

বেপজা পাবলিক স্কুল ও কলেজ চট্টগ্রাম

২০১৯-২০ সেশনের শিক্ষার্থীদের জন্য

বিষয় : উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ২য় পত্র

৬ষ্ঠ অধ্যায় : পণ্য বন্টন প্রণালি

নমুনা প্রশ্ন-০১

প্রশ্ন : রাকিব টেক্সটাইল মিল উল্লম্বমানের প্যান্টের কাপড় তৈরি করে। তাদের উৎপাদিত কাপড়ের অধিকাংশ নির্দিষ্ট কয়েকটি গার্মেন্টস ফ্যাক্টরিতে সরবরাহ করা হয়। আবার কিছু কাপড় প্রতিষ্ঠানটি ডিলারের মাধ্যমে স্থানীয় বাজারে সরবরাহ করে। সেখান থেকে স্থানীয় টেইলার্স মালিকরা কাপড় কিনে পণ্য তৈরি করে বিক্রি করে।

- ক) বন্টন প্রণালি কী? ১
- খ) “দালালরা পণ্যের মালিকানা স্বত্ব নেয় না”-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ) উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি তাদের উৎপাদিত অধিকাংশ কাপড় গার্মেন্টস ফ্যাক্টরিতে সরবরাহ করার জন্য কোন ধরনের বন্টন প্রণালি ব্যবহার করে তা উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ) উদ্দীপকে উল্লিখিত টেইলার্স মালিক কোন ধরনের ক্রেতা তা উল্লেখপূর্বক স্থানীয় বাজার থেকে পণ্য কেনার যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

ক) উত্তরঃ উৎপাদিত পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় যে সমস্ত ব্যক্তি, সংগঠন ও মধ্যস্থ ব্যবসায়ী জড়িত, তাদেরকে সম্মিলিতভাবে বন্টন প্রণালি বলে।

খ) উত্তরঃ যে সকল মধ্যস্থ ব্যবসায়ী ক্রেতা-বিক্রেতার মধ্যে সংযোগ স্থাপন করে কমিশনের বিনিময়ে পণ্য দ্রব্য কেনা বেচার চুক্তি করতে সহায়তা করে তাদেরকে দালাল বলে।

দালাল কখনও পণ্যের মালিকানা নেয় না। এরা শুধু ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে সংযোগ ঘটিয়ে পণ্যের লেনদেনে সহায়তা করে।

দালাল চুক্তি অনুযায়ী ক্রেতা বা বিক্রেতা অথবা উভয়ের কাছ থেকে কমিশন পেয়ে থাকে। কিন্তু তারা পণ্যের মালিকানা নেয় না।

গ) উত্তরঃ জ্ঞান- শূন্যস্তর বিশিষ্ট বন্টন প্রণালি।

ঘ) উত্তরঃ জ্ঞান- শিল্প পণ্যের ক্রেতা

নমুনা প্রশ্ন-০২

প্রশ্ন : জনাব রহিম তার উৎপাদিত শস্য স্থানীয় বাজারে ১০ টাকা কেজি দরে ফড়িয়াদের কাছে বিক্রি করেন। ফড়িয়ারা আবার ঢাকার পাইকারদের কাছে বিক্রি করে। পাইকাররা খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে বিক্রি করে। এভাবে নানা হতা ঘুরে যখন ঐ শস্য ভোক্তাদের কাছে আসে তখন তারা ৪৫ টাকা কেজি দরে কেনে। অথচ উৎপাদনকারী কৃষক মূল্য প্রাপ্তি থেকে বঞ্চিত হন।

- | | |
|--|---|
| ক) কৃষিজাত পণ্য কী? | ১ |
| খ) পাইকারী ব্যবসায় বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। | ২ |
| গ) জনাব রহিম কোন ধরনের বন্টন প্রণালি ব্যবহার করেন? ব্যাখ্যা করো। | ৩ |
| ঘ) আমাদের দেশের কৃষকদের উৎপাদিত পণ্যের ন্যায্যমূল্য না পাওয়ার কারণ যথাযথভাবে মূল্যায়ন করো। | ৪ |

ক) উত্তরঃ যেসব পণ্যসামগ্রী, ভূমি, নদী, সমুদ্র, খনি, বনভূমি প্রভৃতি প্রাকৃতিক উৎস থেকে আহরণ করে সরাসরি ভোগ করা যায় সেগুলোকে কৃষিজাত পণ্য বলে।

খ) উত্তরঃ উৎপাদনকারীর কাছ থেকে বেশি পরিমাণে পণ্য বা সেবা কেনার পর খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে স্বল্প পরিমাণে বিক্রির যাবতীয় কাজকে পাইকারি ব্যবসায় বলে।

পাইকাররা সাধারণত দুই-একটি সারির পণ্য নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করে। যেমন: কাপড়, কাগজ, মসলা, চাল, ভোজ্য তেল প্রভৃতি। এদের কাছে বিভিন্ন পণ্যের সম্ভার থাকে না। তবে এরা সাধারণ বেশি পরিমাণে পণ্য কেনা-বেচার কাজে লিপ্ত থাকে।

গ) উত্তরঃ জ্ঞান- তিনস্তর বন্টন প্রণালি।

বন্টন প্রণালিটা হবে----

উৎপাদক----ফড়িয়া---পাইকার--খুচরা ব্যবসায়ী---ভোক্তা।

ঘ) উত্তরঃ জ্ঞান- মধ্যস্থব্যবসায়ী ।

মধ্যস্থব্যবসায়ীর আধিক্যের কারণে কৃষকরা ন্যায্যমূল্য কেন পায়না সেটি ব্যাখ্যা করবে ।

নমুনা প্রশ্ন-০৩

প্রশ্ন : এস এন্টারপ্রাইজ এ দেশের একটি নামকরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান । তারা নিজেরা কোনো পণ্য উৎপাদন করে না তবে এরা বাংলাদেশ থেকে পণ্য বিদেশে রপ্তানিতে এবং বিদেশ থেকে পণ্য বাংলাদেশে আমদানিতে সহায়তা করে । এ কাজগুলো তারা কমিশনের বিনিময়ে করে থাকে । ভবিষ্যতে প্রতিষ্ঠানটি এর আয়তন বাড়াবে এবং এরা শেয়ার, ঋণপত্র প্রভৃতি বিক্রির দায়ভারও নেবে ।

- | | |
|---|---|
| ক) বন্টন প্রণালি কাকে বলে? | ১ |
| খ) ফ্যাক্টর কী? ব্যাখ্যা করো । | ২ |
| গ) এস এন্টারপ্রাইজ কে কী ধরনের মধ্যস্থব্যবসায়ী বলা যেতে পারে? ব্যাখ্যা করো । | ৩ |
| ঘ) ভবিষ্যতে প্রতিষ্ঠানটির নতুনভাবে আবির্ভাবের সিদ্ধান্তটি মূল্যায়ন করো । | ৪ |

ক) উত্তরঃ উৎপাদিত পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় যে সব ব্যক্তি, সংগঠন ও মধ্যস্থব্যবসায়ী জড়িত, তাদের কার্যক্রমকে সম্মিলিতভাবে বন্টন প্রণালি বলে ।

খ) উত্তরঃ উৎপাদনকারী বা বিক্রেতা তাদের আইনগত ঝামেলা এড়ানোর জন্য যে সকল প্রতিনিধি নিয়োগ করে, তারাই ফ্যাক্টর ।

এরা আইনগত বিষয়ে দক্ষ হয় এবং বকেয়া আদায়ের জন্য প্রয়োজনে আদালতের শরণাপন্ন হয় । উৎপাদকারী বা বিক্রেতা প্রায় ক্ষেত্রেই নানান ধরনের আইনগত সমস্যার মুখে পড়তে পারে । প্রধানত সেসব আইনি ঝামেলা থেকে মুক্ত হতেই ফ্যাক্টরদের নিয়োগ করা হয় । এরা কমিশন বা নির্দিষ্ট টাকার বিনিময়ে কাজ করে ।

গ) উত্তরঃ জ্ঞানঃ ক্লিয়ারিং ও ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট ।

ঘ) উত্তরঃ জ্ঞানঃ দায় গ্রাহক।

যারা পাবলিক লিমিটেড কোম্পানির সাথে চুক্তির মাধ্যমে শেয়ার ও ঋণপত্র বিক্রির ব্যবস্থা করে তারাই হলো দায় গ্রাহক।

নমুনা প্রশ্ন-০৪

ঢাকা ক্লোথ স্টোর এর স্বত্বাধিকারী জনাব আরিফ সিরাজগঞ্জ থেকে লুঙ্গি ও গামছা এনে ইসলামপুরের বিভিন্ন ব্যবসায়ীর কাছে বিক্রি করেন। তিনি এ কাজে নিজস্ব ট্রাক ব্যবহার করেন। ফলে জনাব আরিফ ব্যবসায়ে দীর্ঘণীয় সাফল্য পাচ্ছেন। বর্তমানে তিনি একটি বাণিজ্যিক ব্যাংক থেকে ঋণ নিয়ে ব্যবসা সম্প্রসারণের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।

- ক) ভোগ্য পণ্য কী? ১
- খ) শিল্পপণ্যের বন্টন প্রণালি ক্ষুদ্র হয় কেন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ) উদ্দীপকের জনাব আরিফ নিজস্ব ট্রাক ব্যবহারের মাধ্যমে যে ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন তা ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ) “বাণিজ্যিক ব্যাংক বন্টনসংক্রান্ত কাজ সম্পাদনের মাধ্যমে পণ্য বিপণনে সহায়তা করে”- মধ্যস্থব্যবসায়ীর ধরন উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা করো। ৪

ক) উত্তরঃ ক্রেতারা ব্যক্তিগত বা পারিবারিক ভোগের জন্য যেসব পণ্য কেনেন সেগুলোকে ভোগ্য পণ্য বলে।

খ) উত্তরঃ শিল্প পণ্যের ক্রেতারা সংখ্যা কম হওয়ায় এ পণ্যের বন্টন প্রণালি ক্ষুদ্র উৎপাদকারীর সংখ্যা সীমিত হওয়ায় এর বন্টন প্রণালি দীর্ঘ হওয়ার প্রয়োজন নেই। তাছাড়া একটি নির্দিষ্ট এলাকায় এসব শিল্পপণ্যের ক্রেতারা অবস্থান করেন। তাই সরবরাহকারীর মধ্যস্থব্যবসায়ীদের সহায়তা ছাড়াই শিল্পপণ্যের ক্রেতাদের কাছে পণ্য সরবরাহ করতে পারে। এজন্য শিল্প পণ্যের বন্টন প্রণালি ক্ষুদ্র হয়।

গ) উত্তরঃ জ্ঞানঃ স্থানগত উপযোগ।

ঘ) উত্তরঃ জ্ঞানঃ কার্যভিত্তিক মধ্যস্থব্যবসায়ী।

বাণিজ্যিক ব্যাংক কিভাবে বন্টন সংক্রান্ত কার্য সম্পাদনের মাধ্যমে পণ্য বিপণনে সহায়তা করে সেটি আলোচনা করবে।

নমুনা প্রশ্ন-০৫

জনাব আলম পার্বত্য চট্টগ্রামের বিভিন্ন স্থান থেকে ফড়িয়াদের মাধ্যমে আনারস সংগ্রহ করে ঢাকার খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে বিক্রি করেন। তিনি কাঁচা-পাকা ও ছোট-বড় আনারস বাছাই না করে প্রতিশত আনারস ১,৫০০ টাকা দরে বিক্রি করেন। যদিও ভালো মানের আনারস প্রতি শত ২,৫০০ টাকা দরে বিক্রি করা সম্ভব ছিল। আনারসের উপযুক্ত মূল্য না পেয়ে তিনি আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হন।

ক) কৃষিজাত পণ্য কী?

১

খ) “ব্যক্তিক বিক্রয় নতুন পণ্য পরিচিতিকরণের মোক্ষম হাতিয়ার”-ব্যাখ্যা করো।

২

গ) জনাব আলম কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী? ব্যাখ্যা করো।

৩

ঘ) জনাব আলমের আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হওয়ার পেছনে কোন সমস্যাটি দায়ী বলে তুমি মনে করো?

যুক্তিসহ মতামত দাও।

৪

ক) উত্তরঃ যেসব পণ্য কৃষিক্ষেত্রে উৎপাদিত হয় সেগুলোকে কৃষিজাত পণ্য বলে। যেমন- ধান, পাট, গম, যব প্রভৃতি হলো কৃষিজাত পণ্য।

খ) উত্তরঃ সম্ভাব্য পণ্য কৃষিক্ষেত্রে উৎপাদিত হয় সেগুলোকে কৃষিজাত পণ্য সম্পর্কিত তথ্য উপস্থাপন করে। ক্রেতাকে উক্ত পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের ধারণা এবং জ্ঞান খুব কম থাকে। তাই নতুন পণ্যের গুণাগুণ, প্রকৃতি, ব্যবহার বিধি প্রভৃতি সম্পর্কে ক্রেতাদের জানাতে হয়। তাছাড়া পণ্যটি সম্পর্কে ক্রেতাদের অভিমতও জানা প্রয়োজন হয়। ব্যক্তিক বিক্রয়ে বিক্রয়কর্মী সরাসরি উপস্থিত হয়ে তথ্য সংগ্রহ ও সরবরাহ করতে পারে। তাই বলা যায়, ব্যক্তিক বিক্রয় নতুন পণ্য পরিচিতিকরণের মোক্ষম হাতিয়ার।

গ) উত্তরঃ পাইকারি ব্যবসায়ী।

ঘ) উত্তরঃ পর্যায়িতকরণ না করা।

পূর্ব নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন ভাগে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে।