ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং
ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প

সাফল্য গাঁথা



SDI

পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন

IFAD
Investing in rural people

সাফল্য গাঁথা

প্রধান পৃষ্ঠপোষক
জনাব মো. ফজলুল কাদের
অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পিকেএসএফ

প্রধান উপদেষ্টা
জনাব সামছুল হক
প্রতিষ্ঠাতা ও নির্বাহী পরিচালক (সিইও), এসডিআই

সার্বিক সহযোগীতায়
জনাব মো. হাবিবুর রহমান, PC, PACE প্রকল্প, PKSF
জনাব ড. এস. এম. ফারুক-উল-আলম, VCPS, PACE প্রকল্প, PKSF
জনাব মো. মাসুম সরকার, VCPM, PACE প্রকল্প, PKSF

সার্বিক তত্ত্বাবধানে
জনাব মো. আশরাফ হোসেন, সহকারী পরিচালক (উন্নয়ন), এসডিআই
জনাব মো. শফিউল আলম, প্রজেক্ট ম্যানেজার, ই-কমার্স প্রজেক্ট, এসডিআই

রচনায়
জনাব মো. মিজানুর রহমান, সাংবাদিক ও লেখক

বিশেষ কৃতজ্ঞতায়
ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্পের সকল উদ্যোক্তাবৃন্দ।

প্রকাশনায়
সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই)
মোতালেব টাওয়ার, ৩য় তলা, ৩৪ উত্তর আদাবর, মোহাম্মদপুর, ঢাকা-১২০৭
e-mail: sdi.hoffice@gmail.com, Website: www.sdi-bd.org
facebook: http://www.facebook.com/Society for Development Initiatives
Telephone:+8802222218964, 222218965, 222218966, 223329133

প্রকাশকাল
ডিসেম্বর, ২০২৩ খ্রি.

মুদ্রণে : কালার মার্ক
২৬৩ ফকিরাপুল, বাগিচা, ঢাকা



নির্বাহী পরিচালকের অভিব্যক্তি বাণী

পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ) ও ইফাদ-এর আর্থিক সহায়তায় সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) কর্তৃক বাস্তবায়িত ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্পের কার্যক্রমগুলো মানসম্মত ও উদ্যোক্তাবান্ধব হয়েছে। এই প্রকল্পটি সময়োপযোগী এবং গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার কর্তৃক গৃহিত ভিশন-২০৪১ ও এসডিজি একসূত্রে গাঁথা। বাংলাদেশের আনাচে-কানাচে অনেক ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা ছড়িয়ে-ছিটিয়ে আছে যা অনুসন্ধান ও উপযুক্ত প্রচারের অভাবে আমাদের দৃষ্টিগোচর হয় না। প্রকৃত পক্ষে বাস্তবায়িত প্রকল্পে সেইসব উদ্যোক্তাদের নিয়ে কাজ করা প্রকল্পের অগ্রাধিকার ছিল। আমি লক্ষ্য করেছি, এ প্রকল্পে উদ্যোক্তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন ও ই-কমার্স বিষয়ক প্রশিক্ষণ প্রদান করে এ বিষয়ে দক্ষতা বৃদ্ধি করার পাশাপাশি তাদের পণ্যের গুণগত মানোন্নয়ন বিষয়ক, ই-কমার্স সেবা সম্প্রসারণ বিষয়ক ও ক্ষুদ্র উদ্যোগের কর্ম-পরিবেশ উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা প্রদান করা হয়েছে - যা তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন এবং বাজারকে আরও সম্প্রসারিত করছে এবং ভবিষ্যতেও করবে। এ প্রকল্পের আওতায় তৈরী ভিডিও টিজারের মাধ্যমে পণ্য উৎপাদনের ধারাবাহিক প্রক্রিয়া তুলে ধরা হয়েছে। এতে তৈরীকৃত পণ্যের বিশ্বাসযোগ্যতা তথা ক্রেতাদের ক্রয় আগ্রহ বৃদ্ধি পাচ্ছে এবং এটি



প্রচারের মাধ্যমে দেশব্যাপী পণ্যের ব্যাপক বাজার তৈরি হবে বলে আমি বিশ্বাস করি। ই-কমার্সের মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের বাজার সম্প্রসারণের ফলে তাদের আয় যেমন বৃদ্ধি পাচ্ছে তেমনই দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নেও ভূমিকা রাখছে। তথ্য প্রযুক্তি ও ই-কমার্স ব্যবসায়ের এ যুগে তাদের এ ব্যপারে দক্ষ করে গড়ে তুলা হয়েছে যাতে তারা এর উপকারিতা ও কার্যকারিতা বুঝতে পারে এবং ফলাফল সম্পূর্ণভাবে ভোগ করতে পারে। ভবিষ্যতে করোনার মত মহামারিতে বিশ্ব আক্রান্ত হলে যেন সেটা তারা সাবলীলভাবে মোকাবিলা করতে পারে। এ ধরণের বাস্তবমুখী একটি প্রকল্প গ্রহণ করার জন্য আমি ব্যক্তিগত ও আমাদের প্রতিষ্ঠানের পক্ষ থেকে পিকেএসএফ ও ইফাদ-কে সাধুবাদ জানাই। এই প্রকল্প বাস্তবায়নের একটি সহযোগি সংস্থা হিসাবে কাজ করার সুযোগ পেয়ে এসডিআই পরিবার গর্বিত। আমি এ প্রকল্পের উত্তরোত্তর সফলতা কামনা করি।

পণ্যের গুণগত মানোন্নয়ন এখন দেশ ও সময়ের দাবী। এ ধরনের একটি তাৎপর্যপূর্ণ উদ্ভাবনী প্রকল্প বাস্তবায়নে সহায়তা করে এসডিজি তথা স্মার্ট বাংলাদেশ বিনির্মাণে পিকেএসএফ ভবিষ্যতেও ভূমিকা রাখবে এটাই আমাদের একান্ত প্রত্যাশা।

আমরা আবার পিকেএসএফ, ইফাদ ও প্রকল্পের সাথে সম্পৃক্ত সকল কর্মকর্তা ও কর্মীদের আন্তরিকভাবে ধন্যবাদ জ্ঞাপন করছি।

ধন্যবাদান্তে,

(সামছুল হক)
প্রতিষ্ঠাতা ও নির্বাহী পরিচালক, এসডিআই

সূচিপত্র

এক নজরে প্রকল্প কর্মকাণ্ড ৬-৯

প্রকল্পভুক্ত উদ্যোক্তাদের সাফল্য গাঁথা ১০-৫৫

পেপার কাটিং ৫৭

ফটো গ্যালারি ৫৮-৬৩

শেষ কথা ৬৪

এক নজরে প্রকল্প কর্মকান্ড

প্রকল্পের নাম	Promoting Agricultural Commercialization and Enterprises (PACE)
উপ-প্রকল্পের নাম	"ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন" বিষয়ক উপ-প্রকল্প
বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠানের নাম	সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ [এসডিআই]।
সহযোগীতায়	পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন [পিকেএসএফ] ও ইফাদ।
প্রকল্পের কর্ম এলাকা	এসডিআই-এর ধামরাই, সাভার ও গাজীপুর অঞ্চল।
প্রকল্পের মেয়াদ	এপ্রিল/২০২৩ হতে ডিসেম্বর/২০২৩ পর্যন্ত।

প্রকল্পের লক্ষ্য:

ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, প্যাকেজিং, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স সেবা বিস্তৃতকরণের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ।

প্রকল্পের উদ্দেশ্য:

- ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন ও বিপণনে সহায়তা করা।
- প্রশিক্ষণের মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন করা।
- ক্ষুদ্র-উদ্যোগে ই-কমার্স সেবা বিস্তৃতকরণের মাধ্যমে বাজার ব্যবস্থার উন্নয়ন করা।

প্রকল্পের কার্যক্রম ও অর্জন সমূহ:

নং	কার্যক্রম	লক্ষ্যমাত্রা (সংখ্যা)	অর্জন (সংখ্যা)	অর্জনহার (%)	মন্তব্য
১	ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ	২০	২০	১০০%	
২	ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্যের ব্রান্ডিং ও ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ	১৬	১৬	১০০%	
৩	পণ্যের গুণগত মান উন্নয়নে প্রযুক্তি সহায়তা	২৩	২৩ =৫৭৫০০০/-	১০০%	
৪	পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইন আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা	১১	১১ =১১০০০০/-	১০০%	
৫	পণ্যের ব্রান্ডিং-এ আর্থিক সহায়তা ফেসবুক বুস্টিং, প্রচারণা	২২	২২ =২২০০০০/-	১০০%	
৬	পণ্যের লেবেলিং আধুনিকায়নে আর্থিক সহায়তা	১৬	১৬ =১৬০০০০/-	১০০%	
৭	পণ্যের মোড়কীকরণে আর্থিক সহায়তা	১১	১১ =১১০০০০/-	১০০%	
৮	সংস্থার নিজস্ব ই-কমার্স প্লাটফর্ম আধুনিকায়ণে আর্থিক সহায়তা	১	১	১০০%	
৯	বিদ্যমান ব্যবসায়ে পণ্য প্রদর্শনে আর্থিক সহায়তা	১৮	১৮ =৪৫০০০০/-	১০০%	
১০	সামাজিক মাধ্যমে পণ্য প্রচারণার জন্য ভিডিও টিজার তৈরি	১০	১০	১০০%	
১১	কারখানার পরিবেশগত উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা (বর্জ্য ব্যবস্থাপনা)	১৮	১৮ =২৫২০০০/-	১০০%	
১২	স্বাস্থ্যসম্মতভাবে কর্ম পরিবেশ উন্নয়নে আর্থিক সহায়তা	২৪	২৪ =৩৩৬০০০/-	১০০%	
১৩	প্রকল্পের সাফল্যগাথা প্রণয়ন	৫০	৫০	১০০%	
১৪	প্রকল্পের সাফল্যগাথা বই আকারে মুদ্রণ ও প্রকাশ	১	১	১০০%	
১৫	প্রকল্প উদ্যোক্তাদের নিয়ে উন্নয়ন মেলা	১	১	১০০%	

প্রকল্পের সফলতা সমূহঃ

১. উৎপাদন বৃদ্ধি, বিপণন বৃদ্ধি ও পণ্যের মানোন্নয়ন কৌশল সম্পর্কে ধারণা লাভ।
২. উদ্যোক্তাদের পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন-এর উপর প্রশিক্ষণ প্রদান।
৩. অনলাইনে এবং অফলাইনে বিক্রয় বৃদ্ধি পেয়েছে এবং বেশিরভাগ উদ্যোক্তা ফেসবুক বুষ্টিং করছে ফলে অনলাইনে তার পণ্যের বিক্রয় ও প্রচার বৃদ্ধি পেয়েছে।
৪. পণ্যের মোড়ক ও লেবেল ব্যবহার বৃদ্ধি পেয়েছে ও আধুনিকায়ন হয়েছে।
৫. উদ্যোক্তাগণ ইন্টারনেট এবং ফেজবুক পেজ ব্যবহার জানতে পেরেছে এবং ব্যবহার করে বিক্রয় ও আয় বৃদ্ধি পেয়েছে।
৭. পণ্য সরবরাহে ডেলিভারী সিস্টেম এর আধুনিকায়ন হয়েছে।
৮. ই-কমার্স সম্পর্কে নেতিবাচক মনোভাব দূর হয়েছে ও দ্রুত সম্প্রসারিত হচ্ছে।

প্রকল্পের দৃশ্যমান পরিবর্তন সমূহঃ

১। ৯০০ জন উদ্যোক্তাকে পণ্যের গুনগত মানোন্নয়ন ও ই-কমার্স বিষয়ক সক্ষমতা বৃদ্ধির প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়েছে।
২। পণ্যের স্টাইল ও ডিজাইনে পজেটিভ পরিবর্তন ও আধুনিকায়ন হয়েছে।
৩। কারখানার পরিবেশ উন্নয়ন ও স্বাস্থ্যসম্মত কর্মপরিবেশ নিশ্চিত হয়েছে।
৪। পণ্যের লেবেলিং করা জোরদার হয়েছে।
৫। পণ্যের মোড়কীকরণ করা হয়েছে।
৬। নতুন করে ফেসবুক পেজ খোলা ও বুষ্টিং করা হয়েছে।
৭। বিদ্যমান ব্যবসায় পণ্য প্রদর্শন ও পণ্যের গুনগত মান উন্নয়নে প্রযুক্তিগত সহায়তা করা হয়েছে।
৮। পণ্যের গুনগত মান বৃদ্ধি।
৯। অনলাইনে ও অফলাইনে বিক্রয় বৃদ্ধি পেয়েছে।
১০। নতুন নতুন উদ্যোক্তা সৃষ্টি হয়েছে।
১১। ভিডিও টিজার তৈরির মাধ্যমে পণ্যের প্রচার ও বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি পেয়েছে ।
১২। উদ্যোক্তাদের মধ্য থেকে ঋণী সদস্য সংখ্যা বৃদ্ধি পেয়েছে।
১৩। অনেক উদ্যোক্তাদের স্মার্টফোন ছিল না যারা প্রশিক্ষণের পর নিজ উদ্যোগে স্মার্টফোন ক্রয় করেছে এবং অনলাইন ব্যবসা করছে।
১৪। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের মধ্যে ভালো একটা যোগসূত্র স্থাপন হয়েছে, তারা নিজেরা আন্তঃযোগাযোগের মাধ্যমে তাদের ব্যবসাকে আরো বেগবান করছে।

প্রকল্পের প্রতিবন্ধকতা (চ্যালেঞ্জ) সমূহঃ

১. লোকবল কম হওয়া।
২. প্রকল্পের সময়কালের স্বল্পতা।
৩. অনেক উদ্যোক্তাদের স্মার্টফোন না থাকা।
৪. উদ্যোক্তাদের মধ্যে শিক্ষার হার কম থাকা।
৫. বেশিরভাগ উদ্যোক্তাদের ইন্টারনেট ব্যবহার না জানা।
৬. ফেজবুক পেজ না থাকা।
৭. অনলাইন বিক্রয়ের ধারনা কম থাকা।
৮. বিভিন্ন ই-কমার্স প্লাটফর্ম সম্পর্কে ধারণা না থাকা।
৯. ই-কমার্স সম্পর্কে নেতিবাচক মনোভাব।

উপসংহারঃ

উক্ত প্রকল্পটি অত্যন্ত আধুনিক ও সময়োপযোগী। উদ্যোক্তারা প্রকল্পটি সানন্দে গ্রহণ করেছেন ও ই-কমার্স প্লাটফর্মের সাথে নিজেদের সম্পৃক্ত করেছেন, প্রকল্পের উদ্যোক্তাদের পাশাপাশি অন্যান্য উদ্যোক্তাদের ই-কমার্স সম্পর্কে আগ্রহ বৃদ্ধি পেয়েছে এবং তারা ই-কমার্স ব্যবসা শুরু করেছেন। ভবিষ্যতে এ ধরণের কার্যক্রম চলমান থাকবে বলে উদ্যোক্তারা আশা প্রকাশ করেছেন।



প্রকল্পভুক্ত উদ্যোক্তাদের সাফল্য গাঁথা



অনলাইন ব্যবসায় নারী উদ্যোক্তা লিজার সাফল্য ও আগামীর স্বপ্ন

স্বামী, সন্তান ও সংসারের প্রতি বাঙালী নারীর অকৃত্রিম ও অসীম ভালবাসার ইতিহাস দীর্ঘদিনের। শত অভাব অনটন কিংবা প্রতিবন্ধকতাকে উপেক্ষা করে যে কোন মূল্যে সে তার মমতার প্রদীপটিকে তার সংসারে জ্বালিয়ে রাখতে চায়। স্বামী, সন্তান ও সংসারের প্রতি অগাধ ভালোবাসা বাঙালি নারী সমাজের প্রাচীন ঐতিহ্য। এটি বাঙালি সংস্কৃতির একটি অন্যতম দিকও বটে। অভাব অনটন, দু:খ কষ্ট থাকলেও সেগুলোকে হাসির আড়ালে রেখে স্বামী-সন্তান নিয়ে সংসারে সুখে শান্তিতে জীবন কাটাতে চায় বাঙালি নারীরা।



ধামরাইয়ের ছয়বাড়িয়ার অধিবাসী মতিয়ার রহমানের কন্যা বন্যা আক্তার লিজার বেলায় এর ব্যতিক্রম ঘটেনি।

লিজাদের সংসারে তার বাবা মতিয়ার রহমান একাই ছিলেন উপার্জনক্ষম ব্যক্তি। এসএসসি পাশ করেই লিজাকে বিয়ের পিড়িতে বসতে হয়। বর্তমানে সে ধামরাই সরকারি বিশ্ববিদ্যালয় কলেজের অনার্স তৃতীয় বর্ষের শিক্ষার্থী।

যাহোক বেশ অল্প বয়সেই একটি বেসরকারি স্কুল শিক্ষকের হাতে তুলে দেয়া হয় লিজাকে। শিক্ষকতার পাশাপাশি টুকটাক টিউশনির টাকায় কোন রকমে চলে যেত লিজাদের সংসার। লিজারা তখন এক কন্যা সন্তানের জনক-জননী।

এরই মধ্যে হঠাৎ প্রাদুর্ভাব হয় কোভিড-১৯ বা করোনার। করোনার প্রাদুর্ভাবে স্কুল কলেজ, প্রাইভেট টিউশনি সবই বন্ধ হয়ে যায়। সম্পূর্ণ বেকার হয়ে পড়েন তার স্বামী। লিজাদের সংসারে নেমে আসে অভাবের অমানিসার ঘোর অন্ধকার। খেয়ে না খেয়ে অনেক কষ্ট করে কোন রকমে কাটতে থাকে লিজাদের দিন।

এর মধ্যে চলে আসে লিজার স্বামীর জন্মদিন। বেকারত্বের অভিশাপ আর অভাবের তাড়নায় স্বামী তার নিজের জন্ম দিনের কথা ভুলে গেলেও তার প্রিয়তমা স্ত্রী লিজা কি ভুলে যেতে পারে তার প্রাণপ্রিয় স্বামীর জন্ম দিনের কথা। তাই সেই চরম দু:সময়েও স্বামীকে সারপ্রাইজ দিতে তাকে না জানিয়ে একেবারেই ঘরোয়া পরিবেশে তার জন্মদিন উদযাপনের আয়োজন করে লিজা। ঘরে বসে নিজেই তৈরি করে তার প্রিয়মানুষটির জন্মদিনের কেক। সন্ধ্যা নেমে আসার পর পরই দুই একজন করে লিজার বান্ধবী ও স্বজনরা বাসায় আসতে শুরু করে। লিজার স্বামী বিস্মিত হন। তখন লিজা তাকে জানিয়ে দেন তার জন্মদিনের কথা। সেই উপলক্ষ্যেই ওরা সবাই আসছে। সংগে সংগে লিজার স্বামীর দু'চোখে ভেসে উঠল বিস্ময়, ভালোবাসা, সন্তুষ্টি আর আনন্দের আভা।

লিজার তৈরি করা সেই কেক কাটা হলো, খাওয়া হলো। কেক খেয়ে সবাই মহাখুশি। অনেকেই জানতে চাইল কোথা থেকে আনা হয়েছে সেই কেক। কোন দোকান

থেকে কেনা হয়নি। লিজা নিজেই ঘরে বসে তৈরি করেছে বলে জানিয়ে দেওয়া হলো সবাইকে। সেই মূহুর্তে সেখানেই কয়েকজন বলে ফেললেন, লিজা যেহেতু এত সুন্দর কেক বানাতে পারে কাজেই তারাও তাদের অনুষ্ঠানের জন্য লিজার কাছ থেকেই কেকের অর্ডার দেবেন।

সেখান থেকেই শুরু হলো লিজার হোমমেইড বেকারি ব্যবসার শুভযাত্রা। তার পর থেকেই কেকের অর্ডার আসতে শুরু করে। দিন দিন বাড়তে থাকে কেকের চাহিদা। ব্যবসা বাড়াতে লিজা কেকের পাশাপাশি আরও কিছু বেকারি আইটেম বানাতে শুরু করে।

করোনার প্রভাব কেটে যাওয়ার পর লিজার স্বামী পৌর শহরের পাঠানটোলায় একটি লাইব্রেরি ও ষ্টেশনারি দোকান দেয়। ওদিকে দীর্ঘ দিন ধরে তাদের পাশের বাসায় বেসরকারি সামাজিক উন্নয়ন সংস্থার কর্মীরা কাজ করছেন। বিভিন্ন এলাকা থেকে লোকজন এসে সেখানে ভীড় জমান। তারা কাজ করেন সেটা লিজা জানে। তবে কি কাজ করে তা লিজা জানতো না, জানার আগ্রহও ছিল না। কিন্তু কয়েক বছর আগে লিজা জানতে পারে যে, সংস্থাটি ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য ঋণ সহায়তা, অনুদান, প্রশিক্ষণসহ নানা ধরণের সহযোগিতা করে থাকে।

বিস্তারিত শুনে লিজা বেসরকারি সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) কর্মীদের সাথে যোগাযোগ করে। লিজার কথায় কর্মীরা খুব খুশি হন এবং তাকে যথাসম্ভব সহযোগিতার আশ্বাস দেন। কয়েক দিনের মধ্যেই তাকে সদস্য করে নেওয়া হয়। সেই থেকেই লিজা এসডিআইয়ের একজন নারী ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা। ব্যবসার প্রসারের জন্য সংস্থার পক্ষ থেকে তাকে একাধিকবার ১০ হাজার টাকা ঋণ সহায়তা দেওয়া হয়। ব্যবসায় সফলতার জন্য তাকে অনলাইনে একটি পেইজ খোলার পরামর্শ দেওয়া হয়। তাদের পরামর্শ মতে লিজা একটি পেইজ খুলে যার নাম AR Presty House। পেইজ খোলার পর তার প্রোডাক্টের চাহিদ দ্রুত বাড়তে থাকে। এ সময় লিজাকে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে তার পেইজ বুস্টিং-এ সহায়তা, অনলাইনে ব্যবসা সহ বিভিন্ন বিষয়ে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। এসডিআইয়ের সহযোগিতায় তার অনলাইন ব্যবসা বা নেটওয়ার্কিং বেশ সম্প্রাসারিত হয়েছে। তার আয়



বেড়েছে। প্রতিদিন অর্ডার পাচ্ছে সে। লিজা বর্তমানে নিজেকে এসডিআইয়ের একজন সফল ক্ষুদ্র অনলাইন নারী উদ্যোক্তা বলে দাবি করেছে।

মাননীয় প্রধানমন্ত্রীর ঘোষিত স্মার্ট বাংলাদেশে গ্রামের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা নারী-লিজা এখন ডিজিটাল হয়ে উঠেছে। তার ব্যবসা এখন স্মার্ট। তাঁর অনুকরণে অনেক নারীই এখন ডিজিটাল মাধ্যম ব্যবহার করে ব্যবসা করতে উদ্যোগী হচ্ছে।

আধুনিক ও গুণগত মান সম্পন্ন নিরাপদ বেকারী পণ্য ভোক্তা সাধারণের কাছে পৌছে দিতে বড় পরিসরে স্বপ্ন দেখছে সে। লাইব্রেরি ও ষ্টেশনারি ব্যবসার সাথে এসব বেকারি পণ্যের সংশ্লীষ্টতা রয়েছে। তাই লিজা তার উৎপাদিত আধুনিক, গুণগত মান সম্মত নিরাপদ বেকারি পণ্য বৃহৎ পরিসরে ভোক্তাদের কাছে পৌছে দেওয়ার লক্ষ্যে একটি আধুনিক সেল সেন্টারের স্বপ্ন দেখছে। কিছুদিন আগে এসডিআই আয়োজিত একটি অনুষ্ঠানে ঐ অনুষ্ঠানের প্রধান অতিথি স্থানীয় এমপি বেনজীর আহমদের কাছে এমন একটি দাবি জানায় অনলাইন নারী উদ্যোক্তা লিজা। তার প্রস্তাবনা আমলে নিয়ে তা বাস্তবায়নের আশ্বাস দেন ঐ সংস্থার নির্বাহী পরিচালক সামছুল হক। বিশ্ববিদ্যালয়ে লেখাপাড়া ও সংসার পরিচালনার পাশাপাশি অনলাইন পদ্ধতীতে বেকারি ব্যবসার মাধ্যমে ভাগ্য বদলের স্বপ্ন দেখছে তিন বছর বয়সী এক পুত্র ও ছয় বছর বয়সী এক কন্যা সন্তানের জননী বন্যা আক্তার লিজা।



আফরিনের শখ থেকে সাফল্য

প্রতিটি মানুষের জীবনে কোন না কোন লক্ষ্য বা স্বপ্ন থাকে । সেই লক্ষ্যকে সামনে রেখে নিজেকে প্রস্তুত করতে থাকে সে। কিন্তু অনেক সময় পরিবেশ এবং পরিস্থিতি তার জীবনের সেই লক্ষ্যকে বদলে দেয়। খুলে দেয় সাফল্য ও সম্ভাবনার নতুন দুয়ার। এমনটি ঘটেছে মানিকগঞ্জ জেলার বায়রা গ্রামের আফরিন আক্তারের বেলায়। মানিকগঞ্জ জেলার একটি মহিলা কলেজের অনার্স প্রথম বর্ষের শিক্ষার্থী এই আফরিন আক্তার। একটি অস্বচ্ছল পরিবারের সন্তান সে। বাবা অটো চালক। দুই ভাই এক বোন। আফরিন সবার ছোট।

লেখাপড়া শেষ করে একজন শিক্ষক হওয়ার স্বপ্ন ছিল তার। কিন্তু শখ আর উপার্জন তার সেই স্বপ্নকে বদলে দিতে বসেছে। আগ্রহ আর শখের বসে প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষার পাশাপাশি আফরিন কম্পিউটারের উপর কোর্স করতে গিয়ে গ্রাফিক্স কোর্সটি তার খুব ভালো লেগে যায়।





রং-তুলি কিনে এনে তার আদরের একমাত্র ভাগ্নি ছোট্ট শিশু আতিয়া'র একসেট পোশাক রং করে ফেইসবুকে দেয় সে। ডিজাইনটি অনেকের দৃষ্টি আকর্ষণ করে। ফেইসবুকে বেশ সাড়া মেলে। এখান থেকেই আফরিনের জীবনের লক্ষ্য ও ভাগ্যবদলের যাত্রা শুরু। এর পর আরও কয়েক সেট পোশাক রং করে সে। ফেইস বুকের লাইক কমেন্ট তার আগ্রহকে আরও প্রখর করে তোলে।

কিন্তু কাজগুলো করার জন্য অতিরিক্ত অর্থের প্রয়োজন হয়। ব্যাংকার বড় ভাই তার লেখাপড়ার খরচ বহন করলেও তার কিছু অতিরিক্ত খরচের প্রয়োজন হয়, যা সে তার ভাইয়ের কাছে চাইতে পারে না। কোথায় পাবে সেই অতিরিক্ত অর্থ। প্রতিদিনের খরচ থেকে কিছু কিছু করে টাকা বাঁচিয়ে সে তার শখের কাজ চালাতে থাকে।

এর মধ্যে ফেইস বুকে প্রদর্শিত তার তৈরি পোশাকগুলো বেশ জনপ্রিয় হয়ে উঠে। শুধু ছোটদের পোশাক নয়, সে বিভিন্ন ধরণের পোশাক যেমন-পাঞ্জাবী, টিশার্ট, শার্ট ইত্যাদিতে ডিজাইন করতে শুরু করে। মনের মাধুরী মিশিয়ে রং তুলিতে আচড় কাটা আফরিনের পোশাকগুলো কেনার আগ্রহ প্রকাশ করে অনেকে। তখন আফরিন একটা অনলাইন পেইজ খুলে। অনলাইনে শুরু হয় আফরিনের কাপড়ের ব্যবসা।

পোশাকের পাশাপাশি আফরিন এখন কাপড়ও বিক্রি করে অনলাইনে। দিন দিন প্রসারিত হচ্ছে তার অনলাইন ব্যবসা। বেসরকারি সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা 'সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই)'-এর প্রতি কৃতজ্ঞতা ধন্যবাদ জানিয়ে আফরিন বলে, ''শুধু মেধা আর আগ্রহ থাকলেই হয় না। যে কোন কাজে সার্থকতা অর্জনের জন্য আরও কিছু সাপোর্টের প্রয়োজন হয়। সেই সাপোর্টগুলো আমি এসডিআই থেকে পেয়েছি।

লেখাপড়ার পাশাপাশি আমার ব্যবসাকে এগিয়ে নিয়ে যাওয়ার জন্য এসডিআই থেকে আমাকে ১০ হাজার টাকা ঋণ দেওয়া হয়েছে এবং ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে প্রশিক্ষণ ও ১০ হাজার টাকা অনুদান দেওয়া হয়েছে। সফলতার জন্য আমাকে অনুপ্রাণিত করা হয়েছে। কর্মজীবনের আগেই এসডিআই আমার উপার্জনের পথে আলো জ্বালিয়ে দিয়েছে। আমার ব্যবসা প্রসারের জন্য এসডিআই আমার পাশে আছে এবং ভবিষ্যতেও পাশে থাকবে বলে আমি আশা করছি।''

মাত্র বছর খানেক হলো সে কাপড় বা পোশাকে হ্যান্ডপ্রিন্ট ও অন্যান্য কাজ শুরু করেছে। এই এক বছরে তার সাপ্তাহিক আয় দাঁড়িয়েছে গড়ে ৫-৭ হাজার টাকা। আফরিন জানায়, ''লেখা পড়ার কারণে সে সম্পূর্ণ সময় এই কাজে ব্যয় করতে পারে না। ঠিকমত সময় দিতে পারলে এই অবস্থায় সপ্তাহে গড়ে ১০-১৫ হাজার টাকা আয় করা সম্ভব। সে আরও জানায়, ''লেখা পড়া শেষ করে এই ব্যবসাকেই তার প্রতিষ্ঠিত করার ইচ্ছা। অন্য কোন ভালো চাকরি পেলেও এই পেশাকে সে ধরে রাখবে।'' আফরিন আক্তারের পাশাপাশি তার বন্ধু-বান্ধব ও পাড়া-প্রতিবেশীদের মধ্যে এ ধরণের কাজের উৎসাহ সৃষ্টি হচ্ছে বলে জানা যায়।

এ কথা সত্যি যে, একজন শিক্ষার্থী ও নারী উদ্যোক্তা আফরিনের জীবনে যতটুকু সফলতা এসেছে তা শখ থেকেই এসেছে। এই আফরিন হতে পারে হাজারো কর্মোদ্দমী সফল ক্ষুদ্র নারী উদ্যোক্তার এক উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত।



হ্যান্ডপ্রিন্ট কাজে সফল নাসরিন আফরোজ







নাসরিন আফরোজ ধামরাই বরাতনগর এলাকার বাসিন্দা। সংসারে তার দুই ছেলে ও স্বামী, ছেলেরা পড়াশোনা এবং স্বামী ফার্ণিচারের ব্যবসায়ের সাথে জড়িত। ব্যবসায়ের সুবাদে অনেক আগে থেকেই সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই)-এর সাথে জড়িত নাসরিন আফরোজের পরিবার। স্বামী সন্তান নিয়ে সংসার সামলানোর পাশাপাশি তিনি শখের বশে শাড়ী, পাঞ্জাবী ইত্যাদিতে হ্যান্ডপ্রিন্টের কাজ করতেন। এসডিআই কর্তৃক বাস্তবায়িত ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন,ব্যান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প থেকে পণ্যের মানোন্নয়ন-এ ট্রেনিং নিয়ে তিনি তার এই কাজকে ব্যবসায়িকভাবে ভাবতে শুরু করে ও অনলাইন ব্যবসা করার জন্য অনুপ্রণিত হয়ে রঙয়ের ছোয়া নামে একটি ফেসবুক পেজ খোলে। পরবর্তিতে তিনি উক্ত প্রকল্প থেকে অনুদান গ্রহণ করে তার ফেসবুক পেজকে বুস্টিং করার মাধ্যমে হ্যান্ডপ্রিন্টের ব্যবসাকে আরও বিস্তৃত করে। বর্তমানে তার ব্যবসা ধামরাই, সাভারের পাশাপাশি পুরো ঢাকা অঞ্চলে ছড়িয়ে পড়েছে। তার হ্যান্ডপ্রিন্টের তৈরি জিনিসপত্রের চাহিদা দিনদিন বৃদ্ধি পাচ্ছে ও সুনাম চারিদিকে ছড়িয়ে পড়ছে। সংসার সামলানোর পাশাপাশি বর্তমানে তিনি একজন সফল নারী উদ্যোক্তা।



শখ থেকে নেশা নেশা থেকে পেশা

মালিহা মেহনাজ একজন স্বচ্ছল গৃহিনী। স্বচ্ছল হয়েও হোম মেইড বেকারি ব্যবসার সাথে জড়িয়ে আছেন তিনি। দুই কন্যা সন্তানের জননী মালিহার এই কাজে তার স্বামী কখনো বাঁধার প্রাচীর হয়ে দাঁড়াননি। বরং উৎসাহ আর অনুপ্রেরণার রসদের যোগান দিয়েছেন।

একজন স্বচ্ছল গৃহিনী হয়েও তিনি কেন নিজেকে এ কাজে জড়ালেন-এমন প্রশ্নের জবাবে তিনি বললেন, ‘‘নারীদের আত্মপ্রত্যয়ী, আত্মনির্ভরশীল ও স্বাবলম্বী হওয়া জরুরি। সেই জন্য তাকে হওয়া উচিত পরিশ্রমী ও কর্মঠ। স্বচ্ছল হলেও তাকে কোন না কোন কর্মের সাথে জড়িয়ে থাকা উচিত। কাকে কখন কোন পরিস্থিতির মুখোমুখি হতে হয় তা বলা মুশকিল। তাই





আমি মনে করি নারীদের কর্মমুখী এবং কর্মজীবি হওয়া উচিত।'' এমন ধ্যান-ধারণা থেকে প্রায় দুই বছর আগে শখ করে কেক তৈরির জন্য বেসিক কিছু যন্ত্রপাতি কিনে এনে মালিহা ঘরে বসেই কেক তৈরি শুরু করেন।

তৈরিকৃত কেকের ছবি তিনি তার ফেইসবুক পেইজে পোস্ট করেন। সেই পোস্ট দেখে অনেকের মধ্যে তার কেকের চাহিদা সৃষ্টি হয়। অনেকে বাসায় এসে কেকের অর্ডার দিতে শুরু করে। কেকের চাহিদা দিন দিন বাড়তে থাকে। তিনি জানান, ''বর্তমানে তার প্রায় ৫ হাজার ফলোয়ার রয়েছে।''

ওদিকে কেকের চাহিদা বাড়ার সাথে সাথে মালিহার উৎসাহ বাড়তে থাকে। তিনি বাণিজ্যিক ভিত্তিতে কেক তৈরির চিন্তা করেন। একটু বড় পরিসরে কেক তৈরির জন্য তিনি স্বামীর সহযোগিতা নিয়ে প্রায় ত্রিশ হাজার টাকার ইকুইপমেন্ট কিনে নিজের ঘরে সেট করেন। গৃহিনী মালিহার কেক ব্যবসাটি এখন একটি ক্ষুদ্র শিল্পে পরিণত হয়েছে। নারী উদ্যোক্তা মালিহা বলেন, "প্রথম দিকে কেক বানানোটা ছিল আমার শখ। সেই শখ থেকে কেক বানানোটা আমার একটা নেশায় পরিণত হয়। আর সেই নেশাই আজ আমার পেশা হয়ে দাঁড়িয়েছে।"

ওদিকে সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) সমাজের নারীদেরকে আত্মনির্ভশীল ও স্বাবলম্বী করে গড়ে উঠতে বিভিন্ন ভাবে নারীদের সহায়তা দিয়ে আসছে। নিজের পায়ে দাঁড়াতে নারীদেরকে সংস্থাটি নানা ভাবে উৎসাহিত করছে। তৈরি করছে নারী উদ্যোক্তা। এসডিআই কর্মকর্তা কর্মঠ ও আত্মপ্রত্যয়ী গৃহিনী মালিহাকে খুঁজে বের করেন। মালিহাকে অনুপ্রাণিত করতে তার অনলাইন ব্যবসাকে সফল করে তুলতে এসডিআই "ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন" উপ-প্রকল্প থেকে তাকে ১০ হাজার টাকা অনুদান ও ই-কমার্স বিষয়ক প্রশিক্ষণ প্রদান করে। এই টাকা তার অনেক কাজে লেগেছে। তার পেইজ বুস্টিং এর জন্য এই টাকা ব্যয় করা হয়েছে বলে জানান তিনি।

এতদিন ব্যবসা করে তার চোখকান খুলেছে। এখন ব্যবসার পরিধি বাড়াবার স্বপ্ন দেখছেন তিনি। তিনি একটি শো-রোম খোলার চিন্তাভাবনা করছেন এবং নারীদের কল্যাণে একটি ট্রেনিং সেন্টার খোলার পরিকল্পনা করছেন। বর্তমানে তিনি ৭-৮ পাউন্ড ওজনের কেক সরবরাহ করতে সক্ষম। তার আশার আলো দুইটি ছোট কন্যা সন্তান রয়েছে। কন্যাদের কল্যাণ সাধনেই তিনি তার ব্যবসাকে আরও সম্প্রসারিত করবেন বলে জানান।

নারীদেরকে আত্মনির্ভরশীল ও স্বাবলম্বী করে গড়ে তোলার জন্য এসডিআই যে ভূমিকা পালন করে যাচ্ছে তিনি তার ভূয়সী প্রসংশা করে বলেন, "তাদের সমাজ সেবামূলক কাজের জন্য আমি সংস্থার সবাইকে ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জানাই।"



“যার যে প্রতিভা আছে তা বিকশিত হওয়া উচিত” নারী উদ্যোক্তা তাওহীদা আক্তার



তাওহীদা আক্তার একজন আদর্শ গৃহিনী। তিনি একজন নারী উদ্যোক্তা। স্বামী, অনার্স পড়ুয়া ও স্কুল পড়ুয়া দুই মেয়ে নিয়ে তার সুখের সংসার। প্রায় ২০ বছর আগে থেকেই গৃহের কাজের পাশাপাশি টেইলারিং এর কাজ করেন তিনি। প্রথমে ঘরে বসে তিনি শখ করে নিজের বাচ্চাদের জামাকাপড় বানাতে শুরু করেন। তার তৈরি করা সুন্দর সুন্দর পোশাক অন্যদের নজর কাড়ে।

মেয়ের বান্ধবীর মায়েরা তখন পোশাকের জন্য অর্ডার দিতে শুরু করেন। এভাবেই তাওহীদা আক্তারের তৈরিকৃত পোশাকের একটি বাজার তৈরি হয়। ডিজাইন, কালার কম্বিনেশনসহ সব কিছুতেই একটা ভিন্নতা ও আধুনিকতার ছাপ থাকায় তার পোশাকের চাহিদা দিন দিন বাড়তে থাকে। এতে তাওহীদা অনুপ্রাণিত হন। তিনি লক্ষ্য করলেন নিজে নিজে

পোশাক তৈরি করা পোশাকের এত চাহিদা! যদি কোন প্রতিষ্ঠান থেকে প্রশিক্ষণ নেয়া যায় তাহলে তো আরও ভালো আরও সুন্দর পোশাক তৈরি করা যাবে।

তিনি ঢাকার শ্যামলীস্থ একটি প্রতিষ্ঠান থেকে ব্লক বুটিকের উপর প্রশিক্ষণ নেন। প্রশিক্ষণ নিয়ে তিনি ব্লক বুটিকের কাজ শুরু করেন। প্রশিক্ষণ গ্রহণের পর তার তৈরি পোশাকের ব্যাপক চাহিদা সৃষ্টি হয়। এসময় তার শুভাকাঙ্খীরা তাকে ফেইসবুকে পেইজ খোলার পরামর্শ দেয়।

বছর খানেক আগে তিনি একটি অনলাইন পেইজ খুলেন। তবে কাজের চাপে লোকবলের অভাবে তিনি অনলাইনে খুব বেশি একটা এ্যাকটিভ থাকতে পারেন না। সব কাজ তিনি একাই করেন। তবে সময় পেলেই তার স্বামী ও দুই মেয়ে তাকে সহযোগিতা করেন। পোশাকের ডিজাইন ও কালার নির্বাচনের পূর্বে তারা পরিবারের সবাই মিলে কাউন্সিলিং করেন। এতে করে প্রডাক্টগুলো আরও বেশি আকর্ষনীয় হয়।

ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মান উন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প বাস্তবায়নের মাধ্যমে, উদ্যোক্তাদের স্বাবলম্বী ও তাদের কাজ আরও আধুনিকায়ন করে তোলার জন্য কাজ করছে সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই)। তাওহীদা ও এসডিআই এর মধ্যে যোগাযোগ হলে তার অনলাইন ব্যবসাকে সম্প্রসারিত করার জন্য তাকে ১০০০০/- টাকা অনুদান ও প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। তার আগে তাকে সহজ কিস্তিতে ঋণও দেওয়া হয়েছে। একাধিকবার ঋণ নিয়ে সেই ঋণের অর্থকে পুরোপুরী কাজে লাগিয়েছেন তাওহীদা।

আরও অনেক কাজ থাকতে শখ করে তিনি পোশাক তৈরির কাজকে কেন বেছে নিলেন- এমন প্রশ্নে জবাবে তিনি বললেন, "সব মানুষের মধ্যে একই ধরণের শখ ও প্রতিভা থাকে না। যার মধ্যে যে ধরণের প্রতিভা থাকে সুযোগ ও পৃষ্ঠপোষকতা পেলে সেই প্রতিভাই বিকশিত হয়। যথাযথভাবে প্রতিভা বিকশিত হলে শুধু নারী নন, যে কোন মানুষ আত্মনির্ভরশীল, স্বাবলম্বী হয়ে উঠে। প্রতিটি মানুষেরই নিজস্ব একটা পরিচিতি থাকা প্রয়োজন। প্রতিভা বিকাশের মাধ্যমে মানুষের নিজস্ব পরিচিতি তৈরি হয়। কাজেই যার যে প্রতিভা আছে তা বিকশিত হওয়া উচিত।"

তিনি আরও জানালেন, তার এই ব্যবসা নিয়ে সুদুর প্রসারী চিন্তাভাবনা রয়েছে। তার ব্যবসাকে সম্প্রসারিত করে শুধু তিনি নিজে লাভবান হবেন তাই না। কাজ শিখিয়ে তিনি অন্যান্য নারীদেরকেও স্বাবলম্বী হতে সহযোগিতা করার ইচ্ছা প্রকাশ করেন। সর্বোপরী তিনি এসডিআইকে ধন্যবাদ জানান এবং কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন।





পলি আফরোজ এক সফল নারী উদ্যোক্তা

সাভারের গেন্ডা এলাকার অধিবাসী পলি আফরোজ। স্বামী স্ত্রী দু'জনে মিলে একটি ব্যবসা শুরু করার চিন্তা করেন তাঁরা। কিন্তু কি ব্যবসা করবেন? এ নিয়ে ভাবতে ভাবতে বেশ কিছু দিন কেটে যায় তাঁদের। অতঃপর দু'জনে মিলেই একটি উৎপাদনমুখী ব্যবসা করার চিন্তাভাবনা চুড়ান্ত করেন। কিন্তু কি উৎপাদন করা যায়?

পলি ভাবলেন, ব্যাগ অত্যন্ত প্রয়োজীয় একটি পণ্য এবং এটি নিত্য প্রয়োজনীয়। ছেলে-মেয়ে, নারী-পুরুষ, শিক্ষক-শিক্ষার্থী, শ্রমিক-মালিক, ধনী-গরীব সবারই



সবসময় ব্যাগের প্রয়োজন হয়। তাই তারা একটি ব্যাগের কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত নেন। ব্যাগ উৎপাদনের বিষয়ে তাঁরা বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের নিকট হতে বেশ কিছু অভিজ্ঞতা নেন।

করোনার বছর খানেক আগে ৪টি মেশিন বসিয়ে তারা ব্যাগের কারখানা চালু করেন। তাদের তৈরি বিভিন্ন ধরনের ব্যাগ খুব দ্রুত ভাল বাজার ধরে ফেলে। প্রডাক্শন ক্ষমতার চেয়ে অর্ডার আসতে থাকে অনেক বেশি। চাহিদার চাপে তাদের রীতিমতো হিমশিম খেতে হয়। তারা মেশিনের সংখ্যা ও প্রডাকশন বাড়াতে শুরু করে। তাদের ব্যবসা খুব জমজমাট হয়ে উঠে। তাদের হাসি আনন্দ দেখে কে?

কিন্তু করোনার প্রাদুর্ভাবে তাদের ব্যবসায় স্থবিরতা এসে যায়। একপর্যায়ে ব্যবসা বন্ধ হয়ে যাওয়ায় ভীষণ বিপদের মুখোমুখি হন তারা। কিন্তু তাদের সে সংকট বেশি দিন স্থায়ী হয়নি। ব্যাগ প্রডাকশন বন্ধ করে তারা পিপি/মাস্ক বানাতে শুরু করেন। বিশেষ করে মাস্ক বানিয়ে তারা সেই সংকটের সময় বেশ লাভবান হয়েছেন।

করোনার ধকল কাটিয়ে উঠে তারা আবার ফিরে যান মূল ব্যবসায়। প্রাণ ফিরে পায় তাদের ব্যবসা। তবে ব্যবসা পুরোপুরি সচল করার জন্য তাদের মূলধনের প্রয়োজন ছিল। এরই মধ্যে বেসরকারি সামাজিক উন্নয় সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর সাথে তাদের পরিচয় হয়। পলি আফরোজ বিষয়টি এসডিআই কর্মকর্তাকে জানান। এসডিআই তাকে তাদের সদস্য করে নেন এবং দেড় লক্ষ টাকা সহজ কিস্তিতে ঋণ সহায়তা দেন। এই ঋণের অর্থে পলি আফরোজের অনেক উপকার হয়েছে বলে জানান তিনি।

এরই মধ্যে তার মেয়ে একটা ফেইসবুক পেইজ খুলে। সেই পেইজের মাধ্যমে ক্রেতার সংখ্যা আরও বাড়তে থাকে। তাদের উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, বাজার সৃষ্টি, অনলাইন ব্যবসাকে সম্প্রসারিত করে তাদেরকে স্বাবলম্বী করার জন্য এসডিআই ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প একবার কম্পিউটার ক্রয় বাবদ ২৫ হাজার টাকা আরেক বার পণ্য লেবেলিং করা বাবদ ১০ হাজার টাকা অনুদান দেয়। এই অনুদানের টাকা তারা তাদের ব্যবসায়ের মান উন্নয়নের জন্য কাজে লাগান। আগে তাদের ব্যাগের ডিজাইন করতে অন্য জায়গায় যেতে হত, কম্পিউটার ক্রয়ের পর এখন তারা তাদের ব্যাগের ডিজাইন নিজেরাই করতে পারে।

তাদের ব্যবসা এখন খুব ভাল। তারা প্রচুর পরিমান ব্যাগ পাইকারী বিক্রি করছেন। তাদের কারখানায় এখন মেশিনের সংখ্যা ১৩টি। ১৪-১৫ জন শ্রমিক তাদের কারখানায় কাজ করছেন। এছাড়া তার স্বামী ও সন্তানেরা তাকে সাহায্য করছেন। সব মিলিয়ে এখন তাদের মূলধন ২২-২৫ লাখ টাকায় দাঁড়িয়েছে। পলি আফরোজ এখন একজন সফল নারী উদ্যোক্তা।



শ্রমিক থেকে মালিক হয়েছেন কোহিনূর



চট্টগ্রামের রাউজান উপজেলার কোহিনূর বেগম ও তার স্বামী ঢাকার সাভারে এসে এলাকার একটি গার্মেন্টস ফ্যাক্টরিতে কাজ নেয়। ৫/৬ বছর আগে স্বামী-স্ত্রী দু'জনে নিজেরাই একটা কারখানা চালু করার সিদ্ধান্ত নেন। তারা সাভারের আড়াপাড়ায় ৫/৬টি মেশিন বসিয়ে ছোট্ট একটা কারখানা চালু করেন। সেই কারখানার নাম দেন 'এস কে গার্মেন্টস'। বিগত ৬ বছরে সেই কারখানায় মেশিনের সংখ্যা দাঁড়িয়েছে ১৭ টিতে। সব মিলিয়ে ৩০ জন লোকের কর্মস্থান সৃষ্টি হয়েছে তাদের কারখানায়। কোহিনুর বেগম বলেন, 'সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর পৃষ্ঠপোষকতায় আমি আজ এতদূর এসেছি।'

কোহিনূর বেগম বেসরকারি সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই এর ক্ষুদ্র নারী উদ্যোক্তা, যিনি গার্মেন্টস শ্রমিক থেকে আজ মালিকে পরিণত হয়েছেন। তাদের মেধা, অদম্য ইচ্ছাশক্তি, পরিশ্রম ও এসডিআই এর সহযোগিতাই তাদেরকে এতটুকু সফলতার মুখ দেখিয়েছে।

প্রথম দিকে তাদের কারখানায় শুধু টি শার্ট তৈরি করা হতো। কিন্তু বর্তমানে বিভিন্ন ধরণের পোশাক তৈরি করা হচ্ছে। স্বামী, ছেলে ও নিজে-এই তিনজনে মিলে কারখানাটি পরিচালনা করছেন তারা।

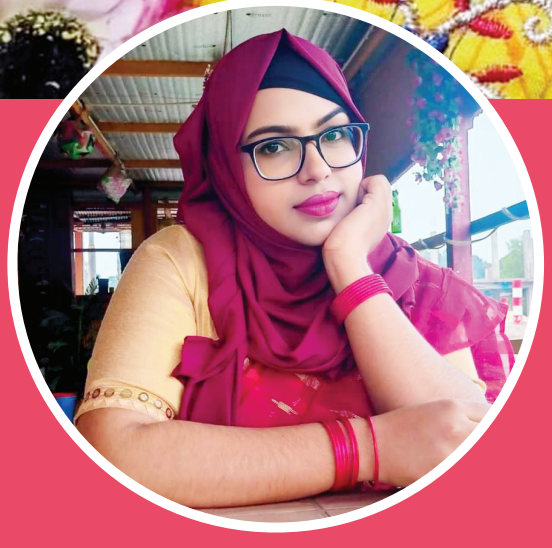
করোনার প্রাদুর্ভাবে তাদের কারখানাটি অস্তিত্ব হারাতে বসেছিল। বেসরকারি সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই বিভিন্ন সময়ে ঋণ সহায়তা ও অনুদান দিয়ে তাদের ব্যবসার অস্তিত্বকে টিকিয়ে রেখেছে। ৭০ হাজার থেকে শুরু করে তাকে দেওয়া ঋণের পরিমাণ ৫ লাখে দাঁড়িয়েছে। ব্যবস্যার উন্নয়ন, ডিজাটালাইজ করণের জন্য অনুদান দেয়া হয়েছে । এসডিআই কর্তৃক বাস্তবায়িত ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে তাকে ২৮ হাজার টাকা অনুদান ও অনলাইন ব্যবসা সম্পর্কে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়।

সংস্থাটি কোহিনূর বেগমকে অনলাইন ব্যবসার জন্য খুব অনুপ্রাণিত করেছে। এবিষয়ে কোহিনূর বেগম জানালেন, 'আমি অনলাইন ব্যবসা বুঝি না। তবে অনলাইনে ব্যবসা যে বেশি লাভজনক সেটা আমি জানি। অনলাইন ব্যবসা চালানোর জন্য লোকের দরকার। অতিরিক্ত টাকারও দরকার। তবে আমার ছেলে অনলাইনে বিভিন্ন ধরণের চারা গাছের ব্যবসা করে। সে যাতে আমাদের গার্মেন্টস ব্যবসাটিও অনলাইনে চালাতে পারে সেজন্য আমি তাকে আমার সাথে যুক্ত করেছি। আমাদের ব্যবসা শিগগিরই সম্পূর্ণভাবে অনলাইন বেইজড হবে বলে আশা করছি।'

মোদ্দাকথা স্বামী, ছেলে ও নিজে মিলে গার্মেন্টস চালিয়ে তারা খুব ভালো আছেন। কোহিনূর জানান, 'ব্যবসা থেকে অর্জিত মুনাফার পরিমাণ প্রতিমাসে প্রায় তিন লাখ টাকা।' অর্জিত এই মুনাফা থেকে কারখানার খরচ, বিদ্যুত, পানি, গ্যাস বিল, কাঁচামাল ক্রয়, সংসার খরচ ও ছেলেমেয়ের লেখাপড়ার ব্যয়ভার মিটানো হয়। স্বামী, ছেলে-মেয়ে নিয়ে খুব ভালো আছেন কোহিনূর বেগম। তার স্বপ্ন হলো, তার এই কারখানাটি একদিন বৃহৎ একটি শিল্প কারখানায় পরিণত হবে এবং এখানে আরও লোকের কর্মসংস্থান হবে।

ব্যবসা করে তিনি যে সফলতা অর্জন করেছেন তার জন্য এসডিআই এর প্রতি আরেকবার কৃতজ্ঞতা ও ধন্যবাদ জানিয়েছেন তিনি।





নাদিয়া খান অনলাইনে কাপড়ের ব্যবসা

নাদিয়া খান। নিবাস ধামরাইয়ের পাঠানটোলা। সবেমাত্র বিশ্ববিদ্যালয় শিক্ষা শেষ করেছেন। শিক্ষা সমাপনের আগেই অর্থাৎ অনার্স পড়া অবস্থায় তাকে বিয়ের পিড়িতে বসতে হয়েছে। স্বামী একটি বেসরকারি প্রতিষ্ঠানে কর্মরত।

নাদিয়া খান একজন অনলাইন কাপড়ের ব্যবসায়ী। অবশ্য অফলাইনেও ব্যবসা করেন তিনি। তিনি মূলত বুটিক এবং লেডিস গার্মেন্টস এর ব্যবসা করেন। ঢাকার পাইকারিবাজার থেকে তিনি মালামাল সংগ্রহ করে থাকেন। মালামাল ক্রয় ও মার্কেটিং-এ তার ভাই এবং স্বামী সহযোগিতা করে থাকেন।

করোনার প্রাদুর্ভাবকালে তিনি অনার্সে পড়েন। করোনার কারণে তাদের সংসারে অনটন নেমে আসে। লোকজনের চলা ফেরা বন্ধ হয়ে যায়। তখন তার মাথায় একটা বুদ্ধি চাপে। তিনি ব্যবসার কথা ভাবেন। তিনি অনলাইনে খাবারের ব্যবসা শুরু করেন। এক সাথে তিনি কাপড়ের ব্যবসা শুরু করেন। তিনি দেখলেন অনলাইনে খাবারের চেয়ে কাপড়ের ব্যবসা বেশি লাভজনক। তখন তিনি ধীরে ধীরে খাবারের ব্যবসা ছেড়ে কাপড়ের ব্যবসায় মনোনিবেশ করেন।

তিনি মাত্র ২০ হাজার টাকা মূলধন নিয়ে ব্যবসা শুরু করেন। বর্তামানে তার মূলধন প্রায় তিন লাখ টাকার মতো। ব্যবসা শুরু করার পর তার মূলধনের প্রয়োজন ছিল। এই ব্যবসার সুবাধে তার সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর সাথে পরিচয় হয়। তার ব্যবসার উন্নয়নের জন্য এসডিআই প্রথমে তাকে ৩০ হাজার টাকা ঋণ দেয়। এরপর পর্যায়ক্রমে ৩০ এবং ৫০ হাজার টাকা ঋণ নেন তিনি।

ঋণের টাকা দিয়ে তিনি তার ব্যবসাকে প্রসারিত করেন। তার অনলাইন পেইজ ডেভেলপমেন্টের জন্য এসডিআই তাকে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে ১০ হাজার টাকা অনুদান এবং তার অনলাইন ব্যবসাকে আরও সমৃদ্ধ করার জন্য প্রশিক্ষণ দেয়। সেই টাকা দিয়ে তিনি তার পেইজ আপডেট করেন। এতে তার ফলোয়ার এবং কাষ্টমার বেড়েছে বলে জানান তিনি। এখন তার ব্যবসা বেশ ভাল চলছে এবং পরিবারের অন্যান্যদের নিয়ে ভালো আছেন।

তিনি জানান, এসডিআই তাকে অনেক সহযোগিতা করেছে। তিনি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন। একটি মূল্যবান কথা উপস্থাপন করেন তিনি। শুধু বেশি বেশি মূলধন দিয়ে ব্যবসায় সফলতা আসে না। সফলতার জন্য কিছু দরকারী বিষয় রয়েছে। তিনি বললেন, ব্যবসায় সফলতার জন্য নৈতিকতা, নির্ভরযোগ্যতা, সততার প্রয়োজন রয়েছে। অনলাইনে ব্যবসার জন্য এ বিষয়গুলো খুব বেশি গুরুত্বপূর্ণ বলে আমি মনে করি। আমি সবসময় এ বিষয়গুলো মাথায় রেখে কাজ করতে চেষ্টা করি। নারীদের ঘরে বসে থাকার দিন শেষ হয়ে গেছে। তথ্য প্রযুক্তি নারীদের স্বাবলম্বী হওয়ার বার্তা ও সুযোগ নিয়ে এসেছে। সেই সুযোগকে কাজে লাগিয়ে আমি লাভবান।





গার্মেন্টস ব্যবসায় সুন্দর ভবিষ্যতের স্বপ্ন দেখছে মরিয়ম

মরিয়মের গ্রামের বাড়ী নরসিংদী জেলায়। ২০০২ সালে বাবা মা তাকে নিয়ে নরসিংদী ছেড়ে চলে আসে ঢাকার সাভারে। মরিয়মরা তখন তিন ভাইবোন। সাভারে এসে বাবা রিক্সা চালাতে শুরু করে। রিক্সা চালিয়ে ৫ সদস্যের সংসার চালানো বাবার জন্য ছিল খুবই কষ্টকর।

মরিয়মের বয়স তখন ১১-১২ বছর। বাবার কষ্টের কথা ভেবে ২০০৭ সালে সে একটি গার্মেন্টস কারখানায় চাকরি নেয়। কয়েক বছর চাকরি করার পর ভালো রোজগারের আশায় তার ফুফুর সহযোগিতায় ২০১২ সালে নিজের দেশ ছেড়ে চলে যায় মরিশাচে।

২০১৫ ফিরে আসে নিজের দেশে। দেশে ফিরে আবার সে চাকরি নেয় গার্মেন্টস কারখানায়। তিন বছর চাকরি করার পর করোনার প্রাদুর্ভাব হয়। কারখানা বন্ধ হয়ে যাওয়ায় চাকরি হারিয়ে অন্যান্যদের মত বেকার হয়ে যায় মরিয়ম। কাজ বন্ধ হয়ে গেলেও জীবনতো আর থেমে থাকে না। তার এক বান্ধবী শেফালী আক্তারকে নিয়ে বাসায় ৫টি মেশিন বসিয়ে শুরু করে পোশাক তৈরির কাজ।

তাদের তৈরি পোশাক দোকানে দোকানে বিক্রি করতে থাকে। এভাবে কিছু দিন ব্যবসা চালানোর পর তাদের আর দোকানে দোকানে মাল বিক্রি করতে হয় না। দোকানীরা বাসায় এসেই তাদের তৈরি পোশাক কিনে নিয়ে যায়। আলোচনা ও বিশ্লেষণে দেখা যায়, মরিয়ম এক সংগ্রামী নারী। রাত দিন পরিশ্রমের পরও মরিয়ম বুঝে ছিল সুন্দর জীবন যাপনের জন্য শিক্ষার প্রয়োজন। তাই পোশাক তৈরির পাশাপাশি সে লেখাপড়া শুরু করে এবং কর্মের পাশাপাশি লেখাপড়া করে সে উন্মুক্ত বিশ্ববিদ্যালয় থেকে এসএসসি পাস করে। এমন আত্মপ্রত্যয়ী একজন নারী অবশ্যই বাহবা প্রাপ্তির দাবিদার।

করোনার কুপ্রভাবে ব্যবসা নিয়ে খুব একটা এগুতে পারছিল না মরিয়ম। ব্যবসাকে টিকিয়ে রাখার জন্য তার আর্থিক সাপোর্টের প্রয়োজন ছিল। কিন্তু কোন ভাবেই টাকা যোগাড় হচ্ছিল না। কাকতালীয়ভাবে সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এক কর্মকর্তার সাথে তার পরিচয় হয়। পোশাক শিল্পী মরিয়ম তাকে তার সুবিধা অসুবিধার কথা খুলে বলেন। সবকিছু বিচার বিশ্লেষণ করে কিছু দিন পর মরিয়মকে এসডিআইয়ের সদস্য করে নেওয়া হয়। ব্যবসা পরিচালনার জন্য তাকে ৫০ হাজার টাকা ঋণসহায়তা দেওয়া হয়। ঋণ পাওয়ার পর সে নতুন উদ্যমে ব্যবসা শুরু করে। মরিয়ম দস্তর মত এসডিআই এর এক ক্ষুদ্র নারী উদ্যোক্তা এবং একজন পোশাক শিল্পী।

একদিকে মরিয়মের ব্যবসায় সফলতার জন্য অর্থাৎ তাকে সফল উদ্যোক্তা বানানোর জন্য এসডিআই তার ঋণের ব্যবস্থা করে অন্যদিকে ঋণের পাশাপাশি করোনার ধকল কাটিয়ে উঠার জন্য সংস্থাটি তাকে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে ১৪ হাজার টাকা অফেরতযোগ্য অনুদান প্রদান করে এবং অনলাইন বিষয়ক প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করে। মরিয়ম জানান, এসডিআই এর আর্থিক সহযোগিতা ও পশিক্ষণের পর তিনি অনলাইন ব্যবসা করার জন্য একটি ফেসবুক খোলে অনলাইন ব্যবসা শুরু করেছে এভাবে তার ব্যবসায়িক সফলতার দুয়ার আরও উন্মুক্ত হয়েছে।

ঋণ ও প্রশিক্ষণ গ্রহণের পর তার কারখানার প্রডাকশন ও বিক্রি অনেকাংশে বেড়েছে। সে আরও জানায়, অনলাইন ব্যবসা বেশি লাভজনক। তাই অনলাইন ব্যবসাতেও এখন সে সময় দিচ্ছে এবং সাড়া পাচ্ছে।

তার দুই বছর বয়সের একটা ছেলে রয়েছে। সন্তানকে সুশিক্ষিত করে গড়ে তোলার পাশাপাশি, ব্যবসায়িক সফলতা ও সুন্দর ভবিষ্যতের স্বপ্ন দেখছে সে।



‘কাঁসা শিল্পে রাশেদার সাফল্য’



কাঁসা শিল্প হচ্ছে ধামরাইয়ের অতি প্রাচীন ঐতিহ্য। এই কাঁসা শিল্প ধামরাই তথা বাংলাদেশকে বিশ্বের অনেক দেশের সাথে পরিচয় করিয়ে দিয়েছে এবং আজ অবধি সেই পরিচিতিকে ধরে রেখেছে। বহুবছর ধরে পৃথিবীর বিভিন্ন দেশ থেকে পর্যটকরা কাঁসার তৈজসপত্র ও শো-পিস সংগ্রহ করতে ধামরাই আসে। তবে ধামরাইয়ের কাঁসা শিল্পের অবস্থা আগের মত নেই। এই শিল্প অনেকটা বিলুপ্তির পথে। দুই চারজন শিল্পী এই শিল্পটাকে কোন রকমে ধরে রেখেছেন। বেশ কিছু শিল্প আছে যেমন, তামাকাঁসা, মৃত শিল্প, স্বর্ণালংকারসহ আরও কিছু শিল্প আছে যা হিন্দু সম্প্রদায়ের লোকেরাই মূলত বেশীরভাগ পরিচালনা বা কাজ করে থাকে। কিন্তু কাঁসা শিল্প কারখানা অধ্যুষিত এলাকায় বসবাস করায় দুই একজন মুসলমানও কাঁসা শিল্পের কাজ শিখেছেন এবং করছেন।



তেমনি একজন নারী কাঁসা শিল্পী রাশেদা মোশাররফ। ১৯৭৩ সালে ধামরাইয়ের রথখোলা এলাকার মোশাররফের সাথে বিয়ে হয় রাশেদার। মোশাররফ তখন ধামরাই কলেজের ছাত্র। কিন্তু সে খুব ভাল আঁকিঝুকি করতে পারতো। কাঁসার কারিগর পাড়ায় বাড়ি হওয়ায় তাদের বাড়ির লোকজনও কাঁসার তৈজসপত্র বানাতে পারতো। মোশাররফও কাঁসার কাজ জানতো। স্বামীর সংসারে এসে পরিবারের অন্যান্যদের কাছ থেকে কাঁসার কাজ শেখেন রাশেদা। এক সময় তিনিও একজন কাঁসা শিল্পী হয়ে যান। গৃহস্থালী কাজে ব্যবহার্য তৈজসপত্র যেমন- কলসী, বদনা, পালি (গ্লাস), মগ, জগ, গামলা, পানদানী, হুক্কা, ডেক্সি ইত্যাদি বানানো হতো। শো-পিস বানানো হতো কম। শুধু নিজেরাই মানুষ এসব ব্যবহার করতো না। উপহার সামগ্রী হিসেবে তখন কাসার তৈজসপত্রের খুব কদর ছিল।

কিন্তু নানা কারণে এক সময়ের বিখ্যাত কাঁসা শিল্প আজ হারাবার পথে। রাশেদা জানান, ‘‘কাঁসা শিল্পের প্রধান অন্তরায় দক্ষ কারিগরের অভাব। তাছাড়া বিজ্ঞানের যুগে সস্তায় বিভিন্ন উপাদানে তৈরি তৈজসপত্র পাওয়া যাওয়ায় এবং আরও বেশ কিছু কারণ রয়েছে কাঁসা শিল্প হারিয়ে যাবার পেছনে।’’

কাঁসা শিল্পী রাশেদা আরও জানান, ‘‘১৯৭৩ সাল থেকে তারা ব্যবসা করে আসছেন। এক সময় তাদের ব্যবসা খুব জমজমাট ছিল। তৈজস পত্রের চাহিদা কমে যাওয়ায় তারা শো-পিস বানানোর দিকে ঝুঁকে পড়েন। বিদেশীরা প্রচুর পরিমান শো-পিস কিনে নিয়ে যেতো।’’ কিন্তু করোনা শুরু হওয়ার পর তাদের ব্যবসায় বড় রকমের ধস নামে।

করোনার কারণে ব্যবসার মন্দাবস্থা কাটিয়ে উঠতে বেসরকারী সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই খুব সহযোগিতা করেছে বলে জানান রাশেদা। শুধু করোনা জনিত আপদকালে নয়, অনেক আগে থেকেই ব্যবসা পরিচালনার জন্য সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) রাশেদাকে ঋণ দিয়ে আসছিল।

করোনার সময় কাষ্টমারের বিচরণ কমে যাওয়ায় ব্যবসাকে ধরে রাখতে তার নাতনী অনলাইনে একটি পেইজ খুলেন এবং এখনও সেই নাতনী পেইজটি চালান। অনলাইনের মাধ্যমে তার ব্যবসাকে প্রসারিত করার জন্য, তার উৎপাদিত পণ্যের বাজার ধরে রাখার জন্য এসডিআই তাকে উৎসাহিত করে। তার উৎপাদিত তৈজসপত্র লেবেলিং করার জন্য তাকে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে ১০ হাজার টাকা অনুদান দেয় এসডিআই। এসডিআই রাশেদাকে ই-কমার্স বিষয়ক দক্ষতা উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণও দিয়েছে। অনুদান ও প্রশিক্ষণ নিয়ে রাশেদার ব্যবসা বর্তমানে ভালো চলছে। নিজে, স্বামী, ছেলে, মেয়ে, জামাই, নাতনী সবাই রাশেদাকে তার ব্যবসায়িক কাজে সহযোগীতা করছে। অনলাইনের সাইট দেখাশোনা করছেন নাতনী, মার্কেটিং দেখছেন জামাই ও মেয়ে। আবার সবাই মিলে কাঁসার জিনিস তৈরিও করছেন। রাশেদার কাঁসার ব্যবসায় এগিয়ে যাওয়ার পেছনে এসডিআইয়ের অবদানকে বিনয়ের সাথে স্বীকার করেন তিনি।



এক আত্মপ্রত্যয়ী নারী উদ্যোক্তা রুনু আক্তার

বাবা, ছেলে আর রুনু ছাড়া কেউ নেই তাদের সংসারে। আশুলিয়ার টাকশুরে তাদের বসবাস। রুনুর মাকে হারিয়ে সংসারে একা হয়ে যান তার বাবা। স্বামীর সংগে বিচ্ছেদের পর ছেলেকে নিয়ে বাবার সংসারে ঠাই নিয়েছে রুনু। তাই এখন বাবা রুনুর একমাত্র অভিভাবক এবং রুনু তার বাবার একমাত্র অভিভাবক।

বেসরকারী সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর একজন নারী উদ্যোক্তা এই রুনু আক্তার। বর্তমানে তিনি একজন প্রতিষ্ঠিত থ্রি পিস, বেডশীট ব্যবসায়ী। ৬/৭ বছর আগে স্বামীর সংগে সম্পর্কের অবনতির পর স্কুল পড়ুয়া ছেলেকে নিয়ে খুব বেকায়দায় পরে যান রুনু। আবার ফিরে আসেন চিরচেনা সেই বাবার সংসারে। রাজমিস্ত্রি বাবা অস্বচ্ছল হলেও ফেলে দিতে পারেন নি আদরের নাতি আর কন্যাকে।

মায়ের মৃত্যু আর বড় বোনের বিয়ের পর বাবাও একা হয়ে গিয়েছিলেন সংসারে। কষ্ট হলেও কন্যা আর নাতিকে পেয়ে একাকিত্বের অভিশাপ থেকে মুক্ত হলেন বাবা। কিন্তু অভাব আর আনন্দের সহ অবস্থান যে একেবারেই অসম্ভব। মেয়েকে একটি ভালো ঘরে তুলে দেওয়ার জন্য অনেক কষ্ট করে উচ্চমাধ্যমিক পাস করিয়েছিলেন রাজমিস্ত্রি বাবা। এই চরম দুর্দিনে সেই শিক্ষা আজ কাজে লাগছে তার।

একটি টেক্সটাইল মিলে চাকরি নেয় রুনু। কিন্তু কিছু দিন পরই সেখানে কিছু অসুবিধার কারণে চাকরিটি ছেড়ে চলে আসতে হয় তাকে। রুনুর জীবনে আবার শুরু হয় দুর্দিনের ঘনঘটা। মরিয়া হয়ে উপার্জনের একটা পথ খুঁজতে থাকে রুনু। ফেসইবুক আর ইউটিউবের সূত্র ধরে মাত্র ৫ হাজার টাকা যোগাড় করে স্কুল পড়ুয়া ছেলেকে সংগে নিয়ে গুলিস্তানে কাপড়ের মার্কেটে চলে যান রুনু। সেই টাকা দিয়ে ১২টি থ্রিপিস কিনে আনেন তিনি। আশেপাশের লোকজনকে সেই থ্রিপিসের সংবাদ পৌছে দেওয়া হলে মাত্র ৩ দিনেই তার থ্রিপিসগুলো বিক্রি হয়ে যায়। এখান থেকেই শুরু হয় আত্মপ্রত্যয়ী নারী উদ্যোক্তা রুনু আক্তারের ব্যবসায়িক অগ্রযাত্রা।

রুনু বুঝতে পারেন এখান থেকে ভাল কিছু অর্জন করা সম্ভব। এবার আরও ২ হাজার টাকা যোগাড় করে ৭ হাজার টাকার মালামাল কিনে আনেন রুনু। কয়েক দিনের মধ্যে সেগুলো বিক্রি হয়ে যায়। এভাবে নিয়মিত কাপড় কিনে আনেন আর বিক্রি করতে থাকেন। তার ব্যবসার পরিধি দিন দিন বাড়তে থাকে। মাত্র দুই বছরে তার মূলধন দাঁড়ায় ৫ হাজার থেকে প্রায় ৩ লাখ টাকায়।

এমনি অবস্থায় করোনার প্রাদুর্ভাব হঠাৎ করেই বিপর্যয়ের মুখে ফেলে দেয় তাকে। কিন্তু তাতে হতাশ হননি রুনু। এসময় এসডিআইয়ের কর্মকর্তাদের সাথে যোগাযোগ হয় তার। একজন নারী উদ্যোক্তা হিসেবে এসডিআইয়ের সদস্য করে নেয়া হয় রুনুকে। তার ব্যবসার উত্থান এবং বিপর্যয়ের কথা বিবেচনায় এনে রুনুকে সহজ কিস্তিতে ঋণের ব্যবস্থা করে দেয় এসডিআই। আবার ঘুরে দাঁড়ান রুনু।

এরই মধ্যে কাষ্টমার ও বিক্রি বাড়াতে একটি ফেইসবুক পেইজ খোলার পরামর্শ দেয় রুনুর কলেজ পড়ুয়া ছেলে রাতুল হাসানকে। মায়ের সম্মতিতে তার ছেলে তাকে একটি পেইজ খুলে দেয়। নারী উদ্যোক্তা রুনু আক্তারকে স্বাবলম্বী করে তুলতে, তার ব্যবস্যার উন্নয়নে সহায়তা করতে তাকে অনলাইন ব্যবসায় অনুপ্রাণিত করে এসডিআই। তার পেইজকে মনিটাইজ ও বুস্টিং করার পরামর্শ দেন তারা। শুধু পরামর্শ নয়। এজন্য তাকে পিকেএসএফ-এর অর্থায়নে এসডিআই কর্তৃক বাস্তবায়িত ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে ১০ হাজার টাকা অনুদান ও প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। অনলাইনে তার ব্যবসাকে এগিয়ে নিতে তার কলেজ পড়ুয়া ছেলে রাতুল হাসানকে তার সাথে যুক্ত করেছেন রুনু।

তার ব্যবসার উন্নয়নের জন্য এসডিআইয়ের পক্ষ থেকে অনেক বার ঋণ দেওয়া হয়েছে। অনুদান দেওয়া হয়েছে। বেশ কয়েকবার প্রশিক্ষণও দেওয়া হয়ছে বলে জানান রুনু আক্তার। নারী উদ্যোক্তা রুনু আক্তার আরও জানান, আমার ভাগ্যবদলে এসডিআই এর যথেষ্ট অবদান রয়েছে। আমার দু:সময়ে এসডিআই যেভাবে আমার পাশে দাঁড়িয়েছে আমার কোন আপনজনও সেভাবে সাহায্যের হাত বাড়িয়ে দেয়নি। আমার ব্যবসায় তারা যে সহযোগিতা করেছে আমি তা আজীবন মনে রাখব। এসডিআই এর কাছে আমি কৃতজ্ঞ। ভবিষ্যতে আমার ব্যবসায়ের মূলধন উত্তর উত্তর আরও বৃদ্ধি পাবে।

ঘটনার বিশ্লেষণে দেখা যায়, অনেক কাঠখড় পুড়িয়ে এসডিআইয়ের নারী উদ্যোক্তা রুনু আক্তার এখন একজন সফল অনলাইন ব্যবসায়ী। অবশ্যই একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে আমাদের সমাজে এক উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত হতে পারে আত্মপ্রত্যয়ী নারী উদ্যোক্তা রুনু আক্তার।



এসডিআই নারীবান্ধব বললেন রিজিয়া

ঢাকা জেলার অন্তর্গত ধামরাই উপজেলার পৌর-এলাকার অধিবাসী রিজিয়া সুলতানা। তিনি গৃহিনী হলেও প্রায় ১০ বছর আগে কাপড়ের ব্যবসাকে বেছে নিয়েছিলেন পার্শ্ব পেশা হিসেবে। বিয়ের আগেও তিনি এ ব্যবসা ছোট আকারে করতেন। তবে বিয়ের পর তিনি বেশ জোড়েসোড়েই এ ব্যবসায় নামেন। যা হোক, তার সেই পার্শ্বপেশা আজ মূল পেশায় পরিণত হয়েছে। বর্তমানে তিনি একজন সফল কাপড়ের ব্যবসায়ী। তিনি সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর একজন সফল নারী উদ্যোক্তা।

প্রথমে তিনি ১লাখ টাকা মূলধন নিয়ে ব্যবসায় নেমেছিলেন। ব্যবসায় শুরু করেছিলেন থ্রি-পিস দিয়ে। সুন্দর সুন্দর থ্রি-পিস পড়ে তিনি ছেলেকে স্কুলে নিয়ে যেতেন। তার থ্রি-পিসগুলো অন্যান্য অভিভাবকদের দৃষ্টি আকর্ষণ করতো। তাদের পছন্দ হতো। তারা রিজিয়ার বাড়িতে গিয়ে থ্রি-পিস দেখে আসতেন, পছন্দ হলে সেগুলো তারা কিনে নিতেন। এ ভাবে তার ব্যবসার প্রসার ঘটতে থাকে।

বর্তমানে থ্রি-পিস এর সাথে শাড়ী, জায়নামাজ এবং বিভিন্ন ধরণের মৌসুমী



পোশাকও বিক্রি করেন রিজিয়া। নববর্ষ, স্বাধীনতা দিবস, বিজয় দিবস, শহীদ দিবস এবং বিভিন্ন পার্বনে প্রচুর জামা-কাপড় বিক্রি করেন তিনি। রাজনৈতিক প্রোগ্রামগুলোতেও তিনি প্রচুর অর্ডার পান। দিবসভিত্তিক ব্যবসা এখন তার জমজমাট।

তার ছেলের বন্ধুদের মায়েরা রিজিয়াকে একটি ফেইসবুক পেইজ খোলার পরামর্শ । কারণ বাড়ীতে গিয়ে কাপড় দেখতে যথেষ্ট সময় ব্যয় হয়। অনেক সময় অনেক কাপড় চোখেও পড়ে না। তাই অভিভাবকদের অনুরোধে তিনি একটা ফেইসবুক পেইজ খুলেন। সেই পেইজে তিনি বিভিন্ন ধরণের কাপড়ের ছবি আপলোড করতে শুরু করলেন। তাতে তিনি ব্যাপক সাড়া পেলেন। কিন্তু ফেইসবুকে তিনি খুব বেশি এ্যাকটিভ ছিলেন না।

আগে থেকেই রিজিয়া সুলতানা এসডিআইয়ের একজন উদ্যোক্তা। তিনি এসডিআই থেকে ঋণ নিয়ে ব্যবসা প্রসারিত করছেন। এসডিআই নারী উদ্যোক্তাদের স্বাবলম্বী করতে, তাদের উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্র্যান্ডিং এবং বাজারজাতকরণ এবং অনলাইনে ব্যবসায় উদ্বুদ্ধ করার জন্য একটি বিশেষ প্রকল্প হাতে নেয়। এই প্রকল্পের আওতায় রিজিয়ার পেইজ বুস্টিং এর জন্য এসডিআই থেকে তাকে ১০ হাজার টাকা অনুদান দেওয়া হয়। তাকে প্রশিক্ষণও দেওয়া হয়।

রিজিয়া সুলতানা জানান, ‘এসডিআই থেকে ঋণ, অনুদান ও প্রশিক্ষণ নিয়ে আমার অনেক উপকার হয়েছে। আমার ব্যবসা অনেক ভাল হয়েছে। ভবিষ্যতে আমার আরও একটি শো-রুম দেয়ার ইচ্ছা আছে। আমি এসডিআই’র কাছে সহযোগিতা চাইব। আমার মনে হয়েছে এটি একটি নারী বান্ধব সংস্থা। আশা করি এসডিআই আমাকে এবং আমার মত অন্যান্য উদ্যোক্তাদেরকেও সহযোগিতা করবে। এসডিআইয়ের সহযোগিতায় আমাদের নারী সমাজ এগিয়ে যেতে পারবে বলে আমি মনে করি।’

স্বচ্ছল পরিবারের সদস্য হয়েও তিনি কেন ব্যবসায় নামলেন এমন প্রশ্নের জবাবে তিনি বললেন, ‘বসে থাকার চেয়ে কাজ করে খাওয়া অনেক ভাল। আমার পরিবার স্বচ্ছল সে কথা ঠিক। কিন্তু আমি যে টাকা উপার্জন করি সে টাকাতো আমার সংসারেই খরচ করি, আমাদেরই উপকার হয়। কাজেই আমি ব্যবসা করে টাকা উপার্জন করছি তাতে মন্দ কি?’ তিনি আরও বলেন, ‘কথায় আছে অলস মস্তিষ্ক শয়তানের আড্ডাখানা। মানুষ কাজের মধ্যে থাকলে মাথায় আজে বাজে চিন্তা আসে না এবং সংসারের উপর নির্ভরশীলতা কমিয়ে সংসারকে সুন্দরভাবে চালনা করায় সহযোগিতা করা যায়। কোন ঝামেলায় জড়ানোর সম্ভাবনাও কম। কাজেই আমি মনে করি প্রতিটি মানুষকেই কাজের মধ্যে থাকা উচিত।’



আব্দুল মান্নানের ব্যবসায়িক সাফল্য



মানিকগঞ্জের সাটুরিয়ার কৈট্টা এলাকার বাসিন্দা আব্দুল মান্নান দুই মেয়ে ও স্ত্রী নিয়ে তার সংসার, কর্ম জীবনের শুরুতে তিনি একটি এ্যলুমিনিয়াম ফ্যাক্টরিতে চাকুরি করতেন। সেখান থেকে অনুপ্রাণিত হয়ে তিনি নিজেই এল্যুমিনিয়াম ফ্যক্টরি দিয়ে ব্যবসা শুরু করেন। ব্যবসা শুরুর সময় পুজিঁর ঘাটতি থাকার কারণে বেসরকারি উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই)-এর দারস্থ হলে এসডিআই স্বল্প সুদে তাকে মূলধন সরবরাহ করে। মূলধনের ঘাটতি পূরণ হওয়ার পর তিনি তার ব্যবসা নিয়ে সামনে এগিয়ে যাওয়ার স্বপ্ন দেখতে থাকে। কিন্তু ব্যাবসায়ের উপযুক্ত প্রচারের অভাবে তিনি খুব বেশী লাভবান হতে পারছিলেন না। অতঃপর পিকেএসএফ-এর অর্থায়নে এসডিআই কর্তৃক বাস্তবায়িত ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে ই-কমার্স বিষয়ক প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে, SM Metal নামে একটি ফেসবুক পেজ খুলে ব্যবসায়িক প্রচার শুরু করে। উক্ত প্রকল্প থেকে তাকে কর্ম পরিবেশ উন্নয়ন ও পণ্যের লেবেলিং-এর জন্য অনুদান প্রদান করা হয়েছে। বাস্তবায়িত প্রকল্প থেকে প্রশিক্ষণ, অনুদান এবং প্রয়োজনীয় পরামর্শ পেয়ে তার পরিচালিত ব্যবসা এখন একটি অনুকরণীয় ব্যবসায়ে পরিণত হয়েছে। তার প্রতিষ্ঠানে এখন ৪ জন কর্মচারী কাজ করছে। তিনি এখন একজন লাভবান ব্যবসায়ী।



ইউরোপ যাচ্ছে মোস্তফার তৈরি হোগলা পাতার বাস্কেট

বি.কম পাস করে উন্নয়ন সংস্থা ব্র্যাক-এ চাকুরি জীবন শুরু করেন গোলাম মোস্তফা। কর্মস্থল চট্টগ্রাম থেকে টাঙ্গাইল বদলি করার কারণে তিনি পরিবার নিয়ে সেখানে শিফট হতে না পারার কারনে চাকুরির প্রতি আগ্রহ হারিয়ে ফেলেন। সাভারের আড়াপাড়ায় তাদের বাড়ির পাশেই হোগলা পাতা দিয়ে বিভিন্ন ধরণের বাস্কেট তৈরির একটি কারখানা ছিল। পরিবেশ বান্ধব বলে এই ব্যবসাটি গোলাম মোস্তফার খুব পছন্দ হয় এবং এই ব্যবসার প্রতি তার আগ্রহ সৃষ্টি হয়। কিছু দিন পর মালিক ব্যবসাটি ছেড়ে চলে যান। তখন গোলাম মোস্তফা চাকুরি থেকে পদত্যাগ করেন এবং দুই জন পার্টনার নিয়ে ব্যবসাটি শুরু করেন।





কিছুদিন পর তার দুই পার্টনারও চলে যান। তখন মোস্তফা একাই শুরু করেন হোগলার ব্যবসা। মোস্তফা একক ভাবে ব্যবসা বুঝে নেয়ার পর ব্যবসাটি বেশ জমে উঠে। প্রথমে তিনি মেশিনের সাহায্যে হোগলা পাতা দিয়ে বিভিন্ন ধরণের বাস্কেট বানাতে শুরু করেন। তারপর হাতে।

বিভিন্ন ধরণের খাবার, মিষ্টি, ফল, চারাগাছ প্যাকিং এর জন্য হোগলা পাতার বাস্কেট তৈরি করা হয়। মজার বিষয় হলো তার কারখানায় তৈরি হোগলা পাতার বাস্কেট সরাসরি ইউরোপিয়ান দেশগুলোতে পাঠানো হয়ে থাকে। কাজেই মোস্তফার ব্যবসার মাধ্যমে দেশে রেমিটেন্স আসছে। অর্থাৎ রেমিটেন্স অর্জনে গোলাম মোস্তফার সরাসরি অংশীদারিত্ব রয়েছে।

মোস্তফার সংসারে রয়েছে বাবা, মা, স্ত্রী, বিশ্ববিদ্যালয়ে পড়ুয়া এক ছেলে এবং হাই স্কুল পড়ুয়া এক মেয়ে। তার স্ত্রী একজন প্রাইমারী স্কুল শিক্ষক। অবসর সময়ে তিনি স্বামী মোস্তফাকে তার ব্যবসায় সাহায্য করেন। মাত্র ৫০ হাজার টাকা দিয়ে ব্যবসা শুরু করলেও বর্তমানে তার মূলধন ৫০ থেকে ৬০ লাখ টাকা। প্রতিমাসে হোগলা পাতার বাস্কেট বিক্রির পরিমান প্রায় ২৫ থেকে ৩০ লাখ টাকা। শুধু কারখানায় নয়, কমিশনের ভিত্তিতে আশেপাশের লোকজন দিয়ে হাতেও তৈরি করা হচ্ছে হোগলা পাতার সামগ্রী। পাঠানো হচ্ছে বিদেশের বাজারে।

গোলাম মোস্তফা জানান, তার ব্যবসায় সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর অবদান রয়েছে। তার ব্যবসা বাড়ানোর জন্য সংস্থা থেকে তাকে ঋণ দেওয়া হয়েছে। ১০ হাজার টাকা দিয়ে ঋণ শুরু হয়। পর্যায়ক্রমে ঋণ এর পরিমান বাড়তে থাকে। সর্বশেষ ঋণের পরিমাণ ৫ লাখ টাকা।

তার ব্যবসাকে অনলাইন বেইসড করার জন্য এসডিআই কর্তৃক বাস্তবায়িত ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প থেকে প্রশিক্ষণ, ফেসবুক পেজ খোলা ও ১০ হাজার টাকা অনুদান দেওয়া হয়েছে। এই অর্থ তিনি তার পেইজ আপডেটের কাজে ব্যয় করেছেন। পেইজ খোলার পর তার বেচাকেনা বেড়েছে। এতে তার যথেষ্ট উপকার হয়েছে এবং ব্যবসায় আয় বৃদ্ধি পেয়েছে বলে জানান গোলাম মোস্তফা।

গোলাম মোস্তফা নিজেকে একজন সফল ব্যবসায়ী বলে দাবি করেন ও তার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানকে আরও বড় করার আশাবাদ ব্যক্ত করেন এবং এসডিআই এর প্রতি কৃতজ্ঞতা স্বীকার করেন।





মাশরুম চাষে সাফল্য
মো. আব্দুস সফুর খান

মো. আব্দুস সফুর খান। বয়স ৩৮। বৃহত্তর বরিশালের ঝালকাঠি থেকে কাজের সন্ধানে ১৯৯৮ সালে ঢাকায় আসেন তিনি। লেখাপড়ার সুবিধা বঞ্চিত সবুর খান সাভারে একটি গার্মেন্টস এ শ্রমিকের কাজ নেন। এর পর চাকরি করেন বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে। একসময় চাকরি ছেড়ে নিজে নিজে কিছু একটা করার চিন্তা করেন স্বাধীনচেতা সফুর খান। ২০০৮ সালে সাভারেই তিনি একটি চায়ের দোকান দেন। এই চায়ের দোকানের পাশাপাশি তিনি আরও একটু বড় পরিসরে কিছু করার চিন্তা করেন।



মাশরুম মানবদেহের জন্য পুষ্টিকর খাবার। এর চাহিদা অনেক বেশি। উৎপাদন খরচও কম। উৎপাদন করতে জায়গাও লাগে কম। তাই সফুর খান মাশরুম চাষের সিদ্ধান্ত নেন। ২০১১ সালে মাত্র ত্রিশ হাজার টাকা



বিনিয়োগ করে তিনি একাই চায়ের দোকানের পাশাপাশি মাশরুম চাষ শুরু করেন। বেশ ভালো মাশরুম উৎপাদিত হতে শুরু করে তার খামারে। যেহেতু নিজেই মাশরুম উৎপাদন করছেন। বাহির থেকে মাশরুম কিনতে হয় না। তাই মাশরুমজাত খাবারের ব্যবসা যুক্ত করেন চায়ের দোকানের সাথে। পরে যখন খামার আরও প্রসারিত হয়, কর্মচারী রাখা হয়। উৎপাদন বাড়ে। তখন বাইরে মাশরুম বিক্রি শুরু করেন সফুর।

বেশ কয়েক বছর ব্যবসা চলার পর কিছু অসুবিধার কারণে সফুর খানের ব্যবসা পর্যায়ক্রমে ঝিমিয়ে পড়ে। বন্ধ হয়ে যায় মাশরুম চাষ। এভাবে বেশ কিছু দিন চলার পর ঐ এলাকার এক মাশরুম খামারি সফুর খানকে উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর এক কর্মকর্তার সাথে পরিচয় করিয়ে দেয়।

এসডিআই ব্যবসা শুরু করার জন্য তাকে ৫০ হাজার টাকা ঋণ দেয়। এর পর ঋণ দেয় আরও ২ লাখ টাকা। সফুর খান বলেন, 'এসডিআই এর ঋণ নিয়ে আমার মাশরুম ব্যবসা ঘুরে দাঁড়িয়েছে।' এছাড়া পণ্যের মানোন্নয়ন ও লেবেল তৈরির জন্য তাকে ১০ হাজার টাকা অনুদান দেয়া হয়েছে বলেও জানান তিনি।

তিনি আরও জানান, 'তারা মাশরুম প্রসেসিং ও উন্নত প্যাকিং এর জন্য তাকে প্রশিক্ষণও দিয়েছে।' তিনি এটাও জানালেন যে, 'এসডিআই অনলাইনে ব্যবসা করার জন্য তাকে উৎসাহিত করেছে। তারা তার আগের খোলা ফেসবুক পেইজটিকে আপডেট করার জন্য পরামর্শ দিয়েছে।'

মারশরুম চাষি আব্দুস সফুর জানান, তার মেয়ে কলেজে গ্রাফিক্স ডিজাইন পড়ছে। এই মেয়ে তাকে অনলাইন ব্যবসায় সহযোগিতা করছে। তিনি তার ব্যবসাকে আরও প্রসারণের চিন্তা করছেন। তিনি একটি প্যাকিং মেশিন কেনার চিন্তা করছেন। বর্তমানে তিনি বাহির থেকে প্যাকেট কিনে কাজ করছেন। এই মেশিনটা কিনতে পারলে তার অনেক প্যাকিং এর টাকা বেঁচে যাবে। তাতে তার আয় বেড়ে যাবে। এ জন্য তার ঋণ সহযোগিতার প্রয়োজন হবে এবং এসডিআই সে সহযোগিতা করবে বলে তিনি আস্থা প্রকাশ করেন। তার ব্যবসায় সহযোগিতার জন্য তিনি এসডিআই এর কাছে কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন।



অনলাইনে চারাগাছ বিক্রি করে লাভবান শিক্ষার্থী সাকিবুল হাসান



বিশ্ববিদ্যালয় শিক্ষার্থী সাকিবুল হাসান। বাবা মায়ের সাথে থাকে সাভারের ভাটপাড়া এলাকায়। মা কহিনূর বেগম একজন ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা। সাকিবুলের মায়ের একটা ছোট গার্মেন্টস কারখানা আছে। তার বাবা তার মায়ের ব্যবসা দেখাশুনা করেন।

গাছপালা পশুপাখি অর্থাৎ প্রকৃতি ও পরিবেশকে সাকিবুল খুব ভালবাসে। তাই সুযোগ পেলেই বা হাতে টাকা হলেই সাকিবুল বিভিন্ন গাছের চারা ও বিভিন্ন ধরণের পাখি কিনে আনে। চারাগাছ কিনে সে বারান্দায় রেখে দিতে শুরু করে। এক সময় তার চারা গাছের পরিমান বেড়ে যায়, তখন সে চারাগাছ সংগ্রহ করে ছাদে রাখতে থাকে। এরই মধ্যে সে গাছে কলম দেয়া শিখে ফেলে।

এক সময় সাকিবুল তার হোম নার্সারীর ছবি ফেইসবুকে পোস্ট করে। তখন চারাগাছ বিক্রির অফার পায়। সেই থেকে শুরু হয় সাকিবুলের অনলাইনে চারাগাছের ব্যবসা। সাকিবুল বিভিন্ন ধরণের পাখি পোষে এবং বিক্রি







করে। তার কোন শো-রুম নেই। আশেপাশের লোকজন বাসায় এসে আর দূরের লোকজন অনলাইনে তার কাছ থেকে চারাগাছ সংগ্রহ করে। একইভাবে পাখিও বিক্রি করে সে।

সাকিবুল জানায়, প্রতিমাসে তার চারাগাছ বিক্রির পরিমান গড়ে ১০ থেকে ১২ হাজার টাকা। তার হাত খরচের টাকা এখান থেকে হয়ে যায়। গামেন্টস ব্যবসায়ী মায়ের কাছ থেকে ৩ হাজার টাকা নিয়ে শুরু করে তার হোম নার্সারী। বর্তমানে তার মূলধনের পরিমান প্রায় ৩০ হাজার টাকা।

তার মা বেসরকারী সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই এর একজন উদ্যোক্তা। তিনি সেখান থেকে ঋণ নিয়ে ব্যবসা করছেন দীর্ঘদীন থেকে। এসডিআই দীর্ঘ দিন থেকে উদ্যোক্তাদের উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, বাজারজাতকরণ, ব্রান্ডিং, বাজার সম্প্রসারণ ইত্যাদি বিষয়ে উন্নয়নের জন্য কাজ করছে।

অনলাইন ব্যবসার উন্নয়নের জন্য এসডিআই সাকিবুলকে ১০ হাজার টাকা অনুদান দেয়। অনুদানের টাকা তার ব্যবসার কাজে লাগিয়েছে বলে সে জানায়।

ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য সাকিবুলের সুদুর প্রসারী পরিকল্পনা আছে। সে একই সাথে নার্সারী, এ্যাকুরিয়াম, পাখির ব্যবসা করার কথা চিন্তা করছে। এ জাতীয় কেনা কাটার জন্য মানুষকে যাতে বিভিন্ন জায়গায় যেতে না হয়, একই জায়গা থেকে যেন সব কিনতে পারে সেই চিন্তা মাথায় রেখে ভবিষ্যতে ব্যবসার জন্য ছক আঁকছে সাকিবুল। স্মার্ট বাংলাদেশ গড়ায় তার এ ছোট অবদান মূল্য সংযোজন করবে। বর্তমানে এসডিআই তাকে যেভাবে সহযোগিতা করছে, ভবিষ্যতেও এসডিআই তার পাশে থাকবে বলে আশা প্রকাশ করে সে।



শ্রমিক থেকে মালিক আহসানুল হক রতন

মাদ্রাসা শিক্ষা ছেড়ে ২০০৯ সালে আশুলিয়া ডিইপিজেড এ একটি গার্মেন্টস শ্রমিকের চাকরি নেয় মোঃ আহসানুল হক রতন। এই গার্মেন্টস কারখানায় পরিচয় হয় তার এক সহকর্মীর সাথে। কিছু দিন পর সেই সহকর্মীর সাথেই ঘর বাধেন তিনি। বিয়ের পর তারা চাকরি ছেড়ে নিজেরাই একটা কিছু করার চিন্তা করেন।

গার্মেন্টস লাইনে যেহেতু অভিজ্ঞতা আছে। তাই তারা সিদ্ধান্ত নেন যে তারা গার্মেন্টস ব্যবসা করবেন। তারা কাপড় কিনে বিভিন্ন কারখানা থেকে পোশাক বানিয়ে বিক্রি শুরু করেন। তাতে বেশ লাভ হয়। কিছুদিন পর তারা হিসাব করে দেখেন তারা নিজেরা যদি পোশাক বানিয়ে বিক্রি করেন তাহলে লাভের পরিমান আরও অনেক বেশি হবে।

তখন ২০০৯ সাল। সাভার এলাকায় ২ হাজার ৫০০ টাকা দিয়ে একটি কক্ষ ভাড়া নিয়ে মাত্র তিনটি মেশিন বসিয়ে তিনিসহ তিন জনে পোশাক তৈরির কাজ শুরু করেন। তৈরিকৃত পোশাক বিভিন্ন দোকানে পাইকারী বিক্রি করতে থাকেন। দিন দিন তাদের বিক্রি বাড়তে থাকে। বিক্রির সাথে পাল্লা দিয়ে তাদের ব্যবসাও প্রসারিত হতে থাকে।

বর্তমানে তার কারখানায় ২৭টি মেশিন চলমান আছে। ১৩ জন শ্রমিক সেখানে কাজ করছে। তার ৭ জন সেলস ম্যান রয়েছে। সেলসম্যানরা প্রডাক্ট বিক্রির কাজে নিয়োজিত আছে।

তার কারখানায় মূলত নীট আইটেম, যেমন-টিশার্ট, ট্রাউজার, জ্যাকেট ইত্যাদি তৈরি হয়। বর্তমানে প্রতি মাসে গড়ে সেল হয় প্রায় ৩ লাখ টাকা। তার মূলধন দাঁড়িয়েছে ৩৫ থেকে ৪০ লাখ টাকায়। বর্তমানে তার কারখানায় তৈরি ৩ ক্যাটাগরির মাল বিক্রি হচ্ছে ৩টি পদ্ধতিতে। তার নিজস্ব একটা শো রোম রয়েছে। 'এ' গ্রেড এর মাল বিক্রি হয় শো-রুম থেকে। 'বি'-গ্রেডের মাল বিক্রি হয় পাইকারদের কাছে। 'সি' গ্রেডের মাল বিক্রি হয় ভ্যান গাড়িতে।

তার দাবী তিনি সততার সাথে ব্যবসা করছেন। এই ব্যবসা করে তিনি বেশ লাভবান হচ্ছেন। ৪১ বছর বয়সী এই গার্মেন্টস ব্যবসায়ী রতনের বাবা প্রয়াত হয়েছেন অনেক আগে। তার সংসারে মা, বড় বোন, স্ত্রী, ২ কন্যা ও ১ পুত্র রয়েছে।

ব্যবসা বাড়ানোর জন্য বাড়তি মূলধনের প্রতিয়োজন হয়। তিনি জানান, এই বাড়তি মূলধনের যোগান দিয়েছে উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই। তার পাশেই আরেকটি কারখানা আছে। এই কারখানার মালিক এসডিআই থেকে লোন নিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করছেন। রতন বিষয়টি জানতে পেরে তিনি নিজেও এসডিআই এর সদস্য হন। এসডিআই এর একজন উদ্যোক্তা হিসাবে তিনি প্রথমে ২ লাখ টাকা ঋণ নেন। ঋণের সিলিং দিনদিন বাড়তে থাকে। বর্তমানে তার গৃহীত ঋণের পরিমান ৫ লাখ টাকা। এসডিআই তাকে এই ব্যবসা সংক্রান্ত প্রশিক্ষণও দিয়েছে। প্রায় মাস দশেক হলো এসডিআই তাকে ১৪ হাজার টাকা অনুদান দিয়েছে। এই টাকা তিনি শো/ডিসপ্লে র‍্যাক কেনার কাজে ব্যয় করেন। তিনি অনলাইনে ব্যবসার কথাও ভাবছেন। ইতিমধ্যে তিনি একটা পেইজ খুলেছেন। তিনি পেইজটিকে বুষ্টিং করবেন বলে চিন্তা করছেন।

তার জীবনে এই ব্যবসায়িক সফলতার জন্য তিনি 'এসডিআই' এর কাছে কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন।



ছানা ও ঘি-এর সফল কারিগর জয়ন্ত ঘোষ

দই, মিষ্টি, ছানা, মাখন, ঘি, মাওয়া ইত্যাদি দুগ্ধজাত খাদ্রদ্রব্যের নির্ভরযোগ্য ঠিকানা ধামরাইয়ের মহিশাষী ঘোষবাড়ি। যুগ যুগ ধরে সুনামের সাথে এখানে চলছে মিষ্টি শিল্পের কাজ।

মহিশাষীর ঘোষেরা নিজেদের কারখানায় নানা রকম দুগ্ধজাত পণ্যদ্রব্য উৎপাদন করে রাজধানী ঢাকা ও এর আশপাশের মার্কেট এমনকি নামীদামী কোম্পানীতেও সরবরাহ করে থাকে। যেহেতু বংশানুক্রমিকভাবে এখানে মিষ্টি শিল্পের কাজ চলে আসছে, তাই এই বংশের ছেলে-মেয়ে, বৌ-ঝি সবাই এ কাজে পারদর্শী। এখানে বলে রাখা দরকার যে, মিষ্টি প্রস্তুতকারক/কারি-গর-দেরকে 'ময়রা' বলেও আখ্যায়িত করা হয়ে থাকে।

জয়ন্ত ঘোষ এই ঘোষপাড়ার এক উদীয়মান মিষ্টিশিল্পী। স্কুলে পড়া অবস্থায় তার পিতা যতীন্দ্র চন্দ্র ঘোষ অসুস্থ হয়ে পড়লে মিষ্টি শিল্পের সাথে পেশাগত ভাবে জড়িয়ে পড়তে হয় জয়ন্তকে। বুঝে নিতে হয় বাবার ব্যবসাকে। জয়ন্ত ঘোষ জানায়, তিনি মিষ্টি তৈরি করছেন না। তবে মিষ্টি তৈরির কাঁচামাল যেমন- ক্রিম, ছানা তৈরি করে রাজধানীর বিভিন্ন মিষ্টির কারখানায় বিশেষ করে ঢাকার নবাবপুর এলাকায় সরবরাহ করে থাকেন।

বিভিন্ন বাজার থেকে তিনি নিজে এবং তার লোকজন প্রতিদিন দুধ কিনে আনেন। মেশিনের সাহায্যে সংগৃহীত দুধ থেকে প্রথমে ক্রীম উত্তোলন করা হয়। পরে ক্রীমলেস দুধ জ্বাল দিয়ে তা থেকে ছানা তৈরি করা হয়। উৎপাদিত ক্রিম বা মাখন বিভিন্ন স্থান থেকে ঘি এর কারিগররা এসে কিনে নিয়ে যান। তারা ঐ ক্রিম বা মাখন থেকে ঘি তৈরি করে বিভিন্ন স্থানে সাপ্লাই করে থাকে।

তবে তার এই ব্যবসায় কিছু প্রতিবন্ধকতার কথাও জানান তিনি। তার সেই প্রতিবন্ধকতা কাটিয়ে উঠতে তিনি উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই এর সহযোগিতার কথা স্বীকার করেন। তিনি জানান, গৌরাঙ্গ নামে তার এক বন্ধু তাকে এসডিআই এর সাথে পরিচয় করিয়ে দেয়। ব্যবসায়িক উন্নয়নের জন্য এসডিআই তাকে ১০ লক্ষ টাকা ঋণ দেয়। সেই ঋণের টাকা দিয়ে পার্শ্ববর্তীদেশ ভারত থেকে একটি আধুনিক মেশিন কিনে আনেন। এই মেশিনটি তার জীবনে উন্নয়নের নতুন একটা দিক উন্মুচন করেছে, তার ব্যবসার পরিধি ও আয় বেড়েছে।

তিনি আরও জনান, এসডিআই তাকে শুধু ঋণ দেয়নি। তার ব্যবসাকে অনলাইন বেইসড করার জন্য ১০ হাজার টাকা অনুদানও দিয়েছেন। তিনি একটা পেইজ খুলেছেন এবং অনলাইন বেইসড ব্যবসা শুরু করেছেন। তিনি আরও বলেন, অনলাইন ব্যবসা সম্পর্কে তার ধারণা ছিল না। এসডিআই-ই তাকে এ বিষয়ে ধারণা দিয়েছে।

এসডিআই এর ঋণ সুবিধা, অনুদান, প্রশিক্ষণ নিয়ে তার অনেক উপকার হয়েছে বলেও জানান তিনি।





বেডিং ব্যবসা করে ছাইদুল এখন স্বাবলম্বী ও সুখি

শৈশবে বাবার মৃত্যুর কারণে ইচ্ছা থাকলেও লেখাপড়া করা হয়নি সিরাজগঞ্জের ছাইদুলের। দারিদ্রের কারণে কোন রকমে প্রাইমারী শিক্ষা সম্পন্ন করে কাজ ধরতে হয়েছে তাকে। প্রয়োজনের তাগিদে বিভিন্ন ধরণের কাজ ও টুকিটাকী ব্যবসা করেছে সে। কিন্তু সে কোন কাজেই সুবিধা করতে পারছিলনা। মূলধনের অভাবে তেমন কোন লাভজনক ব্যবসাও ধরতে পারেনি। এভাবে দারিদ্রের সাথে যুদ্ধবিগ্রহ করতে করতে বেড়ে উঠতে থাকে সে। কিন্তু দারিদ্রের সাথে পাল্লা দিয়ে কোন ভাবেই পেরে উঠছিল না ছাইদুল। এরই মধ্যে রুবিয়া আক্তার-এর সাথে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হয়ে সংসার বাধে সে। ছাইদুল তখন ঘুরে ঘুরে মাথায় করে বেডশীট, কাপড় ইত্যাদি বিক্রি করত। কয়েক বছরের মধ্যে ২ কন্যা, ১পুত্র সন্তান স্ত্রী ও মাকে নিয়ে পরিবারে সদস্য সংখ্যা ৬ এ দাঁড়ায়। এলাকায় বেশির ভাগই দরিদ্রদের বসবাস। বেচাবিক্রি একেবারেই কম। ঘুরে ঘুরে ফেরি করে জিনিসপত্র বিক্রি করে যা আয় হতো তা দিয়ে পরিবারের সকলের নুন-ভাতের যোগাড় পর্যন্ত হতো না। উপার্জনকৃত অর্থ দিয়ে কোন ভাবেই সংসার চলছিল না তার। ওদিকে পরিবারের



সদস্যদের চাহিদা মেটাতে না পারায় পরিবারের সবার কাছে ক্রমেই অপ্রিয় হয়ে উঠে সে। এমনি এক বিষাদময় অবস্থার মধ্য দিয়ে দিন কাটছিল তার।

প্রায় পনের বছর আগে দারিদ্রের কষাঘাতে ক্ষত-বিক্ষত হয়ে ভাল রোজগারের আশায় কর্মের সন্ধানে সংসার ছেড়ে চলে আসে হত দরিদ্র ছাইদুল। কষ্ট করে খেয়ে না খেয়ে অনেক খুঁজাখুজির পর মানিকগঞ্জ উপজেলার নয়াডিঙ্গি বাসষ্ট্যান্ডে এক বেডিং এর দোকানে ঠাই হয় তার। পর দিন সকালেই বেডশীটের বোঝা মাথায় নিয়ে বেরিয়ে পড়ে সে। অজানা অচেনা এলাকায় প্রথম দিনে বেশ ভাল বিক্রি হয় তার। প্রথম দিনে তার বেচা বিক্রির ধরণ দেখে বেশ খুশি হন মালিক। এ ভাবেই শুরু হয় ছাইদুলের অগ্রযাত্রা। অল্প কিছু দিনের মধ্যেই এলাকার বিভিন্ন গ্রামের মানুষের কাছে পরিচিত ও বিশ্বস্ত হয়ে উঠে সে। গ্রামে গ্রামে বেশ খরিদদার তৈরি হয় তার।

এলাকায় বেচাকেনা ভাল দেখে ঘুরে ঘুরে মালিকের পণ্য বিক্রির পাশাপাশি নিজে নিজে একটা কিছু করার স্বপ্ন দেখতে শুরু করে সে। ইতিমধ্যে তার বেতন থেকে দুই তিন হাজার টাকা সঞ্চয় হয় তার। দুই বছরের মাথায় চাকরি ছেড়ে বাকিতে মাল কিনে নিজেই ভ্যানগাড়ীতে বিভিন্ন এলাকায় মাল বিক্রি করতে শুরু করে। এরই মধ্যে সুবিধামত পরিবেশে একটা দোকান খুঁজতে থাকে সে।

এভাবে ভ্যানগাড়িতে কিছু দিন ব্যবসা করার পর ধামরাই উপজেলার আনন্দনগর এলাকায় রাজনগর বাজারে একটা দোকান নিয়ে মাত্র দুই-তিন হাজার টাকা মূলধন নিয়ে বাকীতে মাল কিনে বেডশীট-বালিশ, লেপ-তোষকের ব্যবসা শুরু করে সে। অল্প কিছু দিনে মধ্যেই তার ব্যবসা বেশ জমে উঠে। কিন্তু মূলধনের অভাবে সে তার ব্যবসা প্রসারিত করতে পারছিল না।

এরই মধ্যে একদিন এই এলাকার বেসরকারী উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর একজন কর্মকর্তার সাথে পরিচয় হয় ছাইদুলের। তার সাথে কথা বলে জানতে পারে ছাইদুল এবং এনজিও কর্মী একই এলাকা সিরাজগঞ্জেরই অধিবাসী। ছাইদুলের কাছ থেকে বিস্তারিত শুনে ঐ এনজিও কর্মী ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য তাকে ঋণ সহায়তার ব্যবস্থা করে দেওয়ার আশ্বাস দেন এবং কিছু দিনের মধ্যেই তিনি তাকে ১৫ হাজার টাকা ঋণের ব্যবস্থা করে দেন। ঋণ দানের সময় ঐ এনজিও কর্মী ঋণ পরিশোধের জন্য কিছু নিয়ম কানুন সম্পর্কে তাকে জানিয়ে দেন। ছাইদুল নিয়ম মেনে নিয়মিত ঋণের কিস্তি পরিশোধ করতে থাকে। নিয়ম অনুযায়ী নিয়মিত কিস্তি পরিশোধ করায় ঐ এনজিও'র কাছে ছাইদুলের বিশ্বস্ততা, নির্ভরযোগ্যতা বাড়তে থাকে। ঋণ পরিশোধের ক্ষেত্রে ছাইদুলের নিষ্ঠা ও সততার কারণে ছাইদুলের ঋণ সুবিধার পরিমান দিন দিন বাড়তে থাকে।

সততা ও নিষ্ঠার সাথে ঋণের কিস্তি পরিশোধ করায় বর্তমানে তার ঋণ সহায়তার পরিমান লাখ টাকায় দাঁড়িয়েছে। তার মূলধন তিন হাজার টাকা থেকে বেড়ে দাঁড়িয়েছে প্রায় ৫-৬লাখ টাকায়। দু' বেলা দু'মোঠো নুন ভাত যোগাড় করা যার পক্ষে কষ্টকর ছিল সেই ছাইদুলের ব্যবসা থেকে বর্তামানে মাসিক আয় হচ্ছে ৫০ থেকে ৬০ হাজার টাকা। সে দিনের সেই হতদরিদ্র ছাইদুল আজ স্বাবলম্বী ও সফল ব্যসায়ী। তার ভাগ্যবদলের জন্য সে সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস (এসডিআই) এর প্রতি কৃতজ্ঞতা জানায়। ছাইদুলের সাথে কথা বলে জানা যায়, এসডিআই তাকে শুধু ঋণ সহায়তা দিয়ে উপকার করে নি। অফেরত যোগ্য অনুদান দিয়েও সহায়তা করছে। কিছু দিন আগে সংস্থাটি তাকে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে ২৫ হাজার টাকা অনুদান দিয়েছে বলেও জানায় সে। সে টাকা দিয়ে সাইদুল তার দোকানের ডেকোরেশন (শেলফ) আরও সুন্দর করেছে। ছাইদুল আরও জানায়, ব্যবসা পরিচালনা করার জন্য ঋণ এবং অনুদানের পাশাপাশি সংস্থাটি তাকে এবং তার স্ত্রীকে সূতিপাড়া এসডিআই ফারমার্স ট্রেনিং সেন্টারে নিয়ে ই-কমার্স বিষয়ক প্রশিক্ষণও দিয়েছে এবং ফেসবুক পেজ খুলে কিভাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে হবে, কাষ্টমারের সাথে কেমন আচরণ করতে হবে,কিভাবে লেনদেন করতে হবে সে সম্পর্কে ধারণা দিয়েছে।

বর্তমানে ছাইদুলের বয়স প্রায় ৪৫ বছর। দুই মেয়েকে পাত্রস্থ করেছে। ১৬-১৭ বছর বয়সী ছেলে কর্মচারী নিয়ে তার ব্যবসায় দেখাশুনা করছে। ৭-৮ বছর বয়সী কন্যা মাদ্রাসায় লেখা পড়া করছে। ছেলে দোকানদারী ও অনলাইন ব্যবসায়ের সাথে সম্পৃক্ত আর ছাইদুল প্রতিদিন ভ্যানগাড়ীতে মালামাল নিয়ে এলাকায় বেরিয়ে পড়ে।

মাইক্রোক্রেডিট ছাইদুলের ভাগ্য বদলে দিয়েছে। তাকে স্বাবলম্বী করে তুলেছে। তার মুখে হাসি ফুটিয়েছে। এসডিআই এর সহযোগিতার বদৌলতে বেডিং ব্যবসায়ী ছাইদুল এখন স্বাবলম্বী ও সুখি।



আঁধার থেকে আলোতে ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা জিন্নত আলী



ঢাকার জেলার ধামরাই উপজেলার রোয়াইল ইউনিয়নের খরারচর গ্রামের অধিবাসী মোঃ জিন্নত আলী। বয়স অর্ধ শতাব্দি। অত্যন্ত অভাবী পরিবারের সন্তান এই জিন্নত আলী। অভাবের কারণে লেখাপড়া করা হয় নি। বাবাকে সংসার চালাতে সহযোগিতা করতে ছোট বয়সেই হাতে তুলে নিতে হয়েছে দা, কাস্তে, কুড়াল, লাঙ্গল-জোয়াল। চাষাবাদের জন্য নিজেদের কোন জমি ছিল না। তাই অন্যের জমি চাষ করতো তারা।

অভাবের তাড়নায় এই জিন্নত আলী অন্যের বাড়িতে বদলা দিয়েছে। রাখালের কাজ করেছে। বিশাল এক যুদ্ধময় জীবন জিন্নত আলীর। তিনি অকপটে বলেন,'' বর্তমানে একজন দিন মজুরের দৈনিক মজুরী ৭-৮শ টাকা। কিন্তু আমি যখন বদলা দিয়েছি তখন মজুরী ছিল মাত্র দশ টাকা। সেই জায়গা থেকে

আমি আজ এখানে। পরিশ্রম করেছি বলে আল্লাহপাক আমাকে অন্ধকার থেকে এই আলোতে এনেছে।''

অন্যের বাড়িতে রাখাল কিংবা বদলার কাজ করতে ভাল লাগেনা জিন্নত আলীর। তাই ধারদেনা করে ১৯৯৮ সালে স্থানীয় খরারচর বাজারে দই মিষ্টির দোকান দেন তিনি। কিন্তু তাতে খুব একটা সুবিধা হলোনা তার। স্বদেশের মাটি ছেড়ে পাড়ি জমালেন প্রবাসে।

৮-৯ বছর বিদেশে থেকে আবার দেশে ফিরেন তিনি। আগের অভিজ্ঞতাকে কাজে লাগিয়ে দেড় লাখ টাকা মূলধন নিয়ে আবার তিনি শুরু করেন আগের সেই মিষ্টির ব্যবসা। জমে উঠে তার দই মিষ্টির ব্যবসা। ধামরাই এবং সাভার নামাবাজারের সংযোগস্থল ফোর্ডনগর-এ সড়ক সেতু হয়েছে। ফলে যোগাযোগ ব্যবস্থার উন্নয়ন হয়েছে। মানুষের যাতায়াত ও যোগাযোগ বেড়েছে। সেই সাথে জমে উঠেছে জিন্নত আলীর দই মিষ্টির ব্যবসা ।

বর্তমানে তিনি বাদে আরও ৪ জন কর্মচারী তার প্রতিষ্ঠানে কাজ করছে। প্রতি সপ্তাহে বিক্রি হচ্ছে ৬০-৭০ হাজার টাকার দই মিষ্টি। তার দুই মেয়ে এক ছেলে। সবার বিয়ে-শাদী হয়েছে। এই ব্যবসা করে একমাত্র ছেলেকে বিদেশে পাঠিয়েছেন তিনি।

দই মিষ্টির ব্যবসায়ী জিন্নত আলীর গলি থেকে রাজপথে আসার পেছনে উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর অবদানের কথা অকপটে স্বীকার করে বলেন,'' আমার ব্যবসার শুরু থেকেই এসডিআই এর সাথে আমার যোগাযোগ হয়। এসডিআই ব্যবসা করার জন্য আমাকে প্রথমে ৫০ হাজার টাকা ঋণ দেয়। এর পর আরও কয়েকবার ঋণ দিয়েছে।''

তিনি আরও জানান, ''সর্বশেষ এসডিআই এর কাছ থেকে আমি ঋণ সহায়তা পেয়েছি ৫ লাখ টাকা, যার কিস্তি বর্তমানে চলমান আছে। শুধু ঋণ নয়, এসডিআই আমাকে ২৫ হাজার টাকা অনুদান সহায়তা দিয়েছে। আমার কাছে মনে হয়েছে এই ২৫ হাজার টাকায় আমার ২৫ লাখ টাকার উপকার হয়েছে। এই টাকা দিয়ে আমি আমার দোকানকে আধুনিকায়ন করেছি। আমি আমার উৎপাদিত পণ্য স্বাস্থ্য ও পরিবেশ সম্মত ভাবে পরিবেশন ও সংরক্ষণের জন্য আধুনিক আসবাবপত্র তৈরি করেছি। যদিও এই ২৫ হাজার টাকার সাথে আমাকে আরও টাকা খরচ করতে হয়েছে। তবু এ টাকায় আমার খুব উপকার হয়েছে।''

তিনি এসডিআইয়ের আশু মঙ্গল কামনা করেন।







মো. উজ্জল সফল ব্লক ও বুটিক শিল্পী

লেখাপড়া করার জন্য একমাত্র পুত্র উজ্জলকে স্কুলে পাঠিয়ে ছিলেন উত্তর বঙ্গের অভাবী এলাকার মানুষ আনসার আলী। কিন্তু অভাবের কালো থাবা আনসার আলীর সেই স্বপ্নকে সফল হতে দেয়নি। উপার্জনের তাগিদে স্ত্রী ও প্রাইমারি স্কুলে পড়ুয়া ছেলে উজ্জলকে নিয়ে আজ থেকে প্রায় ১৪ বছর আগে চলে আসেন সাভার এলাকায়।

উজ্জলের বয়স তখন ১১/১২ বছর। অভাবের তাড়নায় গার্মেন্টস-এ কাজ নিতে হয় শিশু উজ্জলকে। যে শৈশবে উজ্জলের লেখাপড়া, খেলাধুলা করে পাড় করার কথা সেই শৈশবে শুরু হয় উজ্জলের কর্মজীবন আর জীবন-যুদ্ধ। উজ্জলের মেধা ও দক্ষতা যথেষ্ট। চাকরি করতে করতে নিজের পায়ে দাঁড়াবার স্বপ্ন দেখে সে।

নয় বছর চাকরি করার পর এক সহযোগিকে সংগে নিয়ে নিজেই শুরু করে ব্লক ও বুটিকের কাজ। উজ্জলের ব্যবসা প্রসারিত হয়েছে। তার কারখানায় এখন শ্রমিকে সংখ্যা ১৫ জন। মার্কেটে ছড়িয়ে ছিটিয়ে আছে ৭-৮ লাখ টাকা। গার্মেন্টস থেকে সাবকন্ট্রাকের মাধ্যমে খুব সফলতার সাথেই ব্যবসা করছেন উজ্জল।

তার ব্যবসার ইতিহাস বলতে গিয়ে তিনি জানান, তার ব্যবসা আর সফলতার পেছনে একটা ইতিহাস রয়েছে। করোনার সময় তার ব্যবসা বন্ধ হয়ে যায়। স্ত্রী, এক সন্তান নিয়ে খুব বেকায়দায় পড়ে যান উজ্জল। জমানো টাকা প্রায় শেষ। এমন সময় যোগসূত্র তৈরি হয় সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই এর সাথে। তার অবস্থা বিবেচনা করে সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) তাকে ৪০ হাজার টাকা ঋণ দেয়। সেই ঋণের টাকা দিয়ে পুনরায় ব্যবসা শুরু করেন উজ্জল। উজ্জলের দিন আবার উজ্জ্বল হতে শুরু করে। ব্যবসার অগ্রগতি দেখে ১লাখ টাকা করে আরও কয়েকবার ঋণ নেয় উজ্জল। উজ্জল এখন এসডিআই এর একজন সফল উদ্যোক্তা।

তিনি বলেন, তার ব্যবসার জন্য এসডিআই তাকে নিয়মিত পরামর্শ ও পৃষ্ঠপোষকতা দিয়ে যাচ্ছে। তিনিও সততা ও নিষ্ঠার সাথে ঋণ পরিশোধ করছেন। তিনি আরও জানান, তার ব্যবসায়িক উন্নয়নের জন্য এসডিআই তাকে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প ১০ হাজার টাকা অনুদান ও পণ্যের মান উন্নয়ন বিষয়ক প্রশিক্ষণ দিয়েছে। অনুদানের অর্থ তিনি অনলাইন ব্যবসার কাজে লাগিয়েছেন।

অত্যন্ত বিনয়ের সাথে উজ্জল জানান, এসডিআই তাকে সহযোগিতা না করলে তিনি আজকের অবস্থানে আসতে পারতেন না। তিনি তার বিদ্যমান ব্যবসায়ে শ্রমিক সংখ্যা ১০০ জন ছাড়িয়ে যাবে বলে আশা প্রকাশ করেন।

তবে অনলাইন ব্যবসা সম্পর্কে তিনি একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় তুলে ধরেছেন। তিনি বলেছেন, অনলাইন ব্যবসা খুব লাভজনক সেটা বুঝি। কিন্তু আমি অনলাইন খুব ভাল বুঝি না। আরও বুঝি যে, অনলাইনে ব্যবসা করতে হলে পেইজ চালানোর জন্য দক্ষ জনবল এবং সময়ের প্রয়োজন। শুধু এই কাজের জন্য যদি আলাদা একজন লোক থাকে তাহলে অবশ্যই এ ব্যবসায় সফলতা আসবে। তাই তিনি অনলাইনে ব্যবসা করে আরও সফলতার স্বপ্ন দেখছেন।



অনলাইনে ব্যবসা করে খোরশেদ আলম এখন স্বাবলম্বী



মানিকগঞ্জের উত্তর জামসা গ্রামের গেরস্ত আয়নাল হোসেনের পুত্র খোরশেদ আলম। এসএসসি পাস করেই বড়লোক হওয়ার স্বপ্ন নিয়ে ২০০৭ সালে পাড়ি জমান প্রবাসে। কিন্তু তার সেই বড়লোক হওয়ার স্বপ্নকে তিনি বাস্তবে রূপ দিতে পারেননি।

সেখানে সুবিধা করতে না পেরে ২০১৮ সালে ফিরে আসেন স্বদেশের মাটিতে। দেশে ফিরে তিনি গরু পালন এবং নিজেদের জমিতে কৃষিকাজ শুরু করেন। তিনি কৃষি কাজ শুরু করেন একটু ভিন্ন কৌশলে, ভিন্ন আঙ্গিকে। এলাকার সবাই স্বাভাবিক ভাবে চাষাবাদ করেন। কিন্তু খোরশেদ শুরু করলেন উন্নত জাতের ধানের চাষ। তার সেই উৎপাদিত ধান তিনি বীজ হিসেবে বিক্রি করতে শুরু করলেন।

বিদেশে থাকা কালেই অনলাইনে ব্যবসা সম্পর্কে তার কিছুটা ধারণা ছিল। তিনি একটি পেইজ খুলে অনলাইনে ধানের বীজ বিক্রি শুরু করলেন। শুধু তিনি নিজেই অনলাইনে এই বীজ বিক্রি করেননি। অন্যান্য অনলাইন ব্যবাসায়ীরাও তার কাছ থেকে বীজ নিয়ে ব্যবসা করতে থাকে।

কিছু দিন পরে তিনি ব্যবসায় নতুন পণ্য যুক্ত করার চিন্তা করেন।

সেই চিন্তা থেকে তিনি বাড়িতে সরিষা ও মসলা ভাঙানোর মেশিন বসান। অনলাইনে তার ব্যবসা এখন খুবই জমজমাট। তিনি বলেন, '' আমার ব্যবসার মূলধন হচ্ছে আমার 'নীতি ও আদর্শ'। আমি প্রতিজ্ঞা করেছি, আমি সব সময় ভোক্তার কাছে নিরাপদ খাঁটি পণ্য পৌঁছে দেব। কোন অবস্থাতেই আমি আমার উৎপাদিত কোন পণ্যে ভেজাল দিব না। মানুষ ভাল মানের খাঁটি জিনিস পেতে চায়। আর সে কারণেই আমি দূরদূরান্ত থেকে প্রচুর অর্ডার পাচ্ছি।''

বাহারী খাবার আর আতিথেয়তা বাঙালীর ঐতিহ্য ও সংস্কৃতির একটি অংশ। অনেক খাবার আছে যা আমাদের দেশ ছাড়া অন্য দেশে সচরাচর দেখা যায় না বা পাওয়া যায় না। যব বা পায়রার ছাতু আমাদের একটি ঐতিহ্যবাহী খাবার। আমাদের দেশে অতীতে প্রচুর যব চাষ হতো। পরিবেশ আর জলবায়ু পরিবর্তনের কারণে যবের চাষ এখন আর তেমন হয় না। তাই বিলুপ্তির পথে চলে গেছে যব। সংগত কারণে সুস্বাদু, স্বাস্থ্যকর ঐতিহ্যবাহী খাবার 'যবের ছাতু'ও আজ বিলুপ্তপ্রায় পণ্যের তালিকায় জায়গা করে নিয়েছে। তাই 'যবের ছাতু' এখন দুষ্প্রাপ্য।

অনলাইন ব্যবসায়ী খোরশেদ বছর খানেক আগে যবের ছাতুকে তার উৎপাদিত পণ্যতালিকার সাথে যুক্ত করেছেন। খুব ভাল চাহিদা এই ছাতুর। বিক্রি হচ্ছে প্রচুর। ছাতুর এত চাহিদা দেখে খোরশেদ আলম নিজেই যবের চাষ করতে শুরু করবেন বলে সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।

খোরশেদ জানান, অনলাইনে ব্যবসায় বিক্রি হয় প্রচুর, লাভও হয় প্রচুর। কিন্তু সমস্যা হলো, একজন লোকের সবসময় অনলাইনের পেছনে লেগে থাকতে হয়। তবে তার শিক্ষিতা স্ত্রী তার স্মার্ট ফোন দিয়ে স্বামী খোরশেদ আলমকে এ ব্যাপারে সহযোগিতা করে থাকেন।

তিনি জানান, তার অনলাইন ব্যবসার উন্নয়ন করতে সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) তাকে খুব সহযোগিতা করেছে। এসডিআই থেকে তাকে ঋণ দেওয়া হয়েছে। এসডিআই কর্তৃক বাস্তবায়িত ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প হতে তার পেইজ আপডেট ও বুস্টিং এর জন্য ১০ হাজার টাকা অনুদান প্রদান করা হয়েছে। এসডিআই স্বামী-স্ত্রী দু'জনকেই অনলাইনে ব্যবসায় কি ভাবে আরও জোরদার করা যায় সে বিষয়ে প্রশিক্ষণও দিয়েছে। তিনি জানান, এসডিআইয়ের সহযোগিতায় তার ব্যবসা অনেক দূর অগ্রসর হয়েছে। ভবিষৎতে তার ব্যবসাযকে আরও বড় ও কয়েকজন লোকের কর্মসংস্থান হবে বলে তিনি আশাবাদ ব্যক্ত করেন।

ব্যবসা করে খোরশেদ আলম এখন স্বাবলম্বী। প্রবাসে গিয়ে তার বড়লোক হওয়ার স্বপ্ন পূরণ না হলেও এবার স্বদেশের মাটিতে ব্যবসা করে তার সে স্বপ্ন পূরণ হবে বলে আশা প্রকাশ করেন মানিকগঞ্জের খোরশেদ আলম।



ভার্মি কম্পোস্টে সফল জুমাত আলী

জুমাত আলীর উদ্যোগের নাম ভার্মি কম্পোস্ট, ২০১৩ সাল থেকে তিনি ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার উৎপাদন শুরু করে । তিনি নিজে একজন আদর্শ কৃষক তার ফসলে রাসায়নিক সারের পরিবর্তে জৈব সার ব্যবহারের ধারণা থেকে পারিবরিকভাবে ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার উৎপাদন শুরু করে। পরবর্তিতে তিনি বাণিজ্যিক-ভাবে ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার উৎপাদন শুরু করে। তথ্য প্রযুক্তির এ যুগে তিনি তার ব্যবসাকে অনলাইন, ফেসবুক ও ইউটিউবে প্রচার করার প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করে। কিন্তু এসব বিষয়ে না জানার কারণে তিনি কিছু করতে পারছিলেন না। এসডিআই-এর একজন সদস্য হওয়ার কারণে তিনি জানতে পারে যে এসডিআই,পিকেএসএফ এর অর্থায়নে 'ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্প' বাস্তবায়ন করছে অতঃপর সে উক্ত প্রকল্প হতে ই-কমার্স বিষয়ক প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে অনলাইন ব্যবসা, ফেসবুক পেজ খোলা সম্পর্কে বিস্তারিত ধারণা লাভ করে ও Varmi Compost নামে একটি ফেসবুক পেজ খোলার মাধ্যমে তার উৎপাদিত ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার বিক্রির উদ্যোগ গ্রহন করে। উক্ত প্রকল্প থেকে সে প্রযুক্তিগত সহায়তা হিসেবে ২৫০০০/- টাকা ও লেবেলিং-এ সহায়তা হিসেবে ১০০০০/- টাকা গ্রহণ করে একটি প্যাকিং মেশিন, এন্ড্রয়েড মোবাইল ফোন ও তার উৎপাদিত ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার লেবেলিং করে বাজারজাত করছে।

শুরুতে সে ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার বস্তায় বিক্রি করত এখন সে ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার প্যাকেজিং ও লেবেলিং করে বিক্রি করে ফলে তার ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার এর গুণগত মান বৃদ্ধি পাচ্ছে ক্রেতারা আকৃষ্ট হচ্ছে। অনলাইন ব্যবসা শুরু করার আগে সে প্রতি মাসে ৩০০০/- টাকা থেকে ৩৫০০/-আয় করত অনলাইন ব্যবসা শুরু করার পর সে প্রতি মাসে ৬৫০০/-টাকা থেকে ৭০০০/-টাকা আয় করছে এবং এটি ক্রমান্বয়ে বৃদ্ধি পাচ্ছে। এখন সে রাজধানী ঢাকা সহ চট্টগ্রাম, ফরিদপুর ও নারায়ণগঞ্জ থেকে ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার সরবরাহের অর্ডার পাচ্ছে। অনলাইন ব্যবসা থেকে তার আয় বৃদ্ধি পাওয়ার কারণে তার পরিবারিক আয় বৃদ্ধি পেয়েছে ও পারিবারিক পুষ্টি চাহিদা পূরণ হচ্ছে। অন্যান্য কৃষকদেরও সে ভার্মি কম্পোস্ট ও কেচোঁ সার উৎপাদন ও অনলাইন ব্যবসায়ের ব্যাপারে আগ্রহী করে তুলছে। সর্বোপরি জৈব সার উৎপাদন ও বাজারজাত করার মাধ্যমে তিনি নিরাপদ সবজি ও নিরাপদ খাদ্য উৎপাদনে অবদান রাখছে।



মাশরুম চাষ করে লাভবান সুজন আলী

মো. সুজন আলী। নিবাস কুষ্টিয়া জেলার দৌলতপুর উপজেলায়। থাকেন সাভারের ভাগলপুর এলাকায়। তিনি একজন সফল মাশরুম চাষি।

উচ্চমাধ্যমিক পাস করার পর চাকরির সন্ধানে কুষ্টিয়া থেকে ২০১৩ সালে চলে আসেন ঢাকার সাভারে। চাকরি নেন সাভারের একটি মাশরুম প্রকল্পে। চাকরি করে যা আয় করেন তা দিয়ে চলতো না তার। তবু তিনি ৬ বছর চাকরি করেন সেখানে। কারণ নিজের পায়ে দাঁড়াতে বা নিজে একটা কিছু করতে হলে অভিজ্ঞতা আর অর্থের প্রয়োজন। তাই সুজন আলী এই ৬ বছরে মাশরুম চাষে অভিজ্ঞতা ও দক্ষতা অর্জন করেন।

চাকরিতে থাকা অবস্থায়ই তিনি নিজে নিজে একটি মাশরুম খামার প্রতিষ্ঠার জন্য জায়গা দেখতে থাকেন। এসময় দেখা দেয় করোনা। করোনার কারণে প্রকল্প বন্ধ হয়ে যায়। চাকরি হারিয়ে বেকার হয়ে আবার নিজ এলাকায় চলে যান তিনি। লকডাউন চলে গেলে তিনি আবার ফিরে আসেন সাভারে। সাভারে এসে তিনি প্রায় দুই লাখ টাকা বিনিয়োগ করে ২ জন কর্মচারি নিয়ে শুরু করেন মাশরুম চাষ।

১ মাসের মধ্যেই মাশরুম বিক্রি করে তার আয়ের পথ খুলে যায়। প্রথমে তিনি বাইরে থেকে বীজ কিনে এনে মাশরুম চাষ শুরু করেন। কিন্তু কিছুদিন পর তিনি নিজেই মাশরুমের বীজ উৎপাদন শুরু করেন। নিজের উৎপাদিত বীজ তিনি নিজেও ব্যবহার করেন, আবার বিক্রিও করেন।

তার খামারের মাশরুমের সমাঝদার হলো সাধারণ ক্রেতা, বিভিন্ন সুপার স্টোর এবং চাইনিজ রোস্তোরা। মানুষ এখন অনেক বেশি স্বাস্থ্য সচেতন। মাশরুম স্বাস্থ্যের জন্য খুব উপকারী। তাই এর চাহিদাও খুব বেশি।

তার ব্যবসার অনেক অগ্রগতি হয়েছে। বর্তমানে তিনি ছাড়া আরও ৮ জন কর্মী সেখানে কাজ করছেন। প্রতি মাসে গড়ে তার মাশরুম বিক্রি হচ্ছে ৫ থেকে ৬ লাখ টাকার। সমস্ত খরচ বাদ দিয়ে প্রতিমাসে গড়ে লাভ হচ্ছে প্রায় ১ লাখ টাকা। মাশরুম চাষ করে সুজন আলী যে সফলতা অর্জন করেছেন তার পেছনে উন্নয়ন সংস্থা সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই) এর কৃতিত্ব রয়েছে বলে জানান সুজন আলী।

তিনি জানান, তার পাশের এক মাশরুম খামারীর সাথে এসডিআই এর যোগাযোগ ছিল। তিনি এসডিআই এর একজন উদ্যোক্তা। সুজন আলী তারই মাধ্যমে এসডিআই এর উদ্যোক্তা হন। এসডিআই তার ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য তাকে ৫ লাখ টাকা ঋণ দেয়। ঋণ নিয়ে সুজন আলী তার ব্যবসাকে প্রসারিত করেন। কয়েক মাস হলো তিনি দ্বিতীয় ঋণ নিয়েছেন ৮ লাখ টাকা।

এসডিআই সুজন আলীকে শুধু ঋণ দিয়ে সহযোগিতা করেনি। তাকে ব্যবসার উন্নয়ন ও অনলাইনে ব্যবসা শুরু করার জন্য ১৪ হাজার টাকা অনুদান এবং প্রশিক্ষণ প্রদান করে। এই অনুদানের সাথে নিজের আরও টাকা মিলিয়ে তিনি ব্যবসা প্রসারিত করেন এবং অনলাইনে ব্যবসা শুরু করেন।

তিনি জানান, কিছু মৌসুমী খামারীর কারণে শীতের সময় মাশরুমের সরবরাহ বেড়ে যায়। এ সময় মাশরুমের সরবরাহ বেড়ে যাওয়ায় বিক্রির পরিমান কিছুটা কমে যায়। তিনি জানান, মাশরুম চাষের ক্ষেত্রে এটা হয়ে থাকে। এটা কোন চিন্তার বিষয় নয়। সর্বোপরি ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের কল্যাণে এসডিআই যে উদ্যোগ নিয়েছে তিনি তার ভূয়সী প্রসংশা করেন এবং সংস্থাটির মঙ্গল কামনা করেন।





সুখে আছেন মোখলেছুর রহমান

চাঁদপুরের অধিবাসী প্রয়াত আ: রউফ একজন প্রাক্তন সরকারি কর্মকর্তা। চাকুরীর সুবাদে পরিবার পরিজন নিয়ে সাভারেই কাটে তার জীবন। হয়ে যান সাভারেরই স্থায়ী বাসীন্দা। তার এক পুত্র মো. মোখলেছুর রহমান। স্নাতক পাস করে ব্যবসা করছেন তিনি। বাবা অবসরে গেছেন। বড় ভাই ব্যাংকার। মোখলেছ স্কুল শিক্ষার্থী।

জন্মলগ্ন থেকেই মোখলেছ বাবা মায়ের সাথে সাভারেই বসবাস করছেন। পারিবারিকভাবে তাদের যে কাপড়ের ব্যবসা ছিল তিনি সেটা দেখাশোনা করতেন স্কুল জীবনেই। শিক্ষা শেষ করে তিনি ব্যবসা শুরু করেন ঢাকার এলিফ্যান্ট রোড এলাকায়। নিজেই ছোট একটা কারখানা দিয়ে শার্ট তৈরি করেন এবং তৈরিকৃত শার্ট বাজারে বিক্রি করেন। কিন্তু সেখানে খুব একটা সুবিধা করতে না পেরে চলে আসেন সাভারে।

সাভারে এসে তিনি ব্যবসা খানিকটা বদল করেন। শার্টের পরিবর্তে তিনি বানাতে শুরু করেন জার্সি, ট্রাউজার ইত্যাদি স্পোর্টস আইটেম। কিছু দিন পর তিনি একটি শো-রোম নেন। নিজের উৎপাদিত স্পোর্টস আইটেমের পাশাপাশি তিনি শুরু করেন হরেক রকমের স্পোর্টস আইটেম বা ক্রিড়া সমাগ্রীর ব্যবসা। এলিফ্যান্ট রোডের ব্যবসায় সুবিধা করতে না পারলেও সাভারে এসে তার ব্যবসা বেশ জমে উঠে।



তার উৎপাদিত ক্রিড়া সামগ্রী শুধু তিনি নিজের শো-রুমেই বিক্রি করেন না। অন্যান দোকানদারদের কাছে পাইকারী বিক্রিও করেন তিনি। বর্তমানে তার দুই টি শো-রোম একটি তিনি নিজে দেখাশোনা করেন। অপরটি দেখাশোনা করেন তার ছেলে। তার ছেলে সেখান থেকে মূল অনলাইনে ব্যবসা পরিচালনা করেন। তিনি জানান, প্রতি সপ্তাতে দুই থেকে তিন লাখ টাকার বেচা কেনা হয়ে থাকে। সব কিছু মিলিয়ে তার যা আয় হয় তা দিয়ে ভালোভাবেই তার দিন কেটে যাচ্ছে। পরিবার পরিজন নিয়ে সুখে আছেন তিনি।

পরিবার পরিজন নিয়ে ভাল সময় পাড় করা তথা সুখী জীবন যাপনের পেছনে একটি প্রতিষ্ঠানের অবদানের কথা অকপটে স্বীকার করেন তিনি। প্রতিষ্ঠানটি হচ্ছে, সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই)।

মোখলেছুর রহমান জানান, এক যুগের অধিককাল ধরে এসডিআইয়ের সংগে তার সম্পৃক্ততা। ব্যবসায় এগিয়ে যেতে এসডিআই তাকে যথেষ্ট পৃষ্ঠপোষকতা দিয়েছে। ব্যবসায়িক উন্নয়নের জন্য প্রথমে এসডিআই থাকে ৫০ হাজার টাকা ঋণ দেয়। সেই বাজারে ৫০ হাজার টাকা ছিল একটা বড় এমাউন্ট। এর পর এক লাখ, দুই লাখ করে বহুবার ঋণ দিয়েছে এসডিআই। সর্বশেষ ঋণের পরিমান তিন লাখ টাকা যার কিস্তি বর্তমানে চালু আছে।

তিনি আরও বলেন, শুধু মাত্র ঋণ দিয়ে এসডিআই সহযোগিতা করে নি। ব্যবসার উন্নয়নের জন্য এসডিআই তাকে অফেরতযোগ্য অনুদান দিয়েও সহযোগিতা করেছে। সংস্থাটি তার পণ্যের মানোন্নয়ন, নিরাপদ সংরক্ষণ, ব্রান্ডিং এবং ব্যবসায়িক পলিসি উন্নয়নের জন্য অনুপ্রানিত করেছে। এজন্য সংস্থাটি তাকে ২৫ হাজার টাকা অনুদান দিয়েছে বলেও স্বীকার করেন তিনি।

তার অনলাইন ব্যবসা তার প্রকৌশলী ছেলে পরিচালনা করেন। এই অনলাইন ব্যবসা উন্নয়নের জন্য সংস্থাটি তাকে আরও ১০ হাজার টাকা অনুদান দিয়েছে। মোখলেছুর রহমানের ব্যবসায়িক সফলতার ক্ষেত্রে এসডিআই যে ভূমিকা রেখেছে তার জন্য মোখলেছু রহমান শুধু আনন্দই প্রকাশ করেন নি। তিনি রীতিমতো কৃতজ্ঞতাও প্রকাশ করেছেন।

তিনি জানান, তার এই ব্যবসাকে প্রসারণের স্বপ্ন বা পরিকল্পনা তার আছে। এসডিআই পাশে থাকলে সেটা সম্ভব হবে বলেও তিনি আশা প্রকাশ করেন। তবে একই সাথে তিনি তার একটা আবদার এবং অভিপ্রায়ের কথাও প্রকাশ করেন। ঋণের ক্ষেত্রে তাদের সার্ভিস চার্জ প্রদান করতে হয় সেটা যদি আরও কমিয়ে আনা হয় তবে সেটা আরও বেশি উদ্যোক্তা বান্ধব হবে বলে মন্তব্য করেন তিনি।



পেপার কাটিং

দৈনিক ডেল্টা টাইমস
www.deltatimes24.com
সবার সাথে সব সময়
facebook.com/deltatimes24 Delta Times



ধামরাইয়ে প্রবীনদের মাঝে কম্বল বিতরণ

মোঃ সোহেল রানা সাভার (ঢাকা) প্রতিনিধি

মহান বিজয় দিবস উপলক্ষে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন,ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্পের আওতায় উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা -২০২৩ এর উদ্বোধন করা হয়েছে।

শুক্রবার (১৫ ডিসেম্বর) বিকালে সুতিপাড়ায় অবস্থিত এসডিআই আইআরসি চত্বরে এ বিজয় মেলা প্রধান অতিথি হিসাবে উদ্বোধন করেন ধামরাই উপজেলা নির্বাহী কর্মকর্তা তাজওয়ার আকরাম সাকাপি ইবনে সাজ্জাদ।এ উপলক্ষে ক্রীড়া,সাংস্কৃতিক উৎসব,কম্বল ও প্রবীনদের অনুদান প্রদান করা হয়। বিজয় মেলা ১৫-১৬ ডিসেম্বর দুইদিন চলবে।

অনুষ্ঠানে সভাপতিত্ব করেন এসডিআই এর প্রতিষ্ঠাতা ও নির্বাহী পরিচালক (সিইও) সামছুল হক।

আরো উপস্থিত ছিলেন ধামরাই উপজেলা মুক্তিযোদ্ধা সংসদের কমান্ডার বীর মুক্তিযোদ্ধা আব্দুর রহমান খান,এসডিআই এর পরিচালক কামরুজ্জামান,রিজুয়ানাল ম্যানাজার অভিজীত দেবনাথ প্রমুখ।



সেলপয়েন্ট স্থাপনের দাবি নারী ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের

নিজস্ব প্রতিবেদক

ঢাকার ধামরাইয়ে জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমানের কনিষ্ঠ পুত্র শেখ রাসেলের জন্মদিন উদযাপন উপলক্ষে ব্যতিক্রমী অনুষ্ঠানের আয়োজন করে বেসরকারী সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা এসডিআই। গত শনিবার (২১ অক্টোবর) সন্ধ্যায় সূতিপাড়া এসডিআই এফটিসি আইআরসি প্রাঙ্গনে আলোচনা সভা, দোয়া মাফফিল ও কেক কাটার পাশাপাশি শেখ রাসেলকে ঘিরে চিত্রাংকন প্রতিযোগিতা ও পুরস্কার বিতরণের আয়োজন করা হয়। এছাড়াও ছিল গ্রামীণ ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা, বিশেষ করে নারী উদ্যোক্তাদের স্বাবলম্বী করে গড়ে তোলার লক্ষ্যে তাদের উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন ও বাজার জাতকরণে সহায়তার জন্য নগদ অর্থ অনুদান। সংস্থার নির্বাহী পরিচালক সামছুল হকের সভাপতিত্বে প্রধান অতিথি ছিলেন ঢাকা জেলা আওয়ামী লীগের সভাপতি ঢাকা-২০ আসনের এমপি বীর মুক্তিযোদ্ধা বেনজীর আহমদ। এ সময় নারী ক্ষুদ্র উদ্যোক্তারা তাদের উৎপাদিত পণ্যের সহজ বাজারজাত করণের জন্য এমপি বেনজীর আহমদের কাছে বিশেষ বিক্রয় কেন্দ্র/সেল পয়েন্টের দাবি জানান। এমপির সুপারিশক্রমে তাদের দাবি পূরণের আশ্বাস দেন সংস্থার সিইও সামছুল হক। অনুষ্ঠানে আরও উপস্থিত ছিলেন কাউন্সিলর আমিনুল ইসলাম গার্নেল, সংস্থার পরিচালক(সাধারণ) সোহেলিয়া নাজনীন হক, মুঈদ তানজিম হক, আঞ্চলিক ব্যবস্থাপক অভিজিৎ দেবনাথ প্রমুখ।

ধামরাইয়ে উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা অনুষ্ঠিত

■ ধামরাই (ঢাকা) সংবাদদাতা

ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্পের আওতায় উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা-২০২৩ অনুষ্ঠিত হয়েছে ঢাকার ধামরাইয়ে। পিকেএসএফ এবং ইফাদের সহযোগিতায় বেসরকারি সামাজিক উন্নয়ন সংস্থা 'এসডিআই' উপজেলার সূতিপাড়া নান্নার রোডসংলগ্ন এসডিআই-আরআইসি সেন্টারে ১৫-১৬ ডিসেম্বর দুই দিনব্যাপী এই মেলার আয়োজন করে। নকশী কাঁথা, হোম মেইড খাদ্যদ্রব্য, ব্লক বাটিক পণ্য, পাটজাত পণ্য, ব্যাগ, অ্যালুমিনিয়াম তৈজসপত্র, হ্যান্ডপ্রিন্ট শাড়ি-পাঞ্জাবি, যবের ছাতু, মাশরুম, মৃৎ শিল্প পণ্য, ভার্মি কম্পোস্ট ও কেঁচোসার, বিভিন্ন ধরনের হস্তশিল্পজাত পণ্য, নানা রকম পোশাক উৎপাদনকারী উদ্যোক্তারা তাদের উৎপাদিত পণ্য নিয়ে মেলায় অংশগ্রহণ করেন। এসডিআই নির্বাহী পরিচালক সমাজসেবক সামছুল হকের সভাপতিত্বে মেলা উদ্বোধন করেন ধামরাই উপজেলা নির্বাহী কর্মকর্তা তাজওয়ার আকরাম সাকাপি ইবনে সাজ্জাদ। মেলার সমাপনী অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি ছিলেন ঢাকা-২০ আসনের এমপি বীর মুক্তিযোদ্ধা বেনজীর আহমদ।



ফটো গ্যালারি



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের মধ্যে সহায়তার চেক বিতরণ করছেন বীর মুক্তিযোদ্ধা জনাব বেনজীর আহমদ এমপি, এবং জনাব সামছুল হক, নির্বাহী পরিচালক এসডিআই



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের সহায়তার চেক বিতরণ করছেন জনাব হোসাইন মোহাম্মদ হাই জকি, উপজেলা নির্বাহী অফিসার, ধামরাই, ঢাকা এবং জনাব সামছুল হক, নির্বাহী পরিচালক এসডিআই



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের মধ্যে অনুদানের চেক বিতরণ করছেন এসডিআই-এর নির্বাহী পরিচালক মহোদয়



ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্পের কার্যক্রম সরজমিনে পরিদর্শন করছেন এসডিআই নির্বাহী পরিচালক মহোদয়।



উপ-প্রকল্পের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের নিয়ে কেক কাটছেন জনাব ড. মো. জসীম উদ্দিন অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পিকেএসএফ, ব্রিগেডিয়ার জেনারেল মোয়াজ্জেম হোসাইন, ডিজি বঙ্গবন্ধু সামরিক জাদুঘর এবং জনাব সামছুল হক, নির্বাহী পরিচালক, এসডিআই।



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের সাথে মতবিনিময় করছেন জনাব ড. মো. জসীম উদ্দিন অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পিকেএসএফ।



জনাব ড. মো. জসীম উদ্দিন অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পিকেএসএফ কর্তৃক ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের সাথে মতবিনিময়ের একটি মূহুর্ত।



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা কর্তৃক তৈরিকৃত পণ্য প্রত্যক্ষ করছেন জনাব ড. মো. জসীম উদ্দিন অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পিকেএসএফ ও অন্যান্য অতিথীগণ।



বিজয় মেলা ও উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা উদ্বোধন করছেন জনাব তাজওয়ার আকরাম সাকাপি ইবনে সাজ্জাদ, উপজেলা নির্বাহী অফিসার, ধামরাই, ঢাকা ও জনাব সামছুল হক, নির্বাহী পরিচালক, এসডিআই।



উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা পরিদর্শন করছেন জনাব তাজওয়ার আকরাম সাকাপি ইবনে সাজ্জাদ, উপজেলা নির্বাহী অফিসার, ধামরাই, ঢাকা ও জনাব সামছুল হক, নির্বাহী পরিচালক, এসডিআই এবং এসডিআই কর্মকর্তাগণ।



উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলা পরিদর্শন করছেন জনাব তাজওয়ার আকরাম সাকাপি ইবনে সাজ্জাদ, উপজেলা নির্বাহী অফিসার, ধামরাই, ঢাকা ও জনাব সামছুল হক, নির্বাহী পরিচালক, এসডিআই এবং এসডিআই কর্মকর্তাগণ।



উপ-প্রকল্পের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের নিয়ে কেক কাটছেন জনাব মো. হাবিবুর রহমান, অতিরিক্ত মহাব্যবস্থাপক ও প্রকল্প সমন্বয়কারী, PACE প্রকল্প, পিকেএসএফ, জনাব সামছুল হক, নির্বাহী পরিচালক, এসডিআই। এ সময় পিকেএসএফ ও এসডিআই-এর কর্মকর্তাগণ উপস্থিত ছিলেন।



উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলায় উদ্যোক্তা কর্তৃক স্মারক উপহার গ্রহণ করছেন বীর মুক্তিযোদ্ধা জনাব বেনজীর আহমদ এমপি, সভাপতি, স্বরাষ্ট্র মন্ত্রণালয় সম্পর্কিত সংসদীয় স্থায়ী কমিটি।



উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলায় আগত দর্শনার্থীরা।



পিকেএসএফ ও এসডিআই কর্মকর্তাগণ কর্তৃক উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলার স্টল ও পণ্য পরিদর্শন।



পিকেএসএফ ও এসডিআই কর্মকর্তাগণ কর্তৃক উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলার স্টল ও পণ্য পরিদর্শন।



পিকেএসএফ ও এসডিআই কর্মকর্তাগণ কর্তৃক উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলার স্টল ও পণ্য পরিদর্শন।



পিকেএসএফ ও এসডিআই কর্মকর্তাগণ কর্তৃক উদ্যোক্তা উন্নয়ন মেলার স্টল ও পণ্য পরিদর্শন।



ধামরাই অঞ্চলের সূতিপাড় অগ্রসর শাখার শুভ উদ্বোধন করছেন জনাব মো. ফজলুল কাদের, অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পিকেএসএফ।



ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পণ্য পরিদর্শন করছেন জনাব ড. নমিতা হালদার এনডিসি ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পিকেএসএফ ও জনাব সামছুল হক প্রতিষ্ঠাতা ও নির্বাহী পরিচালক এসডিআই।

শেষ কথা

অফুরন্ত সম্ভাবনাময় এবং উন্নয়নের উজ্জ্বল দৃষ্টান্ত আমাদের এই বাংলাদেশ। জনবহুল এই দেশে এসএমই খাতের উন্নয়ন ছাড়া কোন বিকল্প নেই। বিশ্বায়নের এ যুগে তথ্য-প্রযুক্তি খাতের উন্নয়ন তথা ই-কমার্স ব্যবসায়ের সম্প্রসারণ আবশ্যক। এ লক্ষকে সামনে রেখে ক্ষুদ্র উদ্যোগে উৎপাদিত পণ্যের মানোন্নয়ন, ব্রান্ডিং এবং ই-কমার্স ভিত্তিক বিপণন বিষয়ক উপ-প্রকল্পটি বাস্তবায়িত হয়েছে। এসএমই খাত এবং ই-কমার্স ব্যবসায় খাত উন্নয়নের মাধ্যমে এসডিআই পরিবার দেশের অর্তনৈতিক খাতে অবদান রাখার জন্য নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে এবং এসডিআই পরিবারের এ ধরণের প্রচেষ্টা অব্যহত থাকবে।





বাস্তবায়নে

সোসাইটি ফর ডেভেলপমেন্ট ইনিসিয়েটিভস্ (এসডিআই)

সহযোগিতায়

পল্লী কর্ম-সহায়ক ফাউন্ডেশন (পিকেএসএফ)