্পনা
- ✓ ঋণ পরিশোধের তফসিল
- ✓ প্রাক্কলিত আয়ের বিবরণী



# ব্যবসায় আর্থিক পরিকল্পনা

- ✓ **সম্পত্তি (Asset):** একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের হাতে এমন কতকগুলো জিনিস থাকতে পারে যার বিনিময় মূল্য আছে তাকে সম্পত্তি বলে। যেমন জমি, ঘর, আসবাবপত্র, মেশিন ইত্যাদি।
- ✓ **দায় (Liabilities):** ব্যবসায়ে যেমন সম্পত্তি থাকে তেমনি থাকে দায়। ব্যবসায় চালানোর জন্য যে টাকার দরকার হয় তা দুভাবে পাওয়া যায় -একটি হলো মালিক বা সদস্যদের মূলধন এবং অপরটি হলো ঋণ। মালিকের টাকা মালিককে ফেরৎ দিতে হয় এবং ঋণও ফেরৎ যোগ্য। তাই এগুলো ব্যবসায়ের দায়।
- ✓ **আয় (Income):** একটি চলমান ব্যবসায় তার উৎপাদিত পণ্য বা সেবা বিক্রয় করে যে অর্থ পেয়ে থাকে তাকে আয় বলে। তাছাড়া যদি কোন কমিশন বা জমা টাকার ওপর সুদ পেয়ে থাকে তাও আয়ের অন্তর্ভুক্ত হবে।
- ✓ **ব্যয় (Expenses):** যে কোন দ্রব্য তৈরী করতে কাঁচামাল, মজুরী, কারখানা খরচ, আর্থিক খরচ, বিক্রয় ও বন্টন খরচ এবং ঋণের সুদ (যদি ঋণ নেয়া হয়) ইত্যাদি প্রদান করতে হয় এগুলোকে খরচ ও ব্যয় বলে।



# ব্যবসায় আর্থিক পরিকল্পনা

## ব্যবসায় বিনিয়োগ আয় ও মুনাফা :

বিবরণ	মূল্য (টাকা)	নিজস্ব মূলধন (টাকা)	ঋণ (টাকা)	মোট টাকা
ক) স্থায়ী বিনিয়োগ বা উৎপাদন পূর্ব বিনিয়োগ (স্থায়ী সম্পদ)				
খ) পরিচালন বিনিয়োগ (আবর্তক ব্যয়)				
মোট বিনিয়োগ (ক+খ)				
গ) মোট আয় (প্রতি চক্রে)				
ঘ) ঋণ পরিশোধ (প্রতি চক্রে)				
ঙ) নীট মুনাফা (প্রতি চক্রে)				



# ব্যবসায় আর্থিক পরিকল্পনা

## ব্যবসায় লাভ নির্ণয় :

লাভ দুই ধরনের- ক) মোট লাভ ও খ) নীট লাভ

- মোট লাভের ক্ষেত্রে বিক্রয়লব্ধ আয় থেকে শুধুমাত্র উৎপাদন বাবদ খরচকে বাদ দেয়া হয়।
- বিক্রয়লব্ধ আয় থেকে উৎপাদন খরচ, বিপণন ও প্রশাসনিক খরচ, সুদ ও কর বাবদ খরচসমূহ বাদ দিলে নীট লাভ থাকে।

## লাভের হার দুইভাবে নির্ণয় করা যায় :

$$(ক) \text{ বিক্রয়ের উপর লাভ} = \frac{\text{নীট লাভ}}{\text{বিক্রয়লব্ধ আয়}} \times 100$$

$$(খ) \text{ বিনিয়োগের উপর লাভ} = \frac{\text{নীট লাভ}}{\text{মোট বিনিয়োগ}} \times 100$$



# ব্যবসায় পণ্যের খরচ ও মূল্য নির্ধারণ

উৎপাদন/সেবা প্রক্রিয়ায় প্রতিটি পৃথক এককের পেছনে ব্যয়কৃত অর্থ দ্বারা বিক্রয় মূল্য নির্ধারণ করার প্রক্রিয়াকে সাধারণত খরচ নির্ধারণ বা খরচ নিরূপণ বলে। খরচ সাধারণত নিম্নোক্ত উপায়ে নির্ধারণ করা হয়;

একক প্রতি খরচ = (একক প্রতি পরিবর্তনশীল খরচ) + (মোট স্থির খরচ)

**পরিবর্তনশীল খরচ:** একক প্রতি পণ্য/কাঁচামালের খরচ, শ্রম ব্যয়, প্রত্যক্ষভাবে যন্ত্রপাতির অবচয়, জ্বালানী বাবদ খরচ।

**স্থির খরচ:** জমি, পরোক্ষ কাজে ব্যবহৃত শ্রম, জ্বালানী ও যন্ত্রপাতির অবচয় যা সরবরাহকৃত একক দ্বারা প্রভাবিত নয় এমন খরচ।



# ব্যবসায় পণ্যের খরচ ও মূল্য নির্ধারণ

**পণ্যের মূল্য নির্ধারণ:** সঠিকভাবে পণ্যের মূল্য নির্ধারণের উপর ব্যবসার মুনাফা নির্ভরশীল। উৎপাদন মূল্য অথবা ক্রয় মূল্যে চেয়ে যদি বিক্রয় মূল্য কম বা সমান হয় সেক্ষেত্রে ব্যবসাটি নিশ্চিত লোকসান/ক্ষতিগ্রস্থ হবে।

**মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে বিবেচ্য বিষয়:**

- ✓ গ্রাহকের নিকট গ্রহণযোগ্যতাই আপনার পণ্য বিক্রিতে সহায়তা করতে পারে।
- ✓ বাজারের প্রতিযোগীদের বর্তমান মূল্য এবং ক্রেতার ক্রয় ক্ষমতাকে বিবেচনা করতে হবে।
- ✓ পণ্যে কী ধরনের মূল্যমান সংযোজন করা হলে গ্রাহক পণ্য ক্রয়ে উৎসাহিত হবে।
- ✓ পরিবর্তনশীল খরচ ও স্থায়ী খরচ অন্তর্ভুক্ত করতে হবে।
- ✓ যথা সম্ভব উৎপাদন খরচ কম রাখা, উৎপাদনকারী প্রতিযোগীর সংখ্যা অনুযায়ী।





## সঠিক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি:

পণ্যের বিক্রয় মূল্য স্থির করার জন্য তিনটি পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়।

- মূল্য সংযোগ পদ্ধতি: লাভকে সম্ভাব্য অবস্থায় রেখে এই মূল্য নির্ধারণ ইহা করা হয়।
- প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি: বাজারে অন্যান্য পণ্য ও সেবাদানের সঙ্গে তুলনা করে করা হয়। একই স্তরের প্রতিযোগিতামূলক পণ্য অথবা সেবাদানের প্রতি লক্ষ্য রেখে মূল্য স্থির করা হয়।
- ক্রেতার ক্রয়ক্ষমতা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি: ইহা পণ্য এবং সেবাদানের চাহিদা ও সরবরাহের সহিত সম্পর্কযুক্ততার উপর নির্ভর করে প্রয়োগ করা হয়।



# ব্যবসায় পণ্যের জীবনচক্র

## পণ্যের জীবন চক্র:

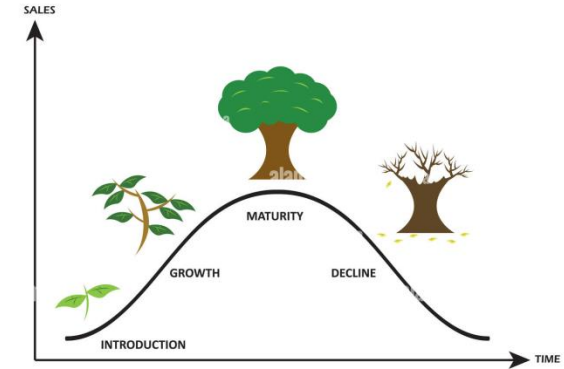
কোন পণ্যই চিরকাল একইভাবে বাজার দখল করে রাখতে পারে না, বিভিন্ন কারণে পণ্যের জীবনে উত্থান পতন ঘটে থাকে। একটি পণ্যের জীবদ্দশায় তাকে যে সব পর্যায় বা ধাপ অতিক্রম করতে হয় সেই পর্যায়গুলোকে পণ্যের জীবন চক্র বলে।

## পণ্যের জীবন-চক্রের পর্যায়সমূহ:

পণ্যের জীবন-চক্রের ৪ (চার)টি পর্যায়-

- ক) প্রবর্তন:
- খ) প্রবৃদ্ধি:
- গ) পূর্ণতা প্রাপ্তি:
- ঘ) অধঃগতি:

## PRODUCT LIFE CYCLE



# ব্যবসায় পণ্যের জীবনচক্র

## পণ্যের জীবন-চক্রের পর্যায়সমূহ :

- **প্রবর্তন:** এ পর্যায়ে নতুন পণ্য বাজারে ছাড়া হয় এবং একে সম্ভাব্য গ্রাহকদের নিকট পরিচিত করানোর জন্য প্রচার মূলক কার্য চালানো হয়।
- **প্রবৃদ্ধি:** পণ্যের জীবনচক্রের দ্বিতীয় পর্যায়ে পণ্যের কাটতি বাড়ে, গ্রাহকের মধ্যে পণ্যের কদর বৃদ্ধি পায়, ফলে মুনাফার পরিমাণও বাড়তে থাকে।
- **পূর্ণতা প্রাপ্তি:** এ পর্যায়ে প্রতিযোগিতা তীব্র থেকে তীব্রতর হতে থাকে ফলে বিক্রির পরিমাণ সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছেই আবার নিম্নমুখী হতে থাকে এবং তার সাথে মুনাফা রেখাও নিম্নগামী হয়।
- **অধঃগতি:** পণ্যের জীবন-চক্রের এই ধাপে। বিক্রির পরিমাণ আরও হ্রাস পেতে থাকে। ফলে শেষ পর্যন্ত মুনাফা অর্জন করা আর সম্ভব হয়ে উঠে না।



# ব্যবসায় ঋণ প্রাপ্তি প্রক্রিয়া

## ব্যবসায় ক্ষুদ্র ঋণ:

ক্ষুদ্রঋণ বলতে আমরা সাধারণতঃ শর্ত সাপেক্ষ আর্থিক সেবা প্রদান কে বুঝি যা নির্দিষ্ট সময় পরে ফেরৎ যোগ্য ।

পূর্নাঙ্গভাবে বলতে গেলে মাইক্রো ক্রেডিট হচ্ছে এমন এক ধরনের ঋণ প্রক্রিয়া যেখানে ঋণের আকার ছোট এবং ঋণের মেয়াদ স্বল্প ।

মাইক্রো ইন্টারপ্রাইজ বলতে আমরা সাধারণতঃ বড় ঋণকে বুঝি । যেখানে শর্ত সাপেক্ষে আর্থিক সেবা প্রদান করা হয়ে থাকে । যা নির্দিষ্ট সময় পরে ফেরত যোগ্য ।

## ব্যবসায় ঋণ প্রাপ্তির উৎস:

১) সরকারী ও বেসরকারী ব্যাংক    ২) সংগঠন    ৩) এনজিও    ৪) সরকারী প্রতিষ্ঠান    ৫) সমবায় সমিতি প্রভৃতি ।



ঋণ গ্রহণে যে বিষয়গুলি বিবেচনায় নিতে হয়-

## ক) ব্যবস্থাপনাগত দিক:

✓ সংগঠনে তার গ্রহণযোগ্যতা আছে কিনা। ✓ ঋণীর স্বামী/অভিভাবকের স্বভাব চরিত্র ভাল কিনা। ✓ বিনিয়োগ সম্ভাব্য প্রকল্প সম্পর্কে পূর্ব অভিজ্ঞতা আছে কিনা। ✓ বিনিয়োগ সম্ভাব্য প্রকল্পের প্রয়োজনীয় সুযোগ সুবিধা আছে কিনা।

## খ) আর্থিক দিক:

✓ পরিবারে উপার্জনক্ষম ব্যক্তি কতজন। ✓ পরিবারে মোট মাসিক আয় কত। ✓ সাপ্তাহিক নগদ প্রবাহ (Cash flow) কেমন। ✓ প্রস্তাবিত ঋণের অর্থ ব্যবহারের সামর্থ আছে কি না। ✓ কিস্তি পরিশোধের সামর্থ আছে কিনা। ✓ ব্যয় সাশ্রয়ী মনোভাব আছে কিনা।



# ব্যবসায় ঋণ প্রাপ্তি প্রক্রিয়া

ঋণ পাবার জন্য প্রয়োজনীয় কাগজ পত্র:

- ✓ ট্রেড লাইসেন্স এর ফটোকপি ।
- ✓ জাতীয় পরিচয় পত্রের ফটোকপি ।
- ✓ ব্যবসায় কমপক্ষে ১/২ বছরের অভিজ্ঞতা ।
- ✓ ব্যবসায়ী প্রোফাইল, ভিজিটিং কার্ড ।
- ✓ ২জন গ্যারান্টর এর মধ্যে ১ জন পরিবারের সদস্য ও ১ জন ৩য় পক্ষ হতে হবে ।
- ✓ টিআইএন নম্বর এর কাগজ ।
- ✓ ব্যাংক লেনদেনের (স্টেটমেন্ট) হিসাব বিবরণী ।
- ✓ ব্যবসার আয় ব্যয়ের হিসাব বিবরণী ।
- ✓ সম্পদের মর্টগেজ হিসেবে দলিল (প্রয়োজনে) ।



# ব্যবসায় পরিচালনায় আইগত বিষয়

ব্যবসার করতে হলে প্রান্তিক ও ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের রাষ্ট্র কর্তৃক আরোপিত নিয়মকানুন মেনে চলতে হবে এবং নিয়ম কানুন ভঙ্গ করা অপরাধ। তাই ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের আইনী কাঠামো সম্পর্কে জানা প্রয়োজন।

একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের জন্য নিম্ন লিখিত ব্যবসায়িক কাগজ পত্রের নিয়ম কানুন মেনে চলতে হয়:

১. ব্যবসা করার জন্য সিটি কর্পোরেশন/পৌরসভা/ইউনিয়ন হতে ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহ করতে হবে,
২. স্থানীয় কর অফিস হইতে TIN সংগ্রহ করতে হবে, [যদি তার আয় কর যোগ্য হয়]
৩. মূল্য সংযোজন কর (ভ্যাট) পরিশোধ করতে হবে [যদি তার ব্যবসায় মূল্য সংযোজন কর প্রযোজ্য হয়], এবং
৪. ব্যাংক হিসাব খুলতে হবে।



# ব্যবসায় নথি সংরক্ষণ ও ব্যবস্থাপনা

একটি সংগঠনের মূল দলিল হল সংগঠনের বিভিন্ন নথিপত্র। বিভিন্ন সংগঠনের বিভিন্ন নথিপত্র থাকে। একটি সংগঠনে কতিপয় নথিপত্র ব্যবহারের মাধ্যমে আর্থিক ব্যবস্থাপনা কার্যক্রম সম্পন্ন করা হয়।

## নথিপত্রের প্রয়োজনীয়তা:

- ✓ সংগঠনের/ডার্লিউবিসির/সাব-সেন্টারের সুপরিচালন, প্রাতিষ্ঠানিকীকরণ এবং নিজেদের ব্যবসা ও নিরাপত্তার স্বার্থেই প্রত্যেকের নথিপত্র সংরক্ষণ করা দরকার।
- ✓ সংগঠনের সদস্যদের মাঝে স্বচ্ছতা বৃদ্ধির জন্য নথিপত্র সংরক্ষণ করা জরুরী।
- ✓ নথিপত্র ভবিষ্যতে প্রয়োজনীয় তথ্যের একটি ভান্ডারে পরিণত হতে পারে।
- ✓ ব্যবসার ক্ষেত্রে নথিপত্র দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে সহায়তা দেয়।
- ✓ এছাড়া কখনো কখনো এটি নিজেদের নিরাপত্তাও দেয়।





# ব্যবসায় নথি সংরক্ষণ ও ব্যবস্থাপনা

একটি ব্যবসায় বা সংগঠন এর জন্য প্রয়োজনীয় নথিপত্র ও তার ব্যবহার:

ক্র.নং	নথিপত্রের নাম	ব্যবহার
১	ক্রয় রেজিস্টার	বিভিন্ন পণ্যের ক্রয় মূল্য তালিকা লিপিবদ্ধ করা
২	বিক্রয় রেজিস্টার	বিভিন্ন পণ্যের বিক্রিত মূল্য তালিকা লিপিবদ্ধ করা এবং লাভ বের করা।
৩	সঞ্চয় রেজিস্টার	প্রত্যেক সদস্যের ও দলের মোট সঞ্চয়ের সঠিক হিসাব লিখে রাখা।
৪	সংগঠনের প্রোফাইল	সংগঠন সংক্রান্ত আনুষ্ঠানিক যাবতীয় তথ্যাবলী লিপিবদ্ধ ও সংরক্ষণ করা।
৫	সম্পদ রেজিস্টার	সংগঠনের সকল স্থায়ী/অস্থায়ী সম্পদের তালিকা তৈরী ও সংরক্ষণ।
৬	বাজেট রেজিস্টার	সমিতির তহবিল, আয় এবং খরচের মধ্যে সময় ও আর্থিক কার্যাবলীর পরিকল্পনা প্রণয়ন এবং বাজেট মোতাবেক কার্যবলী সম্পাদন করা।
৭	সভা আহ্বান রেজিস্টার	সদস্যদের সভায় অংশগ্রহণে আহ্বান করা এবং সংশ্লিষ্ট সকল সদস্যদের সভার তারিখ, সময় ও স্থান সময়মত জানানো।
৮	রেজুলেশন রেজিস্টার	বিভিন্ন সভায় কার্যবিবরণী এবং সিদ্ধান্তসমূহ লিপিবদ্ধ করা হয়।
৯	সঞ্চয় রেজিস্টার	প্রত্যেক সদস্যের ও দলের মোট সঞ্চয়ের সঠিক হিসাব লিখে রাখা।
১০	ঋণ রেজিস্টার	সদস্যদের মাঝে বিতরণকৃত এবং আয়কৃত ঋণের হিসাব পাশ বহির মাধ্যমে সংরক্ষণ করা।
১১	ক্যাশ রেজিস্টার	সমিতির সকল তহবিলের আয় ও ব্যয়ের হিসাব রাখা।
১২	পরিদর্শন রেজিস্টার	পরিদর্শনকারীর মতামত লিপিবদ্ধকরার জন্য যাহা কোন অনুদান প্রাপ্তিতে ব্যবহৃত হতে পারে।



# ব্যবসায় নথি সংরক্ষণ ও ব্যবস্থাপনা

ব্যবসায় আর্থিক লেনদেনের জন্য অত্যাবশ্যকীয় কাগজপত্র :

- উদ্যোক্তাকে প্রতিটি আর্থিক লেনদেনের জন্য কিছু প্রয়োজনীয় কাগজপত্র তৈরী করতে হয় যেমন-চালান, ক্যাশমেমো/বিল, ভাউচার, বেতন শীট, রেজিষ্টার, মজুরী শীট ইত্যাদি।
- চালান: চালান ক্রয় ও বিক্রয়ের একটি প্রমাণ দলিল। ক্রেতার বরাবর বিক্রয়কৃত মালের জন্য চালান প্রস্তুত করে তার এক কপি ক্রেতাকে দেন।

নিউ শীতলঙ্গা স্টোর (বিক্রেতা) কাপাশিয়া, গাজীপুর দালান			
দালান নং-----		তারিখ-----	
ক্রেতার নাম-----			
ঠিকানা-----			
নং	মালানামালের বিবরণ		পরিমাণ
ক্রেতার স্বাক্ষর	কথায়	নোট	বিক্রেতার স্বাক্ষর

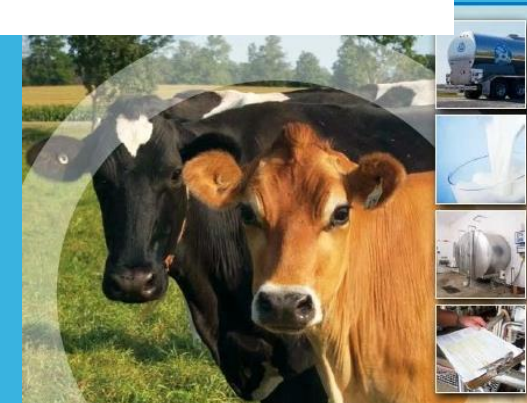


# ব্যবসায় নথি সংরক্ষণ ও ব্যবস্থাপনা

## ক্যাশ মেমো/বিল:

- বিক্রেতা পণ্য বিক্রয়ের জন্য ক্যাশ মেমো তৈরী করে ক্রেতাকে প্রদান করে। ক্যাশ মেমো সাধারণত ৩কপি প্রস্তুত করতে হয়। মূল কপি ক্রেতাকে দেয়া হয় এবং কার্বন কপি বিক্রেতার নিকট থাকে।

নিউ শীতলক্ষা স্টোর (বিক্রেতা) কাপাশিয়া, গাজীপুর ক্যাশ মেমো/বিল				
ক্যাশ মেমো নং-----		তারিখ-----		
ক্রেতার নাম-----				
ঠিকানা-----				
নং	মালামালের বিবরণ	পরিমাণ	দর(টাকা)	পরিমাণ (টাকা)
	কথায়	মোট		
ক্রেতার স্বাক্ষর		বিক্রেতার স্বাক্ষর		



# ব্যবসায় নথি সংরক্ষণ ও ব্যবস্থাপনা

ভাউচার: বিক্রয়, ক্রয়, খরচ ও আয় নগদান বইতে লিপিবদ্ধ করার জন্য ব্যবহৃত স্বাক্ষরিত প্রমাণ পত্রকে ভাউচার বলা হয়। ভাউচার ২ প্রকার-

- ✓ **ডেবিট ভাউচার:** ক্ষুদ্র ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে নানাবিধ খরচ হয়। এ সব খরচের হিসাবের জন্য ব্যবহৃত ভাউচারকে ডেবিট ভাউচার বলা হয়। ডেবিট ভাউচার বিভিন্ন বিল, ক্যাশমেমো হতে প্রস্তুত করা হয়। তাই এর সাথে চালান, বিল বা ক্যাশমেমোর কপি সমূহ সংযুক্ত করা হয়ে থাকে।
- ✓ **ক্রেডিট ভাউচার:** পণ্য বিক্রয় ও বিভিন্ন প্রকার আয়ের জন্য ব্যবহৃত ভাউচারকে ক্রেডিট ভাউচার বলে। ক্রেডিট ভাউচারের সাথে চালানের কপি ও ক্যাশমেমো বা প্রাপ্তি রসিদ সংযুক্ত করা থাকে। ক্রেডিট ভাউচার একটি ব্যবসার প্রাপ্ত আয়ের দলিল।



# ব্যবসায় যোগাযোগ ও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

## ব্যবসায় যোগাযোগ:

যোগাযোগের উন্নত ব্যবস্থার কারণে বিশ্ব ক্রমান্বয়ে ছোট হয়ে আসছে। ব্যবসায় তথ্য আদান প্রদানের ক্ষেত্রে এটি খুবই গুরুত্বপূর্ণ। সাধারণ অর্থে দুই বা ততোধিক ব্যক্তির মধ্যে তথ্য বা ভাবের আদান প্রদানকে যোগাযোগ বলে।

## ব্যবসায় যোগাযোগের গুরুত্ব:

- ব্যবসায়িক বা দাপ্তরিক কাজে যোগাযোগ একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়।
- সংগঠন বা প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন কাজ পরিচালনার জন্য যোগাযোগ রক্ষা অতীব জরুরী।
- পণ্যের কাঁচামাল সংগ্রহ, উৎপাদিত পণ্য বিপণন, আর্থিক লেনদেন প্রভৃতি কাজে যোগাযোগের বিকল্প নেই।
- যোগাযোগ প্রক্রিয়া যত সহজ এবং দ্রুত হবে ব্যবসায় কর্মকাণ্ড তত গতিশীল হবে।



# ব্যবসায় যোগাযোগ ও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

যোগাযোগ ব্যহত হলে একটি প্রতিষ্ঠানের নানাবিধ ক্ষতি হতে পারে। প্রধান ক্ষতি সমূহ হলো-

- ✓ সংগঠনের / ব্যবসার আর্থিক ক্ষতি হয়।
- ✓ সংগঠনের / ব্যবসার সময় অপচয় হয়।
- ✓ কর্মীদের উৎপাদন ক্ষমতা হ্রাসের কারণ ঘটে।
- ✓ কর্মীদের মাঝে ভুল বোঝাবুঝির সৃষ্টি হয়।
- ✓ দলীয় কর্ম উৎসাহ ব্যাহত হয়।
- ✓ কর্মীদের নৈতিকতা বিনষ্ট হয়।
- ✓ প্রতিষ্ঠানের সুনাম নষ্ট হয়।
- ✓ সম্পর্কের অবনতি ঘটে।



# ব্যবসায় যোগাযোগ ও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

## যোগাযোগের মাধ্যম:

একজন প্রেরক দাপ্তরিক ও ব্যবসায়িক কাজে গ্রাহকের প্রয়োজনে বিভিন্ন ভাবে তথ্য বা নির্দেশ প্রেরণ করতে পারেন। যোগাযোগের মাধ্যম হিসাবে যা বর্তমানে ব্যবহৃত হচ্ছে তা নিম্নরূপ-

## ক) দাপ্তরিক মাধ্যম:

- ✓ নোটিশ বা বুলেটিন বোর্ড,
- ✓ ম্যাগাজিন বা হ্যান্ড বুক
- ✓ ডাক ব্যবস্থা
- ✓ বার্ষিক প্রতিবেদন
- ✓ পোস্টার বা বিভাগীয় সভা
- ✓ চিঠি পত্র ইত্যাদি।

## খ) মেকানিক্যাল মাধ্যম:

- ✓ টেলিফোন
- ✓ রেডিও
- ✓ টেলিভিশন
- ✓ মাইক্রোফোন
- ✓ মোবাইল
- ✓ ই-মেইল
- ✓ ম্যাসেন্জার
- ✓ হোয়াটসঅ্যাপ ইত্যাদি।

## গ) নন-মেকানিক্যাল মাধ্যম-

- ✓ কথোপকথন
- ✓ সাক্ষাৎকার
- ✓ কমিটি মিটিং
- ✓ ক্লোজ ডোর মিটিং
- ✓ গ্রুপ মিটিং
- ✓ কনফারেন্স
- ✓ ফরমাল ট্রেনিং কোর্স
- ✓ পাবলিক রিলেশন ইত্যাদি।



## ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে যোগাযোগে বিবেচ্য বিষয়সমূহ:

- নির্দেশ বা তথ্য প্রদানের ক্ষেত্রে যতটুকু বলা প্রয়োজন ততটুকুই প্রদান করতে হবে।
- কর্মীর আগ্রহের বিষয়টিকে বিবেচনায় আনতে হবে।
- প্রশ্নের মাধ্যমে বুঝাতে হবে যা বলা হয়েছে তা কর্মী সঠিকভাবে বুঝতে পেরেছে কি না।
- সাধারণতঃ ব্যবসায়িক কাজে কর্ম বা করণীয় কি তা পরিষ্কার করতে হবে।
- প্রথমেই বেশী যুক্তি তর্কের অবতারণা না করে বিষয়টি ভাল ভাবে শুনতে হবে।
- বক্তাকে বক্তব্য উপস্থাপনের জন্য যথেষ্ট সুযোগ দিতে হবে।
- বিষয়টি নিয়ে সহ কর্মীর সাথে কথা বলতে হবে, চিন্তা করতে হবে এবং কাজ করার পদ্ধতি ঠিক করতে হবে।
- বক্তার কণ্ঠস্বর বা বক্তব্য পছন্দ না হলে বিরক্ত সহকারে শ্রবণ না করা।





# ব্যবসায় যোগাযোগ ও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

ব্যবসায় ব্যবহৃত আইসিটি মাধ্যমগুলো হচ্ছে:

- ✓ টেলিফোন
- ✓ মোবাইল
- ✓ রেডিও
- ✓ টেলিভিশন
- ✓ কমপিউটার
- ✓ ইন্টারনেট
- ✓ ইমেইল
- ✓ ওয়ার্ল্ড ওয়াইড ওয়েব
- ✓ সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম
- ✓ ই বিজনেস



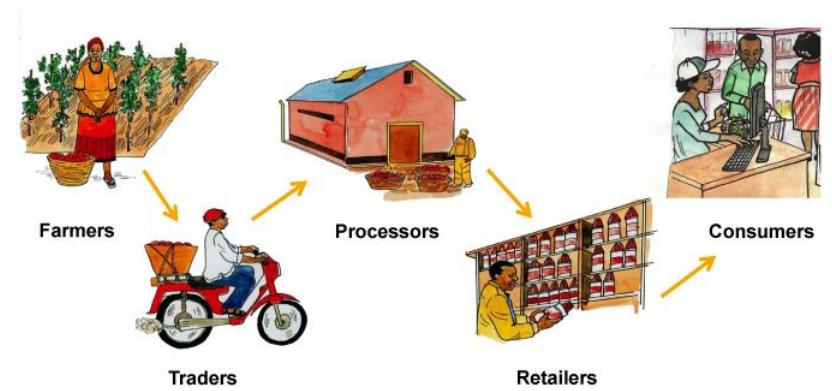
# ব্যবসায় বাজার সংযোগ (মার্কেট লিংকেজ)

মার্কেট লিংকেজ হচ্ছে একটি প্রতিষ্ঠান/ব্যক্তির পণ্যকে অন্য প্রতিষ্ঠানের/ব্যক্তির সহযোগিতায় বিক্রি/বাজারজাতকরণ/বিপণন বা এর যোগসূত্র স্থাপন করা অর্থাৎ পণ্য ও ভোক্তার সংযোগ ঘটানোর উপায়কে মার্কেট লিংকেজ বলে।

মার্কেট লিংকেজে দুই ধরনের এ্যাক্টর রয়েছে :

১. ইনপুট এ্যাক্টর : ব্যবসায়ী, সরকারী ও বেসরকারী লাইন ডিপার্টমেন্ট ইত্যাদি।
২. আউটপুট এ্যাক্টর : আড়তদার, পাইকার, প্রাইভেট কোম্পানী ইত্যাদি।

## Market chain



# মার্কেট লিংকেজের প্রয়োজনীয়তা :

নিম্নলিখিত কারণে মার্কেট লিংকেজের কথা ভাবা হয়ে থাকে-

- ✓ ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ছোট বা পণ্যের পরিমাণ কম থাকায় এককভাবে মার্কেটিং এ যাওয়া কষ্টসাধ্য ও ব্যয়বহুল এবং ক্ষুদ্র প্রতিষ্ঠান বলে দরকষাকষিতে যাওয়াও সম্ভব হয় না;
- ✓ পণ্য চাহিদা পরিমাপ করা যায় না বিধায় কখনও ফলন বেশি হয় বা কম হয় তাই প্রায় ক্ষতির সম্মুখীন হতে হয়। যদি কোন প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে চুক্তিবদ্ধ থেকে পণ্য উৎপাদন করা যায় সেক্ষেত্রে ক্ষতির সম্ভাবনা থাকে না;
- ✓ আমাদের দেশে মার্কেটিংগুলোতে উৎপাদিত পণ্য কোথায় নিয়ে (ক্লাস্টার আকারে অর্থাৎএকই রকম পণ্য নির্দিষ্ট এক জায়গা থেকে) বিক্রি করা হবে তা নির্দিষ্ট থাকে না;
- ✓ বেশির ভাগ মার্কেটে পণ্য রাখতে গেলে কিছু কমিশন দিতে হবে; এবং
- ✓ মহাজনের ঝামেলা পোহাতে হয় ইত্যাদি।



# প্রাণিসম্পদ ব্যবসায় পরিকল্পনা প্রণয়ন টেমপ্লেট

## দুধ উৎপাদন ব্যবসায় বিনিয়োগ পরিকল্পনা (নমুনা) :

<input type="checkbox"/> ব্যবসার নাম	:	দুধ উৎপাদনে সংকর জাতের গাভী পালন প্রকল্প
<input type="checkbox"/> ব্যবসার ধরণ	:	কৃষি ব্যবসা
<input type="checkbox"/> মালিকের নাম	:	ক-----
<input type="checkbox"/> খামারের অবস্থান/ঠিকানা	:	খ-----
<input type="checkbox"/> ব্যবসার আকার	:	৩টি গাভীর খামার
<input type="checkbox"/> চক্রকাল	:	১ বৎসর
<input type="checkbox"/> উৎপাদিত পণ্য	:	দুধ ও দুগ্ধজাত পণ্য
<input type="checkbox"/> উৎপাদিত পণ্যের বাজার	:	ভিএমসিসি ও স্থানীয় বাজার
<input type="checkbox"/> ব্যবসায় পরিবেশের প্রভাব	:	খামারটি ক্লাইমেট স্মার্ট হওয়ায় পরিবেশের উপর কোন ঋণাত্মক প্রভাব নেই।



# দুধ উৎপাদন ব্যবসায় বিনিয়োগ পরিকল্পনা (নমুনা) : (চলমান)

## ক) স্থায়ী বিনিয়োগ (এককালীন বিনিয়োগ) :

বিনিয়োগের খাত	বিবরণ	পরিমাণ	ইউনিট ব্যয়	মোট ব্যয়
জমি/স্থান নির্বাচন	জমি : ভাল যোগাযোগ, বিদ্যুৎ পানির সুবিধা, উঁচু, পানি নিষ্কাশন ব্যবস্থা	১.৫ শতক	নিজস্ব	০
অবকাঠামো নির্মাণ- (গাভী ও বাছুরের সেড, পশুখাদ্য সেড)	সেডের ধরণ-আধাপাকা গাভীর সেড- ২৪০বর্গফুট, বাছুরের সেড-১২০বর্গফুট, পশুখাদ্য সেড-১২০বর্গফুট।	৪৮০বর্গফুট	২১৬/-	১০৪০০০/ -
যন্ত্রপাতি/উপকরণ	খামার যন্ত্রপাতি-চপারমেশিন, কিটবক্স, স্প্রেমেশিন, ট্রলি, বালতি, কোদাল, বেলচা, কাচি, পাইপ, ঝাড়ু, মিল্ক ক্যান ইত্যাদি।	প্রতিটি ১ সেট (প্রয়োজনমত)	বর্তমান বাজারদর অনুযায়ী	৭৫০০০/-
বায়োগ্যাস প্লান্ট তৈরী গাভী ক্রয়	১.৫ ঘনফুট, স্থির ডোম পদ্ধতি ফিজিয়ান সংকর গাভী/বকনা	১টি ৩টি	৪০০০০/- ৭৫০০০/-	৪০০০০/- ২২৫০০০/ -
অন্যান্য ব্যয়	আনুসংগিক খরচ	প্রয়োজন মত	-	৬০০০/-
মোট স্থায়ী বিনিয়োগ :				৪৫০০০০/-

# দুধ উৎপাদন ব্যবসায় বিনিয়োগ পরিকল্পনা (নমুণা) : (চলমান)

## খ) আবর্তক ব্যয় ( প্রতি চক্রে ) :

ব্যয়ের খাত	বিবরণ	পরিমাণ	ইউনিট ব্যয়	মোট ব্যয়
পশুখাদ্য ক্রয়	দানাদার মিশ্রণ	৪০০০কেজি	৩৫/-	১৪০০০০/-
	খড়	৫০০০ কেজি	১০/-	৫০০০০/-
	সবুজ ঘাস (নিজস্ব জমিতে উৎপাদন)	১২০০০ কেজি	১/-	১২০০০/-
চিকিৎসা ব্যয়	টিকা, ঔষধ,	প্রয়োজন অনুসারে	১০০০ /-	৩৬০০০/-
	ভেটেরিনারি সার্ভিস	১২ ভিজিট	১০০০/-	১২০০০/-
শ্রমিক ব্যয়	চুক্তিভিত্তিক পরিচর্যাকারী-১ জন	১২ মাস	১৫০০০/-	১৮০০০০/-
	চুক্তিভিত্তিক দোহনকারী-১ জন	১২ মাস	৩০০০/-	৩৬০০০/-
ইউটিলিটি ব্যয়	বিদ্যুৎ	৩০০ ইউনিট	১০/-	৩৬০০০/-
বাজারজাতকরন ব্যয়	দুধ পরিবহন , হাট-বাজার কর, দোকান ভাড়া	১২ মাস	১০০০/-	১২০০০/-
রক্ষণাবেক্ষণ ব্যয়	স্থায়ী বিনিয়োগের ১০%	-	-	৪৫০০০/-
আনুসংগিক ব্যয়	বিবিধ খরচ			১৩০০০/-
মোট আবর্তক ব্যয় (প্রতি চক্রে/বছরে)				৩৭০০০০/-

# দুধ উৎপাদন ব্যবসায় বিনিয়োগ পরিকল্পনা (নমুনা) : (চলমান)

## গ) ব্যবসায় আয়ের হিসাব (প্রতি চক্রে) :

আয়ের উৎস	বিবরণ	পরিমাণ	ইউনিট মূল্য	মোট আয়
দুধ বিক্রয়	দুধ উৎপাদন কাল = ৩০দিন। গাভী প্রতি গড় দুধ উৎপাদন ১০লি./দিন। মোট উৎপাদন=৯১৫০ লি.	৮০০০ লি.	৫০/-	৪০০০০০/-
দুগ্ধজাত পণ্য বিক্রয়	ছানা তৈরী (ব্যবহৃত দুধ-১১৫০লি.)	১৫০ কেজি	৩০০/-	৪৫০০০/-
	ঘি তৈরী	১২ কেজি	১০০০/-	১২০০০/-
খামার বর্জ্য বিক্রয়	কম্পোস্ট সার	৭০০০ কেজি	৫/-	৩৫০০০/-
বাছুর বিক্রি	১ বছর বয়সের ঐড়ে/বকনা	২টি	৩০০০০/-	৬০০০০/-
বায়োগ্যাস	প্রতিদিন ১.৫ঘনফুট গ্যাস উৎপাদন	৫০০ঘ.ফুট	২০/-	১০০০০/-
মোট আয় (প্রতি চক্রে)				৫৬২০০০/-



# দুধ উৎপাদন ব্যবসায় বিনিয়োগ পরিকল্পনা (নমুনা) : (চলমান)

ঘ) ব্যবসায় মুনাফার হিসাব (প্রতি চক্রে) :

□ প্রতি চক্রে মুনাফা = প্রতি চক্রে আয় - প্রতি চক্রে ব্যয়	১৯২০০০/-
□ বার্ষিক মুনাফা = প্রতি চক্রে মুনাফা × বার্ষিক চক্রের সংখ্যা	১৯২০০০/-

ঙ) ব্যবসায় উৎপাদন ব্যয় ও রিটার্ন :

□ দুধ উৎপাদন খরচ/কেজি = প্রতি চক্রে মোট আবর্তক ব্যয়/প্রতি চক্রে মোট দুধ উৎপাদন	৪০/৫০
□ রিটার্ন/কেজি দুধ = প্রতি চক্রে মোট আয়/প্রতি চক্রে মোট দুধ উৎপাদন	৫০/-





## দুধ উৎপাদন ব্যবসায় বিনিয়োগ পরিকল্পনা (নমুনা) : (চলমান)

### চ) দায় বা ঋণ পরিশোধের হিসাব : (বার্ষিক)

বছর	ব্যাংক ঋণ (টাকা)	সুদ (@১০%)	মোট পরিশোধ (আসল+সুদ)	বকেয়া আসল (টাকা)	বার্ষিক মুনাফা (টাকা)	বার্ষিক নীট মুনাফা(৬-৪)
১	২	৩	৪	৫	৬	৭
১ম	৪০০০০	২০০০০	৬০০০০	১৬০০০০	১৯২০০০	১৩২০০০
২য়	৪০০০০	১৬০০০	৫৬০০০	১২০০০০	১৯২০০০	১৩৬০০০
৩য়	৪০০০০	১২০০০	৫২০০০	৮০০০০	১৯২০০০	১৪০০০০
৪র্থ	৪০০০০	৮০০০	৪৮০০০	৪০০০০	১৯২০০০	১৪৪০০০
৫ম	৪০০০০	৪০০০	৪৪০০০	০	১৯২০০০	১৪৮০০০
৬ষ্ঠ	০	০	০	০	১৯২০০০	১৯২০০০

\* ৬ষ্ঠ বছর হতে বার্ষিক মুনাফাই নীট মুনাফা হিসেবে বিবেচিত হবে।



# দুধ উৎপাদন ব্যবসায় বিনিয়োগ পরিকল্পনা (নমুনা) : (চলমান)

## ছ) ব্যবসা মূলধন বিনিয়োগ ও রিটার্ন হিসাব :

১. মূলধনের পরিমাণ	ঃ	৮২০০০০/-
২. নিজস্ব মূলধন (টাকা)	ঃ	৬২০০০০/-
৩. ব্যাংক ঋণ (টাকা)	ঃ	২০০০০০/-
৪. মোট স্থায়ী বিনিয়োগ	ঃ	৪৫০০০০/-
৫. প্রতি চক্রে আবর্তক ব্যয়	ঃ	৩৭০০০০/-
৬. প্রতি চক্রে আয়	ঃ	৫৬২০০০/-
৭. প্রতি চক্রে মুনাফা	ঃ	১৯২০০০/-
৮. প্রতি চক্রে উৎপাদন খরচ	ঃ	৪০/৫০
৯. প্রতি চক্রে রিটার্নের পরিমাণ	ঃ	৫০/-
১০. খরচ ও রিটার্নের অনুপাত	ঃ	১ : ১.২৩



# প্রাণিসম্পদ খাতে লাভজনক ব্যবসা

গাভী পালন



দুগ্ধজাত পণ্য উৎপাদন



ছাগল পালন



ভেড়া পালন



লেয়ার মুরগি পালন



ব্রয়লার মুরগি পালন



হাঁস পালন



ঘাস বিক্রয়



ডিম বিক্রয়



মুরগি বিক্রয়



পশু-পাখির খাদ্য বিক্রয়



জৈব সার উৎপাদন



# পুষ্টি, মেধা ও কর্মসংস্থান এ প্রয়োজন প্রাণিসম্পদের বহুমুখী উন্নয়ন।



প্রাণিসম্পদ ও ডেইরি উন্নয়ন প্রকল্প (এলডিডিপি), প্রাণিসম্পদ অধিদপ্তর