জীবন ও জীবিকা

নবম শ্রেণি

জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড, বাংলাদেশ

মুক্তিযোদ্ধা

"যে জাতি একবার জেগে ওঠে, সে জাতি মুক্তি পাগল।
যে জাতি স্বাধীনতাকে ভালোবাসে সে জাতিকে বন্দুক-কামান দিয়ে দাবায়ে রাখা যায় না"
–বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান

"আর যদি একটা গুলি চলে, আর যদি আমার লোককে হত্যা করা হয়- তোমাদের কাছে অনুরোধ রইল, প্রত্যেক ঘরে ঘরে দুর্গ গড়ে তোলো। তোমাদের যা কিছু আছে তাই নিয়ে শত্রুর মোকাবিলা করতে হবে। ...৭ কোটি মানুষকে দাবায়ে রাখতে পারবা না। আমরা যখন মরতে শিখেছি তখন কেউ আমাদের দাবাতে পারবে না"।
(বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমানের ৭ই মার্চের ভাষণের কিছু অংশ)

জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড কর্তৃক জাতীয় শিক্ষাক্রম ২০২২ অনুযায়ী প্রণীত
এবং ২০২৪ শিক্ষাবর্ষ থেকে নবম শ্রেণির জন্য নির্ধারিত পাঠ্যপুস্তক

জীবন ও জীবিকা

নবম শ্রেণি

(পরীক্ষামূলক সংস্করণ)

রচনা ও সম্পাদনা

মোঃ মুরশীদ আকতার

মোসাম্মৎ খাদিজা ইয়াসমিন

হাসান তারেক খাঁন

মোহাম্মদ কবীর হোসেন

মোঃ সিফাতুল ইসলাম

মোঃ রুহুল আমিন

মোঃ তৌহিদুর রহমান

মোঃ মুস্তাফিজুর রহমান

মোহাম্মদ আবুল খায়ের ভূঁঞা

জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড, বাংলাদেশ

জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড
৬৯-৭০. মতিঝিল বাণিজ্যিক এলাকা, ঢাকা-১০০০
কর্তৃক প্রকাশিত

[জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড, বাংলাদেশ কর্তৃক সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত]
প্রকাশকাল: ডিসেম্বর ২০২৩

শিল্পনির্দেশনা
মঞ্জুর আহমদ

চিত্রণ
সুবীর মণ্ডল

প্রচ্ছদ পরিকল্পনা
মঞ্জুর আহমদ

প্রচ্ছদ
প্রমথেশ দাস পুলক

গ্রাফিক্স
নূর-ই-ইলাহী
কে . এম. ইউসুফ আলী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার কর্তৃক বিনামূল্যে বিতরণের জন্য

মুদ্রণে:

প্রসঙ্গ কথা

পরিবর্তনশীল এই বিশ্বে প্রতিনিয়ত বদলে যাচ্ছে জীবন ও জীবিকা। প্রযুক্তির উৎকর্ষের কারণে পরিবর্তনের গতিও হয়েছে অনেক দ্রুত। দ্রুত পরিবর্তনশীল এই বিশ্বের সঙ্গে আমাদের খাপ খাইয়ে নেওয়ার কোনো বিকল্প নেই। কারণ প্রযুক্তির উন্নয়ন ইতিহাসের যেকোনো সময়ের চেয়ে এগিয়ে চলেছে অভাবনীয় গতিতে। চতুর্থ শিল্পবিপ্লব পর্যায়ে কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তার বিকাশ আমাদের কর্মসংস্থান এবং জীবনযাপন প্রণালিতে যে পরিবর্তন নিয়ে আসছে তার মধ্য দিয়ে মানুষে মানুষে সম্পর্ক আরও নিবিড় হবে। অদূর ভবিষ্যতে অনেক নতুন কাজের সুযোগ তৈরি হবে যা এখনও আমরা জানি না। অনাগত সেই ভবিষ্যতের সাথে আমরা যেন নিজেদের খাপ খাওয়াতে পারি তার জন্য এখনই প্রস্তুতি গ্রহণ করা প্রয়োজন।

পৃথিবী জুড়ে অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি ঘটলেও জলবায়ু পরিবর্তন, বায়ুদূষণ, অভিবাসন এবং জাতিগত সহিংসতার মতো সমস্যা আজ অনেক বেশি প্রকট। দেখা দিচ্ছে কোভিড ১৯-এর মতো মহামারি যা সারা বিশ্বের স্বাভাবিক জীবনযাত্রা এবং অর্থনীতিকে থমকে দিয়েছে। আমাদের প্রাত্যহিক জীবনযাত্রায় সংযোজিত হয়েছে ভিন্ন ভিন্ন চ্যালেঞ্জ এবং সম্ভাবনা।

এসব চ্যালেঞ্জ ও সম্ভাবনার দ্বারপ্রান্তে দাঁড়িয়ে তার টেকসই ও কার্যকর সমাধান এবং আমাদের জনমিতিক সুফলকে সম্পদে রূপান্তর করতে হবে। আর এজন্য প্রয়োজন জ্ঞান, দক্ষতা, মূল্যবোধ ও ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গিসম্পন্ন দূরদর্শী, সংবেদনশীল, অভিযোজন-সক্ষম, মানবিক, বৈশ্বিক এবং দেশপ্রেমিক নাগরিক। এই প্রেক্ষাপটে বাংলাদেশ স্বল্পোন্নত দেশ থেকে উন্নয়নশীল দেশে উত্তরণ এবং ২০৪১ সালের মধ্যে উন্নত দেশে পদার্পণের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের প্রচেষ্টা অব্যাহত রেখেছে। শিক্ষা হচ্ছে এই লক্ষ্য অর্জনের একটি শক্তিশালী মাধ্যম। এজন্য শিক্ষার আধুনিকায়ন ছাড়া উপায় নেই। আর এই আধুনিকায়নের উদ্দেশ্যে একটি কার্যকর যুগোপযোগী শিক্ষাক্রম প্রণয়নের প্রয়োজনীয়তা দেখা দিয়েছে।

জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ডের একটি নিয়মিত কিন্তু খুবই গুরুত্বপূর্ণ কার্যক্রম হলো শিক্ষাক্রম উন্নয়ন ও পরিমার্জন। সর্বশেষ শিক্ষাক্রম পরিমার্জন করা হয় ২০১২ সালে। ইতোমধ্যে অনেক সময় পার হয়ে গিয়েছে। প্রয়োজনীয়তা দেখা দিয়েছে শিক্ষাক্রম পরিমার্জন ও উন্নয়নের। এই উদ্দেশ্যে শিক্ষার বর্তমান পরিস্থিতি বিশ্লেষণ এবং শিখন চাহিদা নিরূপণের জন্য ২০১৭ থেকে ২০১৯ সালব্যাপী এনসিটিবির আওতায় বিভিন্ন গবেষণা ও কারিগরি অনুশীলন পরিচালিত হয়। এসব গবেষণা ও কারিগরি অনুশীলনের ফলাফলের উপর ভিত্তি করে নতুন বিশ্ব পরিস্থিতিতে টিকে থাকার মতো যোগ্য প্রজন্ম গড়ে তুলতে প্রাক-প্রাথমিক থেকে দ্বাদশ শ্রেণির অবিচ্ছিন্ন যোগ্যতাভিত্তিক শিক্ষাক্রম উন্নয়ন করা হয়েছে।

যোগ্যতাভিত্তিক এ শিক্ষাক্রমের আলোকে সকল ধারার (সাধারণ, মাদ্রাসা ও কারিগরি) নবম শ্রেণির শিক্ষার্থীদের জন্য এই পাঠ্যপুস্তক প্রণয়ন করা হলো। বাস্তব অভিজ্ঞতার আলোকে পাঠ্যপুস্তকের বিষয়বস্তু এমনভাবে রচনা করা হয়েছে যেন তা অনেক বেশি সহজবোধ্য এবং আনন্দময় হয়। এর মাধ্যমে চারপাশে প্রতিনিয়ত ঘটে চলা বিভিন্ন প্রপঞ্চ ও ঘটনার সাথে পাঠ্যপুস্তকের একটি মেলবন্ধন তৈরি হবে। আশা করা যায় এর মাধ্যমে শিখন হবে অনেক গভীর এবং জীবনব্যাপী।

পাঠ্যপুস্তকটি প্রণয়নে সুবিধাবঞ্চিত ও বিশেষ চাহিদাসম্পন্ন শিক্ষার্থীর বিষয়টি বিশেষভাবে বিবেচনায় নেওয়া হয়েছে। এছাড়াও পাঠ্যপুস্তকটি প্রণয়নের ক্ষেত্রে ধর্ম, বর্ণ নির্বিশেষে সকলকে যথাযথ গুরুত্ব দেওয়া হয়েছে। বানানের ক্ষেত্রে বাংলা একাডেমির বানানরীতি অনুসরণ করা হয়েছে। পাঠ্যপুস্তকটি রচনা, সম্পাদনা, পরিমার্জন, চিত্রাঙ্কন ও প্রকাশনার কাজে যাঁরা মেধা ও শ্রম দিয়েছেন তাঁদের সবাইকে ধন্যবাদ জ্ঞাপন করছি।

পরীক্ষামূলক এই সংস্করণে কোনো ভুল বা অসংগতি কারো চোখে পড়লে এবং এর মান উন্নয়নের লক্ষ্যে কোনো পরামর্শ থাকলে তা জানানোর জন্য সকলের প্রতি বিনীত অনুরোধ রইল।

প্রফেসর মোঃ ফরহাদুল ইসলাম
চেয়ারম্যান
জাতীয় শিক্ষাক্রম ও পাঠ্যপুস্তক বোর্ড, বাংলাদেশ

বিষয় পরিচয় ও কিছু কথা

অনেক দৃশ্য আমাদের মন ভালো করে দেয়। এই যেমন, পাখিরা যখন ডানা মেলে আকাশে ওড়ে, তখন ওদের কত সুখী ও নির্ভার মনে হয়! তখন আমাদেরও ইচ্ছা করে ওদের মতো ডানা মেলে উড়তে! ছোটোবেলা থেকে এ রকম কত অদ্ভুত ও মজার স্বপ্ন আমাদের মনের আকাশে উঁকি দেয়। আমরাও চাই জীবনকে বৈচিত্র্যপূর্ণ ও আনন্দময় করে তুলতে। এমন কাজের সঙ্গে নিজেকে সম্পৃক্ত করতে চাই, যা করতে ভালো লাগে। চাই আগামী দিনগুলোতে সুন্দর ও নিরাপদভাবে বাঁচতে। এসব প্রত্যাশা সামনে রেখে এবারের শিক্ষাক্রমে 'জীবন ও জীবিকা' বিষয়টি অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে।

সময়ের স্রোতে সামাজিক ও পারিবারিক জীবনে আমাদের অনেক পরিবর্তন এসেছে। পরিবারের মা-বাবাসহ অন্য সবার ব্যস্ততা বেড়ে গেছে। ফলে ছোটোবেলা থেকেই আমাদের স্বাবলম্বী হয়ে উঠতে হবে। আমরা স্বাবলম্বী হওয়ার জন্য কীভাবে আনন্দ নিয়ে কাজ করতে পারি, নিজের জীবনের ইতিবাচক দিকগুলোর সঙ্গে পরিচিত হতে পারি এবং নিজেকে সুন্দরভাবে টিকিয়ে রাখার কৌশল রপ্ত করতে পারি, তা এখানে দেখানোর চেষ্টা করা হয়েছে। 'জীবন ও জীবিকা' বিষয়টিতে আগামী দিনগুলোতে জীবিকার জন্য যেকোনো কাজে আনন্দময় অংশগ্রহণের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় দক্ষতার পরিচর্যা ও অনুশীলন করার সুযোগ সৃষ্টি করা হয়েছে। একই সঙ্গে আমরা যেন দেশ ও জাতির প্রতি দায়বদ্ধ আচরণে অভ্যস্ত হয়ে উঠি, সেভাবেই এই বিষয়টির নকশা করা হয়েছে।

প্রিয় শিক্ষার্থী, 'আর্থিক ভাবনা' এই অভিজ্ঞতার মধ্যে দিয়ে আমরা পারিবারে আর্থিক পরিকল্পনা প্রনয়ণ ও বাস্তবায়ন কার্যক্রমের মাধ্যমে বিভিন্ন ধরনের আর্থিক ঝুকি,সুযোগ,বিনিয়োগ,জমি সংক্রান্ত দলিলাদি এবং অনলাইনে জমি খারিজ ইত্যাদি সংক্রান্ত বিস্তারিত কাজগুলো করার যোগ্যতা অর্জন করব।

দ্বিতীয় অভিজ্ঞতা হলো 'উদ্যোক্তা হিসেবে যাত্রা'। এখানে আমরা একটি উদ্ভাবনী ব্যবসায় পরিকল্পনা প্রনয়ণ করে তা বাস্তবায়ন করব। এর পাশাপাশি দলগতভাবে একটি এলাকাভিত্তিক সামাজিক সমস্যার সমাধানের জন্য পরিকল্পিত উদ্যোগ গ্রহণ করব এবং তা বাস্তবায়ন করব।

তৃতীয় অভিজ্ঞতা 'স্বপ্নের ক্যারিয়ার সাজাই'। এই অভিজ্ঞতার মাধ্যমে নিজ নিজ স্বপ্নের ক্যারিয়ার নির্ণয় করে তা অর্জনের জন্য পরিকল্পনা প্রণয়ন করব। নিজ ক্যারিয়ার নির্ণয়ের ক্ষেত্রে আমরা একদিকে যেমন নিজের পছন্দ, অপছন্দ, দক্ষতা, যোগ্যতা বিবেচনা করব, সেই সাথে চতুর্থ শিল্প বিপ্লব ও বিশ্বায়নের কারণে ভবিষ্যত পেশার যে ব্যাপক পরিবর্তন চলছে তাও বিশ্লেষণ করব। নিজ ক্যারিয়ার নির্ধারণে ভবিষ্যতের নতুন পেশা অনুসন্ধান করব এবং নতুন পেশা ও বর্তমান পেশার পরিবর্তনসমূহ বিশ্লেষণ করে নতুন ও পরিবর্তিত পেশার জন্য আবশ্যকীয় দক্ষতাগুলো খুঁজে বের করার চেষ্টা করব। আগামীর পেশার জন্য নিজেকে প্রস্তুত করার পরিকল্পনা প্রণয়ন করে তা বাস্তবায়নের জন্য কাজ শুরু করব।

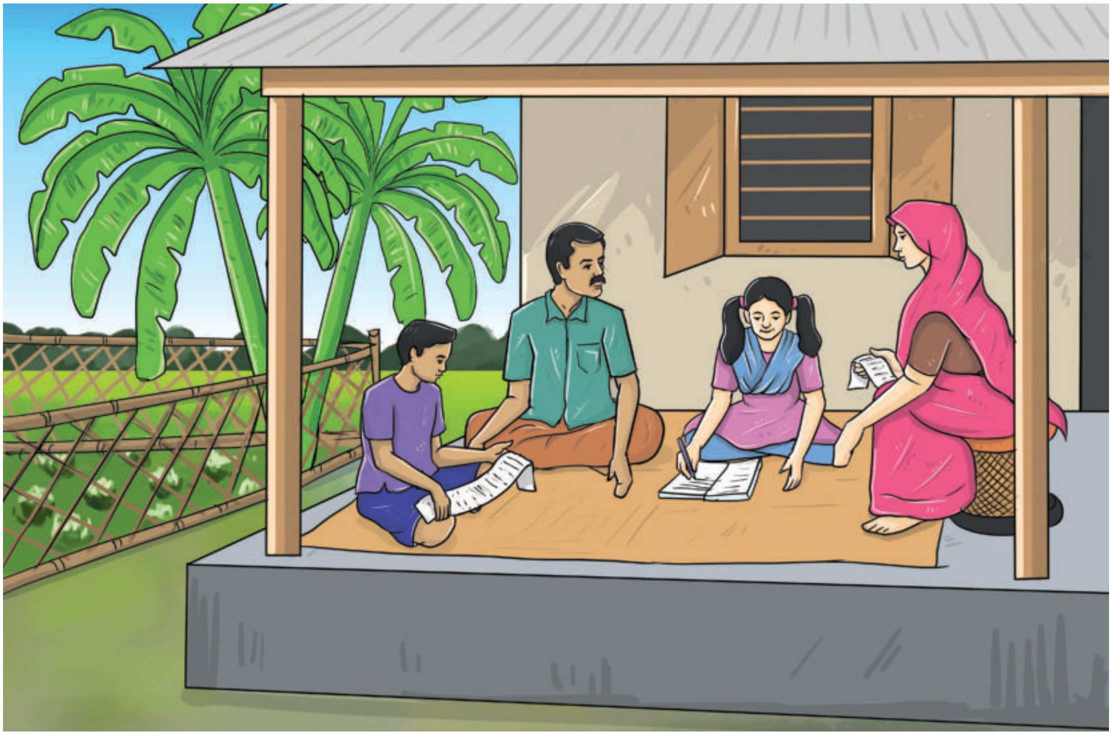
তোমরা ষষ্ঠ, সপ্তম ও অষ্টম শ্রেণিতে স্কিল কোর্সের মাধ্যমে সেবা ও কৃষি খাতের বিভিন্ন স্কিল অর্জন করে তার অনুশীলন করেছ। নবম ও দশম শ্রেণিতে তোমরা যে কোনো একটি অকুপেশনে পেশাগত দক্ষতা অর্জন করবে। এর মাধ্যমে একদিকে যেমন তোমরা কর্মক্ষেত্রে যোগদানের জন্য নিজেকে প্রস্তুত করতে পারবে, সেই সঙ্গে অকুপেশন সম্পর্কিত বিষয়ে হাতে কলমে দক্ষতা অর্জনের মাধ্যমে উচ্চ শিক্ষার জন্যও নিজেকে প্রস্তুত করতে পারবে।

শিক্ষার্থী বন্ধুরা, শিক্ষকগণ তোমাদের যে কাজগুলো দেবেন, সেগুলো নিজের সৃজনশীলতা খাটিয়ে সুন্দরভাবে করার চেষ্টা করবে এবং নির্ধারিত সময়ে কাজগুলো করবে। প্রয়োজনে অভিভাবক ও পাড়া-প্রতিবেশীর সহায়তা নেবে। শিক্ষক ও অভিভাবকদের প্রতি অনুরোধ, আপনারা শিক্ষার্থীদের জন্য অনুকূল ও আন্তরিক পরিবেশ তৈরি করে তাদের কাজগুলোতে যথাসাধ্য সহায়তা করবেন এবং তাদের উৎসাহ প্রদান করবেন। আমাদের সবার সম্মিলিত অংশগ্রহণেই সম্ভব সমৃদ্ধ বাংলাদেশ গড়ে তোলা।

সূচিপত্র

আর্থিক ভাবনা	১ - ২৯
উদ্যোক্তা হিসেবে যাত্রা	৩০ - ৬০
স্বপ্নের ক্যারিয়ার সাজাই	৬১ - ৯০

আর্থিক ভাবনা



প্রয়োজন বুঝে করলে ব্যয়, বাড়বে তাতে সঞ্চয়।
সঞ্চয় থেকে আয় যদি হয়, থাকবে নাতো কোনো ভয়!

পৃথিবীতে একটিমাত্র জিনিস আছে যা অমূল্য, কিন্তু প্রায় সব মানুষ তা বিনামূল্যে পেয়ে যায়, সেটি হলো পরিবার। পরিবার হলো আমাদের সুখের ঠিকানা। সবাই বেঁচে থাকার প্রেরণা খোঁজে এই ঠিকানায়। আর এই পরিবার কিংবা পরিবারের বাইরে মানুষের বেঁচে থাকার জন্য যেসব মৌলিক চাহিদা পূরণ করতে হয়, তার মধ্যে খাদ্য, বস্ত্র, বাসস্থান, শিক্ষা ও চিকিৎসা অন্যতম। এসব মৌলিক চাহিদা পূরণ করতে আমাদের দরকার হয় অর্থের। এই অর্থ আমরা কোথায় পাই? তোমরা নিশ্চয়ই লক্ষ করেছ, পরিবারের সদস্যরা বিভিন্ন কাজে অংশগ্রহণ করে অর্থ উপার্জন করেন। পরিবারের সদস্যদের মধ্যে বাবা, মা, ভাই, বোন কিংবা বয়োজ্যেষ্ঠ যে কেউ পরিবার পরিচালনার জন্য অর্থ উপার্জন করেন। সেখান থেকেই আমরা পরিবারের বিভিন্ন প্রয়োজনীয় ব্যয় নির্বাহ করে থাকি। একটি পরিবারের ব্যয় বিভিন্ন বিষয়ের ওপর নির্ভরশীল; যেমন: পরিবারের মোট সদস্য সংখ্যা যদি বেশি হয়, তাহলে স্বাভাবিকভাবেই সেই পরিবারের সামগ্রিক ব্যয় বেশি হবে, এই ব্যয় পরিবারের বিভিন্ন বয়সের সদস্যদের চাহিদার ওপর নির্ভরশীল। সাধারণত শিশু কিংবা বয়স্ক সদস্য সংখ্যা বেশি হলে তাদের শিক্ষা ও চিকিৎসা খরচ বাবদ ব্যয় বেশি হতে পারে। আবার গ্রামের তুলনায় শহরে বসবাসের খরচ বেশি। তাই পরিবারের আয় যা-ই হোক না কেন, চাহিদা বিবেচনা করে উপযুক্ত পরিকল্পনার মাধ্যমে পারিবারিক ব্যয় ব্যবস্থাপনা খুবই জরুরি।

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

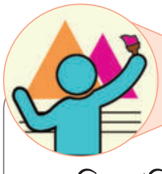
আমরা কেন ব্যয় করি

নিত্যদিনের প্রয়োজনে আমাদের কিছু না কিছু পণ্য বা সেবার প্রয়োজন হয়। যেমন: আমরা যে বাড়িতে থাকি, তার নির্মাণ কিংবা ভাড়া, ঘরে ব্যবহৃত আসবাবপত্র, প্রতিদিনের খাবার, নিত্যনতুন পোশাক, যানবাহনের ব্যবহার, চিকিৎসা, লেখাপড়ার সামগ্রী, পত্রিকা, টেলিভিশন কিংবা মোবাইল ফোন ও ইন্টারনেট ব্যবহার ইত্যাদি বাবদ খরচ। প্রতিটি ক্ষেত্রেই প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে আর্থিক ব্যয় রয়েছে। তোমরা কি কখনো ভেবে দেখেছ, একেক পরিবারের ব্যয় একেক রকম হয় কেন?

একটু লক্ষ করলে বুঝতে পারবে, আমরা সাধারণত বিভিন্ন পণ্য ও সেবার অভাব পূরণ করতে ব্যয় করি। পরিবারের সদস্যদের প্রাপ্ত মোট আয় দিয়ে একটি নির্দিষ্ট সময়ে সুযোগ-সুবিধা বা উপযোগ সর্বোচ্চ করাই আমাদের ব্যয়ের উদ্দেশ্য। ধরা যাক, পরিবারের কারো একটি পণ্যের প্রয়োজন বা আকাঙ্ক্ষা বা চাহিদা তৈরি হয়েছে। কোনো সম্পদ অথবা পণ্য/দ্রব্য ব্যবহারের ফলে যে সুবিধা পাওয়া যায়, তাকে উপযোগ বলে। কোনো নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা ভোগের উদ্দেশ্যে নির্দিষ্ট অর্থের বিনিময়ে ক্রয় করা হলে, সেই পণ্য বা সেবার ওপর ভোক্তার একটি উপযোগ তৈরি হয়। বলা যায়, আমাদের বিভিন্ন অভাব বা উপযোগ মেটানোর জন্য আমরা ব্যয় করি। ব্যয় করতে প্রয়োজন হয় নির্দিষ্ট আয়ের। তাহলে পরিবারে আয়ের যে বিভিন্ন উৎস থাকে, সে সম্পর্কে জানা দরকার, যাতে আয়ের সর্বোচ্চ সদ্ব্যবহার নিশ্চিত করা যায়।

পারিবারিক আয় বুঝে নিই

সাধারণভাবে পরিবারের সদস্যদের মাধ্যমে উপার্জিত অর্থই হচ্ছে পারিবারিক আয়। এই আয় বিভিন্ন উৎস থেকে আসতে পারে; যেমন: চাকরিজীবীদের বেতন, ব্যবসায়ীদের ব্যবসায়ের মুনাফা বা লাভ; কিংবা বাড়ি, দোকান বা জমি থেকে ভাড়ার মাধ্যমে প্রাপ্ত আয়, কৃষকের কৃষিজমির ফসল থেকে আয়, শ্রমিকের দৈনিক মজুরি বা চুক্তিবদ্ধ হয়ে কাজ করার নির্দিষ্ট সময় শেষে প্রাপ্ত আয় ইত্যাদি। এছাড়াও বিভিন্ন মূলধন বিনিয়োগ করে লভ্যাংশ থেকে আয়, শেয়ার মার্কেট থেকে লভ্যাংশ, ব্যাংকের গচ্ছিত অর্থের বিনিময়ে মুনাফা, মূলধন বা সম্পদ বিক্রি, খণ্ডকালীন কাজ, ফ্রিলান্সিংসহ বিভিন্ন কাজে প্রত্যক্ষভাবে মানুষ আয় করে থাকে। অন্যদিকে, নিজ পরিবারের মধ্যে কারো ব্যক্তিগত দক্ষতা কাজে লাগিয়ে সবজি উৎপাদন করে নিজেরাই ভোগ করলে, তার বাজারমূল্য বা ব্যয় প্রত্যক্ষ আয় থেকে বেঁচে যায়। এভাবে পরিবারের কেউ নিজেদের কাপড় সেলাই করলে বাইরে দর্জির কাছ থেকে বানানোর খরচ বেঁচে যায়। এতে পরোক্ষভাবে পরিবারের আয় বৃদ্ধি পায়। এছাড়া কেউ যদি বিনা মূল্যে চিকিৎসাসেবা বা শিক্ষা বৃত্তির মাধ্যমে বিনা মূল্যে লেখাপড়া করার সুযোগ পায়, তাহলেও সেই খাতে পরিবারের খরচ বেঁচে যায়। ফলে পরোক্ষভাবে আয় বৃদ্ধি পায়। পরিবারে বাবা, মা, ভাই-বোন, আত্মীয়স্বজন সকলেই পরিবারের আয় বৃদ্ধিতে ভূমিকা রাখতে পারেন। আমরা একটু চেষ্টা করলেই আমাদের পরিবারের আয়ের খাতগুলো চিহ্নিত করতে পারব এবং পরিবারের আয়ে অবদান রাখতে সক্ষম হব।



একক কাজ

ক. নিজ পরিবারের সদস্যদের সঙ্গে আলোচনা করে পরিবারের আয়ের উৎসগুলো খুঁজে বের করো।

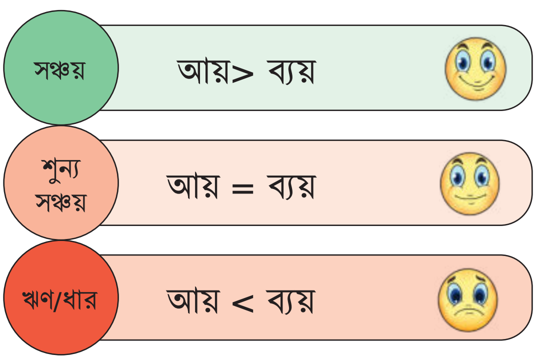
খ. নিজের এবং পরিবারের অন্যান্য সদস্যের কী কী দক্ষতা আছে, যা কাজে লাগিয়ে পরিবারের ব্যয় কমানো যায়, অর্থাৎ পরোক্ষ আয়ে ভূমিকা রাখা যায়, তার একটি তালিকা তৈরি করো।

ছক ১.১: পরিবারের পরোক্ষ আয় বৃদ্ধি

পরোক্ষ আয় বৃদ্ধিতে পরিবারের সদস্যদের উদ্বুদ্ধ করতে	
আমরা কী করব	কীভাবে করব

পারিবারিক আয়ের যথাযথ ব্যবহার করি এবং ব্যয়ের পরিকল্পনা বানাই

আমাদের চাহিদা পূরণের জন্য পারিবারিক আয় থেকে আমরা বিভিন্ন জিনিস কেনার জন্য যে টাকা ব্যয় করি, তা-ই আমাদের পারিবারিক ব্যয়। পারিবারিক আর্থিক কার্যক্রমের মধ্যে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ হচ্ছে আয়ের সঙ্গে ব্যয়ের সামঞ্জস্য রাখা। পরিবারে আয়ের থেকে ব্যয় কম হলেই সঞ্চয় করা সম্ভব। অন্যথায় আয়ের চেয়ে ব্যয় বেশি হলে ঋণ করতে হয় কিংবা সঞ্চয়ের অর্থ খরচ করে উপযোগ বা প্রয়োজন মেটাতে হয়। আবার আয়-ব্যয় সমান হলে শূন্য সঞ্চয় হয়। এক্ষেত্রে ভবিষ্যতের পারিবারিক ব্যয়ে অনিশ্চয়তা তৈরি হতে পারে। অর্থাৎ আয় এবং ব্যয়ের পরিমাণের ওপর ভিত্তি করে তিন ধরনের পরিস্থিতি তৈরি হতে পারে:



একটি পরিবারে বিভিন্ন ধরনের ব্যয় থাকে, যেমন: নিয়মিত ব্যয়, অনিয়মিত ব্যয়। নিয়মিত ব্যয়ে সেইসব ব্যয় অন্তর্ভুক্ত, যেগুলো একটি পরিবারে প্রায় প্রতিমাসেই দরকার হয়। যেমন: খাদ্যদ্রব্য, মুদিপণ্য, শিশু খাদ্য, পরিবহন খরচ, বিদ্যালয়ের খরচ, বাসা ভাড়া, ইউটিলিটি বিল (বিদ্যুৎ, গ্যাস, পানি, ইন্টারনেট), জ্বালানি, চিকিৎসা খরচ ইত্যাদি।

আবার, অনিয়মিত ব্যয় সাধারণত বাধ্যতামূলকভাবে প্রতিমাসে খরচ করতে হয় না। কিন্তু প্রয়োজন হলে করতে হয়; যেমন: বাড়ির এবং পরিবারের জিনিসপত্র রক্ষণাবেক্ষণ, বাইরে বেড়াতে যাওয়া, খাওয়া ও অন্যান্য বিনোদন, বিভিন্ন যন্ত্রপাতি মেরামত, পোশাক ক্রয়, স্টেশনারি, চিকিৎসা, বিভিন্ন অনুষ্ঠানে অংশগ্রহণের ফি, জন্মদিন, বিয়ে এবং অন্যান্য উদ্‌যাপনের উপহার ক্রয়, বিভিন্ন ঋণ পরিশোধ, ব্যক্তিগত পরিচর্যা– যেমন: চুল কাটা, পার্লারে যাওয়া, প্রসাধনী সামগ্রী কেনা ইত্যাদি। অনিয়মিত ব্যয়ের মধ্যে কিছু ব্যয় আছে, যেগুলো নিয়মিত বিরতিতে প্রয়োজন হয়, যেমন: প্রতিবছর উৎসব উদ্‌যাপন, বাড়ি নির্মাণ, জমি ক্রয়, অপারেশনে বড় ধরনের চিকিৎসা খরচ ইত্যাদি।

এছাড়া আয়ের যে অংশ ব্যয় না করে ভবিষ্যতে ব্যবহারের জন্য আলাদা করে রাখা হয়, তা হলো সঞ্চয়। সাধারণত ভবিষ্যতে যেকোনো সময় ব্যবহার করার জন্য সঞ্চয় করা হয়, যেমন: বিনিয়োগ, ছেলে-মেয়েদের বিয়ে বা উচ্চতর শিক্ষা, বার্ধক্য নিরাপত্তা, জরুরি চিকিৎসা, ঋণ প্রদান, জমি বা বাড়িঘর তৈরিতে কিংবা স্বাচ্ছন্দ্য আনয়নে বিলাসদ্রব্য কেনা ইত্যাদি প্রয়োজনে আমরা সঞ্চয় করে থাকি। তবে সঞ্চয়ের সবচেয়ে বড় উদ্দেশ্য থাকে ভবিষ্যতে পারিবারিক বিনিয়োগ। তাই পারিবারিক আর্থিক পরিকল্পনায় বিনিয়োগ একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। সঠিক বিনিয়োগ পরিকল্পনা করতে না পারলে সঞ্চিত ও কষ্টার্জিত অর্থের লোকসান বা ক্ষতির ঝুঁকি তৈরি হতে পারে। সঠিক বিনিয়োগ পরিকল্পনা সম্পর্কে আমরা একটু পরে বিস্তারিত জানব এবং বিনিয়োগ পরিকল্পনাও তৈরি করব। তবে তার আগে আমরা পরিবারের জন্য একটি বাজেট তৈরি করব।

পারিবারিক বাজেট তৈরি করি

পরিবারের আর্থিক কার্যক্রম পরিচালনার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ দিক হলো- আয়ের ওপর ভিত্তি করে সঠিক বাজেট তৈরি করা এবং বিভিন্ন ব্যয় পর্যবেক্ষণ করা। পরিবারের মোট আয় দৈনিক বা মাসিক যা-ই হোক, তার ওপর ভিত্তি করে ব্যয় বাজেট পরিকল্পনা থাকা উচিত। বাজেট পরিকল্পনা করার মূল উদ্দেশ্য পরিবারের সবার চাহিদা যথাযথভাবে পূরণ করা। আমরা হয়তো প্রয়োজন না বুঝেই অনেক সময় এমন কিছু ব্যয় করি, যা পরবর্তী সময়ে তেমন একটা কাজে আসে না। চাহিদা না থাকা সত্ত্বেও হয়তো বাজারে কিছু দেখেই কিনে ফেলি; কিন্তু তা আর তেমন একটা ব্যবহার করা হয় না। এমন অযাচিত ব্যয় করার অভ্যাস নিজের ও পরিবারের জন্য ক্ষতিকর। সুষ্ঠু পারিবারিক বাজেট পরিকল্পনা থাকলে এ ধরনের ব্যয় কমে যায়। তবে বাজেট পরিকল্পনার উদ্দেশ্য পারিবারিক কৃচ্ছ্রতাসাধন নয় বরং পারিবারিক আয়ের সর্বোত্তম ব্যবহার।

একটি পরিবারের সুষ্ঠু বাজেট পরিকল্পনায় যেসব বিষয় লক্ষ রাখা প্রয়োজন, সেগুলো হলো:

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

পরিবারে যেসব জিনিস অবশ্যই লাগবে বা থাকতেই হবে, তার জন্য অর্থ বরাদ্দ অর্থাৎ পরিবারে নিয়মিত যা যা দরকার হয়, সেগুলোর জন্য বরাদ্দ	প্রয়োজন (needs)
যেসব জিনিস পছন্দ, কিন্তু দৈনন্দিন জীবনযাপনে সেগুলো না হলেও চলে, সেসব খাতে আপাতত ব্যয় না করে অর্থ সঞ্চয় করে রাখা	চাওয়া (wants)
ভবিষ্যতে পরিবারের আর্থিক নিরাপত্তা, বিনিয়োগ ও বিনোদনের জন্য অর্থ বরাদ্দ	সঞ্চয় (savings)
অপ্রত্যাশিত খরচ, দুর্ঘটনাজনিত ব্যয় অথবা জরুরি প্রয়োজনের জন্য অর্থ বরাদ্দ	নিরাপত্তা (insurance)

ব্যয় পরিকল্পনা সাজাই

পারিবারিক খরচগুলো নির্দিষ্ট বাজেটের মধ্যে পরিচালনার জন্য একটি সুষ্ঠু ব্যয় পরিকল্পনা থাকা উচিত। একটি ব্যয় পরিকল্পনা নির্দিষ্ট আয়ের মধ্যে পরিবারের সকলের চাহিদা পূরণ করে ভবিষ্যতের প্রয়োজন এবং জরুরি অবস্থার জন্য অর্থ সঞ্চয় করতে সহযোগিতা করে। পরিবারের ব্যয় পরিকল্পনা মূলত একটি নির্দিষ্ট সময়ে পরিবারের সকল সদস্যের প্রয়োজনীয়তার একটি তালিকা। এই তালিকা প্রণয়ন করতে হলে প্রতিটি আইটেম (পদ)-এর জন্য বরাদ্দকৃত অর্থের পরিমাণ জানা আবশ্যক।

আমরা যদি খরচের পরিকল্পনা না করি, তাহলে আমাদের যা আছে, তার চেয়ে বেশি খরচ করার আশঙ্কা থাকে। ফলে ধার করে বা ঋণ নিয়ে ব্যয় নির্বাহ করতে হয়। তাই ঝামেলা এড়াতে এমনভাবে ব্যয় পরিকল্পনা করতে হবে, যাতে আয়ের চেয়ে ব্যয় কম থাকে এবং কিছু সঞ্চয়ও করা যায়।

নির্দিষ্ট সময়ে ব্যয় পরিকল্পনায় আরও কিছু বিষয় বিবেচনায় রাখতে হবে:

- পরিবারের সকল সদস্যের প্রয়োজন অনুযায়ী পণ্য ও সেবা তালিকাভুক্ত করতে হবে। যেমন: শীতকালে হয়তো গরম কাপড়ের চাহিদা তৈরি হয়, আবার বর্ষাকালে প্রয়োজন হয় ছাতার।
- অবশ্যই প্রয়োজন অর্থাৎ আবশ্যিক জিনিসগুলো অগ্রাধিকার দিতে হবে। নিত্যপ্রয়োজনীয় পণ্য, খাবার, ওষুধ, যাতায়াত খরচ ইত্যাদি।
- নিজ পরিবারের মোট আয় ও সদস্য সংখ্যা লক্ষ রেখে বাজেট বরাদ্দ করতে হবে। সকল সদস্য যাতে তাদের চাহিদা অনুযায়ী সমান গুরুত্ব পায়, তা লক্ষ রাখা প্রয়োজন। আবার আয়ের অতিরিক্ত ব্যয় হলে তা পূরণ সম্ভব হয় না। পরিবারের সদস্যদের বয়স বিবেচনায় খরচের খাতে বৈচিত্র্য থাকে, যেমন: পরিবারে স্কুলগামী শিক্ষার্থী থাকলে শিক্ষা-সম্পর্কিত খরচ (স্কুল ইউনিফর্ম, স্টেশনারি ইত্যাদি) বেশি

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

হবে। এক্ষেত্রে অভিভাবকের পছন্দ ও যুক্তিকে প্রাধান্য দেওয়া উচিত। নিজেদের মধ্যে আলোচনা করে প্রত্যেকের মাসিক চাহিদার তালিকা তৈরি করতে হবে।

- পরিবারের সদস্যদের বিভিন্ন দক্ষতা থাকতে পারে, যেমন: খাবার সংরক্ষণ করা, রান্না করা বা গৃহস্থালির কাজ, বিভিন্ন বৈদ্যুতিক সরঞ্জাম মেরামত, ছুতারের কাজ, সেলাইয়ের কাজ বা কৃষিকাজ ইত্যাদি। তখন সেসব খাতে উক্ত দক্ষতা কাজে লাগানো হলে পরিবারের খরচ কমে যায়, অর্থাৎ সেসব খাতে উপার্জিত অর্থ বা আয় খরচ করতে হয় না।

পরিবারের এক মাসের ব্যয় পরিকল্পনা তৈরি করি

এখন আমরা একটি নির্দিষ্ট মাসের জন্য আমাদের পরিবারে যেসব ব্যয় হয়ে থাকে, সেই অভিজ্ঞতার ভিত্তিতে একটি ব্যয়ের তালিকা তৈরি করব। ছক ১.২-এ পারিবারিক ব্যয়ের মূল খাতসমূহ উল্লেখ করা আছে, প্রয়োজনে ব্যয়ের কোনো অতিরিক্ত খাত বা উপখাত যুক্ত করা যাবে। নিজ নিজ পরিবারের অভিজ্ঞতা অনুযায়ী উপখাত উল্লেখ করে সেসব উপখাতের জন্য আনুমানিক অর্থ বরাদ্দ করতে হবে। অর্থ বরাদ্দের সময় অবশ্যই নিজ পরিবারের অভিভাবক ও অন্য সদস্যদের সঙ্গে আলোচনা করে নির্ধারণ করতে হবে। সকল খাতেই নিয়মিত এবং অনিয়মিত ব্যয় থাকে; প্রযোজ্য ক্ষেত্রে নির্দিষ্ট মাসের ব্যয় উল্লেখ করতে হবে। নিজ নিজ খাতায় বা পোস্টারে নির্দেশনা অনুযায়ী তালিকাটি সম্পন্ন করে আমরা অভিভাবকের স্বাক্ষরসহ শিক্ষকের কাছে জমা দেবো।

ছক ১.২: এক মাসের ব্যয় পরিকল্পনা

ক্রম	মূল খাত	উপখাত	আনুমানিক বরাদ্দ (টাকা)
১.	খাদ্য	• (চাল, আটা, তেল, মাছ, মাংস, সবজি, ...) • ফলমূল • মিষ্টান্ন •	
২.	বস্ত্র	• নতুন কাপড় • কাপড় সেলাই • লন্ড্রি বা কাপড় ধোয়া •	
৩.	বাসস্থান	• বাসা ভাড়া • নতুন ঘরের খরচ	
৪.	শিক্ষা	• শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানের বেতন • শিক্ষাসামগ্রী (খাতা/কলম/...) •	
৫.	গৃহস্থালি	• আসবাবপত্র মেরামত • পোষা প্রাণীর খাদ্য	
৬.	যোগাযোগ ও যাতায়াত	• যাতায়াত ভাড়া (রিকশা, বাস, ট্রেন, বিমান) • নিজ বাহন (থাকলে) •	

ক্রম	মূল খাত	উপখাত	আনুমানিক বরাদ্দ (টাকা)
৭.	ইউটিলিটি	• বিদ্যুৎ • গ্যাস/ জ্বালানি • ইন্টারনেট •	
৮.	ঘর সাজসজ্জা	• বসার ঘরের বাতি/পাখা • আয়না •	
৯.	চিকিৎসা	• ওষুধ/ ভাকসিন • চিকিৎসকের ফি • ডায়াগনস্টিক ফি (রোগ নির্ণয়) •	
১০.	খাজনা/ভ্যাট/ট্যাক্স	• আয়কর • বাড়ির খাজনা/কর	
১১.	বিনোদন	• বেড়াতে যাওয়া • উৎসবের আয়োজন • নিমন্ত্রণে অংশগ্রহণ •	
১২.	হাত খরচ (পরিবারের সদস্যদের)	• সদস্য ১ • সদস্য ২	
১৩.	জরুরি প্রয়োজন	• দুর্ঘটনা • ঋণ প্রদান	
১৪.	অন্যান্য	• অধীনস্থ কর্মচারীর বেতন	
১৫.	সঞ্চয়	• ব্যাংকে •	
১৬.	....		
		মোট	............টাকা
	অভিভাবকের মতামত ও স্বাক্ষর:		

ঝুঁকি ও সুযোগ বিশ্লেষণ করে পারিবারিক বিনিয়োগের সর্বোত্তম ব্যবস্থাপনা

আগের পাঠে আমরা জেনেছি, কীভাবে সঞ্চয় করা যায়। আমরা আমাদের সঞ্চিত অর্থকে বিনিয়োগের মাধ্যমে আয় করতে পারি। সঞ্চয়ের পাশাপাশি আমরা যদি অন্য কোনো উৎস থেকে অর্থ পাই, তা-ও বিনিয়োগ করতে পারি। বিভিন্ন খাতে বিনিয়োগ করা যায়। একেক ধরনের বিনিয়োগে লাভ বা ক্ষতির পরিমাণ একেক রকম।

প্রায় সব ধরনের বিনিয়োগেই ঝুঁকি রয়েছে অর্থাৎ বিনিয়োগের মাধ্যমে যে সব সময় লাভ হবে তা নয়; বরং সুচিন্তিতভাবে বিনিয়োগ না করলে ক্ষতিও হতে পারে অর্থাৎ মূল অর্থ কমেও যেতে পারে।

দৃশ্যপট-১: বিনোয়োগ আগ্রহী রহমান সাহেব

রহমান সাহেব একটি প্রতিষ্ঠানের ম্যানেজার। কিছুদিন আগে তার প্রবাসী ছোটোভাই তাকে দুই লক্ষ টাকা পাঠিয়েছেন। রহমান সাহেব এই টাকা কোনো লাভজনক খাতে বিনিয়োগ করতে চান। তিনি তার কয়েকজন বন্ধুর সঙ্গে কথা বলেন, বন্ধুরা তাকে বিভিন্ন ধরনের পরামর্শ প্রদান করেন। যেমন: তার পরিচিত কারো ব্যবসায় খাটানোর মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করা, সরকারি সঞ্চয়পত্র কিনে তা হতে প্রতি মাসে বা নির্দিষ্ট সময় শেষে মুনাফা হিসেবে অর্থ আয় করা, নিজের উদ্যোগে ছোটোখাটো কোনো সরবরাহ বা উৎপাদন ব্যবসা শুরু করা, শেয়ার মার্কেটে টাকা খাটানো, জমি ক্রয় করে রাখা, বিভিন্ন ধরনের কৃষিপণ্যের ব্যবসা করা ইত্যাদি।

এসব প্রস্তাব নিয়ে বেশ কয়েক দিন চিন্তাভাবনা করে রহমান সাহেব তার ব্যাংকার বন্ধুর কাছে প্রস্তাবগুলোর সুবিধা বা অসুবিধার কথা জানতে চান, তার বন্ধু তাকে বলেন, 'তোমার পরিচিত অন্য কারো ব্যবসায় যদি টাকা খাটাও এবং তার ব্যবসাটি যদি লাভজনক হয়, তাহলে তোমারও লাভ হবে। কিন্তু তার ব্যবসার ঝুঁকিও তোমাকে নিতে হবে অর্থাৎ যদি ব্যবসায় লোকসান হয়, তাহলে তোমাকেও তা বহন করতে হবে। তুমি যদি সঞ্চয়পত্র বা মেয়াদি আমানত হিসেবে টাকা রাখো, তাহলে তুমি হয়তো তুলনামূলক কম মুনাফা পাবে। কিন্তু এর জন্য তোমাকে কোনো ঝুঁকি বহন করতে হবে না, অর্থাৎ লোকসান হওয়ার কোনো সুযোগ নেই।'

তিনি আরও বলেন, 'তুমি যদি নিজে ব্যবসা শুরু করো, তাহলে তোমাকে তা পরিচালনা করতে নিজের বুদ্ধি, সময় ও ঝুঁকি বহন করতে হবে। ব্যবসায় লাভ-লোকসান দুটোই হতে পারে। যদি তুমি শেয়ার মার্কেটে টাকা খাটাতে চাও, তাহলে শেয়ার মার্কেট সম্পর্কে তোমার খুব ভালো ধারণা থাকতে হবে এবং খুব বুঝেশুনে বিনিয়োগ করতে হবে। তোমার যথাযথ সিদ্ধান্তের ওপর এই ব্যবসার লাভ-লোকসান নির্ভরশীল। যদি তোমার সিদ্ধান্ত সঠিক হয়, তাহলে তুমি তুলনামূলক অধিক মুনাফা পাবে। যদি তা ভুল হয়, তাহলে লোকসান হবে। আবার জমি কিনে রাখলে ঠিক কত সময় পর তার দাম বাড়বে তা নিশ্চিত নয়। তবে যথাযথভাবে দলিল পত্রাদি যাচাই-বাছাই করে নিষ্কণ্টক জমি কেনা হলে সাধারণত লোকসান হয় না। আবার, কৃষিপণ্যে ব্যবসা করেও লাভবান হওয়া যায়। তবে কৃষিপণ্য গুদামজাত করে রাখার সময় অনেক যত্ন নিতে হয়, তা না হলে পণ্য পচে যেতে পারে বা পণ্যের গুণগতমান নষ্ট হয়ে যেতে পারে। সেক্ষেত্রে লাভের চেয়ে লোকসান হওয়ার আশঙ্কা বেড়ে যায়। আবার, অসাধু উপায়ে কোনো পণ্য (যেমন: ক্ষতিকর রাসায়নিক মিশিয়ে) সংরক্ষণ করা হলে, সেটি জনস্বাস্থ্যের জন্য হুমকি হতে পারে। তাছাড়া রাষ্ট্রীয়ভাবেও এটি দণ্ডনীয় অপরাধ। এজন্যে বিনিয়োগ করার সময় তোমাকে সবদিক বিবেচনা করে সিদ্ধান্ত নিতে হবে।'

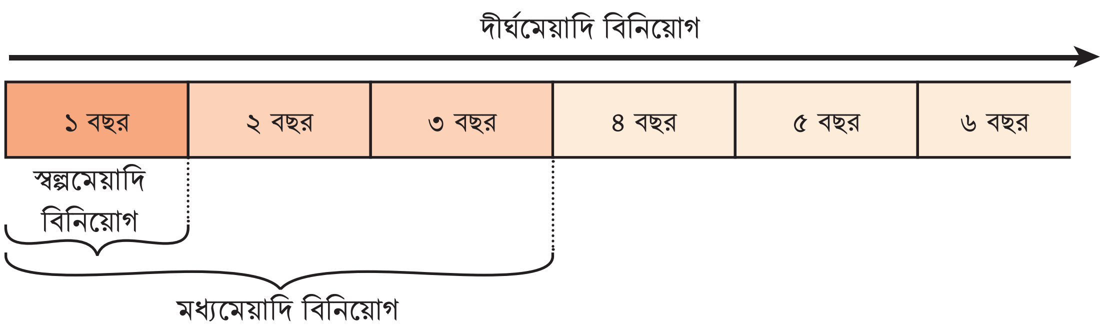
দলগত কাজ

দৃশ্যপটের আলোকে দলগতভাবে আলোচনার মাধ্যমে বিনিয়োগ সম্পর্কে তোমার ধারণা একটি পোস্টারে উপস্থাপন করো।

নির্দিষ্ট পরিমাণ ঝুঁকি গ্রহণের মাধ্যমে মুনাফাপ্রাপ্তির উদ্দেশ্যে নিজ তত্ত্বাবধানে কিংবা অন্য কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের তত্ত্বাবধানে নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ/সম্পদ কাজে লাগানোকে বিনিয়োগ হিসেবে বিবেচনা করা যায়। অর্থাৎ লাভের আশায় সঞ্চয়ের টাকা কোথাও ব্যবহার/লগ্নি করাকে সাধারণভাবে বিনিয়োগ হিসেবে অভিহিত করা হয়।

- বিনিয়োগের জন্য নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থের প্রয়োজন হয়;
- অর্থের পাশাপাশি আমরা আমাদের শ্রম ও মেধাও বিনিয়োগ করতে পারি;
- বিনিয়োগের মূল উদ্দেশ্য হলো, নির্দিষ্ট সময় শেষে সম্পদের বৃদ্ধি;
- বিনিয়োগে বিভিন্ন মাত্রায় ঝুঁকি বিদ্যমান;
- বিনিয়োগে বিদ্যমান ঝুঁকির সঙ্গে সম্পদ বৃদ্ধি বা মুনাফার সম্পর্ক রয়েছে। সাধারণত যে বিনিয়োগে ঝুঁকির পরিমাণ বেশি, সেই বিনিয়োগে লাভের পরিমাণও বেশি হয়ে থাকে;
- বিনিয়োগের জন্য বিভিন্ন ধরনের উপায় রয়েছে;
- বিনিয়োগকৃত অর্থের ব্যবস্থাপনা নিজে যেমন করা যায়, তেমনি অন্যের ব্যবস্থাপনায়ও অর্থ বিনিয়োগ করা যায়।
- ঝুঁকিহীন বিনিয়োগ সাধারণত সঞ্চয়মূলক বিনিয়োগ বা নিরাপদ বিনিয়োগ নামে পরিচিত।

আবার সময়গত বিবেচনাতেও বিনিয়োগ বিভিন্ন ধরনের হয়, যেমন: স্বল্পমেয়াদি (১ বছর) বিনিয়োগ, মধ্যমেয়াদি (১-৩ বছর) বিনিয়োগ, দীর্ঘমেয়াদি (৩ বছরের বেশি) বিনিয়োগ।



চিত্র ১.১: বিনিয়োগের বিভিন্ন মেয়াদ

বিনিয়োগে ঝুঁকি বিবেচনা

সব ধরনের ব্যবসা বা বিনিয়োগে ঝুঁকির পরিমাণ সমান নয়। সাধারণভাবে, যে বিনিয়োগে ঝুঁকি যত বেশি, সেই বিনিয়োগে লাভও তত বেশি। ঝুঁকি গ্রহণের সামর্থ্যের ওপর ভিত্তি করে একজন বিনিয়োগকারীর বিনিয়োগ সক্ষমতা নির্ধারিত হয়ে থাকে। বিনিয়োগের মাধ্যমে সকলেই লাভবান হতে চায়, কিন্তু সবার ঝুঁকি গ্রহণের সামর্থ্য সমান নয়। যেমন:

- কিছু বিনিয়োগকারী রয়েছেন, যারা নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে নিজের অর্থ/সম্পদকে কাঙ্ক্ষিত পরিমাণে বৃদ্ধি করতে বদ্ধপরিকর। এজন্য তারা যথেষ্ট ঝুঁকি থাকা সত্ত্বেও উক্ত বিনিয়োগে অংশগ্রহণ করেন। যদি এ কাজে তাদের মূল অর্থও লোকসান হয়ে যায়, তাহলেও তারা তা মেনে নিতে রাজি থাকেন। এ ধরনের মানুষদের ঝুঁকি গ্রহণ সামর্থ্য অনেক বেশি। সাধারণত আর্থিকভাবে সচ্ছল এবং বিনিয়োগকৃত অর্থের ওপর যেসব মানুষের নির্ভরশীলতা অপেক্ষাকৃত কম, তারা এ ধরনের ঝুঁকি গ্রহণ করেন।

চিত্র: ১.২: সময় ও প্রেক্ষাপটের কারণে আর্থিক ঝুঁকির উঠানামার নমুনা

- আরেক দল বিনিয়োগকারী রয়েছেন, যারা তাদের বিনিয়োগকৃত অর্থ থেকে মোটামুটি যৌক্তিক মুনাফা চান এবং এর বিপরীতে নির্দিষ্ট পরিমাণ ঝুঁকি গ্রহণ করতে রাজি থাকেন। এ ধরনের বিনিয়োগকারীদের ঝুঁকি গ্রহণ ক্ষমতা সীমিত। তারা খুব ভালোভাবে মুনাফার সঙ্গে ঝুঁকির সম্পর্ক নির্ণয় করতে আগ্রহী থাকেন।
- কেউ কেউ এমনভাবে গচ্ছিত/সঞ্চিত অর্থ বিনিয়োগ করতে চান, যেন নির্দিষ্ট সময় পরে প্রাথমিকভাবে বিনিয়োগকৃত অর্থের অতিরিক্ত কিছু অর্থ পাওয়া যায়; কিন্তু মূল টাকা যেন সংরক্ষিত থাকে। এ ধরনের বিনিয়োগকারীদের ঝুঁকি গ্রহণের ইচ্ছা বা সামর্থ্য প্রায় শূন্য।

সাধারণত কিছু বিষয়ের ওপর বিনিয়োগকারীদের ঝুঁকি গ্রহণ সক্ষমতা নির্ভর করে। তার মধ্যে উল্লেখযোগ্য কয়েকটি হলো–

সম্পদ বৃদ্ধির আকাঙ্ক্ষা	সম্পদের উপর নির্ভরশীলতা	বিনিয়োগকারীর বয়স	বিনিয়োগের মেয়াদ
যদি কোনো ব্যক্তি খুব দ্রুত সম্পদ বৃদ্ধি করতে চান, তাহলে তিনি অধিক ঝুঁকিপূর্ণ বিনিয়োগে আগ্রহী হয়ে থাকেন। যেমন: এক বছরের মধ্যে বিনিয়োগকৃত টাকাকে দ্বিগুণ করা খুবই ঝুঁকিপূর্ণ। এতে লাভ না হয়ে বরং মূল টাকা কমে যেতে পারে। এটা জানা সত্ত্বেও যদি এই ধরনের বিনিয়োগে আগ্রহী হন।	বিনিয়োগকৃত অর্থ যদি কোনো ব্যক্তি/পরিবারের একমাত্র সম্বল হয়, অথবা তাদের প্রাত্যাহিক জীবন ধারণের খরচ প্রভাবিত হতে পারে, সেক্ষেত্রে তার ঝুঁকি গ্রহণের সামর্থ্য খুবই কম। যেমন: অবসরপ্রাপ্ত কোনো ব্যক্তি, যিনি ব্যাংক বা সঞ্চয়পত্রে গচ্ছিত অর্থ থেকে প্রাপ্ত মুনাফা দিয়ে জীবনধারণ করেন।	যদি কোনো বিনিয়োগকারী তরুণ বয়সের হয়, এবং তার আরও আয়ের উৎস থাকে, তাহলে সে অধিকমাত্রায় ঝুঁকি গ্রহণ করতে আগ্রহী হতে পারেন।	যদি বিনিয়োগ স্বল্প মেয়াদি হয়, তাহলে সাধারণত অধিক ঝুঁকি গ্রহণ করা হয়। কিন্তু বিনিয়োগের মেয়াদ যদি দীর্ঘ হয়, তাহলে নির্ধারিত হারে সম্পদ বৃদ্ধির প্রতি অধিক গুরুত্ব প্রদান করা হয়, এবং অপেক্ষাকৃত কম ঝুঁকি গ্রহণ করা হয়।

প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ বিনিয়োগ

প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষ ব্যবস্থাপনায় বিনিয়োগ করা যায়। প্রত্যক্ষ বিনিয়োগে ব্যক্তি নিজ দায়িত্বে বিনিয়োগ করেন। বিনিয়োগে অর্থের পাশাপাশি নিজের শ্রম, মেধা ও সময় কাজে লাগান এবং ঝুঁকি ও লাভের পুরোটাই নিজে বহন করেন। যেমন: নিজ ব্যবসা বা উদ্যোক্তামূলক কার্যাবলি, জমি বা অন্যান্য স্থাবর সম্পদে বিনিয়োগ। আবার পরোক্ষ বিনিয়োগে যিনি অর্থ বিনিয়োগ করেন, তিনি সরাসরি উক্ত অর্থের ব্যবহারের সঙ্গে জড়িত থাকেন না। অন্য কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান উক্ত অর্থের ব্যবস্থাপনায় নিয়োজিত থাকে এবং অর্জিত মুনাফার একটি অংশ বিনিয়োগকারী পেয়ে থাকেন। পরোক্ষভাবে বিনিয়োগে মূলত তিন ধরনের বিনিয়োগ পণ্য (ইনস্ট্রুমেন্ট) ব্যবহার করা হয়।

ঋণ পণ্য (debt instruments)

যখন কোনো প্রতিষ্ঠান এই শর্তে অর্থ গ্রহণ করে যে, নির্দিষ্ট সময় শেষে উক্ত অর্থের ওপর নির্ধারিত হারে মুনাফা প্রদান করবে এবং মেয়াদ শেষে মুনাফা ও আসল পরিশোধে আইনগত বাধ্যবাধকতা থাকবে, তখন তাকে ঋণ পণ্য (debt instruments) বলা হয়। এই ধরনের ইনস্ট্রুমেন্ট ক্রয়কারী কোনোরূপ ঝুঁকি বহন করেন না। সকল ঝুঁকি ইনস্ট্রুমেন্ট বিক্রেতা বা ইস্যুকারী প্রতিষ্ঠান বহন করে। ব্যাংকের মেয়াদি আমানত, সরকারি সঞ্চয়পত্র ইত্যাদি ঋণ পণ্য (debt instruments)-এর উদাহরণ।

মূলধনি পণ্য (equity instruments)

স্টক এক্সচেঞ্জ নিবন্ধিত কোনো কোম্পানির শেয়ার (মোট মূলধনের ক্ষুদ্র অংশ) হলো ইক্যুয়িটি ইনস্ট্রুমেন্ট। এ ধরনের বিনিয়োগে কোম্পানির লভ্যাংশ প্রাপ্তির পাশাপাশি ঝুঁকিও বহন করতে হয় এবং প্রতিবছর লভ্যাংশ প্রাপ্তি নিশ্চিত নয়। তবে সময়ের সঙ্গে সঙ্গে সাধারণত ইক্যুয়িটি ইনস্ট্রুমেন্টের বাজারমূল্য পরিবর্তন হয়। যেমন: ধরা যাক, ২০১৯ সালে ‘ক’ কোম্পানির শেয়ার মূল্য ছিল ১৫ টাকা, যা ২০২৩ সালে ২৫ টাকায় দাঁড়িয়েছে। তাহলে এখানে ১৫ টাকা বিনিয়োগে ১০ টাকার সম্পদ বৃদ্ধি ঘটেছে, যা মূলধনি লাভ হিসেবে বিবেচিত। আবার এর বিপরীত পরিস্থিতিও হতে পারে। সঠিকভাবে শেয়ার নির্বাচন এবং বাজার পরিস্থিতির ওপর এই বিনিয়োগের সফলতা অনেকাংশে নির্ভরশীল।

ব্যক্তি মালিকানাধীন (private equity) ব্যবসায় মূলধনি বিনিয়োগ

যখন কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে ব্যক্তিগত যোগাযোগ ও বিশ্বাসের ভিত্তিতে ব্যবসায় অর্থ লগ্নি বা বিনিয়োগ করা হয়, তখন তাকে প্রাইভেট ইক্যুয়িটি বিনিয়োগ বলা হয়। এ ধরনের বিনিয়োগের মুনাফা সম্পূর্ণভাবে বিনিয়োগ চুক্তির শর্ত দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয় এবং একটি চুক্তির সঙ্গে আরেকটি চুক্তির মিল থাকে না। এ ধরনের বিনিয়োগ দ্বিপক্ষীয় হয়। ফলে বিদ্যমান ঝুঁকির পরিমাণ অনেক বেশি।

উপরের বিনিয়োগগুলো ছাড়াও আমাদের প্রত্যক্ষ ব্যবস্থাপনায় স্থাবর সম্পদে বিনিয়োগ (স্বর্ণ, জমি, ফ্ল্যাট, পণ্য ইত্যাদি) করতে পারি। এ ধরনের বিনিয়োগে সার্বিকভাবে নিজের অনুমান ও বুদ্ধিমত্তাকে ব্যবহার করতে হয় এবং বিভিন্ন তথ্য সম্পর্কে সজাগ থাকতে হয়। আবার এ ধরনের বিনিয়োগের আগে আসল-নকল, ভালো-মন্দ যাচাই করতে হয়। যেমন: স্বর্ণ বা মূল্যবান ধাতব যদি গুণগতমানের বিবেচনায় ভালো না হয়, কিংবা নকল হয়, তাহলে অনুমান অনুসারে ভবিষ্যতে এসব ধাতুর বাজার ভালো হলেও মানহীন বা নকল বস্তুর কোনো ক্রেতা পাওয়া যাবে না; ফলে বড় ধরনের লোকসান হতে পারে। একইভাবে মৌসুমভিত্তিক কোনো ফল যথাযথভাবে সংরক্ষণ করলে পরবর্তী সময়ে তার চাহিদা বৃদ্ধি পাবে, তা যদি পূর্বানুমান করা যায়, তাহলে পণ্যে বিনিয়োগ করা যায়। এ ধরনের বিনিয়োগ থেকে লাভবানও হওয়া যায়, কিন্তু পণ্য কেনার সময় অবশ্যই তার গুণগত মান নিশ্চিত হয়ে কিনতে হবে, তা না হলে নির্দিষ্ট সময়ের আগে তা বিনষ্ট হয়ে যাবে এবং লোকসান গুনতে হবে।

তাই দ্রব্য বা পণ্য নিয়ে ব্যবসা করার আগে এ সকল বিষয়ে বিস্তারিত ধারণা অর্জন করতে হবে। অন্যের কথার ওপর নির্ভর করে, এ ধরনের ব্যবসায় বিনিয়োগ খুবই ঝুঁকিপূর্ণ।

জমি বা ফ্ল্যাটে বিনিয়োগ স্বাভাবিক বিবেচনায় লাভজনক। নির্দিষ্ট সময় শেষে জমি বা ফ্ল্যাটের মূল্য বৃদ্ধি পায় এটা যেমন সত্যি, তেমনি এ ধরনের বিনিয়োগের আগে জমি বা ফ্ল্যাটের বিভিন্ন ধরনের দলিল ও কাগজপত্র সম্পর্কে, মালিকানা পরিবর্তনের বিধি-বিধান সম্পর্কে এবং জমি বা ফ্ল্যাটের ওপর আরোপিত সরকারি খাজনা সম্পর্কে ভালোভাবে জানতে হবে। এ সব বিষয় না জানলে অনেক ক্ষেত্রে জাল দলিল, ভুয়া কাগজপত্রের জন্য আর্থিক ক্ষতির পাশাপাশি আইনগত জটিলতাতেও পড়তে হয়।

জমি বা ফ্ল্যাটে বিনিয়োগের আগে একজন বিনিয়োগকারীর কিছু বিষয়ে স্বচ্ছ ধারণা থাকতে হবে। আমরা এখন সেগুলো সম্পর্কে একটু জেনে নেব।

জমি বা ফ্ল্যাট-সংক্রান্ত কাগজপত্র বিভিন্ন দপ্তরের সঙ্গে পরিচয়

দলিল: যে কোনো প্রকার স্বত্ব বা মালিকানা হস্তান্তরের ক্ষেত্রে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ প্রমাণক, যা দলিল নামে পরিচিত। এই দলিলের মাধ্যমে কোনো একটি জমি বা ফ্ল্যাটের উপর কোনো ব্যক্তি বা ব্যক্তিবর্গের মালিকানা নিশ্চিত হয়। একটি দলিলে ধারাবাহিকভাবে ক্রম মালিকানার তথ্যাদি, বিক্রেতা ও ক্রেতা বা বর্তমান মালিকের নাম, ঠিকানা, ছবি, স্বাক্ষর, আঙুলের ছাপ, এনআইডি নম্বর, জমির অবস্থান হিসেবে জেলা, উপজেলা, মৌজা, জে এল নম্বর সাবেক ও বর্তমান খতিয়ান নম্বর, সাবেক ও বর্তমান দাগ নম্বরসমূহ, জমির শ্রেণি, পরিমাণ, সাব-রেজিস্ট্রি অফিসের নাম, সাব-রেজিস্ট্রারের স্বাক্ষর ও তারিখ, জমির দলিল নং ইত্যাদি তথ্যাদি সুস্পষ্টভাবে উল্লেখ থাকে। জমির মালিকানার দলিল সর্বদা সরকার মুদ্রিত জুডিশিয়াল স্ট্যাম্পের উপর প্রস্তুত করা হয় এবং সাব-রেজিস্ট্রি অফিসে নির্দিষ্ট ফি জমা প্রদানের মাধ্যমে রেজিস্ট্রি সম্পন্ন হয়। রেজিস্ট্রিবিহীন মালিকানার দলিল আইনগতভাবে গ্রহণযোগ্য নয়।

চিত্র ১.৩: জমি মালিকানার দলিল

সাব-রেজিস্ট্রি অফিস: প্রতিটি উপজেলায় জমি রেজিস্ট্রি বা নিবন্ধন এর জন্য নির্দিষ্ট সাব-রেজিস্ট্রি অফিস রয়েছে। এই অফিসের মাধ্যমে জমির মালিকানা বদল হয় বা জমির উপর আইনগত মালিকানা সৃষ্টি হয়। উক্ত অফিস ব্যতীত অন্য কোনো দপ্তরে জমির মালিকানার দলিল রেজিস্ট্রি করা যায় না। একজন সাব-রেজিস্ট্রার উক্ত সাব-রেজিস্ট্রি অফিসের প্রধান হিসাবে দায়িত্ব পালন করেন।

বিভিন্ন প্রকার খতিয়ানসমূহ

জরিপ বিভাগ কর্তৃক সরেজমিন জমি বা ভূমিতে গিয়ে জমির মালিকানার বিবরণ ও নকশা তৈরি করে, যে রেকর্ড তৈরি ও প্রকাশ করে তা হলো খতিয়ান। খতিয়ানে জমির বিস্তারিত বিবরণ উল্লেখ থাকে। সময়কালের ব্যবধানে বাংলাদেশের জমির ক্ষেত্রে বিভিন্ন প্রকার খতিয়ান প্রচলিত রয়েছে। জমি ক্রয়ের সময় এ সকল খতিয়ান ভালোভাবে যাচাই করতে হয়। জমি ক্রয়ের জন্য প্রয়োজনীয় খতিয়ানসমূহ হলো–

সিএস (cadastral survey) খতিয়ান

ব্রিটিশ শাসনামলের ১৮৯০ থেকে ১৯৪০ সাল পর্যন্ত বাংলাদেশে সিএস জরিপ কার্যক্রম পরিচালিত হয়। এটি বাংলাদেশের প্রথম ভূমি জরিপ। সিএস জরিপে প্রস্তুতকৃত রেকর্ড বা খতিয়ানের ১ম পৃষ্ঠার উপরিভাগে

জমিদারগণের নাম এবং খতিয়ানের নিচে দখলদার রায়ত বা প্রজার নাম লেখা থাকে। দ্বিতীয় পৃষ্ঠায় জমির দাগ নম্বর, শ্রেণি, পরিমাণ ইত্যাদি তথ্য থাকে।

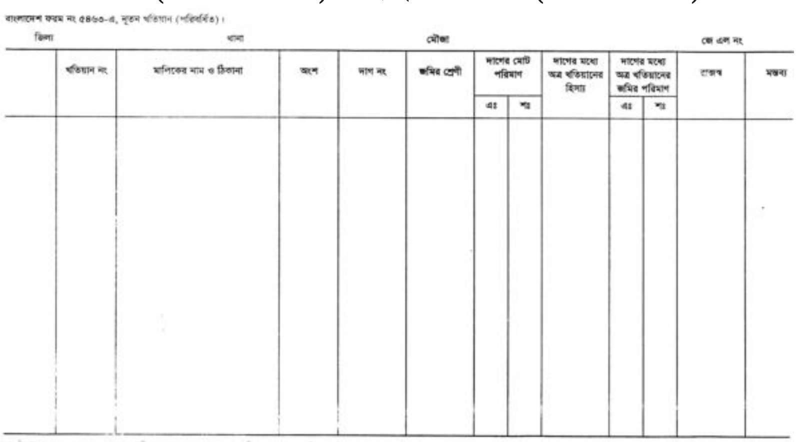
মৌজার নাম- নম্বর : পরগনা : থানা : জেলা : থাক নং :

খতিয়ান		জমিদার / রায়তের নাম, পিতার নাম, জাতি ও বাসস্থান ও কোর্ফা রায়াত থাকিলে তাহার নাম পিতার নাম জাতি ও বাসস্থান	ক্ষেত্রের খসড়া নম্বর ও সীমা			একর হিসাবে জমির পরিমাণ			খাজনা আদায়ী ভূমি			খাজনা বিহীন পরিমাণ			মোট ভূমির পরিমাণ			বর্তমান খাজনা		রাজস্ব কর্মচারী উপযুক্ত খাজনা করিয়া থাকিলে তাহ	যে প্রকারের জোত ও দখলী স্বত্ব শূন্য রায়াত হইলে যতকাল অধিকৃত	১. খাজনা কীরূপে ধার্য্য করা হইয়াছে তাহার বিবরণ ২. বিশেষ নিয়ম বা অনুসর্গ থাকলে তাহ	মন্তব্য
পৃষ্ঠা	রায়তের ক্রমিক নং		নম্বর	বঙ্ক	সীমা	একক	ডেসিম্যাল	ভূমির রকম	কাঃ	গঃ	কঃ	কাঃ	গঃ	কঃ	কাঃ	গঃ	কঃ	রাজস্ব কর্মচারী যে রূপ নিশ্চয়ন	কর				
১	২	৩	৪	৫	৬	৭		৮	৯			১০			১১			১২		১৩	১৪	১৫	১৬

চিত্র ১.৪: সিএস খতিয়ান

এসএ (state acquisition) খতিয়ান

১৯৫৬ সাল থেকে ১৯৬২ সাল পর্যন্ত এই জরিপ পরিচালিত হয়। ১৯৫০ সালে জমিদারি প্রথার বিলোপ সাধিত হয়। জমিদারদের জমিদারিভুক্ত সম্পত্তি সরকার অধিগ্রহণ করে। উক্ত জমিদারদের জমির ক্ষতিপূরণ প্রদানের জন্য এবং ভূমি মালিকগণ/রায়তদের সরকারের নিয়ন্ত্রণে আনার জন্য জমিদারদের থেকে প্রাপ্ত তথ্যাদির ভিত্তিতে জমিদারদের পত্তন রেজিস্টার অনুযায়ী এই জরিপ বা খতিয়ান প্রণয়ন কার্যক্রম পরিচালিত হয়েছিল। এসএ জরিপে ভূমি মালিকের নাম, জমির বিবরণ সংবলিত হাতে লেখা রেকর্ড/খতিয়ান প্রস্তুত করা হয়। এসএ খতিয়ানের ওপরে বাম দিকে সাবেক খতিয়ান (সিএস খতিয়ান) এবং হাল খতিয়ান (এসএ খতিয়ান) নম্বর উল্লেখ থাকে।


বাংলাদেশ ফরম নং ৫৪৬৩-এ, নূতন খতিয়ান (পরিবর্তিত)।

জিলা থানা মৌজা জে এল নং

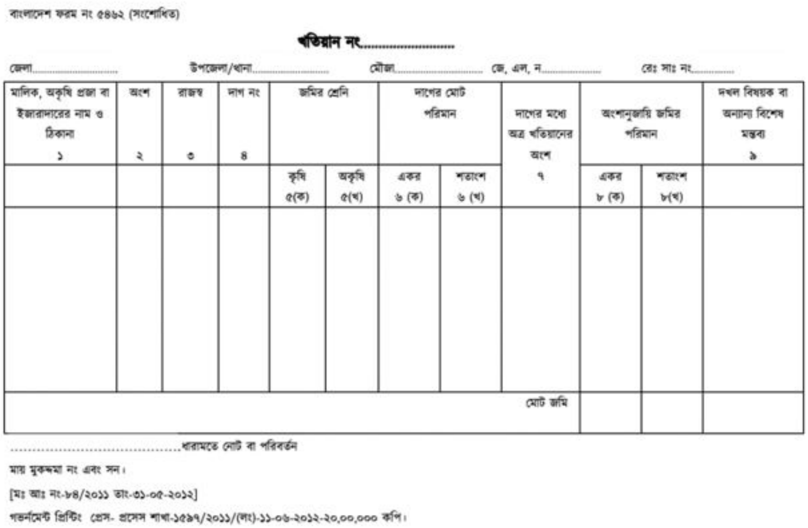
	খতিয়ান নং	মালিকের নাম ও ঠিকানা	অংশ	দাগ নং	জমির শ্রেণী	দাগের মোট পরিমাণ		দাগের মধ্যে অত্র খতিয়ানের হিস্যা	দাগের মধ্যে অত্র খতিয়ানের জমির পরিমাণ		রাজস্ব	মন্তব্য
						এঃ	শঃ		এঃ	শঃ		

চিত্র ১.৫: এসএ খতিয়ান

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

আরএস (revisional survey) খতিয়ান

আরএস খতিয়ান বা জরিপের উদ্দেশ্য ছিল এসএ খতিয়ানের ভুল সংশোধন। এসএ জরিপের সময় সরেজমিনে জরিপ কার্যক্রম পরিচালনা হয়নি। জমিদারদের থেকে প্রাপ্ত তথ্যের ভিত্তিতে এসএ জরিপ বা খতিয়ান প্রস্তুত করা হয়েছিল, যার কারণে অনেক ভুল থেকে যায়। এই ভুল দূর করা এবং ইতোমধ্যে দীর্ঘ সময়ে জমির মালিকানা ও প্রকৃতির অনেক পরিবর্তন হয়ে যাওয়ায় তা হালনাগাদকরণের লক্ষ্যে সরকার দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে সরেজমিনে এই ভূমি জরিপ পরিচালনা করে। আরএস জরিপে প্রস্তুতকৃত নকশা এবং রেকর্ড বা খতিয়ান নির্ভুল হিসাবে গ্রহণীয় ও নির্ভরযোগ্য।


বাংলাদেশ ফরম নং ৫৪৬২ (সংশোধিত)

খতিয়ান নং........................

জেলা........................ উপজেলা/থানা........................ মৌজা........................ জে, এল, ন.................... রেঃ সাঃ নং..............

মালিক, অকৃষি প্রজা বা ইজারাদারের নাম ও ঠিকানা ১	অংশ ২	রাজস্ব ৩	দাগ নং ৪	জমির শ্রেনি		দাগের মোট পরিমান		দাগের মধ্যে অত্র খতিয়ানের অংশ ৭	অংশানুজায়ি জমির পরিমান		দখল বিষয়ক বা অন্যান্য বিশেষ মন্তব্য ৯
				কৃষি ৫(ক)	অকৃষি ৫(খ)	একর ৬ (ক)	শতাংশ ৬ (খ)		একর ৮ (ক)	শতাংশ ৮(খ)	
মোট জমি											

....ধারামতে নোট বা পরিবর্তন

মায় মুকদ্দমা নং এবং সন।

[মঃ আঃ নং-৮৪/২০১১ তাং-৩১-০৫-২০১২]

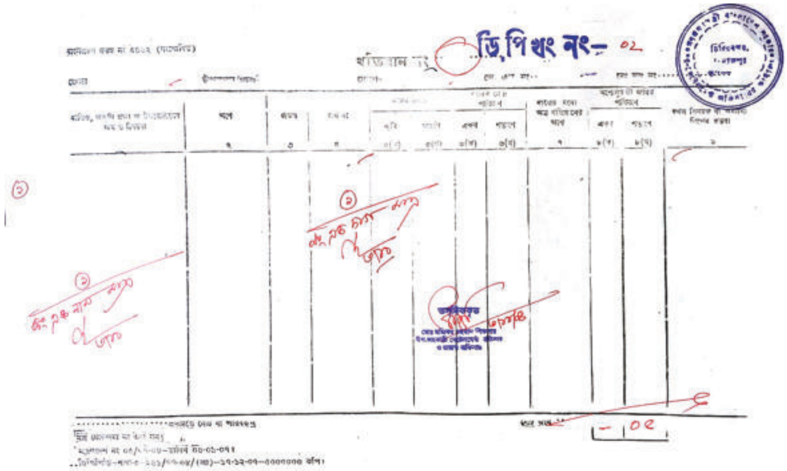
গভর্নমেন্ট প্রিন্টিং প্রেস- প্রসেস শাখা-১৫৯৭/২০১১/(লং)-১১-০৬-২০১২-২০,০০,০০০ কপি।

চিত্র ১.৬: আরএস খতিয়ান

বিএস (Bangladesh survey) খতিয়ান

বিএস খতিয়ান হলো বাংলাদেশ আমলে হওয়া সর্বশেষ সরেজমিন জরিপ। যা ১৯৯৮ সাল থেকে সারা দেশে শুরু হয়। যা বাংলাদেশ সার্ভে বা বাংলাদেশ জরিপ নামে পরিচিত। এই বাংলাদেশ জরিপ মূলে হওয়া খতিয়ানের নামই বিএস খতিয়ান।

ডিপি পর্চা/খতিয়ান: ভূমি জরিপের সময় রেকর্ড প্রস্তুতকালে কয়েকটি ধাপ যেমন: খানাপুরী, বুঝারত, তসদিক ইত্যাদি প্রক্রিয়া সম্পন্নের যে খতিয়ান প্রকাশ করা হয়ে থাকে, তাকে খসড়া খতিয়ান বা ডিপি খতিয়ান বলে। এই খসড়া খতিয়ানের নামের ভুল, দাগ সূচিতে ভুল, দাগের সাথে নকশায় ভুল ইত্যাদি হয়ে থাকলে তা সংশোধন করা যায়। এই পর্চায় বা ডিপি খতিয়ানে জরিপ বিভাগের সীল, স্বাক্ষর ও নম্বর দেয়া থাকে।



চিত্র ১.৭: ডিপি পর্চা/খতিয়ান

মাঠ পর্চা: জমি জরিপ করার সময় জমির মালিকদের একটি প্রাথমিকভাবে জমির তথ্য সম্বলিত খতিয়ান প্রদান করা হয়ে থাকে, সেখানে জমির প্রাথমিক পরিচিতির তথ্য থাকে, তাকে মাঠ পর্চা বলে। এই মাঠ পর্চায় কোন ভুল-ভ্রান্তি থাকলে নির্ধারিত সময়ের মধ্যে নির্ধারিত প্রক্রিয়ায় সহজেই সংশোধন করে নেওয়া যায়। মাঠ পর্চার জরিপ বিভাগের সীল দেওয়া হয়ে থাকে।

এই খতিয়ানগুলো জেলা প্রশাসকের কার্যালয়ের জেলা রেকর্ড রুম শাখায় সংরক্ষিত থাকে। জনগণ তার প্রয়োজন অনুযায়ী সেখান থেকে এ সকল খতিয়ানের নকল কপি সংগ্রহ করে থাকে। জরিপকালে মাঠ পর্চা জরিপ বিভাগে সংরক্ষিত থাকে এবং এক কপি জমির মালিককে প্রদান করা হয়।

উপজেলা ভূমি অফিস: প্রতিটি উপজেলায় একটি করে উপজেলা ভূমি অফিস বিদ্যমান রয়েছে। যার অফিস প্রধান সহকারী কমিশনার (ভূমি); তিনিই কোনো জমির প্রয়োজনীয় কাগজপত্রসহ আবেদনের প্রেক্ষিতে নতুন মালিকের নামে রেকর্ড করানোর জন্য অনুমোদন দিয়ে থাকেন, যাকে নামজারী বলা হয়। সংশ্লিষ্ট জমির উপজেলা ভূমি অফিস থেকেই নামজারী বা খতিয়ান সংশোধন করা হয়, অন্যত্র তা করা যায় না, নামজারী সম্পন্ন হওয়ার পর সরকার নির্ধারিত ফি প্রদানের দ্বারা নামজারী খতিয়ান এবং প্রদত্ত ফি এর জন্য ডুপ্লিকেট কার্বন রিসিট বা ডিসিআর কাগজপত্রসমূহ পাওয়া যায়।

ইউনিয়ন ভূমি অফিস: উপজেলা ভূমি অফিসের আওতায় ও নিয়ন্ত্রণে সমগ্র উপজেলার খাজনা আদায়সহ সরকারি সকল কর্মকাণ্ড বাস্তবায়ন করা হয়ে থাকে ইউনিয়ন ভূমি অফিসে। সেখানে কোনো জমির নামজারির পর উক্ত জমির উপর ধার্যকৃত সরকারি খাজনা গ্রহণ করে ইউনিয়ন ভূমি অফিস হতে তার রসিদ প্রদান করা হয়।

নামজারি খতিয়ান মিউটেশন: খতিয়ান হলো জমি-জমার হিসাব। একটি মৌজায় কোনো মালিকের যত জমি থাকে, সেই সকল জমি একত্রিত করে কিংবা বিক্রয়কৃত জমি ক্রেতার নামে পৃথক করে পৃথক নম্বর দিয়ে যে বিবরণ লিপিবদ্ধ করা হয়, তাই নামজারি খতিয়ান। এই বিবরণের মধ্যে মালিকের নাম, পিতার নাম, ঠিকানা, মালিকানার অংশ, জমির শ্রেণি, জমির পরিমাণ, দাগ নম্বর, খাজনার হার ইত্যাদির উল্লেখ থাকে। এই নামজারি

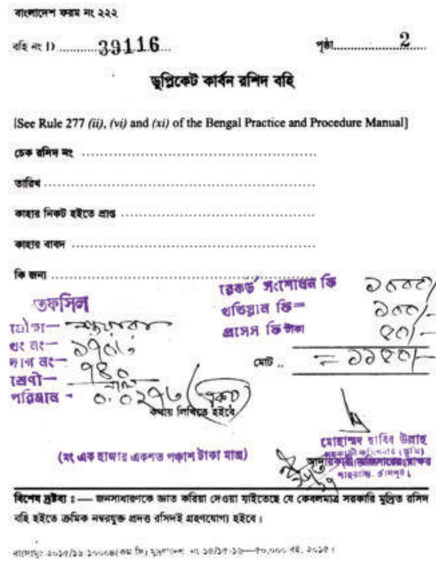
খতিয়ান সৃজনের কাজ উপজেলা ভূমি অফিসে সম্পন্ন হয়। অর্থাৎ কোনো ব্যক্তি ভূমির মালিকানা অর্জন করার পর নতুন ব্যক্তির নামে রেকর্ডভুক্ত করে রেকর্ড হালনাগাদ করণের আইনানুগ প্রক্রিয়া নামজারি বা মিউটেশন নামে পরিচিত।

মৌজা: সিএস জরিপের সময় প্রতিটি থানার অধীন, যে ভৌগোলিক এলাকা স্বতন্ত্রভাবে আলাদা পরিচিতি নম্বর দ্বারা পৃথক করা হয়, তা মৌজা নামে পরিচিত। জরিপ এবং ভূমি ব্যবস্থাপনার ইউনিট হলো মৌজা। গ্রাম, পাড়া ইত্যাদি মৌজাভুক্ত এলাকা।

জেএল নম্বর: থানা অথবা উপজেলাধীন মৌজাকে পর্যায়ক্রমিক নম্বর দ্বারা চিহ্নিত করা হয়। কোনো মৌজার এই পরিচিতিমূলক ক্রমিক নম্বরকে জেএল নম্বর অথবা জুরিসডিকশন লিস্ট নম্বর বলা হয়।

দাগ নম্বর: সাধারণত নকশায় জমির সীমানা, মালিকানা শ্রেণিভিত্তিক আলাদাভাবে চিহ্নিত করা হয়। বিভিন্ন মালিকের জমি মাঠে একসঙ্গে শ্রেণিভুক্ত হলেও নকশায় আলাদা দাগ নম্বর দ্বারা তা চিহ্নিত করা হয়। আবার একই মালিকের বিভিন্ন শ্রেণির জমি পাশাপাশি হলেও আলাদা শ্রেণিভুক্ত হওয়ার কারণে আলাদা দাগ নম্বর দিয়ে চিহ্নিত করা হয়। বিভিন্ন মালিকের অথবা একই মালিকের বিভিন্ন শ্রেণিভুক্ত জমিকে নকশায় যে পৃথক পরিচিতি নম্বর দ্বারা চিহ্নিত করা হয়, তা দাগ নম্বর বা প্লট নম্বর নামে পরিচিত।

ডিসিআর: ভূমি উন্নয়ন কর বা খাজনা আদায় ব্যতীত অন্যান্য সরকারি সকল পাওনা আদায় করে যে নির্ধারিত ফরমে রসিদ দেওয়া হয়, তাকেই ডিসিআর বা ডুপ্লিকেট কার্বন রিসিট বলা হয়। যেমন: নামজারির পর খতিয়ান সংশোধন ফি এই রসিদ মূলে আদায় করা হয়।


বাংলাদেশ ফরম নং ২২২
বহি নং ...39116... পৃষ্ঠা ...2...
ডুপ্লিকেট কার্বন রশিদ বহি
[See Rule 277 (ii), (vi) and (xi) of the Bengal Practice and Procedure Manual]
চেক রশিদ নং ...
তারিখ ...
কাহার নিকট হইতে প্রাপ্ত ...
কাহার বাবদ ...
কি জন্য ...
তফসিল
রেকর্ড সংশোধন ফি
খতিয়ান ফি
প্রসেস ফি টাকা
মোট
বিশেষ দ্রষ্টব্য : — জনসাধারণকে জ্ঞাত করিয়া দেওয়া যাইতেছে যে কেবলমাত্র সরকারি মুদ্রিত রশিদ বহি হইতে ক্রমিক নম্বরযুক্ত প্রদত্ত রশিদই গ্রহণযোগ্য হইবে।

চিত্র ১.৮: ডুপ্লিকেট কার্বন রসিদ

খাজনা: জমির মালিক কর্তৃক জমির ভোগ দখল করার জন্য সরকারের প্রদত্ত বার্ষিক ভাড়া খাজনা নামে পরিচিত।

খাজনা রসিদ বা দাখিলা: ভূমি মালিকের নিকট হতে ভূমি উন্নয়ন কর আদায় করার পর, ভূমির মালিককে যে নির্দিষ্ট ফরমে রসিদ দেওয়া হয় তাকে খাজনা রসিদ বা দাখিলা বলে।

চিত্র ১.৯: জমির খাজনা রসিদ

নকশা বা ম্যাপ: নকশা অর্থ প্রতিচ্ছবি। সরেজমিনে কোনো ভূমি জরিপের মাধ্যমে প্রত্যেক মৌজার ভূমির মালিকানা, শ্রেণিবিন্যাস অর্থাৎ জমির বর্তমান অবস্থা অনুযায়ী নকশা প্রস্তুত করা হয়, যা জমির প্রতিচ্ছবি নামে পরিচিত।

জমি ক্রয়ের ক্ষেত্রে করণীয়

১. জরিপের মাধ্যমে প্রণীত রেকর্ড অর্থাৎ খতিয়ান ও নকশা যাচাই করা।

২. জমির মৌজা, জেএল নম্বর, খতিয়ান নম্বর, দাগ নম্বর ও উক্ত দাগে মোট জমির পরিমাণ যাচাই করা।

৩. জমি ক্রয় করার আগে উক্ত জমির সিএস রেকর্ড, এসএ রেকর্ড, আরএস রেকর্ড অর্থাৎ সংশ্লিষ্ট সকল রেকর্ড এবং প্রয়োজনে মাঠ পর্চাগুলো ভালোভাবে যাচাই করা।

৪. বিক্রেতা যদি জমিটির ক্রয়সূত্রে মালিক হয়ে থাকেন, তবে তার ক্রয়ের দলিল, রেকর্ডের সঙ্গে মিল করে বিক্রেতার মালিকানা যথাযথ আছে কি না, তা যাচাই করে নিশ্চিত হওয়া।

৫. জমির বিক্রেতা উত্তরাধিকার সূত্রে জমিটি পেয়ে থাকলে সর্বশেষ জরিপের খতিয়ানে কিংবা নামজারি খতিয়ানে তার নাম আছে কি না, তা খতিয়ে দেখতে হবে। যদি সর্বশেষ বা নামজারি খতিয়ানে তার নাম না থাকে, তাহলে উক্ত বিক্রেতা যার কাছ থেকে জমিটি উত্তরাধিকার সূত্রে পেয়েছেন অর্থাৎ পিতা বা পরিবার থেকে পেলে পারিবারিক বণ্টননামা আছে কি না, কিংবা তা না থাকলে সেক্ষেত্রে মূল মালিকের সঙ্গে বিক্রেতার নামের যোগসূত্র বা রক্তের সম্পর্ক আছে কি না, এবং প্রাপ্য স্বত্বের অংশ নিশ্চিত হওয়া।

৬. জমি বিক্রেতার কাছ থেকে বিক্রয় সংশ্লিষ্ট কাগজাদি যেমন: সকল প্রকার দলিল, খতিয়ান, খাজনার দাখিলা বা রশিদ, মাঠ পর্চা ইত্যাদির কপি সংগ্রহ করে দলিলগুলো জন্য সংশ্লিষ্ট সাব-রেজিস্ট্রি অফিসে কিংবা প্রয়োজনে জেলা রেজিস্ট্রি অফিসে ও মাঠপর্চা, জরিপ খতিয়ানগুলো জরিপ অফিসে এবং নামজারি খতিয়ান, খাজনার দাখিলা সংশ্লিষ্ট ইউনিয়ন ভূমি অফিসে গিয়ে কাগজপত্রের সঠিকতা যাচাই করে নিতে হবে।

৭. ইউনিয়ন ভূমি অফিসে জমির খাজনা বকেয়া আছে কি না, তা নিশ্চিত হতে হবে। বকেয়া থাকলে এবং বকেয়া খাজনাসহ জমি ক্রয় করলে বকেয়া খাজনা পরিশোধের দায়দায়িত্ব ক্রেতার ওপর বর্তাবে। একই সঙ্গে অধিক সময়ের খাজনা বকেয়া থাকলে ক্রয়কৃত সম্পত্তি খাজনা অনাদায়ে সরকারের খাস সম্পত্তিতে অন্তর্ভুক্ত হয়ে যেতে পারে।

৮. উপজেলা ভূমি অফিস বা ইউনিয়ন ভূমি অফিস হতে জমি ক্রয় করার পূর্বে উক্ত জমি অর্পিত/পরিত্যক্ত/দেবোত্তর/খাস/সরকারিভাবে বিক্রয় নিষিদ্ধ সম্পত্তির তালিকাভুক্ত কি না কিংবা উক্ত জমি অধিগ্রহণভুক্ত কি না বা অধিগ্রহণের আওতাধীন কি না, তা জেলা প্রশাসকের কার্যালয়ের ভূমি অধিগ্রহণ শাখা হতে জেনে নিতে হবে।

৯. সাব-রেজিস্ট্রি অফিস কিংবা জেলা রেজিস্ট্রি অফিস থেকে সর্বশেষ জমি বেচা-কেনার তথ্য জেনে নিতে হবে।

১০. যে জমিটি বিক্রি হতে যাচ্ছে, সেই জমিটি ঋণের দায়ে ব্যাংকে দায়বদ্ধ কি না, সেই বিষয়ে খোঁজ নিতে হবে।

জমি ক্রয়ের পর যা করণীয়

- দলিল রেজিস্ট্রির পর কোনো আমিন/সার্ভেয়ার দ্বারা ক্রয়কৃত জমি মেপে সীমানা নির্ধারণ করে আগের মালিকের কাছ থেকে দখল বুঝে নিতে হবে।
- জমিতে দখল প্রতিষ্ঠা/প্রমাণের জন্য জমির প্রকৃত ব্যবহার তথা চাষাবাদ, গাছ রোপণ, ঘরবাড়ি নির্মাণ ইত্যাদি করতে হবে এবং সীমানাপ্রাচীর নির্মাণ করতে হবে।
- যেহেতু মূল দলিল প্রাপ্তি সময়সাপেক্ষ বিষয়, সেহেতু দলিল সম্পাদনের পর দলিলের নকল উত্তোলন করে দ্রুত সংশ্লিষ্ট সহকারী কমিশনার (ভূমি) বরাবরে উপজেলা ভূমি অফিসে আবেদন জানাতে হবে এবং ক্রেতার নামে নামজারি/মিউটেশন করে নিতে হবে। কেননা, দখল ও নামজারি করতে দেরি করলে অসাধু বিক্রেতা ক্রেতার ক্রয়কৃত জমি অন্যত্র বিক্রি করে দিতে পারেন।
- সহকারী কমিশনার (ভূমি)-এর কার্যালয়ে নামজারি হলে নামজারি খতিয়ান এবং ডিসিআর সংগ্রহ করতে হবে। নামজারি খতিয়ান মূলে নতুন হোল্ডিংয়ে ভূমি উন্নয়ন কর (খাজনা) পরিশোধ করে রসিদ নিতে হবে। আগে এই রসিদ ইউনিয়ন ভূমি অফিস থেকে সংগ্রহ করা যেত, তবে বর্তমানে অনলাইনেই খাজনা পরিশোধ করা যায়। উক্ত প্রদত্ত খাজনার রসিদ কপি সংগ্রহ করে সংরক্ষণ করতে হবে।
- নিয়মিতভাবে প্রতিবছর ভূমি উন্নয়ন কর বা খাজনা পরিশোধ করতে হবে। তিন বছরের বেশি বকেয়া থাকলে সার্টিফিকেট মামলা হওয়াসহ জমি খাস হয়ে যেতে পারে।
- সময়মতো রেজিস্ট্রি অফিস থেকে মূল দলিল সংগ্রহ করে সংরক্ষণ করতে হবে।

‘নামজারি কিংবা খাজনা প্রদানের কাজ ভূমি মন্ত্রণালয় প্রদত্ত অনলাইন প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার

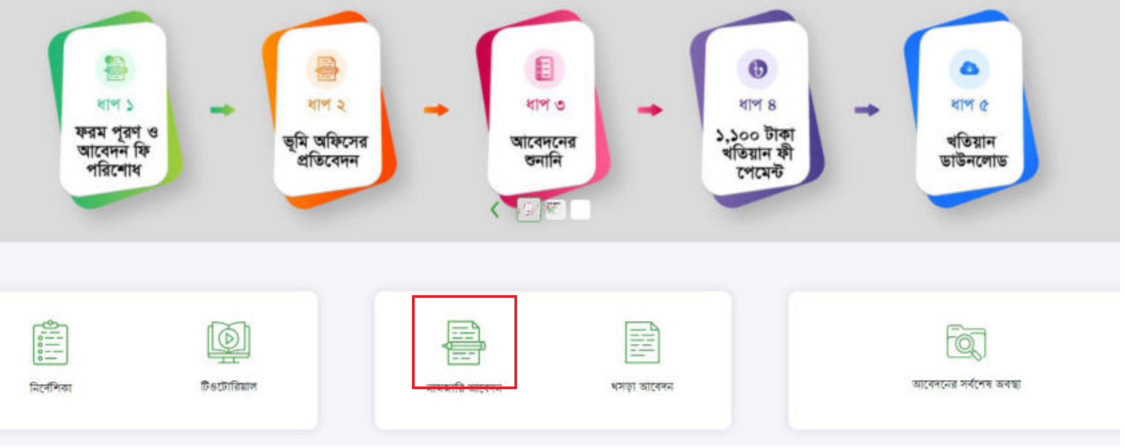
বর্তমানে নামজারি কিংবা খাজনা প্রদানের কাজে ভূমি মন্ত্রণালয়ের অনলাইন প্ল্যাটফরম ব্যবহার করা যায়। অনলাইনের মাধ্যমে নামজারি করা করা হলে, তাকে ই-নামজারি বলা হয়। বর্তমানে দেশের বিভিন্ন জায়গায় সাধারণ নামজারির পরিবর্তে ই-নামজারি বাধ্যতামূলক করা হয়েছে। ভবিষ্যতে এ দুটি কাজ অনলাইনের মাধ্যমেই করতে হবে। তাই এ বিষয়ে আমাদের ধারণা থাকা আবশ্যক।

অনলাইনে জমি খারিজ (নামজারি) করার জন্য যেসব কাগজপত্র লাগবে-

- আবেদনকারীর ছবি
- আবেদনকারীর স্বাক্ষর
- জমি ক্রয় করার দলিল
- ওয়ারিশ সনদ (প্রযোজ্য ক্ষেত্রে)
- সর্বশেষ খতিয়ান (ক্রয়কৃত জমির খতিয়ান)
- এনআইডি

অনলাইনে জমি খারিজ (নামজারি) করার নিয়ম ২০২৩

অনলাইনে জমি খারিজ/ই-নামজারি করার জন্য আমাদের প্রথমেই https://mutation.land.gov.bd/ এই লিংকে প্রবেশ করতে হবে। প্রবেশ করার পর আমরা নিচের ছবিটির মতো দেখতে পাব। এখান থেকে লাল কালি চিহ্নিত অপশনটিতে ক্লিক করতে হবে।



চিত্র ১.১০: অনলাইনে নামজারির ওয়েবপেজের অংশবিশেষ

'নামজারি আবেদন' এই অপশনটিতে ক্লিক করার পর একটি ফরম প্রদর্শিত হবে। এখানে নিজের সঠিক তথ্য দিয়ে এই ফরমটি পূরণ করতে হবে। নিজের বিভাগ সিলেক্ট করে, নিজ জেলা সিলেক্ট করতে হবে। এরপর উপজেলা ও মৌজা সিলেক্ট করতে হবে। এছাড়া যেসব তথ্য চাওয়া হয়েছে এসব দিয়ে পরবর্তী পেজে যেতে হবে।

নামজারি আবেদন ফরমটি পূরণ করার পর আমাদের 'পরবর্তী' বাটনে ক্লিক করে পরবর্তী ধাপে যেতে হবে। পরবর্তী পেজে তফসিল ও গ্রহীতার তথ্য দিতে হবে। এরপর পরবর্তী পেজে দাতার তথ্য ও প্রয়োজনীয় তথ্য আপলোড করতে হবে। সবশেষে পেমেন্ট করতে হবে ও আবেদন সম্পন্ন করতে হবে।

চিত্র ১.১১: অনলাইনে নামজারির ফরম

অনলাইনে খারিজ (নামজারি) আবেদন করার পর বর্তমান অবস্থা জানার পদ্ধতি

অনলাইনের মাধ্যমে খারিজ আবেদন শেষ করার পর আমরা অনলাইনের মাধ্যমেই আবেদনের বর্তমান অবস্থা জানতে পারব। আমাদের আবেদন গৃহীত হয়েছে কি না এবং আবেদন বাতিল হলেও তা জানতে পারব। কী কারণে আবেদন বাতিল হয়েছে, এটিও জানতে পারব। খারিজ আবেদন অবস্থা জানতে আমাদের এই https://mutation.land.gov.bd/search-application ওয়েবসাইটে প্রবেশ করতে হবে।

অনলাইনে খারিজ অনুমোদন হলে পরবর্তী করণীয়

অনলাইনের মাধ্যমে জমি খারিজ আবেদন করার পর আমাদের আবেদন অনুমোদিত হলে শুনানিতে অংশগ্রহণ করতে হবে। আমরা সশরীর উপস্থিত হয়ে শুনানিতে অংশ্রহণ করতে পারব। এছাড়া আমরা চাইলে অনলাইনের মাধ্যমে শুনানিতে অংশগ্রহণ করতে পারব।

অনলাইনে শুনানিতে অংশগ্রহণ করার পদ্ধতি

অনলাইনে জমির ই-নামজারি করার পর অনলাইনে শুনানিতে অংশগ্রহণ করতে http://oh.lams.gov.bd/ এই ওয়েবসাইটে আমাদের প্রবেশ করে শুনানিতে অংশগ্রহণ করতে হবে। ওয়েবসাইটে প্রবেশ করে শুনানির জন্য অনুরোধ পাঠানো যায় এবং শুনানির তালিকাও দেখা যায়।

অনলাইনে জমি খারিজ করতে কত টাকা লাগে

অনলাইনে জমি খারিজ বা ই-নামজারির আবেদন করতে নির্দিষ্ট ফি দিতে হবে। প্রথমে আবেদন করার কোর্ট ফি বাবদ ২০ টাকা, নোটিশ জারি ফি বাবদ ৫০ টাকা মোট ৭০ টাকা পরিশোধ করতে হবে। আবেদন অনুমোদিত হওয়ার পর হালনাগাদ ফি বাবদ ১০০০ টাকা এবং প্রতি খতিয়ান সরবরাহ ফি বাবদ ১০০ টাকা অনলাইনে পরিশোধ করতে হবে। ফি পরিশোধ হয়ে গেলে অনলাইন থেকে কিউআর কোডযুক্ত অনলাইন ডিসিআর (ডুপ্লিকেট কার্বন রসিদ) সংগ্রহ করা যাবে।

বিভিন্ন বিনিয়োগের মুনাফা ও ঝুঁকি

বিনিয়োগের ক্ষেত্রে জমিজমা-সংক্রান্ত বেশ কিছু তথ্য সম্পর্কে আমরা জেনেছি। এবার আমরা কোথায় বিনিয়োগ করতে পারি সে সম্পর্কে জানার জন্য বিভিন্ন ধরনের বিনিয়োগ সংক্রান্ত তথ্য একটি ছকে একনজরে দেখে নিই:

ছক ১.৩: বিভিন্ন ধরনের বিনিয়োগ সুযোগের তথ্য ছক

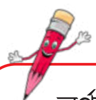
গ্রুপ	ক্রমিক	ইনস্ট্রুমেন্টের নাম	কে বিনিয়োগ করতে পারে	ন্যূনতম বিনিয়োগের পরিমাণ	প্রাপ্ত মুনাফার পরিমাণ	বিদ্যমান ঝুঁকি
ডেবট ইনস্ট্রুমেন্টস	১	৫ (পাঁচ) বছর মেয়াদি বাংলাদেশ সঞ্চয়পত্র	ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠান	১০ টাকা	অপেক্ষাকৃত বেশি	নেই
	২	পরিবার সঞ্চয়পত্র	নারী, প্রতিবন্ধী ও ৬৫ উর্ধ্ব পুরুষ	১০ হাজার টাকা	অপেক্ষাকৃত বেশি	নেই
	৩	পেনশনার সঞ্চয়পত্র	সরকারি, আধা সরকারি, স্বায়ত্তশাসিত, আধা স্বায়ত্তশাসিত প্রতিষ্ঠানের কর্মকর্তা/কর্মচারী, বাংলাদেশ সুপ্রিম কোর্টের মাননীয় বিচারপতি, সশস্ত্র বাহিনীর সদস্য এবং মৃত কর্মচারী/কর্মকর্তাদের পারিবারিক সদস্য	৫০ হাজার টাকা	অপেক্ষাকৃত বেশি	নেই
	৪	ওয়েজ আর্নার ডেভেলপমেন্ট বন্ড	প্রবাসী বাংলাদেশি এবং বাংলাদেশি বংশোদ্ভূত বিদেশি নাগরিক, বিদেশে কর্মরত সরাকারি কর্মচারী/কর্মকর্তা	২৫ হাজার টাকা	অধিক	নেই
	৫	বাংলাদেশ প্রাইজবন্ড	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	১০০ টাকা	লটারি ভিত্তিক পুরস্কার	নেই
	৬	বাংলাদেশ সরকার ট্রেজারি বিল	বাংলাদেশি কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	১ লক্ষ টাকা	অপেক্ষাকৃত কম	নেই
	৭	বাংলাদেশ সরকার ট্রেজারি বন্ড	বাংলাদেশি কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান এবং অনিবাসী ব্যক্তি	১ লক্ষ টাকা	অপেক্ষাকৃত কম	নেই
	৮	তফসিলি ব্যাংকের মেয়াদি আমানত/ফিক্সড ডিপোজিট	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	যেকোনো পরিমাণ	মোটামুটি	কম

গ্রুপ	ক্রমিক	ইনস্ট্রুমেন্টের নাম	কে বিনিয়োগ করতে পারে	ন্যূনতম বিনিয়োগের পরিমাণ	প্রাপ্ত মুনাফার পরিমাণ	বিদ্যামান ঝুঁকি
ইকুয়িটি ইনস্ট্রুমেন্ট	১	প্রাথমিক শেয়ার (শেয়ার বাজারে তালিকাভুক্ত)	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	নির্ধারিত পরিমাণ	অধিক	মোটামুটি
	২	সেকেন্ডারি শেয়ার (শেয়ার বাজারে তালিকাভুক্ত)	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	যেকোনো পরিমাণ	অধিক	অধিক
	৩	প্রাইভেট কোম্পানির শেয়ারে বিনিয়োগ (শেয়ার বাজারে তালিকাভুক্ত নয়)	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	যেকোনো পরিমাণ	অধিক	অধিক
	৪	ব্যক্তি মালিকানাধীন প্রতিষ্ঠানে অর্থ লগ্নি	ব্যক্তি	যেকোনো পরিমাণ	অধিক	অধিক
স্থাবর সম্পদে বিনিয়োগ	১	জমি ও ফ্ল্যাট	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	যেকোনো পরিমাণ	মাঝারি	মাঝারি
	২	স্বর্ণ	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	যেকোনো পরিমাণ	মাঝারি	মাঝারি
	৩	পণ্য	ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান	যেকোনো পরিমাণ	মাঝারি	অধিক

উৎস: জাতীয় সঞ্চয় অধিদপ্তর

বিনিয়োগ পরিস্থিতি-১

অর্পা বড়ুয়ার বয়স মাত্র ২৮ বছর। তিনি একটি স্বনামধন্য প্রতিষ্ঠানে ভালো বেতনে চাকরি করেন। প্রাপ্ত বেতন থেকে প্রতি মাসেই তিনি উল্লেখযোগ্য পরিমাণ সঞ্চয় করতে পারেন। বর্তমানে তার সঞ্চিত অর্থের পরিমাণ পাঁচ লক্ষ টাকা। তিনি তার সঞ্চিত অর্থ একটি লাভজনক খাতে বিনিয়োগ করতে চান।



অর্পা বড়ুয়ার জন্য সর্বোত্তম বিনিয়োগ খাত নির্বাচন করো এবং যৌক্তিক কারণ ব্যাখ্যা করো-

বিনিয়োগ পরিস্থিতি-২

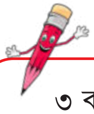
হাবিব সাহেবের তিন সন্তান। তিনি তার পারিবারিক আয় থেকে প্রতিমাসেই কিছু টাকা সঞ্চয় করেন। কিছুদিন আগে তিনি তার অফিস থেকে দুই লক্ষ টাকা লভ্যাংশ প্রণোদনা বা প্রফিট বোনাস পেয়েছেন। তিনি জমানো চার লক্ষ টাকা এবং প্রফিট বোনাসের দুই লক্ষ টাকা একত্রিত করে বিনিয়োগ করতে চান; যা থেকে আগামী ছয় বছর পর তিন সন্তানের শিক্ষাখরচ অনায়েসে বহন করতে পারেন। এই টাকার ওপর তিনি নির্ভরশীল না হলেও টাকাটা তার কাছে গুরুত্বপূর্ণ।

জনাব হাবিবের জন্য সর্বোত্তম বিনিয়োগ খাত নির্বাচন করো এবং এর সপক্ষে যুক্তি দাও–

বিনিয়োগ পরিস্থিতি-৩

জনাব উপল তঞ্চঙ্গ্যা তার সঞ্চিত দুই লক্ষ টাকা বিনিয়োগ করতে চান। তার জন্য তিনটি বিকল্প রয়েছে।

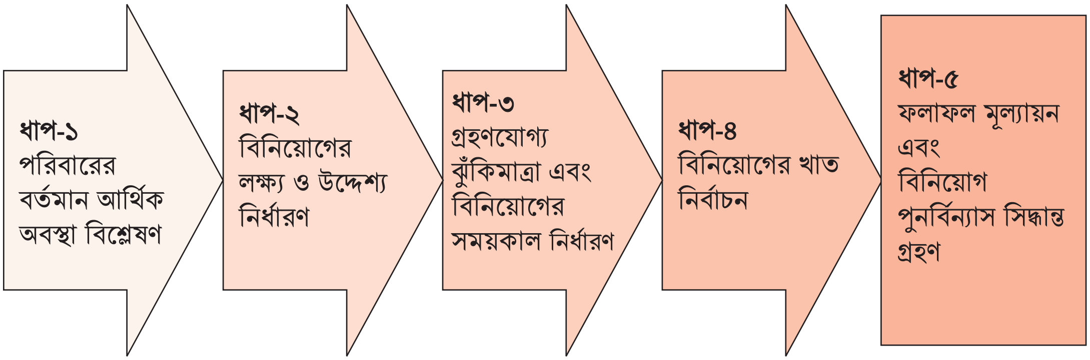
বিকল্প	বিনিয়োগের নাম	মুনাফার হার	মুনাফা হিসাবায়নের সময়কাল	বিনিয়োগের সময়কাল
১	ব্যাংকে মেয়াদি আমানত	৯%	দৈনিক	৩ বছর
২	ব্যাংকে মেয়াদি আমানত	৯%	অর্ধবার্ষিক	৩ বছর
৩	৩ বছর মেয়াদি সরকারি সঞ্চয়পত্র	৯.২৫%	ত্রৈমাসিক	৩ বছর



৩ বছরে মোট আয়ের ভিত্তিতে জনাব উপলের জন্য সর্বোত্তম বিনিয়োগ বিকল্পটি নির্বাচন করো এবং কারণ ব্যাখ্যা করো–

পারিবারিক বিনিয়োগ পরিকল্পনা তৈরির ধাপসমূহ

পারিবারিক বিনিয়োগ পরিকল্পনা তৈরির ক্ষেত্রে আমরা নিচের ধাপগুলো অনুসরণ করতে পারি–



চিত্র ১.১২: বিনিয়োগ পরিকল্পনার ধাপ

ধাপ-১: পরিবারের বর্তমান আর্থিক অবস্থা বিশ্লেষণ

বিনিয়োগ পরিকল্পনার এই ধাপে আমরা আমাদের পারিবারিক অবস্থা বিবেচনা করব অর্থাৎ আমাদের পরিবারের বর্তমান আয়, ব্যয় ও সঞ্চয় পরিস্থিতি কেমন তা পর্যবেক্ষণ করব। পরিবারিক স্থাবর ও অস্থাবর সম্পদের পরিমাণ কত? পরিবারের বর্তমান সঞ্চয় কত? পরিবারের কোনো সম্পদ অব্যবহৃত অবস্থায় রয়েছে কি না? সার্বিক বিবেচনায় পরিবারের বিনিয়োগযোগ্য সম্পদ কত? বিনিয়োগযোগ্য অর্থের ওপর পরিবারের নির্ভরশীলতা কেমন? পরিবারের বর্তমান আর্থিক দায়-দেনা পরিস্থিতি কেমন? পারিবারিক আয়ের কী কী উৎস রয়েছে। কোন কোন উৎস থেকে নিয়মিত আয় হয়? কোন কোন উৎস থেকে মাঝে অর্থপ্রাপ্তি ঘটে ইত্যাদি বিষয় ভালোভাবে বিশ্লেষণ করতে হবে। আমরা এই কাজটি সহজে করার জন্য নিচের চেক লিস্টটি ব্যবহার করতে পারি।

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

ছক ১.৪: পরিবারের বর্তমান আর্থিক অবস্থা বিশ্লেষণের চেকলিস্ট

ক্রম	প্রশ্ন	প্রাপ্ত তথ্য	মন্তব্য
১.	নিয়মিত উৎস থেকে পরিবারের বার্ষিক আয় কত?		
২.	অনিয়মিত উৎস থেকে পরিবারের বার্ষিক অর্থপ্রাপ্তি কত?		
৩.	পরিবারিক স্থাবর সম্পদের পরিমাণ কত? (যদি থাকে)		
৪.	পরিবারিক অস্থাবর সম্পদের পরিমাণ (ব্যাংকে জমা টাকা, অন্যের কাছে পাওনা ইত্যাদি) কত? (যদি থাকে)		
৫.	বার্ষিক পারিবারিক ব্যয় কত (অবশ্যক: যা করতেই হবে)?		
৬.	বার্ষিক পারিবারিক ব্যয় কত (আকস্মিক: মাঝে মাঝে করার প্রয়োজন হয়)?		
৭.	বার্ষিক সঞ্চয়ের পরিমাণ কত?		
৮.	বিনিয়োগযোগ্য অর্থের ওপর পরিবারের নির্ভরশীলতা কেমন?		
৯.	বিনিয়োগের আয় থেকে পরিবারের ব্যয় নির্বাহ করা হবে কি না?		
১০.	পরিবারের আর্থিক দায়ের পরিমাণ কত?		

ধাপ-২: বিনিয়োগের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য নির্ধারণ

এই ধাপে বিনিয়োগের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য নির্ধারণ করতে হবে। অর্থাৎ বিনিয়োগের মাধ্যমে আমাদের পরিবার কোন চাহিদা পূরণ করতে চাচ্ছে, তা নির্ধারণ করতে হবে। যেমন: পরিবারের নিয়মিত আয়ের সঙ্গে অতিরিক্ত আয় যোগ করার মাধ্যমে পরিবারের ব্যয় স্বাচ্ছন্দ আনয়ন, পারিবারিক সম্পদের প্রবৃদ্ধি ঘটানো, ভবিষ্যৎ সময়ে কোনো একটি বিশেষ আর্থিক চাহিদা পূরণের বিষয়টি নিশ্চিত করা; পরিবারের দৈনন্দিন আবশ্যকীয় ব্যয় নির্বাহ ইত্যাদি। এক্ষেত্রে আমাদের অবশ্যই ধাপ-১ এ প্রাপ্ত ফলাফলের ওপর ভিত্তি করে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে হবে। এক্ষেত্রে আমাদের সিদ্ধান্ত অবশ্যই যুক্তিসংগত হতে হবে।

ধাপ-৩: বিনিয়োগে গ্রহণযোগ্য ঝুঁকিমাত্রা নির্ধারণ এবং বিনিয়োগের সময়কাল নির্ধারণ

এখন আমরা ধাপ-১ ও ধাপ-২ এ প্রাপ্ত ফলাফল ও সিদ্ধান্ত বিবেচনা করব। একই সঙ্গে ইতিপূর্বে বর্ণিত ঝুঁকি গ্রহণ ক্ষমতার আলোকে পরিবারের সামগ্রিক সক্ষমতা বিবেচনা করে বিনিয়োগ ঝুঁকির মাত্রা নির্ধারণ করব। আমাদের পরিবার বিনিয়োগের যেটুকু ক্ষতি বহন করতে পারবে, ঠিক সেই পরিমাণ গ্রহণযোগ্য ঝুঁকিমাত্রা নির্ধারণ করতে হবে। যদি আমাদের পরিবারের আর্থিক অবস্থা ভালো হয়, বিনিয়োগের মূল উদ্দেশ্য হয় সম্পদ বৃদ্ধি এবং পরিবারে অধিক মুনাফার প্রত্যাশা থাকে, তাহলে আমাদের পরিবারের গ্রহণযোগ্য ঝুঁকিমাত্রা বেশি হবে। কিন্তু যদি আমাদের পরিবারের আর্থিক অবস্থা ভালো না হয়, বিনিয়োগকৃত সম্পদই আমাদের পরিবারের একমাত্র সম্বল হয়, তাহলে পরিবারের গ্রহণযোগ্য ঝুঁকিমাত্রা সর্বনিম্ন হবে। ঝুঁকিমাত্রা নির্ধারণের পাশাপাশি বিনিয়োগের সময়কাল নির্ধারণও গুরুত্বপূর্ণ। ঠিক কত সময়ের জন্য আমাদের পরিবার বিনিয়োগ করতে চাচ্ছে,

তা ঠিক করতে হবে। যদি আমাদের পরিবারের আর্থিক চাহিদা অধিক থাকে, তাহলে স্বল্প মেয়াদে বিনিয়োগ করতে হবে। আবার যদি আমাদের পরিবারের আর্থিক চাহিদা কম থাকে, তাহলে দীর্ঘ মেয়াদে বিনিয়োগ করতে হবে। আবার যদি আমাদের পরিবার বিনিয়োগকৃত অর্থ থেকে নিয়মিত মুনাফা গ্রহণ করতে চায়, তাহলে মধ্যমেয়াদে বিনিয়োগ করতে হবে।

ধাপ-৪: বিনিয়োগের খাত নির্বাচন

এখন উপরের ধাপগুলোতে প্রাপ্ত ফলাফলের ভিত্তিতে এবং পূর্বে বর্ণিত বিভিন্ন ধরনের বিনিয়োগ সুযোগের তথ্য ছক বিশ্লেষণ করে, বিনিয়োগের উপযুক্ত খাত নির্বাচন করতে হবে। অর্থাৎ আমাদের পরিবারের জন্য কোন ধরনের বিনিয়োগ খাত/ইনস্ট্রুমেন্ট নির্বাচন করব, যেমন: ডেবট ইনস্ট্রুমেন্টস (ব্যাংকের মেয়াদি আমানত, সঞ্চয়পত্র ইত্যাদি), ইকুয়িটি ইনস্ট্রুমেন্টস (সাধারণ শেয়ার, অগ্রাধিকার শেয়ার ইত্যাদি), প্রাইভেট ইকুয়িটি (ব্যক্তি মালিকানাধীন ব্যবসায় মূলধনি বিনিয়োগ), স্থাবর সম্পদে বিনিয়োগ (স্বর্ণ, জমি, ফ্ল্যাট, পণ্য ইত্যাদি)।

চিত্র ১.১৩: বিনিয়োগের খাত

ধাপ-৫: বিনিয়োগের ফলাফল মূল্যায়ন এবং বিনিয়োগ পুনর্বিন্যাস সিদ্ধান্ত গ্রহণ

এটা মূলত বিনিয়োগ ব্যবস্থাপনা-সম্পর্কিত ধাপ। এই ধাপে আমাদের পরিবারের বিনিয়োগকৃত অর্থের প্রাপ্ত ফলাফল বিশ্লেষণ করতে হবে। অর্থাৎ আমরা যে প্রত্যাশা করে বিনিয়োগ করেছি, তা থেকে প্রত্যাশা অনুযায়ী ফল পাচ্ছি কি না, তা বিশ্লেষণ করতে হবে। যদি ফলাফল প্রত্যাশা অনুযায়ী পাওয়া যায়, তাহলে আমাদের বিনিয়োগ পরিকল্পনাকে সফল হিসেবে বিবেচনা করা যাবে। কিন্তু যদি প্রত্যাশা অনুযায়ী ফল না পাওয়া যায়, তাহলে আমাদের বিনিয়োগ পরিকল্পনা পুনর্বিশ্লেষণ করে নতুন খাত নির্বাচন করতে হবে, যাতে পরিবারের বিনিয়োগ প্রত্যাশা পূরণ করা যায়। এই কাজটি সহজে করার জন্য আমরা নিচের চেক লিস্টটি ব্যবহার করতে পারি:

ছক ১.৫: বিনিয়োগের ফলাফল মূল্যায়ন এবং বিনিয়োগ পুনর্বিন্যাস সিদ্ধান্ত গ্রহণ সংক্রান্ত চেকলিস্ট

ক্রমিক নং	প্রশ্ন	উত্তর	মন্তব্য (যদি থাকে)
১.	বিনিয়োগ থেকে প্রাপ্ত মুনাফা পূর্ব পরিকল্পিত প্রত্যাশা পূরণে সক্ষম হয়েছে কি?		
২.	বিনিয়োগ আয়ে প্রত্যাশার সঙ্গে প্রকৃত প্রাপ্তির পার্থক্য কতটুকু?		
৩.	বর্তমান বিনিয়োগের সময়কাল কোন পর্যায়ে রয়েছে?		
৪.	অন্য কোনো খাতে বিনিয়োগের মাধ্যমে বর্তমান আয়ের চেয়ে বেশি আয় করার সুযোগ রয়েছে কি?		
৫.	বেশি বা অধিক আয় করার জন্য যে খাত চিন্তা করা হচ্ছে, তার ঝুঁকিমাত্রা বর্তমান বিনিয়োগ ঝুঁকিমাত্রা অপেক্ষা কতটুকু বেশি?		
৬.	পরিবার অতিরিক্ত আয়ের জন্য বাড়তি ঝুঁকি গ্রহণ করতে প্রস্তুত কি না?		
৭.	নতুন খাতে বিনিয়োগের সময়কাল বর্তমান বিনিয়োগের সময়কাল অপেক্ষা কতটুকু বেশি বা কম?		
৮.	বর্তমান খাত থেকে বিনিয়োগ তুলে নিতে কী পরিমাণ আর্থিক ক্ষতি হবে?		
৯.	বর্তমান খাত থেকে বিনিয়োগ তুলে নেওয়ার ক্ষতি পুষিয়ে নতুন খাতে বিনিয়োগ লাভজনক হবে কি না?		

একক কাজ

পারিবারিক বিনিয়োগ পরিকল্পনা তৈরির ধাপ ১ থেকে ৪ অনুসরণ করে তোমার পরিবারের জন্য একটি বিনিয়োগ পরিকল্পনা প্রস্তুত করো। পরিবারের সদস্যদের সহায়তা নিয়ে পারিবারিক বিনিয়োগ ব্যবস্থাপনার কাজটি যথাযথভাবে সম্পন্ন করো।

পারিবারিক বিনিয়োগ ব্যবস্থাপনার ধাপ-৫ যথাযথভাবে সম্পাদন করে তোমার অনুভূতি ব্যক্ত করো–

আমরা ভালো থাকার প্রত্যাশায় অনেক শ্রম ও মেধা খরচ করে উপার্জন করি। কিন্তু আমাদের অসতর্কতা কিংবা অব্যবস্থাপনার কারণে হয়তো এই কষ্টার্জিত উপার্জন নষ্ট হয়ে যেতে পারে। এজন্যেই আমাদের বিভিন্ন ধরনের বিনিয়োগ সম্পর্কে ভালোভাবে জেনে, বুঝে সিদ্ধান্ত নিতে হবে। নিজেদের পারিবারের জন্য কোন ধরনের বিনিয়োগ প্রযোজ্য, তা পর্যালোচনার মাধ্যমে নির্বাচন করতে হবে। কাজ করলে ঝুঁকি আসতে পারে, তবে ঝুঁকির ভয়ে বিনিয়োগ না করে অর্থ গচ্ছিত রেখে দেওয়া বুদ্ধিমানের কাজ নয়। এতে বরং ঝুঁকির মাত্রা অনেক বেশি। সুতরাং সবদিক বিবেচনা করে অর্থ বিনিয়োগ করা হলে ব্যক্তিগতভাবে যেমন লাভবান হওয়া যায়, তেমনি এই অর্থ দেশের অর্থনীতিতেও অবদান রাখতে পারে। এর পাশাপাশি পরিবারের খরচ নিয়ে আমাদের দুঃশ্চিন্তার অবসান হবে। আমরা আমাদের সাধ্যমতো পরামর্শ দিয়ে অন্যদেরও আর্থিক ভাবনায় সহায়তা করতে পারি। তাতে সবার জন্যই আগামীর দিনগুলো ঝুঁকিমুক্ত ও নির্ভার হবে।

স্বমূল্যায়ন

তোমার পরিবারের বাজেট পরিকল্পনার সময় কোন কোন দিকগুলো বিশেষভাবে নজর রাখো?

ধরে নাও, তোমার কোনো আত্মীয় কাপড়ের ব্যবসা করেন। মার্কেটে তার দোকানের ঝুঁকি মোকাবিলার জন্য তুমি তাকে কী কী পরামর্শ দিবে?

এই অধ্যায়ে নতুন যা শিখেছি

-
-
-

শিক্ষকের মন্তব্য

-
-

উদ্যোক্তা হিসেবে যাত্রা

মনের মতো সাজাও ব্যবসা, মেধা মনন দিয়ে
হার নেই তোমার, আগাও যদি নতুন ধরন নিয়ে!

আমাদের চারপাশে রয়েছে নানা রকমের উপকরণ। অন্যদিকে মানুষের রয়েছে নানা রকমের চাহিদা। সেই প্রাচীনকাল থেকেই এই চাহিদা পূরণের লক্ষ্যে ব্যবহার হয়ে আসছে চারপাশের এই উপকরণ। সময়ের সাথে সাথে চাহিদায় এসেছে পরিবর্তন, কারো না কারো হাত ধরে এসব উপকরণও সেজেছে বৈচিত্র্যময় আবহে! এভাবে সৃজনশীল উপস্থাপনায় নিত্য নতুন উপকরণ সামনে এনে হাজির করেন যারা, নিঃসন্দেহে তারা উদ্ভাবক! উদ্ভাবনী চিন্তা আমাদের আগামীতে টিকে থাকার শক্তি যোগাবে। আমরা তাই উদ্ভাবক হয়ে উঠতে চাই, উদ্যোক্তা হিসেবে নিজেকে গড়ে তুলতে চাই। নিজের প্রতিভাকে জাগিয়ে তুলতে চাই, যা দিয়ে হতে পারে একটি সফল ক্যারিয়ারের সূচনা।

তোমরা কি লক্ষ করেছ তোমাদের আশপাশে প্রাকৃতিক উপাদান ছাড়া আর যা কিছু আছে, তার সব কিছুই কেউ না কেউ তৈরি করছে, সংগ্রহ করছে, পরিবহন করছে বা বিক্রি করছে। আমরা আমাদের চারপাশে যা দেখি, তার সঙ্গে বিভিন্ন রকম ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ড জড়িত। এছাড়াও, প্রায় সব সেবার সঙ্গেও ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ড জড়িত। যেমন: পরিবহন, শিক্ষা, স্বাস্থ্যসেবা, ইন্টারনেট সার্ভিস, মোবাইল ফোন ইত্যাদি। প্রতিটি উপাদান সংগ্রহে বা সেবা গ্রহণের জন্য আমাদের অর্থ ব্যয় করতে হয়। এসব কিছুই কোনো না কোনোভাবে ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ডের আওতায় পড়ে। ব্যবসায় সাধারণত দুইটি পক্ষ থাকে: এক পক্ষ পণ্য বা সেবা সরবরাহ করে, আরেক পক্ষ পণ্য বা সেবা অর্থের বিনিময়ে গ্রহণ করে।

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

চলো, আমরা সহপাঠীদের সঙ্গে আলোচনা করে আমাদের শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে ব্যবসায়ের জন্য কিছু আইডিয়া তৈরি করি। আইডিয়াটি এমন হতে হবে, যাতে আগামীতে আমাদের প্রতিষ্ঠানে যে অনুষ্ঠান হবে, সেখানে এই ব্যবসায়িক প্রকল্পটি আমরা পরিচালনা করে অভিজ্ঞতা অর্জন করতে পারি। আমরা আমাদের সৃষ্টিশীলতা, উদ্ভাবনী শক্তি, সক্ষমতা এবং অনুষ্ঠানে আগত অতিথিদের চাহিদা বিবেচনা করে ব্যবসায়িক প্রকল্পের আইডিয়ার নকশা তৈরি করব। দলগতভাবে প্রকল্পটি পরিচালনার জন্য পরিকল্পনা করব, পণ্য তৈরি বা সংগ্রহ করব। সেবা-সংশ্লিষ্ট আইডিয়া হলে, সেবা প্রদানের জন্য কী কী উপাদান লাগবে তার তালিকা তৈরি করব, ব্যবসাটি করতে মূলধন কত লাগবে এবং তার জোগান কীভাবে হবে তা নির্ধারণ করব। অনুষ্ঠানের দিনে দলের কে কোন কাজ করব, তার দায়িত্ব ভাগ করে নেব। পণ্য বা সেবার মূল্য কত হবে অর্থাৎ ব্যবসাটি পরিচালনা করার জন্য যা যা করা দরকার, পরিকল্পনা করে তা বাস্তবায়ন করব।

দলগত কাজ

তোমাদের শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে আয়োজিত কোনো একটি অনুষ্ঠানের দিনে দলগতভাবে নিজেদের আইডিয়া অনুযায়ী ব্যবসা পরিচালনা করার পূর্ণাঙ্গ পরিকল্পনা তৈরি করো এবং তা বাস্তবায়ন করো।

ফিরে দেখা

ব্যবসায়িক আইডিয়া বা প্রকল্পটি বাস্তবায়নের পর, আমরা নিশ্চয়ই সবার সঙ্গে আমাদের অভিজ্ঞতা বিনিময় করতে চাই! এজন্য আমরা দলে আলোচনা করে প্রকল্প বাস্তবায়নের অভিজ্ঞতা উপস্থাপনের লক্ষ্যে একটি প্রতিবেদন প্রণয়ন করব। প্রতিবেদন প্রস্তুতির সময় ছক ২.১ এর প্রশ্নগুলো বিবেচনা করব।

ছক ২.১: ব্যবসায়ের আইডিয়া পর্যালোচনা

ক্রম	প্রশ্ন	উত্তর
১.	ব্যবসাটি কীসের?	
২.	মোট মূলধন বা বিনিয়োগ কত টাকা?	
৩.	ব্যবসায়ের জন্য প্রয়োজনীয় পণ্য কোথা থেকে সংগ্রহ করা হয়েছিল বা কীভাবে তৈরি করা হয়েছিল বা সেবা প্রদানের জন্য প্রয়োজনীয় উপাদান কোথায় থেকে সংগ্রহ করেছি?	
৪.	পণ্য বা সেবার বিক্রয়মূল্য কীভাবে নির্ধারণ করেছি?	
৫.	কত পণ্য বা সেবা বিক্রির উদ্দেশ্যে জোগাড় করেছি? (পরিমাণ ও টাকা উভয় এককে প্রকাশ করতে হবে। একাধিক পণ্য বা সেবা হলে আলাদা আলাদা করে প্রতিটি পণ্য বা সেবার পরিমাণ উল্লেখ করতে হবে।)	

ক্রম	প্রশ্ন	উত্তর
৬.	বিক্রির পর কত পণ্য বা সেবা অবিক্রীত অবস্থায় রয়েছে? (পরিমাণ ও টাকা উভয় এককে প্রকাশ করতে হবে। একাধিক পণ্য বা সেবা হলে আলাদা আলাদা করে প্রতিটি পণ্য বা সেবার পরিমাণ উল্লেখ করতে হবে।)	
৭.	বিক্রির পর কত মুনাফা বা ক্ষতি হয়েছে? (টাকায় প্রকাশ করতে হবে।)	
৮.	অবিক্রীত পণ্য বা সেবা দিয়ে আমরা কী করেছি?	
৯.	কী কী করলে মুনাফা আরও বেশি হতো বা ক্ষতি হতো না?	
১০.	কী হলে আমাদের বিক্রি আরো বেশি হতো বলে আমরা মনে করছি?	

ব্যবসায়ের আইডিয়া বাস্তবায়নে বিশেষ কোনো অভিজ্ঞতা বা অনুভূতি, যা আমরা সবার সঙ্গে বিনিময় করতে চাই:

ব্যবসায়ের খুঁটিনাটি

ভবিষ্যতের উদ্যোক্তা! আমরা কি উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্নকে বাস্তবে রূপান্তর করার জন্য দৃঢ়প্রত্যয়ী? প্রথম দিকে একটা ব্যবসা শুরু করা বেশ কঠিন মনে হতে পারে, কিন্তু ব্যবসা শুরু করার বিষয়ে যথাযথ জ্ঞান ও অভিজ্ঞতা অর্জিত হলে আমরা নিজেই একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করতে পারব। চলো, আমরা ব্যবসা শুরু করার ধাপগুলো সংক্ষেপে জেনে নিই–

ক্ষুদ্র ব্যবসায় শুরু করার ধারাবাহিক ধাপ

নিজের পছন্দ ও আগ্রহ ভালোভাবে বোঝার চেষ্টা করতে হবে। আমরা কী করতে পছন্দ করি, কোন ধরনের কাজে আমাদের সহজে ক্লান্তি আসে না, কোন ধরনের সমস্যা সমাধানে আমাদের বিশেষ আগ্রহ রয়েছে, তা আবিষ্কার করতে হবে। আমাদের ব্যবসায়িক উদ্যোগ উপভোগ্য ও টেকসই হবে, যদি তা আমাদের ভালোলাগা ও মূল্যবোধের সঙ্গে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়। সম্ভাব্য ব্যবসায়িক ধারণাগুলো শনাক্ত করতে আমাদের আগ্রহ, দক্ষতা এবং আবেগের প্রতিফলন খুঁজে বের করতে হবে।

ধাপ-১: ব্যবসায় আইডিয়া নির্দিষ্ট করা

এই ধাপে একটি ব্যবসায়িক আইডিয়া সুনির্দিষ্ট করতে হবে। আইডিয়া নির্বাচন করতে একদিকে যেমন আমাদের নিজের পছন্দ, দক্ষতা ও আগ্রহকে বিবেচনা করতে হবে, তেমনি সম্ভাব্য ক্রেতার আগ্রহ, চাহিদা ও সক্ষমতাও বিবেচনা করতে হবে। সেই সঙ্গে আমাদের সম্ভাব্য প্রতিযোগীদের বিষয়েও ভাবতে হবে। আইডিয়া তৈরির জন্য নিচের প্রশ্নগুলো বিবেচনা করা যেতে পারে:

ক) আমরা যে ধরনের ব্যবসা করতে ইচ্ছুক, তার কোনটি সম্পর্কে আমাদের সবচেয়ে ভালো ধারণা আছে? (উদাহরণস্বরূপ, সেবা খাতে বিভিন্ন ধরনের ব্যবসা আছে; যেমন: নার্সারি, খাবার সরবরাহ (ফুড ডেলিভারি সার্ভিস), বিউটি পার্লার, মোবাইল ফোন সার্ভিসিং ইত্যাদি। সেবা খাতের কোন ব্যবসা সম্পর্কে আমাদের সবচেয়ে ভালো ধারণা আছে, তা বিবেচনা করতে হবে।)

খ) ব্যবসায়-সংশ্লিষ্ট কোন কোন কাজে আমাদের বিশেষ দক্ষতা রয়েছে? যেমন: ধরা যাক, আমরা যদি খাদ্য প্রস্তুত ও বিক্রির ব্যবসা বিবেচনা করি, তবে কোনো খাদ্য প্রস্তুতের ক্ষেত্রে আমাদের বিশেষ দক্ষতা রয়েছে? সেবামূলক ব্যবসার ক্ষেত্রেও একইভাবে নির্ধারণ করতে হবে, কোন সেবা প্রদানে আমাদের বিশেষ দক্ষতা রয়েছে।

উপরোক্ত বিষয় বিবেচনা করে আমরা আমাদের ব্যবসার আইডিয়াটি সুনির্দিষ্ট করব।

ধাপ-২: বাজার যাচাই ও ফলাফল বিশ্লেষণ

এই ধাপে আমাদের বাজার যাচাই করতে হবে। বাজার যাচাই করতে একদিকে যেমন আমাদের ব্যবসায়িক পণ্য বা সেবার সম্ভাব্য ক্রেতা সম্পর্কে জানতে হবে, তেমনি এই বাজারে সম্ভাব্য প্রতিযোগী অর্থাৎ অন্যান্য যাঁরা একই ব্যবসা করছেন, তাদের সম্পর্কেও ধারণা অর্জন করা প্রয়োজন। বাজার যাচাইয়ের জন্য কিছু প্রশ্নের উত্তর আমাদের সঠিক সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়তা করতে পারে। যেমন:

ক) ব্যবসায়ের সম্ভাব্য ক্রেতা কারা?
খ) ব্যবসায়ের সম্ভাব্য ক্রেতাদের আর্থিক অবস্থা বা ক্রয় ক্ষমতা কেমন?
গ) যেখানে ব্যবসা করব, সেখানে মোট জনসংখ্যা কত এবং তাদের কত অংশ ক্রেতা হওয়ার সম্ভাবনা রয়েছে?
ঘ) সম্ভাব্য প্রতিযোগী কারা এবং তাদের প্রতিযোগিতামূলক শক্তি কতটুকু?
ঙ) আমাদের পণ্য বা সেবার কাছাকাছি আর কোন কোন পণ্য বা সেবা রয়েছে?
চ) আমাদের পণ্য বা সেবাটি স্থানীয় পরিবেশের জন্য কোনো হুমকি তৈরি করছে কি না?

বাজার যাচাই করে আমরা যদি ইতিবাচক সাড়া পাই অর্থাৎ যদি বুঝতে পারি যে, আমাদের পণ্য বা সেবার পর্যাপ্ত সংখ্যক সম্ভাব্য ক্রেতা রয়েছে, অন্যান্য প্রতিযোগীর সঙ্গে টিকে থাকার সামর্থ্য রয়েছে এবং আমাদের পণ্য/সেবার কাছাকাছি খুব বেশি পণ্য বা সেবা নেই, তাহলে আমরা সেই ব্যবসায়িক আইডিয়া বাস্তবায়নে এগিয়ে যাব। কিন্তু যদি উত্তর নেতিবাচক হয়, তাহলে আমাদের ব্যবসায়ের আইডিয়াটি সংশোধন করতে হবে।

ধাপ ৩: ব্যবসায়িক পরিকল্পনা প্রণয়ন

এই ধাপে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরি করতে হবে। ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় ব্যবসার লক্ষ্য, সম্ভাব্য ক্রেতা, পণ্য/সেবা, বিপণন কৌশল এবং ব্যবসার আয়-ব্যয় সম্পর্কে বিস্তারিত তথ্য থাকতে হবে। ব্যবসায়টি পরিবেশের জন্য ক্ষতিকর কি না তা যাচাই করে দেখতে হবে। ব্যবসায়ের কাঁচামাল এবং বর্জ্য পরিবেশ দূষণের কারণ হচ্ছে কি না, তা বিবেচনা করতে হবে। একই সঙ্গে উক্ত ব্যবসায় পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ এবং সংরক্ষণে প্রাণিকুলের জন্য ক্ষতিকর কোনো উপাদান বা রাসায়নিক পদার্থ ব্যবহার করা হচ্ছে কি না, সেই বিষয়টিও বিশেষভাবে নজর রাখতে হবে। প্রয়োজনে বর্জ্য ব্যবস্থাপনা পরিশোধনের ব্যবস্থা নিশ্চিত করার বিষয়টিও পরিকল্পনায় অন্তর্ভুক্ত করতে হবে।

ধাপ-৪: ব্যবসার জন্য আর্থিক চাহিদা নিরূপণ

ব্যবসা শুরু করার খরচ এবং চলমান খরচ নির্ণয় করতে হবে। ব্যবসা শুরু করতে এবং ব্যবসা চালিয়ে যেতে কত টাকা লাগবে তার একটি সুস্পষ্ট হিসাব করতে হবে। ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় ব্যয় নিরূপণে বিষয়গুলোকে আমাদের বিবেচনা করতে হবে।

ছক ২.২: ব্যবসায়ের ব্যয়ের আনুমানিক খাত

ক্রমিক	খাতের নাম	টাকা
১	ব্যবসায়ের স্থান সম্পর্কিত ব্যয় (দোকান ভাড়া, জায়গা ভাড়া, জমির মূল্য, ব্যবসায়িক স্থাপনা নির্মাণ ব্যয় ইত্যাদি)	
২	আসবাবপত্র ও ডেকোরেশনের ব্যয় (দোকানের অবকাঠামো তৈরি, সাজ-সজ্জার ব্যয় ইত্যাদি)	
৩	ব্যবসায়ের জন্য প্রয়োজনীয় পণ্যসামগ্রীর সংগ্রহ ব্যয় (পণ্য ব্যবসার ক্ষেত্রে বিক্রির জন্য মালামাল, উৎপাদন ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল, সেবা ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি ইত্যাদি)	
৪	ব্যবসায়ের প্রতিষ্ঠান পরিচালনা ব্যয় (কর্মচারীদের বেতন, আপ্যায়ন, যাতায়াত ভাতা ইত্যাদি)	
৫	ব্যবসায়িক পরিবহন ও অন্যান্য উপযোগ ব্যয় (সম্ভাব্য ভ্যান ভাড়া, বিদ্যুৎ বিল, মোবাইল বিল, বিজ্ঞাপন ব্যয় ইত্যাদি)	
৬	অন্যান্য (হাতে নগদ, অনুদান ইত্যাদি)	
	ব্যবসায়ের জন্য মোট প্রয়োজনীয় অর্থের পরিমাণ (ক্রমিক ১ থেকে ৬ এর যোগফল)	

ব্যবসার জন্য নিরূপণকৃত আর্থিক চাহিদা অনুসারে প্রয়োজনীয় অর্থের সংস্থান করতে হবে। অর্থ সংস্থানে আমরা আমাদের সঞ্চয় ব্যবহার করতে পারি। যদি সঞ্চয়ের পরিমাণ কম হয়, তাহলে আমাদের পারিবারের কাছ থেকে কিংবা বন্ধুদের কাছ থেকে ঋণ নিতে পারি। প্রয়োজনীয় অর্থ সংগ্রহের পর আমরা পরবর্তী ধাপের কার্যক্রম শুরু করব। ব্যবসার আইডিয়া যদি অনন্য বা অত্যন্ত লাভজনক মনে হয়, তবে ব্যাংক বা বিনিয়োগকারী আমাদের ব্যবসায় বিনিয়োগ করতে রাজি হতে পারে।

ধাপ-৫: ব্যবসার সম্ভাব্য আয়, ব্যয় ও মুনাফা নির্ধারণ এবং আর্থিক বিশ্লেষণ

এই পর্যায়ে ব্যবসার সম্ভাব্য আয়, ব্যয় ও মুনাফা নির্ধারণ এবং আর্থিক দিকসমূহ বিশ্লেষণ করতে হবে। ব্যবসা বা পরিকল্পিত ব্যবসায়িক প্রকল্পের আর্থিক বিশ্লেষণ (আয়, ব্যয় ও মুনাফা) নির্ধারণের মূল লক্ষ্য হচ্ছে ব্যবসা শুরুর পর তা থেকে যে আয় পাওয়া যাবে, তা হিসাব করা। উক্ত আয় অর্জনে কত পরিমাণ অর্থ ব্যয় হবে, তা নির্ণয় করা। অর্থাৎ ব্যবসা বা প্রকল্পটির সম্পূর্ণ মেয়াদে আয়-ব্যয়ের তুলনা করে মুনাফা অর্জন ক্ষমতা নির্ধারণ করা।

কোনো ব্যবসায় শুরু করার সঙ্গে সঙ্গে সাধারণত মূলধন-জাতীয় ব্যয় হয়ে থাকে। প্রাথমিক ব্যয়, দোকান/জমির মূল্য, সংস্থাপন ব্যয়, যন্ত্রপাতি ও আসবাবপত্র ব্যয়, নির্মাণ ব্যয়, প্রকৌশল এবং ব্যবস্থাপনা ব্যয় ইত্যাদি মূলধন ব্যয়ের অন্তর্ভুক্ত। আর ব্যবসা বা বিনিয়োগ উদ্যোগকে চালু রাখার জন্য প্রতিনিয়ত যে মূলধনের প্রয়োজন হয়, তাকে চলতি মূলধন বলা হয়। কোনো ব্যবসায়ের উদ্যোগে বা প্রকল্পে উৎপাদন কার্যক্রম জড়িত থাকলে এককালীন মূলধন বেশি প্রয়োজন হয়। আবার পণ্য বিক্রয়জনিত ব্যবসায় চলতি মূলধন বেশি প্রয়োজন হয়।

চলতি বা কার্যকরী মূলধনের পরিমাণ নির্ভর করে উৎপাদন, মজুদ মাত্রা, জ্বালানি, কাঁচামাল ও খুচরা যন্ত্রাংশের চাহিদা ও মার্কেটিংয়ে জন্য প্রয়োজনীয় অর্থের ওপর। সম্ভাব্য বিক্রয়ের পরিমাণ এবং একক বিক্রয়মূল্যের উপর সম্ভাব্য আয় নির্ভর করে।

অন্যদিকে উৎপাদনভিত্তিক প্রকল্প বাণিজ্যিকভাবে উৎপাদনে যাওয়ার পর কার্যক্রম বা পরিচালনা ব্যয়ের (operating cost) প্রয়োজন হয়। এটা দুই ভাগে বিভক্ত। প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ ব্যয়। উৎপাদনের জন্য কাঁচামাল ও শ্রম ব্যয়কে প্রত্যক্ষ ব্যয় এবং অন্য আনুষাঙ্গিক ব্যয়কে পরোক্ষ ব্যয় হিসেবে গণ্য করা হয়।

পরিকল্পিত ব্যবসার প্রাক্কলিত আয় থেকে ব্যয় বাদ দিয়ে সম্ভাব্য মুনাফা নির্ণয় করা হয়। মুনাফা নির্ধারণে অবচয় ব্যয় বিবেচনা করতে হয়। ব্যবসায় যে যন্ত্রপাতি বা অন্যান্য উপকরণ ব্যবহার করা হয়, তার নির্দিষ্ট মেয়াদকাল রয়েছে। অর্থাৎ যন্ত্রপাতি বা উপকরণ সময়ের সঙ্গে সঙ্গে অবচয় বা এর কার্যক্ষমতা কমতে থাকে। অবচয় ব্যয় হিসাব করতে এসব যন্ত্রপাতি ও উপকরণে প্রতিবছর কী পরিমাণ খরচ হচ্ছে, তা বের করা হয়। যেমন: যদি কোনো যন্ত্র ১০০০ টাকা দিয়ে ক্রয় করা হয় এবং ৫ বছর পরে যন্ত্রটি ব্যবহারের অনুপযোগী হয়ে যায়, তবে সেই যন্ত্রের বার্ষিক অবচয় ব্যয় হলো ১০০০/৫= ২০০ টাকা। মুনাফা নির্ণয়ে আয় থেকে অবচয় ব্যয় বাদ দিতে হয়। সেই সঙ্গে উক্ত ব্যবসায়ের জন্য প্রযোজ্য কর হিসাব করে তা-ও মূল আয় থেকে বাদ দিয়ে মুনাফা হিসাব করতে হয়।

ক্রয়মূল্য নির্ধারণ

সাধারণ অর্থে পণ্য ক্রয়ের সময় যে দাম বা মূল্য প্রদান করা হয়, তাকে ক্রয়মূল্য বলা হয়। কিন্তু প্রকৃত অর্থে, পণ্যের দাম এবং পণ্যের বিক্রয় স্থান বা দোকান পর্যন্ত পণ্য পৌঁছানোর যাবতীয় খরচের সমষ্টি হলো ক্রয়মূল্য। ক্রয়কৃত পণ্যের দামের সঙ্গে প্যাকেটজাত করার খরচ, পরিবহণ খরচ, কুলির মজুরি ইত্যাদি যোগ করে যে

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

মূল্য নিরূপণ করা হয়, তা-ই ক্রয়মূল্য নামে পরিচিত।

পণ্য ক্রয়ের জন্য সরাসরি প্রদত্ত মূল্যের পাশাপাশি পণ্য বিক্রয়স্থলে আনার জন্য যাবতীয় খরচের সমষ্টি অর্থাৎ পরিবহন ও কুলি, ক্রয় শুল্ক বা কর, প্যাকেটজাতকরণ ও বীমা খরচ ইত্যাদি পণ্যের ক্রয়মূল্যের সঙ্গে যোগ করে পণ্যের প্রকৃত বা মোট মূল্য নিরূপণ করা হয়।

যেমন: একজন ব্যবসায়ী চকবাজার থেকে ১৫০ টাকা দরে ৫০টি খেলনা কিনলেন। তিনি খেলনাগুলো তার ব্যবসাকেন্দ্রে নিয়ে আসার জন্য ২০০ টাকা পরিবহন ভাড়া, ১০০ টাকা ক্রয় শুল্ক, ১০০ টাকা বীমা খরচ এবং ২০০ টাকা কুলির মজুরি প্রদান করেন।

এক্ষেত্রে খেলনার মোট ক্রয়মূল্য হবে:

বিবরণ		টাকা
খেলনার মূল্য (১৫০ x ৫০)	=	৭৫০০
পরিবহণ ব্যয়	=	২০০
ক্রয় শুল্ক	=	১০০
বীমা খরচ	=	১০০
কুলির মজুরি	=	২০০
মোট ব্যয়	=	৮১০০

প্রতিটি খেলনার ক্রয়মূল্য হবে (৮১০০/৫০) = ১৬২ টাকা

উৎপাদন ব্যয় বের করি

কোনো পণ্য উৎপাদন বা সেবা প্রদানের জন্য যে খরচ হয়, তা-ই হলো উৎপাদন ব্যয়। অর্থাৎ, কোনো পণ্য উৎপাদন বা সেবা প্রদান করতে বা সৃষ্টি করতে যে খরচ হয়, তা উৎপাদন ব্যয় হিসাবে পরিচিত কোনো দ্রব্য কারখানায় উৎপাদনের জন্য কাঁচামাল থেকে শুরু করে দ্রব্যটি ব্যবহার উপযোগী করা পর্যন্ত বিভিন্ন পর্যায়ে খরচ হয়, এই সবকিছুর সমষ্টিই হলো ঐ দ্রব্যের উৎপাদন ব্যয়। যেমন: কাপড়ের মিলে তৈরির জন্য ব্যবহৃত সুতা, রং ও শ্রমের জন্য প্রদত্ত মূল্য, যন্ত্রপাতি ব্যবহারের ব্যয় এবং অন্যান্য খরচের সমষ্টিকে বলা হবে কাপড় উৎপাদন ব্যয়। তেমনি ইট তৈরির কারখানায় বালু, মাটি, মজুরি, ইট পোড়ানোর খরচের সমষ্টিই হলো ইটের উৎপাদন ব্যয়।

বিক্রয়মূল্য নিরূপণ করি

ক্রয়মূল্যের সঙ্গে ব্যবসার পরোক্ষ ব্যয়গুলো যেমন: কর্মচারীর বেতন, দোকান ভাড়া, বিজ্ঞাপন, বিদ্যুৎ ও যাতায়াত খরচ ইত্যাদি যোগ করে মোট ব্যয় নির্ধারণ করা হয়। এরূপ ব্যয়ের সঙ্গে প্রত্যাশিত মুনাফা যোগ করে বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ করা হয়। আমরা একটি উদাহরণের সাহায্যে বিক্রয়মূল্য কেমন হয়, তা দেখবো।

পূর্বে প্রদত্ত ক্রয়মূল্যের উদাহরণ অনুসারে খেলনার মোট ক্রয়মূল্য ছিল ৮১০০ টাকা এবং বিক্রয় করার জন্য তিনি দোকান ভাড়া ৯০০ টাকা ও কর্মচারীর বেতন বাবদ মোট ১,০০০ টাকা পরোক্ষ খরচ করেন। মোট ব্যয়ের

ওপর ১০% লাভে বিক্রয় করতে হলে মোট বিক্রয়মূল্য ও প্রতিটি খেলনার বিক্রয়মূল্য হবে নিম্নরূপ:

বিবরণ	টাকা
খেলনার মোট ক্রয়মূল্য	৮১০০
দোকান ভাড়া	৯০০
কর্মচারীর বেতন	১০০০
মোট ব্যয়	১০০০০
মোট ব্যয়ের ওপর ১০% মুনাফা	১০০০
মোট বিক্রয়মূল্য	১১,০০০

প্রতিটি খেলনার বিক্রয়মূল্য (১১০০০/ ৫০) = ২২০ টাকা।

তবে আমাদের সবাইকে মনে রাখতে হবে, অধিক লাভের আশায় বিক্রয়মূল্য অযৌক্তিকভাবে বৃদ্ধি করা যাবে না। কেননা, ব্যবসায়ীকে অবশ্যই ভোক্তার অধিকার সম্পর্কে সচেতন থাকতে হবে। ভোক্তাকে ঠকিয়ে কিংবা ভোক্তার নিকট থেকে অতিরিক্ত অর্থ আদায় করা ব্যবসায়ের নীতিবিরুদ্ধ কাজ।

আয়-ব্যয় বিবরণী

ক্রয় ও বিক্রয়মূল্য নির্ধারণের পর সম্ভাব্য আয়-ব্যয় বিবরণী প্রস্তুত করতে হবে। একটি সম্ভাব্য আয়-ব্যয় বিবরণীর নমুনা ছক দেখে নেওয়া যাক:

ছক ২.৩: আয়-ব্যয় বিবরণীর নমুনা

ক্রমিক	বিবরণ	হিসাবায়ন	অর্থের পরিমাণ (টাকা)
১.	বিক্রয়	৪০x২২০	৮৮০০
২.	বিক্রীত পণ্যের ব্যয়/Cost of Goods Sold (COGS)	৪০x১৬২	৬৪৮০
৩.	মোট লাভ (ক্রমিক ১ থেকে ক্রমিক ২)		২৩২০
৪.	পরিচালন (operating) ব্যয়		
৫.	দোকান ভাড়া		৬০০
৬.	বিদ্যুৎ বিল		৩০০
৭.	কর্মচারীর বেতন		১০০০
৮.	মোট পরিচালন (operating) ব্যয় (ক্রমিক ৪-৬ এর যোগফল)		১৯০০
৯.	করপূর্ববর্তী আয় (ক্রমিক ৩ থেকে ক্রমিক ৭)		৪২০
১০.	কর ব্যয়		২০
১১.	করপরবর্তী আয় বা নিট আয়		৪০০

সম্ভাব্য আয়-ব্যয় বিবরণী থেকে যদি দেখা যায় যে, ব্যবসায়টি লাভজনক, তাহলে শুরুর জন্য চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত এবং প্রয়োজনীয় কার্যক্রম গ্রহণ করা যায়।

ধাপ-৬: ব্যবসার ব্র্যান্ডিং, মার্কেটিং বা বিপণন পরিকল্পনা

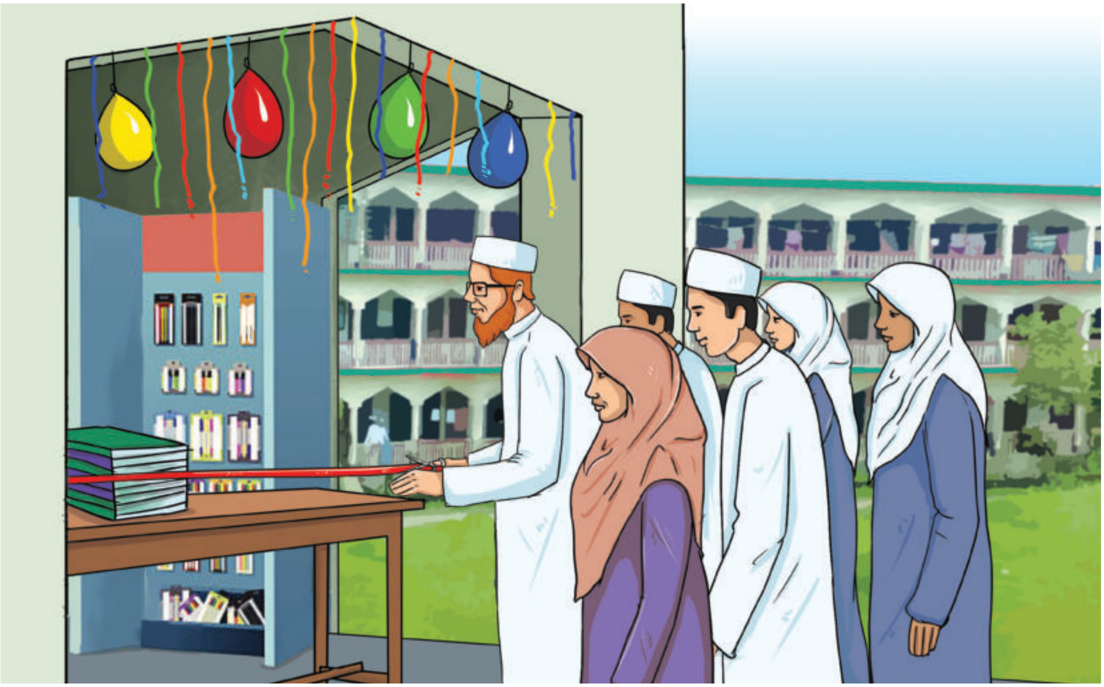
ব্যবসায় পরিচালনার জন্য ব্যবসার একটি চমৎকার ও আকর্ষণীয় নাম দিতে হবে। ব্যবসায়ের সঙ্গে সামঞ্জস্যপূর্ণ একটি লোগো তৈরি করতে হবে। তবে অন্য নামীদামী প্রতিষ্ঠানের লোগোর কাছাকাছি বা মিল আছে এমন লোগো তৈরি করা অনুচিত, এতে ভোক্তাকে বিভ্রান্ত করে ফায়দা আদায়ের বা ষড়যন্ত্রের অভিযোগ উঠতে পারে। বর্তমানে যেকোনো ব্যবসার জন্য ব্যবসায়িক কার্ড, ওয়েবসাইট, সামাজিক মাধ্যমে প্রোফাইল তৈরি করার জন্য ব্যবসার সঙ্গে সামঞ্জস্যপূর্ণ দৃশ্যমান (ভিজ্যুয়াল) পরিচিতি তৈরি করতে হয়। ব্যবসায়ের নাম এবং ভিজ্যুয়াল পরিচিতি যেন আকর্ষণীয় হয়, তা লক্ষ রাখতে হবে। এর পাশাপাশি এটাও লক্ষ রাখতে হবে, পরিচিতিতে অতিরঞ্জিত কিছু যেন না থাকে। কারণ তাতে ক্রেতার প্রত্যাশা বেড়ে যায়। তখন প্রত্যাশা অনুযায়ী প্রাপ্তি না থাকায় তাদের মধ্যে অসন্তুষ্টি তৈরি হওয়ার সম্ভাবনা থাকে।

চিত্র ২.১: বিভিন্ন মাধ্যমে পণ্যের বিজ্ঞাপণের নমুনা

একই সঙ্গে কার্যকরভাবে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে আমাদের পণ্য বা সেবা পরিচিতি করার জন্য বিপণন পরিকল্পনা প্রণয়ন করতে হবে। বিপণন পরিকল্পনা অনুযায়ী সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বা সেবাকে পরিচয় করার জন্য সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমসহ বিভিন্ন মাধ্যম ব্যবহার করতে হবে, যাতে আমাদের পণ্য বা সেবাকে সকলের কাছে সহজেই পৌঁছানো যায়। প্রচারের সময় লক্ষ রাখতে হবে- কম সময়ে কীভাবে যথাযথ তথ্য ভোক্তার দৃষ্টিতে আনা যায়। অতিরিক্ত, অসত্য বা প্রতারণামূলক তথ্য সরবারহ করে ক্রেতার বিরক্তি উৎপাদন করা যাবে না। এতে প্রচার ও প্রসার না বেড়ে বরং প্রতিষ্ঠান বা পণ্যেরে প্রতি অনাস্থা তৈরি হবে। তাই এ বিষয়ে সতর্ক থাকতে হবে।

ধাপ-৭: ছোট পরিসরে ব্যবসা শুরু ও পর্যবেক্ষণ করা

অনেক বড় পরিকল্পনা ছোট পরিসরে শুরু করা প্রয়োজন। ছোট পরিসরে প্রথমে শুরু করা হলে ব্যবসায় পরিচালনার বিভিন্ন ত্রুটি-বিচ্যুতি ও সম্ভাব্য উন্নয়নের দিকগুলো সহজে চিহ্নিত করা যায়। ত্রুটি-বিচ্যুতি দূর করার জন্য সম্ভাব্য পদক্ষেপ গ্রহণ করতে হয়। এরপর বড় পরিসরে ব্যবসাটি শুরু করা হলে তা টেকসই হয়। সব ধরনের প্রস্তুতি সম্পন্ন করে নির্দিষ্ট দিনে ব্যবসা চালু করতে হবে। ব্যবসা চালু হলে প্রতিদিনের আয়-ব্যয় হিসাব করার জন্য নিজের মতো করে কাঠামো (ফরম্যাট) তৈরি করে নিতে হবে। প্রতিদিনের বিক্রির হিসাব, প্রতিদিনের ব্যয়ের হিসাব, সম্পদ রেজিস্টার আলাদা আলাদা করে সংরক্ষণ করতে হবে।



চিত্র ২.২: একটি মাদ্রাসায় শিক্ষার্থীদের পরিচালিত দোকান উদ্বোধন

ধাপ-৮: গ্রাহক পরিষেবা এবং প্রতিক্রিয়া

ব্যবসায়ের সুনাম অক্ষুণ্ন রাখার জন্য ক্রেতাদের মতামত গ্রহণ ও চাহিদা জানা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। ক্রেতাদের সঙ্গে ভালো ব্যবহার করতে হবে ও ভালো সম্পর্ক রাখতে হবে তাদের আত্মসম্মানে আঘাত দিয়ে কোনো কথা বলা যাবে না। তাদের অভিযোগ ও মতামতের বিশেষ গুরুত্ব দিতে হবে। মনে রাখতে হবে, ক্রেতাই হলো একটি ব্যবসার মূল পরিচালক। ক্রেতার নিকট থেকে কোনো অভিযোগ আসলে গুরুত্বসহকারে শুনতে হবে এবং অভিযোগ যাচাই করে তা দ্রুততার সঙ্গে সুরাহা করতে হবে। মনে রাখতে হবে, তার চাহিদাকে কেন্দ্র করেই ব্যবসা আবর্তিত হয়ে। ক্রেতা না থাকলে কোনো ব্যবসাই সফল হবে না। একইসাথে, ব্যবসায়ের কোনো ক্ষতিকর প্রভাব স্থানীয় পরিবেশ এবং প্রাণিকূলের স্বাস্থ্য হুমকি তৈরি করছে কি না, তা বিশেষভাবে নজর রাখতে হবে। এই ধরনের কোনো হুমকি তৈরি হলে সঙ্গে সঙ্গে তা প্রতিকারের জন্য প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে।

ধাপ-৯: ব্যবসায়ের ফলাফল মূল্যায়ন

ব্যবসা শুরুর পর তা কতটুকু সফল হলো, তা বিচারের জন্য আমরা যে কাজটি করি, তার নাম ব্যবসায়িক পারফরম্যান্স মূল্যায়ন। ব্যবসায়িক পারফরম্যান্স মূল্যায়নে বিভিন্ন ধরনের প্রক্রিয়া ব্যবহৃত হলেও অধিকাংশ ক্ষেত্রেই ব্যবসার পারফরম্যান্স মূল্যায়নে আর্থিক অনুপাত ব্যবহার করা হয়ে থাকে। নিচের একটি ব্যবসার পারফরম্যান্স মূল্যায়ন প্রতিবেদনের নমুনা প্রদান করা হলো, যা অনুসরণ করে আমরা আমাদের ব্যবসার পারফরম্যান্স মূল্যায়ন করতে পারি।

ছক ২.৪: ব্যবসায়িক পারফরম্যান্স মূল্যায়ন প্রতিবেদন (নমুনা)

ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের নাম	:	'নিত্যদিন' স্টোর
স্বত্বাধিকারীর নাম	:	আয়েশা, গৌতম, নাহিদ
ব্যবসার ধরন	:	ট্রেডিং/ ক্রয়-বিক্রয়
ব্যবসা শুরুর তারিখ	:	০১.০১.২০২৩
ব্যবসায়িক মূলধনের পরিমাণ	:	২০০০০ টাকা
ব্যবসায়িক সম্পদের পরিমাণ	:	৩০০০০ টাকা
পারফরম্যান্স মূল্যায়নের সময়কাল	:	০১.০১.২০২৩ থেকে ৩০.০৬.২০২৩
পণ্য/সেবা বিক্রয় হতে মোট প্রাপ্তি	:	৭০০০০ টাকা
পণ্য/সেবা বিক্রয়ের ব্যয়	:	৪০০০০ টাকা
মোট মুনাফা	:	৩০০০০ টাকা
কর ব্যয়	:	৫০০০ টাকা
নিট মুনাফা	:	২৫০০০ টাকা
মোট মুনাফা মার্জিন (মোট মুনাফা/বিক্রয়)	:	৪২.৮৫%
নিট মুনাফা মার্জিন (নিট মুনাফা/বিক্রয়)	:	৩৫.৭১%
সম্পদ আবর্তন (বিক্রয়/মোট সম্পদ)	:	২.৩৩ বার
রিটার্ন অন অ্যাসেট (নিট মুনাফা/মোট সম্পদ)	:	৮৩.৩৩%
রিটার্ন অন ক্যাপিটাল (নিট মুনাফা/মূলধন)	:	১২৫%

মন্তব্য: ব্যবসাটির আর্থিক অনুপাত খুবই ভালো অবস্থায় রয়েছে এবং ব্যবসাটি লাভজনক। পারফরম্যান্স হিসাবকাল অর্থাৎ ছয় মাসে ব্যবসা থেকে মোট মুনাফা হয়েছে ৩০০০০ টাকা এবং নিট মুনাফা হয়েছে ২৫০০০ টাকা। প্রতি মাসে ব্যবসা থেকে নিট লাভ হয়েছে (২৫০০০/৬) =৪১৬৭ টাকা প্রায়। ব্যবসায় নিয়োগকৃত মূলধন ২০,০০০ টাকা, যা ব্যবসা শুরুর (২০০০০/৪১৬৭)=৪.৮ মাসের মধ্যে ফেরত এসেছে। সুতরাং বলা যায়, ব্যবসায়টি টেকসই হবে।

ধাপ-১০: সাফল্য বা অর্জন উদ্‌যাপন করা

ব্যবসায়ের প্রতিটি পর্যায়ে সাফল্য ও অর্জন উদ্‌যাপন করা যেতে পারে। এই উদ্‌যাপন সামনে এগিয়ে যাওয়াকে উৎসাহিত করে। একই সঙ্গে, বাধা ও চ্যালেঞ্জ থেকে শিক্ষা গ্রহণ করতে হয়। মনে রাখতে হবে, যেকোনো বাধা ও চ্যালেঞ্জ নতুন সম্ভাবনার পথকে উন্মোচিত করে। যেকোনো ব্যবসায় সফল করার জন্য প্রয়োজন ধৈর্য, কঠোর পরিশ্রম, মানিয়ে নেওয়া এবং প্রতি মুহূর্তে শেখার মানসিকতা ইত্যাদি।

দলগত কাজ

এখন থেকে তোমাদের শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে আয়োজিত সকল অনুষ্ঠানে শিক্ষকের সহায়তায় তোমরা ব্যবসায়ের কার্যক্রম পরিচালনা করবে। ব্যবসায়টি পরিচালনার জন্য বর্ণিত নির্দেশনা অনুসরণ করে এবং আগের আইডিয়াকে প্রয়োজন অনুযায়ী পরিমার্জন করে পরিকল্পিত উপায়ে প্রকল্প বাস্তবায়ন করো। অথবা নতুন কোনো আইডিয়া নিয়ে কাজ করতে পারো। উদ্যোক্তা হিসেবে তোমাদের যাত্রা শুভ হোক!

সামাজিক উদ্যোক্তা হিসেবে উদ্ভাবনী বিনিয়োগ ধারণা উন্নয়ন

আমরা সমাজে সবার সঙ্গে মিলেমিশে বসবাস করি। সমাজের একজনের সমস্যা যেমন অন্যদের প্রভাবিত করে, তেমনি সমাজে এমন অনেক সমস্যা আছে, যা দ্বারা আমরা প্রত্যেকেই প্রভাবিত হতে পারি। এই বিশ্বে এমন অনেক মানুষ আছে যারা সারা জীবন সামাজিক বিভিন্ন সমস্যা সমাধানে নিজেদের উৎসর্গ করেছেন। আবার কেউ কেউ এই ধরনের কাজকে পেশা হিসেবেও গ্রহণ করে থাকেন অর্থাৎ সামাজিক সমস্যার নতুন নতুন উদ্ভাবনী সমাধান তৈরির মাধ্যমে নিজের আর্থিক চাহিদাও পূরণ করে। কীভাবে সামাজিক উদ্যোক্তা হিসেবে আমাদের উদ্ভাবনী সক্ষমতা ও সৃজনশীলতাকে কাজে লাগিয়ে সমাজের বিভিন্ন সমস্যার সমাধান করতে পারি, তার সাথে পরিচিত হব।

চিত্র ২.৪: আমাদের চারপাশে বিভিন্ন সামাজিক সমস্যা

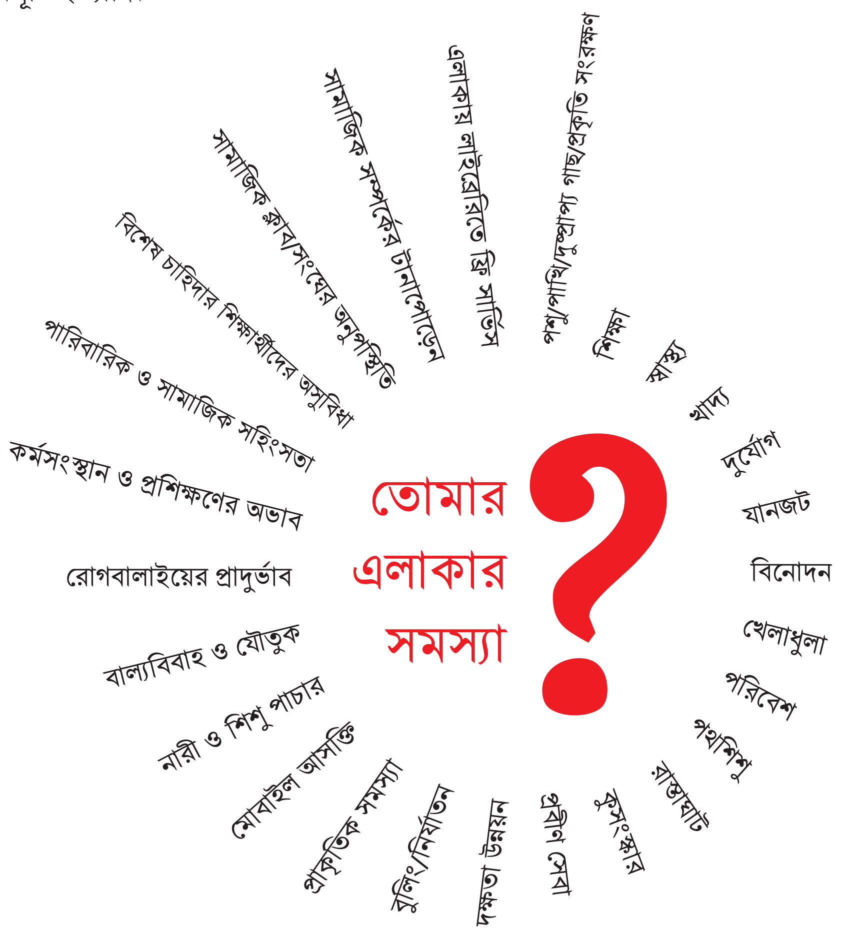
এক: সামাজিক সমস্যা চিহ্নিতকরণ

তোমরা কি কখনো লক্ষ করেছ, আমরা যে সমাজে বসবাস করি, সেখানে কী কী বাস্তব সমস্যা রয়েছে? কোন কোন বিষয় আমাদের কষ্টের কারণ হয়ে দাঁড়ায়? একই সমাজে বসবাসকারী সবাই সমাজে বিদ্যমান সামাজিক সমস্যা অনুভব করে। ব্যক্তি জীবনে এবং পরিবার জীবনে মানুষের যেমন বিভিন্ন সমস্যা দেখা দেয়, তেমনি সমাজ জীবনেও মানুষকে নানা সামাজিক সমস্যা মোকাবিলা করতে হয়। হয়তো একই সমস্যার প্রভাব একেকজনের কাছে একেক রকম, কিন্তু সমাজে কোনো একটা সমস্যা থাকলে বা তৈরি হলে তার নেতিবাচক প্রভাবে সমাজের বেশির ভাগ সদস্যই কোনো না কোনোভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারে।

তোমরা কি তোমাদের এলাকার সামাজিক সমস্যাগুলো চিহ্নিত করতে চাও, তার সমাধানে একটা উদ্ভাবনী আইডিয়া বাস্তবায়ন করে সবাইকে তাক লাগিয়ে দিতে চাও?

- ধরা যাক, কোনো একটা নির্দিষ্ট এলাকায় পানিতে আর্সেনিক বা লবণাক্ততা বেশি, যার প্রভাবে সকলেই ক্ষতিগ্রস্ত, এই সমস্যার সমাধান কী হতে পারে?
- তোমাদের এলাকায় একটি শিল্পকারখানার বিষাক্ত বর্জ্য পার্শ্ববর্তী নদীতে ফেলা হচ্ছে, এই সমস্যার সমাধান কী হতে পারে?
- একটি এলাকায় শিল্পকারখানা স্থাপনের ফলে ঐ অঞ্চলের নারীদের কর্মসংস্থানের সুযোগ হলো; কিন্তু ঘরে ছোটো ছেলে-মেয়ে থাকলে অনেকেই সেই সুযোগ নিতে পারছেন না; এমতাবস্থায়, কী ধরনের উদ্যোগ নিলে তাদের কর্মসংস্থান নিশ্চিত হতে পারে?
- কোনো এলাকায় হয়তো অনেক বজ্রপাত হয়, ফলে মাঠে কাজ করতে গিয়ে লোকজনের ও গবাদিপশুর প্রাণহানি হচ্ছে- এই সমস্যা সমাধানে কী উদ্যোগ নেওয়া যায়?
- শহর-গ্রামে এখনো অনেক জায়গায় গৃহস্থালির ময়লা-আবর্জনা ফেলার উপযুক্ত জায়গা না থাকায় পরিবেশ নষ্ট হচ্ছে, রোগবালাই ছড়াচ্ছে; সম্মিলিতভাবে এর কী সমাধান করা যেতে পারে?
- তীব্র গরমের কারণে শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে ক্লাস করা খুব দুরূহ হয়ে যায়, কী করলে এ সময় দাবদাহ থেকে বাঁচা যেতে পারে?
- শীতের সময় হয়তো দরিদ্র অসহায় মানুষ শীতকষ্টে ভোগেন, তাদের জন্য কী কিছু করা যায়?
- পথশিশু/সুবিধাবঞ্চিত শিশু যারা লেখাপড়ার সুযোগ থেকে বঞ্চিত, তাদের জন্য কিছু করা যায় কি না?

এমন অনেক উদাহরণ হয়তো তোমরা চারপাশে পাবে, যার সমাধানে সবাই মিলে একটু চেষ্টা করলে হয়তো পেয়ে যেতে পারো। সমস্যা সমাধানে একটি উদ্ভাবনী চিন্তা খুঁজে পাওয়া যাবে। তোমরা যে যে এলাকা বা অঞ্চলে থাকো, সেখানে তোমাদের চারপাশে এমন কী কী সামাজিক সমস্যা বিদ্যমান, যার সমাধান তোমরা করতে চাও? চলো, আমরা আমাদের এলাকার যেকোনো একটি ক্ষেত্র নির্বাচন করে আমাদের স্থানীয় সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত করার চেষ্টা করি। আমরা প্রত্যেকে নিজ নিজ এলাকার এক বা একাধিক সমস্যাও চিহ্নিত করতে পারি। এখানে উল্লিখিত সমস্যার ক্ষেত্র থেকে নির্বাচিত যেকোনো একটি সমস্যার নিয়ে আমরা কাজ করব। যেমন: শিক্ষাক্ষেত্রে হতে পারে বিদ্যালয়ের শিক্ষার্থীদের ঝরে পড়ার হার বেশি, কিংবা বিদ্যালয়ে শিক্ষার্থীদের পাঠাভ্যাস তৈরির জন্য একটি পাঠাগারের অভাব; অথবা এলাকার নিরক্ষর ব্যক্তিদের জন্য সাক্ষরতা অভিযান কর্মসূচি ইত্যাদি।



চিত্র ২.৫: বিভিন্ন সামাজিক সমস্যার ক্ষেত্র

উল্লিখিত সমস্যাগুলো থেকে একটি সমস্যা চিহ্নিত করো এবং তোমার এলাকা বিবেচনা নিয়ে সমস্যাটির বিবরণ লেখো:

দুই: সমস্যা সমাধানের উপায় অনুসন্ধান

আমরা যে সামাজিক সমস্যাগুলো খুঁজে বের করেছি, তার মধ্যে সবচেয়ে গুরত্বপূর্ণ একটি সমস্যা সমাধানের জন্য নির্বাচন করব। নির্বাচিত সামাজিক সমস্যাটি সমাধান করলে সত্যিকার অর্থে কারা উপকৃত হবে, তা খুঁজে বের করতে হবে। আমরা জানি, একটা সমস্যার হয়তো অনেক সমাধান আছে। কিন্তু সমস্যাটিতে যারা আছেন, তাদের সঙ্গে আলোচনার মাধ্যমে জেনে নিতে হবে উক্ত সমস্যার কী ধরনের সমাধান তারা চান। যেমন: কোনো এলাকায় হয়তো তরুণ প্রজন্মের মধ্যে মোবাইল ফোনে আসক্তি অনেক বেশি; ফলে তাদের মধ্যকার সামাজিক সম্পর্কগুলো ব্যাহত হচ্ছে এবং সুস্থ বিনোদনের অভাবে তারা নানা অপকর্মে জড়িয়ে যাচ্ছে। এখন এই সমস্যা সমাধানে স্থানীয় মানুষ, পরিবারের সদস্য কিংবা তরুণ প্রজন্মের ছেলেমেয়েদের অভিমত যাচাই করা জরুরি। কেউ হয়তো বলবে, মোবাইল ফোনের ব্যবহার বন্ধ করতে, কেউ বলতে পারে- অপকর্ম করলে শাস্তি প্রদান করতে হবে, আবার কেউ হয়তো বলতে পারে– নিয়মিত খেলাধুলার আয়োজন করলে এর প্রভাব কমতে পারে। এভাবে সকল সামাজিক সমস্যারই হয়তো এক বা একাধিক সমাধান হতে পারে। তাই এটা জেনে নেওয়া জরুরি যে, সমস্যাটা কাদের এবং তারা কী সমাধান পেলে সন্তুষ্ট হবে। দলের সবাই মিলে ২.৫ ছকটি পূরণ করার চেষ্টা করি। কাজটি করার জন্য প্রয়োজনে নিজ এলাকার সংশ্লিষ্ট ভুক্তভোগী জনগোষ্ঠীর সঙ্গে আলোচনা করে নেওয়া যেতে পারে।

একটি সামাজিক সমস্যা সমাধানে অনেকেই কাজ করতে পারে। তোমরা বন্ধুরা মিলে হয়তো ভাবছ, তোমাদের স্থানীয় একটি সমস্যার খুব দারুণ উদ্ভাবনী সমাধান পেয়েছ। একটু খোঁজ নিয়ে দেখো, অন্য কেউ তোমাদের মতো করে ভেবেছে কি না? অন্য কেউ কি এই সমস্যা সমাধানে কাজ করছে? কোনো ব্যক্তি, কোনো প্রতিষ্ঠান কিংবা সরকারি প্রতিষ্ঠান এই সংক্রান্ত কাজ করছে কি না? নিজেদের এলাকায় কিংবা দেশের অন্য কোনো জায়গায় কেউ এরকম কাজ করছে কি না, তা খুঁজে দেখা দরকার। একই সঙ্গে তারা কীভাবে কাজগুলো করছে তা-ও পর্যালোচনা করতে হবে। তাদের কাছ থেকে শিক্ষণীয় কী আছে, তা ভেবে দেখতে হবে। প্রয়োজনে তাদের সঙ্গে যোগাযোগ করে কীভাবে আরও বড় পরিসরে কাজটি করা যায়, তা আলোচনার মাধ্যমে খুঁজে বের করতে হবে।

ছক ২.৫: সমস্যা ও সমাধানের উপায়

নির্বাচিত সামাজিক সমস্যা	ভুক্তভোগী জনগোষ্ঠী	তারা কী কী সমাধান চায়

তিন: সমস্যাটির প্রচলিত সমাধান বিশ্লেষণ এবং কার্যকর সমাধান আবিষ্কার

বর্তমানে সমস্যাটির প্রচলিত কোনো সমাধান যদি থাকে, তা আলোচনার মাধ্যমে বের করার পর অন্যান্য সমাধানগুলো বিশ্লেষণ করতে হবে। এক্ষেত্রে প্রচলিত সমাধানগুলো কেন কাজ করছে না কিংবা সমস্যা সমাধানে যথেষ্ট ভূমিকা রাখতে পারছে না, তা দলে আলোচনা করো এবং সংশ্লিষ্ট অংশীজনের সঙ্গে কথা বলে কারণ খুঁজে বের করার চেষ্টা করো।

সমস্যাটির প্রচলিত সমাধানসমূহ:

এবার মূল কাজ হলো, সমস্যাটির উল্লিখিত সমাধানগুলোর মধ্য থেকে একটি কার্যকর সমাধান খুঁজে বের করা। কার্যকর সমাধান খুঁজে পেতে দলগত আলোচনার মাধ্যমে আমরা আমাদের উদ্ভাবনী শক্তি ও সৃজনশীলতাকে কাজে লাগাতে পারি। সব ধরনের সম্ভাব্যতা যাচাই করার জন্য প্রস্তাবিত সকল সমাধান ভালোভাবে প্রক্ষেপণ

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

করে দেখতে হবে। এবার কার্যকর যোগাযোগ দক্ষতাকে কাজে লাগিয়ে দলের সকলের মতামত ও যৌক্তিক আলোচনার ভিত্তিতে কার্যকর একটি সমাধান নির্বাচন করতে হবে। সমাধানটিতে প্রচলিত সমাধান থেকে কতটুকু ভিন্নতা আছে, তা বের করতে হবে। একই সঙ্গে প্রস্তাবিত সমাধানটি কেন কার্যকরভাবে কাজ করবে, তার ব্যাখ্যা ও বিশ্লেষণ করতে হবে।

ছক ২.৬: সমস্যার কার্যকর সমাধান আবিষ্কার

সমস্যার বিবরণ

সমাধানের কার্যকর উপায়

এটি কার্যকর সমাধান বলে ভাবছি কেন?

কীভাবে প্রস্তাবিত সমাধান অন্যান্য সমাধান থেকে আলাদা?

চার: সমস্যা সমাধানে দলগত উদ্যোগ

একটি কার্যক্রম পরিকল্পনা থেকে বাস্তবায়ন পর্যন্ত সম্পন্ন করতে প্রয়োজন একটি শক্তিশালী দল। একা কাজ করলে অনেক ক্ষেত্রেই পরিকল্পনা বাস্তবায়ন করা দুরূহ হয়ে পড়ে। তাই দলের জন্য উপযুক্ত সদস্য নির্বাচন করা খুবই জরুরি। কোনো একটি সমস্যার উদ্ভাবনী সমাধান করতে হলে দলের সবাইকে সেই সমাধানে অবশ্যই ঐকমত্য পোষণ করতে হবে। দলের সবার বিশ্বাস স্থাপনে প্রয়োজন যে, আমরা যে কাজটি শুরু করতে যাচ্ছি, তার মাধ্যমে সমস্যাটির সমাধান করা সম্ভব। মনে রাখতে হবে, দলে সবার ভূমিকা হয়তো সমান থাকে না। কেউ প্রধান পরিকল্পনাকারী, কেউ বাস্তবায়নকারী, কেউ প্রচারকারী, কেউ সূক্ষ্ম কারিগরি কাজে সহায়তাকারী হিসেবে কাজ করে। এভাবেই দলের সব ধরনের ভূমিকা পালন করার জন্য কোনো না কোনো সদস্য থাকা প্রয়োজন। কতজন সদস্য হলে খুব ভালো দল হবে, তার কোনো নির্দিষ্ট মাপকাঠি নেই। তবে শুধু তাদেরই দলে

নেওয়া উচিত যাদের এই ধরনের সামাজিক উদ্যোগ বাস্তবায়নে দারুণ আগ্রহ আছে, সংশ্লিষ্ট কাজে উৎসাহী এবং প্রয়োজন অনুযায়ী সময় দিতে পারবে। আমাদের নির্বাচিত সমস্যাটি সমাধানের উদ্দেশ্যে এবার আমাদের দলের জন্য ২.৭ ছকটি পূরণ করি:

ছক ২.৭: আমাদের দলের সদস্যদের নাম এবং কর্মপরিধি

দলের নাম:		
সামাজিক উদ্যোগের নাম:		
সদস্যের নাম	যে কাজে পারদর্শী	নির্ধারিত কাজ

সমাজের বা দেশের আর কোন কোন ব্যক্তি বা সংস্থা আমাদের উদ্ভাবনীমূলক এই কাজে সমর্থন ও সহায়তা করতে পারে, তাদের খুঁজে বের করতে হবে। যেমন: সরকারি-বেসরকারি সংস্থা, এনজিও, ব্যাংক, শিক্ষা প্রতিষ্ঠান, ধর্মীয় প্রতিষ্ঠান, ব্যক্তি ও বিভিন্ন পেশাজীবী সংগঠন। পাশাপাশি যদি সামাজিক উদ্যোগটি বাস্তবায়নে কোনো পণ্য বা সেবা উৎপাদনের প্রয়োজন হয়, তাহলে সেসব পণ্য বা সেবা উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান, বিক্রেতা ও প্রচার মাধ্যমগুলোকেও সমর্থক বা সহযোগী হিসেবে গণ্য করতে হবে।

সহযোগী ব্যক্তি, সংস্থা, প্রতিষ্ঠানের নামের তালিকা:

পাঁচ: উদ্যোগের বাস্তবায়ন পরিকল্পনা

আমরা যে সামাজিক সমস্যাটির উদ্ভাবনী সমাধান তৈরি করেছি, তার ধাপগুলো ডায়াগ্রাম-ফ্লোচার্ট হিসেবেও উল্লেখ করা যেতে পারে। এক্ষেত্রে প্রাথমিকভাবে যেসব বিষয় লক্ষ রাখা প্রয়োজন তা হলো–

- উদ্যোগটি বাস্তবায়ন করতে যেসব কাজ অবশ্যই করতে হবে তার তালিকা প্রণয়ন।
- উদ্ভাবনী উদ্যোগের ফলে সাধারণ মানুষ বা সমস্যার ভুক্তভোগীরা কী কী সুবিধা পাবে?
- সমাধানের ফলে কী প্রভাব হতে পারে?
- কী পরিবর্তন আনবে?
- তালিকা অনুযায়ী দলের কোন কোন সদস্য কোন কাজটি করার জন্য দায়িত্ব নিবে তা নির্ধারণ করে নিতে হবে।
- দায়িত্ব ভাগ করে নেওয়ার পর সেই কাজটি সম্পন্ন করতে একটি নির্দিষ্ট সময়সীমা এবং প্রতিটি কাজের জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ বা উপকরণ নির্ধারণ করতে হবে।
- দায়িত্ব বুঝে নিয়ে বাস্তবায়ন কার্যক্রম শুরু করতে হবে এবং প্রতি সপ্তাহে তার অগ্রগতি রিপোর্ট নিয়ে আলোচনা করতে হবে। কাজটির প্রতি সবাইকে সমান মনোযোগ ও দায়িত্বশীলতা প্রদর্শন করতে হবে। কেউ দায়িত্ব নিয়ে অবহেলা করলে তার কারণে পুরো দলের কাজ পিছিয়ে যেতে পারে। তাই সব ক্ষেত্রেই সকলের ঐকমত্য এবং সক্রিয় অংশগ্রহণ থাকা আবশ্যক। কাজের প্রতি অঙ্গীকার এবং আশানুরূপ বন্ধন না থাকলে অনেক সামাজিক উদ্যোগ ব্যর্থ হয়ে যায়।

ছক ২.৮: বাস্তবায়ন পরিকল্পনা

কার্যক্রম (যা যা করতে হবে)	দায়িত্বপ্রাপ্ত সদস্য	শুরু তারিখ	শেষের তারিখ	কাজটি শেষ করতে প্রয়োজনীয় অর্থ ও উপকরণ	কাজটির বর্তমান অবস্থা (সম্পন্ন/ চলমান/ বাতিল)

ছয়: বাজেট প্রণয়ন ও অর্থ সংস্থান

সামাজিক উদ্যোগ বাস্তবায়নে দুই ধরনের ব্যয় নির্ণয় করতে হয়– ক) স্থির ব্যয় খ) পরিবর্তনশীল ব্যয়। যেসব ব্যয় পুরো কার্যক্রমে একবারই করতে হয়, এমন ব্যয়গুলো স্থির ব্যয় (fixed cost) নামে অভিহিত করা হয়; যেমন: যন্ত্রপাতি ক্রয়, অফিসের জন্য আসবাবপত্র ইত্যাদি। কাজের পরিধি পরিবর্তনের সঙ্গে যেসব খরচ প্রতিনিয়ত পরিবর্তন হয় বা মাসভিত্তিতে নিয়মিত খরচ করতে হয়, সেগুলোকে পরিবর্তনশীল ব্যয় নামে অভিহিত করা হয়; যেমন: যাতায়াত, টেলিফোন খরচ, ফটোকপি ইত্যাদি।

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

তবে স্থির ও পরিবর্তনশীল ব্যয়ের পরিমাণ নির্ভর করে সামাজিক উদ্যোগের ধরনের ওপর। কিছু উদ্যোগের কার্যক্রম পরিচালনার জন্য নির্দিষ্ট অফিস, বেতনভুক্ত কর্মী এবং আইনগত ভিত্তির জন্য রেজিস্ট্রেশন ইত্যাদির প্রয়োজন হয়। তখন স্বাভাবিকভাবেই তাদের স্থির ব্যয় বেশি হবে। আবার কিছু উদ্যোগের ক্ষেত্রে স্বেচ্ছাসেবীদের মাধ্যমে কার্যক্রম পরিচালনা করা যায়, সেক্ষেত্রে সামগ্রিক খরচ কম হতে পারে।

ব্যয় যেমনই হোক না কেন, সামাজিক উদ্যোগটি শুরুর পূর্বে সংশ্লিষ্ট সকল খরচ সম্পর্কে একটি ধারণা পাওয়া গেলে সেই ব্যয় বহন এবং অর্থসংস্থান করা সহজ হয়। এবার আমরা উদ্যোগটির জন্য কী কী খাতে ব্যয় হতে পারে তার বাজেট তৈরি করব:

উদ্যোগের নাম: --------------------------------

ক্রম	স্থির ব্যয়	টাকা	পরিবর্তনশীল ব্যয়	টাকা
১.				
২.				
৩.				
৪.				
৫.				
৬.				
৭.				
৮.				
	মোট		মোট	

(ব্যয়ের খাত বেশি হলে প্রয়োজনীয় সংখ্যক লাইন যুক্ত করে নেওয়া যেতে পারে।)

সামাজিক সমস্যা সমাধানে উদ্ভাবনী আইডিয়া বাস্তবায়ন করতে দলের সদস্যদের সময় ও শ্রমসহ বিভিন্ন ধরনের খরচ বা ব্যয় হয়ে থাকে। কোন খাতে কত খরচ হবে, তা খুঁজে বের করার পাশাপাশি অর্থসংস্থান কীভাবে হবে, তা নির্ধারণ করতে হবে। সাধারণত সামাজিক উদ্যোক্তাগণ নিজেদের ব্যক্তিগত তহবিল থেকে বিনিয়োগ করার চেষ্টা করেন। তবে এক্ষেত্রে পরিবার ও আত্মীয়-স্বজনের কাছ থেকে সহায়তা বা অনুদান গ্রহণ করা যেতে পারে। এছাড়া আরো অনেক উৎস আছে, যেখান থেকে আমরা অর্থ সংস্থান করতে পারি; যেমন: সামাজিক উদ্যোগ বাস্তবায়নে সরকারি বিভিন্ন সংস্থার অনুদান, দাতা সংস্থার অনুদান, সরকারি-বেসরকারি সংস্থার সিড তহবিল (seed funding), বিভিন্ন দানশীল ব্যক্তির অনুদান, সদস্যদের এককালীন ও মাসিক চাঁদা, গণ-অর্থায়ন (crowd funding), বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের স্পন্সরশিপ বা পৃষ্ঠপোষকতা ইত্যাদি। আমরা আমাদের সামাজিক উদ্যোগটির জন্য কীভাবে তহবিল সংগ্রহ করব, তার একটা পরিকল্পনা করতে পারি। লক্ষ রাখতে হবে, সামাজিক উদ্যোগটি যদি সত্যিকার অর্থে জনকল্যাণে কাজে আসে, তাহলে তার অংশীজনের নিজে থেকেই এর জন্য অর্থ খরচ করতে চাইবেন। এবার আমরা একটি ক্রাউড ফান্ডিং বা গণ-অর্থায়নের সফলতার গল্প শুনব।

একটি এলাকায় তালগাছ রোপণের জন্য ক্রাউড ফান্ডিং

এটি বাংলাদেশের দক্ষিণ পশ্চিমাঞ্চলের উপকূলবর্তী অঞ্চলের একটি ঘটনা। ঘূর্ণিঝড় ও লবণাক্ততা এই এলাকার প্রধান সমস্যা। পরিবেশ বিপর্যয়ের কারণে শিক্ষা, স্বাস্থ্য, বাসস্থান ও বিভিন্ন বিষয়ে এই অঞ্চলের মানুষ বেশ পিছিয়ে রয়েছে। সমাজের মানুষের বিভিন্ন প্রকার দুর্যোগ থেকে পরিত্রাণের জন্য এগিয়ে এসেছেন হোসেন আলী নামের একজন কলেজ শিক্ষক। আলী লক্ষ করলেন, এই অঞ্চলে বিল বা ধানখেতের মাঝখান দিয়ে যেসব রাস্তা চলে গেছে, তার আশপাশে উঁচু গাছ বা স্থাপনা না থাকায় বজ্রপাতে প্রায়ই মানুষ ও গবাদিপশু মারা যাচ্ছে।

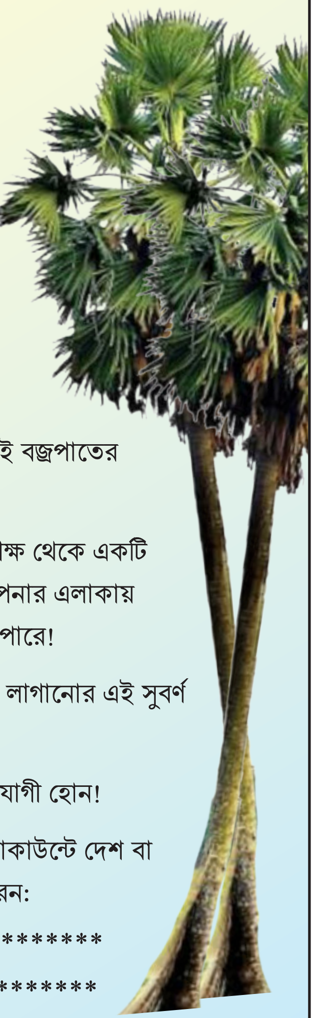
বিভিন্ন পরিসংখ্যান থেকে দেখলেন, এই বজ্রপাতের কারণে গত এক বছরে প্রায় তিন শতাধিক মানুষ মারা গেছে। তিনি সিদ্ধান্ত নিলেন, এমন কিছু একটা করবেন, যার মাধ্যমে এই অঞ্চলের মানুষের মধ্যে সচেতনতা বৃদ্ধি পায় এবং এই সমস্যার স্থায়ী সমাধানও হয়। যেই ভাবা সেই কাজ! তিনি পুরো অঞ্চলে ৫০ হাজার তালগাছ লাগানোর পরিকল্পনা করলেন। তার প্রতিষ্ঠানের শিক্ষার্থীদেরও সঙ্গে নিলেন। কিন্তু এত তালগাছের চারা সংগ্রহ ও রোপণের জন্য অনেক অর্থের প্রয়োজন। বিভিন্ন জায়গায় যোগাযোগ করে যে পরিমাণ আর্থিক সহায়তা পাওয়া গেল, তা ছিল অপ্রতুল। এজন্য তিনি একটি ভিন্ন কৌশল বেছে নিলেন। তিনি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে একটি বিজ্ঞাপন দিলেন এভাবে:

মাত্র পাঁচ টাকায় একটি তালগাছ!

- আপনি কি জানেন, গত বছর বজ্রপাতে আপনার এলাকায় কতজন মানুষ মারা গিয়েছে?
- অথচ রাস্তার ধারে কিংবা বিল বা ধানখেতের মাঝের আইলে দুই পাশে তালগাছ লাগানো হলে, তা অনেককেই বজ্রপাতের মৃত্যু থেকে বাঁচাতে পারে!
- মাত্র পাঁচ টাকার বিনিময়ে আপনার পক্ষ থেকে একটি তালগাছ লাগিয়ে দেওয়া হবে; যা আপনার এলাকায় বজ্রপাতে মৃত্যুর হার কমিয়ে আনতে পারে!
- তাই মাত্র পাঁচ টাকায় একটি তালগাছ লাগানোর এই সুবর্ণ সুযোগ হাতছাড়া করবেন না!
- এই উদ্যোগে আপনিও আমাদের সহযোগী হোন!
- মোবাইল ওয়ালেটে অথবা ব্যাংক অ্যাকাউন্টে দেশ বা বিদেশের যে কেউ টাকা পাঠাতে পারেন:

  ব্যাংক অ্যাকাউন্ট নাম্বার: **************

  মোবাইল অ্যাকাউন্ট নম্বর: *************



ব্যস, বিজ্ঞপ্তি দিতেই ব্যাপক সাড়া পড়ে গেল! দেশ-বিদেশের অনেকেই এই মহতী উদ্যোগে সহায়তা করার জন্য এগিয়ে এলেন। কেউ ১০০ টাকা, কেউ ৫০০ টাকা দিয়ে সহায়তার হাত বাড়িয়ে দিলেন। এভাবে খুব অল্প সময়ে আলীর প্রত্যাশার চেয়েও বেশি টাকা উত্তোলন হলো। এরপর তিনি তার শিক্ষার্থী ও স্বেচ্ছাসেবীদের নিয়ে রাস্তার দুই ধারে তালের চারা রোপণ করা শুরু করলেন। এভাবেই তার বুদ্ধিদীপ্ত কৌশল গণ-অর্থায়ণের (ক্রাউডফান্ডিং) মাধ্যমে উদ্যোগটি সফলতার মুখ দেখল। এরপর থেকে বিভিন্ন সামাজিক সমস্যা সমাধানে তিনি এই পদ্ধতি ব্যবহার করছেন। সততা ও স্বচ্ছতা বজায় রেখে তিনি এই রকম একটি সামাজিক সমস্যার সমাধান করেছেন বলে পরবর্তী সময়ে তাকে অর্থ সংস্থানের জন্য সামাজিক কোনো কাজ থামিয়ে দিতে হয়নি। যেকোনো সৎ উদ্যোগের ক্ষেত্রে সমাজ সঙ্গেই থাকে।

চিত্র ২.৫: শিক্ষার্থীরা একটি ধান খেতের মাঝখান দিয়ে যাওয়া রাস্তার দুই পাশে তালগাছ রোপণ করছে

এই গল্পে আমরা একধরনের অর্থসংস্থান সম্পর্কে জানলাম। এভাবে আরো যেসব উৎস থেকে আমরা সহায়তা পেতে পারি, তার একটি তালিকা তৈরি করব। এই তালিকায় নিজ এলাকায় বা দেশে ও বিদেশের যে কেউ বা যেকোনো সংস্থা থাকতে পারে। যদি আমরা কার্যকরভাবে যোগাযোগ করতে পারি এবং আমাদের কাজ ও পরিকল্পনার মজবুত ভিত্তি থাকে, তাহলে নিশ্চয়ই আমাদের উদ্যোগ বাস্তবায়নে অর্থসংস্থানের উপায় খুঁজে পাব। প্রয়োজনে এই উদ্যোগ নিয়ে স্থানীয় গণ্যমান্য ও সামাজিক নেতৃবৃন্দের সঙ্গে আলোচনা করব।

তহবিলের উৎস	কারা আমাদের সহায়তা করতে পারে

সাত: মার্কেটিং ও প্রচার

আমাদের সামাজিক উদ্যোগটি হয়তো কোনো কার্যক্রম, কোনো পণ্য বা সেবা, যার মাধ্যমে সমাজের ভুক্তভোগী মানুষ উপকৃত হবেন। কিন্তু এই বিষয়টি তাদের কাছে পৌঁছানোর জন্য দরকার একটি সুন্দর মার্কেটিং পরিকল্পনা। অংশীজনদের জানাতে হবে– তারা কখন, কোথায়, কীভাবে এটি গ্রহণ করতে পারবেন। যেমন: কেউ হয়তো স্থানীয় কোনো একটি হাসপাতাল বা ক্লিনিকের সঙ্গে যোগাযোগ করে প্রতি মাসে স্থানীয় মানুষদের বিনা মূল্যে চক্ষু পরীক্ষার ক্যাম্প চালু করতে চান। এক্ষেত্রে সব আয়োজন সম্পন্ন করার পরও যদি কোনদিন, কোথায়, কী পরীক্ষা করা হবে, তা স্থানীয় মানুষদের জানানো না হয়, তাহলে এই উদ্যোগটি ব্যর্থ হয়ে যাবে। কিংবা কেউ হয়তো স্থানীয় বাজার থেকে পণ্য-সদাই বাড়ি পৌঁছে দেওয়ার মতো একটি সেবা চালু করলেন, যাতে মানুষ নিত্যপ্রয়োজনীয় পণ্য এবং ওষুধ সময়মতো পান। এখন এই সেবাটি নেওয়ার জন্য যেসব পরিবার আগ্রহী,তাদের কাছে সেই তথ্য পৌঁছানো জরুরি। প্রয়োজন থাকলে বা সেবাটি গ্রহণ করার আগ্রহ থাকলেও না জানার কারণে অনেকেই সেবাটি থেকে বঞ্চিত হবেন।

চিত্র ২.৬: বিভিন্ন মাধ্যমে নিজের পণ্যের মার্কেটিং

মার্কেটিং শুধু পণ্যের বিজ্ঞপ্তি বা প্রচার নয়; বরং এটি গল্প। যেখানে কীভাবে উদ্যোক্তা ও ভোক্তা মিলে নতুন ইতিহাস সৃষ্টি করছে; কীভাবে সমাজে প্রচলিত সমস্যার সৃজনশীল সমাধান হচ্ছে; কীভাবে ছোটো ছোটো পদক্ষেপ একটি দীর্ঘকালীন সমস্যার সমাধান করছে ইত্যাদি। মনে রাখতে হবে, সমাজের সবাই শুরু থেকেই এই উদ্যোগে সাড়া দেবেন, এমন নয়। হয়তো অল্প কিছু উৎসাহী মানুষ প্রাথমিকভাবে অংশগ্রহণ করবেন। অধিকাংশ মানুষ হয়তো পর্যবেক্ষণ করবেন পদক্ষেপটি কেমন কাজ করছে! যদি খুব কার্যকর কোনো সমাধান হয়, তবে অবশ্যই এই সামাজিক উদ্যোগের প্রতি অধিকাংশ মানুষের আস্থা ধীরে ধীরে বৃদ্ধি পাবে। তখন হয়তো তারা এই উদ্যোগে অংশগ্রহণ করবে বা আমাদের পণ্য বা সেবা ক্রয় করবে। এমনকি দীর্ঘমেয়াদে হয়তো তারাই এই উদ্যোগের দূত বা প্রতিনিধি হিসেবে কাজ করবেন।

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

মার্কেটিং বা প্রচার করার ক্ষেত্রে যেসব বিষয় লক্ষণীয়–

- উদ্যোগের সম্ভাব্য ক্রেতা বা ভোক্তাকে (ব্যক্তি, সংগঠন, ব্যবসায়ী, সরকার ইত্যাদি) লক্ষ করে প্রচার;
- পণ্য/সেবা/কার্যক্রমের ইতিবাচক উপস্থাপন;
- সরাসরি আর্থিক সংশ্লেষ সম্পর্কে না বলে, কীভাবে এই উদ্যোগ, পণ্য বা সেবা ভোক্তার সমস্যা সমাধান করছে তা উপস্থাপন;
- নিজেদের দলের সক্ষমতা ও সেবা প্রদানের অঙ্গীকার প্রদর্শন;
- ভুক্তভোগী বা ভোক্তা কীভাবে উপকৃত হচ্ছেন, তার প্রমাণ উপস্থাপন;
- কেন ভোক্তা বা ভুক্তভোগী এটি ব্যবহার করবেন বা এই উদ্যোগে অংশগ্রহণ করবেন তা ব্যাখ্যা করা;
- এই উদ্যোগ, পণ্য বা সেবা সম্পর্কে ভোক্তা বা ভুক্তভোগীদের অনন্য দৃষ্টিভঙ্গি প্রদর্শন।

মার্কেটিংয়ের ক্ষেত্রে বিভিন্ন মাধ্যম ব্যবহার করা যেতে পারে। নিজেদের সামর্থ্য, দক্ষতা ও প্রয়োজনীয়তা এবং ভোক্তার সামর্থ্য উপলব্ধি করে সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম, মাইকিং, পোস্টার, লিফলেট, বক্তৃতা, চিঠি ইত্যাদি কৌশল ব্যবহার করা যেতে পারে। মার্কেটিং বা প্রচার করলেই যে মানুষ সঙ্গে সঙ্গে এসে এই উদ্যোগে যুক্ত হবেন, এমন কোনো নিশ্চয়তা নেই। তবুও এই প্রক্রিয়া চলমান রাখতে হবে। বিভিন্ন কৌশলের মধ্যে কোনটা বেশি কার্যকর, তা খুব সূক্ষ্মভাবে বিশ্লেষণ করে চিহ্নিত করতে হবে; এরপর নিয়মিত পুনরাবৃত্তি করা যেতে পারে।

আট: বাস্তবায়ন শুরু

চিত্র ২.৭: যাত্রা শুরু !

ইতিমধ্যে আমরা সামাজিক একটি সমস্যা নির্বাচন করে তার সৃষ্টিশীল সমাধান বা পদক্ষেপ খুঁজে বের করেছি, সমস্যা সমাধানে আমাদের সহযোদ্ধাদের নির্বাচন করেছি, ধাপে ধাপে উদ্যোগটি কীভাবে বাস্তবায়ন করা হবে এবং কে কোন দায়িত্ব পালন করবে তার পরিকল্পনা করছি, এই উদ্যোগটি বাস্তবায়নে কী পরিমাণ অর্থ খরচ হবে এবং কত আয় হতে পারে তার হিসাব নিকাশ করেছি। এছাড়া উদ্যোগটি বাস্তবায়নে অর্থ সংস্থানের উপায় বের করেছি, উদ্যোগটি বিভিন্ন মাধ্যম ব্যবহার করে কীভাবে সবার কাছে পৌঁছাবে, তার ব্যবস্থা করেছি।

মনে রাখতে হবে, অনেক দীর্ঘ একটি যাত্রাও শুরু হয় ছোটো একটি পদক্ষেপ থেকে। আমাদের চূড়ান্ত লক্ষ্য যত বড়ো হোক না কেন, শুরু করতে হবে ক্ষুদ্র আঙ্গিকে। প্রথমে স্বল্প পরিসরে আমাদের উদ্যোগটি শুরু করব এবং উদ্যোগটি কতটা কার্যকরভাবে কাজ করছে, তা সূক্ষ্মভাবে পর্যবেক্ষণ করে বোঝার চেষ্টা করব। প্রতিটি পদক্ষেপ ভিন্ন ভিন্নভাবে বিশ্লেষণ করে দেখব। উদ্যোগ বাস্তবায়নে পরিকল্পনা অনুযায়ী সকল পদক্ষেপ কাজে পরিণত করার চেষ্টা করব। প্রথম দিকে কিছু বিষয়ে সমস্যা তৈরি হতে পারে, কিছু পদক্ষেপ কাজ না-ও করতে পারে, কিছু পদক্ষেপ সম্পূর্ণ বাস্তবায়ন করা সম্ভব না-ও হতে পারে। এগুলো খুবই স্বাভাবিক। লক্ষ্যের দিকে অবিচল

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

থেকে বাস্তবায়ন কার্যক্রম চালিয়ে যেতে হবে। শুরুতে আমরা যাদের জন্য কাজ করব, তারা আমাদের পদক্ষেপে অংশ নিতে অস্বীকৃতি জানাতে পারে, অবিশ্বাস করতে পারে; তাতে ভেঙে পড়ার কিছু নেই। সততা ও নিষ্ঠা বজায় রেখে, ধৈর্য এবং অধ্যবসায়ের সঙ্গে কাজ করে যেতে হবে। একসময় হয়তো অধিকাংশ মানুষ আমাদের উদ্যোগের সঙ্গে একাত্ম হয়ে যাবে। হয়তো তারা আমাদের সহযাত্রী হয়ে যাবে, মূল প্রতিনিধি হিসেবে তখন তারাই কাজ করবে। বিশ্বের প্রায় সকল বড় বড় উদ্যোগই প্রথমে বিভিন্ন রকম চ্যালেঞ্জের মধ্য দিয়ে গিয়েছে, যারা নিষ্ঠার সঙ্গে কার্যকর পদক্ষেপ চালিয়ে যেতে পেরেছে, তারাই সফল হয়েছে।

চিত্র ২.৮: সাফল্য উদ্‌যাপন !

ফিরে দেখা ও ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা

সামাজিক উদ্যোগের সফল বাস্তবায়ন বেশ কঠিন ও সময়সাপেক্ষ। বেশির ভাগ সামাজিক উদ্যোগ হলো অলাভজনক। অধিকাংশ অংশগ্রহণকারীর স্বেচ্ছাসেবাধর্মী অংশগ্রহণের মাধ্যমে সামাজিক উদ্যোগকে সফল করতে হয়। সকলের সম্মিলিত প্রচেষ্টা অব্যাহত থাকলে সামাজিক উদ্যোগের সফল বাস্তবায়ন সম্ভব। স্বল্প পরিসরে বাস্তবায়নের অংশ হিসেবে নির্দিষ্ট সময় পরপর সামাজিক উদ্যোগটি কতটুকু সফলতার সঙ্গে বাস্তবায়িত হচ্ছে, তা জানা দরকার। একই সঙ্গে বাস্তবায়ন থেকে কী ধরনের শিক্ষণীয় বিষয় আছে, যা এই উদ্যোগকে আরও কার্যকরভাবে বাস্তবায়নে কাজে লাগবে, তা জানার চেষ্টা করতে হবে। সেক্ষেত্রে আমরা প্রশ্নগুলোর উত্তর খুঁজে বের করার চেষ্টা করব:

- পরিকল্পনা অনুযায়ী সকল কাজ সম্পন্ন হয়েছে কি না? কোন কোন কাজ পরিকল্পনামাফিক করা সম্ভব হয়নি এবং কেন?
- দলের সবাই নিজের ওপর অর্পিত দায়িত্ব যথাযথভাবে পালন করেছে কি না? দলের কোনো সদস্যের দায়িত্ব পালনে বিশেষ কোনো সহায়তা প্রয়োজন কি না, সেক্ষেত্রে কী ধরনের সমর্থন প্রয়োজন?
- কোনো ধাপের কাজ অসম্পূর্ণ থাকলে তার কারণ কী এবং কীভাবে তা সম্পন্ন করা যেতে পারে?
- সামাজিক উদ্যোগটি সম্পর্কে এর সুবিধাভোগী বা অংশীজনদের মতামত কী?

স্বল্প পরিসরে বাস্তবায়ন সম্পন্ন করার পর পুরো কার্যক্রমের মূল্যায়ন করতে হবে। সামাজিক উদ্যোগটি কতটা সফলভাবে ভুক্তভোগীদের সমস্যা সমাধানে সহায়তা করছে এবং উদ্যোগটি বড় পরিসরে বাস্তবায়নের উপযুক্ত কি না, তা জানার জন্য সামাজিক উদ্যোগটির বিভিন্ন দিক বিশ্লেষণ করা প্রয়োজন। ছক ২.৯ এর চেকলিস্ট অনুসরণপূর্বক আমরা বুঝতে পারব একটি সামাজিক উদ্যোগ কতটা সফল এবং এটা বড় পরিসরে বাস্তবায়নযোগ্য কি না?

ছক ২.৯: বড় পরিসরে বাস্তবায়নের উপযুক্ততা যাচাই

ক্রম	বিষয়	হ্যাঁ/না
১	ভোক্তা বা সুবিধাভোগীদের দৃষ্টিতে সামাজিক উদ্যোগটি সফল।	
২	উদ্যোগটি সফল এর পেছনে যথেষ্ট প্রমাণ রয়েছে।	
৩	সমাজে প্রচলিত অন্যান্য সমাধান থেকে আমাদের বাস্তবায়নকৃত সমাধানটি অধিক কার্যকর।	
৪	সামাজিক উদ্যোগটি অন্য কোনো এলাকা, পরিস্থিতি বা সময়েও সমানভাবে কার্যকর বলে যথেষ্ট প্রমাণ রয়েছে।	
৫	উদ্যোগটি বৃহৎ পরিসরে বাস্তবায়নের জন্য যথেষ্ট পরিমাণ দক্ষ জনবল রয়েছে।	
৬	সামাজিক উদ্যোগ থেকে প্রাপ্ত পণ্য, সেবা বা পদক্ষেপগুলো অন্য কোনো এলাকা, পরিস্থিতি বা সময়েও সহজে প্রতিরূপ তৈরি করা সম্ভব।	
৭	উদ্যোগটি বৃহৎ পরিসরে বাস্তবায়ন ব্যয়বহুল নয়।	
৮	উদ্যোগটি আর্থিকভাবে স্বয়ংসম্পূর্ণ অর্থাৎ উদ্যোগটি থেকে যথেষ্ট আয় হয় বা উদ্যোগটি বাস্তবায়নে সহায়তা করার মতো দাতাগোষ্ঠী বা প্রতিষ্ঠান রয়েছে।	
৯	সামাজিক উদ্যোগটি প্রচলিত মূল্যবোধ, দৃষ্টিভঙ্গি, বিধিবিধান ইত্যারি পরিপন্থি নয়।	
১০	সামাজিক উদ্যোগটির কোনো প্রাকৃতিক ও সামাজিক পরিবেশগত নেতিবাচক প্রভাব নেই।	

আত্ম-প্রতিফলন

আমরা দলগতভাবে একটি সামাজিক সমস্যার সমাধান বের করার জন্য কাজ করেছি। চেষ্টা করেছি সমস্যার একটি কার্যকর সমাধান খুঁজে বের করতে। সকলের সহায়তায় সামাজিক উদ্যোগটি ছোট পরিসরে বাস্তবায়ন করে দেখেছি উদ্যোগটি কতটুকু সফলভাবে ভুক্তভোগীদের সহায়তা করতে পারছে।

চলো এবার আমরা দেখি, এই পুরো কাজটি বাস্তবায়ন করতে ব্যক্তিগতভাবে নিজের কেমন লেগেছে–

- কোন কাজটি সহজ ছিল? কেন?
- কোন কাজটি চ্যালেঞ্জিং ছিল? কেন?
- কোন কাজটি বা অভিজ্ঞতাটি বিস্ময়কর ছিল? কেন?

উদ্ভাবনী বিনিয়োগ আইডিয়া মার্কেটিং করি

বিভিন্ন ব্যবসায়িক পরিকল্পনা কতটা বাস্তবসম্মত বা উদ্ভাবনীমূলক কিংবা, কোন পরিস্থিতিতে আইডিয়াটি একটি সফল ব্যবসায় পরিণত হবে, তা বোঝার জন্য খুব দারুণ একটি কার্যক্রম হাতে নেওয়া যেতে পারে। সেটি হলো– বিভিন্ন অংশীজনের (স্টেকহোল্ডার) সঙ্গে আলোচনার মাধ্যমে তাদের দৃষ্টিভঙ্গি জানা। ব্যবসায়িক আইডিয়া তৈরির পর, দলগতভাবে উপস্থাপনের জন্য অভিভাবক ও সুবিধাভোগীদের (স্টেকহোল্ডার) নিয়ে একটি সমাবেশ অনুষ্ঠানের আয়োজন হতে পারে। এই অনুষ্ঠানের মূল উদ্দেশ্য হবে- শিক্ষার্থীদের ব্যবসায়িক আইডিয়াগুলো অভিভাবক ও অংশীজনদের সামনে উপস্থাপন, মতামত গ্রহণ ও ব্যবসায়িক আইডিয়া বাস্তবায়নের চ্যালেঞ্জ সম্পর্কে অভিজ্ঞতা সংগ্রহ, বিনিয়োগকারীর সন্ধান ইত্যাদি। আমরা যে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা করব, তা একত্র করে পরিকল্পিতভাবে বিদ্যালয়ে একটি সুচারু অনুষ্ঠান/ইভেন্ট পরিচালনা করব। পুরো আয়োজনটি সফল করতে পূর্বের অভিজ্ঞতা অনুযায়ী দলগতভাবে একটি পরিকল্পনা করতে হবে, যেখানে অনুষ্ঠানের সময়, তারিখ, স্থান, ভেন্যু নির্বাচন, অনুমতি গ্রহণ ইত্যাদি বিষয়ে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে হবে। অনুষ্ঠানটি সফলভাবে আয়োজন করার লক্ষ্যে বিভিন্ন কমিটি গঠন করে দায়িত্ব পালন করা যেতে পারে; যেমন:

আয়োজক কমিটি

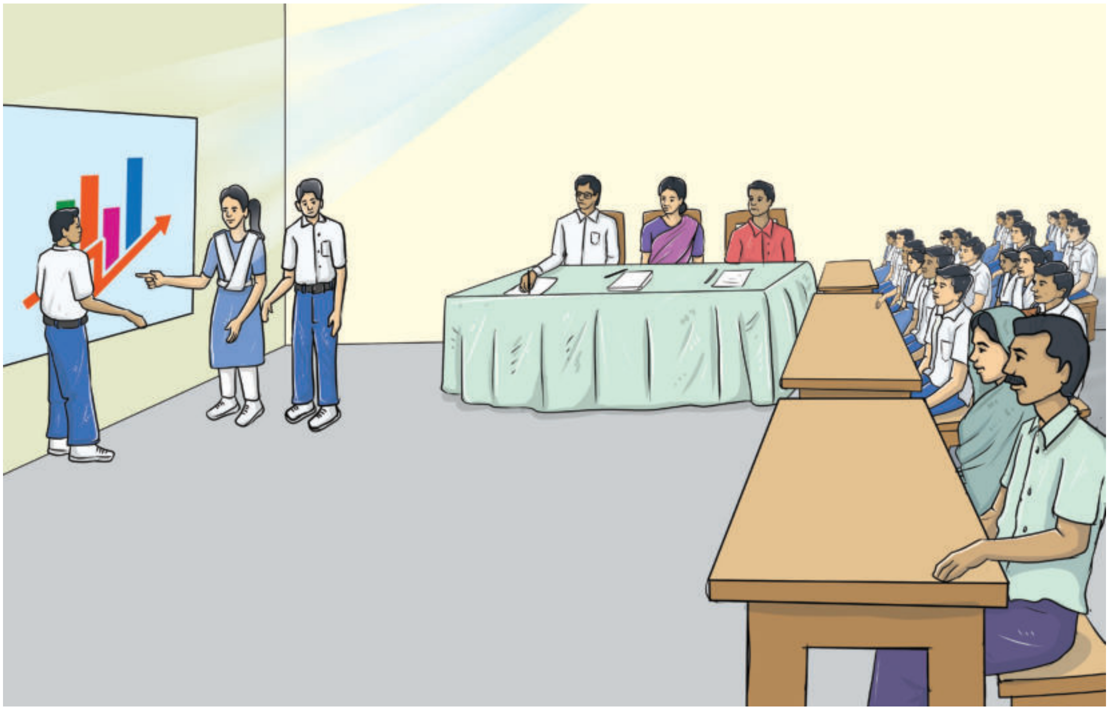
প্রতিটি আইডিয়া দল থেকে একজন করে দলনেতা মূল আয়োজক কমিটিতে সমন্বয়ক হিসেবে দায়িত্ব পালন করবে। বিষয় শিক্ষক এই কমিটির উপদেষ্টা হিসেবে থাকবেন। এই কমিটি মূলত অনুষ্ঠানের সময়, স্থান, ভেন্যু ম্যানেজমেন্ট, ডেকোরেশন, আপ্যায়ন সংক্রান্ত কাজ করবে। এছাড়া সকল সদস্যকে দায়িত্ব অর্পণ এবং সকল দলের সদস্যরা যাতে যথাযথভাবে দায়িত্ব পালন করে, তার তদারকি করতে হবে।

বাজেট বা অর্থ কমিটি

অনুষ্ঠানে যেসব ক্ষেত্রে বিভিন্ন খরচ হতে পারে, তার তালিকা তৈরি এবং অর্থ সংস্থানের বিষয়ে পরিকল্পনা করবে। এই কমিটি প্রয়োজনে আমরা নিজেদের সঞ্চিত অর্থ বা জমানো টাকা দিয়ে কিংবা অভিভাবকদের কাছে অনুষ্ঠানের টিকিট বিক্রি করে অর্থ সংগ্রহ করতে পারি। এছাড়া বিষয় শিক্ষকের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠান প্রধানের কাছে সহযোগিতার আবেদন করা যেতে পারে।

প্রচার ও আমন্ত্রণ কমিটি

এই কমিটি সকল শিক্ষার্থীর অভিভাবক যাতে তাদের আয়োজিত অনুষ্ঠানে অংশগ্রহণ করতে পারেন তার জন্য আকর্ষণীয় আমন্ত্রণপত্র তৈরি করবে এবং অংশগ্রহণ নিশ্চিত করবে।



চিত্র ২.৩: দলগতভাবে ব্যবসায়ের আইডিয়া বিনিময় সেমিনার

উপস্থাপনা ও অভ্যর্থনা কমিটি

অনুষ্ঠানে আমন্ত্রিত অতিথিদের অভ্যর্থনা, সূচি অনুযায়ী উপস্থাপনা ও বিভিন্ন আইডিয়া যেন যথাযথ সময়ে দলগতভাবে উপস্থাপন করা যায়, তা এই কমিটিকে নিশ্চিত করতে হবে। প্রয়োজনে মূল অনুষ্ঠান আয়োজনের আগে এক দিন রিহার্সেল বা মহড়া দিতে হবে। অভিভাবক ও অতিথিদের সামনে পুরো অনুষ্ঠানের সকল দায়িত্ব আমরা সবাই মিলে পালন করব।

প্রজেক্ট ওয়ার্ক

উদ্ভাবনী ব্যবসায়িক পরিকল্পনা

দলগতভাবে সবার আইডিয়া নিয়ে একটি সুন্দর পরিকল্পনার মাধ্যমে নিজ প্রতিষ্ঠানে 'উদ্ভাবনী ব্যবসায়িক পরিকল্পনা' ইভেন্টটি বাস্তবায়ন করো।

দলগত কাজ

পুরো অভিজ্ঞতা নিয়ে একটি গল্প তৈরি করো। প্রতিটি দল নিজের অভিজ্ঞতার গল্প দিয়ে একটি দেয়ালিকা বানাও। তোমাদের প্রতিষ্ঠানে কোনো জাতীয় দিবস উদ্‌যাপনের দিনে দেয়ালিকাটি উন্মোচন করো। স্থানীয় ব্যক্তিবর্গকে উক্ত অনুষ্ঠানে আমন্ত্রণ জানাতে পারো। আলোচনা পর্বে উপস্থিত সবার সঙ্গে নিজেদের অভিজ্ঞতার গল্পটি শেয়ার করো।

একটা অভিজ্ঞতার গল্প শুনি।

পিয়ালদের বাসা মফস্বলের একটা কানা গলিতে। ওরা রোজ বিকেলে সেখানে খেলতে বের হতো। আশে পাশের বাসার ছোটো ছোটো ছেলেমেয়েরাও আসতো। তাদের পাড়ায় একটা রেওয়াজ ছিল, এলাকার ছেলেমেয়েদের জন্য বছরে একবার ক্রীড়া প্রতিযোগিতার আয়োজন হতো। পাড়ার বড় ভাইয়া আর আপুরা মিলে সেই প্রতিযোগিতা চালাতেন। এজন্যে পাড়ার প্রায় প্রতি বাড়ি থেকে মাসে ৫ টাকা করে জমা দিতে হতো 'খেলাঘর' নামক একটা মাটির ব্যাংকে। বিজয়ের মাস ডিসেম্বরে শুরু হতো প্রতিযোগিতার তোড়জোড়। মাসের আধাআধি হলেই সবাই ব্যস্ত হয়ে যেত রিহার্সেলে। বয়স এবং উচ্চতা অনুযায়ী দল ভাগ করা হতো। খেলা হতো নানা ইভেন্টের- দৌড়, দড়িলাফ, মোরগ লড়াই, ব্যাডমিন্টন, লাটিম ঘুরানো, চেয়ার পাতা এবং যেমন খুশি তেমন সাজো! পাড়ার বড়রাও এই আনন্দের অংশীদার হতো। 'খেলাঘর'-এ জমানো টাকা দিয়ে রঙিন কাগজ কেনা হতো পাড়া সাজানোর জন্য, প্রাইজ কেনা হতো প্রতিযোগিতায় বিজয়ীদের জন্য। এ ছিল যেন এক আনন্দযজ্ঞ! কিন্তু হঠাৎ করেই এই আনন্দে ভাটা পড়ে যায় গলির মুখে খোলা একটি দোকানের জন্য। দোকানটি ছিল একসময় মুদি পণ্যের। কিন্তু এখানে নতুন করে রাখা শুরু হয় বিভিন্ন ধরনের সিগারেট। এর ফলে সারাক্ষণ ধুমপায়ীরা এখানে গলির মুখে ভীড় জমাতে থাকেন। সিগারেটের বিষাক্ত ধোঁয়ায় গলির পথে চলাচলই দায় হয়ে পড়ে। বাচ্চাদের খেলাধুলা, হৈচৈ আর আনন্দ করার পরিবেশ নষ্ট হয়ে যায়।

খুদে খেলোয়াড়ের দল এই সমস্যা সমাধানে অনেক চেষ্টা করল। বড়দের কাছে গিয়ে সমস্যার কথা জানালো, তাতে লাভ হলো না। পরে তারা গলির মুখে পোস্টার লাগালো 'এখানে ধূমপান নিষেধ'; তাতেও কিছু হলো না। অবশেষে তারা সবাই মিলে মিটিং করে সিদ্ধান্ত নিল দোকানের মালিকের সাথে কথা বলার। একদিন বিকেলে তারা সবাই মিলে দোকানের মালিকের সাথে বসল, তাকে বোঝালো তাদের সমস্যার কথা। দোকানের মালিক প্রথমে রাজী হলেন না। ওরা তখন আইনের প্রসঙ্গ নিয়ে আসলো। তারা বললো, যদি তিনি এখানে সিগারেট বিক্রয় বন্ধ না করেন, তাহলে প্রতিদিন এখানে উন্মুক্ত স্থানে ধুমপানের শাস্তি হিসেবে লোকেদের কাছ থেকে জরিমানা আদায়ের ব্যবস্থা করা হবে। অবশেষে তিনি তাদের পক্ষে সায় দিলেন। বন্ধ করলেন সিগারেট বিক্রয়। পাড়াটি আবার ফিরে পেল তার পুরানো জৌলুস। বাচ্চারা ফিরে পেল তাদের খেলাধুলা আর নির্মল আনন্দ।

গল্পের নায়ক পিয়াল তখন সবে সপ্তম শ্রেণির শিক্ষার্থী। আর তার বন্ধুরা প্রায় তার কাছাকাছি শ্রেণিতেই পড়ত। তাই আমরা যদি ভাবি, সামাজিক উদ্যোগ নেওয়ার দায়িত্ব শুধু বড়দের, তা কিন্তু ঠিক নয়। মাঝে মাঝে আমরা ছোটরাও অনেক সমস্যার সমাধান করতে পারি ! সামাজিক এসব সমস্যা সমাধানে আমাদের সবার এগিয়ে আসা জরুরি। তাতে আমাদের সুবিধাই বেশি। এসব সমস্যা সমাধানের উদ্যোগ নিতে গিয়ে আমাদের মাঝে

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

যোগাযোগ, সূক্ষ্ম চিন্তন, উদ্ভাবনী ও সৃজনশীল চিন্তা, সমস্যা সমাধান দক্ষতা এবং সহযোগিতামূলক দক্ষতা অর্থাৎ সমাজে মিলেমেশে আনন্দ নিয়ে বেঁচে থাকার দক্ষতা বিকশিত হবে। আগামীতে এসব দক্ষতাই আমাদের নতুন পরিস্থিতিতে টিকে থাকার সক্ষমতা তৈরি করবে। শুধু তাই নয়, উদ্যোক্তা হয়ে গড়ে উঠার গুণাবলিও এই ধরনের অনুশীলনের মাধ্যমে আমরা অর্জন করতে পারি।

যেকোনো উদ্যোগ সফল হওয়ার পূর্বশর্ত হলো সততা ও মানবিক দৃষ্টিভঙ্গি। সামাজিক মূল্যাবোধ ও সংস্কৃতিকে প্রাধান্য দিয়েই আমাদের উদ্যোগ নিতে হয়, যেন তা আমাদের আবেগ, অনুভূতি ও হৃদয়কে স্পর্শ করে। ব্যবসায়ের উদ্যোগের ক্ষেত্রেও এই বিষয়গুলো সমানভাবে প্রযোজ্য। তাই আমরা ব্যবসায়ের আইডিয়া তৈরি করার সময় অবশ্যই সামাজিক মূল্যবোধ, সততা ও পরিবেশসহ ব্যবসায়ের সব ধরনের নিয়মনীতি অনুসরণ করব। তবেই আমরা একটি সুন্দর, শান্তিময় ও টেকসই আগামীতে পৌঁছাতে পারব। আমরা জানি, আগামীর প্রযুক্তিময় পৃথিবীতে নিজের পেশা নিজেকেই তৈরি করে নিতে হবে। তাই প্রত্যেকের মাঝেই নতুন নতুন আইডিয়া বিকশিত হওয়া চাই! শ্লোগান দিয়ে উদ্যোগটা শুরু হোক-

উদ্যোক্তা হয়ে যাত্রা করি- স্বপ্ন পূরণের পথে
উদ্ভাবনী চিন্তা নিয়ে চড়ি বিজয় রথে!

স্বমূল্যায়ন

আমরা ব্যবসায়ের আইডিয়া সাজানোর ক্ষেত্রে কোন দিকগুলো বিশেষভাবে বিবেচনায় রাখব?

আর্থিক পরিকল্পনার ক্ষেত্রে

প্রচার ও প্রসারের ক্ষেত্রে

ক্রেতার সেবা প্রদানের ক্ষেত্রে

পরিবেশ ও স্বাস্থ্য সুরক্ষার ক্ষেত্রে

এই অধ্যায়ে নতুন যা শিখেছি

শিক্ষকের মন্তব্য

স্বপ্নের ক্যারিয়ার সাজাই

মানুষ মাত্রই স্বপ্ন দেখে। স্বপ্ন দেখে– নানা রঙে, নানা মাত্রায়। স্বপ্ন দেখার এই শক্তি একমাত্র মানুষের মাঝেই রয়েছে। কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তার সঙ্গে এখানেই মানুষের পার্থক্য। প্রকৃতির শ্রেষ্ঠ সৃষ্টি হলো মানুষ, যে নিজের মতো করে ভাবতে পারে, নিজের পছন্দমতো স্বপ্ন দেখতে পারে এবং তা বাস্তবায়নে পরিকল্পনা প্রণয়ন করতে পারে। তাই আগামী দিনগুলোতে যে পরিবর্তন আসবে, তার সঙ্গে মিলিয়ে নিজেকে প্রস্তুত করার জন্য এখন থেকেই আমাদের পথ পরিক্রমা সাজাতে হবে। সত্যিকার অর্থে আমাদের জন্য কোন পেশা অপেক্ষা করছে, তা আমরা কেউ নিশ্চিত করে বলতে পারব না। কারণ, চতুর্থ শিল্পবিপ্লবের (4IR-Fourth Industrial Revolution) সম্ভাবনা এবং চ্যালেঞ্জের মধ্য দিয়ে আমরা এগিয়ে যাচ্ছি। প্রযুক্তির কল্যাণে এবং গ্রিন পরিবেশ ও টেকসই অর্থনীতির প্রয়োজনে ভবিষ্যতে অনেক নতুন পেশা বা কর্মক্ষেত্র তৈরি হতে পারে। এগুলো প্রয়োগের ক্ষেত্র ও সুবিধা সম্পর্কে জানা এবং নিজেদের ভবিষ্যতের ক্যারিয়ারের জন্য প্রস্তুত করা আমাদের জন্য খুবই জরুরি। একটি সফল কর্মজীবনের পথ তৈরি করার জন্য এসব পরিবর্তন বিবেচনায় রেখে আমাদের যথাযথ পরিকল্পনা ও প্রস্তুতি নিতে হবে।

ক্যারিয়ার ভাবনা

আমরা প্রায় সবাই নাসার কথা শুনেছি। সৌরজগতের বিবর্তনের ইতিহাস নিয়ে মানুষের জল্পনা কল্পনার সবচেয়ে শক্তিশালী ও কার্যকর ঘাঁটি হচ্ছে নাসা (NASA- National Aeronautics and Space Administration)। এটি মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের একটি স্বাধীন সংস্থা, যা বিমানচালনাবিদ্যা ও সৌরজগৎ সম্পর্কিত গবেষণা করে থাকে। আজ নাসার একজন বিজ্ঞানীর গল্প শুনব।

বাংলাদেশের এক প্রত্যন্ত গ্রামে বেড়ে ওঠে শাহনাজ। ছোটোবেলায় খেলাধুলায় মনোযোগী ছিলেন। আঁকাআঁকি করতেও বেশ পছন্দ করতেন। কিন্তু রাতের আকাশ দেখা ছিল তার প্রিয় কাজের একটি। মাধ্যমিকে পড়ার সময় সায়েন্স ফিকশন ও পদার্থবিদ্যায় তৈরি হয় তার প্রবল আগ্রহ। উচ্চমাধ্যমিক শেষ করে তাই ভর্তি হন প্রকৌশল বিশ্ববিদ্যালয়ে। বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি (সায়েন্স অ্যান্ড টেকনোলজি) সংক্রান্ত বিভিন্ন আন্তর্জাতিক প্রতিযোগিতায় অংশগ্রহণ করেন শাহনাজ এবং তার সঙ্গে পড়ুয়া আরও অনেকে। পরপর তিনবার অংশগ্রহণ করেও তাদের টিমের পুরস্কার পাওয়া আর হয়ে ওঠে না। কিন্তু তাতে নিজের ওপর আস্থা হারাননি শাহনাজ। হতাশাকেও ঠাঁই দেননি মনের কোণে; বরং একেকটি হার যেন তার জন্য একেকটি অনুপ্রেরণা। প্রতিটি প্রতিযোগিতার পর সবাই মিলে নিজেদের ঘাটতি আর কী কী ভুল ছিল, কীভাবে ভুলগুলো শুধরানো যায়, প্রজেক্টের কী কী চ্যালেঞ্জ ছিল ইত্যাদি খুঁজে বের করেন এবং এরপর নতুনভাবে প্রজেক্ট তৈরির পরিকল্পনা করেন।

চিত্র ৩.১: নাসার ল্যাবে কর্মরত শাহনাজ

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

মহাজাগতিক রেডিয়েশন মহাকাশে আলোর গতিতে চলা উচ্চশক্তির প্রোটন এবং পারমাণবিক নিউক্লিয়াস থেকে সৃষ্ট বিকিরণে প্রভাবে সৃষ্ট একধরনের পরিস্থিতির কবল থেকে রক্ষা করার জন্য তাঁরা মহাকাশচারীদের জন্য তৈরি করেন এক বিশেষ পোশাক। তাঁদের এই প্রজেক্ট পরবর্তী সময়ে বিশ্বের অনেক দেশকে হারিয়ে প্রতিযোগিতায় পুরস্কার জিতে নেয়। এরপর তিনি অ্যাস্ট্রোফিজিকসে মহাশূন্য, শক্তির বিকিরণ, কৃষ্ণগহ্বর ইত্যাদি নিয়ে গবেষণা পড়াশোনার জন্য বৃত্তি (স্কলারশিপ) পেয়ে বিদেশের মাটিতে শুরু করেন তার গবেষণা জীবন। গবেষণাকালেই তিনি টেক্সাসের হিউস্টনে অবস্থিত নাসার জনসন স্পেস সেন্টারে শিক্ষানবিশ হিসেবে কাজ শুরু করেন। দক্ষতা ও কাজের প্রতি একাগ্রতা তাকে নাসায় কাজ করার অনন্য সুযোগ এনে দেয়। বর্তমানে শাহনাজ নাসায় একজন বিজ্ঞানী হিসেবে কাজ করছেন, যা ছিল তাঁর একসময়কার স্বপ্ন ! ছোটোবেলা থেকেই সায়েন্স ফিকশন এবং বিজ্ঞান চর্চায় অনুরক্ত শাহনাজের কল্পনার জগৎ থেকে বাস্তবের পৃথিবীকে জানার যে যাত্রা, তা ছিল অসাধারণ। শাহনাজ এখন দীক্ষিত হয়েছেন নাসায় প্রচলিত ‘এখানে ব্যর্থ হওয়ার সুযোগ নেই’ এই মন্ত্রে।

দলগত কাজ

শাহনাজ তাঁর স্বপ্নের ক্যারিয়ারে পৌঁছানোর জন্য যেসব ধাপ অতিক্রম করেছেন, তা একটি ফ্লোচার্টে দেখাও।

ক্যারিয়ারের ধারণা

সাধারণভাবে বলা যায়, জীবনের সুনির্দিষ্ট কর্মময় অংশই হলো ক্যারিয়ার। সারা জীবন একজন মানুষ তার পেশা-সংক্রান্ত যেসব কর্মকাণ্ড পরিচালনা করেন, তা-ই হলো তার ক্যারিয়ার। কারিয়ার স্থির কিছু নয়, বরং পরিবর্তনশীল ও বিকাশমান। সবাই কামনা করেন, তার ক্যারিয়ারের এই পরিবর্তন বা বিকাশ যেন নিজের সাজানো লক্ষ্য অনুযায়ী হয়। ক্যারিয়ার সুন্দরভাবে গড়ে তোলার লক্ষ্যে সবাইকে বিশেষ কিছু দিক লক্ষ রাখতে হয়:

ক) নিজের দক্ষতা এবং আগ্রহ ভালোভাবে জেনে নেওয়া: যেকোনো ব্যক্তির ক্যারিয়ার গঠনের ক্ষেত্রে নিজেকে জানা ভীষণ গুরুত্বপূর্ণ। এ কারণেই আমরা ষষ্ঠ থেকে অষ্টম শ্রেণিতে ‘কাজের মাঝে আনন্দ’, ‘কী আছে আমার মাঝে’, ‘আমার জীবন আমার লক্ষ্য’ ইত্যাদি অভিজ্ঞতায় বিভিন্ন মজার কাজের (অ্যাক্টিভিটি) মধ্য দিয়ে নিজেকে জানার প্রচেষ্টা চালিয়েছি। নিজের ভালো লাগা, মন্দ লাগা, কাজের প্রতি আগ্রহ, মনোযোগ, পারিবারিক ও সামাজিক মূল্যবোধ ইত্যাদির পাশাপাশি নিজের দক্ষতা আছে কি না, সে বিষয়টিও ক্যারিয়ারের অগ্রযাত্রায় ভূমিকা রাখে। আমরা সাধারণত যেসব কাজ করতে ভালোবাসি, তা যদি জীবনের অধিকাংশ সময় ধরে করি, তাহলে সেই কাজ বা ক্যারিয়ার নিশ্চয়ই আনন্দময় হয়ে উঠবে।

খ) বিভিন্ন ধরনের পেশা সম্পর্কে ভালোভাবে জানা: নিজের পছন্দ বা দক্ষতা অনুযায়ী আমরা যা করতে চাই, তা খুঁজে বের করতে হবে। এ কাজটি করার জন্য আমাদের বিভিন্ন ধরনের পেশা, বৃত্তি, কাজ বা চাকরি সম্পর্কে অবশ্যই জানতে হবে। কোন ধরনের পেশার কাজ কী, সেগুলোতে কী ধরনের দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা প্রয়োজন হয়, তা জানার চেষ্টা করতে হবে। এগুলো জানা থাকলে নিজের কাজের ক্ষেত্র নির্বাচন করা বা খুঁজে বের করা সহজ হবে।

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

গ) লক্ষ্য নির্ধারণ ও পরিকল্পনা প্রণয়ন: ক্যারিয়ারের গতি বা বিকাশ চলমান রাখার জন্য এবং সফল ক্যারিয়ার গঠনের ক্ষেত্রে লক্ষ্য নির্ধারণ ও পরিকল্পনা প্রণয়ন করা অপরিহার্য। লক্ষ্য বা গন্তব্য স্থির করা না থাকলে অনেক সময় দেখা যায়, নিজের যোগ্যতা থাকা সত্ত্বেও সফল ক্যারিয়ার গঠন করা সম্ভব হয়ে ওঠে না। লক্ষ্য নির্বাচন করা হলে সেই অনুযায়ী কোন পর্যায়ে কী কী কাজ করতে হবে, কী ধরনের দক্ষতা অর্জন করতে হবে, কোন ধরনের প্রশিক্ষণ কখন করতে হবে ইত্যাদি বিষয়ক পরিকল্পনা করা সম্ভব হয়। এজন্যই ধাপে ধাপে পরিকল্পনা করার কৌশল আমরা পূর্বের শ্রেণিতে অনুশীলন করেছি।

চিত্র ৩.২: চাকরি খুঁজি যাচাই করে

ঘ) সংশ্লিষ্ট চাকরি বা কাজের ক্ষেত্র অনুসন্ধান করা: বিভিন্ন গণমাধ্যম, পত্রপত্রিকায়, সামাজিক যোগাযোগের মাধ্যমে বিভিন্ন ধরনের চাকরির খোঁজ পাওয়া যায়। ক্যারিয়ার গঠনে এসব খোঁজ রাখা বা অনুসন্ধান করা খুব জরুরি। তবে এক্ষেত্রে অনেক যাচাই-বাছাই করার প্রয়োজন। নিজের জ্ঞান, দক্ষতা, মূল্যবোধ ও দৃষ্টিভঙ্গির সঙ্গে সংশ্লিষ্ট কি না, বা এটি করার আগ্রহ আছে কি না এবং পর্যাপ্ত সুযোগ-সুবিধা আছে কি না– এই বিষয়গুলো ধৈর্য সহকারে খুঁজে দেখতে হবে।

ঙ) সময়ের চাহিদা অনুযায়ী কাজের ক্ষেত্র বা চাকরি পরিবর্তন: ক্যারিয়ারের এটি খুবই গুরুত্বপূর্ণ একটি দিক। আমরা জানি, সময়ের সঙ্গে সঙ্গে কাজের ধরন ও চাকরির ক্ষেত্র বদলায়। সুতরাং সময়ের চাহিদার সঙ্গে মিলিয়ে নিজেকে হালনাগাদ রাখা এবং প্রয়োজনীয় যোগ্যতা অর্জন করা খুব জরুরি। এ কারণে ক্যারিয়ারকে আরও সুগঠিত ও সাফল্যময় করার জন্য সময় ও সুযোগ অনুযায়ী কাজের ক্ষেত্র পরিবর্তন করতে হয়। নিজের নতুন অভিজ্ঞতাকে কাজে লাগিয়ে আরও সুবিধাজনক চাকরি খুঁজে বের করা আমাদের ক্যারিয়ারের অগ্রযাত্রারই একটি অংশ।

মনোবিজ্ঞানী ডোনাল্ড সুপার আমাদের ক্যারিয়ার জীবনের বিভিন্ন পর্যায় নিয়ে একটি মডেল দাঁড় করিয়েছেন, যা life rainbow নামে পরিচিত। এখানে সময়ের সঙ্গে মানুষের দক্ষতা ও অভিজ্ঞতার যে পরিবর্তন ও স্থিতি দেখা যায়, তা দেখানোর চেষ্টা করা হয়েছে।

১ম ধাপ বৃদ্ধি	নিজেকে আবিষ্কার করা; চাহিদা, মূল্যবোধ, দৃষ্টিভঙ্গি এবং কাজের জগৎ সম্পর্কে সাধারণ ধারণা অর্জন
২য় ধাপ অনুসন্ধান	নিজের অবস্থানে পৌঁছানোর জন্য দক্ষতার পরিচর্যা, পছন্দের পরিবর্তন অনুযায়ী পরীক্ষা নিরীক্ষা করা
৩য় ধাপ স্থিতি	নিজের কাঙ্ক্ষিত কর্মস্থলে যোগদানের যোগ্যতা অর্জন এবং অবস্থানে পৌঁছানো
৪র্থ ধাপ বজায় রাখা	নিজের অবস্থান মজবুত করার জন্য উন্নয়নের প্রচেষ্টা চালানো, নিজেকে খাপ খাওয়ানোর চেষ্টা অব্যাহত রাখা
৫ম ধাপ প্রতিফলন	নিজের অবসর গ্রহণের প্রস্তুতি নেওয়া

দলগত কাজ

তোমাদের এলাকার কোনো বিশেষ ব্যক্তির সাক্ষাৎকারের মাধ্যমে তাঁর ক্যারিয়ার জীবনের গল্প সাজাও। তিনি এখন ক্যারিয়ারের কোন ধাপে (ডোনাল্ডের মডেল অনুসারে) অবস্থান করছেন, তা উল্লেখ করো। গল্পে উক্ত ব্যক্তির শিক্ষাজীবন, কর্মজীবন, ক্যারিয়ারে তাঁর ভালোলাগা, চ্যালেঞ্জ, তিক্ত অভিজ্ঞতা, সমস্যা উত্তরণে গৃহীত পদক্ষেপ, কী করলে তাঁর ক্যারিয়ার আরও ভালো হতে পারত, বিশেষ কোনো ঘটনা যা তাঁর ক্যারিয়ার জীবনে স্মরণীয় ইত্যাদি বিষয় অন্তর্ভুক্ত করতে পারো।

সময়ের সঙ্গে পেশার রূপান্তর

ক্যারিয়ার নির্বাচনের জন্য বিদ্যমান পেশা, কাজের ক্ষেত্র এবং ভবিষ্যতে এসব পেশা ও কাজের ক্ষেত্রে কী ধরনের পরিবর্তন ও রূপান্তর আসতে পারে সে সম্পর্কে স্বচ্ছ ধারণা থাকা দরকার। বিভিন্ন খাতের পেশা সম্পর্কে আমরা ইতিপূর্বে কিছু তথ্য জেনেছি; এখন আমরা আগামীর সম্ভাব্য পেশা সম্পর্কে আরও জানার চেষ্টা করব। আমরা ফার্নিচার শিল্পে একসময় কাঠ রানদা করতে দেখেছি। কাঠমিস্ত্রি অনেক কষ্ট করে হাতে রানদা টেনে কাঠ পলিশ করতেন। আর এখন এসেছে কাঠ ফিনিশিং মেশিন বা উড প্ল্যানার মেশিন। যার ফলে অল্প সময়ে

মেশিনে অনেক বেশি কাঠ পলিশ করা যাচ্ছে। সময়ের সঙ্গে এরকম হাজারো প্রযুক্তির আগমন সব পেশাতেই নিয়ে এসেছে যুগান্তকারী রূপান্তর।

মজার বিষয় হলো, কোন পেশাগুলো পূর্বে ছিল, এখনো আছে এবং ভবিষ্যতেও থাকবে; আবার কোনগুলো বিলুপ্ত হতে পারে, তা নিয়ে আমাদের দেশে একটি গবেষণা হয়েছে, সেখানে পেশার অতীত, বর্তমান এবং রূপবদল নিয়ে তথ্য-উপাত্ত তুলে ধরা হয়েছে। গার্মেন্টস ও টেক্সটাইল, ফার্নিচার, এগ্রো প্রসেসিং, লেদার এবং ট্যুরিজম ও হসপিটালিটি– এই পাঁচটি সেক্টরে গবেষণাটি পরিচালিত হয়। সেখানে দেখানো হয়েছে। গার্মেন্টস এবং ফার্নিচার সেক্টরে শতকরা ৬০ ভাগ পেশা (বর্তমানে চলমান) ঝুঁকির মধ্যে আছে। পাশাপাশি এগ্রো ৪০ ভাগ, লেদার ৩৫ ভাগ এবং ট্যুরিজম ও হসপিটালিটির ক্ষেত্রে ২০ ভাগ পেশা ঝুঁকির মধ্যে রয়েছে। এই পেশাগুলোর কিছু আংশিক বদলে যাবে, কিছু রূপ বদল হবে, আবার কিছু একবারে বন্ধ হয়ে যাবে।

অনানুষ্ঠানিক এবং আনুষ্ঠানিক শ্রমবাজার

বাংলাদেশ পরিসংখ্যান ব্যুরোর রিপোর্টের দিকে তাকালে দেখতে পাই, জিডিপিতে শিল্প ও পরিষেবার সম্মিলিত অবদান ৮৮ শতাংশ, যেখানে আনুষ্ঠানিক এবং অনানুষ্ঠানিক খাতের অবদান রয়েছে। জীবন ও জীবিকার দিক থেকে অনানুষ্ঠানিক শ্রমবাজার বলতে ব্যক্তি উদ্যোগে কোনো কাজ, ব্যবসা প্রতিষ্ঠান বা চাকরির এক অর্থনৈতিক খাতকে বোঝায়, যা সরকার বা প্রতিষ্ঠান কর্তৃক নিয়ন্ত্রিত বা সুরক্ষিত নয়। যেমন: নিজের জমি, দোকান বা ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে কাজ, গৃহস্থালি কাজ, হকারি, দিনমজুরি প্রভৃতি।

চিত্র ৩.৩: অনানুষ্ঠানিক শ্রমবাজার

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

অন্যদিকে আনুষ্ঠানিক শ্রমবাজার হলো অনেকটা নিয়ন্ত্রিত ও সুরক্ষিত, যেখানে সময় ও শ্রম পরিমাপের ভিত্তিতে আর্থিক ও অন্যান্য সুবিধা নিয়ন্ত্রিত হয়। আনুষ্ঠানিক শ্রমবাজারে কাজের নিরাপত্তা, কর্মপরিবেশ, মজুরি, উৎপাদনশীলতা ইত্যাদি অনেকাংশে নির্ধারিত থাকে। আনুষ্ঠানিক শ্রমবাজারে সরকারের বিভিন্ন উদ্যোগ যেমন: উন্নয়ন পরিকল্পনা, কর্মপরিকল্পনা, ভর্তুকি ইত্যাদি থাকে। আবার অনানুষ্ঠানিক শ্রমবাজারে সরাসরি এ ধরনের উদ্যোগ না থাকলেও বিশেষ প্রয়োজনে নেওয়া হয়ে থাকে। যেমন: করোনার সময়ে আমরা দেখেছি, সরকার কৃষকদের বিশেষ ভর্তুকি দিয়েছে।

চিত্র ৩.৪: আনুষ্ঠানিক শ্রমবাজার

কিন্তু এই শ্রমবাজার কয়েক বছর ধরে ব্যাপক পরিবর্তনের ভেতর দিয়ে যাচ্ছে। বৈশ্বিক পরিস্থিতি, চতুর্থ শিল্পবিপ্লব, স্কিলস গ্যাপ, অফিস অটোমেশন, কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা, গিগ ইকোনমি ইন্ডাস্ট্রি-একাডেমিয়া সমন্বয় ইত্যাদি কারণে এই শ্রমবাজারে ব্যাপক পরিবর্তন লক্ষ করা যাচ্ছে। শ্রমবাজারে অদূর ভবিষ্যতে আরও বেশ কিছু পরিবর্তন আসবে বলে অনুমান করা হচ্ছে। যেমন:

অটোমেশন এবং কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা (AI)

অটোমেশন এবং কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা দ্রুত অগ্রগতি শ্রমবাজারে প্রভাব ফেলবে বলে আশা করা হচ্ছে। দৈনন্দিন জীবনের রুটিন কাজ, বারবার করতে হয় এমন কাজ যন্ত্রনির্ভর বা স্বয়ংক্রিয় হয়ে যেতে পারে, যা নির্দিষ্ট শিল্পে শ্রমবাজারে বড় ধরনের প্রভাব পড়বে বলে অনুমান করা হচ্ছে। নতুন যে সুযোগ তৈরি হবে, তা হলো রোবোটিকস ইঞ্জিনিয়ার, এআই ডেভেলপার এবং ডেটা বিশ্লেষণের মতো ক্ষেত্র।

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

স্কিলস শিফট

প্রত্যাশা করা হচ্ছে অটোমেশন বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে সর্বত্রই দক্ষতার চাহিদার পরিবর্তন হবে। শ্রমবাজার ক্রমবর্ধমানভাবে নতুন দক্ষতা এবং ইনোভেশনকে সমর্থন জানাবে। বিশ্লেষণধর্মী চিন্তাভাবনা, সমস্যা সমাধান, সৃজনশীলতা, মানসিক বুদ্ধিমত্তা এবং সামাজিক মিথস্ক্রিয়া, নতুন প্রযুক্তির সঙ্গে খাপ খাইয়ে নেওয়ার ক্ষমতা এবং জীবনব্যাপী শিক্ষা শ্রমবাজারে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে।

গিগ ইকোনমি এবং যেকোনো জায়গা থেকে কাজ

মুক্তবাজার অর্থনীতির অন্য একটি বিশেষ দিক হলো গিগ ইকোনমি। এর ফলে পূর্ণসময় কাজের পরিবর্তে স্বল্পমেয়াদি চুক্তি এবং স্বাধীনভাবে ফ্রিল্যান্সারদের কাজের বাজার প্রসারিত হচ্ছে। প্রযুক্তিগত উন্নয়নের ফলে যেকোনো জায়গায় বসে কাজ করার সুযোগ তৈরি হচ্ছে, যা ভবিষ্যৎ শ্রমবাজারে নতুন মাত্রা ও চ্যালেঞ্জ তৈরি করতে পারে।

চিত্র ৩.৫: পৃথিবীর যেকোনো জায়গা থেকে কাজের সুযোগ

শ্রমবাজার মেরুকরণ

আমরা দেখছি, শ্রমবাজার মেরুকরণের সম্মুখীন হচ্ছে, যার অর্থ হলো উচ্চ-দক্ষতা এবং নিম্ন-দক্ষতার প্রাধান্য পাচ্ছে শ্রমবাজারে। কাজগুলো দুইভাগে বিভক্ত হয়ে পড়ছে, পাশাপাশি মধ্যম দক্ষতার শ্রমবাজার হ্রাস পাচ্ছে। উচ্চ-দক্ষ কাজের ক্ষেত্রের জন্য উচ্চশিক্ষা এবং বিশেষ দক্ষতার প্রয়োজন হবে বলে প্রতীয়মান হচ্ছে। অদক্ষ বা কম দক্ষতার কাজগুলো অটোমেশনের প্রতিযোগিতার কারণে হারিয়ে যেতে পারে।

গ্রিন জব এবং টেকসইকরণ

এসডিজির উন্নয়নে শ্রমবাজার এখন গ্রিন জব এবং টেকসইকরণের দিকে ধাবিত হচ্ছে। বিশেষ করে পরিবেশ সম্পর্কে সচেতনতা, কাজের স্থায়িত্ব, সবুজ অর্থনীতি, নবায়নযোগ্য শক্তি, পরিবেশ সংরক্ষণ, টেকসই কৃষি এবং পরিবেশবান্ধব প্রযুক্তিতে কাজের সুযোগ তৈরি হবে আগামীর শ্রমবাজারে।

বয়স্ক শ্রমশক্তি

পৃথিবীর অনেক দেশই বার্ধক্যজনিত শ্রমশক্তির সম্মুখীন হচ্ছে, যা আগামীর শ্রমবাজারকে প্রভাবিত করবে। এসব দেশের বয়স্ক জনসংখ্যার জন্য পেশাগত স্বাস্থ্যসেবা, কেয়ারগিভিং এবং অন্যান্য ক্ষেত্রে সহায়তার জন্য দক্ষতাসম্পন্ন কর্মীদের প্রয়োজন হবে। ফলে এ ধরনের শ্রমবাজারের জন্য দক্ষতাসম্পন্ন শ্রমশক্তি তৈরির উদ্যোগ জরুরি।

গ্লোবালাইজেশন এবং ডিজিটালাইজেশন

গ্লোবালাইজেশন এবং ডিজিটালাইজেশন শ্রমবাজারে নতুন রূপ আসছে। কোম্পানিগুলো ক্রমেই ডিজিটাইজ হচ্ছে, ভৌগোলিক সীমারেখা অতিক্রম করছে, সৃজনশীল ও দক্ষ কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে প্রাধান্য দিচ্ছে এবং আমরা একটি গ্লোবাল ভিলেজে পরিণত হচ্ছি। তাই বলা যায়, এই প্রবণতা বিশ্ব প্রতিযোগিতাকে তীব্র করে তুলতে পারে এবং বিশেষ দক্ষতাসম্পন্ন শ্রমশক্তিই আগামীর শ্রমবাজারে টিকে থাকবে বলে ধারণা করা হচ্ছে। অভিযোজনযোগ্যতা, ক্রমাগত দক্ষতার বিকাশ, নতুন প্রযুক্তি গ্রহণ ও উদ্ভাবন আগামীর শ্রমবাজারে প্রভাব বিস্তার করবে।

দলগত কাজ

পেশায় পরিবর্তন বা রূপান্তর-সম্পর্কিত উপরে বর্ণিত প্রভাবকগুলো থেকে প্রতিটি দল একটি করে প্রভাবক বেছে নাও এবং নিজেদের মধ্যে আলোচনার মাধ্যমে এগুলোর বৈশিষ্ট্য ও উদাহরণ উপস্থাপন করো।

বাংলাদেশের জাতীয় শ্রমবাজার বিভিন্ন খাত নিয়ে গঠিত যা দেশের অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখে। বিপুল সংখ্যক কর্মীর কর্মসংস্থানের সুযোগ কৃষি, সেবা, শিল্প ইত্যাদি খাতে রয়েছে। এখানে লক্ষণীয় বিষয় হলো, 4IR প্রযুক্তি কর্মদক্ষতা এবং উৎপাদনশীলতা বাড়িয়ে দেবে, যা শ্রমবাজারকে পরিবর্তনের দিকে নিয়ে যাবে। এই পরিবর্তনগুলো নেভিগেট করার জন্য ডিজিটাল দক্ষতায় আপস্কিলিং এবং রিস্কিলিং করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। শুধু চাকরি নয়, উদ্যোক্তার মানসিকতা গড়ে তোলা এবং উদ্ভাবনী চর্চা নতুন সুযোগ তৈরি করবে। পরিবর্তিত বৈশ্বিক পরিস্থিতি, চতুর্থ শিল্পবিপ্লব (4IR), শিল্পে উন্নত প্রযুক্তির ব্যবহার আমাদের শ্রমবাজার এবং শ্রমের চাহিদার ওপর ব্যাপক প্রভাব ফেলবে বলে আশা করা হচ্ছে। এখন আমরা আমাদের বিভিন্ন খাতে সম্ভাব্য প্রভাব (প্রজেকশন) কেমন হতে পারে, তার সঙ্গে সংক্ষিপ্তভাবে পরিচিত হওয়ার চেষ্টা করব।

কৃষি খাত

বাংলাদেশের শ্রমবাজারে কৃষির ভূমিকা গুরুত্বপূর্ণ। এ খাতে জনসংখ্যার একটি বড় অংশের কর্মসংস্থানের সুযোগ হয়। শস্য চাষ, পশুপালন, মৎস্য চাষ এবং কৃষি প্রক্রিয়াকরণ ইত্যাদি খাতে কর্মসংস্থানের ব্যাপক সুযোগ রয়েছে। এই খাতে নতুন জাতের উন্নয়ন, শ্রমিকদের উৎপাদনশীলতা, আয় বৃদ্ধি, অবকাঠামো এবং দক্ষতা বৃদ্ধিতে বিভিন্ন ধরনের উদ্যোগ রয়েছে। স্বল্প খরচ বা বিনিয়োগের পেশা হিসেবে কৃষিতে কিছু নতুন সম্ভাবনাও তৈরি হতে যাচ্ছে। 4IR প্রযুক্তি প্রসারের ফলে কৃষিতে উৎপাদনশীলতা বেড়ে যাবে, ফসল-পরবর্তী ক্ষতি কমে আসবে এবং সম্পদের ব্যবহার সুনির্দিষ্ট হবে। প্রযুক্তি উন্নত জাত, IoT সেন্সর স্প্রে ও বালাইনাশক, ডেটা বিশ্লেষণ, ফসল পর্যবেক্ষণ, সেচ ব্যবস্থা এবং ফসল সংগ্রহ ব্যবস্থাপনাকে সমৃদ্ধ করবে। ফলে কৃষিপ্রযুক্তি এবং তথ্য বিশ্লেষণে দক্ষ শ্রমিকের চাহিদা যেমন বাড়ার সম্ভাবনা রয়েছে, অন্যদিকে কায়িক শ্রমের চাহিদা কমতে পারে। এছাড়া বৈশ্বিক জলবায়ু পরিবর্তন উদ্ভূত ক্ষয়ক্ষতি কমাতে এবং পরিবেশের ভারসাম্য বজায়ে বৃক্ষরোপণ, অর্গানিক ফসল উৎপাদনে আগ্রহ বৃদ্ধি পাচ্ছে। ফলে নার্সারি স্থাপন, নতুন প্রজাতি উদ্ভাবনের প্রযুক্তি, অর্নামেন্টাল ট্রি, ফিশ চাষ ইত্যাদির ব্যাপক চাহিদা তৈরি হবে।

শিল্প খাত

গার্মেন্টস এবং টেক্সটাইল

গার্মেন্টস এবং টেক্সটাইল শিল্প বাংলাদেশের শ্রমবাজারে একটি গুরুত্বপূর্ণ খাত, যেখানে শ্রমশক্তির একটি উল্লেখযোগ্য অংশ বিশেষ করে নারীদের কর্মসংস্থানের সুযোগ হয়। বাংলাদেশ বিশ্বব্যাপী পোশাক রপ্তানিকারকদের মধ্যে অন্যতম এবং রপ্তানি আয়ের একটি বড় অংশ (প্রায় ৮২ ভাগ) এ খাত থেকে আসে। এখানে গার্মেন্টস ম্যানুফ্যাকচারিং, স্টিচিং, কোয়ালিটি কন্ট্রোল এবং ম্যানেজমেন্টসহ বিভিন্ন পেশায় কর্মসংস্থানের সুযোগ হয়। 4IR প্রযুক্তি যেমন: অটোমেশন, রোবোটিকস এবং ডেটা অ্যানালিটিকস গার্মেন্টস এবং টেক্সটাইল শিল্পে বিপ্লব ঘটানোর সম্ভাবনা রয়েছে। অটোমেশন প্রোডাকশন অনেক গুণ বাড়িয়ে দেবে এবং শ্রম-নির্ভর কাজের ওপর নির্ভরতা কমাতে পারে। আবার প্রযুক্তি, প্রোগ্রামিং এবং ডেটা বিশ্লেষণে দক্ষ শ্রমিকদের চাহিদা বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে স্বল্প-দক্ষ কর্মীদের চাহিদা হ্রাস পেতে পারে। কিন্তু অটোমেশনের কারণে এই খাতে সবচেয়ে বড় চ্যালেঞ্জ তৈরি হতে যাচ্ছে অদক্ষ এবং অল্প দক্ষ শ্রমিকদের নিয়ে, তাঁদের চাকরি হারানোর উদ্বিগ্নতা দিন দিন বাড়ছে। ফলে আমাদের এই শিল্পে আগতদের সম্ভাব্য দক্ষতা অর্জন করা জরুরি।

চিত্র ৩.৬: গার্মেন্টসে অটোমেশন

নির্মাণ ও অবকাঠামো

নির্মাণ ও অবকাঠামো উন্নয়ন খাতটি অন্য একটি জনপ্রিয় খাত, যা কর্মসংস্থান সৃষ্টিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। দিনমজুর থেকে শুরু করে কারিগরি, সাধারণ, ইঞ্জিনিয়ার ইত্যাদি বিভিন্ন ক্যাটাগরির যোগ্যতাসম্পন্ন মানুষের কাজের সুযোগ এখানে রয়েছে। এই খাতেও এখন লেগেছে পরিবর্তনের ছোঁয়া, দিন দিন আমরা যন্ত্রের ওপর নির্ভরশীল হয়ে পড়ছি। 4IR এর কারণে যেসব প্রযুক্তি, যেমন: বিল্ডিং ইনফরমেশন মডেলিং (বিআইএম), ড্রোন এবং প্রিফেব্রিকেশন নির্মাণ প্রক্রিয়া এবং প্রকল্প ব্যবস্থাপনা উন্নত করে খরচ কমিয়ে আনবে। বিআইএম মডেলিং, ড্রোন অপারেশন এবং ডিজিটাল প্রকল্প পরিচালনায় দক্ষ শ্রমিকের চাহিদা বেড়ে যাবে। নির্মাণ কার্যক্রমে অটোমেশন এবং রোবোটিকস চালু হওয়ায় কায়িক শ্রমের চাহিদা হ্রাস পেতে পারে। ফলে মেশিন অপারেশন-সংক্রান্ত পেশার চাহিদা বাড়বে।

ইঞ্জিনিয়ারিং এবং ম্যানুফ্যাকচারিং

বাংলাদেশ স্বয়ংচালিত ইলেকট্রনিকস, ভারী ইঞ্জিনিয়ারিং এবং উৎপাদন শিল্পের দিক থেকে এই ক্ষেত্র বিবেচনা করা হয়। ইঞ্জিনিয়ারিং ডিজাইন, ম্যানুফ্যাকচারিং অপারেশন, মানের নিশ্চয়তা এবং রক্ষণাবেক্ষণে কর্মসংস্থানের সুযোগ রয়েছে।

ফার্মাসিউটিক্যালস

বিশাল জনগোষ্ঠীর এই দেশে ফার্মাসিউটিক্যাল সেক্টর অত্যন্ত সমৃদ্ধ এবং বিদেশে নিয়মিত ওষুধ রপ্তানি হচ্ছে। তাছাড়া এর কলেবর ক্রমে বৃদ্ধি পাচ্ছে। ফার্মাসিউটিক্যালের ক্ষেত্রে উৎপাদন, গবেষণা ও উন্নয়ন, মান

নিয়ন্ত্রণ, বিক্রয় প্রতিনিধি এবং বিপণনে কর্মসংস্থানের চাহিদা দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। 4IR এর কল্যাণে সঠিক ওষুধ, ব্যক্তিগত স্বাস্থ্যসেবা, ডিজিটাল স্ক্যানিং, সঠিক রোগ নির্ণয়, রোবট অপারেশন এবং এআইনির্ভর ওষুধ আবিষ্কারের মাধ্যমে ফার্মাসিউটিক্যাল সেক্টরে বিপ্লব ঘটতে পারে। বায়োইনফরমেটিকস, ডেটা বিশ্লেষণ, ফার্মাসিউটিক্যাল গবেষণা, ফার্মাসিউটিক্যাল প্রযুক্তি ব্যবস্থাপনা, ডিজিটাল বিপণন এবং উদ্ভাবকদের চাহিদা ও কদর বাড়বে বলে আশা করা হচ্ছে।

তথ্যপ্রযুক্তি (আইটি) এবং আউটসোর্সিং

সাম্প্রতিক বছরগুলোতে আইটি খাত বিশেষ করে আউটসোর্সিং দ্রুত সম্প্রসারিত হচ্ছে। এ খাতে সফটওয়্যার ডেভেলপমেন্ট, আইটি সাপোর্ট, ডিজিটাল মার্কেটিং এবং বিজনেস প্রসেস আউটসোর্সিং (বিপিও)-এ কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি হচ্ছে। 4IR-এর সবচেয়ে বড় ঢেউ আইটি সেক্টরে লেগেছে। কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা (AI), মেশিন লার্নিং, এআর, ভিআর, ব্লকচেইন, বিগডাটা এবং সাইবার নিরাপত্তার মতো প্রযুক্তিগত বিষয়গুলো এই সেক্টরকে প্রতিনিয়ত বদলে দিচ্ছে। এই সেক্টরে AI, সফটওয়্যার ডেভেলপমেন্ট, ডেটা সায়েন্স এবং সাইবার সিকিউরিটিতে দক্ষ পেশাদারদের কদর আগামীতে বাড়বে বলে আশা করা হচ্ছে।

চিত্র ৩.৭: পৃথিবী জুড়ে আউটসোসিংয়ের সুযোগ

সেবা খাত

অর্থনৈতিক সেবা

বাংলাদেশের আর্থিক সেবা খাতের মধ্যে রয়েছে ব্যাংকিং, বীমা, পুঁজিবাজার এবং ক্ষুদ্রঋণ প্রতিষ্ঠান। এই খাতে ব্যাংকিং কার্যক্রম, গ্রাহক পরিষেবা, আর্থিক বিশ্লেষণ এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার মতো ক্ষেত্রে কর্মসংস্থানের সুযোগ রয়েছে। ডিজিটাল ব্যাংকিং বৃদ্ধি এবং সুবিধাবঞ্চিত জনসংখ্যার অন্তর্ভুক্তির মধ্য দিয়ে খাতটি প্রসারিত হচ্ছে। 4IR কেন্দ্রিক প্রযুক্তির প্রসারের সঙ্গে সঙ্গে এই সেক্টরে উদ্ভাবন, যেমন: মোবাইল ব্যাংকিং, ডিজিটাল পেমেন্ট, রেমিট্যান্স প্রেরণ, ক্যাশবিহীন লেনদেন ব্যাপক হরে বৃদ্ধি পেয়েছে। নিকট ভবিষ্যতে ব্লকচেইন প্রথাগত

ব্যাংকিং অনুশীলনকে নতুন রূপ দেবে। আর্থিক প্রযুক্তি, ডেটা অ্যানালিটিকস এবং সাইবার সিকিউরিটিতে দক্ষতাসম্পন্ন পেশাদারদের চাহিদা বাড়বে, যেখানে নগদ হ্যান্ডলিং এবং কাগজভিত্তিক ম্যানুয়াল কাজের চাহিদা হ্রাস পাবে। তাই এই খাতে প্রযুক্তিগত ব্যবহার, নিরাপত্তা-সংক্রান্ত পেশার প্রসার বৃদ্ধি পাবে।

স্বাস্থ্যসেবা

অভ্যন্তরীণ শ্রমবাজারের অন্য একটি বড় খাত হলো স্বাস্থ্যসেবা। এখানে ডাক্তার, নার্স, চিকিৎসা প্রযুক্তিবিদ, ফার্মাসিস্ট এবং প্রশাসনিক কর্মীদের জন্য কর্মসংস্থানের সুযোগ রয়েছে। স্বাস্থ্যসেবার অবকাঠামো উন্নয়ন, স্বাস্থ্যসেবা পেশাদারদের জন্য প্রশিক্ষণ কর্মসূচি, টেলিমেডিসিন এবং ডিজিটাল স্বাস্থ্যসেবার উন্নয়নে নেওয়া বিভিন্ন পদক্ষেপের কারণে এই বাজারের পরিধি বাড়ছে। 4IR প্রযুক্তি বাংলাদেশে স্বাস্থ্যসেবা খাতে বিপ্লব বয়ে আনবে। টেলিমেডিসিন, ইলেকট্রনিক স্বাস্থ্য রেকর্ড, এআই-চালিত ডায়াগনস্টিকস, অনলাইনে স্বাস্থ্যসেবার দক্ষতাগুলো সমৃদ্ধ হবে। স্বাস্থ্য তথ্য, তথ্য বিশ্লেষণ, টেলিমেডিসিন এবং ডিজিটাল স্বাস্থ্যসেবা, ইয়োগা, মেডিটেশন ব্যবস্থাপনায় দক্ষ পেশাদারদের চাহিদা আগামীতে বাড়বে।

ট্যুরিজম এবং হসপিটালিটি

ট্যুরিজম এবং হসপিটালিটি খাতটি বিভিন্ন কারণে শ্রমবাজারে জনপ্রিয় হয়ে উঠছে। প্রাকৃতিক সৌন্দর্য, বিশ্বের বড় সমুদ্রসৈকত, ইতিহাস ও ঐতিহ্য এবং বৈচিত্র্যময় সাংস্কৃতিক কর্মকাণ্ডের কারণে এই খাতের উল্লেখযোগ্য

চিত্র ৩.৮: হোটেল ব্যবস্থাপনা পেশায় তরুণদের আকর্ষণ বাড়ছে

সম্ভাবনা রয়েছে। হোটেল, রেস্তোরাঁ, ট্রাভেল এজেন্সি, ট্যুর অপারেটর এবং ইকোট্যুরিজম ইত্যাদি উদ্যোগের কারণে এ খাতে কর্মসংস্থানের অপার সম্ভাবনা রয়েছে। 4IR প্রযুক্তির কল্যাণে অনলাইন ট্রাভেল বুকিং

প্ল্যাটফর্ম, মোবাইল অ্যাপ এবং ভার্চ্যুয়াল রিয়েলিটি অভিজ্ঞতা এই খাতকে নতুন রূপ দিতে পারে। প্রযুক্তি ইন্টিগ্রেশনের ওপর ফোকাসসহ ডিজিটাল মার্কেটিং, গ্রাহক অভিজ্ঞতা ব্যবস্থাপনা এবং ট্রাভেল ব্যবস্থাপনায় দক্ষ পেশাদারদের চাহিদা বাড়তে পারে।

শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ

কর্মসংস্থান সৃষ্টি এবং মানবসম্পদ উন্নয়ন উভয় ক্ষেত্রেই শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ খাত উল্লেখযোগ্য। এই সেক্টরে শিক্ষাদান, শিক্ষা প্রশাসন, পাঠ্যক্রম উন্নয়ন, সুপারভিশন, মনিটরিং-মেন্টরিং, বৃত্তিমূলক ইত্যাদি কাজের ক্ষেত্রে কর্মসংস্থানের সুযোগ রয়েছে। 4IR এর প্রযুক্তির কল্যাণে সিনক্রোনাস এবং এসিনক্রোনাস লার্নিং, ভার্চ্যুয়াল রিয়েলিটি, সিমুলেশনের ব্যবহার, অনলাইন মূল্যায়নপদ্ধতি শিক্ষা ক্ষেত্রে পরিবর্তন আনবে। ব্লেন্ডেড শিক্ষার প্রচলন বৃদ্ধি পাবে। শিক্ষাগত প্রযুক্তি, কারিকুলাম ডিজাইন এবং অনলাইন শিক্ষাদানে দক্ষ পেশাদারদের চাহিদা বাড়বে বলে আশা করা হচ্ছে। এছাড়া ডিজিটাল দক্ষতাসম্পন্ন শিক্ষক ও প্রশিক্ষণ প্রদানের জন্য বিশেষ দক্ষতাসম্পন্ন প্রশিক্ষক এবং শিক্ষা প্রযুক্তি বিশেষজ্ঞদের চাহিদা বাড়বে।

জ্বালানি ও বিদ্যুৎ

টেকসই জ্বালানি ও বিদ্যুৎ যেকোনো দেশের উন্নয়নের মূল চালিকা শক্তি। জ্বালানি ও বিদ্যুৎ সরবরাহকে কেন্দ্র করে গড়ে উঠেছে বিশাল শ্রমবাজার। নবায়নযোগ্য শক্তি, বিদ্যুৎ উৎপাদন, বিতরণ, গবেষণা ও উন্নয়ন এবং ব্যবস্থাপনায় কর্মসংস্থানের সুযোগ রয়েছে। 4IR এর প্রযুক্তির কারণে স্মার্ট গ্রিড, রিনিউয়েবল পাওয়ার সিস্টেম এবং পাওয়ার ব্যবস্থাপনায় ব্যাপক পরিবর্তন আসতে পারে। নবায়নযোগ্য জ্বালানি, স্মার্ট গ্রিড পরিচালনায় দক্ষতাসম্পন্ন পেশাদারদের চাহিদা বাড়বে বলে আশা করা হচ্ছে। বিদ্যুৎ উৎপাদন, বিতরণ এবং ম্যানুয়াল ব্যবস্থাপনার সঙ্গে জড়িত শ্রমশক্তির চাহিদা কমে আসবে বলে ধারণা করা হচ্ছে।

টেলিযোগাযোগ

টেলিযোগাযোগ খাত দ্রুত বর্ধনশীল একটি খাত, যা মোবাইল ফোন ও ইন্টারনেটের বিপ্লবের কারণে সম্ভব হয়েছে। টেলিকমিউনিকেশন অবকাঠামো, নেটওয়ার্ক ম্যানেজমেন্ট, গ্রাহক সহায়তা, ডিজিটাল পরিষেবা ইত্যাদি পেশায় কর্মসংস্থানের সুযোগ অবারিত। টেলিযোগাযোগ খাতে 4IR-এর প্রযুক্তি যেমন: 5G, ইন্টারনেট অব থিংস (IoT) এবং ভার্চ্যুয়াল কমিউনিকেশন প্ল্যাটফর্মের মতো ক্ষেত্রগুলোকে নতুন রূপ দেবে। নেটওয়ার্ক ম্যানেজমেন্ট, সাইবার সিকিউরিটি, ডেটা অ্যানালিটিকস এবং সফটওয়্যার ডেভেলপমেন্টে দক্ষ পেশাদারদের চাহিদা বেড়ে যাবে।

পরিবহণ

আমাদের দৈনন্দিন জীবন সহজ ও সাবলীল করে বাণিজ্য ও অর্থনৈতিক কার্যক্রমে গতি এনেছে পরিবহণ খাত। পরিবহণ ব্যবস্থাপনা, লজিস্টিক অপারেশন, সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট এবং কাস্টমস ক্লিয়ারেন্সের মতো ক্ষেত্রগুলোতে শ্রমবাজার সম্প্রসারিত হচ্ছে। 4IR এর কারণে স্বয়ংক্রিয় যানবাহন, সাপ্লাই চেইন অপ্টিমাইজেশন এবং রিয়েল-টাইম ট্র্যাকিং সিস্টেম উদ্ভাবনের মাধ্যমে পরিবহণ এবং লজিস্টিক সেক্টর রূপান্তরিত হবে। ফলে লজিস্টিক ম্যানেজমেন্ট, ডেটা অ্যানালিটিকস, সাপ্লাই চেইন অপ্টিমাইজেশন এবং অটো যানবাহন অপারেশনে দক্ষ ব্যক্তিরা আগামীতে এই খাতে নেতৃত্ব দেবেন।

আর্থিক প্রযুক্তি (ফিনটেক)

প্রযুক্তিভিত্তিক ফাইন্যান্সিয়াল সল্যুশন বা ফিনটেক ডিজিটাল পেমেন্ট, মোবাইল ব্যাংকিং, ডিজিটাল পেমেন্ট এবং ব্লকচেইন, আর্থিক প্রযুক্তি উদ্ভাবন এবং ই-কমার্সে কাজের সুযোগ সৃষ্টি করে। এই খাতের উন্নয়নের ফলে আর্থিক পরিষেবার রূপান্তর যেমন হয়েছে, তেমনি পেশাদারদের চাহিদা বৃদ্ধি পেয়েছে।

দলগত কাজ

উপরে বর্ণিত খাত ও উপখাত থেকে প্রতিটি দল যেকোনো একটি বেছে নাও। নিজেদের মধ্যে আলোচনার মাধ্যমে ছক ৩.১ থিংকিং টুল পূরণ করো।

ছক ৩.১: থিংকিং টুলে উত্তর সাজাই

আন্তর্জাতিক শ্রমবাজার ও পরিবর্তনের ধারার সঙ্গে পরিচয়

বিশ্বায়নের ফলে সারা বিশ্বে কাজের বাজার দ্রুত বদলাচ্ছে। কাজের যোগান, চাহিদা, কাজের চরিত্রে পরিবর্তন ও মজুরি সবই প্রচলিত ধারণা থেকে সরে যাচ্ছে। আমরা প্রযুক্তিগত পরিবর্তনের মধ্য দিয়ে যাচ্ছি। তথ্যপ্রযুক্তির ওপর ভর করে আসছে বিশাল এই পরিবর্তন। প্রযুক্তির এই পরিবর্তনের ধারায় ২০৩০ বা ২০৪১ সালের শিল্পব্যবস্থায় ব্যবহৃত যন্ত্রপাতির স্থানে ব্যাপকভাবে ব্যবহৃত হবে কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা, রোবোটিকস, জৈবপ্রযুক্তি এবং কোয়ান্টাম কম্পিউটিং। সম্প্রতি ওয়ার্ল্ড ইকোনমিক ফোরাম (WEF) তাদের গবেষণায় বলেছে, সারা বিশ্বের বর্তমানে প্রচলিত পদ-পদবিগুলোর মধ্য থেকে ৬ দশমিক ৪ শতাংশ হারিয়ে যাবে এবং নতুন কাজের

সুযোগ তৈরি হবে ৫ দশমিক ৭ শতাংশ। উচ্চ দক্ষতাসম্পন্ন ও অতিদক্ষ মানবসম্পদের শ্রমবাজার যেমন সম্প্রসারিত হয়েছে তেমনি অদক্ষ শ্রমের বাজার দিন দিন হচ্ছে সংকুচিত।

চিত্র ৩.৯: বিশ্ব শ্রমবাজারে চাহিদা ও যোগানের পার্থক্য

ধীরে ধীরে আমরা চতুর্থ শিল্পবিপ্লবের যুগে প্রবেশ করছি। এ সময়ে অটোমেশন ও ডিজিটাইজেশনের দ্রুত অগ্রগতি হচ্ছে। বিশ্ব শ্রমবাজারের কর্মক্ষেত্রের দিকে তাকালে যেসব পেশার সম্ভাবনা দেখতে পাই–

প্রযুক্তি এবং ডেটানির্ভর পেশা: মেশিন লার্নিং, অটোমেশন, রোবোটিকস এবং ডেটা সায়েন্সের ক্ষেত্রে দক্ষ পেশাদারদের চাহিদা বাড়ছে। সকল দেশেই ডেটা-বিশেষজ্ঞ সফটওয়্যার ডেভেলপমেন্ট এবং সাইবার বিশেষজ্ঞদের মতো পেশাগুলো গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠবে।

সৃজনশীল ডিজাইন-সম্পর্কিত পেশা: বিশ্বব্যাপী সৃজনশীল দক্ষতাসম্পন্ন ব্যক্তিদের জন্য কাজের সুযোগ দিন দিন বাড়ছে। বিশেষ করে গ্রাফিকস ডিজাইন, ইউজার এক্সপেরিয়েন্স ডিজাইন, অ্যানিমেশন, ভিজ্যুয়াল ডিজাইন তৈরির মতো পেশাগুলো দিন দিন সমৃদ্ধ হতে থাকবে।

উদ্যোক্তা এবং উদ্ভাবন: শুধু চাকরির প্রত্যাশায় বসে না থেকে বিভিন্ন ধরনের পেশার দিকে মানুষ ধাবিত হচ্ছে। বর্তমান সময়ে বিশেষ দক্ষতা অর্জন ছাড়া নিজেকে উদ্যোক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠা করা সম্ভব নয়। নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করে সমস্যা চিহ্নিত করা এবং উক্ত সমস্যা সমাধান করার দক্ষতা অর্জন করা ভবিষ্যৎ উদ্যোক্তাদের জন্য অপরিহার্য।

স্বাস্থ্যসেবা এবং জৈবপ্রযুক্তি: রোগনির্ণয় ও চিকিৎসাপদ্ধতিতে আধুনিক প্রযুক্তির বিপ্লব ঘটে চলছে। ফলে বিশ্বজুড়ে টেলিমেডিসিন, জেনেটিক ইঞ্জিনিয়ারিং, বায়োইনফরমেটিকসের মতো পেশাগুলো বাড়ছে। উক্ত পেশায় পেশাদারদের সহানুভূতি ও যোগাযোগের দক্ষতাকে প্রাধান্য দেওয়া হচ্ছে।

পরিবেশ সাশ্রয়ী উদ্ভাবন: সুন্দর পরিবেশ আমাদের জীবনের জন্য অপরিহার্য। তাই সুন্দর পরিবেশ বজায় রাখার জন্য নবায়নযোগ্য শক্তি, পরিবেশগত প্রকৌশল, টেকসই কৃষি এবং নগর পরিকল্পনা-সম্পর্কিত পেশাগুলো সারা বিশ্বে প্রাধান্য পাচ্ছে।

বাংলাদেশের প্রবাসী শ্রমবাজারের প্রভাব

বৈশ্বিক শ্রমবাজারে পরিবর্তনের ফলে বাংলাদেশে সামগ্রিকভাবে একটা নেতিবাচক প্রভাব পড়তে পারে। তাই বৈশ্বিক শ্রমবাজারের পরিবর্তনের ক্ষেত্রগুলো চিহ্নিত করে সেখানে কোন ধরনের নিরাময়ব্যবস্থা বা প্রস্তুতি আমাদের নেওয়া প্রয়োজন, তা এখনই ভাবতে হবে। সে প্রস্তুতির জন্য আমাদের স্বল্পমেয়াদি, মধ্যমেয়াদি এবং দীর্ঘমেয়াদি পরিকল্পনার প্রয়োজন; যার মাধ্যমে আগামীর বিশ্বে আমাদের অবস্থান আরও সংহত করতে পারি। কী ধরনের প্রভাব পড়তে পারে তা দেখে নেওয়া যাক–

- বাংলাদেশের অর্থনীতির অন্যতম চালিকা শক্তি রেমিট্যান্স, যা আমাদের দেশের কর্মীদের প্রবাসী আয় থেকে আসে। সরকার এই রেমিট্যান্স দিয়ে আমদানি ব্যয় নির্বাহ করে থাকে। বিশ্বায়ন ও শ্রমবাজার পরিবর্তনের ফলে রেমিট্যান্স-প্রবাহ কমে যাওয়ার আশঙ্কা রয়েছে।

- প্রবাসী শ্রমিকদের একটা বড় অংশ অদক্ষ, স্বল্প দক্ষ এবং তাদের বেশির ভাগই শ্রমিক শ্রেণির কাজের সঙ্গে সম্পৃক্ত। অটোমেশন, যন্ত্রের ওপর নির্ভরশীলতা, কাজের সৃজনশীলতা, প্রযুক্তিগত জ্ঞান, কর্মক্ষেত্রে রোবটের ব্যবহার ইত্যাদি কারণে অনেকেই বেকার হয়ে দেশে ফিরে আসতে পারেন। ফলে একদিকে রেমিট্যান্স কমবে, অন্যদিকে দেশের ওপর চাপ বাড়বে।

- প্রযুক্তি এবং মেশিন-নির্ভরতার কারণে কিছু পেশা বা কাজ শ্রমবাজার থেকে বিলুপ্ত হবে এবং নতুন নতুন পেশা তৈরি হবে। ফলে এই প্রবাসী শ্রমিকেরা যদি নিজেদের আপস্কিল এবং রিস্কিল না করেন, তাহলে নিজের অবস্থানে টিকে থাকা কঠিন হবে।

- একদিকে শ্রমবাজারে নতুন কাজ যুক্ত হবে, অন্যদিকে শ্রমবাজারে প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাবে। নিয়োগকর্তা সব সময় কম মজুরিতে বেশি আয় করতে পছন্দ করে থাকেন। তাই আমাদের শ্রমিকেরা এই প্রতিযোগিতায় টিকতে না পেরে দেশে ফিরে আসবেন।

- ফ্রিল্যান্সিং এবং অনলাইনভিত্তিক কাজ করিয়ে নেওয়ার প্রবণতা বৃদ্ধি পাবে। ফলে কোম্পানি বা প্রতিষ্ঠান শ্রমিক নিয়োগের শর্তের বেড়াজালে না গিয়ে ফ্রিল্যান্সিংয়ের সুযোগ গ্রহণ করতে পারেন। ফলে গতানুগতিক কাজে নিয়োজিত শ্রমিকদের কোনো কাজ হয়তো থাকবে না।

- অটোমেশনের প্রভাবে দক্ষ জনবল প্রয়োজন হবে, বিশেষ করে ভাষা দক্ষতাসহ অন্য অনেক দক্ষতা যা গ্রিন পরিবেশের সঙ্গে সামঞ্জস্যপূর্ণ এবং টেকসই উন্নয়নের সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত। এই বিষয়গুলোতে প্রবাসীদের যদি নজর না থাকে, তাহলে একসময় বেকারত্বের বোঝা বহন করে তাদের দেশে ফিরে আসতে হবে।

দলগত কাজ

পেশার রূপান্তর আমাদের দেশের প্রবাসী শ্রমিকদের ওপর কী কী প্রভাব ফেলতে পারে এবং কীভাবে এ থেকে উত্তরণ সম্ভব, তা নিয়ে দলগত আলোচনার মাধ্যমে সুপারিশ উপস্থাপন করো।

পেশার ক্ষেত্রে মৌলিক দক্ষতা ও গুণাবলি

আমরা কি কখনো ভেবে দেখেছি, আগামীতে যখন চাকরির অনেক ক্ষেত্র হারিয়ে যাবে, তখন আমরা কীভাবে নিজের জন্য চাকরি খুঁজে বেড়াব? অথবা নিজেকে কোন কর্মক্ষেত্রের জন্য প্রস্তুত করব? এরকম একটি পরিবেশের জন্য নির্দিষ্ট কোনো একটি দক্ষতা নয়; বরং এমন কিছু মৌলিক দক্ষতা অর্জন করতে হবে, যাতে নতুন যে ধরনের পেশাই আসুক না কেন, নিজেকে সেখানে মানিয়ে নিতে পারবে। মৌলিক দক্ষতা বলতে আমরা কী বুঝি? পেশার মৌলিক দক্ষতা হলো ব্যক্তির নিজস্ব কিছু যোগ্যতা ও অভিজ্ঞতা, যার সাহায্যে পেশার কাজগুলো সুনিপুণভাবে করা যায় এবং যা পেশাগত সাফল্যের জন্য অপরিহার্য। এবার আমরা পেশার কিছু মৌলিক দক্ষতা ও গুণাবলির সঙ্গে পরিচিত হব।

সূক্ষ্মচিন্তণ দক্ষতা: কোনো কিছু গভীরভাবে চিন্তা করাই হলো সূক্ষ্মচিন্তন। পেশাগত জীবনে 'কী, কেন, কীভাবে' ইত্যাদি প্রশ্নের জবাব চুলচেরা বিশ্লেষণের মাধ্যমে খুঁজে বের করা এবং কোনো ঘটনার খুঁটিনাটি খুব ভালোভাবে করতে পারার দক্ষতা অর্জন খুব জরুরি। কর্মক্ষেত্রে প্রতিটি বিষয় ও ঘটনা সূক্ষ্মভাবে বিশ্লেষণ করতে হয়। তা না হলে অনেক সময় বড় ধরনের ভুল হয়ে যায়।

সমস্যা সমাধান ও সিদ্ধান্ত গ্রহণের দক্ষতা: পেশার কাজে যেকোনো সময় সমস্যায় বা অপ্রত্যাশিত পরিস্থিতিতে পড়তে হতে পারে। কিংবা এমন হতে পারে, সমস্যার সমাধান করাই হলো পেশাটির মূল কাজ। সেক্ষেত্রে সমস্যার-সংশ্লিষ্ট সবকিছু বিচক্ষণতার সঙ্গে দেখতে হবে এবং নির্ভরযোগ্য উৎস থেকে তথ্য সংগ্রহ করে সূক্ষ্মভাবে বিশ্লেষণ করতে হবে। সম্ভাব্য উপায়গুলোর মধ্যে সবচেয়ে কার্যকর সমাধানটিকে বেছে নিতে হবে। এভাবে সমস্যাটির সমাধান করতে হবে।

যোগাযোগ ও সহযোগিতামূলক দক্ষতা: পেশাগত কাজে কখনো দলে আবার কখনো কমিউনিটির সঙ্গে কাজ করার প্রয়োজন হয়। এজন্য পারস্পরিক মর্যাদা বজায় রেখে কার্যকর যোগাযোগের মাধ্যমে কর্মক্ষেত্রে সুন্দর পরিবেশ তৈরির দক্ষতা অর্জন করা খুব জরুরি। যেকোনো কাজে নিজে থেকেই অন্যকে সহায়তা করার উদ্যোগ নিতে হবে। দলগতভাবে কিছু করার ক্ষেত্রে সহমর্মিতা, জেন্ডার সংবেদনশীলতা এবং সহযোগিতার মনোভাব নিয়ে কাজ করতে হবে।

সৃজনশীলতা ও উদ্ভাবনীমূলক চিন্তন দক্ষতা: নতুনভাবে বা ভিন্নভাবে কোনো কিছু চিন্তা করা, অর্থাৎ প্রথাগত কাঠামোর বাইরে ভাবতে পারার দক্ষতাই সৃজনশীল চিন্তন দক্ষতা নামে পরিচিত। আগামীর দিনগুলোতে এই ধরনের চিন্তন দক্ষতা পেশাগত অভিযোজনে ব্যাপক সহায়তা করবে। যেকোনো কিছু নতুনভাবে প্রকাশ করা, প্রদর্শন করা কিংবা নতুন আইডিয়া দেওয়া ইত্যাদি অনুশীলনের মাধ্যমে এই ধরনের দক্ষতার উন্নয়ন করা যেতে পারে।

চাপ মোকাবিলার দক্ষতা: কর্মক্ষেত্রে আবেগ ও মানসিক চাপ মোকাবিলা করতে পারা গুরুত্বপূর্ণ একটি দক্ষতা। দুশ্চিন্তা, মনঃকষ্ট, কাজের চাপ ইত্যাদি আমাদের শারীরিক কর্মক্ষমতা হ্রাস করে দেয়। এ কারণে মানসিক চাপের উৎস কী, কেন এই চাপ তা খুঁজে বের করতে হবে। 'কোনো অবস্থাই স্থায়ী নয়, খুব শীঘ্রই এই অবস্থা কেটে যাবে' এভাবে নিজেকে বোঝাতে হবে, মনকে শান্ত থাকার কথা বারবার বলতে হবে– এভাবে মনোবল বৃদ্ধির মাধ্যমে চাপ মোকাবিলা করার দক্ষতা অর্জন করা যেতে পারে।

চিত্র ৩.১০: চাপ মোকাবিলা ও আত্মবিশ্বাস অর্জন

গাণিতিক ও প্রযুক্তিগত দক্ষতা: যেকোনো দক্ষতা অর্জনের পূর্বশর্ত হলো যৌক্তিকভাবে চিন্তা করা, নতুন প্রযুক্তির সঙ্গে পরিচিত থাকা এবং নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করতে পারা। বাস্তব জীবনে নিয়মিত গাণিতিক সমস্যার সমাধান করা, হিসাব-নিকাশ রাখা, সময় ব্যবস্থাপনা এবং বিভিন্ন আর্থিক কর্মকাণ্ড পরিচালনা করার মাধ্যমে আমরা গাণিতিক দক্ষতার উন্নয়ন ঘটাতে পারি। একই সঙ্গে কর্মক্ষেত্রে সব সময় নিজ উদ্যোগে হালনাগাদ প্রযুক্তি ব্যবহারে দক্ষতা অর্জন করার প্রচেষ্টা চালাতে হবে।

আত্মসচেতনতা, আত্মবিশ্বাস ও মানসিক দৃঢ়তা: নিজের সম্পর্কে পরিপূর্ণ ধারণা থাকাই হলো আত্মসচেতনতা। নিজের জন্য কোন কাজটি ভালো হবে, কোনটি ভালো নয়, কিংবা কী করছি, কেন করছি, কী করা উচিত, কী করা উচিত নয়, কাজটিতে কোনো ক্ষতির আশঙ্কা আছে কি না, ইত্যাদি সম্পর্কে নিজের উপলব্ধি থাকাই হলো আত্মসচেতনতা। এই দিকগুলো বিবেচনায় রেখে নিজের ওপর আস্থা তৈরি করতে হবে। যত বাধাই আসুক না কেন, 'আমি পারব, আমার পক্ষেই করা সম্ভব'–এই আত্মবিশ্বাস নিয়ে কাজ করার মানসিকতা অর্জন করতে হবে। লক্ষ্যে পৌঁছানোর জন্য অবিচল প্রতিজ্ঞা অর্থাৎ মানসিক দৃঢ়তাও থাকতে হবে।

সততা, ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি ও নৈতিক মূল্যবোধ: পরিবর্তন যা কিছুই আসবে, তার সঙ্গে নিজেকে মানিয়ে নেওয়ার ইতিবাচক মানসিকতা বা দৃষ্টিভঙ্গি থাকা খুব জরুরি। প্রতিটি কাজের ক্ষেত্রে সততা ও মূল্যবোধের বিষয়টিও বিবেচনায় রাখতে হবে। পেশার প্রতি দায়বদ্ধতা, জবাবদিহিতা, নিয়মানুবর্তিতা, কাজে স্বচ্ছতা ও সক্রিয়তা এবং পেশার জন্য নির্ধারিত নিয়মকানুন মেনে চলা ইত্যাদি 'পেশাগত নৈতিকতা' নামে পরিচিত। আমরা ভবিষ্যতের যে পেশাতেই যাই না কেন, এগুলো অর্জন ও অনুসরণ ছাড়া কোনোভাবেই সফল হওয়া সম্ভব নয়।

নিজেকে আগামীর জন্য প্রস্তুত করি

আমরা এতক্ষণ যেসব দক্ষতা ও গুণাবলির সঙ্গে পরিচিত হয়েছি, সেগুলো মৌলিক দক্ষতা। কিন্তু পেশাগত সাফল্য বা ক্যারিয়ার গঠনের জন্য এগুলোর পাশাপাশি পেশা-সংশ্লিষ্ট কিছু যোগ্যতার উন্নয়ন জরুরি; যেমন:

শিক্ষাগত যোগ্যতা

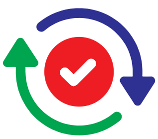
পেশাগত দক্ষতার ক্ষেত্রে প্রথমেই যা আসে, তা হলো চাহিদামাফিক সঠিক শিক্ষাগত যোগ্যতা অর্জন করা। পেশার ধরন অনুযায়ী শিক্ষাগত যোগ্যতার (এসএসসি, এইচএসসি, বিএ (সম্মান), এমএ ইত্যাদি ডিগ্রীর পাশাপাশি পেশা-সংশ্লিষ্ট নিবন্ধনপ্রাপ্ত কোর্স, পেশাগত কোর্স, ডিপ্লোমা কোর্স, বিশ্ববিদ্যালয়ের অন্য কোনো কোর্স ইত্যাদি অর্জন করতে হবে।

অভিজ্ঞতা এবং অনুশীলন

পেশার দক্ষতা অর্জনের জন্য অভিজ্ঞতা এবং অনুশীলন খুবই গুরুত্বপূর্ণ। পেশার ক্ষেত্রে অভিজ্ঞতা অর্জন করার জন্য আমাদের উক্ত পেশা-সংশ্লিষ্ট কাজ করতে হবে। এর ফলে আমাদের মধ্যে সমস্যা সমাধান করার দক্ষতা, সময়ের সদ্ব্যবহার, সহযোগিতা, পরিকল্পনা এবং আর্থিক সাশ্রয় করে কাজ করা ইত্যাদি দক্ষতা অর্জিত হবে।

প্রশিক্ষণ

পেশার মৌলিক দক্ষতা অর্জনের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ হলো প্রশিক্ষণ। এটি পেশায় যোগদানের আগেও নেওয়া যায় এবং পেশায় যোগদান করেও নেওয়া যায়। পেশাগত কোর্স, সেমিনার, ওয়ার্কশপ, অনলাইন কোর্স ও বিভিন্ন অনলাইন সামগ্রী পাঠ ও অনুশীলন করেও প্রশিক্ষণের অভিজ্ঞতা নেওয়া যেতে পারে।



হালনাগাদ (আপ টু ডেট) থাকা

সব সময় আপ টু ডেট থাকতে হবে, অর্থাৎ আমাদের পছন্দের পেশায় সর্বশেষ কী পরিবর্তন এসেছে, নতুন কী যুক্ত হচ্ছে, তা সব সময় জানা থাকতে হবে।

পেশাগত সংস্থার সদস্য

আমরা যে পেশায় নিজেকে দেখতে চাই, সে পেশা সংশ্লিষ্ট যেকোনো একটা পেশাগত সংস্থার সদস্য হতে পারি, এতে আমাদের দক্ষতা যেমন বাড়বে, অন্যদিকে চাকরি বা প্রশিক্ষণের ক্ষেত্রেও সুযোগ বাড়বে।

স্বশিখন বা সেলফ লার্নিং

পেশার মৌলিক দক্ষতা অর্জনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ উপায় হলো সেলফ লার্নিং। আমরা অনলাইন সামগ্রী, প্রশ্নোত্তর ওয়েবসাইট, টিউটোরিয়াল, উইকি, ব্লগ বা পেশা-সংশ্লিষ্ট বিষয়ে তথ্য সংগ্রহ করে নিজে নিজে শিখতে পারি। এই মুহূর্তে আমরা কেউ সুনির্দিষ্টভাবে জানি না আগামীতে নিজেকে যে পেশায় দেখতে চাই। তার দক্ষতার ধরন কেমন হবে। তাই স্ব-শিখন অভ্যাস গড়ে তোলা খুব জরুরি।

চিত্র ৩.১১: হালনাগাদ তথ্য ও স্বশিখনের মাধ্যমে নিজেকে সমৃদ্ধ করি

ক্যারিয়ার গঠনের লক্ষ্য অর্জনের জন্য আমাদের যে কৌশলগুলো মনে রাখা প্রয়োজন

বিশ্বের নানা প্রান্ত থেকে মানুষ নানা উপায়ে, নানা কৌশলে দক্ষতা অর্জন করে নিজের শ্রেষ্ঠত্ব বাজায় রাখে। আমরাও যদি পরিবর্তিত বিশ্বে নিজেকে টিকিয়ে রাখতে চাই, তাহলে জ্ঞান, দক্ষতা, দৃষ্টিভঙ্গি ও মূল্যবোধে পরিবর্তন আনতে হবে। দক্ষতা অর্জনের মাধ্যমে নিজেকে যেকোনো পরিস্থিতির জন্য তৈরি রাখতে হবে। যেকোনো বিষয়ে দক্ষতা অর্জন সহজ বিষয় নয় যদি সদিচ্ছা, পরিকল্পনা এবং আকাঙ্ক্ষা না থাকে। দক্ষতা অর্জনের ক্ষেত্রে কয়েকটি অনেকেই অনুসরণ করে থাকে। কৌশলগুলো সম্পর্কে জেনে নিই।

১. নিজের আগ্রহ বা কৌতূহল

যে বিষয় আমাকে আগ্রহী বা কৌতূহলী করে, সেটিই মনোযোগ দিয়ে শেখা বুদ্ধিমানের কাজ। গবেষণায় দেখা গেছে, যে কাজগুলো আমাদের ভালো লাগে, আনন্দ দেয়, সে কাজ বা দক্ষতা আমরা দ্রুত শিখতে পারি। তাই দক্ষতা অর্জনের শুরুতেই আমাদের নিজের আগ্রহের বিষয়টি নির্বাচন করে নিতে হবে।

২. অনেক বিষয় নয়, একটি দক্ষতা নিয়ে কাজ করা

পেশাগত দক্ষতা অর্জন যেহেতু পরিশ্রম এবং সময়সাপেক্ষ ব্যাপার, তাই অনেকগুলো দক্ষতা যদি একসঙ্গে অর্জনের চেষ্টা করি, তাহলে কাঙ্ক্ষিত ফলাফল পেতে দীর্ঘ সময় লেগে যেতে পারে। ফলে এ থেকে আমাদের হতাশা তৈরি হতে পারে। তাই আগ্রহের দিকে লক্ষ্য রেখে যে দক্ষতাটি সবচেয়ে বেশি ভালো লাগে, তা নিয়ে এগিয়ে যেতে হবে।

৩. সময় অনুযায়ী দক্ষতা অর্জনের প্রক্রিয়াকে ভাগ করে নেওয়া

পড়াশোনা, ক্যারিয়ার প্ল্যানিং, দক্ষতা অর্জন আরও কত কী আমাদের দৈনন্দিন কর্মপরিকল্পনায় থাকে। তাই সময়ের একটি পরিকল্পনা এবং একটি নির্দিষ্ট সময়ে কতটুকু অর্জন করতে চাই, তার লক্ষ্য বা টার্গেট থাকা জরুরি। তাহলে একটি নির্দিষ্ট সময়ে কী শিখলাম, কতটুকু শিখলাম তা পরিমাপ করা সম্ভব হবে। নিজের অবস্থান বুঝে নিয়ে পরবর্তী ধাপের জন্য নিজেকে প্রস্তুত করা সহজ হবে।

পুরো দক্ষতা অর্জনের প্রক্রিয়াটিকে ছোটো ছোটো অংশে ভাগ করে নিতে হবে। তারপর অগ্রাধিকার অনুযায়ী একটি দক্ষতা অর্জনের দিকে মনোযোগ দিতে হবে। অনেক সময় আমরা দ্বিধায় পড়ে যাই কোনটা আগে করব বা কোনটা পরে করব, সেদিক থেকে একটি নির্দিষ্ট সময়ে দক্ষতা কতটুকু অর্জন করব সেদিকে নজর দিতে হবে। এজন্য পুরো দক্ষতা অর্জন প্রক্রিয়াটিকে ভাগ করে নেওয়া যায়। কোন সময়সীমার মধ্যে দক্ষতার কোন স্তরে পৌঁছানো সম্ভব হবে, তার জন্য একেকটি মাইলফলক বা মাইলস্টোন নির্দিষ্ট করে নেওয়া যায়।

৪. ডিভাইস বা অন্যান্য সামগ্রী হাতের কাছে রাখা

দক্ষতা অর্জনের জন্য অনেক সময় ডিভাইস বা অন্যান্য উপকরণ প্রয়োজন হতে পারে। সে উপকরণগুলো আগে থেকেই হাতের কাছে রেখে দক্ষতা অর্জনের জন্য নিজেকে তৈরি করতে হয়। আমরা অনেক সময় ভাষা শিখতে চাই, তাই ভাষা শেখার প্রয়োজনীয় উপকরণ যেমন: বই, অ্যাপ, সহায়তাকারী ইত্যাদি আগে থেকে সংগ্রহ করে নিলে দক্ষতা অর্জন কার্যকর হয়।

চিত্র ৩.১২: দক্ষতা অর্জনের জন্য সকল সামগ্রী হাতের নাগালে রাখা

৫. অনুশীলনের অদৃশ্য দেয়াল দূরে রাখা

অনুশীলনের মাধ্যমে আমরা দক্ষতা অর্জন করে থাকি। কিন্তু অনেক সময় অনুশীলনের ক্ষেত্রে আমাদের মাঝে অদৃশ্য দেয়াল বা বাধা তৈরি হয়। তাই প্রযুক্তি, স্মার্টফোন, টেলিভিশন, ইন্টারনেট, পারিবারিক ও মানসিক চাপ অথবা অন্য কোনো কিছু বাধা হয়ে যেন না দাঁড়ায়, সেদিকে লক্ষ রাখতে হবে। নিজেই নিজের পরিবেশকে সাজিয়ে নিতে হবে, তাতে নিয়মিত অনুশীলন অনেক সহজ হবে।

৬. একটু সময় বরাদ্দ রাখা

পারিবারিক কাজে অংশগ্রহণ এবং প্রতিষ্ঠানে নির্ধারিত একাডেমিক দায়িত্ব পালন করতে গিয়ে আমাদের ব্যস্ত সময় পার করতে হয়। তাই একটি নির্দিষ্ট সময় বরাদ্দ করে অনুশীলনের অভ্যাস করতে হবে। সময়টাকে ভাগ করে নেওয়া জরুরি। কারণ, অনেক কাজেই আমাদের সময় ব্যয় হচ্ছে, যা তেমন প্রয়োজনীয় নয়। তাই সময়টিকে অর্থপূর্ণভাবে কাজে লাগাতে হবে নতুন দক্ষতা অর্জনের জন্য।

৭. অল্প করে শুরু করা

কোনো কোনো ক্ষেত্রে কাজের শুরুর দিকে আমরা অসুবিধার সম্মুখীন হই এবং হতাশ হয়ে যাই। তখন ধৈর্য ধারণ করে শুরুটা করতে হবে, সহনশীল দৃষ্টিভঙ্গি নিয়ে কাজের প্রতি আরও মনোযোগী হতে হবে। এভাবে একটা নির্দিষ্ট সময় পর দেখা যাবে অনেক অগ্রগতি হয়েছে। অল্প অল্প করে করা, বিরতি নেওয়া এবং চার-পাঁচ ধাপে অনুশীলন করলে ভালো ফল পাওয়া যায়।

৮. নিজেই নিজেকে মেপে দেখি

যেকোনো কাজের গতি, ফলাফল কিংবা এর প্রভাব আমাদের কাজের ক্ষেত্রে অনুপ্রেরণা দেয়। ভালো প্রতিফলন দেখতে পেলে আমরা সেই কাজটি আবার করতে চাই। যেমন: নতুন কোনো ভাষা শেখার সময় নিজের পড়ার, শোনার বা বলার অগ্রগতি রেকর্ড করে শুনলে বোঝা যায়, দক্ষতা অর্জন কোন পর্যায়ে আছে। এভাবেই নিজেকে পরিমাপের মাধ্যমে দক্ষতা অর্জনের পথে এগিয়ে যেতে হয়।

দক্ষতা অনুশীলনের সময় আমরা শুরুর দিকে নিখুঁত করার চেষ্টা করে থাকি। ফলে কোনো কারণে নিখুঁত না হলে আসতে পারে হতাশা। তাই এ ধরনের পরিস্থিতি এড়ানোর জন্য মনোযোগ দিতে হবে অনুশীলনের পরিমাণ এবং গতির ওপর। পরিমাপ করে দেখতে হবে কতটুকু অর্জন করতে পেরেছি এবং গতি কেমন ছিল। ভালো কিংবা মোটামুটি ভালো অথবা ৮০ থেকে ৯০ শতাংশ পারলে ধরে নিতে হবে আমাদের গতি বাড়াতে হবে।

ক্যারিয়ার প্ল্যান করি নিজেকে এগিয়ে রাখি

নিশ্চয়ই আমরা এখন ক্যারিয়ার প্ল্যান করার জন্য তৈরি। চলো তার আগে একটু বুঝে নিই ক্যারিয়ার প্ল্যান কী এবং কীভাবে ক্যারিয়ার প্ল্যান করতে হয়। ক্যারিয়ার প্ল্যান হলো, একটি প্রক্রিয়া যা আমার নিজের লক্ষ্য, স্বপ্ন, সামর্থ্য, দক্ষতা, আগ্রহ ও দৃষটিভঙ্গি ও মূল্যবোধের আলোকে একটি নির্দিষ্ট পথ বা লক্ষ্য নির্ণয় করতে সাহায্য করে। এটি একটি সামগ্রিক পরিকল্পনা, যেখানে অনেকগুলো মাইলস্টোন নির্ধারণ করা থাকে এবং তা নিজের লক্ষ্যে পৌঁছাতে ধাপে ধাপে সহায়তা করে।

ক্যারিয়ারে সফল হতে হলে পছন্দের পেশার দক্ষতা, প্রযুক্তিগত সামর্থ্য এবং কঠোর পরিশ্রমের প্রয়োজন হয়। পৃথিবীর নানা প্রান্ত থেকে গবেষকরা দেখিয়েছেন সফট স্কিলস মানুষকে আত্মবিশ্বাসী করে তোলে, ক্যারিয়ার পরিকল্পনা করতে সাহায্য করে।

চিত্র ৩.১৩: ক্যারিয়ারে সাফল্যের ভিত্তি

আমরা সবাই স্বপ্ন দেখতে বা পরিকল্পনা করতে পছন্দ করি, সুতরাং এই স্বপ্ন বা পছন্দ নিয়ে নিজের ক্যারিয়ারের একটি পরিকল্পনা তৈরি করব। এটি একটি সুস্পষ্ট পরিকল্পনা হতে হবে যেখানে লক্ষ্য, সময়সূচি এবং লক্ষ্যে পৌঁছানোর ধাপগুলো অন্তর্ভুক্ত থাকবে। এই বিষয়গুলো পর্যালোচনা এবং অনুসরণ করে ক্যারিয়ার প্ল্যানিং করব। মনে রাখব, এটি একটি পরীক্ষিত প্রক্রিয়া। তাই পরিকল্পনা যদি সঠিকভাবে করা যায়, তাহলে লক্ষ্যে পৌঁছানো সহজ। যদি প্রয়োজন মনে করো, তাহলে একজন ক্যারিয়ার কাউন্সেলর অথবা তোমার শিক্ষকের সঙ্গে পরামর্শ করে নিতে পারো।

ক্যারিয়ারের ঝুঁকি বিশ্লেষণ ও মোকাবিলা করার উপায়

কেস ১: জহির সাহেব কয়েকজন সহকর্মীর পরামর্শে জমানো টাকায় একটা ফ্লাট বুকিং দিলেন। বছর দুয়েকের মধ্যেই তাদের ফ্লাটের কাজ সম্পন্ন হয় এবং জহির সাহেব পরিবার নিয়ে ফ্লাটে উঠেন। কিন্তু কিছুদিন পর তারা নোটিশ পেলেন সিটির নকশা অনুযায়ী তাদের দালানটি নির্মাণ করা হয়নি। দালানের অধিকাংশ অংশ সিটি কর্পোরেশনের আওতাধীন জমিতে নির্মিত হয়েছে, ফলে এটি শীঘ্রই ভেঙ্গে দেওয়া হবে। নোটিশটি পেয়ে জহির সাহেবের বাড়ির সব ফ্লাটের মালিকরাই বড় ধরনের ঝুঁকির মুখে পড়লেন।

কেস ২: অপর্ণা ঘোষের চাকরি ২৫ বছর পূর্ণ হলে অবসরে চলে আসেন। ফলে একসাথে পাওয়া পেনশনের টাকাগুলো তিনি বিনিয়োগ করার ক্ষেত্র খুঁজতে শুরু করেন। আত্মীয়স্বজনের পরামর্শে তিনি অধিকাংশ অর্থ শেয়ার বাজারে বিনিয়োগ করেন। কিন্তু ছয়মাসের মধ্যেই শেয়ার বাজারে শুরু হয় দরপতন; তার মূলধন প্রায় তিনভাগই হারিয়ে যায়। এই অবস্থায় অপর্ণা দিশেহারা হয়ে পড়লেন।

কেস ৩: উষা চাকমা রাংগামাটি থেকে কাপড় এনে চমৎকার নকশায় পোশাক তৈরি করেন। চট্টগ্রাম শহরে তার তৈরি পোশাকের ব্যাপক চাহিদা । তাই একটি সুনামধন্য শপিং কমপ্লেক্সে একটি শোরুম চালু করেন। কিন্তু কিছুদিনের মধ্যেই তিনি টের পান, এখানে বৈদ্যুতিক সংযোগে ত্রুটি রয়েছে। পাশাপাশি অগ্নি নির্বাপণ ও নিরাপত্তা ব্যবস্থাও যথাযথ নেই, ফলে সবসময় তিনি দোকানের কর্মীদের নিয়ে এক ধরনের নিরাপত্তাহীনতায় ভোগেন।

দলগত কাজ

দলগতভাবে কেসগুলো পর্যালোচনা করো এবং ছক ৩.১ পূরণ করো।

ছক ৩.১: ঝুঁকি মোকাবিলা

	ঝুঁকির ক্ষেত্র	ঝুঁকি মোকাবিলায় কী কী পদক্ষেপ নেওয়া যেতে পারে
কেস-১		
কেস-২		
কেস-৩		

শিক্ষাবর্ষ ২০২৪

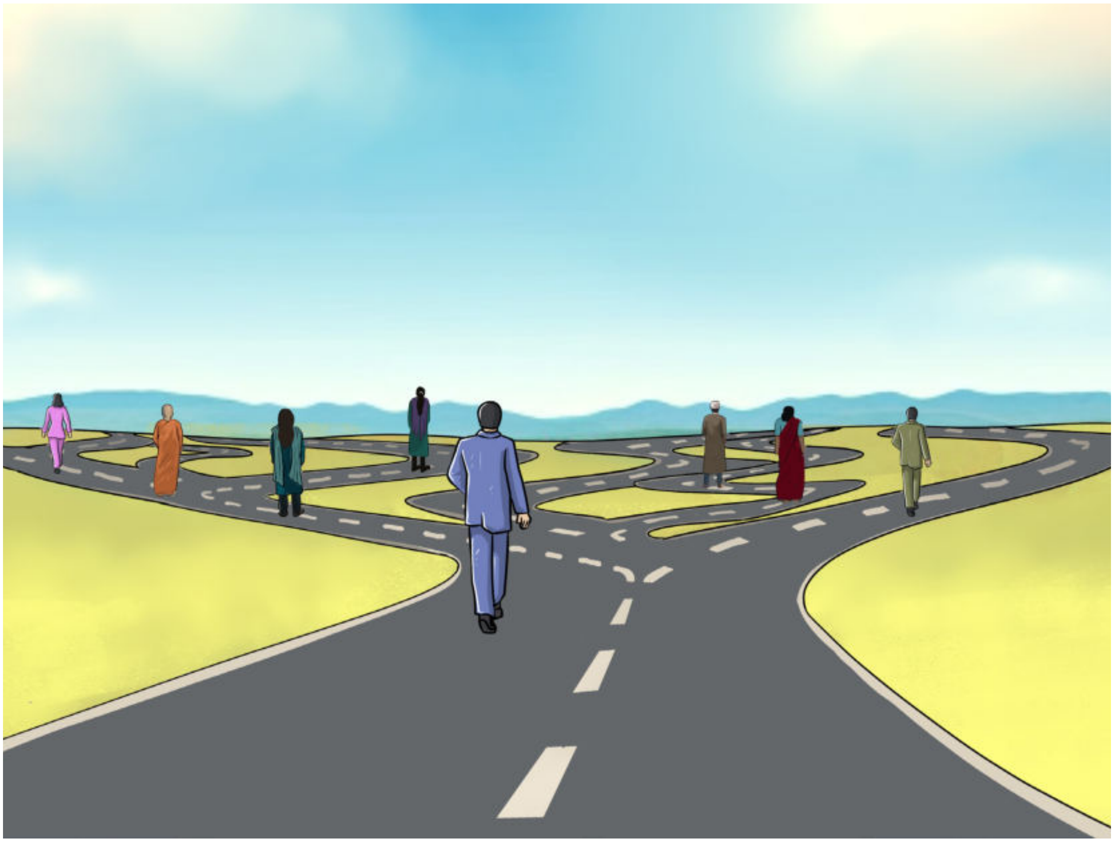
জেমস ক্যামেরন ছোটবেলা থেকেই বৈজ্ঞানিক কল্পকাহিনী পছন্দ করতেন এবং পড়তেন। বাড়িতে এবং স্কুলে আসা-যাওয়ার সময় সাইন্স ফিকশনের পাতায় থাকতো তার মনোযোগ। সমুদ্রের তলদেশ ঘুরে বেড়ানো ছিল তার শখ। এই শখ তাকে টেনে নিয়ে যায় উত্তর আটলান্টিকের আড়াই মাইল গভীরে, সত্যিকারের টাইটানিকের সামনে। সেই অভিজ্ঞতা দিয়ে অনেক ধরনের ঝুঁকি নিয়ে তিনি তৈরি করেন টাইটানিক সিনেমা, যা একটি ব্যাপক সাফল্যের মুখ দেখে একসময়। তাই তিনি প্রায়ই তরুণদের উদ্দেশ্যে বলেন, 'নিজের সামর্থ্যের ওপর আস্থা রাখো। ঝুঁকি নিতে দ্বিধা করো না।

শিল্পকলা আর অভিযানের ক্ষেত্রে ব্যর্থতাকে আলিঙ্গন করতে শেখাটা জরুরি। কারণ, এখানে বিশ্বাস করে অনেক বড় বড় ঝুঁকি নিতে হয়। ঝুঁকি না নিয়ে নতুন কিছু তৈরি করা যায় না। তাই ব্যর্থতাকে ভয় পাওয়ার কিছু নেই, কিন্তু ঝুঁকি নিতে ইতস্তত করলে চলবে না। ব্যর্থ হলে হতে পারো, কিন্তু কখনো কোনো কাজকে ভয় পেয়ো না'। জেমস ক্যামেরনের মতো পৃথিবীর প্রায় সব সফল ব্যক্তিদের জীবনে ক্যারিয়ার গঠনের গল্পটা ঠিক একইরকম। তাই ক্যারিয়ার গড়ে তোলার ক্ষেত্রে ইচ্ছাশক্তির একটা বড় ভূমিকা থাকে। আমাদের সফল ক্যারিয়ারের স্বপ্নকে বাস্তব করে তোলার জন্য প্রয়োজন প্রচন্ড আগ্রহ। 'আমি পারব'- এইরকম প্রবল প্রতিজ্ঞা ক্যারিয়ার তৈরির পথকে বাধামুক্ত করতে সহায়তা করে। তাই আমরা সবাই আত্মবিশ্বাস নিয়ে শুরু করব স্বপ্নের ক্যারিয়ারের যাত্রা।

আমরা অষ্টম শ্রেণির স্বাস্থ্যসুরক্ষা বিষয়ে বিভিন্ন কাজের মাধ্যমে চাপ মোকাবিলা, কার্যকর যোগাযোগের কৌশল, আত্মবিশ্বাস তৈরির কৌশল এবং সিদ্ধান্ত নেওয়ার কৌশল সম্পর্কে অভিজ্ঞতা অর্জন করেছি। (প্রয়োজনে www.nctb.gov.bd ওয়েবসাইটের পাঠ্যপুস্তকগুলো থেকে দেখে নেওয়া যেতে পারে) উক্ত কৌশলগুলো কাজে লাগিয়ে ক্যারিয়ার উন্নয়নের জন্য আমরা নিজেকে প্রস্তুত করতে পারি। এছাড়া বিভিন্ন ধর্মীয় আচার-আচরণের চর্চা, স্ট্রেস রিলিফ মিউজিক, ইয়োগা, মেডিটেশন, স্ট্রেস রিলিজ এক্সারসাইজ ইত্যাদির মাধমেও নিজেকে মানসিকভাবে আগামীর কর্মজীবনের জন্য প্রস্তুত করা যেতে পারে।

আমার ক্যারিয়ার

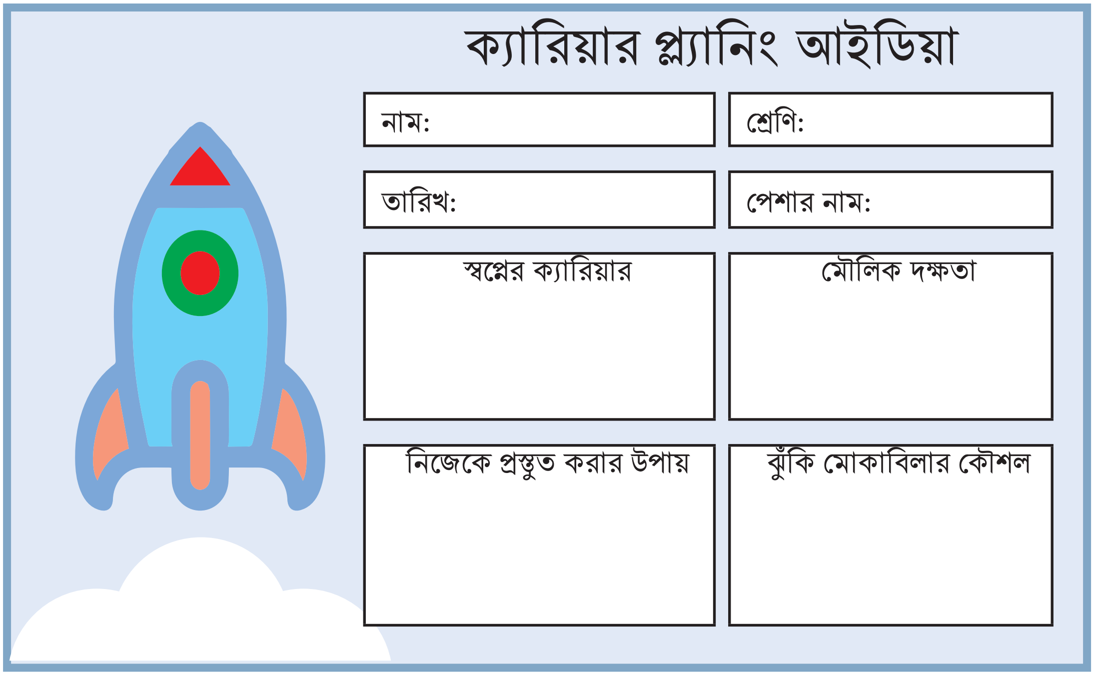
আমরা অনেক ধরনের পেশার পরিচয় পেয়েছি। এবার নিজের জন্য পেশা নির্বাচনের পালা। আগামীর জন্য যা কিছুই আমরা প্রত্যাশা করি না কেন, সেখানে পৌঁছানোর পথটা কিন্তু অন্য কেউ তৈরি করে দিবে না। নিজের পথ নিজেকেই সাজিয়ে নিতে হবে। পৃথিবী, পরিবেশ, পরিস্থিতি এবং পরিবার এসব কিছুকে বিবেচনায় রেখে আমাদের ক্যারিয়ার গড়ে তোলার পথে পাড়ি জমাতে হবে। আমরা জানি, আগামীর পেশাগুলোতে শুধু প্রযুক্তিগত দক্ষতায় সমৃদ্ধ কৃত্রিম সমাজ নয়, সহমর্মী ও মানবিক সমাজ গড়ার অঙ্গীকারও থাকতে হবে সবার। সেইসাথে আমাদের সবার গন্তব্য হওয়া চাই- একটা সবুজ স্বপ্নময় পৃথিবীর পথে। সেজন্যে আমাদের চিন্তাকে করতে হবে উন্মুক্ত; ভাবতে হবে ভিন্নভাবে, ভিন্ন মাত্রায়, সৃজনশীল উপায়ে! নতুন পরিস্থিতির সাথে নিজেকে খাপ খাইয়ে নেওয়ার চেষ্টা করতে হবে, সর্বক্ষন নিজেকে হালনাগাদ রাখতে হবে। তাহলেই আমরা নিজেদের যথাযথভাবে প্রস্তুত করতে পারব। এসো, আমরা সবাই আগামীর জন্য সুন্দর ও ঝুঁকিমুক্ত যাত্রা নিশ্চিত করতে চমৎকার পরিকল্পনা করি। নিষ্ঠা, সততা ও শ্রম দিয়ে তা বাস্তবায়নে প্রতিজ্ঞাবদ্ধ হই এবং বেছে নিই নিজের পথ।



চিত্র ৩.১৪: ক্যারিয়ারের পথ খুঁজে নিই

প্রজেক্ট ওয়ার্ক

ক্যারিয়ার প্ল্যানিং আইডিয়া টেমপ্লেটটি পূরণের মাধ্যমে নিজেকে নির্ধারিত পেশার জন্য প্রস্তুত করো। শ্রেণির সকলে মিলে 'ক্যারিয়ার মেলা' নামে একটি সেমিনারের আয়োজন করো। উক্ত সেমিনারে নিজেদের ক্যারিয়ার প্ল্যান উপস্থাপন করো।



চিত্র ৩.১৫: ক্যারিয়ার প্ল্যানিং টেমপ্লেট

আমরা সবাই স্বপ্ন ছুঁয়ে দেখতে চাই। আমাদের স্বপ্নগুলো সত্যি করার পথটাও সব সময় সুন্দর ও মসৃণ দেখতে চাই। কিন্তু বাস্তবে তা নাও হতে পারে। তাই বলে হতাশ হওয়ার কিছু নেই। নিজের পছন্দ অনুযায়ী চমৎকার পরিকল্পনার মাধ্যমে নিজেকে প্রস্তুত করতে হবে সুন্দর আগামীর জন্য। যতই ঝড় কিংবা ঝুঁকি আসুক, নিজেকে অবিচল রেখে বুদ্ধিমত্তা দিয়ে সব মোকাবিলা করব আমরা। নিজের পছন্দের ক্যারিয়ারে সফল যাত্রার পাশাপাশি সবাই মিলে একটা সুন্দর আগামী গড়ে তুলব। যে আগামীতে থাকবে উদার, মুক্ত ও সবুজ পৃথিবীর হাতছানি! কিশোর কবি সুকান্তের মতো তাই বলি-

স্বপ্নের বীজ বপন করেছি সদ্য,
বিদ্যুৎবেগে ফসল সংঘবদ্ধ!
হে সাথী, ফসলে শুনেছ প্রাণের গান?
দুরন্ত হাওয়া ছড়ায় ঐকতান।

স্বমূল্যায়ন

আগামীতে আমাদের জন্য কৃষি, সেবা ও শিল্পখাতে অপেক্ষমাণ ১৫টি পেশার নাম লেখো।

কৃষি খাত	সেবা খাত	শিল্প খাত

এই অধ্যায়ে নতুন যা শিখেছি... ... ...

শিক্ষকের মন্তব্য

শেখ হাসিনার নেতৃত্বে খাদ্যে স্বয়ংসম্পূর্ণ বাংলাদেশ

মাননীয় প্রধানমন্ত্রী শেখ হাসিনার যোগ্য নেতৃত্বে বাংলাদেশ আজ খাদ্যে স্বয়ংসম্পূর্ণ। বিভিন্ন খাদ্য উৎপাদনে বিশ্বে বাংলাদেশের অবস্থান আজ ঈর্ষণীয়। যেমন- বিশ্বে বাংলাদেশের অবস্থান ধান উৎপাদনে- ৩য়, প্রাকৃতিক উৎস হতে মৎস্য উৎপাদনে -৩য়, সবজি উৎপাদনে-৩য়, আলু উৎপাদনে- ৭ম, চা উৎপাদনে- ৯ম এবং পাট উৎপাদনে- ২য়। বর্তমান বিশ্বে খাদ্য উৎপাদনে বাংলাদেশ অভূতপূর্ব সাফল্য অর্জন করেছে।

২০২৪ শিক্ষাবর্ষ
নবম শ্রেণি
জীবন ও জীবিকা

সমৃদ্ধ বাংলাদেশ গড়ে তোলার জন্য যোগ্যতা অর্জন করো

– মাননীয় প্রধানমন্ত্রী শেখ হাসিনা

তথ্য, সেবা ও সামাজিক সমস্যা প্রতিকারের জন্য **'৩৩৩'** কলসেন্টারে ফোন করুন

নারী ও শিশু নির্যাতনের ঘটনা ঘটলে প্রতিকার ও প্রতিরোধের জন্য ন্যাশনাল হেল্পলাইন সেন্টার
১০৯ নম্বর-এ (টোল ফ্রি, ২৪ ঘণ্টা সার্ভিস) ফোন করুন

শিক্ষা নিয়ে গড়ব দেশ শেখ হাসিনার বাংলাদেশ

শিক্ষা মন্ত্রণালয়

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার কর্তৃক বিনামূল্যে বিতরণের জন্য