

বেপজা পাবলিক স্কুল ও কলেজ চট্টগ্রাম

২০১৯-২০ সেশনের শিক্ষার্থীদের জন্য

বিষয় : উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ১ম পত্র

৫ম অধ্যায় : পণ্য ও পণ্যের মূল্য নির্ধারণ

নমুনা প্রশ্ন-০১

প্রশ্ন : মাহিনের বাবা বেসরকারি শিল্প প্রতিষ্ঠানের ক্রয় ব্যবস্থাপক। সংসারের প্রয়োজনীয় বাজার-ঘাট করতে মোটেই সময় পান না। সংসারের কেনা কাটার প্রায় পুরোটাই মাহিনের মা করেন। চাল, ডাল ও তরি-তরকারি মা কাছের দোকান থেকেই ক্রয় করেন। কিন্তু জামা-কাপড় কিনতে গেলে মা কত দোকান ঘোরেন। মাহিন মায়ের সাথে ঘুরতে ঘুরতে ক্রান্ত হয়ে যায়। মাহিনের বাবা তাদের প্রতিষ্ঠানের প্রয়োজনীয় কাঁচামাল ও নানান উপকরণ সমসময়ই কিনছেন। কিন্তু তাকে সেজন্য এভাবে বাজারে যেতে বা ঘুরতে হয় না। সহজেই মালামাল তাদের অফিসে পৌঁছে যায়।

- | | |
|---|---|
| ক) পণ্য কী? | ১ |
| খ) পণ্যের জীবন চক্র বলতে কি বুঝায়? | ২ |
| গ) মাহিনের মা যে সকল জিনিস ক্রয় করেন তা কোন ধরনের পণ্য ব্যাখ্যা কর। | ৩ |
| ঘ) মাহিনের বাবা যে ধরনের পণ্য ক্রয় করেন তার জন্য কম সময় লাগার যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। | ৪ |

ক) উত্তরঃ কোনো বস্তুর মধ্যে যদি দৃশ্যমান উপলব্ধিযোগ্য গুণ থাকে ও তা মানুষের অভাব পূরণ বা সন্তুষ্টি বিধানে সমর্থ হয় এবং বিক্রতা কর্তৃক বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে তা ক্রেতাদের নিকট বিক্রয়ের নিমিত্তে উপস্থাপন করা যায় তবে তাকে পণ্য বলে।

খ) উত্তরঃ একটি পণ্য প্রবর্তনের পর থেকে শুরু করে এর বিক্রয় ও মুনাফার ভিত্তিতে পূর্ণতা স্তরে পৌঁছানো ও পরিশেষে বিলুপ্ত হওয়া পর্যন্ত যে সকল পর্যায় স্তর অতিক্রম করে সেই পর্যায় বা স্তরগুলোর সমন্বয়ই হচ্ছে পণ্যের জীবন চক্র।

কোনো পণ্য চিরকাল একইভাবে বাজারে টিকে থাকে না। বাজারে পণ্য প্রবর্তনের পর কোম্পানি বিজ্ঞাপন দেয় ও প্রসারমূলক কাজ চালায়। এতে বিক্রয় বাড়ে ও মুনাফা অর্জিত হয়। এরপর অন্যান্য পণ্যের সাথে প্রতিযোগিতায় লিপ্ত হয়ে এর বিক্রয় ও মুনাফা হ্রাস পায়। পর্যায়ক্রমে পণ্যের চাহিদা, বিক্রয় ও মুনাফা কমতে থাকে এবং এক পর্যায়ে চাহিদা আর থাকে না। এ

অবস্থায় কোম্পানিকে পণ্যটির উৎপাদন বন্ধ করে দিতে হয় অথবা উদ্ভাবিত বা প্রচলিত পণ্য পরিবর্তন করে নতুন পণ্য বাজারে ছাড়তে হয়। তাই দেখা যায়, পণ্য জীবনচক্রের স্তরের ভিন্নতার কারণে একটি প্রতিষ্ঠানের বিপণন কার্যক্রমেরও পরিবর্তন ঘটে।

গ) উত্তরঃ জ্ঞান-ভোগ্য পণ্য।

ঘ) উত্তরঃ জ্ঞান-শিল্প পণ্য

নমুনা প্রশ্ন-০২

প্রশ্ন : জনাব সাইহাম একজন ঘড়ি ব্যবসায়ী। ঢাকায় গুলশানে তার শোরুমটি অবস্থিত। তিনি সুইজারল্যান্ড থেকে উচ্চ, গুণগত মানসম্পন্ন ও প্রযুক্তিগতভাবে উন্নত ঘড়ি আমাদানি করেন। তার টার্গেট ফ্রেতার পণ্যকে কীভাবে উপলব্ধি করে তার ওপর নির্ভর করে তিনি ঘড়ির মূল্য নির্ধারণ করেন। ফলে তার শোরুমের ঘড়ির মূল্য অনেক বেশি হওয়া সত্ত্বেও তিনি কাক্ষিত মুনাফা অর্জনে সক্ষম হয়েছেন।

- | | |
|--|---|
| ক) প্রকৃত পণ্য কী? | ১ |
| খ) চাহিদার মূল্য স্থিতিস্থাপকতা কী? ব্যাখ্যা করো। | ২ |
| গ) উদ্দীপকে উল্লেখিত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা করো। | ৩ |
| ঘ) উদ্দীপকের জনাব সাইহাম পণ্যের মূল্য নির্ধারণে যে পদ্ধতি অনুসরণ করেন তা উল্লেখপূর্বক এর যথার্থতা মূল্যায়ন করো। | ৪ |

ক) উত্তরঃ মৌলিক ফ্রেতা ভ্যালু বা সুবিধাকে কেন্দ্র করে পণ্যের যে সামগ্রিক কাঠামো বা আকৃতি তৈরি হয় তাকে প্রকৃত পণ্য বলে।

খ) উত্তরঃ পণ্যের মূল্যের সাথে এর চাহিদায় যে পরিবর্তন হয় তাই হলো চাহিদার মূল্য স্থিতিস্থাপকতা।

কিছু পণ্যের দামের পরিবর্তন হলে ঐ পণ্যের চাহিদার পরিবর্তন হয়। অর্থাৎ, মূল্য বাড়লে চাহিদা কমে আবার মূল্য কমলে চাহিদা বাড়ে। এ ধরনের অবস্থাই হলো চাহিদার মূল্য স্থিতিস্থাপকতা। যেমন: পেঁয়াজের দাম বাড়ার ফলে এর চাহিদা ও ভোগের পরিমাণ কমে যাওয়া।

গ) উত্তরঃ জ্ঞান- বিশিষ্ট পণ্য।

ঘ) উত্তরঃ জ্ঞান- ভ্যালু ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ।

নমুনা প্রশ্ন-০৩

প্রশ্ন : “ইরা লেদার লি.” দীর্ঘদিন ধরে আধুনিক ফ্যাশনের জুতা উৎপাদন ও বিপণন করে আসছে। প্রতিষ্ঠানটি জুতার মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে ব্যয়ের সাথে নির্দিষ্ট পরিমাণ মুনাফা যোগ করে। এভাবে প্রতিষ্ঠানটি অল্পদিনের মধ্যে ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জনে সক্ষম হয়।

- | | |
|---|---|
| ক) পণ্য কী? | ১ |
| খ) শিল্পপণ্য বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। | ২ |
| গ) ‘ইরা লেদার লি.’ কর্তৃক বিপণকৃত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্য পণ্য? ব্যাখ্যা করো। | ৩ |
| ঘ) ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জনের ক্ষেত্রে ‘ইরা লেদার লি.’ কর্তৃপক্ষের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। | ৪ |

ক) উত্তরঃ অভাব এবং প্রয়োজন মেটাতে পারে এমন যা কিছু ব্যবহার বা ভোগের জন্য বাজারে উপস্থাপন করা হয় তাই পণ্য।

খ) উত্তরঃ উৎপাদন, পুনঃপ্রক্রিয়াকরণ বা ব্যবসায় ব্যবহারের জন্য যেসব পণ্য কেনা হয় তাকে শিল্পপণ্য বলে।

শিল্প পণ্য সাধারণত এক সাথে বেশি পরিমাণে কেনা যায় এভং একক প্রতি মূল্য বেশি হয়। এটি পুনরায় উৎপাদন কাজে ব্যবহার করে ভোগ উপযোগী পণ্য তৈরি করা হয়। অর্থাৎ শিল্প পণ্যের ক্রেতারা হলো উৎপাদনকারী। এসব ক্রেতার সংখ্যা ভোগ্য পণ্যের ক্রেতার তুলনায় সংখ্যায় অনেক কম। আবার, শিল্প পণ্যের বাজার একটি নির্দিষ্ট স্থানে কেন্দ্রীভূত থাকে। আর এ পণ্যের চাহিদার সাধারণত পরিবর্তন হয় না।

গ) উত্তরঃ জ্ঞানঃ শপিং পণ্য।

ঘ) উত্তরঃ জ্ঞানঃ মার্ক আপ মূল্যধারিণ পদ্ধতি।

নমুনা প্রশ্ন-০৪

‘ত্রয়ী টেইলার্স এন্ড ফেব্রিকস’ গ্রীষ্মকালে কাপড়ের মূল্য ও মেকিং চার্জ পুনঃনির্ধারণ করে। এটি বিক্রি করা সুইচের কাপড়ের ক্ষেত্রে ২০% এবং মেকিং চার্জের ওপর ৩০% ছাড় দেয়। ফলে গ্রীষ্মকালেও তাদের তৈরি করা সুইচের কাপড়ের চাহিদা বিদ্যমান থাকে। এজন্য সুইচ তৈরির কারিগরের অলস সময় কাটাতে হয় না।

- ক) অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ) “সুবিধা পণ্য নিয়মিতভাবে কেনা হয়”-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ) ‘ত্রয়ী টেইলার্স এন্ড ফেব্রিকস’ কৃত্রিম বিক্রীত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ৩
- ঘ) উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি সুইচের কাপড় বিক্রি ও মেকিং চার্জের ক্ষেত্রে যে বাড়া দিয়েছে তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪

ক) উত্তরঃ যে পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের আগে থেকে ধারণা থাকে না, অর্থাৎ ক্রেতার পণ্যটি আদৌ দেখেনি বা দেখলেও কেনার কথা কখনও ভাবেনি সে পণ্যকে অযাচিত পণ্য বলে।

খ) উত্তরঃ যেসব পণ্য ভোক্তারা অপেক্ষাকৃত কম সময় ব্যয় করে কাছাকাছি স্থান থেকে সহজে এবং তাৎক্ষণিকভাবে কিনতে চায় সেগুলোকে সুবিধা পণ্য বলে।

এগুলো ভোক্তারা নিয়মিত ও অল্প পরিমাণে কেনে। এ জাতীয় পণ্য কিনতে তেমন পরিকল্পনার প্রয়োজন হয় না। কাছাকাছি দোকান বা স্থানে সহজে এগুলো পাওয়া যায়। চাল-ডাল, বিস্কুট, সাবান ইত্যাদি হলো সুবিধা পণ্যের উদাহরণ। প্রাত্যহিক জীবনে সুবিধা পণ্য প্রয়োজন হয় বলে ভোক্তারা এসব পণ্য নিয়মিত কেনে।

গ) উত্তরঃ জ্ঞানঃ শপিং পণ্য।

ঘ) উত্তরঃ মৌসুমী বাড়া।

নমুনা প্রশ্ন-০৫

‘ওরাকল টেকনোলজি লি.’ পেন ড্রাইভ উৎপাদন করে। উক্ত পেন-ড্রাইভের মোট স্থায়ী ব্যয় ৮,০০,০০০ টাকা, প্রতিটি পেন ড্রাইভের পরিবর্তনশীল ব্যয় ২০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ পেনড্রাইভ বিক্রির লক্ষ্যমাত্রা ধার্য করেছে ৪০,০০০টি। এজন্য উক্ত প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপক ২০,০০,০০০ টাকা বিনিয়োগ করেন এবং বিক্রির ওপর টার্গেট মুনাফা ১০% ধার্য করে পেন ড্রাইভের মূল্য নির্ধারণ করে।

- ক) বিশিষ্ট পণ্য কী? ১
- খ) “ভোগ্যপণ্যের ক্রেতার সংখ্যা বেশি”- ব্যাখ্যা করো। ২
- গ) প্রতিটি পেন ড্রাইভের বিক্রয়মূল্য নির্ণয় করো। ৩
- ঘ) উদ্দীপকে উল্লিখিত তথ্যের ভিত্তিতে পেন ড্রাইভের ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয়পূর্বক তোমার মতামত ব্যক্ত করো। ৪

ক) উত্তরঃ যেসব পণ্য আধুনিক প্রযুক্তিতে তৈরি, পৃথক বৈশিষ্ট্যসম্পন্ন এবং ব্যান্ড ইমেজ যুক্ত, সেসব পণ্যকে বিশিষ্ট পণ্য বলে।

খ) উত্তরঃ ভোগ্যপণ্য বলতে ঐ সব পণ্যকে বোঝায় যেগুলো ক্রেতারা ব্যক্তিগত বা পারিবারিক ভোগের জন্য কিনে থাকে।

ভোগ্যপণ্য সবাই ভোগ করে। মানুষ তার প্রয়োজনেই এটি করে থাকে। আর মানুষের ভোগের জন্যই সব পণ্য তৈরি করা হয়।

তাহাড়া ভোক্তারা পৃথিবীর সব জায়গায় ছড়িয়ে ছিটিয়ে থাকে। তাই ভোগ্যপণ্যের ক্রেতারা সংখ্যা অনেক বেশি হয়।

গ) উত্তরঃ কোনো পণ্য বা সেবা দেওয়ার জন্য বিক্রেতা ক্রেতার কাছ থেকে অর্থ আদায় করে সেটিই ঐ পণ্য বা সেবার বিক্রয়মূল্য।

পণ্য বা সেবার ক্রয়মূল্য কিংবা মোট উৎপাদন ব্যয়ের সাথে ওরাকল টেকনোলজি লি. এর প্রত্যাশিত মুনাফা যোগ করে বিক্রয়মূল্য নির্ণয় করা যায়।

‘ওরাকল টেকনোলজি লি.’ এর পেন ড্রাইভ উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান।

প্রতিষ্ঠানটির-

পরিবর্তনশীল ব্যয়= ২০ টাকা (এককপ্রতি)

মোট স্থায়ী ব্যয়= ৮,০০,০০০ টাকা।

মোট প্রত্যাশিত বিক্রির পরিমাণ=৪০,০০০একক।

এবং মোট বিনিয়োগের পরিমাণ= ২০,০০,০০০ টাকা।

এবং বিক্রির ওপর মুনাফার হার=১০%

∴প্রতিষ্ঠানটির এককপ্রতি উৎপাদন ব্যয়

$$= \text{একক প্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয়} + \frac{\text{মোট স্থায়ী ব্যয় (টাকা)}}{\text{মোট বিক্রির পরিমাণ (একক)}}$$

$$= ২০ + \frac{৮,০০,০০০}{৪০,০০০} \text{ টাকা}$$

$$= ২০ + ২০ \text{ টাকা}$$

$$= ৪০ \text{ টাকা।}$$

এখন প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত পণ্যের এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য নিচের সূত্রটির সাহায্যে বের করা সম্ভব।

∴প্রতিষ্ঠানটির এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য

$$= \text{একক প্রতি উৎপাদন ব্যয়} + \frac{\text{প্রত্যাশিত মুনাফার হার} \times \text{বিনিয়োগকৃত মূলধন}}{\text{প্রত্যাশিত বিক্রির পরিমাণ}}$$

$$= (৪০ + \frac{০.১০ \times ২০,০০,০০০}{৪০,০০০}) \text{ টাকা}$$

$$= ৪০ + ৫ \text{ টাকা।}$$

$$= ৪৫ \text{ টাকা।}$$

∴‘ওরাকল টেকনোলজি লি.’-এর একক প্রতি পেন ড্রাইভের বিক্রয়মূল্য ৪৫ টাকা।

ঘ) উত্তরঃ ভারসাম্য বিন্দু হলো এমন একটি অবস্থা যেখানে প্রতিষ্ঠানের মোট আয় ও মোট ব্যয় সমান হয়। এ বিন্দুর থেকে পণ্য বিক্রির পরিমাণ কম হলে কোম্পানির লোকসান হবে। অন্যদিকে, এর থেকে পণ্য বিক্রির পরিমাণ বেশি হলে কোম্পানির মুনাফা অর্জিত হবে।

এখানে, ওরাকল টেকনোলজি লি. এর মোট স্থায়ী ব্যয়= ৮,০০,০০০ টাকা।

একক প্রতি বিক্রয়মূল্য=৪৫ টাকা(গ থেকে পাওয়া)

একক প্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয়=২০ টাকা।

∴ প্রতিষ্ঠানটির ভারসাম্য বিন্দু

$$= \frac{৮,০০,০০০}{৪৫-২০} \text{ একক}$$

$$= \frac{৮,০০,০০০}{২৫} \text{ একক}$$

$$= ৩২,০০০ \text{ একক।}$$

ওয়াকল টেকনোলজি লি. এর ভারসাম্য বিন্দু হচ্ছে ৩২,০০০ একক। অর্থাৎ প্রতিষ্ঠানটির পেন ড্রাইভ বিক্রি যদি ৩২,০০০ এককের কম হয়, তবে লোকসান হবে। আর যদি মুনাফা অর্জন করতে চায় তাহলে প্রতিষ্ঠানটিকে ৩২,০০০ এককের বেশি পেন ড্রাইভ বিক্রি করতে হবে।