

- Time to time training is imparted to the factory people on occupational safety & firefighting by out sourcing trainers.
- With advancement of science & technology the taste diversification of people is wide spread around the world, the uses of Carbonaceous materials and products are soaring up with these. So, this kind of industry has very bright future provided the ample supply of raw-material can be ensured thru boosting up the Jute cultivation. Very recently the entrepreneur is thinking of alternate raw-material such as bagasse from sugar mills and some herbal crops `Dhaincha tree' which are linked Jute sticks though its carbon content is lower than that of Jute sticks.

#### **8. Case Study to build birds' nest (an export item which is being popular in abroad):**

Major ingredients to build birds' nest (an export item which is being popular in abroad) are coconut shells, jute ropes, branches of date trees etc. A case study has been done about this industry of manufacturing birds' nest. A person named Gauranga Das started doing this job in 1991. Today he can be called as a successful entrepreneur. Generally he prepares a number of birds' nests according to the orders as per his contract. He remains unemployed if there's no order. His produced goods are being exported but not directly. Birds' nests produced in his organization are being exported via an NGO. Around 500/600 men and women work in his factory. Though the export price for birds' nests are high, the local men and women who prepare or produce it, get a very low remuneration for their work.



As this is a minority dominated area they largely depend on preparing birds' nest as their major livelihood option. The issue of their job allocation or employment generation can be considered with importance through carrying out more surveys or studies. This small or cottage industry can be materialized in a far wider scale and local people are pretty much interested in it. Eye enticing designs of birds' nets are well appreciated in countries like Germany, England, Australia, Belgium, France, Portugal, Greece, USA, Thailand and other countries. The entrepreneurs are interested in direct export. People of the area are very much interested in this industry.

### **9. Ms. Fateme Zohara- a successful woman business entrepreneur**

Ms. Fateme Zohara- a successful woman business entrepreneur: The study recorded Ms. Fatema Zohara as a successful woman entrepreneur. Her organization was established in the year 2000 and it is single headedly directed by a woman entrepreneur, i.e., Ms. Fatema Zohara. Today her organization appoints around 300 women and they are working here. There are male employees too. A total number of 500 workers work there. Today Ms. Zohara's capital estimates around 50 lakh to 1 crore BDT. There are around 20 more factories in the vicinity which are directed by the women entrepreneurs only. There is, however, lack of capital and necessary training in the factories directed by women. Thus, women are not getting expected support from the traditional society. Hence the direct and active support of the local administration and National Women's Association (Jatiya Mohila Sangstha) is necessary.

### **10. Case Study- Krishan Husking Machine**

Second amongst 11 siblings, Mr. Mizanur Rahman passed his Secondary School Certificate Examination in 1981. Despite all their financial problems, he managed to pass Higher Secondary Certificate (HSC) as well. After passing HSC, to help his family financially, he took up a job in a workshop. Between 1990 and 1994, he could not make much headway to fulfill his dream and continued to work in the workshop.

Then, one day he saw a Rice Husking Machine in the workshop that he was working for. The machine was brought from Sylhet. He became inquisitive and sought to find out more information about the product and the manufacturer.

At one stage he bought one piece of the machine, dismantled it part by part, familiarized himself with its manufacturing process and learnt about how it functions. He vowed to produce rice Husking machine some day.

In order to mobilize capital to invest in his newly found passion, he borrowed 75,000/00 taka from one person on the condition of 50 - 50 sharing of profit. Subsequently, he took steps to muster the manufacturing process of manufacturing Rice husking machine. In the mean while he co-opted another eight persons into the company so that he is not faced with any financial problem.

In 1996, the company produced 32 rice husking machines but were unable to sell any. It was the season for sales of husking machine, and yet no sales could be made. It was indeed one of the most frustrating experiences of his life. Since 1998, Mr. Mizanur Rahman was running the factory with his eight partners.

After a few months, a customer from Golachipa, Barishal came to his workshop, and enquired about his product. The customer was so impressed with his product, that he encouraged his acquaintances in Barishal to buy Mr. Rahman's products. Mr. Mizanur Rahman was able to sell 16 of the machines to them. He was able to sell the rest 16 machines in no time. There was no looking back since then. He also added two new products - wheat crushing machines and Power Tillers. Sales grew by leaps and bound.

Unfortunately, after a few years four out of eight partners dissociated themselves with the company and set up new company to manufacture rice husking machines At present, Mr.

Mizanunur Rahman with the other four partners are now running the company called Krishan Husking Machine Company. The factory now annually produces between 600 to 700 husking / crushing machines and power tillers.

raw-materials for the manufacturing unit is bought from Dhaka, Bogura and Chottogram.

At the very beginning of manufacturing, price of husking machines ranged between Tk. 5,000.00 to Tk. 7000.00 depending on quality of the product. It gradually was raised to between Tk. 10,000.00 to 12000.00. Currently the price ranges between Tk. 20,000.00 to Tk. 58,000.00 depending quality and model. When the survey was being undertaken, the company had Tk. 2 crores worth of product in stock. The company had taken a loan of Tk. 70,00,000.00 from Uttara Bank with rate of interest being 14%.

### **Problems faced by the Entrepreneur:**

Amongst the major problems faced by the company are:

- Lack of modern machineries that make production of quality products difficult. It also affects productivity, as low quality machineries results in low production performance. The cost of production, as a result, increases and consequently higher price is charged.
- Lack of availability of raw-materials in the locality ,is yet another problem. Because of higher transportation cost, if the raw-materials need to be brought in from faraway places, price of the end product invariably becomes high and the company loses competitiveness.
- Pricing also suffer as high interest rate results in higher price. High rate of interest make profitability difficult.

Solution of the Problems:

Government should ensure that the banks do not charge more than single digit rate of interest. Most manufacturers would need bank loan to purchase modern machineries and equipment. With new technology in setting, it is likely that quality of product would also improve. Thus lowering of interest rate by the lenders are likely to bring about benefits in two ways.

### **11. Sarkar & Co. Chandi-Pathrail, Delduar, Tangail.**

Pathrail in Delduar Upazila of Tangail has been known for production of traditional cotton sharee. The mode of production of Tangail Sharee was totally manual and hand woven by using cotton fabric/yarn as raw-material. Some indigenous materials viz. wood bamboo, jute were used to construct hand operated basic tools and contrivances for the looms.

Generation after generation as family enterprises these hand looms had been surviving profitably and sustainably until 1970. Nevertheless, the handloom business somehow was stonewalling for its survival .

Mr. Gopinath Sarkar the owner of Sarkar & Co. following his ancestor's tradition of hand loom profession, started the business after his HSC ( later he appeared the traditional degree exam) . His forefathers adopted this hand loom business 150 years back in British India. So. the



perception this business was inherent in him. Anyway, after our independence he triggered this business with only two looms depending on his own finance . In 10 years time had been able to increase the number of looms 50 in his factory and employed more than 100 people in manufacturing, procurement of raw-materials and related items and marketing the product . At this time his business had good uptrend in profit. The product of his factory “The Tangail Sharee” had huge demand in both local market and Indian market.

With the advance of time the demand of Tangail Sharee has increased tremendously, on the other hand the shortage of skilled artisan in hand loom sector is very evident. So, the production has not increased that much to cope up with the market demand. The hand loom owners cannot increase the number of skilled artisans overnight. In this sector no effort has been taken so far to generate skilled manpower through vocational training by any organisation or by the owner of the enterprise because with the advent of automation and mechanization in the field of textile industries, the old and new entrepreneurs have started thinking of adopting the automation and mechanization of their factory for increasing the production as to meet the customer demand. The manual production method in hand loom sector is very slow and time consuming and this manual system can never be accelerated unless and until the mechanization and automation with modern wearing technology are adopted.

So, all the old and new entrepreneurs have started to set up power looms in their factories and existing hand looms are being modified or converted to power loom by the application of appropriate technologies.

So, in this context, Sarkar & Co. are not the exception. They also have gradually modified and converted more or less all of their hand looms into power looms keeping the hand loom tradition aside. As a result the skilled artisans have become unemployed or otherwise engaged in different professions.

Sarkar & Co. right now is operating only five hand looms to produce “SOFT SILK AND HALF SILK TANGAIL SHAREES” because, the silk yarns used cannot tolerate the tension generated in the machine during weaving. Otherwise these five hand looms would have been converted to so called power loom. So, thanks to silk saree to help keep the hand loom heritage upright.

The comparison of unit production cost in hand loom and power loom is below:

Unit product cost of a Tangail Sharee by using handloom is Tk. 12,000/- whereas in power loom based production this cost is Tk. 1400.00 only.

In reality the product of the power loom has been being sold as the traditional Tangail Sharee in the local market and even in Indian market. This Tangail Sharee enters the Indian market through LC. The statistics of the export of it is as below:

Approximate 10–15 Trucks /month exported to India.

300 carton/Truck

100 pieces of Sharee/carton

So, the total export stands per month  $100 \times 300 \times 15 = 450000$  pieces (approx)

This quantity is sold in whole India in the name of so called Tangail Sharee (as if made by hand loom)



This case study has revealed that with appropriate with appropriate level of modernization an industry can be saved from the course of extinction.

### **Failure Cases Studies:**

#### **1. Al-Hikma Spinning Mills Limited, Mahakal, Nowapara, Jashore**

Al-Hikma Spinning Mills Limited is a medium size industry. It was established in 2002. The factory changed ownership three to four times. The present owner purchased it in 2012. At present it is awaiting for sale.

The mill produces yarn from cotton. Cotton used as raw-materials is and mostly produced in Russia and India. In the mill about 200 people work. Of them 20 persons are permanent. The rest are recruited on production season basis. 70% of the workers are women.

Investment at establishment time was Tk. 25 crore. Of this amount Tk. 15 crore are loan at 12% rate of interest. The mill has fixed asset of 248 decimal of land. The mill is suffering from shortage of working capital.

Every month the mill incurs a loss of Tk. 900,000/-. The present owner has purchased this mill by selling his other mills and properties.

Economy in production cost can be achieved if gas is used as the fuel in production process. Recently a gas pipeline has been constructed from Iswardi, Pabna to Mongla, Bagerhat. This has encouraged the mill owner that from this gas line facility they will be able to get gas supply as their mill which can be used in production process. And such facility will help in survival of their mill. The mill does not have any problem of environment pollution.

The mill authority considers that if gas connection can be obtained and gas is used in production process they will earn a profit of Tk.1500,000/- per month.

The problems faced by the mill are:

1. The owners of consumer mills purchase yarn from foreign sources. They don't buy from local mills that produce yarn. As a result spinning mills are incurring loss.
2. High electricity tariff is increasing production cost.
3. Frequent load shedding is also adding to the cost of production.

For these reasons the mill authority considers that if gas can be available for use in production process, this industry and other industries will be economically viable.

#### **2. Cathweld Jute Mills, Kazibari, Kaitta, Satoria, Manikganj**

The mill was established in 2017. It started in June 2017 continued up to September 2018.

Manpower Strength

There were 57 people working in the mill. Distribution of manpower is given below:

Manager-1  
Accountant-1  
Forman-1  
Fiitterman-2  
Machine Operator-8  
Electrician-1  
Worker 43 of whom 9 female

**Reasons for Failure:**

1. High production cost
2. Frequent load shedding
3. Raw-material used is thread made of jute. Raw-material is purchased from Faridpur, etc.
4. High cost of raw-material
5. Marketing is a problem
6. Exported some products in 1st year but later Bangladesh representative of Foreign (African) buyer created problem. As result of this the mill is now completely stopped.

If it is to be run other following conditions need to be met.

**Recommendation:**

1. Cost of raw-materials is Jute yarn / thread should be reduced.
2. There is a need to diversify the products. In this case the mill authority can discuss with Jute Diversification Promotion Centre (JDPC).
3. There should be arrangement for uninterrupted electricity supply.
4. There should be an improvement in present situation of marketing of products.

**3. Case Study on Jamdani Industries in Nowapara, Upazila-Rupganj, District-Narayanganj**

Rupganj in Narayanganj is well known for production of Jamdani Sarees. In keeping with the changes in dress pattern weavers have introduced the items three pieces, Salwar, Kameez and Panjabis in their product line. The area is listed as a SME cluster by SME Foundation in the list of 270 SME clusters in Bangladesh.

Jamdani weavers of this area inherit the trade from their forefathers. They learned the production process from the family. In this area alone there were 1000 weavers but due to fragmentation many had to leave the trade and at present there are only about 300 weavers in the area. Among these 300 also some 40 have one to two looms. With one or two loom it is not possible to run family for any weaver. Here are particulars of two weavers who have only one loom.

Rubel Hossain is 27 years. He has one loom. Five years ago he had 6 looms now has only one loom. He has two children one is 5 years old and the other is 2 years old.

Masud Ahmed aged 30 years, at present has only one loom. Five years ago he had seven looms. He has three children. One is 10 years, one is 6 years old and the other is one year old. With income from one loom he cannot maintain his family. Eventually he will have to find alternative occupation.

In our society Jamdani Saree has a special value because of heritage. The price of a saree depends on quality.

Again, the quality and price depend on whether a saree is produced by weaver or in a mill. The price vary as under:

Maximum saleable price of a saree

Quality	Produced at weaver level	Produced at mill level
Lowest	Tk. 5,000/-	Tk. 10,000/-
Middle	Tk. 10,000/-	Tk. 20,000/-
High	TK. 20,000/-	Tk. 50,000/-

It has been gathered further that the price is shared among the owners, weavers and workers. Sharing is as under:

For low quality sarees the cost of raw-material is up to 30%. For medium quality sarees, cost of raw-material is maximum of 20%. And, for high quality sarees, the cost of raw-material is maximum of 13%. In each case the remaining amount is shared equality between the owner and the weavers. The owner bears the cost of helpers. He / she also bears the cost of electricity and repairs of machineries.

Problems faced:

1. New skilled workers are not being developed for this industry. The reasons are lack of incentives and appropriate training;
2. Problem of finance
3. Lack of marketing
4. Gradual extinction of weavers from this occupation because of survival problem.

#### **Suggested Solutions:**

1. Training to weavers of Jamdani saree is practical hands on one. So training to be of interest to young people should be imparted by involving skilled and experienced weavers. To make training programs attractive incentives should be given to trainees and adequate training fees to trainers.
2. Support to be extended to provide bank loan at low interest (single digit)
3. Providing marketing support. A large size showroom can be established at a convenient location in the area for Jamdani Saree and dress producing area so that mill owners and individual weavers can display their products to customers.
4. Reducing cost of raw-materials where possible.



#### **4. Haji Plastic Industries Limited, BSCIC Industrial Estate, Sonapur, Noakhali**

The entrepreneur was in Japan for 14 years and was working in the same type of industry in that country. Then he decided to come back to the country and do something. With this spirit, he started this plastic products industry. He brought Tk. 3 crore 70 lac from Japan and invested the whole amount here. The structure started in 2009. Usually the importer brings the machines within 3 months of an order placed. But in this case they got the delivery after 13 months due to the reason that at the same time Japan was affected by Tsunami. The machineries installed in this factory are all made in Japan. Name of Japan Company is Kawaguetri Ltd., Japan. They have a representative based in Singapore named CHESO Machinery PTE Limited.

The machineries reached Bangladesh at the end of 2010. After installation, problem started. First problem was due to inadequate electricity line (no industrial line). But production started in 2011 but at much lower capacity (may be even less than 20%). This continued up to February, 2015. The operation was disrupted due to hartal etc from 2013 to 2015 (March). There was loan for 2 crore 85 lac from Agrani Bank. Due to reduced production, the organization became irregular with Bank. As a result Bank declined to finance further.

Due to financial crises they could not progress well, skilled employees and workers started leaving. There were up to 120 workers. Now it has come down to 20.

Production has come down to lowest level. The only need is for working capital. There is a good demand of their products among lower and lower-middle income group. Same type of products of large companies like RFL, Bengal are quite costly. Customers of products of these companies are top and middle income group.


Steps needed are:

- Repayment schedule and providing working capital
- Reduced rate of interest
- There is no fixed rate of interest. As a result it varies at different times.
- To give subsidiary to SMEs developed in areas other than cities.

Among the workers there are three persons with disabilities (PWDs). Two female and one male. One female is partially paralyzed (right leg paralysed), another one is autistic. The male disabled person suffers from speech impairment.


The owner says that he gives a 10% encouragement allowance to those who do not take leave in a month.

Other learning from this industry is that the owner is very technically competent now. He learnt the technical skills through practical work for 14 years in similar industry in Japan. Another learning is that he has not kept any barrier between the owner and the workers. Raw-materials used in the industry are the thrown away plastic products. These are recycled to prepare raw-materials. Then these are processed and final products are produced. The industry saves the environment from plastic pollution.



# Annex-3

## Questionnaires





# Government of the People's Republic of Bangladesh

Planning Division, Ministry of Planning

## Study on Future Direction of SMEs in Bangladesh



### শিল্প প্রতিষ্ঠানের জন্য প্রশ্নমালা

#### প্রশ্নমালা-০১

জনাব,

আসসালামু আলাইকুম!

আপনাদের অবগতির জন্য জানাচ্ছি যে, পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়ের অধীনস্থ পরিকল্পনা বিভাগ “Study on Future Direction of SMEs in Bangladesh” শীর্ষক প্রকল্প বাস্তবায়ন করছে। বাংলাদেশের সার্বিক উন্নয়ন ও কর্মসংস্থানে ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্প ও ব্যবসা (এসএমই) প্রতিষ্ঠানগুলো বিরাট অবদান রাখছে। ভবিষ্যতে এসএমই খাতের কার্যক্রমকে আরো বেগবান করার জন্য বাস্তবসম্মত কর্মপদ্ধতি উদ্ভাবন করা। পরিকল্পনা বিভাগ এই প্রকল্পটির বাস্তবায়ন কাজের জন্য পাথমার্ক এসোসিয়েটস্ লিমিটেডকে নিয়োজিত করেছে। পাথমার্ক এসোসিয়েটস্-এর পক্ষ থেকে এই কাজের পরামর্শক ও অনুসন্ধানকারীগণ বিভিন্ন বিষয়ে আপনার মতামত সংগ্রহ করবেন। উক্ত কাজে আপনার সক্রিয় সহযোগিতা কামনা করছি।

আপনার দেওয়া মতামত প্রকল্পটির কাজে খুব সহায়ক হবে। আপনার দেওয়া মতামত শুধু প্রকল্প বাস্তবায়নের কার্যক্রম প্রণয়নের কাজে ব্যবহার করা হবে বিধায় আপনার মতামতের পূর্ণ গোপনীয়তা রক্ষা করা হবে।

১. প্রতিষ্ঠানের নাম : .....
২. প্রতিষ্ঠানের ঠিকানা : গ্রাম/মহল্লা ..... উপজেলা ..... জেলা .....
৩. ক. প্রতিষ্ঠানের উদ্যোক্তার নাম : ..... খ. লিঙ্গ : পুরুষ/মহিলা
৪. ক. উত্তরদাতার নাম : ..... খ. পদবি ..... গ. লিঙ্গ : পুরুষ/মহিলা
৫. প্রতিষ্ঠানটি কোন সালে প্রতিষ্ঠিত হয় : .....
৬. প্রতিষ্ঠানের ধরন :  
১. মাইক্রো, ২. ক্ষুদ্র,  
৩. মাঝারি
৭. আপনার প্রতিষ্ঠানের গঠন পদ্ধতি কী রকম?  
১. একক মালিকানা  
২. অংশীদারী  
৩. প্রাইভেট লিঃ  
৪. পাবলিক লিঃ  
৫. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) :  
.....
৮. শিল্পটি করার জন্য জায়গা কীভাবে পাওয়া গেল? ১. নিজস্ব, ২. ক্রয়কৃত, ৩. লিজকৃত, ৪. ভাড়া,  
৫. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) :  
.....
৯. প্রতিষ্ঠানটির কি নিম্নলিখিত Legal document আছে?  
১. ট্রেড লাইসেন্স  
১. হ্যাঁ ২. না  
২. TIN সার্টিফিকেট ১. হ্যাঁ ২. না  
৩. VAT সার্টিফিকেট ১. হ্যাঁ ২. না



১০. এই প্রতিষ্ঠানটি যেসব Trade Association-এর সাথে নিবন্ধিত সেগুলো লিপিবদ্ধ করুন :
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
১১. প্রতিষ্ঠানটির স্থাপন ব্যয়/খরচ কত? .....
১২. শিল্প প্রতিষ্ঠানটি গড়ার পেছনে প্রেরণা বা উদ্দেশ্য কী?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
  ৪. ....
১৩. প্রতিষ্ঠানটির সম্পূর্ণ মূলধন কি আপনার/আপনাদের নিজস্ব? ১. হ্যাঁ ২. না
১৪. সম্পূর্ণ মূলধন নিজস্ব না হলে কোথা থেকে যোগাড় করেছেন? ১. ব্যাংক ২. এনজিও ৩. লিজিং কোং ৪. মহাজন ৫. অন্যান্য
১৫. ক. ঋণ ব্যবস্থা করতে কি কোনো অসুবিধা হয়েছে? ১. হ্যাঁ ২. না  
খ. উত্তর হ্যাঁ হলে কী ধরনের অসুবিধা হয়েছে বা হয়?
১. অনেক ঘোরাঘুরি করতে হয়;
  ২. মধ্যস্থত্বভোগী ধরতে হয়;
  ৩. প্রয়োজনীয় জামানত দিতে না পারা;
  ৪. সুদের হার বেশি;
  ৫. প্রযোজ্য নয়;
১৬. ঋণ নিয়ে থাকলে ঋণের সুদের হার কত শতাংশ? .....
১৭. SME ফাইনেসিং-এর জন্য ব্যাংকের কী কী স্কিম চালু আছে, জানেন কি? ১. হ্যাঁ ২. না
১৮. নারী উদ্যোক্তাদের জন্য ব্যাংকের কী কী ধরনের ঋণ সুবিধা আছে জানেন কি? ১. হ্যাঁ ২. না, ৩. প্রযোজ্য নয়
১৯. নারী উদ্যোক্তাদের জন্য ব্যাংক থেকে জামানতবিহীন ঋণ প্রদানের বিষয়টি জানেন কি? ১. হ্যাঁ ২. না, ৩. প্রযোজ্য নয়
২০. আপনার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত/প্রধান তিনটি পণ্যের নাম বলুন :
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
২১. আপনি কেন এই পণ্যগুলো উৎপাদন করেন?
১. চাহিদা বেশি
  ২. লাভজনক

৩. এই ব্যবসা বুঝি  
 ৪. এখানে অন্য কোনো ব্যবসার সুযোগ নেই  
 ৫. অন্য কোনো কারণ থাকলে উল্লেখ করুন : .....
২২. আপনার শিল্প প্রতিষ্ঠানে কী ধরনের জ্বালানি ব্যবহার করেন?  
 ১. বিদ্যুৎ ২. প্রাকৃতিক গ্যাস ৩. ফারনেস অয়েল ৪. ডিজেল ৫. কয়লা ৬. অন্যান্য জ্বালানি (উল্লেখ করুন) : .....
২৩. আপনার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত পণ্য কি আমদানির বিকল্প? ১. হ্যাঁ ২. না
২৪. উৎপাদিত পণ্যের কাঁচামাল/অংশ কোথায় পাওয়া যায়?  
 ১. স্থানীয়ভাবে উৎপাদিত  
 ২. দেশের অভ্যন্তরীণ দূরবর্তী অঞ্চলে উৎপাদিত  
 ৩. আমদানিকৃত  
 ৪. আমদানিকৃত তবে স্থানীয় বাজার হতে ক্রয়কৃত
২৫. ক. কাঁচামাল সংগ্রহে কী কী অসুবিধা হয়?  
 ১. সময় বেশি লাগে  
 ২. খরচ বেশি হয়  
 ৩. মানসম্পন্ন কাঁচামাল পাওয়া যায় না  
 খ. কাঁচামাল সংগ্রহে উদ্ভূত অসুবিধাগুলো কীভাবে দূর করা যেতে পারে?  
 ১. ....  
 ২. ....  
 ৩. ....  
 ৪. ....
২৬. ক. উৎপাদন কার্যক্রম কি নিয়মিত চলমান থাকে? ১. হ্যাঁ ২. না  
 খ. যদি না হয়, তাহলে কী কী ধরনের অসুবিধার সম্মুখীন হয়ে থাকেন?  
 ১. কাঁচামালের অপ্রাপ্যতা  
 ২. গ্যাস/বিদ্যুৎ  
 ৩. শ্রমিক স্বল্পতা  
 ৪. শ্রমিক অসন্তোষ  
 ৫. পণ্য বিক্রয়  
 ৬. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) : .....

২৭. আপনার প্রতিষ্ঠানে বর্তমানে কর্মরত জনবলের তথ্য দিন :

ক্রমিক নং	পদের নাম	জনবলের সংখ্যা	পুরুষ	মহিলা
১.	কর্মকর্তা			
২.	কর্মচারী			
৩.	শ্রমিক			
	দক্ষ			
	অদক্ষ			

২৮. গত পাঁচ বছরের জনবলের তথ্য দিন :

সাল	কর্মকর্তা		কর্মচারী		শ্রমিক	
	নারী	পুরুষ	নারী	পুরুষ	নারী	পুরুষ
২০১৮						
২০১৮						
২০১৮						
২০১৮						
২০১৮						

২৯. কোনো শিশু শ্রমিক কি আপনার প্রতিষ্ঠানে কাজ করে? ১. হ্যাঁ ২. না
৩০. প্রতিষ্ঠানটি কি সম্প্রসারণ করা ঠিক হবে? ১. হ্যাঁ ২. না
৩১. ক. শ্রমিকদের নিয়ে কি কোনো অসন্তোষ আছে? ১. হ্যাঁ ২. না  
খ. যদি হ্যাঁ হয়, তাহলে কীভাবে সমাধান করেন?  
১. ....  
২. ....  
৩. ....  
৪. ....
৩২. শ্রমিকদের দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য কি কোনো পদক্ষেপ নিয়ে থাকেন? ১. হ্যাঁ ২. না
৩৩. ক. আপনার প্রতিষ্ঠানে কি কোনো বিদেশি কর্মী আছেন? ১. হ্যাঁ ২. না  
খ. যদি হ্যাঁ হয়, কী কারণে নিয়োগ করেন?  
১. ....  
২. ....  
৩. ....
৩৪. ক. আপনার উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা কি বৃদ্ধি পাচ্ছে? ১. হ্যাঁ ২. না  
খ. উত্তর যদি না হয়, তাহলে চাহিদা বৃদ্ধির জন্য কী কী করা যায়?  
১. ....  
২. ....  
৩. ....  
৪. ....
৩৫. কীভাবে পণ্য বিক্রয় নিশ্চিত করা যেতে পারে?  
১. যোগাযোগ ব্যবস্থার উন্নয়ন  
২. স্থানীয়ভাবে গুদাম/warehouse নির্মাণ  
৩. সরকারিভাবে প্রকিউরমেন্ট  
৪. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) : .....



৩৬. আপনাদের উৎপাদিত পণ্য কীভাবে বিক্রয় করেন :
১. ক্রেতার নিকট সরাসরি
  ২. Retailer-এর নিকট সরাসরি
  ৩. Sole Agent-এর মাধ্যমে
  ৪. Wholesaler-এর কাছে
  ৫. অন্যান্য যদি থাকে (উল্লেখ করুন) : .....
৩৭. ক. পণ্য উৎপাদনে কী ধরনের যন্ত্রপাতি ব্যবহার হচ্ছে?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
  ৪. ....
- খ. যন্ত্রপাতি সংগ্রহের উৎস কী কী?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
  ৪. ....
৩৮. ভবিষ্যতে উৎপাদিত পণ্যের উৎপাদন ব্যয় কমানোর জন্য আধুনিক যন্ত্রপাতির প্রয়োজনীয়তা আছে কি? ১. হ্যাঁ ২. না
৩৯. যন্ত্রপাতি মেরামত ও সংরক্ষণ কীভাবে করা হচ্ছে?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
  ৪. ....
৪০. ব্যবসা শুরু করার আগে বা পরে আপনি প্রাতিষ্ঠানিকভাবে কোথাও প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত হয়েছেন কি? ১. হ্যাঁ ২. না
৪১. আপনার প্রতিষ্ঠানে মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা ডিপার্টমেন্ট/কর্মী ব্যবস্থাপনা ডিপার্টমেন্ট আছে কি? ১. হ্যাঁ ২. না
৪২. আপনার প্রতিষ্ঠানের জনবল নিয়োগ ও কর্মী ব্যবস্থাপনার যাবতীয় বিষয় কে দেখাশোনা করেন?
১. আপনি নিজে
  ২. অন্য কেউ
৪৩. কর্মী নিয়োগের সময় আপনি কি যথেষ্ট দক্ষতাসম্পন্ন কর্মী পান? ১. হ্যাঁ ২. না
৪৪. কর্মীদের মজুরি, বেতন, ভাতা, কমিশন, বোনাস ইত্যাদি কীভাবে নির্ধারণ করেন?
১. নিজ বিবেচনায়
  ২. বাজার যাচাইপূর্বক
  ৩. শিল্পকারখানার চাকুরি বিধিমালা মোতাবেক
৪৫. আপনি কি শ্রম আইনের বিভিন্ন দিক যেমন- নিম্নতম মজুরি, ওভার টাইমের হার এবং অন্যান্য ভাতা ইত্যাদি বিবেচনায় আনেন? ১. হ্যাঁ ২. না

৪৬. ক. আপনার প্রতিষ্ঠানে কোনো দুর্ঘটনা কখনও ঘটেছে? ১. হ্যাঁ ২. না

খ. উত্তর হ্যাঁ হলে, কী ধরনের দুর্ঘটনা?

১. ....

২. ....

৩. ....

৪. ....

গ. দুর্ঘটনা নিরসনে কী কী পদক্ষেপ নেন?

১. ....

২. ....

৩. ....

৪. ....

৪৭. আপনার প্রতিষ্ঠান থেকে বিগত বছরগুলোতে উৎপাদিত পণ্যের বিক্রয়-সংক্রান্ত তথ্য দিন :

সাল	পণ্যের নাম	বিক্রয় করা হয় মোট (টাকায়)
২০১৪		
২০১৫		
২০১৬		
২০১৭		
২০১৮		

৪৮. আপনার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত পণ্যের দাম কীভাবে নির্ধারণ করেন :

১. খরচভিত্তিক

২. প্রতিযোগিতার মাধ্যমে

৩. বাজারের সাথে মিল রেখে

৪. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) : .....

৪৯. আপনাদের উৎপাদিত পণ্যাদি কোথায় কোথায় বিক্রয় করেন :

১. এলাকার মধ্যে

২. জেলার মধ্যে

৩. সারাদেশে

৪. বিদেশের বাজারে

৫. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) : .....

৫০. ক) আপনার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত পণ্য কি রপ্তানিযোগ্য? ১. হ্যাঁ ২. না

খ) যদি হ্যাঁ হয়, তাহলে আপনাদের উৎপাদিত কোন পণ্য রপ্তানি করেছেন?

(টাকায়)

পণ্যের নাম	২০১৪	২০১৫	২০১৬	২০১৭	২০১৮	থেকে বর্তমানের পরিবর্তন (২০১৮-২০১৪)

৫১. রপ্তানি সুবিধা পেতে কি কোনো অসুবিধা হয়? ১. হ্যাঁ, ২. না

৫২. আপনার প্রতিষ্ঠান কি sub-contracting-এর কাজ করে? ১. হ্যাঁ, ২. না

৫৩. ক. আপনারা কি বাজারজাতকরণ প্রমোশনের জন্য অর্থ ব্যয় করেন? ১. হ্যাঁ, ২. না

খ. যদি হ্যাঁ হয়, তাহলে কীভাবে অর্থ ব্যয় করেন :

১. বিজ্ঞাপন দিয়ে

২. মেলায় অংশগ্রহণের মাধ্যমে

৩. অন্যান্য যদি থাকে (উল্লেখ করুন) : .....

৫৪. ক. আপনার প্রতিষ্ঠানে কি হিসাবরক্ষণ শাখা আছে? ১. হ্যাঁ, ২. না

খ. উত্তর যদি না হয়, তবে হিসাব কীভাবে করা হয়?

১. ....

২. ....

৩. ....

৫৫. ক. আপনাদের এ অঞ্চলে কি এমন কোনো দ্রব্য (প্রাকৃতিকভাবে) প্রচুর পরিমাণে উৎপন্ন হয় যা কোনো শিল্পের কাঁচামাল হিসাবে ব্যবহৃত হতে পারে? ১. হ্যাঁ, ২. না

খ. উত্তর হ্যাঁ হলে, জিনিসগুলো কী কী?

১. ....

২. ....



৩. ....

৪. ....

গ. আপনার মতে, এগুলোকে কাঁচামাল ব্যবহার করে কী কী পণ্য তৈরি করা যায়?

১. ....

২. ....

৩. ....

৪. ....

৫৬. ক. আপনাদের শিল্পের বর্জ্য ব্যবস্থাপনা কীভাবে সম্পন্ন করেন?

১. ....

২. ....

৩. ....

খ. এ শিল্পের কারণে এ এলাকার পরিবেশ কোনোভাবে কি দূষিত হচ্ছে? ১. হ্যাঁ, ২. না

গ. উত্তর হ্যাঁ হলে, কী ধরনের দূষণ হচ্ছে?

১. ....

২. ....

৩. ....

৫৭. আপনার প্রতিষ্ঠানের Value Chain Analysis সংক্রান্ত নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলোর তথ্য দিন;

ক. আপনার শিল্পে কাঁচামাল হতে শুরু করে বিক্রয়যোগ্য পণ্য উৎপাদনের প্রধান প্রধান পাঁচটি ধাপ উল্লেখ করুন।

১. ....

২. ....

৩. ....

৪. ....

৫. ....

খ. এর মধ্যে কোন কোন ধাপ আপনার পণ্যের বাজার মূল্যের উপর ইতিবাচক প্রভাব রাখে?

১. ....

২. ....

৩. ....

৪. ....

গ. কোন কোন ধাপ আপনার পণ্যের বাজার মূল্যের উপর নেতিবাচক প্রভাব রাখে?

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

ঘ. আয় বাড়ানোর জন্য ইতিবাচক ধাপসমূহ আরো কীভাবে সম্প্রসারিত করা যায়?

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

ঙ. ব্যয় কমানোর জন্য নেতিবাচক ধাপসমূহ কীভাবে কমানো যায়?

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

৫৮. প্রতিষ্ঠানের ব্যয়-সংক্রান্ত তথ্যাদি :

ক্রমিক নং	ব্যয়ের খাত	ব্যয়ের পরিমাণ	
		২০১৭-১৮ অর্থ বছর	২০১৬-১৭ অর্থ বছর
১.	অফিস পরিচালনা বাবদ মোট খরচ		
২.	কর্মকর্তা/কর্মচারী/শ্রমিকদের বেতন-ভাতাদি বাবদ খরচ		
৩.	কাঁচামাল ক্রয় বাবদ খরচ (পরিবহনসহ)		
৪.	বিজ্ঞাপন, প্রকাশনা বাবদ খরচ		
৫.	ঋণের উপর সুদের পরিমাণ		
৬.	লাইসেন্স ফি বাবদ খরচ		
৭.	প্রদত্ত কর ও খাজনার পরিমাণ		
৮.	মেরামত বাবদ খরচ		
৯.	জ্বালানি খরচ (গ্যাস)		
১০.	জ্বালানি খরচ (বিদ্যুৎ)		
১১.	জ্বালানি খরচ (ডিজেল, মবিলা, ফার্নেস অয়েল ইত্যাদি)		
১২.	পরিষ্কার-পরিচ্ছন্ন বাবদ খরচ		
১৩.	স্টেশনারি ও অন্যান্য অফিসসামগ্রী বাবদ খরচ		
১৪.	অন্যান্য খরচ (উল্লেখ করুন) -----		

৫৯. বিগত ২০১৭-১৮ অর্থ বছরে প্রতিষ্ঠানের মোট উৎপাদনের আয় সম্পর্কিত তথ্যাদি :

ক্রমিক নং	ব্যয়ের খাত	ব্যয়ের খাত	
		২০১৭-১৮ অর্থ বছর	২০১৬-১৭ অর্থ বছর
১.	মোট উৎপাদিত পণ্যের পরিমাণ		
২.	উৎপাদিত পণ্যের বিক্রয়ের পরিমাণ		
৩.	মোট উৎপাদিত পণ্য বিক্রয় থেকে আয় (টাকা)		

৬০. আপনার প্রতিষ্ঠান সম্বন্ধে আগামী তিন বছরের একটি পরিকল্পনা উল্লেখ করুন :

ক্রমিক নং	বিবরণ	পরিকল্পনা
১.	জনবল (সংখ্যায়)	
২.	উৎপাদন থেকে আয় (টাকা)	
৩.	প্রতিষ্ঠান পরিচালনায় ব্যয় (টাকা)	

৬১. আপনার প্রতিষ্ঠানটি আরও সুষ্ঠুভাবে পরিচালনার জন্য সরকার থেকে আপনি কী কী সহযোগিতা প্রত্যাশা করেন, উল্লেখ করুন :

৬২. এ শিল্প সম্পর্কে আপনার মন্তব্য থাকলে উল্লেখ করুন :

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

সাক্ষাৎ গ্রহণকারীর নাম ও মোবাইল নম্বর	সুপারভাইজারের নাম ও মোবাইল নম্বর	সাক্ষাৎ প্রদানকারীর নাম স্বাক্ষর ও মোবাইল নম্বর



## Study on Future Direction of SMEs in Bangladesh

### সেবামূলক প্রতিষ্ঠানের জন্য প্রশ্নমালা প্রশ্নমালা-০২

জনাব,

আসসালামু আলাইকুম!

আপনাদের অবগতির জন্য জানাচ্ছি যে, পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়ের অধীনস্থ পরিকল্পনা বিভাগ “Study on Future Direction of SMEs in Bangladesh” শীর্ষক প্রকল্প বাস্তবায়ন করছে। বাংলাদেশের সার্বিক উন্নয়ন ও কর্মসংস্থানে ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্প ও ব্যবসা (এসএমই) প্রতিষ্ঠানগুলো বিরাট অবদান রাখছে। ভবিষ্যতে এসএমই খাতের কার্যক্রমকে আরো বেগবান করার জন্য বাস্তবসম্মত কর্মপদ্ধতি উদ্ভাবন করা। পরিকল্পনা বিভাগ এই প্রকল্পটির বাস্তবায়ন কাজের জন্য পাথমার্ক এসোসিয়েটস্ লিমিটেডকে নিয়োজিত করেছে। পাথমার্ক এসোসিয়েটস্-এর পক্ষ থেকে এই কাজের পরামর্শ ও অনুসন্ধানকারীগণ বিভিন্ন বিষয়ে আপনার মতামত সংগ্রহ করবেন। উক্ত কাজে আপনার সক্রিয় সহযোগিতা কামনা করছি।

আপনার দেওয়া মতামত প্রকল্পটির কাজে খুব সহায়ক হবে। আপনার দেওয়া মতামত শুধু প্রকল্প বাস্তবায়নের কার্যক্রম প্রণয়নের কাজে ব্যবহার করা হবে বিধায় আপনার মতামতের পূর্ণ গোপনীয়তা রক্ষা করা হবে।

১. প্রতিষ্ঠানের নাম : .....
২. প্রতিষ্ঠানের ঠিকানা : গ্রাম/মহল্লা ..... উপজেলা ..... জেলা .....
৩. ক. প্রতিষ্ঠানের উদ্যোক্তার নাম : ..... খ. লিঙ্গ : পুরুষ/মহিলা
৪. ক. উত্তরদাতার নাম : ..... খ. পদবি ..... গ. লিঙ্গ : পুরুষ/মহিলা
৫. প্রতিষ্ঠানটি কোন সালে প্রতিষ্ঠিত হয় : .....
৬. প্রতিষ্ঠানের ধরন : ১. মাইক্রো, ২. ক্ষুদ্র, ৩. মাঝারি
৭. আপনার প্রতিষ্ঠানের গঠন পদ্ধতি কী রকম?
  ১. একক মালিকানা
  ২. অংশীদারী
  ৩. প্রাইভেট লিঃ
  ৪. পাবলিক লিঃ
  ৫. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) : .....
৮. প্রতিষ্ঠানটির স্থাপন ব্যয়/খরচ কত? .....
৯. প্রতিষ্ঠানটির সম্পূর্ণ মূলধন কি আপনার/আপনাদের নিজস্ব? ১. হ্যাঁ, ২. না
১০. প্রতিষ্ঠানটির কি নিম্নলিখিত Legal document আছে?

- |                    |                |
|--------------------|----------------|
| ১. ট্রেড লাইসেন্স  | ১. হ্যাঁ ২. না |
| ২. TIN সার্টিফিকেট | ১. হ্যাঁ ২. না |
| ৩. VAT সার্টিফিকেট | ১. হ্যাঁ ২. না |

১১. এই প্রতিষ্ঠানটি যেসব Trade Association-এর সাথে নিবন্ধিত সেগুলো লিপিবদ্ধ করুন :

১. ....
২. ....
৩. ....

১২. সম্পূর্ণ মূলধন নিজস্ব না হলে কোথা থেকে যোগাড় করেছেন? ১. ব্যাংক ২. এনজিও ৩. লিজিং কোং: ৪. মহাজন ৫. অন্যান্য

১৩. ক. ঋণ ব্যবস্থা করতে কি কোনো অসুবিধা হয়েছে? ১. হ্যাঁ ২. না

খ. যদি হ্যাঁ হয়, তাহলে কী ধরনের অসুবিধা হয়েছে বা হয়?

১. অনেক ঘোরাঘুরি করতে হয়
২. দালাল ধরতে হয়
৩. প্রয়োজনীয় জামানত দিতে না পারা
৪. সুদের হার বেশি
৫. প্রযোজ্য নয়

১৪. ঋণ নিয়ে থাকলে ঋণের সুরে হার কত শতাংশ? .....

১৫. SME ফাইনেসিং-এর জন্য ব্যাংকের কী কী স্কিম চালু আছে, জানেন কি? ১. হ্যাঁ ২. না

১৬. আপনার প্রতিষ্ঠান কর্তৃক প্রদানকৃত তিনটি সেবার নাম বলুন :

১. ....
২. ....
৩. ....

১৭. আপনি কেন এই সেবাগুলো প্রদান করেন?

১. চাহিদা বেশি
২. লাভজনক
৩. এই ব্যবসা বুঝি
৪. এখানে অন্য কোনো ব্যবসার সুযোগ নেই
৫. অন্য কোনো কারণ থাকলে উল্লেখ করুন : .....

১৮. প্রদানকৃত সেবার জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল কোথায় পাওয়া যায়?

১. স্থানীয়ভাবে উৎপাদিত
২. দেশের অভ্যন্তরীণ দূরবর্তী অঞ্চলে উৎপাদিত
৩. আমদানিকৃত
৪. আমদানিকৃত তবে স্থানীয় বাজার হতে ক্রয়কৃত



১৯. সেবা প্রদান কার্যক্রম কী নিয়মিত চলমান থাকে? ১. হ্যাঁ ২. না
২০. কী কী ধরনের অসুবিধার সম্মুখীন হয়ে থাকেন?
১. সেবা সামগ্রীর অপ্রাপ্যতা
  ২. প্রয়োজনীয় জনবলের অভাব
  ৩. সেবা বিক্রয় করা
২১. কীভাবে সেবা বিক্রয় নিশ্চিত করা যেতে পারে?
১. যোগাযোগ ব্যবস্থার উন্নয়ন
  ২. সরকারিভাবে প্রকিউরমেন্ট
  ৩. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) : .....
২২. আপনার উৎপাদিত সেবার চাহিদা কি বৃদ্ধি পাচ্ছে? ১. হ্যাঁ ২. না
২৩. উত্তর যদি না হয়, তাহলে সেবা বৃদ্ধির জন্য কী কী করা যায়?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
  ৪. ....
২৪. ক. প্রতিষ্ঠানটি কি সম্প্রসারণ করা ঠিক হবে? ১. হ্যাঁ ২. না
- খ. উত্তর হ্যাঁ হলে কেন?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
২৫. আপনার প্রতিষ্ঠানে কি কোনো বিদেশি কর্মী আছেন? ১. হ্যাঁ ২. না
২৬. বিদেশি কর্মী নিয়োগ না করলে কী অসুবিধা হয়?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
২৭. সেবা বাজারজাতকরণের জন্য কি আপনারা কোনো পদক্ষেপ নিয়ে থাকেন? ১. হ্যাঁ ২. না
২৮. রপ্তানি ঋণ সুবিধা পেতে কি কোনো অসুবিধা হয়?
১. ....
  ২. ....
  ৩. ....
২৯. সেবা শিল্প গড়ার পেছনে প্রেরণা বা উদ্দেশ্য কী?
৩০. সেবা শিল্পটি কাজ করার জন্য জায়গা কীভাবে পাওয়া গেল?

৩১. ক) সেবা উৎপাদনে কী ধরনের যন্ত্রপাতি ব্যবহার হচ্ছে?

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

খ) যন্ত্রপাতি সংগ্রহের উৎস কী কী?

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

৩২. যন্ত্রপাতি মেরামত ও সেবাসামগ্রী সংরক্ষণ কীভাবে করা হচ্ছে?

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

৩৩. ভবিষ্যতে সেবা উৎপাদনের লক্ষ্যমাত্রা বৃদ্ধিকল্পে প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি আধুনিকায়নের পরিকল্পনা আছে কি? ১. হ্যাঁ ২. না

৩৪. ব্যবসা শুরুর আগে বা পরে আপনি প্রাতিষ্ঠানিকভাবে কোথাও প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত হয়েছেন কি? ১. হ্যাঁ ২. না

৩৫. আপনার প্রতিষ্ঠানের জনবল নিয়োগ ও কর্মী ব্যবস্থাপনার যাবতীয় বিষয় কে দেখাশোনা করেন? ১. আপনি নিজে ২. অন্য কেউ

৩৬. কর্মী নিয়োগের সময় আপনি যথেষ্ট দক্ষতাসম্পন্ন কর্মী পান? ১. হ্যাঁ ২. না

৩৭. আপনার প্রতিষ্ঠানে বর্তমানে কর্মরত জনবলের তথ্য দিন :

ক্রমিক নং	পদের নাম	জনবলের সংখ্যা	পুরুষ	মহিলা
১.	কর্মকর্তা			
২.	কর্মচারী			
৩.	শ্রমিক			
	দক্ষ			
	অদক্ষ			

৩৮. গত পাঁচ বছরের জনবলের তথ্য দিন :

সাল	কর্মকর্তা		কর্মচারী		শ্রমিক	
	নারী	পুরুষ	নারী	পুরুষ	নারী	পুরুষ
২০১৮						
২০১৭						
২০১৬						
২০১৫						
২০১৪						

৩৯. প্রতিষ্ঠানের পারফরমেন্স, উৎপাদনশীলতা ও লাভজনক করার লক্ষ্যে মানবসম্পদ উন্নয়নের কী কী টেকনিক ব্যবহার করেন, তা বিবৃত করুন :

৪০. কর্মীদের বেতন, ভাতা ইত্যাদি কীভাবে নির্ধারণ করেন?

১. নিজ বিবেচনায়
২. বাজার যাচাইপূর্বক

৪১. আপনার প্রতিষ্ঠানে কর্মী ছাঁটাই অথবা স্বেচ্ছায় কর্মস্থল পরিবর্তনের হার কি খুব বেশি? ১. হ্যাঁ ২. না

৪২. কর্মীদের প্রশিক্ষণ প্রদানের জন্য কোনো প্রশিক্ষণ পরিকল্পনা প্রণয়ন করেন কি? ১. হ্যাঁ ২. না

৪৩. কোন কোন সেবা প্রদান করবেন তা কীভাবে নির্ধারণ করেন?

১. ....
২. ....
৩. ....
৪. ....

৪৪. আপনার প্রতিষ্ঠান থেকে বিগত বছরগুলোতে উৎপাদিত সেবার বিক্রয়-সংক্রান্ত তথ্য দিন :

সাল	সেবার নাম	বিক্রয় করা হয় মোট
২০১৪		
২০১৫		
২০১৬		
২০১৭		
২০১৮		

৪৫. বিগত বছরগুলোতে মোট লাভ/লোকসানের একটি আনুমানিক হিসাব/তথ্য দিন :

সাল	লাভ	লোকসান
২০১৪		
২০১৫		
২০১৬		
২০১৭		
২০১৮		

৬. আপনার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত সেবা কি রপ্তানিযোগ্য? ১. হ্যাঁ ২. না

৪৭. আপনার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত সেবা কি আমদানির বিকল্প? ১. হ্যাঁ ২. না

৪৮. আপনার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত সেবার মূল্য কীভাবে নির্ধারণ করেন :

১. খরচভিত্তিক
২. প্রতিযোগিতার মাধ্যমে
৩. বাজারের সাথে মিল রেখে
৪. বেশি লাভ করার জন্য
৫. অন্যান্য (উল্লেখ করুন) : .....