ব্যবসায়ের ভিত্তি
Business Foundations

১

জীবন জীবিকার সংগ্রাম মানব সৃষ্টির সূচনালগ্ন থেকেই। এ সংগ্রামে সামিল হতে গিয়ে মানুষ কখনো হয়েছে সমুদ্রগামী, কখনো হয়েছে আকাশচারী, আবার কখনো বা হয়েছে অরণ্যচারী। জাগতিক প্রতিকূলতার মধ্যে মানুষ যতই অগ্রসর হয়েছে তার চিন্তাও ততোই সমৃদ্ধ হয়েছে। স্থানের সীমাবদ্ধতা পেরিয়ে সে অগ্রসর হয়েছে বৈশ্বিক পরিমণ্ডলে। চাহিদার ব্যাপকতা ও ভিন্নতার কারণে মানুষের জীবিকা নির্বাহের ক্ষেত্রেও এসেছে বৈচিত্র্য। আর তার মধ্যে ব্যবসায়ের আবির্ভাব মানুষের শ্রেষ্ঠ উত্তরণ। মানুষের ন্যূনতম চাহিদা পূরণের লক্ষ্যেই উদ্ভব হয়েছে ব্যবসায়ের। প্রাচীনকালে ব্যবসায় এতটা সুসংগঠিত ছিল না। দ্রব্য বিনিময় প্রথা উদ্ভবের মাধ্যমেই এর গোড়াপত্তন হয়। সেই থেকেই ব্যবসায়ের যাত্রা শুরু। প্রয়োজনের ব্যাপকতার সাথে সাথে ব্যবসায় অগ্রসর হতে থাকে দ্রুতলয়ে। আর বর্তমান বিশ্বের প্রতিটি মানুষই আজ কোনো না কোনোভাবে ব্যবসায়ের ওপর সর্বতোভাবে এবং সার্বক্ষণিকভাবে নির্ভরশীল। এ ইউনিটে আমরা ব্যবসায়ের প্রকৃতি ও এর ক্রমবিকাশ, বৈশিষ্ট্যাবলি, উদ্দেশ্য, কার্যাবলি, পরিধি ও এর শ্রেণিবিভাগের পাশাপাশি আধুনিক অর্থনীতিতে ব্যবসায়ের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে আলোচনা করবো।

ইউনিট সমাপ্তির সময়	ইউনিট সমাপ্তির সর্বোচ্চ সময় ০২ সপ্তাহ

এ ইউনিটের পাঠসমূহ

পাঠ - ১.১: ব্যবসায়: প্রকৃতি এবং বৈশিষ্ট্য
পাঠ - ১.২: ব্যবসায়ের কার্যাবলি ও পরিধি
পাঠ - ১.৩: ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ
পাঠ - ১.৪: ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ: শিল্প
পাঠ - ১.৫: ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ: বাণিজ্য

পাঠ ১.১ ব্যবসায়: প্রকৃতি এবং বৈশিষ্ট্য
Business: Nature and Characteristics

উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি-

- ব্যবসায় কী বলতে পারবেন।
- ব্যবসায়ের প্রকৃতি বর্ণনা করতে পারবেন।
- ব্যবসায়ের ক্রমবিবর্তন সম্পর্কে বলতে পারবেন।
- ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্যগুলো বর্ণনা করতে পারবেন।

সর্বত্রই ব্যবসায় ছড়িয়ে আছে এবং আমরা সবাই এর অংশ। আমরা পিৎজা খাচ্ছি, জিন্স প্যান্ট পড়ছি, আমাদের গাড়ি, টেলিভিশন দেখা - এ সব কিছুই ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে উৎপাদন, বণ্টন এবং বিক্রয় হচ্ছে। এসব পণ্য ও সেবা যেন আমরা ক্রয় করতে পারি সেজন্য আমরা অর্থ উপার্জন করি এবং সেটাও কোনো না কোনো ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানে কাজ করে। আপনার উপার্জিত অর্থ যে ব্যাংকে গচ্ছিত রাখছেন সেটাও একটা ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান। যে পণ্যটি আপনি ক্রয় করছেন, সে পণ্যটি উৎপাদন থেকে শুরু করে বিক্রয় পর্যন্ত কার্যক্রমে কয়েকটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান জড়িত।

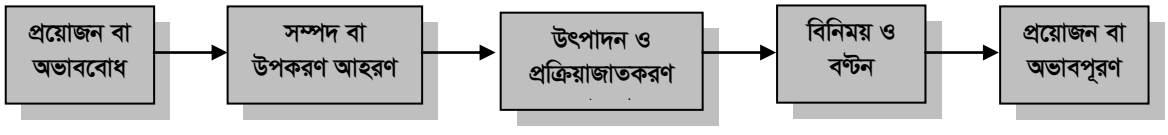
একবার চিন্তা করুন, আপনি যেখানে বসবাস করেন তার আশপাশের বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলো সম্পর্কে। এখন চিন্তা করুন, ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানবিহীন এ পৃথিবী কেমন হতে পারে? প্রতিষ্ঠানবিহীন পৃথিবীতে আপনাকে বাঁচতে হলে নিজেকে স্বয়ংসম্পূর্ণ করতে হবে। সৌভাগ্যক্রমে, আমাদের সমাজে ছোটো-বড় সকল প্রতিষ্ঠানগুলো আমাদের চাহিদা মেটানোর জন্য বিরাট ভূমিকা পালন করছে। আসুন তাহলে জেনে নেই "ব্যবসায়" বলতে কী বুঝায়।

ব্যবসায়ের সংজ্ঞা
Definition of business

সাধারণ অর্থে মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে পণ্যদ্রব্য ক্রয়বিক্রয় সংক্রান্ত কাজকে ব্যবসায় বলা হয়। অর্থাৎ স্বল্প মূল্যে পণ্যদ্রব্য ক্রয় করে অধিক মূল্যে বিক্রয় করার কার্যই ব্যবসায়। কিন্তু ব্যাপক অর্থে পণ্যদ্রব্য ও সেবাসামগ্রী উৎপাদন থেকে শুরু করে ভোক্তার হাতে পৌঁছানো পর্যন্ত সকল কার্যাবলিই ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত। পণ্য উত্তোলন, উৎপাদন, বণ্টন, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ সেবা প্রদান ইত্যাদি সবই মানুষ অর্থোপার্জনের জন্য করে থাকে। এসব কার্যাবলিই ব্যবসায়ের সহায়ক শক্তি। এতএব, ব্যবসায় হচ্ছে বৈধভাবে অর্থোপার্জনের উদ্দেশ্যে নিম্নোক্ত কার্যাবলি:

- পণ্যদ্রব্য ও সেবাকর্ম উৎপাদন
- উৎপাদিত পণ্যদ্রব্যের বণ্টন
- উৎপাদন ও বণ্টনে সহায়ক কার্য
- প্রত্যক্ষ সেবাকর্ম

মানুষের প্রয়োজন বা অভাববোধই মূলত ব্যবসায়িক প্রচেষ্টার উৎস। এ প্রয়োজনবোধ এবং তা পূরণের প্রক্রিয়াটি নিম্নরূপ:



চিত্র ১.১: প্রয়োজনবোধই ব্যবসায়িক প্রচেষ্টার উৎস

নিম্নে ব্যবসায় সম্পর্কে কয়েকজন প্রথিতযশা ব্যক্তির সংজ্ঞা উল্লেখ করা হলো:

প্রখ্যাত অর্থনীতিবিদ এবং বিভিন্ন ব্যবসায়িক তত্ত্বের প্রবক্তা **Roger W. Babson** (রজার ডাব্লিউ ব্যাবসন) নিম্নোক্তভাবে ব্যবসায়কে সংজ্ঞায়িত করেছেন:

- "পণ্যসামগ্রী, সেবা এবং মতাদর্শের উৎপাদন ও বণ্টন সংক্রান্ত যে সকল মানবীয় কার্যাবলি মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে পরিচালিত হয় এদের সবগুলোই ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত।" [Business includes those human activities, relating to production and distribution of goods, services and ideas with a view to earn profit.][1]
- "দেশের প্রয়োজন মোতাবেক পণ্য ও সেবা উৎপাদন ও বিক্রয়ের নিমিত্ত পরিচালিত মানুষের একক বা সম্মিলিত প্রচেষ্টাই মূলত ব্যবসায়।" [Business is basically an activity of people working alone or with others for the purpose of producing and selling goods and services that our country requires.][2] - **R.E. Gloss and H. A. Baker** (গ্লস ও বেকার)
- "মুনাফা লাভের অনুপ্রেরণায় সমাজে পণ্যসামগ্রী ও সেবা সরবরাহ করার জন্য সংগঠিত ও পরিচালিত প্রতিষ্ঠানই ব্যবসায়।" [Business is an institution organized and operated to provide goods and services to the society under the incentive of gain.][3] - **Bayard Wheeler** (বেয়ার হুইলার)

সুতরাং, মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদের আহরণ, রূপান্তরকরণ ও বাজারজাতকরণের পর ভবিষ্যত প্রয়োজনের নিমিত্তে এদের পরিবহন, গুদামজাতকরণ, ক্রয়বিক্রয় ইত্যাদির মাধ্যমে ভোক্তার কাছে পণ্য ও সেবাকর্ম পৌঁছে দেবার যাবতীয় কার্যাবলিকে ব্যবসায় বলে।

ব্যবসায়ের প্রকৃতি

Nature of business

বর্তমান বিশ্বে বিভিন্ন প্রকার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের অস্তিত্ব দেখতে পাওয়া যায়। এসব ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান স্থাপন ও পরিচালনার প্রত্যক্ষ কারণ যদিও ব্যক্তিগত অর্থাৎ ব্যবসায়ের মালিক বা মালিকগণের জন্যে মুনাফা অর্জন করা, তবুও সমাজবদ্ধ মানুষের অভাব পূরণের নিশ্চয়তা, কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা, প্রাকৃতিক সম্পদের সুষ্ঠু ব্যবহার, শিল্প স্থাপন এবং দেশের অর্থনীতিকে গতিশীল করে তোলার মাধ্যমে পরোক্ষভাবে ব্যবসায় সার্বজনীন দায়িত্ব পালন করে থাকে।

সুতরাং ব্যবসায়ের প্রকৃতিকে দুভাগে ভাগ করা যায়, যথা - ব্যক্তিকেন্দ্রিক ও সার্বজনীন। এ দুপ্রকৃতির ব্যবসায় সম্পর্কে নিচে আলোচনা করা হলো:

১. **ব্যক্তিকেন্দ্রিক ব্যবসায় (Individual business):** একক মালিকের উদ্যোগে প্রতিষ্ঠিত ও পরিচালিত ব্যবসায়ে অর্থ বিনিয়োগ, ব্যবসায় ক্ষেত্র নির্বাচন, ব্যবস্থাপনা নীতি নির্ধারণ, মুনাফার একক ভোগ- সবই ক্ষুদ্রাকারে এবং একজন মালিক দ্বারাই নির্ধারিত হয়ে থাকে। এরূপ ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানে মালিকই সর্বেসর্বা। ব্যবসায়ের মালিক বলে তিনিই লাভ-লোকসানের জন্য এককভাবে দায়ী। এ ধরনের প্রতিষ্ঠানের প্রকৃতি ব্যক্তিকেন্দ্রিক।

২. **সার্বজনীন ব্যবসায় (Universal business):** অংশীদারি ব্যবসায়, যৌথ মূলধনী ব্যবসায়, সমবায় ও রাষ্ট্রীয় সংগঠন ইত্যাদির প্রকৃতি সার্বজনীন। কারণ এ সব প্রতিষ্ঠানের জন্ম হয় আইনানুগভাবে। আবার এগুলোর ক্ষেত্রে

[1] Babson, Roger W. (2005). *Business Fundamentals*, p.1.
[2] Gloss, R. E. and Baker, H. A. (1998). *Introduction to Business*, p.3.
[3] Wheeler, Bayard O. (1968). *Business and Introductory Analysis*, p. 25.

মূলধন সরবরাহ থেকে শুরু করে লাভ-লোকসান বণ্টন, পরিচালনা, ব্যবস্থাপনা নীতি ও ব্যবসায়ের ক্ষেত্র নির্ধারণ ইত্যাদি সংযুক্তভাবে করা হয়ে থাকে। এ ধরনের ব্যবসায়ের কার্যক্ষেত্র তুলনামূলকভাবে বৃহত্তর।

কীর্তিমান ব্যবসায়ী স্যামসন এইচ. চৌধুরী

আলোকচিত্র: স্লিপভিউ

বাংলাদেশের শিল্প বাণিজ্য ও সামাজিক কর্মকাণ্ডের কীর্তিমান পুরুষ ছিলেন স্যামসন এইচ চৌধুরী। বর্ণাঢ্য জীবনের অধিকারী, স্কয়ার গ্রুপের প্রতিষ্ঠাতা, কর্ণধার স্যামসন এইচ চৌধুরী ১৯২৫ সালের ২৫ সেপ্টেম্বর জন্মগ্রহণ করেন। তাঁর সবচেয়ে বড় সাফল্য হচ্ছে, তিনি দেখিয়েছেন সাধারণ একটি পরিবারে জন্মগ্রহণ করেও কীভাবে অসাধারণ হয়ে ওঠা যায়। সচেতন মনোভাব নিয়ে ধীরে চলার পরিচ্ছন্ন নীতিতে বিশ্বাসী ছিলেন বলেই তিনি দেশের অর্থনীতি ও বাণিজ্যক্ষেত্রে বিন্দু থেকে সিন্ধুতে পরিণত হয়েছিলেন। প্রতিকূল অবস্থাকে পাশ কাটিয়ে শূন্য থেকে স্কয়ার গ্রুপ যার ঐকান্তিক প্রচেষ্টায় দেশের মধ্যে শীর্ষে ওঠে এসেছিলেন তিনি। ভারত থেকে তিনি তার শিক্ষাজীবন শেষ করেন। লেখাপড়া শেষ করে কিছুদিন সরকারি চাকরি করেছেন। সরকারি চাকরি ছেড়ে ব্যবসা শুরু করেন। তবে সেটা শুরু করেছিলেন খুব স্বল্প পরিসরে। বাবার কাছ থেকে টাকা নিয়ে একটি ফার্মেসি খুললেন। চিকিৎসায় বাবার খুব সুনাম ছিল। দূরদূরান্ত থেকে লোকজন আসতো। এক সময় দেখলেন এমবিবিএস ডাক্তারের প্রতি রোগীরা বেশি ঝুঁকছে। তার এক বন্ধু ডাক্তার ছিল। তখন ওই ডাক্তারকে গিয়ে বলা হলো হাটবারের দিন ফার্মেসিতে বসতে হবে। ফার্মেসি ব্যবসা বেশ জমে ওঠল। সে অভিজ্ঞতা থেকে ১৯৫৮ সালে চার বন্ধুকে সঙ্গে নিয়ে খুব স্বল্প পরিসরে শুরু করেন একটি ওষুধ কারখানা যার নাম ছিলো স্কয়ার ফার্মা। সেই কারখানাই আজ পরিণত হয়েছে দেশের অন্যতম বৃহৎ ওষুধ শিল্পপ্রতিষ্ঠান স্কয়ার ফার্মাসিউটিক্যালসে। চার বন্ধু হাতে হাত ধরে শুরু করার ফলে এ প্রতিষ্ঠানের নামকরণ হয়েছিল 'স্কয়ার'। ওষুধ শিল্পের এ অগ্রনায়ক কেবল ফার্মেসি ব্যবসাতেই নিজেকে সীমাবদ্ধ রাখেননি, তাঁর ব্যবসায়িক প্রজ্ঞাকে ছড়িয়ে দিয়েছেন প্রসাধন সামগ্রী, টেক্সটাইল, কৃষিপণ্য, তথ্যপ্রযুক্তি, স্বাস্থ্যসেবা ও গণমাধ্যমে। তিনি তাঁর স্কয়ার ফার্মাসিটিউক্যালকে ভিত্তি করেই পরবর্তী ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ড সম্প্রসারিত করেন। প্রায় ৩০ হাজারেরও বেশি কর্মী স্কয়ার গ্রুপে কাজ করেন। মৃত্যুর পূর্ব পর্যন্ত তিনি স্কয়ার ফার্মাসিটিক্যাল কোম্পানির চেয়ারম্যান হিসেবে দায়িত্ব পালন করেন।

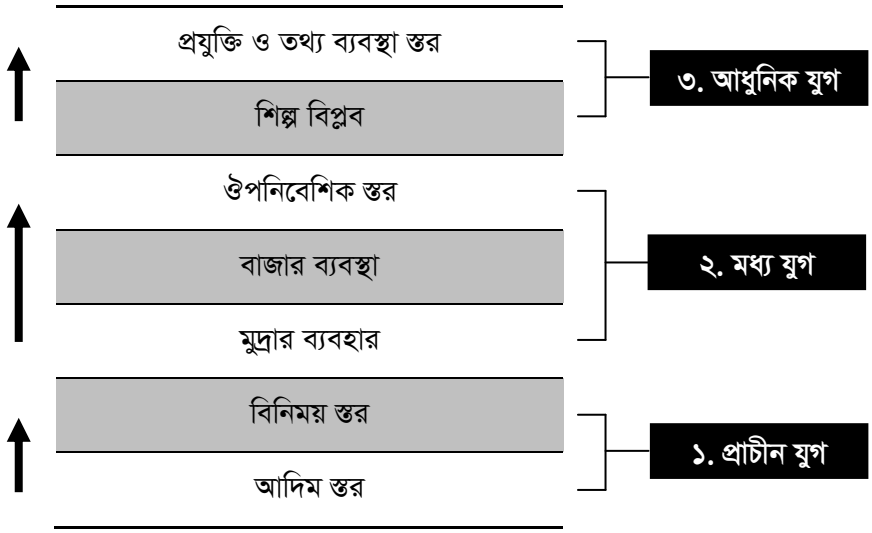
ব্যবসায়ের উৎপত্তি ও ক্রমবিকাশ

Origin and evolution of business

ব্যবসায়ের উৎপত্তির ইতিহাস শুরু হয় সেই সুদূর প্রাচীন কালেই। সৃষ্টির প্রাথমিক পর্যায়ে মানুষ প্রকৃতির ওপর নির্ভর করে জীবন ধারণ করতো। পৃথিবীতে তখন মানুষের সংখ্যা ছিল কম এবং প্রকৃতির স্বাভাবিক নিয়মে প্রাপ্ত ফলমূলই তাদের ক্ষুন্নিবৃত্তির জন্য যথেষ্ট ছিল। মানুষের সংখ্যা বৃদ্ধির সাথে সাথে তাদের প্রয়োজনেও বৈচিত্র আসতে শুরু করে। নিজেদের উৎপাদিত পণ্যসামগ্রী ছাড়া অন্যান্য পণ্যসামগ্রীর অভাব দেখা দিতে শুরু করলো। অভাব পূরণের স্বার্থেই প্রয়োজন দেখা দিল পণ্য বিনিময়ের।

দিন গড়িয়ে যায়, মানুষের রুচির পরিবর্তন আসে। মুদ্রা ব্যবস্থার প্রচলন হয়। শিল্পক্ষেত্রেও দেখা দেয় এক বৈপ্লবিক পরিবর্তন। ব্যবসায়ের ক্ষেত্রেও ব্যাপক সম্প্রসারণ ঘটে। ব্যবসায় ধীরে ধীরে আধুনিক রূপ পরিগ্রহ করে।

ব্যবসায়ের এ ক্রমোন্নয়নকে আমরা তিনটি যুগে বিভক্ত করবো এবং পুরো বিবর্তনকে কয়েকটি স্তরে বিভাজন করে আলোচনা করবো:



চিত্র ১.২: ব্যবসায়ের ক্রমবিবর্তন

১. প্রাচীন যুগ (Ancient period)

(ক) আদিম স্তর (Prinitive stage): প্রাচীন যুগে মানুষ প্রকৃতি-নির্ভর জীবনযাপন করত। প্রকৃতি প্রদত্ত ফলমূল খেয়ে এবং শিকার কার্য করে তারা জীবন ধারণ করত। অধিকাংশ মানুষ ছিল যাযাবর জীবন ব্যবস্থায় অভ্যস্ত। কেউ কেউ সমাজবদ্ধভাবে বাস করলেও ব্যবসায়ের প্রচলন তখন ছিল না।

(খ) বিনিময় স্তর (Exchange stage): ব্যবসায়ের শুরু মূলত এ স্তরেই। যাযাবর ব্যবস্থার পরিবর্তন ঘটিয়ে মানুষ পরিবার কেন্দ্রিক উৎপাদন শুরু করে। শুরু করে পণ্য বিনিময় কার্য। এভাবেই Barter system বা পণ্য বিনিময় ব্যবস্থার ব্যাপক প্রচলন ঘটে। তবে এ ব্যবস্থা স্থায়ী আসন গাড়তে সক্ষম হয়নি।

২. মধ্যযুগ (Middle age)

(ক) মুদ্রার ব্যবহার (Use of coin): Barter system বা পণ্য বিনিময় ব্যবস্থা অকার্যকর হবার ফলে মানুষ বিনিময়ের বিকল্প পন্থা বের করতে সচেষ্ট হয়। প্রথম দিকে মানুষ মূল্যবান শামুক, ঝিনুক, পাথর, কড়ি এ সবকেই বিনিময়ের মাধ্যম হিসেবে ব্যবহার করতে শুরু করে। পরবর্তীতে শুরু হয় ধাতব মুদ্রা যেমন-তামা, ব্রোঞ্জ, সোনা, রূপা ইত্যাদির ব্যবহার। দ্রব্য বিনিময়ের সমস্যা দূরীকরণের জন্য কালক্রমে বিনিময়ের মাধ্যম হিসেবে শুরু হয় মুদ্রার প্রচলন। শাসক শ্রেণির পৃষ্ঠপোষকতায় এ ব্যবস্থার প্রচলন হয়। ফলে ব্যবসায় কার্য ছাড়াও শ্রমিকদের মজুরি প্রদান, খাজনা ও কর আদায় এতে সহজতর হয়।

(খ) বাজার ব্যবস্থার উদ্ভব (Growth of market system): মুদ্রা ব্যবস্থার প্রসারের ফলে ব্যবসায় আরও বিস্তৃতি লাভ করে। বিনিময়ের জন্য তখন প্রযোজন হয় হাটবাজারের। বাজার হচ্ছে এমন একটি কেন্দ্র যেখানে ক্রেতা ও বিক্রেতা সমবেত হয়ে তাদের উৎপাদিত ও প্রয়োজনীয় পণ্য বিক্রয় ও ক্রয়ের সুযোগ পায়। বাজার সম্প্রাসরণের ফলে গড়ে ওঠে বড় বড় ব্যবসায় কেন্দ্র ও শহর বন্দর। পণ্য পরিবহনের জন্য স্থল ও নৌপথের অধিক ব্যবহার শুরু হয়। ব্যবসায়ীদের নিরাপত্তার স্বার্থে সৃষ্টি হলো Merchant guild (বণিক সমবায় সংঘ), Craft Guild (কারিগরি সমবায় সংঘ) ইত্যাদি ব্যবসায়ী জোটের।

(গ) ঔপনিবেশিক স্তর (Colonial stage): মধ্যযুগে পৃথিবীর বিভিন্ন জনপদে ব্যবসায়ের বিস্তৃতি ঘটলেও ভূমধ্যসাগরীয় অঞ্চলে তার ব্যাপক সমৃদ্ধি ঘটে। ব্যবসায়ীগণ তাদের পণ্যের অধিক প্রসারের জন্য নতুন নতুন বাজার খুঁজতে থাকে। কলম্বাসের আমেরিকা আবিষ্কার ও ভাস্কো-ডি-গামার ভারত মহাদেশ আবিষ্কার নৌপথে ব্যবসায়ের সম্প্রাসারণে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। এ সময়ে ইউরোপের অনেক বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠান বিশ্বের বিভিন্ন দেশে উপনিবেশ সৃষ্টির মাধ্যমে প্রভুত্ব

স্থাপনে সচেষ্ট হয়। ভারতে ইস্ট ইন্ডিয়া কোম্পানি, আমেরিকায় হাডসন কোম্পানি, ভূমধ্যসাগরীয় অঞ্চলে নেভাল্ড কোম্পানি এ ধরনের ঔপনিবেশিক শাসন ব্যবস্থা কায়েমে তাদের ব্যাবসাবাণিজ্য আন্তর্জাতিক অঙ্গনে বিস্তার ঘটায়।

৩. আধুনিক যুগ (Modern period)

(ক) শিল্প বিপ্লব (Industrial revolution): ১৭৫০ সাল থেকে ১৮৫০ সাল পর্যন্ত ছিল শিল্প বিপ্লব কাল- যা ব্যবসায়ের সম্প্রসারণ ও উন্নয়নে বিশাল পরিবর্তন সাধন করে। এ সময়ের কতিপয় যুগান্তকারী আবিষ্কার, যেমন- জেমস ওয়াট এর বাষ্পীয় ইঞ্জিন, হারগ্রিভসের স্পিনিং জেলি, কে (Kay) এর পাওয়ার লুম, আর্করাইটের স্পিনিং ফ্রেম ইত্যাদি শিল্পের উন্নয়ন ও অগ্রগতিতে অকল্পনীয় ভূমিকা রাখে। শিল্প বিপ্লবের ফলে ইউরোপসহ বিশ্বের বিভিন্ন অঞ্চলে ব্যবসায়ের ব্যাপক উন্নয়ন সাধিত হয়। গড়ে ওঠে নতুন নতুন শিল্প কারখানা। যান্ত্রিক শক্তির বলে উৎপাদন বেড়ে যায় বহুগুণে। ব্যবসায়ের পারিবারিক উৎপাদন ব্যবস্থা কারখানায় স্থানান্তরিত হয়। বিকাশ ঘটে গুদামজাতকরণ, ব্যাংকিং, বিমা, বিজ্ঞাপনী সংস্থা ইত্যাদি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের। ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ড বিস্তার লাভ করে এক দেশ থেকে অন্য দেশে।

(খ) প্রযুক্তি ও তথ্য ব্যবস্থা স্তর (Stage of technology and information system): শিল্প বিল্লব পরবর্তী স্তরে শিল্প ক্ষেত্রে গবেষণা ও উন্নয়ন (R&D) এর ফলে ব্যবসায় বাণিজ্যের গুণগত মান বৃদ্ধি পায়; উৎপাদিত হয় নতুন নতুন পণ্য। প্রযুক্তির আধুনিকায়নের ফলে ব্যবসায়ের পরিধি আন্তর্জাতিক ক্ষেত্রে ব্যাপ্তি লাভ করছে। প্রযুক্তির ছোঁয়া ক্ষুদ্রায়তন ব্যবসায়ের পাশাপাশি বৃহদায়তনের যৌথ মূলধনী ব্যবসায় সৃষ্টিতে সহায়ক হয়েছে। সাম্প্রতিক কালে কম্পিউটারভিত্তিক তথ্য ব্যবস্থা আধুনিক যুগের ব্যবসায় বাণিজ্যে এক বৈপ্লবিক পরিবর্তন এনেছে। ইন্টারনেটের মাধ্যমে মুহূর্তের মধ্যে বিশ্বের সর্বত্র ব্যবসায়িক যোগাযোগ সাধিত হচ্ছে। শুধু তাই নয়, আজ কম্পিউটারভিত্তিক তথ্য ব্যবস্থার মাধ্যমে প্রতিনিয়ত ক্রয়-বিক্রয় কার্যও সম্পাদিত হচ্ছে।

ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্যাবলি

Characteristics of business

জীবন ও জীবিকার প্রয়োজন তথা অর্থনৈতিক কল্যাণ সাধনে পণ্যদ্রব্য উৎপাদন, বণ্টন এবং এ সংক্রান্ত প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ সকল বৈধ কর্মই ব্যবসায়। ব্যবসায়ের প্রকৃতি বিশ্লেষণ করলে এর নিম্নলিখিত মৌলিক বৈশিষ্ট্যগুলো পরিলক্ষিত হয়:

১. **মুনাফা অর্জন (Making profit):** ব্যবসায়ের প্রথম ও প্রধান বৈশিষ্ট্য হলো মুনাফা অর্জন। কারণ ব্যবসায়ের ধরন যা-ই হোক না কেন, মালিকগণ মুনাফা অর্জনকেই প্রধান উদ্দেশ্য হিসেবে গণ্য করে ব্যবসায় গঠন ও পরিচালনা করে থাকেন।

২. **ঝুঁকি গ্রহণ (Bearing risk):** ব্যবসায়ের অন্যতম প্রধান বৈশিষ্ট্য হচ্ছে লাভ-লোকসানের ঝুঁকি। প্রত্যেক ব্যবসায়ী তার সাফল্য সম্পর্কে সম্পূর্ণ অনিশ্চিত। সুতরাং ব্যবসায়ের অস্তিত্বের সাথে লাভ-লোকসানের অনিশ্চয়তার ঝুঁকি জড়িত।

৩. **উদ্যোগ গ্রহণ (Entrepreneurship):** ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠানের বিকাশের জন্য ব্যক্তিগত, সমষ্টিগত বা রাষ্ট্রীয় পর্যায়ে উদ্যোগ গ্রহণ করতে হয়। কারণ উদ্যোগ গ্রহণ ছাড়া কোনো ব্যবসায় স্থাপিত হতে পারে না। সুতরাং উদ্যোগ গ্রহণও ব্যবসায়ের একটি অন্যতম বৈশিষ্ট্য।

৪. **মূলধন সংস্থান (Supply of capital):** মূলধন ব্যবসায়ের মূল চালিকাশক্তি। সঠিক সময়ে ব্যবসায়ের সুষ্ঠু গঠন ও পরিচালনার নিমিত্তে সঠিক পরিমাণ মূলধন প্রয়োজন। মালিক বা উদ্যোক্তাগণ এ মূলধন নিজেদের তহবিল থেকে বা অন্য কোনো উৎস থেকে ঋণ হিসেবে গ্রহণ করতে পারেন।

৫. **সংগঠন (Organisation):** প্রয়োজনীয় উপকারণগুলোকে একত্রিত বা সমন্বিত করে মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যে কার্য শুরু করার নামই সংগঠন। উৎপাদনের অন্যান্য উপাদানগুলো অর্থাৎ ভূমি, শ্রম ও মূলধন কারও উদ্যোগ বা সাংগঠনিক ভূমিকা ব্যতীত একত্রিত হতে পারে না। সংগঠনের সাফল্যের ওপরই ব্যবসায়ের সাফল্য নির্ভর করে।

৬. **সম্পদ আহরণ (Wealth earning):** ভোক্তাদের প্রয়োজনের দিকে লক্ষ রেখে ব্যবসায়ী প্রাকৃতিক সম্পদ আহরণ ও উত্তোলন করে এবং তা ক্রেতাদের ব্যবাহরোপযোগী করে পরিবেশন করে।

৭. **উৎপাদন বা উপযোগ সৃষ্টি (Production of creation of utility):** ক্রেতাগণ তাদের প্রয়োজনীয় পণ্যাদি চূড়ান্ত ভোগের উপযোগী করে পেতে চায়। এ জন্যেই ব্যবসায় আহরিত প্রাকৃতিক সম্পদের মাঝে উপযোগিতা সৃষ্টি করে এবং ক্রেতাদের ভোগের উপযোগী করে তা বাজারজাত করে।

৮. **মিতব্যয়িতা (Frugality):** ব্যবসায়ী সর্বদাই বিভিন্ন ক্ষেত্রে ব্যয় কমিয়ে মুনাফা বৃদ্ধি করতে চায়। আর এ দৃষ্টিকোণ থেকে ব্যবসায়ী অপ্রয়োজনীয় সমস্ত ব্যয় কমিয়ে মুনাফা বাড়াবার প্রচেষ্টায় লিপ্ত থাকে।

৯. **পণ্য বণ্টন (Distribution of products):** ব্যবসায়ের আরেকটি বৈশিষ্ট্য হলো উৎপাদিত পণ্যের সুষ্ঠু বণ্টন। ব্যবসায়ের মাধ্যমে পণ্যসামগ্রী উৎপাদনস্থল থেকে ভোক্তার নিকট বণ্টন করা হয়।

১০. **গুণগত উৎকর্ষ বৃদ্ধি (Development of quality):** পণ্য বা সেবার গুণগত উৎকর্ষতা বৃদ্ধি ব্যবসায়ের বিশেষ করে আধুনিক ব্যবসায়ের একটি উল্লেখযোগ্য বৈশিষ্ট্য। প্রত্যেক ব্যবসায়ীই চায় তার পণ্য বা সেবা ভোক্তাদের সন্তুষ্টি লাভ সক্ষম হোক এবং এটি পণ্য বা সেবার বাজারে বিশিষ্টতা লাভ করুক।

১১. **ক্রেতা-বিক্রেতা (Buyer and seller):** ব্যবসায়িক লেনদেনের একটি অন্যতম বৈশিষ্ট্য হচ্ছে ক্রেতা-বিক্রেতা। অর্থ প্রদান ও অর্থ গ্রহণ, এ দুটির অস্তিত্ব ব্যবসায়িক লেনদেনে অপরিহার্য।

১২. **সুনির্দিষ্ট উপকরণ (Specific input):** পণ্য, সেবা, উৎপাদন, বণ্টন, বাজারজাতকরণ, গুদামজাতাকরণ, পরিবহন এগুলো হচ্ছে ব্যবসায়ের কতিপয় সুনির্দিষ্ট উপকরণ। এ উপকরণগুলো ছাড়া ব্যবসায় সম্পূর্ণ অচল।

১৩. **পূর্বানুমান (Forecasting):** ভবিষ্যত বাজারের সঠিক অনুমানের ওপরই ব্যবসায়ের মুনাফা অর্জন তথা সফলতা নির্ভর করে। সুতরাং ব্যবসায়ীকে ক্রেতাদের প্রয়োজন, অভিরুচি, পছন্দ ইত্যাদির ভিত্তিতে ভবিষ্যত বাজার সম্পর্কে পূর্বানুমান করে সেই অনুযায়ী পণ্যদ্রব্য উৎপাদন, আহরণ ও মজুত করতে হয়।

১৪. **নিয়মিত লেনদেন (Regular transactions):** ব্যবসায়িক লেনদেন নিয়মিত ও পৌনঃপুনিকভাবে হতে হয়। আকস্মিক কোনোরূপ লেনদেনকে ব্যবসায় বলা যায় না।

১৫. **শ্রম বিভক্তিকরণ (Division of lobor):** উৎপাদনমূলক ব্যবসায়ের একটি লক্ষণীয় বৈশিষ্ট্য হলো শ্রমের বিভক্তিকরণ। শ্রম বিভক্তিকরণের মাধ্যমে ব্যবসায়ের উৎপাদান ক্ষমতা বৃদ্ধির প্রয়াস চালানো হয়।

১৬. **সামাজিক দায়িত্ব (Social responsibility):** বর্তমান যুগে ব্যবসায়ের একটি গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য হলো মুনাফা অর্জনের পাশাপাশি সামাজিক দায়িত্ব পালন। জনগণ ও বিভিন্ন পরিবেশবাদী গোষ্ঠীর চাপের কারণে সামাজিক দায়িত্ব পালন ব্যবসায়ের জন্য অপরিহার্য হয়ে পড়েছে।

১৭. **সেবামূলক মনোভাব (Service motive):** সেবামূলক মানসিকতা নিয়ে ব্যবসায় গ্রাহকদের রুচি ও চাহিদা অনুযায়ী সঠিক স্থানে সঠিক সময়ে পণ্যসামগ্রী হাতে পৌঁছে দেয়।

পরিশেষে বলা যায় যে, ব্যবসায় মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যে সম্পাদিত কার্যকলাপ হলেও তাতে ওপরে উল্লেখিত বৈশিষ্ট্যাবলি বিদ্যমান থাকা আবশ্যক। এসব বৈশিষ্ট্য অনুপস্থিত থাকলে তাকে ব্যবসায় বা ব্যবসায়িক কার্যকলাপ বলে অভিহিত করা যায় না।

সারসংক্ষেপ

মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদের আহরণ, রূপান্তরকরণ ও বাজারজাতকরণের পর ভবিষ্যত প্রয়োজনের নিমিত্তে এদের পরিবহন, গুদামজাতকরণ, ক্রয়বিক্রয় ইত্যাদির মাধ্যমে ভোক্তার কাছে পণ্য ও সেবাকর্ম পৌঁছে দেবার যাবতীয় কার্যাবলিকে ব্যবসায় বলে। ব্যবসায়ের প্রকৃতিকে দুভাগে ভাগ করা যায়, যথা - ব্যক্তিকেন্দ্রিক ও সার্বজনীন। ব্যবসায়ের উৎপত্তির ইতিহাস শুরু হয় সেই সুদূর প্রাচীন কালেই। ব্যবসায়ের ক্রমোন্নয়নকে আমরা তিনটি যুগে বিভক্ত করতে পারি এবং পুরো বিবর্তনকে কয়েকটি স্তরে বিভাজন করা যায়, যথা- প্রাচীন যুগ, মধ্যযুগ এবং আধুনিক যুগ। ব্যবসায়ের ভিন্নতার কারণে এর বিভিন্ন ধরনের বৈশিষ্ট্যও পরিলক্ষিত হয়।

পাঠ ১.২ ব্যবসায়ের কার্যাবলি ও পরিধি
Functions and Scope of Business

উদ্দেশ্য

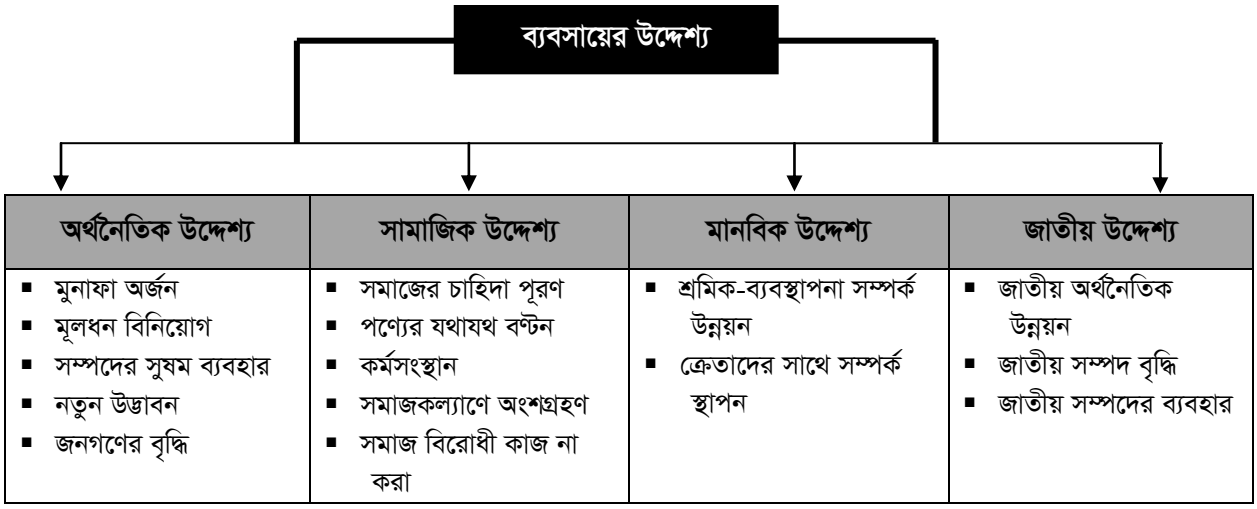
এ পাঠ শেষে আপনি-

- ব্যবসায়ের উদ্দেশ্যগুলো বর্ণনা করতে পারবেন।
- ব্যবসায়ের কার্যাবলি বর্ণনা করতে পারবেন।
- ব্যবসায়ের আওতা বা পরিধি সম্পর্কে বলতে পারবেন।
- আধুনিক অর্থনীতিতে ব্যবসায়ের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা বর্ণনা করতে পারবেন।

জীবিকা অর্জনের সবচেয়ে স্বাধীন, সহজতম ও সম্মানজনক উপায় হলো ব্যবসায়। ব্যবসায়ের মাধ্যমে ধন সম্পদ অর্জন করে নিজের, সমাজের তথা দেশের অগ্রগতি সাধন করা সম্ভব। বিশ্বের রাজনীতি, রাষ্ট্রনীতি, সমাজনীতি, অর্থনীতি সব কিছুই ব্যবসায় দ্বারা বিশেষভাবে প্রভাবিত। চলমান বিশ্বের সব কিছুই থেমে যাবে যদি ব্যবসায় থেমে যায়। বিশ্বের প্রতিটি মানুষই প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ ভাবে ব্যবসায় দ্বারা উপকৃত হচ্ছে। প্রতিটি দেশই ব্যবসায় বাণিজ্যের মাধ্যমে অর্থনৈতিক সমৃদ্ধি অর্জনের চেষ্টা চালিয়ে যাচ্ছে। ব্যবসায়ের কার্যাবলি এবং এর পরিধি সম্পর্কে জানতে হলে প্রথমেই আমাদের জেনে নেয়া দরকার ব্যবসায় কী উদ্দেশ্যে সংগঠিত হয়। এ পাঠে আমরা ব্যবসায়ের উদ্দেশ্য, কার্যাবলি, পরিধি বা আওতা এবং আধুনিক অর্থনীতিতে ব্যবসায়ের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে আলোচনা করবো।

ব্যবসায়ের উদ্দেশ্য
Objectives of business

ব্যবসায় সংগঠন প্রতিষ্ঠা ও পরিচালনার পেছনে মানুষের কতিপয় প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ উদ্দেশ্য জড়িত থাকে। তবে ব্যবসায়ের মূল উদ্দেশ্য হচ্ছে মুনাফা অর্জন। এটি ব্যবসায়ের প্রধানতম প্রত্যক্ষ উদ্দেশ্য হলেও বর্তমান প্রতিযোগিতাপূর্ণ ব্যবসায় জগতে শুধুমাত্র মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যকে ঘিরে ব্যবসায় পরিচালিত হতে পারে না। একজন ব্যবসায়ীকে মুনাফা অর্জনের পাশাপাশি ক্রেতা, সমাজ ও সরকারের দিকটিও বিবেচনায় রাখতে হয়। ফলে ব্যবসায়িক উদ্দেশ্য হয়ে পড়ে বহুমুখী। নিম্নে ব্যবসায়ের উদ্দেশ্যসমূহ আলোচনা করা হলো:



চিত্র ১.৩: ব্যবসায়ের বহুবিধ উদ্দেশ্য

১. **মুনাফা অর্জন (Making profit):** ব্যবসায়ী তার মূলধন বিনিয়োগ করে নিজ শ্রম ও মেধা দিয়ে ব্যবসায় গঠন ও পরিচালনা করেন শুধুমাত্রই অধিক অর্থ লাভের আশায়। মুনাফাই ব্যবসায়ীর প্রধানতম লক্ষ্য। মুনাফা অর্জন ব্যতীত কোনো ব্যবসায় পরিচালিত হতে পারে না।

২. **মূলধন বিনিয়োগ (Investment of capital):** ব্যবাসায়ী প্রথমত, নিজের সঞ্চিত মূলধন ছাড়াও সারাদেশে বিক্ষিপ্তভাবে ছড়িয়ে ছিটিয়ে থাকা ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র সঞ্চয় ব্যাংকিং ব্যবসায়ের মাধ্যমে একত্রিত করে মূলধন গঠন করে। এতে ক্ষুদ্র সঞ্চয়কারী হতে শুধু করে পণ্য বা সেবার ভোক্তা পর্যন্ত উপকৃত হয়ে থাকেন।

৩. **সম্পদের সুষম ব্যবহার (Proper Utilization of wealth):** মানুষের দৈনন্দিন প্রয়োজন মেটানোর জন্য প্রতিটি মানুষকেই অপরের উৎপাদন বা সেবার ওপর নির্ভর করতে হয়। এক্ষেত্রে উৎপাদনকারীর পণ্য প্রকৃত ব্যবহারকারীর হাতে পৌঁছে দিয়ে ব্যবসায দেশের সম্পদের সুষম ব্যবহার নিশ্চিত করছে।

৪. **নতুন উদ্ভাবন (Innovation):** মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যকে সামনে রেখে একজন ব্যবসায়ী জনগণের চাহিদা অনুযায়ী নতুন নতুন পণ্য উদ্ভাবনের ব্যবস্থা করেন। ফলে এটি সমাজরে প্রয়োজনের তালিকায় একটি বিশেষ সংযোজন হিসেবে বিবেচিত হয়।

৫. **জনগণের আয় বৃদ্ধি (Increase of income of the people):** ব্যবসায় একদিকে যেমন এর মালিক এবং কর্মরত শ্রমিক কর্মচারীদের আয় বৃদ্ধিতে সহায়তা করে, অন্যদিকে ন্যায্য মূল্যে পণ্যসামগ্রী কিনতে পারায় দেশের জনগণের অর্থ বেঁচে যাবার কারণে তাদেরও আয় বৃদ্ধি পায়। ফলে জনগণের জীবনযাত্রার মানেরও উন্নয়ন ঘটে।

৬. **সমাজের চাহিদা পূরণ (Fulfilment of social demand):** সমাজের চাহিদা অনুযায়ী ব্যবসায়ী নিজে পণ্য দ্রব্য উৎপাদান করে, সংরক্ষণ করে, পরিবহন করে এবং ক্রেতার সন্নিকটে সরবরাহের নিশ্চয়তাসহ মজুদ রাখে। এটি সমাজবদ্ধ মানুষের দৈনন্দিন প্রয়োজন মেটাবার নিশ্চয়তাও দেয়।

৭. **পণ্যের যথাযথ বণ্টন (Proper distribution of product):** পণ্যসামগ্রী কোনো একটি বিশেষ স্থানে উৎপাদিত হলেও তা সমগ্র দেশের জনগণ ভোগ করে থাকে। এক্ষেত্রে ব্যবসায় প্রতিটি এলাকার প্রয়োজন অনুসারে পণ্যসামগ্রী উৎপাদান স্থল থেকে বণ্টন করে এবং সকলের চাহিদা পূরণের নিশ্চয়তা প্রদান করে।

৮. **কর্মসংস্থান (Employment):** ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান স্থাপনের মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা নিজের এবং সমাজবদ্ধ অন্যান্য বেকার লোকদের কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করে থাকে। এতে দেশের বেকার ও অদক্ষ লোজন সুদক্ষ হয়ে ওঠে এবং দেশের জন্য তারা উৎপাদান কাজে অংশ নিতে পারে।

৯. **সমাজকল্যাণে অংশগ্রহণ (Participation in social welfare):** সাহিত্য-সংস্কৃতির বিকাশ সাধনে, ধর্মীয়, জনহিতকর বা সামাজিক অন্যান্য আচার অনুষ্ঠানে প্রত্যক্ষ সাহায্য দানের মাধ্যমে ব্যবসায় সমাজকল্যাণে অংশ নিয়ে থাকে।

১০. **সমাজবিরোধী কাজ না করা (Refraining from anti-social work):** হীন স্বার্থ চরিতার্থ করার নিমিত্তে কালোবাজারি, চোরাকারবারি, অহেতুক প্রয়োজনীয় পণ্য মজুদ করা হতে বিরত থাকা ব্যবসায়ের মৌলিক দীক্ষা।

১১. **শ্রমিক ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে উন্নয়ন (Development of labour management relationship):** প্রতিষ্ঠানে শান্তি প্রতিষ্ঠার লক্ষ্যে ব্যবসায়ীরা শ্রমিক-কর্মীদের কল্যাণার্থে নানাবিধ কার্যক্রম গ্রহণ করেন। যেমন-বাসস্থানের ব্যবস্থা করা, তাদের সন্তানদের শিক্ষা ও স্বাস্থ্য রক্ষার কার্যক্রম গ্রহণ ইত্যাদি। এতে শ্রমিক কর্মীরা অনুপ্রেরণা পায়। ফলে শ্রমিক-ব্যবস্থাপনা সম্পর্কের উন্নয়ন ঘটে।

১২. **ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক স্থাপন (Relation with customers):** ব্যবসায়ের একটি অন্যতম উদ্দেশ্য হচ্ছে ক্রেতাদের সাথে সুসম্পর্ক স্থাপনের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করা। ব্যবসায়ীরা ক্রেতাদের চাহিদা ও রুচি অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করে তাদের সাথে সম্পর্ক স্থাপন ও উন্নয়ন করেন।

১৩. **জাতীয় অর্থনৈতিক উন্নয়ন (Development of national economy):** জাতীয় উন্নয়ন পরিকল্পনা অনুসারে উৎপাদন, বণ্টন, পরিবহন ইত্যাদি কার্য পরিচালনা করে ব্যবসায় পরিকল্পনা বাস্তবায়নে ও জাতীয় অর্থনৈতিক উন্নয়নে সাহায্য করে।

১৪. **জাতীয় সম্পদ বৃদ্ধি (Increase of national resources):** ব্যবসায়ী ভোক্তাদের চাহিদা মেটাতে উৎপাদন কার্য পরিচালনা করে থাকেন। এর ফলে জাতীয় সম্পদ বেড়ে যায় এবং দেশ উন্নতির দিকে ধাবিত হয়।

১৫. **জাতীয় সম্পদের ব্যবহার (Use of national resources):** দেশের সর্বপ্রকার প্রাকৃতিক সম্পদাদি আহরণ এবং ব্যবসায় কার্যক্রম পরিচালনার মাধ্যমে ঐ সম্পদের সুষম ব্যবহার নিশ্চিত করা ব্যবসায়ের উদ্দেশ্য। অনুরূপ সম্পদের ব্যবহার দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন নিশ্চিত করে।

সুতরাং কেবল মুনাফা অর্জনই ব্যবসায়ের উদ্দেশ নয়, সমাজের মানুষের বিভিন্নমুখী চাহিদা পূরণের মধ্যেই ব্যবসায়ের অস্তিত্ব নির্ভরশীল। অর্থ উপার্জনের সাথে সাথে সামাজিক ও জাতীয় কল্যাণ সাধনের মধ্যে ব্যবসায়ের প্রকৃত উদ্দেশ্য নিহিত।

ব্যবসায়ের কার্যাবলি

Functions of business

মুনাফা অর্জন, সেবা প্রদান ও জাতীয় উন্নয়নের জন্য ব্যবসায় কতিপয় কার্যাবলি সম্পাদন করে থাকে। ব্যবসায়ের এসব কার্যাবলি নিম্নে আলোচনা করা হলো:

১. **সাংগঠনিক কার্যাবলি (Organisation functions):** উৎপাদনের উপাদানগুলো (অর্থাৎ ভূমি, শ্রম, মূলধন) একত্রে সন্নিবেশ এবং দক্ষতার সাথে আরম্ভ ও পরিচালনা ব্যবসায়ের অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ কাজ।

২. **পণ্যসামগ্রী সংগ্রহ (Supply of products):** ভোক্তাদের প্রয়োজনকে সামনে রেখে ব্যবসায় বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে নানাবিধ পণ্য দেশের বা বিদেশের বিভিন্ন স্থান হতে সংগ্রহ করে ক্রেতার নিকটতম বিক্রয়কেন্দ্রে মজুদ রাখে।

৩. **উৎপাদন কার্য পরিচালনা (Administering production function):** প্রাকৃতিক সম্পদ সংগ্রহ বা উত্তোলন করে ভোক্তাদের অভাব পূরণের উদ্দেশ্যে এগুলোকে ব্যবহারোপযোগী কররার জন্য ব্যবসায় উৎপাদন কার্য পরিচালনা করে থাকে। এ কাজকে রূপগত উপযোগিতা সৃষ্টিও বলা হয়ে থাকে।

৪. **পরিবহন (Transportation):** সাধারণত পণ্যসামগ্রী দেশের বিশেষ বিশেষ এলাকায় উৎপাদিত হয় এবং তা দেশের বিভিন্ন অংশে ভোগ করা হয়। এমতাবস্থায় উৎপাদিত পণ্য পরিবহণের মাধ্যমে উৎপাদন কেন্দ্র হতে, দেশের বিভিন্ন এলাকায় নিয়ে গিয়ে ভোক্তাদের কাছাকাছি মজুদ করা হয়। এ কাজকে পণ্যের স্থানগত উপযোগিতা সৃষ্টি বলা হয়। পণ্যসামগ্রীকে স্থানান্তরে পরিবাহিত করা হলেই তা ভোগে লাগানো সম্ভব হয়।

৫. **গুদামজাতকরণ (Warehousing):** অনেক সময় পণ্যসামগ্রী উৎপাদনের পর একটা নির্দিষ্ট সময়ের ব্যবধানে ক্রেতাদের ভোগে আসে। যেমন, গরমকালে উৎপাদিত শীতবস্ত্র পরবর্তী সময়ে বিক্রয় করা হয়। উৎপাদন ও ব্যবহারের মধ্যবর্তী পর্যায়ে পণ্য গুদামজাত করে রাখা হয়। আর গুদামজাতকরণ ব্যবসায়েরই কাজ।

৬. **মালিকানা হস্তান্তর (Transfer of ownership):** ব্যবসায়ের মাধ্যমে পণ্যসামগ্রীর মালিকানা উৎপাদকের নিকট থেকে ব্যবহারকারী বা ভোক্তার নিকট হস্তান্তর করা হয়।

৭. **অর্থ সরবরাহ (Supply of money):** ব্যবসায়ের প্রয়োজন অনুসারে ব্যাংকিং-এ নিয়োজিত প্রতিষ্ঠানগুলো অর্থ সরবরাহের মাধ্যমে ব্যবসায় বাণিজ্যকে গতিশীল করে তোলে।

৮. **ঝুঁকি হস্তান্তর (Supply of money):** ব্যবসায়ের মাধ্যমে ব্যবসা-সংক্রান্ত বহুবিধ ঝুঁকিও হস্তান্তরিত হয়। পণ্য বহনকালে কিংবা ব্যবসায় পরিচালনাকালে অগ্নিকাণ্ড, বন্যা, ভূমিকম্প, চুরি-ডাকাতি ইত্যাদি কারণে যেসব ঝুঁকির সৃষ্টি হয় বিমা কোম্পানি সেসব ঝুঁকির দায়িত্ব গ্রহণ করে।

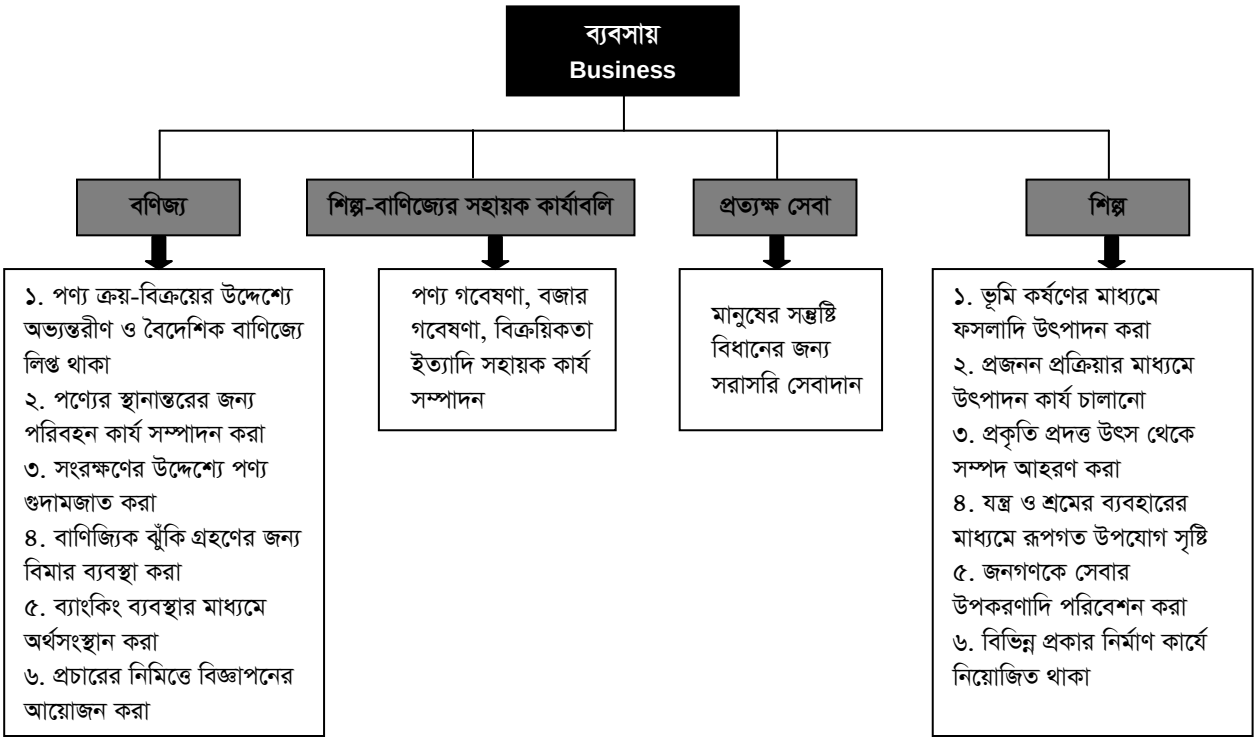
৯. **ক্রয়-বিক্রয় (Buying and selling):** ব্যবসায়ের অন্যতম প্রধান কাজ হলো পণ্য ও সেবা ক্রয়-বিক্রয় করা। সত্যিকার অর্থে, পণ্য ও সেবোর ক্রয়বিক্রয় ব্যবসায়ের প্রাণস্বরূপ।

১০. **পণ্যের যোগান দান (Supply of commodities):** ব্যবসায় সাময়িকভাবে জনগণের চাহিদা ও পছন্দ অনুযায়ী পণ্য কিংবা সেবার যোগান দেয়। এভাবে জনগণের অভাব পূরণে ব্যবসায় সহায়তা করে।

ব্যবসায়ের আওতা বা পরিধি

Scope of business

মানুষের যাবতীয় প্রয়োজন পূরণের লক্ষ্যে পণ্যসামগ্রী উত্তোলন, উৎপাদন, বাজারজাতকরণ, বণ্টন, পরিবহন, গুদামজাতকরণ এবং এগুলোর সাথে সম্পর্কযুক্ত সকল কার্যাবলিই ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত। মানুষের অভাব বিভিন্নমুখী এবং বিচিত্রধর্মী। অভাব পূরণের নিমিত্তে সঠিক সময়ে, সঠিক স্থানে পণ্য বা সেবা পৌছাতে হয়। ফলে একদিকে যেমন ব্যবসায়ের নতুন নতুন দিগন্ত উন্মোচিত হচ্ছে, তেমনি অন্যদিকে ব্যবসায়ে নিত্যনতুন জটিলতাও বেড়ে যাচ্ছে। ফলশ্রুতিতে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র আরও বিস্তৃতি লাভ করছে। নিম্নোক্ত চিত্রে ব্যবসায়ের আওতা প্রদর্শনপূর্বক আলোচনা করা হলো:



চিত্র ১.৪: ব্যবসায়ের আওতা

১. **শিল্প (Industry):** যে প্রক্রিয়ার মাধ্যমে প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদের বূপগত উপযোগ সৃষ্টি করা হয় তাকে শিল্প বলে। প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদ আহরণ এবং মানুষের ব্যবহারের উপযোগী করে তোলার জন্য সম্পদের আকার-আকৃতি পরিবর্তন করাই শিল্পের কাজ। সাধারণত ছয় প্রকার শিল্পের অস্তিত্ব দেখা যায়, যথা- কৃষিজাত শিল্প, প্রজনন শিল্প, নিষ্কাশন শিল্প, উৎপাদন শিল্প, সেবা শিল্প ও নির্মাণ শিল্প।

কৃষিজাত শিল্প কৃষিপণ্য (যথা-ধান, পাট, গম ইত্যাদি) উৎপাদনে নিয়োজিত। প্রজনন শিল্পে উৎপাদিত পণ্য পুনরায় আরেকটি পণ্য উৎপাদনে ব্যাপৃত থাকে (যথা-হাঁস-মুরগীর খামার, পশু খামার, পোনা উৎপাদন খামার ইত্যাদি)। নিষ্কাশন শিল্প প্রকৃতি থেকে (যথা-পানি, বায়ু বা মাটির নিচ থেকে) সম্পদ আহরণ করে। নির্মাণ শিল্পের মাধ্যমে পুল, রাস্তা, দালান ইত্যাদি নির্মিত হয়। আর কাঁচামালকে প্রক্রিয়াজাত করে পণ্য প্রস্তুত হয় উৎপাদন শিল্পে। সেবা প্রদানে (যাথা-গ্যাস ও পানি সাপ্লাই, বিদ্যুৎ বিতরণ) ব্যাপৃত থাকে সেবা পরিবেশক শিল্প।

২. **বাণিজ্য (Commerce):** বাণিজ্য উৎপাদকের নিকট থেকে উৎপাদিত পণ্যসামগ্রী ব্যবহারকারী বা ভোক্তার নিকট পৌঁছে দেওয়ার কাজে নিয়োজিত থাকে। এ ছাড়াও আধা-প্রস্তুত পণ্য (Semi-processed Products) ও কাঁচামাল শিল্প-কারখানার মালিকদের নিকট পৌঁছে দেওয়ার কাজেও বাণিজ্য জড়িত থাকে। উৎপাদকের নিকট থেকে পণ্যের ব্যবহারকারীর নিকট পণ্য পৌঁছানোর প্রক্রিয়ায় যে সমস্ত প্রতিবন্ধকতা দেখা দেয়, বাণিজ্য সেগুলোকে দূরীভূত করে। পণ্য বিনিময় (trade) পরিবহন, গুদামজাতকরণ, বিমা, ব্যাংকিং, বিজ্ঞাপন ইত্যাদি বাণিজ্যের আওতাভুক্ত।

৩. **প্রত্যক্ষ সেবা (Direct service):** প্রত্যেক সেবা এক ধরনের অদৃশ্যমান পণ্য। প্রত্যক্ষ সেবা বলতে সেসব সেবাকর্মকে বোঝায় যা ভোক্তাদের সরাসরি প্রদান করা হয়। শিক্ষকতা, ডাক্তারি, ওকালতি, সাংবাদিকতা, সংগীত পরিবেশন ইত্যাদি প্রত্যক্ষ সেবার অন্তর্ভুক্ত। এসব পেশায় নিয়োজিত ব্যক্তিরা অন্যদেরকে সরাসরি সেবা প্রদান করে থাকেন। তারা কোনো দৃশ্যমান পণ্য প্রস্তুত করেন না, তবে দৃশ্যমান পণ্য প্রস্তুতকারীদের দক্ষতা বৃদ্ধিতে যথেষ্ট অবদান রাখেন।

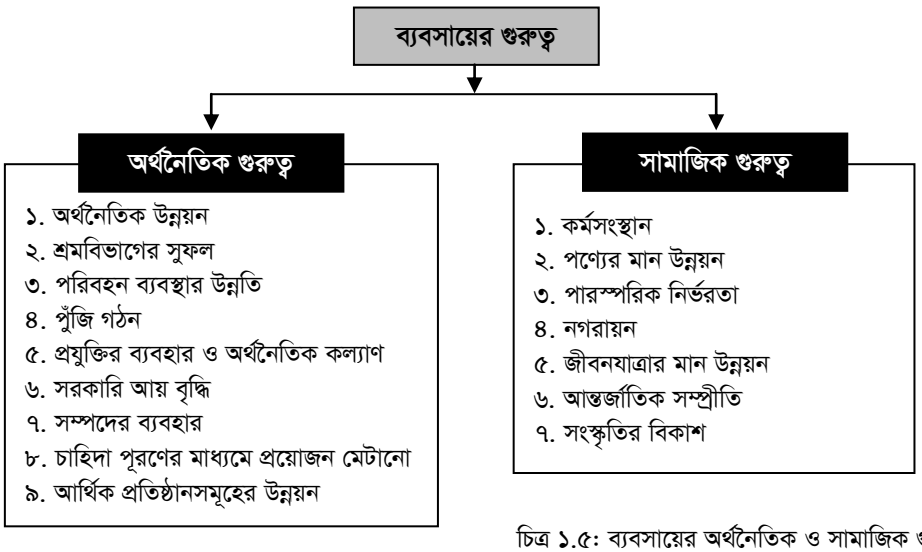
৪. **শিল্প ও বাণিজ্যের সহায়ক বার্যাবলি (Activities auxiliary to industry and commerce):** শিল্প ও বাণিজ্যের সহায়ক কার্যাবলি হচ্ছে সেসব কার্যাবলি যা পরোক্ষভাবে শিল্প ও বাণিজ্যের সাথে জড়িত এবং প্রতিনিয়তই শিল্প ও বাণিজ্যকে সহায়তা করে আসছে। পণ্য গবেষণা, বাজার গবেষণা, বিক্রয়িকতা ইত্যাদি এ কার্যাবলির অন্তর্ভুক্ত।

পরিশেষে আমরা বলতে পারি যে, মানুষের যেসব শ্রম ও সেবা কর্ম অর্থ উপার্জনের জন্য পরিচালিত হয় এবং মানুষের বস্তুগত ও অবস্তুগত চাহিদা পুরণে সক্ষম, সে সকল কার্যাবলিই ব্যবসায়ের আওতাভুক্ত। শুধু তাই নয়, অর্থ উপার্জনের লক্ষ্যে পরিচালিত সকল প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ কার্যাবলিও এর আওতাভুক্ত।

আধুনিক অর্থনীতিতে ব্যবসায়ের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা

Importance and necessity of business in modern economy

যে কোনো দেশেই ব্যবসায় অর্থনৈতিক কাঠামো অন্যতম শক্তিশালী ভিত্তি হিসেবে কাজ করে। অর্থনৈতিক ও সামাজিক উভয় ক্ষেত্রেই ব্যবসায়ের গুরুত্ব অপরিসীম। নিম্নে অর্থনৈতিক ও সামাজিক ক্ষেত্রে ব্যবসায়ের গুরুত্ব আলোচনা করা হলো:



চিত্র ১.৫: ব্যবসায়ের অর্থনৈতিক ও সামাজিক গুরুত্ব

ক. অর্থনৈতিক গুরুত্ব

Economic importance

১. **অর্থনৈতিক উন্নয়ন (Economic development):** প্রকৃতি প্রদত্ত বিভিন্ন সম্পদ আহরণ করে ব্যবসায় শিল্পের মাধ্যমে নতুন নতুন উপযোগ সৃষ্টি করে। দেশের প্রাকৃতিক সম্পদের যথাযথ ব্যবহার নিশ্চিত করে ব্যবসায় অর্থনৈতিক উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

২. **শ্রমবিভাগের সুফল (Merits of division of labour):** ব্যবসায়িক তৎপরতা বৃদ্ধি পাওয়ার দরুন উৎপাদন ও অন্যান্য ব্যবসায়িক কার্যক্রমে শ্রমবিভাগ এবং বিশেষীকরণের উদ্ভব হয়েছে। এর ফলে পণ্যের মূল্য কম পড়ে এবং ভোক্তারা স্বল্প ব্যয়ে পণ্য ক্রয় করে তা ভোগ করতে সক্ষম হয়।

৩. **পরিবহন ব্যবস্থার উন্নয়ন (Development of transport system):** উৎপাদন কাজের জন্য যেমন কারখানায় কাঁচামাল আনয়ন প্রয়োজন তেমনি চূড়ান্ত পণ্যও বিক্রয়ের নিমিত্তে ভোক্তার নিকট পৌঁছানো প্রয়োজন। উভয়বিধ কাজেই পরিবহন অত্যাবশ্যক। তাই দেখা যায়, দেশে ব্যবসায়ী কার্যক্রম যতো বেশি হয় পরিবহন ব্যবস্থার উন্নতিও ততো বেশি হয়। আর পরিবহন ব্যবস্থার উন্নতি অর্থনৈতিক উন্নয়নের জন্য অপরিহার্য।

৪. **পুঁজি গঠন (Fromation of capital):** দেশে পুঁজিগঠনের হার যতো বেশি হয়, অর্থনৈতিক উন্নয়নের হারও ততো বেড়ে যায়। ব্যবসায় ব্যাংকিং ব্যবস্থা, বিমা ব্যবস্থা ইত্যাদির মাধ্যমে দেশের ভেতরকার বিক্ষিপ্ত সঞ্চয় একত্রিত করে পুঁজি গঠনে সহায়তা করে এবং এ পুঁজি ব্যবসায়-বাণিজ্য ব্যবহার করে জাতীয় উৎপাদানশীলতা বৃদ্ধি করে। ফরে অর্থনৈতিক উন্নয়ন ত্বরান্বিত হয়।

৫. **প্রযুক্তির ব্যবহার ও অর্থনৈতিক কল্যাণ (Use of technology and economic welfare):** ব্যবসায় উন্নত ধরনের প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে নিত্য-নতুন পণ্য উৎপাদন করে মানুষের অতৃপ্ত চাহিদা পূরণ করার প্রয়াস পায়। প্রযুক্তি উপযুক্ত ব্যবহার সমাজে মানুষের কল্যাণ বয়ে আনে এবং অর্থনৈতিক উন্নয়নে প্রত্যক্ষভাবে সহায়তা করে।

৬. **সরকারি আয় বৃদ্ধি (Increase of government income):** ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠানগুলোর নিকট থেকে বিভিন্ন প্রকার কর ও শুল্ক বাবদ সরকার প্রচুর রাজস্ব আয় করে। এই অর্থ সরকার জনহিতকর কার্যে ব্যয় করে দেশের সামগ্রিক অর্থনীতি চাঙ্গা করে তোলে।

৭. **সম্পদের ব্যবহার (Use of resources):** ব্যবসায়ী কার্যকলাপের মাধ্যমে দেশের ভেতরে প্রাপ্ত প্রাকৃতিক সম্পদের উপযুক্ত ব্যবহার সম্ভবপর হয়। খনি থেকে খনিজ সম্পদ উত্তোলন, সমুদ্র থেকে মৎস্য সম্পদ আহরণ, বন-জংগল থেকে বনজ সম্পদ সংগ্রহ ইত্যাদি সবই ব্যবসায়ের ফলশ্রুতি।

৮. **চাহিদা পূরণের মাধ্যমে প্রয়োজন মেটানো (Satisfying the need by fulfillment of demand):** ব্যবসায় আছে বলেই মানুষ বিভিন্ন প্রকার পণ্যসামগ্রীর চাহিদা পূরণ করতে সক্ষম হয়। প্রয়োজনীয় সামগ্রী ভোগের জন্য মানুষের মনের মধ্যে যে সুপ্ত আকাঙ্ক্ষা থাকে, ব্যবসায় তা পরিতৃপ্ত করে। ফলে মানুষের দৈনন্দিন জীবন সুখময় হয় এবং তা অর্থনীতির অঙ্গনেও প্রাণচাঞ্চল্য সৃষ্টির সহায়ক।

৯. **আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহের উন্নয়ন (Development of financial institutions):** ব্যবসায় বাণিজ্যের উন্নয়নের সাথে সাথে দেশের অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ড ব্যাপকভাপবে বৃদ্ধি পায়। এর দরুন দেশের আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহ, যেমন-ব্যাংক, বিমা ইত্যাদির উন্নয়নও ত্বরান্বিত হয়।

খ. সামাজিক গুরুত্ব

Social Importance

১. **কর্মসংস্থান (Employment):** একটি দেশে অসংখ্যা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান অর্থনৈতিক অগ্রগতিতে অবদান রাখে। এসব প্রতিষ্ঠানে শত শত লোকের কর্মসংস্থান হয়। সুতরাং দেখা যাচ্ছে যে, ব্যবসায় কর্মসংস্থানের মাধ্যমে অর্থনৈতিক উন্নতির যাত্রাপথ নির্বিঘ্ন করার প্রয়াস পায়।

২. **পণ্যের মান উন্নয়ন (Improvement of the quality of products):** ব্যবসায়ের আধুনিকায়নের সাথে সাথে উৎপাদিত পণ্যের মান বৃদ্ধির প্রচেষ্টা চালানো হয়। নির্ধারিত পণ্য গুণে-মানে উত্তম হলে ভোগকারীরা যথেষ্ট উপকৃত হয়। ভোগকারীদের উপকার সামাজিক কল্যাণেরই নামান্তর।

৩. **পারস্পরিক নির্ভরতা (Inter-dependency):** ব্যবসায়ের প্রচলন বিভিন্ন সামাজিক গোষ্ঠি বিশেষ করে ব্যবসায়ী সম্প্রাদয়কে সম্মিলিতভাবে কাজ করতে উদ্বুদ্ধ করে। বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান কাঁচামাল, শক্তিসম্পদ কিংবা বিপণনের ব্যাপারে পরস্পরের ওপর নির্ভরশীল থাকে। তাদের পারস্পরিক নির্ভরতা সমাজে একটি ঐক্যসূত্রের সৃষ্টি করে যা অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ড এগিয়ে নিতে সাহায্য করে।

৪. **নগরায়ন (Urbanisation):** ব্যবসায়িক তৎপরতা না থাকলে বর্তমানকালের নগরীগুলো আদৌ বিকাশ লাভ করত কি-না সন্দেহ। ব্যবসায় তথা শিল্প-বাণিজ্যের প্রসারের ফলেই নগরের উৎপত্তি হয়েছে। নগরীতে বসবাসরত প্রতিটি মানুষই আধুনিক ভাবধারার সংস্পর্শে এসে জীবনকে উন্নত করছে।

৫. **জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন (Improvement of standard of living):** ব্যবসায় একদিকে প্রচুর পণ্যদ্রব্য যেমন উৎপাদন করে এবং অন্যদিকে এসব সামগ্রী ব্যবহারকারীর পদপ্রান্তে এনে হাজির করে। এভাবে ব্যবসায় সামগ্রিকভাবে জনগণের সুখ-সমৃদ্ধি বয়ে আসে এবং এর ফলে জনগণের জীবনযাত্রার মানের উন্নয়ন ঘটে।

৬. **আন্তর্জাতিক সম্পর্ক (International relation):** ব্যবসায় দিক দিগন্তে এর বাহু প্রসারিত করে বিভিন্ন জাতির মধ্যে সম্প্রীতি ও ভ্রাতৃত্ব সৃষ্টি করে। আন্তর্জাতিক বাণিজ্য ব্যবসায়ের একটি অঙ্গ হিসেবে বিভিন্ন দেশের মধ্যে পণ্যের লেনদেন ঘটিয়ে প্রত্যেক দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ইন্ধন যোগায়।

৭. **সংস্কৃতির বিকাশ (Development of culture):** ব্যবসায় তথা শিল্প-বাণিজ্যের প্রসারের ফলেই পৃথিবীর বিভিন্ন দেশে বিভিন্ন ধরনের শিল্প কর্মের বিকাশ ঘটছে। ফলশ্রুতিতে ব্যবসায়ীদের প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ সহযোগিতায় দেশের শিক্ষা ও সংস্কৃতির মান উন্নত হয়েছে।

পরিশেষে বলা যায় যে, ব্যক্তি, সামাজিক ও জাতীয় জীবনে প্রয়োজনীয় দ্রব্য সম্ভার আহরণ, উৎপাদন ও বিতরণ সংক্রান্ত কর্মপ্রক্রিয়ায় ব্যবসায়ের প্রয়োজনীয়তা অনস্বীকার্য। ব্যবসায় দেশের সামগ্রিক অর্থনৈতিক বিকাশে যেমন সুদূর প্রসারী ভূমিকা রাখে তেমনি তা সামাজিক প্রগতি ও উন্নয়নের পথেও সুফল বয়ে আনে।

সারসংক্ষেপ

ব্যবসায় সংগঠন প্রতিষ্ঠা ও পরিচালনার পেছনে মানুষের কতিপয় প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ উদ্দেশ্য জড়িত থাকে। তবে ব্যবসায়ের মূল উদ্দেশ্য হচ্ছে মুনাফা অর্জন। এটি ব্যবসায়ের প্রধানতম প্রত্যক্ষ উদ্দেশ্য হলেও বর্তমান প্রতিযোগিতাপূর্ণ ব্যবসায় জগতে শুধুমাত্র মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যকে ঘিরে ব্যবসায় পরিচালিত হতে পারে না। একজন ব্যবসায়ীকে মুনাফা অর্জনের পাশাপাশি ক্রেতা, সমাজ ও সরকারের দিকটিও বিবেচনায় রাখতে হয়। ফলে ব্যবসায়িক উদ্দেশ্য হয়ে পড়ে বহুমুখী। মুনাফা অর্জন, সেবা প্রদান ও জাতীয় উন্নয়নের জন্য ব্যবসায় কতিপয় কার্যাবলি সম্পাদন করে থাকে, যেমন- সাংগঠনিক কার্যাবলি, পণ্যসামগ্রী সংগ্রহ, উৎপাদন কার্য পরিচালনা, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, মালিকানা হস্তান্তর, অর্থ সরবরাহ, ঝুঁকি হস্তান্তর, ক্রয়-বিক্রয় এবং পণ্যের যোগান দান। একদিকে যেমন ব্যবসায়ের নতুন নতুন দিগিন্ত উন্মোচিত হচ্ছে, তেমনি অন্যদিকে ব্যবসায়ে নিত্যনতুন জটিলতাও বেড়ে যাচ্ছে। ফলশ্রুতিতে ব্যবসায়ের ক্ষেত্র আরও বিস্তৃতি লাভ করছে। যে কোনো দেশেই ব্যবসায় অর্থনৈতিক কাঠামো অন্যতম শক্তিশালী ভিত্তি হিসেবে কাজ করে। অর্থনৈতিক ও সামাজিক উভয় ক্ষেত্রেই ব্যবসায়ের গুরুত্ব অপরিসীম।

পাঠ ১.৩ ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ
Business Classification

উদ্দেশ্য

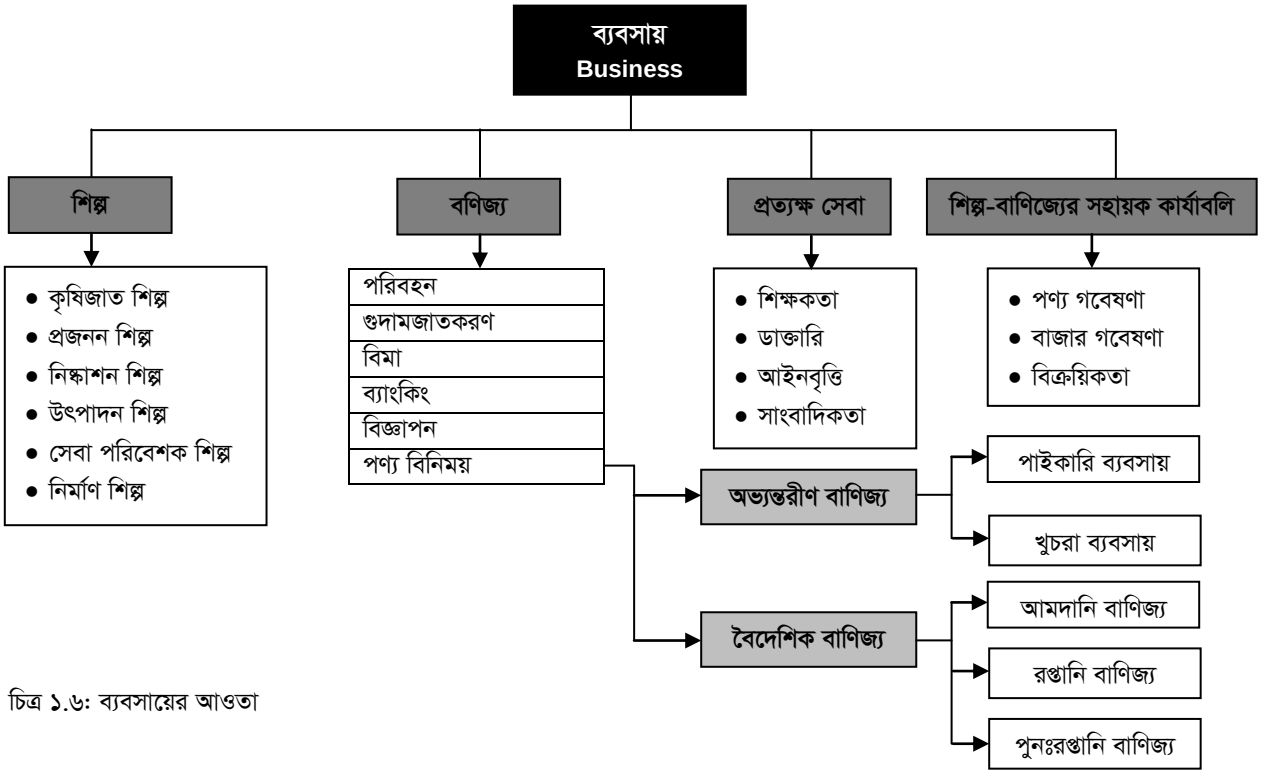
এ পাঠ শেষে আপনি -

- বিভিন্ন প্রকার ব্যবসায় সম্পর্কে বলতে পারবেন।

মানুষ ব্যবসায় করে মূলত মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে। এ ব্যবসায় সে করে বিভিন্নভাবে। একেক প্রকার ব্যবসায়ের সাথে একেক প্রকার ঝুঁকি ও কার্যক্রম জড়িত। এর কারণ কোনো কোনো ব্যবসায় রয়েছে যেগুলোর সাথে শিল্প জড়িত; আবার কোনোটার সাথে পণ্য-বিনিময় সংক্রান্ত কাজ জড়িত; আবার কোনোটা নেহায়েতই সেবা প্রদানের সাথে সংশ্লিষ্ট। এসব কারণে বিভিন্ন প্রকার ব্যবসায়ের খুঁটিনাটি সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা থাকা বাণিজ্যের প্রত্যেক ছাত্র-ছাত্রীর জন্যই অপরিহার্য। এ উদ্দেশ্যে অত্র পাঠে আমরা ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ নিয়ে আলোচনা করবো। পরবর্তী পাঠগুলোতে আমরা বিভিন্ন শ্রেণির ব্যবসায় নিয়ে আলোচনা করবো।

ব্যবসায়ের প্রকারভেদ
Types of business

প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদ আহরণ, উৎপাদন, বণ্টন এবং এদের সহায়ক কার্যাবলিকে ব্যবসায় বলা হয়। অর্থাৎ শিল্প, বাণিজ্য, প্রত্যক্ষ সেবাকর্ম ও শিল্প বাণিজ্যে সহায়তাকারী সকল কার্যাবলিই ব্যবসায়। এরূপ দৃষ্টিকোণ থেকে ব্যবসায়কে শিল্প, বাণিজ্য, প্রত্যক্ষসেবা ও ব্যবসায় সহায়ক কার্যাবলি- এ চারভাগে ভাগ করা যায়। চিত্রে বিস্তৃতাকারে এ শ্রেণিবিন্যাস দেখানো হলো:



চিত্র ১.৬: ব্যবসায়ের আওতা

আসুন সংক্ষিপ্তভাবে ব্যবসায়ের বিভিন্ন শাখা সম্পর্কে জেনে নিই। পরবর্তী পাঠগুলোতে আমরা শিল্প এবং বাণিজ্য নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা করবো।

শিল্প (Industry)

যেসব প্রক্রিয়ার মাধ্যমে প্রাকৃতিক সম্পদকে রূপান্তরিত করে ব্যবহারের উপযোগী করে তোলা হয় সেসব প্রক্রিয়ার সবগুলোই শিল্পের আওতাভুক্ত। যেসব প্রক্রিয়াজাতকরণ-উপযোগী বিষয় শিল্পের আওতায় পড়ে সেগুলো হলো- কৃষিজাত দ্রব্য (প্রাথমিক শিল্প), মৎস্য আহরণ, গো-মহিষাদি পালন, হাঁস-মুরগির খামার প্রতিষ্ঠা, ফুলের চাষ, ফল বাগান প্রতিষ্ঠা (প্রজনন শিল্প), খনি থেকে কয়লা, লৌহ, স্বর্ণ-রৌপ্য, গ্যাস, অপরিশোধিত তেল ও বিবিধ প্রকার খনিজ সম্পদ আহরণ (উত্তোলন শিল্প), ইমারত নির্মাণ, সড়ক নির্মাণ, , বাঁধ নির্মাণ, সেতু নির্মাণ (নির্মাণ শিল্প)। যন্ত্রের সাহায্যে প্রাথমিক পণ্য বা কাঁচামাল থেকে প্রক্রিয়াজাতকরণের মাধ্যমে চূড়ান্ত পণ্য তৈরি করা ছাড়াও ভ্রমণ, পুস্তক প্রকাশনা ইত্যাদিও শিল্পের আওতাভুক্ত।

বাণিজ্য (Commerce)

বাণিজ্য এমন একটি পদ্ধতি যা সমাজের লোকদের নিকট বস্তুগত বিনিময়যোগ্য সুবিধাদি সহজলভ্য করে তোলে। অর্থাৎ বস্তুগত পণ্যসামগ্রী জনগণের নিকট পৌঁছিয়ে দেওয়ার যে পদ্ধতি তা-ই হলো বাণিজ্য। ব্যবসায়ের একটি গুরুত্বপূর্ণ অঙ্গ হিসেবে বাণিজ্য বহুবিধ উদ্দেশ্য সাধন করে। পণ্যদ্রব্য ক্রয়-বিক্রয় থেকে শুরু করে আন্তর্জাতিক সৌহার্দ্য বৃদ্ধিতে বাণিজ্য ব্যাপক ভূমিকা পালন করে।

প্রত্যক্ষ সেবা (Direct service)

যেসব সেবা (Service) ভোক্তাদেরকে সরাসরি প্রদান করা হয় সেগুলোকে প্রত্যক্ষ সেবা বলে। এমন কিছু বৃত্তি বা পেশা রয়েছে যেগুলোর মাধ্যমে বিভিন্ন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানকে প্রত্যক্ষভাবে সেবা প্রদান করা হয়। শিক্ষকতা, ডাক্তারি, ওকালতি, সংগীত পরিবেশন ইত্যাদি এ ধরনের পেশায় নিয়োজিত ব্যক্তিরা অন্যদেরকে সরাসরি তাদের সেবা প্রদান করে থাকেন। তারা দৃশ্যমান পণ্য প্রস্তুত করেনা, তবে দৃশ্যমান পণ্য প্রস্তুতকারীদের দক্ষতা বৃদ্ধিতে তারা যথেষ্ট অবদান রাখে। আধুনিক সভ্যতার ক্রমবিকাশের সাথে সাথে এর আওতা আরও বৃদ্ধি পাচ্ছে এবং ভবিষ্যতে এর প্রসার আরও বাড়বে, এতে কোনো সন্দেহ নেই।

শিল্প ও বাণিজ্যের সহায়ক কার্যাবলি (Functions of trade & commerce)

শিল্প ও বাণিজ্যে সহায়তা করে এ ধরনের বিভিন্ন কাজও ব্যবসায়ের আওতাভুক্ত। যেমন- পণ্য গবেষণা, বাজার গবেষণা, কৌশল উদ্ভাবন, বাজারজাতকরণ প্রসার ইত্যাদি।

সারসংক্ষেপ

মানুষ ব্যবসায় করে মুলত মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে। প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদ আহরণ, উৎপাদন, বণ্টন এবং এদের সহায়ক কার্যাবলিকে ব্যবসায় বলা হয়। অর্থাৎ শিল্প, বাণিজ্য, প্রত্যক্ষ সেবাকর্ম ও শিল্প বাণিজ্যে সহায়তাকারী সকল কার্যাবলিই ব্যবসায়। এরূপ দৃষ্টিকোণ থেকে ব্যবসায়কে শিল্প, বাণিজ্য, প্রত্যক্ষসেবা ও ব্যবসায় সহায়ক কার্যাবলি- এ চারভাগে ভাগ করা যায়। যেসব প্রক্রিয়ার মাধ্যমে প্রাকৃতিক সম্পদকে রূপান্তরিত করে ব্যবহারের উপযোগী করে তোলা হয় সেসব প্রক্রিয়ার সবগুলোই শিল্পের আওতাভুক্ত। বস্তুগত পণ্যসামগ্রী জনগণের নিকট পৌঁছিয়ে দেওয়ার যে পদ্ধতি তা-ই হলো বাণিজ্য। অন্যদিকে, যেসব সেবা ভোক্তাদেরকে সরাসরি প্রদান করা হয় সেগুলোকে প্রত্যক্ষ সেবা বলে। এছাড়া, শিল্প ও বাণিজ্যে সহায়তা করে এ ধরনের বিভিন্ন কাজও ব্যবসায়ের আওতাভুক্ত।

পাঠ ১.৪ ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ: শিল্প
Business Classification: Industry

উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি -

- শিল্প বলতে কী বোঝায় বলতে পারবেন।
- বিভিন্ন প্রকার শিল্প বর্ণনা করতে পারবেন।

বাংলাদেশের অর্থনীতি একটি মধ্য আয়ের উন্নয়নশীল এবং স্থিতিশীল অর্থনীতি। এ অর্থনৈতিক উন্নয়নে সবচাইতে বেশি অবদান বাংলাদেশের শিল্পের। বাংলাদেশের শিল্প-অবকাঠামো দুর্বল হলেও এখানে দক্ষ শ্রমিকের সংখ্যা অঢেল এবং মজুরিও সস্তা। প্রতিকূল পরিবেশ সত্ত্বেও প্রতি বছর হাজার দেড়েক নতুন শিল্পকারখানা গড়ে ওঠছে। বাংলাদেশের শিল্পকারখানাগুলোর ৯৯ শতাংশই ব্যক্তিমালিকানাধীন, যা শিল্প খাতে ব্যক্তি উদ্যোগ এবং এর সাফল্যের দিকটিই তুলে ধরছে। তাহলে আসুন জেনে নিই শিল্প কী এবং কয় ধরনের শিল্প বিদ্যমান রয়েছে।

শিল্প কী
What is industry

প্রকৃতি প্রদত্ত অপরিসীম সম্পদের সবগুলো আমরা অনেক সময় সরাসরি ভোগ করতে পারি না। এ সম্পদকে ব্যবহারের উপযোগী করে তোলার জন্য নানাবিধ প্রক্রিয়া অবলম্বন করতে হয়। বিভিন্ন পদ্ধতির মাধ্যমে সম্পদের আকৃতিগত কিংবা রূপগত পরিবর্তন সাধন করার প্রয়োজন হয়। প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদকে ব্যবহারের উপযোগী করে তোলার জন্য যে সব প্রক্রিয়া ব্যবহার করা হয় তাকেই শিল্প বলে। অন্যভাবে বলা যায়, সম্পদের রূপগত উপযোগ সৃষ্টিই শিল্প।

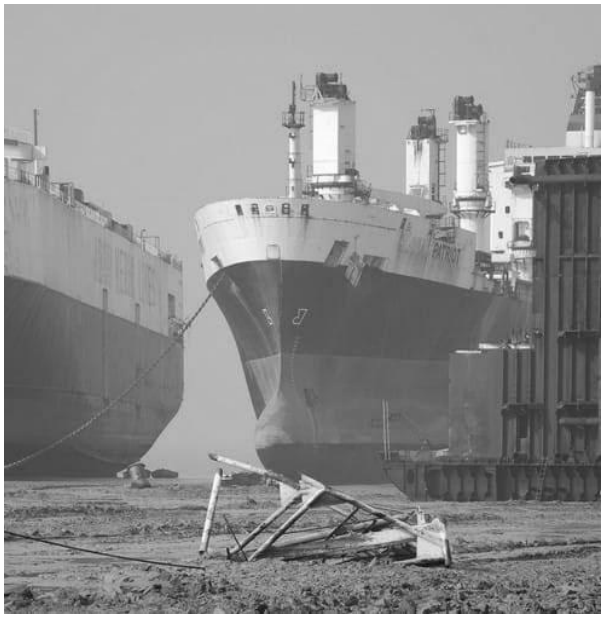
সাধারণভাবে আমরা পণ্য ও সেবার উৎপাদনকে শিল্প হিসেবে অভিহিত করে থাকি। উদাহরণস্বরূপ, বনের একটি বৃহৎ বৃক্ষ সরাসরি কেটে এনে এটিকে বসার আসন হিসেবে ব্যবহার করা যথেষ্ট অসুবিধাজনক । চেয়ার বানানোর জন্য উক্ত গাছটিকে প্রক্রিয়াজাত করে এর আকৃতি পরিবর্তন করে রূপগত উপযোগ সৃষ্টি করা হয়। এ প্রক্রিয়াই শিল্প। নিম্নে শিল্প সম্পর্কে দুজন বিশেষজ্ঞ ব্যক্তির সংজ্ঞা দেওয়া হলো:

P.H. Collin (পি. এইচ. কলিন): "শিল্প হলো সকল কারখানা, প্রতিষ্ঠান অথবা প্রক্রিয়া যা পণ্য প্রস্তুতের সাথে সম্পৃক্ত" (Industry means all factories or companies of processes involved in the manufacturing of products.)[৪]

M.C. Shukla (এম. সি. শুকলা): "পণ্যের উত্তোলন, উৎপাদন, রূপান্তরকরণ, প্রক্রিয়াকরণ কিংবা সংযোজন প্রক্রিয়াকে শিল্প বলে" (The process of extraction, production, conversion, processing or fabricalion of products are described as indrstry.)[৫]

পরিশেষে বলা যায়, যে প্রক্রিয়া বা কর্মপ্রচেষ্টা দ্বারা প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদ আহরণ করে এর প্রক্রিয়াজতকরণ বা রূপান্তরের মাধ্যমে উপযোগ সৃষ্টি করা হয় তাকে শিল্প বলে।

[৪] Collin, P. H. (2006). Dictionary of Business, p. 145
[৫] Shukla, M. C. (2010). Business Organisation and Management, p. 10



আলোকচিত্র: এসোসিয়েশন অব শিপবিল্ডিং ডিপ্লোমা ইঞ্জিনিয়ার্স বাংলাদেশ

ঘুরে দাঁড়াচ্ছে জাহাজ নির্মাণ শিল্প

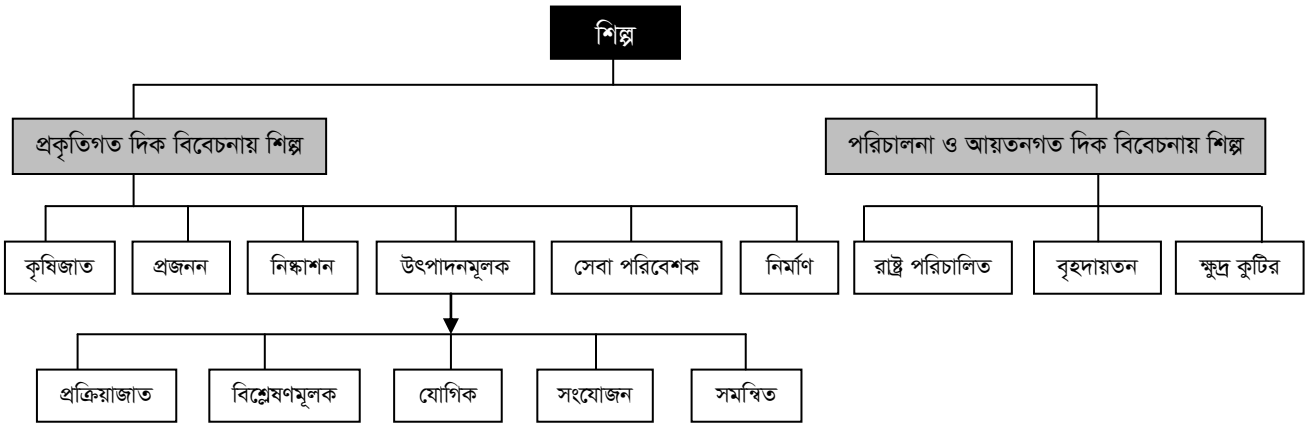
বাংলাদেশে নীরবে গড়ে ওঠেছে জাহাজ নির্মাণ শিল্প। টানা চার বছরের মন্দা ভাব কাটিয়ে ঘুরে দাঁড়াচ্ছে জাহাজ নির্মাণ শিল্প। ইদানীং এ-খাতে উজ্জ্বল সম্ভাবনা তৈরি হয়েছে। শিপ বিল্ডিং ইয়ার্ডগুলোতে এখন রয়েছে পর্যাপ্ত অর্ডার। এ শিল্প এখন আশার আলো দেখতে শুরু করেছে। বাংলাদেশে নির্মিত পণ্য এবং যাত্রী বহনকারী জাহাজ দেশের বাইরে ডেনমার্ক, জার্মান, পোল্যান্ডে যাচ্ছে। এসব দেশ ছাড়াও পৃথিবীর অন্যান্য দেশ বাংলাদেশে নির্মিত জাহাজ ক্রয় করতে আগ্রহী হয়ে ওঠেছে। বাংলাদেশে জাহাজ নির্মাণ শিল্পের সূচনা প্রাচীনকাল থেকেই। ১৫ থেকে ১৭ শতাব্দীর মধ্যে আমাদের দেশে জাহাজ নির্মাণ শিল্পের সূচনা ঘটে। ১৮০৬ সালের দিকে চট্টগ্রাম শিপইয়ার্ড ১০০০ টন পণ্যবাহী বাণিজ্যিক জাহাজ নির্মাণ করে। একই সময় বৃটিশ নৌবাহিনীর জন্য যুদ্ধ জাহাজ নির্মাণ করা হয়। তখনকার সময়ে সম্পূর্ণ কাঠের জাহাজ নির্মাণ করা হতো। বর্তমান সময়ে সম্পূর্ণ স্টিলের বডি জাহাজ নির্মাণ করা হচ্ছে। বর্তমানে জাহাজ নির্মাণ শিল্পে চীন সবার শীর্ষে থাকলেও বাংলাদেশ জাহাজ নির্মাণ শিল্পে চীনের কাছাকাছি পৌঁছে যাচ্ছে।

সূত্র: রেজাউল করিম খোকন, ইত্তেফাক, ডিসেম্বর, ২০১৭।

শিল্পের প্রকারভেদ

Kinds of industry

শিল্প হচ্ছে প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদের আকৃতিগত কিংবা রূপগত পরিবর্তনের মাধ্যমে মানুষের ব্যবহার উপযোগী করে তোলার একটি প্রক্রিয়া। প্রকৃতিগত দিক এবং পরিচালনা ও আয়তনগত দিক বিবেচনায় শিল্পকে আমরা নিম্নলিখিত শ্রেণিতে বিভক্ত করতে পারি:



চিত্র ১.৭: বিভিন্ন প্রকার শিল্প

প্রকৃতিগত দিক বিবেচনায় শিল্পকে ছয় ভাগে ভাগ করা যায়:

১. **কৃষিজাত শিল্প (Agricultural industry):** কৃষিজাত শিল্প হচ্ছে সে ধরনের শিল্প যা জলবায়ু ও মাটি থেকে প্রকৃতিগতভাবে উৎপাদিত হয়ে থাকে। যেমন-ধান, গম ইত্যাদি ফসলাদি উৎপাদান কৃষিজাত শিল্পের উদাহরণ।

২. **প্রজনন মিল্প (Genetic industry):** প্রজনন বা জন্মদানের সাথে সম্পর্কিত শিল্প কে প্রজনন শিল্প বলা হয়। এ শিল্প প্রজনন প্রক্রিয়ার মাধ্যমে উৎপাদন কার্যে নিয়োজিত থাকে। হাঁস-মুরগী প্রতিপালন, মৎস্য চাস, নার্সারি ইত্যাদি প্রজনন শিল্পের উদাহরণ।

৩. **নিষ্কাশন শিল্প (Extractive industry):** প্রকৃতি প্রদত্ত বিভিন্ন উৎস থেকে সম্পদ আহরণ করাই নিষ্কাশন শিল্পের কাজ। যেমন- খনি থেকে আকরিক কয়লা, লৌহ, খনিজ তেল ইত্যাদি উত্তোলন।

৪. **উৎপাদনমূলক শিল্প (Manufacturing industry):** বিভিন্ন প্রকার প্রাথমিক দ্রব্য বা কাঁচামালকে যন্ত্র ও শ্রমের সাহায্যে রূপান্তরিত করে রূপগত উপযোগ সৃষ্টি করা হলে তাকে উৎপাদন শিল্প বলে। পাট শিল্প, বস্ত্র শিল্প, যন্ত্র শিল্প, চিনি শিল্প ইত্যাদি এর উদাহরণ। উৎপাদন শিল্পকে কয়েকটি ভাগে ভাগ করা যায়:

(ক) প্রক্রিয়াজতা শিল্প (Processing industry): এ শিল্প কাঁচামাল বা আধাপ্রস্তুত সামগ্রীকে বিভিন্ন প্রক্রিয়ার মাধ্যমে ব্যবহারের উপযোগী পণ্যে রূপান্তর করে । যেমন-পাট শিল্প।

(খ)বিশ্লেষণমুলক শিল্প (Analystical idustry): যে শিল্প একই বস্তু থেকে কয়েক প্রকার দ্রব্য উৎপাদন করে তাকে বিশ্লেষণমূলক শিল্প বলে। একটি বিশেষ বস্তুকে বিশ্লেষণের মাধ্যমে সে বস্তু থেকে এক বা একাধিক পণ্য তৈরি করা হয় বলে এরূপ শিল্পকে বিশ্লেষণমূলক শিল্প বলে। যেমন-খনিজ তেলকে পরিশোধন করে পেট্রোল, কেরোসিন, আলকাতরা, মবিল ইত্যাদি পাওয়া যায়।

(গ) যোগিক শিল্প (Synthetic industry): এ শিল্প বিভিন্ন প্রকার কাঁচামাল মিশ্রণ করে একটি পণ্য উৎপাদন করে। যেমন- সিমেন্ট শিল্প, সাবান ও সার শিল্প ইত্যাদি।

(ঘ) সংযোজন শিল্প (Assembling industry): বিভিন্ন যন্ত্রাংশ একত্রিত করে একটি নতুন পণ্য তৈরি করা হলে তা সংযোজন শিল্প । যেমন-সাইকেল ও ঘড়ি তৈরির শিল্প। বাস, ট্রাক, মোটরগাড়ি, টেলিভিশন ইত্যাদি সংযোজন শিল্পের তৈরি পণ্য।

(ঙ) সমন্বিত শিল্প (Integrated industry): এ শিল্পে বিশ্লেষণ, যোগিক, সংযোজন ইত্যাদি প্রক্রিয়া সম্পাদন করা হয়। যেমন- লৌহ ও ইস্পাত শিল্প। এ ধরনের শিল্পে বিভিন্ন প্রকার শিল্প প্রক্রিয়ার সমন্বয় ঘটে।

৫. **সেবা পরিবেশক শিল্প (service industry):** যে সব শিল্প প্রতিষ্ঠানসমূহ জনগণেকে সেবার উপকরণাদি পরিবেশন করে থাকে সেগুলোকে সেবা পরিবেশক শিল্প বলা হয়ে থাকে। যেমন-বিদ্যুৎ উৎপাদন, গ্যাস উৎপাদন ইত্যাদি।

৬. **নির্মাণ শিল্প (Construction industry):** এর দ্বারা সাধারণত ঐ সমস্ত শিল্পকে বোঝানো হয় যেগুলো সেতু, বাধ, রাস্তাঘাট, ঘরবাড়ি ইত্যাদি নির্মাণ কাজে জড়িত থাকে।

পরিচালনা ও আয়তনগত দিক বিবেচনা শিল্পকে তিন ভাগে ভাগ করা যায়:

১. **রাষ্ট্র পরিচালিত শিল্প (State owned industry):** রাষ্ট্র পরিচালিত শিল্প বলতে রাষ্ট্র কর্তৃক চালিত ও নিয়ন্ত্রিত শিল্পকে বোঝায়। সাধারণত সেবামূলক, বৃহদায়তন ও ঝুঁকিপূর্ণ শিল্প রাষ্ট্র কর্তৃক পরিচালিত হয়। অস্ত্র কারখানা, বিদ্যুৎ উন্নয়ন বোর্ড, টেলিফোন শিল্প সংস্থা ইত্যাদি এ জাতীয় শিল্পের উদাহরণ।

২. **বৃহদায়তন শিল্প (Large-scale insdustry):** আয়তনের দিক থেকে বৃহদাকার শিল্প এর অন্তর্ভুক্ত। এগুলো অধিক ঝুঁকি সম্পন্ন এবং সাধারণত কোম্পানি ব্যবসায় বা রাষ্ট্র কর্তৃক নিয়ন্ত্রিত হয়ে থাকে। যেমন-আদমজী জুট মিল, গ্রামীণ ফোন ইত্যাদি।

৩. **ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্প (Small and cottage industry):** স্বল্প পুঁজি, সীমিত স্থান ও স্বল্প শ্রমভিত্তিক শিল্প এগুলো। তাঁত শিল্প, মৃৎশিল্প, হস্তশিল্প ইত্যাদি এ শিল্পের অন্তর্ভুক্ত।

সারসংক্ষেপ

প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদকে ব্যবহারের উপযোগী করে তোলার জন্য যে সব প্রক্রিয়া ব্যবহার করা হয় তাকেই শিল্প বলে। অন্যভাবে বলা যায়, সম্পদের রূপগত উপযোগ সৃষ্টিই শিল্প। সাধারণভাবে আমরা পণ্য ও সেবার উৎপাদনকে শিল্প হিসেবে অভিহিত করে থাকি। প্রকৃতিগত দিক, পরিচালনা ও আয়তনগত দিক বিবেচনায় শিল্পকে আমরা দুই শ্রেণিতে বিভক্ত করতে পারি, যথা- প্রকৃতিগত দিক বিবেচনায় শিল্প এবং পরিচালনা ও আয়তনগত দিক বিবেচনায় শিল্প। প্রতিকূল পরিবেশ সত্ত্বেও প্রতি বছর হাজার দেড়েক নতুন শিল্পকারখানা গড়ে ওঠছে।

পাঠ ১.৫ ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ: বাণিজ্য
Business Classification: Commerce

উদ্দেশ্য

এ পাঠ শেষে আপনি -

- বাণিজ্য বলতে কী বোঝায় বলতে পারবেন।
- বাণিজ্যের বিভিন্ন শাখাগুলো এবং আওতা বর্ণনা করতে পারবেন।
- বাণিজ্যের সমস্যাসমূহ এবং এর প্রয়োজনীয়তা বর্ণনা করতে পারবেন।
- পণ্য বিনিময় এবং এর ধরন ও প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করতে পারবেন।
- ব্যবসায়ের সাথে শিল্প ও বাণিজ্যের সম্পর্ক বর্ণনা করতে পারবেন।

শিল্পে বিভিন্ন প্রকার পণ্যদ্রব্য উৎপাদিত হয়। কিন্তু পণ্য উৎপাদিত হলেই সব সমস্যার সমাধান হয়ে যায় না। উৎপাদিত পণ্য যতক্ষণ না ব্যবহারকারী বা ভোক্তার হাতে পৌঁছাবে ততক্ষণ পর্যন্ত সেই পণ্য কোনো কাজে লাগবে না। ফলে শিল্পের অস্তিত্বই বিপন্ন হয়ে পড়বে। শিল্পকে এ বিপন্ন অবস্থা থেকে উদ্ধার করার জন্য উদ্ভব হয়েছে বাণিজ্যের। বাণিজ্য শিল্প-কারখানা অর্থাৎ উৎপাদকের নিকট থেকে উৎপাদিত পণ্যসামগ্রী ব্যবহারকারী বা ভোক্তার নিকট পৌঁছিয়ে দেওয়ার কাজে নিয়োজিত থাকে। এ জন্যই বলা হয় যে, বাণিজ্য হলো এমন কতিপয় প্রক্রিয়ার (বা কার্যাবলির) সমষ্টি যা পণ্য বিনিময়ের সাথে সংশ্লিষ্ট।

বাণিজ্য কী
What is commerce

বাণিজ্য ব্যবসায়ের একটি প্রধান শাখা। পণ্যদ্রব্য বিনিময়ের সাথে বাণিজ্য পুরোপুরি সম্পর্কিত। শিল্পে বিভিন্ন প্রকার পণ্যদ্রব্য উৎপাদিত হয়। বাণিজ্য শিল্প- কারখানা অর্থাৎ উৎপাদকের নিকট থেকে পণ্যসামগ্রী ব্যবহারকারী বা ভোক্তার নিকট পৌঁছে দেবার গুরুত্বপূর্ণ কাজটি করে থাকে। সুতরাং পণ্য বিনিময়ের সাথে সংশ্লিষ্ট কার্য প্রক্রিয়াই হচ্ছে বাণিজ্য। সর্ব প্রকার পণ্যসামগ্রী জনগণের নিকট পৌঁছে দেওয়ার পদ্ধতিই হলো বাণিজ্য। বাণিজ্যকে পণ্যসামগ্রীর বিনিময়ের সাথে সংশ্লিষ্ট কার্যাবলির সমষ্টি হিসেবেও অভিহিত করা যায়।

বাণিজ্য সম্পর্কে বিভিন্ন গ্রন্থকার বিভিন্ন প্রকার সংজ্ঞা দিয়েছেন। এখানে আমরা যুগোপযোগী দুটি সংজ্ঞা তুলে ধরলাম:

জেমস স্টিফেনসন (James stephenson)**:** পণ্য বিনিময়কালে উদ্ভূত ব্যক্তিগত, স্থানগত, ঝুঁকিগত, সময়গত ও অর্থগত প্রতিবন্ধকতা দূর করার জন্য যে সব প্রক্রিয়া জড়িত সেগুলো সামগ্রিকভাবে বাণিজ্য নামে পরিচিত (Commerce is the sum total of all those processes which are engaged in the removal of hindrances of persons, place, risk, time and finance in the exchange of commodities.)[৬]

এম. সি. শুকলা (M.C. Shukla)**:** বাণিজ্য হচ্ছে ক্রয়-বিক্রয়সহ ঐসব কাজ যা গুদামজাতকরণ শ্রেণিবদ্ধ করণ, মোড়কীকরণ, অর্থসংস্থান, বিমাকরণ, পরিবহণ ইত্যাদি সুবিধা প্রদান করে পণ্য বিনিময়ে সাহায্য করে (The process of buying and selling and all those activities which facilitate trade, such ans storing, grading, packaging, financing, insuring, transporting are called commerce.)[৭]

[৬] Stephenson, J. (1965). *Principles and Practice of Commerce*, p. 17
[৭] Shukla, M. C. (2010). *Business Organisation and Management*, p. 13

গ্রন্থকারদ্বয়ের সংজ্ঞা দুটির আলোকে এবং উপরিউক্ত আলোচনার প্রেক্ষিতে আমরা বলতে পারি, বাণিজ্য এমন কতিপয় প্রক্রিয়ার সমষ্টি যা পণ্য বিনিময়কালে সৃষ্ট বিভিন্ন বাধাসমূহ দূরীভূত করে এবং পণ্যসামগ্রী উৎপাদকের নিকট থেকে ব্যবহারকারীর নিকট পৌঁছে দেয়।

বাণিজ্যের পরিধি বা আওতা

The scope of commerce

উৎপাদক ও ভোক্তা যা ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে যোগাযোগ গড়ে তোলার জন্য কতিপয় আনুষঙ্গিক কার্যাবলি সম্পাদন করতে হয়। এরূপ কার্যাবলির সবগুলোই বাণিজ্যের আওতাভুক্ত। এককালে বাণিজ্যের পরিধি সীমিত ছিল। সভ্যতার উষালগ্নে বাণিজ্য শুধু পণ্য হাত- বদলের মধ্যেই সীমাবদ্ধ থাকত। কিন্তু সভ্যতার অগ্রগতির সঙ্গে সঙ্গে উৎপাদনমূলক কার্যাবলির জটিলতা যেমন বৃদ্ধি পেয়েছে তেমনি এর সাথে সাথে বাণিজ্যের আওতাও সম্প্রসারিত হয়েছে। এখন বাণিজ্য শুধু পণ্য লেনদেনের মধ্যেই সীমিত নয়-এর আওতা আরও বহুদুর বিস্তৃত। কী কী বিষয় বর্তমানে বাণিজ্যের আওতাভুক্ত তা এক এক করে নিম্নে বর্ণনা করা হলো:

১. শিল্পে উৎপাদন শুরু হওয়ার পূর্বে প্রয়োজনীয় মালামাল সরবরাহ করা।
২. শিল্পে উৎপাদিত পণ্যদ্রব্য ক্রেতার নিকট পৌঁছিয়ে দেওয়া।
৩. ক্রেতার নিকট পণ্য বণ্টনকালে বিভিন্ন প্রকার উপযোগিতা সৃষ্টি করা।
৪. পণ্যের বণ্টনে সহায়তাকারী বিভিন্ন মুনাফা অর্জনমূলক কার্যাবলি যথা-ব্যবসায়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, বিমা, ব্যাংকিং ইত্যাদি।
৫. কারবারের লক্ষ্য অর্জনের উদ্দেশ্যে আরও কতিপয় কার্যাবলি সম্পাদন করতে হয়; যথা-বিক্রয়িকতা ও বিজ্ঞাপন, পণ্যের মান-নির্ধারণ ইত্যাদি। এগুলোও বাণিজ্যের আওতাভুক্ত।
৬. বাণিজ্য, পণ্যের চাহিদা ও সরবরাহের মধ্যে সামঞ্জস্য বিধানের মাধ্যমে বাজারে মূল্যের ভারসাম্য বজায় রেখে জনকল্যাণ সাধন করে। তাই এভাবে জনকল্যাণ সাধনও বাণিজ্যের আওতাভুক্ত।

বাণিজ্যের আওতা বর্তমান যুগে শুধু দেশের সীমানার মধ্যেই আবদ্ধ নয়। এর পরিধি আন্তর্জাতিক সীমানা অতিক্রম করে সাগর-মহাসাগর পেরিয়ে আরও দূরদূরান্তে ছড়িয়ে পড়েছে। বাণিজ্য আজ বিশ্বের বিভিন্ন দেশকে বিনা-সূতির মালায় আবদ্ধ করে একসূত্রে গ্রথিত করে বিশ্ব-ভ্রাতৃত্বে এর নব-দিগন্তের উন্মোচন করেছে।

বাণিজ্যের প্রতিবন্ধকতা বা সমস্যাসমূহ

Hindrances of commerce

পণ্যদ্রব্য উৎপাদকের নিকট থেকে ভোক্তার নিকট প্রেরণকালে বিভিন্ন প্রকার প্রতিবন্ধকতার বা বাধার সৃষ্টি হতে পারে। এ সব প্রতিবন্ধকতাসমূহ ব্যক্তি, স্থান, সময়, ঝুঁকি, অর্থ ও প্রচার সম্পর্কিত। নিম্নে বাণিজ্যের প্রতিবন্ধাকতাসমূহের ওপর আলোকপাত করা হলো:

১. ব্যক্তিগত প্রতিবন্ধকতা (Hindrances relating to person): পণ্যের উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে প্রত্যক্ষ সম্পর্ক না থাকার ফলে বাণিজ্যের ক্ষেত্রে ব্যক্তিগত প্রতিবন্ধকতার সৃষ্টি হয়। পণ্যদ্রব্য যে স্থানে উৎপাদিত হয় সে স্থানে এর সবগুলোর চাহিদা না-ও থাকতে পারে। তাই যেখানে উক্ত পণ্যগুলো উৎপাদিত হয় না সেখানে এগুলোকে প্রেরণ করা অপরিহার্য । পণ্য-বিনিময়ের (Trade) মাধ্যমে উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে সংযোগ সৃষ্টি করে ব্যক্তিগত প্রতিবন্ধকতা দূর করা যায়।

২. স্থানগত প্রতিবন্ধতা (Hindrances relating to place): উৎপাদন স্থান ও ভাগ স্থানের মধ্যে দূরত্ব বিরাজ করলে স্থানগত প্রতিবন্ধকতা দেখা দেয়। উদাহরণস্বরূপ-কুমিল্লায় উৎপাদিত খদ্দর কাপড়ের চাহিদা যদি ঢাকায় থাকে তাহলে উভয় স্থানের মধ্যে পণ্য প্রেরণে অসুবিধা দেখা দেয়। এ ধরনের প্রতিবন্ধকতাকে স্থানগত প্রতিবন্ধকতা বলে। পরিবহনের (Transportation) মাধ্যমে উৎপাদকের নিকট থেকে ভোক্তার নিকট পণ্য পৌঁছানোর ব্যবস্থা করে স্থানগত প্রতিবন্ধকতা দূরীভূত করা যায়।

৩. **সময়গত প্রতিবন্ধকতা (Hindrances relating to time):** পণ্যদ্রব্য উৎপাদিত হওয়ার সঙ্গে সঙ্গেই সব বিক্রয় হয়ে যায় না। আবার কিছু কিছু পণ্য রয়েছে যেগুলো একটি বিশেষ মৌসুমে উৎপাদিত হয় কিন্তু এগুলোর চাহিদা থাকে সারা বছর। এরূপ উৎপাদিত পণ্য সংরক্ষণ করে রাখা অপরিহার্য। উৎপাদনের সময় থেকে আরম্ভ করে ভোক্তার হাতে পৌঁছানো পর্যন্ত যে সময়গত ব্যবধান সৃষ্টি হয় তাকেই সময়গত প্রতিবন্ধকতা বলে । গুদামজাতকরণ (Warehousing) এর মাধ্যমে সময়গত প্রতিবন্ধকতার নিরসন করে।

৪. **ঝুঁকিগত প্রতিবন্ধকতা (Hindrances relating to risk):** এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পণ্য পরিবহনকালে কিংবা গুদামে থাকাকালে অগ্নিকাণ্ড, চুরি-ডাকাতি, ঝড়তুফান, যুদ্ধবিগ্রহ ইত্যাদি কারণে পণ্য বিনষ্ট হয়ে যাওয়ার সম্ভাবনা থাকতে পারে। এররূপ অনিশ্চয়তামূলক পরিবেশ থেকেই ঝুঁকিগত প্রতিবন্ধকতার সৃষ্টি হয়। পণ্য বিনিময়ের ক্ষেত্রে বিমা (Insurance) ঝুঁকিগত প্রতিবন্ধকতা দূর করে।

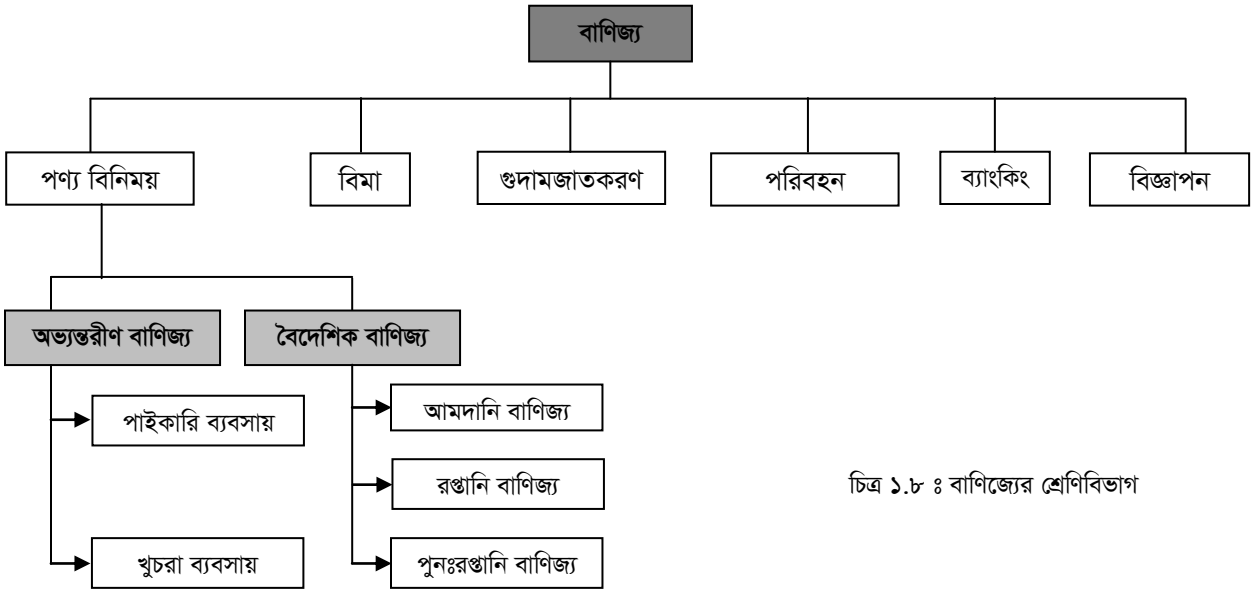
৫. **অর্থ সংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতা (Hindrances relating to finance):** একজন ব্যবসায়ীর পক্ষে সব সময় প্রয়োজনীয় অর্থ যোগাড় করা সম্ভব হয় না। আবার ধারে মাল বিক্রয় করলে সময়মত টাকা পাওয়া যায় না। এ দ্বিবিধ কারণে ব্যবসায়ীরা অর্থ সংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতার সম্মুখীন হন। অর্থের সংস্থানের মাধ্যমে ব্যাংকিং (banking) ব্যবস্থা অর্থসংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতা দূর করে।

৬. **প্রচার সংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতা (Hindrances relating to publicity):** তীব্র প্রতিযোগিতাপূর্ণ বাণিজ্যিক জগতে একজন ব্যবসায়ীকে তার উৎপাদিত বা বিক্রয়যোগ্য পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধির জন্য সম্ভাব্য ক্রেতাদের গোচরে পণ্যের উৎকর্ষতা তুলে ধরার প্রচেষ্টা চালাতে হয়। এ প্রচেষ্টা থেকেই প্রচার সংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতার সৃষ্টি হয়। পণ্য উৎপাদনের পর ক্রেতার নিকট সঠিক তথ্য পৌঁছিয়ে দিয়ে বিজ্ঞাপন () প্রচার সংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতা নিরসন করে।

বাণিজ্যের বিভিন্ন শাখা বা বিভিন্ন প্রকারের বাণিজ্য

Branches of commerce/Different kinds of commerce

উৎপাদিত পণ্যদ্রব্য বা সেবাসামগ্রী উৎপাদকের নিকট থেকে ভোক্তার নিকট পৌঁছাবার যাবতীয় কার্যাবলিই বাণিজ্য। বাণিজ্যের বিভিন্ন প্রতিবন্ধাকতা দূর করার জন্য ট্রেড, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, বিমা, ব্যাংক ও বিজ্ঞাপনের সাহায্য নেয়া হয়। এগুলোকে বাণিজ্যের বিভিন্ন শাখা বা প্রকারভেদ হিসেবে অভিহিত করা হয়ে থাকে। নিম্নের বর্ণনায় এগুলো তুলে ধরা হলো:



চিত্র ১.৮ ঃ বাণিজ্যের শ্রেণিবিভাগ

১. **পণ্য বিনিময় বা ট্রেড (Trade):** বাণিজ্যের প্রধান শাখা হচ্ছে ট্রেড বা পণ্য বিনিময়। পণ্য বণ্টনের ক্ষেত্রে উৎপাদনকারী ও ভোগকারীর মধ্যে ব্যক্তি সংক্রান্ত বাধা অপসারণ করাই এর প্রধান কাজ। পণ্য বিনিময় বা ট্রেড আবার দুপ্রকার:

- **অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য (Home trade):** দেশের অভ্যন্তরে সংঘটিত ক্রয় বিক্রয় কার্যকে অভ্যন্তরীণ বাণিজ্য বলে। এটি আবার দুভাবে সংঘটিত হয়-
  (ক) পাইকারি ব্যবসায় (Whodesale trade): এ ক্ষেত্রে উৎপাদনকারীর নিকট থেকে অধিক পরিমাণ পণ্য ক্রয় করে তা খুচরা ব্যবসায়ীর নিকট বিক্রয় করা হয়।
  (খ) খুচরা ব্যবসায় (Retail trade): যখন সরাসরি অল্প পরিমাণ পণ্য ভোক্তার নিকট বিক্রয় করা হয় তখন তাকে খুচরা ব্যবসায় বলে।
- **বৈদেশিক বাণিজ্য (Foreign trade):** দুটি দেশের মধ্যে সম্পাদিত বাণিজ্যিক কার্যক্রমকে বৈদেশিক বাণিজ্য বলে। এ ধরনের বাণিজ্য আবার তিন প্রকার-
  (ক) আমদানি বাণিজ্য (Import trade): নিজ দেশের চাহিদা পূরণের জন্য যখন অন্য কোন দেশ থেকে পণ্য ক্রয় করা হয় তখন তাকে আমদানি বাণিজ্য বলে।
  (খ) রপ্তানি বাণিজ্য (Export trade): কোনো দেশ অন্য দেশে পণ্য সামগ্রী বিক্রয় করলে এ বিক্রয় কার্যই রপ্তানি বাণিজ্য।
  (গ) পুনঃরপ্তানি বাণিজ্য (Re-export trade): পণ্য সামগ্রী বিভিন্ন দেশ থেকে আমদানি করার পর তা ভিন্ন কোনো দেশে রপ্তানি করা হলে তাকে পুনঃরপ্তানি বাণিজ্য বলে।

২. **পরিবহন (Transportation):** পরিবহন ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে স্থানগত প্রতিবন্ধকতা অপসারিত হয়। উৎপাদকের নিকট থেকে ভোক্তার নিকট পণ্যদ্রব্য পৌঁছানোর জন্য কেবল ব্যবসায়ীর উপস্থিতিই যথেষ্ট নয়। এ ক্ষেত্রে উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমেই সংযোগ রক্ষা করার দরকার হয়। পরিবহন পণ্যের এ স্থানগত উপযোগ দূর করে।

৩. **গুদামজাতকরণ (Warehousing):** গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত প্রতিবন্ধকতা নিরসন করে। ভবিষ্যত প্রয়োজনের সময় পণ্যের ব্যবহার নিশ্চিত করা এবং পণ্যের গুনগত উৎকর্ষতা বজায় রাখা কিংবা বিনষ্টের হাত থেকে পণ্য রক্ষা করার নিমিত্তে গুদাম ঘরে পণ্যদ্রব্যকে সংরক্ষণ করে রাখা হয়।

৪. **বিমা (Insurance):** পণ্য বিনিময়ের ক্ষেত্রে বিমা ঝুঁকিগত প্রতিবন্ধকতা দূর করে। মানুষের সৃষ্ট কিংবা দৈব-দুর্বিপাকের কারণে পণ্যদ্রব্যের যে ক্ষতি হওয়ার সম্ভাবনা থাকে বিমা ব্যবস্থা তা দূরীভূত করে। বিমা এমন একটি ব্যবস্থা যার মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা দুর্ঘটনার জন্য (যেমন-অগ্নিকাণ্ড, নৌ-দুর্ঘটনা, চুরি ডাকাতি ইত্যাদি) বিমা কোম্পানি থেকে চুক্তি অনুযায়ী ক্ষতিপূরণ পায়।

৫. **ব্যাংকিং (Banking):** ব্যাংক পণ্য বণ্টনের ক্ষেত্রে অর্থগত প্রতিবন্ধকতা দূর করে। ব্যবসায় চালানোর জন্য প্রচুর মূলধন প্রয়োজন হয়। ব্যাংক ব্যবসায়ীদেরকে ঋণ প্রদান করে। ফলে ব্যবসায়ীর আর্থিক সংকট দূর হয়। ব্যাংকিং ব্যবস্থার ফলে ব্যাবসা-বাণিজ্যের আর্থিক প্রতিবন্ধকতা অপসারিত হয়। অর্থ সংস্থান করে ব্যাংক আর্থিক সমস্যার সুরাহা করে।

৬. **বিজ্ঞাপন (Advertising):** বিজ্ঞাপন প্রচার সংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতা অপসারণ করে। বিজ্ঞাপন পণ্য সংক্রান্ত খবরাদি ক্রেতার গোচরে আনয়ন করে পণ্যের বাজার সম্প্রসারণ করার প্রয়াস পায়। তাই দেখা যায়, বিজ্ঞাপন ব্যবস্থার প্রচলনের মাধ্যমে পণ্যের প্রচার সংক্রান্ত অসুবিধা দূরীভূত হয়েছে।

বাণিজ্যের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা

Importance and necessity of commerce

বাণিজ্য মানব দেহের শোণিত ধারার মত অর্থনীতির রুগ্ন দেহে প্রাণ সঞ্চার করে। পণ্য দ্রব্যের বণ্টন, কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি, পণ্যের উৎকর্ষ সাধন, উৎপাদন ও ভোগের সমন্বয় সাধন ইত্যাদির মাধ্যমে বাণিজ্য একটি দেশের অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। নিম্নের আলোচনা থেকে বিষয়টি সহজেই স্পষ্ট হয়ে ওঠবে।

১. **পণ্য দ্রব্য ক্রয়-বিক্রয় (Buying and selling of goods):** উৎপাদন স্থান থেকে পণ্যদ্রব্য সংগ্রহ করে ভোগের স্থানে পৌঁছে দিয়ে বাণিজ্য মানুষের প্রভুত কল্যাণ সাধন করে। বাণিজ্যিক কার্যে নিয়োজিত ব্যক্তিরা এক স্থান থেকে পণ্য ক্রয় করে অন্যস্থানে সেগুলো বিক্রয়ের ব্যবস্থা করে এবং এভাবে পণ্যের লেনদেনে তারা গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

২. **অর্থের প্রচলনে সহায়তা (Helping to introduce money):** বাণিজ্য আধুনিকরূপে প্রকাশিত হয়েই সরাসরি পণ্য বিনিময় ব্যবস্থা অপসারণ করে অর্থের মাধ্যমে লেদেনের সুযোগ সৃষ্টি করছে। বাণিজ্যের উদ্ভব না হলে অর্থের ব্যবহার সীমিত হতে বাধ্য হতো।

৩. **শিল্পোৎপাদন সহায়তা (Helping in industrial production):** বাণিজ্য দুভাবে শিল্পের উৎপাদন কার্যে সাহায্য করে। প্রথমত, প্রয়োজনীয় কাঁচামাল, যন্ত্রপাতি ইত্যাদি সরবরাহ করে শিল্পের উৎপাদন কার্য অব্যাহত রাখে। দ্বিতীয়ত, শিল্পে প্রস্তুত পণ্যসামগ্রী ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে এসব পণ্য বিক্রয়ের অসুবিধা দূর করে।

৪. **পণ্য বিনিময়ে প্রতিবন্ধকতা দূরীকরণ (To remove hindrance in exchange of commodities):** পণ্য বিনিময় কালে বিভিন্ন প্রকার সমস্যা (যেমন-সময়গত,ঝুঁকিগত, স্থানগত ইত্যাদি) দেখা দিতে পারে। বাণিজ্য যথোপযুক্ত উপায়ে এসব সমস্যা দুরীভূত করে ব্যবসায়িক কার্যাবলিতে গতিময়তার সৃষ্টি করে।

৫. **পণ্যের উৎকর্ষ বৃদ্ধি (Developing quality of goods):** বাণিজ্য বিভিন্ন ক্রিয়াকলাপের মাধ্যমে পণ্যের উৎকর্ষ বা গুণগত মান বৃদ্ধির প্রয়াস পায়। মান নির্ধারণ, পর্যায়িতকরণ, মোড়কীকরণ, ব্যান্ড নির্ধারণ ইত্যাদি বাণিজ্যিক কার্যকলাপ পণ্যের মান বৃদ্ধিতে সহায়তা করে।

৬. **বাজার সম্প্রসারণ (Expansion of market):** বাণিজ্য দেশে ভেতরে এবং বাহিরে চাহিদা বৃদ্ধি করে এবং একই সাথে প্রয়োজনানুসারে পণ্য যোগান দিয়ে শিল্পজাত পণ্যের বাজারের পরিধি বিস্তৃত করে। বিক্রয়িকতা ও বিজ্ঞাপন এক ধরনের বাণিজ্যিক কার্যকলাপ। এ দুটি ক্রিয়াকলাপের মাধ্যমে বাজারে চাহিদা সৃষ্টি করা হয়।

৭. **উৎপাদন ও ভোগের সমন্বয় সাধন (Coordination between production and consumtion):** চাহিদা অনুসারে পণ্য উৎপাদন করার লক্ষ্যে বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানসমূহ উৎপাদকের নিকট ভোক্তার রুচি সম্পর্কিত তথ্যাদি সরবরাহ করে। ফলে উৎপাদকের পক্ষে ভোক্তার আকাঙ্ক্ষা ও চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদন করা সম্ভব হয়। এভাবে বাণিজ্যের মাধ্যমে পণ্যের উৎপাদন ও ভোগের মধ্যে সমন্বয় সাধিত হয়।

৮. **কর্মসংস্থান (Employment):** বাণিজ্যে বহুবিধ কার্য সম্পাদন করার প্রয়োজন হয় এবং এসব কার্য সুষ্ঠুভাবে প্রতিপালন করার জন্য অসংখ্য লোক নিয়োজিত। এতে কমর্কসংস্থানের সুযোগ বৃদ্ধি পায় এবং দেশের লোকজনের আয়ও বৃদ্ধি পায়। আর আয় বৃদ্ধি নিঃসন্দেহে জীবনযাত্রার মান বৃদ্ধির সহায়ক।

৯. **ব্যবসায়ে গতির সঞ্চার (Speeding up business):** বাণিজ্য মুনাফা অর্জনের পথ প্রশস্ততর করে। ফলে ব্যবসায়ীরা বাণিজ্যে আরও বেশি পরিমাণে পুঁজি বিনিয়োগে উৎসাহিত হয়। বিনিয়োগের পরিমাণ বৃদ্ধি পাওয়ার দরুন বাণিজ্যিক কার্যাবলিতে অধিকতর তৎপরতা ও গতি সঞ্চার হয়।

১০. **চাহিদার পরিপূরণ (Fulfilment of demand):** বাণিজ্য উৎপাদকের নিকট থেকে ভোক্তার নিকট পণ্য পৌঁছে দিয়ে ভোক্তার ভোগ চাহিদার পরিতৃপ্তি সাধন করে। বিনিয়োগের পরিমাণ বৃদ্ধি পাওয়ার দরুন বাণিজ্যিক কার্যাবলিতে অধিকতর তৎপরতা ও গতি সঞ্চার হয়।

১১. **আয় বৃদ্ধি (Increase of income):** বাণিজ্য একদিকে যেমন মুনাফা অর্জনের মাধ্যমে ব্যবসায়ীর আয় বৃদ্ধি করে অন্যদিকে বহু লোকের কর্মের সুযোগ সৃষ্টি করে তাদের জীবিকা নির্বাহের ব্যবস্থা করে। আয় বৃদ্ধি পাওয়ার দরুন জনগণের সুখ সমৃদ্ধিও বৃদ্ধি পায়।

১২. **বিশ্ব অর্থনীতির সমৃদ্ধি সাধন (Growth in world economy):** বাণিজ্য দেশের গন্ডি ছাড়িয়ে বিদেশের অর্থনীতিকেও প্রভাবিত করছে। ফলে উদ্ভব হয়েছে আন্তর্জাতিক বাণিজ্য। আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের দরুন বিশ্ব অর্থনীতি দিন দিন সমৃদ্ধতর হচ্ছে।

১৩. **আন্তঃআঞ্চলিক সৌহার্দ্য বৃদ্ধি (Increasing inter-regional cordiality):** বাণিজ্যের প্রসারের ফলে দেশের অভ্যন্তরে আন্তঃআঞ্চলিক সম্প্রীতি বৃদ্ধি পায়। দেশের একাংশের জনগণের সাথে অন্যান্য অংশের জনগণের সম্পর্ক স্থাপিত হয়। এর দরুন একে অপরের ভাবধারায় পুষ্ট হয়, যা সামাজিক উন্নয়নে সহায়তা করে।

১৪. **আন্তর্জাতিক সম্পর্কের উন্নয়ন (Developing international relation):** আন্তর্জাতিক বাণিজ্য প্রচলিত হওয়ার পূর্বে বিভিন্ন দেশ প্রায় বিচ্ছিন্নভাবে অবস্থান করত। কিন্তু বাণিজ্যের সম্প্রসারণশীল হস্ত পৃথিবীকে অনেক কাছে টেনেছে এবং আন্তর্জাতিক সম্পর্কের ক্ষেত্রেও এক যাগান্তকারী পরিবর্তন সাধন করেছে।

১৫. **অর্থনৈতিক উন্নয়ন (Economic development):** জনগণের আয় বৃদিধ, কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি, পণ্যের স্থানান্তর, চাহিদা ও সরবরাহের সমন্বয় সাধন, চাহিদার পরিতৃপ্তি সাধন ইত্যাদির মাধ্যমে বাণিজ্য দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে বিরাট ভূমিকা পালন করে।

বস্তুত, বাণিজ্য যে কোনো দেশের অর্থনীতির সর্বাঙ্গে সঞ্জীবনী শক্তির সৃষ্টি করে। ব্যবসায়ের সকল প্রতিবন্ধকতা নিরসন করে পণ্য ব্যবহারকারী বা ভোক্তার চাহিদা পূরণে বাণিজ্য এক অত্যাবশ্যকীয় ভূমিকায় অবতীর্ণ হয়।

পণ্য বিনিময় কী

What is trade

মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যে পণ্যদ্রব্য (বা সেবাকর্ম) উৎপাদনকারীর কাছ থেকে ক্রয় করে ভোগকাররি নিকট বিক্রয় করার কার্যই হচ্ছে ট্রেড বা পণ্য বিনিময়। পণ্য বিনিময় প্রক্রিয়ায় উৎপাদনকারী ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধানের সৃষ্টি হয়। প্রকৃতপক্ষে অধিকাংশ ক্ষেত্রেই উৎপাদকের নিকট থেকে ভোক্তার দূরত্ব এতো বেশি থেকে যে উভয়ের পক্ষে পরস্পর মিলিত হয়ে পণ্যদ্রব্য ক্রয়-বিক্রয় করা সম্ভব হয় না। উৎপাদক ও ভোক্তার এ দ্বিবিধ অসুবিধা নিরসনকল্পে যে বাণিজ্যিক ব্যবস্থার উদ্ভব হয়েছে তাকেই ট্রেড বা পণ্য বিনিময় বলে। পণ্য বিনিময় বাণিজ্যের একটি গুরুত্বপূর্ণ শাখা হিসেবে বাণিজ্যের ব্যক্তিগত প্রতিবন্ধকতা দূর করে এবং পণ্য লেনদেনের মাধ্যমে পুরো ব্যবসায় ব্যবস্থাকে প্রভাবিত করে। নিম্নে ট্রেড বা পণ্য বিনিময় সম্পর্কে তিনটি সংজ্ঞা উল্লেখ করা হলো:

Dictionary of Trade and Commerce অনুযায়ী "ট্রেড বা পণ্য বিনিময় হলো ব্যবসায় কার্যক্রমের মূল বিষয় যার সাথে পণ্য বা সেবা ক্রয়-বিক্রয় জড়িত। এটি বিক্রেতার নিকট থেকে ক্রেতার নিকট পণ্য বা সেবার হস্তান্তারে সাহায্য করে" (Trade means the final stage of business activity involving sale and purchase of goods and services. It is to facilitate transfer of goods and services from the seller to the buyer.)[৮]

শংকর প্রসাদ গুহ - এর ভাষ্যমতে, "ট্রেড এর অর্থ হলো উৎপন্ন পণ্য সামগ্রীর ক্রয়-বিক্রয়। উৎপাদানকারী ও সম্ভোগকারীর মধ্যে ব্যক্তিগত বাধ অপসারণ করে উভয়ের সংযোগ হলো ট্রেড"।[৯]

P.H. Collin- এর মতে, "পণ্য বিনিময় হলো ক্রয়-বিক্রয়ের ব্যবসায়" (Trade means business of buying and selling.)[১০]

[8] Universal Dictionary of Trade and Commerce, Vol. 1, 2018, p.241.
[9] গুহ, শংকর প্রসাদ (১৯৯২). *কোম্পানি ব্যবস্থাপনা*, পৃ. ৬৩
[10] Collin, P. H. (2006). *Dictionary of Business*, p. 308

উল্লেখিত সংজ্ঞাসমূহের আলোকে আমরা বলতে পারি, শিল্পে উৎপাদিত পণ্য বা সেবাসামগ্রী উৎপাদকের কাছ থেকে চূড়ান্ত ভোক্তার নিকট প্রেরণের লক্ষ্যে যে সব ব্যক্তিগত বাধার সম্মুখীন হতে হয় তা দূরীকরণার্থে সম্পাদিত ক্রয়-বিক্রয় কার্যকে ট্রেড বা পণ্য বিনিময় বলে।

পণ্য বিনিময়ের গুরুত্ব

Importance of trade

যে কোনো দেশের অর্থনীতিতে পণ্য বিনিময়ের গুরুত্ব অপরিসীম। পণ্য বিনিময়ের প্রসারের ফলেই উৎপাদন কার্য ত্বরান্বিত হয় এবং বণ্টন কার্যে গতিশীলতার সৃষ্টি হয়। নিম্নের আলোচনায় পণ্য বিনিময়ের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করা হলো:

- **উৎপাদনে সহায়তা (Assisting in Production):** পণ্য বিনিময়ের কারণে উৎপাদক নির্বিঘ্নে উৎপাদন কার্য চালিয়ে যেতে সক্ষম হয়। কেননা ব্যবসায়ীরা উৎপাদিত পণ্য বিক্রয় করার দায়িত্ব বহন করে এবং উৎপাদক বিক্রয়ের ঝামেলা থেকে রেহাই পায়। এভাবে পণ্য বিনিময় সারাসরি উৎপাদন কার্যে সহায়তা করছে।
- **পণ্য বিতরণে গতিময়তা (Dynamism in distribution of products):** ট্রেড বা পণ্য বিনিময় কর্ম প্রচেষ্টার মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যদ্রব্য সুষ্ঠুভাবে ব্যবহারকারী ভোক্তার নিকট বণ্টন করা সম্ভবপর হয়। পণ্য বিনিময়ের প্রচলন না হলে পণ্য বণ্টনে যে জটিলতার সৃষ্টি হতো তার কবলে পড়ে দেশের গোটা অর্থনীতি হুমড়ি খেয়ে পড়তে বাধ্য হতো।
- **চাহিদা পূরণ (Fulfiment of demand):** পণ্য বিনিময় অভ্যন্তরীণ ও বৈদেশিক প্রয়োজনে পণ্যসামগ্রী দ্রুত ভোগের উপযোগী করে তুলতে সহায়তা করে। ভোগের আকাঙ্ক্ষা পরিতৃপ্ত হওয়ায় জনগণের জীবনে স্বাচ্ছন্দ্য আসে যা জীবনযাত্রার মান বৃদ্ধির সহায়ক।
- **ঘাটতি পূরণ (Ful fillment of shortage):** দেশের এক অঞ্চলে কোনো পণ্যের ঘাটতি দেখা দিলে পণ্য বিনিময়ের মাধ্যমে সেখানে দ্রুত পণ্য প্রেরণ করা সম্ভব হয়। ফলে ঘাটতি দূরীভূত হয় এবং ঘাটতি অঞ্চলে পণ্যের আকাল পড়ার সম্ভাবনা কমে যায়। এতে আঞ্চলিক ভারসাম্যও রক্ষা পায়। বর্তমান যুগে আঞ্চলিক ভারসাম্য রক্ষায় পণ্য বিনিময়ের অবদান অনস্বীকার্য।
- **কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি (Creating employment opportunity):** পণ্য বিনিময়ের সাথে সংশ্লিষ্ট প্রতিষ্ঠানগুলো অসংখ্য লোকের চাকরির ব্যবস্থা করে দিয়েও যথেষ্ট অবদান রাখছে। এটি হাজার হাজার লোকের জীবিকার উৎস হিসেবে কাজ করে । ফলে তাদের আয় এবং জীবনযাত্রার মান বৃদ্ধি পায়।

পণ্য বিনিময়ের প্রকারভেদ

Types of trade

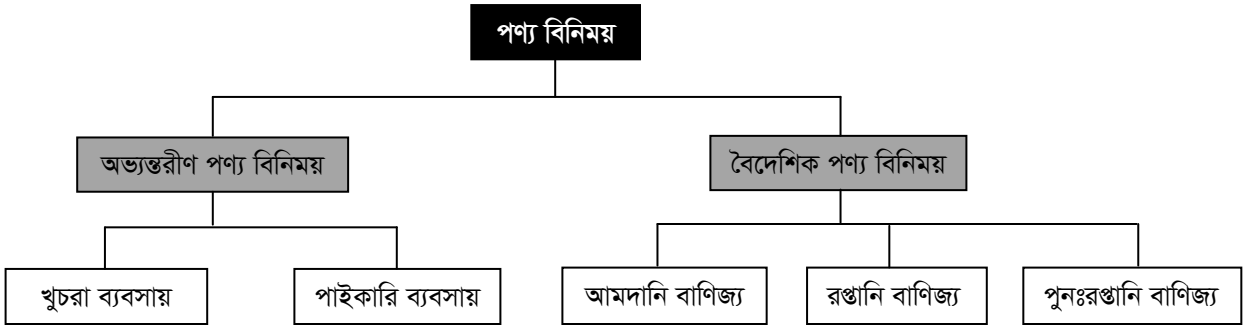
পণ্য বিনিময় প্রধানত: দুপ্রকার-

১. অভ্যন্তরীণ পণ্য বিনিময়
২. বৈদেশিক বা আন্তর্জাতিক পণ্য বিনিময়

১. **অভ্যন্তরীণ পণ্য বিনিময় (Home trade):** একই দেশের সীমানার ভেতরে থেকে যে সব ব্যবসায়িক কার্য পরিচালিত হয় তাকে অভ্যন্তরীণ পণ্য বিনিময় বলে। অভ্যন্তরীণ পণ্য বিনিময়কে দুশ্রেণিতে বিভক্ত করা যায়-

ক. পাইকারি ব্যবসায় (Wholesale business): উৎপাদকের নিকট থেকে বেশি পরিমাণে পণ্য খরিদ করার পর সেই পণ্য আবার ভোক্তার নিকট বিক্রয় না করে শুধু খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট অল্প অল্প পরিমাণে বিক্রয় করা হলে এরূপ কার্যক্রমকে পাইকারি ব্যবসায় বলে।

খ. খুচরা ব্যবসায় (Retail business): ভোক্তাদের নিকট চাহিদা মোতাবেক সরাসরি পণ্যসামগ্রী বিক্রয় করাকে খুচরা ব্যবসায় বলে।



চিত্র ১.৯: পণ্য বিনিময়ের শ্রেণিবিভাগ

২. **বৈদেশিক বা আন্তর্জাতিক পণ্য বিনিময় (Foreing trade):** বিভিন্ন দেশের মধ্যে পণ্যদ্রব্যের লেনদেনকে বৈদেশিক পণ্য বিনিময় বলে। নিজ দেশ থেকে অন্যদেশে কোন দ্রব্য বিক্রয় করা হলে কিংবা ভিনদেশ থেকে অন্যকোনো দ্রব্য নিজ দেশে কিনে আনা হলে তাকে বৈদেশিক পণ্য বিনিময় বলা হয়।

বৈদেশিক পণ্য বিনিময়কে তিন শ্রেণিতে বিভক্ত করা যায়:

ক. আমদানি বাণিজ্য
খ. রপ্তানি বাণিজ্য;
গ. পুনঃ রপ্তানি বাণিজ্য

ক. আমদানি বাণিজ্য (Import trade): বিদেশ থেকে পণ্য দ্রব্য ক্রয় করা হলে তাকে আমদানি বাণিজ্য বলে।

খ. রপ্তানি বাণিজ্য (Export trade): নিজ দেশ থেকে বিদেশে পণ্য দ্রব্য বিক্রয় করা হলে তাকে রপ্তানি বাণিজ্য বলা হয়।

গ. পুনঃ রপ্তানি বাণিজ্য (Re-export trade): পণ্য দ্রব্য বিভিন্ন দেশ থেকে আমদানি করার পর তা ভিন্ন কোনো দেশে রপ্তানি করা হলে তাকে পুনঃরপ্তানি বাণিজ্য বলে।

ব্যবসায়ের সাথে শিল্প ও বাণিজ্যের সম্পর্ক

Relation of business with indrstry and commerce

ব্যবসায় একটি ব্যাপক অর্থবোধক শব্দ। মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যে বা সেবা উৎপাদন থেকে শুরু করে ভোক্তার হাতে পৌঁছানো পর্যন্ত সকল অর্থনৈতিক কার্যকলাপই ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত। শিল্প ও বাণিজ্য উভয়ই ব্যবসায়ের দুটো শাখা। সুতরাং ব্যবসায়ের সাথে শিল্প ও বাণিজ্য গভীরভাবে সম্পর্কিত। ব্যবসায়ের সাথে শিল্প ও বাণিজ্যের সম্পর্ককে বিভিন্ন দৃষ্টিকোণ থেকে ব্যাখ্যা করা হলো:

১. **সংজ্ঞাগত সম্পর্ক (Definitional relationship):** পণ্যদ্রব্য ও সেবাসামগ্রী উৎপাদন, বণ্টন, ক্রয়বিক্রয় এবং এতদসংশ্লিষ্ট সকল অর্থনৈতিক কার্যকলাপই ব্যবসায়। শিল্প হচ্ছে পণ্যের রূপগত উপযোগ সৃষ্টির একটি প্রক্রিয়া। অন্যদিকে বাণিজ্য হচ্ছে পণ্য ও সেবাকর্ম বণ্টন ও বিনিময়ের সাথে সংশ্লিষ্ট কার্যাবলির সমষ্টি।

২. **সহায়ক সম্পর্ক (Facilitating relationship):** ব্যবসায় অত্যন্ত বিস্তৃত বিষয়। শিল্প ও বাণিজ্য ব্যবসায়েরই দুটো গুরুত্বপূর্ণ শাখা। কৃষিজাত শিল্প, প্রজনন শিল্প, নিষ্কাশন শিল্প, উৎপাদান শিল্প, সেবা পরিবেশক শিল্প, নির্মাণ শিল্প ইত্যাদি শিল্পের শাখা। বাণিজ্যের শাখা হচ্ছে পণ্য বিনময় ট্রেড, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, বিমা, ব্যাংকিং ও বিজ্ঞাপন।

৩. **কার্যগত সম্পর্ক (Functional relationship):** পণ্যদ্রব্য উৎপাদান থেকে শুরু করে বণ্টন পর্যন্ত সকল কাজই ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত। শিল্প উৎপাদনের কাজ করে এবং বাণিজ্য বণ্টনের কাজ করে থাকে।

৪. **আওতাগত সম্পর্ক (Purview relationship):** ব্যবসায়ের আওতা ব্যাপক। শিল্প, বাণিজ্য, প্রত্যক্ষ সেবাকর্ম এবং শিল্প বাণিজ্যের সহায়ক কার্যাবলি সবই ব্যবসায়ের আওতাভুক্ত।

৫. **উপযোগ বিষয়ক সম্পর্ক (Utility relationship):** মুনাফা অর্জনের লক্ষ্য নিয়ে বিভিন্ন প্রকার উপযোগ সৃষ্টি করা ব্যবসায়ের কাজ। এদের মধ্যে শিল্প রুপগত উপযোগ সৃষ্টি করে থাকে। আর বাণিজ্য ব্যক্তিগত, অর্থগত, সময়গত, ঝুঁকিগত, স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে থাকে।

৬. **লক্ষ্যগত সম্পর্ক (Objectinve oriented relationship):** জনগণের মনে পণ্যের যে চাহিদা সুপ্ত থাকে, তা পরিপুরণ করার মাধ্যমে মুনাফা অর্জনই হলো ব্যবসায়ের মূল লক্ষ্য। একই রূপ লক্ষ্যকে সামনে রেখে শিল্প ও বাণিজ্য পরিচালিত হয়।

৭. **আন্তঃনির্ভরতার সম্পর্ক (Relationship of interdependence):** ব্যবসায় এবং শিল্প-বাণিজ্য পরস্পর নির্ভরশীল। একটিকে ছাড়া অপরটি চলতে পারে না। শিল্পে পণ্য উৎপাদিত হয়। আর বাণিজ্য সেই উৎপাদিত পণ্য বণ্টনের দায়িত্বে নিয়োজিত থাকে। পক্ষান্তরে, শিল্প ও বাণিজ্যের সচলতা ব্যবসায়ের গতিময়তা বৃদ্ধি করে।

৮. **অবস্থানগত সম্পর্ক (Positional relationship):** ব্যবসায় হলো প্রকৃতপক্ষে একের মধ্যে তিন। শিল্প, বাণিজ্য ও পণ্য বিনিময়- এ তিনটি নিয়েই ব্যবসায়ের সৃষ্টি।

৯. **উন্নয়নমূলক সম্পর্ক (Developmental relationship):** শিল্প ও বাণিজ্য পণ্য উৎপাদন ও বণ্টনের মাধ্যমে ব্যবসায়ের সম্প্রসারণ ঘটায়। আর ব্যবসায় তার ক্রমপ্রসারমান শক্তির মাধ্যমে দেশের অর্থনীতিকে শক্তিশালী করে।

উপরিউক্ত আলোচনা থেকে এটা সুস্পষ্ট যে, ব্যবসায় হচ্ছে একটি বিস্তৃত ক্ষেত্র। শিল্প ও বাণিজ্য ব্যবসায়ের শাখা হিসেবে ব্যবসায়েরই দুটি গুরুত্বপূর্ণ কার্যে ব্যাপৃত রয়েছে। সুতরাং আমরা নিশ্চিতভাবে বলতে পারি, ব্যবসায়ের সাথে শিল্প ও বাণিজ্য নিবিড়ভাবে জড়িয়ে আছে।

সারসংক্ষেপ

পণ্য বিনিময়ের সাথে সংশ্লিষ্ট কার্য প্রক্রিয়াই হচ্ছে বাণিজ্য। সর্ব প্রকার পণ্যসামগ্রী জনগণের নিকট পৌঁছে দেওয়ার পদ্ধতিই হলো বাণিজ্য। উৎপাদক ও ভোক্তা যা ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে যোগাযোগ গড়ে তোলার জন্য কতিপয় আনুষঙ্গিক কার্যাবলি সম্পাদন করতে হয়। এরূপ কার্যাবলির সবগুলোই বাণিজ্যের আওতাভুক্ত। পণ্যদ্রব্য উৎপাদকের নিকট থেকে ভোক্তার নিকট প্রেরণকালে বিভিন্ন প্রকার প্রতিবন্ধকতার বা বাধার সৃষ্টি হতে পারে। এ সব প্রতিবন্ধকতাসমূহ ব্যক্তি, স্থান, সময়, ঝুঁকি, অর্থ ও প্রচার সম্পর্কিত। বাণিজ্যের বিভিন্ন প্রতিবন্ধাকতা দূর করার জন্য ট্রেড, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, বিমা, ব্যাংক ও বিজ্ঞাপনের সাহায্য নেয়া হয়। এগুলোকে বাণিজ্যের বিভিন্ন শাখা বা প্রকারভেদ হিসেবে অভিহিত করা হয়ে থাকে। বাণিজ্য মানব দেহের শোণিত ধারার মত অর্থনীতির রুগ্ন দেহে প্রাণ সঞ্চার করে। পণ্য দ্রব্যের বণ্টন, কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি, পণ্যের উৎকর্ষ সাধন, উৎপাদন ও ভোগের সমন্বয় সাধন ইত্যাদির মাধ্যমে বাণিজ্য একটি দেশের অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

ইউনিট মূল্যায়ন

১. ব্যবসায়ের সংজ্ঞা দিন। এর প্রধান বৈশিষ্ট্য ও উদ্দেশ্যগুলো আলোচনা করুন।
২. আধুনিক অর্থনীতিতে ব্যাবসায়ের গুরুত্ব বর্ণনা করুন।
৩. ব্যবসায়ের অর্থনৈতিক গুরুত্ব আলোচনা করুন।
৪. ব্যবসায়ের সাথে শিল্প ও বাণিজ্যের কী সম্পর্ক বিস্তারিত আলোচনা করুন।
৫. ব্যবসায়ের পরিধি চিত্রসহ বর্ণনা করুন।
৬. ব্যবসায়ের আওতা বিশ্লেষণ করলে দেখা যায় মানুষের প্রয়োজনের সাথে এটা সম্পর্কিত- আপনি একমত? বিস্তারিত আলোচনা করুন।
৭. ব্যবসায়ের কার্যাবলি বর্ণনা করুন।
৮. "মানুষের দৈনন্দিন কার্যাবলি প্রায় সমস্ত কিছুই ব্যবসায়ের আওতাভুক্ত।" কথাটি কতটুকু সত্য?
৯. ব্যবসায়ের প্রকৃতি কখন ব্যক্তিকেন্দ্রিক (individualistic) এবং কখন সার্বজনীন (universal) হয়?
১০. 'ঝুঁকি গ্রহণ' কে ব্যবসায়ের একটি মৌলিক বৈশিষ্ট্য হিসেবে চিহ্নিত করা হয় কেন?
১১. আপনি একটি ব্যবসায় আরম্ভ করার পূর্বে কী কী বিষয় বিবেচনা করবেন?
১২. ব্যবসায়ের শ্রেণিবিভাগ সংক্ষেপে আলোচনা করুন।
১৩. শিল্পের সংজ্ঞা দিন। এর প্রকারভেদ আলোচনা করুন।
১৪. বানিজ্য কী? বাণিজ্যের প্রতিবন্ধকতা বা সমস্যাসমূহ আলোচনা করুন।
১৫. বাণিজ্যের প্রতিবন্ধকতাসমূহ অপসারণের উপায় কী?
১৬. বাণিজ্যের বিভিন্ন শাখা সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত আলোচনা করুন।
১৭. উদাহরণসহ বিভিন্ন প্রকার বাণিজ্যের বর্ণনা দিন।
১৮. বাণিজ্যের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা বর্ণনা করুন। ব্যবসায়ের সাথে শিল্প ও বাণিজ্যের সম্পর্ক কী?
১৯. বাংলাদেশের শিল্প ও বাণিজ্য সম্পর্কে আলোচনা করুন।
২০. ট্রেড বা পণ্য বিনিময় কী? শিল্প ও বাণিজ্যের সাথে ট্রেড এর সম্পর্ক কী?
২১. ট্রেড বা পণ্য বিনিময়ের শ্রেণিবিন্যাস আলোচনা করুন।
২২. বাণিজ্য কী? বাণিজ্যের গুরুত্ব আলোচনা করুন।
২৩. আপনার একজন প্রতিবেশী একটি হাঁস-মুরগীর খামার গড়ে তুলেছে। এটা কোন প্রকার শিল্পের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা দিন।
২৪. ধানের জমি থেকে পানি নিষ্কাশনকে কোন ধরনের নিষ্কাশন শিল্প বলা যায়? কেন?
২৫. বাণিজ্যে ঝুঁকিগত প্রতিবন্ধকতার সৃষ্টি হয় কেন?