

‘বাংলাদেশে ঘূর্ণিঝড় আইলা দুর্গত এলাকায়
জরুরী সাড়া ও দ্রুত পুনরুদ্ধার’ প্রকল্পের উপকারভোগীদের জন্য প্রণীত

স্থানীয় পণ্য বিপণন ও
বাজারজাতকরণ বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউল

স্থানীয় পণ্য বিপণন ও
বাজারজাতকরণ বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউল

সার্বিক তত্ত্বাবধান

কাজী সাহিদুর রহমান, নিরাপদ
মোঃ কাইছার রেজভী, অল্পফাম-জিবি
মৃগাঙ্ক শেখর ভট্টাচার্য, অল্পফাম-জিবি

গ্রন্থনা ও সম্পাদনা

সুমন এস.এম.এ ইসলাম
আতিক উজ জামান
হাসিনা আক্তার মিতা
মেহেদী হাসান শিশির
এস এম শিহাবুল ইসলাম

উপদেষ্টা

জাহিদ হোসেন

মুখবন্ধ

২০০৯ সালের মে মাসে বাংলাদেশের উপকূলীয় এলাকায় ঘূর্ণিঝড় আইলা আঘাত হানে। এরপর বাঁধগুলো সময়মত সঠিকভাবে মেরামত না হওয়ায় দুর্গত পরিবারের অবস্থার এখনো তেমন কোন পরিবর্তন হয়নি। দুর্গত মানুষের খাদ্য নিরাপত্তা নিশ্চিত করার জন্য ২০১০ সালে ‘বাংলাদেশে ঘূর্ণিঝড় আইলা দুর্গত এলাকায় জরুরী খাদ্য নিরাপত্তা ও জীবিকায়ন’ প্রকল্পের প্রথম পর্যায়ে ৪২,২৫০ পরিবারকে ‘প্রশিক্ষণের বিনিময়ে অর্থ’ প্রদানের জন্য নিরাপদ পানি, স্যানিটেশন, শিশু পরিচর্যা, দুর্যোগ ব্যবস্থাপনা ও বাড়িভিত্তিক উৎপাদন বিষয়ে কয়েকটি প্রশিক্ষণ মডিউল প্রণয়ন করা হয়েছিল। ২০১২ সালে ‘বাংলাদেশে ঘূর্ণিঝড় আইলা দুর্গত এলাকায় জরুরী সাড়া ও দ্রুত পুনরুদ্ধার’ প্রকল্পে ‘প্রশিক্ষণের বিনিময়ে অর্থ’ কর্মসূচির আওতায় আইলা আক্রান্ত সাতক্ষীরা জেলার শ্যামনগর উপজেলার গাবুরা ও খুলনা জেলার কয়রা উপজেলার দক্ষিণ বেদকাশী ইউনিয়নের ৯,০৫১ জনকে স্থানীয় পণ্য বিপণন ও বাজারজাতকরণ বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউল প্রণয়নের উদ্যোগ নেয়া হয়েছে। আশা করছি, এর মাধ্যমে জনগণের মধ্যে স্থানীয় পণ্য বিপণন ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে সচেতনতা বৃদ্ধির পাশাপাশি প্রশিক্ষণের বিনিময়ে অর্থ প্রাপ্তির মাধ্যমে এ সকল দরিদ্র দুর্গত মানুষের খাদ্য নিরাপত্তা নিশ্চিত হবে। এই প্রশিক্ষণ মডিউলটি ব্যবহার করে উন্নয়নকর্মীগণ এ অঞ্চলের দুর্গত মানুষের জ্ঞান ও সচেতনতা বৃদ্ধির মাধ্যমে যদি তাদেরকে বসতবাড়িতে উৎপাদনমূলক কাজে সহায়তা করতে পারে তবে এর মাধ্যমে দীর্ঘমেয়াদে পারিবারিক খাদ্য নিরাপত্তা নিশ্চিত করা ও পুষ্টি চাহিদা মেটানো সম্ভব হবে। একইসাথে উৎপাদিত এসকল স্থানীয় পণ্য বিপণন ও বাজারজাতকরণের মাধ্যমে পারিবারিক আয়বৃদ্ধিতেও এটি বিশেষ ভূমিকা রাখতে পারবে। পাশাপাশি প্রশিক্ষণের বিনিময়ে অর্থ প্রাপ্তির মাধ্যমে এ সকল দরিদ্র দুর্গত মানুষের বর্তমান সময়ের খাদ্য নিরাপত্তা নিশ্চিত হবে। প্রশিক্ষণ মডিউলটি প্রণয়নের সময় একই তথ্য নতুন করে না লিখে বিভিন্ন সংগঠন এর, বিশেষ করে, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড, মৌ প্রকাশনী, কাজী প্রকাশনী, কমার্স পাবলিকেশন্স, ইন্টারনেট থেকে প্রাপ্ত তথ্য, অক্সফাম-জিবি এর মডিউল এবং প্রকাশনা থেকে যথাযথ রেফারেন্স এর মাধ্যমে সংকলন করা হয়েছে। এছাড়া এই মডিউলে বেশ কিছু সীমাবদ্ধতা রয়েছে। সময় এবং সম্পদের স্বল্পতার জন্য বিষয়গুলো গভীরভাবে দেখার সুযোগ হয়নি। ফলে কিছু কিছু সম্পর্কিত বিষয় আলোচনায় আসেনি। মাঠ পর্যায়ের সংশ্লিষ্ট উদাহরণ, ছবি/পোস্টার/ফ্লিপচার্ট/ফ্লাশকার্ড দিয়ে বিষয়গুলো হয়তো আরো বোধগম্য করা যেত। এসব সীমাবদ্ধতা সত্ত্বেও, আশা করি, মডিউলটি স্থানীয় পণ্য বিপণন ও বাজারজাতকরণের বিষয়টি বোঝার ক্ষেত্রে ফলপ্রসূ ভূমিকা রাখতে সক্ষম হবে।

সূচি

প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য	০৫
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	০৫
প্রশিক্ষণ উপকরণ	০৫
মূল্যায়ন পদ্ধতি	০৫
প্রশিক্ষণ কর্মসূচি	০৬
অধিবেশন- ০১: স্থানীয় পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির সম্ভাব্যতা	০৭
অধিবেশন- ০২: পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির কৌশল	০৯
অধিবেশন- ০৩: ব্যবসার ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা ও দুর্যোগে করণীয়	১৪
তথ্যসূত্র	১৮

প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য

এই প্রশিক্ষণ শেষে অংশগ্রহণকারীগণ স্থানীয় পণ্য বিপণন ও বাজারজাতকরণ সম্পর্কিত নিম্নোক্ত বিষয়গুলো বলতে পারবেন ও ব্যবসা করতে উদ্বুদ্ধ হবেন-

স্থানীয় পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির সম্ভাব্যতা

- অর্থনৈতিক পণ্য
- স্থানীয় অর্থনৈতিক পণ্য
- স্থানীয় পণ্য উৎপাদনকারী
- স্থানীয় পণ্যের ক্রেতা বা ভোক্তা

পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির কৌশল

- পণ্য উৎপাদন প্রক্রিয়া
- পণ্যের বাজার দাম নির্ধারণ
- ভ্যালু চেইন বিশ্লেষণ
- আয় বাড়ানো
- ব্যবসা সম্প্রসারণ

ব্যবসার ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা ও দুর্যোগে করণীয়

- ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি
- ব্যবসার ঝুঁকি নিরসনের উপায়
- দুর্যোগ ঝুঁকি ও করণীয়

প্রশিক্ষণ পদ্ধতি

প্রশিক্ষণ পদ্ধতির মূল ভিত্তি হবে এডাল্ট লার্নিং প্রসেস এর অনুসরণ যা নির্ভর করবে নিম্নোক্ত বিষয়গুলোর উপরঃ

- অংশগ্রহণকারীদের অভিজ্ঞতা বিনিময় এবং স্থানীয় এলাকার প্রেক্ষিত বিবেচনা করে বাস্তবভিত্তিক উদাহরণের উদ্ধৃতি দেওয়া।
- যেখানে সম্ভব হাতে-কলমে অথবা এলাকা পরিদর্শনের মাধ্যমে প্রশিক্ষণার্থীদের উদ্বুদ্ধ করা।
- প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য পূরণে এই মডিউলে উল্লেখিত দৃশ্যমান ট্রেনিং ম্যাটেরিয়াল ব্যবহার করা।
- প্রশিক্ষণের সময়কাল, অংশগ্রহণকারীদের ধরণ, প্রশিক্ষণের সম্ভাব্য ভেন্যু বিবেচনা করে কিছু কার্যকর অংশগ্রহণমূলক পদ্ধতির সাহায্যে এ বিষয়টি পরিচালিত হবে। যথাঃ
 - উন্মুক্ত চিন্তা
 - প্রশ্ন-উত্তর
 - প্রদর্শন
 - লিখিত পোস্টার পেপার উপস্থাপনা
 - দলীয় আলোচনা
 - বিশ্লেষণ
 - বক্তৃতা আলোচনা
 - মুক্ত আলোচনা
 - মুড মিটার

প্রশিক্ষণ উপকরণ

পোস্টার পেপার, ফ্লিপশিট, মার্কার, মাস্কিন টেপ/ডক ক্লিপ, ছবি/পোস্টার, কর্মপরিকল্পনার ছক, মুড মিটার ছক।

মূল্যায়ন পদ্ধতি

- মৌখিক প্রশ্ন উত্তর
- পর্যবেক্ষণ
- ফলাফল বিশ্লেষণ
- মুড মিটার

প্রশিক্ষণের বিনিময়ে অর্থ কর্মসূচী'র উপকারভোগীদের জন্য
স্থানীয় পণ্য বিপণন ও বাজারজাতকরণ বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউল

অংশগ্রহণকারী : 'বাংলাদেশে ঘূর্ণিঝড় আইলা দুর্গত এলাকায় জরুরী সাড়া ও দ্রুত পুনরুদ্ধার'
প্রকল্পের উপকারভোগীবৃন্দ

সময়কাল- ৯ ঘন্টা

প্রশিক্ষণ কর্মসূচী

দিবস	সময়	বিষয়
প্রথম	৩ ঘন্টা	অধিবেশন ০১: স্থানীয় পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির সম্ভাব্যতা
		১.১. অর্থনৈতিক পণ্য
		১.২. স্থানীয় অর্থনৈতিক পণ্য
		১.৩. স্থানীয় পণ্য উৎপাদনকারী
		১.৪. স্থানীয় পণ্যের ক্রেতা বা ভোক্তা
দ্বিতীয়	১.৫ ঘন্টা	অধিবেশন ০২: পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির কৌশল
		২.১. পণ্য উৎপাদন প্রক্রিয়া
		২.২. পণ্যের বাজার দাম নির্ধারণ
	১.৫ ঘন্টা	২.৩. ভ্যালু চেইন বিশ্লেষণ
		২.৪. আয় বাড়ানো
২.৫. ব্যবসা সম্প্রসারণ		
তৃতীয়	১.৫ ঘন্টা	অধিবেশন- ০৩: ব্যবসার ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা ও দুর্যোগে করণীয়
		৩.১. ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি
	১.৫ ঘন্টা	৩.২. ব্যবসার ঝুঁকি নিরসনের উপায়
		৩.৩. দুর্যোগ ঝুঁকি ও করণীয়

অধিবেশন ০১ : স্থানীয় পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির সম্ভাব্যতা

আলোচ্য বিষয়বস্তু :

- ❑ অর্থনৈতিক পণ্য
- ❑ স্থানীয় অর্থনৈতিক পণ্য
- ❑ স্থানীয় পণ্য উৎপাদনকারী
- ❑ স্থানীয় পণ্যের ক্রেতা বা ভোক্তা

উদ্দেশ্য :

- ❑ এই অধিবেশনের শেষে অংশগ্রহণকারীগণ অর্থনৈতিক পণ্য তৈরি ও কেনাবেচায় নিজেরা কী ভাবে জড়িত তা বুঝতে পারবেন ও বলতে পারবেন।

পদ্ধতি :

- ❑ চিন্তাঝড়, মুক্ত আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, দলীয় আলোচনা

প্রশিক্ষণ উপকরণ :

- ❑ পোস্টার পেপার/ফ্লিপ শিট, মার্কার, মাস্কিন টেপ/ডক ক্লিপ।

সময় : ৩ ঘন্টা।

অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া :

শিখন পর্যায়	অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া	সময়
১	<ul style="list-style-type: none"> ❑ অধিবেশনের শুরুতে অংশগ্রহণকারীদের স্বাগত জানান। কুশলাদি বিনিময় করুন এবং শিখন উপযোগী পরিবেশ তৈরি করুন। ❑ প্রশ্ন করে অধিবেশনের বিষয় ও শিখন সম্পর্কে ধারণা দিন এবং অংশগ্রহণকারীদের মতামত ও আলোচনার মাধ্যমে শিখনসমূহ স্পষ্ট করুন। 	৩০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> ❑ প্রশ্নোত্তরের মাধ্যমে ‘অর্থনৈতিক পণ্য’ সম্পর্কে অংশগ্রহণকারীদের ধারণা জানুন। এক্ষেত্রে সম্ভাব্য প্রশ্নসমূহ- <ul style="list-style-type: none"> ➡ অর্থনৈতিক পণ্য বলতে কি বুঝায়? ➡ অর্থনৈতিক পণ্য হতে হলে কোন বিষয়গুলো জরুরী? ➡? ❑ সহায়ক তথ্য ১ অনুযায়ী আলোচনার সাথে সংযোজন ও ব্যাখ্যা করুন। 	২০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> ❑ ‘নিজেদের অঞ্চলে আমরা কি কি অর্থনৈতিক পণ্য উৎপাদন করি?’ এ বিষয়ে অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করুন এবং তাদের প্রদত্ত উত্তরগুলো কাগজে লিখুন। 	৩০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> ❑ ‘কারা এই স্থানীয় পণ্যগুলো তৈরি করে বা বিক্রি করে?’ এ বিষয়ে অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করুন এবং তাদের প্রদত্ত উত্তরগুলো কাগজে লিখুন। 	২০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> ❑ ‘নিজেদের অঞ্চলের এই পণ্যগুলো কারা কেনে বা ভোগ করে?’ এ বিষয়ে অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করুন এবং তাদের প্রদত্ত উত্তরগুলো কাগজে লিখুন। ❑ অতিরিক্ত বা অপ্রাসঙ্গিক আলোচনা করা থেকে বিরত থেকে অংশগ্রহণমূলক ও গঠনমূলক আলোচনা করা বাঞ্ছনীয়। 	২০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> ❑ লিখিত কাগজগুলো প্রদর্শন করুন এবং শেয়ারিং ও আলোচনার মাধ্যমে স্থানীয় অঞ্চলে উৎপাদিত পণ্য ও সেবা সম্পর্কিত তথ্যগুলো সুনির্দিষ্ট করুন। ❑ সুনির্দিষ্টকরণ শেষে স্থানীয় পণ্য উৎপাদন ও সেবা সম্পর্কিত কোন বিষয় বাদ পড়ে থাকলে সহায়ক তথ্য ১ অনুযায়ী আলোচনার সাথে সংযোজন ও ব্যাখ্যা করুন। 	২০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> ❑ অধিবেশনে যে সব বিষয় নিয়ে আলোচনা হয়েছে তার সারসংক্ষেপ এবং মূলবার্তাসমূহ সুনির্দিষ্ট করুন। ❑ আলোচ্য বিষয় থেকে প্রশ্ন করে শিখন যাচাই করুন। ❑ শিখনসমূহ বাস্তবক্ষেত্রে প্রয়োগের জন্য প্রতিশ্রুতি আদায় এবং ধন্যবাদ জানিয়ে অধিবেশন শেষ করুন। 	২০ মিনিট

অধিবেশনের মূলবার্তা

- দরিদ্র পরিবারের প্রায় সকলেই অর্থনৈতিক পণ্য উৎপাদন ও বিনিময়ের সাথে জড়িত; পণ্য তৈরী, বাজারদাম নির্ধারণ ও কেনাবেচার প্রক্রিয়া বিশ্লেষণ করতে পারলে তারা নিজের তৈরী পণ্য বিক্রি করেই আয় বাড়াতে পারবে

সহায়ক তথ্য - ১.১

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে- ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী]

স্থানীয় পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির সম্ভাব্যতা

অর্থনৈতিক পণ্য

সাধারণভাবে বস্তুগত সামগ্রীকে পণ্য বলা হয়। অর্থনীতির দৃষ্টিকোণ থেকে বস্তুগত সামগ্রী ও সেবা উভয়ই পণ্য। নির্দিষ্ট বাজার দামে বা টাকার বিনিময়ে যেসব সামগ্রী হাতবদল হয় বা যে সব সেবা প্রদান করা হয় সেগুলো হলো অর্থনৈতিক পণ্য।

অর্থনৈতিক পণ্য হতে হলে তিনটি শর্ত পূরণ করতে হয়।

- উৎপাদনকারী - কেউ এই পণ্য তৈরি করে;
- ক্রেতা - কেউ এই পণ্য কেনে, এবং
- নির্দিষ্ট বাজার দাম - নির্দিষ্ট টাকার মূল্যে এই পণ্য বিনিময় হয়।

স্থানীয় অর্থনৈতিক পণ্য

স্থানীয়ভাবে অনেক অর্থনৈতিক পণ্য তৈরি ও সংগৃহীত হয়

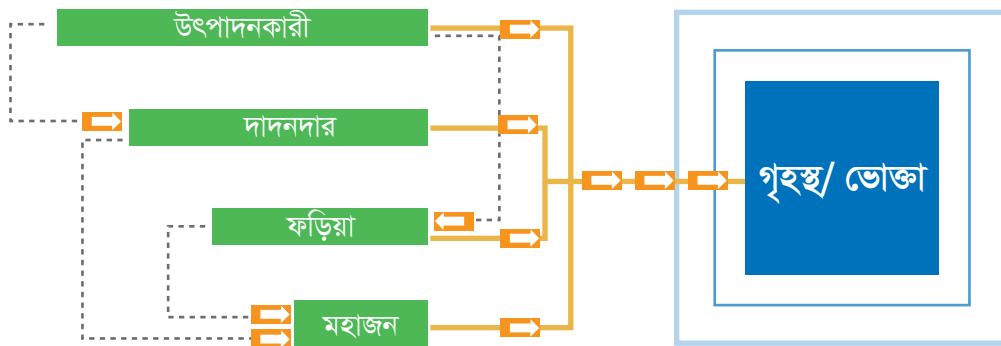
- বস্তুগত পণ্য: ধান, মধু, চিংড়ি রেনু, মাছ, কাঁকড়া, হাঁস, মুরগি, ডিম, ছাগল, ভেড়া, গোলপাতা ইত্যাদি
- সেবা জাতীয় পণ্য: দিনমজুরি, নৌকা চালানো (বাওয়া), রিক্সা চালানো, মাটিকাটা ইত্যাদি

স্থানীয় অর্থনৈতিক পণ্য উৎপাদনকারী

এলাকার সাধারণ নারী ও পুরুষ, বিশেষ করে, গরিব পরিবারের নারী ও পুরুষ, এই সব পণ্য উৎপাদন করে ও বিক্রি করে। পণ্য অনুযায়ী উৎপাদনকারীদের বিভিন্ন নাম আছে, যেমন- মধু সংগ্রহকারীদের মৌয়াল বলা হয়।

স্থানীয় অর্থনৈতিক পণ্যের ক্রেতা বা ভোক্তা

এ এলাকার অর্থনৈতিক পণ্যগুলো উৎপাদনকারী বিভিন্ন স্থানে বিক্রি করে। উৎপাদিত পণ্যের ক্রেতাও বিভিন্নজন; যেমন: স্থানীয় বাজারে উৎপাদনকারী ফড়িয়া, দাদনদার, মহাজন বা গৃহস্থের কাছে বিক্রি করে। স্থানীয় বাজার থেকে যারা পণ্য কেনে তাদের কেউ কেউ সরাসরি ভোগ করে আবার অনেকেই কেনা পণ্য অন্যের কাছে পুনরায় বিক্রি করে।



অধিবেশন ০২ : পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির কৌশল

আলোচ্য বিষয়বস্তু :

- পণ্য উৎপাদন প্রক্রিয়া
- পণ্যের বাজার দাম নির্ধারণ
- আয় বাড়ানো
- ভ্যালু চেইন বিশ্লেষণ
- ব্যবসা সম্প্রসারণ

উদ্দেশ্য :

- এই অধিবেশনের শেষে অংশগ্রহণকারীগণ পণ্য উৎপাদন প্রক্রিয়া ও কৌশল সম্পর্কে বুঝতে পারবেন ও বলতে পারবেন। এ ক্ষেত্রে পণ্যের দাম নির্ধারণ, আয় বাড়ানো ও ব্যবসা সম্প্রসারণের উপায় এবং ভ্যালু চেইন সম্পর্কিত বিষয়গুলো বুঝতে পারবেন ও বলতে পারবেন।

পদ্ধতি :

- চিন্তাঝড়, মুক্ত আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, দলীয় আলোচনা।

প্রশিক্ষণ উপকরণ :

- পোস্টার পেপার/ফ্লিপ শিট, মার্কার, মাস্কিন টেপ/ডক ক্লিপ।

সময় : ৩ ঘন্টা।

অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া :

শিখন পর্যায়	অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া	সময়
২.১	<ul style="list-style-type: none">□ অধিবেশনের শুরুতে অংশগ্রহণকারীদের স্বাগত জানান। কুশলাদি বিনিময় করুন এবং শিখন উপযোগী পরিবেশ তৈরি করুন।□ প্রশ্ন করে অধিবেশনের বিষয় ও শিখন সম্পর্কে ধারণা দিন এবং অংশগ্রহণকারীদের মতামত ও আলোচনার মাধ্যমে শিখনসমূহ স্পষ্ট করুন। <ul style="list-style-type: none">□ প্রশ্নোত্তরের মাধ্যমে ‘নিজেদের এলাকায় পণ্য গুলো কিভাবে উৎপাদিত হয় এবং কিভাবে পণ্যের দাম ঠিক হয়’ এ বিষয়ে অংশগ্রহণকারীদের চিন্তা করার সুযোগ দিন এবং মতামত জানান। এ ক্ষেত্রে সম্ভাব্য প্রশ্নসমূহ হতে পারে যেমন:<ul style="list-style-type: none">➔ আমরা কিভাবে পণ্য উৎপাদন করি?➔ উৎপাদিত পণ্য কোথায় বিক্রি করি?➔ বাজারে নিয়ে যাই কিভাবে? (পরিবহন)➔ বাজারে নিয়ে যাওয়ার সময় উৎপাদিত পণ্যের পরিবর্তন করি কিনা?➔□ আলোচনার মাধ্যমে স্থানীয় অঞ্চলে পণ্য কিভাবে উৎপাদিত হয় সে সম্পর্কিত তথ্যগুলো সুনির্দিষ্ট করুন।□ সুনির্দিষ্টকরণ শেষে স্থানীয় অঞ্চলে পণ্য কিভাবে উৎপাদিত হয় ও কিভাবে বেচাকেনা হয় সে সম্পর্কিত কোন বিষয় বাদ পড়ে থাকলে সহায়ক তথ্য ২.১ অনুযায়ী সংযোজন ও ব্যাখ্যা করুন।	৩০ মিনিট ২০ মিনিট
২.২	<ul style="list-style-type: none">□ প্রাসঙ্গিক ও উন্মুক্ত প্রশ্নের মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যের দাম নির্ধারণ সম্পর্কে অংশগ্রহণকারীগণের ধারণা যাচাই করুন। এ ক্ষেত্রে সম্ভাব্য প্রশ্নসমূহ হতে পারে যেমন:<ul style="list-style-type: none">➔ আমাদের পণ্যের বাজার দাম ঠিক করে কে?➔ আমরা পণ্যের দাম বেশি পাওয়ার জন্য কি কি করি?➔□ আলোচনার মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যের দাম নির্ধারণ সম্পর্কিত তথ্যগুলো সুনির্দিষ্ট করুন।□ সহায়ক তথ্য ২.২ অনুযায়ী উৎপাদিত পণ্যের বাজার দাম নির্ধারণের পদ্ধতি নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা করুন।	২০ মিনিট

শিখন পর্যায়	অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া	সময়
২.৩	<ul style="list-style-type: none"> ■ নিজেদের উৎপাদিত পণ্যের ভ্যালু চেইন সম্পর্কে অংশগ্রহণকারীগণের ধারণা যাচাই করুন। এ ক্ষেত্রে নিম্নলিখিত সম্ভাব্য প্রশ্নসমূহ হতে পারে- <ul style="list-style-type: none"> ➔ আমরা পণ্য উৎপাদনের আগে কোন কোন বিষয় বিবেচনা করি? ➔ ক্রেতার সম্ভাব্যের জন্য আমরা কি করি? ➔ আমাদের পণ্যগুলো কিভাবে হাতবদল করি? ➔ আমাদের উৎপাদিত পণ্যগুলো কার কার মাধ্যমে ভোক্তার কাছে যায়? ➔ ■ আলোচনার মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যের ভ্যালু চেইন সম্পর্কিত তথ্যগুলো সুনির্দিষ্ট করুন। ■ সহায়ক তথ্য ২.৩ অনুযায়ী পণ্যের ভ্যালু চেইন সম্পর্কিত বিষয়গুলো নিয়ে আলোচনা করুন। 	৩০ মিনিট
২.৪	<ul style="list-style-type: none"> ■ আয় বাড়ানোর কৌশল নিয়ে অংশগ্রহণকারীদের প্রশ্ন করুন এবং তাদের প্রদত্ত উত্তরগুলো কাগজে লিখুন। এ ক্ষেত্রে সম্ভাব্য প্রশ্নসমূহ হতে পারে- <ul style="list-style-type: none"> ➔ আয় বলতে আমরা কি বুঝি? ➔ কি কি উপায়ে আমরা উৎপাদন খরচ কমাতে পারি? ➔ কিভাবে আমরা আমাদের আয় বাড়াতে পারি? ➔ ■ আলোচনার মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যের আয় বাড়ানোর কৌশল সম্পর্কিত তথ্যগুলো সুনির্দিষ্ট করুন। ■ সহায়ক তথ্য ২.৪ অনুযায়ী পণ্যের ভ্যালু চেইন সম্পর্কিত বিষয়গুলো নিয়ে আলোচনা করুন। 	২০ মিনিট
২.৫	<ul style="list-style-type: none"> ■ অংশগ্রহণকারীদেরকে ৩টি দলে ভাগ করুন ■ তিনটি দলকে নিজেদের অঞ্চলের উৎপাদিত একটি করে পণ্য (যেমন: মধু, হাঁস, মাছ) নির্বাচন করতে বলুন। ■ এরপর প্রতিটি দলকে তাদের দলের নির্দিষ্ট পণ্য অনুযায়ী নিম্নোক্ত প্রশ্নগুলোর দলীয় আলোচনার জন্য সময় ও স্থান নির্দেশ করুন। <ul style="list-style-type: none"> ➔ ক্রেতার চাহিদা বাড়ানো যায় কিনা? কিভাবে বাড়ানো যায়? ➔ আগ্রহ সৃষ্টি করা যায় কিনা? কিভাবে আগ্রহ সৃষ্টি করা যায়? ➔ বাজার দাম বাড়ানো সম্ভব কিনা? কিভাবে বাড়ানো যায়? ➔ ক্রেতা সহজে বাজারে আসতে পারে কিনা? কিভাবে ক্রেতার প্রবেশগম্যতা বাড়ানো যায়? ■ দলীয় কাজ শেষে প্রত্যেক দলকে পর্যায়ক্রমে উপস্থাপনের জন্য আহ্বান জানান। ■ প্রতিটি দলের উপস্থাপন শেষে অন্য দলকে মতামত প্রকাশের সুযোগ দিন। ■ দলগুলোর উপস্থাপনা ও আলোচনার মাধ্যমে স্থানীয় অঞ্চলে ব্যবসা সম্প্রসারণের বিভিন্ন দিকগুলো সুনির্দিষ্ট করুন। ■ দলীয় আলোচনায় যদি সহায়ক তথ্যের গুরুত্বপূর্ণ কোন অংশ বাদ পড়ে থাকে তাহলে সহায়ক তথ্য ২.৫ অনুযায়ী সংযোজন ও ব্যাখ্যা করুন। 	২০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> ■ লিখিত কাগজগুলো প্রদর্শন করুন এবং শেয়ারিং ও আলোচনার মাধ্যমে স্থানীয় অঞ্চলে উৎপাদিত পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির কৌশল সম্পর্কিত তথ্যগুলো সুনির্দিষ্ট করুন। ■ আলোচ্য বিষয় থেকে প্রশ্ন করে শিখন যাচাই করুন। ■ শিখনসমূহ বাস্তবক্ষেত্রে প্রয়োগের জন্য প্রতিশ্রুতি আদায় এবং ধন্যবাদ জানিয়ে অধিবেশন শেষ করুন। 	২০ মিনিট

অধিবেশনের মূলবার্তা

- পণ্যের বাজার দাম নির্ভর করে পণ্য তৈরীর খরচ, চাহিদা, বিক্রির স্থান ও দর কষাকষির উপর;
- আয় বাড়ানোর কৌশল হলো পণ্য তৈরীর খরচ কমানো, বাজারদাম বাড়ানো ও বেশি পরিমাণে বিক্রি করা;
- ভ্যালু চেইন বিশ্লেষণ করলে উৎপাদনকারী লাভজনক দামে পণ্য বিক্রির কৌশল কাজে লাগাতে পারবে।

সহায়ক তথ্য - ২.১

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী]

পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির কৌশল

পণ্য উৎপাদন প্রক্রিয়া

- সম্ভাব্য ক্রেতার চাহিদা মেটানোর জন্য বস্তুগত বা সেবামূলক উপযোগিতা সৃষ্টি করাই হলো উৎপাদন। কাঁচামাল ও শ্রমের সমন্বয়ে এই উপযোগিতা সৃষ্টি করা হয়। এরফলে এই সামগ্রীতে মূল্য সংযোজন হয়। যেমন, সুতা থেকে জাল তৈরি করা বা বাঁশ থেকে ঝুঁড়ি ও পাটা তৈরি করা; সুতা থেকে জালের দাম বেশি বা বাঁশ থেকে ঝুঁড়ি বা পাটার দাম বেশি। চারটি উপায়ে এই উপযোগিতা সৃষ্টি বা মূল্য সংযোজন করা যেতে পারে -

স্থানান্তর

কোন বস্তুকে এক স্থান থেকে নিয়ে অন্যস্থানে তার উপযোগিতা বাড়ানো যেতে পারে। যেমন, সুন্দরবন থেকে মধু লোকালয়ে নিয়ে আসলে এর উপযোগিতা বাড়ে বা এতে মূল্য সংযোজিত হয়।

সময়ান্তর

এক মৌসুমের সামগ্রী, বিশেষ করে ফসল, রাখি (স্টক) করে অন্য মৌসুমে বাজারে তুললে এতে মূল্য সংযোজন হয়। যেমন, ফসল কাটার সময় ধানের দাম কম থাকে, পরে দাম বেড়ে যায়।

রূপগত পরিবর্তন

কোন বস্তুর আকৃতি বা চেহারা পরিবর্তন করে মূল্য সংযোজন করা যেতে পারে। যেমন, গাছের গুড়ি করাতে চিরে বাতি বা তক্তা করা হয় ও এভাবে মূল্য সংযোজন করা যায়।

গুণগত পরিবর্তন

কোন বস্তুর গুণাগুণ পরিবর্তন করে মূল্য সংযোজন করা যায়। যেমন, সুন্দরবন থেকে আনা মধু শোধন করলে এতে মূল্য সংযোজন হয়। এসব পদ্ধতিতে মূল্য সংযোজনের জন্য শ্রম, দক্ষতা ও উৎপাদনের হাতিয়ার বা উপকরণ ব্যবহার করা হয়; এবং মূল্য সংযোজনের জন্য সাধারণত একাধিক পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়।

সহায়ক তথ্য - ২.২

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী]

পণ্যের বাজার দাম নির্ধারণ

- যে দামে বিক্রেতা ও ক্রেতা পণ্য হস্তান্তর করতে রাজী হয় সেটাই হলো ঐ পণ্যের বাজার দাম। কয়েকটি বিষয় বাজার দাম নির্ধারণে প্রভাব বিস্তার করে।

পণ্যের উৎপাদন মূল্য

- পণ্য উৎপাদনের জন্য যে খরচ হয়েছে তার থেকে কম দামে বিক্রি করলে বিক্রেতার লোকসান হয়; তাই সে এই দামে বিক্রি করতে চাইবে না। কারণবশতঃ যদি এমন দামে বিক্রি করতে বাধ্য হয় তাহলে সে পরবর্তিতে এই পণ্য আর উৎপাদন করবে না বা অর্থ সংকটের জন্য উৎপাদন করতে পারবেনা।

পণ্যের চাহিদা

- যদি চাহিদা বেশি হয় তাহলে বিক্রেতা পণ্যের দাম বাড়িয়ে দিতে পারে। কারণ, এই রকম পরিস্থিতিতে দাম বাড়ালেও ঐ পণ্য কেনার জন্য বাজারে কিছু আগ্রহী ক্রেতা থাকবে।

পণ্য বিক্রির স্থান

- পণ্য যেখানে উৎপাদন করা হয় সেখান থেকেই বিক্রি করলে ঐ পণ্য বাজারে নিয়ে যাওয়ার পরিবহন খরচ লাগে না। ফলে বিক্রেতা দাম কিছু কম রাখতে পারে। যেমন, নদীর ঘাটে মাছের দাম কিছুটা কম থাকে; একই মাছ বাজারে নিয়ে গেলে দাম কিছুটা বেশি পাওয়া যায়।

দরকষাকষি

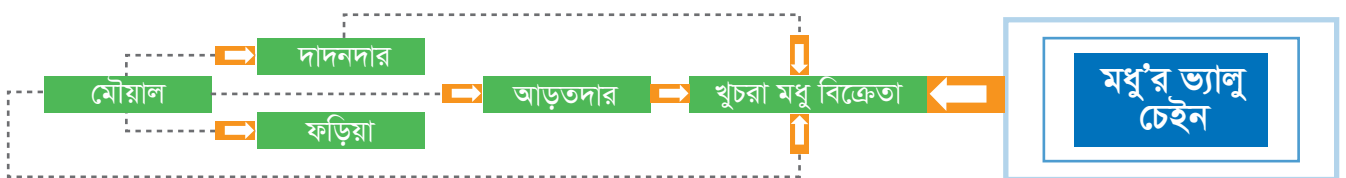
- ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে দরকষাকষির মাধ্যমে পণ্যের বাজারদাম ঠিক হয়। দরকষাকষিতে বিক্রেতার ক্ষমতা বেশি থাকলে পণ্যের দাম বেশি হয়। পচনশীল পণ্য হলে বা পণ্য সংরক্ষণের সুযোগ সুবিধা না থাকলে বিক্রেতার দরকষাকষির ক্ষমতা কমে যায়। আবার, ক্রেতার কাছ থেকে দাদন নিলেও বিক্রেতার দরকষাকষির ক্ষমতা কমে যায়। ক্রেতা বা বিক্রেতা একজোট হয়ে দরকষাকষির ক্ষমতা বাড়াতে পারে।

সহায়ক তথ্য ২.৩

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বাজারজাতকরণ নীতিমালা, মোঃ জাহিদ হোসেন সিকদার, দেওয়ান জোবাইদা নাসরীন, মোঃ শফিকুল ইসলাম, মোঃ মঞ্জুরুল আলম, কাজী প্রকাশনী]

ভ্যালু চেইন বিশ্লেষণ

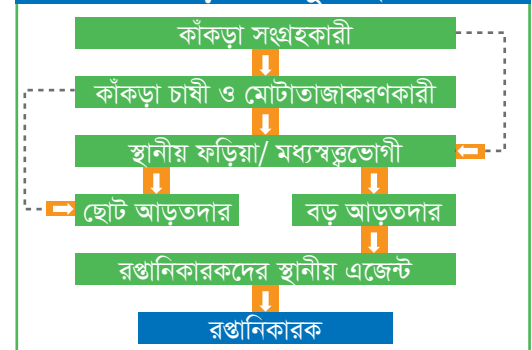
- একটা পণ্য উৎপাদন প্রক্রিয়ার শুরু থেকে সর্বশেষ ব্যবহারকারী পর্যন্ত পৌঁছাতে অনেকগুলো ধাপ পার হয়। যেমন, মৌয়াল সুন্দরবন থেকে মধু সংগ্রহ করে ফরিয়া বা দাদনদারকে দেয়; ফড়িয়া বা দাদনদার ঐ মধু আড়তদারকে দেয়; আড়তদার খুচরা বিক্রেতার কাছে সরবরাহ করে ও খুচরা বিক্রেতা সর্বশেষ ব্যবহারকারী বা চূড়ান্ত ভোক্তার কাছে বিক্রি করে। প্রতিটা ধাপে পণ্যের কিছুটা মূল্য সংযোজন ঘটে ও বাজারদাম কিছুটা বাড়ে।



ভ্যালু চেইনে ৬টি উপাদান আছে। এগুলো হলো-

- মূল্যায়ন ও কর্মকৌশল নির্ধারণ;
- পণ্যের ধরণ ও গুণাগুণ এবং উৎপাদিত পণ্যের পরিমাণ নির্ধারণ;
- উৎপাদন প্রক্রিয়া (স্থানান্তর, সময়ান্তর এবং রূপগত ও গুণগত পরিবর্তন);
- বাজারজাত করা ও বিক্রি করা;
- হস্তান্তর প্রক্রিয়া ও
- ক্রেতার প্রতি সেবা।

কাঁকড়ার ভ্যালু চেইন



[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী

বাজারজাতকরণ নীতিমালা, মোঃ জাহিদ হোসেন সিকদার, দেওয়ান জোবাইদা নাসরীন, মোঃ শফিকুল ইসলাম, মোঃ মঞ্জুরুল আলম, কাজী প্রকাশনী]

আয় বাড়ানো

- পণ্য বা সেবার বিনিময়ে যে অর্থ পাওয়া যায় তাই হলো আয়। যেমন, শ্রম বিক্রি করে যে মজুরি পাওয়া যায় তা আয়; মধু বিক্রি করে যে টাকা পাওয়া যায় সেটাও আয়। তবে এই আয়ের পুরোটাই ব্যক্তিগত বা পরিবারের কাজে ব্যবহার করা যায় না। কারণ এর মধ্যে ব্যবসায়িক বিনিয়োগ বা খরচ অন্তর্ভুক্ত। পণ্য উৎপাদন ও বিক্রির সব খরচ বাদ দিয়ে মোট আয়ের যে অংশটা থাকে সেটাই ব্যক্তিগত বা পরিবারের জন্য ব্যবহার করা যেতে পারে।
- আয় বাড়ানোর জন্য যে কৌশলগুলো ব্যবহার করা যেতে পারে তার মধ্যে রয়েছে-
 - ক) উৎপাদন খরচ কমানো,
 - খ) পণ্যের বাজারদাম বাড়ানো ও
 - গ) ব্যবসা সম্প্রসারণ।

উৎপাদন খরচ কমানো : এর জন্য প্রয়োজন-

- মূল উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য সংগ্রহ করা
- পরিবহন খরচ কমানো (যেমন: কয়েকজনের মালামাল একত্রে পরিবহন করা যেতে পারে)
- পণ্য নষ্ট ও অপচয় কমানো
- যে মৌসুমে দাম কম থাকে তখন কেনা বা সংগ্রহ করা
- আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহার

পণ্যের বাজার দাম বাড়ানো : এর জন্য প্রয়োজন-

- গুণগত মান বাড়ানো
- পরিচিতি ও সুনাম বাড়ানো
- ট্রেডিং বা শ্রেণীবদ্ধকরণ করা
- প্যাকেজিং বা মোড়কীকরণ

ব্যবসা সম্প্রসারণের মাধ্যমে : এর জন্য প্রয়োজন-

- ব্যবস্থাপনার দক্ষতা
- চাহিদা সৃষ্টি
- বিনিয়োগ বাড়ানো
- উৎপাদন ক্ষমতা বাড়ানো
- কাঁচামাল সরবরাহের পরিমাণ বৃদ্ধি
- পণ্যের প্রচার বা বিজ্ঞাপন

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বাজারজাতকরণ ব্যবস্থাপনা, মোঃ রেজাউন নবী, মোঃ করিম, কাজী মোঃ ফরিদ, কমার্স পাবলিকেশন্স]

ব্যবসা সম্প্রসারণ

- ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য বিপণন খুবই গুরুত্বপূর্ণ। বিপণন হল উৎপাদিত পণ্য ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়া। এর মধ্যে ক্রেতা খুঁজে বের করা থেকে পণ্য হস্তান্তর পর্যন্ত সব কিছুই অন্তর্ভুক্ত। বিপণনের গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো হলো:
 - ক) ক্রেতার চাহিদা মেটানো,
 - খ) ক্রেতার আগ্রহ সৃষ্টি করা,
 - গ) বাস্তবসম্মত সর্বোচ্চ দাম পাওয়া ও
 - ঘ) ক্রেতার সহজে বাজারে আসতে পারার ব্যবস্থা করা।
- বিপণনের জন্য যে সব প্রশ্ন বিবেচনা করতে হবে ও ব্যবস্থা নিতে হবে তাহলো-
 - ➡ ক্রেতার চাহিদা বাড়ানো যায় কি না? কিভাবে বাড়ানো যায়?
 - ➡ আগ্রহ সৃষ্টি করা যায় কি না? কিভাবে আগ্রহ সৃষ্টি করা যায়?
 - ➡ বাজার দাম বাড়ানো সম্ভব কি না? কিভাবে বাড়ানো যায়?
 - ➡ ক্রেতা সহজে বাজারে আসতে পারে কি না? কিভাবে ক্রেতার প্রবেশগম্যতা বাড়ানো যায়?

অধিবেশন ০৩ : ব্যবসার ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা ও দুর্যোগে করণীয়

আলোচ্য বিষয়বস্তু :

- ৩.১. ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি
- ৩.২. ব্যবসার ঝুঁকি নিরসনের উপায়
- ৩.৩. দুর্যোগ ঝুঁকি ও করণীয়

উদ্দেশ্য :

- এই অধিবেশনের শেষে অংশগ্রহণকারীগণ ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি, ঝুঁকি নিরসনের উপায় এবং দুর্যোগে করণীয় সম্পর্কে বুঝতে পারবেন ও বলতে পারবেন।

পদ্ধতি :

- চিন্তাঝড়, মুক্ত আলোচনা, প্রশ্নোত্তর, দলীয় আলোচনা

প্রশিক্ষণ উপকরণ :

- পোস্টার পেপার/ফ্লিপ শিট, মার্কার, মার্কিন টেপ/ডক ক্লিপ।

সময় : ৩ ঘন্টা।

অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া :

শিখন পর্যায়	অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া	সময়
৩.১	<ul style="list-style-type: none">□ অধিবেশনের শুরুতে অংশগ্রহণকারীদের স্বাগত জানান। কুশলাদি বিনিময় করুন এবং শিখন উপযোগী পরিবেশ তৈরি করুন।□ প্রশ্ন করে অধিবেশনের বিষয় ও শিখন সম্পর্কে ধারণা দিন এবং অংশগ্রহণকারীদের মতামত ও আলোচনার মাধ্যমে শিখনসমূহ স্পষ্ট করুন।	১৫ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none">□ নিজেদের অঞ্চলে ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি নিয়ে অংশগ্রহণকারীদের চিন্তা করার সুযোগ দিন ও মতামত জানান এবং তাদের প্রদত্ত উত্তরগুলো কাগজে লিখুন। এক্ষেত্রে নিম্নলিখিত সম্ভাব্য প্রশ্নসমূহ হতে পারে-<ul style="list-style-type: none">➡ পণ্য উৎপাদনের সময় আমরা কি কি ঝুঁকি/সমস্যা দেখি?➡ পণ্য সংগ্রহের সময় কি কি ঝুঁকি দেখা যেতে পারে?➡ পণ্য পরিবহনের সময় কি কি ঝুঁকি দেখা যায়?➡□ আলোচনার মাধ্যমে ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি সম্পর্কিত তথ্যগুলো সুনির্দিষ্ট করুন।□ সহায়ক তথ্য ৩.১ অনুযায়ী ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি সম্পর্কে তাদের ধারণা স্পষ্ট করুন।	৪৫ মিনিট
৩.২	<ul style="list-style-type: none">□ অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে ব্যবসা করার অভিজ্ঞতা রয়েছে এমন একজন/দুইজনের কাছ থেকে ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকি নিরসনের উপায় সম্পর্কে জানান এবং তাদের প্রদত্ত উত্তরগুলো কাগজে লিখুন। এক্ষেত্রে পূর্বে বর্ণিত ঝুঁকিসমূহ নিরসনের উপায় নিয়ে সুনির্দিষ্ট প্রশ্ন করুন।□ আলোচনায় যদি সহায়ক তথ্যের গুরুত্বপূর্ণ কোন অংশ বাদ পড়ে থাকে তাহলে সহায়ক তথ্য ৩.২ অনুযায়ী সংযোজন ও ব্যাখ্যা করুন।	৪০ মিনিট

শিখন পর্যায়	অধিবেশন পরিচালনা প্রক্রিয়া	সময়
৩.৩	<ul style="list-style-type: none"> অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে প্রশ্ন করে এ এলাকার প্রধান দুর্যোগ এবং দুর্যোগ সংগঠিত হওয়ার সময় সম্পর্কে জানুন। দুর্যোগকালীন সময়ে ব্যবসায় কি কি সমস্যা হয় এবং এ সমস্যা নিরসনের জন্য অংশগ্রহণকারীরা কি ধরনের পদক্ষেপ নেন তা সম্পর্কে জানুন। সহায়ক তথ্য ৩.৩ অনুযায়ী দুর্যোগকালীন সময়ে করণীয় সম্পর্কে লিখিত পোস্টার/ফ্লিপচার্ট প্রদর্শন করে বিস্তারিত আলোচনা করুন। 	৩০ মিনিট
	<ul style="list-style-type: none"> অধিবেশনে যে সব বিষয় নিয়ে আলোচনা হয়েছে তার সারসংক্ষেপ এবং মূলবার্তাসমূহ সুনির্দিষ্ট করুন। আলোচ্য বিষয় থেকে প্রশ্ন করে শিখন যাচাই করুন। শিখনসমূহ বাস্তবক্ষেত্রে প্রয়োগের জন্য প্রতিশ্রুতি আদায় এবং ধন্যবাদ জানিয়ে অধিবেশন শেষ করুন। 	২০ মিনিট
৩.৪	<ul style="list-style-type: none"> সহায়ক তথ্য ৩.৪ অনুযায়ী প্রশিক্ষণ মূল্যায়নের জন্য সকল অংশগ্রহণকারীকে আমন্ত্রণ জানান এবং মূল্যায়ন পদ্ধতি সম্পর্কে সবাইকে ভালোমত অবগত করুন। প্রশিক্ষণে অর্জিত শিখন ভবিষ্যতে কাজে লাগানোর অঙ্গিকারের আলোকে অংশগ্রহণকারীদের দুই একজন প্রতিনিধিকে প্রতিক্রিয়া জানানোর জন্য অনুরোধ করুন। পরিশেষে উদ্দিপনামূলক বক্তব্য প্রদানের মাধ্যমে সবাইকে ধন্যবাদ জানিয়ে প্রশিক্ষণ কার্যক্রম সমাপ্ত করুন। 	৩০ মিনিট

অধিবেশনের মূলবার্তা

- সব কেনাবেচাতেই ঝুঁকি থাকে। বুঝে শুনে ঝুঁকি নিলে লোকসান এড়ানো সম্ভব হয়
- আপদ মৌসুম বিবেচনা করে ক্রয়, বিক্রয়, সরবরাহ, পরিবহন ও মজুতের ব্যবস্থা করলে ঝুঁকি কমানো সম্ভব হয়

সহায়ক তথ্য - ৩.১

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী]

ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকিসমূহ

- পণ্য উৎপাদন প্রব্যবসা করতে বা উৎপাদিত পণ্য বিপণন করতে গিয়ে অনেক ধরনের ঝুঁকির সম্ভাবনা রয়েছে। নিম্নে তা দেয়া হলো-
 - পণ্য উৎপাদন প্রক্রিয়ায় জড়িত ঝুঁকি
 - উৎপাদিত পণ্য নষ্ট হতে পারে, যেমন- হাঁস বা ছাগল মারা যেতে পারে।
 - পণ্য সংগ্রহ পর্যায়ে জড়িত ঝুঁকি
 - সংগৃহীত কাঁচামাল নিম্নমানের হওয়ার কারণে পণ্যের মান ও দাম কমে যেতে পারে।
 - পণ্য বিতরণ প্রক্রিয়ায় জড়িত ঝুঁকি
 - পরিবহনের সময় পণ্য নষ্ট হতে পারে।
 - পরিচালনা সংক্রান্ত ঝুঁকি
 - পরিচালনায় অদক্ষতার কারণে ব্যবসায় ক্ষতি হতে পারে। যেমন- বাজারে চাহিদা নেই এমন পণ্য রাখা, যার ফলে এই পুরো পণ্যটি নষ্ট হতে পারে।
 - আইনগত ঝুঁকি
 - যথাযথ অনুমোদন না থাকলে আইনগত বামেলা হতে পারে। যেমন- সুন্দরবনে যাওয়ার জন্য পাশ, ব্যবসা করার জন্য ট্রেড লাইসেন্স ইত্যাদি।
 - অন্যান্য ঝুঁকি
 - সুন্দরবনে বাঘ, কুমির, সাপের আক্রমণ
 - বন দস্যুদের দৌরাত্ম
 - দুর্যোগ ঝুঁকি

সহায়ক তথ্য - ৩.২

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী]

ব্যবসার ঝুঁকি নিরসনের উপায়

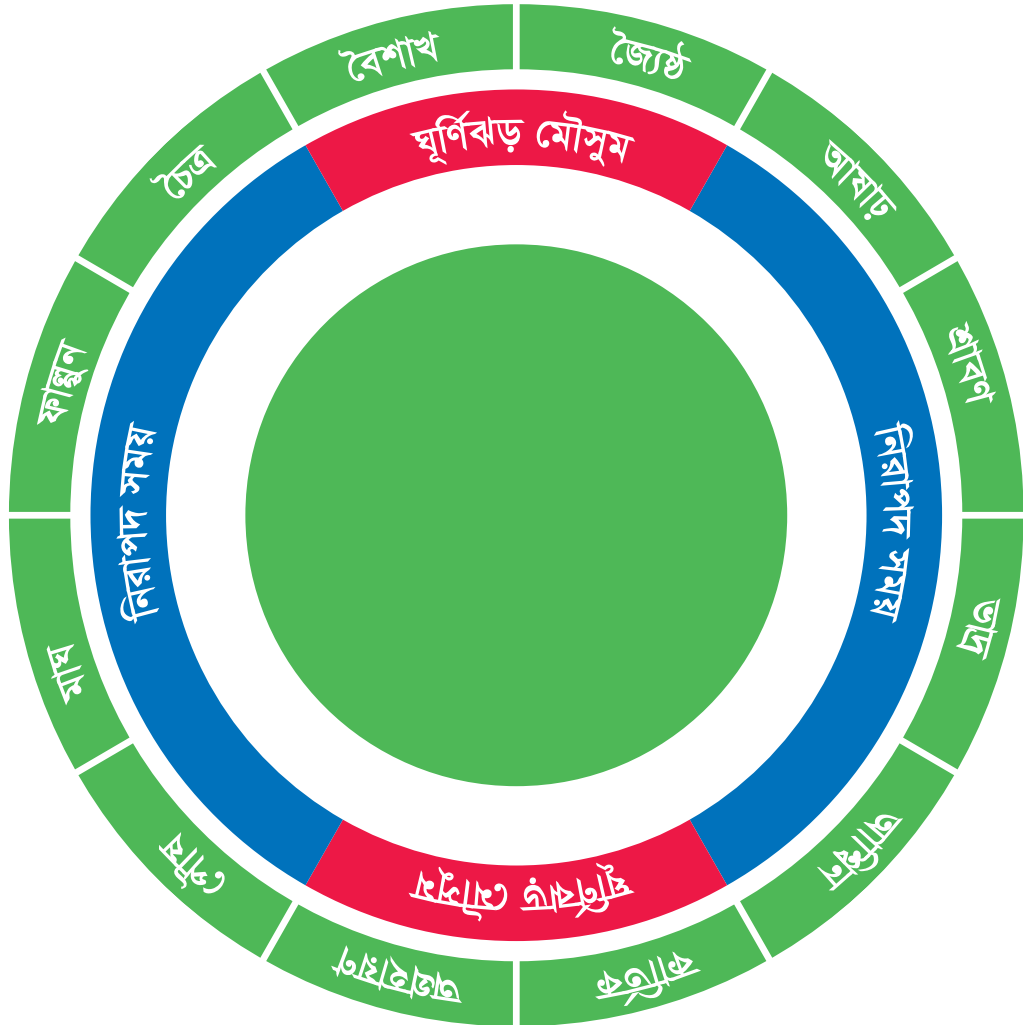
- একটি বাজারের উপর নির্ভরশীল না হয়ে কয়েকটি বাজারকে চিন্তা করে বাজারজাতকরণ করলে চাহিদার হ্রাস জনিত ঝুঁকি নিরসন করা যেতে পারে
- প্রশিক্ষণের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনার দক্ষতা বাড়ানো যেতে পারে
- ব্যবসা পরিচালনার জন্য বৈধ কাগজ-পত্র সংগ্রহ করা
- ব্যতিক্রম সংক্রান্ত সেবা সম্পর্কে খোঁজখবর নেওয়া ও সেবা ব্যবহার করা

সহায়ক তথ্য - ৩.৩

[এ সম্পর্কিত তথ্য যেখান থেকে সংকলিত হয়েছে-
বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী]

দুর্যোগে করণীয়

- এই এলাকার প্রধান আপদ ঘূর্ণিঝড় ও জলোচ্ছ্বাস। এটি সাধারণত বৈশাখ-জ্যৈষ্ঠ ও কার্তিক-অগ্রহায়ণ মাসে সংঘটিত হয়ে থাকে। এই ঘূর্ণিঝড়ের মৌসুমে ব্যবসা পরিচালনা করা ঝুঁকিপূর্ণ।
- আপদ মৌসুম বিবেচনা করে ক্রয়, বিক্রয়, পরিবহন, সরবরাহ, মজুদ সংক্রান্ত কাজগুলোর পরিকল্পনা ও পরিচালনা করা।



মূল্যায়ন মুডমিটার

- নিচের ছকের যে কোন একটিতে ✓ চিহ্ন দিয়ে প্রশিক্ষণ সম্পর্কে আপনার অনুভূতি প্রকাশ করুন।

 ভালো	 মোটামুটি ভালো	 ভালো না

সহায়কের জন্য নির্দেশনা

- বড় একটি পোস্টার পেপার বা ব্রাউন পেপারে ছকটিকে প্রস্তুত করুন
- ছকটি পূরণ সম্পর্কে অংশগ্রহণকারীদের ভালোমত অবগত করুন
- ছকটিকে প্রশিক্ষণ কক্ষের এমন একটি স্থানে লাগিয়ে দিন যেখানে স্বাচ্ছন্দ্যে অংশগ্রহণকারীগণ ছকটি পূরণে সক্ষম হবেন
- পরিষ্কার করে বলুন একজন অংশগ্রহণকারী শুধুমাত্র একবার ছকের একটি ঘরে ✓ চিহ্ন দিয়ে তার মতামত প্রকাশ করতে পারবেন
- ছক পূরণের ক্ষেত্রে অন্যের মতামত নেয়া থেকে বিরত থাকতে বলুন

তথ্যসূত্র

ব্যবসায় উদ্যোগ, নবম-দশম শ্রেণী, জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
বিপণন নীতি, ড. বেলায়েত হোসেন, মৌ প্রকাশনী
বাজারজাতকরণ ব্যবস্থাপনা, মোঃ রেজাউন নবী, মোঃ করিম, কাজী মোঃ ফরিদ, কমার্স পাবলিকেশন্স
বাজারজাতকরণ নীতিমালা, মোঃ জাহিদ হোসেন সিকদার, দেওয়ান জোবাইদা নাসরীন,
মোঃ শফিকুল ইসলাম, মোঃ মঞ্জুরুল আলম, কাজী প্রকাশনী
