



কম্পিটেন্সি বেজড লার্নিং ম্যাটেরিয়ালস (সিবিএলএম)

## এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট

লেভেল - ০৪

মডিউল শিরোনামঃ বেসিক এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ব্যাখ্যা করণ  
(Module: Interpreting Basics of Entrepreneurship)

মডিউল কোড: CBLM-OU-INF-ED-01-L4-V1



জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ  
প্রধান উপদেষ্টার কার্যালয়,  
গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার



## কপিরাইট

জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ,  
প্রধান উপদেষ্টার কার্যালয়।  
১১-১২ তলা, বিনিয়োগ ভবন  
ই-৬/বি, আগারগাঁও, শের-ই-বাংলা নগর, ঢাকা-১২০৭  
ইমেইল: [ec@nsda.gov.bd](mailto:ec@nsda.gov.bd)  
ওয়েবসাইট: [www.nstda.gov.bd](http://www.nstda.gov.bd)  
ন্যাশনাল স্কিলস পোর্টাল: <http://skillsportal.gov.bd>

এই কম্পিটেন্সি বেজড লার্নিং ম্যাটেরিয়ালটির (সিবিএলএম) স্বত্ব জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (এনএসডিএ) এর নিকট সংরক্ষিত। এনএসডিএ-এর যথাযথ অনুমোদন ব্যতীত অন্য কেউ বা অন্য কোন পক্ষ এ সিবিএলএমটির কোন রকম পরিবর্তন বা পরিমার্জন করতে পারবে না।

“বেসিক এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ব্যাখ্যা করণ” সিবিএলএমটি এনএসডিএ কর্তৃক অনুমোদিত এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট লেভেল-৪ অকুপেশনের কম্পিটেন্সি স্ট্যান্ডার্ড ও কারিকুলামের ভিত্তিতে প্রণয়ন করা হয়েছে। এতে এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট লেভেল-৪ স্ট্যান্ডার্ডটি বাস্তবায়নের জন্য প্রয়োজনীয় তথ্য সন্নিবেশিত হয়েছে

এ ডকুমেন্টটি সংশ্লিষ্ট বিশেষজ্ঞ প্রশিক্ষক/পেশাজীবীর দ্বারা এনএসডিএ কর্তৃক প্রণয়ন করা হয়েছে।

এনএসডিএ স্বীকৃত দেশের সকল সরকারি-বেসরকারি-এনজিও প্রশিক্ষণ প্রতিষ্ঠানে এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট লেভেল-৪ কোর্সের দক্ষতা ভিত্তিক প্রশিক্ষণ বাস্তবায়নের জন্য এ সিবিএলএমটি ব্যবহার করতে পারবে।



----- তারিখে অনুষ্ঠিত ----- কর্তৃপক্ষ সভায় অনুমোদিত।



## সক্ষমতাভিত্তিক শিখন উপকরণ ব্যবহার নির্দেশিকা

এই মডিউলে প্রশিক্ষণ উপকরণ ও প্রশিক্ষণ কার্যক্রম সম্পর্কে বলা হয়েছে। এই কার্যক্রমগুলো প্রশিক্ষণার্থীকে সম্পন্ন করতে হবে। এই মডিউল সফলভাবে শেষ করলে আপনি বেসিক এন্ট্রাপ্রিনিউরশিপ ব্যাখ্যা করার জন্য মৌলিক জ্ঞান অর্জন করতে পারবেন। এছাড়াও উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া, উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা, CMSME ব্যাখ্যা করা, গ্রীণ ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করার জন্য প্রয়োজনীয় দক্ষতা অর্জন করতে পারবেন। একজন দক্ষ উদ্যোক্তার জন্য যে প্রয়োজনীয় জ্ঞান ও ইতিবাচক মনোভাব প্রয়োজন তা এই মডিউলে অন্তর্ভুক্ত রয়েছে।

এই মডিউলে বর্ণিত শিখনফল অর্জনের জন্য আপনাকে ধারাবাহিকভাবে শিক্ষা কার্যক্রম সম্পন্ন করতে হবে। এইসব কার্যক্রম একটি নির্দিষ্ট শ্রেণীকক্ষে বা অন্যত্র সম্পন্ন করা যেতে পারে। বর্ণিত শিখনফল তথা জ্ঞান ও দক্ষতা অর্জনের জন্য এসব কার্যক্রমের পাশাপাশি সংশ্লিষ্ট অনুশীলনও সম্পন্ন করতে হবে।

শিখন কার্যক্রমের ধারা জানার জন্য "শিখন কার্যক্রম" অংশটি অনুসরণ করুন। ধারাবাহিকভাবে জানার জন্য সূচিপত্র, তথ্যপত্র, কার্যক্রম পত্র, শিখন কার্যক্রম, শিখনফল এবং উত্তরপত্রে পৃষ্ঠা নম্বর ব্যবহার করা হয়েছে। নির্দিষ্ট পাঠের সাথে সঠিক সহায়ক উপাদান সম্পর্কে জানার জন্যে শিখন কার্যক্রম অংশটি দেখতে হবে। এই শিখন কার্যক্রম অংশ আপনার সক্ষমতা অর্জন অনুশীলনের রোডম্যাপ হিসাবে কাজ করে।

তথ্যপত্রটি পড়ুন। এতে কার্যক্রম সম্পর্কে সঠিক ধারণা এবং সুনির্দিষ্টভাবে কাজ করার ধারণা পাওয়া যাবে। 'তথ্যপত্রটি' পড়া শেষ করে 'সেলফ চেক শীট' এ উল্লিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। শিখন গাইডের তথ্যপত্রটি অনুসরণ করে 'সেলফ চেক শীট' সমাপ্ত করুন। 'সেলফ চেক' শীটে দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর সঠিক হয়েছে কি না তা জানার জন্য 'উত্তর পত্র' দেখুন।

জব শীটে নির্দেশিত ধাপ অনুসরণ করে যাবতীয় কার্য সম্পাদন করুন। এখানেই আপনি নতুন সক্ষমতা অর্জনের পথে আপনার নতুন জ্ঞান কাজে লাগাতে পারবেন।

এই মডিউল অনুযায়ী কাজ করার সময় নিরাপত্তা বিষয়টি সম্পর্কে সচেতন থাকবেন। কোনো প্রশ্ন থাকলে ফ্যাসিলিটেরকে প্রশ্ন করতে সংকোচ করবেন না।

এই শিখন গাইডে নির্দেশিত সকল কাজ শেষ করার পর অর্জিত সক্ষমতা মূল্যায়ন করে নিশ্চিত হবেন যে, আপনি পরবর্তী মূল্যায়নের জন্য কতটুকু উপযুক্ত। প্রয়োজনীয় সব সক্ষমতা অর্জন হয়েছে কিনা তা জানার জন্য মডিউলের শেষে সক্ষমতা মান এর একটি চেকলিস্ট দেওয়া হয়েছে। এই তথ্যটি কেবলমাত্র আপনার নিজের জন্য।



## সূচীপত্র

কপিরাইট .....	i
সক্ষমতাভিত্তিক শিখন উপকরণ ব্যবহার নির্দেশিকা .....	v
মডিউল কন্টেন্ট .....	১
<b>শিখনফল (Learning Outcome)- ১ : উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দিতে পারবেন.....</b>	<b>২</b>
শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -১ : উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া.....	৩
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet): ১: উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া.....	৪
সেলফ চেক (Self-Check)- ১: উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া.....	১৩
উত্তরপত্র (Answer Key)-১: উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া .....	১৪
অ্যাকিভিটি শিট ১.১: ব্যবসা চক্র ব্যাখ্যা করুন.....	১৬
অ্যাকিভিটি শিট ১.২: নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করুন .....	১৭
অ্যাকিভিটি শিট ১.৩: ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা বিষয় ব্যাখ্যা করুন.....	১৮
<b>শিখনফল (Learning Outcome)- ২ : উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করতে পারবে .....</b>	<b>১৯</b>
শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -২ : উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা .....	২০
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet): ২: উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা.....	২১
উত্তরপত্র (Answer Key)-২: উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা.....	২৭
অ্যাকিভিটি শিট ২.১: উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করার জন্য স্ব-মূল্যায়ন করুন.....	২৯
<b>শিখনফল (Learning Outcome)- ৩ : CMSME ব্যাখ্যা করতে পারবেন .....</b>	<b>৩০</b>
শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -৩ : CMSME ব্যাখ্যা করা .....	৩১
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet): ৩: CMSME ব্যাখ্যা করা.....	৩২
সেলফ চেক (Self-Check)- ৩: CMSME ব্যাখ্যা করা .....	৩৯
উত্তরপত্র (Answer Key)-৩: CMSME ব্যাখ্যা করা .....	৪০
অ্যাকিভিটি শিট ৩.১: ব্যবসা সেক্টরসমূহ চিহ্নিত করুন.....	৪১
অ্যাকিভিটি শিট ৩.২: ই-কমার্স ব্যবসাসমূহ চিহ্নিত করুন.....	৪২
<b>শিখনফল (Learning Outcome)- ৪ : গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে .....</b>	<b>৪৩</b>
শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -৪ : গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা.....	৪৪
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet): ৪: গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা.....	৪৫
সেলফ চেক (Self-Check)- ৪: গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা.....	৫১
উত্তরপত্র (Answer Key)-৪: গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা .....	৫২
অ্যাকিভিটি শিট ৪.১: কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস প্রয়োগ পরিকল্পনা করুন.....	৫৩
অ্যাকিভিটি শিট ৪.২: ব্যবসার ধরণের উপর ভিত্তি করে 3R চিহ্নিত করুন .....	৫৪
<b>দক্ষতা পর্যালোচনা (Review of Competency) .....</b>	<b>৫৫</b>



## মডিউল কন্টেন্ট

ইউ ও সি শিরোনাম	বেসিক এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ব্যাখ্যা করা। (Interpret Basics of Entrepreneurship)
ইউ ও সি কোড	OU-INF-ED-01-L4-V1
মডিউল শিরোনাম	বেসিক এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ব্যাখ্যা করণ
মডিউলের বর্ণনা	বেসিক এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ব্যাখ্যা করার জন্য প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা ও আচরণ (কেএসএ) সম্পর্কিত কাজগুলো এই মডিউল এ অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে। এছাড়াও উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া, উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা, CMSME ব্যাখ্যা করা, গ্রীণব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করার জন্য প্রয়োজনীয় দক্ষতা এই মডিউলে অন্তর্ভুক্ত রয়েছে।
নমিনাল সময়	৩০ ঘন্টা
শিখনফল	মডিউলটির প্রাকটিস শেষ করার পর প্রশিক্ষার্থীরা নিম্ন বর্ণিত জব গুলো করতে সমর্থ হবেন- ১. উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দিতে পারবেন ২. উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করতে পারবেন ৩. CMSME ব্যাখ্যা করতে পারবেন ৪. গ্রীণ ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবেন

## এ্যাসেসমেন্ট ক্রাইটেরিয়া (Assessment Criteria)

১. উদ্যোক্তা এবং IGA সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে
২. উদ্যোক্তার সুবিধা নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে
৩. ব্যবসা চক্র বিষয়ে ব্যাখ্যা করা হয়েছে
৪. নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে
৫. ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে
৬. উদ্যোক্তাদের বৈশিষ্ট্য চিহ্নিত করা হয়েছে
৭. অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার ভূমিকা চিহ্নিত করা হয়েছে
৮. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়ন করা হয়েছে
৯. CMSME বিষয়ে সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে
১০. ব্যবসার সেক্টরসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে
১১. ব্যবসার নৈতিকতা ব্যবসার ধরন অনুযায়ী ব্যাখ্যা করা হয়েছে
১২. ই-কমার্স ব্যবসা শিল্পনীতি অনুযায়ী চিহ্নিত করা হয়েছে
১৩. ব্যবসায় ব্যর্থতা এবং সাফল্যের কারণগুলি ব্যাখ্যা করা হয়েছে
১৪. গ্রীণ ব্যবসা সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে
১৫. কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস প্রয়োগ করা হয়েছে
১৬. ব্যবসার ধরনের উপর ভিত্তি করে 3R চিহ্নিত করা হয়েছে
১৭. সহায়তাকারী সংস্থাসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে

## শিখনফল (Learning Outcome)- ১ : উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দিতে পারবেন

এ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উদ্যোক্তা এবং IGA সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে;</li> <li>২. উদ্যোক্তার সুবিধা নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে;</li> <li>৩. ব্যবসা চক্র বিষয়ে ব্যাখ্যা করা হয়েছে;</li> <li>৪. নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে;</li> <li>৫. ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ul style="list-style-type: none"> <li>• প্রকৃত কর্মক্ষেত্রে অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>• সিবিএলএম</li> <li>• হ্যান্ডআউটস</li> <li>• ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>• মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>• কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>• ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>• হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>• অডিও ভিডিও ভিভাইস</li> <li>• প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ উপকরণ</li> </ul>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উদ্যোক্তা এবং IGA এর সঞ্জা</li> <li>২. উদ্যোক্তার সুবিধা ও অসুবিধাসমূহ</li> <li>৩. ব্যবসা চক্র</li> <li>৪. নারী উদ্যোক্তা</li> <li>৫. নারী উদ্যোক্তার সুবিধা</li> <li>৬. নারী উদ্যোক্তার সীমাবদ্ধতা</li> <li>৭. ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. ব্যবসা চক্র ব্যাখ্যা করা</li> <li>২. নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা</li> <li>৩. ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা বিষয় করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• আলোচনা (Discussion)</li> <li>• উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>• স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>• প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>• সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>• মাথা খাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
এ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ul>

## শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -১ : উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ক্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন করুন। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার করুন।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন্ শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ১ : উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হোন।	৩. সেলফ-চেক শিট ১ -এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ১ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন- অ্যাকিভিটি শিট ১.১: ব্যবসা চক্র ব্যাখ্যা করা অ্যাকিভিটি শিট ১.২: নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা অ্যাকিভিটি শিট ১.৩: ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা বিষয় ব্যাখ্যা করা

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet): ১: উদ্যোক্তা খারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

- ১.১ উদ্যোক্তা এবং IGA এর সজ্জা
- ১.২ উদ্যোক্তার সুবিধা ও অসুবিধাসমূহ
- ১.৩ ব্যবসা চক্র
- ১.৪ নারী উদ্যোক্তা
- ১.৫ নারী উদ্যোক্তার সুবিধা
- ১.৬ নারী উদ্যোক্তার সীমাবদ্ধতা
- ১.৭ ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা

### ১.১ উদ্যোক্তা এবং IGA এর সজ্জা

#### ক. এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ বা উদ্যোক্তা

এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ বা উদ্যোক্তা কার্যক্রম হলো এমন একটি প্রক্রিয়া যেখানে ব্যক্তি বা গোষ্ঠী নতুন ব্যবসা বা উদ্যোগ শুরু করে এবং সেই ব্যবসার ঝুঁকি ও লাভের দায়িত্ব গ্রহণ করে। এটি শুধুমাত্র ব্যবসা শুরু করার মধ্যে সীমাবদ্ধ নয়, বরং নতুন ধারণা, পণ্য, বা সেবা উদ্ভাবন এবং সেগুলোকে বাজারে নিয়ে আসার প্রক্রিয়াও অন্তর্ভুক্ত করে। উদ্যোক্তা হলেন এমন একজন ব্যক্তি যিনি নতুন ব্যবসা শুরু করে বা কোনো বিদ্যমান ব্যবসায় নতুন ধারণা বাস্তবায়ন করে। উদ্যোক্তারা সাধারণত উদ্ভাবনী, ঝুঁকি নিতে প্রস্তুত এবং নতুন কিছু করার আগ্রহী হয়ে থাকেন।

এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপের মাধ্যমে

- নতুন কর্মসংস্থান সৃষ্টি হয়
- অর্থনৈতিক উন্নয়ন ঘটে
- সমাজে নতুন নতুন সেবা ও পণ্যের সরবরাহ বৃদ্ধি পায়।



#### খ. IGA (Income Generating Activities)

আইজিএ বলতে সেই সকল এ্যাকটিভিটিসকে বা কর্মকান্ডকে বোঝায় যার মাধ্যমে আয় অর্জিত হয়।



গ. এন্ট্রাপ্রিনিউরশিপের মূল উপাদানগুলো হলো

- নতুনত্ব: নতুন পণ্য, সেবা, বা ব্যবসায়িক মডেল উদ্ভাবন।
- ঝুঁকি গ্রহণ: ব্যবসার ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা মোকাবেলা করার মানসিকতা।
- সংগঠন ক্ষমতা: ব্যবসার বিভিন্ন দিক পরিচালনা ও সমন্বয় করার দক্ষতা।
- বাজারের চাহিদা বোঝা: গ্রাহকদের প্রয়োজন ও চাহিদা অনুযায়ী পণ্য বা সেবা প্রদান করা।

ঘ. সফল উদ্যোক্তার উদাহরণ:

<p><b>বিল গেটস:</b> বিল গেটস আমাদের যুগের একজন অন্যতম বিখ্যাত উদ্যোক্তা। যিনি বিশ্বের সবচেয়ে ধনী ব্যক্তি ছিলেন। বিশ্বের বৃহত্তম পিসি সফটওয়্যার সংস্থা মাইক্রোসফ্টের সহ-প্রতিষ্ঠাতা। বিল গেটস ছিলেন ব্যক্তিগত কম্পিউটার বিপ্লবের অন্যতম ব্যক্তিত্ব। অ্যালেন, বলমার এবং অন্যদের সহায়তায় গেটস মাইক্রোসফ্টকে বিশ্বের বৃহত্তম এবং প্রভাবশালী প্রযুক্তি সংস্থার অন্যতম হিসাবে গড়ে তুলেছিল।</p>	
<p><b>ইলন মাস্ক:</b> ইলন মাস্ক দক্ষিণ আফ্রিকার বংশোদ্ভূত আমেরিকান শিল্প প্রকৌশলী এবং একজন সফল উদ্যোক্তা, তিনি পেপালের সহ-প্রতিষ্ঠা এবং মহাকাশ সংস্থা স্পেসএক্স প্রতিষ্ঠা করেছিলেন। তাছাড়া তিনি বহুমুখী প্রযুক্তির উদ্যোক্তা হিসেবে পরিচিত। তিনি বিখ্যাত বৈদ্যুতিন গাড়ি সংস্থা টেসলার প্রাথমিক বিনিয়োগকারীদের একজন সহ-প্রতিষ্ঠাতা ও প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা হিসাবে নিয়োজিত রয়েছেন। ইলন মাস্ক বিশ্বের ধনী ব্যক্তি হয়ে ওঠেন, তার সম্পদের পরিমাণ ১৮৫ বিলিয়ন ডলার ছাড়িয়ে গেছে।</p>	
<p><b>স্টিভ জবস:</b> স্টিভ জবস যুক্তরাষ্ট্রের একজন সফল উদ্যোক্তা ও প্রযুক্তি উদ্ভাবক। এ্যাপলের প্রতিষ্ঠাতা হিসেবে আমরা সবাই তাকে সহজেই চিনি। ১৯৭৬ সালের ১ এপ্রিল অ্যাপল কম্পিউটার সংস্থা প্রতিষ্ঠিত হয়েছিল স্টিভ জবস এবং সহ-প্রতিষ্ঠাতা স্টিভ ওয়াজনিয়াক এর মাধ্যমে। তাঁর মৃত্যুর সময়, তাঁর সম্পদ ৮.৩ বিলিয়ন ডলারেরও বেশি ছিল।</p>	
<p><b>মার্ক জাকারবার্গ:</b> মার্ক জাকারবার্গ ফেসবুকের প্রতিষ্ঠাতা হিসেবে পরিচিত। তিনি ফেসবুক প্রতিষ্ঠানের চেয়ারম্যান, প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা এবং শেয়ারহোল্ডারকে নিয়ন্ত্রণ করছেন। তিনি হার্ভার্ড বিশ্ববিদ্যালয়ে লেখাপড়া করার সময় ২০০৪ সালের ৪ ফেব্রুয়ারি তাঁর ছাত্রাবাস থেকে ফেসবুক চালু করেছিলেন। তার একটি উক্তি “সবচেয়ে বড় ঝুঁকি কোনও ঝুঁকি না নেওয়া”।</p>	

ঙ. একজন সফল উদ্যোক্তার গুণাবলী:

**শৃঙ্খলাবদ্ধ বা নিয়মানুবর্তিতা (Disciplined):** একজন সফল উদ্যোক্তার অন্যতম প্রয়োজনীয় বৈশিষ্ট্য হলো শৃঙ্খলাবদ্ধ বা নিয়মানুবর্তিতা। শৃঙ্খলাবদ্ধ ব্যক্তির তাদের ব্যবসায়িক কাজ করার দিকে মনোনিবেশ করেন। তাদের লক্ষ্যে যে কোনও বাধা বা বিঘ্ন দূর করে নিজেদের কাজে আত্মনিয়োজিত করা। সফল উদ্যোক্তারা তাদের লক্ষ্য অর্জনের জন্য প্রতিদিনের পদক্ষেপ নিতে দৃঢ় সংকল্পবদ্ধ। জীবন ও ব্যবসায় সাফল্যের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ গুণ স্ব-শৃঙ্খলা। আপনি যদি নিজের মতো করে নিজেকে অনুশাসন করতে পারেন, তাহলে আপনি আপনার লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারবেন।

**আত্মবিশ্বাস (Confidence):** আত্মবিশ্বাস ব্যবসায় সফল হওয়ার অন্যতম নিয়ামক। উদ্যোক্তাগণ প্রবল আত্মবিশ্বাসের সাথে ব্যবসা শুরু করেন। উদ্যোক্তা তার ব্যবসা শুরু করে আত্মবিশ্বাসের সাথে। তারা কখনোই তাদের ব্যবসা বা উদ্যোগ নিয়ে প্রশ্নবিদ্ধ থাকেন না বরং সফল হওয়ার জন্য কঠোর পরিশ্রম করে যায়। তাই তারা যা কিছু করে তার মধ্যে সেই আত্মবিশ্বাসের চেতনা বহন করেন। আত্মবিশ্বাস নিয়ে তারা কাজে মনোনিবেশ করে এবং সামনে এগিয়ে যায়।

**স্ব-উদ্যোক্তা (Self-starter):** উদ্যোক্তারা জানেন যে যদি কিছু করা দরকার হয় তবে তাদের নিজেরাই এটি শুরু করা উচিত। তারা তাদের লক্ষ্য ঠিক করে এবং সেই অনুযায়ী পদক্ষেপ গ্রহণ করে। তারা তাদের কাজে সর্বদা সক্রিয় থাকে, কারো অনুমতির জন্য তারা অপেক্ষা করে না। আপনার মাথায় যদি কোনো আইডিয়া থাকে তাহলে কারো জন্য অপেক্ষা না করে নিজে থেকেই শুরু করুন।

**প্রতিযোগিতামূলক (Competitive):** বর্তমানে ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান খুবই প্রতিযোগিতামূলক। প্রতিযোগিতামূলক বাজারে সফল হতে হলে আপনাকে অন্যের চেয়ে আরও ভাল কাজ করতে হবে। অন্যান্য প্রতিষ্ঠান থেকে আরো ভালো মানের মান সম্মত পণ্য বা সেবা প্রদান করতে হবে। তাই একজন উদ্যোক্তাকে প্রতিযোগিতামূলক মনোভাব ধারণ করতে হয়। একজন উদ্যোক্তাকে হতে হয় টেকসই ও কৌশলী।

**সৃজনশীল চিন্তা-ভাবনা (Creative thinking):** উদ্যোক্তা মানেই সৃজনশীল মানসিকতাসম্পন্ন ব্যক্তির প্রতিচ্ছবি। উদ্যোক্তারা যখন তাদের উদ্যোগ শুরু করে তখন নানবিধ সমস্যার সম্মুখীন হতে হয়। এবং সমস্যার সমাধানের জন্য তাদের সৃষ্টিশীল মানসিকতাকে কাজে লাগিয়ে সমাধান খোঁজে বের করতে হয়। তাছাড়াও সৃজনশীল উপায়ে বিভিন্ন ধরনের ব্যবসা নব আঙ্গিকে শুরু করতে পারে। সৃজনশীলতা একজন উদ্যোক্তাকে সফল করে তুলে।

**ঝুঁকি গ্রহণ ক্ষমতা (Risk-taking ability):** একজন উদ্যোক্তা যখন উদ্যোগ গ্রহণ করে তখনই সে ঝুঁকি গ্রহণের মানসিকতা নিয়ে তার ব্যবসায় শুরু করে। যেকোনো ব্যবসায় শুরু করলে সেটি লাভবান হতেও পারে আবার ক্ষতিও হতে পারে। তাই উদ্যোক্তাগণকে ঝুঁকি গ্রহণের মানসিকতা সম্পন্ন হতে হয়। তবে উদ্যোক্তারা ঝুঁকি গ্রহণের পূর্বে সঠিক পরিকল্পনা করে তাদের লক্ষ্য স্থির করেন। তাছাড়া একজন সফল উদ্যোক্তা জানে কখন ঝুঁকি নিতে হয় এবং কোন ঝুঁকিটি সংস্থা বা নিজের পক্ষে উপকারী বা ক্ষতিকারক হবে।

**দৃঢ় সংকল্প (Determination):** উদ্যোক্তারা ব্যর্থতাকেই শেষ গন্তব্য মনে করে না বরং তারা ব্যর্থতাকে তাদের সাফল্যের খুটি হিসাবে দেখে। তাই তারা তাদের সমস্ত প্রচেষ্টা সফল করতে সর্বদা বদ্ধপরিকর। কোনো কিছুতে সফল না হওয়া পর্যন্ত তারা তাদের চেষ্টা চালিয়ে যায়। সফল উদ্যোক্তারা মনে করেন যে, কোনো কিছুই অসম্ভব নয়।

**নেতৃত্বের দক্ষতা (Leadership Skills):** একজন উদ্যোক্তাকে নেতৃত্ব দেওয়ার দক্ষতা গুণাবলী অতীব প্রয়োজন। প্রতিষ্ঠানের সকল কর্মীদের কাজে উদ্বুদ্ধ করতে এবং তাদের সাথে সঠিকভাবে যোগাযোগ করতে হলে উদ্যোক্তাকে নেতৃত্ব দানের ক্ষমতা থাকতে হবে। সফল উদ্যোক্তারা তাদের কর্মীদের কীভাবে অনুপ্রেরণা করতে হয় তা জানে তাই ব্যবসায় সামগ্রিকভাবে বৃদ্ধি পায়।

**অধ্যবসায় (Persistence):** অধ্যবসায় হলো একজন সফল উদ্যোক্তার সবচেয়ে বেসিক এবং প্রয়োজনীয় গুণ। এটি একটি অনিবার্য গুণ যা জীবনের সমস্ত দুর্দান্ত সাফল্যের চাবিকাঠি। একজন সফল উদ্যোক্তা প্রায়শই অফিসে পৌঁছে প্রথম ব্যক্তি হিসেবে এবং সবার শেষে অফিস থেকে কাজ শেষ করে বের হন। উদ্যোক্তারা তাদের কাজের প্রতি এতই মনযোগী থাকেন যে কাজ শেষ না হওয়া পর্যন্ত তারা কাজে থাকেন। তারা কখনো আজকের কাজ আগামীকালের জন্য রেখে দেয় না।

**অনুরাগ (Passion):** একজন সফল উদ্যোক্তার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ গুণ হল কাজের প্রতি প্রবল অনুরাগ। উদ্যোক্তা সকল কাজেই আনন্দ খুজে পান। তিনি যে কাজ করে আনন্দ পান সেটিই করেন। সুতরাং একজন উদ্যোক্তা তার লক্ষ্যে পৌঁছানোর জন্য তার কাজের প্রতি অনুরাগ থাকাটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। যেকোন কাজ উদ্যোক্তার মনে উদ্দীপনা তৈরি করে এবং সে তার কাজকে ভালোবেসে গ্রহণ করেন এবং সেই লক্ষ্যে পৌঁছানোর জন্য কঠোর পরিশ্রম করেন।

### চ. একজন উদ্যোক্তার বৈশিষ্ট্য সমূহ কি কি:

- দায়বদ্ধ (Responsible)
- কঠোর পরিশ্রমী (Hard Worker)
- ঝুঁকি গ্রহণ (Risk Taker)
- সৃজনশীল (Creative)
- উদ্ভাবনী (Innovative)
- নমনীয় (Flexible)
- স্বাধীন (Independent)
- আশাবাদী (Optimistic)
- আত্মবিশ্বাস (Self-confidence)
- সংকল্পবদ্ধ (Determined)
- স্ব-পরিচালিত (Self-directed)
- বোধগম্য বা বুঝার ক্ষমতা (Perceptive)
- ভুল থেকে শিক্ষা নেওয়া (Learn from mistakes)
- নেতৃত্ব নেওয়ার সক্ষমতা (Ability to take the lead)
- কার্যকর যোগাযোগকারী (Effective communicator)
- সমালোচনার প্রতি প্রতিক্রিয়াশীল (Responsive to criticism)
- অধিক কাজ করার ক্ষমতা (High degree of energy)
- প্রয়োজন/ অভাব অনুমান করার ক্ষমতা (Ability to anticipate needs)



### ১.২ উদ্যোক্তা হওয়ার সুবিধা ও অসুবিধা

উদ্যোক্তা হওয়া মানে নিজের স্বপ্ন পূরণের এক অসাধারণ যাত্রা শুরু করা। তবে এই যাত্রায় সুবিধার পাশাপাশি কিছু অসুবিধাও রয়েছে।

#### ক. উদ্যোক্তা হওয়ার সুবিধা

**স্বাধীনতা:** একজন উদ্যোক্তার নিজের সিদ্ধান্ত নেওয়ার স্বাধীনতা রয়েছে। আপনি কী করবেন, কীভাবে করবেন সব নিজেই পরিকল্পনা করে ঠিক করতে পারবেন।

**সৃজনশীলতা:** উদ্যোক্তা মানেই সৃজনশীল ব্যক্তি। আপনার মনে যে নতুন উদ্ভাবনী ধারণা রয়েছে, তা

**বাস্তবসমাজে অবদান:** তিনি নিজে কর্মে নিয়োজিত থাকেন এবং অন্যদের জন্য কর্মক্ষেত্র তৈরি সৃষ্টি করেন।

**পারদর্শিতার বৃদ্ধি:** উদ্যোক্তাগণ সবসময় নতুন দক্ষতা অর্জনের মাধ্যমে নিজেকে সমাজে পারদর্শী করে তোলেন।

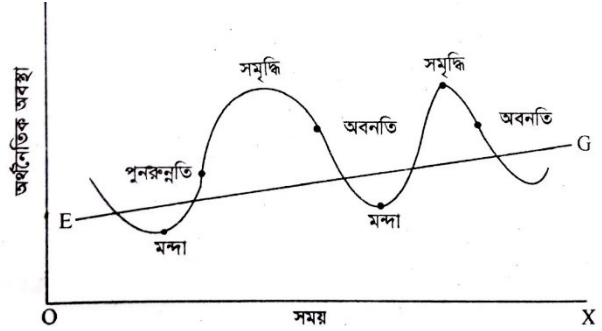
**সন্তুষ্টি:** নিজের স্বপ্ন পূরণের মাধ্যমে অপরূপ সন্তুষ্টি লাভ করা।

#### খ. উদ্যোক্তা হওয়ার অসুবিধা

- **ঝুঁকি:** ব্যবসায় ব্যর্থতার ঝুঁকি সবসময় থাকে।
- **দায়িত্ব:** ব্যবসার সকল দায়িত্ব নিজের উপর নিতে হয়।
- **দীর্ঘ সময় ও শ্রম:** ব্যবসা সফল করতে অনেক সময় ও শ্রম দিতে হয়।
- **অনিশ্চয়তা:** ভবিষ্যৎ সম্পর্কে নিশ্চিত না থাকা।
- **আর্থিক চাপ:** প্রাথমিক পর্যায়ে অর্থের অভাব হতে পারে।
- **একাকিত্ব:** প্রায়শই একা কাজ করতে হয়।

#### ১.৩ ব্যবসা চক্র

ব্যবসা চক্র হল একটি অর্থনৈতিক ধারণা যা সময়ের সাথে সাথে অর্থনীতির উত্থান-পতনকে বর্ণনা করে। যেমন মানুষের শরীরে উচ্চতা বাড়ে, কমে, আবার বাড়ে— তিক তেমনি একটি দেশের অর্থনীতিও উঠা-নামা করে। এই উঠা-নামাকেই ব্যবসা চক্র বলা হয়।



#### ক. ব্যবসা চক্রের বিভিন্ন পর্যায় : ব্যবসা চক্র সাধারণত চারটি পর্যায়ে বিভক্ত

**বৃদ্ধির পর্যায়:** এই পর্যায়ে অর্থনীতি একটি উর্ধ্বগতি ধারণ করে। উৎপাদন বাড়ে, কর্মসংস্থান বৃদ্ধি পায়, এবং মানুষের আয় বাড়ে। ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলি সাধারণত লাভবান হয়।

**শিখর পর্যায়:** এই পর্যায়ে অর্থনীতি তার সর্বোচ্চ বিন্দুতে পৌঁছায়। উৎপাদন ও কর্মসংস্থানের হার সর্বোচ্চ হয়। তবে, এই পর্যায়ে মুদ্রাস্ফীতি বাড়তে পারে এবং সরকারকে মুদ্রাস্ফীতি নিয়ন্ত্রণে রাখার জন্য ব্যবস্থা নিতে হয়।

**মন্দার পর্যায়:** এই পর্যায়ে অর্থনীতি ধীরে ধীরে মন্দার দিকে যায়। উৎপাদন কমে, কর্মসংস্থান হারে হ্রাস পায় এবং ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলির লাভ কমে যায়।

**তলানি পর্যায়:** এই পর্যায়ে অর্থনীতি তার সর্বনিম্ন বিন্দুতে পৌঁছায়। উৎপাদন ও কর্মসংস্থানের হার সর্বনিম্ন হয়। তবে, এই পর্যায়ে সাধারণত মুদ্রাস্ফীতি কম থাকে।

#### খ. ব্যবসা চক্রের কারণ : ব্যবসা চক্রের জন্য অনেক কারণ দায়ী। এর মধ্যে রয়েছে-

**গণমানুষের মনোভাব:** মানুষের ভবিষ্যৎ সম্পর্কে আশাবাদী হলে তারা বেশি ব্যয় করে, যা অর্থনীতিকে উৎসাহিত করে। অন্যদিকে, যদি মানুষ ভবিষ্যৎ সম্পর্কে আশঙ্কিত হয়, তাহলে তারা কম ব্যয় করে, যা অর্থনীতিকে মন্দার দিকে নিয়ে যায়।

**সরকারের নীতি:** সরকারের আর্থিক ও মুদ্রানীতি ব্যবসা চক্রকে প্রভাবিত করতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, সরকার যদি কর কমায় বা সরকারি খরচ বাড়ায়, তাহলে তা অর্থনীতিকে উদ্দীপিত করতে পারে।

**বৈশ্বিক ঘটনা:** যুদ্ধ, প্রাকৃতিক দুর্যোগ বা আন্তর্জাতিক বাজারে তেলের দাম বৃদ্ধির মতো ঘটনা ব্যবসা চক্রকে প্রভাবিত করতে পারে।

### গ. ব্যবসা চক্রের গুরুত্ব

ব্যবসা চক্র সম্পর্কে জানা খুবই গুরুত্বপূর্ণ কারণ এটি ব্যবসায়ী, বিনিয়োগকারী এবং সরকারকে ভবিষ্যতের জন্য পরিকল্পনা করতে সাহায্য করে। ব্যবসায়ীরা ব্যবসা চক্রের বিভিন্ন পর্যায়ে তাদের ব্যবসায়িক কৌশল পরিবর্তন করতে পারে। সরকার ব্যবসা চক্রকে স্থিতিশীল করার জন্য বিভিন্ন নীতিমালা গ্রহণ করতে পারে।

### ঘ. ব্যবসা চক্রের পূর্বাভাস দেওয়ার জন্য ব্যবহৃত বিভিন্ন মডেল

ব্যবসা চক্র একটি জটিল ঘটনা, এবং এটিকে সঠিকভাবে পূর্বাভাস দেওয়া সবসময়ই সহজ হয় না। তবে, অর্থনীতিবিদরা এবং বিশ্লেষকরা ব্যবসা চক্রের ভবিষ্যৎ গতিপথ সম্পর্কে অনুমান করার জন্য বিভিন্ন মডেল ব্যবহার করেন। এই মডেলগুলি অর্থনীতির বিভিন্ন দিক বিশ্লেষণ করে এবং ভবিষ্যতে কী হতে পারে সে সম্পর্কে একটি ধারণা দেয়।

এই ধরনের মডেলগুলির মধ্যে কয়েকটি হল:

**ইকোনোমেট্রিক মডেল:** এই মডেলগুলি অর্থনৈতিক তথ্যের উপর ভিত্তি করে গাণিতিক সমীকরণ ব্যবহার করে। এই সমীকরণগুলি বিভিন্ন অর্থনৈতিক ভেরিয়েবলের মধ্যে সম্পর্ক স্থাপন করে এবং ভবিষ্যতে কি হতে পারে তা অনুমান করে।

**টাইম সিরিজ বিশ্লেষণ:** এই পদ্ধতিতে অতীতের তথ্যের উপর ভিত্তি করে ভবিষ্যৎ তথ্যের পূর্বাভাস দেওয়া হয়। উদাহরণস্বরূপ, যদি আমরা জানি যে গত দশ বছরে জিডিপি প্রতি বছর 3% হারে বেড়েছে, তাহলে আমরা ধরে নিতে পারি যে আগামী বছরও জিডিপি প্রায় একই হারে বাড়বে।

**ফ্যাক্টর মডেল:** এই মডেলগুলি অর্থনীতিকে প্রভাবিত করতে পারে এমন বিভিন্ন কারণকে বিবেচনা করে। উদাহরণস্বরূপ, একটি ফ্যাক্টর মডেল বৈদেশিক বিনিয়োগ, সরকারি খরচ এবং মুদ্রাস্ফীতির মতো কারণগুলি বিবেচনা করে ভবিষ্যতে অর্থনীতি কীভাবে পরিবর্তিত হতে পারে তা অনুমান করতে পারে।

**সিমুলেশন মডেল:** এই মডেলগুলি অর্থনীতির একটি কম্পিউটার সিমুলেশন তৈরি করে। এই সিমুলেশনে বিভিন্ন পরিস্থিতি পরীক্ষা করা হয় এবং ভবিষ্যতে কী হতে পারে সে সম্পর্কে অনুমান করা হয়।

## ১.৪ নারী উদ্যোক্তা

নারী উদ্যোক্তা বলতে এমন একজন নারীকে বোঝায় যিনি নিজস্ব উদ্যোগে ব্যবসা শুরু করেন এবং পরিচালনা করেন। তারা বিভিন্ন খাতে কাজ করতে পারেন, যেমন প্রযুক্তি, ফ্যাশন, খাদ্য, ই-কমার্স, এবং আরও অনেক কিছু। নারী উদ্যোক্তারা শুধুমাত্র নিজেদের আর্থিক স্বাধীনতা অর্জন করেন না, বরং সমাজের অর্থনৈতিক উন্নয়নেও গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন।



### ক. নারী উদ্যোক্তাদের গুরুত্ব

**অর্থনৈতিক উন্নয়ন:** নারী উদ্যোক্তারা অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখেন। তারা কর্মসংস্থান সৃষ্টি করেন, দেশের জিডিপি বৃদ্ধিতে অবদান রাখেন এবং দেশের অর্থনৈতিক স্বাধীনতা বৃদ্ধি করেন।

**সামাজিক পরিবর্তন:** নারী উদ্যোক্তারা সামাজিক মানদণ্ডকে ভেঙে নতুন পথ দেখান। তারা নারীদের ক্ষমতায়ন করেন এবং সমাজে নারীদের অবস্থান উন্নত করেন।

**সৃজনশীলতা ও উদ্ভাবন:** নারী উদ্যোক্তারা প্রায়ই নতুন ধারণা এবং উদ্ভাবন নিয়ে আসেন, যা বাজারে নতুন পণ্য এবং সেবা সৃষ্টি করে।

সমাজের অর্থনৈতিক উন্নয়নেও গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন।

#### খ. নারী উদ্যোক্তাদের সম্মুখীন চ্যালেঞ্জ

**অর্থায়নের অভাব:** অনেক নারী উদ্যোক্তা তাদের ব্যবসা শুরু করার জন্য পর্যাপ্ত অর্থায়ন পান না।

**সামাজিক বাধা:** সমাজে নারীদের উদ্যোক্তা হিসেবে গ্রহণযোগ্যতা কম থাকতে পারে। পরিবার, সমাজ এবং সংস্কৃতির দ্বারা নারীদের উদ্যোগকে প্রায়শই বাধা দেওয়া হয়।

**দক্ষতার অভাব:** অনেক নারী উদ্যোক্তার কাছে ব্যবসা পরিচালনার যথেষ্ট দক্ষতা না থাকতে পারে।

**নেটওয়ার্কিং সুযোগের অভাব:** নারী উদ্যোক্তাদের জন্য পুরুষ উদ্যোক্তাদের মতো নেটওয়ার্কিং সুযোগ কম থাকতে পারে।

#### ১.৫ নারী উদ্যোক্তার সুবিধা

নারী উদ্যোক্তা হওয়ার অনেক সুবিধা রয়েছে। এটি শুধু ব্যক্তিগত সফলতার ব্যাপার নয়, এটি সমাজ ও অর্থনীতির জন্যও একটি গুরুত্বপূর্ণ অবদান। আসুন নারী উদ্যোক্তা হওয়ার কিছু প্রধান সুবিধা জেনে নেই:

#### ক. ব্যক্তিগত সুবিধা

**স্বাধীনতা:** নিজের সিদ্ধান্ত নেওয়ার পূর্ণ স্বাধীনতা। আপনি কী করবেন, কীভাবে করবেন সব নিজেই ঠিক করতে পারবেন।

**সৃজনশীলতা:** নতুন ধারণা বাস্তবায়নের সুযোগ। আপনার মনে যে কোনো নতুন উদ্ভাবনী ধারণা আছে, তা বাস্তবে রূপ দিতে পারবেন।

**আর্থিক স্বাধীনতা:** সফল হলে অর্থনৈতিকভাবে স্বাবলম্বী হওয়া। আপনার আয়ের কোনো সীমা থাকবে না।

**ব্যক্তিগত বৃদ্ধি:** নতুন দক্ষতা অর্জন এবং নিজেকে উন্নত করার সুযোগ।

**সন্তুষ্টি:** নিজের স্বপ্ন পূরণের মাধ্যমে অপরিপূর্ণ সন্তুষ্টি লাভ করা।

#### খ. সামাজিক ও অর্থনৈতিক সুবিধা

**সসামাজিক পরিবর্তন:** নারীদের ক্ষমতায়ন করে সমাজে নারীদের অবস্থান উন্নত করা।

**অর্থনৈতিক উন্নয়ন:** কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে দেশের জিডিপি বৃদ্ধিতে অবদান রাখা।

**সামাজিক উদ্যোগ:** সমাজের বিভিন্ন সমস্যা সমাধানে অবদান রাখা।

**নতুন বাজার:** নতুন পণ্য ও সেবা সৃষ্টি করে বাজারকে সমৃদ্ধ করা।

#### গ. অন্যান্য সুবিধা

**নেতৃত্বের গুণাবলী বিকাশ:** ব্যবসা পরিচালনার মাধ্যমে নেতৃত্বের গুণাবলী বিকাশ করা।

**নেটওয়ার্কিং:** অন্যান্য উদ্যোক্তা ও ব্যবসায়ীদের সাথে যোগাযোগ গড়ে তোলা।

**সম্প্রদায়ের সাথে যুক্ত হওয়া:** স্থানীয় সম্প্রদায়ের উন্নয়নে অংশগ্রহণ করা।

## ১.৬ নারী উদ্যোক্তাদের সীমাবদ্ধতা

নারী উদ্যোক্তারা অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছেন। তবে বিভিন্ন সামাজিক, সাংস্কৃতিক ও অর্থনৈতিক কারণে তাদের উদ্যোগে কিছু সীমাবদ্ধতা রয়েছে। আসুন এই সীমাবদ্ধতাগুলো বিস্তারিতভাবে আলোচনা করি

### ক. সামাজিক ও সাংস্কৃতিক সীমাবদ্ধতা

**পারিবারিক দায়িত্ব:** নারীদের উপর সাধারণত পরিবারের যত্ন নেওয়ার দায়িত্ব বেশি থাকে। ফলে ব্যবসায়ের দিকে পুরো মনোযোগ দেওয়া তাদের জন্য কঠিন হয়ে পড়ে।

**সামাজিক চাপ:** সমাজে নারীদের উদ্যোক্তা হিসেবে দেখার দৃষ্টিভঙ্গি সবসময় ইতিবাচক হয় না। অনেক ক্ষেত্রে তাদেরকে ঘরের কাজে সীমাবদ্ধ রাখার চাপ দেওয়া হয়।

**লিঙ্গ বৈষম্য:** কর্মক্ষেত্রে লিঙ্গ বৈষম্যের কারণে নারীরা প্রায়ই পুরুষদের তুলনায় কম বেতন পান এবং কম গুরুত্বপূর্ণ পদে থাকেন।

**সম্পদের অভাব:** অনেক নারীর ব্যবসা শুরু করার জন্য পর্যাপ্ত অর্থ বা সম্পদ থাকে না। কারণ, সমাজে নারীদের নামে সম্পত্তি থাকার প্রচলন কম।

### খ. অর্থনৈতিক সীমাবদ্ধতা

**বিনিয়োগের অভাব:** নারীদের উদ্যোগে বিনিয়োগকারী খুঁজে পাওয়া কঠিন হতে পারে। অনেক বিনিয়োগকারী নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক দক্ষতার উপর সন্দেহ করেন।

**নেটওয়ার্কের অভাব:** নারী উদ্যোক্তাদের পুরুষ উদ্যোক্তাদের মতো একটি শক্তিশালী নেটওয়ার্ক গড়ে তোলা কঠিন হয়।

**বাজারজাতকরণ ও বিক্রয়ের সমস্যা:** নারী উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্য বা সেবা বাজারজাত করতে এবং বিক্রয় করতে সমস্যা হয়।

**আইনী জটিলতা:** অনেক দেশে নারীদের সম্পত্তি অধিকার এবং ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষমতা সীমিত।

### গ. নারী উদ্যোক্তাদের সীমাবদ্ধতাদূর করার জন্য কিছু পদক্ষেপ নেওয়া যেতে পারে

**সচেতনতা সৃষ্টি:** সমাজে নারী উদ্যোক্তাদের গুরুত্ব সম্পর্কে সচেতনতা সৃষ্টি করা।

**শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ:** নারীদের ব্যবসায়িক শিক্ষা ও প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করা।

**আর্থিক সহায়তা:** নারী উদ্যোক্তাদের জন্য আর্থিক সহায়তা ও ঋণ সুবিধা সৃষ্টি করা।

**নেটওয়ার্ক গঠন:** নারী উদ্যোক্তাদের জন্য নেটওয়ার্ক গঠন করে তাদেরকে সহযোগিতা করার সুযোগ দেওয়া।

**আইনগত সহায়তা:** নারীদের সম্পত্তি অধিকার এবং ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষমতা নিশ্চিত করার জন্য আইনগত ব্যবস্থা গ্রহণ করা।

## ১.৭ ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা

### ক. ব্যবসা কি?

ব্যবসা হলো এমন একটি কার্যকলাপ যেখানে পণ্য বা সেবা উৎপাদন, বিক্রয় এবং বিনিময় করা হয়। এটি লাভ অর্জনের লক্ষ্যে করা হয় এবং সমাজের চাহিদা পূরণ করে। ব্যবসা ছোট দোকান থেকে শুরু করে বড় বড় কোম্পানি পর্যন্ত হতে পারে।

#### খ. ব্যবসার মূল উপাদান

- **পণ্য বা সেবা:** কোনো ব্যবসা এক বা একাধিক পণ্য বা সেবা উৎপাদন করে এবং বিক্রয় করে।
- **গ্রাহক:** ব্যবসার পণ্য বা সেবা ক্রয়কারী ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান।
- **লাভ:** ব্যবসার মূল লক্ষ্য হলো লাভ অর্জন করা। লাভ হলো আয় থেকে খরচ বাদ দিয়ে প্রাপ্ত অর্থ।
- **ঝুঁকি:** ব্যবসায় সবসময় ঝুঁকি থাকে। বাজারের পরিবর্তন, প্রতিযোগিতা, অর্থনৈতিক মন্দা ইত্যাদি কারণে ব্যবসা ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারে।

#### গ. ব্যবসা এবং উদ্যোক্তার সম্পর্ক

ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা একে অপরের উপর নির্ভরশীল। উদ্যোক্তারা নতুন ব্যবসা শুরু করে এবং ব্যবসা অর্থনীতিতে গতিশীলতা আনে। ব্যবসা উদ্যোক্তাদের জন্য কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে এবং সমাজের উন্নয়নে অবদান রাখে।



## সেলফ চেক (Self-Check)- ১: উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া

প্রশিক্ষার্থীদের জন্য নির্দেশনা:- উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-

অতি সংক্ষিপ্ত প্রশ্নঃ

১. উদ্যোক্তা কাকে বলে?

উত্তর:

২. IGA কী?

উত্তর:

৩. উদ্যোক্তা হওয়ার সুবিধা কি কি?

উত্তর:

৪. ব্যবসা চক্র কী?

উত্তর:

৫. নারী উদ্যোক্তা কাকে বলে?

উত্তর:

৬. ব্যবসা এবং উদ্যোক্তার মধ্যে সম্পর্ক কী?

উত্তর:

৭. উদ্যোক্তা হতে চাইলে কী কী গুণাবলী থাকা জরুরি ?

উত্তর:

৮. বাংলাদেশে নারী উদ্যোক্তাদের সম্মুখীন চ্যালেঞ্জ কী?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-১: উদ্যোক্তা ধারণাকে স্বীকৃতি দেওয়া

### ১. উদ্যোক্তা কাকে বলে?

**উত্তর:** উদ্যোক্তা হলেন এমন একজন ব্যক্তি যিনি নতুন ধারণা বা পণ্য সৃষ্টি করে, বাজারে নিয়ে আসে এবং সেগুলোকে সফল করে তোলে। তারা নিজস্ব ঝুঁকি নিয়ে ব্যবসা শুরু করে এবং অর্থনীতিতে নতুন কর্মসংস্থানের সৃষ্টি করে।

### ২. IGA কী?

**উত্তর:** আইজিএ বলতে সেই সকল গ্র্যাকটিভিটিসকে বোঝায় যার মাধ্যমে আয় অর্জিত হয়।

### ৩. উদ্যোক্তা হওয়ার সুবিধা কি কি?

**উত্তর:** উদ্যোক্তা হওয়ার অনেক সুবিধা রয়েছে, যেমন:

- ক. **স্বাধীনতা:** নিজের সিদ্ধান্ত নেওয়ার স্বাধীনতা।
- খ. **সৃজনশীলতা:** নতুন ধারণা বাস্তবায়নের সুযোগ।
- গ. **আর্থিক স্বাধীনতা:** সফল হলে অর্থনৈতিকভাবে স্বাবলম্বী হওয়া।
- ঘ. **সমাজে অবদান:** নতুন চাকরি সৃষ্টি করে সমাজের উন্নয়নে অবদান রাখা।

### ৪. ব্যবসা চক্র কী?

**উত্তর:** ব্যবসা চক্র হল একটি অর্থনৈতিক ধারণা যা সময়ের সাথে সাথে অর্থনীতির উত্থান-পতনকে বর্ণনা করে। এটি সাধারণত পাঁচটি পর্যায়ে বিভক্ত: শুরু, বৃদ্ধি, পরিপক্বতা, পতন এবং পুনর্জন্ম।

### ৫. নারী উদ্যোক্তা কাকে বলে ?

**উত্তর:** নারী উদ্যোক্তা হলেন এমন একজন নারী যিনি নিজস্ব ব্যবসা শুরু করে এবং পরিচালনা করে। তারা অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে এবং সামাজিক পরিবর্তনে অবদান রাখেন।

### ৬. ব্যবসা এবং উদ্যোক্তার মধ্যে সম্পর্ক কী?

**উত্তর:** ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা একে অপরের উপর নির্ভরশীল। উদ্যোক্তারা ব্যবসা শুরু করে এবং পরিচালনা করে, আর ব্যবসা উদ্যোক্তাদের জন্য আর্থিক স্বাধীনতা এবং সৃজনশীলতার সুযোগ করে দেয়।

### ৭. উদ্যোক্তা হতে চাইলে কী কী গুণাবলী থাকা জরুরি ?

**উত্তর:**

- সৃজনশীলতা
- দৃঢ়তা
- নেতৃত্ব
- ঝুঁকি নেওয়ার মনোভাব
- আত্মবিশ্বাস
- অনুপ্রেরণা
- যোগাযোগ ক্ষমতা

৮. বাংলাদেশে নারী উদ্যোক্তাদের সম্মুখীন চ্যালেঞ্জ কী?

উত্তর:

- সামাজিক বাধা
- আর্থিক সীমাবদ্ধতা
- প্রশিক্ষণের অভাব
- নেটওয়ার্কিং সুযোগের অভাব
- পুরুষতান্ত্রিক সমাজ ব্যবস্থা

## অ্যাকিভিটি শিট ১.১: ব্যবসা চক্র ব্যাখ্যা করুন

ব্যবসা চক্রের বিভিন্ন পর্যায় ব্যাখ্যা করুন	
শুরুর পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	কোন কোন চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হতে হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
বৃদ্ধির পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
	কোন কোন ঝুঁকি থাকতে পারে?
পরিপক্বতার পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
	কোন কোন নতুন চ্যালেঞ্জ আসতে পারে?
পতনের পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী করা উচিত?
	কীভাবে পতন রোধ করা যায়?

অ্যাকিভিটি শিট ১.২: নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করুন

নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করুন	
শুরুর পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	কোন কোন চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হতে হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
বৃদ্ধির পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
	কোন কোন ঝুঁকি থাকতে পারে?
পরিপক্বতার পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
	কোন কোন নতুন চ্যালেঞ্জ আসতে পারে?
পতনের পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী করা উচিত?
	কীভাবে পতন রোধ করা যায়?

অ্যাকিভিটি শিট ১.৩: ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা বিষয় ব্যাখ্যা করুন

ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা বিষয় ব্যাখ্যা করুন	
শুরুর পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা কেমন হয়?
	কোন কোন চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হতে হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
বৃদ্ধির পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
	কোন কোন ঝুঁকি থাকতে পারে?
পরিপক্বতার পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী কী কাজ করা উচিত?
	কোন কোন নতুন চ্যালেঞ্জ আসতে পারে?
পতনের পর্যায়	এই পর্যায়ে ব্যবসা কেমন হয়?
	ব্যবসায়ীদের কী করা উচিত?
	কীভাবে পতন রোধ করা যায়?

শিখনফল (Learning Outcome)- ২ : উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করতে পারবে

এ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উদ্যোক্তাদের বৈশিষ্ট্য চিহ্নিত করা হয়েছে</li> <li>২. অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার ভূমিকা চিহ্নিত করা হয়েছে</li> <li>৩. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়ন করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ul style="list-style-type: none"> <li>● প্রকৃত কর্মক্ষেত্রে অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>● সিবিএলএম</li> <li>● হ্যান্ডআউটস</li> <li>● ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>● মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>● কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>● ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>● হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>● অডিও ভিডিও ডিভাইস</li> </ul>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উদ্যোক্তাদের বৈশিষ্ট্যসমূহ</li> <li>২. অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার ভূমিকা</li> <li>৩. উদ্যোক্তার গুণাবলী</li> <li>৪. স্ব-মূল্যায়ন (Self-assessment)</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করার জন্য স্ব-মূল্যায়ন করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>● আলোচনা (Discussion)</li> <li>● উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>● প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>● নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>● স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>● প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>● সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>● মাথা খাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
এ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>● লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>● প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>● মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ul>

## শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -২ : উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ক্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন করুন। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার করুন।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন্ শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ২ : উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হোন।	৩. সেলফ-চেক শিট ২ -এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ২ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন- অ্যাকিভিটি শিট ২.১: উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করার জন্য স্ব-মূল্যায়ন করুন

## ইনফরমেশন শীট (Information Sheet): ২: উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

- ২.১ উদ্যোক্তাদের বৈশিষ্ট্যসমূহ
- ২.২ অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার ভূমিকা
- ২.৩ উদ্যোক্তার গুণাবলী
- ২.৪ স্ব-মূল্যায়ন (Self-assessment)

### ২.১ উদ্যোক্তাদের মূল বৈশিষ্ট্য

#### ক. একজন উদ্যোক্তার মধ্যে নিম্নোক্ত বৈশিষ্ট্যগুলি বিদ্যমান

**উদ্ভাবনী ক্ষমতা:** নতুন ধারণা তৈরি করা এবং সমস্যার নতুন সমাধান খুঁজে বের করা উদ্যোক্তাদের মূল শক্তি। তারা সবসময় নতুন কিছু করার চেষ্টা করে থাকেন।

**ঝুঁকি গ্রহণের মনোভাব:** উদ্যোক্তারা নতুন কিছু শুরু করার সময় অনিশ্চয়তার মুখোমুখি হতে হয়। তারা এই ঝুঁকি গ্রহণ করতে সক্ষম হন এবং ব্যর্থতাকে শিক্ষার সুযোগ হিসেবে দেখেন।

**দৃঢ় সংকল্প:** উদ্যোক্তারা তাদের লক্ষ্য অর্জনের জন্য অত্যন্ত দৃঢ়সংকল্পী হন। তারা বাধাবিপত্তি সত্ত্বেও তাদের লক্ষ্যে পৌঁছানোর জন্য কাজ করে চলেেন।

**নেতৃত্বের গুণ:** উদ্যোক্তারা সফল দল গড়ে তুলতে এবং তাদের অনুপ্রাণিত করতে পারেন। তারা দৃষ্টিভঙ্গি স্পষ্ট করে এবং অন্যদেরকে অনুসরণ করার জন্য অনুপ্রাণিত করেন।

**আত্মবিশ্বাস:** নিজের ক্ষমতার উপর বিশ্বাস রাখা উদ্যোক্তাদের একটি গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য। তারা নিজেদের উপর আস্থা রাখেন এবং চ্যালেঞ্জ মোকাবেলা করতে সক্ষম হন।

**অনুপ্রেরণা:** উদ্যোক্তারা অন্যদের অনুপ্রাণিত করতে পারেন এবং তাদের কাজের প্রতি উৎসাহিত করতে পারেন। তারা একটি দৃষ্টিভঙ্গি তৈরি করতে পারেন যা অন্যদেরকে অনুসরণ করতে অনুপ্রাণিত করে।

**সৃজনশীলতা:** নতুন ধারণা এবং সমাধান তৈরি করার জন্য সৃজনশীলতা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। উদ্যোক্তারা সবসময় নতুন উপায়ে সমস্যার সমাধান করার চেষ্টা করে থাকেন।

**দক্ষতা:** উদ্যোক্তাদের বিভিন্ন ক্ষেত্রে দক্ষতা থাকতে হয়। যেমন, মার্কেটিং, অর্থ ব্যবস্থাপনা, নেতৃত্ব ইত্যাদি।

**সম্পর্ক গড়ার ক্ষমতা:** উদ্যোক্তাদের অন্যদের সাথে ভালো সম্পর্ক গড়ে তুলতে হয়। কারণ, ব্যবসা সফল করার জন্য অন্যদের সহযোগিতা প্রয়োজন।

#### খ. একজন উদ্যোক্তা হওয়ার জন্য কী কী করা যায়?

**আত্মবিশ্বাস বাড়ান:** নিজের উপর বিশ্বাস রাখুন এবং নিজের ক্ষমতার উপর ভরসা করুন।

**নতুন জিনিস শিখুন:** সবসময় নতুন জিনিস শিখতে থাকুন। নতুন ধারণা এবং দক্ষতা অর্জন করুন।

**ঝুঁকি নিতে ভয় পাবেন না:** নতুন কিছু করার জন্য ঝুঁকি নিতে হবে। ব্যর্থতাকে শিক্ষার সুযোগ হিসেবে দেখুন।

**নেটওয়ার্কিং করুন:** অন্য উদ্যোক্তা এবং ব্যবসায়ীদের সাথে যোগাযোগ করুন। তাদের থেকে শিখুন এবং নতুন সুযোগ খুঁজে বের করুন।

**আপনার ধারণাগুলো বাস্তবায়িত করুন:** আপনার মনে যে ধারণা আছে, সেগুলোকে বাস্তবায়িত করার চেষ্টা করুন।

**ধৈর্য ধরুন:** সফলতা অর্জনের জন্য সময় লাগে। ধৈর্য ধরে কাজ করে চলুন।

## ২.২ অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার অপরিহার্য ভূমিকা

উদ্যোক্তা হলেন একজন পরিবর্তনকারী। তারা নতুন ধারণা নিয়ে আসেন, ঝুঁকি নেন এবং অর্থনীতিতে নতুন চালিকাশক্তি যোগ করেন। অর্থনৈতিক উন্নয়নে তাদের ভূমিকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। আসুন বিস্তারিতভাবে দেখি কীভাবে উদ্যোক্তারা অর্থনীতিকে এগিয়ে নিয়ে যান:

### ক. উদ্ভাবন ও নতুন পণ্য/সেবা:

- **নতুন ধারণা:** উদ্যোক্তারা সবসময় নতুন ধারণা নিয়ে আসেন। এই ধারণাগুলো থেকেই নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি হয়।
- **প্রতিযোগিতা:** নতুন পণ্য বা সেবা বাজারে আসার সঙ্গে সঙ্গে প্রতিযোগিতা বাড়ে। এতে গুণগত মান বৃদ্ধি পায় এবং দাম কমে।

### খ. কর্মসংস্থান সৃষ্টি:

- **নতুন ব্যবসা:** উদ্যোক্তারা নতুন ব্যবসা শুরু করেন। এই ব্যবসাগুলোতে অনেক মানুষের কর্মসংস্থান হয়।
- **আয় বৃদ্ধি:** কর্মসংস্থানের ফলে মানুষের আয় বাড়ে এবং জীবনযাত্রার মান উন্নত হয়।

### গ. অর্থনৈতিক বৃদ্ধি:

- **বিনিয়োগ:** উদ্যোক্তারা তাদের ব্যবসায় বিনিয়োগ করেন। এই বিনিয়োগ অর্থনীতিতে নতুন মূলধন যোগ করে।
- **জাতীয় আয়:** নতুন পণ্য উৎপাদন এবং সেবা প্রদানের মাধ্যমে জাতীয় আয় বৃদ্ধি পায়।

### ঘ. রপ্তানি এবং বৈদেশিক মুদ্রা আয়:

- **বিদেশি বাজার:** উদ্যোক্তারা তাদের পণ্য বিদেশে রপ্তানি করে। এতে দেশের বৈদেশিক মুদ্রার রিজার্ভ বৃদ্ধি পায়।
- **দেশের সুনাম:** সফল উদ্যোক্তা দেশের সুনাম বাড়াতে সাহায্য করেন।

### ঙ. সামাজিক উন্নয়ন:

- **সামাজিক সমস্যার সমাধান:** অনেক উদ্যোক্তা সামাজিক সমস্যা সমাধানে কাজ করেন। যেমন, পরিবেশ সংরক্ষণ, শিক্ষা, স্বাস্থ্য ইত্যাদি।
- **সামাজিক উদ্যোগ:** সামাজিক উদ্যোগের মাধ্যমে সমাজের দুর্বল শ্রেণির মানুষের জীবনমান উন্নত হয়।

### চ. উদ্যোক্তার অন্যান্য ভূমিকা:

- **নতুন প্রযুক্তি:** উদ্যোক্তারা নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করে উৎপাদন ব্যবস্থা আরো দক্ষ করে তোলেন।
- **বাজারের চাহিদা:** উদ্যোক্তারা বাজারের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদন করেন।
- **নতুন ব্যবসায়িক মডেল:** উদ্যোক্তারা নতুন ব্যবসায়িক মডেল তৈরি করেন যা অন্যদের জন্য অনুপ্রেরণার উৎস হয়ে ওঠে।

## ২.৩ উদ্যোক্তার গুণাবলী

একজন সফল উদ্যোক্তা হতে হলে কিছু গুরুত্বপূর্ণ গুণাবলী থাকা জরুরি। এই গুণাবলীই তাদেরকে অন্যদের থেকে আলাদা করে তোলে এবং নতুন ব্যবসা শুরু করে সফল হতে সাহায্য করে। আসুন জেনে নিই উদ্যোক্তাদের কিছু মূল গুণাবলীর কথা:

### ক. উদ্ভাবনী ক্ষমতা

- **নতুন ধারণা:** উদ্যোক্তারা সবসময় নতুন ধারণা নিয়ে আসেন। তারা বর্তমান সমস্যার নতুন সমাধান খুঁজে বের করার চেষ্টা করে থাকেন।
- **সৃজনশীলতা:** তারা সৃজনশীল চিন্তা করে নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি করতে পারেন।

### খ. ঝুঁকি গ্রহণের মনোভাব

- **অনিশ্চয়তা:** উদ্যোক্তারা নতুন ব্যবসা শুরু করার সময় অনিশ্চয়তার মুখোমুখি হতে হয়। তারা এই ঝুঁকি গ্রহণ করতে সক্ষম হন।
- **ব্যর্থতার ভয় না করা:** ব্যর্থতা তাদেরকে থামাতে পারে না। তারা ব্যর্থতাকে শিক্ষার সুযোগ হিসেবে দেখেন।

### গ. দৃঢ় সংকল্প

- **লক্ষ্য:** তারা তাদের লক্ষ্য অর্জনের জন্য অত্যন্ত দৃঢ়সংকল্পী হন।
- **ধৈর্য:** লক্ষ্য অর্জনের জন্য দীর্ঘ সময় ধরে কাজ করতে পারেন।

### ঘ. নেতৃত্বের গুণ

- **দল গঠন:** তারা সফল দল গড়ে তুলতে পারেন এবং তাদের অনুপ্রাণিত করতে পারেন।
- **দৃষ্টিভঙ্গি:** তারা একটি স্পষ্ট দৃষ্টিভঙ্গি তৈরি করে এবং অন্যদেরকে অনুসরণ করার জন্য অনুপ্রাণিত করেন।

### ঙ. আত্মবিশ্বাস

- **নিজের উপর বিশ্বাস:** তারা নিজের ক্ষমতার উপর বিশ্বাস রাখেন।
- **চ্যালেঞ্জ মোকাবেলা:** যে কোনো চ্যালেঞ্জ মোকাবেলা করতে সক্ষম হন।

### চ. অনুপ্রেরণা

- **অন্যদের অনুপ্রাণিত করা:** তারা অন্যদের অনুপ্রাণিত করতে পারেন এবং তাদের কাজের প্রতি উৎসাহিত করতে পারেন।

### ছ. দক্ষতা

- **বিভিন্ন ক্ষেত্রে দক্ষতা:** মার্কেটিং, অর্থ ব্যবস্থাপনা, নেতৃত্ব ইত্যাদি বিভিন্ন ক্ষেত্রে দক্ষতা থাকতে হয়।

### জ. সম্পর্ক গড়ার ক্ষমতা:

- **অন্যদের সাথে যোগাযোগ:** অন্যদের সাথে ভালো সম্পর্ক গড়ে তুলতে পারেন।

### ঝ. কৌতুহল

- **নতুন জিনিস শেখা:** সবসময় নতুন জিনিস শিখতে থাকেন।

### ঞ. পরিশ্রমী

- **কঠোর পরিশ্রম:** তারা তাদের লক্ষ্য অর্জনের জন্য কঠোর পরিশ্রম করেন।

### ট. লক্ষ্য নির্ধারণ

- **স্পষ্ট লক্ষ্য:** তারা স্পষ্ট লক্ষ্য নির্ধারণ করে এবং সে অনুযায়ী কাজ করেন।

### ঠ. অভিযোজন ক্ষমতা

- **পরিবর্তনের সাথে খাপ খাওয়ানো:** পরিবর্তনশীল পরিস্থিতির সাথে খাপ খাইয়ে নিতে পারেন।

## ড. সমস্যা সমাধানের দক্ষতা

- সমস্যার সমাধান: তারা যে কোনো সমস্যার সমাধান করতে পারেন।

## ২.৪ উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়ন

স্ব-মূল্যায়ন হলো নিজের সম্পর্কে একজন ব্যক্তির নিজস্ব ধারণা এবং বিশ্বাস। উদ্যোক্তা হওয়ার ক্ষেত্রে স্ব-মূল্যায়ন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি একজন ব্যক্তিকে তার নিজের শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকিগুলো বুঝতে সাহায্য করে।

## ক. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়নের গুরুত্ব

- নিজের শক্তি বোঝা: স্ব-মূল্যায়নের মাধ্যমে একজন ব্যক্তি তার নিজের কোন কোন ক্ষেত্রে শক্তিশালী সেটা বুঝতে পারে। এই শক্তিগুলোকে ব্যবহার করে সে তার ব্যবসায়কে সফল করতে পারে।
- দুর্বলতা চিহ্নিত করা: নিজের দুর্বলতাগুলো জানার মাধ্যমে একজন ব্যক্তি সেগুলোকে উন্নত করার জন্য কাজ করতে পারে।
- সুযোগ ও হুমকি সনাক্ত করা: স্ব-মূল্যায়ন একজন ব্যক্তিকে তার ব্যবসায়ের জন্য উপস্থিত সুযোগ এবং হুমকিগুলো বুঝতে সাহায্য করে।
- লক্ষ্য নির্ধারণ: নিজের শক্তি এবং দুর্বলতার ভিত্তিতে একজন ব্যক্তি তার ব্যবসায়ের জন্য সঠিক লক্ষ্য নির্ধারণ করতে পারে।
- উন্নতির জন্য কাজ করা: স্ব-মূল্যায়নের মাধ্যমে একজন ব্যক্তি নিজেকে উন্নত করার জন্য কাজ করতে পারে এবং তার ব্যবসায়কে আরও সফল করতে পারে।

## খ. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়ন করার উপায়:

### নিজেকে প্রশ্ন করুন

- আমি কোন কাজে ভালো?
- আমার কোন কোন দক্ষতা আছে?
- আমার স্বপ্ন কি?
- আমার ভয় কী?
- আমার শক্তি ও দুর্বলতা কী?

### অন্যদের কাছ থেকে ফিডব্যাক নিন:

- আপনার পরিবার, বন্ধু, সহকর্মী বা মেন্টরদের কাছ থেকে আপনার সম্পর্কে ফিডব্যাক নিন।
- তাদের কাছ থেকে আপনার শক্তি এবং দুর্বলতা সম্পর্কে জানুন।

### স্ব-মূল্যায়নের জন্য টুল ব্যবহার করুন:

- অনলাইনে বা বইয়ে বিভিন্ন ধরনের স্ব-মূল্যায়নের টুল পাওয়া যায়। এই টুলগুলো ব্যবহার করে আপনি নিজের সম্পর্কে আরও ভালোভাবে জানতে পারবেন।

### জার্নাল রাখুন:

- একটি জার্নাল রাখুন এবং প্রতিদিন আপনার অভিজ্ঞতা, চিন্তা এবং অনুভূতি লিখুন। এটি আপনাকে নিজের সম্পর্কে আরও ভালোভাবে বুঝতে সাহায্য করবে।

গ. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়ন করার অনুশীলন:

ক্রমিক নং	উদ্যোক্তার গুণাবলী	প্রদত্ত নম্বর টিক দিন					মান
০১	উদ্ভাবনী ক্ষমতা	১	২	৩	৪	৫	<p>১ সর্বনিম্ন</p> <p>↓</p> <p>৫ সর্বোচ্চ</p>
০২	ঝুঁকি নেওয়ার মনোভাব	১	২	৩	৪	৫	
০৩	দৃঢ় সংকল্প	১	২	৩	৪	৫	
০৪	নেতৃত্বের গুণ	১	২	৩	৪	৫	
০৫	আত্মবিশ্বাস	১	২	৩	৪	৫	
০৬	অনুপ্রেরণা	১	২	৩	৪	৫	
০৭	দক্ষতা	১	২	৩	৪	৫	
০৮	সম্পর্ক গড়ার ক্ষমতা	১	২	৩	৪	৫	

সেলফ চেক (Self-Check)- ২: উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা  
প্রশিক্ষার্থীদের জন্য নির্দেশনা:- উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-

অতি সংক্ষিপ্ত প্রশ্নঃ

১. উদ্যোক্তাদের কী কী বৈশিষ্ট্য থাকে?

উত্তর:

২. অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার ভূমিকা কী?

উত্তর:

৩. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়ন কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তর:

৪. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে কীভাবে স্ব-মূল্যায়ন করা যায়?

উত্তর:

৫. উদ্যোক্তা হতে চাইলে কী কী করতে হবে?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-২: উদ্যোক্তার কার্যক্রম ব্যাখ্যা করা

### ১. উদ্যোক্তাদের কী কী বৈশিষ্ট্য থাকে?

উত্তর: উদ্যোক্তারা সাধারণত অন্যদের তুলনায় কিছু নির্দিষ্ট বৈশিষ্ট্য ধারণ করে। এর মধ্যে রয়েছে:

- **উদ্ভাবনী ক্ষমতা:** নতুন ধারণা তৈরি করা এবং সমস্যার নতুন সমাধান খুঁজে বের করা।
- **ঝুঁকি গ্রহণের মনোভাব:** অনিশ্চয়তার মধ্যেও নতুন কিছু শুরু করার সাহস।
- **দৃঢ় সংকল্প:** লক্ষ্য অর্জনের জন্য কঠোর পরিশ্রম করা এবং বাধাবিপত্তিকে উপেক্ষা করা।
- **নেতৃত্বের গুণ:** দল গঠন করে তাদের অনুপ্রাণিত করা।
- **আত্মবিশ্বাস:** নিজের ক্ষমতার উপর বিশ্বাস রাখা।
- **অনুপ্রেরণা:** অন্যদের উৎসাহিত করা।
- **দক্ষতা:** বিভিন্ন ক্ষেত্রে দক্ষতা অর্জন করা।

### ২. অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার ভূমিকা কী?

উত্তর: উদ্যোক্তারা অর্থনৈতিক উন্নয়নে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। তারা:

- **নতুন ব্যবসা শুরু করে:** কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে এবং জাতীয় আয় বাড়ায়।
- **উদ্ভাবন করে:** নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি করে বাজারকে প্রসারিত করে।
- **বিনিয়োগ করে:** অর্থনীতিতে নতুন মূলধন যোগ করে।
- **রপ্তানি করে:** দেশের বৈদেশিক মুদ্রার রিজার্ভ বাড়ায়।
- **সামাজিক উন্নয়নে অবদান রাখে:** সামাজিক সমস্যা সমাধানে কাজ করে।

### ৩. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে -মূল্যায়ন কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তর: উদ্যোক্তারা অর্থনৈতিক উন্নয়নে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। তারা:

- **নতুন ব্যবসা শুরু করে:** কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে এবং জাতীয় আয় বাড়ায়।
- **উদ্ভাবন করে:** নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি করে বাজারকে প্রসারিত করে।
- **বিনিয়োগ করে:** অর্থনীতিতে নতুন মূলধন যোগ করে।
- **রপ্তানি করে:** দেশের বৈদেশিক মুদ্রার রিজার্ভ বাড়ায়।
- **সামাজিক উন্নয়নে অবদান রাখে:** সামাজিক সমস্যা সমাধানে কাজ করে।

### ৪. উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে কীভাবে স্ব-মূল্যায়ন করা যায়?

উত্তর: স্ব-মূল্যায়নের মাধ্যমে একজন ব্যক্তি নিজের শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকিগুলো বুঝতে পারে। এটি উদ্যোক্তাদের:

- **নিজের শক্তি বোঝাতে সাহায্য করে:** যাতে তারা সেগুলোকে কাজে লাগাতে পারে।
- **দুর্বলতা চিহ্নিত করে:** যাতে তারা সেগুলোকে উন্নত করতে পারে।
- **লক্ষ্য নির্ধারণে সাহায্য করে:** যাতে তারা নিজের শক্তি অনুযায়ী লক্ষ্য নির্ধারণ করতে পারে।
- **উন্নতির জন্য কাজ করতে সাহায্য করে:** যাতে তারা নিজেকে আরও ভালোভাবে বুঝতে পারে এবং উন্নত করতে পারে।

৫. উদ্যোক্তা হতে চাইলে কী কী করতে হবে?

উত্তর: উদ্যোক্তা হতে চাইলে

- নিজের শক্তি এবং দুর্বলতা চিহ্নিত করুন: স্ব-মূল্যায়নের মাধ্যমে।
- নতুন জিনিস শিখুন: বিভিন্ন কোর্স করুন, বই পড়ুন, অন্যদের কাছ থেকে শিখুন।
- নেটওয়ার্কিং করুন: অন্য উদ্যোক্তাদের সাথে যোগাযোগ করুন।
- ঝুঁকি নিতে ভয় পাবেন না: নতুন কিছু শুরু করার জন্য ঝুঁকি নিন।
- ধৈর্য ধরুন: সফলতা অর্জনের জন্য সময় লাগে।

অ্যাকিভিটি শিট ২.১: উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করার জন্য স্ব-মূল্যায়ন করুন

ক্রমিক নং	বর্তমানে যে গুণ/ যোগ্যতা আছে	প্রদত্ত নম্বরে (টিক <input checked="" type="checkbox"/> চিহ্ন দিন)				
		১	২	৩	৪	৫
০১	সুযোগ সন্ধান	১	২	৩	৪	৫
০২	অধ্যাবসায়	১	২	৩	৪	৫
০৩	কাজের প্রতিশ্রুতি রক্ষা করা	১	২	৩	৪	৫
০৪	গুণগতমান ও দক্ষতার চাহিদা	১	২	৩	৪	৫
০৫	ঝুঁকি গ্রহণ	১	২	৩	৪	৫
০৬	লক্ষ্য নির্ধারণ	১	২	৩	৪	৫
০৭	তথ্য অনুসন্ধান	১	২	৩	৪	৫
০৮	সুষ্ঠু পরিকল্পনা ও পরিচালনা	১	২	৩	৪	৫
০৯	উদ্বুদ্ধকরণ ও যোগাযোগ	১	২	৩	৪	৫
১০	অত্মবিশ্বাস	১	২	৩	৪	৫
মোট =						
সর্বমোট নম্বর						
স্কোর	বর্তমান অবস্থা					
আপনার নম্বর যদি ১০-২০ এর মধ্যে হয়	সফল উদ্যোক্তা হতে এখনও আরো অনেক পরিশ্রম করতে হবে					
আপনার নম্বর যদি ২১-৩৫ এর মধ্যে হয়	আপনি সঠিক পথেই আছেন, তবে আরো চেষ্টা চালিয়ে যেতে হবে, ঝুঁকি নিতে হবে, বুদ্ধি খাটাতে হবে।					
আপনার নম্বর যদি ৩৬-৪৫ এর মধ্যে হয়	আর একটু বুদ্ধি খাটাতে হবে। পুঁজি বিনিয়োগ করতে হবে।					
আপনার নম্বর যদি ৪৬-৫০ এর মধ্যে হয়	এভাবেই চালিয়ে যান আপনি আরো সফল হবেন।					

**শিখনফল (Learning Outcome)- ৩ : CMSME ব্যাখ্যা করতে পারবেন**

এ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. CMSME বিষয়ে সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে</li> <li>২. ব্যবসার সেক্টরসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে</li> <li>৩. ব্যবসার নৈতিকতা ব্যবসার ধরন অনুযায়ী ব্যাখ্যা করা হয়েছে</li> <li>৪. ই-কমার্স ব্যবসা শিল্পনীতি অনুযায় চিহ্নিত করা হয়েছে</li> <li>৫. ব্যবসায় ব্যর্থতা এবং সাফল্যের কারণগুলি ব্যাখ্যা করা হয়েছে</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ul style="list-style-type: none"> <li>• প্রকৃত কর্মক্ষেত্রে অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>• সিবিএলএম</li> <li>• হ্যান্ডআউটস</li> <li>• ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>• মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>• কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>• ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>• হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>• অডিও ভিডিও ডিভাইস</li> </ul>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. CMSME সংজ্ঞা</li> <li>২. ব্যবসা সেক্টরসমূহ</li> <li>৩. ব্যবসার নৈতিকতা</li> <li>৪. ব্যবসার ধরন</li> <li>৫. শিল্পনীতি অনুযায়ী ই-কমার্স</li> <li>৬. ব্যবসায় ব্যর্থতা এবং সাফল্যের কারণসমূহ</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. ব্যবসা সেক্টরসমূহ চিহ্নিত করা</li> <li>২. ই-কমার্স ব্যবসাসমূহ চিহ্নিত করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• আলোচনা (Discussion)</li> <li>• উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>• স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>• প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>• সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>• মাথা খাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
এ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ul>

## শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -৩ : CMSME ব্যাখ্যা করা

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ক্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন করুন। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার করুন।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “CMSME ব্যাখ্যা করা” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ৩ : CMSME ব্যাখ্যা করা
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হোন।	৩. সেলফ-চেক শিট ৩-এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ৩ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন- অ্যাকিভিটি শিট ৩.১: ব্যবসা সেক্টরসমূহ চিহ্নিত করুন অ্যাকিভিটি শিট ৩.২: ই-কমার্স ব্যবসাসমূহ চিহ্নিত করুন

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet): ৩: CMSME ব্যাখ্যা করা

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

- ৩.১ CMSME সংজ্ঞা
- ৩.২ ব্যবসা সেক্টরসমূহ
- ৩.৩ ব্যবসার নৈতিকতা
- ৩.৪ ব্যবসার ধরন
- ৩.৫ শিল্পনীতি অনুযায়ী ই-কমার্স
- ৩.৬ ব্যবসায় ব্যর্থতা এবং সাফল্যের কারণসমূহ

### ৩.১ CMSME সংজ্ঞা –

CMSME হলো কটেজ, মাইক্রো, স্মল এবং মিডিয়াম এন্টারপ্রাইজ-এর সংক্ষিপ্ত রূপ। বাংলায় একে কুটির শিল্প, ক্ষুদ্র, ছোট ও মাঝারি উদ্যোগ বলা হয়। এই শব্দটি মূলত একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের আকার নির্দেশ করে।

- ক. কটেজ: এটি সাধারণত পারিবারিকভাবে পরিচালিত ছোটোখাটো উদ্যোগ। এখানে জমি ও কারখানা ভবন ছাড়া স্থায়ী সম্পদের মূল্য এবং কর্মচারীর সংখ্যা খুবই কম থাকে।
- খ. মাইক্রো: কটেজের চেয়ে কিছুটা বড়। এতে কর্মচারীর সংখ্যা ও স্থায়ী সম্পদের মূল্য কিছুটা বেশি হতে পারে।
- গ. স্মল: মাইক্রোর চেয়ে আরও বড়। এতে কর্মচারীর সংখ্যা এবং স্থায়ী সম্পদের মূল্য উভয়ই বেশি থাকে।
- ঘ. মিডিয়াম: স্মলের চেয়ে বড়। এটি একটি মাঝারি আকারের ব্যবসা, যার কর্মচারীর সংখ্যা এবং স্থায়ী সম্পদের মূল্য উল্লেখযোগ্য হতে পারে।
- ঙ. বিনিয়োগ ও কর্মী সংখ্যার ভিত্তিতে CMSME এর সজ্ঞা-

ক্রম	শিল্পের ধরণ	বিনিয়োগের পরিমাণ (প্রতিস্থাপন খরচ এবং স্থায়ী সম্পদের মূল্য, ভূমি এবং কারখানা ভবন ব্যতীত)	নিযুক্ত কর্মীদের সংখ্যা	
০১	কুটির শিল্প	অনধিক ১০ লাখ	অনধিক ১৬ জন	
০২	মাইক্রো শিল্প	১০-৭৫ লাখ	১৬-৩০ জন	
০৩	ক্ষুদ্র শিল্প	উৎপাদনমূলক	৭৫ লাখ- ১৫ কোটি	৩১-১২০ জন
		পরিষেবা	১০ লাখ- ২ কোটি	১৬-৫০ জন
০৪	মাঝারি শিল্প	উৎপাদনমূলক	১৫ লাখ- ৫০ কোটি	১২১-৩০০ জন
		পরিষেবা	২ কোটি -৩০ কোটি	৫১-১২০ জন
০৫	বৃহৎ শিল্প	উৎপাদনমূলক	৫০ কোটির অধিক	৩০০ এর অধিক
		পরিষেবা	৩০ কোটির অধিক	১২০ এর অধিক

সূত্র: ন্যাশনাল ইন্ডাস্ট্রিয়াল পলিসি ২০১৬

## চ. কেন CMSME গুরুত্বপূর্ণ?

**অর্থনীতিতে অবদান:** CMSME একটি দেশের অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। এটি কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে, আয় বাড়ায় এবং দেশের অর্থনীতির বৃদ্ধিতে অবদান রাখে।

**উদ্ভাবন:** অনেক নতুন পণ্য ও সেবা CMSME খাত থেকেই আসে।

**সামাজিক উন্নয়ন:** CMSME দারিদ্র্য হ্রাস করতে, সামাজিক সম্পৃক্ততা বাড়াতে এবং স্থানীয় অর্থনীতিকে শক্তিশালী করতে সাহায্য করে।

## ছ. বাংলাদেশে CMSME:

বাংলাদেশে CMSME খাতকে সরকার উৎসাহিত করে। বিভিন্ন সরকারি ও বেসরকারি সংস্থা CMSME-কে ঋণ, প্রশিক্ষণ এবং পরামর্শ দেয়।

মনে রাখবেন: CMSME-র সংজ্ঞা দেশভেদে কিছুটা ভিন্ন হতে পারে। তবে সাধারণভাবে, CMSME একটি ছোট বা মাঝারি আকারের ব্যবসাকে বোঝায়।

## ৩.২ ব্যবসা সেক্টরসমূহ

ব্যবসা সেক্টর বলতে আমরা সাধারণত অর্থনীতিতে বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়িক কার্যকলাপকে বুঝি। এই সেক্টরগুলোকে সাধারণত তাদের উৎপাদন প্রক্রিয়া এবং পণ্য বা সেবার ধরনের ভিত্তিতে শ্রেণীবদ্ধ করা হয়।

### ক. প্রাথমিক সেক্টর

- **উৎপাদন:** কৃষি, খনিজ সম্পদ উত্তোলন, মৎস্য চাষ ইত্যাদি।
- **প্রকৃতির উপর নির্ভরশীল:** এই সেক্টরে ব্যবসায়ীরা প্রকৃতি থেকে সরাসরি পণ্য উৎপাদন করে।
- **উদাহরণ:** কৃষক, মৎস্যজীবী, খনি শ্রমিক।

### খ. দ্বিতীয় সেক্টর

- **প্রক্রিয়াকরণ:** প্রাথমিক সেক্টর থেকে প্রাপ্ত কাঁচামালকে শিল্প পণ্যে রূপান্তরিত করা।
- **উৎপাদন:** যন্ত্রপাতি, গাড়ি, বস্ত্র ইত্যাদি।
- **উদাহরণ:** কারখানা মালিক, নির্মাণ শ্রমিক।

### গ. তৃতীয় সেক্টর

- **সেবা:** বিভিন্ন ধরনের সেবা প্রদান, যেমন ব্যাংকিং, বীমা, পরিবহন, শিক্ষা, স্বাস্থ্যসেবা ইত্যাদি।
- **অমূর্ত পণ্য:** এই সেক্টরে মূলত অমূর্ত পণ্য বা সেবা বিক্রি হয়।
- **উদাহরণ:** ডাক্তার, শিক্ষক, ব্যাংকার, পরিবহন কর্মচারী।

### ঘ. চতুর্থ সেক্টর (কিছু তত্ত্ব অনুযায়ী)

- **তথ্য ও জ্ঞান:** তথ্য প্রযুক্তি, গবেষণা ও উন্নয়ন, পরামর্শদাতা সেবা ইত্যাদি।
- **উচ্চ মূল্য সংযোজন:** এই সেক্টরে জ্ঞান ও তথ্যের উপর ভিত্তি করে উচ্চ মূল্য সংযোজন করা হয়।
- **উদাহরণ:** সফটওয়্যার ইঞ্জিনিয়ার, ডাটা বিজ্ঞানী, কনসালট্যান্ট।

### ঙ. পঞ্চম সেক্টর (কিছু তত্ত্ব অনুযায়ী)

- সামাজিক সেবা: স্বেচ্ছাসেবী সংগঠন, সরকারি সেবা ইত্যাদি।
- সামাজিক উন্নয়ন: এই সেক্টর সামাজিক উন্নয়ন ও জনকল্যাণমূলক কাজে নিযুক্ত থাকে।
- উদাহরণ: স্বেচ্ছাসেবী কর্মী, সরকারি কর্মচারী।

### চ. একটি দেশের অর্থনীতির বিকাশের সাথে সেক্টরের পরিবর্তন

- উন্নয়নশীল দেশ: সাধারণত প্রাথমিক ও দ্বিতীয় সেক্টরের উপর নির্ভরশীল।
- উন্নত দেশ: তৃতীয়, চতুর্থ এবং পঞ্চম সেক্টরের দিকে ঝুঁকে।
- উদাহরণ: বাংলাদেশের মতো উন্নয়নশীল দেশে কৃষি ও প্রস্তুতকারক শিল্পের উপর জোর দেওয়া হয়। অন্যদিকে, যুক্তরাষ্ট্রের মতো উন্নত দেশে তথ্য প্রযুক্তি, বিনোদন ইত্যাদি সেক্টরের প্রবৃদ্ধি বেশি।

### ছ. এই বিভাজন কেন গুরুত্বপূর্ণ?

- অর্থনীতি পর্যালোচনা: কোন দেশের অর্থনীতি কেমন আছে তা বুঝতে এই বিভাজন সাহায্য করে।
- নীতি নির্ধারণ: সরকার এই বিভাজনের ভিত্তিতে বিভিন্ন সেক্টরে বিনিয়োগ ও উন্নয়নের জন্য নীতি নির্ধারণ করে।
- ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত: ব্যবসায়ীরা এই বিভাজনের ভিত্তিতে কোন সেক্টরে বিনিয়োগ করবে তা নির্ধারণ করে।

### ৩.৩ ব্যবসায় নৈতিকতা

ব্যবসায় নৈতিকতা হলো ব্যবসায়িক কার্যকলাপে নৈতিক মূল্যবোধ ও নীতি প্রয়োগ করা। এটি ব্যবসায়ীদের কীভাবে সঠিকভাবে ব্যবসা পরিচালনা করবে তা নির্ধারণ করে। ব্যবসায় নৈতিকতা শুধুমাত্র আইনী বা নিয়মকানুন মেনে চলা নয়, বরং সমাজের প্রতি দায়িত্ববোধ, ন্যায্যপারায়ণতা, সততা এবং স্বচ্ছতা বজায় রাখাও জড়িত।

### ক. কেন ব্যবসায় নৈতিকতা গুরুত্বপূর্ণ?

- গ্রাহকের আস্থা অর্জন: নৈতিক ব্যবসায় গ্রাহকের আস্থা অর্জন করে, যা দীর্ঘমেয়াদী ব্যবসায়ের সফলতার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।
- ব্র্যান্ড ইমেজ উন্নতি: নৈতিক ব্যবসায় একটি ইতিবাচক ব্র্যান্ড ইমেজ গড়ে তোলে, যা ব্যবসায়ের বৃদ্ধিতে সহায়তা করে।
- কর্মচারীদের মনোবল বৃদ্ধি: নৈতিক ব্যবসায় পরিবেশে কর্মচারীরা আরও আনন্দিত এবং উৎসাহিত থাকে, যা কর্মক্ষমতা বৃদ্ধি করে।
- সামাজিক দায়িত্ব পালন: ব্যবসায় নৈতিকতা সমাজের প্রতি ব্যবসায়ের দায়িত্ববোধকে তুলে ধরে।
- সরকারি নিয়ন্ত্রণ কমাতে সাহায্য করে: নৈতিক ব্যবসায় সরকারি নিয়ন্ত্রণ কমাতে সাহায্য করে এবং ব্যবসায়িক পরিবেশকে আরও সহজ করে।

### খ. ব্যবসায় নৈতিকতার উদাহরণ

- সততা: পণ্য বা সেবার সম্পর্কে সঠিক তথ্য প্রদান করা।
- স্বচ্ছতা: ব্যবসায়িক কার্যকলাপ স্বচ্ছ রাখা।

- **ন্যায়পরায়ণতা:** সব পক্ষের সাথে ন্যায়পরায়ণ আচরণ করা।
- **সামাজিক দায়িত্ব:** পরিবেশ সংরক্ষণ, সমাজসেবা ইত্যাদি।
- **কর্মচারীদের অধিকার রক্ষা:** কর্মচারীদের মজুরি, কাজের পরিবেশ ইত্যাদি বিষয়ে ন্যায়সঙ্গত আচরণ করা।

#### গ. ব্যবসায় নৈতিকতার চ্যালেঞ্জ

- **অর্থনৈতিক চাপ:** অধিক লাভের লোভে ব্যবসায়ীরা অনৈতিক কাজ করতে পারে।
- **আন্তর্জাতিক ব্যবসায় চ্যালেঞ্জ:** বিভিন্ন দেশের ভিন্ন ভিন্ন নৈতিক মানদণ্ডের কারণে চ্যালেঞ্জ সৃষ্টি হতে পারে।
- **প্রতিযোগিতা:** প্রতিযোগিতার তীব্রতা ব্যবসায়ীদের অনৈতিক কাজ করতে বাধ্য করতে পারে।

#### ঘ. ব্যবসায় নৈতিকতা প্রতিষ্ঠার উপায়

- **নৈতিক কোড:** প্রতিষ্ঠানের একটি নৈতিক কোড তৈরি করা।
- **কর্মচারীদের প্রশিক্ষণ:** নৈতিকতা সম্পর্কিত প্রশিক্ষণ দেওয়া।
- **স্বচ্ছতা বৃদ্ধি:** ব্যবসায়িক কার্যকলাপ স্বচ্ছ রাখা।
- **সামাজিক দায়িত্ববোধ:** সমাজের প্রতি দায়িত্ববোধ বোধ করা।
- **নেতৃত্বের ভূমিকা:** নেতৃত্বের উদাহরণ দিয়ে নৈতিকতা প্রতিষ্ঠা করা।

**উপসংহার:** ব্যবসায় নৈতিকতা একটি ব্যবসায়ের দীর্ঘস্থায়ী সফলতার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি শুধু ব্যবসায়ের জন্যই নয়, সমাজের জন্যও উপকারী।

#### ৩.৪ ব্যবসার ধরন :

ব্যবসার ধরন ৩ প্রকার।

- উৎপাদন ব্যবসা
- বাণিজ্য ব্যবসা
- সেবা ব্যবসা

#### ব্যবসার ধরন অনুযায়ী নৈতিকতার বিভিন্ন দিক

ব্যবসায়ের ধরন অনুযায়ী নৈতিক চ্যালেঞ্জ এবং দায়িত্বের বিভিন্নতা লক্ষ্য করা যায়। আসুন বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায় নৈতিকতার কিছু গুরুত্বপূর্ণ দিক আলোচনা করি:

#### ক. উৎপাদন ব্যবসায়

- **পণ্যের গুণগত মান:** গ্রাহককে ভুল তথ্য দিয়ে বা নিম্নমানের পণ্য বিক্রি করা নৈতিকভাবে গ্রহণযোগ্য নয়।
- **পরিবেশ দূষণ:** উৎপাদন প্রক্রিয়ায় পরিবেশ দূষণ না করা এবং টেকসই উৎপাদন পদ্ধতি ব্যবহার করা।
- **কর্মচারীদের অধিকার:** নিরাপদ কর্ম পরিবেশ নিশ্চিত করা, যথাযথ মজুরি দেওয়া এবং শোষণ করা যাবে না।

#### খ. বাণিজ্য ব্যবসা

- **জাল পণ্য:** জাল বা নকল পণ্য বিক্রি করা নৈতিকভাবে গ্রহণযোগ্য নয়।
- **দাম বাড়ানো:** অস্বাভাবিক পরিস্থিতিতে দাম বাড়িয়ে গ্রাহকদের শোষণ করা।
- **উৎসের স্বচ্ছতা:** পণ্য কোথা থেকে আসছে তা সঠিকভাবে জানানো।

#### গ. সেবা ব্যবসা

- **গ্রাহকের গোপনীয়তা রক্ষা:** গ্রাহকের ব্যক্তিগত তথ্য গোপন রাখা।
- **ভুল তথ্য প্রদান:** গ্রাহককে ভুল বা অসম্পূর্ণ তথ্য দিয়ে সেবা প্রদান করা।
- **স্বার্থের সংঘর্ষ:** ব্যক্তিগত স্বার্থের কারণে গ্রাহকের স্বার্থের বিরুদ্ধে কাজ করা।

#### ঘ. অন্যান্য ধরনের ব্যবসা

- **সমবায় সমিতি:** সদস্যদের মধ্যে সমতা বজায় রাখা, স্বচ্ছতা এবং গণতান্ত্রিক পদ্ধতি অনুসরণ করা।
- **ফ্র্যাঞ্চাইজি:** মূল কোম্পানির সাথে সম্পর্ক বজায় রাখা, ব্র্যান্ডের মান বজায় রাখা।
- **স্টার্টআপ:** নতুন প্রযুক্তি এবং ধারণা ব্যবহার করে সামাজিক দায়িত্ববোধ সহকারে ব্যবসা পরিচালনা করা।

#### ঙ. ব্যবসায় নৈতিকতার সাধারণ নীতি

- **সততা:** সব সময় সত্য কথা বলা এবং প্রতারণা না করা।
- **স্বচ্ছতা:** ব্যবসায়িক কার্যকলাপ স্বচ্ছ রাখা।
- **ন্যায়পরায়ণতা:** সব পক্ষের সাথে ন্যায়পরায়ণ আচরণ করা।
- **দায়িত্ববোধ:** সমাজ, পরিবেশ এবং কর্মচারীদের প্রতি দায়িত্ববোধ বোধ করা।

#### চ. ব্যবসায় নৈতিকতার গুরুত্ব

- **গ্রাহকের আস্থা অর্জন:** নৈতিক ব্যবসায় গ্রাহকের আস্থা অর্জন করে, যা দীর্ঘমেয়াদী ব্যবসায়ের সফলতার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।
- **ব্র্যান্ড ইমেজ উন্নতি:** নৈতিক ব্যবসায় একটি ইতিবাচক ব্র্যান্ড ইমেজ গড়ে তোলে, যা ব্যবসায়ের বৃদ্ধিতে সহায়তা করে।
- **কর্মচারীদের মনোবল বৃদ্ধি:** নৈতিক ব্যবসায় পরিবেশে কর্মচারীরা আরও আনন্দিত এবং উৎসাহিত থাকে, যা কর্মক্ষমতা বৃদ্ধি করে।
- **সামাজিক দায়িত্ব পালন:** ব্যবসায় নৈতিকতা সমাজের প্রতি ব্যবসায়ের দায়িত্ববোধকে তুলে ধরে।

সরকারি নিয়ন্ত্রণ কমাতে সাহায্য করে: নৈতিক ব্যবসায় সরকারি নিয়ন্ত্রণ কমাতে সাহায্য করে এবং ব্যবসায়িক পরিবেশকে আরও সহজ করে।

### ৩.৫ শিল্পনীতি অনুযায়ী ই-কমার্স

ই-কমার্স বা ইলেকট্রনিক বাণিজ্য হলো এমন একটি ব্যবসায়িক পদ্ধতি যেখানে পণ্য বা সেবা ইন্টারনেটের মাধ্যমে ক্রয় এবং বিক্রয় করা হয়। শিল্পনীতির দৃষ্টিকোণ থেকে, ই-কমার্সকে একটি গুরুত্বপূর্ণ অর্থনৈতিক কার্যকলাপ হিসেবে বিবেচনা করা হয়, যা একটি দেশের অর্থনৈতিক বৃদ্ধি এবং উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখতে পারে।

#### ক. শিল্পনীতির দৃষ্টিকোণ থেকে ই-কমার্সের গুরুত্ব

- **অর্থনৈতিক বৃদ্ধি:** ই-কমার্স নতুন কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে, দেশের জিডিপি বৃদ্ধি করে এবং রাজস্ব আয় বাড়াতে সাহায্য করে।
- **উদ্যোক্তা উৎসাহিতকরণ:** ই-কমার্স ছোট ও মাঝারি উদ্যোক্তাদের জন্য একটি সুযোগ তৈরি করে, যারা কম খরচে তাদের ব্যবসা শুরু করতে পারে।
- **দেশের পণ্য বিদেশে প্রচার:** ই-কমার্সের মাধ্যমে দেশীয় পণ্যগুলোকে বিশ্বব্যাপী বাজারে প্রচার করা সম্ভব।
- **গ্রাহক সুবিধা:** ই-কমার্স গ্রাহকদের জন্য পণ্য কেনার সুবিধা এবং বৈচিত্র্য বাড়িয়ে দেয়।
- **ডিজিটাল বাংলাদেশ গড়া:** ই-কমার্স ডিজিটাল বাংলাদেশ গড়ার লক্ষ্যে একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ।

#### খ. শিল্পনীতিতে ই-কমার্সের চ্যালেঞ্জ

- **ইন্টারনেট সংযোগ:** দেশের সব অঞ্চলে ইন্টারনেট সংযোগ নিশ্চিত করা।
- **লজিস্টিকস:** পণ্য সঠিক সময়ে গ্রাহকের কাছে পৌঁছে দেওয়ার জন্য একটি দক্ষ লজিস্টিকস ব্যবস্থা গড়ে তোলা।
- **ডিজিটাল নিরাপত্তা:** অনলাইন জালিয়াতি ও হ্যাকিং থেকে সুরক্ষিত থাকার জন্য ব্যবস্থা গ্রহণ করা।
- **পেমেন্ট সিস্টেম:** সুরক্ষিত এবং সহজ পেমেন্ট সিস্টেম গড়ে তোলা।
- **নিয়ন্ত্রণ ও নীতিমালা:** ই-কমার্সকে নিয়ন্ত্রণ করার জন্য সুস্পষ্ট এবং সহজবোধ্য নিয়মকানুন তৈরি করা।

#### গ. শিল্পনীতির মাধ্যমে ই-কমার্সকে উৎসাহিত করার উপায়

- **ইন্টারনেট সংযোগ বৃদ্ধি:** ব্রডব্যান্ড ইন্টারনেট সংযোগের ব্যবহার বাড়ানো।
- **ডাটা ব্যয় হ্রাস:** ইন্টারনেট ডাটা ব্যয় হ্রাস করা।
- **লজিস্টিকস সুবিধা:** লজিস্টিকস ব্যবস্থাকে উন্নত করা।
- **ডিজিটাল পেমেন্ট সিস্টেম উন্নয়ন:** বিকাশ, নগদসহ বিভিন্ন ডিজিটাল পেমেন্ট পদ্ধতির ব্যবহার বাড়ানো।
- **উদ্যোক্তাদের জন্য প্রশিক্ষণ:** ই-কমার্স সম্পর্কিত প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করা।
- **সহজ ঋণ সুবিধা:** ই-কমার্স ব্যবসায়ীদের জন্য সহজ শর্তে ঋণ সুবিধা প্রদান করা।
- **নিয়ন্ত্রণ ও নীতিমালা সহজীকরণ:** ই-কমার্স সম্পর্কিত নিয়ন্ত্রণ ও নীতিমালাকে সহজ এবং স্বচ্ছ করা।

### ৩.৬ ব্যবসায় ব্যর্থতা এবং সাফল্যের কারণ সমূহ:

**ব্যবসায়ের সফলতা ও ব্যর্থতা** অনেকগুলো বিভিন্ন কারণের উপর নির্ভর করে। কোন ব্যবসা সফল হবে, নাকি ব্যর্থ হবে, তা নির্ধারণে এই কারণগুলোর ভূমিকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। আসুন বিস্তারিতভাবে আলোচনা করে দেখি ব্যবসায় সফলতা ও ব্যর্থতার কারণগুলো কী কী।

#### ক. ব্যবসায় ব্যর্থতার কারণসমূহ

**পরিকল্পনার অভাব:** কোনো নির্দিষ্ট পরিকল্পনা ছাড়াই ব্যবসা শুরু করা ব্যর্থতার অন্যতম কারণ। বাজার সম্পর্কিত গবেষণা, প্রতিযোগীদের বিশ্লেষণ এবং আর্থিক প্রক্ষেপণের মতো বিষয়গুলো বিবেচনা করে একটি ভালো পরিকল্পনা তৈরি করা জরুরি।

**আর্থিক ব্যবস্থাপনার অভাব:** ব্যবসার আয়-ব্যয়ের হিসাব রাখা, বাজেট তৈরি করা এবং আর্থিক লক্ষ্য অর্জনের জন্য কাজ করা খুবই জরুরি। অনেক ব্যবসা আর্থিক সমস্যার কারণে ব্যর্থ হয়।

**বিপণন ও বিক্রয় কৌশলের অভাব:** কোনো পণ্য বা সেবা বিক্রি করতে হলে কার্যকর বিপণন ও বিক্রয় কৌশল প্রয়োজন।

**ভুল লক্ষ্যবাজার নির্বাচন:** নিজের পণ্য বা সেবার জন্য সঠিক লক্ষ্যবাজার নির্বাচন করা না হলে ব্যবসা টিকে থাকতে পারে না।

**পরিবর্তনের সাথে খাপ খাওয়াতে না পারা:** ব্যবসায়িক পরিবেশ সবসময় পরিবর্তনশীল। এই পরিবর্তনের সাথে নিজেকে খাপ খাওয়াতে না পারলে ব্যবসা ধ্বংস হয়ে যেতে পারে।

**ব্যবসায়িক অভিজ্ঞতার অভাব:** ব্যবসা পরিচালনা করতে হলে কিছুটা ব্যবসায়িক অভিজ্ঞতা থাকা জরুরি।

**খারাপ গ্রাহক সেবা:** গ্রাহকরা কোনো ব্যবসার মূল সম্পদ। খারাপ গ্রাহক সেবার কারণে গ্রাহকরা অন্য কোথাও চলে যেতে পারে।

**প্রতিযোগিতা:** প্রতিটি ব্যবসারই প্রতিযোগী থাকে। প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার জন্য ব্যবসাকে নিজের একটি স্বতন্ত্র পরিচয় তৈরি করতে হবে।

#### খ. ব্যবসায় সফলতার কারণসমূহ

- **দৃঢ় পরিকল্পনা:** একটি ভালো পরিকল্পনা ব্যবসাকে সফল করার একটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদান।
- **কার্যকর আর্থিক ব্যবস্থাপনা:** আর্থিক বিষয়গুলো সঠিকভাবে পরিচালনা করলে ব্যবসা সফল হওয়ার সম্ভাবনা বেড়ে যায়।
- **দৃঢ় বিপণন ও বিক্রয় কৌশল:** কার্যকর বিপণন ও বিক্রয় কৌশলের মাধ্যমে পণ্য বা সেবা বিক্রি করা সম্ভব।
- **সঠিক লক্ষ্যবাজার নির্বাচন:** সঠিক লক্ষ্যবাজার নির্বাচন করে ব্যবসা সফল করা যায়।
- **পরিবর্তনের সাথে খাপ খাওয়ানো:** পরিবর্তনের সাথে খাপ খাইয়ে নেওয়া ব্যবসার দীর্ঘস্থায়িত্ব নিশ্চিত করে।
- **ব্যবসায়িক অভিজ্ঞতা:** ব্যবসায়িক অভিজ্ঞতা থাকলে ব্যবসা পরিচালনা করা সহজ হয়।
- **ভালো গ্রাহক সেবা:** গ্রাহকদের সাথে ভালো ব্যবহার করলে তারা আবারও ফিরে আসবে এবং নতুন গ্রাহকদেরও আনবে।
- **প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা:** প্রতিযোগীদের তুলনায় নিজের ব্যবসাকে আলাদা করে দেখাতে হবে।

## সেলফ চেক (Self-Check)- ৩: CMSME ব্যাখ্যা করা

প্রশিক্ষার্থীদের জন্য নির্দেশনা:- উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-

অতি সংক্ষিপ্ত প্রশ্নঃ

১. CMSME কী?

উত্তর:

২. ব্যবসাকে কয়টি সেক্টরে ভাগ করা হয়?

উত্তর:

৩. ব্যবসার নৈতিকতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তর:

৪. ই-কমার্স কোন সেক্টরে পড়ে ?

উত্তর:

৫. ব্যবসা ব্যর্থ হওয়ার কারণ কি কি?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-৩: CMSME ব্যাখ্যা করা

### ১. CMSME কী?

**উত্তর:** CMSME হলো Cottage, Micro, Small and Medium Enterprise-এর সংক্ষিপ্ত রূপ। বাংলায় একে ক্ষুদ্র, কুটির ও মাঝারি শিল্প বলা হয়। এটি এমন সব ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানকে বোঝায় যাদের আকার ছোট বা মাঝারি এবং যারা কোনো দেশের অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে।

### ২. ব্যবসাকে কয়টি সেক্টরে ভাগ করা হয়?

**উত্তর:** ব্যবসাকে সাধারণত তিনটি সেক্টরে ভাগ করা হয়:

- প্রাথমিক সেক্টর (কৃষি),
- দ্বিতীয়ক সেক্টর (উৎপাদন)
- তৃতীয় সেক্টর (সেবা)।

### ৩. ব্যবসার নৈতিকতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

**উত্তর:** ব্যবসার নৈতিকতা গ্রাহকের আস্থা অর্জন, ব্র্যান্ড ইমেজ উন্নতি এবং সমাজের প্রতি দায়িত্ব পালনের জন্য অপরিহার্য। এটি ব্যবসার দীর্ঘস্থায়িত্ব নিশ্চিত করে।

### ৪. ই-কমার্স কোন সেক্টরে পড়ে ?

**উত্তর:** ই-কমার্স মূলত তৃতীয় সেক্টরে পড়ে কারণ এটি একটি সেবা-ভিত্তিক ব্যবসা।

### ৫. ব্যবসা ব্যর্থ হওয়ার কারণ কি কি?

**উত্তর:** ব্যবসা ব্যর্থ হওয়ার অনেক কারণ থাকতে পারে, যেমন: পরিকল্পনার অভাব, আর্থিক সমস্যা, ভুল লক্ষ্যবাজার, প্রতিযোগিতা, পরিবর্তনের সাথে খাপ খাওয়াতে না পারা ইত্যাদি।

অ্যাকিভিটি শিট ৩.১: ব্যবসা সেক্টরসমূহ চিহ্নিত করুন

ব্যবসা সেক্টরসমূহ	ব্যবসার না বা ধরণ	✓

অ্যাকিভিটি শিট ৩.২: ই-কমার্স ব্যবসাসমূহ চিহ্নিত করুন

ব্যবসা সেক্টরসমূহ	ব্যবসার না বা ধরণ	✓

**শিখনফল (Learning Outcome)- ৪ : গ্রীণ ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে**

এ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. ব্যবসা সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে</li> <li>২. কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস প্রয়োগ করা হয়েছে</li> <li>৩. ব্যবসার ধরনের উপর ভিত্তি করে 3R চিহ্নিত করা হয়েছে</li> <li>৪. সহায়তাকারী সংস্থাসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ul style="list-style-type: none"> <li>• প্রকৃত কর্মক্ষেত্রে অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>• সিবিএলএম</li> <li>• হ্যান্ডআউটস</li> <li>• ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>• মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>• কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>• ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>• হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>• অডিও ভিডিও ডিভাইস</li> </ul>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. গ্রীণ ব্যবসা সংজ্ঞা</li> <li>২. কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস</li> <li>৩. ব্যবসার ধরন</li> <li>৪. 3R</li> <li>৫. সহায়তাকারী সংস্থাসমূহ</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস প্রয়োগ করা</li> <li>২. ব্যবসার ধরণের উপর ভিত্তি করে 3R চিহ্নিত করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• আলোচনা (Discussion)</li> <li>• উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>• স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>• প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>• সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>• মাথা খাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
এ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ul>

## শিক্ষণ/প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities) -8 : গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ট্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন করুন। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার করুন।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ৪ : গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হোন।	৩. সেলফ-চেক শিট ৪-এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ৪ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন- অ্যাকিভিটি শিট ৪.১: কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস প্রয়োগ পরিকল্পনা করুন অ্যাকিভিটি শিট ৪.২: ব্যবসার ধরণের উপর ভিত্তি করে 3R চিহ্নিত করুন

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet): ৪: গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

৪.১ গ্রীন ব্যবসা সংজ্ঞা

৪.২ কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীন প্রসেস

৪.৩ ব্যবসার ধরন

৪.৪ 3R

৪.৫ সহায়তাকারী সংস্থাসমূহ

### ৪.১ গ্রীন ব্যবসার সংজ্ঞা।

গ্রীন ব্যবসা হল এমন একটি ব্যবসায়িক মডেল যেখানে পরিবেশের উপর নেতিবাচক প্রভাব কমানোর লক্ষ্যে পরিচালিত হয়। এই ধরনের ব্যবসায় উৎপাদন, বিক্রয় এবং সেবার প্রতিটি পর্যায়ে পরিবেশবান্ধব পদ্ধতি অনুসরণ করা হয়।



### ক. গ্রীন ব্যবসার মূল লক্ষ্য:

**পরিবেশ দূষণ কমানো:** উৎপাদন প্রক্রিয়ায় কম ক্ষতিকারক রাসায়নিক ব্যবহার করা, বর্জ্য কমানো এবং পুনর্ব্যবহারযোগ্য উপকরণ ব্যবহার করা।

**সম্পদ সংরক্ষণ:** শক্তি, পানি এবং অন্যান্য প্রাকৃতিক সম্পদের ব্যবহার কমিয়ে আনা।

**সামাজিক দায়িত্ব পালন:** কর্মচারী, গ্রাহক এবং সম্প্রদায়ের স্বার্থ রক্ষা করা।

খ. গ্রীণ ব্যবসার উদাহরণ :

পুনর্ব্যবহৃত প্লাস্টিক দিয়ে তৈরি পণ্য উৎপাদন: প্লাস্টিক দূষণ কমানোর জন্য এই ধরনের ব্যবসা গুরুত্বপূর্ণ।

সৌরশক্তি ব্যবহার করে বিদ্যুৎ উৎপাদন: ফসিল জ্বালানির ব্যবহার কমিয়ে পরিবেশ দূষণ রোধ করা।

জৈব কৃষি: রাসায়নিক সার ও কীটনাশকের পরিবর্তে জৈব পদ্ধতি ব্যবহার করে ফসল উৎপাদন করা।

পুনর্ব্যবহারযোগ্য প্যাকেজিং ব্যবহার: একবার ব্যবহার করে ফেলার মতো প্যাকেজিং কমানো।

গ. গ্রীণ ব্যবসার সুবিধা :

ব্র্যান্ড ইমেজ উন্নতি: পরিবেশবান্ধব ব্যবসা হিসেবে খ্যাতি অর্জন করা।

গ্রাহক আকর্ষণ: পরিবেশ সচেতন গ্রাহকদের আকৃষ্ট করা।

সরকারি সহযোগিতা: অনেক দেশে গ্রীণ ব্যবসাকে উৎসাহিত করার জন্য সরকারি সহযোগিতা পাওয়া যায়।

দীর্ঘস্থায়ী টিকে থাকা: পরিবেশ সুরক্ষা করে ব্যবসার দীর্ঘস্থায়িত্ব নিশ্চিত করা।

৪.২ কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস ।

গ্রীণ প্রসেস হলো একটি ব্যবসায়িক পদ্ধতি যেখানে পরিবেশের উপর নেতিবাচক প্রভাব কমানোর লক্ষ্যে পরিচালিত হয়। এটি কেবল একটি ধারণা নয়, বরং দিনের পর দিন বাস্তবায়িত একটি প্রক্রিয়া। কর্মক্ষেত্রে গ্রীণ প্রসেসের মাধ্যমে কোনো প্রতিষ্ঠান তার উৎপাদন প্রক্রিয়া, পরিষেবা প্রদান এবং সামগ্রিক কর্মকাণ্ডকে পরিবেশবান্ধব করে তোলে।

ক. কেন কর্মক্ষেত্রে গ্রীণ প্রসেস গুরুত্বপূর্ণ?

- পরিবেশ সুরক্ষা: প্রাকৃতিক সম্পদ সংরক্ষণ, দূষণ কমানো এবং জলবায়ু পরিবর্তনের প্রভাব মোকাবেলা করা।
- ব্র্যান্ড ইমেজ উন্নতি: পরিবেশ সচেতন গ্রাহকদের আকর্ষণ করে ব্র্যান্ডের খ্যাতি বাড়ানো।
- সামাজিক দায়িত্ব পালন: সমাজের প্রতি দায়িত্ববোধ প্রদর্শন করা।
- দীর্ঘমেয়াদী টিকে থাকা: ব্যবসাকে টেকসই করে তোলা এবং ভবিষ্যতে টিকে থাকার সক্ষমতা বাড়ানো।
- অর্থনৈতিক সুবিধা: দীর্ঘমেয়াদে খরচ কমানো এবং নতুন ব্যবসায়িক সুযোগ তৈরি করা।

খ. কর্মক্ষেত্রে গ্রীণ প্রসেসের উদাহরণ

শক্তি সঞ্চয়

- LED বাতি ব্যবহার
- সৌরশক্তি ব্যবহার
- কাগজের ব্যবহার কমানো
- ইলেকট্রনিক যন্ত্রপাতি বন্ধ রাখা

পানি সঞ্চয়

- পানি ফিল্টার ব্যবহার
- পানি লিকেজ মেরামত
- বাগানে বৃষ্টির পানি সংগ্রহ করা

#### বর্জ্য ব্যবস্থাপনা

- বর্জ্য পৃথকীকরণ
- পুনর্ব্যবহারযোগ্য পণ্য ব্যবহার
- কম্পোস্ট তৈরি করা

#### পরিবহন

- সাইকেল বা পাবলিক পরিবহন ব্যবহার উৎসাহিত করা
- ইলেকট্রিক বা হাইব্রিড গাড়ি ব্যবহার

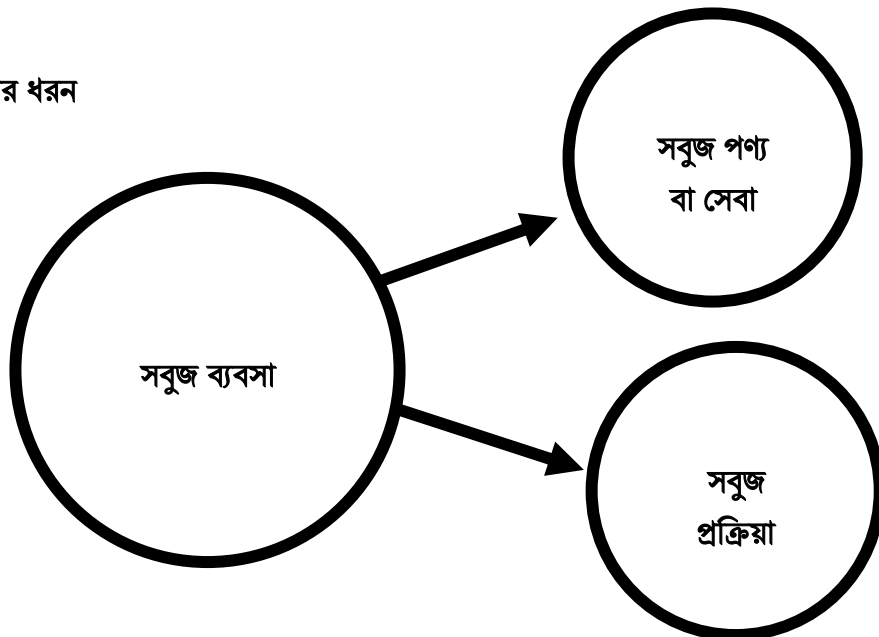
#### সচেতনতা সৃষ্টি:

- কর্মচারীদের মধ্যে পরিবেশ সচেতনতা বৃদ্ধি করা
- গ্রাহকদের পরিবেশবান্ধব পণ্য ব্যবহারে উৎসাহিত করা

#### গ. গ্রীণ প্রসেস বাস্তবায়নের পদক্ষেপ

- **মূল্যায়ন:** বর্তমান অবস্থা বিশ্লেষণ করে পরিবেশগত প্রভাব নির্ণয় করা।
- **লক্ষ্য নির্ধারণ:** পরিষ্কার এবং পরিমাপযোগ্য লক্ষ্য নির্ধারণ করা।
- **পরিকল্পনা তৈরি:** লক্ষ্য অর্জনের জন্য বিস্তারিত পরিকল্পনা তৈরি করা।
- **বাস্তবায়ন:** পরিকল্পনা অনুযায়ী পদক্ষেপ গ্রহণ করা।
- **মূল্যায়ন:** নিয়মিত মূল্যায়ন করে অগ্রগতি পর্যবেক্ষণ করা এবং প্রয়োজনে পরিবর্তন আনা।

#### ৪.৩ ব্যবসার ধরন



## 8.8 বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায় 3R এর প্রয়োগ :

**3R** হলো **Reduce, Reuse, Recycle**-এর সংক্ষিপ্ত রূপ। অর্থাৎ, কম ব্যবহার করা, পুনঃব্যবহার করা এবং পুনর্ব্যবহার করা। এটি পরিবেশ সুরক্ষার একটি গুরুত্বপূর্ণ উপায়। বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায় 3R কীভাবে প্রয়োগ করা যায়, তা নিচে দেখুন:

### ক. খাদ্যপণ্যের দোকান

**Reduce:** ছোট পরিমাণে খাবার পরিবেশন করা, খাবারের বর্জ্য কম্পোস্ট করা এবং গ্রাহকদের অবশিষ্ট খাবার বাড়ি নিয়ে যাওয়ার জন্য উৎসাহিত করা।

**Reuse:** ডাইনিং-ইন গ্রাহকদের জন্য পুনঃব্যবহারযোগ্য থালাবাসন ব্যবহার করা এবং টেকওয়ে-এর জন্য পুনঃব্যবহারযোগ্য পাত্র দেওয়া।

**Recycle:** কাচের বোতল, ধাতব ক্যান, কাগজের বাক্স এবং অন্যান্য কাগজপত্র পুনর্ব্যবহার করা।

### খুচরা বিক্রেতা

**Reduce:** কম প্যাকেজিং ব্যবহার করা, পুনর্ব্যবহৃত উপকরণ ব্যবহার করা এবং গ্রাহকদের নিজস্ব ব্যাগ আনার জন্য উৎসাহিত করা।

**Reuse:** গ্রাহকদের শপিং ব্যাগ পুনঃব্যবহার করার জন্য উৎসাহিত করা এবং পাত্র পুনঃপূরণের জন্য প্রোগ্রাম চালু করা।

**Recycle:** কাগজের বাক্স, প্লাস্টিকের প্যাকেজিং এবং অন্যান্য পদার্থ স্থানীয় পুনর্ব্যবহার কেন্দ্রে পাঠানো।

### খ. অফিস

**Reduce:** দুই পাশের প্রিন্টিং ব্যবহার করা, যতটা সম্ভব কাগজপত্রহীন হওয়া এবং পুনঃপূরণযোগ্য ইঙ্ক কার্তুজ ব্যবহার করা।





**Reuse:** প্রিন্টার কার্তুজ, খাম এবং অন্যান্য অফিস সরঞ্জাম যতটা সম্ভব পুনঃব্যবহার করা।

**Recycle:** কাগজ, প্লাস্টিকের বোতল, ধাতব ক্যান এবং টোনার কার্তুজ পুনর্ব্যবহার করা।

## 8.৫ সহায়তাকারী সংস্থা:

সহায়তাকারী সংস্থা বা NGO (Non-Governmental Organization) এমন একটি স্বেচ্ছাসেবী সংস্থা যা সরকারের বাইরে থেকে সামাজিক কল্যাণের জন্য কাজ করে। এই সংস্থাগুলো সাধারণত কোনো নির্দিষ্ট সমস্যা সমাধানে কাজ করে, যেমন দারিদ্র্য, অস্বাস্থ্যকর পরিবেশ, শিক্ষা, স্বাস্থ্যসেবা ইত্যাদি।

বিভিন্ন ধরনের সহায়তাকারী সংস্থা

সহায়তাকারী সংস্থার নাম	সহায়তা	সহায়তার ছবি
ক. দুর্ভোগ ব্যবস্থাপনা সংস্থা:	প্রাকৃতিক দুর্ভোগের সময় মানুষকে সহায়তা করে।	
খ. স্বাস্থ্য সেবা সংস্থা:	স্বাস্থ্যসেবা সুবিধা প্রদান করে, বিশেষ করে দুর্গম এলাকার মানুষের জন্য।	
সহায়তাকারী সংস্থার নাম	সহায়তা	সহায়তার ছবি
গ. শিক্ষা সংস্থা:	শিক্ষার সুযোগ সৃষ্টি করে, বিশেষ করে দরিদ্র ও বঞ্চিত শিশুদের জন্য।	
ঘ. পরিবেশ সংস্থা:	পরিবেশ সুরক্ষার জন্য কাজ করে, যেমন বন সংরক্ষণ, জল সংরক্ষণ ইত্যাদি।	



## সেলফ চেক (Self-Check)- 8: গ্রীন ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা

প্রশিক্ষার্থীদের জন্য নির্দেশনা:- উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-

অতি সংক্ষিপ্ত প্রশ্নঃ

১. গ্রীণ ব্যবসা কী?

উত্তর:

২. কর্মক্ষেত্রে গ্রীণ প্রসেস কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তর:

৩. 3R কী এবং ব্যবসায়ের প্রয়োগ কীভাবে হয়?

উত্তর:

৪. সহায়তাকারী সংস্থা কী?

উত্তর:

৫. বাংলাদেশে কোন কোন সহায়তাকারী সংস্থা কাজ করে?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-8: গ্রীণ ব্যবসা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা

### ১. গ্রীণ ব্যবসা কী?

**উত্তর:** গ্রীণ ব্যবসা হল এমন একটি ব্যবসায়িক মডেল যেখানে পরিবেশের উপর নেতিবাচক প্রভাব কমানোর লক্ষ্যে পরিচালিত হয়। এই ধরনের ব্যবসাতে উৎপাদন, বিক্রয় এবং সেবার প্রতিটি পর্যায়ে পরিবেশবান্ধব পদ্ধতি অনুসরণ করা হয়। উদাহরণস্বরূপ, পুনর্ব্যবহৃত প্লাস্টিক দিয়ে তৈরি পণ্য উৎপাদন, সৌরশক্তি ব্যবহার করে বিদ্যুৎ উৎপাদন ইত্যাদি।

### ২. কর্মক্ষেত্রে গ্রীণ প্রসেস কেন গুরুত্বপূর্ণ?

**উত্তর:** কর্মক্ষেত্রে গ্রীণ প্রসেস গুরুত্বপূর্ণ কারণ এটি-

- পরিবেশ সুরক্ষা করে
- ব্র্যান্ড ইমেজ উন্নতি করে
- সামাজিক দায়িত্ব পালন করে এবং
- দীর্ঘমেয়াদী টিকে থাকা নিশ্চিত করে।

উদাহরণস্বরূপ, কাগজের ব্যবহার কমানো, পানি সঞ্চয় করা, বর্জ্য পৃথকীকরণ ইত্যাদি গ্রীণ প্রসেসের অংশ।

### ৩. 3R কী এবং ব্যবসাতে এর প্রয়োগ কীভাবে হয়?

**উত্তর:** 3R হলো Reduce, Reuse, Recycle-এর সংক্ষিপ্ত রূপ। অর্থাৎ, কম ব্যবহার করা, পুনঃব্যবহার করা এবং পুনর্ব্যবহার করা। ব্যবসাতে 3R প্রয়োগের মাধ্যমে প্যাকেজিং কমানো, পুনর্ব্যবহারযোগ্য পণ্য ব্যবহার করা এবং বর্জ্য কমানো সম্ভব। উদাহরণস্বরূপ, একটি রেস্টুরেন্ট খাবারের বর্জ্য কম্পোস্ট করে এবং গ্রাহকদের নিজস্ব পাত্র ব্যবহার করার জন্য উৎসাহিত করতে পারে।

### ৪. সহায়তাকারী সংস্থা কী?

**উত্তর:** সহায়তাকারী সংস্থা বা NGO (Non-Governmental Organization) এমন একটি স্বেচ্ছাসেবী সংস্থা যা সরকারের বাইরে থেকে সামাজিক কল্যাণের জন্য কাজ করে। এই সংস্থাগুলো সাধারণত কোনো নির্দিষ্ট সমস্যা সমাধানে কাজ করে, যেমন দারিদ্র্য, অস্বাস্থ্যকর পরিবেশ, শিক্ষা, স্বাস্থ্যসেবা ইত্যাদি।

### ৫. বাংলাদেশে কোন কোন সহায়তাকারী সংস্থা কাজ করে?

**উত্তর:** বাংলাদেশে অনেক সহায়তাকারী সংস্থা কাজ করে। কিছু উল্লেখযোগ্য সংস্থা হলো ব্র্যাক, আশা, ব্রাউন ডোর, সাথী ইত্যাদি। এই সংস্থাগুলো দারিদ্র্য বিমোচন, শিক্ষা, স্বাস্থ্য এবং ক্ষুদ্র ঋণের ক্ষেত্রে কাজ করে।





## দক্ষতা পর্যালোচনা (Review of Competency)

প্রশিক্ষার্থীর জন্য নির্দেশনা: প্রশিক্ষার্থী নিম্নোক্ত দক্ষতা প্রমাণ করতে সক্ষম হলে নিজেই কর্মদক্ষতা মূল্যায়ন করবে এবং সক্ষম হলে “হ্যাঁ” এবং সক্ষমতা অর্জিত না হলে “না” বোধক ঘরে টিকচিহ্ন দিন।		
কর্মদক্ষতা মূল্যায়নের মানদণ্ড	হ্যাঁ	না
১) উদ্যোক্তা এবং IGA সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে		
২) উদ্যোক্তার সুবিধা নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে		
৩) ব্যবসা চক্র বিষয়ে ব্যাখ্যা করা হয়েছে		
৪) নারী উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে		
৫) ব্যবসা এবং উদ্যোক্তা সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে		
৬) উদ্যোক্তাদের বৈশিষ্ট্য চিহ্নিত করা হয়েছে		
৭) অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্যোক্তার ভূমিকা চিহ্নিত করা হয়েছে		
৮) উদ্যোক্তার গুণাবলী সনাক্ত করতে স্ব-মূল্যায়ন করা হয়েছে		
৯) CMSME বিষয়ে সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে		
১০) ব্যবসার সেক্টরসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে		
১১) ব্যবসার নৈতিকতা ব্যবসার ধরন অনুযায়ী ব্যাখ্যা করা হয়েছে		
১২) ই-কমার্স ব্যবসা শিল্পনীতি অনুযায়ী চিহ্নিত করা হয়েছে		
১৩) ব্যবসায় ব্যর্থতা এবং সাফল্যের কারণগুলি ব্যাখ্যা করা হয়েছে		
১৪) গ্রীণ ব্যবসা সংজ্ঞায়িত করা হয়েছে		
১৫) কর্মক্ষেত্রের প্রয়োজন অনুযায়ী গ্রীণ প্রসেস প্রয়োগ করা হয়েছে		
১৬) ব্যবসার ধরনের উপর ভিত্তি করে 3R চিহ্নিত করা হয়েছে		
১৭) সহায়তাকারী সংস্থাসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে		

আমি (প্রশিক্ষার্থী) এখন আমার আনুষ্ঠানিক যোগ্যতা মূল্যায়ন করতে নিজেকে প্রস্তুত বোধ করছি।

স্বাক্ষর ও তারিখঃ

প্রশিক্ষকের স্বাক্ষর ও তারিখঃ

## সিবিএলএম প্রণয়ন (Development of CBLM)

‘বেসিক এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ব্যাখ্যা করণ’ (অকুপেশন: এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট, লেভেল- ০৪) শীর্ষক কম্পিউটারি বেজড লার্নিং ম্যাটেরিয়াল (সিবিএলএম)-টি জাতীয় দক্ষতা সনদায়নের নিমিত্ত জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ কর্তৃক সিমেক সিস্টেম, ইসিএফ কনসালটেন্সি এবং সিমেক ইনস্টিটিউট অফ টেকনোলজি (যৌথ উদ্যোগ প্রতিষ্ঠান) এর সহায়তায় প্যাকেজ SD-9B (তারিখ: ১৫ জানুয়ারী ২০২৪) প্রকল্পের অধীনে ২০২৪ সনের অক্টোবর মাসে প্রণয়ন করা হয়েছে।

ক্রমিক নং	নাম ও ঠিকানা	পদবী	মোবাইল নং ও ইমেইল
০১	ইঞ্জি: মো: জুয়েল পারভেজ	লেখক	০১৭৩৭-২৭৮৯০৬
০২	মাহফুজুর রহমান	সম্পাদক	০১৭৪১-০৯২০৮৭
০৩	ইঞ্জি: মো: জুয়েল পারভেজ	কো-অর্ডিনেটর	০১৭৩৭-২৭৮৯০৬
০৪	মো: আব্দুর রাজ্জাক	রিভিউয়ার	০১৭৪২-৭৩৪৩১৩

## Reference

১. [https://www.bb.org.bd/aboutus/dept/psd/mobile\\_financial\\_services.pdf](https://www.bb.org.bd/aboutus/dept/psd/mobile_financial_services.pdf)
২. [https://www.bb.org.bd/fnansys/paymentsys/mfs\\_provider.pdf](https://www.bb.org.bd/fnansys/paymentsys/mfs_provider.pdf)
৩. <https://www.studysmarter.co.uk/explanations/business-studies/corporate-finance/investment-opportunities/>
৪. <https://www.parthokko.com.bd/difference-between/capital-and-investment/>
৫. [http://smef.portal.gov.bd/sites/default/files/files/smef.portal.gov.bd/forms/332828d2\\_847b\\_4e85\\_af65\\_3ea9653587a9/Editable\\_SME\\_Business\\_Plan\\_Template\\_Bangla.pdf](http://smef.portal.gov.bd/sites/default/files/files/smef.portal.gov.bd/forms/332828d2_847b_4e85_af65_3ea9653587a9/Editable_SME_Business_Plan_Template_Bangla.pdf)
৬. <https://www.parthokko.com.bd/difference-between/voucher-and-bill/>
৭. [https://www.ebookbou.edu.bd/Books/Text/OS/SSC/ssc\\_1663/Unit-04.pdf](https://www.ebookbou.edu.bd/Books/Text/OS/SSC/ssc_1663/Unit-04.pdf)
৮. Start Your Business-ILO-SIYB
৯. সাধারণ ব্যবসা ব্যবস্থাপনা প্রশিক্ষণ মডিউল- রেইজ-পিকেএসএফ
১০. উদ্যোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ সহায়িকা-(BWCCI)