



সবুজ উদ্যোক্তাদের আর্থিক সাক্ষরতা বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউল



স্বপ্ন

উৎপাদনশীল ও সম্ভাবনাময় কর্মের সুযোগ গ্রহণে নারীর সামর্থ্য উন্নয়ন প্রকল্প
Strengthening Women's Ability for Productive New Opportunities (SWAPNO)
স্থানীয় সরকার বিভাগ



স্বপ্ন প্রকল্পে আর্থিক সাক্ষরতার মৌলিক ধারণা
এবং পরিবেশবান্ধব ব্যবসার সাথে জড়িত নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য প্রণীত

সবুজ উদ্যোক্তাদের আর্থিক সাক্ষরতা বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউল

মেয়াদকাল: ১ দিন

সহযোগিতায়
স্বপ্ন এবং ইউএনডিপি বাংলাদেশ

সূচিপত্র

দিন	সেশন	বিষয়	পৃষ্ঠা নং
০১	০১	প্রশিক্ষণ সম্পর্কে পরিচিতি, জড়তা মুক্ত ও পরিচয় পর্ব, প্রশিক্ষণ পূর্ব-মূল্যায়ন, প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য, প্রশিক্ষণের নীতিমালা সম্পর্কে পরিচিতি এবং প্রশিক্ষণ চাহিদা। আর্থিক সাক্ষরতার (Financial Literacy) মৌলিক জ্ঞান এবং গুরুত্ব সঞ্চয় কি এবং এর গুরুত্ব	২-৬
০১	০২	ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং এ লেনদেনের ধারণা, ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং মাধ্যমে নিরাপদে লেনদেন করা।	৭-১৫
০১	০৩	ব্যবসায় পরিকল্পনা এর ধারণা এবং পদ্ধতি	১৬-২১
০১	০৪	ব্যবসার প্রতিষ্ঠান এর জন্য হিসাব রক্ষণ, ঝুঁকি নিরূপন এর কৌশল এবং সবুজ ব্যবসায় কি কি সুবিধা আছে সে সম্পর্কে অবহিতকরণ।	২২-২৫
০১	০৫	ব্যবসার প্রতিষ্ঠান এর নিবন্ধন এবং সবুজ/পরিবেশবান্ধব ব্যবসায় জন্য ব্যাংক লোন সম্পর্কে ধারণা।	২৬-৩০

উদ্দেশ্য

বাংলাদেশের মতো উন্নয়নশীল দেশগুলোতে টেকসই অর্থনৈতিক সমৃদ্ধির জন্য, সফল উদ্যোক্তা সৃষ্টি ও দক্ষতা উন্নয়ন প্রকল্পের কোন বিকল্প নেই। শিল্পখাতের বিকাশের হার, অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি এবং কর্মসংস্থান সৃষ্টি, উদ্যোক্তা তৈরির বিকাশের উপর নির্ভর করে। কাজের ভিন্নতা ভেদে, ব্যবসা ব্যবস্থাপনা বিষয়ক প্রশিক্ষণ সকল উদ্যোক্তাদের জন্য অত্যাবশ্যকীয়। এটি উদ্যোক্তাদের তাদের ব্যবসার প্রতিটি পর্যায়ে গৃহীত যথাযথ এবং কার্যকর পদক্ষেপের বিষয়ে নির্দেশনা প্রদান করে।

একক, ক্ষুদ্র, ছোট এবং মাঝারি (সিএমএসএমইএস) উদ্যোক্তাদের ক্ষেত্রে একটি পরিকল্পনা গ্রহণের প্রয়োজন হয় যা তাদের ব্যবসায় আর্থিক সাক্ষরতা, বিপণন ব্যবস্থাপনা, ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং এ লেনদেনের ধারণা, ব্যবসায় পরিকল্পনা, প্রতিষ্ঠান নিবন্ধন, ঝুঁকি মূল্যায়ন, ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা, লাভ-ক্ষতির হিসাব সহ আর্থিক বিশ্লেষণ, উৎপাদনশীলতার উন্নতি এবং অন্যান্য দিকগুলি নিশ্চিত করে পরিবেশবান্ধব ব্যবসার মাধ্যমে একটি টেকসই সবুজ ব্যবসা নিশ্চিত করতে পারে। এই ধারণাটি একটি ব্যবসায়িক কৌশল পরিকল্পনার মাধ্যমে সম্পন্ন করা যেতে পারে, যা তাদের পরিবেশবান্ধব সবুজ ব্যবসা সফলভাবে পরিচালনা করতে সাহায্য করবে।

মডিউলের উদ্দেশ্য

আর্থিক সাক্ষরতার ট্রেনিংটি সবুজ উদ্যোগের সাথে যুক্ত একক, ক্ষুদ্র, ছোট এবং মাঝারি উদ্যোগসমূহ সমন্বয় করার জন্য ডিজাইন করা হয়েছে। মডিউলটি ব্যবসা শুরু ও পরিচালনার মৌলিক বিষয় সম্পর্কিত জ্ঞান প্রদানের মাধ্যমে উপকারভোগীদের লাভজনক আয় বৃদ্ধিমূলক কর্মকাণ্ড গ্রহণে উৎসাহি করবে যাতে তারা দক্ষ জনশক্তিতে রূপান্তরিত হতে পারেন এবং জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন করতে সক্ষম হন। মডিউলের বিভিন্ন অংশে দিকনির্দেশনা এবং টেবিল অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে যেখানে মডিউল ব্যবহারকারীরা তাদের ব্যবসায়িক ধরনের উপর ভিত্তি করে স্বাধীনভাবে তথ্য অন্তর্ভুক্ত করতে বা বাদ দিতে পারবেন।



১ম দিন | সেশন - ০১

বিষয়:	প্রশিক্ষণ সম্পর্কে পরিচিতি, জড়তা মুক্ত ও পরিচয় পর্ব, প্রশিক্ষণ পূর্ব-মূল্যায়ন, প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য, প্রশিক্ষণের নীতিমালা সম্পর্কে পরিচিতি এবং প্রশিক্ষণ চাহিদা।
সেশনের উদ্দেশ্য:	এই সেশন শেষে অংশগ্রহনকারীরা, <ul style="list-style-type: none">● একে অপরের সাথে জড়তামুক্ত হয়ে পরিচিত হবেন● প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য এবং গুরুত্ব বলতে পারবেন● প্রশিক্ষণের চাহিদা সম্পর্কে বিস্তারিত ধারণা লাভ করবেন
সময়:	১ ঘন্টা ৩০ মিনিট
প্রশিক্ষণ উপকরণ:	প্রশিক্ষণ মডিউল, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ড, মাল্টিমিডিয়া এবং ল্যাপটপ

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া

প্রশিক্ষকের করণীয়	প্রশিক্ষণ পদ্ধতি
<p>ধাপ - ০১</p> <ul style="list-style-type: none">● প্রথমে সবাইকে স্বাগত জানান এবং কুশল বিনিময় করুন। এক্ষেত্রে আপনি অংশগ্রহনকারীদের সবাইকে পরিচিত করার জন্য নেইম গেম খেলতে পারেন। যেখানে আপনি অংশগ্রহনকারীরা সবার নাম মনে রাখতে পারছে কিনা তা জিজ্ঞাসা করতে পারেন। এটা বুকের মত করে ঘুরে সবার কাছে যাবে। নিজের নাম বলার সময় নামের পাশাপাশি নিজের নামের প্রথম অক্ষর এর সাথে মিল রেখে, নিজের সম্পর্কে একটি শব্দ বলতে অনুরোধ করতে পারেন। উদাহরণস্বরূপঃ কারো নাম যদি হয় সালেহা বেগম, সে বলতে পারে সুখি সালেহা।● অংশগ্রহনকারীদের সাথে নেইম গেমের শুরুতে নিজের পরিচয় দিয়ে শুরু করুন এবং নেইম গেমের শেষে আপনার পরিচয় সম্পর্কে বিস্তারিত বলুন। এরপর প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য এবং বিষয় সম্পর্কে বিস্তারিত ধারণা দিন।● অংশগ্রহনকারীদের মতামত নিয়ে আজকের পুরো দিন প্রশিক্ষণ চলাকালীন সময়ে কি কি নিয়ম সবার মনে চলা উচিত তা লিখুন এবং নিয়মগুলোতে সবার পুরোপুরি মতামত আছে কি না তা যাচাই করুন।● প্রশিক্ষণ পূর্ব-মূল্যায়ন এর মাধ্যমে অংশগ্রহনকারীদের ধারণা যাচাই করুন।● অংশগ্রহনকারীদেরকে প্রশ্ন করে জানুন তারা এই প্রশিক্ষণ শেষে কি কি বিষয় তারা জানতে চায় এবং এগুলো বোর্ডে লিখুন। অংশগ্রহনকারীদের সাথে প্রশিক্ষণ কর্মসূচি আলোচনা করুন।	আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা
<p>ধাপ - ০২</p> <p>শুরুতে অংশগ্রহনকারীদেরকে ব্যবসার ধারণা সম্পর্কে জানার জন্য সবাইকে প্রশ্ন করুন এবং সবাই যেন আলোচনায় যুক্ত হতে পারে এমন শিখন পরিবেশ তৈরি করুন।</p> <p>ব্যবসা সম্পর্কে আপনাদের ধারণা কি? (আপনার মতামত গ্রুপের সাথে শেয়ার করুন।)</p>	আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া

প্রশিক্ষকের জন্য নোট:

সবার উত্তর মনযোগ সহকারে শুনুন এবং নোট নিন, যা পরবর্তীকালে আপনার সেশন পরিচালনার কাজে সহায়ক হবে। যে কোন প্রয়োজনে সংযোজনী অংশ দেখুন।

পুনরায় প্রশ্ন করুন,

দোকানে মেশিনে প্রক্রিয়াজাত সরিষার তেল পাওয়া গেলে লোকেরা কেন ঘানি ভাঙ্গা সরিষার তেল সংগ্রহ করতে পছন্দ করে বলে আপনি মনে করেন?

মুদির দোকানে পাওয়া তেলের তুলনায় এই জাতীয় তেলের দাম অনেক ক্ষেত্রেই বেশি হয়, তবে এখনও ঘানি ভাঙ্গা তেল কেনার জন্য মানুষের প্রচুর আগ্রহ থাকে। মানুষ কেন এত আগ্রহ দেখাচ্ছে বলে আপনার মনে হয়?

কার্যকলাপ:

কর্মশালা থেকে ০৫ জন অংশগ্রহণকারীকে তাদের বর্তমান ব্যবসার ধরন সম্পর্কে শেয়ার করতে আমন্ত্রণ জানান এবং তাদের জিজ্ঞাসা করুন,

- আপনারা কি ধরনের ব্যবসা করেন?
- আপনারা পরিবেশবান্ধব ব্যবসা সম্পর্কে কতটুকু জানেন?
- আপনারা সবুজ ব্যবসা সম্পর্কে কি জানেন?
- আপনারা যে ব্যবসা করছেন তা পরিবেশ বান্ধব কিনা?
- আপনারা আপনারা ব্যবসায় মানুষের এবং পরিবেশের কল্যাণ কিংবা ভবিষ্যৎ বিবেচনায় রেখেছেন কিনা?

সবার ব্যবসার খোঁজ খবর নেওয়ার চেষ্টা করুন। সবুজ ব্যবসায় তারা কি কি সুবিধা পাচ্ছেন জানার চেষ্টা করুন, উত্তর শুনতে শুনতে অন্যদের কে সবুজ ব্যবসায় উৎসাহী হতে আগ্রহী করুন।

প্রশিক্ষকের জন্য নোট:

বক্তাদের উত্তর শুনুন এবং তাদেরকে উত্তর বলতে সাহায্য করুন। যেখানে আপনার তাদের উত্তরে সাহায্য করা দরকার, সেখানে প্রয়োজনীয় সাহায্য করুন। অংশগ্রহণকারীদের মাঝে পরিবেশবান্ধব ব্যবসা বা সবুজ ব্যবসা সম্পর্কে প্রাথমিক ধারণা দিন। এরপর অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে ব্যবসায় আর্থিক সাক্ষরতা (Financial Literacy) সম্পর্কে কতজন ধারণা রাখেন তা প্রশ্ন এবং উত্তরের মাধ্যমে জানার চেষ্টা করুন।

নিচের আলোচনা, উত্তর আকারে আসতে পারে,

একটি ব্যবসায়, বিপণন ব্যবস্থাপনা, উৎপাদন ব্যবস্থাপনা, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা, বাজারে ক্রয়-বিক্রয়ের অবস্থা, কাঁচামাল ও সম্পদের সর্বোত্তম ব্যবহার, উৎপাদনশীলতার উন্নতি সবকিছু বুঝতে হলে আর্থিক সাক্ষরতার কোন বিকল্প নেই।

এরপর কর্মশালায় অংশগ্রহণকারীদেরকে তাদের জীবনের স্বপ্ন সম্পর্কে জানতে চাইবেন।

প্রশিক্ষকের জন্য নোট:

সবার উত্তর মনযোগ সহকারে শুনুন এবং নোট নিন, যা পরবর্তীকালে আপনার সেশন পরিচালনার কাজে সহায়ক হবে। যে কোন প্রয়োজনে সংযোজনী অংশ দেখুন।

তারপর জিজ্ঞাসা করুন তাদের এই স্বপ্ন পূরণের জন্য কি দরকার। উত্তরে “টাকা” কিনা তা জানতে চাইবেন। কারণ টাকা ছাড়া জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন করা সম্ভব না। তাহলে টাকা জীবনে কি কি কাজে আসে সেটা জিজ্ঞাসা করতে করতে হবে।

টাকা আয়ের বিভিন্ন উপায় সম্পর্কে জানতে চাইবেন। উত্তরে অনেকের ব্যবসা বলতে চাচ্ছে কিনা ভালোভাবে খেয়াল করতে হবে। উত্তরে অনেকেই ব্যবসা বলে থাকলে, ব্যবসায়িক আর্থিক জ্ঞান না থাকলে কি কি সমস্যার সম্মুখীন হতে হয় তা জানতে চাইবেন।

আলোচনা থেকে এমন উত্তর আসছে কিনা খেয়াল করুন,

ব্যবসায়ীদের আর্থিক জ্ঞানের অভাবে তারা অর্থ সংক্রান্ত ভুল সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে থাকে যা তাদের ব্যবসাকে ধীরে ধীরে লোকসানের দিকে নিয়ে যায় এবং একসময় ব্যবসা বন্ধ হয়ে যায়।

আলোচনা, প্রশ্নোত্তর,
অভিজ্ঞতা বিনিময়,
উপস্থাপনা

ধাপ - ০১

প্রশিক্ষকের জন্য নোট:

সেশনের শুরুতে অংশগ্রহণকারীদের থেকে প্রশিক্ষক তিন জন কে ফারিহা রহমানের গল্পটি তিনটি ভাগে পড়তে আমন্ত্রণ জানাবেন। বাকিরা মনযোগ দিয়ে শুনবেন। সবার কাছে গল্পের সীট থাকবে।

ফারিহা রহমানের গল্প

ফারিহা রহমান তার বাবা মা আর তিন সন্তান নিয়ে ঢাকায় বাস করতো। তিনি একটি গার্মেন্টস কোম্পানিতে হিসাবরক্ষক হিসেবে কাজ করছিলেন প্রায় অনেক বছর ধরে। তার ৩ সন্তান ঢাকার একই স্কুলে পড়াশুনা করতো। ফারিহা রহমান মাসে যা আয় করতো তা দিয়ে বাবা মায়ের চিকিৎসা, ৩ সন্তানের পড়াশুনা আর বাকি দৈনন্দিনের খরচ ভালোমতোই চলে যেত। ফারিহা রহমানের একটি ক্ষুদ্র ভাসমান চায়ের দোকানও ছিল, বাবা আর বড় ছেলে চালিয়ে নিতো চায়ের ক্ষুদ্র ব্যবসা। সবকিছু যখন ঠিক মত চলছিল সঞ্চয় নিয়ে ফারিহা রহমান কখনো ভাবে নি। কিন্তু পরিস্থিতি তো আর সবসময়ই একই থাকে না।

হঠাৎ ২০২০ সালে যখন কোভিড-১৯ কারণে পুরো দেশে যখন জীবন নিয়ে কোনরকম বেঁচে থাকাই অনিশ্চিত হয়ে গেলো, হঠাৎ ফারিহা রহমান যে কোম্পানিতে চাকরি করতেন সে কোম্পানিটি বন্ধ হয়ে যায়। অতিরিক্ত ক্ষতির সম্মুখীন হওয়ার কারণে তারা কোম্পানিটি বন্ধ করতে বাধ্য হয়।

ঘরে বসে দুশ্চিন্তা আর নুন ভাত খেয়ে দিন পার করা ছাড়া যখন কিছুই করার ছিলো না ফারিহা রহমানের পরিবারের, তখনই এক সময় তার বাবা দীর্ঘদিন এর জন্য বিছানায় পড়ে গেলেন, বুঝতে আর বাকি ছিলো না যে তার মরন ভাইরাস করোনা ই ধরেছে। অসহায় পরিবার তার সাধারণ চিকিৎসাও নিশ্চিত করতে পারলো অর্থের অভাবে। ফারিহা রহমানের বাবা মারা যায়। এরপরেই এই ছোঁয়াচে ব্যাধিতে আক্রান্ত হয় ৬ বছরের মেয়ে। তাকেও অসহায় হয়ে বিদায় জানাতে হলো।

এই সময়টা সবাই যেন একসাথে অসহায় পড়েছিল, চেনা পরিচিত দের কাছ থেকেও সে কোন রকম আর্থিক সহায়তা পেলো না। যাদের সঞ্চয় ছিলো, তার ঘরকেন্দ্রিক বিকল্প ব্যবসা শুরু করে, ফারিহা রহমানের পরিবারের সেই সামর্থ্য ও ছিলো না। পরিবার তখন সারাজীবনের যা কিছু অর্জন ছিলো, যেন একে হারানোর অপেক্ষাতেই দিন পার করছিলো।

অংশগ্রহণকারীদের জন্য জিজ্ঞাসা:

- ০১। ফারিহা রহমানের পরিবারে এই অসহায় অবস্থার কারণ কি?
- ০২। ফারিহা রহমান কি করলে এই অসহায় অবস্থায় দিন কাটাতে হত না?

প্রশিক্ষকের জন্য নোট:

সবার উত্তর মনযোগ সহকারে শুনুন এবং নোট নিন, যা পরবর্তীকালে আপনার সেশন পরিচালনার কাজে সহায়ক হবে। এরপর প্রশিক্ষক সঞ্চয় এর ধারণা দিবেন। যে কোন প্রয়োজনে সংযোজনী অংশ দেখুন।

যে কোন প্রয়োজনে সংযোজনী অংশ দেখুন। এবার প্রশিক্ষক জানতে চাইবেন,

- মূলত সঞ্চিত টাকা দিয়ে কি করা যেতে পারে?

যেহেতু এর পূর্বে অনেকেই বলেছেন তারা ব্যবসায় যুক্ত হয়ে টাকা উপার্জন করতে চান, তাই এখানে প্রশিক্ষক বলবেন, সঞ্চিত টাকা ব্যবসায় ব্যবহার করা যেতে পারে। এখানে থেকে তিনি ব্যবসায় বিনিয়োগের ধারণা দিবেন।

নিজে নিজে পড়া,
আলোচনা, প্রশ্নোত্তর,
অভিজ্ঞতা বিনিময়,
উপস্থাপন

<p>প্রশিক্ষকের জন্য নোট:</p> <p>প্রশিক্ষক অংশগ্রহনকারীদের কাছে জানতে চাইবেন,</p> <ul style="list-style-type: none"> ● কিভাবে সঞ্চয় করা যেতে পারে? <p>প্রশিক্ষক আলোচনা করবেন:</p> <p>সবার উত্তর মনযোগ সহকারে শুনুন এবং নোট নিন, যা পরবর্তীকালে আপনার সেশন পরিচালনার কাজে সহায়ক হবে। যে কোন প্রয়োজনে সংযোজনী অংশ দেখুন।</p> <p>যেসব মাধ্যমে বাংলাদেশে একজন নাগরিক সঞ্চয় করতে পারেন তার মধ্যে মাটির তৈরি ব্যাংক, ব্যাংক, মোবাইল ব্যাংকিং, সরকারি বন্ড, পুঁজি বাজার, স্বর্ণ, এবং জমি কেনা প্রচলিত। এখানে অংশগ্রহনকারীরা সঞ্চয় এর কোন মাধ্যম সম্পর্কে একদম না জানলে সেই মাধ্যম সম্পর্কে বর্ণনা করুন। যেসব সঞ্চয় মাধ্যমে সরকার নিজে কাজ করছে, সেসব খাতে মানুষের আস্থা সবচেয়ে বেশি। এজন্য ব্যাংকের পাশাপাশি মানুষ সঞ্চয়পত্র এবং জমি কেনে ভবিষ্যতের নির্ভরতা হিসেবে। এ পর্যায়ে সঞ্চয় এর গুরুত্ব সম্পর্কে বিস্তারিত বলার জন্য সংযোজনী অংশ দেখুন।</p>	<p>নিজে নিজে পড়া, আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপন</p>
--	--

সংযোজনী ১.১

ব্যবসা: ব্যবসা বলতে সেই সংগঠনকে বুঝায়, যা অর্থের বিনিময়ে ভোক্তাকে পণ্য বা সেবা কিংবা, দুটো সুবিধাই প্রদান করে। সহজ ভাষায়, আমরা যখন মুনাফা লাভের আশায় বিভিন্ন ধরনের উৎপাদন-বন্টন, ক্রয়-বিক্রয় সহ সকল বৈধ অর্থনৈতিক কাজের সাথে যুক্ত হই তখন সে কাজটাকে বলা হয় ব্যবসা।

উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি একটি বেকারিতে বিস্কুট বিক্রি করেন তবে আপনি পণ্য বিক্রি করছেন এবং গ্রাহকরা খাবারের মানের উপর ভিত্তি করে সেটা কিনবেন। কিন্তু আপনি যদি একটি রেস্তোরাঁ প্রতিষ্ঠা করেন, তাহলে আপনি আপনার মেনুতে থাকা খাবারের আইটেম ছাড়াও আরো নানাবিধ পরিষেবা বিক্রি করতে যাচ্ছেন। রেস্তোরাঁর সামগ্রিক অভিজ্ঞতা অর্থাৎ ওয়েটাররা কীভাবে পরিবেশন করছে, তাদের আচরণ, খাবারের গুণমান ছাড়াও গ্রাহক ফিরে আসবে কি না তা নির্ধারণ করবে।

বহুল প্রাপ্যতা এবং ক্রয়ক্ষমতা থাকা সত্ত্বেও, লোকেরা নিরাপদ, পুষ্টিকর এবং তাজা খাদ্য কিনতে চায়। লোকেরা তাজা এবং নিরাপদ খাবারের জন্য অতিরিক্ত টাকা দিয়েও কিনতে ইচ্ছুক। তাই পুষ্টিকর এবং নিরাপদ খাবারের ব্যবসা, অর্থ উপার্জনের জন্য বেমানান নয়। প্রকৃতপক্ষে, গ্রাহকদের নিরাপদ ও পুষ্টিকর খাবারের ব্যবসা গ্রাহকের বিশ্বাস নিয়ে আসে এবং ব্যবসা সম্প্রসারণ করতে সাহায্য করে।

আর্থিক সাক্ষরতা (Financial Literacy): আর্থিক সাক্ষরতা হলো একটি বিশেষ জ্ঞান যা একজন ব্যক্তিকে তার আর্থিক দক্ষতা বুঝতে এবং তা কার্যকরভাবে প্রায়োগিক ক্ষেত্রে ব্যবহার করতে সাহায্য করে। একটি ব্যবসায়, বিপণন ব্যবস্থাপনা, উৎপাদন ব্যবস্থাপনা, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা, বাজারে ক্রয়-বিক্রয়ের অবস্থা, কাঁচামাল ও সম্পদের সর্বোত্তম ব্যবহার, উৎপাদনশীলতার উন্নতি সবকিছু বুঝতে হলে আর্থিক সাক্ষরতার কোন বিকল্প নেই।

ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে আর্থিক সাক্ষরতার জ্ঞান থাকা আবশ্যিক কেননা-

- সঠিক অর্থ ব্যবস্থাপনার মধ্য দিয়েই একটি প্রতিষ্ঠান লাভজনক হয়ে উঠে।
- অর্থ ব্যবস্থাপনার জ্ঞান না থাকলে অর্থের সংস্থান, বাজারের অবস্থা, ব্যবসায় ঝুঁকি এবং সঠিক খাতে ব্যয় করা সম্ভব হয়ে ওঠে না।

ব্যবসায়িক আর্থিক জ্ঞানার্জনের গুরুত্ব:

● সঠিক সময়ে সঠিক সিদ্ধান্ত নেয়া যায়। এক্ষেত্রে ব্যবসায়ের দীর্ঘমেয়াদী ও স্বল্পমেয়াদী বিভিন্ন সিদ্ধান্ত নেয়ার ক্ষেত্রে, আর্থিক জ্ঞান ও আর্থিক বিবরণীর বিশ্লেষণ সাহায্য করে।

● ব্যবসা পরিকল্পনার ক্ষেত্রেও আর্থিক জ্ঞান থাকা জরুরি যা উদ্যোক্তাদের সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে।

● ব্যবসায় মন্দা, চাহিদা কমে যাওয়া, প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি, পণ্যের কাঁচামালের মূল্য বৃদ্ধি ইত্যাদি বিভিন্ন সমস্যার সম্মুখীন হলে

ব্যবসায়ীরা সচেতন ও ঠিকঠাক সিদ্ধান্ত নিতে পারেন।

সংযোজনী ১.২

সঞ্চয়: সঞ্চয় হচ্ছে ভবিষ্যতের মাপকাঠি, স্বপ্নের সিঁড়ি ও চরম বিপদের বন্ধু। সুস্থ ও সুন্দরভাবে বেঁচে থাকার জন্য মানুষের জীবনে নানারকম নিরাপত্তা ও নিশ্চয়তা প্রয়োজন। আর্থিক নিরাপত্তা সব মানুষের জন্য খুব দরকার, কারণ মানুষকে নানারকম অনিশ্চয়তা ও ঝুঁকির মধ্যে দিয়ে জীবনযাপন করতে হয়। এসব অনিশ্চয়তা মোকাবেলা করার জন্য সময় থাকতে সকলেরই সঞ্চয় করা একান্ত প্রয়োজন।

আয়ের মধ্যে ঠিকঠাক ব্যয় রেখে ভবিষ্যতের জন্য কিছু টাকা তুলে রাখার নামই সঞ্চয়। সহজ ভাষায়, ভবিষ্যতের কিছু প্রয়োজন ও চাহিদা পূরণ করার জন্য বর্তমান আয় থেকে কিছু টাকা তুলে রাখা। র্তাথনীতরি সাধারণ হিসাব হচ্ছে একজন মানুষের আয়রে এক চতুর্থাংশ অর্থাৎ, ২০-২৫ শতাংশ অর্থ যদি কেউ নিয়মিত সঞ্চয়ের অভ্যাস করতে পারেন, তাহলে অবসর পরবর্তী জীবনে অভাবের মধ্যে পড়তে হবে না।

সঞ্চয় এর গুরুত্ব: আমরা যে আয় করি, পাশাপাশি তা খরচও করি। আমাদের চাহিদার শেষ নেই। এক প্রয়োজন পূরণ হতেই নতুন আরও অনেক প্রয়োজন জীবনে এসে হাজির হয়। ফলে প্রতিনিয়তই ব্যয় হচ্ছে কিন্তু আমরা অনেকেই সঞ্চয় করি না বা করার কোন পরিকল্পনা হাতে রাখি না। আর সময় মতো সঞ্চয় না করলে, ভবিষ্যত অনেক সময় আমাদের কাছে অন্ধকার মনে হয়। অনেকে এ করোনা মহামারীর সময়ে ধীরে ধীরে সঞ্চিত জমানো টাকা খরচ করছে। এটা বিপদের বন্ধুর মতো কাজ করছে। আসলে সঞ্চয় ভবিষ্যতে এ ধরনের যেকোন বিপদে বন্ধুর মতো ভূমিকা পালন করে। বিপদের সময় আপনজন দূরে সরে যেতে পারে, কিন্তু সঞ্চয় বিশ্বস্ত বন্ধুর ভূমিকা পালন করবে।

ভবিষ্যতে, বৃদ্ধ বয়সে অবসরকালীন সময়ে আরাম আয়েশ করা, ছেলে মেয়েদের লেখা পড়া, বিয়ে, হঠাৎ অসুস্থ হলে চিকিৎসা ব্যয় মিটানো ইত্যাদি নানা প্রয়োজনে সঞ্চয় খুব উপকারে আসে। তাই ভবিষ্যতে অর্থের সংকট মেটাতে সকলের সঞ্চয় করার অভ্যাস করা জরুরী।

আয় ব্যয়ের সাথে সঙ্গতি রেখে সঞ্চয়ের গুরুত্ব অনুধাবন করা আমাদের সকলের দায়িত্ব। তাই সঠিক এবং উজ্জ্বল ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চয় অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ। জীবনের প্রথম আয় থেকেই সঞ্চয় শুরু করা উচিত। একজন লোক যত বেশি মিতব্যয়ী হবে, তার সঞ্চয়ের পরিমাণও তত বেশি বৃদ্ধি পাবে। তবে মিতব্যয়ীতার অর্থ কৃপণতা নয়। সকল ধরনের অপ্রয়োজনীয় ব্যয় ও বিলাসিতা নিয়ন্ত্রণ করেই সঞ্চয় করা উচিত।

এজন্য উৎপাদন ও আয় বাড়াতে সদা সচেষ্ট হতে হবে। আয়ের সঙ্গে সমন্বয় রেখে খরচ করে সঞ্চয় করার অভ্যাস করতে হবে। তবে সঞ্চয়ের মূল টাকা খরচ করা সুবিবেচকের কাজ নয়। সঞ্চয়কৃত মুনাফার টাকা বিশেষ প্রয়োজনে খরচ করা যেতে পারে। আয় থেকে নির্ধারিত ব্যয় বাদ দিয়ে সঞ্চয় করতে হবে। একজন মানুষকে মিতব্যয়ী হতে হবে। ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করতে হবে।

বিলাসিতা ত্যাগ করতে হবে। উৎপাদন বাড়াতে হবে। আয়ের সঙ্গে সমন্বয় রেখে খরচ করতে হবে। সঞ্চয় করার জন্য বেসরকারি সংস্থার পাশাপাশি ব্যাংকগুলোতে সঞ্চয় করা যেতে পারে। সঞ্চয় যেভাবে গড়ে উঠতে পারে তা হচ্ছে জীবনের প্রথম আয় থেকেই সঞ্চয় শুরু করা। যে সঞ্চয়ের মূল টাকা কখনও খরচ করা হবে না। ঐ সঞ্চয়কৃত মুনাফার টাকা বিশেষ প্রয়োজনে খরচ করা যেতে পারে।

কোন কোন মাধ্যমে সঞ্চয় করবেন:

অর্থ সঞ্চয়ের জন্য বর্তমানে ব্যাংকগুলো অনেক ধরনের সুযোগ সুবিধা দিয়ে থাকে। ইচ্ছে করলে এই সুযোগগুলো কাজে লাগিয়ে অর্জিত অর্থের কিছু অংশ বিনিয়োগও করা যেতে পারে। এভাবে ফিক্সড ডিপোজিট করতে পারলে অর্থ সঞ্চয় করার পাশাপাশি অতিরিক্ত মুনাফাও অর্জন করা যায়। সঞ্চয় করার জন্য ব্যাংকগুলোর পাশাপাশি বেসরকারি সংস্থায় সঞ্চয় করা যেতে পারে। এক্ষেত্রে এসব ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানের সুনাম, সুখ্যাতি ও নিবন্ধিত কিনা তা যাচাই করে নিতে হবে।



বাংলাদেশে সঞ্চয়ের জন্য সবচেয়ে প্রচলিত হচ্ছে ব্যাংক ব্যবস্থা। এর পেছনে প্রধান কারণ হচ্ছে, দেশের প্রত্যন্ত অঞ্চল পর্যন্ত ব্যাংকের নেটওয়ার্ক রয়েছে, এবং গত এক দশকে বাংলাদেশে ব্যাংক অ্যাকাউন্টের সংখ্যা প্রায় তিনগুণ বেড়েছে। ব্যাংকে কয়েক রকমের সঞ্চয় স্কিম রয়েছে। এর মধ্যে দীর্ঘমেয়াদী ডিপোজিট পেনশন স্কিম বা ডিপিএস, ফিক্সড ডিপোজিট বা এফডিআরের মাধ্যমে টাকা জমা রাখতে পারেন। এর বাইরে সঞ্চয়ী হিসাবে টাকা রাখলেও পেতে পারেন একটি নির্দিষ্ট মুনাফা।

ভবিষ্যতের স্বপ্নের সিঁড়ি বাস্তবায়নের জন্য জীবনে সকলকে সাধ্যমত সঞ্চয় করা উচিত। সঞ্চয় দেশের অর্থনীতির ভিত্তি মজবুত করে এবং উন্নয়ন ও অগ্রগতিকে গতিশীল করে। সঞ্চয়ে বিনিয়োগের মতো কোন ঝুঁকি নেই, এজন্য সঞ্চয়কে বলা হয় ভবিষ্যতের সবচেয়ে ভাল বন্ধু ও উত্তম বিনিয়োগ।

১ম দিন | সেশন - ০২

বিষয়: ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং এ লেনদেনের ধারণা, ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং মাধ্যমে নিরাপদে লেনদেন করা।

সেশনের উদ্দেশ্য: এই সেশন শেষে অংশগ্রহনকারীরা,

- ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং সম্পর্কে বিস্তারিত ধারণা লাভ করবেন
- ব্যাংক এর মাধ্যমে লেনদেন এর মৌলিক ধারণা
- মোবাইল ব্যাংকিং এর জন্য একাউন্ট খোলা এবং সেই সাথে এইসব একাউন্ট পরিচালনার ক্ষেত্রে সতর্কতা অবলম্বন করা
- অনলাইনে লেনদেন কিভাবে নিরাপদে করা যায় সে সম্পর্কে সচেতন হবেন।

সময়: ১ ঘন্টা ২০ মিনিট

প্রশিক্ষণ উপকরণ: প্রশিক্ষণ মডিউল, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ড, মাল্টিমিডিয়া এবং ল্যাপটপ

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া

প্রশিক্ষকের করণীয়	প্রশিক্ষণ পদ্ধতি
<p>ধাপ - ০১</p> <p>সেশনের শুরুতে ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং এ লেনদেনের ধারণা সম্পর্কে জানবার আগে, পূর্বের আলোচনার থেকে জানতে চান। জিজ্ঞাসা করুন পূর্বের সেশনের কোথাও পুনরাবৃত্তি করতে হবে কিনা? তারপর ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং এ লেনদেনের ধারণা দেবার জন্য মাল্টিমিডিয়ায় দেওয়া আমোনা বেগমের গল্প দেখে, যারা আগের সেশনে পড়ার সুযোগ পান নি তাদের মধ্যে তিনজনকে পড়তে বলুন।</p> <p>ফারজানা আহমেদের গল্প</p> <p>ফারজানা আহমেদের গল্প ফারজানা আহমেদ একজন অনলাইন ক্ষুদ্র নারী উদ্যোক্তা। তার স্বামী বছর প্রায় দুবছর আগে এক্সিডেন্টে মারা যান। তার কোন ছেলে সন্তান ছিলনা। তার পারিবারে তিনটি মেয়ে সন্তান এবং ছাড়া আর কেউ নেই। বড় মেয়ের বয়স ৮ বছর, মেঝ মেয়ের বয়স ৫ বছর এবং ছোট মেয়ের বয়স প্রায় দুই বছরের কাছাকাছি। পারিবারের সকল খরচ তাকেই বহন করতে হয়।</p> <p>সব খরচ একাই যেহেতু দেখতে হয় তাই তার মেয়েদেরকে পড়াশোনা ঠিকমত করতে পারছেন না। তবে তিনি সুযোগ পেলেই কিছু টাকা মাটির ব্যাংকে জমান, বিপদা পদে জানো সেই টাকা তিনি কাজে লাগাতে পারেন। তবে একদিন তিনি তার ব্যবসার কাজে বাড়ি থেকে বের হন। ফিরে এসে দেখেন বাড়িতে কেউ না থাকায় মাটির ব্যাংক ভেঙে তার এতদিনের জমানো টাকা চুরি হয়ে গেছে। এটিই ছিল তার একমাত্র পুঁজি। এমন অবস্থা দেখে তিনি নিরুপায় হয়ে যান তার তিন মেয়েকে নিয়ে। তিনি তার এবং তার মেয়েদের ভবিষ্যৎ নিয়ে হতাশ হয়ে পড়েন।</p> <p>অংশগ্রহনকারীদের জন্য জিজ্ঞাসা:</p> <p>কর্মশালায় অংশগ্রহন করেছেন এমন সবার কাছে জানতে চান, ফারজানা আহমেদের এই পরিস্থিতির কারন কি? ফারজানা আহমেদ কি করলে, তাকে এই পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হত না?</p> <p>প্রশিক্ষকের জন্য নোট:</p> <p>সবার উত্তর মনযোগ সহকারে শুনুন এবং নোট নিন, যা পরবর্তীকালে আপনার সেশন পরিচালনার কাজে সহায়ক হবে। যে কোন প্রয়োজনে সংযোজনী অংশ দেখুন।</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা</p>

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া

প্রশিক্ষকের করণীয়	প্রশিক্ষণ পদ্ধতি
<p>প্রশিক্ষক এর জন্য নোট: অংশগ্রহনকারীদের উত্তরের ভিত্তিতে কিভাবে মোবাইল ব্যাংক একাউন্ট খুলতে হয় তা গ্রুপে কাজ করার মাধ্যমে প্রতি ধাপে ধাপে সবাইকে বিস্তারিত বর্ণনা করুন। যেহেতু বাংলাদেশে এই মুহূর্তে বিকাশ, নগদ, রকেট, উপায় সব আরও কিছু মোবাইল ব্যাংকিং সেবা চালু রয়েছে, তাই আপনি তারা কোন মাধ্যমে শিখতে চায় তা জানতে চান। সবথেকে বেশি ভোট নিয়ে যারা এগিয়ে থাকবেন, তাদের মতামত নিন।</p> <p>সাহায্যের জন্য সংযোজনী ২.১ দেখুন।</p> <p>মডিউল বানানোর ক্ষেত্রে আমরা বিকাশ এবং নগদ এর একাউন্ট খোলার পদ্ধতি ছবির মাধ্যমে দেখানোর চেষ্টা করেছি। আমরা এটা নিশ্চিত করছি যে এটা কোন প্রকার বিজ্ঞাপন না এবং শুধুমাত্র অংশগ্রহনকারীরা যে মোবাইল ব্যাংকিং সেবার জন্য দেখতে চাইবেন সেটাই নিশ্চিত করবেন। অংশগ্রহনকারীদের সচেতন করুন- অংশগ্রহনকারীদের পিন নম্বর গোপনীয়তা বজায় রাখা কেন জরুরি সে সম্পর্কে তাদের অবহিত করুন।</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা</p>
<p>ধাপ - ০২ পুনরায় জানতে চান,</p> <ul style="list-style-type: none"> ● অংশগ্রহনকারীদের মধ্যে কতজন ব্যাংকের মাধ্যমে টাকা পাঠাতে পারেন? ● অংশগ্রহনকারীদের মধ্যে কতজন ব্যাংকের মাধ্যমে টাকা গ্রহন করতে পারেন? ● অংশগ্রহনকারীদের মধ্যে কতজন এটিএম কার্ডের মাধ্যমে লেনদেন করতে পারেন? <p>প্রশিক্ষক এর জন্য নোট: অংশগ্রহনকারীদের উত্তরের ভিত্তিতে কিভাবে ব্যাংকের মাধ্যমে টাকা তুলতে বা জমা দিতে হয় হয় তা একটি নমুনা চেক প্রদানের মাধ্যমে সবাইকে বিস্তারিত বর্ণনা করুন।</p> <p>সাহায্যের জন্য সংযোজনী ২.১ দেখুন।</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা</p>
<p>ধাপ - ০৩</p> <p>অংশগ্রহনকারীদের কাছে জানতে চান,</p> <ul style="list-style-type: none"> ● কার মোবাইল ব্যাংকিং (বিকাশ, নগদ, রকেট, উপায় ইত্যাদি) একাউন্ট আছে? ● কে কে মোবাইল ব্যাংকিং (বিকাশ, নগদ, রকেট, উপায় ইত্যাদি) এর মাধ্যমে লেনদেন করতে পারে? <p>প্রশিক্ষক এর জন্য নোট: অংশগ্রহনকারীদের উত্তরের ভিত্তিতে কিভাবে মোবাইল ব্যাংক একাউন্ট খুলতে হয় তা গ্রুপে কাজ করার মাধ্যমে প্রতি ধাপে ধাপে সবাইকে বিস্তারিত বর্ণনা করুন। যেহেতু বাংলাদেশে এই মুহূর্তে বিকাশ, নগদ, রকেট, উপায় সব আরও কিছু মোবাইল ব্যাংকিং সেবা চালু রয়েছে, তাই আপনি তারা কোন মাধ্যমে শিখতে চায় তা জানতে চান। সবথেকে বেশি ভোট নিয়ে যারা এগিয়ে থাকবেন, তাদের মতামত নিন।</p> <p>সাহায্যের জন্য সংযোজনী ২.২ দেখুন।</p> <p>মডিউল বানানোর ক্ষেত্রে আমরা বিকাশ এবং নগদ এর একাউন্ট খোলার পদ্ধতি ছবির মাধ্যমে দেখানোর চেষ্টা করেছি। আমরা এটা নিশ্চিত করছি যে এটা কোন প্রকার বিজ্ঞাপন না এবং শুধুমাত্র অংশগ্রহনকারীরা যে মোবাইল ব্যাংকিং সেবার জন্য দেখতে চাইবেন সেটাই নিশ্চিত করবেন। অংশগ্রহনকারীদের সচেতন করুন- অংশগ্রহনকারীদের পিন নম্বর গোপনীয়তা বজায় রাখা কেন জরুরি সে সম্পর্কে তাদের অবহিত করুন।</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা</p>

সংযোজনী ২.১

ব্যাংক থেকে টাকা তোলা বা জমা দেওয়ার পদ্ধতি

যাদের ব্যাংক একাউন্ট রয়েছে তাদের জন্য ব্যাংক থেকে টাকা তোলা বা জমা দেওয়ার পদ্ধতি জানা, ব্যাংক একাউন্ট পরিচালনার জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ। বিস্তারিত জানার জন্য নিচের দেওয়া তথ্যগুলো মনযোগ সহকারে পড়ুন এবং ব্যাংকের একাউন্টে টাকা জমা দেওয়ার জন্য সর্বপ্রথমে ডিপোজিট বইয়ের একটি পাতা সংগ্রহ করুন।

ডিপোজিট বই											
হিসাব নং						হিসাব নং					
<input type="text"/>						<input type="text"/>					
শাখা _____						শাখা _____					
নাম _____						নাম _____					
তারিখ <input type="text"/>						তারিখ <input type="text"/>					
বিবরণ		টাকার পরিমাণ				বিবরণ		টাকার পরিমাণ			
মোট টাকা						মোট টাকা					
টাকা (কথায়) _____						টাকা (কথায়) _____					
ক্যাশিয়ার _____						জমাদানকারীর স্বাক্ষর _____					
অফিসার _____						ক্যাশিয়ার _____					
						অফিসার _____					

১. ডিপোজিট বইয়ের প্রথমে আপনার অ্যাকাউন্ট নাম্বারটি উল্লেখ করুন।

হিসাব নং:

২. তারপরে যে শাখায় আপনি টাকা প্রদান করতে চাচ্ছেন সেই শাখার নাম লিখুন।

শাখা _____

৩. তারিখে লেখার স্থানে আজকের তারিখ উল্লেখ করুন।

তারিখ

৪. এরপরে টাকার স্থানে টাকার পরিমাণ লিখতে হবে।

বিবরণ		টাকার পরিমাণ									
মোট টাকা											

৫. বাম পাশের কত টাকা জমা করছেন তা কথায় উল্লেখ করুন।

টাকা (কথায়) _____

৯. জমাদানকারীর স্বাক্ষর এর স্থানে যিনি জমা দিচ্ছেন তার নাম লিখুন অথবা সিগনেচার করুন।
১০. তথ্যগুলো পূরণ করে ডিপোজিট বইয়ের পাতা এবং যে টাকা জমা দিবেন তা ব্যাংক কর্তৃপক্ষকে জমা দিন।
১১. ব্যাংক কর্তৃপক্ষ টাকা জমা নিয়ে তাদের সীল এবং স্বাক্ষরসহ ডিপোজিট বইটি ফেরত দিবেন।
১২. টাকা জমা হলে আপনার প্রদত্ত মোবাইল নাম্বারে এসএমএস এর মাধ্যমে নিশ্চিত করা হবে।



উপরোক্ত নিয়মে ব্যাংকে টাকা জমা দেওয়া সম্ভব। অবশ্যই টাকা জমা দেওয়ার সময় বারবার ভালোভাবে দেখে নিবেন আপনি যে তথ্য দিয়েছেন তা সম্পূর্ণ নির্ভুল কিনা।

এবার আলোচনা করা যাক কিভাবে ব্যাংক থেকে টাকা তুলবেন। মূলত বর্তমানে ব্যাংক থেকে টাকা তোলার নিয়ম - দুইটি। প্রথমটি চেকের মাধ্যমে এবং অন্যটি কার্ডের মাধ্যমে। শুরুতেই জানিয়ে দিচ্ছি কিভাবে চেকের মাধ্যমে ব্যাংক থেকে টাকা তুলবেন। ব্যাংক একাউন্ট খোলার সময় সাধারণত চেক বই থেকে দেওয়া হয়। টাকা তোলার জন্য চেক বই থেকে যেকোনো একটি পাতায় প্রয়োজনীয় তথ্যের পূরণ করতে হবে। তারপর চেক বইয়ের পাতা ব্যাংকে জমা দিয়ে টাকা তোলা সম্ভব। চেক বই থেকে টাকা তোলার নিয়মঃ

১. প্রথমে চেক বই সংগ্রহ করুন।

চেক বই নেওয়ার পদ্ধতি

আপনার যে ব্যাংকে একাউন্ট আছে সে ব্যাংকের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার কাছে চেক বই নেওয়ার জন্য একটি আবেদন সংগ্রহ করুন। যে ব্রাঞ্চে আবেদন করছেন তার নাম লিখুন। তারপর হিসাব নাম্বার এবং হিসাবধারীর নাম লিখুন এবং কত পাতার চেক বই ইস্যু করতে চান তা উল্লেখ করুন। এরপর হিসাবধারীর স্বাক্ষর দিন এবং সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার স্বাক্ষরের জায়গা ফাঁকা রাখুন। কত পাতার চেক বই, কত নাম্বার থেকে কত নাম্বার পর্যন্ত চেক আছে তা উল্লেখ করুন। পরিশেষে সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার স্বাক্ষর নিন এবং হিসাবধারীর স্বাক্ষর দিয়ে চেক বই গ্রহণ করুন।



২. চেক বইয়ের শুরুর দিকে বামপাশে ক্রমান্বয়ে দিন, মাস ও বছরের মাধ্যমে তারিখ লিখুন।
৩. চেকটি যে ব্যক্তি বা সংস্থার নামে ইস্যু করবেন তার নাম লিখুন। নিজে টাকা তুলতে চাইলে "নিজের নাম" লিখুন।
৪. একাউন্ট এর স্থানে ব্যক্তি বা সংস্থার নামে যে পরিমাণ টাকা নিতে চান তা কথায় লিখুন।

তারিখ <input type="text"/>	তারিখ <input type="text"/>	তারিখ <input type="text"/>
	নাম <u>রাহেলা খাতুন</u>	নাম <u>রাহেলা খাতুন</u>
		একাউন্ট <u>এক লক্ষ টাকা</u>

৫. চেক বইয়ের বামপাশে 'টাকা' লিখা ঘরটিতে পূর্বে উল্লেখিত টাকার পরিমাণ অংকে লিখুন।
৬. চেক বইয়ের বাম পাশে একাউন্ট মালিকের স্বাক্ষরের মাধ্যমে চেক বই পূরণ করুন। স্বাক্ষর দেওয়া সম্পন্ন হয়ে গেলে যেকোনো ব্যক্তি ব্যাংকে চেক জমা দিয়ে উল্লেখিত পরিমাণ টাকা তুলতে পারবেন।

তারিখ <input type="text"/>	
নাম <u>রাহেলা খাতুন</u>	
একাউন্ট <u>এক লক্ষ টাকা</u> <input type="text" value="1,00,000"/>	

এবার জেনে আসি এটিম বুথ থেকে কার্ডের মাধ্যমে ব্যাংক থেকে টাকা তোলায় নিয়ম। বর্তমানে যে কোন ব্যাংকে একাউন্ট ওপেন করলে ব্যাংক থেকে একটি কার্ড উপহার দেওয়া হয়। এই কার্ড এর মাধ্যমে ব্যাংকের বুথ থেকে সহজেই কম সময়ে টাকা তোলা সম্ভব হয়। সাধারণত ব্যাংকগুলোতে প্রথম বছরের জন্য কোন টাকা চার্জ নেওয়া হয় না। পরবর্তী বছর থেকে চার্জ প্রযোজ্য করে থাকে। কার্ডটি হাতে পাবার পর ব্যাংক থেকে কার্ডের একটা পিন নাম্বার দেওয়া থাকে। সেই পিন নাম্বারটি ব্যবহার করে নতুন পিন নাম্বার নির্ধারণ করুন। নতুন পিন নাম্বারটি গোপন রাখুন।

১. যে ব্যাংকে আপনার একাউন্ট আছে সে ব্যাংকের অথবা সেই ব্যাংকের পার্টনার, এমন ব্যাংকের এটিএম বুথ থেকে টাকা তুলতে পারবেন।
২. এটিএম বুথে ব্যাংক থেকে দেওয়া কার্ডটি প্রবেশ করান। ডিসপ্লিতে নির্দেশনাগুলো দেখে এগিয়ে যেতে হবে।
৩. প্রথমে আপনার পিন নাম্বারটি দিন। কনফার্ম করুন।
৪. ডিসপ্লিতে যে বাটনের পাশে 'টাকা উত্তোলন' কথাটি লিখা থাকবে সেই বাটনে টিপ দিন।
৫. আপনি যে পরিমাণ অর্থ উত্তোলন করতে চান তা লিখুন।
৬. 'সঠিক' বাটনে টিপ দিন।
৭. আপনার কোন মিনি স্টেটমেন্ট প্রয়োজন হলে 'হ্যাঁ' বাটনে টিপ দিন। প্রয়োজন না হলে 'না' বাটনে টিপ দিন।
৮. কিছু সময়ে মধ্যেই আপনার প্রয়োজনীয় অর্থ এটিএম বুথের নির্ধারিত স্থান থেকে সংগ্রহ করুন।
৯. আবারও টাকা তোলার প্রয়োজন হলে 'হ্যাঁ' বাটনে টিপ দিন এবং প্রয়োজন না হলে 'না' বাটনে টিপ দিন।
১০. আপনার উত্তর হ্যাঁ হলে, আবার পুনরায় আগের মাধ্যমে টাকা তুলতে পারবেন। উত্তর না হলে 'না' বাটনে টিপ দিন এবং আপনার কার্ড সংগ্রহ করুন। এভাবে আপনি কার্ডের মাধ্যমে ব্যাংক থেকে টাকা তুলতে পারবেন।

সংযোজনী ২.২

মার্চেন্ট একাউন্টঃ

ব্যবসায়িক লেনদেনের কাজে মার্চেন্ট একাউন্ট ব্যবহৃত হয়। এটি একটি ডিজিটাল ব্যবসায়িক একাউন্ট যা মূলত কাস্টমারদের কাছ থেকে পেমেন্ট গ্রহণ করতে ব্যবহার করা হয়। অর্থাৎ ক্রেতাদের কাছ থেকে একজন বিক্রেতা পেমেন্ট গ্রহণ করে থাকেন মার্চেন্ট একাউন্টের মাধ্যমে। ব্যবহারকারীদের মোবাইল ব্যাংকিং একাউন্টের মাধ্যমে তাদের পছন্দের দোকানে পেমেন্ট করার সুযোগ প্রদান করে মার্চেন্ট একাউন্ট। তাই সকল দোকানি চাইলে মার্চেন্ট একাউন্ট খুলতে পারে কাস্টমারদের নিজ নিজ একাউন্ট দ্বারা পেমেন্ট এর সুযোগ করে দেওয়ার মাধ্যমে। কাস্টমারের পাশাপাশি মার্চেন্ট একাউন্টের বিভিন্ন সুবিধা ভোগ করতে পারেন একজন মার্চেন্ট।

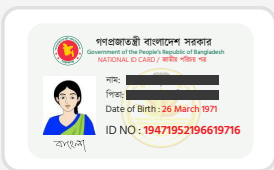
মার্চেন্ট একাউন্ট এর সুবিধাঃ

- একই আইডি কার্ড দ্বারা একটি পার্সোনাল একাউন্ট থাকলেও গ্রাহক একটি মার্চেন্ট একাউন্ট খুলতে পারবেন (যদি তার ইতোমধ্যে ওই আইডি দ্বারা এজেন্ট বা রিটেইল একাউন্ট না থাকে)।
- মার্চেন্ট একাউন্টে লেনদেনের ক্ষেত্রে কোনো ধরনের লিমিট নেই। এক টাকা থেকে শুরু করে যেকোনো অংকের লেনদেন করা যাবে মার্চেন্ট একাউন্টের মাধ্যমে।
- নিজের ব্যবসার গ্রাহকদের বিভিন্ন ধরনের অফার প্রদান করতে পারবেন। আপনার সেবা বা প্রোডাক্টের প্রচারে বিভিন্ন অফার দিতে পারবেন গ্রাহকদের।
- মার্চেন্ট একাউন্ট থেকে ব্যাংক একাউন্টে সরাসরি টাকা তোলার সুযোগ রয়েছে।
- নিজের ওয়েবসাইট বা অ্যাপে বিকাশের মাধ্যমে পেমেন্ট নিতে পারবেন।

মোবাইল ব্যাংকিং এর জন্য একাউন্ট খোলা

বাংলাদেশে মোবাইল ব্যাংকিং এর ক্ষেত্রে বিকাশ ও নগদ খুব জনপ্রিয় দুইটি ডিজিটাল আর্থিক সেবা। মোবাইল ব্যাংকিং এ নগদ ও বিকাশ একাউন্ট খোলার নিয়ম জানিয়ে দিচ্ছি। মোবাইলে নগদ একাউন্ট খোলার জন্য কিছু কাগজপত্র এর প্রয়োজন। এইগুলো হলঃ

১. এনআইডি/জাতীয় পরিচয়পত্রের কপি



২. ইন্টারনেট কানেকশনযুক্ত একটি মোবাইল ফোন



৩. একাউন্ট খোলার সময় অবশ্যই এনআইডি/জাতীয় পরিচয়পত্রের মালিককে সাথে থাকতে হবে



বিকাশ থেকে ব্যাংক টাকা পাঠানোর নিয়ম



১ম ধাপ
বিকাশ অ্যাপ
লগইন করুন।



২য় ধাপ
ট্রান্সফার মানি
অপশন নির্বাচন
করুন



৩য় ধাপ
ব্যাংক একাউন্ট
নির্বাচন করুন



৪র্থ ধাপ
আপনার ব্যাংক
নির্বাচন করুন



৫ম ধাপ
কত টাকা
পাঠাতে চান তা
লিখুন এবং
পাঠান।



৬ষ্ঠ ধাপ
আপনার পিন
নম্বর দিন



৭ম ধাপ
ট্রান্সফার মানি করতে
নিচে
ট্যাপ করে রাখুন

নগদ:

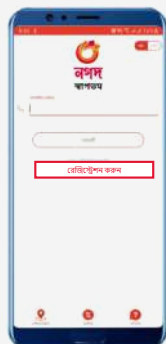
নগদ একাউন্টের সুবিধা ২০২১ এ রয়েছে নগদ সর্বনিম্ন ক্যাশ আউট চার্জ ৯ টাকা ৯৯ পয়সা। তবে এই ক্ষেত্রে আপনাকে নগদ অ্যাপ থেকে ক্যাশ আউট করতে হবে। তবেই আপনি ৯ টাকা ৯৯ পয়সা প্রতি হাজারে ক্যাশ আউট করতে পারবেন নগদ একাউন্ট থেকে। নগদ ইউ এস এস ডি কোড *২৪৭# ডায়াল করে নগদে ক্যাশ আউট চার্জ ১৪ টাকা ৫০ পয়সা প্রতি হাজারে কাটা হবে। যদি কেউ আপনাকে কল করে বলে যে আমি নগদ হেলপলাইন থেকে বলতেছি বা কাস্টমারকে থেকে বলতেছি তাহলেও আপনার গোপন পিন কোড শেয়ার করবেন না।

মোবাইল ব্যাংকিং এ নগদে একাউন্ট খোলার নিয়ম:

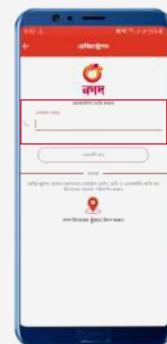
- গ্রামীণফোন, রবি, এয়ারটেল, টেলিটক, বাংলালিংক অর্থাৎ এসব যেকোনো মোবাইলের সিম থেকেই নগদ একাউন্ট খোলা সম্ভব। এর জন্য প্রথমে যে কোন সিম থেকে *167# ডায়াল করুন।
- আপনার ৪ সংখ্যার গোপন পিন সেট করুন।
- পিন নাম্বার নিশ্চিত করার জন্য আবার টাইপ করুন।
- একাউন্টে জমাকৃত অর্থের ওপরে মুনাফা নিতে চান কিনা তা বাছাই করুন।
- এভাবেই নগদে পার্সনাল একাউন্ট খোলা সম্ভব। তবে প্রোফাইল ডেভেলপার মাধ্যমে নগদের আরও কিছু সুবিধা পাওয়া সম্ভব। এছাড়াও ইন্টারনেট সংযুক্ত একটি মোবাইলে একাউন্ট খোলা যায় এভাবেই নগদে পার্সনাল একাউন্ট খোলা সম্ভব। তবে প্রোফাইল ডেভেলপার মাধ্যমে নগদের আরও কিছু সুবিধা পাওয়া সম্ভব।



১ম ধাপ
প্লে স্টোর থেকে
ডাউনলোড
করুন
নগদ অ্যাপ



২য় ধাপ
রেজিস্ট্রেশন
করুন
বাটনে ক্লিক
করুন

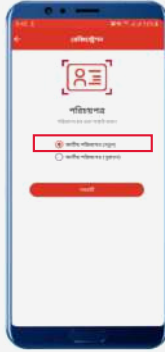


৩য় ধাপ
মোবাইল নম্বর
অপশনে
আপনার
মোবাইল
নম্বর দিন



৪র্থ ধাপ

আপনার মোবাইল অপারেটর নির্বাচন করুন



৫ম ধাপ

আপনার জাতীয় পরিচয়পত্রের ধরন (এনআইডি, নতুন) সিলেক্ট করুন



৬ষ্ঠ ধাপ

আপনার জাতীয় পরিচয়পত্রের (এনআইডি) উভয় পাশ আপলোড করুন



৭ম ধাপ

আপনার যাবতীয় তথ্য প্রদান করুন



৮ম ধাপ

একটি সেলফি তুলুন



৯ম ধাপ

শর্তাবলি পড়ুন

নগদ উদ্যোক্তা একাউন্ট খোলার নিয়ম:

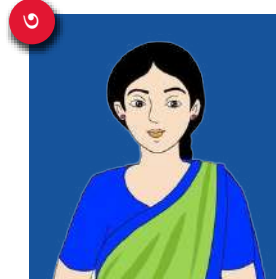
নগদ উদ্যোক্তা একাউন্ট খোলার জন্য সরাসরি নগদের অফিসে আবেদন করতে হবে। নগদ উদ্যোক্তা একাউন্ট খোলার জন্য প্রয়োজন-



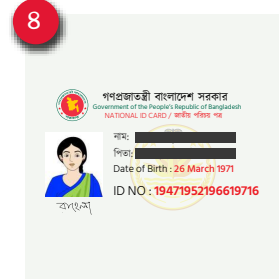
নগদ অনুমোদিত একটি দোকান



চলতি বছরের ট্রেড লাইসেন্স



পাসপোর্ট সাইজের দুইটি ছবি



জাতীয় পরিচয়পত্রের নম্বর

এই কাগজপত্রগুলো নিয়ে নগদের অফিসে যোগাযোগ করলে তারা আপনার তথ্য যাচাই করবে। আপনার দেওয়া তথ্যগুলো যদি নগদ উদ্যোক্তা একাউন্ট খোলার শর্তগুলো পূরণ করতে পারে তাহলে আপনার নগদ উদ্যোক্তা একাউন্টটি কার্যকর হবে। আপনার আবেদনটি মঞ্জুর হয়েছে কিনা তা জানতে 'নগদ উদ্যোক্তা' অ্যাপটি ডাউনলোড করুন।

অ্যাপটি ডাউনলোড করার সাথেই আপনাকে 'একাউন্টটি এক্টিভেট' করতে বলা হবে। যদি নগদ উদ্যোক্তা একাউন্টটি চালু হয়ে থাকে তাহলে একাউন্ট নম্বরটি দিয়ে 'অ্যারো' বাটন নির্বাচন করলেই নগদ একাউন্টটি ওপেন হবে। এ বিষয়ে কোন সমস্যা হলে নগদ অফিসে যোগাযোগ করুন।

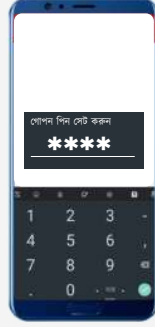
নগদ মার্চেন্ট একাউন্ট:

নগদ মার্চেন্ট একাউন্ট সাধারণত বিভিন্ন ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ও অনলাইন শপগুলো ব্যবহার করে থাকে। নগদ মার্চেন্ট একাউন্ট খোলার নিয়ম:



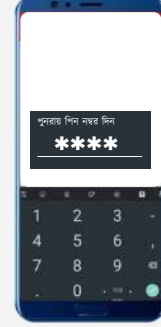
১ম ধাপ

গ্রামীণফোন, রবি, এয়ারটেল, টেলিটক, বাংলালিংক অর্থাৎ এসব যেকোনো মোবাইলের সিম থেকেই নগদ একাউন্ট খোলা সম্ভব। এর জন্য প্রথমে যে কোন সিম থেকে *167# ডায়াল করুন।



২য় ধাপ

আপনার ৪ সংখ্যার গোপন পিন সেট করুন।



৩য় ধাপ

পিন নাম্বার নিশ্চিত করার জন্য আবার টাইপ করুন।



৪র্থ ধাপ

একাউন্টে জমাকৃত অর্থের ওপরে মুনাফা নিতে চান কিনা তা বাছাই করুন।

অন্য কাগজপত্রগুলো জমা দেওয়ার একটি পাতায় চলতি বছরের হালনাগাদের তথ্য এবং ট্রেড লাইসেন্স জমা দিয়ে নগদ মার্চেন্ট একাউন্ট খুলতে পারেন।

নগদ মোবাইল ব্যাংকিং সঞ্চয় হার:

- আপনি কি জানেন আপনি যদি নগদ একাউন্টে টাকা জমা রাখেন; তাহলে আপনি নগদ একাউন্ট থেকে সঞ্চয় বাবদ অনেক লাভ পাবেন।
- এটি মূলত নগদ এর অর্থটি টিম কর্তৃক নির্বাচন করা হয়েছে। যেখানে নির্দিষ্ট হিসাব পরিমাণ টাকার জন্য নির্দিষ্ট পরিমাণ মুনাফা প্রদান করা হবে বছরের শেষে।
- মুনাফা হার ৫০০১ টাকা থেকে ৩০০,০০০ টাকা= মুনাফার পরিমাণ ৭.৫%, ১০০১ টাকা থেকে ৫০০০.৯৯ টাকা= মুনাফার পরিমাণ ৫.০%। আপনি যদি নগদ একাউন্টে টাকা সঞ্চয় করেন তাহলে আপনি উপরে উল্লেখিত হারে মুনাফা পাবেন।
- এছাড়াও এই মুনাফা আপনি যদি বাতিল করতে চান তাহলে ১৬১৬৭ এই নাম্বারে যোগাযোগ করুন।

নগদ মোবাইল ব্যাংকিং ইন্টারেস্ট:

- নগদ মোবাইল ব্যাংকিং ইন্টারেস্টের হার মূলত আপনার জন্য ৫০০০ টাকা থেকে শুরু হবে।
- আপনি এক টাকা থেকে ১ হাজার টাকা পর্যন্ত যখন জমিয়ে খেলবেন তখন আপনার জন্য কোন ইন্টারেস্ট প্রযোজ্য হবে না।
- এক্ষেত্রে আপনি সর্বনিম্ন পাঁচ হাজার টাকা আপনার নগদ একাউন্টে সঞ্চয় হিসেবে রাখলে প্রতি বছর শেষে আপনি ৭.৫ ইন্টারেস্ট উপভোগ করতে পারবেন।
- তবে এটা আসলেই হালাল নাকি হারাম সম্পর্কে আমাদের কোন ধারণা নেই। বিষয়টি পর্যালোচনার জন্য আপনি এই সেবা উপভোগ এর আগে কোন একজন অভিজ্ঞ আলোচনার সহায়তা নিতে পারেন।

বিশেষ দ্রষ্টব্য- বিকাশ/ নগদ কোন বিষয়টি নিয়ে আলোচনা করবে, তা আলোচনাকারীদের আগ্রহের উপর ভিত্তি করে দেখাবেন

১ম দিন | সেশন ০৩

বিষয়:	ব্যবসায় পরিকল্পনা এর ধারণা এবং পদ্ধতি
সেশনের উদ্দেশ্য:	এই সেশন শেষে অংশগ্রহনকারীরা, <ul style="list-style-type: none">● ব্যবসায় পরিকল্পনা সম্পর্কে ধারণা পাবেন এবং বিজনেস মডেল তৈরি করতে পারবেন।● পণ্য বা পরিসেবা সম্পর্কে ধারণা পাবেন এবং পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করতে পারবেন।
সময়:	১ ঘণ্টা ২০ মিনিট
প্রশিক্ষণ উপকরণ:	প্রশিক্ষণ মডিউল, লুডু খেলার ডাইস, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ড, মাল্টিমিডিয়া এবং ল্যাপটপ

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

প্রশিক্ষকের করণীয়	প্রশিক্ষণ পদ্ধতি
<p>ধাপ - ০১ (সময়ঃ ৪০ মিনিট)</p> <p>সেশনের শুরুতে কুশলাদি বিনিময় করুন, অংশগ্রহনকারী সবাইকে স্বাগত জানান, শিখন উপযোগী পরিবেশ তৈরি করুন এবং সেশনের উদ্দেশ্য এবং বিষয় সম্পর্কে ধারণা দিন।</p> <p>ব্যবসায় পরিকল্পনা সম্পর্কে ধারণা দেবার জন্য নিচের কর্মকাণ্ডটি করুন,</p>	আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা
<p>যেকোনো ব্যবসার ক্ষেত্রে একটি সুস্পষ্ট লক্ষ্য এবং কৌশল থাকা গুরুত্বপূর্ণ যা একটি প্রতিষ্ঠানের নির্দেশ বা লক্ষ্য অনুসরণ করতে সাহায্য করবে। কি ধরনের ব্যবসায় নতুন উদ্যোক্তারা আসবেন এটার জন্য লুডু কোর্ট এর ডাইস হাতে নিয়ে দেখান এবং ছয়টি সংখ্যা কিভাবে ব্যবসায় পরিকল্পনায় কাজ করে তা বর্ণনা করুন।</p> <p>১ম পয়েন্ট</p> <p>আমি যে ব্যবসাটি করব সে কাজটি আমি জানি কনি এবং করতে পারি কিনা? অথবা আমার পরিবারের কে কে এই ব্যবসা সাথে যুক্ত? এক্ষেত্রে আমাদের ভেবে দেখার বিষয়:</p> <ul style="list-style-type: none">● প্রয়োজনীয় জ্ঞান● দক্ষতা এবং● সময় আছে কি না <p>আরও যাচাই করে দেখতে হবে কাজটি করার সঠিক কি এটা কিনা না এবং এ কাজ করার জন্য দক্ষতা বাড়ানোর সুযোগ ও সার্বমর্থ আছে কি না ইত্যাদি।</p> <p>অর্থাৎ, আমি ব্যবসা সম্পর্কে খুঁটিনাটি বিষয় গুলো জানি ও পারি কি না। (জ্ঞান ও দক্ষতা)</p> <p>২য় পয়েন্ট</p> <p>আমি যে পণ্য বিক্রি করব তা এলাকার লোকে ক্রয় করবে কি না? এ ক্ষেত্রে বাজার যাচাই করে প্রস্তাব করা পণ্য/সেবার চাহিদা আছে কি না দেখতে হবে। এ পর্যায়ে চিন্তা করতে হবে:</p> <ul style="list-style-type: none">● বাজারে প্রস্তাবিত পণ্য/সেবার চাহিদা কেমন?● বাজারে ঐ পণ্য/সেবার সরবরাহ কেমন? <p>চাহিদা ও সরবরাহের ব্যবস্থা জানতে নিচের বিষয়গুলি যাচাই করে দেখা প্রয়োজন:</p> <ul style="list-style-type: none">● পণ্যের সম্ভাব্য ক্রেতা কারা ? যথেষ্ট সংখ্যক ক্রেতা হবে কি না?● সারা বছর একই হারে পণ্য বিক্রি করা যাবে কি না? নাকি বিক্রি পরিমাণ কম বেশি হবে ?● কোথায় পণ্য বিক্রি করতে পারব?● প্রতিদিন বা প্রতি সপ্তাহে কী পরিমাণ পণ্য বিক্রি হতে পারে? অর্থাৎ, এলাকায় চলবে কি না (চাহিদা)। <p>৩য় পয়েন্ট</p> <p>কাজটি লাভজনক হবে কি না? এক্ষেত্রে নিচের বিষয়গুলো মনে রাখা প্রয়োজন:</p> <ul style="list-style-type: none">● কাঁচামাল ও অন্যান্য উপকরণ এবং বিক্রয় খরচ (অর্থাৎ উৎপাদন ব্যয়)● পণ্যের মোট বিক্রয় মূল্য● বিক্রি থেকে উৎপাদন ব্যয় বাদ দিয়ে লাভ বা আয় নির্ণয়। উৎপাদন ব্যয়: কাঁচামাল, প্রয়োজনীয় উপকরণ, যন্ত্রপাতি/ সরঞ্জাম ইত্যাদি এবং বাজারজাত করণের হিসাব	আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

এই প্রক্রিয়ায় প্রতিটি কাজের সম্ভাব্য পর্যালোচনা/ অনুমান করে দেখা যায়, ঐ কাজটি আদৌ লাভজনক নয় তা হলে কর্মকান্ডটি পরিকল্পনা থেকে বাদ দেওয়া উচিত। অর্থাৎ, লাভ হবে কি না (মুনাফা)

৪র্থ পয়েন্ট

কাজটিতে কী পরিমাণ পুঁজি লাগবে তা যাচাই করে দেখা দরকারঃ

- কোন কোন কাজ আমি পরিচালনা করতে চাই?
- কোন কাজের আকার কত বড় হবে?
- সে অনুযায়ী কোন কাজটি পরিচালনা করতে কত পুঁজি লাগবে?
প্রয়োজনীয় পরিমাণ পুঁজির সংগ্রহ আছে কি না?
- পুঁজির পরিমাণ যদি কাজের শুরু করা ও পরিচালনার খরচ নির্বাহের জন্য যথেষ্ট না
- হয় তা হলে অন্য কোন কর্মকান্ড নির্বাচন করতে হবে। অর্থাৎ পুঁজি আছে কি না (টাকা)

৫ম পয়েন্ট

কাজটির আয় ও পরিবারের অন্যান্য আয় দ্বারা সংসার খরচ মেটানো যাবে কি না? এক্ষেত্রে যাচাই করে দেখা প্রয়োজন:

- পারিবারিক আয়ের অন্য কোন উৎস আছে কি না ?
- এমন কোন মাস আছে কি না যে সময় সংসার খরচ মেটানোর জন্য আয় যথেষ্ট নয়?
- প্রস্তুত কাজ থেকে আয় সাপ্তাহিক ভিত্তিতে আসবে নাকি বেশ কয়েক মাস পরে আয় ফেরত পাওয়া যাবে?
- যখন পরিবারের অন্যান্য সদস্যের আয় করার তেমন সুযোগ থাকে না, সেই সময়ে সংসার খরচ মেটাতে প্রস্তুত কাজ সহায়ক হবে কি না? অর্থাৎ সংসারের খরচ মেটানো যাবে কি না? (স্বচ্ছলতা)

৬ষ্ঠ পয়েন্ট

কাজটি মানুষ এবং পরিবেশের জন্য উপকারী এবং পরিবেশবান্ধব সবুজ ব্যবসা কি না? এক্ষেত্রে যাচাই করে দেখা প্রয়োজন:

- পরিবেশের উন্নয়নে কি কি প্রভাব রেখেছে?
- কাজে কোন প্রকার পরিবেশের উপর বিরূপ প্রভাবকারী উপাদান ব্যবহৃত হয়েছে কিনা?
- ক্রেতা হিসেবে যারা থাকবেন তারা কি এই সবুজ উদ্যোগ সম্পর্কে ধারণা রাখা।
- সবুজ উদ্যোগ এর জন্য যে পরামান সাহায্য সহযোগিতা আছে তা সম্পর্কে ধারণা রাখা।
- ব্যবসা সবুজ কিনা? (সবুজ ব্যবসা)

প্রশিক্ষক এর জন্য নির্দেশনাঃ

উপরের আলোচনা থেকে বোঝাতে সক্ষম হবেন, কিভাবে অংশগ্রহনকারীরা বুঝতে পারবেন তাদের সবুজ ব্যবসায় আসা উচিত। এরপর অংশগ্রহনকারীদের নিজে নিজে একটি বিজনেস মডেল তৈরিতে সহায়তা করুন।

গ্রুপে কাজ না করতে দিয়ে প্রতি দুইজনে একটি করে কাজ দিন। এখানে (TPS) পদ্ধতিতে তারা কাজ শুরু করতে পারে।

T - THINK - চিন্তা করা

P - PAIR - দুইজনের একটা দল হওয়া

S - SHARE - নিজেদের মাঝে শেয়ার করা

অংশগ্রহনকারীদের এবার নিজের ব্যবসার জন্য বিজনেস মডেল বানাতে দিন। বোঝানোর জন্য নিজেই বিজনেস মডেলটির, একটি সবুজ ব্যবসা এবং অন্যটি সাধারণ ব্যবসার আটটি ব্লক নিয়ে বিজনেস মডেলটি কিভাবে তৈরি হল সেটা বুঝিয়ে দিবেন। বিস্তারিত জানার জন্য সংযোজনী অংশ দেখুন।

অংশগ্রহনকারীদের জন্য প্রশিক্ষক এর নির্দেশিকাঃ

- অংশগ্রহনকারীরা প্রশিক্ষকের আলোচনায় মনোযোগী হবেন। কর্মশালার সময় অংশগ্রহনকারীরা তাদের ব্যবসার জন্য ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরি করতে দুইজনের একটি গ্রুপে কাজ করবেন। প্রশিক্ষকের নির্দেশাবলী অনুসরণ করবে। অংশগ্রহনকারী যদি কোন ধারণা বুঝতে না পারেন, তাহলে অনুগ্রহ করে আপনার হাত তুলবে। প্রশিক্ষক সহায়তা করবে এবং নির্দেশনা প্রদান করবে।

আলোচনা, প্রশ্নোত্তর,
অভিজ্ঞতা বিনিময়,
উপস্থাপনা

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

<ul style="list-style-type: none"> ● এবার এ কর্মকাণ্ড থেকে অংশগ্রহনকারীরা কি শিখেছেন তা ৫/৬ জন অংশগ্রহনকারীর কাছ থেকে শুনুন এবং তাদের অনুভূতি জানুন। ● অংশগ্রহনকারীদের বলুন, স্বপ্ন পূরণ করতে হলে ব্যবসায় সঠিক পরিকল্পনার প্রয়োজন। এবার ব্যবসায়িক পরিকল্পনা কি এবং কেন প্রয়োজন এ বিষয়ে অংশগ্রহনকারীদের স্পষ্ট ধারণা দিন এবং সংযোজনী অংশ দেখুন। 	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা</p>
<p>ধাপ - ০২ (সময়ঃ ৪০ মিনিট)</p> <p>প্রশিক্ষকের করণীয়ঃ</p> <p>এবার পণ্য/সেবার ধারণার জন্য প্রশিক্ষক অংশগ্রহনকারীদের কাছে জানতে চাইবেন,</p> <ul style="list-style-type: none"> ● আপনি কি ধরনের পণ্য বা পরিষেবা বিক্রি করছেন? উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি গরুর গোবর দিয়ে ভারমিকস্পোস্ট সার তৈরি করেন তবে সার আপনার পণ্য। ● আপনি বিভিন্ন ধরনের সার এর নাম লিখুন। (উদাঃ জৈব বা রাসায়নিক) ● পণ্য/সেবার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য কি? ● কোন বিষয়গুলো আপনার পণ্য কে আলাদা করে তোলে? (গুণগত মান, দাম ইত্যাদি) পণ্য/সেবার তুলনামূলক সুবিধা এবং অসুবিধাগুলি কী কী? <p>কার্যকলাপঃ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● অনুশীলন এর জন্য আপনাকে দুইজনের দলে কাজ করতে হবে। লেখার জন্য পোস্টার পেপার দেওয়া হবে। কোনভাবে বসার অবস্থান পরিবর্তন করার দরকার নেই। অংশগ্রহনকারীকে তার ব্যবসার কথা চিন্তা করতে বলুন। প্রয়োজনে আপনার সঙ্গীর সাথে আলোচনা করুন বা আপনার বিভ্রান্তি থাকলে আপনার প্রশিক্ষককে সাহায্য করতে বলুন। ● এরপর এবার এ কর্মকাণ্ড থেকে অংশগ্রহনকারীরা কি লিখেছেন তা ৫/৬ জন অংশগ্রহনকারীর কাছ থেকে শুনুন এবং তাদের অনুভূতি জানুন। ● এরপর প্রশিক্ষক মতামত দিবেন। প্রশ্নের অসুবিধা অংশে অংশগ্রহনকারীরা সঠিক দামের কথা ক্রয় এবং বিক্রয় এর কথা বলবেন এবং প্রশিক্ষক কেন এই পণ্য/সেবা সঠিক মূল্যে ক্রেতার কাছে পৌঁছাতে হবে সেটা জানাবেন। ● প্রশিক্ষক বলবেন একটি পণ্য বা সেবার মূল্য নির্ধারণ বেশ কয়েকটি বিষয় এর উপর নির্ভর করে এবং প্রশিক্ষক রাহেলা বেগমের উদাহরণ এর মাধ্যমে এই বিষয়গুলো বর্ণনা করবেন। <p>রাহেলা বেগম মুৎশিল্লী। তিনি মাটির পাতিলে বিভিন্ন রকম নকশার কাজ করে বাজারে বিক্রি করেন। এটা বিক্রি করতে তাকে বিভিন্ন উপকরণ বাজার থেকে কিনতে হয়। যেমন, কাঁদামাটি, রঙ, পুঁথি, গ্লিটার, আয়না, ফিতা, বিদ্যুৎ এবং বিপণন সামগ্রী এবং প্যাকেজিং এর জন্য আরও নানা রকমের উপকরণ। এরপর তাকে এটা একটি ছোট একরুমের কারখানায় নিয়ে আসতে হয়, যেখানে তার সাথে আরও একজন কর্মচারী কাজে সাহায্য করেন। রাহেলা বেগম প্রতি মাসে একশোটির মত রং করা মাটির পাতিল বিক্রি করতে পারেন। কিন্তু এই মুহূর্তে তিন জানেন না কিভাবে তিনি প্রতিটি রং করা মাটির পাতিলের দাম নির্ধারণ করবেন।</p> <ul style="list-style-type: none"> ● প্রথমে তিনি যা যা উপকরণ (কাঁচামাল) কিনছেন তার মোট দাম লিখবেন। ● তারপর তিনি উৎপাদন করতে যে জনবল এর দরকার হচ্ছে তার মোট খরচ লিখবেন। ● তারপর ব্যবসার মোট আনুসঙ্গিক খরচ (ভাড়া, গ্যাস, বিদ্যুৎ, রক্ষনাবেক্ষন খরচ) এর মোট খরচ লিখবেন। ● অবশেষে, উপরের সবগুলো ধাপ যোগ করে মোট খরচ নির্ধারণ করবেন। ● এরপর আপনি যে পরিমাণ পণ্য এই খরচের মাধ্যমে উৎপাদন করছেন, সে পরিমাণ দিয়ে মোট খরচকে ভাগ করুন। <p>যদি, রাহেলা বেগম, কাঁচামাল কিনতে খরচ করেন - ১৯,০০০ টাকা, কর্মচারীর বেতন দেন - ২,০০০ টাকা, আনুসঙ্গিক খরচ (ভাড়া, বিদ্যুৎ দিল, গ্যাস বিল) - ২৫০০ টাকা খরচ করেন। তাহলে মোট খরচঃ ২৩,৫০০ টাকা এবার যেহেতু এই খরচ দিয়ে তিনি ১০০ টি মাটির হাড়ি তৈরি করতে পারেন, তাহলে তার একটি মাটির পাতিল এর উৎপাদন খরচ জানতে তাকে মোট খরচ কে, মোট উৎপাদন সংখ্যা দিয়ে ভাগ করতে হবে। একটি পাতিল উৎপাদন খরচঃ ২৩,৫০০ টাকা/ ১০০ = ২৩৫ টাকা এবার রাহেলা বেগম কত টাকায় বিক্রি করবেন তার জন্য দুইটি উপায় অবলম্বন করতে পারেন,</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা</p>

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

০১। খরচ যোগ করে মূল্য নির্ধারণঃ এই পদ্ধতিতে তিনি মূল উৎপাদন খরচ এর সাথে বিশ থেকে ত্রিশ শতাংশ টাকা বেশী রেখে বাজার মূল্য নির্ধারণ করতে পারেন। এক্ষেত্রে বাজার মূল্য নির্ধারণ করতে গিয়ে সবগুলো পণ্য বিক্রি হবে এমনটা ভেবেই নির্ধারণ করা হয়। কিন্তু সব পণ্য বিক্রি না হলে আবার লোকসান গুনতে হয়। তাই এটা ভেবে রাখা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

০২। প্রতিযোগিতা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণঃ এই উপায়ে মোট উৎপাদন খরচ বের করে সেটার সাথে বাজারে অন্যদের দামের সাথে সামঞ্জস্য রেখে কিছুটা কম দাম রেখে বাজার মূল্য নির্ধারণ করা হয়। কিন্তু অবশ্যই মাথা রাখতে হবে তা যেন কোনভাবেই উৎপাদন মূল্য এর চেয়ে কোনভাবে কম না হয় এবং তা যেন প্রিফিটেবল হয়।

- এবার প্রশিক্ষক অংশগ্রহনকারীদের দুই জনের দল করবেন। এক্ষেত্রে প্রশিক্ষক নতুন দল তৈরি করবেন। এবার দল নিজেদের একটি ব্যবসার জন্য মূল্য নির্ধারণ করবেন।
- অংশগ্রহনকারীরা প্রশিক্ষকের আলোচনায় মনোযোগী হবেন। প্রশিক্ষকের নির্দেশাবলী অনুসরণ করবেন। অংশগ্রহনকারী যদি কোন ধারণা বুঝতে না পারেন, তাহলে অনুগ্রহ করে আপনাদের হাত তুলবে। প্রশিক্ষক সহায়তা করবে এবং নির্দেশনা প্রদান করবে।
- এবার এ কর্মকাণ্ড থেকে অংশগ্রহনকারীরা কিভাবে মূল্য নির্ধারণ করেছেন তা ২/৩ টি দলের কাছ থেকে শুনুন এবং তাদের অনুভূতি জানুন।
- কারো কোন প্রশ্ন থাকলে বা বুঝতে অসুবিধা হলে তা পুনরায় আলোচনার মাধ্যমে স্পষ্ট করুন। সকলেই বুঝতে পেরেছে কি না জানুন। সবশেষে অংশগ্রহনকারী সবাইকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন।

সংযোজনী ৩.১

ব্যবসায় পরিকল্পনা:

ব্যবসায় পরিকল্পনা হল ব্যবসায়ের ভবিষ্যৎ কার্যক্রম এর প্রতিচ্ছবি। এটি একটি লিখিত দলিল। যার মধ্যে ব্যবসায়ের লক্ষ্য, প্রকৃতি, ব্যবস্থাপনার ধারা, অর্থায়নের উপায়, বর্তমান অবস্থা ও ভবিষ্যৎ উন্নয়নের সম্পূর্ণ চিত্র তুলে ধরা হয়। একজন উদ্যোক্তার জন্য ব্যবসায়িক পরিকল্পনা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ এবং কৌশলগত হাতিয়ার। একটি ভাল ব্যবসায়িক পরিকল্পনা শুধুমাত্র উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক ধারণা সফল করার জন্য প্রয়োজনীয় নির্দিষ্ট পদক্ষেপগুলিতে ফোকাস করতে সাহায্য করে না, এটি তাদের স্বল্পমেয়াদী এবং দীর্ঘমেয়াদী লক্ষ্য অর্জনেও সহায়তা করে।

ব্যবসায় পরিকল্পনা কেন প্রয়োজন:

- ব্যবসায় ঝুঁকি কমানোর জন্য।
- ব্যবসায় সফল হবার সম্ভাবনা বৃদ্ধি করে।
- একটি ব্যবসা সফলভাবে পরিচালনা করতে পরিষ্কার কর্মপন্থা নির্দেশ করে।
- ব্যবসার জন্য সহজলভ্য সম্পদের ব্যবহারের মাধ্যমে সবচেয়ে বেশী লাভ নিশ্চিত করতে সহায়তা করে।
- নিজের ব্যবসার ধারণাগুলোকে ব্যবহার করে ব্যবসা শুরু এবং সফলভাবে চালাতে সাহায্য করে।
- ব্যবসা শুরুর পর বাস্তব অবস্থার সঙ্গে পরিকল্পনার একটি তুলনামূলক মানদণ্ড নির্ধারণ করতে পারবেন এবং আর্থিক প্রতিষ্ঠানে

ব্যবসায় পরিকল্পনায় লক্ষণীয় দিক সমূহ:

- পরিকল্পনা লিখিত হতে হবে
- ব্যবসায়ের উদ্দেশ্য পরিষ্কার থাকতে হবে
- প্রচুর গবেষণা করতে হবে
- পরীক্ষামূলক বাজারে প্রবেশ করতে হবে
- আর্থিক পরিকল্পনা নিখুঁত রাখতে হবে

ব্যবসায়িক মডেল:

ব্যবসায়িক মডেল বলতে কোনো একটি ব্যবসায় লাভ করার পরিকল্পনাকে বোঝায়। এতে পণ্য বা ব্যবসায়িক পরিকল্পনার বিক্রয়যোগ্য সেবা, নির্দিষ্ট পণ্য বা পরিষেবার এলাকা এবং যেকোনো প্রয়োজনীয় খরচ উল্লেখ থাকে।

ব্যবসায়িক পরিকল্পনার ৮টি ব্লক	বাজারের সাধারণ খাবারের দোকানের ব্যবসা	বাজারের সাধারণ খাবারের দোকানের ব্যবসা (উদাহরণ)	আপনার ব্যবসার জন্য মডেল পূরণ করুন
			
মূল প্রস্তাবনা (এখানে আপনার ব্যবসার মূল ধারণা বা বিজনেস প্লান লিখুন)	<ul style="list-style-type: none"> ● সবার জন্য নিত্যপ্রয়োজনীয় খাবার নিশ্চিত করা ● কম সময়ে সবার জন্য খাবার প্রদান করা 	<ul style="list-style-type: none"> ● সুস্বাস্থ্য ● সবার জন্য পরিবেশবান্ধব উপায়ে স্বাস্থ্যকর, ভেজালমুক্ত খাবার সরবরাহ করা 	
ক্রেতাদের অংশ (কারা আপনার পণ্য/সেবা ক্রয় করবেন)	<ul style="list-style-type: none"> ● শিশু ● তরুণ প্রাপ্তবয়স্ক 	<ul style="list-style-type: none"> ● শিশু ● প্রাপ্ত-বয়স্ক ● বয়স্ক জনগোষ্ঠী 	
বিতরণ মাধ্যমসমূহ (কিভাবে আপনার পণ্য বা সেবা ক্রেতার কাছে পৌঁছাবেন)	<ul style="list-style-type: none"> ● নিজস্ব দোকান 	<ul style="list-style-type: none"> ● ই-কমার্স ● নিজস্ব দোকান 	
ক্রেতার সাথে সম্পর্ক (কিভাবে ক্রেতার সাথে সবসময় যোগাযোগ রাখবেন)	<ul style="list-style-type: none"> ● সেলফ-সার্ভিস 	<ul style="list-style-type: none"> ● ফেসবুক লাইভ, ওয়েবসাইট ● বিনামূল্যে স্যাম্পলিং ● বাণিজ্য মেলা, সেলফ 	
মূল অংশীদার (কারা কারা আপনার ব্যবসায়ের বিভিন্ন মাধ্যমে যুক্ত)	<ul style="list-style-type: none"> ● সরবরাহকারী ● ক্রেতা 	<ul style="list-style-type: none"> ● সরবরাহকারী ● বিশ্বস্ত ক্রেতা 	
প্রধান সম্পদসমূহ (এখানে ব্যবসায়ের জন্য ক্রয় করা সম্পদের পাশাপাশি, যে বিষয়গুলো আপনার পণ্য/সেবার)	<ul style="list-style-type: none"> ● সম্পত্তি ● দোকান 	<ul style="list-style-type: none"> ● সম্পত্তি ও দোকান ● পণ্যের গুণগত মান ● উৎপাদন প্রক্রিয়া 	
খরচের ধরন (পণ্য বা পরিষেবা দিতে গিয়ে কি কি মাধ্যমে খরচ হচ্ছে তা লিখুন)	<ul style="list-style-type: none"> ● বিজ্ঞাপন ● শ্রমিক/কর্মশক্তি ● কাঁচামাল 	<ul style="list-style-type: none"> ● পরিবেশবান্ধব কাঁচামালের ক্রয়/ সোর্সিং ● মার্কেটিং 	
আয়ের মাধ্যম (কোন কোন মাধ্যমে আয় হবে লিখুন)	<ul style="list-style-type: none"> ● দোকান থেকে খাবার বিক্রি ● অনুষ্ঠান/ ইভেন্ট থেকে খাবার বিক্রয় 	<ul style="list-style-type: none"> ● দোকান থেকে খাবার বিক্রি ● অনুষ্ঠান/ ইভেন্ট থেকে খাবার বিক্রয় ● পরিবেশবান্ধব বা সবুজ বলে বাড়তি আয় 	

সংযোজনী ৩.২

মূল্য নির্ধারণ এর কৌশল:

মূল্য নির্ধারণের কৌশল হল একটি মডেল বা পদ্ধতি যা একটি পণ্য বা পরিষেবার জন্য সর্বোত্তম মূল্য নির্ধারণ করতে ব্যবহৃত হয়। এটি আপনাকে ভোক্তা এবং বাজারের চাহিদা বিবেচনা করার সময় লাভ এবং শেয়ারহোল্ডারদের মূল্য সর্বাধিক করার জন্য যথাযথ মূল্য নির্ধারণ করতে সহায়তা করে।

আপনার পণ্য/সেবা বিপণনের জন্য আপনি কত দাম দেবেন?

একটি পণ্য বা পরিষেবা বিক্রি করতে কি পরিমাণ দাম নির্ধারণ করা উচিত, তা বেশ কয়েকটি ধাপের উপর নির্ভর করে।

ধাপ ১: প্রথমত, সরাসরি উপাদানের মূল্য নির্ধারণ করুন, যার মধ্যে কাঁচামালের খরচ অন্তর্ভুক্ত।

ধাপ ২: এরপরে, শ্রমিক খরচ নির্ধারণ করুন, যার মধ্যে জনশক্তি এবং শ্রমশক্তির উপর যে খরচগুলি সরাসরি উৎপাদন প্রক্রিয়ায় নিয়োজিত রয়েছে তার অন্তর্ভুক্ত। আপনার ব্যবসার কাজের সাথে জরিত সবাই আপনার আপনার শ্রমিক হিসেবে যুক্ত হবে না। যেমন, পরিবেশবান্ধব এবং স্বাস্থ্যসম্মত খাবার উৎপাদনে, কর্মীরা আপনার প্রত্যক্ষ শ্রম খরচের অংশ হবে কিন্তু পণ্য প্রচারের জন্য মাইকিং এ সাহায্যকারী কর্মীরা সরাসরি শ্রম খরচের অংশ হবেন না কারণ তিনি পণ্যের উৎপাদনে জড়িত নন।

ধাপ ৩: তারপর, উৎপাদন এর আরও আনুসঙ্গিক খরচ নির্ধারণ করুন, যার মধ্যে এমন খরচ রয়েছে যা উৎপাদন প্রক্রিয়ার জন্য প্রয়োজন কিন্তু সরাসরি কোনো পণ্যের জন্য বরাদ্দ করা যায় না। যেমন, দোকান ভাড়া, ইউটিলিটি বিল।

ধাপ ৪: অবশেষে, উপরের সবগুলো ধাপ যোগ করে মোট খরচ নির্ধারণ করুন।

পণ্য খরচ = সরাসরি উপাদান খরচ + সরাসরি শ্রম খরচ + উৎপাদন আনুসঙ্গিক খরচ
প্রতি ইউনিট উৎপাদন খরচ = পণ্য খরচ / মোট উৎপাদন

লাভ:

পণ্যটি উৎপাদনে কত খরচ হয়েছে এবং তার সাথে একটি নির্দিষ্ট শতকরা পরিমাণ ধরে বিক্রয়মূল্য নির্ধারণের প্রক্রিয়ায় লাভ করা হয়ে থাকে। যেমন: একটি ফুলদানী তৈরিতে মোট উৎপাদন খরচ ১০ টাকা। এর ২০% লাভ রাখলে ধরলে কলমটির বিক্রয়মূল্য ১২ টাকা। তাহলে প্রতি কলমে দুই টাকা করে লাভ করা হয়েছে।

খরচ যোগ করে মূল্য নির্ধারণ:

একজন ব্যবসায়ী যখন ব্যবসা করেন তখন বিভিন্ন ভাবে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে থাকেন। অনেকে পণ্য উৎপাদনের যাবতীয় সব উপকরণের সাথে মুনাফা যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করে থাকেন। যেমন, একটি ফুলদানী তৈরি করতে যদি খরচ হয় ১০ টাকা সেই মূল্যের উপর ২০% মুনাফা যোগ করলে বিক্রয় মূল্য হয় ১২ টাকা।

এই পদ্ধতিটা খুব সহজেই প্রয়োগ করা যায় কিন্তু এ পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করলে ব্যবসায়ীদের কিছু সমস্যাও রয়েছে। এই পদ্ধতির সমর্থকরা মনে করেন উৎপাদিত সব পণ্য বিক্রি হয়ে যাবে। যদি উৎপাদনের পরিমাণ কম হয়, তবে সব ব্যয় একত্রিত করে মুনাফা দেখার জন্য প্রত্যেকটা পণ্য বেশি দামে বিক্রি করতে হবে। কিন্তু ব্যবসায় মন্দার কারণে উৎপাদন কমে গেলে মূল্য বাড়ানোটা উচিত হবেনা। ফলে দেখা যায় যে, এ পদ্ধতিতে বাজারে চাহিদার প্রতি মনোযোগ দেয়া হয় না। তাই ব্যবসায়ীদের জন্য এ পদ্ধতিটা খুব একটা জনপ্রিয় না।

প্রতিযোগিতা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ:

কোন কোন উৎপাদক বাজারে অন্যন্য ব্যবসায়ীরা যে মূল্যে পণ্য বিক্রি করে থাকেন সেই অনুযায়ী পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে থাকেন। এ পদ্ধতিতে পণ্যের খরচ বা ক্রেতাদের চাহিদার কথা বিবেচনা না করে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার দিকে বেশি মনোযোগ দিয়ে থাকেন। এই মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিটা দুই ধরনের হয়ে থাকে-

১। চলমান হার পদ্ধতি: চলমান পদ্ধতিতে ব্যবসায়ীরা মূলত অন্য ব্যবসায়ীরা যে মূল্যে পণ্য বিক্রি করেন সেই অনুযায়ী পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে থাকেন। এক্ষেত্রে ছোট কোম্পানি গুলো বড় কোম্পানি গুলোকে অনুসরণ করে থাকেন। এর ফলে বাজারে মূল্য যুদ্ধটা আর হয় না। সবাই এক মূল্য অনুসরণ করেন এবং যুক্তিযুক্ত একটা মুনাফা সবাই লাভ করতে পারেন।

২। সীলকৃত দর পদ্ধতি: এই ধরনের মূল্য পদ্ধতিটা সাধারণত প্রতিযোগিতামূলকভাবে যখন মূল্য নির্ধারণ করা হয় তখন ব্যবহার করা হয়। এক্ষেত্রে প্রতিযোগী ব্যবসায়ী কি মূল্য নির্ধারণ করতে পারে সেই অনুযায়ী অনুমান করে মূল্য নির্ধারণ করে থাকেন। এক্ষেত্রে মোট পণ্যের ব্যয় বা চাহিদার কথা বিবেচনা করা হয় না। অনেক সময় অন্য প্রতিষ্ঠানের চেয়ে কম মূল্যেই পণ্য বিক্রি করে থাকেন কারণ তাদের প্রধান লক্ষ্য থাকে চুক্তিটা পাওয়া।

পণ্যের গুণগত মান দেখে মূল্য নির্ধারণ:

বাজারে যদি এমন কোন পণ্য থাকে যার চাহিদা অনেক এবং ক্রেতার মনে করেন যে, অন্য পণ্যের থেকে এর মূল্য অন্যভাবে নির্ধারণ করা উচিত তাহলে এই ধরনের পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়ে থাকে। যেমন: পরিবেশবান্ধব এবং স্বাস্থ্যসম্মত খাবারের মূল্য গুণগত মান দেখে হয়ে থাকে তার পরিবেশ বান্ধব এবং স্বাস্থ্যসম্মত উৎপাদন হবার কারণে।



১ম দিন | সেশন ০৪

বিষয়: ব্যবসার প্রতিষ্ঠান এর জন্য হিসাব রক্ষণ, ঝুঁকি নিরূপন এর কৌশল এবং সবুজ ব্যবসায় কি কি সুবিধা আছে সে সম্পর্কে অবহিতকরণ।

সেশনের উদ্দেশ্য: এই সেশন শেষে অংশগ্রহনকারীরা,

- ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের জন্য খুব সহজে ক্যাশ বুকের মাধ্যমে হিসাব রক্ষণ করতে পারবেন।
- ব্যবসায় ঝুঁকি সম্পর্কে জানতে পারবেন এবং ঝুঁকি নিরূপনের প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নিতে পারবেন।
- সবুজ ব্যবসা কি এবং সবুজ ব্যবসার সুবিধা সম্পর্কে জানতে পারবেন।

সময়: ১ ঘণ্টা ২০ মিনিট

প্রশিক্ষণ উপকরণ: প্রশিক্ষণ মডিউল, ক্যাশ বুক এর সীট, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ড, মাল্টিমিডিয়া এবং ল্যাপটপ

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

প্রশিক্ষকের করণীয়	প্রশিক্ষণ পদ্ধতি
<p>ধাপ - ০১ (সময়ঃ ৩০ মিনিট)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● সেশনের শুরুতে কুশলাদি বিনিময় করুন, অংশগ্রহনকারী সবাই এক স্বাগত জানান, শিখন উপযোগী পরিবেশ তৈরি করুন এবং সেশনের উদ্দেশ্য এবং বিষয় সম্পর্কে ধারণা দিন। ● আপনার ব্যবসার জন্য হিসাবরক্ষণ কতটা মূল্যবান? এমন আলোচনার জন্য প্রশ্ন করবেন এবং সম্ভাব্য উত্তরগুলো নিচে বিস্তারিতভাবে দেওয়া আছে। এই উত্তরগুলোর সাথে মিলছে কিনা মিলিয়ে দেখবেন। উত্তরগুলো আলোচনায় না আসলে, আপনিও এইগুলো প্রশ্ন আকারে করে উত্তর জেনে নিতে পারবেন। ● আপনি জানতে পারবেন আপনি কত টাকা পেয়েছেন, ● আপনি জানতে পারবেন আপনি কত টাকা খরচ করেছেন এবং কিভাবে খরচ করেছেন; ● আপনি হিসাব করতে পারবেন আপনি লাভ বা ক্ষতি করছেন কিনা; ● আপনি কি কিনবেন এবং বিক্রি করবেন সে বিষয়ে আরও ভাল সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন; ● আপনি ক্রেডিট ক্রেয় বিক্রয়ের রেকর্ড রাখতে পারবেন, যাতে লোকেরা আপনাকে প্রতারণা করতে না পারে; <p>সবার উত্তর মনযোগ সহকারে শুনুন এবং নোট নিন, যা পরবর্তীকালে আপনার সেশন পরিচালনার কাজে সহায়ক হবে। এরপর আপনি উপরের আলোচনাগুলোর পাশাপাশি যুক্ত করুন,</p> <p>ব্যবসায় কত টাকা আসে এবং কত টাকা চলে যায় তা অনেকেই লিখে রাখেন না। এর কারণ হল তারা জানে না কিভাবে এটি করতে হয়। তারা এটাও জানে না যে ব্যবসায় হিসাবরক্ষণ তাদের ব্যবসার উন্নতি করতে সাহায্য পারে। যেখানে একদল লোক একসাথে কাজ করে, একটি সঠিক হিসাবরক্ষণ ব্যবস্থার অভাব হলে সেখানে প্রায়ই ব্যবসায় জড়িত সদস্যদের মধ্যে অবিশ্বাস এবং অভিযোগের দিকে পরিচালিত করতে পারে।</p> <p>এরপর আপনি রাহেল বেগম কিভাবে তার মাসিক আয় এবং ব্যয় এর হিসেব রক্ষণ করে তা আলোচনা করুন এবং অংশগ্রহনকারীদের সবাইকে নিজেদের ব্যবসার জন্য হাতে কলমে শিখতে সহায়তা করুন। সবাইকে ক্যাশ বুকের সীট দিন এবং নিজে নিজে মাসিক আয় এবং ব্যয়ের হিসেব করতে উৎসাহী করুন।</p> <p>এই ধাপ শেষে সবাই মাসিক আয় এবং ব্যয়ের নেট হিসেব করা শিখতে পারবেন।</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা এবং অনুশীলন।</p>
<p>ধাপ ০২ - (সময় ২০ মিনিট)</p> <p>এই ধাপের শুরুতে অংশগ্রহনকারীদের থেকে জানতে চান,</p> <ul style="list-style-type: none"> ● সবুজ ব্যবসায় কিভাবে ঝুঁকি কমাতে হয়? <p>প্রশিক্ষকের জন্য নোট:</p> <p>সবার উত্তর মনযোগ সহকারে শুনুন এবং নোট নিন, যা পরবর্তীকালে আপনার সেশন পরিচালনার কাজে সহায়ক হবে। তারপর তাদের উত্তরের সাথে আপনার মতামত দিন, এবং নিচের লেখা আপনার মতামতের সাথে যুক্ত করুন,</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা এবং অনুশীলন।</p>

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

<p>প্রতিটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের সাথে ঝুঁকি সরাসরি জড়িত। ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা মোকাবেলা করে ব্যবসায় পরিচালনা করতে হয়। একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের লক্ষ্য অর্জনে বড় বাধা হলো ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা। ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান ও বিনিয়োগকারীদেও প্রত্যাশিত এবং প্রকৃত আয়ের মধ্যে সাধারণত গড়মিল বা বিচ্যুতি থাকে। আর এ বিচ্যুতি থেকেই সৃষ্টি হয় ঝুঁকি। ফলে ঝুঁকিসমূহ চিহ্নিত করা এবং ঝুঁকির পরিমাপ করা একান্ত প্রয়োজন।</p> <p>আপনার ব্যবসায়, আপনার নিশ্চিত হওয়া উচিত যে আপনার কাছে পর্যাপ্ত অর্থ আছে যাতে আপনার ব্যবসায় আয় শুরু করার আগে আপনার নগদ ফুরিয়ে না যায়। এই কারণেই আপনাকে আগে থেকে পরিকল্পনা করতে হবে যাতে আপনার ব্যবসায় লাভ করার পাশাপাশি পরিচালনা করার জন্য যথেষ্ট নগদ অর্থ থাকে।</p> <p>প্রথম কয়েক বছরে, আপনার ব্যবসা খুবই দুর্বল থাকে, তাই আপনাকে অবশ্যই আপনার অর্থায়ন সঠিকভাবে প্রস্তুত করতে হবে। আপনার ব্যবসার আর্থিক পরিস্থিতি পরিকল্পনা এবং নিরীক্ষণ করতে, আপনার উচিত:</p> <ul style="list-style-type: none">● একটি লাভজনক ব্যবসা পরিকল্পনা করুন● ব্যবসা শুরু হওয়ার পর প্রতি মাসে উভয় পরিকল্পনার সাথে প্রকৃত ব্যবসার তুলনা করুন● পরিকল্পনা অনুযায়ী কিছু না হলে ব্যবস্থা নিন <p>এরপর অংশগ্রহণকারী সবার থেকে প্রশ্ন নেবার চেষ্টা করুন, এবং যতায়ত্ন উত্তরের মাধ্যমে এই ধাপ শেষ হবে।</p>	
<p>ধাপ ০৩ – (সময়ঃ ৩০ মিনিট)</p> <ul style="list-style-type: none">● শুরুতেই অংশগ্রহণকারীদের কে সবুজ ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা দিতে হবে। কারা আগে থেকে এই ব্যবসা সম্পর্কে জানেন তা জানতে চাইবেন। যে যে এলাকায় যে ধরনের সবুজ ব্যবসা বেশ সাড়া ফেলেছে সেখানে সে ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা দিবেন।● এরপর প্রশিক্ষক মাল্টিমিডিয়ায় ছবি এবং ভিডিও দেখানর মাধ্যমে বিভিন্ন সবুজ ব্যবসা সম্পর্কে অংশগ্রহণকারীদের অবহিত করবেন। তাদের কাছে জানতে চাইবেন এই ধরনের সবুজ ব্যবসা অংশগ্রহণকারীদের নিজ নিজ এলাকাতেও করা সম্ভব কিনা?● এরপর প্রশিক্ষক ভিডিও দেখে তা শিখেছেন তা জানতে চাইবেন এবং নিজেদের ব্যবসাকে কিভাবে সবুজ ব্যবসায় রূপান্তর করতে পারি সে সম্পর্কে ধারণা চাইবেন।● এরপর সবুজ ব্যবসায় আগ্রহী অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে, তাদের ব্যবসাকে সবুজ ব্যবসায় যুক্ত করতে প্রয়োজনীয় তথ্য দিবেন।● এরপর একজন সবুজ ব্যবসায়ী বাংলাদেশ সরকার থেকে কি কি সুযোগ পেয়ে থাকেন সে সম্পর্কে আরও বিস্তারিত তথ্য দিবেন।● এরপর সেশন শেষে জানতে চাইবেন সবাই সবুজ ব্যবসায়ী হতে চাই কিনা জানতে চাইবেন। এরপর অংশগ্রহণকারী সবার থেকে প্রশ্ন নেবার চেষ্টা করুন, এবং যতায়ত্ন উত্তরের মাধ্যমে এই সেশন শেষ হবে।	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা এবং অনুশীলন।</p>

সংযোজনী ৪.১

ব্যবসায় হিসাবরক্ষণের গুরুত্ব:

প্রতিটি সচেতন উদ্যোক্তাকে অবশ্যই তার ব্যবসায়িক লেনদেনের সঠিক রেকর্ড বজায় রাখতে সক্ষম হতে হবে। ব্যবসাকে টিকিয়ে রাখতে এবং সম্প্রসারণের জন্য সঠিক হিসাব-নিকাশ গুরুত্বপূর্ণ। আপনি যখন আপনার ব্যবসায়িক লেনদেনের সঠিক রেকর্ড লিখে রাখেন, তখন অফিসিয়াল ব্যবসায়িক বিশ্লেষণ করতে এবং আপনার ব্যবসা কেমন চলছে তা সঠিকভাবে দেখতে পারবেন।

হিসাবরক্ষণের উদ্দেশ্য হল আপনাকে সহজে ব্যবসা পরিচালনা করতে সাহায্য করা। যে কোনো আর্থিক প্রতিষ্ঠান যারা আপনার সাথে ব্যবসা করতে চায় তাদের অবশ্যই আপনার ব্যবসার রেকর্ডের জন্য অনুরোধ করতে হবে। এটা তৈরি করার ক্ষমতা মানে আপনি আপনার ব্যবসার ব্যাপারে মনোযোগী।

প্রতিটি ব্যবসার জন্য একটি কার্যকর নথি সংরক্ষণ ব্যবস্থা জরুরী। ব্যবসার প্রতিটি লেনদেনের লিখিত দলিল থাকা আবশ্যিক। অনেক ছোট ব্যবসা ফেল করে অকার্যকর নথি সংরক্ষণ ব্যবস্থার কারণে। একটি ব্যবসায় ভালো পন্য, ভালো বিক্রি এবং ভালো লাভ হওয়ার পরও শুধু হিসাব না রাখার কারণে ব্যবসায় বিপর্যয় হতে পারে। একজন ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীকে প্রতিদিনই সমস্যার মুখোমুখি হতে হয় এবং সে সমস্যা সমাধানে নানা ধরনের সিদ্ধান্ত নিতে হয়। কার্যকর সিদ্ধান্ত গ্রহণে ব্যবসার নথি সহায়তা করে থাকে। নথি সংরক্ষণ করা উপকারী, কারণ একজন মানুষ তার মাথায় সবকিছু রাখতে পারে না। চলুন দেখে আসি খুব সহজেই রাহেলা বেগম কিভাবে তার ব্যবসার আয় ব্যয়ের হিসেব লিখে রাখেন।

মাসিক আয় ব্যয়ের হিসাব: জানুয়ারী

সিরিয়াল নাম্বার	তারিখ	বিবরণ	জমা/আয়	খরচ/ব্যয়	অবশিষ্ট হিসাব
০১	০১/০১/২০২৩	কাদামাটি, রং, গ্লিটার এবং পুঁথি ক্রয় করতে খরচ	২৫০০০/-	১৫,০০০/-	
০২	০১/০১/২০২৩	ক্রয়কৃত মালামাল বহন করতে ভ্যান ভাড়া	-	৫০০/-	
০৩	০৫/০১/২০২৩	কারখানা ভাড়া	-	১৫০০/-	
০৪	০৭/০১/২০২৩	বিদ্যুৎ এবং গ্যাস বিল	-	৮০০/-	
০৫	০৯/০১/২০২৩	কর্মচারী বেতন	-	২০০০/-	
০৬	১৫/০১/২০২৩	আয়না, ফিতা এবং প্যাকেজিং ব্যাগ ক্রয় করার জন্য খরচ	-	১৫০০/-	
০৭	১৫/০১/২০২৩	ক্রয়কৃত মালামাল বহন করার জন্য পরিবহন খরচ	-	৫০০/-	
০৮	২৩/০১/২০২৩	মাটির পাতিল বিক্রি করার জন্য পরিবহন খরচ	-	১৫০০/-	
০৯	২৩/০১/২০২৩	মাটির পাতিল বিক্রি করে আয়	৩৮৫০০/-		
			৩৮,৫০০/-	২৩,৩০০/-	
রাহেলা বেগমের ডেবিট টাকা ৩৮,৫০০		রাহেলা বেগমের ক্রেডিট টাকা ২৩,৩০০		মোট লাভ ১৫২০০ টাকা	

সংযোজনী ৪.২

ব্যবসায় ঝুঁকি:

একটি ব্যবসায় লক্ষ্য অর্জনে বড় বাধা হলো ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা। ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান ও বিনিয়োগকারীদেরও প্রত্যাশিত এবং প্রকৃত আয়ের মধ্যে সাধারণত গড়মিল থাকে। আর এ গড়মিল থেকেই সৃষ্টি হয় ঝুঁকি।

ব্যবসায় ঝুঁকি নিরূপণের উপায়: আধুনিক ব্যবসায় দিন দিন জটিলতা বৃদ্ধি পাওয়ার সাথে সাথে ঝুঁকির প্রবণতাও বৃদ্ধি পেয়েছে। ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন সিদ্ধান্ত গ্রহণে ঝুঁকির বিশেষ ভূমিকা রয়েছে, তাই ঝুঁকি ঝুঁকির তাৎপর্য বেড়ে গেছে। নিচে ঝুঁকির তাৎপর্য আলোচনা করা হলো:

ক. সঠিক পরিকল্পনা প্রনয়ন:

ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানে সাথে ঝুঁকি শব্দটি অনেক ওতোপ্রতোভাবে জড়িত। বিভিন্ন সিদ্ধান্ত গ্রহণ করার জন্য যে পরিকল্পনা প্রনয়ন করা হয় তার সাথেও ঝুঁকি জড়িত। ফলে ব্যবসার পরিকল্পনা করার সময়েই ভবিষ্যতের সম্ভাব্য ঘটনাসমূহ বিচার করে সেই অনুযায়ী ব্যবস্থা গ্রহণ করলে অপ্রত্যাশিত ক্ষতি থেকে বাঁচা যায়। তাই ব্যবসায়িক ঝুঁকি কমানোর জন্য সঠিক পরিকল্পনা করা উচিত। ঝুঁকি ব্যবস্থাপনায় সঠিক পরিকল্পনা করার পাশাপাশি ঝুঁকি সম্পর্কিত তথ্য জানার মাধ্যমে ঝুঁকির পরিমাণ কমানো যেতে পারে।

খ. ঝুঁকি স্থানান্তর:

ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার অন্যতম বৈশিষ্ট্য হলো ঝুঁকি একটা জায়গা থেকে আরকে জায়গায় সরিয়ে নিয়ে যাওয়া। যদি কোন ব্যবসায় যদি ঝুঁকির পরিমাণ বেড়ে যায় তাহলে তার ঝুঁকির একটি অংশ অন্য একটি ব্যবসায়ের সাথে থেকে অন্য স্থানে সরিয়ে নেয়ার মাধ্যমে ঝুঁকি কমানো যেতে পারে। এতে ব্যবসায়ী ক্ষতির হাত হতে রক্ষা পায়।

গ. প্রতিরোধমূলক ব্যবস্থা:

যদি ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা সঠিকভাবে পরিচালনা করা হয় তাহলে ব্যবসায়িক অনিশ্চয়তা সম্পর্কের আগে থেকেই নিশ্চিত হওয়া যায় এবং সে অনুযায়ী ব্যবস্থা গ্রহণ করার মাধ্যমে ক্ষয়ক্ষতির পরিমাণ কমানো যায়।

ঘ. বাজার চাহিদা অনুমান:

একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের কাজিত মুনাফা অর্জন নির্ভর করে পণ্যের বাজার চাহিদার উপর। ফলে ব্যবসা শুরু করার পূর্বেই প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত পণ্যের বাজার চাহিদা সম্পর্কিত তথ্য সংগ্রহ করে বাস্তবসম্মত চাহিদার অনুমান করে সেই অনুযায়ী ব্যবসায় পরিচালনা ও বাস্তবায়ন করতে হয়। বাজারের প্রকৃত চাহিদা অনুমেয় চাহিদা থেকে কম বা বেশি হতে পারে। কোনো কারণে প্রকৃত ব্যয় অনুমেয় ব্যয় থেকে খুব কম হলে পর্যাপ্ত মুনাফা অর্জন সম্ভব হয়।

সংযোজনী ৪.৩

সবুজ ব্যবসাঃ

সবুজ ব্যবসা একটি বিশেষ ধরনের ব্যবসা পদ্ধতি যার উদ্দেশ্য পরিবেশ দূষণ না করে এমনভাবে ব্যবসা পদ্ধতি তৈরি করা এবং তা বাস্তবায়ন করা যাতে করে পরিবেশে বিদ্যমান বর্তমান সমস্যাগুলোও সমাধান হয়। এর একটি বড় উদ্দেশ্য হল পরিবেশের উপাদানগুলোকে সংরক্ষণ করা এবং নবায়নযোগ্য উপায়ে পরিবর্তনের মাধ্যমে পণ্য তৈরি করা।

বিভিন্ন উপায়ে সবুজ ব্যবসা করা সম্ভব। যেমন:

১. সবুজ গার্মেন্টস:

গার্মেন্টস তৈরির ক্ষেত্রে টেকসই কাপড় তৈরি করতে হবে যাতে তা দীর্ঘ সময় ব্যবহারযোগ্য হয় এবং এর গুণগত মান বাজায় থাকে। টেকসই কাঁচামাল ব্যবহার করতে হবে এবং কাঁচামালের অপচয় কমিয়ে গার্মেন্টস ব্যবসাকে সবুজ গার্মেন্টস ব্যবসায় পরিণত করতে পারে।

২. সাইকেলিং:

সাইকেল হতে পারে সবুজ ব্যবসার আরও একটি উদাহরণ। সাইকেলিং স্বাস্থ্যের জন্য যেমন ভাল, ঠিক পরিবেশকে কার্বন মুক্ত রাখতে এটি বিশেষ ভূমিকা পালন করে। যেকোনো যানবাহনের তুলনায় সাইকেলের খরচ কম এবং এটি রাখাও সুবিধা। সাথে কেউ চাইলেই পুনরায় বিক্রি করতে পারে।

৩. ক্ষুদ্র কৃষি ব্যবসা:

আজকাল আমাদের খুব পরিচিত একটি নাম অর্গানিক ফুড। অর্গানিক ফুডের চাহিদাও এখন বিশ্ব বাজার অনেক বেশি। এই অর্গানিক ফুড নিজের বাগানে উৎপাদনের মাধ্যমে নিজের চাহিদা মিটিয়ে বাজারজাত করে এলাকার মানুষের খাদ্য চাহিদা মিটিয়ে ভাল অর্থ উপার্জন করা সম্ভব।

৪. ফুল ব্যবসা:

সবুজ ব্যবসার একটি চমৎকার উপায় হল ফুলের ব্যবসা। নিজ এলাকাতেই শুরু করতে পারেন ফুলের ব্যবসা। খুব অর্ধাক হলেও সতি বিভিন্ন ধরনের ফুল যে শুধু তোড়া তৈরিতেই ব্যবহার হয় তা না। ফুলের গাছগুলো গ্রীনহাউজ গ্যাসের এবং জলবায়ু পরিবর্তন নিয়ন্ত্রণে সাহায্য করে। তাছাড়াও বিভিন্ন ধরনের মৌসুমে ফুল ব্যবসার মাধ্যমে অর্থ উপার্জন পাশাপাশি লোকাল পরিবেশের ভারসাম্য রক্ষা করা সম্ভব।

৫. মৌমাছি পালন এবং ঘরে তৈরি পণ্য:

মৌমাছি স্বাস্থ্যকর বাস্তুতন্ত্র এবং কৃষির জন্য বিশেষ ভূমিকা পালন করে। মৌমাছি পালনের বিশাল সুবিধা এই যে শুধুমাত্র মধু ও মৌচাক বিক্রি তা নয়, বরং এর সাথে আরও কিছু নতুন সবুজ ব্যবসার উদ্যোগ নিতে পারেন। মৌচাকের চারপাশে বিশেষ ধরনের গাছ লাগানোর মাধ্যমে বিশেষ মধু তৈরি করতে পারে যা উচ্চ মূল্যে বিক্রি করা যেতে পারে বা বাজারে বিশেষ চাহিদা তৈরি করতে পারে। এছাড়াও ময়শ্চারাইজিং বিউটি পণ্যে মধু এবং মোম ব্যবহার বেশ প্রচলিত, তাই এই বিষয়ে ব্যবসার করার কথাও বিবেচনা করতে পারেন।

৬. পরিবারে ব্যবহারের জন্য বিকল্প ডিজাইন টেকসই পণ্যের ব্যবসা:

বাড়ির বর্জ্য থেকেই তৈরি হতে পারে বিকল্প ডিজাইন টেকসই পণ্য। তুলার গোল, টিস্যু, বোতল, সোলা এবং বিভিন্ন ধরনের ব্যাগগুলির মতো দৈনন্দিন জিনিসগুলি পুনর্ব্যবহৃত করা যায় না এবং সহজেই টেকসই পণ্য তৈরি করা যায়।

সবুজ ব্যবসায় সুবিধাসমূহ:

বাংলাদেশের মতো উন্নয়নশীল দেশের ক্ষেত্রে সামগ্রিক অর্থনৈতিক উন্নয়নের জন্য ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্পের (এসএমই) ভূমিকা অপরিহার্য। জাতিসংঘের টেকসই উন্নয়ন লক্ষ্যমাত্রা (এসডিজি) অর্জন করতে বাংলাদেশ ব্যাংক নানাবিধ টেকসই অর্থনৈতিক উদ্যোগ গ্রহণ করেছে। এর মধ্যে এসএমই সেক্টর অন্যতম। তাই এসএমই সেক্টরের উন্নয়নের জন্য বাংলাদেশ ব্যাংক বেশ কিছু স্কিম ও কর্মসূচি চালু করেছে এই খাতের বিকাশ ও সম্প্রসারণের জন্য।

এর ই প্রেক্ষাপটে পরিবেশবান্ধব পণ্য/ প্রকল্প/ উদ্যোগ এর অর্থায়নের ক্রমবর্ধমান চাহিদা বিবেচনায় বাংলাদেশ ব্যাংক পুনঃ অর্থায়ন স্কিম চালু করেছে যেখানে শুধুমাত্র পরিবেশবান্ধব সবুজ উদ্যোগ এর জন্য সল্প সুদে মেয়াদি ঋণ (Term Loan) প্রদান করা হবে। বাংলাদেশ ব্যাংক এর পুনঃ অর্থায়ন স্কিম এর আওতায় শুধুমাত্র নিম্নলিখিত পণ্য/ প্রকল্প/ উদ্যোগ এর ক্ষেত্রে মেয়াদি ঋণ বিতরণ করা হবে-

১। নবায়নযোগ্য জ্বালানি যেমন- সৌর বিদ্যুৎ প্রকল্প, জল বিদ্যুৎ প্ল্যান্ট, জৈব জ্বালানি, বায়োগ্যাস প্রকল্প, কম্পোস্ট সার উৎপাদন, পরিবেশবান্ধব ইট উৎপাদন, পরিবেশবান্ধব স্থাপনা।

২। এছাড়াও তরল ও কঠিন বজ্র ব্যবস্থাপনা, পরিবেশবান্ধব যাতায়াত ব্যবস্থা যেমন- সাইকেল, বায়ু কল (Wind Mill), প্লাস্টিক বজ্র পুনর্ব্যবহার প্ল্যান্ট,

৩। সবুজ কৃষি- বনায়ন, জৈব চাষ বা ফসল উৎপাদন, ছাদ বাগান, খাঁচায় মাছ চাষ, উপকূলীয় জলজ চাষ (শামুক, বিনুক, কাঁকরা, শৈবাল), ভাসমান পদ্ধতিতে চাষ।

৪। কুটির শিল্প (ক্ষুদ্র কুটির, ছোট ও মাঝারি শিল্প) ইত্যাদি।

১ম দিন | সেশন ০৫

সেশন:	০৫
বিষয়:	ব্যবসার প্রতিষ্ঠান এর নিবন্ধন এবং সবুজ/পরিবেশবান্ধব ব্যবসায় জন্য ব্যাংক লোন সম্পর্কে ধারণা।
সেশনের উদ্দেশ্য:	এই সেশন শেষে অংশগ্রহনকারীরা, <ul style="list-style-type: none"> ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের জন্য নিবন্ধন সম্পর্কে জানতে পারবেন। সবুজ/পরিবেশবান্ধব ব্যবসায় জন্য ব্যাংক লোন সম্পর্কে ধারণা পাবেন।
সময়:	১ ঘন্টা ২০ মিনিট
প্রশিক্ষণ উপকরণ:	প্রশিক্ষণ মডিউল, ব্যবসার লাইসেন্স এর কপি, পোস্টার পেপার, মার্কার, বোর্ড, মাল্টিমিডিয়া এবং ল্যাপটপ

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

প্রশিক্ষকের করণীয়	প্রশিক্ষণ পদ্ধতি
<p>ধাপ - ০১ (সময়ঃ ৩০ মিনিট)</p> <ul style="list-style-type: none"> সেশনের শুরুতে কুশলাদি বিনিময় করুন, অংশগ্রহনকারী সবাইকে স্বাগত জানান, শিখন উপযোগী পরিবেশ তৈরি করুন এবং সেশনের উদ্দেশ্য এবং বিষয় সম্পর্কে ধারণা দিন। কর্মশালা থেকে ২ জন অংশগ্রহনকারীকে তাদের বর্তমান ব্যবসার ধরন সম্পর্কে শেয়ার করতে আমন্ত্রণ জানান। <p>তাদের জিজ্ঞাসা করুন,</p> <ul style="list-style-type: none"> তারা কি তাদের ব্যবসা প্রতিষ্ঠান নিবন্ধন করেছেন? তারা কি ব্যবসার জন্য লাইসেন্স নিয়েছেন? তারা এই মুহূর্তে যে ব্যবসা করছে সেই ব্যবসার নিবন্ধন থাকাটা কেন গুরুত্বপূর্ণ? <p>সবার ব্যবসার খোঁজ খবর নেওয়ার চেষ্টা করুন। নিবন্ধিত ব্যবসায় তারা কি কি সুবিধা পাচ্ছে জানার চেষ্টা করুন, উত্তর শুনতে শুনতে অন্যদের কে ব্যবসায় নিবন্ধন এর বিষয়ে উৎসাহী হতে আগ্রহী করুন।</p> <p>প্রশিক্ষকের জন্য নোট: বক্তাদের উত্তর বলতে সাহায্য করুন। তারপর তাদের কে নিচে লেখা তথ্য দিয়ে সহায়তা করুন। প্রয়োজনে সংযোজনী অংশে গিয়ে বিস্তারিত দেখুন।</p> <ul style="list-style-type: none"> এরপর সবাইকে ব্যবসায় নিবন্ধন সম্পর্কে বিস্তারিত তথ্য দিন। এ জন্য সংযোজনী অংশ দেখুন। তাদের যে কোন প্রশ্ন থাকলে তার যথাযথ উত্তর দিন এবং লক্ষ্য রাখুন সবাই নিবন্ধন করতে উৎসাহী কিনা। তাদের কে নিবন্ধন এর গুরুত্ব সম্পর্কে বারবার বলুন, যেন তারা এর গুরুত্ব ভালোভাবে বুঝতে পারে। এরপর সবাই বুঝতে পেরেছে কিনা জানার জন্য কিছু প্রশ্ন রাখুন, সবাই সঠিক উত্তর দিচ্ছে কিনা লক্ষ্য করুন। 	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা এবং অনুশীলন।</p>
<p>ধাপ - ০২ (সময়ঃ ৩০ মিনিট)</p> <p>এই ধাপের শুরুতে কর্মশালা থেকে ২ জন অংশগ্রহনকারীকে তাদের বর্তমান ব্যবসার জন্য এসএমই লোন নেবার জন্য কি করণীয় তা বলতে আমন্ত্রণ জানান। তাদের জিজ্ঞাসা করুন,</p> <ul style="list-style-type: none"> তারা কি কখনো ব্যাংক থেকে লোন নিয়েছে কিনা? তারা কি ব্যবসার জন্য লোন নেবার প্রক্রিয়া সম্পর্কে জানেন কিনা? তারা এই মুহূর্তে যে ব্যবসা করছে সেই ব্যবসায় লোন কিভাবে সাহায্য করতে পারে? <p>সবার ব্যবসার খোঁজ খবর নেওয়ার চেষ্টা করুন। লোণ পেয়ে থাকলে তারা ব্যবসায় কি কি সুবিধা পাচ্ছে জানার চেষ্টা করুন।</p>	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা এবং অনুশীলন।</p>

প্রশিক্ষণ প্রক্রিয়া:

<p>প্রশিক্ষকের জন্য নোট: বক্তাদের উত্তর বলতে সাহায্য করুন। সংযোজনী অংশে গিয়ে বিস্তারিত দেখুন।</p> <ul style="list-style-type: none">● এরপর সবাইকে ব্যবসার জন্য ব্যাংক লোন সম্পর্কে বিস্তারিত তথ্য দিন। এ জন্য সংযোজনী অংশ দেখুন।● তাদের যে কোন প্রশ্ন থাকলে তার যথাযথ উত্তর দিন এবং সবাই বুঝতে পেরেছে কিনা জানার জন্য কিছু প্রশ্ন রাখুন, সবাই সঠিক উত্তর দিচ্ছে কিনা লক্ষ্য করুন।	
<p>ধাপ - ০৩ (সময়ঃ ২০ মিনিট)</p> <ul style="list-style-type: none">● এরপর সারাদিনের সেশনের পুনরালোচনা করুন। প্রশিক্ষণ কর্মসূচি অনুযায়ী সারাদিনের সেশনে তারা কতটুকু বুঝতে পেরেছে এই জন্য সেশন পরবর্তী মূল্যায়ন পরীক্ষা নিন।● মূল্যায়ন পরীক্ষা চালাকালীন সময়ে নির্দিষ্ট কলামে সকল অংশগ্রহণকারীর পারফরম্যান্স লিখুন। এবং একই সাথে অংশগ্রহণকারীদের বুঝিয়ে বলুন কেন মূল্যায়ন ফর্ম পূরণ করা বেশী গুরুত্বপূর্ণ।● আমন্ত্রিত কোন অতিথি থাকলে তাদের কে শুভেচ্ছা জানান, পরিচিত করান এবং সেশন সম্পর্কিত আলোচনা করতে আমন্ত্রণ জানান।● তাদের বক্তব্য শেষে ধন্যবাদ জ্ঞাপন করুন। দুই থেকে তিন জন অংশগ্রহণকারীকে সারাদিন কোন কোন আলোচনা বেশি ভালো লেগেছে এবং কোন আলোচনা আরও বেশি ভালো হতে পারত, এসব বিষয়ে বলতে আমন্ত্রণ জানান।● সবার উপস্থিতিতে সবাইকে আবারো ধন্যবাদ জানিয়ে ট্রেনিং এর সমাপ্তি ঘোষণা করুন।	<p>আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, অভিজ্ঞতা বিনিময়, উপস্থাপনা এবং অনুশীলন।</p>

সংযোজনী ৫.১

কোম্পানি নিবন্ধনের নিয়ম:

যেকোন ব্যবসা শুরু করার প্রথম ধাপ হল ট্রেড লাইসেন্স করা। ট্রেড মানে হচ্ছে ব্যবসা আর লাইসেন্স মানে হচ্ছে অনুমতি অর্থাৎ ট্রেড লাইসেন্স মানে হচ্ছে ব্যবসার অনুমতিপত্র। ব্যবসা শুরু করার জন্য যথাযথ কর্তৃপক্ষ অর্থাৎ সিটি করপোরেশন, পৌরসভা অথবা ইউনিয়ন পরিষদ থেকে ট্রেড লাইসেন্স নিতে হয়।

ট্রেড লাইসেন্স এর জন্য কয়েকটি বিষয় মাথায় রাখতে হয়-

ব্যবসার ধরনের উপর ভিত্তি করে যথাযথ কর্তৃপক্ষ নির্বাচন করতে হয় এবং ব্যবসার প্রকৃতি চিহ্নিত করতে হয়। ট্রেড লাইসেন্স করতে সিটি করপোরেশন (বিভাগীয় শহর), পৌরসভা (জেলা) অথবা ইউনিয়ন পরিষদ (গ্রাম) এর যেকোন একটি প্রতিষ্ঠানের সাথে যোগাযোগ করতে হবে। ট্রেড লাইসেন্স করতে হলে ব্যবসার মালিক (নারী, পুরুষ উভয়) এর বয়স অবশ্যই ১৮ বছর এর উপরে হতে হবে। ব্যবসার ধরনের উপর ভিত্তি করে ট্রেড লাইসেন্স এর ফি নির্ধারণ করা হয়ে থাকে। স্থানীয় কর্তৃপক্ষের (সিটি করপোরেশন, পৌরসভা, ইউনিয়ন পরিষদ) কাছ থেকে এ বিষয়ে যেকোনো তথ্য জানা যাবে।

একটি ট্রেড লাইসেন্স শুধু মাত্র একজন ব্যবসায়ী/উদ্যোক্তা ব্যবহার করতে পারবেন অর্থাৎ যে ব্যবসায়ী/উদ্যোক্তার নামে ট্রেড লাইসেন্সটি করা হয়েছে এটি শুধু তার জন্যই প্রযোজ্য। এটা কোনভাবেই অন্য কারো নামে হস্তান্তর করা যাবে না। একটি ট্রেড লাইসেন্স শুধু মাত্র একটি ব্যবসার জন্যই প্রযোজ্য অর্থাৎ যে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্সটি করা হয় শুধু সেই ব্যবসা পরিচালনার জন্য ব্যবহার করা যাবে অন্য কোন ধরনের ব্যবসার জন্য তা ব্যবহার করা যাবে না। নতুন কোন ব্যবসা শুরু করলে তার জন্য নতুন ট্রেড লাইসেন্স করতে হবে।

যে অফিস থেকে ট্রেড লাইসেন্স ইস্যু করা হয়, সেখান থেকেই ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন করতে হয়। ট্রেড লাইসেন্স সাধারণত ১ বছরের জন্য ইস্যু করা হয়। প্রতি বছর ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন করতে হয়। পুরানো ট্রেড লাইসেন্স দেখিয়ে নতুন করে ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন করতে হয়।

ব্যবসা শুরু করার প্রয়োজনীয় কাগজপত্র :

আপনার ব্যবসা শুরুর ক্ষেত্রে অবশ্যই আপনাকে কিছু আইনগত দায়িত্ব পালন করতে হবে। সাধারণত নিম্নোক্ত ডকুমেন্টসহ ব্যবসা করার জন্য প্রয়োজন।

- দোকান/অফিস/কারখানার মালিক বনাম ভাড়াটে চুক্তিনামা
- সংশ্লিষ্ট সিটি করপোরেশন/পৌরসভা/ইউনিয়ন পরিষদ থেকে ট্রেড লাইসেন্স
- দৈনিক উৎপাদন, খরচ, বিক্রয় রেজিস্টার
- মাসিক আয়-ব্যয় রেজিস্টার
- ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের লেটার প্যাড, সিল, ক্যাশ মেমো ইত্যাদি
- ব্যবসার বীমা করা

ট্রেড লাইসেন্স

সিটি কর্পোরেশন কর বিধান, ১৯৮৩ এর মাধ্যমে বাংলাদেশে ট্রেড লাইসেন্সের সূচনা ঘটে। এই লাইসেন্স উদ্যোক্তাদের আবেদনের ভিত্তিতে প্রদান করা হয়। সিটি কর্পোরেশন এই প্রক্রিয়াটি পরিচালনা করে থাকে। ট্রেড লাইসেন্স বিশেষভাবে শুধু লাইসেন্সধারী ব্যক্তির নামে প্রদান করা হয় এবং এটা কোনভাবে হস্তান্তরযোগ্য নয়। এই লাইসেন্স ব্যবসায়িক উদ্দেশ্য ছাড়া অন্য কোনো উদ্দেশ্যে হতে পারবেনা। নবায়নকৃত ট্রেড লাইসেন্স আঞ্চলিক কর অফিসের দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্মকর্তা প্রদান করে থাকেন। ট্রেড লাইসেন্সের জন্য নির্ধারিত ফি লাইসেন্স ফরমে উল্লেখিত যেকোনো ব্যাংকের মাধ্যমে জমা দিতে হবে। তবে ট্রেড লাইসেন্সে নেওয়ার পূর্বে দুটি বিষয়ে সিদ্ধান্ত নিতে হবে।

- যথাযথ কর্তৃপক্ষ নির্বাচনের জন্য ব্যবসার অবস্থান নির্ধারণ
- ব্যবসায় প্রকৃতি নিরূপণ করা

ব্যবসার অবস্থান অনুযায়ী কর্তৃপক্ষ নির্বাচন করতে হবে

ব্যবসার অবস্থান সিটি কর্পোরেশন এলাকায় যেমন ঢাকা চট্টগ্রাম রাজশাহী খুলনা সিলেট ও বরিশালে হয় তাহলে আপনাকে সংশ্লিষ্ট সিটি কর্পোরেশন হতে ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহ করতে হবে। ব্যবসার অবস্থান কোনো পৌরসভা এলাকা হয়ে থাকে, তাহলে এই এলাকার পৌরসভা কর্তৃপক্ষ হতে ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহ করতে হবে। অন্যান্য ক্ষেত্রের স্থানীয় সরকার কর্তৃপক্ষ যেমন ইউনিয়ন পরিষদ, উপজেলা পরিষদ থেকে ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহ করতে হবে।

ট্রেড লাইসেন্স পেতে হলে নিম্নলিখিত ধাপসমূহ অনুসরণ করতে হবে:

- প্রতিষ্ঠান /কারখানা/ কোম্পানি লিমিটেড হলে মেমোরেন্ডাম অব আর্টিকেলস আবেদনের সঙ্গে দাখিল করতে হবে।
- ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের আশেপাশে বিবরণসহ নকশা আবেদনের সঙ্গে দাখিল করতে হবে।
- প্রতিষ্ঠান/কারখানা/ কোম্পানির পার্শ্ববর্তী অবস্থান /স্থাপনার মালিকের অনাপত্তিনামা আবেদনের সঙ্গে জমা দিতে হবে।
- কারখানা/সিএনজি স্টেশন/দাহ্য পদার্থের ব্যবসার ক্ষেত্রে বিস্ফোরক অধিদপ্তর/ফায়ার সার্ভিস ও পরিবেশ অধিদপ্তরের ছাড়পত্র/অনুমতিপত্র আবেদনের সঙ্গে দেখা করতে হবে।
- প্রযোজ্য ক্ষেত্রে বিভিন্ন মানের টাকার নন জুডিশিয়াল স্ট্যাম্প অঙ্গীকারনামা আবেদনের সঙ্গে দাখিল করতে হবে।
- প্রতিষ্ঠান প্রেস/পত্রিকা হলে ডিক্লারেশন পত্র আবেদনের সঙ্গে দাখিল করতে হবে। ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের স্থান ব্যক্তিগত হলো সিটি
- কর্পোরেশনের হালনাগাদ ট্যাক্সের রসিদ এবং ভাড়ায় হলে ভাড়ার চুক্তিপত্র রসিদ আবেদনের সঙ্গে দাখিল করতে হবে।

কোন প্রতিষ্ঠান থেকে ট্রেড লাইসেন্স করতে হয়

সিটি কর্পোরেশন পৌরসভা ইউনিয়ন পরিষদ থেকে এই লাইসেন্স প্রদান করা হয়ে থাকে। নিম্নে বিভিন্ন প্রকার ব্যবসার জন্য কি কি ধরনের কাগজপত্র প্রয়োজন হতে পারে তার একটি তালিকা দেওয়া হল। ট্রেড লাইসেন্স এর ক্ষেত্রে কিছু প্রয়োজনে জিজ্ঞাসা

(১) ট্রেড লাইসেন্স করতে কত টাকা লাগে

স্থানীয় সরকার, পল্লী উন্নয়ন ও সমবায় মন্ত্রণালয়ের স্থানীয় সরকার বিভাগ, পৌর-১ শাখা হতে বিশেষ প্রজ্ঞাপনের মাধ্যমে ট্রেড লাইসেন্সের ফি নির্ধারণ করা হয়। ব্যবসার ধরনের উপর ভিত্তি করে ট্রেড লাইসেন্সের ফি নির্ধারণ করা হয়ে থাকে। স্থানীয় কর্তৃপক্ষের কাছ থেকে বিশেষ তথ্য জানা যাবে।

(২) কারা ট্রেড লাইসেন্স করতে পারবেন

নারী, পুরুষ উভয়ই ট্রেড লাইসেন্স করতে হবে তবে অবশ্যই তাকে কোন না কোন ব্যবসার সঙ্গে জড়িত থাকতে হবে। বয়স ১৮ বছরের ওপরে হতে হবে।

(৩) একটি ট্রেড লাইসেন্স কি একাধিক ব্যবসা ব্যবহার করা যায়

না, একটি ট্রেড লাইসেন্স একটি ব্যবসার জন্যই প্রযোজ্য অর্থাৎ যে ব্যবসা পরিচালনার জন্য ট্রেড লাইসেন্সটি ঠিক করা হয়, শুধু সেই ব্যবসা পরিচালনার জন্য ব্যবহার করা যাবে। অন্য কোন ধরনের ব্যবসার জন্য ব্যবহার করা যাবে না। নতুন কোন ব্যবসা শুরু করলে তার জন্য নতুন ট্রেড লাইসেন্স করতে হবে।

(৪) একটি ট্রেড লাইসেন্স কি একাধিক ব্যক্তি ব্যবহার করতে পারবেন

না একটি ট্রেড লাইসেন্স শুধু একজন ব্যবসায়ী উদ্যোক্তা ব্যবহার করতে পারবেন অর্থাৎ যে ব্যবসায়ী/উদ্যোক্তার নামে ট্রেড লাইসেন্সটি করা হয়েছে এটি শুধু তার জন্যই প্রযোজ্য। এটা কোনভাবেই হস্তান্তর যোগ্য নয়।

(৫) ট্রেড লাইসেন্স কিভাবে এবং কোথা থেকে নবায়ন করতে হবে

যে অফিস থেকে ট্রেড লাইসেন্স ইস্যু করা হয় সেখান থেকেই ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন করা হয়। ট্রেড লাইসেন্স সাধারণত এক বছরের জন্য ইস্যু করা হয়। প্রতিবছর ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন করতে হয়। পুরনো ট্রেড লাইসেন্স দেখে নতুন করে ট্রেড লাইসেন্স নবায়ন করতে হয়।

সকল ডকুমেন্ট জমা দেওয়ার পর কর্পোরেশনের ইন্সপেক্টর প্রয়োজনে সরেজমিনে তদন্ত করার পর নির্দিষ্ট পরিমাণ ফি আদায় করে ট্রেড লাইসেন্স দেবেন।

**ট্রেড লাইসেন্স প্রতি বছর নবায়ন করতে হবে।

ট্রেড লাইসেন্স করতে প্রয়োজনীয় কাগজপত্রের তালিকা:

- সাধারণ ব্যবসার ট্রেড লাইসেন্স এর ক্ষেত্রে- সর্বপ্রথম একটি নির্দিষ্ট আবেদন ফরম পূরণ করতে হবে।
- ব্যবসা প্রতিষ্ঠান এর স্থান ব্যক্তিগত হলে অর্থাৎ ব্যবসাটি যদি নিজের জমিতে করা হয় সেক্ষেত্রে সিটি কর্পোরেশনের হালনাগাদ হোল্ডিং ট্যাক্সের রশিদ প্রয়োজন, নিজের দোকান হলে ইউটিলিটি বিল এবং ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ভাড়া হলে ৩০০ টাকার স্ট্যাম্পে ভাড়ার চুক্তিপত্র সত্যায়িত ফটোকপি জমা দিতে হবে।
- আবেদনকারীকে ৩ কপি পাসপোর্ট সাইজের ছবি জমা দিতে হবে।
- ব্যবসা যদি যৌথভাবে পরিচালিত হয় অর্থাৎ ব্যবসার মালিক যদি দুই বা ততোধিক ব্যক্তি হয় তাহলে ৩০০ টাকার নন-জুডিশিয়াল স্ট্যাম্পে পার্টনার শিপের অঙ্গীকারনামা/শর্তাবলী জমা দিতে হবে।



সংযোজনী ৫.২

এসএমই এর জন্য ব্যাংক ঋণ

যেকোন ব্যাংক বা আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে এসএমই লোন নেওয়ার জন্য একজন মালিকের এমন অনেক নথির প্রয়োজন হয় যা অনেক এসএমই ঋণপ্রার্থী জানেন না। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে, ব্যাংক গুলি এসএমই ব্যবসার ঋণের আবেদন প্রত্যাখ্যান করে কারণ তারা একটি ব্যাংক ঋণের জন্য যোগ্যতা অর্জনের জন্য প্রয়োজনীয় নথি প্রদান করতে ব্যর্থ হয়।

ব্যাংক লোনের জন্য আবেদন করার জন্য প্রয়োজনীয় কাগজপত্র যা আবেদনকারীদের কাছ থেকে ব্যাংক এবং নন-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলি দ্বারা সংগ্রহ করা হয় তা উদ্যোক্তাদের সুবিধার্থে একটি চেকলিস্টে উপস্থাপন করা হয়েছে।

উল্লেখ্য, এক্ষেত্রে ঋণ প্রদানের সিদ্ধান্ত সম্পূর্ণভাবে ব্যাংক ও নন-ব্যাংক আর্থিক প্রতিষ্ঠানের সংশ্লিষ্ট কর্তৃপক্ষের নিজস্ব নীতির ভিত্তিতে নেওয়া হয়। মূল কাগজের পাশাপাশি ব্যবসায়ের ধরন এবং আকারের উপর ভিত্তি করে অন্যান্য কাগজপত্র দরকার হয়ে থাকে। কর্মশালায় উপস্থাপিত চেকলিস্টটি ব্যাংক ঋণ নিতে আগ্রহী উদ্যোক্তাদের জন্য একটি নির্দেশিকা।

- আবেদন ফরম
- দৃশ্যমান ব্যবসার ট্রেড লাইসেন্স
- ট্রেড লাইসেন্স এর মাধ্যমে ব্যাংক একাউন্ট
- ব্যাংকের একাউন্ট এর মাধ্যমে লেনদেন
- বিদ্যুৎ বিল
- গ্যারান্টিয়ার (যেমন বণিক সমিতি)।
- TIN
- ছবি ও জাতীয় পরিচয়পত্র
- চুক্তি পত্র (যেমন দোকান বা কারখানা ভাড়া)
- স্থায়ী সম্পদের তালিকা/ মূল্য
- স্টক আপডেট
- কর্মচারীদের পে রোল
- ব্যবসা পরিকল্পনা (Business Plan)



পরিবেশবান্ধব সবুজ পণ্য/ প্রকল্প/ উদ্যোগ গ্রহণের সুবিধা:

প্রাকৃতিক ভারসাম্য বজায় রেখে অর্থাৎ পরিবেশগত ঝুঁকি কমিয়ে এবং পরিবেশের ক্ষতি সাধন করে না এমন অর্থনৈতিক উন্নয়নই সবুজ অর্থনীতি।

যেহেতু বাংলাদেশ জলবায়ু পরিবর্তন এবং পরিবেশ ঝুঁকিতে থাকা অন্যতম দেশগুলোর একটি, তাই আমাদের দেশে সবুজ অর্থনীতি বাস্তবায়ন করা জরুরি। এই ধারাবাহিকতায় সরকার সবুজ অর্থনীতিকে এগিয়ে নিয়ে যাবার জন্য বেশকিছু পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে যা খুবই ইতিবাচক। পরিবেশবান্ধব সবুজ উদ্যোগ এর জন্য সল্প সুদে মেয়াদি ঋণ, আয়কর মউকুফ সহ আরও নানাবিধ সুযোগ-সুবিধা দেয়া হচ্ছে এই খাতে কাজ করা উদ্যোক্তাদের জন্য। যেমন-

১। পরিবেশবান্ধব সবুজ পণ্য/ প্রকল্প/ উদ্যোগ নিলে সল্ল সুদে মেয়াদি ঋণ প্রদান করবে বাংলাদেশ ব্যাংক। এই ক্ষেত্রে ক্ষুদ্র কুটির, ছোট ও মাঝারি শিল্পের সঙ্গে জড়িত উদ্যোক্তারা উপকৃত হতে পারবেন।

৪। বিশেষ করে নারী এবং যুব সমাজকে এই স্কিম এর আওতায় উদ্যোগ গ্রহণে উৎসাহী করা হয়েছে যা তাদের আর্থিক উন্নয়নের জন্য সুফল বয়ে আনতে পারবে।

২। নবায়নযোগ্য জ্বালানির বাণিজ্যিক উৎপাদনের উপর প্রথম পাঁচ বছর আয়কর মওকুফ করা হয়েছে। এর থেকে উপকারভোগিরা সল্ল বিনিয়োগে লাভবান হতে পারবেন।

৩। জৈব সার ব্যবহারে কৃষকদের আগ্রহী করতে সরকার ইতোমধ্যে বেশকিছু পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে।

৪। সর্বোপরি, প্রকৃতি, পরিবেশ সংরক্ষণ এর সঙ্গে জড়িত। অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি এবং পরিবেশ সংরক্ষণ উভয়ই অপরিহার্য। তাই দেশকে বসবাস উপযোগী করে গড়ে তুলতে হলে সবুজ উদ্যোগ গ্রহণ করার কোন বিকল্প নেই।



বিশেষ দ্রষ্টব্য:

একটি ব্যাংক থেকে ঋণ পেতে আপনার একটি কৌশলগত পরিকল্পনা থাকতে হবে। যে ব্যাংক থেকে আপনি ঋণ নিতে চান সেখানে একটি কারেন্ট অ্যাকাউন্ট খুলুন। ছয় মাসের জন্য ব্যাংকের সাথে একটি সন্তোষজনক লেনদেন করার চেষ্টা করুন এবং এর মধ্যে নথিগুলি প্রস্তুত করুন। একটি আদর্শ ব্যাংক লোন আবেদনে সমস্ত প্রয়োজনীয় নথি এবং একটি সন্তোষজনক ব্যাংক লেনদেন থাকা উচিত। এতে ব্যাংক ঋণের সম্ভাবনা বহুগুণ বেড়ে যায়।