

এইসএসসি পরীক্ষা ২০১৬ এর মডেল প্রশ্ন (সকল বোর্ডের জন্য)
বিষয় : উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ২য় পত্র (সৃজনশীল)

বিষয় কোড : ২৮৭

পূর্ণমান: ৬০

সময়: ২ ঘণ্টা ১০ মিনিট

দ্রষ্টব্য : দক্ষিণ পাঠ্যপুস্তক সংখ্যা প্রমিত পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট ছয়টি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১. ▶ 'X' নামক প্রতিষ্ঠানের 'ক' জাতীয় পণ্য সম্পর্কিত তথ্য নিম্নরূপ:

একক প্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ২০০ টাকা।

মোট স্থায়ী ব্যয় ৬,০০,০০০ টাকা

প্রত্যাশিত বিক্রয়ের পরিমাণ ৫০,০০০ একক।

প্রত্যাশিত মুনাফা একক প্রতি ২০%

'X' নামক প্রতিষ্ঠানটি বছর শেষে প্রত্যাশিত মুনাফা অর্জন করে।

অন্যদিকে 'Y' নামক অন্য একটি কোম্পানি 'ক' জাতীয় পণ্য বাজারে আনে এবং

'X' কোম্পানির তুলনায় একক প্রতি ৪ টাকা কমে মূল্য নির্ধারণ করে। স্বল্পকালীন

বিক্রয় বৃদ্ধি পেলেও বছর শেষে প্রতিষ্ঠানটি ব্যাপক ক্ষতির সম্মুখীন হয়। অতি

সম্প্রতি 'Z' নামক অন্য একটি প্রতিষ্ঠান একই ধরনের পণ্য বাজারে আনার

সিন্দান্ত গ্রহণ করে এবং পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করতে বাজার বিশ্লেষণ করছেন।

ক. বিশিষ্ট পণ্য কী? ১

খ. এয়ার কন্ডিশন কোন ধরনের ভোগ্য পণ্য? ব্যাখ্যা করো। ২

গ. 'X' নামক প্রতিষ্ঠানে 'ক' পণ্যের একক প্রতি বাজার মূল্য কত? ৩

ঘ. উদ্দীপকের আলোকে 'Z' কোম্পানির জন্য কোন মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিটি
অধিক উত্তম? ধরন উল্লেখপর্বক যুক্তি দেখাও। ৪

২. ▶

কোম্পানি	পণ্য	ধরন	দাম (টাকা)	বিক্রয় (টাকা)
রোজ লি.	সাবান	১৫০ গ্রাম	৪৫	২ কোটি
লোটারস	সাবান	৫০,১০০,১২৫ গ্রাম	১৫, ২৫, ৪০	৫ কোটি

সমমানের কোম্পানি দুটি একই সময়ে বাজারে আসে এবং সাবান বিক্রয়ে একই

বিক্রয় কৌশল ব্যবহার করে। ২০১০ সালে রোজ লি. ও লোটারস শিশুদের জন্য

এক ধরনের ন্যুডলস বাজারে আনে। রোজ লি. রেডিও, টেলিভিশন এবং

সংবাদপত্রে বিজ্ঞাপন দেয় কিন্তু লোটারস শুধুমাত্র টেলিভিশনে বিজ্ঞাপন দেয়।

বছর শেষে দুটি প্রতিষ্ঠানেরই বিক্রয়ের পরিমাণ দাঁড়ায় ১ কোটি টাকা।

ক. বাজারজাতকরণ কী? ১

খ. 'প্রযুক্তি ব্যতীত অন-লাইন মার্কেটিং সম্ভব নয়'— ব্যাখ্যা করো। ২

গ. কোন বিপণন কার্যের যথাযথ অনুসরণ লোটারস কোম্পানিকে অধিক সাবান
বিক্রয়ে সাহায্য করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. ন্যুডলস বিক্রয়ের ক্ষেত্রে রোজ এর তুলনায় লোটারস এর বিপণন প্রসার
কৌশলটি উত্তম বিশ্লেষণ করো। ৪

৩. ▶ সেল মাট প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন কোম্পানির মোবাইল ফোন সেট নিজস্ব শো-

রুমে বিক্রি করে। প্রতিষ্ঠানটি পুরুষের জন্য 3G সুবিধা সম্বলিত Lumia XI.

সেট, নারীদের জন্য Galaxy Soft টাচ স্ক্রিন সেট, নিম্ন আয়ের নারী-পুরুষদের

জন্য Economy 205 ফোন সেট বিক্রি করে।

অন্যদিকে মোবাইল জোন নামক প্রতিষ্ঠানটি সমাজের উচ্চ আয়ের ক্রেতাদের জন্য Smart Tex ব্র্যান্ডের 3G সুবিধা সম্বলিত মোবাইল সেট আমদানি করে বসুন্ধরা সিটিতে নিজস্ব দোকানে বিক্রি করে। বছর শেষে সেল মার্ট ও মোবাইল জোন যথাক্রমে ২ কোটি ও ১ কোটি টাকা বিক্রি করতে সমর্থ হয়।

- ক. শিল্প বাজার কী? ১
খ. ভোক্তা বাজারে ক্রেতার সংখ্যা বেশি থাকে কেন? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. সেল মার্ট কীসের ভিত্তিতে বাজার বিভক্তিকরণ করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. প্রতিষ্ঠান দুটির বিক্রির ক্ষেত্রে ভিন্নতার জন্য বণ্টনপ্রণালি নয় বরং পণ্য বৈচিত্র্যই মূল নিয়ামক-বিশ্লেষণ করো। ৪

৪. ► জনাব সিরাজুল ইসলাম একটি উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের মালিক। তিনি বিপণনের ব্যক্তিক ও সামষ্টিক পরিবেশকে গুরুত্বের সাথে বিবেচনায় রেখে পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাত করেন। বিশেষকরে তিনি যখন দেশের বাইরে পণ্য রপ্তানি করেন তখন সবার আগে সে দেশের সাংস্কৃতিক পরিবেশ নিয়ে বিচার বিশ্লেষণ করেন।

- ক. অর্থনৈতিক পরিবেশ কী? ১
খ. প্রযুক্তিগত পরিবেশ বলতে কী বোঝ? ২
গ. বিপণনের ব্যক্তিক ও সামষ্টিক পরিবেশের বৈসাদৃশ্যগুলো দেখাও। ৩
ঘ. উদ্ভীপকের সিরাজুল ইসলাম বিদেশে পণ্য রপ্তানির ক্ষেত্রে সংশ্লিষ্ট দেশের সাংস্কৃতিক পরিবেশের বিচার-বিশ্লেষণ করেন কেন? বিশ্লেষণ করো। ৪

৫. ► হাবিবুল্লাহ সদর ঘাট বাজারে মৌসুমী পণ্যের পাইকারি ব্যবসায় করেন। তিনি আম, কাঁঠাল, লিচু, তরমুজ, আলু, টমেটো ইত্যাদি উৎপাদনকারীর নিকট থেকে এক সাথে বেশি পরিমাণে কিনে এনে বাজারে বিক্রয় করেন। এসব পণ্য তিনি কিনে আনার সাথে সাথেই বিক্রয় করেন না। তিনি আমের ক্ষেত্রে যেমন টক, মিষ্টতা, নষ্ট, পরিপক্বতা ইত্যাদি পূর্ব নির্ধারিত মান বিবেচনায় ভাগ করেন তেমনি ছোট, মাঝারি, বড় ইত্যাদি আকারের ভিত্তিতেও ভাগ করেন। এভাবে প্রতিটি পণ্যকেই তিনি আলাদা আলাদা মান এবং আকারের ভিত্তিতে ভাগ করেন। এতে তার বিক্রয় অত্যন্ত সূক্ষ্ম হয়।

- ক. বিকল্প কী? ১
খ. মোড়কীকরণ বলতে কী বোঝ? ২
গ. উদ্ভীপকের হাবিবুল্লাহ পণ্যের মান বিবেচনায় ভাগ করে বিপণনের কোন কাজটি সম্পন্ন করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. পণ্যের মান এবং আকার অনুযায়ী ভাগ করে ব্যবসায়ী হিসেবে হাবিবুল্লাহ কী ধরনের সুবিধা পেয়ে থাকেন? বিশ্লেষণ করো। ৪

৬. ► জনাব ইমন ঢাকার নিউমার্কেটে বিশাল জায়গা ভাড়া নিয়ে একটি স্টোর স্থাপন করলেন। এতে নানা ধরনের পণ্য পাওয়া যায়। প্রতিষ্ঠানটিতে প্রতিটি পণ্যের জন্য স্বাধীন বিভাগ রয়েছে। এছাড়া আকর্ষণীয়ভাবে সুসজ্জিত থাকায় তার প্রতিষ্ঠানে ক্রেতাদের ভীড় সারাক্ষণ লেগেই থাকে। বিভাগ থাকলেও জনাব ইমন স্টোরটি কেন্দ্রীয়ভাবে নিয়ন্ত্রণ করেন। অধিক বিক্রয়ের আশায় জনাব ইমন কয়েকজন কর্মী নিয়োগ করলেন যারা শুধুমাত্র টেলিফোনের মাধ্যমে ক্রেতাদের সাথে সরাসরি যোগাযোগ করবে।

- ক. পরিকল্পিত বিপণি কেন্দ্র কী? ১
- খ. ব্যবসায় প্রত্যক্ষ বিপণনের ভূমিকা উল্লেখ করো। ২
- গ. জনাব ইমানের স্টোরটির ধরন উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. অধিক বিক্রয়ের আশায় জনাব ইমন কর্তৃক গৃহীত প্রত্যক্ষ বিপণন পদ্ধতিটির যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

৭. ▶ শিপু, সালমা এবং রোজিনা তিন বান্ধবী মিলে 'রং' বুটিক শপের একটি শো-রুম খুললেন। তারা শো-রুম উদ্বোধনের সাথে সাথে বিক্রয় বাড়ানোর লক্ষ্যে বিভিন্ন প্রকার বিক্রয় প্রসার কার্যক্রম হাতে নিলেন। এগুলোর মধ্যে লিফলেট বিতরণ, ঘোড়ার গাড়ির র্যালি, মেলা ও প্রদর্শনীতে অংশগ্রহণ, বিক্রয়ের ওপর বিশেষ কুপন, নগদ মূল্য ছাড় ইত্যাদি অন্যতম।

- ক. প্রচার কাকে বলে? ১
- খ. বিক্রয় প্রসার বলতে কী বোঝ? ২
- গ. বিক্রয় বৃদ্ধিতে মেলা ও প্রদর্শনীর ভূমিকা ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের তিন বান্ধবী গৃহীত বিক্রয় প্রসারের কোন হাতিয়ারটি অধিক কার্যকর ও ফলপ্রসূ হবে বলে তুমি মনে কর? উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত দাও। ৪

৮. ▶ মি. শাহজাহান ইম্পাহানী কনজুমান লিমিটেড-এ চাকরি করেন। তার প্রধান কাজ হচ্ছে সম্ভাব্য ক্রেতার সাথে সরাসরি যোগাযোগ স্থাপন করে পণ্য বিক্রয়ের চেষ্টা করা। এক্ষেত্রে পণ্য বিক্রয়ের চেষ্টা করলেই বিক্রয় হয়ে যাবে এমনটি ভাবা যে ভুল তা শাহজাহান খুব ভালো করেই জানেন। পণ্যের সফল বিক্রয় কাজ সম্পাদনের জন্য একজন বিক্রয় কর্মীকে বেশ কতগুলো গুণ বা কৌশলের অধিকারী হতে হয়। মি. শাহজাহান তার প্রতিষ্ঠানের গত বছরের ব্যক্তিগত পারফরম্যান্স অনুযায়ী সেরা ১০ জন বিক্রয় কর্মীদের মধ্যে একজন নির্বাচিত হন।

- ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কাকে বলে? ১
- খ. বিক্রয় কর্মীর নৈতিকতা বলকে কী বোঝ? ২
- গ. মি. শাহজাহান প্রসার মিশ্রণের কোন কাজটি সম্পাদন করেছে? বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. মি. শাহজাহানের সফলতার কারণ বিশ্লেষণ করো। ৪

৯. ▶ 'চাতাল হাউজ' বাংলাদেশের পাইকারি ও খুচরা বাজারে চাল সরবরাহের ব্যবসায় জড়িত। প্রতিষ্ঠানটি পলিথিন ব্যাগ ব্যবহার না করে পাটের ব্যাগ ব্যবহার করে চাল সরবরাহ করে থাকে। চাতাল হাউজের এ বিপণন পদ্ধতিটি পরিবেশের জন্য উপকারী হওয়াতে অন্যান্য ব্যবসায়ীরাও পাটের ব্যাগ ব্যবহারে উৎসাহিত হলেন।

- ক. গ্রিন মার্কেটিং কী? ১
- খ. গ্রিন-মার্কেটিং কেন প্রয়োজন? ২
- গ. চাতাল হাউজ কোন ধরনের বিপণন পদ্ধতি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. চাতাল হাউজের দেখাদেখি পাটের ব্যাগ ব্যবহারে ব্যবসায়ীদের যে উৎসাহ দেখা যাচ্ছে তা তুমি কীভাবে মূল্যায়ন করবে। ৪

সময় : ৪০ মিনিট

দ্রষ্টব্য : সরবরোধকৃত ক্রমিকভাবে উত্তরপত্রের প্রথমে ক্রমিক নম্বরে বিপরীত প্রদত্ত সর্বমূল্যের ক্রমিক হতে সঠিক/সর্বোত্তম উত্তরে বৃত্তটি লিপ্যন্তর করে ছত্র সম্পূর্ণ করে। প্রতিটি প্রশ্নের ২ নং।

১. বাজারজাতকরণ ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?

ক) ভ্যালু	খ) বিনিময়
গ) লেনদেন	ঘ) চাহিদা
২. নিজেকে বঞ্চিত মনে হবার অনুভূতি হচ্ছে—

ক) প্রয়োজন	খ) অভাব
গ) চাহিদা	ঘ) তৃষ্ণা
৩. কোনটি সাময়িক পরিবেশের উপাদান?

ক) কোম্পানি	খ) ক্রেতা
গ) প্রতিযোগী	ঘ) প্রাকৃতিক
৪. মোড়কীকরণ হলো পণ্যের—

ক) গুণাবলী	খ) মান উন্নয়ন
গ) বহিরাবরণ	ঘ) পর্যায়িতকরণ
৫. সাংগঠনিক বাজার কত প্রকার?

ক) ২	খ) ৩
গ) ৪	ঘ) ৫
৬. বিপণন মিশ্রণের উপাদান কয়টি?

ক) ৩	খ) ৪
গ) ৫	ঘ) ৬
৭. পণ্যের জীবন চক্রের স্তর কয়টি?

ক) ৩	খ) ৪
গ) ৫	ঘ) ৬
৮. নিচের কোনটি ভোগ্য পণ্য?

ক) খুচরা যন্ত্রাংশ	খ) টুথপেস্ট
গ) কাঁচামাল	ঘ) ব্যবসায় সেবা
৯. কোনটি মধ্যস্থ ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য নয়?

ক) ঝুঁকি গ্রহণ	খ) অর্থসংস্থান
গ) উৎপাদন	ঘ) মুনাফা অর্জন
১০. কোন ধরনের পাইকারি ব্যবসায়ী মালিকানা গ্রহণ করে?

ক) বণিক পাইকার	খ) দালাল
গ) প্রতিনিধি পাইকার	ঘ) ট্রাক পাইকার
১১. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের উপস্থাপনা?

ক) নৈব্যক্তিক	খ) অনৈব্যক্তিক
গ) ব্যক্তিগত	ঘ) অ-অর্থপ্রদত্ত
১২. বিজ্ঞাপনের সামাজিক গুরুত্ব হলো—
 - i. চাহিদা সৃষ্টি
 - ii. ক্রয় সুবিধা
 - iii. কর্মসংস্থান সৃষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii	খ) ii ও iii
গ) i ও iii	ঘ) i, ii ও iii
১৩. ব্যক্তিক বিক্রয় কোন ধরনের যোগাযোগ প্রক্রিয়া?

ক) প্রত্যক্ষ	খ) পরোক্ষ
গ) অনলাইন	ঘ) টেলিফোন
১৪. অনলাইন বিপণন হলো—

ক) পণ্যভিত্তিক	খ) সেবাভিত্তিক
গ) মুনাফা ভিত্তিক	ঘ) কম্পিউটার ভিত্তিক

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৫ ও ১৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
মিসেস আসলিমা জামান 'অ্যাগোরায়' মিরপুর শাখা থেকে

- নিয়মিত পরিবারের প্রয়োজনীয় পণ্যসামগ্রী ক্রয় করেন।
বিপণিতে সস্তা, নির্দিষ্ট মূল্য, পণ্যসারি, বিক্রয় কর্মীর
অহেতুক ঝামেলা এড়ানো ও দরকষাকষি না থাকায়
মিসেস জামানের মতো অনেক সচ্ছল গৃহিণী এ ধরনের
শপিং মল থেকে কেনাকাটা করতে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করেন।
১৫. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের বিপণি কেন্দ্র?

ক) চেইন স্টোর	খ) পরিকল্পিত বিপণি
গ) সুপার মার্কেট	ঘ) বিভাগীয় বিপণি
১৬. মিসেস জামান অ্যাগোরায় কেনাকাটা করেন।
কারণ—
 - i. উন্নত পরিবেশ
 - ii. ঝামেলাযুক্ত
 - iii. পণ্যমূল্য কম
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii	খ) ii ও iii
গ) i ও iii	ঘ) i, ii ও iii
১৭. বিপণন ইতিহাসের প্রথম ধাপ কোনটি?

ক) বিনিময় মাধ্যম যুগ	খ) আত্মনির্ভরশীলতার যুগ
গ) উৎপাদন যুগ	ঘ) বিপণন যুগ
১৮. বাংলাদেশে ওজন ও পরিমাপের মান সম্পর্কিত
অধ্যাদেশ কত সালে জারী করা হয়?

ক) ১৯৪০	খ) ১৯৫৫
গ) ১৯৮২	ঘ) ১৯৯৪
১৯. প্রযুক্তিগত পরিবেশের উপাদান হলো—
 - i. সঙ্ঘর্ষ
 - ii. গবেষণা ও উন্নয়ন
 - iii. সুযোগ ও হুমকি
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii	খ) ii ও iii
গ) i ও iii	ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২০ ও ২১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
মি. কালাম রাজশাহী থেকে ট্রাকভর্তি আম কিনে নিজের
হিমাগারে রাখেন। পরবর্তীতে বড়, ছোট ও মাঝারি তিন
ভাগে বিভক্ত করে কুমিল্লায় বিক্রি করেন। এতে তিনি প্রচুর
মুনাফা অর্জন করেন।
২০. মি. সালাম কোম উপযোগ সৃষ্টি করেছেন?

ক) রূপগত	খ) সময়গত
গ) জ্ঞানগত	ঘ) ঝুঁকিগত
২১. মি. সালামের মুনাফা অর্জনের মূল কারণ কোনটি?

ক) পর্যায়িতকরণ	খ) পরিবহন
গ) বিজ্ঞাপন	ঘ) মোড়কীকরণ
২২. বাজার বিভক্তিকরণের ফলে—
 - i. মুনাফা বৃদ্ধি পায়
 - ii. অপচয় বৃদ্ধি পায়
 - iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা সহজ হয়
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii	খ) ii ও iii
গ) i ও iii	ঘ) i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৩ ও ২৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জনাব নাদিম আলু উৎপাদকদের থেকে মৌসুমে আলু কিনে ঢাকার খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রি করেন। কিন্তু আলু অনেক সময় অবিক্রীত থেকে যায়। গত মাসে অবিক্রীত ৫০ মেট্রিকটন আলু পচে যায়। এতে তিনি বেশ ক্ষতিগ্রস্ত হন।

২৩. উদ্দীপকে জনাব নাদিম কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন?

- ক স্থানগত খ রূপগত
গ অর্থগত ঘ জ্ঞানগত

২৪. উদ্দীপকের সমস্যা সমাধানের উপায়গুলো কী?

- ক পরিবহন খ গুদামজাতকরণ
গ বীমা ঘ বিজ্ঞাপন

২৫. প্রচারের বৈশিষ্ট্য হলো—

- i. অর্থ প্রদত্ত
ii. বিশ্বাসযোগ্যতা বেশি
iii. নিয়ন্ত্রণযোগ্য নয়
নিচের কোনটি সঠিক?

- ক i ও ii খ ii ও iii
গ i ও iii ঘ i, ii ও iii

২৬. কোন পণ্যের বন্টন প্রণালি সাধারণত দীর্ঘ হয়?

- ক ভোগ্যপণ্য খ কৃষিপণ্য
গ শিল্প পণ্য ঘ সেবা পণ্য

২৭. কৃষিজাত শিল্প পণ্য কোনটি?

- ক শাকসবজি খ মাছ-মাংস
গ কাঠ ঘ হাঁস-মুরগি

২৮. কম্পিউটার কোন ধরনের পণ্য?

- ক প্রধান পণ্য খ বিশিষ্ট পণ্য
গ শপিং পণ্য ঘ অযাচিত পণ্য

২৯. নিচের কোনটি স্থির ব্যয়?

- ক বাড়ি ভাড়া খ বিজ্ঞাপন খরচ
গ বিদ্যুৎ বিল ঘ কাঁচামালের খরচ

৩০. অভাব চাহিদা হতে গেলে কয়টি শর্ত পূরণ করতে হয়?

- ক ২টি খ ৩টি
গ ৪টি ঘ ৫টি

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩১ ও ৩২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব তানভীর যশোরের কেন্দ্রস্থলে টেইলারিং ব্যবসায় গড়ে তুলেছেন। দীর্ঘদিন থেকে ক্রেতাদের চাহিদা মতো পোশাক তৈরি করায় তার ভালো সুনাম প্রতিযোগিতার মুখোমুখি হচ্ছেন।

৩১. জনাব তানভীরের ব্যক্তিগত সুনাম তৈরি হবার কারণ হচ্ছে—

- ক মূল্য কম খ ক্রেতা সন্তুষ্টি
গ সময়মতো সরবরাহ ঘ দোকানের অবস্থান

৩২. জনাব তানভীর টেইলারিং ব্যবসার মাধ্যমে ক্রেতাদের নিকট কী বিক্রয় করছেন?

- ক পণ্য খ সেবা
গ অভিজ্ঞতা ঘ ধারণা

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব রহমান একজন চিংড়ি রপ্তানিকারক। তিনি ইউরোপের বিভিন্ন সুপার শপে হিমায়িত চিংড়ি রপ্তানি করেন। ২০১৩ সালের হরতাল-অবরোধের কারণে তার অনেক অর্ডার বাতিল হয়ে যায়।

৩৩. জনাব রহমানের চিংড়ি রপ্তানির অর্ডার বাতিলের জন্য কোন ধরনের পরিবেশ দায়ী?

- ক প্রাকৃতিক পরিবেশ খ প্রযুক্তিগত পরিবেশ
গ রাজনৈতিক পরিবেশ ঘ সাংস্কৃতিক পরিবেশ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৪ ও ৩৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

আসিফ সাহেব কয়েকদিন আগে সুগন্ধি নামে একটি আগরবাতি বাজারে ছেড়েছেন। ক্রেতারা এখনও এর সাথে পরিচিত হয়নি। তিনি বাজারে অন্যান্য আগরবাতির সাথে মিল রেখে সুগন্ধির দাম রেখেছেন। এখন তিনি নতুন মোমবাতি বাজারে ছাড়ার প্রস্তুতি নিচ্ছেন।

৩৪. সুগন্ধি আগরবাতি কোন ধরনের পণ্য?

- ক অত্যাবশ্যকীয় পণ্য খ অযাচিত পণ্য
গ লোভনীয় পণ্য ঘ জরুরি পণ্য

৩৫. আফিস সাহেবের বাজারজাতকৃত 'সুগন্ধি' আগরবাতি পণ্য জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে?

- ক পণ্য উন্নয়ন স্তর খ সূচনা স্তর
গ প্রবৃদ্ধি স্তর ঘ পূর্ণতা স্তর

৩৬. কোনটি মধ্যস্থ কারবারীর ক্ষতিকর দিক?

- ক অর্থসংস্থান খ বাজার নিয়ন্ত্রণ
গ তথ্য সরবরাহ ঘ পণ্য সংরক্ষণ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৭ ও ৩৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

দুলু ব্রাদার্স একটি খুচরা ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান। এটি উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য ক্রয় করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে। বাকিতে পণ্য বিক্রয় করে প্রতিষ্ঠানটি এখন খুব সমস্যার মধ্যে আছে। দুলু ব্রাদার্সের মালিক বকেয়া টাকা আদায়ের জন্য একজন মধ্যস্থ কারবারীর সহায়তা নেয়ার কথা ভাবছেন।

৩৭. দুলু ব্রাদার্স কোন ধরনের মধ্য ব্যবসায়ী?

- ক প্রতিনিধি খ কার্যভিত্তিক
গ বণিক ঘ সহায়ক

৩৮. বকেয়া টাকা আদায়ের জন্য দুলু ব্রাদার্স কোন মধ্যস্থ কারবারী সহায়তা নিতে পারে?

- ক দালাল খ ঝুঁকি বাহক
গ দায় গ্রাহক ঘ ফ্যাক্টর

৩৯. ক্রেতা কত ধরনের?

- ক ৫ ধরনের খ ৬ ধরনের
গ ৭ ধরনের ঘ ৮ ধরনের

৪০. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য উপাদান কয়টি?

- ক ৩টি খ ৪টি
গ ৫টি ঘ ৭টি

১	ক	২	ক	৩	খ	৪	গ	৫	ঘ	৬	খ	৭	গ	৮	খ	৯	গ	১০	ক	১১	ক	১২	গ	১৩	ক	১৪	খ	১৫	গ	১৬	খ	১৭	খ	১৮	গ	১৯	খ	২০	খ
২১	ক	২২	গ	২৩	ক	২৪	খ	২৫	খ	২৬	ক	২৭	গ	২৮	খ	২৯	ক	৩০	ক	৩১	খ	৩২	খ	৩৩	গ	৩৪	খ	৩৫	খ	৩৬	খ	৩৭	গ	৩৮	খ	৩৯	ক	৪০	গ