দৈনিক ইত্তেফাক

31 March, 2012 Page: x-14, 15

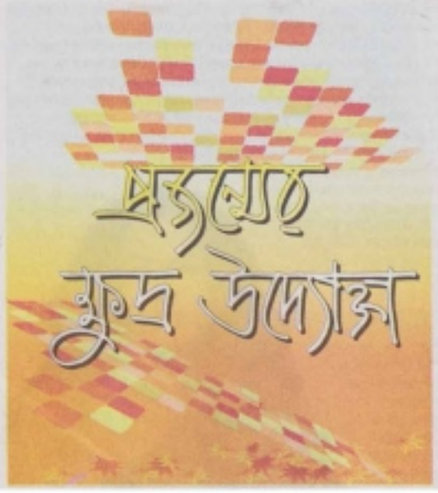
হোসনে আরা ফরিদ

দিল আফরোজ

চায়না রহমান

লায়লা বেগম

লায়লা পারভীন



এসএমই-এর পূর্ণরূপ হলো স্মল অ্যান্ড মিডিয়াম এন্টারপ্রাইজ বা ক্ষুদ্র এবং মাঝারি প্রতিষ্ঠান। প্রতি ঘরে অন্তত এক জনের কর্মসংস্থান সৃষ্টি, জাতীয় আয় বৃদ্ধি, চরম দারিদ্র ও ক্ষুধা নির্মূল, নারী-পুরুষ সমতা ও ক্ষমতায়ন, আয় বৈষম্য হ্রাস, অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি অর্জন, সম্পদের সুষম বণ্টনের জন্যই এই উদ্যোগ।এর মাধ্যমে একজন আত্মপ্রত্যয়ী মানুষ সহজেই নিজেকে স্বাবলম্বী করে গড়ে তোলতে পারে। ব্র্যাক ব্যাংকের এই ভিন্ন উদ্যোগের মাধ্যমে সমাজের নানা পেশার সফল পাঁচ নারী উদ্যোক্তাদের সাফল্যের গল্পগুলো নিয়েই আমাদের এবারের আয়োজন। পুরো আয়োজনটি দেখুন ১৫-পৃষ্ঠায়। আয়োজনটি গ্রন্থনা এবং সম্পাদনা করেছেন রিয়াদ খন্দকার ও আর এ সুজন

প্রজন্মের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা

একজন সংগ্রামী নারীর উদ্যোগ

হোসনে আরা ফরিদ

এই প্রজন্মের কাছে তিনি অনেকটাই ব্যতিক্রমী একজন আদর্শ হিসেবে বিবেচিত হবেন। কেননা বয়স, সময়, অবস্থান কোনো কিছুই তাকে আটকে রাখতে পারেনি। তিনি তার কাজ একনিষ্ঠতার সাথে করে যাচ্ছেন বয়সের এই শেষ প্রান্তে এসেও। অনেক মেয়ের মতো বাল্য বয়সেই হোসনে আরা ফরিদের বিয়ে হয়ে যায়। তখন তিনি সবেমাত্র মাধ্যমিক পরীক্ষায় পাস করেছিলেন। বিয়ের এ কার্যক্রমে তার উচ্চশিক্ষার স্বপ্ন চূরমার হয়ে গিয়েছিল সে সময়ই। কিন্তু মনে মনে সিদ্ধান্ত নিয়ে রেখেছিলেন, কখনো যদি সামান্য সুযোগ পান তাহলে অবশ্যই আবার পড়াশোনা শুরু করবেন। তাই বাল্যবিবাহের চরম বাস্তবতা তার লেখাপড়া চালিয়ে যাওয়ার অদম্য সংকল্পকে দমিয়ে রাখতে পারেনি। হোসনে আরা খুবই ভাগ্যবতী যে, তার স্বামী লেখাপড়ার প্রতি তার আগ্রহকে উৎসাহিত করত। এর ফলে তিনি বিবাহের পর আবার লেখাপড়া শুরু করতে পেরেছিলেন। এভাবে তার জীবনের নতুন পথচলা শুরু হয়। স্বামীর সরকারি চাকরির সুবাদে এক জায়গা থেকে অন্য জায়গায় ছুটে বেড়াতে হতো তাকে। বারবার স্বামীর কর্মস্থল পরিবর্তনের মধ্যেও তিনি কুমিল্লা মহিলা কলেজ থেকে স্নাতক এবং ময়মনসিংহ কলেজ থেকে বিএড ডিগ্রি অর্জন করেন। লেখাপড়া শেষ করার পর শিক্ষকতা পেশার প্রতি প্রচণ্ড টান অনুভব করেন। তখন এ পেশায় আসার জন্য শিক্ষকতায় নিয়োজিত তার ছোট বোন তাকে আরও অনুপ্রাণিত করেন। ১৯৮০ সালে সিদ্ধেশ্বরী গার্লস স্কুলে তিনি তার শিক্ষকতা জীবন শুরু করেন। পরে তিনি আরও কয়েকটি স্কুলে শিক্ষকতা করেন এবং মূল্যবান অভিজ্ঞতা অর্জন করেন। তখন তিনি অনুভব করেন কোমলমতি ছেলেমেয়েদের প্রতি আরও মনোযোগ দেওয়া প্রয়োজন। শিক্ষকদের আরও যত্নবান হওয়া উচিত। ছেলেমেয়েদের আরও স্বাধীনতা দেওয়া প্রয়োজন, যাতে তারা তাদের মতামত ও অনুভূতি প্রকাশ করতে পারে। এতে তাদের মেধা ও মননশীলতা বিকশিত হবে। তখন থেকে তিনি স্বপ্ন দেখতে শুরু করেন যে, একদিন তিনি একটি স্কুল প্রতিষ্ঠা করবেন, যেখানে কোমলমতি শিশুদের পরিপূর্ণ মেধা বিকাশে যত্নসহকারে পাঠদান করা হবে। স্কুলটি হবে একটি বিনোদিনীয় যেখানে কোমলমতি শিশুরা ফুল হয়ে প্রস্ফুটিত হবে। বিকশিত হবে তাদের মেধা ও সৃজনশীলতা। কিন্তু পারিবারিক সচ্ছিত্ব ও আর্থিক সীমাবদ্ধতার কারণে তিনি স্বপ্নের স্কুলটিকে বাস্তবে রূপ দিতে পারছিলেন না। ১৯৮৪ সালে যখন তার ছেলেমেয়েরা উচ্চ মাধ্যমিক শিক্ষা সম্পন্ন করে তখন তিনি মনে করেন স্কুল চালু করার জন্য এটিই যোক্ষম সময়। একদিন তার মহল্লার একটি বাসায় বাড়িওয়ালা সাইনবোর্ড দেখে তিনি মনে মনে ভাবতে থাকেন, এটি শুধু একটি সাইনবোর্ড না, বরং তার লালিত স্বপ্ন পূরণের সংকেত। কোনো সময় নষ্ট না করে তিনি ৫,০০০ টাকায় বাসাটি ভাড়া নেন। মাত্র ৩৬,০০০ টাকা পুঁজি নিয়ে এই বাসায় তার স্বপ্নের স্কুলটি চালু করেন। তিনি স্কুলটির নাম দেন 'পারিজাত শিক্ষাঙ্গন', যার অর্থ স্বর্গীয় ফুল। শিশুদেরও তিনি স্বর্গীয় ফুল মনে করেন। 'প্রতিটি শিশুই আলাদা ও স্বকীয় গুণের অধিকারী। তাদের প্রত্যেকের জন্য বিশেষ যত্ন ও পূর্ণাঙ্গ মনোযোগ প্রয়োজন। শিশুদের জন্য লেখাপড়া হতে হবে আনন্দদায়ক, বোঝাস্বরূপ নয়। ছেলেবেলার স্কুলের শিক্ষা শিশুদের বিকশিত ভবিষ্যতের ভিত রচনা করে। এই মূলমন্ত্র ধারণ করে আমি আমার স্কুল পরিচালনা করি', তার স্কুলের পাঠদান পদ্ধতি সম্পর্কে এভাবেই বর্ণনা করেন হোসনে আরা। ২৩ জন ছাত্রছাত্রী ও তিনজন শিক্ষক নিয়ে তিনি তার ছোট স্কুলের যাত্রা শুরু করেন তখন। ২৭ বছর পর তিনি আজ ঢাকায় পাঁচটি স্কুল পরিচালনা করছেন। বিশেষায়িত যত্ন ও পাঠ্যবহির্ভূত বিষয়ে প্রাধান্য দেওয়ায় অভিভাবকরা তাদের সন্তানদের এই স্কুলে নিয়ে আসেন। সংগীত, নৃত্য, আবৃত্তিসহ অন্যান্য পাঠ্যবহির্ভূত বিষয়ে বিশেষ শিক্ষা প্রদান করা হয়, যা শিশুদের পরিপূর্ণ বিকাশে সহায়তা করে। তার এই স্কুল সম্প্রসারণের সময় ঋণ প্রদানের মাধ্যমে আর্থিকভাবে এই প্রয়োজনে তার পাশে এসে দাঁড়ায় এসএমই ব্র্যাক ব্র্যাক ব্যাংক লিমিটেড। এই ঋণদাতা ও সহায়ক নারী উদ্যোক্তাকে ২০০৯ সালে পাঁচ লাখ টাকা ও ২০১১ সালে দশ লাখ টাকা এসএমই ঋণ প্রদান করে ব্র্যাক ব্যাংক। এর মাধ্যমে তিনি ঢাকার বিভিন্ন এলাকায় স্কুলের বেশ কয়েকটি শাখা চালু করেন। এই সাফল্যের পর তিনি তার জন্মস্থান কিশোরগঞ্জে 'পারিজাত শিক্ষাঙ্গন'-এর একটি শাখা এবং একটি মাদ্রাসাও প্রতিষ্ঠা করেন। যেন পুঁথিগতবিদ্যা শিক্ষার্থী এখানে বিনা খরচে লেখাপড়া করতে পারে। সমাজের প্রতি দায়বদ্ধতা থেকেই তিনি এই দু'টি প্রতিষ্ঠান চালু করেছেন। তার এ সাফল্যময় এবং আলোকিত সমাজ গঠনে তার ভবিষ্যৎ স্বপ্ন নিয়ে জিজ্ঞাসা করলে এই সফল নারী উদ্যোক্তা বলেন, 'এত সব উদ্যোগের পেছনে আমার মূল অনুপ্রেরণার উৎস ছিল আমার স্বামী। তিনি আজ নেই। কিন্তু তার অনুপ্রেরণা ও উৎসাহ এখনো রয়ে গেছে। তাই আমি আশা করছি আমার দুই মেয়ে ও একমাত্র ছেলে আমার এই স্বপ্নের শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানগুলোকে এগিয়ে নিয়ে যাবে। যাতে ভবিষ্যৎ প্রজন্ম মানসম্পন্ন শিক্ষা পেতে পারে।'

প্রজন্মের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা

উদ্যোমী নারীর স্বাবলম্বী হবার গল্প

চায়না রহমান

বাবা ছিলেন ব্যবসায়ী। তাই ছোটবেলা থেকেই নিজে কিছু করার ইচ্ছা ছিল স্বয়ংসারী চায়না রহমানের। চাকরির চেয়ে ব্যবসায়িক উদ্যোগ নিয়েই বেশি স্বপ্ন দেখতেন প্রতিনিয়ত। কিন্তু তার সেই স্বপ্নের হাত ধরার আগেই বিয়ে হয়ে যায় পারিবারিকভাবে। তাতে কিছুটা স্বপ্নভঙ্গের ভয় দেখা দিলেও তাতে হারিয়ে যাননি এই উদ্যোক্তা। সেজন্য বিয়ের পরপরই নিজের মধ্যে লালিত স্বপ্নের কথা স্বামীকে জানান। আর সংসার সামলানোর পাশাপাশি কী ধরনের ব্যবসা করা যায় তা নিয়ে আলোচনা করতেন স্বামীর সাথে। তখন বর্তমান এই উদ্যোক্তা ঢাকার শনির আখড়ায় স্বামীর সাথে থাকতেন। সৌন্দর্য সচেতন হওয়ায় নিয়মিত পার্লারে যেতেন। এলাকায় একটিমাত্র পার্লার থাকায় তাতে ভিড় হতো প্রচুর। একদিন পার্লারে গিয়ে তার নিজের সৌন্দর্য চর্চার জন্য অপেক্ষা করছিলেন। অপেক্ষা করতে করতে হঠাৎ মনে হলো যে, তিনিও এ ধরনের ব্যবসা শুরু করতে পারেন। এভাবেই এ ব্যবসার প্রাথমিক চিন্তাটা মাথায় আসে চায়না রহমানের। প্রথমদিকে এ কথা সবার সাথে শেয়ার করার পর পরিবারের কেউই প্রথমে সমর্থন করেননি। কিন্তু নিজের দৃঢ় সংকল্পের কারণে কোনো বাধাই তাকে দমিয়ে রাখতে পারেনি। অবশেষে ১৯৯৯ সালে একটি দোকান ঘর ভাড়া নিয়ে বার নুইজন কর্মচারী নিয়ে 'গ্রামীণ বিউটি পার্লার' চালু করেন এই নারী। গ্রামীণ বিউটি পার্লার চালু হওয়ার প্রথমদিনের অবস্থা সম্পর্কে জানতে চাইলে চায়না রহমান বলেন, 'প্রথম মাসের আয় ৫,৭০০ টাকার কথা এখনো আমার মনে পড়ে। অনেক কষ্টে এই টাকা নিয়ে সে সময় আমাকে ব্যবসা চালাতে হয়েছে। পার্লারে থাকার সময়ে আমার ছোট সন্তানকে আমার মা দেখাশোনা করার দায়িত্ব নিয়েছিলেন। তাই বলব আমার এ ব্যবসার প্রথম অধ্যায়টা অনেক চ্যালেঞ্জিং ছিল। তবুও কখনো হতাশ হইনি। বিশ্বাস ছিল চেষ্টা করলে একদিন না একদিন সফল হবোই। সেইজন্য কিছুটা কষ্ট হলেও সামনে এগিয়ে যাওয়ার চেষ্টা করেছি প্রতিনিয়ত।' গ্রামীণ বিউটি পার্লারের কিছুকাল অতিবাহিত হওয়ার পর তাকে কলকাতায় বিখ্যাত শেহনাজ হোসেন ইনস্টিটিউট থেকে প্রশিক্ষণ নিতে দেখা যায়। এরপর এই উদ্যোক্তাকে আর পেছনে ফিরে তাকাতে হয়নি। দিনে দিনে শনির আখড়াতে তার পার্লারের জনপ্রিয়তা বাড়তে থাকে। বর্তমানে ২,৫০০ স্কয়ার ফিট পার্লারে ৩০ জন কর্মী কাজ করে। তার এই ব্যবসায়িক সম্প্রসারণে সহায়তা করে ব্র্যাক ব্যাংক লিমিটেড। ব্র্যাক ব্যাংক থেকে তিনি তিনবার লোন নেন। সৌন্দর্য সেবার সাথে সাথে এ বছরের শুরুতে তিনি মিস এরোমা ব্র্যান্ডের হার্বাল সামগ্রী বাজারে নিয়ে আসেন। তার নিজের ফর্মুলায় তৈরি ১৩টি প্রসাধন সামগ্রী স্থানীয়ভাবে বেশ জনপ্রিয়। তার স্বপ্ন এই মিস এরোমা প্রসাধন সামগ্রী খুব শীঘ্রই বিদেশে রপ্তানি করবেন।

মেয়েদের এই উদ্যোগ সম্পর্কে জানতে চাইলে চায়না রহমান বলেন, 'স্বাবলম্বী হওয়া মেয়েদের জন্য অনেক সম্মানের। নিজে কিছু করার জন্য সততা আত্মপ্রত্যয় ও পরিশ্রমী মানোভাব। আমাদের দেশের মেয়েদের সুযোগ অনেক কম। তাই নিজের ভাগ্য পরিবর্তনের জন্য নিজেকেই উদ্যোগ নিতে হবে। কিছু করার স্বপ্ন ও উদ্যম থাকলে সফল হওয়া যাবে।' আপনার স্বামীকে একজন সরকারি চাকরিজীবী তাহলে তিনি কীভাবে আপনাকে সাহায্য করেছেন—এমন প্রশ্নের উত্তরে চায়না রহমান বলেন, 'আমার স্বামী আমাকে সবসময় সাহায্য করেছেন। অফিসের বাইরের সময়টুকু সে আমাকে দিতে চেষ্টা করেছেন। আমার এই ব্যবসাকে কীভাবে আরও সামনে এগিয়ে নেওয়া যায়, তা নিয়ে আমাকে বিভিন্নভাবে পরামর্শ দিয়েও সহযোগিতা পেয়েছি তার কাছ থেকে।' এই সব উদ্যোগ নিতে গেলে অনেক সময় দিতে হয় ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে। এর ফলে পরিবারে বা শ্বশুরবাড়ির লোকজনকে সময় দিতে সমস্যা হয়ে যায় না? চায়না রহমান তখন বলেন, 'যে রাঁধে সে চুলও বাঁধে। আপনার যদি সবকিছুর প্রতি শতভাগ আন্তরিকতা থাকে তাহলে আপনি সবই সুন্দরভাবে করতে পারবেন। তবে এজন্য আপনাকে সময়ের প্রতি অনেক বেশি সচেতন থাকতে হবে। দিনের প্রয়োজনটা কাজ গুছিয়ে করতে হবে। এ ছাড়া আমি আমার অভিজ্ঞতা থেকে বলছি, আমার এ ব্যবসার শুরু থেকে আজ পর্যন্ত শুধু আমার শ্বশুরবাড়িই নয়, আমার মায়ের বাড়িরও অনেক দায়িত্ব পালন করেছি।' ব্যক্তিগত জীবনে এই সফল নারী উদ্যোক্তা এক ছেলে ও এক মেয়ের জননী। তার ভবিষ্যৎ স্বপ্ন এখন তার ছেলেমেয়েদেরকে ঘিরেই। তাই তার ভবিষ্যৎ স্বপ্ন নিয়ে তিনি বলেন, 'আমার ইচ্ছা আছে আমার মেয়েটি ডাক্তার এবং ছেলেটি ইঞ্জিনিয়ার হবে। তাই তাদের জীবনটাকে গড়তে পারলেই আমার সব চেষ্টা সফল হবে।'

প্রজন্মের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা

সূচীশিল্পীতে ঘরে বসেই রোজগার

দিল আফরোজ

ছোটবেলা থেকেই সেলাই ও হাতের নকশার কাজের প্রতি খুবই আগ্রহ ছিল দিল আফরোজের। তাই যাত্রার সব সেলাই কাজ তিনি একাই করতেন। নিজের জামা সেলাই কাজগুলোর মধ্যে বাড়ির কাটতে হাত নিতে দিতেন না সহজে। বরং ধৈর্য নিয়ে নিজের হাতে নতুন নতুন নকশা সৃষ্টির আনন্দ পেতেন। এভাবে একসময় সূচিশিল্পী তার পেশায় পরিণত হয়। পেশার এই আনন্দ নিতে নিতে একসময় এই সূচিশিল্পীকেই পেশা হিসেবে বেছে নিলেন এই উদ্যোক্তা। ১৯৯৫ সালে নিজের জমানো ৫০,০০০ টাকা পুঁজি নিয়ে সেলাইয়ের কাজ শুরু করেন। কারিগর ছিল তিনজন। তিনজন কারিগর ও তিনি নিজে—এই চারজনের সার্বক্ষণিক প্রচেষ্টা একপর্যায় থেকে এগিয়ে নিয়ে যায় এই উদ্যোক্তার কার্যক্রম। এভাবে চলতে থাকে তার এই ঘরে বসে আয়। সেলাইয়ের পাশাপাশি শাকা ঠুসুনী হিসেবেও ততদিনে তার দক্ষতার সুনাম চারিদিকে ছড়িয়ে পড়তে থাকে। তারপরও নিজের এই কাজের বিস্তারটাকে আরও বেশি দক্ষ করে তোলার লক্ষ্যে পরিচিতদের উৎসাহে ২০০১ সালে সেলাই, নকশা ও রাখা বিষয়ক প্রশিক্ষণের জন্য ঢাকায় 'সাথী একাডেমি' চালু করেন। তের জন শিক্ষার্থী নিয়ে প্রথমদিকে তিনি তার এই একাডেমি শুরু করেন। আর এখন চারটি ব্যাচে ৮০ জন শিক্ষার্থী প্রশিক্ষণ নিচ্ছেন তার এই একাডেমিতে। এ ছাড়াও এই একাডেমি থেকে প্রশিক্ষণ নিয়ে অনেক মেয়েরাই গার্মেন্টসে প্রশিক্ষিত কর্মী হিসেবে চাকরি নিচ্ছেন। আবার কেউ কেউ নিজেরাই বিভিন্ন ব্যবসা শুরু করছেন। এভাবে দিল আফরোজ দেশের অনেক নারীকে স্বাবলম্বী হওয়ার সুযোগ করে দিচ্ছেন। একাডেমিক প্রশিক্ষণ নিয়ে যখন দিল আফরোজ সামনের দিকে এগিয়ে যাচ্ছিলেন তখনো কিন্তু তাকে সেই সুই-সুতোকে কাজ করতে দেখা গিয়েছে। সেজন্যই একাডেমিক প্রশিক্ষক হিসেবে কাজ করার পাশাপাশি কাপড়ে নকশা তৈরি ও সংগ্রহ করে তা বাসা থেকেই বিক্রি করতে থাকেন এই উদ্যোক্তা। কিন্তু এসব ক্ষেত্রে তার সফলতার গতিটা খুব দ্রুত উর্ধ্বমুখী হওয়ার ফলে দিনে দিনে তার গ্রাহক সংখ্যা ও চাহিদা বাড়তে থাকে, ফলে তিনি একটি পোক্তমের প্রয়োজন অনুভব করেন। কিন্তু পোক্তম তৈরি করতে যে টাকার দরকার হয়, তা তখন এই উদ্যোক্তার কাছে না থাকার কারণে ব্যবসায়িক এ পরিধিকে সম্প্রসারণের এই কাজে তার পাশে এগিয়ে আসে ব্র্যাক ব্যাংক। এ প্রসঙ্গে তিনি বলেন, 'অনেকে ভাবেন ব্যাংকের তুলনায় অন্যান্য মাধ্যমের লোন অনেক সহজ ও সাশ্রয়ী। আমিও তাই ভাবতাম। কিন্তু নিজের প্রয়োজনের সময়ে উপলব্ধি করতে পারলাম যে, ব্যাংক লোন আসলে সহজ, পীড়িত কুকির ও তুলনামূলকভাবে অন্যান্য লোনের মেয়ে সাশ্রয়ী। আর তাই এ পর্যন্ত প্রায় চারবার ব্যাংক লোন নিয়েছি ব্যবসার বিস্তার প্রয়োজনে।' এ ছাড়া এই ব্যাংক সম্পর্কে তিনি আরও বলেন, 'ব্যাংকিং সুবিধার বাইরে থাকা অপ্রয়োজিত বিভিন্ন খাতে ঋণ সুবিধা প্রদান করে ব্র্যাক ব্যাংকের এসএমই ব্যাংকিং বিভাগ, যা সমাজিক উন্নয়নে ভূমিকা রাখে। ব্র্যাক ব্যাংক মনে করে এসব ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র উদ্যোগ বদলে দেবে দেশের অর্থনীতি।' দিল আফরোজের মতো নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক স্বপ্ন পূরণের জন্য ব্র্যাক ব্যাংকে আছে নারী উদ্যোক্তাদের বিশেষ সেল। নিজের ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ডকে দেশের বিভিন্ন প্রান্তে ছড়িয়ে দিয়ে বর্তমানে তার কাজকে আন্তর্জাতিক বাজারেও পাঠাচ্ছেন এই নারী উদ্যোক্তা। তিনি বর্তমানে আমেরিকাসহ বিভিন্ন দেশে তার প্রতিষ্ঠানের হাতের কাজের কাপড় পাঠাচ্ছেন। তার কাপড় বিদেশে ব্যাপক সমাদৃত তাই চাহিদাও বেশি। তার আশা দেশ ও বিদেশে তার নকশার কাপড় আরও জনপ্রিয় হবে ও বাজার অর্জন করবে। এ সম্পর্কে তার অনুভূতি জানতে চাইলে তিনি বলেন, 'আমাদের তৈরি নকশা বিদেশের মানুষজন পরছে এটা ভাবতেই অনেক ভালো লাগে। কিন্তু এ নিয়ে আমি আত্মতুষ্টিতে কখনোই ভুগি না। আমি আশা করি, একদিন আমাদের দেশ পোশাকের এই শিল্পে বিশ্ববাজারে প্রতিনিধিত্ব করবে।' ২০০৭ সালে দিল আফরোজের স্বামী মারা যান। কিন্তু স্বামী মারা যাওয়ার পরও এক মেয়ে ও তিন ছেলেকে বাবার অভাব কখনো বুঝতে দেননি এই উদ্যোক্তা নারী। নিজের স্বচ্ছলতার কারণে তাদের লেখাপড়াসহ সকল চাহিদা পূরণ করে যাচ্ছেন প্রতিনিয়তই। তাই এখন তার সকল চিন্তাভাবনার একটি বিশাল অংশ জুড়েই আছে তার এই ছেলেমেয়েরা। পুঁথিগত বিদ্যা কাজের মাধ্যমেই একটা স্বপ্ন কাজ করে, কিন্তু আপনিও তার বাইরে নন—এমন এক প্রশ্নের আলোকে দিল আফরোজ জানান, 'অনেক পরিশ্রম করে ব্যবসাটা দাঁড় করিয়েছি। নারী হিসেবে অনেক বাধার সম্মুখীন হলেও তা অতিক্রম করে এগিয়ে গিয়েছি। আমার খুব ভালো লাগে এই ভেবে যে, নিজে স্বাবলম্বী হওয়ার সাথে সাথে আমার একাডেমির মাধ্যমে অনেক নারীকে নিজের পায়ে দাঁড়াবার সুযোগ করে দিতে পারছি। এই ধারাবাহিকতায় পরবর্তীতেও নারীদের স্বাবলম্বী হওয়ার ক্ষেত্রে যেন আমি কাজ করে যেতে পারি সে মনোবাসনাই সবসময় নিজের স্বপ্নের আঙিনায় লালন করি।'

প্রজন্মের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা

ডেইরি ফার্মে পরিপূর্ণ সচ্ছলতা

লায়লা বেগম

চট্টগ্রামের পটিয়া থানার শীকলবাহ গ্রামে লায়লা বেগমের জন্ম। পারিবারিক দারিদ্র্যতার কারণে পড়ালেখা করতে না পারলেও ছোটবেলা থেকেই বাবার দুগ্ধ খামারের ব্যবসাটাকে বড় করার বাসনা নিজের মনে লালন করতেন বর্তমান এই নারী উদ্যোক্তা। তাই বাবাকে খামারের বিভিন্ন কাজে সাহায্য করতে করতে তিনি নিজেও অনেকটা পারদর্শী হয়ে ওঠেন এ কাজে। কিন্তু তার মনের মধ্যে লালিত ইচ্ছা পূরণের আগেই বিয়ে হয়ে যায় হঠাৎ করে। পারিবারিকভাবেই ১৯৯৮ সালে তিনি বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন একই গ্রামের মোহাম্মদ মোশারফের সাথে। বিয়ের পর কয়েক বছর সুখের কষ্টের জীবন কাটানোর পর তিনি নিজে স্বামীকে সংসারে সাহায্য করার সিদ্ধান্ত নেন। অবশেষে বাবার ব্যবসায়িকে এবং নিজের অর্জিত জ্ঞানটুকুকেই সম্বল করে বেছে নেন দুগ্ধ খামারের ব্যবসা। ২০০৩ সালে তিনি মাত্র ১২টি গাভী এবং অনন্য ইচ্ছাশক্তিকে সাথে নিয়ে শুরু করেন 'হোসেন ডেইরি ফার্ম'। ছোটবেলার অভিজ্ঞতা, সততা এবং পরিশ্রমের মাধ্যমে অল্পদিনেই তার দুগ্ধ খামার হোসেন ডেইরি ফার্ম অর্জন করে নেয় হাজারো গ্রাহকের আস্থা। সেই সাথে বাড়তে থাকে গ্রাহকের সংখ্যা ও ব্যবসার পরিধি। কিন্তু চাহিদার সাথে সম্পৃক্ততা রেখে তার ব্যবসার পরিধি বাড়াতে গিয়েই অর্থনৈতিক সমস্যার সম্মুখীন হতে দেখা যায় এই উদ্যোক্তাকে। আর আর্থিক সমস্যা জর্জরিত সেই সময় তার পাশে এসে দাঁড়ায় ব্র্যাক ব্যাংক। এ সম্পর্কে লায়লা বেগম বলেন, '২০০৭ সালে আমি প্রথম বাড়ির কাজের ব্র্যাক ব্যাংক থেকে এসএমই লোন নিই। লোনের এই টাকা কাজে লাগিয়ে শুধু ব্যবসাই বাড়াইনি, ক্রয় করেছি জমি জমি এবং বসতভিটা।'

প্রথমদিকে মাত্র ৩ জন কর্মচারী নিয়ে শুরু করা তার এ খামার ব্যবসায় বর্তমানে কাজ করছে তিনি নিজে ছাড়া আরও ১০ জন লোক। শুরুর দিকে নিজের ইচ্ছাতে এই ব্যবসায় আসার ফলে সে সময় পুরোপুরি সহযোগিতা পেতেন না তার স্বামীর কাছে থেকে। কিন্তু তার কিছুদিন পরই ব্যবসায় এই সাফল্য দেখে তার স্বামীও তাকে বর্তমানে খামারের এ কাজে পরিপূর্ণ সহযোগিতা করে যাচ্ছেন। তার এ উন্নতির ধারাতে বর্তমানে 'হোসেন ডেইরি ফার্ম'-এর ৩৫টি গাভী দিনে উৎপাদন করছে প্রায় ২০০-২৫০ কেজি দুধ। প্রায় দেড় যুগ ধরে খাঁটি দুধের যোগান দিয়ে চলেছেন লায়লা বেগমের এই দুগ্ধ খামার। চট্টগ্রামের পটিয়ার শিকলবাহে অবস্থিত এই ডেইরি ফার্মে প্রতিদিন জনগণ মানুষ লাইনে দাঁড়িয়ে খাঁটি দুধের চাহিদা মেটাচ্ছে। আজ তিনি পেছনে ফিরে তাকালে দেখতে পান অসংখ্য পুরুষ উদ্যোক্তা, যাদের সাথে প্রতিযোগিতা করে তিনি সফল হয়েছেন। তার এ সাফল্য নিয়ে লায়লা বেগম বলেন, 'আমি এ পেশাত্ব থেকে মানুষের যে ভালোবাসা অর্জন করেছি তা আমার জীবনের বড় প্রাপ্তি।'

উন্নয়নের চিন্তা ধারায় বর্তমানে এ ব্যবসায় উন্নয়নের পাশাপাশি এই উদ্যোক্তার সন্তানেও এসেছে পরিপূর্ণ স্বচ্ছলতা। ফলে চার ছেলেমেয়ের এ জননী নিজে বিদ্যার আলোকে আলোকিত না হতে পারলেও নিজের সাহসী উদ্যোগের মাধ্যমে তার সন্তানদের তিনি স্কুলে পাঠাতে সক্ষম হয়েছেন। একজন মা হিসেবে তিনি সন্তানদের মানুষের মতো মানুষ করার মাধ্যমেই খুঁজে নিতে চান সাফল্যের পেছনে আরেক সফলতা। তাকে তার ভবিষ্যৎ নিয়ে তার স্বপ্ন কথা জানতে চাইলে তিনি বলেন, 'ভবিষ্যৎ প্রজন্ম যেন একটি মেধাবী প্রজন্ম হিসেবে বড় হয় এ লক্ষ্যেই আমি আজীবন কাজ করে যেতে চাই। আর যতদিন বেঁচে আছি অন্তত ততদিন নিজের এই সাফল্য ধরে রাখতে চাই।'

প্রজন্মের ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা

বুটিক হাউজ নিয়ে বড় স্বপ্ন

লায়লা পারভীন

নিজের প্রতি আত্মবিশ্বাসের ভারটা সবসময়ই বেশি ছিল তার। সেজন্য ছোটবেলা থেকেই নিজ প্রচেষ্টায় একটা কিছু করবেন, যেটাকে সবাই নিজের পায়ের উপর দাঁড়ানো বলে। এমন লক্ষ্যই যেন কাজ করত সবসময় এই উদ্যোক্তার মধ্যে। কিন্তু ভাগ্যের বেড়াজালে বন্দী হয়ে নিজের এসএসসি পরীক্ষায় পাস করার পরপরই বিয়ে হয়ে যায় লায়লা পারভীনের। তারপর আবার এইচএসসি শেষ করার আগেই দুই সন্তানের জননী হিসেবে নতুন এক পরিচয়ে পরিচিত হতে দেখা যায় তাকে। সেজন্য অতি অল্প বয়সেই পুরোদস্তুর সংসারী হয়ে ওঠেন তিনি। কিন্তু সংসারী হলে কি হবে, সংসারের বাইরে প্রত্যেক মানুষের একটা জগৎ আছে তা কখনোই ভুলে যাননি তিনি। তাইতো ছোটবেলার সেই নিজ আত্মবিশ্বাস থেকে সাংসারিক কাজের পাশাপাশি সব সময়েই স্ব-উদ্যোগে কিছু করার স্বপ্ন দেখতেন। ভাগ্যও অনেকটা সহায় ছিল এ ক্ষেত্রে তার। স্বামী রফতানি ব্যবসায় জড়িত। তাই তার ব্যবসা দেখে লায়লা পারভীন উৎসাহিত হয়ে ব্যবসা শুরু করার উদ্যোগ নেন। হালমতির অর্কিড প্লাজায় 'ইউ অ্যান্ড মি' নামে বুটিক হাউস দিয়ে তার ব্যবসায়িক জীবনের শুরু। বুটিক হাউসটিতে শুধুমাত্র মহিলাদের বিভিন্ন পোশাক বিক্রি করা হতো। লায়লা পারভীন নিজে মহিলা হওয়াতে গ্রাহকদের চাহিদা ও পছন্দ সম্বন্ধে পরিষ্কার ধারণা ছিল তার। যার ফলে তিনি তার বুটিক হাউসে গুণগত মানসম্পন্ন ও সমাজের বিভিন্ন শ্রেণীর গ্রাহকদের সামর্থ্য অনুযায়ী শাড়ি, পোশাক, কাপড় ইত্যাদি সংগ্রহে রাখতেন। ফলে খুব অল্প সময়েই তার ফ্যাশন হাউসের সুনাম ছড়িয়ে পড়ে চারদিকে ও গ্রাহক সংখ্যা বাড়তে থাকে ক্রমান্বয়ে। তার এই ব্যবসায়িক সাফল্যের রেশ ধরে লায়লা পারভীন ব্যবসার পরিধি বাড়ানোর সিদ্ধান্ত নেন এরপর। রাপা প্লাজা, রাইফেলস স্কয়ার ও পিংক সিটি মার্কেটে 'ইউ অ্যান্ড মি'-এর শাখা বিস্তৃত করেন তার সে সিদ্ধান্ত অনুযায়ী। যদিও ব্যবসার সুনাম ও গ্রাহক সংখ্যা বৃদ্ধি ব্যবসা সম্প্রসারণের অনুকূলে ছিল কিন্তু এর জন্য প্রয়োজন ছিল বাড়তি মূলধন। কীভাবে এত টাকা জোগাড় হবে এ নিয়ে বেশ চিন্তায় ছিলেন লায়লা পারভীন। কিন্তু সহজেই টাকার জোগাড় হয়ে গেল। ব্যাংক লোন পাবার ঘটনাটা লায়লা পারভীনের জন্য স্মরণীয় ছিল। এ সম্পর্কে লায়লা পারভীন বলেন, 'ব্র্যাক ব্যাংকের সাথে যোগাযোগ করার সাথে সাথে এসএমই বিভাগের নারী উদ্যোক্তা সেলের কর্মকর্তা তার ব্যবসা প্রতিষ্ঠান পরিদর্শনে আসেন এবং ব্যবসার যাবতীয় তথ্য সংগ্রহ করেন। তারপর খুব দ্রুত লোনের আবেদনপত্র প্রক্রিয়ার মাধ্যমে লোন প্রদান করে ব্র্যাক ব্যাংক।' তার এই সফলতার মূলমন্ত্র সম্পর্কে জিজ্ঞাসা করলে লায়লা পারভীন বলেন, 'ইচ্ছা থাকলে উপায় হয়। স্বপ্ন দেখতাম নিজ উদ্যোগে কিছু একটা করব। স্বামীর উৎসাহ ও পরিবারের সহযোগিতা আর নিজের অদম্য চেষ্টাই মাত্র আমার সাফল্যের মূলমন্ত্র। বাংলাদেশে যদিও নারী উদ্যোক্তাদের অনেক প্রতিবন্ধকতার সম্মুখীন হতে হয় তথাপি পরিবারের সমর্থন থাকলে যেকোনো বাধা অতিক্রম করা যায়।' এজন্য পরিবারের সমর্থনের প্রতি খুবই জোর দিতে দেখা যায় এই সফল উদ্যোক্তাকে। এ সম্পর্কে তিনি আরও বলেন, 'আমার বি