

বেপজা পাবলিক স্কুল ও কলেজ চট্টগ্রাম

মূল্যায়ন পরীক্ষা - ২০২১

বিষয়: উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন (রচনামূলক)

শ্রেণি: দ্বাদশ

সময়: ২.২০ ঘন্টা

পূর্ণমান: ৭০

(যেকোন সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।)

১। সাকুরা সিমেন্ট কারখানা ৩০টি মেশিন ব্যবহার করে উৎপাদন কাজ পরিচালনা করে। উক্ত ৩০টি মেশিনের বার্ষিক উৎপাদন ক্ষমতা কোটি একক বাজারের চাহিদা বেড়ে যাওয়ায় মেশিনগুলো অতিরিক্ত ব্যবহার হচ্ছে। ফলে প্রায়ই কিছু মেশিন নষ্ট হয়ে উৎপাদন কাজে বিঘ্ন ঘটায়। এ কারণে সাকুরা সিমেন্ট কারখানার আশ্রয় চেষ্টা সত্ত্বেও অনেক সময় নির্ধারিত লক্ষ্যমাত্রা অর্জন সম্ভব হয় না।

- ক. কার্যকর উৎপাদন ক্ষমতা কাকে বলে? ১
- খ. উৎপাদন ক্ষমতা কর্মীদের অদক্ষতার কারণে কমে যায়-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদন কোন ধরনের উৎপাদন ক্ষমতার অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উৎপাদন ক্ষমতার ধরণ উল্লেখপূর্বক সাকুরা সিমেন্ট কারখানার নির্ধারিত লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের উপায় সম্পর্কে তোমার মতামত ব্যক্ত করো। ৪
- ২। অধ্যাপক আব্দুস সালাম অবসরকালীন জীবন স্বাচ্ছন্দে কাটানোর লক্ষ্যে একটি প্রিন্টিং প্রেস স্থাপন করেন। প্রেসে তিনি অত্যাধুনিক মেশিন স্থাপন করেন, যার মাধ্যমে তিনি প্রতিদিন ১৫০০টি পুস্তক ছাপাতে পারেন। কিন্তু তিনি মেশিনটি ব্যবহার করে প্রতিদিন গড়ে ১২০০টি পুস্তক ছাপাচ্ছেন। তিনি এ পরিমাণ উৎপাদনেই খুশি।

- ক. উৎপাদন ক্ষমতার ব্যবহার কী? ১
- খ. “উৎপাদন ক্ষমতা পণ্য বা সেবার প্রকৃতির উপর নির্ভর করে”-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রেসের সর্বোচ্চ সক্ষমতার নির্ণয় করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রিন্টিং প্রেসের উৎপাদন ক্ষমতা কোন ধরনের উৎপাদন ক্ষমতার সাথে সম্পৃক্ত। উত্তরের সপক্ষে যুক্তি তুলে ধরো। ৪
- ৩। জনাব কামরুল সাইকেল প্রস্তুতকারী একটি কারখানার মালিক। কারখানার প্রথম অংশে সাইকেলের বিভিন্ন যন্ত্রাংশ, টায়ার, টিউব, প্যাডেল, চাকা তৈরি হয়। এ ক্ষেত্রে শ্রমিকেরা যন্ত্রাংশের ভিত্তিতে বিভিন্ন দলে ভাগ হয়ে কাজ করে। কারখানার দ্বিতীয় অংশে শ্রমিকেরা বিভিন্ন যন্ত্রাংশ পর্যায়ক্রমে সংযোজন করে পূর্ণাঙ্গ সাইকেল প্রস্তুত করে।

- ক. প্যাকিং ডিজাইন কী? ১
- খ. উত্তম বিন্যাস শ্রমিকদের নিরাপত্তা নিশ্চিত করে-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে কারখানার প্রথম অংশে কোন বিন্যাস বিদ্যমান? -ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব কামরুল কারখানার দ্বিতীয় অংশে যে লে আউট অনুসরণ করেছেন তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

৪। দিনা ফার্মিচার লি: আসবাবপত্র প্রস্তুতের কারখানাটি যন্ত্রপাতির সমজাতীয়তার ভিত্তিতে সাজিয়ে থাকে। সম্প্রতি প্রতিষ্ঠানটি উক্ত কারখানাটি ভবনের দ্বিতীয়তলায় আসবাবপত্রের অর্ডার নেয়ার সুবিধার্থে একটি কোম্পানি ফ্রন্ট অফিস চালু করার সিদ্ধান্ত নেয়।

- ক. স্থির বিন্যাস কী? ১
- খ. লে আউট উন্নত কর্মপরিবেশ নিশ্চিত করে ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. দিনা ফার্মিচার লি: প্রাথমিক পর্যায়ে কোন ধরনের লে আউট অনুসরণ করে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত দিনা ফার্মিচার লি: আসবাবপত্রের অর্ডার নেওয়ার সুবিধার্থে যে সিদ্ধান্ত নিয়েছে লে আউটের ধরণ উল্লেখ করে তার যথার্থতা তুলে ধরো। ৪

৫। স্মার্ট সু কোম্পানি এর উৎপাদিত জুতা দেশের বিভিন্ন শহরে নিজস্ব দোকানের মাধ্যমে ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করে। পক্ষান্তরে কেন্দ্রীয়ভাবে নিয়ন্ত্রিত “প্রিন্স সু” বিভিন্ন উৎপাদকের জুতা কিনে তা নিজস্ব ১০০টি দোকানে খুচরা বিক্রি করে। তাছাড়া বিভিন্ন অঞ্চলের চাহিদা মোতাবেক স্থানীয় বাজার থেকে পাইকারি কিনে নিজস্ব দোকানে খুচরা বিক্রি করে। অল্প দিনের মধ্যে “প্রিন্স সু সাফল্য অর্জনে সক্ষম হয়।

- ক. সুপার মার্কেট কী? ১
- খ. “পাইকারি উৎপাদকের ঝুঁকি কমায়ে”- ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. “স্মার্ট সু কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়ী? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে প্রিন্স সু এর সাফল্যের কারণ খুচরা ব্যবসায়ের ধরণ উল্লেখপূর্বক আলোচনা করো। ৪

৬। ঢাকার জোনাকি বস্ত্র বিতান একটি বিখ্যাত প্রতিষ্ঠান। এটি উন্নতমানের দেশি-বিদেশি প্যান্ট, শার্ট ও সুটের কাপড় বিক্রি করে। এ প্রতিষ্ঠান থেকে রাজশাহীর সুপারটেন সহ অনেক ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান নিয়মিত কাপড় কিনে ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করে। ভোক্তারা এসব দোকান থেকে তাদের পছন্দ মতো কাপড় কিনতে পারে। ফলে সুপারটেন সহ এসব দোকানের সাফল্য দ্রুত গতিতে বাড়ছে।

- ক. ডিসকাউন্ট স্টোর কী? ১
- খ. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীরা পণ্য মূল্য বাড়াতে ভূমিকা রাখে”-ব্যাখ্যা করো। ২

- গ. উদ্দীপকে জোনাকি বস্ত্র বিতান এর কার্যক্রমকে কোন ধরনের ব্যবসায় বলে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. রাজশাহীর সুপারটেন” এর সাফল্যের কারণ ব্যবসায়ের ধরণ উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ করো। ৪
- ৭। জনাব আকাশ চট্টগ্রামের আত্মবাদে শতরূপা নামক একটি বিপনি প্রতিষ্ঠা করেছেন। এখানে খাদ্য ও গ্রহস্থালি সামগ্রী বিক্রি করা হয়। বিক্রয়কর্মী না থাকায় ক্লোজ সার্কিট ক্যামেরার মাধ্যমে তিনি তার বিপনি তদারকি করেন। সম্প্রতি জনাব আকাশ পণ্য সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য দ্রুত ও সহজে দেওয়ার জন্য একটি ওয়েবসাইট চালু করেছেন। ফলে আগের তুলনায় বিক্রি অনেক বেড়েছে।
- ক. গ্রিন মার্কেটিং কী? ১
- খ. চেইন স্টোর বলতে কী বোঝ? - ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত শতরূপা নামক বিপনি টি কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. সম্প্রতি জনাব আকাশের নেওয়া সিদ্ধান্ত কী ব্যবসায়িক সফলতায় প্রভাব ফেলবে বলে তুমি মনে করো? যুক্তি দাও। ৪
- ৮। জনি ট্রেডার্স দীর্ঘদিন ধরে সাফল্যের সাথে প্রসাধন সামগ্রী বিপনন করছে। সম্প্রতি প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠান সানি ট্রেডার্স একটি পণ্য কিনলে একটি ফ্রি দেওয়ায় জনি ট্রেডার্স -এর বিক্রি কিছুটা কমে যায়। ফলে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রি বাড়ানোর লক্ষ্যে চিহ্নিত উদ্যোক্তা কর্তৃক অর্থ প্রদত্ত মাধ্যম প্রয়োগের সিদ্ধান্ত নিয়ে সফল হন।
- ক. জনসংযোগ কী? ১
- খ. প্রচারই প্রসার’- ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে ”সানি ট্রেডার্স ” বিপনন প্রসারের যে হাতিয়ার ব্যবহার করেছে তা ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ”জনি ট্রেডার্স” এর প্রসার কৌশল ”সানি ট্রেডার্স” থেকে ভিন্ন” তুমি কী একমত? জনি ট্রেডার্স এর ব্যবহৃত প্রসার কৌশলের হাতিয়ার উল্লেখপূর্বক উক্তিটি মূল্যায়ন করো। ৪
- ৯। নাইস মিষ্টি কুটির একটি প্রতিষ্ঠিত মিষ্টি বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। রাজশাহী সহ সারা দেশে এর ৩০টি শাখা আছে। সব শাখায় এর সাইন বোর্ড, ডিসপ্লে মূল্য প্রায়ই একই রকম। এর মধ্যে ঢাকার একটি শাখা অন্য শাখা থেকে ১০% কম মূল্যে মিষ্টি বিক্রি করে।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. ”সুপার স্টোরে প্রয়োজনীয় সব পণ্য পাওয়া যায়”- ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিক্রি বাড়ানোর উদ্দেশ্যে ”নাইস মিষ্টি কুটির”-এর ঢাকা শাখার জন্য যে উদ্যোগ নিয়েছে তা কতটুকু যৌক্তিক? মতামত দাও। ৪
- ১০। কায়সার কাওরান বাজারে মিতু ট্রেডার্স নামে একটি খুচরা দোকানে বিক্রয়কর্মী হিসেবে কাজ করে। দোকানে আগত ক্রেতাদেরকে সে পণ্য সম্পর্কে বিভিন্ন তথ্য সরবরাহ করে। এ ক্ষেত্রে সে কখন ও মিথ্যা কথা বলে না। এজন্য ক্রেতার তা তার উপর খুব সন্তুষ্ট।
- ক. ক্রেতা সন্তুষ্টি কী? ১
- খ. ব্যক্তিক যোগাযোগ প্রণালি কী? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে বিক্রয়কর্মীর কোন গুণের উপর গুরুত্বারোপ করা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. একজন বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের নৈতিক গুণাবলির অধিকারী হওয়া প্রয়োজন বলে তুমি মনে করো। ৪
- ১১। মুন্না একটি সাবান কোম্পানির বরিশাল জেলার বিক্রয়প্রতিনিধি। তাকে বিক্রির কাজে জেলার প্রতিটি অঞ্চলে ঘুরে বেড়াতে হয়। মুন্নার প্রচলিত প্রশ্রমের কারণে বরিশাল জেলায় কোম্পানির বিক্রি অনেক বেড়ে গেছে। তবে সে নতুন যোগদান করায় কোম্পানি ও এর পণ্য সম্পর্কে অনেক কিছুই এখন ও জানে না। এজন্য অনেক সময় তাকে বিব্রতকর অবস্থায় পড়তে হয়।
- ক. স্নায়ুবিদ্য অধ্যয়ন কী? ১
- খ. বিক্রয়িকতা কি শিক্ষালব্দ নাকি জন্মগত-ব্যাক্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে বিক্রি বাড়ার ক্ষেত্রে মুন্নার কোন ধরনের গুণের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের মুন্নার বিব্রতকর পরিস্থিতি এড়ানোর জন্য যে ধরনের গুণের প্রয়োজন তার যথার্থতা বিশ্লেষণ করো। ৪