কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক সক্ষমতা বৃদ্ধিকল্পে দক্ষতা উন্নয়ন

প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল-২

অর্থায়নেঃ

বাংলাদেশ রিজিওনাল কানেক্টিভিটি প্রজেক্ট-১, বাণিজ্য মন্ত্রণালয়

বাস্তবায়নেঃ

সুশীলন

প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল

কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক সক্ষমতা বৃদ্ধিকল্পে দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ কার্যক্রম

বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বাংলাদেশ রিজিওনাল কানেক্টিভিটি প্রকল্প-১

সুশীলন
Shushilan

ফেব্রুয়ারি ২০২৩

প্রশিক্ষণ মডিউল ও ম্যানুয়াল

কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক সক্ষমতা বৃদ্ধিকল্পে দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ কার্যক্রম

বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার
বাংলাদেশ রিজিওনাল কানেক্টিভিটি প্রকল্প-১

মডিউল প্রণয়নেঃ

প্রফেসর ড. এস. এম. ফখরুল ইসলাম, টিম লিডার
মোঃ আব্দুল মান্নান, এগ্রো প্রসেসিং এক্সপার্ট
মোঃ আকতারুজ্জামান, ট্রেড এন্ড বিজনেস প্রমোশন এক্সপার্ট
রেহানা পারভিন, জেন্ডার এক্সপার্ট

সম্পাদনায়ঃ

মোস্তফা বকুলুজ্জামান, উপ-পরিচালক, সুশীলন
মোঃ ইমরান হোসেন, সিনিয়র প্রোগ্রাম অফিসার, সুশীলন
কাজী ফয়সাল কবির, মনিটরিং অফিসার, সুশীলন

গ্রন্থস্বত্বঃ

(সুশীলন কর্তৃক সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত)

পরিবেশনায়ঃ

সুশীলন
বাড়ি # ৬১৪, রোড # ১২, বায়তুল আমান হাউজিং সোসাইটি
আদাবর, মোহাম্মদপুর, ঢাকা-১২০৭, বাংলাদেশ
মোবাইল: +৮৮০১৭২০৫০৫৭১০
ইমেল: dhakaoffice@shushilan.org;
www.shushilan.org

প্রথম প্রকাশ: ফেব্রুয়ারি, ২০২৩

মুদ্রণে:
এন. এন. প্রিন্টার্স
২/৬ নুরজাহান রোড,
মোহাম্মদপুর, ঢাকা-১২০৭
মোবাইল : ০১৭১৬ ৫০৬৬২৪

মুখবন্ধ

প্রশিক্ষণ ম্যানুয়ালটি বাংলাদেশে কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ খাতে নারী উদ্যোক্তাদের অংশগ্রহণ বৃদ্ধি করার জন্য গুরুত্বপূর্ণ তথ্য ভান্ডার হিসেবে কাজ করবে। এই প্রশিক্ষণ ম্যানুয়ালে উদ্যোক্তারা/ব্যবসায়ীরা ভ্যালু চেইন ব্যবস্থাপনা, ফসল সংগ্রহ পূর্ব ও সংগ্রহ-পরবর্তী উত্তম এবং আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ফসলের সংগ্রহ-পরবর্তী ক্ষতি কমানোর কলাকৌশল সম্পর্কে অংশগ্রহণকারীদের জ্ঞান ও অভিজ্ঞতা বৃদ্ধিতে সাহায্য করবে। প্রশিক্ষণ ম্যানুয়ালে ব্যবসা প্রক্রিয়া ও ব্যবসা সংক্রান্ত বিভিন্ন কাগজপত্র, বিপণন, প্রচার কৌশল, ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স, হিসাব ব্যবস্থাপনা, ব্যবসায় হিসাবরক্ষণ/একাউন্টিং, ব্যবসা পরিকল্পনা, নারী উদ্যোক্তা ও নারী রপ্তানিকারকদের জন্য বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক প্রদত্ত সুবিধা সমূহ ও বিষয় সম্পর্কে অবগত হতে সহায়তা করবে। প্রশিক্ষণ উপাদান সংক্রান্ত সময়োপযোগী জ্ঞান ও প্রযুক্তির তথ্যভান্ডার সমৃদ্ধ করতে নতুন নতুন তথ্য সম্পর্কে একজন উদ্যোক্তার জানা আবশ্যক।

প্রশিক্ষণ কর্মসূচীতে সাধারণতঃ তত্ত্বীয় ক্লাশের পাশাপাশি ব্যবহারিক ক্লাশ (হাতে-কলমে শিখানো হয়) অংশগ্রহণকারীদের প্রশিক্ষণ বিষয়ের উপর পরিপূর্ণ জ্ঞান অর্জনে সহায়তা করবে এবং এটি প্রশিক্ষণের গুণগতমানকে আরো উন্নত করবে। কাজেই কৃষি-প্রক্রিয়াজাতকরণ খাতে নারীদের অংশগ্রহণ বৃদ্ধি করার জন্য প্রশিক্ষণ প্রোগামে হাতে-কলমে শেখানোর বিষয়টি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ এবং সময়োপযোগী পদক্ষেপ। একটি কার্যকর প্রশিক্ষণ প্রোগ্রামে তত্ত্বীয় বিষয়ের পাশাপাশি ব্যবহারিক বিষয় যেমন- খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ বিষয়ক প্রযুক্তি পরিদর্শণ (বিএআরআই), চুক্তিভিত্তিক চাষাবাদ মাঠ পরিদর্শন, হাতে-কলমে শিক্ষা ইত্যাদি অন্তর্ভূক্ত করা হয়েছে।

এই প্র কল্পের মাধ্যমে ৪০ টি সেল্ফ হেল্প গ্রুপকে তাদের প্রণীত উপ-প্রকল্পের মাধ্যমে ম্যাচিং গ্রান্ড সাপোর্ট দেয়া হবে যার ফলে কৃষি পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ ক্ষেত্রে নারী উদ্যোক্তারা উন্নত প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে গুণগত মান সম্পন্ন পণ্য উৎপাদনের মাধ্যমে তাদের ব্যবসার প্রসার ঘটাতে পারবে এবং জাতীয় অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখবে।

প্রকল্পে কর্মরত কারিগরী বিশেষজ্ঞদের অক্লান্ত পরিশ্রমের মধ্য দিয়ে ম্যানুয়ালটি প্রণীত হয়েছে এবং মাঠ পর্যায়ে কাজের দীর্ঘ অভিজ্ঞতা এবং বিভিন্ন ব্যক্তিবর্গের মতামতের প্রতিফলন রয়েছে ম্যানুয়ালটিতে। ম্যানুয়ালটিতে প্রদত্ত কোন তথ্যাবলী চুড়ান্ত বা অপরিবর্তনীয় নয়। এই প্রকল্পের প্রকল্প পরিচালক মহোদয় এবং তাঁর টিম, তাঁদের দিকনির্দেশনা এবং মূল্যবান মতামত দিয়ে ম্যানুয়ালটির উপযোগিতা ও কার্যকারিতা বৃদ্ধি করেছেন। সর্বোপরি ম্যানুয়ালটি প্রকাশের ক্ষেত্রে যারা গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছেন তাঁদের সকলের প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করছি। পরিশেষে যাদের জন্য এ ম্যানুয়াল প্রকাশ করা হল, তাঁরা যেন এটি অনুসরণ করে লাভবান হতে পারেন সেই আশাবাদ ব্যক্ত করছি।

মোস্তফা নুরুজ্জামান
নির্বাহী প্রধান
সুশীলন

সূচীপত্র

কৃষি পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক সক্ষমতা বৃদ্ধিকল্পে দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল	
প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল: ২ (০৩ দিন ব্যাপী)	
অধ্যায় - এঃ ব্যবসার প্রক্রিয়ার ও ব্যবসা সংক্রান্ত বিভিন্ন কাগজপত্র	২
অধ্যায় - বিঃ বিপণন, প্রচার কৌশল, ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স	১৬
অধ্যায় - সিঃ হিসাব ব্যবস্থাপনা, ব্যবসায় হিসাবরক্ষণ /একাউন্টিং	৩৭
অধ্যায় - ডিঃ ব্যবসা পরিকল্পনা	৫২
অধ্যায় - ইঃ নারী উদ্যোক্তা ও নারী রপ্তানিকারকদের জন্য বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক প্রদত্ত সুবিধা	৭৫

প্রশিক্ষণ সিডিউল

কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক সক্ষমতা বৃদ্ধিকল্পে দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ

প্রশিক্ষণ কার্যক্রম-এর ৩ দিন ব্যাপী কর্মসূচী

সময়	বিষয়বস্তু/কার্যক্রমসমূহ	পদ্ধতি	উপকরণসমূহ
	ষষ্ঠ দিন (ব্যবসা সংক্রান্ত)		
০৮.৩০-০৯.০০	**নিবন্ধীকরণ**		
০৯.০০-০৯.৩০	**প্রশিক্ষণ পূর্ব মূল্যায়ন ও প্রত্যাশা নিরুপন**	প্রশিক্ষণ পূর্ব মূল্যায়ন	প্রশিক্ষণ পূর্ব প্রশ্নপত্র, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার
০৯.৩০-১১.৩০	**ব্যবসার প্রক্রিয়া ও ব্যবসা সংক্রান্ত বিভিন্ন কাগজপত্র**		
	শিক্ষার উদ্দেশ্য ঃ ১. অংশগ্রহণকারীরা ব্যবসার প্রক্রিয়ার সম্পর্কে জানতে পারবেন; ২. ব্যবসা শুরু করার পদ্ধতি জানতে পারবে; ৩. বিভিন্ন ব্যবসায়িক কাগজ পত্র ও সংশ্লিষ্ঠ সরকারী প্রতিষ্ঠানের সাথে পরিচিত হবে পারবে।	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা,	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
১১.৩০-১২.০০	**চা বিরতি**		
১২.০০-০১.৩০	**বিপণন, বিপণনে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি, আমদানি ও রপ্তানির পদ্ধতি**		
	শিক্ষার উদ্দেশ্য ১. বিপণন ও প্রচার কৌশল সম্পর্কে ধারণা পাবে; ২. ক্রেতা সংগ্রহ বা ক্রেতা আকর্ষণের জন্য ই-কমার্স এর গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা; ৩. তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ব্যবহার করে অনলাইনে ক্রেতা সন্ধান ও পণ্যের প্রচার ও বিপণন করার কৌশল জানতে পারবে; ৪. আমদানি ও রপ্তানির বিষয়ে বিস্তারিত জানতে পারবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, গ্রুপ ওয়ার্ক, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
০১.৩০-০২.৩০	**মধ্যাহ্নভোজন এবং প্রার্থনা**		
০২.৩০-০৪.৩০	**হিসাব ব্যবস্থাপনা, ব্যবসায় হিসাবরক্ষণ /একাউন্টিং**		
	শিক্ষার উদ্দেশ্য ঃ ১. ব্যবসায় ব্যবহৃত হিসাববহি সংক্রান্ত ধারণা পাবে; ২. ব্যবসার হিসাব সংরক্ষণ করতে পারবে; ৩. আর্থিক লেনদেনের ডিজিটাল প্রক্রিয়া (বিকাশ, রকেট, নগদ, ইত্যাদি) এবং পদ্ধতিসমূহ জানতে পারবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
০৪.৩০-০৪.৪৫	**চা বিরতি**		
০৪.৪৫-০৫.০০	**প্রশিক্ষণের সংক্ষিপ্ত পুনরালোচনা**	প্রশ্ন-উত্তর	
	সপ্তম দিন		
০৯.০০-১১.৩০	**ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়ন ও উপস্থাপন** **শিক্ষার উদ্দেশ্য** ১. ব্যবসা পরিকল্পনার গুরুত্ব বুঝতে পারবে; ২. ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরীর মূল উপাদান সম্পর্কে ধারনা পাবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, গ্রুপ ওয়ার্ক, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন

সময়	বিষয়বস্তু/কার্যক্রমসমূহ	পদ্ধতি	উপকরণসমূহ
	৩. হাতে কলমে ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরী করতে পারবে;		
১১.৩০-১২.০০	**চা বিরতি**		
১২.০০-০১.৩০	**ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়ন ও উপস্থাপন (চলমান)** ১. দলীয়ভাবে ব্যাবসা পরিকল্পনা উপস্থাপন করে পরিকল্পনাটির মূল বিষয় বুঝতে পারবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
০১.৩০-০২.৩০	**মধ্যাহ্নভোজন এবং প্রার্থনা**		
০২.৩০-০৪.৩০	**হাতে কলমে উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) প্রণয়ন** ১. গ্রুপে উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) প্রণয়ন কৌশল বুঝতে পারবে; ২. গ্রুপের প্রত্যেক সদস্য উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) তৈরী করতে পারবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, গ্রুপ ওয়ার্ক, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
০৪.৩০-০৪.৪৫	**চা বিরতি**		
০৪.৪৫-০৫.০০	**প্রশিক্ষণের সংক্ষিপ্ত পুনরালোচনা**	প্রশ্ন-উত্তর	
	অষ্টম দিন		
০৯.০০–১১.৩০	**হাতে কলমে উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) প্রণয়ন ও উপস্থাপনা (চলমান)**		
	শিক্ষার উদ্দেশ্য ঃ ১. উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) উপস্থাপন করে প্রত্যেক প্রশিক্ষণার্থী সাব প্রজেক্ট প্রণয়ন করতে পারবে; ২. উপস্থাপনকৃত উপ প্রকল্প সম্পর্কে (সাব প্রজেক্ট) প্রশ্ন উত্তরের মাধ্যমে বাস্তব ধারণা পাবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, গ্রুপ ওয়ার্ক, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
১১.৩০-১২.০০	**চা বিরতি**		
১২.০০-০১.৩০	**হাতে কলমে উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) প্রণয়ন ও উপস্থাপনা (চলমান)**		
	শিক্ষার উদ্দেশ্য ঃ ৩. উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) উপস্থাপন করে প্রত্যেক প্রশিক্ষণার্থী সাব প্রজেক্ট প্রণয়ন করতে পারবে; ৪. উপস্থাপনকৃত উপ প্রকল্প সম্পর্কে (সাব প্রজেক্ট) প্রশ্ন উত্তরের মাধ্যমে বাস্তব ধারণা পাবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, গ্রুপ ওয়ার্ক, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
০১.৩০-০২.৩০	**মধ্যাহ্নভোজন এবং প্রার্থনা**		
০২.৩০-০৩.১৫	**উপ প্রকল্প (সাব প্রজেক্ট) উপস্থাপনা (চলমান)**	গ্রুপ ওয়ার্ক	হাতে-কলমে অনুশীলন ও উপস্থাপনা
০৩. ১৫-০৪.০০	**ব্যবসা প্রফাইল প্রণয়ন ও ব্যাংক লোন প্রস্তাব প্রণয়ন**		
	শিক্ষার উদ্দেশ্য ১. ব্যাংক থেকে লোন নেওয়ার ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় কাগজপত্র সম্পর্কে ধারণা পাবে; ২. ব্যাংক থেকে লোন নেওয়ার ক্ষেত্রে ব্যবসা প্রফাইল ও লোন আবেদন হাতে কলমে শিখতে পারবে;	মুক্ত আলোচনা, প্রশ্ন-উত্তর, গ্রুপ ওয়ার্ক, পাওয়ার পয়েন্ট উপস্থাপনা	মাল্টিমিডিয়া, ফ্লিপচার্ট, মার্কার, মাল্টিমিডিয়া, ভিপকার্ড, পোস্টার পেপার, বোর্ড মার্কার, হাতে-কলমে অনুশীলন
০৪.০০-০৪.১৫	**চা বিরতি**		
০৪.১৫-০৪.৪৫	**প্রশিক্ষণ মুল্যায়ন**	**প্রশ্নপত্র পূরণ**	**প্রশ্নপত্র**
০৪.৪৫-০৫.০০	**সমাপণী ও সনদ বিতরণ**	**সমাপনী বক্তব্য**	**সনদপত্র**

ভূমিকা (Introduction)

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকারের বাণিজ্য মন্ত্রণালয় কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ খাতে নারীদের অংশগ্রহণ বৃদ্ধি করার জন্য ব্যবসায় আগ্রহী উদ্যোক্তাদের এবং এ সেক্টরে নারীদের অংশগ্রহণের বিষয়টিকে অত্যন্ত গুরুত্বের সাথে বিবেচনায় নিয়েছে এবং বাংলাদেশ রিজিওনাল কানেক্টিভিটি প্রজেক্ট-১ এর আওতায় "কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক সক্ষমতা বৃদ্ধিকল্পে দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ কার্যক্রম বিষয়ক" প্রশিক্ষণ বাস্তবায়ন করার জন্য আর্থিক সহায়তা প্রদানের উদ্যোগ গ্রহণ করেছে। সুশীলন এর মাধ্যমে এ প্রকল্পটি পাইলটিং আকারে "বাংলাদেশ রিজিওনাল কানেক্টিভিটি প্রজেক্ট-১" নামে বাস্তবায়িত হচ্ছে।

কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসার প্রক্রিয়া ও ব্যবসা সংক্রান্ত বিভিন্ন কাগজপত্র, বিপণন, প্রচার কৌশল, ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স, হিসাব ব্যবস্থাপনা, ব্যবসায় হিসাবরক্ষণ/একাউন্টিং, উপ-প্রকল্প প্রণয়ন, ব্যবসা পরিকল্পনা, ব্যাংক ঋণের জন্য আবেদনের প্রক্রিয়া এবং নারী উদ্যোক্তা ও নারী রপ্তানিকারকদের জন্য বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক প্রদত্ত সুবিধা সমূহ ইত্যাদি বিষয় সমূহ সম্পর্কে অবগত হতে সহায়তা করবে। প্রশিক্ষণ উপাদান সংক্রান্ত সময়োপযোগি জ্ঞান ও প্রযুক্তির তথ্যভান্ডার সমৃদ্ধ করতে নতুন নতুন তথ্য সম্পর্কে জানা একজন উদ্যোক্তার আবশ্যক।

প্রশিক্ষণ কর্মসূচীতে সাধারণতঃ তত্ত্বীয় ক্লাসের পাশাপাশি ব্যবহারিক ক্লাস (হাতে-কলমে শিখানো হয়) ও অংশগ্রহণকারীদের প্রশিক্ষণ বিষয়ের উপর পরিপূর্ণ জ্ঞান অর্জনে সহায়তা করে এবং এটি প্রশিক্ষণের গুণমানকে আরো উন্নত করে। কাজেই প্রশিক্ষণ প্রোগামে হাতে-কলমে শেখানোর বিষয়টি থাকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ এবং সময়োপযোগি পদক্ষেপ। কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ খাতে নারীদের অংশগ্রহণ বৃদ্ধি করার নিমিত্তে অংগ্রহণকারীদের সহজে বোঝার জন্য প্রশিক্ষণ কর্মসূচীতে অত্যন্ত পরিকল্পিতভাবে ব্যবহারিক ক্লাসের আয়োজন করা হয়েছে।

এই প্রশিক্ষণ ম্যানুয়ালে উদ্যোক্তারা ব্যবসা পরিচালনার জন্য প্রাথমিক কাগজপত্র এবং বিপণন সম্পর্কে প্রাথমিক ধারণা পাবে এছাড়া বিপণনের ক্ষেত্রে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার এবং প্রক্রিয়াজাতকৃতপণ্যের ব্র্যান্ডিং সম্পর্কে অধিকতর জ্ঞান লাভ করবে। ব্যবসা শুরুর পূর্বে বাজার বিশ্লেষণ থেকে পণ্য ভিত্তিক ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়নের মাধ্যমে একটি সম্মুখ ধারণা লাভ করবে। উপ-প্রকল্প প্রণয়নের মাধ্যমে উদ্যোক্তারা একটি যথা উপযুক্ত পরিকল্পনা গ্রহণের মাধ্যমে কিভাবে ব্যবসার প্রসার ঘটানো যায় সে ব্যাপারে জানতে ও শিখতে পারবে এছাড়াও এই উপ-প্রকল্পে কিভাবে ব্যাংক ঋণ গ্রহণ করা যায় সে ব্যাপারে ধারণা লাভ করবে। এছাড়া নারী উদ্যোক্তারা বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক যে সুযোগ সুবিধা লাভ করতে পারবে তার ব্যাপারে ধারণা লাভ করবে। এই ম্যানুয়ালটিতে বেশিরভাগ বিষয়গুলো হাতে-কলমে অনুশীলনের ব্যবস্থা থাকায় উদ্যোক্তারা প্রশিক্ষণ চলাকালীন সময়েই সকল বিষয়ে ব্যবহারিক জ্ঞান লাভ করবে এবং বাস্তবক্ষেত্রে প্রয়োগ করতে সফল হবে। একটি কার্যকর প্রশিক্ষণ প্রোগ্রামে তত্ত্বীয় বিষয়ের পাশাপাশি ব্যবহারিক বিষয় যেমন- গবেষণা প্রতিষ্ঠান পরিদর্শন, হাতে-কলমে শিক্ষা ইত্যাদি অবশ্যই অন্তর্ভূক্ত থাকতে হবে। ব্যবহারিক ক্লাশের বিষয়াবলী প্রশিক্ষণার্থীর চাহিদা মোতাবেক নির্বাচন করা হবে। একটি ফলপ্রসু ও সফল প্রশিক্ষণ প্রোগ্রামের জন্য প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল অনুসরন করা অপরিহার্য।

প্রশিক্ষণ মডিউল-২

অধ্যায় - এঃ ব্যবসার প্রক্রিয়া ও ব্যবসা সংক্রান্ত বিভিন্ন কাগজপত্র

১. ব্যবসা শুরু করা

একটি ছোট ব্যবসা কি?

ছোট ব্যবসাকে একটি ব্যক্তিগত মালিকানাধীন প্রতিষ্ঠান, অংশীদারিত্ব বা একক মালিকানা হিসাবে সংজ্ঞায়িত করা হয়। যার কর্মচারী শুরুতে কম থাকে এবং বার্ষিক আয় ও তুলনামুলক কম হয়।

ব্যবসার মালিকানার ধরনঃ

১. একক মালিকানা

২. অংশীদারিত্ব

৩. জয়েন্ট স্টক কোম্পানি

৪. কর্পোরেশন

একক মালিকানা হল এমন একটি ব্যবসা যার মালিকানাধীন এবং একজন ব্যক্তির দ্বারা পরিচালিত। একটি অংশীদারিত্ব হল দুই বা ততোধিক লোকের একটি প্রতিষ্ঠান যারা লাভ করার উদ্দেশ্যে একটি ব্যবসার সহ-মালিক। ব্যবসার ক্ষেত্রে একটি অংশীদারিত্ব হচ্ছে একটি লিখিত চুক্তি। তাই এ ক্ষেত্রে একটি অংশীদারি চুক্তি থাকতে হবে। অনেক ক্ষেত্রে চুক্তিটি করা হয়নি বা প্রস্তুত করা হয়নি তাই যখন দ্বন্দ্ব বা মতানৈক্য ঘটে তখন সমাধানের কোনো সম্মত উপায় নেই। এই কারনে প্রতি বছর প্রচুর অংশীদারি ব্যবসা বন্ধ করে দেয়। স্ট্যান্ডার্ড অংশীদারিত্ব চুক্তিতে নিম্নলিখিতগুলি অন্তর্ভুক্ত থাকবেঃ

১ অংশীদারিত্বের নাম

২. ব্যবসার উদ্দেশ্য এবং কি কারণে এই ব্যবসার অস্তিত্ব আনা হয়েছিল?

৩. ব্যবসার আবাস এবং প্রধান ব্যবসা কোথায় অবস্থিত হবে?

৪. অংশীদারিত্বের সময়কাল এবং অংশীদারিত্ব কতদিন স্থায়ী হবে?

৫. অংশীদারদের নাম এবং তাদের আইনি ঠিকানা

৬. ব্যবসায় প্রতিটি অংশীদারের অবদান এবং এতে ব্যবসায় প্রতিটি অংশীদারের বিনিয়োগ অন্তর্ভুক্ত থাকতে পারে।

৭. কিভাবে লাভ বা লোকসান বন্টন করা হবে সে বিষয়ে চুক্তি।

কৃষি-প্রক্রিয়াজাতকরণ প্রতিষ্ঠান শুরু করার জন্য ১০ টি ধাপ নিম্নরূপঃ

১. আপনার পণ্য ধারণা

২. বাজার মূল্যায়ন এবং ব্যবসায়ীক পরিকল্পনা

৩. আপনার ব্যবসা সংগঠিত করা

৪. সরকারী নীতিমালা

৫. খাদ্য নিরাপত্তা

৬. উৎপাদন কৌশল

৭. পণ্য উন্নয়ন

৮. মোড়কজাতকরণ এবং লেবেলিং

৯. বিপণন এবং

১০. বিতরণ

১.পণ্য ধারণা

আপনার পণ্য ধারণা কি? আপনার পণ্যের বৈশিষ্ট্যগুলো, এর প্রাপ্যতা এবং এটি গ্রাহকদের যে সুবিধা দেয় তা বর্ণনা করুন। উদাহরণঃ ফলের ভিত্তিতে খাদ্য প্রস্তুতি, প্রক্রিয়াকরণ, সংরক্ষণ ও বিপণন, জুস, জ্যাম, জেলি, টমেটো কেচাপ, সস, আচার ইত্যাদি। ডিহাইড্রেট ফলের ক্যানিং, উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ, শাকসবজি মোড়কজাতকরণ, সংরক্ষণ এবং বিপণন, গতানুগতিক রেসিপিসহ প্রস্তুত। এগুলো বিভিন্ন আকারের কাঁচের জারে পাওয়া যায়।

২. বাজার মূল্যায়ন এবং ব্যবসায়ীক পরিকল্পনা

একবার আপনি আপনার পণ্যটি সম্পর্কে জানার পরে আপনাকে বাজারের চাহিদা সম্পর্কে অবগত হতে হবে। বাজার মূল্যায়ন আপনাকে আপনার পণ্যটির চাহিদা রয়েছে কিনা তা নির্ধারণ করতে সহায়তা করবে, আপনার পণ্যকে সুরক্ষিত করার জন্য ধারণা দিবে এবং কীভাবে আপনার পণ্য বিতরণ করবে, মূল্য নির্ধারণ করবে এবং প্রচার করবে তা সিদ্ধান্ত নিতে সহায়তা করবে। আপনি শিল্প, প্রতিযোগী এবং গ্রাহকদের যে তথ্য সংগ্রহ করেন তা আপনাকে আপনার ব্যবসায়ীক পরিকল্পনা একসাথে রাখতে সহায়তা করবে। "বাজার মূল্যায়ন আপনাকে নির্ধারণ করতে সহায়তা করবে যে আপনার পণ্যের বাজার রয়েছে কিনা" উদাহরণঃ আপনার মূল্যায়নটি প্রকাশ করতে পারে যে অল্প সংখ্যক লোকেরা পছন্দ করে বা পরিবেশগতভাবে দায়বদ্ধ উপায়ে উৎপাদিত অন্যান্য স্থানীয় পণ্যগুলোর জন্য বেশি অর্থ দিতে আগ্রহী। আপনি এটিও আবিষ্কার করতে পারেন যে ডায়াবেটিস রোগিদের জন্য উপযুক্ত জ্যাম খুঁজে পেতে লোকেরা খুব কঠিন সময় কাটাচ্ছে।

আপনি যখন নিজের মূল্যায়নটি শেষ করেছেন এবং নতুন ব্যবসায়ের সুযোগ সনাক্ত করেছেন তখন এটি একটি ব্যবসায়ের পরিকল্পনা এক সাথে রাখার সময় এসেছে। এই অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ নথিটি আপনার ব্যবসায় বলে দিবে ব্যবসাটি কিভাবে পরিচালিত হবে এবং আপনার লক্ষ্যগুলো কী, সে সম্পর্কে তথ্য প্রদান করে। বেশিরভাগ ঋণ দাতাদের দ্বারা একটি ব্যবসায়ীক পরিকল্পনা প্রয়োজন এবং এটি আপনার কোম্পানির সাফল্যের সম্ভাবনা উন্নত করতে মূল্যবান দিকনির্দেশনা।

৩. আপনার ব্যবসা সংগঠিত করা

আপনার ব্যবসায়ের পরিকল্পনা আপনাকে জানিয়ে দিবে যে আপনার ব্যবসা কিভাবে পরিচালিত হবে এবং আপনার এগিয়ে গিয়ে ব্যবসা সেট আপ করা উচিত। আপনি আপনার ব্যবসার নামটি নির্বাচন বা নিবন্ধকরণ করার আগে আপনাকে অবশ্যই ব্যবসার কাটামো সম্পর্কে সিদ্ধান্ত নিতে হবে। "আপনার ব্যবসার নামকরণ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, বিজ্ঞতার সাথে পছন্দ করুন-ইহা পরিবর্তন করা ব্যয়বহুল"।

৪. ব্যবসা শুরু করার প্রক্রিয়া এবং সরকারী বিধিবিধান (Business start-up process and Government Regulations)

বাংলাদেশে ব্যবসা শুরু করার প্রক্রিয়াঃ একজন ব্যবসায়ীকে বাংলাদেশে ব্যবসা প্রতিষ্ঠার জন্য নির্দিষ্ট কিছু পদ্ধতি এবং আইনী পদক্ষেপ অনুসরণ করতে হয়।

১. নিজ নিজ সিটি কর্পোরেশন বা পৌর কর্পোরেশনগুলোতে ট্রেড লাইসেন্সের জন্য আবেদন করবে এবং ট্রেড লাইসেন্স নিবে।
২. এই প্রক্রিয়া শেষ করার পরে, উদ্যোগক্তাকে টিআইএন সার্টিফিকেট গ্রহণ করতে হবে এবং শুল্ক আবগারি এবং ভ্যাট কমিশনারেটের সাথে নিবন্ধনের জন্য জাতীয় রাজস্ব বোর্ডের (এনবিআর) কাছে যেতে হবে এবং ভ্যাট সার্টিফিকেট নিতে হবে।
৩. তারপরে সংস্থাটির সিল তৈরী করে একটি ব্যাংক এ্যাকাউন্ট খুলবে।
৪. প্রথমদিকে উদ্যোগক্তাকে নাম ক্লিয়ারেন্স সার্টিফিকেটের জন্য জয়েন্ট স্টক সংস্থাগুলোর রেজিস্টার এবং প্রতিষ্ঠানের (আরজেএসসি) কাছে আবেদন করতে হবে।
৫. সার্টিফিকেট পাওয়ার পরে, পরবর্তী পদক্ষেপ হলো একটি মনোনীত ব্যাংকে স্ট্যাম্প শুল্ক প্রদান করা এবং আবার নিবন্ধের জন্য আরজেএসি তে আবেদন করা।

পদ্ধতিগুলোর বিশদ বিবরণ দিনঃ

দেশী ও বিদেশী উভয় ক্ষেত্রে বেসরকারী খাতের বিনিয়োগ বাড়ানোর লক্ষ্যে সরকার টেকসই উন্নয়ন লক্ষ্য ৮ (উপযুক্ত কাজ এবং অর্থনৈতিক বৃদ্ধি) সরবরাহকারীদের জন্য দক্ষ উদ্যোক্তা তৈরী করে এবং উন্নয়ন শিল্পকে সংযুক্তকরণের মাধ্যমে সম্ভাব্য যুবকদের নিয়ন্ত্রক ব্যবস্থা এবং ব্যবসায়িক প্রক্রিয়া সম্পর্কিত প্রশিক্ষণ প্রদান করে।

- ইএসডিপি উদ্যোক্তাদের জন্য আইনী এবং নথিপত্র (documentation) সহায়তার জন্য সম্পূর্ণ সমর্থন প্রদান করে।
- ইএসডিপি সম্ভাব্য উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ দেয় এবং তাদের ধারণাগুলো নিয়ে এগিয়ে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত করে।

আরও তথ্যের জন্য ওয়েব সাইটে যানঃ httpt//esdp.gov.bd/

ব্যবসা বীমা (Business Insurance)

ব্যবসা বীমা এর মূল উদ্দেশ্য হলো অপ্রয়োজনীয় ঝুঁকিসমূহ নিয়ন্ত্রণ করা বা অপসারণ। বীমার প্রকারের মধ্য রয়েছে জীবন ও প্রতিবন্ধী বীমা, সম্পত্তি বীমা এবং দায় বীমা। কোনো বীমা এজেন্টের সন্ধান করার সময়, অন্যান্য খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকারী, বন্ধু এবং সহযোগিদের রেফারেলগুলোর জন্য জিজ্ঞাসা করুন।

৫. খাদ্য নিরাপত্তা (Food Safety)

খাদ্য প্রক্রিয়াকারী হিসাবে আপনার খাবার নিরাপদ রয়েছে কিনা তা নিশ্চিত করা আপনার এক নম্বর অগ্রাধিকার। খাদ্য নিরাপত্তা সমস্যা প্রতিরোধের জন্য আপনার প্রয়োজন একটি ভালভাবে তৈরী খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ সুবিধা, পণ্য দূষণ রোধ করার পদ্ধতি, সঠিক খাদ্য ব্যবস্থাপনাকারীর সুস্থতা এবং খাদ্য ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি, একটি স্বাস্থ্যসম্মত কার্যক্রম এবং বালাই ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি।

“বাংলাদেশ স্ট্যান্ডার্ড এ্যান্ড টেস্টিং ইনস্টিটিউট (বিএসটিআই) থেকে আপনার নিরাপদ খাদ্য সার্টিফিকেট গ্রহন করতে হবে”।

"খাদ্য প্রক্রিয়াকারী হিসাবে আপনার খাবার নিরাপদ রয়েছে তা নিশ্চিত করা আপনার এক নম্বর অগ্রাধিকার। বাংলাদেশ স্ট্যান্ডার্ড এ্যান্ড টেস্টিং ইনস্টিটিউট (বিএসটিআই) থেকে আপনার নিরাপদ খাদ্য সার্টিফিকেট গ্রহন করতে হবে"।

৬. উৎপাদন কৌশল

আপনার পণ্যটি উৎপাদন করার জন্য কোনো স্থানের সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় নির্মাণ বা ভাড়া ব্যয়, গ্রাহকের অবস্থান, উপাদানের সহজলভ্যতা, ট্র্যাকিং অ্যাক্সেস এবং অঞ্চলবিভাজন সহ অনেকগুলো বিষয় বিবেচনা করা উচিত। অনেক নতুন খাদ্য প্রক্রিয়াকারী তাদের পণ্যগুলো কাস্টম প্যাক করতে পছন্দ করে যা তাদের পণ্য উৎপাদনের জন্য কোনো খাদ্য প্রস্তুতকারী সংস্থাকে অর্থ প্রদান করে বা তাদের প্রান্তিক ব্যয় হ্রাস করার জন্য একটি সম্পূর্ণ লাইসেন্সযুক্ত বাণিজ্যিক রান্না ঘর ভাড়া করেন।

"অনেক নতুন খাদ্য প্রক্রিয়াকারীর তাদের পণ্যগুলো "কাস্টম প্যাকড" থাকে বা তাদের প্রান্তিক ব্যয় হ্রাস করার জন্য একটি সম্পূর্ণ লাইসেন্সযুক্ত বাণিজ্যিক রান্না ঘর ভাড়া নেয়"।

"অনেক নতুন খাদ্য প্রক্রিয়াকারীর তাদের পণ্যগুলো "কাস্টম প্যাকড" থাকে বা তাদের প্রান্তিক ব্যয় হ্রাস করার জন্য একটি সম্পূর্ণ লাইসেন্সযুক্ত বাণিজ্যিক রান্না ঘর ভাড়া নেয়"।

উদাহরণঃ জ্যামের মতো কয়েকটি স্বল্প ঝুঁকিপূর্ণ খারারগুলো বাড়িতে প্রস্তত করে যদি অস্থায়ী বাজারে বিক্রি করা হয় যেমন চাষীদের বাজার এবং তারা বাজারে খাবার বিক্রি করার জন্য বিএসটিআই এর নির্দেশিকাগুলো মেনে চলে।

৭. পণ্য উন্নয়ন

খাদ্য পণ্য উন্নয়নে আপনার পণ্য ধারণা তৈরী এবং সুক্ষ্ম নিরাপত্তা জড়িত যাতে ইহা বাণিজ্যিক বিক্রয়ের জন্য গ্রহণযোগ্য হয়। বাড়িতে তৈরী রেসিপিগুলো সাধারণত বৃহৎ ব্যাচের আকারের সাথে মানানসই করতে হয় এবং খাদ্য নিরাপত্তা নিয়ন্ত্রকের প্রয়োজনীয়তা পূরণ করতে হয়। পণ্য উন্নয়ন, প্রক্রিয়াকরণ, প্যাকেজিং, এবং লেবেলিং সহ একটি পণ্যের সমস্ত দিক জড়িত।

"বাড়িতে রেসিপিগুলো সাধারণত বৃহৎ ব্যাচের মাপের সাথে সংশোধন করতে হয় এবং খাদ্য নিরাপত্তা নিয়ন্ত্রকের প্রয়োজনীয়তা মিটাতে হয়"।

উদাহরণঃ আপনার আগের বাজার মূল্যায়ন নির্ধারিত করে যে আপনি ডায়াবেটিস রোগিদের জন্য উপযুক্ত পণ্য তৈরী করে জ্যামকে আলাদা করতে পারেন। একটি পণ্য উন্নয়ন বিশেষজ্ঞ আপনার প্রয়োজন পূরণ করে এমন একটি সূত্র উন্নয়নে সহায়তা করতে পারে। পণ্য উন্নয়ন বিশেষজ্ঞ প্রক্রিয়াকরণ, প্যাকেজিং এবং লেবেলিংয়ে সহায়তা করতে পারেন।

৮. প্যাকেজিং এবং লেবেলিং

খাদ্য প্যাকেজিং খুব গুরুত্বপূর্ণ। প্যাকেজিং আপনার পণ্যকে সুরক্ষিত করে এবং আপনার গ্রাহকের কাছে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য এবং বিজ্ঞাপন উপস্থাপনের জন্য একটি জায়গা প্রদান করে। ইহা কীভাবে প্যাকেজ করা হয় তার উপর ভিত্তি করে অনেকেই কোন পণ্য কেনার সিদ্ধান্ত নেন।

"ইহা কীভাবে প্যাকেজ করা হয় তার উপর ভিত্তি করে অনেকেই কোন পণ্য কেনার সিদ্ধান্ত নেন"

চুড়ান্ত লক্ষ্যটি হল এমন একটি লেবেল তৈরী করা যা শিক্ষামূলক, ব্যবহারকারী-বান্ধব, পণ্যটি বাজারজাত করে এবং নিয়ন্ত্রকের প্রয়োজন পুরণ করে।

খাদ্য লেবেলে প্রয়োজনীয় তথ্যগুলো নিম্নরূপঃ

- সাধারণ নাম
- সঠিক পরিমাণ (ওজন বা পরিমাণ দ্বারা)
- উৎপাদন তালিকা (অধঃক্রম অনুসারে)
- নাম এবং ঠিকানা
- দামজাত নির্দেশাবলী
- পুষ্টি সংক্রান্ত তথ্য

৯. বিপণন, মূল্য নির্ধারণ এবং প্রচার

বিপণন হলো গ্রাহকের এবং আপনার চাহিদাগুলো পূরণ করার জন্য মূল্য নির্ধারণ, প্রচার এবং বিতরণ করার পরিকল্পনা এবং সম্পাদনের প্রক্রিয়া। আপনার পণ্যকে সঠিকভাবে বাজারজাত করার জন্য আপনাকে অবশ্যই বাজারের জায়গায় কী ঘটছে তা জানতে হবে। ভাল বিপণন ব্যতীত এমনকি সেরা পণ্য ব্যর্থ হতে পারে।

"ভাল বিপণন ব্যতীত, এমনকি সেরা পণ্য ব্যর্থ হতে পারে"

দাম নির্ধারণের বিভিন্ন উপায় রয়েছে। আপনি কিভাবে দাম নির্ধারণ করবেন তা নির্ভর করবে আপনার উৎপাদন ব্যয়, আপনার প্রতিযোগিতা, গুণগত মানের পরিমাণ, পরিসেবা এবং সুবিধাগুলোর পরিমাণ এবং আপনি যে ধরণের ক্রেতাকে লক্ষ্য করছেন তার উপর। লক্ষ্যটি হলো হ্রাস করা, মুনাফা বেশি করা এবং প্রতিযোগিতামূলক অবস্থায় থাকা।

মূল্য নির্ধারণ

মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে বিবেচ্য উপাদানঃ

অভ্যন্তরীণ বিষয়সমূহঃ

- বিপণন উদ্দেশ্যঃ টিকে থাকা, লাভ বৃদ্ধি, মার্কেট শোয়ার বৃদ্ধি
- বিপণন মিশ্রঃ উচ্চ মানের পণ্য বেশি দামে বিক্রি হবে।

বাহ্যিক বিষয়সমূহঃ

- বাজার ও চাহিদার ধরণ
- প্রতিযোগিতার ধরণ
- অন্যান্য পারিপার্শ্বিক বিষয়সমূহ (অর্থনৈতিক, সরকারী)

মূল্য নির্ধারণের পদ্ধতিসমূহ:

১. মার্ক আপ মূল্য:

খরচের উপর একটি নির্দিষ্ট শতাংশ লাভ হিসেবে ধরে। যেমন প্রতি ইউনিট ১৬ টাকা. ২০% লাভের ইচ্ছা বিক্রেতার, সে ক্ষেত্রে

$$\text{মার্ক আপ মূল্য} = \frac{\text{ইউনিট প্রতি খরচ}}{(১- \text{লাভের হার})} = \frac{১৬}{১-০.২} = ২০ \text{ টাকা}$$

২. ব্রেক ইভেন পন্থা:

ব্রেক ইভেন হচ্ছে ঠিক খরচের সমান বিক্রি। অথবা ঠিক কতগুলো পণ্য বিক্রি করলে শুধু খরচ উঠানো যায়। নিম্নোক্তভাবে এটা করা যায়-

$$\text{ব্রেক ইভেন সংখ্যা} = \frac{\text{স্থির খরচ}}{\text{বিক্রয় মূল্য - পরিবর্তনশীল খরচ}} = \frac{\text{ট. ৩০০,০০০}}{\text{ট. ২০-ট. ১০}} = \text{৩০,০০০ বিক্রি করতে পারব}$$

৩. সুবিধা নির্ভর মূল্য পন্থা:

ক্রেতা পণ্যের সুবিধাকে কতটা মর্যাদা দেয় তার ভিত্তিতে মূল্য নির্ধারণ।

৪. প্রতিযোগিতা নির্ভর মূল্য পন্থা:

বাজার মূল্যের সাথে তাল রেখে চলমান মূল্য নির্ধারণ।

প্রচারের মাধ্যমে আপনার পণ্য কেনার সিদ্ধান্ত নেওয়ার জন্য মানুষকে অবহিত করা, প্ররোচিত করা, এবং প্রভাবিত করার জন্য ডিজাইন করা যাতে সমস্ত কার্যক্রম অন্তর্ভুক্ত থাকে।

কম খরচে প্রচারের ধারণাঃ

- পণ্য প্রদর্শন
- প্রতিযোগিতা
- প্রচার
- পোস্টার

১০. বিতরণ

বিতরণ চ্যানেলগুলো হলো সেই পদ্ধতি যা পণ্য উৎপাদনকারী থেকে গ্রাহকের দিকে প্রবাহিত হয়। প্রত্যক্ষ বিক্রয় হলো যখন পণ্য প্রক্রিয়াকারি সরাসরি গ্রাহকের কাছে বিক্রি করে। পরোক্ষ বিক্রয় যখন আপনি খুচরা বিক্রেতা বা বিতরনকারীর কাছে বিক্রি করেন। পরিবেশক বা পাইকাররা খাদ্য প্রক্রিয়াকারকের কাছে থেকে পণ্য কিনে খুচরা দোকানে বিক্রি করে। একজন পাইকার সাধারণত বিভিন্ন পণ্যের প্রতিনিধিত্ব করে এবং পৃথক প্রক্রিয়াকারকের চেয়ে খুচরা দোকানে বেশি প্রবেশ (access) পায়।

প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে বিক্রয় করার জন্য আপনার বিক্রয় দক্ষতার প্রয়োজন হবেঃ

- সম্ভাব্য ক্রেতার সন্ধান করে আপনি যত বেশি জানবেন তত বেশি বিক্রি করতে পারবেন।
- গ্রাহকের চাহিদা এবং আকাঙ্খা নির্ধারণ করা।
- আপনার পণ্য কীভাবে গ্রাহকের চাহিদা পূরণ করে তা প্রদর্শন করে।
- বিক্রয় করা এবং অনুসরন করা।
- প্রতিশ্রুতি হিসাবে বিতরণ করুন।
- গ্রাহকরা সন্তুষ্ট তা নিশ্চিত করার জন্য ফোনে কথা বলুন।

ব্যবসা শুরুর পদ্ধতি সম্পর্কিত বাংলাদেশের বিধিবিধানের বিবরণ

প্রক্রিয়া-১ঃ

কোম্পানির জন্য নাম ছাড়পত্রের সার্টিফিকেট (Name Clearance Certificate for Company)

নাম ছাড়পত্র (Clearance) সার্টিফিকেট পাওয়ার জন্য প্রথম পদক্ষেপটি হলো যৌথ স্টক এজেন্সিগুলোর নিবন্ধকের এবং ফার্মগুলোর (আরজেএসসি) কাছে আবেদন করা। ইহা কোনও নতুন সংস্থা বা সমিতি বা বাণিজ্য সংস্থর নিরুপনের পূর্বশর্ত। আরজেএসসি এর ওয়েবসাইটের মাধ্যমে একজন আবেদনকারীর আবেদন করা দরকার। আরজেএসসি অফিস আপনার ডাটাবেসটি পরীক্ষা করবে এবং বিদ্যমান নামগুলোর সাথে যদি ইহার সাথে মিল বা সাদৃশ্য না থাকে তাহলে নাম ছাড়পত্র প্রদান করবে। ইহা পরবর্তী ১৮০ দিনের জন্য বৈধ হবে। একজন আবেদনকারীকে এই সময়সীমার মধ্যে নিবন্ধনের জন্য আবেদন করতে হবে।

নাম ছাড়পত্র (Clearance) সার্টিফিকেট পাওয়ার পদ্ধতির ধাপসমূহ (Steps) নিম্নরূপঃ

ধাপ-১ঃ আবেদনকারী অনলাইনে আবেদন ফর্ম পূরণ করবে।
ধাপ-২ঃ আরজেএসসি ওয়েবসাইটে একটি ই-অ্যাকাউন্ট খুলতে হবে।
ধাপ-৩ঃ আরজেএসসি ওয়েবসাইটে প্রাথমিক নাম অনুসন্ধান করতে হবে।
ধাপ-৪ঃ মনোনীত ব্যাংকে নির্ধারিত ফি প্রদান করতে হবে।
ধাপ-৫ঃ টাকা দেওয়ার রশিদ জমা দিতে হবে।
ধাপ-৬ঃ নাম ছাড়পত্র (Clearance) সার্টিফিকেট পাবেন।

প্রয়োজনীয় কাগজপত্রঃ

১. নাম ছাড়পত্র (Clearance) সার্টিফিকেটের একটি মুদ্রণ কপি।
২. টাকা জমা দেওয়ার মূল অনুলিপি।
৩. প্রতিষ্ঠানের জন্য নাম ছাড়পত্র (Clearance) সার্টিফিকেটের প্রক্রিয়ার।
এক দিনেরও কম সময় লাগে (অনলাইন পদ্ধতিতে) ।

নির্ধারিত ফি জমা দিতে হয়ঃ

- প্রস্তাবিত প্রতিটি নামের জন্য ৬০০.০০ টাকা,

যোগাযোগঃ

আরজেএসসি এর প্রধান কার্যালয়ঃ
টিসিবি ভবন, ১ কাওরান বাজার, ঢাকা-১২১৫, বাংলাদেশ।
টেলিফোনঃ ৮১৮৯৪০১; ৮১৮৯৪০৩; ফ্যাক্সঃ৮১৮৯৪০২।
ইমেইলঃ rjsc@roc.gov.bd
ওয়েব সাইটঃ www.roc.gov.bd;

প্রক্রিয়া -২ঃ

একটি নির্ধারিত ব্যাংকে স্ট্যাম্প শুল্ক জমা দিতে হবে (Pay Stamp Duty at a Designated Bank)

ব্রাক ব্যাংকের ট্রেজারির অ্যাকাউন্টে স্ট্যাম্প শুল্কের অর্থ প্রদান করা হয়। ৩০ শে জুন ২০১২ তারিখে সংশোধিত স্ট্যাম্প এ্যাক্ট ১৮৯৯ অনুসারে, অনুমোদিত শেয়ার মূলধনের জন্য ১,০০,০০০.০০ টাকা পর্যন্ত মোট স্ট্যাম্প শুল্ক ফি ৪,০০০.০০ টাকা। এর মধ্যে রয়েছে আর্টিকেলস অব অ্যাসোসিয়েশনে স্ট্যাম্পগুলোকে সংযুক্ত করার জন্য ৩,০০০.০০ টাকা এবং মেমোরেন্ডাম অব অ্যাসোসিয়েশনে স্ট্যাম্পের জন্য ১,০০০.০০ টাকা। এছাড়াও প্রতিটি নথির একটি প্রত্যায়িত অনুলিপির দাম ৫০ টাকা।

দায়িত্বশীল সংস্থা, মনোনীত ব্যাংক (Responsible Agency, Designated Bank)

প্রক্রিয়ার ধাপসমূহ (Steps) নিম্নরূপঃ

ধাপ-১ঃ স্ট্যাম্প শুল্কের অর্থ ব্রাক ব্যাংকের ট্রেজারির অ্যাকাউন্টে জমা করা হয়।

প্রয়োজনীয় কাগজপত্রঃ

- ✓ কোনো নথিপত্রের প্রয়োজন নাই।
- ✓ একটি নির্ধারিত ব্যাংকে পে স্ট্যাম্প শুল্কের প্রক্রিয়া।

১ দিন সময় লাগে এবং ফি ঃ নিবন্ধক সমিতির নিবন্ধগুলোর জন্য ৩,০০০.০০ টাকা এবং একটি প্রত্যায়িত অনুলিপি কপির জন্য ৫০ টাকা এবং মেমোরান্ডাম অব এ্যাসোসিয়েশনের জন্য ১,০০০.০০ টাকা ও একটি প্রত্যায়িত অনুলিপি কপির জন্য ৫০ টাকা।

যোগাযোগঃ মনোনীত ব্যাংকের শাখা অফিস।

প্রক্রিয়া -৩ঃ

যৌথ স্টক কোম্পানিগুলো এবং সংস্থা (আরজেএসসি) এর রেজিস্টারে নিবন্ধন করুন *(Register at Registrar of Joint Stock Companies and Firms (RJSC)*

নির্ধারিত ফর্ম, সময় সূচি এবং ফি সহ উপযুক্ত শ্রেণির সত্তা হিসাবে নতুন সত্তার প্রবর্তকরা (নাম ছাড়পত্র সহ যেখানে প্রযোজ্য) প্রয়োজনীয় কাগজপত্র সহ নিবন্ধনের জন্য একটি আবেদন করেন। প্রবর্তকরা উপযুক্ত শ্রেণির সত্তা হিসাবে স্মারকলিপি/ সমিতির নিবন্ধনগুলো প্রস্তুত করেন, ওয়েব সাইটের মাধ্যমে নিবন্ধন আবেদন জমা দেন এবং মনোনীত ব্যাংকে নিবন্ধন ফি প্রদান করেন। আরজেএসসিতে নিবন্ধনের আবেদনের পূর্বে প্রবর্তকরা প্রস্তবিত সত্তার নাম ছাড়পত্র অর্জন করেছে এবং রেজিস্ট্রেশন আবেদনপত্র মেমোরান্ডাম এ্যান্ড আর্টিকেলস অব এ্যাসোসিয়েশনে নির্ধারিত ফর্মে জমা দিয়েছেন এবং প্রযোজ্য ফি প্রদান করেছেন বিধায় সন্তুষ্ট হয়ে সংস্থার সার্টিফিকেট প্রদান করে।

প্রক্রিয়ার ধাপসমূহ (Steps) নিম্নরূপঃ

ধাপ-১ঃ উপযুক্ত শ্রেণির সত্তা হিসাবে মেমোরেন্ডাম অব এ্যাসোসিয়েশন (এমওএ) এবং আর্টিকেলস অব এ্যাসোসিয়েশন (এওএ) প্রস্তুত করা।

ধাপ-২ঃ সংস্থা নিবন্ধনের আবেদনের জন্য আরজেএসসির ওয়েবসাইটে ভিজিট করা।

ধাপ-৩ঃ নাম ছাড়পত্র জমা নম্বর এবং চিটি নম্বর পূরণ।

ধাপ-৪ঃ নির্ধারিত ফর্ম পূরণ করা।

ধাপ-৫ঃ মেমোরেন্ডাম অব এ্যাসোসিয়েশন (এমওএ) এবং আর্টিকেলস অব এ্যাসোসিয়েশন (এওএ) সংযুক্ত করা।

ধাপ-৬ঃ নিবন্ধনকরণ আবেদন জমা দেওয়া।

ধাপ-৭ঃ প্রয়োজনীয় ফি জমা এবং পেমেন্ট স্লিপ ফর্ম মনোনীত ব্যাংক হতে গ্রহণ করা।

ধাপ-৮ঃ অনলাইনে নথি আপলোড করা।

ধাপ-৯ঃ অনলাইনে আপলোড করা নথিগুলো মুদ্রণ করা এবং সেই নথিপত্রগুলো এবং পেমেন্ট স্লিপ আরজেএসসি অফিসে জমা দেওয়া।

ধাপ-১০ঃ আরজেএসসি অফিস থেকে সংস্থার সার্টিফিকেট গ্রহণ করা।

প্রয়োজনীয় কাগজপত্র ঃ

- নাম ছাড়পত্র (Clearance) সার্টিফিকেট
- স্মারকলিপি (Memorandum) ও সংগঠনের নিয়মাবলী
- পূরণকৃত ফর্ম-১ঃ কোম্পানির নিবন্ধনকরণের ঘোষণা
- পূরণকৃত ফর্ম-৬ঃ নিবন্ধিত অফিসের পরিস্থিতি এবং এর মধ্যে যে কোন পরিবর্তনের বিজ্ঞপ্তি।
- পূরণকৃত ফর্ম-৯ঃ পরিচালকের আইনী সম্মতি।
- পূরণকৃত ফর্ম-১০ঃ পরিচালক হতে সম্মত ব্যক্তিদের তালিকা।
- পূরণকৃত ফর্ম-১২ঃ পরিচালক, ব্যবস্থাপক এবং পরিচালনা এজেন্টগুলোর বিবরন এবং এর মধ্যে যে কোন পরিবর্তনের নাম ছাড়পত্রের (Clearance) প্রমাণ।
- ট্রেজারি স্ট্যাম্পগুলোর জন্য অর্থ প্রদানের প্রমাণ (অর্থাৎ নির্ধারিত ব্যাংক থেকে প্রাপ্তি)
- সমস্ত পরিচালকের টিআইএন সার্টিফিকেট

ফি বাবদ খরচঃ

বেসরকারী সংস্থা (সংস্থা আইন, ১৯৯৪)

- স্ট্যাম্প- মেমোরেন্ডাম অব এ্যাসোসিয়েশনে অনুদান দেওয়ার জন্য ৫০০.০০ টাকা।
- সমিতির নিবন্ধন সংযোজনের জন্যঃ

অনুমোদিত মূলধন (টাকা) স্ট্যাম্পের জন্য (টাকা)

অনুমোদিত মূলধন (টাকা)	**স্ট্যাম্পের জন্য (টাকা)**
১০,০০০,০০.০০ টাকা পর্যন্ত	২,০০০.০০ টাকা
১০,০০০,০০.০০ -৩০০,০০০,০০০.০০ টাকা পর্যন্ত	৪,০০০.০০ টাকা
৩০০,০০০,০০০.০০ টাকার উপরে হলে	১০,০০০.০০ টাকা

নিবন্ধন ফিঃ

৬টি নথি দাখিলের জন্য (পাঁচটি ফর্ম সহ স্মারকলিপি এবং এ্যাসোসিয়েশন সম্পর্কিত নিবন্ধসমূহ, প্রতি নথি ২০০.০০ টাকা) ১,২০০.০০ টাকা।

যোগাযোগঃ

আরজেএসসি এর প্রধান কার্যালয়ঃ
টিসিবি ভবন, ১ কাওরান বাজার, ঢাকা-১২১৫, বাংলাদেশ।
টেলিফোনঃ ৮১৮৯৪০১; ৮১৮৯৪০৩; ফ্যাক্সঃ৮১৮৯৪০২।
ইমেইলঃ rjsc@roc.gov.bd;
ওয়েব সাইটঃ www.roc.gov.bd;

ট্রেড লাইসেন্স

ট্রেড লাইসেন্স এর আক্ষরিক অর্থ হচ্ছে "বাণিজ্য করার অনুমতি পত্র" যার মাধ্যমে স্থানীয় সরকার কোন ব্যক্তিকে ব্যবসা- বাণিজ্য পরিচালনার অনুমতি প্রদান করে থাকে। বাংলা দেশে বৈধ ভাবে কোন ধরনে ব্যবসা- বাণিজ্য করতে হলে এই লাইসেন্সটি করে রাখতে হবে। নারী ও পুরুষ উভয়ই ট্রেড লাইসেন্স করতে পারবে তবে অবশ্যই তাকে কোন না কোন ব্যবসার সাথে জড়িত থাকতে হবে এবং বয়স ১৮ বছর এর উপরে হতে হবে। একটি ট্রেড লাইসেন্স শুধু মাত্র একটি ব্যবসার জন্যই প্রযোজ্য। এই লাইসেন্সটি স্থানীয় সরকার আইন, ২০০৯ অনুসারে হয়ে থাকে। প্রসঙ্গত যে, স্থানীয় সরকার আইন, ২০০৯ এর তিনটি আইন আছে ১. সিটি কর্পোরেশন ২. পৌরসভা ৩. ইউনিয়ন পরিষদ। স্থানীয় সরকার এই ট্রেড লাইসেন্স প্রদান করে তার অনেক ব্যয় নির্বাহ করে। এই ট্রেড লাইসেন্স পেতে বেশ কিছু নিয়ম ও শর্ত মানতে হয় এবং নির্দিষ্ট প্রক্রিয়ায় আবেদন করার পর এই লাইসেন্স পাওয়া যায়।

কেন ট্রেড লাইসেন্স করতে হবে?

বাংলাদেশের যে কোন স্থানে ব্যবসা করতে হলে আপনাকে ট্রেড লাইসেন্স করতে হবে, ট্রেড লাইসেন্স না থাকলে কেউ নিজেকে ব্যবসায়ী দাবি করতে পারে না, উপরন্ত তার ব্যবসায়ী কার্যক্রম অবৈধ হয় এবং তার জন্য সাজা হতে পারে। তাই কোন ব্যবসার করার প্রথম শর্ত হচ্ছে তার ট্রেড লাইসেন্স থাকতে হবে। তাছাড়া আপনি আপনার ব্যবসা একটু বড় করতে চাইলে, উন্নতি করতে চাইলে ব্যবসার প্রয়োজনে কোন লাইসেন্স করতে চাইলে বা কোন একাউন্ট খুলতে চাইলে (যেমন আই আর সি, ই আরসি, ব্যাংক একাউন্ট ইত্যাদি) আপনাকে আপনার কার্যক্রম পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্স নিতে হবে। ট্রেড লাইসেন্স ছাড়া আপনি আইনগত ভাবে একজন ব্যবসায়ী হতে পারবেন না এবং কোথাও কোন ধরনের ব্যবসায়ী সুযোগ সুবিধাও পাবেন না।

সাধারণ ব্যবসার ট্রেড লাইসেন্স এর ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় কাগজসমূহ

- ✓ দোকান ভাড়ার চুক্তি পত্রের সত্যায়িত ফটোকপি,
- ✓ নিজের দোকান হলে ইউটিলিটি বিল এবং হালনাগাদ হোল্ডিং ট্যাক্স পরিশোধের এর ফটোকপি
- ✓ আবেদনকারীর ৩ কপি পাসপোর্ট সাইজের ছবি।
- ✓ ব্যবসা যদি যৌথভাবে পরিচালিত হয় তাহলে ১৫০/৩০০টাকার ননজুডিশিয়ারী স্ট্যাম্পে পার্টনারশিপের অঙ্গীকারনামা/শর্তবলী জমা দিতে হবে।

ট্রেড লাইসেন্স করার ধাপ/প্রক্রিয়া

প্রথম ধাপঃ উপযুক্ত অফিস খুঁজে বের করা

প্রথমেই আপনাকে জানতে হবে যে আপনার ব্যবসা প্রতিষ্ঠানটি কোন স্থানীয় সরকারের কোন অফিসের আওতায় পড়েছে।

দ্বিতীয় ধাপঃ ফর্ম সংগ্রহ

ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহের জন্য দুটি ভিন্ন ধরনের ফরম রয়েছে। ফরমগুলো 'আই ফরম' ও 'কে ফরম' নামে চিহ্নিত প্রতিটি ফরমের দাম ১০ টাকা। ব্যবসা প্রতিষ্ঠান যদি ছোট বা সাধারণ হয়, তবে 'ফরম আই' আর বড় ব্যবসার ক্ষেত্রে 'কে ফরম' নিতে হয়। আপনার প্রতিষ্ঠানটি যে অঞ্চলের অন্তর্ভুক্ত, ওই অঞ্চলের অফিস থেকেই লাইসেন্স সংগ্রহ করতে হবে।

তৃতীয় ধাপঃ ফর্ম, তথ্য ও দলিল জমা প্রদান

এই ধাপে আপনার ব্যবসার ধরন অনুসারে প্রয়োজনীয় তথ্য, দলিল ইত্যাদি সহ ফর্মটি জমা দিতে হবে।

চতুর্থ ধাপঃ টাকা জমা প্রদান

এই ধাপে আপনাকে সংশ্লিষ্ট ব্যাংকে ফি ও ভ্যাট জমা প্রদান করতে হবে।

পঞ্চম ধাপঃ পরিদর্শন

এই ধাপে আপনারস্থানীয় সরকারের একজন অফিসার বা তার দ্বারা ক্ষমতা প্রাপ্ত ব্যক্তি আপনার ব্যবসা প্রতিষ্ঠানটি পরিদর্শন করবেন এবং চেক করে দেখবেন যে, ব্যবসার ধরন, আয়তন, ঠিকানা ইত্যাদি ঠিক আছে কিনা।

ষষ্ঠ ধাপঃ ট্রেড লাইসেন্স গ্রহণ

আপনার পূর্ববর্তী সকল কিছু ঠিক থাকলে আপনি এই ধাপে এসে ট্রেড লাইসেন্স পেয়ে যাবেন।

ই-কমার্স বা অনলাইন ব্যবসার জন্য ট্রেড লাইসেন্স

অনেকের প্রশ্ন থাকে যে ই-কমার্স সাইট বা অনলাইন বিজনেস হলে ট্রেড লাইসেন্স নেওয়া প্রয়োজন হবে কি না? উত্তর হচ্ছে হ্যাঁ অনলাইন বিজনেস বা ই-কমার্স বা এফ কমার্স বিজনেসের জন্যও ট্রেড লাইসেন্স নিতে হবে। আপনি চাইলে যে কোন জায়গা থেকে একটা ট্রেড লাইসেন্স নিয়ে এই বিজনেস পরিচালনা করতে পারেন তবে, যদি আপনার কোন অফিস, ওয়ার হাউস, ডেলিভারি হাব বা অন্য কোন ব্যবাসায়ীক স্থান থাকে তবে সেই স্থানীয় সরকার থেকেও ট্রেড লাইসেন্স নিতে হবে।

ই-কমার্সের বা এফকর্মাসের জন্য কোন ক্যাটাগরিতে লাইসেন্স নিবেন?

ই-কমার্সের বা এফকর্মাসের জন্য কোন ক্যাটাগরিতে লাইসেন্স নিবেন সেটা নিয়ে অনেকের কনফিউশন থাকে। আসলে দ্বিধা-দ্বিধাদ্বন্দ্ব কিছু নেই আপনি যেই পণ্যটা অনলাইনে বিক্রি করছেন সেই পণ্যের শপে বিক্রি করলে যেই ক্যাটাগরিতে যেত আপনি সেই ক্যাটাগরিতে ট্রেড লাইসেন্স নিবেন। মনে রাখবেন ই-কমার্স মানে আপনি আপনার ব্যবসাটা অনলাইনে করছেন। ই কমার্স মানেই আইটি ব্যবসা না। তবে আপনার প্রধান সেবা যদি মার্কেট প্লেস তৈরি করা হয় বা ডিজিটাল সেবা, তথ্য সেবা ইত্যাদি প্রদান করে থাকেন তবে আইটি সিলেক্ট করতে পারেন। আইটি-ই হতে হবে এমন কোন কথা নেই।

ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন

মনে রাখতে হবে, ট্রেড লাইসেন্স শুধু করলেই হবে না প্রতিবছর এই ট্রেড লাইসেন্সটি রিনিউও করতে হবে।প্রতিবছর জুলাই মাসে আপনাকে আপনার ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন করতে হবে। এ ক্ষেত্রে আপনি কবে ট্রেড লাইসেন্স করেছেন সেটা হিসাব করে কোন লাভ নেই, প্রতিটি নতুন অর্থবছরে আপনাকে ট্রেড লাইসেন্স নতুন করে নবায়ন করতে হবে। রিনিউ করার জন্য আপনার একই খরচ ও ভ্যাট পড়বে সাথে যোগ হবে ৩০০০ টাকা উৎস ফি (এই ফি টা প্রায় সময়েই পরিবর্তন হয় তাই প্রদান করার আগে একটু খোজ খবর নিয়ে করতে হবে)। আর কিছু অতিরিক্ত খরচ-তো আছেই। ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন না করলে সেটি নিজে নিজেই বাতিল বা বন্ধ হবে না উপরন্ত প্রতি মাসের জন্য আপনাকে প্রতি মাসে ১০% হারে জরিমানা প্রদান করতে হবে। তাই আপনি যদি ট্রেড লাইসেন্স বন্ধ না করেন বা নবায়ন না করেন তবে আপনি অনেক ফাইনের সম্মুখীন হবেন।

আয়কর

আয়কর হচ্ছে ব্যক্তি বা সত্ত্বার আয় বা লভ্যাংশরে উপর প্রদেয় কর। আয়কর অধ্যাদেশ ১৯৮৪ এর আওতায় কর বলতে অধ্যাদেশ অনুযায়ী প্রদেয় আয়কর, অতিরিক্ত কর, বাড়তি লাভের কর, এতদসংক্রান্ত জরিমানা, সুদ বা আদায় যোগ্য অর্থকে বুঝায়। অন্য ভাবে বলা যায় যে, কর হচ্ছে রাষ্ট্রের সকল জনসাধারনের স্বার্থে রাষ্ট্রের ব্যয় নির্বাহের জন্য সরকারকে প্রদত্ত বাধ্যতামূলক অর্থ।

কোন ব্যক্তি আয়কর প্রদানের জন্য উপযুক্ত?

অর্থ আইন ২০১৫ এর আওতায় প্রত্যেক ব্যক্তি করদাতা (অনিবাসী বাংলাদেশী সহ), হিন্দু যৌথ পরিবার, অংশীদারী ফার্ম, ব্যক্তি সংঘ এবং আইনের দ্বারা সৃষ্ট কৃত্রিম ব্যক্তির আয়ের সীমা ২,৫০,০০০/= টাকার উপরে হলে আয়কর প্রদানের জন্য উপযুক্ত বলে বিবেচিত হবেন। তবে;

(১) নারী এবং ৬৫ বৎসর বা তদুর্ধ বয়সের ব্যক্তি করদাতা আয় ৩,০০,০০০/= টাকা এর উপরে হলে তিনি আয়কর প্রদানের উপযুক্ত হবনে।
(২) প্রতিবন্ধি করদাতা আয় ৩,৭৫,০০০/= টাকা এর উপরে হলে তিনি আয়কর প্রদানের উপযুক্ত হবেন।
(৩) গেজেট ভুক্ত যুদ্ধাহত মুক্তিযোদ্ধা করদাতার আয় সীমা ৪,২৫,০০০/= টাকা এর উপরে হলে তিনি আয়কর প্রদানের উপযুক্ত হবেন।

আয়করের জন্য আয়ের খাত কি কি? আয়কর অধ্যাদশে ১৯৮৪ অনুযায়ী আয়ের খাত সমূহ নিম্নরূপঃ

১. বেতনাদি
২. নিরাপত্তা জামানতের উপর সুদ
৩. গৃহ সম্পত্তির আয়
৪. কৃষি আয়
৫. ব্যবসা বা পেশার আয়
৬. মূলধনী মুনাফা
৭. অন্যান্য উৎস হতে আয়। তবে রিটার্ন জমা দেয়ার সময় নিম্নলিখিত আয়ের খাতগুলি সম্পৃক্ত হবে।
৮. ফার্মের আয়ের অংশ
৯. স্বামী/স্ত্রী বা অপ্রাপ্ত বয়স্ক সন্তানের আয়।

ই-টিআইএন কি?

ই-টিআইএন মানে ইলেকট্রনকি ট্যাক্স আইডেনটিফিকেশন নাম্বার, ইহা আয়কর নিবন্ধনের আধুনিক সংস্করন। ইহা **১২** ডিজিটের **১**টি নম্বর। একজন করদাতাকে সহজে, ঘরে বসে অনলাইনে নিবন্ধন পেতে এই ব্যবস্থা গ্রহণ করা হয়েছে।
www.incometax.gov.bd; এই সাইট গেলে ই-টিআইএন নিবন্ধন নেওয়া যাবে।

আমি আমার আয়কর অধীক্ষেত্র কোনটি তা কিভাবে বুঝব?

প্রত্যেক শ্রেণীর করদাতার আয়কর অধীক্ষেত্রে নির্ধারনের কিছু পদ্ধতি রয়েছে যেমন করদাতার কর্মস্থল, করদাতার নিয়োগকারী প্রতিষ্টান, চাকুরির/ব্যবসার ধরন, মূল আয়ের উৎস ইত্যাদির বিবেচনায় কর অধীক্ষেত্রে নির্বাচিত করা হয়। বর্তমানে www.incometax.gov.bd; ওয়েব সাইটে গিয়ে Jurisdiction Finder বাটনে ক্লিক করে প্রয়োজনিয় তথ্য প্রদান করিলে ওয়েব সাইটটি সয়ংক্রিয় ভাবে করদাতার অধিক্ষেত্র প্রদর্শন করিবে। এছাড়াও নতুন করদাতা অনলাইনে টিআইএন আবেদন করিলে টিআইএন সনদের সঙ্গে কর অঞ্চল ও কর সার্কেল উল্লেখ থাকবে। করদাতাকে স্বশরীরে অধীক্ষেত্র নির্ধারন বা সার্কেলে গিয়ে আবেদন করার প্রয়োজন নেই।

আয়কর আরোপযোগ্য সীমা কি?

সরকার কর্তৃক ঘোষিত আয় যা অতিক্রম করিলে আয়কর প্রদানের জন্য উপযুক্ত বলে বিবেচিত হবেন। আয়কর আরোপযোগ্য সীমা হচ্ছে ঃ

১) ব্যক্তি করদাতা (অনিবাসী বাংলাদেশী সহ), হিন্দু যৌথ পরিবার, অংশীদারী ফার্ম, ব্যক্তি সংঘ এবং আইনের দ্বারা সৃষ্ট কৃত্রিম ব্যক্তির আয়ের সীমা ২,৫০,০০০/= টাকা
(২) নারী এবং ৬৫ বৎসর বা তদুর্দ্ধ বয়সের ব্যক্তিদের আয়ের সীমা ৩,০০,০০০/= টাকা
(৩) প্রতিবন্ধি করদাতাদের আয়ের সীমা ৩,৭৫,০০০/= টাকা
(৪) গেজেট ভুক্ত যুদ্ধাহত মুক্তি যোদ্ধাদের আয়ের সীমা ৪,২৫,০০০/= টাকা

ব্যক্তিগত আয়করের জন্য কর হারের কাঠামো কি?

অর্থ আইন ২০১৫ এর আওতায় প্রত্যেক ব্যক্তি করদাতা (অনিবাসী বাংলাদেশী সহ), হিন্দু যৌথ পরিবার, অংশীদারী ফার্ম, ব্যক্তি সংঘ এবং আইনের দ্বারা সৃষ্ট কৃত্রিম ব্যক্তির আয়ের সীমা ২,৫০,০০০/= টাকার উপরে হলে আয়কর প্রদানের জন্য উপযুক্ত বলে বিবেচিত হবেন। তবে

(১) নারী এবং ৬৫ বৎসর বা তদুর্ধ্ব বয়সের ব্যক্তিদের আয়ের সীমা ৩,০০,০০০/= টাকা এর উপরে হলে তিনি আয়কর প্রদানের উপযুক্ত হবেন।

(২) প্রতিবন্ধি করদাতাদের আয়ের সীমা ৩,৭৫,০০০/= টাকা এর উপরে হলে তিনি আয়কর প্রদানের উপযুক্ত হবেন।

৩) গেজেট ভুক্ত যুদ্ধাহত মুক্তি যোদ্ধাদের আয়ের সীমা ৪,২৫,০০০/= টাকা উপরে হলে তিনি আয়কর প্রদানের উপযুক্ত হবেন।

মূল্য সংযোজন কর বা VAT কি?

মূল্য সংযোজন কর বলতে বুঝায় কোন দ্রব্যের যে মূল্য সংযোজন করা হয় তার উপর যে কর ধার্য করা হয় তা। জাতীয় রাজস্ব বোর্ডের ব্যাখ্যা অনুযায়ী মূল্য সংযোজন বলতে বুঝায় সেই মূল্য, যা উৎপাদক তার কাঁচামাল বা ক্রীত পণ্যের সাথে বা উন্নতর পণ্য বিক্রয় করার পূর্বে যুক্ত করে। কোন কাঁচামালকে বা কেনা পণ্যকে বিক্রয়যোগ্য করার জন্য আরো কিছু খরচ করতে হয় যেমন মজুরি, পরিবহন, সজ্জিতকরণ ইত্যাদি। এই অতিরিক্ত খরচ সংযোজন করাকে বলা হয় মূল্য সংযোজন এবং এর উপর আরোপিত করকে বলা হয় মূল্য সংযোজন কর। মূল্য সংযোজন কর আইন, ১৯৯১ দ্বারা পরিচালিত হয়।

মূল্য সংযোজন করের নিম্নরুপ

মূল্য সংযোজন করের জন্য মূল্য নিম্নরুপ বিষয়ে এই আইনের ৫ ধারায় বিধান রয়েছে। এগুলি নিম্নরুপ ঃ

(১) আমদানী পণ্যের ক্ষেত্রে যে মূল্যের উপর মূল্য সংযোজন কর প্রদেয় হবে তা নিম্নরুপ করা হবে কাস্টমস আইনের অধীনে আমদানী শুল্ক আরোপণীয় মূল্যের সহিত আমদানী শুল্ক, অন্যান্য শুল্ক, আগাম আয়কর ব্যতীত, মূল্য যোগ করে।

(২) সরবরাহকৃত পণ্যের ক্ষেত্রে পণ্যের প্রস্তুতকারক বা উৎপাদক বা ব্যবসায়ী কর্তৃক ক্রয়কৃত উপকরণ মূল্য, অন্যান্য ব্যয়, প্রদত্ত কমিশন, চার্জ, ফি, সকল শুল্ক মূসক ব্যতীত অন্যান্য কর এবং মুনাফা যোগ করে যে মূল্য হবে তার উপর মূল্য সংযোজন কর প্রদেয় হবে।

(৩) খুচরা পণ্যের ক্ষেত্রে সরকার, গেজেট নোটিশ দ্বারা মূল্য সংযোজন কর স্থির করবেন এবং এই কর আরোপের ক্ষেত্রে উক্ত পণ্যের খুচরা মূল্য হবে প্রস্তুতকারক বা উৎপাদক কর্তৃক সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার অনুমোদনক্রমে নির্ধারিত সেই মূল্য যাতে সকল প্রকার ব্যয়, কমিশন, চার্জ, শুল্ক ও কর অন্তর্ভূক্ত থাকবে এবং উক্ত পণ্যের বিশেষ কোন ব্রান্ড যুক্ত করে যে মূল্যে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করা হবে।

(৪) সেবা প্রদানের ক্ষেত্রে মূল্য সংযোজন কর ধার্য করা হবে সর্বমোট প্রাপ্তির উপর। তবে শর্ত থাকে যে, কোন নির্দিষ্ট সেবার ক্ষেত্রে বোর্ড আদেশ দ্বারা প্রকৃত মূল্য সংযোজনের বা মূল্য সংযোজনের নির্ধারিত হারের ভিত্তিতে মূল্য সংযোজন কর ধার্য করতে পারবে।

(৫) যে পণ্যের ক্ষেত্রে বাটা প্রদান করা হয় সে পণ্যের ক্ষেত্রে, মূল্য সংযোজন করা আরোপযোগ্য হবে বাটা প্রদানের পর যে মূল্য সরবরাহ করা হয় সে মূল্যের উপর।

(৬) উপধারা বিলুপ্ত।

(৭) জনস্বার্থের গুরুত্ব বিবেচনা করে এবং যথোপযুক্ত অনুসন্ধানপূর্বক যদি কেউ সন্তুষ্ট হয় যে, কোন করযোগ্য পণ্য বা সেবার ক্ষেত্রে মূল্য সংযোজন কর বা ক্ষেত্রমতে এর সাথে সম্পূরক কর ধার্য করার নিমিত্তে এর ট্যারিফ মূল্য নির্ধারণ করা সমীচীন, তাহলে বোর্ড, গেজেট নোটিশ দ্বারা উক্ত করযোগ্য পণ্য বা সেবার ট্যারিফ মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে।

কাদের ভ্যাট দিতে হয়?

- ✓ যে কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান যিনি ব্যবসা বা কোন পেশা অনুশীলনে নিযুক্ত আছেন তাকে ভ্যাট দিতে হবে
- ✓ ভ্যাট নিবন্ধিত বা অ-নিবন্ধিত করদাতাকে ভ্যাট দিতে হবে

- ✓ টার্নওভার নির্বিশেষে সকল আমদানিকারক ছাড় পাবে <৫০ লক্ষ ইউ/এস-২(৪৮)
- ✓ সমস্ত ব্যবসায়িক লেনদেন পণ্য এবং পরিষেবা, যার বার্ষিক টার্নওভার <৩ কোটি বা তার কম টিটি ৪%
- ✓ ইউ/এস-২(৫৭)
- ✓ পাইকারী ও খুচরা বিক্রেতা, মূল্য সংযোজন ৩৩.৩% এবং ভ্যাট হার ৫% (১৬৫)
- ✓ পণ্য ও পরিষেবায় লেনদেন করা সমস্ত ব্যবসা, যার বার্ষিক টার্নওভার ৫০ লাখের বেশি এবং ৩ কোটির নিচে, টার্নওভার ট্যাক্স @৪% হারে দিতে হবে
- ✓ তার অনেক পণ্য বা সেবাসমুহের ক্ষেত্রে টার্নওভার নির্বিশেষে মূল্য সংযোজন কর বাধ্যতামূলক করা হয়েছে।

অধ্যায় - বিঃ বিপনন, প্রচার কৌশল, ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স

বাজারে প্রবেশ *(Market Access)*

কৃষিপণ্যের বিপণন তথা বাজারজাতকরণ ব্যবস্থা হলো এমন একটি অর্থনৈতিক প্রক্রিয়া যার মাধ্যমে উৎপাদিত কৃষি পণ্য উৎপাদনকারী কাছ থেকে চূড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছায় এ প্রক্রিয়ায় বিভিন্ন কর্মস্তর অতিক্রম করতে হয়। কৃষি র উন্নয়ন ও গুনগত উৎপাদন বৃদ্ধি ত্বরান্বিত করার প্রধান ও অপরিহার্য শর্ত হলো উন্নত বিপণন ব্যবস্থা। দক্ষ বিপণন ব্যবস্থার উপরই নির্ভর করে উৎপাদনবৃদ্ধির জন্য গৃহীত কর্মসূচীর সফলতা। অর্থাৎ বিপণন চ্যানেল যথাসম্ভব খাটোকরণের মাধ্যমে দক্ষ কৃষি বিপণন ব্যবস্থা তৈরীর জন্য প্রয়োজন উপযুক্ত প্রাতিষ্ঠানিক কাঠামো। দক্ষ বাজার ব্যবস্থা কৃষককে তাদের পণ্য উৎপাদনে উৎসাহিত করে, যা ভোক্তার কাছে বিক্রয়ের মাধ্যমে সর্বোচ্চ আয় নিশ্চিত করে। কৃষি বিপণন সম্পর্কে অভিজ্ঞতা কৃষককে কি উৎপাদন করতে হবে এবং বিক্রয়ের জন্য তা কিভাবে তৈরী করতে হবে, কখন ও কোথায় কিভাবে বিক্রয় করতে হবে, বাজারজাত করতে গিয়ে কৃষককে কতগুলি কাজ সম্পাদন করতে হবে, বাজার সম্প্রসারণের জন্য তাকে কি কাজ করতে হবে, বিভিন্ন বাজার পদ্ধতির মধ্যে কৃষক কোনটি গ্রহণ করবে ইত্যাদি বিষয়ে উৎপাদনের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত নিতে কৃষককে সাহায্য করে। যার ফলে কৃষক মূল্য হ্রাসজনিত ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা পায় এবং উৎপাদনে আরও বেশী উৎসাহ বোধ করে।

ক) স্থানীয় বাজারে প্রবেশ *(Access)* এবং বিপণনের বিভিন্ন উপায়

যে কোনো ফল ও সবজি চাষের উদ্যোগের সাফল্য নির্ধারণে বিপণন একটি অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ উপাদান। বাজারজাতকরণে সমস্ত কার্যক্রম এবং সিদ্বান্ত উৎপাদনকারী দ্বারা পরিচালিত হয়। এই সিদ্বান্তগুলো উৎপাদনের জন্য সর্বাধিক বিপণনযোগ্য ফসল নির্ধারণ থেকে শুরু করে কত লাভে ভোক্তাদের কাছে কীভাবে সর্বোত্তম মানের পণ্য সরবরাহ করা যায় তা স্থির করে।

বৃহত্তর বাজারসমূহ *(Major Markets)*

ফল ও সবজি মৌসুম ভিত্তিক উৎপাদিত হয়, কিন্তু বাজারে সারা বছর পণ্য প্রয়োজন। ভোক্তাদের চাহিদার সাথে পণ্যের প্রাপ্যতার সামঞ্জস্য রেখে এই সমস্যাটি দুটি উপায়ে সমাধান করা যায়ঃ

- ফসল সংগ্রহের সময় খুব শীঘ্রই টাটকা পণ্য বিক্রি করা।
- বছরের বাকী সময়ে চাহিদা মেটানোর জন্য প্রক্রিয়াজাতকরণ।

সরাসরি বাজার প্রবেশাধিকারের সুবিধা (***Direct Market Access Advantage***)

- সরাসরি বাজারে প্রবেশাধিকার ব্যবসায়ীরা স্বচ্ছভাবে দেখতে এবং বিনিময় করতে পারে।
- তিনি এর সমস্ত ট্রেড অর্ডারও দেখতে পারেন।
- ব্রোকাররা সাধারণত বিভিন্ন ট্রেডিং কৌশলের সাথে সরাসরি বাজার প্রবেশাধিকার প্ল্যাটফর্মগুলিকে একীভূত করে। এটি তাদের ট্রেডিং প্রক্রিয়ায় আরও ভাল দক্ষতা আনতে সক্ষম করে।
- এটি অতিরিক্ত খরচও বাঁচায়।
- সরাসরি বাজারে প্রবেশের সবচেয়ে বড় সুবিধা হল এটি ব্রোকারেজ সংস্থাগুলিকে অনেক কম মূল্যে একটি বাণিজ্য সম্পাদন করতে দেয়।
- এছাড়াও, সম্পাদিত অর্ডার গুলা অল্প সময়ের মধ্যেই প্রক্রিয়াজাত করা হয়, যার ফলে স্বল্পস্থায়ী ট্রেডিং সুযোগগুলি থেকে উপকৃত হওয়া সম্ভব হয়।
- সরাসরি বাজারে প্রবেশাধিকার ব্যবসায়ীদের স্বচ্ছভাবে অর্ডার বই দেখতে এবং বিনিময় করতে দেয়।
- তিনি এর সমস্ত ট্রেড অর্ডারও দেখতে পারেন।
- ব্রোকাররা সাধারণত বিভিন্ন ট্রেডিং কৌশলের সাথে সরাসরি বাজার অ্যাক্সেস প্ল্যাটফর্মগুলিকে একীভূত করে। এটি তাদের ট্রেডিং প্রক্রিয়ায় আরও ভাল দক্ষতা আনতে সক্ষম করে।
- এটি দালালদের জন্য অতিরিক্ত খরচও বাঁচায়।

- সরাসরি বাজারে প্রবেশের সবচেয়ে বড় সুবিধা হল এটি ব্রোকারেজ সংস্থাগুলিকে অনেক কম মূল্যে একটি বাণিজ্য সম্পাদন করতে দেয়।
- এছাড়াও, সম্পাদিত আদেশগুলি অল্প সময়ের মধ্যেই প্রক্রিয়াজাত করা হয়, যার ফলে স্বল্পস্থায়ী ট্রেডিং সুযোগগুলি থেকে উপকৃত হওয়া সম্ভব হয়।

পরোক্ষ-বাজারে প্রবেশ *(Non-Direct Market Access)*

ফল ও শাকসবজি উৎপাদনকারীদের মাধ্যমে প্রত্যক্ষভাবে গ্রাহকদের কাছে বা পরোক্ষভাবে টার্মিনাল মার্কেট ফার্ম, পাইকার, দালাল, প্রক্রিয়াজাতকারী, সমবায়, নিজস্ব মোড়কজাত সুবিধা, বা খুচরা আউটলেটগুলোর ক্রেতার মাধ্যমে সরাসরি বিপণন করা যেতে পারে। একটি পরোক্ষ বিকল্প বাজার নির্বাচন করার সময় বিবেচিত গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো হলো, ক্রেতাদের চাহিদা, প্রয়োজন এবং উৎপাদনকারীরা সেই চাহিদা ও প্রয়োজনীয়তাগুলো পূরণ করার ক্ষমতা। ক্রেতারা কিছু নির্দিষ্ট গ্রেড এবং বিভিন্ন জাতের পণ্য পেতে আগ্রহী এবং তাদের প্রয়োজন হতে পারে যে নির্দিষ্ট পণ্যগুলো নির্দিষ্ট পাত্রে মোড়কজাত করা উচিত। ক্রেতারা নির্দিষ্ট সময়ের জন্য উৎপাদনের নির্দিষ্ট পরিমাণের স্তর (quantity levels) দাবি করতে পারেন। ছোট জমির উৎপাদনকারীদের ক্ষেত্রে ক্রেতার প্রয়োজন এবং প্রয়োজনীয়তার তুলনায় তাদের ক্ষমতা এবং ত্রুটি সম্পর্কে সচেতন হওয়া উচিত।

প্রান্তিক বাজার *(Terminal Market)*

প্রান্তিক বাজারগুলো (Terminal Markets) হলো বৃহৎ মহানগর অঞ্চলে অবস্থিত পণ্যের সমাবেশ স্থল এবং বিতরণ কেন্দ্র। উৎপাদনকারীরা তাদের পণ্যগুলো প্রচুর পরিমাণে প্রান্তিক বাজারগুলাতে ট্রাকে করে যেখানে ক্রেতারা ক্রয় করে এবং পরে স্থানীয় বাজারগুলোতে পণ্যগুলো পুনরায় বিতরণ করে। বাংলাদেশে প্রান্তিক বাজার বাজারগুলো ঢাকা এবং চট্টগ্রামে অবস্থিত। প্রান্তিক বাজারের ক্রেতারা চেইন স্টোর বা বড় পাইকারদের জন্য ক্রেতা অন্তর্ভূক্ত করে। তারা তাদের সরবরাহের উৎস থেকে সাধারণত নিম্নলিখিত বৈশিষ্ট্যগুলো সন্ধান করেঃ

- একটি উৎস থেকে একটি বৃহৎ পরিমাণের প্রয়োজন মিটাতে পারে, তাই তাদের অনেক ছোট কেনাকাটা করতে হবে না।
- একটি নির্ভরযোগ্য সরবরাহ যা সময়ের সাথে পাওয়া যায়, সুতরাং তাদের নতুন উৎসগুলো সন্ধান করতে হবে না।
- পণ্যের একটি সামঞ্জস্যপূর্ণ গুণমান এবং বাজার দামে কেনা যায় এমন উত্তম মানের। তারা উৎস থেকে বিভিন্ন ধরণের ভোক্তা এবং পাইকারী প্যাকগুলো সরবরাহ করার ইচ্ছা পোষন করে, যাতে তারা তাদের খুচরা বিক্রেতার বিবিধ চাহিদা পূরণ করতে পারে।
- পছন্দসই গুণমান এবং কাঙ্খিত শর্ত না পাওয়ার ঝুঁকি হ্রাস করার জন্য একটি প্রতিষ্ঠিত খ্যাতিসহ একটি উৎস।

ফল ও সবজি উৎপাদনকারী ছোট চাষীর অবস্থা এবং প্রান্তিক বাজার ক্রেতার চাহিদার তুলনা করে পরামর্শ দেয় যে ছোট খামারগুলো প্রান্তিক বাজারের অনেক পণ্য ক্রেতার চাহিদা পূরণে সমস্যার সম্মুখীন হয়। তারা পরিমাণ, সময়, পাত্র, বিতরণের সময় সূচী, বিপণনের অভিজ্ঞতা এবং পণ্যের গুণমান পূরণে সমস্যার সম্মুখীন হয়। যদিও প্রান্তিক বাজারের ক্রেতারা ছোট সংস্থাগুলোর সাথে কিছু ব্যবসা করে, অনেকে প্রতিষ্ঠিত ফল ও সবজি উৎপাদনকারী অঞ্চলে অবস্থিত বৃহৎ উৎপাদনকারীর পক্ষে এই সংস্থাগুলো উপেক্ষা করার প্রবণতা দেখিয়েছেন।

প্রান্তিক বাজারের সুবিধা *(Advantages of terminal markets)*ঃ

- বর্তমান বাজারের তথ্য সাধারণত প্রান্তিক বাজারগুলোতে পাওয়া যায়।
- উৎপাদনকারীদের অনেক সম্ভাব্য ক্রেতার সাথে যোগাযোগ করার সুযোগ রয়েছে।
- উৎপাদনকারীরা মোটামুটি দ্রুত প্রচুর পরিমাণে বিক্রি করতে পারেন।

স্থানীয় ব্যবসায়ী/ফরিয়া *(Local traders/Farias)* ঃ

ফরিয়ারা হলেন ছোট ব্যবসায়ী যারা তিন বা চারটি স্থানীয় বাজারের মধ্যে পণ্য নিয়ে কাজ করে এবং একটি ছোট পরিমাণের পণ্য পরিচালনা করে। তারা চাষীদের কাছ থেকে পণ্য কিনে এবং সেই পণ্যটি বেপারি/পাইকার বা ক্রেতার কাছে বিক্রি করে। এগুলো সাধারণত ভূমিহীন শ্রমজীবি বা ক্ষুদ্র চাষী যাদের খামারে পুরো সময়ের কাজ নেই। তাদের ব্যবসায়ের পরিমাণ খুব কম কারণ তাদের অল্প পুঁজি রয়েছে।

পাইকারী বিক্রেতাগণ *(Wholesalers)* ঃ

স্থানীয় বাজারের পাইকারদের কাছে চাষীরা বিক্রয় করেন যারা ফল এবং সবজিগুলো প্রান্তিক বাজার ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করেন। স্থানীয় বাজারের ক্রেতারা পাইকার হতে পারে, এলাকায় প্যাকিং ঘর বা অন্যান্য ব্যবস্থাপনার (handlers) যেমন বৃহৎ চেইন ষ্টোরের জন্য অফিস কেনা। সফল বিপণনের জন্য উৎপাদন, গ্রেডিং, প্যাকিং, এবং ঠান্ডাকরণ (cooling) বেশিরভাগ ক্রেতার প্রয়োজন।

সঠিক সময়ে শিপিং ফার্মগুলোর সাথে ব্যবসা করার সুবিধা *(Advantages to dealing with shipping point firms)* ঃ

- উৎপাদনকারীদের পুলিংয়ের মাধ্যমে বৃহৎ পরিমাণে বিপণনের দক্ষতা রয়েছে এবং এগুলোর নিজস্ব একটি প্রান্তিক বাজার বিক্রয় কার্যক্রম পরিচালনা করতে হবে না।
- ক্রেতারা গ্রেড, পাত্রের আকার ইত্যাদির উপর দিকনির্দেশনা দিতে পারে।
- পণ্য উৎসগুলোতে বিক্রি হতে পারে অন্যথায় পর্যাপ্ত উৎপাদনকারী পাওয়া যায় না।

দালাল/আড়তদারগণ *(Brokers/Aratdars)* ঃ

দালালরা এমন ব্যক্তি বা ফার্ম যারা উৎপাদনের শিরোনাম বা দখল নেয় না, কিন্তু ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে বিক্রয় চুক্তির মাধ্যমে আলোচনার জন্য এজেন্ট হিসাবে কাজ করে। কিছু বিক্রয়কারী পুরোপুরি দালালদের উপর নির্ভর করে অন্যরা তাদের নিজস্ব বিক্রয় এবং সংগ্রহ কর্মীদের সাথে পরিপূরক কায়দায় দালাল সেবাগুলো ব্যবহার করে। দালালরা উভয়ই ক্রেতা এবং বিক্রেতার জন্য ন্যায্য মূল্যে সেরা মানের উৎপাদন সনাক্ত করার চেষ্টা করে এবং তারা ক্রেতাদের এবং বিক্রেতাদের শর্তাবলী, অবস্থাসমূহ এবং প্রস্তাবিত বিশেষ চুক্তির বিষয়ে অবহিত করে। দালালরা চালান সংগ্রহ এবং রেমিট্যান্সও পরিচালনা করতে পারে কিন্তু ক্রেতারা যদি কোন চুক্তি রক্ষা করতে ব্যর্থ হয় তবে দালালরা অর্থ প্রদানের জন্য দায়বদ্ধ নয়। দালালরা স্থানীয় বা প্রান্তিক পাইকারী বাজারে অবস্থিত হতে পারে। উৎপাদনকারী, গ্রাহকদের এবং দালালদের জন্য গুরুত্বপূর্ণ কিছু বিবেচ্য বিষয় হলো, দীর্ঘ মৌসুমে পণ্য সরবরাহের দক্ষতা, ধারাবাহিকভাবে সর্বোচ্চ মান, একটি উৎস থেকে বৃহৎ পরিমাণ পণ্য এবং ক্রমবর্ধমান উৎপাদন অভিজ্ঞতা। প্রান্তিক বাজারের ক্রেতাদের চাহিদা মিটাতে প্রয়োজনীয় উৎপাদনের অভিজ্ঞতা আছে কিনা তা দেখার জন্য দালালরা সাধারণত চাষীদের খ্যাতি অনুসন্ধান করে। যদিও দালালরা পণ্য বিক্রয় পরিচালনা করে কিন্তু উৎপাদনকারীরা বেশিরভাগ বিপণনের জন্য দায়বদ্ধতা বজায় রাখেন। উৎপাদনকারীরা এখনও উৎপাদন, ব্যবস্থাপনা, জমাকরণ, গ্রেডিং এবং প্যাকিং কার্যক্রমের জন্য দায়বদ্ধ।

দালালদের মাধ্যমে বিক্রয় করার সুবিধাঃ

- উৎপাদনকারীরা একটি পেশাদার পণ্য বিক্রয়কারীর সেবা পান এবং বিপুল সংখ্যক ক্রেতার প্রবেশ (access) পান।
- দালালরা প্রয়োজনীয় দামের তথ্য সরবরাহ করে।
- দালালরা বিক্রয় কার্যক্রমের জন্য দায়বদ্ধ নয় যা বিক্রয়ের জন্য কর্মীদের ওভারহেড ব্যয় হ্রাস করে।

প্রক্রিয়াজাতকারী *(Processors)*

উৎপাদনকারীদের জন্য অন্যান্য পরোক্ষ বিপণন বিকল্পগুলো হল, ফল এবং সবজি প্রক্রিয়াকরণ সরঞ্জাম (processing plants)। এই প্রক্রিয়াকরণ প্ল্যান্টগুলোতে প্রচুর পরিমাণে উৎপাদন প্রক্রিয়াকরণ করার ক্ষমতা রয়েছে। প্রায় সমস্ত প্রক্রিয়াজাতকারী তাদের কাঁচা-পণ্য সংগ্রহের জন্য উৎপাদনকারীদের সাথে চুক্তি করে। বেশিরভাগ প্রক্রিয়াজাতকারীদের তাদের প্রক্রিয়াকরণ প্ল্যান্টগুলো প্রধান উৎপাদন এলাকাগুলোতে থাকে। উৎপাদনকারীরা সাধারণত নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে নির্দিষ্ট পরিমাণে গুণমানের উৎপাদনসহ প্রক্রিযাকরণ প্ল্যান্ট সরবরাহ করার চুক্তি করেন। কিন্তু প্রক্রিয়াজাতকারীরা তাদের সমস্ত পণ্যাদির জন্য চুক্তি করে না। সাধারণত, তারা চুক্তিবদ্ধ চাষী ছাড়াও খোলা বাজার থেকে ক্রয় করে। এটি প্রক্রিয়াজাতকারীদের বাজার কম দামে সরবরাহ গ্রহণের স্বাধীনতা দেয়।

প্রক্রিয়াজাতকারীরা চুক্তি এবং তাদের মাঠ প্রতিনিধিদের মাধ্যমে উৎপাদন পদ্ধতিগুলো নিয়ন্ত্রণ করতে পারে। প্রক্রিয়াজাতকারীদের চুক্তির সাথে উৎপাদনকারীদের সুবিধাঃ

- মূল্য এবং চুক্তির পরিমাণ একটি বাজারের উৎপাদনকারীদের আশ্বাস দেয়।
- উৎপাদন দক্ষতা কখনও কখনও প্রক্রিয়াজাতকারী দ্বারা সরবরাহ করা হয়।
- প্রক্রিয়াজাতকারী ফসল সংগ্রহের সহায়তা করতে পারে।

সমবায় *(Cooperatives)*

উৎপাদন এবং বিপণনে সমবায়গুলোর উদ্দেশ্য হলো, উচ্চ মূল্য সুরক্ষিত করা, উপাদনের জন্য বাজারের জামিননামা (guarantee) দেওয়া এবং তাদের সদস্যদের জন্য ব্যবস্থাপনা (handling) ব্যয় হ্রাস করা। বেশিরভাগ ফল ও সবজি সমবায়ীরা তাদের পৃষ্ঠপোষকদের জন্য ফসল সংগ্রহ গ্রেডিং, প্যাকিং, ঠান্ডাকরণ (cooling), গুদামজাতকরণ এবং পরিবহণ সেবাগুলো সহ বিভিন্ন বিপণন পরিসেবা সরবরাহ করে। সমবায় সদস্যরা তাদের পণ্যগুলো একজায়গায় নিয়ে আসে এবং উৎপাদনে পুল সরবরাহ করে যা উৎপাদনকারীদের ক্রেতার প্রয়োজনীয়তাগুলো পূরণ করতে দেয় যা তারা প্রায়শই নিজেরাই পূরণ করতে পারে না। তবে কিছু ফল ও সবজি সমবায় তাদের সদস্যদের ক্রয়, পুলিং, প্রক্রিয়াকরণ এবং দরকষাকষির কাজও প্রদান করে।

উৎপাদক সমবায় সংগঠনের মূল উদ্দেশ্য হলোঃ

১. ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্পের উদোক্তাদের স্বার্থ সংরক্ষণ করা;
২. সদস্যদের জন্য বৃহদায়তন ক্রয়, উৎপাদন ও বিক্রয়ের সুবিধা লাভ করা;
৩. মূলধনের সীমাবদ্ধতা কাটিয়ে ওঠা;
৪. আধুনিক প্রযুক্তি যন্ত্রপাতি ও কাঁচামাল ব্যবহার করা;
৫. কম মূল্যে পণ্য-দ্রব্য উৎপাদন ও বন্টন করা;
৬. উৎপাদিত পণ্য-দ্রব্য সরাসরি বাজারজাত করে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীদের উৎখাত করা।
৭. যৌথভাবে গ্রেডিং গুদামজাতকরণ, পরিবহন ও প্রচারের ব্যবস্থা করা।
৮. সমদস্যদের সর্বাধিক আর্থিক সুবিধা প্রদান করা; এবং
৯. সমাজে কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা।

সমবায় কর্তৃক প্রদত্ত সুবিধাগুলোঃ

- উৎপাদনকারীরা বেশি পরিমাণে বিপণনের সুবিধা পান।
- প্রায়শই বিক্রয় বিশেষজ্ঞ পাওয়া যায়
- উৎপাদনকারীরা বাড়তি দরকষাকষি করার সুবিধা পান।
- উৎপাদনকারীরা বাজারের ঝুঁকির স্তর হ্রাস করতে পারে।

ই-বাণিজ্য *(E-commerce)*

বাংলাদেশ একটি কৃষি প্রধান দেশ। সংখ্যাগরিষ্ঠ জনসংখ্যা গ্রামীণ এলাকায় বসবাস করছে এবং তাদের আয়ের প্রধান উৎস কৃষি। তাদের প্রায় সবাই "তথ্য প্রযুক্তি" ও "ই-কমার্স" শব্দের সাথে পরিচিত নয় তাছাড়া গ্রামীণ মানুষের যোগাযোগের কোন ভালো মাধ্যম নেই। স্বল্পোন্নত দেশ হিসেবে বাংলাদেশের অর্থনীতির জন্য প্রত্যন্ত অঞ্চলের উন্নয়ন অপরিহার্য। শুধুমাত্র আধুনিক তথ্যের সঠিক ব্যবহার এবং কমিউনিকেশন টেকনোলজিস (আইসিটি), বিশেষ করে কৃষি ই-কমার্স তাদের বিশ্বব্যাপী তাদের পরিচয় প্রদান করতে পারে যা তাদের স্বাভাবিক জীবনকে আমূল পরিবর্তন করতে পারে। বাংলাদেশে কৃষি ব্যবসায় উৎপাদক, ব্যবসায়ী এবং ভোক্তা এই তিন ধরনের এজেন্ট উপস্থিত আছে। ব্যবসায়ীরা বিশেষ কিছু করছে না কিন্তু ব্যবসায় অতি অস্বাভাবিক মুনাফা অর্জন করছে। এই ব্যবস্থা উৎপাদকদের সরাসরি শোষণ করে উপযুক্ত অংশ না দেওয়ার জন্য যা উৎপাদকদের প্রাপ্য। কৃষি ই-কমার্স এসব ব্যবসায়ীদের সহায়তা করবে, উৎপাদক লাভবান হবে এবং ভোক্তা কম দামে সেবা গ্রহন করতে পারবে। কৃষি শিল্পে উৎপাদক এবং গ্রাহকদের কৃষিপণ্য, ফসল, বাজারের তথ্য, আবহাওয়ার পূর্বাভাস এবং আরও অনেক কিছু সম্পর্কিত সঠিক তথ্যের অ্যাক্সেস থাকতে হবে। ইন্টারনেট এবং ই-কমার্স ব্যবহার করে এই সমস্ত চাহিদা পূরণ করা যেতে পারে। কিন্তু গ্রাম এবং শহরে আইসিটি সেবার সামঞ্জস্যতা নেই সেটা স্পস্ট। আইসিটি পরিষেবা প্রদানকারীর অধিকাংশই শহরাঞ্চলে এবং গ্রামীণ এলাকায় আগ্রহী নয়। প্রাথমিক কারণ হল তদের ধারণা যে গ্রাম একটি লাভজনক অঞ্চল নয়।

খুচরা আউটলেট *(Retail Outlets)*

ক্ষুদ্র চাষী যারা খুচরা আউটলেটগুলোতে টাটকা পণ্য সরবরাহ করতে ইচ্ছুক তাদের জন্য অনেক সুযোগ রয়েছে। মুদি সুপার ষ্টোরগুলোতেও টাটকা পণ্য বিক্রির জন্য সম্ভাব্য যোগাযোগ রয়েছে। অন্যান্য সম্ভাব্য বাজারগুলোর মধ্যে রয়েছে স্কুল, হাসপাতাল, কারাগার এবং হোটেলগুলোর মত প্রতিষ্ঠান। এই বাজারগুলোতে বিক্রয়ের জন্য পণ্যদ্রব্য পরিবহণের জন্য একটি ট্রাকের প্রয়োজন; প্রতিটি জায়গায় পৌঁছে দেওয়ার সময় (বিতরণ ব্যয়কে দক্ষ করার জন্য বেশ কয়েকটি প্রয়োজন হতে পারে); এবং স্বতন্ত্র ভিত্তিতে বেশ কয়েকটি ক্রেতার সাথে ব্যবসা করার ক্ষমতা। ক্রেতা এবং বিক্রেতারা সাধারণত দাম এবং বিতরণের সময় নিয়ে আলোচনা করেন। এই আউটলেটগুলোর বিভিন্ন ধরণের উৎপাদনের ঘনঘন কম পরিমাণ সরবরাহ প্রয়োজন। প্রাতিষ্ঠানিক বাজারগুলো নিম্ন মানের গ্রেড ক্রয় করতে পারে। মোড়কজাতকরণ, গুণমান, পাত্র, জাতের প্রয়োজনীয়তা সনাক্ত করতে এবং ক্রেতাদের সাথে পরিচিত হওয়ার জন্য উৎপাদনকারীদের উৎপাদন মৌসুমের আগে সম্ভাব্য ক্রেতার সাথে যোগাযোগ করতে হবে। নমুনা সরবরাহ এবং আদেশ দেওয়ার জন্য শস্য কাটার আগে ক্রেতাদের সাথে আবার যোগাযোগ করা উচিত। উৎপাদনকারীদের সময় অনুযায়ী চুক্তিবদ্ধ পরিমাণ এবং গুণাবলী সরবরাহ করা উচিত। মৌসুমের শেষে উৎপাদনকারীদের ক্রেতাদের জিজ্ঞাসা করা উচিত কি কি পরিবর্তনগুলো কাজের উন্নতি করবে। ক্রেতাদের সাথে পরামর্শ তাদের কার্যক্রমকে প্রভাবিত করতে দেয় এবং পরের মৌসুমে তাদের পণ্য ক্রয়ের সম্ভাবনা আরও বাড়িয়ে তোলে।

খুচরা আউলেটগুলোর সাথে ব্যবসা করার সুবিধাঃ

- সরবরাহের সময় উৎপাদনকারীরা অর্থ প্রদান করতে পারেন।
- উৎপাদনকারীরা দামের স্তরের জন্য দরকষাকষি করতে পারেন।
- মোড়কজাতকরণের ব্যয় কমে যেতে পারে এবং বিশেষ পাত্রের প্রয়োজন নাও হতে পারে।
- উৎপাদনকারীরা বিপণনের প্রক্রিয়াতে মধ্যস্থতাকারীদের প্রতিস্থাপন করেন।

খ) চুক্তি ভিত্তিক চাষ *(Understanding Contract farming)*

উৎপাদনকারীর সংগঠন প্রতিষ্ঠা করা বা চুক্তির মাধ্যমে চাষীদের সরাসরি ক্রেতার সাথে সংযুক্ত করা চাষীদের বাজারের সাথে যুক্ত করার একটি গুরুত্বপূর্ণ উপায়। চাষীদের বাজারের সাথে সংযুক্ত করার হাতিয়ার হিসাবে চুক্তি ভিত্তিক কৃষিকাজ খুব বেশি মনোযোগ পেয়েছে যদিও মোট চাষীর সংখ্যায় তাদের অংশ সম্ভবত খুব কম। এই ধরনের ব্যবস্থা চাষীদের একটি গ্যারান্টিযুক্ত আউটলেট এবং ঠিকাদারের জন্য সর্বোচ্চ মানের পণ্যগুলোর অবিছিন্ন সরবরাহ করে।

চুক্তি ভিত্তিক চাষ উপলব্ধি *(Contract farming)*

চুক্তি ভিত্তিক চাষ হলো যখন ব্যক্তি বা একদল চাষী তাদের পণ্য বিপণনের জন্য ক্রেতাদের সাথে আনুষ্ঠানিক (লিখিত) বা অনানুষ্ঠানিক (মৌখিক) পরিকল্পনা করে। চাষীরা তাদের পণ্য বাজারজাত করতে পারে এমন উপায় বা পদ্ধতির সংখ্যা নিম্নরূপঃ

1 চুক্তি ভিত্তিক চাষ

2 দলগত বিপণন

3 ব্যক্তিগত বিপণন

চুক্তি ভিত্তিক চাষের সুবিধা *(Advantages of Contract farming)*

- ✓ ছোট মাপের চাষীদের নতুন ব্যবসায়ে বৈচিত্র্য আনতে উৎসাহিত করুন।
- ✓ ঠিকাদারদের মাধ্যমে সরবরাহকৃত উৎপাদন ইনপুটগুলোর সরবরাহ উন্নত করতে পারে।
- ✓ চাষীকে ঋণ পেতে সহায়তা করতে পারে।
- ✓ চাষীদের আর্থিক আয় ও কর্মসংস্থান বৃদ্ধি পায়।
- ✓ রপ্তানি বাজারসহ খুব দূরের বাজারগুলোতে পৌঁছানোর সুযোগ করে দেয়।
- ✓ চাষীদের নতুন উৎপাদন পদ্ধতি এবং প্রযুক্তিগত দক্ষতা শিখতে, উপাদনশীলতা এবং বেশী মুনাফা পেতে সহায়তা করতে পারে।

চুক্তি ভিত্তিক চাষের চ্যালেঞ্জসমূহ *(Challenges of contract farming)*

- আবহাওয়া, কীটপতঙ্গ ও রোগের পরিবর্তনের ফলে চুক্তিতে সম্মত আউটপুটটির পরিমাণ এবং গুণমান সরবরাহ করতে চাষীদের পক্ষে অসুবিধা হতে পারে।
- যদি চুক্তিটির জন্য আরও মূলধন-নিবিড় উৎপাদন প্রয়োজন হয়, তবে চাষীকে সরঞ্জাম কেনা এবং বাস্তবায়নের জন্য অর্থ ধার করতে হবে।
- একজন স্বতন্ত্র চাষী নিজেরাই ক্রেতাদের প্রয়োজনীয় পরিমাণ সরবরাহ করতে অসুবিধাজনক হতে পারে এবং অন্যান্য চাষীরাও এতে যোগ দিতে না চাইতে পারেন।
- একটি চুক্তির আওতায় উৎপাদন করার মানে এই যে, চাষী যেভাবে চায় সেভাবে তার খামার চালাতে পারে না। চুক্তির শর্তাবলী অনুযায়ী তাকে অবশ্যই চাষ করতে হবে।
- যদি তারা চুক্তিতে নির্ধারিত গুণগত মান পূরণ না করে তবে চাষীরা তাদের সমস্ত পণ্য বিক্রি করতে পারবেন না।
- চাষীদের উপযুক্ত দামের জন্য দর কষাকষি করা কঠিন হতে পারে।

চুক্তি ভিত্তিক চাষের চ্যালেঞ্জসমূহ মোকাবেলা করার কৌশল *(Tips to overcome challenges of contract farming)*

- চুক্তির শর্তাবলী আলোচনা করার জন্য ক্ষুদ্র আকারের চাষীরা তাদের শক্তি বাড়াতে একসাথে কাজ করতে পারেন।
- বেশি পরিমাণে উৎপাদন সরবরাহ করতে চাষীরা একসঙ্গে কাজ করতে পারেন। এতে ক্রেতার আগ্রহ আকর্ষণ করার সম্ভাবনা রয়েছে।
- দলগুলো উৎপাদনের জন্য যন্ত্রপাতি ভাগ করে নেওয়া আরও সহজ বলে মনে করে, তাই ঋণ নেওয়ার প্রয়োজনীয়তা হ্রাস করতে পারে।
- চাষীদের দলগুলো স্বতন্ত্র চাষীর চেয়ে অনুদান এবং ঋণ পাওয়ার সম্ভাবনা আরও বেশি থাকে।
- চাষী দলগুলো চাষীদের সহায়তা করতে পারে যদি তারা চুক্তির শর্তাবলী মেনে চলতে লড়াই করে থাকে। তারা দলের অন্যদের উপর চাপও সৃষ্টি করতে পারে যারা চুক্তি অনুসারে সরবারহ করবেন।

চুক্তি ভিত্তিক বিপণনের ক্ষেত্রে আইনগত সমস্যা সমূহের সমাধানঃ

- চুক্তির শর্তাবলী একটি ৩০০ টাকার ননজুডিশিয়াল স্ট্যাম্পে লিখতে হয় এবং উভয়পক্ষের সহি ও তারিখ থাকতে হয়। কারন চুক্তিতে উল্লেখিত শর্ত মোতাবেক পণ্যে বিপণনের ক্ষতি হলে আইনি সালিশিতে যাওয়া যায়।
- চুক্তিভিত্তিক বিপণনে পণ্যের গুনগতমান ত্রুটি হলে উভয়পক্ষের মধ্যে আলোচনা সাপেক্ষে সঠিকমান নিশ্চিত করার জন্য লিখিত নোটিশ দিতে হবে।
- লিখিত নোটিশের পরেও যদি ত্রুটি চলমান থাকে তবে চুক্তি বাতিল বা জরিমানার বিধান থাকতে হবে।
- অপ্রত্যাশিত দুর্ঘটনা, দুর্যোগ, হরতাল ইত্যাদির কারনে বিপণন ক্ষতিগ্রস্থ হলে উভয়পক্ষের মধ্যে সমঝোতার মাধ্যমে চুক্তি চলমান থাকবে।
- চুক্তিতে উল্লেখিত বাধ্যবাধকতাগুলো উভয়পক্ষকে ভালভাবে বুঝেনিতে হবে। অতঃপর উভয়ের চুক্তিতে স্বাক্ষর করবেন। যাতে পরবর্তিতে কোনপক্ষ বলতে না পারে যে আমি এগুলো জানিনা বা বুঝিনি। প্রয়োজনে চুক্তির শর্তাবলি পড়ে শোনাতে হবে।

একটি ভাল চুক্তি নথিপত্রের মৌলিক বৈশিষ্ট্য *(Basic Characteristics of a Good Contract Document)*

প্রাথমিক চুক্তি নীতিগুলো মেনে চলা একটি সফল চুক্তিবদ্ধ সম্পর্কের ভিত্তি স্থাপন করে।

ভাল চুক্তির বৈশিষ্ট্যঃ

- লিখে রাখা। যে চুক্তিগুলো লিখিত হয়নি তা কার্যকর করা কঠিন, যদিও এগুলো বাধ্যতামূলক হিসাবে বিবেচিত হয়।
- আইন আদালতে প্রয়োগযোগ্য করে লিখুন। চুক্তিগুলো কার্যকর করার জন্য তাদের আইনের বিরোধী এমন ধারা থাকা উচিত নয়।
- বিক্রেতা-ক্রেতা, উৎপাদনকারী-প্রক্রিয়াজাতকারী বা সরবরাহকারী-ক্রেতা হিসাবে জড়িত সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিগণকে পরিস্কারভাবে বর্ণনা করুন।
- বিবেচনাধীন (under consideration) পণ্য (গুণমান এবং পরিমাণ) পরিষ্কারভাবে উল্লেখ করুন।
- সরবরাহের সময়টি বর্ণনা করুন।
- স্পষ্টভাবে রাষ্ট্রীয় মূল্য, অর্থ প্রদানের বাধ্যবাধকতা এবং অন্যান্য আর্থিক শর্তাবলী লিখুন।
- প্রতিটি পক্ষের দায়িত্ব নির্দিষ্ট করে পারস্পারিক বাধ্যবাধকতাগুলো নির্দেশ করুন।
- সময়কাল ঠিক করুন।
- বিরোধ নিস্পত্তি করার জন্য একটি সালিসী প্রক্রিয়া দেখুন। একটি স্বাক্ষর ধারা আছে।

চুক্তি স্বাক্ষরের আগে উৎপাদনকারীদের পরামর্শ *(Advice for Producers before Signing a Contract)*

কোনো চুক্তি স্বাক্ষরের বিষয়ে রাজি হওয়ার আগে উৎপাদনকারীদের অবশ্যই চুক্তির শর্তাবলী স্পষ্টভাবেবুঝতে হবে। নিচে এমন কিছু পরামর্শ দেওয়া হয়েছে যা চাষীদের চুক্তি ভিত্তিক হতাশা থেকে দূরে রাখতে পারেঃ

- জরিমানা মুদ্রণের সমস্ত ধারা সহ চুক্তিটি পড়া এবং বোঝা হয়েছে তা নিশ্চিত করুন। প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করা বা ঠিকাদারকে স্থানীয় ভাষায় অনুবাদ করার জন্য ঠিকাদারকে জিজ্ঞাসা করা উৎপাদনকারীর অধিকার।
- হতাশার কারণে ইনপুটগুলো গ্রহণ করবেন না কারণ কিছু ঠিকাদার উৎপাদনকারীদের শোষনের জন্য এই জাতীয় হতাশার সুযোগ নিতে পারে।
- চুক্তিগত বাধ্যবাধকতাগুলো বুঝুন এবং সেগুলো সম্পাদনের দক্ষতা মূল্যায়ন করুন।
- ঠিকাদারের বাধ্যবাধকতাগুলো বুঝুন এবং তারা তাদের চুক্তির পক্ষে সরবরাহ করেছেন তা নিশ্চিত করুন।
- চুক্তি স্বাক্ষরের আগে বাজারের প্রবনতা, দাম এবং ঝুঁকি সম্পর্কে তথ্য পাওয়ার চেষ্টা করুন।
- চুক্তিতে সই করার আগে ঠিকাদার ব্যবসায়ের ইতিহাস এবং খ্যাতি সম্পর্কে আরও জানার চেষ্টা করুন।
- যারা সর্বদা মৌসুমে দেরিতে তাদের চুক্তি এবং ইনপুট নিয়ে আসে এমন ঠিকাদার থেকে সাবধান থাকুন।

চুক্তির বিবরণ *(Contract details)*

নির্দেশাবলীঃ

আপনার দলে, আপনার খামারের চাহিদা এবং সমস্যাগুলো মনে রেখে দয়া করে নিচে প্রদত্ত উপাদানগুলো বর্ণনা করুন।

ক্রমিক নং	উপাদানসমূহ (Components)	বিবরণ (Description)
১)	চুক্তির সময়কাল (Contract duration)	
২)	গুণগত মানদন্ড (Quality standards)	
৩)	উৎপাদন সীমা (Production limits)	
৪)	চাষাবাদ পদ্ধতি (Cultivation practices)	
৫)	পণ্য সরবরাহের ব্যবস্থা (Product delivery arrangements)	
৬)	মূল্য নির্ধারণ (Pricing arrangement)	
৭)	অর্থ প্রদানের পদ্ধতি (Payment procedures)	
৮)	সালিশী শর্তাবলী (Arbitration terms)	
৯)	বীমা ব্যবস্থা (Insurance arrangement)	

চুক্তিভিত্তিক চাষের ফ্লো চার্ট

- **ধাপ ১** — যেকোন চুক্তির ক্ষেত্রে চুক্তির সময়কাল নির্ধারণ করতে হয়।
- **ধাপ ২** — চুক্তিতে বর্ণিত পণ্যর গুনগত মানদন্ডের বিবরণ থাকতে হয়।
- **ধাপ ৩** — চুক্তিতে উল্লেখিত পণ্যের উৎপাদনসীমা উল্লেখ থাকতে হয়।
- **ধাপ ৪** — চাষাবাদ পদ্ধতির বর্ণনা থাকতে হয়।
- **ধাপ ৫** — পণ্যের প্যাকেজিং ও সরবরাহ ব্যবস্থা কেমন হবে তা উল্লেখ করতে হয়।
- **ধাপ ৬** — উৎপাদিত পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করতে হবে।
- **ধাপ ৭** — চুক্তিতে অর্থ প্রদান পদ্ধতি সুস্পষ্টভাবে উল্লেখ থাকতে হবে।
- **ধাপ ৮** — চুক্তিতে সালিশি সর্তাবলী উল্লেখ থাকতে হবে।
- **ধাপ ৯** — অন্যান্য (চুক্তি নবায়ন ও চুক্তি ভঙ্গের শর্তাবলি, বীমা ব্যবস্থা) বিস্তারিত উল্লেখ থাকবে।

কপিরাইট

কপিরাইট প্রাথমিকভাবে সেই ব্যক্তিদের অধিকার রক্ষা করে। ট্রেডমার্ক একটি কোম্পানির নাম এবং এর পণ্যের নাম, ব্র্যান্ডের পরিচয় (লোগোর মতো) এবং স্লোগানের ব্যবহারকে রক্ষা করে।

কপিরাইট রেজিস্ট্রেশনের পদ্ধতিঃ

কপিরাইট অফিস কপিরাইট রেজিস্ট্রেশনের ক্ষেত্রে অনলাইন এবং ম্যানুয়্যাল দুই ধরনের রেজিস্ট্রেশন সেবা প্রদান করে থাকে ।

I. ম্যানুয়েল পদ্ধতি ও সংযুক্তিসমূহ

- ✓ সংশ্লিষ্ট ০২ দেই) কপি কর্মসহ নির্ধারিত ফরমে পুরণকৃত আবেদনপত্র ০২ (দুই) কপি (ফরম-২);
- ✓ পাসপোর্ট সাইজের এক কপি সত্যায়িত ছবি;
- ✓ বাংলাদেশের নাগরিক প্রমাণের জন্য আবেদনকারীর জাতীয় পরিচয়পত্র/পাসপোর্ট/জন্ম নিবন্ধনের প্রত্যায়িত ফটোকপি; সফ্‌টওয়্যার কর্মের ক্ষেত্রে ব্যবহার উপযোগিতা/শিল্পকর্মের ক্ষেত্রে কর্মটি শৈল্পিক ব্যাখ্যা/সংগীত কর্মের ক্ষেত্রে গীতিকার, সুরকার ও
  কণ্ঠশিল্পীর নাম উল্লেখসহ গানের তালিকা/সাহিত্য কর্মের ক্ষেত্রে কর্মটি প্রকাশিত হলে প্রচ্ছদ কর্মের হস্তান্তর দলিল (রচয়িতা ব্যতীত
  ভিন্ন কেউ প্রচ্ছদকর্মের রচয়িতা হলে);
- ✓ বাংলাদেশ/সোনালী ব্যাক লি.-এর যে কোন শাখায় ১-৩৪৩৭-০০০০-১৮৪১ কোড নম্বরে ১০০০/- (এক হাজার) টাকা ট্রেজারি চালান করে এর মূল কপি এবং একটি ফটোকপি; এছাড়া শিওর ক্যাশের মাধ্যমে অনলাইনেও কপিরাইট ফি জমা দেয়া যায়;
- ✓ কর্মটি মৌলিক, আদালতে কোন মামলা বিচারাধীন নেই এবং প্রদত্ত তথ্য নির্ভুল, ঘোষণা সংবলিত অঙ্গীকারনামা (কার্টিজ পেপার-এ লিখিত বা টাইপকৃত);
- ✓ কর্মের সঙ্গে স্বার্থ-সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের অনাপত্তিপত্র (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে);
- ✓ হস্তান্তরসূত্রে কপিরাইট-এর মালিক হলে ৩০০/- (তিনশত) টাকার নন-জুডিশিয়াল স্ট্যাম্পে নোটারি পাবলিক দ্বারা কপিরাইট হস্তান্তর দলিল।

৭. অনলাইন পদ্ধতি ও সতযুক্তিসমূহ

১। বাংলাদেশ কপিরাইট অফিসের http://www.copyrightoffice.gov.bd ওয়োবসাইটে প্রবেশ করার পর “অনলাইন আবেদন” শীর্ষক অপশনে ক্লিক করে আবেদন সম্পন্ন করা যাবে । অনলাইন আবেদনের ক্ষেত্রে ম্যানুয়েল পদ্ধতিতে উল্লেখিত সংযুক্তিসমূহের সফ্‌টকপি দাখিল করতে হবে ।

যোগাযোগের ঠিকানাঃ

কপিরাইট অফিস

জাতীয় গ্রন্থাগার ভবন (৩য় তলা)

৩২, বিচারপতি এসএম মোর্শেদ সরণি

আগারগাঁও, শেরেবাংলা নগর, ঢাকা-১২০৭

ই-মেইলঃ info.copyrightoffice.gov.bd

ওয়েবসাইটঃ http://www.copyrightoffice.gov.bd

ফোন : +৮৮-০২-৯১১৯৬৩২, ফ্যাক্স : +৮৮-০২-৮১৪৪৮৯৫

Helpline: +৮৮-০১৫১১-৪৪০০৪৪

ট্রেডমার্ক

একটি ট্রেডমার্ক একটি স্বতন্ত্র চিহ্ন যা নির্দিষ্ট পণ্য বা পরিষেবাগুলিকে একটি নির্দিষ্ট ব্যক্তি বা এন্টারপ্রাইজ দ্বারা উৎপাদিত বা সরবরাহ করা হিসাবে চিহ্নিত করে। এর উৎপত্তি প্রাচীন যুগে, যখন কারিগররা তাদের শৈল্পিক বা উপযোগী পণ্যগুলিতে তাদের স্বাক্ষর বা "চিহ্ন" পুনরুৎপাদন করত। বছরের পর বছর ধরে এই চিহ্নগুলি আজকের ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশন এবং সুরক্ষা ব্যবস্থায় বিকশিত হয়েছে। সিস্টেমটি গ্রাহকদের একটি পণ্য বা পরিষেবা সনাক্ত করতে এবং ক্রয় করতে সহায়তা করে কারণ এর প্রকৃতি এবং গুণমান, এটির অনন্য ট্রেডমার্ক দ্বারা নির্দেশিত, তাদের চাহিদা পূরণ করে।

ট্রেডমার্ক নিবন্ধনের নিয়মাবলী

ট্রেডমার্ক নিবন্ধনের আবেদনের জন্য নির্ধারিত ফরম রয়েছে। উক্ত ফরমটি এ দপ্তরের ওয়েবসাইটের (www.dpdt.gov.bd অথবা http://dpdt.portal.gov.bd) Form & Fees লিংকের Trademarks উপলিংকে Form TM-1 হিসেবে পাওয়া যাবে। উক্ত ফরমটি download করে যথাযথভাবে কম্পিউটারে ৪ (চার) সেট পূরণ করতে হবে। পূরণকৃত ফরম যথাযথ ফি (অনুচ্ছেদ ১৩) ও প্রয়োজনীয় দলিলাদিসহ এ অফিসের (৯১, মতিঝিল বা/এ, ঢাকা) নিচ তলায় অবস্থিত তথ্য ও সেবা কেন্দ্রে জমা দিতে হবে। তথ্য ও সেবাকেন্দ্র সঠিকভাবে পূরণকৃত প্রাপ্ত দরখাস্ত গ্রহণপূর্বক দরখাস্তকারীকে ক্রমিক নম্বর সহ একটি প্রাপ্তি স্বীকারপত্র দিবেন। উল্লেখ্য যে, চট্টগ্রাম বিভাগের দরখাস্ত এ দপ্তরের চট্টগ্রামস্থ শাখা অফিসে (কক্ষ নং-২১৮, সরকারি কার্য ভবন-১, আগ্রাবাদ, চট্টগ্রাম) জমা দিতে হবে।

বিপননে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি

আপনি যোগাযোগ প্রযুক্তি ব্যবহার পণ্যের বিপনন কাজ সম্ভব্য অনেক ক্রেতার নিকট প্রচারের মাধ্যমে তরান্বিত করতে পারেন

- মোবাইল ফোন
- ওয়াইফাই বা ব্রডব্যান্ড সংযোগসহ ল্যাপটপ

আপনি পরস্পর-সংযোগ ব্যবস্থার (Networking) জন্য সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যবহার করতে পারেন। আপনি ই-মেইল এবং ব্যবসায়ের তথ্য, ভিডিও, ফটো ইত্যাদি প্রেরণের জন্য একটি গুগল ই-মেইল এ্যাকাউন্ট খুলতে পারেন। আপনার ব্যবসায়ের তথ্য বিনিময় করার জন্য আপনি ফেসবুক এ্যাকাউন্ট বা লিংকযুক্ত এ্যাকাউন্টটি খুলতে ও ব্যবহার করতে পারেন। হোয়াটস্এ্যাপ

নামে পরিচিত একটি জনপ্রিয় ভিডিও কর এ্যাপ আপনার ব্যবসায়ের পক্ষে কার্যকর হতে পারে। এই অ্যাপ্লিকেশনটি দেশে এবং বিদেশে কল করার জন্য ব্যবহার করতে পারেন। এই সমস্ত সামাজিক মিডিয়া যোগাযোগ সরঞ্জামগুলো আপনার প্রতি দিনের ব্যবসায়িক কার্যক্রম সময় মত দক্ষতার সাথে সম্পন্ন করতে কার্যকর হতে পারে এবং আপনার কাজের ব্যয় হ্রাস করবে। গুগল ক্রোম ব্রাউজারটি পৃথিবী ব্যাপি ওয়েব অ্যাক্সেস এবং ওয়েব ভিত্তিক অ্যাপ্লিকেশন চালানোর জন্য একটি খরচ বিহিন প্রোগ্রাম। আপনি এটি গুগল ওয়েব সাইট বা গুগল প্লে স্টোর থেকে ডাউনলোড করতে পারেন।

ব্যবসা ক্ষেত্রে এফ-কমার্স

মাইক্রো ও স্মল এন্টারপ্রেইনরদের বিশেষ করে নারী উদ্যোক্তাদের ক্ষেত্রে এফ কমার্স একটি জনপ্রিয় মাধ্যম। বর্তমান ডিজিটাল ব্যবস্থার সুফল কাজে লাগিয়ে কেবলমাত্র নিজের ব্যবসার নামে একটি ফেসবুক পেইজ খুলে ব্যবসা পরিচালনা করতে পারেন। আর নিজের ব্যবসায়ীক পেইজটি ফেসবুকে বুষ্ট পোষ্ট করার মাধ্যমে সহজেই পণ্য বা সেবার প্রচার করা সম্ভব। তবে এক্ষেত্রে অবশ্যই দেশে সরকার প্রবর্তিত নীতিমালা অনুসরণ করতে হবে। ডিজিটাল কমার্সের এ সুবিধা কাজে লাগিয়ে পণ্য বা সেবার রপ্তানি বাজার সম্প্রসারণ করা সম্ভব। বাংলাদেশে সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যাপকভাবে ব্যবহৃত হয়। ৩০ মিলিয়নেরও বেশি ব্যবহারকারীর সাথে ফেসবুক সামাজিক মিডিয়া প্ল্যাটফর্মগুলির মধ্যে সর্বাধিক প্রচলিত। Facebook গ্রাহকদের জড়িত করতে ব্যবহৃত হয় এবং এটি একটি প্রধান ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম । বাংলাদেশে ৫০,০০০ টিরও বেশি ই-কমার্স ফেসবুক পেজ রয়েছে, যেগুলির মধ্যে অনেকগুলি ছোট ব্যবসাই শুধুমাত্র ফেসবুক ব্যবহার করে জামাকাপড়, সৌন্দর্য পণ্য, খাবার থেকে শুরু করে পণ্যের বিজ্ঞাপন এবং বিক্রির জন্য। দ্রুততর ইন্টারনেট সংযোগ, গুগল ক্যাশে সার্ভার এবং আরও ভালো স্ট্রিমিংয়ের মাধ্যমে বাংলাদেশের ইউটিউব জনপ্রিয়তা পাচ্ছে।

ফেসবুক কি?

ফেসবুক হচ্ছে বর্তমান সময়ের সবচেয়ে জনপ্রিয় সামাজিক যোগাযোগের মাধ্যম। মূলত ফেসবুক অনলাইনে পরিবার এবং বন্ধুদের সাথে সংযোগ স্থাপনে ও বিভিন্ন মুহূর্ত শেয়ার করতে ব্যাপক হারে ব্যবহার করা হয়। বর্তমানে বিশ্বজুড়ে ২.৮৫ বিলিয়ন ফেসবুক ব্যবহারকারী রয়েছে। এর মধ্যে ১.৭৮ বিলিয়ন ব্যবহারকারী দৈনিক একবার হলেও ফেসবুক এ প্রবেশ করে থাকেন। ২০০৪ সালে মার্ক জাকারবার্গ যখন ফেসবুক তৈরি করেছিলেন তখন শুধুমাত্র হার্ভার্ড বিশ্ববিদ্যালয়ের শিক্ষার্থীরা ওয়েবসাইটটি ব্যবহার করতে পারতো। ২০০৬ সাল থেকে ১৩ বছরের বা তার বেশি বয়সের যে কেউ ইমেইল আইডি দিয়ে ফেসবুক এ যোগ দেওয়ার ফিচার যুক্ত করা হয়। বর্তমানে ইমেইল বা ফোন নাম্বার, যে কোনো একটি ব্যবহার করে ফেসবুক একাউন্ট খোলা যায়।

ফেসবুক একাউন্ট খুলতে কি কি লাগে

ফেসবুক একাউন্ট খুলতে যা যা লাগেঃ

- ইন্টারনেট সংযোগ
- মোবাইল বা কম্পিউটার
- ইমেইল একাউন্ট বা মোবাইল নাম্বার

ই-কমার্স কি? (What is e-commerce)?

ইন্টারনেটে ইলেকট্রনিকভাবে পণ্য বা পরিষেবার ক্রয় ও বিক্রয় ইলেকট্রনিক কমার্স, যা ইকমার্স নামে পরিচিত। এটি অন্যান্য অনলাইন ক্রিয়াকলাপ গুলিকেও বুঝায় যেমন নিলাম, টিকিট এবং ব্যাংকিং। ইকমার্স হল কম্পিউটার, ট্যাবলেট বা স্মার্টফোন ব্যবহার করে পণ্য ও পরিষেবার অনলাইন ক্রয়-বিক্রয়। বাংলাদেশে ই-কমার্স ব্যবসার উত্থাণ/শুরু বেশি দিনের নয়। বিগত এক দশক ধরে সীমিত পরিসরে শুরু হলেও গত ২/৩ বছরে এর ব্যাপ্তি অনেক বেশি যা দ্রুতই জনপ্রিয় হচ্ছে। অনলাইনে বসে কয়েকটা

মাত্র ক্লিকে চাহিদা জানানো যাচ্ছে। নির্দিষ্ট সময়ে পণ্য চলে আসছে নিজের ঠিকানায়। বই, পোশাক, চাল-ডাল-সবজি, ইলেকট্রনিকস পণ্য কিংবা কোনো সফটওয়্যার সবই বেচাকেনা সম্ভব অনলাইনে। আর এটাই ই-কমার্স।

ডিজিটাল ক্রয়-বিক্রয়ে, ক্রেতা বিক্রেতার স্বার্থ সংরক্ষণের জন্য বাংলাদেশ সরকারের বাণিজ্য মন্ত্রণালয় ইতিমধ্যে জাতীয় ডিজিটাল কমার্স (সংশোধতি) নীতিমালা ২০১৮ প্রণয়ন করেছে। কোন উদ্যোক্তা ব্যবসা ক্ষেত্রে ই-কমার্স বা অনলাইন প্লাটফরমে পণ্য বা সেবা বিক্রয় করতে চাইলে তাকে অবশ্যই সরকার প্রণীত ডিজিটাল কমার্স পরিচালনা নির্দেশিকা ২০২১ অনুসরণ করতে হবে। বাংলাদেশ ব্যাংকের নির্দেশনা অনুযায়ী ডিজিটাল কমার্সের আর্থিক লেনদেন সম্পন্ন করতে হবে। ই-কমার্সে অনিয়ম ও প্রতারণা বন্ধে বাণিজ্য মন্ত্রণালয় ফেব্রুয়ারি/২০২২ হতে উদ্যোক্তাদের ডিজিটাল বিজনেস আইডেন্টিফিকেশন (ডিবিআইডি) নম্বর দেয়া শুরু করেছে। বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের অধীন রেজিস্ট্রার অব জয়েন্ট স্টক কোম্পানী (আরজেএসসি) **মাইগভ অ্যাপস'র** মাধ্যমে ই-কমার্স ব্যবসা পরিচালনার জন্য ডিজিটাল বিজনেস আইডি প্রদান করা হয়। উদ্যোক্তারা আবেদন করতে পারবেন বিনামূল্যে। আবেদন করার ৩০ দিনের মধ্যে যাচাই-বাছাই শেষে উদ্যোক্তাকে এ আইডি নম্বর দেয়া হবো।

বর্তমানে বাংলাদেশে প্রায় ৫ কোটি মানুষ প্রতিদিন ইন্টারনেট ব্যবহার করছে। যাতে ই-কমার্স ব্যবসা দ্রুত বৃদ্ধি পাচ্ছে। বর্তমানে, বাংলাদেশী গ্রাহকরা বিশ্বস্ত অনলাইন শপিং সাইটগুলিতে অনলাইনে কেনাকাটা করতে পেরে খুশি। www.chaldal.com; বাংলাদেশের সেরা অনলাইন মুদির দোকান। এখান থেকে গ্রাহকরা তাদের দৈনন্দিন খাদ্য সামগ্রী সহজেই পেতে পারেন। শুধু মুদির জিনিসই নয় তারা সব ধরনের ফল, সবজি, চাল, মাছ, মাংস, পানীয়, পরিষ্কারের সরঞ্জামও সরবরাহ করে, তবে শিশুর পণ্যও এখানে পাওয়া যায়। পেমেন্টের বিকল্পটি নিম্নরূপঃ ক্রেডিট কার্ড, বিকাশ এবং ক্যাশ-অন-ডেলিভারি।

স্বপ্ন বাংলাদেশের একটি সুপরিচিত অনলাইন মুদি দোকান। এটি দ্রুত জনপ্রিয়তা অর্জন করেছে। এখানে, আপনি ফল, শাক সবজি, মাংস এবং মাছ, যন্ত্রপাতি, পোশাক ও আনুষাঙ্গিক এবং গ্যাজেটগুলির মতো গৃহস্থালীর সামগ্রী সহ সমস্ত বিভিন্ন জিনিস পেতে পারেন। তারা সারা বাংলাদেশে হোম ডেলিভারির বিকল্প সহ ১০০ টিরও বেশি স্টোর অফার করে। আপনি তাদের একটি আউটলেট থেকে দৈনন্দিন প্রয়োজনীয় জিনিস কিনতে পারেন। অর্থপ্রদানের পদ্ধতিগুলি হলঃ ক্যাশ-অন-ডেলিভারি, বিকাশ, নাগদ, ভিসা কার্ড, মাস্টার কার্ড এবং আরও অনেক কিছু।

বাংলাদেশের বাণিজ্য পোর্টালঃ

বাংলাদেশ ট্রেড পোর্টাল (বিটিপি) হল সমস্ত ব্যবসায়ীদের জন্য যারা বাংলাদেশে পণ্য আমদানি করতে বা অন্য দেশে রপ্তানি করতে চায় তাদের জন্য ব্যবসা সংক্রান্ত বিভিন্ন নিয়ন্ত্রক তথ্যের একটি আনুষ্ঠানিক উৎস। বাংলাদেশ সরকারের বাণিজ্য মন্ত্রণালয় দেশের বাণিজ্য আইন ও প্রক্রিয়াগুলির পূর্বাভাসযোগ্যতা এবং স্বচ্ছতা উন্নত করার জন্য এ পোর্টালটি প্রতিষ্ঠা করেছে।

পোর্টালটি বাংলাদেশ থেকে রপ্তানি ও আমদানি সংক্রান্ত তথ্যের জন্য একটি ওয়ান-স্টপ পয়েন্ট। প্রতিটি পণ্য সম্পর্কিত শুল্ক, কোন বিশেষ ব্যবস্থা, পারমিট, লাইসেন্স এবং কাস্টমস ক্লিয়ারেন্সের জন্য আবেদন করার পদ্ধতি এবং আরও অনেক কিছুর জন্য এই অনলাইন পৃষ্ঠার প্রযোজ্য লিঙ্কগুলিতে ক্লিক করতে হয়। বাণিজ্যের নির্দেশিকা, এই পৃষ্ঠার শীর্ষ মেনুতে, সরল ভাষায় এবং বিষয় অনুসারে সুবিধাজনকভাবে সংগঠিত নির্দেশাবলী এবং নির্দেশিকাগুলির একটি বিস্তৃত সেট সরবরাহ করে। ট্রেড পোর্টালটি তথ্য আদান-প্রদান সহজতর করার জন্য সরকারের প্রতিশ্রুতির সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ , ৭ম পঞ্চবার্ষিক পরিকল্পনা যা অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি ত্বরান্বিত করার পাশাপাশি বিশ্ব বাণিজ্য সংস্থার সাথে ট্রেড ফ্যাসিলিটেশন চুক্তির অনুচ্ছেদ ১ মেনে চলার উপর দৃষ্টি নিবদ্ধ করে।

আমদানি-রপ্তানি ট্রানজিট প্রক্রিয়া, নিয়ন্ত্রক প্রয়োজনীয়তা প্রাসঙ্গিক আইন, প্রবিধান, সম্মতি পদ্ধতির পাশাপাশি অন্যান্য দরকারী বাণিজ্য-সম্পর্কিত তথ্য সম্পর্কে তথ্যের জন্য নীচের লিঙ্ক ব্যবহার করুন

https://bangladeshtradeportal.gov.bd

বানিজ্যিক তথ্যের অনুসন্ধানের জন্য নিচের লিঙ্ক ব্যবহার করুন.
https://enquiry.bangladeshtradeportal.gov.bd/

রপ্তানির বিষয়ে রপ্তানি উন্নয়ন বুর‌্যোর বাণিজ্য তথ্যকেন্দ্রে বা ট্রেড ইন্টারমেশন সেন্টারে (TIC) বিস্তারিত তথ্য ও করনীয় বিষয়ে পরামর্শ গ্রহণ করা যেতে পারে

বাংলাদেশ বাণিজ্য পোর্টাল, কেন?

- দেশীয় ও আন্তর্জাতিক বন্ধন

পোর্টালের ভিতরে মূল বিষয়বস্তু

১. **বাণিজ্য তথ্য:**
   - HS কোড অনুযায়ী কাস্টমস ট্যারিফ সময়সূচী
   - বাণিজ্য সম্পর্কিত আইনি নথি
   - আমদানিকারকের জন্য প্রয়োজনীয় মান
   - বিস্তারিত ফ্লোচার্ট সহ রপ্তানি/আমদানি পদ্ধতি
   - রপ্তানি/আমদানি সংক্রান্ত ফর্ম

২. **রপ্তানি ও আমদানি সম্পদ:**
   - বিস্তারিত এক্সপোর্ট-ইমপোর্ট গাইড
   - রপ্তানিকারকদের জন্য নগদ প্রণোদনা
   - সীমান্ত বাণিজ্য
   - রপ্তানিকারক এবং আমদানিকারকদের ডেটাবেস
   - নিষিদ্ধ এবং শর্তসাপেক্ষ রপ্তানি আইটেম
   - রপ্তানি ও আমদানি পরিসংখ্যান
   - বাংলাদেশ ব্যাংক এবং জাতীয় রাজস্ব বোর্ড কর্তৃক
   - জারিকৃত সর্বশেষ সার্কুলার এবং এসআরও

৩. **বাজার অ্যাক্সেস তথ্য:**
   - দ্বিপাক্ষিক এবং আঞ্চলিক বাণিজ্য চুক্তি
   - WTO চুক্তি
   - জিএসপি সুবিধা
   - বিদেশে বাণিজ্যিক শাখা

বাণিজ্যের প্রচার ও সুবিধার্থে BTP-এর ভূমিকা

- স্বচ্ছতা উন্নত করুন: আমদানি বা রপ্তানি প্রক্রিয়ার সমস্ত প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ এবং খরচ স্পষ্টভাবে সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে
- স্থানীয় এবং বিদেশী ব্যবসায়ীদের মধ্যে যোগাযোগ: আন্তর্জাতিক বাজারে পণ্য রপ্তানি করার জন্য স্থানীয় এবং আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ীদের সাথে সংযুক্ত করা

- ট্রেড ইনকোয়ারি পয়েন্টে: স্থানীয় এবং বিদেশী ব্যবসায়ীদের কাছ থেকে প্রাপ্ত ট্রেড কোয়্যারির নিয়মিত উত্তর দেয়।
- নিয়ন্ত্রক প্রয়োজনীয়তা মেনে চলা সহজ করা: ট্রেড পোর্টাল ব্যবসায়ী এবং বিনিয়োগকারীদের জন্য পণ্য আমদানি ও রপ্তানির সাথে সম্পর্কিত নিয়ন্ত্রক প্রয়োজনীয়তাগুলি মেনে চলা সহজ করে তোলে
- গবেষকের জন্য ভান্ডার: BTP একটি একক প্ল্যাটফর্মে সমস্ত বাণিজ্য সম্পর্কিত তথ্য উপস্থাপন করে গবেষকের প্রয়োজন পূরণ করে
- রপ্তানি প্রচার করনঃ দুটি উপায়: স্থানীয় এবং বিদেশী ব্যবসায়ীদের সংযোগ করা এবং অন্তর্ভুক্তিমূলক বাজার অ্যাক্সেস তথ্য প্রদান।

বাংলাদেশ বাণিজ্য পোর্টাল-এর মাইলফলক

- বিটিপি প্রকল্প জানুয়ারি ২০১৫ সালে শুরু হয়
- বিটিপি ১৩ মার্চ ২০১৬ এ চালু হয়
- ৩১ জানুয়ারী, ২০১৮ সালে সংস্করণ-২ হিসেবে কার্যকর হয়

ওমেন এন্ট্রাপ্রেনিউরস নেটওয়ার্কিং প্লাটফর্ম

বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের বাস্তবায়নাধীন বাংলাদেশ রিজিওনাল কানেক্টিভিটি প্রকল্প-১ এর আওতায় নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসা-বাণিজ্যে অধিকতর সম্পৃক্ত করণে নেটওয়ার্কিং তথা যোগাযোগ বৃদ্ধি ও ব্যবসা বাণিজ্য সম্প্রসারণের লক্ষ্যে দেশের বিভিন্ন সেক্টরে কর্মরত নারী উদ্যোক্তাদের নিয়ে একটি ওয়েব বেইজড সফটওয়্যার ডেভেলপমেন্ট হচ্ছে। অতিশীঘ্রই "ওমেন এন্ট্রাপ্রেনিউরস নেটওয়ার্কিং প্লাটফর্ম" নামক এই ওয়েবসাইট সকলের জন্য উন্মুক্ত করা হবে। এই ওয়েবসাইটের মাধ্যমে উদ্যোক্তারা তাঁদের পণ্য বা সেবা প্রচার, যোগাযোগ স্থাপন ও ব্যবসায়ীক যোগ্যতা বৃদ্ধি করতে সহায়ক হবে।

আমদানি ও রপ্তানির পদ্ধতি

আমদানি ও রপ্তানি কি? (What is Import and Export)

ভূমিকাঃ

বর্তমান বিশ্ব বিশেষায়নের এবং বিশ্বায়নের (Specialization and Globalization) বর্তমানে কোন উৎপাদনকারীই নিজের পণ্য বা সেবা এবং নিজের দেশের বাজার নিয়ে সন্তুষ্ট নয়। একদিকে ক্রেতা ভালো পণ্য বা সেবা চায়। অপরদিকে উৎপাদক তার উৎকৃষ্ট পণ্য বা সেবা সারা বিশ্বে ছড়িয়ে দিতে চায়। কোন একক সংগঠন বা দেশের পক্ষে এইরূপ প্রয়োজন পূরণ সম্ভব নয় বলেই দরকার আমদানি এবং রপ্তানি। যার মাধ্যমে সারা বিশ্বের সকলের চাহিদা ও প্রয়োজন পূরণ সম্ভব। আমদানির মাধ্যমে বিশ্বের যে কোন স্থান থেকে পণ্য-সেবা আমদানি করে চাহিদা ও প্রয়োজন মিটানো যায়। রপ্তানির মাধ্যমে নিজেদের উৎপাদিত পণ্য বা সেবা যে-কোন স্থানে পৌঁছে দেয়া যায়। তাই আধুনিক বিশ্বের চাহিদা ও প্রয়োজন পূরণে আমদানি ও রপ্তানি অতি প্রয়োজনীয় বিষয়।

আমদানি (Import)

মানুষের বৈচিত্র্যময় চাহিদা ও প্রয়োজন পূরণের সকল পণ্য বা সেবা উৎপাদন করতে না পারলে বা উৎপাদন ব্যয় তুলনামূলক বেশি হলেই দেশের সরকার বা ব্যবসায়ী সমাজ যখন বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে বিদেশ থেকে বৈদেশিক মুদ্রায় কোন পণ্য- সামগ্রী বা সেবাসমূহ সংগ্রহ বা ক্রয় করে আনে, তখন তাকে আমদানি বলে। যে ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান এরূপ কাজ করে তাকে বলা হয় আমদানিকারক।

রপ্তানি (Export)

কোন দেশের উৎপাদিত প্রয়োজনের অতিরিক্ত পণ্য-দ্রব্য বা সেবাকর্মসমূহ যখন অন্য কোন দেশে বিক্রয় বা প্রেরণ করা হয়, তখন তাকে বলবো রপ্তানি। যে ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান রপ্তানি কার্যসম্পাদন করে তাকে বলা হয় রপ্তানিকারক। রপ্তানির মাধ্যমে প্রচুর বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন করা যায়। তাই যে দেশের রপ্তানি যতো বেশি সেই দেশের অর্থনৈতিক অবস্থা ততো উন্নত।

আর আমদানি ও রপ্তানিকে একসাথে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বলা হয়। রপ্তানি ও আমদানি একটি দেশের বাণিজ্যের ভারসাম্য বজায় রাখে। যদি আমদানি থেকে রপ্তানি বেশি হয় তাহলে তাকে বলে বাণিজ্য উদ্বৃত্ত। আবার যদি আমদানি রপ্তানিরে থেকে বেশি হয় তখন তাকে বলে বাণিজ্য ঘাটতি। বর্তমান আধুনিক বিশ্বের আমদানি ও রপ্তানি প্রক্রিয়া সহজতর হওয়ার ফলে যেকোনো দেশ থেকে এখন যেকোনো গুরুত্বপূর্ণ পণ্য আমদানি ও রপ্তানি করা যায়।

রপ্তানি করার সুবিধা কি কি?

- বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন
- দেশের জিডিপি বৃদ্ধি করে
- অন্যান্য দেশের সাথে পারস্পরিক সম্পর্কের উন্নয়ন
- স্থানীয় বাজারের চেয়ে অধিক মুনাফা লাভের সুযোগ
- বৈদেশিক বাজার দখল করার সুযোগ

আমদানি ও রপ্তানি পদ্ধতিসমূহ (Procedures of imports and exports)

আমদানি পদ্ধতি (Import Procedure)

বিদেশ থেকে পণ্য বা সেবা আমদানি করতে হলে বিশেষ কিছু আনুষ্ঠানিকতা পালন করতে হয়। এই আনুষ্ঠানিকতাকে বলা হয় আমদানি পদ্ধতি। আমদানি পদ্ধতিকে কিছু ধারাবাহিক পদক্ষেপ রয়েছে, যা নিম্নরূপ

১. আমদানি লাইসেন্স সংগ্রহ

যে কোন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান বিদেশ থেকে দেশে পণ্য-দ্রব্য এবং সেবা আমদানি করতে আগ্রহী হলে প্রথমেই তাকে আমদানি লাইসেন্স সংগ্রহ করতে হয়। আমদানি লাইসেন্স প্রদান করে সরকারের আমদানি-রপ্তানি নিয়ন্ত্রক। এজন্য আমদানিকারীকে নির্ধারিত ফরমে এবং নির্ধারিত ফি সহ সকল তথ্য দিয়ে আবেদন করতে হয। সাধারণতঃ দেশের স্বার্থের প্রতিকূল না হলে এবং আমদানি নীতির সাথে সাদৃশ্যপূর্ণ হলেই আমদানির লাইসেন্স ইস্যু করা হয়। আমদানি লাইসেন্স পেলেই আমদানিকারী বিদেশ থেকে তার প্রয়োজনীয় পণ্য-দ্রব্য বা সেবা আমদানি করতে পারে।

২. তথ্য অনুসন্ধান

আমদানির লাইসেন্স সংগ্রহের পর আমদানিকারক তার প্রয়োজনীয় পণ্য-দ্রব্য বা সেবাদি ক্রয়ের আগ্রহ প্রকাশ করে বিভিন্ন দেশের বিভিন্ন উৎপাদক বা সরবরাহকারী অথবা তাদের এদেশীয় এজেন্টদের সাথে যোগাযোগ করে। এর মাধ্যমে সে পণ্যের মান, গুণাগুণ, মূল্য এবং অন্যান্য শর্তাবলি সম্পর্কিত সকল তথ্যাদি সংগ্রহ করে।

৩. ফরমায়েশ প্রদান

তথ্য অনুসন্ধানের মাধ্যমে আমদানিকারক সন্তোষ্ট হলে পণ্য-দ্রব্য বা সেবার জন্য ফরমায়েশ প্রদান করে। এই ফরমায়েশ পত্রে পণ্যের সকল তথ্য অর্থাৎ পণ্যের নাম, মান, মূল্য, পরিমাণ, প্রকৃতি মূল্য, পরিশোধ পদ্ধতি, পণ্য প্রেরণের তারিখ এবং অন্যান্য প্রয়োজনীয় নির্দেশ উল্লেখ করে। এরূপ ফরমায়েশকে বলা হয় বন্ধ বা স্থির ফরমায়েশ। অপরদিকে ফরমায়েশে সকল তথ্য সম্পূর্ণ উল্লেখ না করে কিছু রপ্তানিকারকের উপর ছেড়ে দেয়া হলে, তাকে বলা হয় মুক্ত বা খোলা ফরমায়েশ।

৪. বৈদেশিক মুদ্রা যোগান সংগ্রহ

এই পর্যায়ে আমদানিকারক পণ্যের পরিমাণ ও মূল্যের আলোকে প্রয়োজনীয় বৈদেশিক মুদ্রা সংগ্রহ করে। এজন্য আমদানিকারককে তার ব্যাংকের মাধ্যমে বাংলাদেশ ব্যাংকের নিকট থেকে বৈদেশিক মুদ্রা সংগ্রহের জন্য নির্দিষ্ট ফরমে দরখাস্ত করে।

৫. প্রত্যয়পত্র খোলা

রপ্তানিকারকের নিকট থেকে ফরমায়েশ পত্র গ্রহণের খবর এবং প্রত্যয়পত্র খোলার অনুমতি পাবার পর আমদানিকারক তার ব্যাংকের মাধ্যমে রপ্তানিকারকের অনুকূলে প্রত্যয়পত্র খোলে। এই প্রত্যায়ত্রের মাধ্যমে ব্যাংক রপ্তানিকারীকে নিশ্চয়তা প্রদান করে যে, আমদানিকারী ব্যর্থ হলে সে তা পরিশোধ করবে। প্রত্যয়পত্রের একটি কপি ব্যাংকের মাধ্যমে রপ্তানিকারীর নিকট পাঠিয়ে দেয়া হয়।

৬. বৈদেশিক মুদ্রার বিনিময় হার নির্ধারণ

বৈদেশিক মুদ্রার বিনিময় হার উঠানামা করলে যেন আমদানি প্রক্রিয়ায় সমস্যা সৃষ্টি না হয়, এজন্য আমদানিকারক তার ব্যাংকের সাথে মুদ্রার বিনিময় হার নির্ধারণ করে চুক্তি সম্পাদন করে। মুদ্রার বিনিময় হার নির্ধারণ সংক্রান্ত চুক্তির কপিও রপ্তানিকারকের কাছে পাঠিয়ে দেয়া হয়।

৭. পণ্য-দ্রব্য প্রেরণ সংবাদ প্রাপ্তি

ইতোমধ্যে রপ্তানিকারকের নিকট হতে আমদানিকারক তার প্রয়োজনীয় পণ্য-দ্রব্য জাহাজে প্রেরণের সংবাদ সংক্রান্ত পত্র পেয়ে থাকে। এই পত্রের মাধ্যমে পণ্যের নাম, পরিমাণ, জাহাজের নাম এবং পণ্য বোঝাই, জাহাজ বন্দরে পৌঁছার সম্ভাব্য তারিখ ইত্যাদি তথ্য আমদানিকারক পেয়ে থাকে

৮. বিল ও দলিলপত্র প্রাপ্তি এবং মূল্য পরিশোধ

পণ্য-দ্রব্য প্রেরণের সংবাদ প্রাপ্তির কয়েক দিনের মধ্যে আমদানিকারক রপ্তানিকারীর নিকট থেকে বিনিময় বিলসহ অন্যান্য গুরুত্বপর্ণ দলিলপত্র যা চালানি রশিদ, বহনপত্র, বীমাপত্র, বাণিজ্যিক দূতের প্রত্যয়পত্র ইত্যাদি পেয়ে থাকে। তবে দলিলপত্র ব্যাংকের মাধ্যমে প্রেরিত হয় এবং আমদানি কারক বিলের অর্থ নগদে পরিশোধ করে অথবা বিলে স্বীকৃতি দিয়ে তা ব্যাংক থেকে গ্রহণ করে।

৯. শুল্ক সংক্রান্ত আনুষ্ঠানিকতা পালন

পণ্য বোঝাই জাহাজ বন্দরে ভিড়লে বা ভিড়ার সময় চলে আসলে আমদানিকারক বা তার প্রতিনিধি প্রয়োজণীয় দলিলপত্রসহ দুই কপি আগামপত্র (Bill of Entry) তৈরি করে শুল্ক কর্তৃপক্ষের নিকট আমদানির ঘোষণা দেয়। শুল্ক কর্তৃপক্ষ সকল কাগজপত্র পরীক্ষা করে সন্তুষ্ট হলে প্রয়োজনীয় শুল্ক নির্ধারণ ও আদায় করে (যদি পণ্য-দ্রব্য শুল্কযোগ্য হয়) স্বাক্ষর ও সীলসহ আগাম পত্রের একটি কপি আমদানিকারক বা তার প্রতিনিধিকে ফেরৎ দেয়। শুল্ক কর্তৃপক্ষের স্বাক্ষর ও সীলযুক্ত এই আগামপত্রটিই “কাষ্টম পাস” (Custom Pass) হিসেবে গৃহীত হয়।

১০. পণ্য-দ্রব্য খালাস

নির্ধারিত বন্দরে জাহাজ ভিড়লে আমদানিকারক বা প্রতিনিধিকে জেটি চালান ফরম পূরণ করে এবং জেটি চার্জ ও অন্যান্য চার্জ প্রদান করে বন্দর কমিশনারের নিকট দাখিল করতে হয়। অপর দিকে পণ্য-দ্রব্য খালাসের জন্য জাহাজের ফোরম্যানের নিকট সকল দলিলপত্র জমা দিয়ে পণ্য-দ্রব্য খালাসের আদেশ এবং গেট পাস সংগ্রহ করতে হয়। পণ্য খালাসের আদেশ ও গেট পাস পাবার পর আমদানিকারক বা প্রতিনিধি পণ্য-দ্রব্য খালাস করতে পারে। তবে জাহাজের ভাড়া রপ্তানিকারক দিয়ে না থাকলে পণ্য খালাস আদশে এবং গেট পাস পাবার পূর্বে আমদানিকারকে তা পরিশোধ করতে হয়।

১১. লেনদেনের পরিসমাপ্তি

আমদানিকৃত পণ্যদ্রব্য জাহাজ থেকে গ্রহণের পর ইহার যথার্থতা সম্পর্কে সন্তুষ্ট হয়ে রপ্তানিকারকের নিকট সংবাদ প্রদান করলেই উভয়ের মধ্যে লেনদেনের পরিসমাপ্তি ঘটে। উল্লেখ্য যে, পণ্যের মান বা গুণাগুণ বা পরিমাণ সম্পকে কোন সমস্যা দেখা দিলে তা পারস্পরিক যোগাযোগ বা বাণিজ্যিক দূত বা বণিক সমিতির মাধ্যমে নিষ্পত্তি করা যেতে পারে।

রপ্তানি পদ্ধতি সমূহ (Export Procedures)

পণ্য-দ্রব্য বা সেবা রপ্তানি করতে গেলে বেশ কিছু নিয়মকানুন মেনে চলতে হয়। এ সকল নিয়ম-কানুনকেই রপ্তানি পদ্ধতি বলে। রপ্তানি পদ্ধতির পদক্ষেপগুলোকে নিম্নরূপে বর্ণনা করা যায় ঃ

১. ফরমায়েশ প্রাপ্তি ঃ

পণ্য-দ্রব্র রপ্তানি প্রক্রিয়ায় প্রথমেই রপ্তানিকারক ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান আমদানিকারকের নিকট থেকে পণ্য-দ্রব্য ক্রয়ের ফরমায়েশ পত্র পেয়ে থাকে। ফরমায়েশ দুই প্রকার হয়ে থাকে। যথা

ক. বন্ধ বা স্থির ফরমায়েশ ঃ যে ফরমায়েশে পণ্যের সকল তথ্য অর্থাৎ পণ্যের নাম, গুণাগুণ, মূল্য, পরিমাণ, প্যাকিং পদ্ধতি, উৎপাদকের নাম, মুল্য পরিশোধ পদ্ধতি, পণ্য প্রেরণের তারিখ, বীমা পদ্ধতি ইত্যাদি উল্লেখ থাকে, তাকে বন্ধ বা স্থির ফরমায়েশ বলে। এই ফরামায়েশে নিজস্ব চিন্তা ও সময় ব্যয় কম হয়।

খ. মুক্ত বা খোলা ফরমায়েশ ঃ যে ফরমায়েশে শুধুমাত্র পণ্যের নাম ও পরিমাণ উল্লেখ থাকে, তাকে খোলা বা মুক্ত ফরমায়েশ বলে। এই ফরমায়েশে রপ্তানিকারকের উপরই বাকি বিষয়াদি স্থির করার দায়িত্ব ছেড়ে দেয়া হয়। ফলে তার চিন্তা ও সময় বেশি ব্যয় হয়।

২. ফরমায়েশ গ্রহণ

ফরমায়েশ প্রাপ্তির পর রপ্তানিকারক তার বিভিন্ন দিক পর্যালোচনা ও পরীক্ষা করে দেখেন। পরীক্ষা ও পর্যালোচনায় যদি সব কিছু তার অনুকূলে হয় তবে সে তা গ্রহণ করে এবং ইহার সংবাদ আমদানিকারীকে প্রদান করে।

৩. প্রত্যয়পত্র খোলা

আমদানিকারকের নিকট থেকে ফরমায়েশের স্বীকৃতি গ্রহণের পর রপ্তানিকারক আমদানিকারকে প্রত্যয়পত্র খোলার অনুরোধ করে। প্রত্যয়পত্রের মাধ্যমে আমদানিকারকের দেশের ব্যাংক আমদানিকৃত পণ্য-দ্রব্যের মূল্য পরিশোধ সম্পর্কে রপ্তানিকারককে অংগীকার ও নিশ্চয়তা প্রদান করে।

৪. রপ্তানি লাইসেন্স সংগ্রহ

বিদেশে পণ্য প্রেরণ করতে হলে রপ্তানিকারককে আমদানি রপ্তানি নিয়ন্ত্রকের নিকট থেকে অনুমতি নিতে হয়। এই অনুমতিকে রপ্তানি লাইসেন্স বলে।

৫. মুদ্রার বিনিময় হার নির্ধারণ

বৈদেশিক মুদ্রার বিনিময় হার উঠানামা প্রায়ই হয়। এরূপ উঠানামায় রপ্তানিকারক যাতে ক্ষতিগ্রস্থ না হয় এজন্য সে ব্যাংকের সাথে মুদ্রার বিনিময় হার নির্ধারণ করে চুক্তি সম্পাদন করে। ফলে মুদ্রার বিনিময় হারের উঠানামা তাকে প্রভাবিত করে না।

৬. জাহাজ ভাড়া চুক্তি

প্রত্যয়পত্র খোলার পর থেকেই রপ্তানিকারক জাহজ অনুসন্ধান করতে থাকে। এ পর্যায়ে সে জাহাজ কোম্পানির সাথে পণ্য-দ্রব্য প্রেরণের সকল বিষয় অর্থাৎ পণ্যের পরিমাণ, ভাড়া, বহন পদ্ধতি, বহনের তারিখ, বহন পথ ইত্যাদি চূড়ান্ত করে চুক্তি সম্পাদন করে। এই চুক্তিকে জাহাজ ভাড়া চুক্তি বা Charter Party বলা হয়।

৭. পণ্য-দ্রব্য সংগ্রহ

রপ্তানি বিষয়ে সরকারি অনুমতি এবং প্রত্যয়পত্র খোলার পর থেকে রপ্তানিকারক রপ্তানিযোগ্য পণ্য উৎপাদন বা সংগ্রহ কাজ শুরু করে থাকে। এই পর্যায়ে এসে সকল পণ্য উৎপাদন বা সংগ্রহ করে আমদানিকারকের নির্দেশ মতো পণ্যের প্যাকিং সম্পন্ন করে থাকে।

৮. পণ্য-দ্রব্যের বীমাকরণ
রপ্তানিকারক তার রপ্তানিযোগ্য পণ্য নিরাপদে আমদানিকারকের নিকট পৌঁছানোর জন্য নৌ-বীমা কোম্পানির সাথে বীমা চুক্তি সম্পাদন করে। বীমার প্রিমিয়াম প্রাথমিকভাবে রপ্তানিকারকই পরিশোধ করে থাকে। পরবর্তী সময়ে বিলের সাথে সে আমদানিকারকের নিকট থেকে আদায় করে নেয়।

৯. শুল্ক বিষয়ক আনুষ্ঠানিকতা পালন
এই পর্যায়ের রপ্তানিকারক তার রপ্তানিযোগ্য পণ্যের বিস্তারিত বিবরণ (পণ্যের নাম, পরিমাণ, মূল্য, যে জাহাজ পণ্য যাবে, যে পথে যাবে এবং যে দেশে যাবে ইত্যাদি) উল্লেখ করে শুল্ক কর্তৃপক্ষের চালান পূরণ করে রপ্তানির ঘোষণা প্রদান করে। এজন্য তাকে নির্ধারিত ফি প্রদান করতে হয়। এই ঘোষণার সাথে সরকারের অনুমতি পত্র, প্রত্যয় পত্র, জাহাজ ভাড়ার চুক্তি ইত্যাদি প্রয়োজনীয় দলিলপত্র সংযুক্ত করতে হয়। শুল্ক কর্তৃপক্ষ এসকল দলিলপত্র নিরীক্ষা করে সন্তুষ্ট হলে, রপ্তানি আদেশ ইস্যু করে এবং চালানের উপর শুল্কের পরিমাণ উল্লেখ করে দেয়।

১০. জাহাজে পণ্য-দ্রব্য বোঝাইকরণ
জাহাজে পণ্য বোঝাইকরণের পূর্বে রপ্তানিকারককে পণ্যের ওজন সংক্রান্ত প্রত্যয়নপত্র সংগ্রহ করে শুল্ক বিভাগে জমা দিতে হয়, রপ্তানি শুল্ক এবং জাহাজ ঘাটের ভাড়া (Dock Charge) পরিশোধ করে জাহাজে পণ্য বোঝাইর ছাড়পত্র গ্রহণ করতে হয়। এর আলোকে জাহাজে পণ্য বোঝাই করে জাহাজের ক্যাপটেন রপ্তানিকারকে কাঁচা রশিদ (Mate receipt) প্রদান করে। এই রশিদে পণ্যের বিস্তারিত বিবরণ, ওজন এবং জাহাজ স্থান কতটুকু দখল করেছে তা উল্লেখ থাকে। কাঁচা রসিদ এবং পণের চালান জাহাজ কর্তৃপক্ষের নিকট জমা দিয়ে তাদের থেকে রপ্তানিকারক তিন প্রস্থে তৈরি চালান রসিদ (Bill of Lading) গ্রহণ করে। যাতে পণ্য দ্রব্যের বিবরণ জাহাজের নাম, জাহাজ নির্দিষ্ট বন্দরে পৌঁছার সম্ভাব্য তারিখ, প্রেরক ও প্রাপকের নাম ও ঠিকানা ইত্যাদি উল্লেখ থাকে।

১১. জাহাজে পণ্য প্রেরণের সংবাদ প্রদান
জাহাজে পন্য বোঝাই শুরু করেই ইহার সংবাদ রপ্তানিকারক আমদানিকারককে প্রদান করে। উক্ত সংবাদে পণ্য দ্রব্য বোঝাই সংক্রান্ত তথ্য, জাহাজের নাম, জাহাজ বন্দরে পৌছার সম্ভাব্য তারিখ এবং জাহাজের যাত্রাপথ ইত্যাদি উল্লেখ থাকে।

১২. প্রয়োজনীয় দলিলপত্র তৈরি ও প্রেরণ
জাহাজে পণ্য প্রেরণের সংবাদ প্রেরণের পরই রপ্তানিকারক রপ্তানির প্রয়োজনীয় দলিলপত্র যেমন- চালানি রসিদ, নৌবীমাপত্র, রপ্তানি চালান, বিনিময় বিল, প্রভব লেখ ইত্যাদি তৈরি করে তার ব্যাংকের মাধ্যমে আমদানিকারকের নিকট পাঠিয়ে দেয়। এই দলিলগুলোকে জাহাজী দলিল বা রপ্তানি দলিল বলা হয়। বিলের মুল্য বা স্বীকতি পেয়ে ব্যাংক এই দলিলগুলো আমদানিকারীকে প্রদান করে।

১৩. মূল্য প্রাপ্তি
বিনিময় বিলে আমদানিকারকের স্বীকৃতি পাবার পর ব্যাংক তা রপ্তানিকারকের নিকট ফেরৎ পাঠায়। এই বিল ব্যাংকে জমা দিয়ে বা মেয়াদ পূর্তির পূর্বে বাট্টা করে রপ্তানিকারী অর্থ সংগ্রহ করতে পারে।

১৪. লেনদেনের পরিসমাপ্তি
জাহাজ থেকে পণ্য দ্রব্য গ্রহণের পর আমদানিকারক পরীক্ষা-নিরীক্ষা করে দেখে ফরমায়েশ অনুযায়ী সকল পণ্য ঠিক আছে কিনা। সব ঠিক থাকলে সন্তুষ্ট হয়ে আমদানিকারী রপ্তানিকারীকে ধন্যবাদ দিয়ে চিঠি প্রদান করে। এর মাধ্যমে লেনদেনের পরিসমাপ্তি ঘটে থাকে। তবে পণ্যের ওজন, গুণাগুণ বা কোন ত্রুটি থাকলে পারস্পরিক আলোচনা অথবা বণিক সমিতির মাধ্যমে তা মিটানো যায়।

প্রয়োজনীয় কাগজপত্রঃ

নিবন্ধন ফি ও নবায়ন সংক্রান্ত সাধারণ তথ্যাবলী

১. নিবন্ধন ফি ও নবায়ন ফি জমার কোডঃ **১-১৭৩১-০০০১-১৮০১**
২. সারচার্জবিহীন নবায়নের সময়সীমা প্রতিবছর **১লা জুলাই হতে ৩০ সেপ্টেম্বর পর্যন্ত**
৩. সকল প্রকার ফি এর উপর **১৫%** ভ্যাট প্রযোজ্য। ভ্যাট কোডঃ **১-১১৩৩-০০১০-০৩১১** (ঢাকা আঞ্চলিক দপ্তরের জন্য)

আইআরসি এর নিবন্ধন ফি ও নবায়ন ফি এবং জরিমানার হারঃ

সনদ পত্রের ধরন	শ্রেণি নং	বার্ষিক আমদানি মূল্যসীমা	প্রাথমিক নিবন্ধন ফিস	বার্ষিক নবায়ন ফিস	জরিমানার হার
আইআরসি	১ম	৫ লক্ষ	৫০০০	৩০০০	১ম বছর ৫০০ টাকা, ২য় বছর ১০০০ টাকা এবং ৩য় বছর ২০০০ টাকা ৩য় বছরের উর্দ্ধে হলে পূর্ববর্তী বছরের দ্বিগুণ হারে
	২য়	২৫ লক্ষ	১০০০০	৬০০০	
	৩য়	৫০ লক্ষ	১৮০০০	১০০০০	
	৪র্থ	১ কোটি	৩০০০০	১৫০০০	
	৫ম	৫ কোটি	৪৫০০০	২২০০০	
	৬ষ্ঠ	৫ কোটির উর্দ্ধে	৬০০০০	৩০০০০	

সূত্রঃ আমদানি ও রপ্তানি নিয়ন্ত্রণ অধিদপ্তর (httpt//www.ccie.gov.bd)

- সারচার্জবিহীন নবায়নের জন্য সময়সীমা প্রতিবছর ১লা জুলাই হতে ৩০ সেপ্টেম্বর পর্যন্ত।
- সকল প্রকার ফী এর উপর ১৫% ভ্যাট প্রযোজ্য।
- নবায়ন বই এর ফী ১০০০ টাকা।

রপ্তানি নিবন্ধন সার্টিফিকেট পাওয়ার প্রক্রিয়াঃ

i. রপ্তানি নিবন্ধন সনদের জন্য আবেদনকারীকে নির্ধারিত ফরম পূরণ করতে হবে। ফরমটি অধিদপ্তরের httpt//www.ccie.gov.bd এই ওয়েবসাইট থেকে ডাউনলোড করা যাবে।
ii. আবেদনপত্রের সাথে প্রয়োজনীয় অন্যান্য কাগজপত্র দাখিল করতে হবে আমদানি ও রপ্তানি প্রধান নিয়ন্ত্রকের নিয়ন্ত্রাধীন আঞ্চলিক কার্যালয়ে।
iii. নির্ধারিত ফি (১৭৩১-০০০১-১৮০১ এর বরাবর ট্রেজারী চালানের মাধ্যমে প্রদান করতে হবে)
iv. ৩ কর্মদিবস সময় এর মধ্যে আমদানি ও রপ্তানি প্রধান নিয়ন্ত্রকের নিয়ন্ত্রাধীন আঞ্চলিক কার্যালয় থেকে নিবন্ধন সনদ হাতে গ্রহণ করা যাবে।

প্রয়োজনীয় কাগজপত্রঃ

১) নির্ধারিত আবেদন ফরম পূরণপুর্বক সংশ্লিষ্ট ওয়ার্ড কমিশনার/ইউনিয়ন পরিষদ চেয়ারম্যান কর্তৃক নাগরিক সনদপত্র/জাতীয় পরিচয়পত্র

২) সরকার নির্ধারিত কোডে ট্রেজারী চালানের মাধ্যমে নির্ধারিত ফি এর টাকা বাংলাদেশ ব্যাংকে অথবা সোনালী ব্যাংকের নির্ধারিত শাখায় জমা প্রদানের পর জমার রশিদ।

৩) ট্রেড লাইসেন্স দরকার হবে;

৪) সংশ্লিষ্ট চেম্বার অফ কমার্স অথবা সংশ্লিষ্ট কোন স্বীকৃত ট্রেড এসোসিয়েশনের মেম্বারশিপ সার্টিফিকেট দরকার হবে; (চেম্বার অফ কমার্স হল ব্যবসায়ীদের সংগঠন, প্রত্যেক জেলায় একটি করে চেম্বার অফ কমার্স থাকে, আপনি নির্দৃষ্ট একটা ফিস দিয়ে সেখানকার সদস্য হতে পারেন। এছাড়া বিভিন্ন স্বীকৃত ট্রেড এসোসিয়েশন রয়েছে যেমন- গার্মেন্টস মালিক ও রপ্তানীকারকদের সংগঠন বিজিএমইএ)

৫) মালিকের টিআইএন সার্টিফিকেট;

৬) মালিকের জাতীয় পরিচয়পত্র;

৭) মালিকের পাসপোর্ট সাইজের ছবি;
৮) ব্যাংক সলভেন্সি সার্টিফিকেট;
৯) ভ্যাট রেজিষ্ট্রেশন সার্ফিকেট এর কপি;
১০)আপনার প্রতিষ্ঠান যদি পার্টনারশিপ ফার্ম হয়, তাহলে পার্টনারশিপ এগ্রিমেন্টের কপি;
১১)আপনার প্রতিষ্ঠান যদি লিমিটেড কোম্পানি হয় তাহলে আরজেএসসি কর্তৃক অনুমোদিত মেমোরান্ডাম অফ এসোসিয়েশন, আর্টিকেলস্ অফ এসোসিয়েশন এবং সার্টিফিকেটস্ অফ ইন-করপরেশনের কপি।
১২) কোম্পানীর পরিচালকদের নাম, ঠিকানার, কোম্পানীর নামে ট্রেড লাইসেন্স, টিন সার্টিফিকেট, ভ্যাট রেজিষ্ট্রেশন সার্ফিকেট ইত্যাদি।

ইআরসি ও ইন্ডেন্টিং এর জন্য নির্ধারিত ফি এবং জরিমানার হারঃ

সনদ পত্রের ধরন	প্রাথমিক নিবন্ধন ফিস	বার্ষিক নবায়ন ফিস	জরিমানার হার
ইআরসি	৭০০০	৫০০০	১ম বছর ৫০০ টাকা, দ্বিতীয় বছর ১০০০ টাকা এবং তৃতীয় বছর ১৫০০ টাকা ৩য় বছরের উর্দ্ধে হলে পূর্ববর্তী বছরের দ্বিগুণ হারে
ইন্ডেন্টিং	৪০০০০	২০০০০	১ম বছর ১০০০ টাকা, দ্বিতীয় বছর ২০০০ টাকা এবং তৃতীয় বছর ৩০০০ টাকা ৩য় বছরের উর্দ্ধে হলে পূর্ববর্তী বছরের দ্বিগুণ হারে

- নবায়ন ফি- ১০০০ টাকা এবং নবায়ন বই এর ফী ১০০০ টাকা
- বিস্তারিত তথ্যের জন্য লগইন করুন www.ccie.gov.bd (সূত্রঃ আমদানি ও রপ্তানি নিয়ন্ত্রণ অধিদপ্তর)

যোগাযোগের ঠিকানাঃ

আমদানি ও রপ্তানি প্রধান নিয়ন্ত্রকের দপ্তর
জাতীয় ক্রীড়া পরিষদ ভবন (এনএসসি টাওয়ার) ১৬ তলা,
৬২/৩, পুরানা পল্টন, ঢাকা-১০০০।
ই-মেইল- controller.chief@ccie.gov.bd
ফোন-০২-৯৫৫৩৩৪৯ (হেল্প ডেস্ক)
ফ্যাক্স-০২-৯৫৫০২১৭

শুল্ক ছাড়পত্রের পদ্ধতি (Procedures of customs clearance)

আমদানি পণ্যের খালাসের ক্ষেত্রে কাস্টমস ক্লিয়ারেন্স সম্পর্কিত গুরুত্বপূর্ণ শর্তাবলী

বাংলাদেশে আমদানিকৃত চালানের ক্ষেত্রে শিপিং এজেন্ট জাহাজযোগে আমদানিকৃত পণ্যের বিবরণ সংবলিত ম্যানিফেষ্ট কাস্টমস কর্তৃপক্ষের নিকট ইলেকট্রোনিক মাধ্যমে দাখিল করে। ট্রাকযোগে আমদানির ক্ষেত্রে পরিবহণ কোম্পানি/ট্রাক ড্রাইভার কাস্টমস কর্তৃপক্ষের নিকট আই.জি.এম (IGM) দাখিল করে। আমদানি ম্যানিফেষ্ট দাখিলের পর আমদানিকারকের নিয়োজিত সিএন্ডএফ এজেন্ট (অথবা আমদানিকারক নিজেই) নিজস্ব অফিস/প্রাঙ্গনে পণ্য ঘোষণা (যা বিল-অব-এন্ট্রি নামে বহুল প্রচলিত) সম্পন্ন করে (https://asycuda.org) সিস্টেমে দাখিল করে। সিঙ্গেল এ্যাডমিনিস্ট্রেটিভ ডকুমেন্ট (Single Administrative Document - SAD) নামে পরিচিত ফরমেটে পণ্য ঘোষণা বা বিল-অব-এন্ট্রি দাখিল করতে হয়।

জাতীয় রাজস্ব বোর্ড হতে জারিকৃত নির্দিষ্টকৃত বিল অব এন্ট্রি এবং বিল অব এক্সপোর্ট ফরম আদেশ, ২০০১ -তে আমদানি রপ্তানির ক্ষেত্রে কি কি দলিলাদি দাখিল করতে হবে তার উল্লেখ রয়েছে। আমদানি পণ্য কাস্টমস হতে খালাসের ক্ষেত্রে বিল-অব-এন্ট্রির সঙ্গে (ব্যতিক্রম ব্যতীত) নিম্নলিখিত দলিলাদি দাখিল করতে হবেঃ

১. ঋণপত্র (Letter of credit);
২. ইনভয়েস; (Commercial Invoice & Proforma Invoice)
৩. বিল অব ল্যাডিং/এয়ারওয়ে বিল/ট্রাক রিসিট/রেলওয়ে রিসিট; (Bill of Loading/AWB/TR/RR)
৪. প্যাকিং লিস্ট; (Packing List)
৫. 'কান্ট্রি অব অরিজিন' সনদ (কয়লা এবং রপ্তানিমুখী পোশাক শিল্প ব্যতীত); (CO)
৬. বীমা পলিসি/ বীমা কাভার নোট; (Policy & Cover Note)
৭. মূল্য সংযোজন কর/ ব্যবসায় সনাক্তকরণ সনদ। (VAT Registration Certificate)

কাস্টমস কর্তৃপক্ষ কর্তৃক আমদানি পণ্য চালানের শুল্ক করাদি নিরুপণের জন্য আমদানিকারক বা তদীয় মনোনীত সিএন্ডএফ এজেন্ট সরকারী কোষাগারে শুল্ক করাদি জমা দেয়। শুল্ক করাদি জমা নিশ্চিত হওয়ার পর কাস্টমস কর্তৃপক্ষ পণ্য খালাসের নিমিত্তে রিলিজ অর্ডার ইস্যু করে। কাস্টমস কর্তৃক রিলিজ অর্ডার ইস্যুর পর বন্দর কর্তৃপক্ষের আনুষ্ঠানিকতা সম্পাদন শেষে পণ্য খালাস দেয়া হয়।

একশত ডলার মূল্য সীমা পর্যন্ত এবং ৫ কেজি ওজন পর্যন্ত নমুনা (sample) ম্যানুয়াল সিস্টেমে দিনে দিনে ঢাকা কাস্টম হাউসের অধীন এয়ার ফ্রেইট ইউনিটের মাধ্যমে খালাস দেয়া হয়। তবে সেক্ষেত্রে প্রাপককে এয়ারওয়ে বিলের ওপর এই মর্মে প্রত্যয়ন করতে হবে যে, প্রযোজ্য শুল্ক করাদির জন্য shipper (প্রেরক) কে বিল করা হবে। উপরি উল্লিখিত মুল্য সীমা বা ওজনের বেশী নমুনার ক্ষেত্রে ASYCUDA World (https://asycuda.org;) ব্যবস্থার অধীনে কাস্টম্‌স ক্লিয়ারেন্স এর প্রয়োজন হবে।

রেফারেন্স বইসমূহঃ
httpt//www.ebookbou.edu.bd/Books/Text/OS/OSMBA/osmba_2103/Unit-08.pdf
*রপ্তানি ও আমদানি **(Export and Import Strategy);** httpt//www.ebookbou.edu.bd*
***কাস্টমস ক্লিয়ারেন্স প্রক্রিয়াঃ** httpst//shakilscm.blogspot.com/2017/12/blog-post_17.html*
Sengh Y. P. and Saeed, M., Encyclopaedic, Dictionary of Commerce, Akashdeed Publishing House, Delhi, P. 1037, Vol. iv.
Charles W. L. Hill (2007), International Businesst Competing in the Global Marketplace (6/e) McGraw-Hill Higher Education.
Richard M. Hodgetts, Fred Luthans, and Jonathan P. Doh, International Managementt Culture, Strategy and Behavior, (6/e), Tata McGraw-Hill Publishing Company, New Delhi.
Helen Deresky, International Managementt Managing Across Borders and Cultures, (4/e), Prentice-Hall of India Pvt. Ltd. New Delhi

অধ্যায়-সিঃ হিসাব ব্যবস্থাপনা, ব্যবসায় হিসাবরক্ষণ /একাউন্টিং

হিসাব রক্ষণ হল আর্থিক লেনদেনের রেকর্ডিং। এটি একটি ব্যবসার সমস্ত লেনদেন, ক্রিয়াকলাপ এবং অন্যান্য ইভেন্ট গুলির জন্য উৎস নথি প্রস্তুত করাকে বোঝায়। বুককিপিং এবং অ্যাকাউন্টিং দুটি ফাংশন যা প্রতিটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। সহজ শর্তে, হিসাবরক্ষণ আর্থিক লেনদেন রেকর্ড করার জন্য দায়ী যেখানে অ্যাকাউন্টিং আর্থিক ডেটা ব্যাখ্যা, শ্রেণীবিভাগ, বিশ্লেষণ, প্রতিবেদন এবং সংক্ষিপ্ত করণের জন্য দায়ী।

বুককিপিং (Book keeping)

ব্যবসায় লেনদেনের লিপিবদ্ধকরণ অত্যন্ত জরুরী। কোন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের দৈনদিন সংগঠিত আর্থিক লেনদেনগুলো পর্যায়ক্রমে লেনদেন প্রকার ও তারিখ অনুযায়ী সর্বজন স্বীকৃত রীতি-নীতিতে সুশৃঙ্খলভাবে লিপিবদ্ধ করার কলাকৌশলই হিসাবরক্ষণ। ইংরেজিতে এ কাজকে বুককিপিং বলা হয়ে থাকে যার মাধ্যমে নিম্নের বিষয়গুলি জানা যাবেঃ

- তহবিল এবং সম্পদ সঠিক ও দায়িত্বশীলভাবে ব্যবহার হচ্ছে কিনা
- আয় ও ব্যয়ের মধ্যে সামঞ্জস্য আছে কিনা
- খাতওয়ারী আয় ও ব্যয়ের হিসাব
- লাভ-ক্ষতির হিসাব
- ভবিষ্যৎ আর্থিক পরিকল্পনা

হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি (Accounting)

কোন একটি ব্যবসা সংক্রান্ত কাজে যে আর্থিক লেন-দেন হয় তার রেকর্ড সংরক্ষণ করার পদ্ধতিকে হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি বা এ্যাকাউন্টিং বলা হয়। এখানে উল্লেখ্য যে, একটি হলো হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি বা এ্যাকাউন্টিং আর অন্যটি হলো শুধু হিসাবরক্ষণ বা বুককিপিং। হিসাবরক্ষণ বা বুককিপিং-এর ধরনঃ সাধারণত হিসাব বিজ্ঞানে আর্থিক লেনদেনে ২ ধরনের হিসাবরক্ষণ প্রক্রিয়া দেখা যায় - সিঙ্গেল এন্ট্রি প্রক্রিয়া ও ডাবল এন্ট্রি প্রক্রিয়া।

সিঙ্গেল এন্ট্রি হিসাব রক্ষণ প্রক্রিয়াঃ হিসাবরক্ষণের এ প্রক্রিয়াটি সাধারণত ক্ষুদ্র ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে যাদের খুবই কম বা নামমাত্র আর্থিক লেনদেন হয়, সেখানে ব্যবহৃত হয়। এটি খুবই সহজ, ব্যবহারিক ও অনানুষ্ঠানিক হিসাবরক্ষণ প্রক্রিয়া। এ প্রক্রিয়ায় শুধু নগদ লেন-দেন, ক্রয় বা বিক্রয়ের তথ্য সংরক্ষণ করা হয়। হিসাবরক্ষণ পদ্ধতির অন্যান্য কাজ যেমন - ইনভেন্টরি, যন্ত্রপাতি ও মূলধন ইত্যাদির বর্ণনা নোট হিসাবে রেকর্ড করা হয়।

ডাবল এন্ট্রি হিসাবরক্ষণ পক্রিয়াঃ ডাবল এন্ট্রি হিসাবরক্ষণ একটি মান সম্পনড়ব হিসাব সংরক্ষণ প্রক্রিয়া যা’ বেশির ভাগ ব্যবসা বা অন্যান্য প্রতিষ্ঠানে অনুসরণ করা হয়। ডাবল এন্ট্রি হিসাবরক্ষণ প্রক্রিয়ার সুবিধা হল এটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের সঠিক ও পূর্ণ াঙ্গ হিসাব সংরক্ষনের নিশ্চয়তা দিতে পারে। হিসাবরক্ষণ প্রক্রিয়ায় হিসাবের যে সব বই ও নথিপত্র সংরক্ষণ করতে হবেঃ

- মানি রিসিপ্ট
- ডেবিট ভাউচার
- ক্রেডিট ভাউচার
- ক্যাশবুক/নগদান বহি
- জেনারেল লেজার/সাধারণ খতিয়ান
- চেক ইস্যু রেজিষ্টার
- স্টক/মজুদ রেজিষ্টার
- সম্পদ (Fixed Asset) রেজিষ্টার

ভাউচার (Voucher)

ভাউচার ব্যবসার আর্থিক ব্যবস্থাপনায় খুবই গুরুত্বপূর্ণ, যার আভিধানিক অর্থ হলো হিসাব বইয়ের লেনদেনের সাক্ষ্য বহনকারী একটি প্রামাণ্য দলিল। উদাহরণস্বরুপ বলা যায় যে, কারবারের লেনদেনের সমর্থনে যে সকল প্রমান ব্যবহার করা হয় যেমন- চালান, বিল রশিদ, চুক্তিপত্র, চিঠিপত্র, মজুরী বই, কার্যবিবরনী, ক্যাশ মেমো, মাল ফরমায়েস ইত্যাদি।

একটি আদর্শ ভাউচারের বৈশিষ্ট্য

- ক্রমিক নং
- ভাউচারের তারিখ
- লেনদেনের তারিখ
- কোড নং
- ব্যক্তি/প্রতিষ্ঠানের নামও ঠিকানা
- ব্যাংকের নাম, একাউন্ট এবং চেক নং
- যথাযথভাবে অনুমোদন
- টাকার পরিমান (অংকে ও কথায়)
- রাজস্ব টিকেট যদি প্রয়োজন হয়
- ক্রেতা ও বিক্রেতার স্বাক্ষর

কয়েক প্রকারের ভাউচারের মধ্যে ক্যাশ ভাউচার বেশি ব্যবহার করা হয় যা আবার দুই ধরনের যেমনঃ

ডেবিট ভাউচারঃ প্রতিষ্ঠান থেকে কাউকে নগদ বা চেকে টাকা পরিশোধ করা হলে উক্ত হিসাব লিপিবদ্ধ করার জন্য যে ভাউচার প্রস্তুত করতে হয় তাকে ডেবিট ভাউচার বলে। যেমন বেতন প্রদান, খরচ প্রদান, ঋণ প্রদান, অগ্রিম প্রদান, আসবাবপত্র নগদে ক্রয় ইত্যাদি। অফিস ভাড়া টাকা ২০০০.০০ চেক এর মাধ্যমে প্রদান করা হয়ে থাকলে তা নিচের ভাউচারের মাধ্যমে দেয়া যেতে পারেঃ

ক্রেডিট ভাউচারঃ কোন প্রতিষ্ঠান যদি অন্য কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান থেকে কোন টাকা নগদে বা চেক গ্রহণ করে তাকে উক্ত হিসাব লিপিবদ্ধ করার জন্য ক্রেডিট ভাউচার প্রস্তুত করতে হয় ।

ক্রেডিট ভাউচারের নমুনা নিম্নরুপঃ

ক্যাশবুক/নগদান বহি

ক্যাশবুক/নগদান বহি হিসাবরক্ষণ প্রক্রিয়ার সবচেয়ে গুনত্বপূর্ণ নথি। ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের প্রাত্যহিক নগদ গ্রহণ ও নগদ প্রদানসহ ব্যাংক থেকে উত্তোলনকৃত কিংবা ব্যাংকে জমার তথ্য বা রেকর্ড যে নথি থেকে পাওয়া যায় তাকে ক্যাশবুক বা নগদান বহি বলা হয়। সকল প্রকার লেনদেন নগদান বহিতে সংরক্ষণ করার জন্য ২টি পাশ থাকে, আয় (Credit) ও ব্যয় (Debit)। ঠিকমত সমস্ত আয় ও ব্যয় পোস্টিং দিতে পারলে উভয় পাশে টাকার স্থিতি সমান হবে।

একটি ক্যাশ বইয়ের নমুনা নিচে দেয়া হলো

খাতভিত্তিক জমা/খরচের হিসাব

খাতের নামঃ আলুর চিপস (উদাহরণ সরূপ)

এভাবে হিসাব লিখে মাসিক আয় ব্যয়ের হিসাব রাখতে হবে। মাস শেষে মোট আয় থেকে মোট ব্যয় বাদ দিলে ব্যবসায় লাভ হচ্ছে, না লোকসান হচ্ছে তা জানা যাবে। যদি দেখা যায় যে আয়ের চেয়ে ব্যয় বেশি হচ্ছে তবে ব্যবসায় লোকসান হচ্ছে বোঝা যাবে।

চিপস ব্যবসায়ীর দোকান থেকে জানুয়ারি মাসের মুনাফা = জানুয়ারি মাসের মোট আয়- জানুয়ারি মাসের মোট ব্যয়

তবে ব্যবসায় কোন স্থায়ী সম্পদ যেমন জমি কেনা এবং ফার্নিচার, যন্ত্রপাতি বা ইকুইপমেন্ট যেমনঃ মেশিন, ব্যয় হিসেবে পরিগনিত হবে না সেগুলি স্থায়ী সম্পদ হিসেবে পরিগনিত হবে। ফার্নিচার, যন্ত্রপাতি বা ইকুইপমেন্ট এর বাৎসরিক অবচয় (সাধারণত ১০%) হিসাব করতে হয়। জমির ক্ষেত্রে কোন অবচয় হিসাব করা হয় না কারণ জমির দাম সাধারণত বাড়ে, কমে না।

ষ্টক/মজুদ রেজিষ্টার

ব্যবসায় ষ্টেশনারী, কাঁচামাল বা উৎপাদিত পণ্যের হিসাব রাখার জন্য ষ্টক রেজিষ্টার ব্যবহার করা হয়। যে কোন মালামাল ক্রয়ের পর প্রথমে তা ষ্টক রেজিষ্টারে এন্ট্রি দিতে হয় এবং যখন ব্যবহার করা হবে তখন ষ্টক থেকে বের করে ব্যবহার করতে হয়। এতে মালামালের একটা সঠিক হিসাব পাওয়া যায়, অপচয় বা হারিয়ে যাওয়া বা নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা কমে যায়। নিম্নে একটি ষ্টক রেজিষ্টার এন্ট্রি দেওয়ার নমুনা দেখানো হলো।

চেক রেজিষ্টারের নমুনা

ব্যবসায় ব্যাংক লেনদেনের হিসাব সঠিকভাবে রাখার জন্য চেক রেজিষ্টারে লিপিবদ্ধ করা প্রয়োজন। নিম্নের একটি চেকরেজিষ্টারের নমুনা দেওয়া হলো

পণ্যের বর্ণনাঃ আমের আচার

আয় ও ব্যয় হিসাব

আয়-ব্যয় হিসাবকে লাভ-ক্ষতির হিসাবও বলা হয়। লাভ এবং ক্ষতি অ্যাকাউন্ট বলতে একটি আর্থিক বিবৃতিকে বোঝায় যা একটি নির্দিষ্ট সময়কালে, সাধারণত এক ত্রৈমাসিক বা আর্থিক বছরে আয়, খরচ এবং ব্যয়ের সংক্ষিপ্ত বিবরণ দেয়। একটি ব্যবসা যখনই অর্থ প্রাপ্ত হয় তখনই আয় বা রাজস্ব হিসাবে লেনদেন রেকর্ড করে এবং যখনই কোন বিল বা দায় পরিশোধের জন্য অর্থ ব্যবহার করা হয় তখন ব্যয় হিসাবে।

আয় বা রাজস্ব (Revenue)

আয় হল কার্য সম্পাদন বা পরিচালনার মাধ্যমে সম্পদ বা অর্থের অর্জন বা আহরণ এবং যার আর্থিক মুল্য আছে বা অর্থ দ্বারা পরিমাপ যোগ্য।

ব্যয় (Expense)

ব্যয় হচ্ছে সম্পদের (অর্থ, জনশক্তি, যন্ত্র ইত্যাদি) ব্যবহার বা চলে যাওয়া যার আর্থিক মুল্য আছে বা অর্থ দ্বারা পরিমাপযোগ্য।

ব্যয়ের প্রকারভেদ

একটি প্রতিষ্ঠানে সাধরণত যে ব্যয় হয় সেগুলিকে ধরণ অনুসারে মুলতঃ তিন ভাগে ভাগ করা হয়

(ক) আর্থিক ব্যয়

(খ) পরিচালনা ব্যয় ও

(গ) সরাসরি ব্যয়

(ক) আর্থিক ব্যয়

যে কোন প্রতিষ্ঠানের কার্যক্রম পরিচালনার জন্য অর্থ প্রয়োজন এবং এই অর্থ তাকে কোন না কোন উৎস হতে সংগ্রহ করতে হয়, কিন্তু বিনামুল্যে অর্থ সংগ্রহ করা যায় না, তার জন্য কিছু মুল্য দিতে হয়। অর্থ সংগ্রহের এই মুল্যকেই আর্থিক ব্যয় বলা হয়।

(খ) পরিচালনা ব্যয়

একটি প্রতিষ্ঠান কোন একটি উদ্দেশ্য অর্জনের জন্য তার কার্যক্রম পরিচালনা করে। এই কার্যক্রম পরিচালনার জন্য জনবল, অফিস, চেয়ারটেবিলসহ বিবিধ সম্পদের ব্যবহার করতে হয়। এছাড়াও বিদ্যুৎ, পানি, যাতায়াত ইত্যাদি বহুবিধ ব্যয় হয়। অর্থাৎ প্রতিষ্ঠানের কার্যক্রম পরিচালনার জন্য যে সকল ব্যয় হয় তাকে পরিচালনা ব্যয় বলে।

পরিচালনার ব্যয় সমূহঃ

- সকল কর্মীর বেতন ও ভাতা
- কর্মী প্রশিক্ষণ
- ভ্রমণ, ইউটিলিটিস (উপযোগ ব্যয়)
- স্টেশনারী
- মেইনটেনেন্স
- সাধারণ খরচসমূহ
- অবচয় (Depreciation)
- ট্রান্সপোর্টেশন (পরিবহন খরচ)
- অফিস ভাড়া।

(গ) সরাসরি ব্যয়

একটি প্রতিষ্ঠান কোন একটি উদ্দেশ্য অর্জনের জন্য তার কার্যক্রম পরিচালনা করে। এই কার্যক্রম পরিচালনার জন্য কাঁচামাল, যন্ত্রপাতি, চেয়ার টেবিলসহ বিবিধ সম্পদের ব্যবহার করতে হয়। অর্থাৎ প্রতিষ্ঠানের উৎপাদন কার্যক্রম পরিচালনার জন্য যে সকল ব্যয় হয় তাকে সরাসরি ব্যয় বলে।

উপরোল্লেখিত বিভিন্ন প্রকার ব্যয়ের বাইরেও আরও এক প্রকার ব্যয় দেখা যায়, যাকে বলা হয় লুকায়িত ব্যয় ।

লুকায়িত ব্যয়

এটি এমন এক ধরনের ব্যয় যাহা নিজে কোন ব্যয় না বা দেখা যায় না কিন্তু অন্যান্য ব্যয়গুলিকে বৃদ্ধি করে দেয়। যেমনঃ

- কর্মীর কর্মদক্ষতার অভাব
- কম পণ্য উৎপাদন করা
- দেরীতে পণ্য বিতরণ প্রকৃতি অনুসারে এ ব্যয়গুলিকে আবার দুইভাগে ভাগ করা যায়
- স্থির ব্যয়
- পরিবর্তনশীল ব্যয়

স্থির ব্যয় (Fixed Expense)

একটি নির্দিষ্ট সময়ের জন্য যে সকল ব্যয় বিভিন্ন প্রকার কার্যক্রমের তারতম্য সত্ত্বেও অপরিবর্তিত থাকে তাকে স্থির ব্যয় বলা হয়। অর্থাৎ ব্যয়ের খাতগুলির মধ্যে এমন কিছু খাত আছে যাহা উৎপাদন অথবা কার্যক্রমের হ্রাস/বৃদ্ধি হলেও ঐ খরচগুলির কোন পরিবর্তন হয় না। তবে মনে রাখতে হবে যে, এই ব্যয়টি একটি নির্দিষ্ট সময় পর্যন্ত অপরিবর্তিত থাকবে। যেমন- কর্মীর বেতন, বাড়ি ভাড়া ইত্যাদি।

পরিবর্তনশীল ব্যয় (Variable Expense)

কিছু ব্যয় আছে যেগুলি সরাসরি কর্মকান্ড বাস্তবায়ন বা পরিচালনার সাথে পরিবর্তনশীল। সেগুলিকে পরিবর্তনশীল ব্যয় বলা হয়। অর্থাৎ এমন কিছু ব্যয় যেগুলি উৎপাদন বা কার্যক্রমেরহ্রাস/বৃদ্ধি হলে ঐ সকল ব্যয়ও হ্রাস বৃদ্ধি হয়। যেমন খাতা-কলম ও অন্যান্য স্টেশনারীজ পণ্য, সাধারণ খরচপাতি।

লাভ বা মুনাফা (Profit/Surplus)

লাভ বা মুনাফা বলতে আমরা সাধারন অর্থে বুঝি যে, কোন একটি নির্দিষ্ট সময়ের (সাধারনত আর্থিক বছরের) অর্জিত আয় এবং এই আয় সংগ্রহ করতে যে সকল ব্যয় হয় তার ধনাত্মক পার্থক্য। উদাহরনস্বরূপ, একজন ব্যক্তির দিক থেকে বলা যেতে পারে সে যদি চাকুরীজীবি হয় তবে তার বেতন, অন্য কোন উৎস থেকে যদি সে আয় করে থাকে যেমন বাড়ি ভাড়া, জমির ফসল ইত্যাদি থেকে প্রাপ্ত অর্থের যোগফল থেকে বিভিন্ন ধরনের ব্যয় যেমন- খাদ্য, বস্ত্র, চিকিৎসা, শিক্ষা, যাতায়াত ইত্যাদি খাতে যে সকল ব্যয় হয় তার যোগফলকে মোট আয় থেকে বাদ দেবার পরে যা অবশিষ্ট থাকবে তাই লাভ। অর্থাৎ

মুনাফা/লাভ = আয় - ব্যয় । যদি মোট আয় ২,৫০,০০০/- টাকা হয় এবং যদি মোট ব্যয় ১,৪৫,৫০০/- টাকা হয় তবে, লাভ এর পরিমাণ হবে = ২,৫০,০০০/- - ১,৪৫,৫০০/- = ১০৪৫০০/-

ক্ষতি (Loss/Deficit)

সাধারণ অর্থে ক্ষতি বলতে আমরা বুঝি যে, কোন একটি নির্দিষ্ট সময়ের (সাধারনত আর্থিক বছরের) অর্জিত আয় এবং এ আয় সংগ্রহ করতে যে সকল ব্যয় হয় তার ঋণাত্মক পার্থক্য। অর্থাৎ কোন প্রতিষ্ঠানের মোট আয় থেকে মোট ব্যয়ের পরিমাণ যখন বেশি হয় তখন আমরা সেই প্রতিষ্ঠানটিকে ক্ষতিপূর্ণ বা লোকসানযোগ্য প্রতিষ্ঠান বলে থাকি।আরো সহজভাবে বলা যায় ক্ষতি = আয় < ব্যয়, অর্থাৎ আয়ের পরিমাণ ব্যয় থেকে কম।

ব্রেক ইভেন (Break even)

ব্রেক ইভেন পয়েন্ট বলতে আমরা এমন একটি অবস্থানকে বুঝি যেখানে লাভও হয় না আবার লোকসানও হয় না। অর্থাৎ অর্জিত আয় দ্বারা কেবল মাত্র বিভিনড়ব ধরনের ব্যয় মেটানো সম্ভব হয়। কোন প্রকার লাভ হয় না পাশাপাশি কোন ক্ষতিও হয় না। ব্রেক ইভেন বিন্দুতে লাভ বা ক্ষতির পরিমাণ শুন্য হয়ে থাকে। আমরা আমাদের ব্যয়ের মধ্যে দেখেছি যে, প্রকার এবং প্রকৃতি অনুসারে এদেরকে আলাদা ভাবে ভাগ করা হয়েছে, প্রকৃতি অনুসারে কিছু ব্যয় আছে স্থির এবং কিছু ব্যয় আছে পরিবর্তনশীল তাই এখন আমাদের জানতে হবে যে কি পরিমান আয় করলে আমরা আমাদের স্থির এবং পরিবর্তনশীল ব্যয় উভয়ই মেটাতে পারবো এবং তার জন্য আমাদেও কি পরিমান পণ্য বিক্রয় করতে হবে। আমরা একটি সুত্রের সাহায্যে এ ব্রেক ইভেন এর পরিমান নির্ণয় করতে পারি মুনাফা অর্জন ব্যতীত স্থায়ীত্বশীলতা অর্জন করা সম্ভব নয়। আমরা যদি ব্যয় একই পরিমান রেখে আয় বৃদ্ধি করি তাহলে মুনাফা বৃদ্ধি পাবে অপরদিকে যদি আয়ের পরিমান একই থাকে এবং ব্যয় হ্রাস করা সম্ভব হয় তাহলেও মুনাফা বৃদ্ধি পাবে।

আর্থিক বিবরণী

সকল প্রতিষ্ঠানেই অর্থনৈতিক কর্মকান্ড সংগঠিত হয়। এ অর্থনৈতিক কর্মকান্ডের দ্বারা প্রতিষ্ঠানের আর্থিক অবস্থার কিছ পরিবর্তন সাধিত হয়। প্রতিষ্ঠানের অর্থনৈতিক অবস্থা নিরূপনের উদ্দেশ্যে কোন নিদিষ্ট সময় পরে অর্থনৈতিক কর্মকান্ডের প্রকৃত রূপ জানার জন্য সকল আর্থিক প্রতিবেদন প্রস্তুত করতে হয়, তাহাকে আর্থিক বিবরণী বলে। আর্থিক বিবরণীর মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানের লাভ লোকসান, দায়-মূলধন, সম্পত্তি-স্থিতি, দেনাদার-পাওনাদার ইত্যাদি সম্পর্কে জানা যায়। যাহা প্রতিষ্ঠানের অর্থনৈতিক কর্মকান্ডের দিক নির্দেশ করে। পরবর্তীতে আর্থিক বিবরণীর মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানের সার্বিক অর্থনৈতিক কর্মকান্ডের অগ্রগতি পর্যালোচনা করে ভবিষ্যৎ কর্মপরিকল্পনা প্রণয়ন, অর্থনৈতিক নিয়ন্ত্রণ এবং প্রনয়নে সহায়তা করে।

আয়- ব্যয় বিবরনী

আয়- ব্যয় বিবরনী হচেছ এমন একটি বিবরণী যেখানে একটি নির্ধারিত সময়ের জন্য একটি সংস্থার সকল প্রকার আয় এবং ব্যয় লিপিবদ্ধ থাকে এবং ইহার মাধ্যমে উক্ত সময়ের নেট লাভ (মোট আয় অপেক্ষা ব্যয় কম হলে) অথবা নেট লোকসান (মোট আয় অপেক্ষা ব্যয় বেশি হলে) পাওয়া যায়।

পরিচালন ব্যয়

পরিচালন ব্যয় এর প্রধান ক্ষেত্রগুলি নিম্নরূপঃ

- বেতন ও ভাতাদিঃ কর্মীদের কাজের বিপরীতে যে অর্থ প্রদান করা হয়
- রক্ষণাবেক্ষণ খরচঃ সংশিষ্ট অফিস বা সংস্থার কার্যক্রম পরিচালনার জন্য যাবতীয় রক্ষণাবেক্ষণ খরচ
- সাধারণ খরচঃ সংশ্লিষ্ট সংস্থার কার্যক্রম পরিচালনার জন্য যাবতীয় সাধারণ খরচ ইত্যাদি।
- অফিস ভাড়াঃ জমি, বিল্ডিং, ইত্যাদি গ্রহণ সংক্রান্ত খরচ
- ইউটিলিটিঃ বিদ্যুৎ, পানি, গ্যাস, টেলিফোন ইত্যাদি গ্রহণ সংক্রান্ত খরচ
- যাতায়াত ভাতাঃ কর্মীদের যাতায়াত খরচ।

অবচয়

ইহা একটি বাৎসরিক অ-নগদ খরচ যা স্থায়ী সম্পদের ব্যবহারিক জীবনকাল নির্ধারণের মাধ্যমে করা হয়। এই খরচ নির্ধারণের বিভিন্ন পদ্ধতি রয়েছে তার মধ্যে বহুল প্রচলিত পদ্ধতি হল সরল রৈখিক পদ্ধতি যেমন কোন একটি সম্পদের ব্যবহারিক আয়ুস্কাল যদি ৫ বৎসর হয় তাহলে সরল রৈখিক পদ্ধতিতে প্রতি বৎসর (৫ বৎসর পর্যন্ত) অবচয় হবে উহার মোট মুল্যের ১/৫ ভাগ বা ২০%। তবে জমির উপর কোন অবচয় ধরা হয় না।

অন্যান্য ব্যয়

কোন প্রশিক্ষণ খরচ, এবং অন্যান্য কর্মসুচীর ষ্টেশনারী এবং উপযোগ সংক্রান্ত খরচ।

নীট মুনাফা

অর্জিত যাবতীয় আয় থেকে যাবতীয় প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ সকল খরচ বাদ দেওয়ার পর যে মুনাফা পাওয়া যায়, তাহাকে নেট মুনাফা বলা হয়ে থাকে।

লাভ-ক্ষতির বিবরণ

আচার তৈরির কোম্পানী

৩১ শে ডিসেম্বর ২০২১ তারিখে সমাপ্ত বছরের জন্য (সকল সংখ্যা টাকায়) প্রত্যক্ষ ব্যবহৃত শ্রমিক খরচ, প্রত্যক্ষ কাঁচামালখরচ এবং উৎপাদনের সময় কারখানার উপরি খরচাদি নিয়ে বিক্রয়লব্ধ পণ্যের খরচ নির্ণয় করা হয়। নিম্নোক্ত পদ্ধতিতে ব্যবহৃত কাঁচামালের খরচ নির্ধারণ করা হয়ঃ

- ক্রয়কৃত কাঁচামাল (একটি মেয়াদে) ২০০০ টাকা
- টাকা যোগ ঃ প্রারম্ভিক কাঁচামাল মজুদ ১০০০ টাকা
- বিয়োগ ঃ সমাপ্তী কাঁচামাল মজুদ ৫০০ টাকা
- ব্যবহৃত কাঁচামাল ২৫০০ টাকা

দীর্ঘ-মেয়াদী দায়

দীর্ঘ-মেয়াদী দায় দীর্ঘ-মেয়াদী দেনা নির্দেশ করে। কোন কোন ক্ষেত্রে অবসর ভাতা, খারাপ ঋণ, মূল্য অস্থিতিশীলতা ইত্যাদি কারণে বা পরবর্তী কোন সময়ে ব্যবহারের উদ্দেশ্যে যে রিজার্ভ ফান্ড রাখা হয়।

মালিকের বিনিয়োগ/ইক্যুইটি

মোট সম্পদ হতে মোট দায় বাদ দিলে পাওয়া যায়। অর্থাৎ তরলীকরণের ক্ষেত্রে, পাওনাদারদের পাওনা প্রমে পরিশোধ করা হয়। যা অবশিষ্ট থাকে তা মালিক পায় যেমন,

মূলধন শেয়ার

একটি করপোরেশনের মালিকানার বিনিময়যোগ্য একক। এটি সাধারণ ও প্রেফার্ড স্টক সমন্বয়ে গঠিত।

অবিতরণকৃত লাভ

ব্যবসায়ের অর্জিত লাভ যা লভ্যাংশ রূপে বিতরণ করা হয়নি।

ব্যালেন্স শীটের সাধারণ বিন্যাস (Format)

একটি ব্যালেন্স শীটের সাধারণ বিন্যাস (Format) নীচে দেওয়া হলঃ

কোম্পানির নামঃ ....

ব্যালেন্স শীট ------------------, ২০২৩ অনুযায়ী

সম্পদ	দায়
চলতি সম্পদসমূহ	চলতি দায়
১.	২.
৩.	৪.
৫.	৬.
স্থায়ী সম্পদ/দীর্ঘ-মেয়াদী সম্পদ	দীর্ঘ-মেয়াদী দায়
১.	২.
৩.	৪.
৫.	৬.
	মালিকের বিনিয়োগ/ ইক্যুইটি
	১.
	২.
মোট	

অনুশীলনঃ

একটি ব্যালেন্স শীট প্রস্তুতি

একটি ফল প্রক্রিয়াকরণ ফার্মের নিম্নলিখিত তথ্য ব্যবহার করুন এবং একটি ব্যালেন্স শীট প্রস্তুত করুন

১. হাতে নগদ
২. বিবিধ ক্রেডিট গৃহীত
৩. সংরক্ষিত খাদ্য
৪. জমি
৫. বিল্ডিং
৬. যন্ত্রপাতি
৭. সরঞ্জাম
৮. দীর্ঘ-মেয়াদী দায়
৯. বিবিধ দায়
১০. মূলধন
১১. অবিতরণ করা লাভ

নিম্নে একটি উদাহরন দেওয়া হল ঃ

১. হাতে নগদ	৪৫০০
২. বিবিধ ক্রেডিট গৃহীত	২০০০০
৩. সংরক্ষিত খাদ্য	৬৫০০০
৪. জমি	১০৫০০
৫. বিল্ডিং	৯৫০০
৬. যন্ত্রপাতি	১০০০০০
৭. সরঞ্জাম	১০০০০
৮. দীর্ঘ-মেয়াদী দায়	৫০০০০
৯. বিবিধ দায়	৪৫০০
১০. মূলধন	৬০০০০
১১. অবিতরণ করা লাভ	১০০০০

কোম্পানির স্থিতিপত্র

তৈরির তারিখ

সম্পদ		দায়	
চলতি সম্পদসমূহ		**চলতি দায়**	
হাতে নগদ	৪৫০০		
বিবিধ ক্রেডিট গৃহীত	২০০০০		
সংরক্ষিত খাদ্য	৬৫০০০		
Sub-total	৮৯৫০০		
স্থায়ী সম্পদ/দীর্ঘ-মেয়াদী সম্পদ		**দীর্ঘ-মেয়াদী দায়**	
জমি	১০৫০০	দীর্ঘ-মেয়াদী দায়	৫০০০০
বিল্ডিং	৯৫০০	বিবিধ দায়	৪৫০০
যন্ত্রপাতি	১০০০০		
সরঞ্জাম	১৫০০০		
Sub-total	৩৫০০০		
Total assets	১২৪৫০০	মোট	৫৪৫০০
		মালিকের বিনিয়োগ/ইক্যুইটি	
		মূলধন	৬০০০০
		অবিতরণ করা লাভ	১০০০০
		Sub-total	৭০০০০
মোট	**১২৪০০০**	**মোট**	**১২৪০০০**

চলতি সম্পদসমূহ ও চলতি দায়

চলতি সম্পদসমূহ		চলতি দায়
-------------------------------		-------------------------------
-------------------------------		-------------------------------
-------------------------------		-------------------------------
-------------------------------	XX	দীর্ঘ মেয়াদী দায়
-------------------------------		-------------------------------
-------------------------------		-------------------------------
-------------------------------		
স্থায়ী সম্পদ		মালিকের বিনিয়োগ
-------------------------------		-------------------------------
-------------------------------	XX	-------------------------------
-------------------------------	XX	-------------------------------

স্থিতিপত্র প্রণয়ন

লেনদেন রেকর্ড

নিচের প্রতিটি বিষয় একটি করে জবকার্ডে স্থানান্তর করুন

ক্রম নং	বিবরণ	টাকা
১)	নগদ অর্থ	৪৫০০
২)	বিবিধ দেনাদার	২০০০০
৩)	মজুদ	৬৫০০০
৪)	জমি	১০৫০০
৫)	বিল্ডিং এবং এর উন্নয়ন (নীট)	৯৫০০
৬)	যন্ত্রপাতি (নীট)	১০০০০
৭)	সরবরাহ সমঞ্জাম (নীট)	৫০০০
৮)	বিবিধ পাওনাদার	৪৫০০
৯)	মোট পাওনাদার	৫০০০০
১০)	মূলধন	৬০০০০
১১)	অ-বিতরণকৃত লাভ	১০০০০

সমাধান

সম্পদ	টাকা
চলতি সম্পদ	
নগদ	৪৫০০
বিবিধ দেনাদার	২০০০০
মজুদ	৬৫০০০
উপমোট	**৮৯৫০০**
সম্পদ	
জমি	১০৫০০
বিল্ডিং এবং এর উন্নয়ন (নীট)	৯৫০০
যন্ত্রপাতি (নীট)	১০০০০
সরবরাহ সমঞ্জাম (নীট)	৫০০০
উপমোট	৩৫০০০
মোট সম্পদ	১২৪৫০০
দায়সমূহ এবং মালিকের নিজ বিনিয়োগ	
দায়সমূহ	
চলতি দায়	
বিবিধ পাওনাদার	৪৫০০

টাটকা/তাজা ফল ও শাকসবজিসম্পর্কিত একটি কৃষি-ব্যবসায়িক উদ্যোগের জন্য ব্যয়-আয় *(Cost-Benefit)* বিশ্লেষণ।

খামারের রেকর্ডগুলো ব্যয়-আয় বিশ্লেষণ সহ খামারের মুনাফা বিশ্লেষণে ব্যবহৃত হয়। যদি নগদহীন (non-cash) ইনপুটগুলোকে টাকার মূল্যে নির্ধারিত করা হয় এবং এগুলো শাকসবজি উৎপাদনে নগদ ব্যয় গুলোর সাথে যোগ করা হয়, তখন এই যোগফলকে উৎপাদন ব্যয় বলা হয়। চাষী তার শাকসবজি থেকে যে আয় করে সেইটা তার মুনাফা।

আন্তঃফসল হিসাবে বাঁধাকপি এবং পেঁয়াজের মতো পরিকল্পনা গ্রহণযোগ্য কিনা বা কোনো বিকল্প পরিকল্পনার মধ্যে (যেমন, কোন জাতগুলো উৎপাদন করতে হবে) এর একটি গ্রহণযোগ্য লাভ রয়েছে কিনা তা সিদ্ধান্ত নিতে সহায়তা করতে, প্রদত্ত পরিকল্পনাগুলোর ব্যয় এবং মুনাফা বিশ্লেষণ করা হয়। এইভাবে, একটি ব্যয়-মুনাফা অনুপাত গণনা করা হয়। বিনিয়োগের ঋণ শতাংশের মুনাফা হিসাবে গণনা করা হয়, যখন কৃষক দেখতে পান যে তিনি যে মূলধন (বিনিয়োগ) ব্যবহার করেছেন তার জন্য তিনি কতটা আয় পেয়েছেন। ব্যয় এবং আয়ের প্রাক্কলন (estimate) বাজেট গঠন করে। মুনাফা নির্ধারণের জন্য বাজেট বিশ্লেষণের কৌশলটিকে ব্যয় ও মুনাফা বিশ্লেষণ বলা হয়। সাধারণভাবে, উৎপাদন ব্যয়টি যদি মুনাফা থেকে বিয়োগ করা হয়, তবে পার্থক্যটি নেট আয় বা লাভ। নেট আয় যত বেশি, পরিকল্পনা ততো ভাল।

বিশ্লেষণটি একটি সাধারণ সমীকরণে বর্ণনা করা যেতে পারেঃ

লাভ = টিভিভি - টিসিপি (Profit = TVV -TCP)

যেখানে, **টিভিভি = সবজির মোট মূল্য** (Where TVV = total value of vegetables)

টিসিপি = মোট উৎপাদন খরচ (TCP = total cost of production)

ব্যয়-আয় অনুপাতকে ব্যয়-মুনাফা অনুপাত (বিসিআর) হিসাবেও পরিচিত, উৎপাদন ব্যয়ের দ্বারা প্রাপ্তি বা মোট আয়কে ভাগ করে গণনা করা হয়।

সুতরাং, বিসিআর = মোট আয়/উৎপাদন ব্যয়, যদি বিসিআর >১ হয়, তবে সবজি উৎপাদন লাভজনক। ব্যয় এবং আয় গণনার জন্য, ব্যয় আইটেমগুলোকে দুটি গ্রুপে শ্রেণিবদ্ধ করা হয়ঃ (ক) পরিবর্তনশীল ব্যয় এবং (খ) অপরিবর্তনশীল বা স্থিতিশীল ব্যয়। ফসল সংগ্রহের সময়কালে প্রতি ইউনিটের দামের সাথে মোট উৎপাদনটির পরিমাণকে (the total volume of output) কেবলমাত্র বৃদ্ধি করে মোট আয় গণনা করা হয়। মোট আয় এবং পরিবর্তনশীল ব্যয়ের মধ্যে পার্থক্যের অনুমানের জন্য গ্রস মার্জিন গণনা করা হয়। পরিবর্তনশীল ব্যয় থেকে মোট আয় বাদ দিয়ে ইহা গণনা করা হয়। নিট রিটার্ন বা আয়ের বিশ্লেষণ নির্ধারিত ব্যয় বিবেচনা করে করা হয়। উৎপাদনের স্থিতিশীল ব্যয় (fixed costs) হলো, জমির ভাড়া মূল্য, পরিচালনা মূলধনের সুদ ইত্যাদি। সবজি চাষ প্রক্রিয়াতে বিভিন্ন কার্যক্রমে সংঘটিত সমস্ত ব্যয় গ্রহণ করে পরিচালন মূলধনের উপর সুদ (Interest on operating capital-IOC) নির্ধারিত হয়)

ধারণা করা হয় যে, চাষীরা যদি কোনো ব্যাংক থেকে ঋণ নিয়ে থাকে তবে তাদের একই হারে সুদ দিতে হত। ইহা অনুমিত হয়ঃ **পরিচালন মূলধনের উপর সুদ = এআই (AI) x আই (i) x টি (ঃ); যেখানে, এআই (AI) = মোট বিনিয়োগ; আই (i) = সুদের হার; টি (ঃ) = ফসল চাষের সময়কাল (মাসে)।** প্রতি বছর ১০ শতাংশ হারে সুদ চার্জ করা হয়। একটি সাধারণ পদ্ধতিতে (format) এফআরপি ব্যয় এবং আয় বিশ্লেষণ সারণি-১ এ উপস্থাপন করা হয়েছে। একটি উদ্যোগের জন্য বিবেচিত সময়কাল হলো, জমি প্রস্তুতির সময় থেকে ফসল সংগ্রহের সময় পর্যন্ত, যেমন বেগুন, দেশী শিম এবং বাঁধাকপি উৎপাদনে ৩ মাস সময় লাগে (সারণি - ২ এর উদাহরণ)।

সারণি - ১ঃ ফসল উৎপাদনে ব্যয় এবং আয় গণনার পদ্ধতি

বিষয় সমূহ (Items)	একক (Unit)	পরিমাণ (Quantity)	মূল্য (টাকা/একক) Price Tk/Unit)	খরচ (Cost)
১) মোট আয় (Gross returns, (i+ii)				
i. প্রধান পণ্য (Main product)				
ii. উপ জাত (By product)				
পরিবর্তনশীল ব্যয় (Variable cost)				
মানব শ্রম (Human labour)	কার্য দিবস			
পশু শ্রম/পাওয়ার টিলার (Animal labour/ Power tiller)				
জমি প্রস্তত (Land preparation)				
বীজ (Seeds)				
ইউরিয়া (Urea)				
টিএসপি (TSP)				
ডিএপি (DAP)				
এমওপি (MOP)				
জিপসাম (Gypsum)				
গোবর (Cow dung)				
খৈল (Oil cake)				
বোরণ (Boron)				
জিংক (Zinc)				
সেচ খরচ (Irrigation charge)				
কীটনাশক (Insecticides)				
অন্যান্য খরচ (Others costs)				
২) মোট পরিবর্তনশীল ব্যয় (Total variable				
জমির ব্যবহারমূল্য (Land use cost)				
পরিচালন মূলধনের উপর সুদ (Interest on operating capital)				
৩) মাট নির্দিষ্ট ব্যয় (Total fixed cost)	Tk.			
৪) মোট ব্যয় (B+C) Gross cost (B+C)	Tk.			
৫) মোট মার্জিন (A-B), Gross margin(A-B)	Tk.			
6) নিট আয় (A-D) Net returns (A-D)	Tk.			
G. আয়-ব্যয় অনুপাত (BCR) Benefit-Cost Ration (BCR)				

সুতরাং, প্রতি হেক্টরের মোট উৎপাদনের মোট উৎপাদন ব্যয় (পরিবর্তনশীল ব্যয় এবং নির্দিষ্ট ব্যয়) হতে প্রতি হেক্টরের নিট আয় বিয়োগ করে প্রতি হেক্টরের নিট লাভ নির্ধারণ করা হয়। বিসিআর হলো একটি আপেক্ষিক পরিমাপ, যা ব্যয়ের প্রতি একক আয়ের তুলনায় ব্যবহৃত হতো। বিসিআরটির মোট আয় এবং মোট ব্যয়ের অনুপাত হিসাবে অনুমান করা হয়ঃ

ব্যয় - আয় অনুপাত = মোট আয়/মোট ব্যয়

সারণি - ২ঃ প্রতি হেক্টরে বেগুন, দেশী শিম এবং বাঁধাকপির জন্য উৎপাদন ব্যয় এবং আয়।

বিষয় সমূহ (Items)	একক (Unit)	বেগুন		দেশী শিম		বাঁধাকপি	
		পরিমাণ (Qty)	মোট (Total)	পরিমাণ (Qty)	মোট (Total)	পরিমাণ (Qty)	মোট (Total)
A. মোট আয় (i+ii) Gross returns, (i+ii)	Tk.		৪৮৩৫০০		৩৪৭০২৮		৪৯৪১৪০
i. প্রধান পণ্য (Main product)	Kg	২৪১৭৫	৪৮৩৫০০	১৫৭৭৪	৩৪৭০২৮	২৪৭০৭	৪৯৪১৪০
ii. উপ জাত (By product)	Tk.	-	-				
পরিবর্তনশীল ব্যয় (Variable cost)							
মানব শ্রম (Human labour)	কার্য দিবস	৩১৫	৮২০১৯	১৪১	৮৮৮৮৭	৩৯২	১০১৯২০
পশু শ্রম/ পাওয়ার টিলার (Animal labour/ Power tiller)	Tk.	-				-	৩০২৭
জমি প্রস্তত (Land preparation)	Tk.		১১৭০৮	-	৩০০০		
বীজ (Seeds)	Kg	১.৭১	১৫৪৪৬	৪১.৮	২০৯০	০.৩	৩৯০০
ইউরিয়া (Urea)	Kg	২৭৮	৫৫৬৩	৪৮.৭৫	৯৭৫	৩৭৭	৭৫৪০
টিএসপি (TSP)	Kg	২৩৬	৮২৭৪	৮১.৭১	৩০০০	২৪৫	৮৫৭৫
ডিএপি (DAP)	Kg	১২২	৪২৯৩	২৩.৪১	৭৯৬	২৫০	৮৫০০
এমওপি (MOP)	Kg	৬৪	১৮০০	৫৩.৫৭	১৫০০	২৬০	৪৬৮০
জিপসাম (Gypsum)	Kg	১৩	৩৩৭	৫.০৪	১২৬	১০০	১০০০
গোবর (**Cow dung**)	Kg	১৫২৪৮	১১৪৩৬	৭৬৫৭	৫৭৪৩	৬৫০০	৪৮৯০
খৈল (Oil cake)	Kg					৪০	৮৮০
বোরন (Boron)	Kg	৩৬	২৯৪৮				
জিংক (Zinc)	Kg	১৩৫	৫২৮৭				
সেচ খরচ (Irrigation charge)	Tk.		১৪৩৭৭				৬৭৩৯
কীটনাশক (Insecticides)	Tk.		২৮৫৮০		১১৮৮৪		২৫০০
অন্যান্য খরচ (Others costs)	Tk.				১২৮৭৫		
B. মোট পরিবর্তনশীল ব্যয় (Total variable cost)	Tk.		**১৯২০৬৮**		**১৩০৮৭৬**		**১৫৪১৫২**
জমির ব্যবহারমূল্য (Land use cost)	Tk.		৪৪৯০৯		২৯৯৪০		৪৫০০০
পরিচালন মূলধনের উপর সুদ (Interest on operating capital)	Tk.		৪২৯৮		১৫২১		৫০০০
C. মাট নির্দিষ্ট ব্যয় (Total fixed cost)	Tk.		৪৯২০৭		৩১৪৬১		৫০০০০
D. মোট ব্যয় (B+C) Gross cost (B+C)	Tk.		২৪১২৭৭		১৬২৩৩৭		২০৪১৫২
E. মোট মার্জিন (A-B), Gross margin(A-B)	Tk.		২৯২৪৩২		২১৬১৫২		৩৩৯৯৮৮
F. নিট আয় (A-D) Net returns (A-D)	Tk.		২৪২২২৩		১৮৪৬৯১		২৮৯৯৮৮
G. আয়-ব্যয় অনুপাত (BCR) **Benefit-**Cost Ration (BCR)		২.০০৩		২.১৪		২.৪২	

খামার ব্যবসার মুনাফা *(Farm Business Profitability)*

খামারের আয় (FARM INCOME)	খামারের ব্যয় (FARM COSTS)	লাভ (PROFIT)
পণ্য বিক্রয় থেকে প্রাপ্ত টাকা এবং ভোগ্য পণ্যের মূল্য। (দ্রষ্টব্য, খামারে উৎপাদিত সমস্ত পণ্যের মূল্য হতে খামার আয় আসে)।	খামারে পণ্য উৎপাদন করার সময় ব্যবহৃত সমস্ত জিনিসের মূল্য; পণ্য উৎপাদন এবং বাজারজাতকরণ ব্যয়।	মোট উৎপাদনের মোট উৎপাদন ব্যয় (পরিবর্তনশীল ব্যয় এবং নির্দিষ্ট ব্যয়) হতে নিট আয় বিয়োগ করেলাভ নির্ধারণ করা হয়।

নোটঃ...
....

খামার ব্যবসা এবং খামার উদ্যোগের মধ্যে পার্থক্য বোঝা

খামার ব্যবসা (Farm Business)

খামার ব্যবসা পুরো খামারটিকে ব্যবসা হিসাবে বোঝায়। সমস্ত উদ্যোগ একসাথে সামগ্রীকভাবে খামার ব্যবসা করে।

খামার উদ্যোগ (Farm enterprises)

খামার উদ্যোগগুলো খামারের ব্যক্তিগত উদ্যোগকে বোঝায়। উৎপাদিত প্রতিটি ফসল বা ধরণের প্রাণিসম্পদ উদ্যোগে রয়েছে। একজন কৃষক ভূট্টা ও শিম উৎপাদন করতে পারেন। ভূট্টা একটি উদ্যোগ; শিম একটি উদ্যোগ; ডিম একটি উদ্যোগ।

নোটঃ...
....
....

ব্যয় বোঝা *(Understanding Cost)*

পরির্তনীয় ব্যয় (Variable cost)ঃ আসল উৎপাদনের ব্যয়। তারা খামারের নির্দিষ্ট উদ্যোগগুলোতে প্রয়োগ করে। এই ব্যয়গুলো আউটপুট পরিবর্তনের হিসাবে পরিবর্তিত হয়। কোনো কিছু উৎপাদিত হলেই এই ব্যয়গুলো ঘটে। কিছুই উৎপাদিত না হলে এগুলো ঘটে না। পরিবর্তনশীল ব্যয় নির্দিষ্ট উদ্যোগগুলোতে বরাদ্ধ করা যেতে পারে।

 বীজ	 সার	 জ্বালানী তেল	 শ্রমিক নিয়োগ	 গবাদি পশুর খাদ্য	 পশু চিকিৎসক

স্থায়ী/ স্থিতিশীল ব্যয় (Fixed costs) ঃ স্থায়ী ব্যয় সামগ্রীকভাবে খামারে প্রযোজ্য। স্থায়ী ব্যয় হলো এমন ব্যয় যা নির্দিষ্ট পণ্যের উৎপাদন আউটপুট পরিবর্তনের সাথে পরিবর্তিত হয় না। স্থায়ী ব্যয় আউটপুট নির্বিশেষে একই থাকে। এমনকি যদি কোনো আউটপুট না থাকে তখনও স্থায়ী ব্যয় হবে।

বিশ্লেষণ থেকে কাজ *(From Analysis to Action)*

শক্তি *(Strengths)*	**সম্ভাব্য কাজ *(Possible Actions)***
উদাহরণঃ আমার খামার অনেক ফসলের জন্য ভাল।	উদাহরণঃ আমি আরও কি উৎপাদন করতে পারি ইহা জানতে একটি বাজার জরিপ করবো।
দুর্বলতা *(Weakness)*	**সম্ভাব্য কাজ *(Possible Actions)***
উদাহরণঃ আমার কোন্ ফসল বেশি লাভজনক তা আমি জানি না।	উদাহরণঃ আমি কিভাবে উদ্যোগের লাভ মূল্যায়ন করবো তা জানবো।

অধ্যায়-ডি : ব্যবসা পরিকল্পনা

ব্যবসা পরিকল্পনা কি?

যেকোন ব্যবসা শুরু করার আগে ব্যবসাটির প্রতিটি কাজের তালিকা তৈরী করতে হয়। এইসব করণীয় কাজগুলোকে ধাপে ধাপে প্রস্তুতি নিয়ে সম্পাদন করা হয়। ব্যবসার এই সুনির্দিষ্ট কাজ সমূহ সুশৃঙ্খলভাবে করার ধাপ গুলোকে ব্যবসা পরিকল্পনা বলে। ব্যবসায়ের সফলতার জন্য পরিকল্পনামাফিক কাজ করা দরকার। এরজন্য উদ্দ্যোতাকে নিজের শিক্ষা, জ্ঞান, অভিজ্ঞতা, দক্ষতা, একাগ্রতা ইত্যাদির উপর নির্ভর করে পরিকল্পনা মাফিক ব্যবসা পরিচালনা করা হয়।

ব্যবসা পরিকল্পনার গুরুত্বঃ

পরিকল্পনা ছাড়া ব্যবসা পরিচালিত হলে যে কোন সময় ব্যবসায় বাধা সৃষ্টি হয় এবং ব্যবসা উন্নয়ন ব্যহত হয়। যে ব্যবসা গ্রহণ করতে যাচ্ছেন সেটার বাজারে কি পরিমান চাহিদা রয়েছে অথবা বর্তমান বাজারে কতটুকু যুগোপোযুগী তা যাচাই করে দেখা। পণ্যটি কিভাবে উৎপাদন করা যায় এবং কারা কারা ব্যবসা পরিচালনায় জড়িত থাকবে, ব্যবসার হিসাব নিকাশ কিভাবে সংরক্ষিত হবে, অর্থের সংস্থান কিভাবে হবে ইত্যাদি বিষয়ে চিন্তা ভাবনা করে ব্যবসা শুরু এবং পরিচালনা করা গেলে ব্যবসার সফলতা অনেকাংশে নিশ্চিত হয়। তাই ব্যবসা পরিকল্পনার গুরুত্ব অপরিসীম।

ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়নে বিবেচ্য বিষয়ঃ

ব্যবসা পরিকল্পনার ৪টি প্রধান ধাপ থাকে। ১. বিপণন পরিকল্পনা, ২. উৎপাদন পরিকল্পনা, ৩ সংগঠন ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা ও ৪. আর্থিক পরিকল্পনা

১. বিপণন পরিকল্পনাঃ

- ❐ পণ্যটা কি?
- ❐ গুণগতমান ও দামের দিক থেকে প্রতিযোগী পণ্যের সাথে এর তুলনা কিভাবে করা যায?
- ❐ ব্যবসাটি কোথায় অবস্থিত হবে?
- ❐ কোন কোন ভৌগলিক এলাকা এর আওত্তাক্ত হবে?
- ❐ বাজার এলাকায় কার কাছে পণ্যটি বিক্রয় করা হবে?
- ❐ পণ্যটির বর্তমান বিক্রয় পরিমাণ নিরুপণ করা কি সম্ভাব?
- ❐ ব্যবসাটি মোট বাজারের কতভাগ পূরণ করবে?
- ❐ পণ্যের বিক্রয় মূল্য কত?
- ❐ কি পরিমাণ পণ্য বিক্রয় করা হবে?
- ❐ পণ্য বিক্রয়ের জন্য কি কি প্রসার পদ্ধতি ব্যবহার করা হবে?
- ❐ বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য বিপণন কৌশল কি হওয়া উচিৎ?
- ❐ পণ্য প্রসার ও বিতরণের জন্য কি পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন?

২. উৎপাদন পরিকল্পনাঃ

- ❐ উৎপাদন প্রক্রিয়াটি কি?
- ❐ কি কি ধরনের ঘর বাড়ি ও যন্ত্রপাতি (স্থায়ী সম্পদ) প্রয়োজন ও তাদের জন্য কি পরিমাণ ব্যবহার ব্যয় হবে?
- ❐ ঘরবাড়ি ও যন্ত্রপাতির ব্যবহারযোগ্য মেয়াদকাল কত?
- ❐ রক্ষণাবেক্ষণ কিভাবে হবে এবং খুচরা যন্ত্রাংশ স্থানীয়ভাবে পাওয়া যাবে কিনা?
- ❐ কখন ও কোথায় যন্ত্রপাতি সংগ্রহ করা যাবে?
- ❐ যন্ত্রপাতির ক্ষমতার কতভাগ ব্যবহার করা হবে?
- ❐ যন্ত্রপাতি বাড়তি ক্ষমতা ব্যবহারের জন্য পরিকল্পনা কি?
- ❐ কখন ও কিভাবে যন্ত্রপাতির মূল্য পরিশোধ করা হবে?

- কারখানা কোথায় স্থাপন করা হবে ও কারখানার বিন্যাস কিভাবে হবে?
- কি পরিমাণ কাঁচামালের প্রয়োজন হবে?
- কাঁচামালের জন্য কি পরিমান খরচ হবে?
- কাঁচামালের উৎস কি কি? কাঁচামাল কি সারা বছর পাওয়া যায়?
- কি পরিমান প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ কর্মীর প্রয়োজন হবে এবং কর্মীর/ শ্রমিকের কি ধরণের দক্ষতা থাকতে হবে?
- দৈনিক কত শ্রমঘন্টা লাগবে? শ্রম ব্যয় কত হবে?
- শ্রমিকদের কি সারা বছর ধরে পাওয়া যাবে? যদি পাওয়া না যায় তবে উৎপাদনের উপর এর প্রভাব কি পড়বে?
- শ্রমিকদের কিভাবে প্রেষনা দেয়া হবে?
- কারখানা উপরি খরচ বাবদ কি পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন হবে?
- পণ্যের একক উৎপাদন ব্যয় কত?

৩. সংগঠন ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনাঃ

- ব্যবসা কিভাবে সংগঠিত হবে?
- ব্যবসায়ের ব্যবস্থাপনা ও পরিচালনা কিভাবে করা হবে?
- উদ্যোক্তার কি কি ব্যবসায়িক অভিজ্ঞতা ও যোগ্যতা আছে?
- ব্যবসা পরিচালনার পূর্বে কি কি উৎপাদন- পূর্ব কার্যাবলী সম্পন্ন করতে হবে?
- উৎপাদন-পূর্ব কার্যাবলীর জন্য কত খরচ হবে?
- অফিসের জন্য কি কি স্থায়ী সম্পাদনের প্রয়োজন হবে?
- কি কি প্রশাসনিক খরচ হবে?
- কতজন কর্মী/ শ্রমিক লাগবে।

৪. অথির্ক পরিকল্পনাঃ

- সর্বমোট কত মূলধনের প্রয়োজন হবে?
- ঋণের প্রয়োজন হবে কিনা? উদ্যোক্তার নিজস্ব বিনিয়োগ কি এবং এর পরিমাণ কত হবে?
- ব্যাংক জামানত কত হবে?
- লাভ-ক্ষতির বিবরণী কি ইঙ্গিত দেয়?
- নগদ অর্থ প্রবাহ বিবরণী কি নির্দেশ করে?
- স্থিতিপত্র কিসের চিহ্ন বহন করে?
- ঋণ পরিশোধের তফশীলটি কিরূপ?
- না-লাভ না-ক্ষতি বিন্দু কত?
- বিনিয়োগের উপর লাভের হার কত?
- প্রকল্পটি কি লাভজনক?

ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়নঃ

ব্যবসা পরিকল্পনা প্রণয়ন ৪ টি ধাপে করতে হয়। নিম্নে ৪টি ধাপ অনুসরণ করে একটি ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরী করা হলোঃ

(পরিশিষ্ট ‘ক’)

ঙ) এসএচইজি’র উপ-প্রকল্প প্রণয়ন ছক

(Format for SHG Sub-project preparation)

Government of the People's Republic of Bangladesh
Ministry of Commerce
Bangladesh Regional Connectivity Project (BRCP-1)

(Use one set of formats for each sub-project proposal preparation)

Part I: General information
প্রথম অংশঃ (সাধারণ তথ্যাবলী)

১. SHG Name:
এসএইচজি’র নামঃ

২. Full address:
এসএইচজি'র পূর্ণ ঠিকানাঃ (গ্রাম, ইউনিয়ন, উপজেলা, জেলা, পোষ্ট কোড)

৩. Year of Formation of SHG:
এসএইচজি কত সালে গঠিত হয়েছেঃ

৪. SHG Registration No. and Date:
এসএইচজি'র রেজিষ্ট্রেশন নং ও তারিখঃ (রেজিষ্ট্রেশন সনদপত্র সংযুক্ত করতে হবে, যদি থাকে)

৫. Short brief of SHG (provide a brief statement of SHG activities previously conducted and presently being carried out related to the sub-project proposal): এসএইচজি'র কর্মকান্ডের সংক্ষিপ্ত বিবরণঃ

৬. Bank account information (name of bank branch, account number, present deposit in the bank) ব্যাংক হিসাবের তথ্যাবলী: (ব্যাংক এর শাখা, একাউন্ট নম্বর, বর্তমান স্থিতি, হিসাব বিবরণী সংযুক্ত করতে হবে, ইত্যাদি) ঃ

৭. List of common assets of the SHG:

এসএইচজি'র যৌথ মালিকানাধীন সম্পদের তালিকা ঃ

ক্রমিক নং	সম্পদ/যন্ত্রপাতির নাম (প্রস্তাবিত)	সংখ্যা
১		
২		
৩		
৪		
৫		
৬		
৭		
৮		
৯		
১০		
১১		
১২		
১৩		

৮. Contact the person with mobile no. (Name of office bearers of the applicant is SHG):

এসএইচজি'র যোগাযোগকারীর নাম, পদবী ও মোবাইল নং ঃ

Part II: Technical and financial information:
দ্বিতীয় অংশঃ কারিগরি ও আর্থিক তথ্যাবলীঃ

৯. Title of the sub-projects (title should be clear, meaningful and self-explanatory): প্রকল্পের শিরোনাম (সুস্পষ্ট, অর্থবহ এবং স্বব্যাখ্যায়িত শিরোনাম) ঃ

১০. Sub-project areas (specify name of the areas) where sub-project activities will be implemented): প্রকল্প এলাকা (কার্যক্রম যে এলাকায় বাস্তবায়িত হবে) ঃ

১১. Description of sub-project(s) (contribution of sub-project(s) to the BRCP-1 objectivities, its Relevancy with the SHG activities, expected beneficiaries to be benefited):

ক) উপ-প্রকল্পের বর্ণনা (প্রস্তাবিত উপ-প্রকল্প কর্মকান্ডের ফলে বিআরসিপি-১ প্রকল্পে কীরূপ প্রভাব পড়বে, প্রকল্পের কর্মকান্ড এসএইচজি কর্মকান্ডের সাথে কতটা সংগতিপূর্ণ, এসএইচজি কীভাবে প্রকল্প থেকে উপকৃত হবে) ঃ

b) Aim of SHG:

(খ) পটভূমি ও যৌক্তিকতাঃ

c) Objectives (specify the objectives that should highlight the needs of proponent SHG in attaining the benefits and income generation): প্রস্তাবিত উপ-প্রকল্পের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্যে (এসএইচজি'র সুফল ও আর্থিক উন্নয়নে উপ-প্রকল্প কর্মকান্ড কীভাবে প্রয়োজন মিটাতে পারে তা সুস্পষ্টভাবে উল্লেখ করতে হবে):

গ) উদ্দেশ্য:

12. Approach and Methods of implementation (statement should be briefed with clear information on the purpose of undertaking of sub-project, provide stepwise clear procedure of implementation): [বাস্তবায়ন পদ্ধতি (উপ-প্রকল্প গ্রহণের উদ্দেশ্য ও বাস্তবায়ন পদ্ধতির পর্যাক্রমিক ধাপগুলো সুস্পষ্টভাবে উল্লেখ করতে হবে)] ঃ

১৩. Duration (mention date start and date closing for implementation): উপ-প্রকল্পের মেয়াদ (উপ-প্রকল্পের কর্মকান্ড শুরু ও সমাপ্তির তারিখ উল্লেখ করতে হবে) ঃ

(ক) আনুসাংগিক মালামাল ক্রয় এবং কার্যক্রম শুরুর তারিখঃ

(খ) বাস্তবায়নকাল ঃ

১৪. Budget and the proposed matching grant (total of the sub-project cost, specify the amount required from Matching Grant source; amount to be contributed from the applicant SHG's savings against each budget item; use the following format for budgeting):

Sub-Project Title :				
Budget item	Cost in Taka	Budget contribution (Taka)		Remarks
Activity item		Matching Grant (50%)	SHG Contributions (50%)	
A. Capital Cost (Items)				
a.				
b.				
Etc.				
B. Recurrent Cost (Items)				

Sub-Project Title :				
Budget item	Cost in Taka	Budget contribution (Taka)		Remarks
Activity item		Matching Grant (50%)	SHG Contributions (50%)	
a.				
b.				
Etc.				

বাজেট এবং প্রস্তাবিত ম্যাচিং গ্রান্ট (নিম্নের সারণীতে বাজেটের প্রত্যেক লাইন আইটেমে উপ-প্রকল্প ব্যয়ের দফাভিত্তিক মোট বাজেট, ম্যাচিং গ্রান্ট উৎস হতে প্রয়োজনীয় বাজেটের পরিমাণ ও এসএইচজি'র ব্যয় পরিমাণ উল্লেখ করেত হবে):

সারণী-১: প্রাক্কলিত বাজেট (স্থায়ী সম্পদ ও কাঁচামালের খরচ)

ব্যয়ের দফা/খাত	সংখ্যা	একক মূল্য (টাকা)	মোট মূল্য (টাকা)	উপ-প্রকল্পের ম্যাচিং গ্র্যান্টের পরিমাণ (সর্বোচ্চ ৫০%)*	নূন্যতম এসএইচজি প্রদত্ত অর্থ (৫০%)	মন্তব্য

i) **মোট বিনিয়োগ (ঘ এর ১.৪) ঃ-- টাকা**

ii) **মোট সম্ভাব্য বিক্রয় আয় (ক এর ৩) ঃ --টাকা**

iii) **বিক্রয়ের উপর লাভের হার (ঘ এর ৬) ঃ ----------- %**

iv) **অনুদান/ঋণ পরিশোধের মেয়াদকাল ঃ ----------------------------------- বছর**

v) **বিনিয়োগের উপর লাভের হার (ঘ এর ৪) ঃ --------------%**

মোট বিনিয়োগ কত মাসে উঠে আসবে ঃ

মোট বিনিয়োগ ÷ নীট মুনাফা = --------------- বছর

১৫. Key activities and implementation plan (প্রধান প্রধান কর্মকান্ড ও বাস্তবায়ন পরিকল্পনা):

১৬. Risk and mitigation measures (specify possible risk or threatened during implementation period that could destroy the produces, if any; clearly, state the process can be adopted to face the risks): ঝুঁকি এবং ঝুঁকি মোকাবেলায় পদক্ষেপ (সম্ভাব্য ঝুঁকি অথবা বাস্তবায়ন সময়কালে হুমকি যা উৎপাদনকে নষ্ট বা ধ্বংস করতে পারে তা উল্লেখ করতে হবে; ঝুঁকি মোকাবেলায় যেসব পদ্ধতি গ্রহণ করা যেতে পারে তা সুস্পষ্টভাবে বর্ণনা করতে হবে):

সম্ভাব্য ঝুঁকি সমূহ	ঝুঁকি মোকাবেলায় করণীয়

১৭. Social issues (state how the sub-project activities will benefit the social context of SHG farmers, whether there is scope to benefit the women farmers of the community): (উপ-প্রকল্পের কার্যকান্ড দ্বারা এসএইচজি'র পার্শ্ববর্তী উদ্যোক্তাগণ কীভাবে লাভবান হবেন তার বর্ণনা সুস্পষ্টভাবে উল্লেখ করতে হবে, নারী উদ্যোক্তাগণ লাভবান হবার কোন সুযোগ আছে কিনা বর্ণনা করতে হবে):

১৮. Environmental issues (state possible environmental implications of the sub-project activities, if any): পরিবেশগত বিষয়াদি (উপ-প্রকল্প কার্যকান্ডের দ্বারা পরিবেশে কোন নেতিবাচক প্রভাব সৃষ্টি হবে কিনা তা উল্লেখ করতে হবে):

১৯. Marketing aspect (provide a brief on business aspects, scope of marketing of the produces in the local, urban and export markets):

উৎপাদিত পণ্যের বিপণন সুযোগ সৃষ্টিতে এই উপ-প্রকল্পের ভূমিকা (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে):

১. উপ-প্রকল্পের অংশীদারিত্বের বিবরণঃ

ক্রমিক নং	উদ্যোক্তাদের নাম ও ঠিকানা	মূলধন	উপ-প্রকল্পের অংশীদারিত্ব	লভ্যাংশ	মন্তব্য
১.					
২.					
৩.					
৪.					
৫.					
৬.					
৭.					
৮.					
৯.					
১০.					
১১.					
১২.					
১৩.					
১৪.					
১৫.					

২০. Capacity of SHG in sub-project implementation (past experience, technology using capacity, operation manual, acquired funds (cash and kind), office or meeting place etc.) প্রস্তাবিত উপ-প্রকল্প বাস্তবায়নে এসএইচজি'র সক্ষমতার বর্ণনা [পূর্ব অভিজ্ঞতা, প্রযুক্তি প্রয়োগ সক্ষমতা, ব্যবহার বিধি প্রণয়ন, অর্জিত সম্পদ, অফিস (মিটিং এর স্থান)] ইত্যাদি

২১. Sustainability issues (provide clear statement on the scope of contamination of similar activities after expire of the schedule periods, role and process to be adopted in sustaining the benefits): মেয়াদ শেষে উপ-প্রকল্পের কার্যক্রম অব্যাহত রাখার পরিকল্পনাঃ

22. Pronouncement of SHG (reference of Governing Body meeting in which the decision on the sub-project has been taken include the proceedings of meeting with the members present in the meeting): এসএইচজি অভিব্যক্তি/স্বীকারোক্তিঃ (প্রস্তাবিত উপ-প্রকল্পের বিষয়ে এসএইচজি যে সভায় সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছে তা উল্লেখসহ কার্যবিবরণী সংযুক্ত করতে হবে)

Signature	Signature
Name	Name
Member Secretary	Chairman
Name of SHG	Name of SHG
Date	Date

Note: Attach all necessary supporting documents with the application.
সমস্ত প্রয়োজনীয় কাগজপত্র দরখাস্তের সাথে সংযুক্ত করতে হবে।

(পরিশিষ্ট 'খ')

ঘোষণাপত্র
(Declaration)

বিআরসিপি-১ এর অধিনে ম্যাচিং গ্রান্ট প্রাপ্তি ও ব্যবহার সংক্রান্ত অঙ্গীকারনামা

আমি/ আমরা নিম্ন স্বাক্ষরকারী .... বিআরসিপি-১ এর আওতায়-------------------- এসএইচজি'র পক্ষে ------------- ------------------------ শীর্ষক উপ-প্রকল্প বাস্তবায়নের জন্য ম্যাচিং গ্রান্ট সহায়তার জন্য আবেদন করি। উক্ত উপ- প্রকল্পটি যোগ্য বিবেচিত হওয়ায় ম্যাচিং গ্রান্ট সহায়তা বরাদ্দের সম্মতি পাওয়া গিয়েছে। উক্ত বরাদ্দ প্রাপ্তির জন্য আমি/আমরা ----------- ------------------- এসএইচজি'র পক্ষে এই মর্মে অঙ্গিকার করছি যে ম্যাচিং গ্রান্ট এর অধিনে প্রাপ্ত অনুদান সদ্ব্যবহার নিম্মরুপ শর্তাবলী মানিয়া চলিবঃ

শর্তাবলীঃ

১. ম্যাচিং গ্রান্ট সহায়তার অর্থ শুধুমাত্র প্রস্তাবিত উপ-প্রকল্পের কর্মপরিকল্পনা অনুযায়ী ব্যয় করিব।
২. ম্যাচিং গ্রান্ট সহায়তার অর্থ ব্যয় এবং উপ-প্রকল্পের যন্ত্রপাতি/সরঞ্জামাদি ক্রয়ে উপযুক্ত কর্তৃপক্ষের প্রদত্ত নিয়মাবলী মানিয়া চলিব।
৩. ব্যয় বিবরণী এবং ভাউচারসমূহ যথাসময়ে বিআরসিপি-১ কর্তৃপক্ষের নিকট দাখিল করিব।
৪. ম্যাচিং গ্রান্ট সহায়তার অর্থ ব্যয়, উপ-প্রকল্পের আয় ও আর্থিক ব্যবস্থাপনা বিষয়ে এসএইচজি'র সকল সদস্যকে যথাবিহীত অবহিত করিব।
৫. উপ-প্রকল্প বাস্তবায়নে উপজেলা পর্যায়ের/বিআরসিপি-১ এর সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা এবং বিশেষজ্ঞদের সহায়তা গ্রহন করিব এবং তাহাদের কারিগরী পরামর্শ অনুযায়ী উপ-প্রকল্প বাস্তবায়ন করিব।
৬. আমার/আমাদের দ্বারা উপ-প্রকল্প বাস্তবায়নে কোন প্রকার ব্যর্থতা দেখা দিলে তার দায়-দায়িত্ব আমি/আমরা বহন করিব। আমি/আমাদের ব্যর্থতার বিষয়ে সংশ্লিষ্ঠ কর্তৃপক্ষের সিদ্ধান্ত মানিয়া চলিব।
৭. উপ-প্রকল্পের যে সব যন্ত্রপাতি/সরঞ্জামাদি ক্রয় করা হবে তা গ্রুপ ব্যতিত হস্তান্তর যোগ্য নহে। যদি কোন সদস্য এসএইচজি হতে চলে যায়/পদত্যাগ করে তাহলে দলের অন্য সদস্যগণ যন্ত্রপাতি/সরঞ্জামাদি যথাযথ ব্যবহার চলমান রাখবে।
৮. বিআরসিপি-১ প্রকল্পের মেয়াদ শেষে এসএইচজি'র সদস্যদের ঐক্যমতের ভিত্তিতে উপ-প্রকল্প কার্যক্রম/ কার্যক্রমসমূহ চলমান রাখিব।
৯. বিআরসিপি-১ প্রকল্প কর্তৃক যে সমস্ত উপ-প্রকল্প প্রস্তাবনা উপযুক্ত কর্তৃপক্ষের সুপারিশের প্রেক্ষিতে ম্যাচিং গ্রান্ট এর জন্য অনুমোদিত হবে না তাদের নিকট পরবর্তীতে ব্যাখা প্রদানে বাধ্য থাকবে না।

উপর্যুক্ত শর্তাবলী মানিয়া চলিবার অঙ্গিকারবদ্ধ হওয়ায় উভয়পক্ষ অনুদান প্রদান ও গ্রহনে সম্মত হই। সে মতে আমি/আমরা----- ------------ এসএইচজি'র পক্ষে নিম্মে স্বাক্ষর দানকারী সাক্ষীগণের উপস্থিতিতে অদ্য --------------- তারিখ অত্র অঙ্গীকারনামা স্বাক্ষর করিলাম।

এসএইচজি'র পক্ষে

১. ------------------------

২. ------------------------

স্বাক্ষীঃ

১. ------------------------

২. ------------------------

ক) বিপণন পরিকল্পনা

১. পণ্যের বর্ণনা ঃ

২. বিক্রয় মূল্য ঃ --------- টাকা প্ররিমাণঃ ------------ গ্রাম/কেজি

প্রণ্যের একক বিক্রয় মূল্য ---------------- টাকা

৩. বছরে মোট বিক্রয় আয় = (দৈনিক --------- টি X -------- দিন X ---------- মাস

X -----------------একক বিক্রয় মূল্য) =---------------------------- **টাকা**

৪. বছরে পণ্য বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ ঃ

প্রতিদিন বিক্রয় (সংখ্যা)	প্রতি মাসে (সংখ্যা)	তিন মাসে (সংখ্যা)	ছয় মাসে (সংখ্যা)	বছরে (সংখ্যা)
টি	টি	টি	টি	টি
টি	টি	টি	টি	টি
টি	টি	টি	টি	টি

৫. বিপণন খরচ, পণ্য বিক্রয় ও সরবরাহের জন্য প্রয়োজনীয় খরচ (যেমনঃ বিক্রয় প্রতিনিধি, বিক্রয় পরিবহন, সাইনবোর্ড, ব্যানার, ফেজবুকে বিজ্ঞাপন, ইত্যাদি) ঃ

বিক্রয় প্রতিনিধিঃ -------- জন X মাসিক বেতন------------ টাকা X ----------মাস = ------------ টাকা

বিক্রয় পরিবহন ঃ কুরিয়ার খরচ মাসিক ------- X ---------মাস = টাকা

সাইনবোর্ড, ব্যানার (বছরে) ঃ = টাকা

ফেজবুকে বিজ্ঞাপনঃ =

অন্যান্য ঃ = টাকা

মোট বিপণন খরচ ঃ = টাকা

৬. বাস্তবায়নের সময়কালঃ ---------- বছর

৭ কর্মপরিকল্পনা ঃ (কর্মী নিয়োগ, যোগাযোগ, সরবরাহ, প্রচার ও বিপণন) ঃ

কর্মী নিয়োগ ঃ -------------------------------------- জন

প্রচার ও বিপনন ঃ (সাইনবোর্ড, ব্যানার, মুখে মুখে, অনলাইন, ফেসবুক, হোয়াটস্যাপ, ইউ টিউব, ভিজিটিং কার্ড)

যোগাযোগ ঃ (মোবাইল, হোয়াটস্যাপ, ম্যাসেঞ্জার, ইমু, সরাসরি, ডাক ও তার)

সরবরাহ ঃ সরাসরি ও কুরিয়ার

৮. প্রয়োজনীয় কারিগরি দিক চিহ্নিতকরণ (প্রশিক্ষণ, নতুন বাজার সন্ধান, ডিজিটালী বিক্রয় কৌশল) ঃ

প্রশিক্ষণ ঃ কর্মী প্রশিক্ষণ প্রদান করা হবে।

নতুন বাজার সন্ধান ঃ জরিপের মাধ্যমে নতুন নতুন বাজারের সন্ধান করতে হবে।

ডিজিটালী বিক্রয় কৌশলঃ ডিজিটাল টুলস ব্যবহার করে বিক্রয় কৌশল জানা ও প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ গ্রহণ।

৯. সময় ও সম্পদের সুষ্ঠু ব্যবহার: (নির্দিষ্ট সময়ে নির্দিষ্ট কাজের পরিকল্পনা অনুসারে প্রতিটি কাজ করা ও কাজের দেখভাল করা যাতে করে উল্লেখিত লক্ষ্যেমাত্রা পূরণ হয়)।

বাস্তবায়ন সময়কালের মধ্যে ব্যবসায়ের সমস্ত সম্পদের পূর্ণ ব্যবহার নিশ্চিত করণ ও সচেতনতার সাথে তদারকি করা হবে।

খ) উৎপাদন পরিকল্পনা

উৎপাদন পরিকল্পনার ধাপসমূহঃ

১. স্থায়ী সম্পদের তালিকা ও অবচয় (ক্ষয়) নির্ধারণঃ

স্থায়ী সম্পদ	ক্রয় মূল্য (টাকা)	সম্পদের স্থায়ীত্ব (বছর)	অবচয় (ক্ষয়) (টাকা)	মন্তব্য
১.১ ভূমি (ভূমির অবচয় প্রয়োজন নেই)				প্রতি বছর ১০% হারে যোগ হবে
১.২ দালান/অবকাঠামো				বছরে ১০% হারে সম্পদের (অবচয়)/ক্ষয় নির্ধারণ হয়েছে
১.৩		বছর		
১.৪		বছর		
১.৫		বছর		
১.৬		বছর		
১.৭		বছর		
১.৮		বছর		
১.৯		বছর		
১.১০		বছর		
১.১১		বছর		
১.১২		বছর		
১.১৩		বছর		
১.১৪		বছর		
১.১৫		বছর		
১.১৬		বছর		
১.১৭		বছর		
১.১৮		বছর		
১.১৯		বছর		
১.২০		বছর		
১.২১ অন্যান্য		বছর		
মোট				

২. স্থায়ী সম্পদের রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামত খরচঃ বছরে ----------------------------------- টাকা

৩. বাৎসরিক কাঁচামালের খরচঃ

কাচাঁমালের বিবরণ (কাঁচামাল ও লেবেলের খরচ)	বছরে ব্যয় (টাকা)	কোথায় পাওয়া যাবে
মোট		

৪. উৎপাদনের সাথে জড়িত জনবলঃ

i) বছরে মোট উৎপাদন পরিচালনা হবে (কাচামাল প্রাপ্তি সাপেক্ষে) ঃ -------------------------- দিন।

ii) বাৎসরিক উৎপাদন চক্র ঃ ------------ টি iii) প্রতি উৎপাদন চক্রের সময় কাল ঃ ----------দিন

iv) প্রতি উৎপাদন চক্রে জনশক্তির চাহিদা ঃ ------------- জন v) জন প্রতি দৈনিক মুজুরি ঃ ------------------ টাকা,

বাৎসরিক মোট মজুরিঃ

শ্রমিক	বাৎসরিক বেতন/মজুরী
সংখ্যা জন	(শ্রমিক সংখ্যা X ৪ এর **i** X ৪ এর **v**) = টাকা
অন্যান্যঃ	টাকা
মোট প্রত্যক্ষ মজুরি বাবদ ব্যয়	**টাকা**

৫. কারখানার অন্যান্য প্রত্যক্ষ খরচঃ

ক্রমিক নং	বিবরণ	উৎপাদন চলাকালিন বাৎসরিক খরচ	মন্তব্য
৫.১	ইউটিলিটি (গ্যাস, বিদ্যুৎ, পানি ও ইন্টারনেট)		
৫.২	রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামত খরচ (খ এর ২)		
৫.৩	স্থায়ী সম্পদের অবচয় (খ এর ১)		
৫.৪	ভাড়া (ভূমি, কারখানা, মেশিন ইত্যাদি যদি থাকে)		কারখানা ভাড়া = ভাড়ার পরিমান X ১২ মাস
৫.৫			
৫.৬	অন্যান্য		
	মোট কারখানার অন্যান্য প্রত্যক্ষ খরচ		

৬. বাৎসরিক উৎপাদন ব্যয় ঃ

ক্রমিক নং	বিবরণ	টাকা
১	জনবলের বেতন (খ এর ৪)	
২	কাঁচামালের খরচ (খ এর ৩)	
৩	কারখানার সার্বিক খরচ (খ এর ৫)	
৪		
৫		
৬		
৭		
	মোট বাৎসরিক উৎপাদন ব্যয়	

সূত্র নং-০১

বাৎসরিক মোট উৎপাদন ব্যয় (খ এর ৬)

একক প্রতি উৎপাদন ব্যয় = --

বছরে বিক্রয়কৃত মোট পণ্যের পরিমাণ/সংখ্যা (ক এর ৪)

একক প্রতি উৎপাদন ব্যয় = টাকা

= টাকা

উপরের সূত্র থেকে প্রাপ্তঃ

প্রতি -------- গ্রাম/কেজি কৃষি প্রক্রিয়াজাত করণ পণ্যের উৎপান খরচ ----------- টাকা

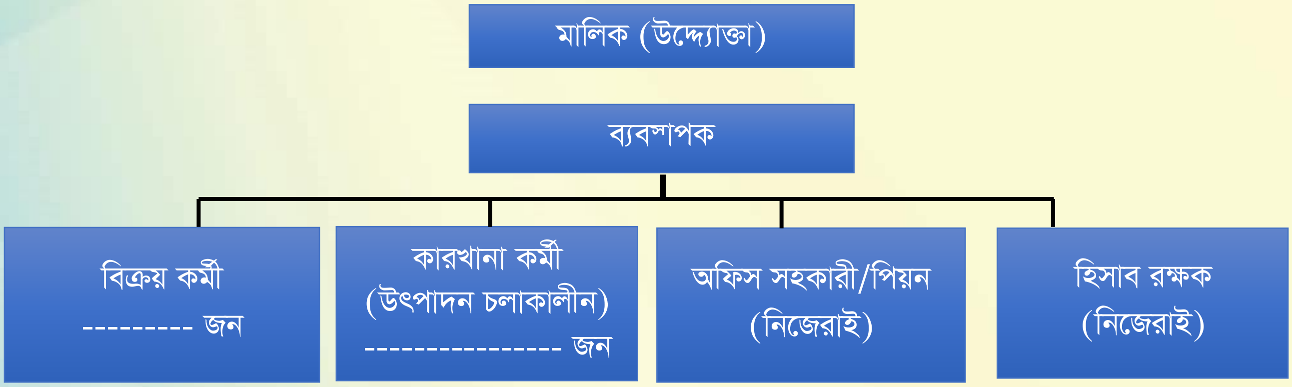
গ) সংগঠন ব্যবস্থাপনা পরিকল্পনা

১. সাংগঠনিক কাঠামো (অফিস) ঃ

ধ. ব্যবসার নামঃ --

পূর্ণ ঠিকানাঃ --

১.২ পরিচালনার লোকবল (শ্রমিক সহ) ঃ ------------ জন



২. ব্যবসার মালিকানার ধরণঃ

- ➢ এক মালিকানা ব্যবসায়;
- ➢ অংশীদারি ব্যবসায়;
- ➢ যৌথমূলধনী ব্যবসায়;
- ➢ সমবায় ব্যবসায়;
- ➢ রাষ্ট্রীয় ব্যবসায়;

৩. ব্যবসা পূর্ব কার্যক্রম ও খরচ সমূহ ঃ

ক্র: নং	ব্যবসা পূর্ব কার্যক্রম	সময়	খরচ
৩.১	ব্যবসার পরিকল্পনা প্রস্তুকরণ	মাস/বছর	
৩.২	ব্যবসার রেজিস্ট্রেশন এবং ট্রেড লাইসেন্স, টিন ও অন্যান্য	মাস/বছর	
৩.৩	ঋণ আবেদন/অনুদান আবেদন	মাস/বছর	
৩.৪	চুক্তি সম্পাদন	দিন/মাস	
৩.৫	জমি ক্রয় (এ ক্ষেত্রে শুধু সময়)	--	
৩.৬	ইউটিলিটি সংযোগ	মাস/বছর	
৩.৭	জনবল নিয়োগ	মাস/বছর	
৩.৮	প্যাকেজিংয়ের ছাড়পত্র (b মার্ক)	মাস/বছর	
৩.৯	মানচিহ্ন গ্রহন (BSTI)	মাস/বছর	
৩.১০			
৩.১১			
৩.১২	অন্যান্য		
	মোট ব্যবসা পূর্ব কার্যক্রম ও খরচ		

৪. অফিস সরঞ্জামাদির তালিকা ও অবচয় নির্ধারণ:

স্থায়ী সম্পদ	সংখ্যা	একক (মূল্য)	মোট মূল্য	স্থায়ীত্ব	অবচয় (ক্ষয়) টাকা
টেবিল	টি			বছর	
চেয়ার	টি			বছর	
ফাইল কেবিনেট , ফ্যান ও লাইট ইত্যাদি				বছর	
মনোহরি/স্টেশনারী					
অন্যান্য					
মোট					

৫. বাৎসরিক প্রশাসনিক জনবলের ব্যয়:

নাম	পদবী	বেতন (টাকা)
	সভাপতি	
	সদস্য সচিব	
	কোষাদক্ষ্য	(------------- X ১২) =
	সদস্য	
	সদস্য	
	সদস্য	
	সদস্য	
	সদস্য	
	সদস্য	
	সদস্য	
মোট বাৎসরিক প্রশাসনিক জনবলের ব্যয়		

৬. বাৎসরিক প্রশাসনিক ব্যয়:

ক্র: নং	বিবরণ	খরচ (টাকায়)
৬.১	অফিস সরঞ্জামাদির অবচয় (গ এর ৪)	
৬.২	প্রশাসনিক জনবলের বেতন (গ এর ৫)	
৬.৩	ইউটিলিটি (গ্যাস, বিদ্যুৎ, পানি ইত্যাদি) (খ এর ৫.১)	
৬.৪	টেলিফোন, ডাক ও তার	
৬.৫	মনোহরি/স্টেশনারি (গ এর ৪)	
৬.৬	আপ্যায়ন	
৬.৭		
৬.৮	অন্যান্য	
মোট বাৎসরিক প্রশাসনিক ব্যয়		

ঘ) আর্থিক পরিকল্পনা

সাধারণত ব্যবসার আর্থিক পরিকল্পনায় নিম্নোক্ত বিষয়গুলো বিবেচনা করা হয় যেমন:

১. মোট প্রকল্প বাস্তবায়ন খরচ:

বিবরণ	মূল্য (টাকা)	ঋণ (টাকা)	নিজস্ব মূলধন (টাকা)	মোট (টাকা)
১.১ স্থায়ী সম্পদ (খ এর ১)				
১.২ ব্যবসা পূর্ব কার্যক্রম ও খরচ (গ এর ৩)				
১.৩ বাৎসরিক উৎপাদন ব্যয় (খ এর ৬)				
১.৪ বাৎসরিক প্রশাসনিক ব্যয় (গ এর ৬)				
মোট পরিচালনা ব্যয় (১.৩+১.৪) ঃ				
মোট বিনিয়োগ (ঘ এর ১)				

১.৫ মোট বিনিয়োগ = টাকা

১.৬ নিজস্ব মূলধন ৫০% = টাকা

১.৭ প্রকল্প থেকে প্রাপ্তি ৫০% = টাকা

১.৮ প্রয়োজনীয় ঋণ = প্রকল্প থেকে সুদ মুক্ত অনুদান প্রাপ্তি, (ঋণ প্রযোজ্য নয়)

১.৯ অনুদান: নিজস্ব মূলধন = নিজস্ব মূলধন ৫০% এবং প্রকল্প থেকে প্রাপ্তি ৫০%

বিঃ দ্রঃ প্রকল্প থেকে সর্বোচ্চ প্রাপ্তি -- টাকা

২. ঋণ এর পরিমান এবং ঋণ পরিশোধের সময়কাল: প্রকল্প থেকে সুদ মুক্ত অনুদান প্রাপ্তি, (ঋণ প্রযোজ্য নয়)

সময়কাল (বছর)	মোট পরিশোধ	সুদ (%)	আসল পরিশোধ	বকেয়া আসল
০				
১				
২				
মোট				

৩. লাভ ও ক্ষতির বিবরণ:

বিবরণ	বছর-১ (টাকা)	বছর-২ (টাকা)	বছর-৩ (টাকা)
৩.১ বাৎসরিক মোট বিক্রয় আয় (ক এর ৩)			
৩.২ প্রত্যক্ষ ব্যয় ঃ			
৩.২.১ বাৎসরিক কাঁচামালের ব্যয় (খ এর ৩)			
৩.২.২ প্রত্যক্ষ মজুরী বাবদ ব্যয় (খ এর ৪)			
৩.২.৩ কারখানার অন্যান্য প্রত্যক্ষ ব্যয় (খ এর ৫)			
মোট প্রত্যক্ষ ব্যয়			
৩.৩ মোট মুনাফা (৩.১-৩.২)			
৩.৪ পরোক্ষ ব্যয়সমূহ ঃ			
৩.৪.১ মোট বিপণন ব্যয় (ক এর ৫)			
৩.৪.২ মোট বাৎসরিক প্রশাসনিক ব্যয় (গ এর ৬)			
৩.৪.৩. আর্থিক ব্যয় (সুদ সহ)			
৩.৪.৪ অবচয় (গ এর ৪)			
মোট পরোক্ষ ব্যয়			
৩.৫ নীট মুনাফা (৩.৩-৩.৪)			

৪. বিনিয়োগের উপর লাভের হার (%):

$$\frac{\text{নীট মুনাফা}}{\text{বিনিয়োগ}} \times ১০০ = \quad\quad \%$$

৫. মাসিক আয় = নিট মুনাফা/১২ মাস

৬. বিক্রয়ের উপর লাভের হার (%):

$$\frac{\text{নীট মুনাফা}}{\text{মোট বিক্রয় আয়}} \times ১০০ = \quad\quad \%$$

চ. অংশগ্রহণকারীদের ব্যবসায় প্রোফাইল তৈরি অনুশীলনের জন্য ফর্ম

ব্যবসা/প্রতিষ্ঠানের পরিচিতি	
ব্যবসা/প্রতিষ্ঠানের নামঃ	
ব্যবসা/প্রতিষ্ঠানের পূর্ণ ঠিকানাঃ	
ব্যবসা/প্রতিষ্ঠানের মালিকানার ধরণঃ টিক চিহ্ন দিন	একক/অংশিদারী/পারিবারিক/ মালিকানা/ অন্যান্য
ব্যবসার ধরনঃ টিক চিহ্ন দিন	শুধুমাত্র উৎপাদন/উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ/ট্রেডিং (শুধুমাত্র ক্রয়-বিক্রয়)/সেবা (সার্ভিস জাতীয়)/অন্যান্য
ব্যবসার অর্থের উৎসঃ টিক চিহ্ন দিন	নিজের পুজি/ব্যাংক ঋণ/এনজিও/ অন্যান্য
ব্যবসা শুরুর তারিখ ও সালঃ	
সদস্যদের ট্রেড লাইসেন্স নাম্বারঃ	
ভ্যাট (VAT) রেজিস্ট্রেশন নাম্বারঃ	
সদস্যদের ট্যাক্স সনাক্তকরণ নাম্বার (TIN):	
পরিবেশ অধিদপ্তরের ছাড়পত্র (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে):	
টেলিফোন/মোবাইল নাম্বারঃ	
ই-মেইল (যদি থাকে):	
উদ্যোক্তার/ব্যবসায়ীর পরিচিতি (ব্যক্তিগত)	
উদ্যোক্তার/ব্যবসায়ীর নামঃ	
বর্তমান ঠিকানাঃ	
স্থায়ী ঠিকানাঃ	
বয়সঃ	
জাতীয় পরিচয়পত্র নাম্বারঃ	
টেলিফোন/মোবাইল নাম্বারঃ	
ই-মেইল নাম্বার (যদি থাকে)ঃ	
ব্যবসার সংক্ষিপ্ত বিবরণ	
পণ্যের বর্ণনা ঃ	
পণ্যের লক্ষ্যভুক্ত ক্রেতা ঃ	
পণ্যের বাজারজাতকরণ এলাকা ঃ	
মাসিক গড় বিক্রয়ের পরিমাণ (পণ্য) ঃ (ক এর ৪)	
মাসিক গড় বিক্রয়ের পরিমাণ (টাকা) ঃ (ক এর ৩ /১২)	

ব্যবসা/প্রতিষ্ঠানের পরিচিতি	
মাসিক উৎপাদন (খ এর ৬ ÷ ১২) ব্যয় ঃ	
মাসিক বিপণন খরচ (ক এর ৫ ÷ ১২) ঃ	
মাসিক উৎপাদন খরচ + মাসিক বিপণন খরচ	
মাসিক গড় আয়ের পরিমাণ = মাসিক গড় বিক্রয়ের পরিমাণ - (মাসিক উৎপাদন খরচ + মাসিক বিপণন খরচ) ঃ	
স্থায়ী সম্পদের পরিমান (টাকা) ঃ	
মোট কর্মী সংখ্যা ঃ	
মোট বিনিয়োগের পরিমান (টাকা) ঃ	
নিজস্ব মূলধন (টাকা) ঃ	
ঋণের পরিমান (টাকা) ঃ	
অন্যান্য তথ্য ঃ	
প্রশিক্ষণ গ্রহণ ঃ	
বাণিজ্য মেলায় অংশগ্রহণ	

সম্ভাব্য সুযোগঃ বাজার জরিপ করে দেখা গিয়েছে যে, আমাদের পণের চাহিদা অছে এই চাহিদা মোতাবেক আমাদের পণ্যের নির্ধারিত বিক্রয় দাম ও সঠিক ভাবে করা হয়েছে। তাতে করে পণ্যটি বিক্রয় হওয়ার যথেষ্ট সুযোগ আছে। প্রয়োজনে বাজার এলাকা বাড়ানো হবে এবং বিক্রয় কর্মী বাড়ানো হবে। ফলে ব্যবসাটি লাভজনক করার সথেষ্ট সুযোগ আছে।

ঝুঁকিঃ বাজারে প্রথম ঝুঁকি হলো প্রতিযোগিতা, দ্বিতীয় ঝুঁকি হলো কোয়ালিটি , তৃতীয় ঝুঁকি পণের দাম, চতুর্থ ঝুঁকি হলো প্রয়োজনীয় লাইসেন্স। এই সব ঝুঁকি গুলো বিবেচনায় নিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করা হবে।

পরবর্তী লক্ষ্যঃ প্রয়োজনীয় পুঁজি সংগ্রহ করে ব্যবসা বৃদ্ধি করা হবে। আমাদেও ব্যবসার একটি সুনির্দিষ্ট লক্ষ্য হলো আর্থিক ভাবে সাবলম্বী হওয়া ও কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা।

অধ্যায়-ই

নারী উদ্যোক্তা ও নারী রপ্তানিকারকদের জন্য বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক প্রদত্ত সুবিধা (Facilities provided by Bangladesh Bank for the women entrepreneur and women exporter)

নারী উদ্যোক্তা ও নারী রপ্তানিকারকদের জন্য বিশেষ ঋণ সুবিধাঃ

ভূমিকাঃ

কর্মসংস্থান বৃদ্ধির ক্ষেত্রে দেশে ক্ষুদ্র, অতি ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যেগ উন্নয়নে একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রয়েছে। তদুপরি সুষম উন্নয়নে সব ধরনের জনগোষ্ঠীতে এবং এলাকার উন্নয়ন ধারা প্রসারের ক্ষেত্রে ক্ষুদ্র, অতি ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যেগের ভূমিকাও স্বীকৃত। এই উন্নয়নের গুরুত্ব বিবেচনা করেএসব উদ্যোগে ঋণপ্রবাহ বাড়ানোর জন্য বাংরাদেশ ব্যাংক ২০১০ সালে এসএমই ঋণ সুবিধা প্রদান চালু করেছে। এ সুবিধার আওতায় নারী উদ্যোক্তা ও নারী রপ্তানিকারকদের জন্য ঋণের শর্তাবলী সহজ করেছে। ঋণ পাওয়ার উপযোগি প্রকৃত নারী উদ্যোক্তা শনাক্তকরণের জন্য ব্যাংকের শাখাগুলো অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের সহায়তা নেবে। এসব প্রতিষ্ঠানের মধ্যে আছে বিএসসিআইসি, বাংলাদেশ উইমেন চেম্বার অব কমার্স এ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি (বিডব্লিউসিসিআই) ও নারী উদ্যোক্তাদের অন্যান্য সংগঠন।

নারী উদ্যোক্তাঃ

নারী উদ্যোক্তা বলতে ব্যবসায়ে নিয়োজিত কোন নারী যদি স্বনামে কোন ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠান পরিচালনায় নিয়োজিত থাকেন তবে তাকে নারী উদ্যোক্তা হিসেবে অভিহিত করা যেতে পারে। বাংলাদেশ ব্যাংকের পুনঃঅর্থায়ন কর্মসূচির আওতায় নারী উদ্যোক্তাদের এসএমই ঋণ প্রদানে অগ্রাধিকার ও বিশেষ সুবিধা (স্বল্প সুদে ঋণ) প্রদান করা হয়ে থাকে। উল্লেখ্য, কোন প্রতিষ্ঠানে কোন নারী উদ্যোক্তার মালিকানার একক বা একাধিক নারী অংশীদার বা শেয়ারধারীর অংশ শতকরা ৫১ ভাগ বা তার অধিক হলে ঐ প্রতিষ্ঠানকে নারী উদ্যোক্তা প্রতিষ্ঠান হিসেবে গণ্য করতে হবে এবং বিশেষ সুবিধার আওতায় ঋণ প্রদান করা যাবে।

নারী উদ্যোক্তা উন্নয়নে বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক গৃহীত পদক্ষেপসমূহ নারীদেরকে অর্থনৈতিক মূলধারায় অধিকহারে সম্পৃক্তকরণের উদ্দেশ্যে নারী উদ্যোক্তাদের জন্য সহজশর্তে আর্থিক সুবিধা নিশ্চিতকরণসহ সার্বিক নারী উদ্যোক্তা উন্নয়নের লক্ষ্যে বাংলাদেশ ব্যাংকের এসএমই এন্ড স্পেশাল প্রোগ্রামস্ বিভাগ কর্তৃক নানাবিধ উদ্যোগ গ্রহণ ও কর্মসূচি বাস্তবায়ন করা হচ্ছে। নারী উদ্যোক্তা উন্নয়নে বাংলাদেশ ব্যাংকের উল্লেখযোগ্য নীতি, পদক্ষেপ ও কর্মসূচি নিম্নরূপঃ

- নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসা সহায়ক সেবা প্রদান, তাদের অভিযোগ গ্রহণ ও নিষ্পত্তিকরণের লক্ষ্যে প্রতিটি ব্যাংক ও অ-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠানের সকল শাখায় স্বতন্ত্র "Women Entrepreneur's Dedicated Desk" স্থাপন।
- নারী উদ্যোক্তা উন্নয়নে মনিটরিং কার্যক্রম জোরদারকরণের উদ্দেশ্যে বাংলাদেশ ব্যাংকের শাখা অফিসসহ প্রধান কার্যালয়ে এবং সকল ব্যাংক ও অ-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠানের প্রধান কার্যালয়ে "নারী উদ্যোক্তা উন্নয়ন ইউনিট" গঠন।
- বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক পরিচালিত পুনঃঅর্থায়ন স্কীমের সমুদয় অর্থের নূন্যতম ১৫% নারী উদ্যোক্তাদের জন্য বরাদ্দকরণ এবং পুনঃঅর্থায়ন স্কীমের আওতায় এসএমই নারী উদ্যোক্তাদের ঋণ প্রদানের ক্ষেত্রে সুদের হার সর্বোচ্চ ১০% (ব্যাংক রেট+৫%) নির্ধারণ;
- ব্যাংক ও অ-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহকে শুধুমাত্র নারী উদ্যোক্তাদের ব্যক্তিগত গ্যারান্টির বিপরীতে সর্বোচ্চ ২৫.০০ লক্ষ টাকা পর্যন্ত জামানতবিহীন ঋণ সুবিধা প্রদানে উৎসাহিতকরণ;
- কটেজ ও ক্ষুদ্র নারী উদ্যোক্তাদের ঋণ গ্রহণের সুবিধার্থে গ্রুপভিত্তিক ৫০ হাজার টাকা ও তদুর্ধ্ব ঋণ বিতরণের নীতিমালা প্রবর্তন; বাংলাদেশ ব্যাংকের পুনঃঅর্থায়ন কর্মসূচির আওতায় নারী উদ্যোক্তাদের প্রদত্ত ঋণের বিপরীতে শতকরা ১০০ ভাগ পুনঃঅর্থায়ন সুবিধা প্রদান;

- ব্যাংক ও অ-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠান কর্তৃক নারী উদ্যোক্তা নির্বাচনে নারী উদ্যোক্তা চেম্বার/এসোসিয়েশনের সহায়তা গ্রহণ, নারী উদ্যোক্তাদের ঋণ আবেদন বিবেচনায় অগ্রাধিকার প্রদান এবং নারী উদ্যোক্তা অর্থায়নে বিশেষ ব্যাংকিং কৌশল উদ্ভাবন ও প্রয়োগের বিষয়ে ব্যাংকারদের নির্দেশনা প্রদান;
- নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায় ব্যবস্থাপনা দক্ষতা উন্নয়নে প্রশিক্ষণ কর্মসূচি পরিচালনা ও ব্যাংকারদের নিজস্ব উদ্যোগে অনুরূপ কর্মসূচি বাস্তবায়নে উৎসাহিতকরণ।

উদ্যোক্তা হিসেবে ব্যাংকিং সেবা পাওয়ার পূর্ব শর্তসমূহঃ

- হিসাব খোলার প্রয়োজনীয় সকল ডকুমেন্টস দাখিলপূর্বক ব্যাংকে ব্যবসায়ের নামে একটি হিসাব খোলার আবেদন করতে হবে। ব্যাংকিং সেবা প্রাপ্তির এটি প্রথম ধাপ;
- হিসাব খোলার পর ব্যবসায়ের লেনদেন যথাসম্ভব ব্যাংকের মাধ্যমে সম্পন্ন করা;
- ব্যবসায়ের যাবতীয় আয়-ব্যয়ের পুঙ্খানুপুঙ্খ হিসাব লিপিবদ্ধ রাখা আবশ্যক;
- ঋণ গ্রহণের ক্ষেত্রে ভবিষ্যত ব্যবসায় সম্প্রসারণের অর্থনৈতিক যৌক্তিকতা, নিজের সামর্থ্য ইত্যাদি বিবেচনায় ঋণ চাহিদা নিরূপণ করতে হবে;
- পূর্বের ব্যাংক ঋণ নিয়মিত পরিশোধের ইতিহাস থাকতে হবে;
- ব্যবসায়ের গতি-প্রকৃতি বিষয়ে ব্যাংক কর্মকর্তাদের সাথে মতবিনিময় করা উচিৎ;
- ব্যবসায়ের প্রকৃত আয়-ব্যয় ও ঋণ চাহিদার সমন্বয়ে বাস্তবভিত্তিক ব্যবসায় পরিকল্পনা উপস্থাপন করতে হবে;
- সম্ভব সকল সময়ে একটি ব্যাংকেই লেনদেন পরিচালনা করা উত্তম।

নারী উদ্যোক্তাগণ যেসব পুনঃঅর্থায়ন স্কীমের আওতায় সুবিধা পাবেনঃ

বাংলাদেশ ব্যাংকের পুনঃঅর্থায়ন কার্যক্রমের আওতায় ব্যাংক ও অ-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহ পুনঃঅর্থায়ন প্রাপ্তি সাপেক্ষে নিম্নোক্ত অগ্রাধিকার খাতসমূহে সর্বোচ্চ ১০% সুদহারে এসএমই ঋণ প্রদান করছে ঃ

- স্মল এন্টারপ্রাইজ খাতে পুনঃঅর্থায়ন স্কিম-এই স্কীমের আওতায় নারী উদ্যোক্তা, দৃষ্টি প্রতিবন্ধীসহ সকল প্রতিবন্ধী, কটেজ, মাইক্রো ও ক্ষুদ্র উদ্যোগ, জ্ঞান ও সৃজনশীল লেখনী প্রকাশ এবং বিপণনের ক্ষেত্রে মাইক্রো ও ক্ষুদ্র এন্টারপ্রাইজসমূহ;
- কটেজ, মাইক্রো ও ক্ষুদ্র খাতে নতুন উদ্যোক্তা পুনঃঅর্থায়ন তহবিল-নতুন উদ্যোক্তা উন্নয়ন পুনঃঅর্থায়ন স্কীমের আওতায় নতুন মাইক্রো ও ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা;
- 'কৃষিজাতপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণের জন্য মফস্বলভিত্তিক শিল্প স্থাপনে পুনঃঅর্থায়ন স্কিম-এর আওতায় কৃষি জাত পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ শিল্প খাত।

এছাড়াও ইসলামী ব্যাংক/অ-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহ ইসলামী শরীয়াহ্ভিত্তিক পুনঃঅর্থায়ন তহবিল এর আওতায় ক্ষুদ্র নারী উদ্যোক্তাগণকে প্রচলিত ব্যাংক হার ও মুদারাবা সঞ্চয়ী হিসাবের গড় মুনাফার হারের যোগফলের সমান বা এর চেয়ে কম হারে বিনিয়োগ প্রদান করছে।

Reference:

httpst//www.bb.org.bd/sme/wedu/facilities.pdf;

httpst//bonikbarta.net/home/news_description/258295/নারী-উদ্যোক্তা-ও-বাংলাদেশ-ব্যাংকের-এসএমই-ঋণ-সুবিধা-

ব্যাংক ঋণ আবেদনের জন্য প্রয়োজনীয় কাগজপত্র

ব্যাংক থেকে ঋন গ্রহন করার ক্ষেত্রে বিভিন্ন প্রয়োজনীয় কাগজপত্রের দরকার হয়। যা আবেদনপত্রের সাথে সংযুক্ত করতে হয়।

নিম্নে প্রয়োজনীয় কাগজপত্রের তালিকা দেওয়া হলঃ

ব্যক্তি/জামিনদারের ক্ষেত্রে প্রযোজ্যঃ

১. জাতীয় পরিচয়পত্র/জন্ম নিবন্ধন/নাগরিক সনদপত্র/পাসপোর্ট
২. ২ কপি পাসপোর্ট সাইজ ফটো
৩. টিআইএন (যদি থাকে)
৪. স্থানীয় চেয়ারম্যান/মেম্বর কর্তৃক চারিত্রিক সনদপত্র
৫. ব্যাংক একাউন্ট বিবরনী
৬. পূর্ববর্তী ঋন/ বিনিয়োগের কাগজপত্র (যদি থাকে)
৭. আয় সংক্রান্ত কাগজপত্র

ব্যবসা/প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে প্রযোজ্যঃ

১. ট্রেড লাইসেন্স
২. টিআইএন (যদি থাকে)
৩. লিজ/ভাড়া/ব্যবসার চুক্তিপত্র
৪. স্থানীয় চেয়ারম্যান/মেম্বর কর্তৃক চারিত্রিক সনদপত্র
৫. ব্যাংক একাউন্ট বিবরনী
৬. পূর্ববর্তী ঋন/ বিনিয়োগের কাগজপত্র (যদি থাকে)
৭. আয় সংক্রান্ত কাগজপত্র
৮. কৃষি বিশেষজ্ঞের মূল্যায়নপত্র
৯. মাঠ পরিদর্শনপত্র

ব্যাংক ঋণের জন্য আবেদনের নমুনা
ঋণ আবেদন পত্র:

পাসপোর্ট সাইজের ছবি

তারিখ ঃ
বরাবর
ম্যানেজার

বিষয়ঃ একজন উদ্যোক্তা হিসেবে ঋণের জন্য আবেদন।

মহোদয়,

একজন উদ্যোক্তা হিসেবে, আমি/আমরা/আমাদের প্রতিষ্ঠানের অনুকূলে............ মাসের জন্য............................. টাকা আপনার প্রতিষ্ঠানের... ব্রাঞ্চ থেকে আমার প্রতিষ্ঠানের মেশিন ক্রয়/ব্যবসা বৃদ্ধিধকরণ/ অন্যান্য সামগ্রির জন্য ঋণ আবেদন করছি। আমার/আমাদের ব্যক্তিগত বিষয়, ব্যবসায়িক বিষয় এবং প্রস্তাবিত ঋণ/বিনিয়োগ সংক্রান্ত তথ্য নিচে দেওয়া হল।

১	**ঋণ/বিনিয়োগের জন্য আবেদনকারী প্রতিষ্ঠানের বিবরণ**		
	১.১ প্রতিষ্ঠানের নাম	ঃ	
	১.২ ঠিকানা (নিজের/ভাড়া উল্লেখ করুন)	ঃ	
	১.৩ ব্যবসার ধরণ	ঃ	☐ শিল্প ☐ কৃষি প্রক্রিয়াজাতকরণ ব্যবসা ☐ সেবা
	১.৪ মালিকানার ধরণ	ঃ	☐ একক মালিকানা ☐ অংশীদারিত্ব ☐ যৌথ মূলধন
	১.৫ ব্যবসায় মোট বিনিয়োগকৃত মূলধনের পরিমাণ	ঃ	
	১.৬ হালনাগাদ ট্রেড লাইসেন্সের সংখ্যা	ঃ	
	১.৭ ব্যবসা শুরুর তারিখ	ঃ	
	১.৮ টিআইএন (ট্যাক্স আইডেন্টিফিকেশন নম্বর)	ঃ	
	১.৯ ব্যাংক একাউন্টের নাম এবং নম্বর (কারেন্ট)	ঃ	
	১.১০ প্রতিষ্ঠানের বার্ষিক বিক্রয়ের পরিমান (টাকা)	ঃ	
	১.১১ প্রতিষ্ঠানের মোট বার্ষিক আয় (টাকা)	ঃ	
	১.১২ প্রতিষ্ঠানের মোট বার্ষিক ব্যয় (টাকা)	ঃ	
	১.১৩ প্রতিষ্ঠানের স্থায়ী সম্পদ (জমি ও ভবন ছাড়া)	ঃ	
	১.১৪ প্রতিষ্ঠানে নিয়োজিত জনবলের সংখ্যা	ঃ	পুরুষ-----------নারী ------------ ফুলটাইম----------পার্টটাইম------------
	১.১৫ স্টক/মজুদকৃত পণ্যের মূল্য (টাকা)	ঃ	
২	**আবেদনকারী প্রতিষ্ঠানের দায়বদ্ধতা**		
	২.১ ব্যাংক/আর্থিক প্রতিষ্ঠান	ঃ	

	২.২ অন্যান্য উৎস	ঃ	
৩	**আবেদনকারীর বিশদ বিবরণ (অংশীদারিত্ব) যৌথ মূলধন ব্যবসার ক্ষেত্রে, পরিচালকদের সংশ্লিষ্ট তথ্য একটি পৃথক শীটে সংযুক্ত করতে হবে)**		
	৩.১ নাম (বাংলা)	ঃ	
	৩.২ নাম (ইংরেজি)	ঃ	
	৩.৩ জন্ম তারিখ এবং স্থান	ঃ	
	৩.৪ শিক্ষাগত যোগ্যতা	ঃ	
	৩.৫ প্রশিক্ষণ	ঃ	
	৩.৬ পিতার নাম	ঃ	
	৩.৭ মাতার নাম	ঃ	
	৩.৮ বৈবাহিক অবস্থা	ঃ	
	৩.৯ স্বামী/স্ত্রীর নাম	ঃ	
	৩.১০ বর্তমান ঠিকানা	ঃ	
	৩.১১ স্থায়ী ঠিকানা	ঃ	
	৩.১২ অন্যান্য উৎস থেকে মাসিক আয়	ঃ	
	৩.১৩ মালিকানার অধীনে অন্য প্রতিষ্ঠানের নাম	ঃ	
	৩.১৪ টিআইএন (ট্যাক্স আইডেন্টিফিকেশন নম্বর)	ঃ	
	৩.১৫ জাতীয় পরিচয়পত্র নম্বর	ঃ	
৪	**আবেদনকারীর দায় (CIB Report অনুসারে)**		
	৪.১ ব্যাংক/আর্থিক প্রতিষ্ঠান	ঃ	
	৪.২ অন্যান্য	ঃ	
৫	**ঋণ/বিনিয়োগ প্রাপ্তির উদ্দেশ্য**		
	৫.১ মূলধন হিসেবে বিনিয়োগ	ঃ	
	৫.২ ব্যবসা সম্প্রসারণ এবং যন্ত্রপাতি ক্রয়	ঃ	
	৫.৩ অন্যান্য	ঃ	
৬	**নিরাপত্তা আমানতের বিবরণ (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে)ঃ** **গ্যারান্টারের নাম (একের বেশি গ্যারান্টারের জন্য, একই তথ্য আলাদা শীটে সংযুক্ত করুন)**		
	৬.১ গ্যারান্টার সম্পর্কিত তথ্য	ঃ	
	৬.২ নাম (বাংলা)	ঃ	
	৬.৩ নাম (ইংরেজিতে)		
	৬.৪ জন্ম তারিখ	ঃ	
	৬.৫ শিক্ষাগত যোগ্যতা	ঃ	
	৬.৬ পিতার নাম	ঃ	
	৬.৭ মাতার নাম	ঃ	
	৬.৮ স্বামী/স্ত্রীর নাম	ঃ	
	৬.৯ ঠিকানা	ঃ	
	৬.১০ বর্তমান	ঃ	
	৬.১১ স্থায়ী	ঃ	
	৬.১২ পেশা	ঃ	
	৬.১৩ মাসিক আয়	ঃ	

	৬.১৪ টিআইএন (ট্যাক্স আইডেন্টিফিকেশন নম্বর)	ঃ	
	৬.১৫ জাতীয় পরিচয়পত্র	ঃ	
	৬.১৬ ফোন নম্বর		
	৬.১৭ ব্যাংক একাউন্টের নাম এবং নম্বর	ঃ	
	৬.১৮ ব্যাংক/আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে প্রাপ্ত ঋণ/বিনিয়োগের পরিমাণ **(CIB Report অনুসারে)**	ঃ	
	৬.১৯ অন্যান্য	ঃ	
	৬.২০ আবেদনকারীর সাথে সম্পর্ক	ঃ	
৭	প্রতিষ্ঠানের ঠিকানাঃ		
	৭.১ প্রতিষ্ঠানের মালিকানা (নিজস্ব/ভাড়া)	ঃ	
	৭.২ মজুদকৃত পণ্যের মূল্য (টাকা)	ঃ	
৮	**গুদামের ঠিকানা**		
	৮.১ গুদামের মালিকানা (নিজস্ব/ভাড়া)	ঃ	
	৮.২ গুদামে মজুদকৃত পণ্যের মূল্য	ঃ	

* ব্যাংক/আর্থিক প্রতিষ্ঠানের চাহিদা অনুযায়ী ঋণ/বিনিয়োগ, প্রমাণ এবং নথি অনুমোদনের জন্য গ্রাহককে বাধ্যতামূলক অন্য যে কোনো তথ্য প্রদান করতে হবে

আবেদনকারীর স্বাক্ষর এবং তারিখ **জামিনদারের স্বাক্ষর এবং তারিখ**

বাংলাদেশ রিজিওনাল কানেক্টিভিটি প্রকল্প-১

বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

সুশীলন
Shushilan

বাড়ি # ৬১৪, রোড # ১২, বায়তুল আমান হাউজিং সোসাইটি, আদাবর, ঢাকা-১২০৭ , বাংলাদেশ
মোবাইলঃ +৮৮ ০১৭২০৫০৫৭১০, ইমেলঃ dhakaoffice@shushilan.org

www.shushilan.org