



# ১০০

## উদ্যোক্তার সাফল্যগাঁথা



প্রোগ্রাম অন এগ্রিকালচারাল এ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন  
এন্ট্রিপ্রিনিউরশিপ এ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ  
(পার্টনার), এপিসিইউ-ডিএএম

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

কৃষি বিপণন অধিদপ্তর  
কৃষি মন্ত্রণালয়

# ১০০

## উদ্যোক্তার সাফল্যগাঁথা

প্রোথাম অন এগ্রিকালচারাল এ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন,  
এন্ট্রিপ্রিনিউরশিপ এ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ  
(পার্টনার), এপিসিইউ-ডিএএম



গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

কৃষি বিপণন অধিদপ্তর  
কৃষি মন্ত্রণালয়

প্রকাশকাল মে ২০২৬ খ্রি.

প্রকাশনায় পার্টনার, এপিসিইউ-ডিএএম

সম্পাদনায় ড. মুহাম্মদ আবদুল্লাহ আল-ফারুক  
এজেসি প্রোগ্রাম ডিরেক্টর (উপসচিব)  
প্রোগ্রাম অন এগ্রিকালচারাল এন্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর  
নিউট্রিশন, এন্ট্রিপ্রিনিউরশিপ এন্ড রিজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ  
(পার্টনার), এপিসিইউ-ডিএএম

গ্রন্থনা ও সার্বিক পরিকল্পনা

ড. মো. মাহবুব আলম  
এক্সপোর্ট এন্ড প্রাইভেট সেক্টর এনগেজমেন্ট কনসালটেন্ট  
পার্টনার, এপিসিইউ-ডিএএম

সার্বিক তত্ত্বাবধানে

মোঃ রাশিদুল ইসলাম  
ডেপুটি প্রোগ্রাম ডিরেক্টর  
প্রোগ্রাম অন এগ্রিকালচারাল এন্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর  
নিউট্রিশন, এন্ট্রিপ্রিনিউরশিপ এন্ড রিজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ  
(পার্টনার), এপিসিইউ-ডিএএম

মুদ্রণ থ্রে-স্কেল; [www.grayscalebd.com](http://www.grayscalebd.com)

অর্থায়নে বিশ্ব ব্যাংক, আইএফএডি, ও বাংলাদেশ সরকার।

প্রোগ্রাম অন এগ্রিকালচারাল এন্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন,  
এন্ট্রিপ্রিনিউরশিপ এন্ড রিজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ  
(পার্টনার), এপিসিইউ-ডিএএম

**কৃষি বিপণন অধিদপ্তর**

খামারবাড়ি, ঢাকা

## ভূমিকা

প্রোগ্রাম অন এগ্রিকালচার এ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনরশিপ এ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার), এপিসিইউ-ডিএএম -এর আওতায় বাংলাদেশে যুবক ও নারীদের জন্য ব্যাপক পরিবর্তন, দক্ষতা বৃদ্ধি, ও কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টির লক্ষ্যে কৃষি ব্যবসায় প্রশিক্ষণ দিয়ে যাচ্ছে। পার্টনার (ডিএএম অংগ) প্রোগ্রামের আওতায় কৃষি ব্যবসায় প্রশিক্ষণের জন্য সারা দেশ থেকে ২০,০০০ জন সম্ভাব্য উদ্যোক্তাদেরকে (Potential Entrepreneurs) নির্দিষ্ট মানদণ্ড অনুযায়ী বাছাই করে এই প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করছে। এই প্রশিক্ষণের ধরণ হলো অন-দ্য জব ট্রেনিং (OJT) বা কাজের মাধ্যমে প্রশিক্ষণ, যা বাস্তব কাজের পরিবেশে নতুন দক্ষতা এবং দক্ষতা উন্নয়নের একটি ব্যবহারিক পদ্ধতি। এটি একটি হাতে-কলমে শিক্ষা (hands-on) পদ্ধতি যেখানে প্রশিক্ষণ ক্লাসরুমে বা আনুষ্ঠানিক শিক্ষার পাশাপাশি প্রকৃত কাজের পরিবেশে প্রশিক্ষণ দেওয়া হচ্ছে। এটি একটি অত্যন্ত কার্যকর পদ্ধতি, যা বাংলাদেশের যুবক ও নারীদের কৃষি ব্যবসার ক্ষেত্রে ব্যবহারিক দক্ষতা এবং জ্ঞান অর্জনে বিশেষ ভাবে প্রযোজ্য। বাস্তব ব্যবসার আদলে সরাসরি শেখার মাধ্যমে এই প্রশিক্ষণ প্রশিক্ষণার্থীদের হাতে-কলমে অভিজ্ঞতা অর্জন, সমস্যা সমাধানের ক্ষমতা বিকাশ, এবং আত্মবিশ্বাস তৈরি করছে।

প্রশিক্ষণের জন্য নির্বাচিত সম্ভাব্য কৃষি উদ্যোক্তাদের মোট ৮টি বিষয়ে (সংগ্রহোত্তর ব্যবস্থাপনা, উত্তম কৃষি চর্চা, হিসাব রক্ষণ ও বুক কিপিং, ব্যবসায় পরিকল্পনা, বিক্রয় ও বিপণন, আর্থিক ব্যবস্থাপনা, আইনগত বাধ্যবাধকতা ও দললিকরণ, এবং মানব সম্পদ ব্যবস্থাপনা) প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। একজন সম্ভাব্য কৃষি উদ্যোক্তা আবশ্যিক ভাবে ১২ দিন একটি সফল কৃষিপণ্য ও সেবা প্রদানকারী প্রতিষ্ঠানে সাথে সংযুক্ত থেকে অন-দ্য-জব প্রশিক্ষণ গ্রহণ করছে।

পার্টনার (এপিসিইউ-ডিএএম) প্রকল্পের আওতায় জুন ২০২৫ সাল পর্যন্ত ৩১৫০ জনকে উদ্যোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়েছে। প্রশিক্ষণ শেষে প্রশিক্ষণলব্ধ জ্ঞান ও দক্ষতা কাজে লাগিয়ে অনেকেই উদ্যোক্তা হিসাবে নিজেদের প্রতিষ্ঠিত করে নিজেদের সামাজিক ও আর্থিক অবস্থার পরিবর্তন করতে সক্ষম হয়েছেন। পার্টনার (পার্টনার, এপিসিইউ-ডিএএম) প্রকল্পের কৃষি বিপণন অধিদপ্তর অংগের প্রশিক্ষণ সহায়তা পাওয়া উদ্যোক্তাদের মধ্যে ১০০ জন নির্বাচিত উদ্যোক্তাদের সফলগাথা এই সংকলনে উপস্থাপন করা হয়েছে।

এছাড়াও, সফল উদ্যোক্তাদের জন্য ইনকিউবেশন সেবা, ফলোআপ, এবং লিগ্যাল ও ডকুমেন্টস সহযোগিতা প্রদান করা হবে। অগ্রগামী উদ্যোক্তাদের প্রোগ্রাম হতে যন্ত্রপাতি যেমন-পরিবহণ, সংরক্ষণ, নীড বেজড প্রক্রিয়াজাতকরণ যন্ত্রপাতি ইত্যাদি ম্যাচিং গ্রান্ট (৭০:৩০) প্রদান, এবং তাদের জাতীয় ও আন্তর্জাতিক পর্যায়ে ব্রান্ডিং ও বিপণন সহায়তা প্রদান করা হবে। এই কার্যক্রমের মাধ্যমে যুবক ও নারীদের আত্মকর্মসংস্থান সৃষ্টি এবং বাংলাদেশের গ্রামীণ জনগোষ্ঠীর দারিদ্র্য বিমোচন এবং আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে অবদান রাখা সম্ভব হবে।




## বাণী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার, বিশ্ব ব্যাংক এবং আন্তর্জাতিক কৃষি উন্নয়ন তহবিল (ইফাদ)-এর অর্থায়নে বাস্তবায়িত প্রোগ্রাম অন এগ্রিকালচারাল অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনিউরশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (PARTNER) প্রকল্পের আওতায় কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের এপিসিইউ-ডিএএম সারাদেশে যুবক ও নারীদের দক্ষ উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তোলার লক্ষ্যে অন-দ্য-জব ট্রেনিং (OJT) বা কর্মমুখী প্রশিক্ষণ কার্যক্রম পরিচালনা করে আসছে।

এই প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের মাধ্যমে সম্ভাবনাময় উদ্যোক্তারা সংগ্রহোত্তর ব্যবস্থাপনা, উত্তম কৃষি চর্চা, হিসাবরক্ষণ ও বুককিপিং, ব্যবসায় পরিকল্পনা প্রণয়ন, বিক্রয় ও বিপণন কৌশল, আর্থিক ব্যবস্থাপনা, আইনগত বাধ্যবাধকতা ও দলিলীকরণ, এবং মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা বিষয়ে তাত্ত্বিক ও ব্যবহারিক জ্ঞান ও দক্ষতা অর্জন করছে।

ইতোমধ্যে প্রকল্পের আওতায় খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, নার্সারি উন্নয়ন, খাদ্য বহির্ভূত প্রক্রিয়াজাতকরণ, কৃষি উপকরণ, মাশরুম উৎপাদন ও প্রক্রিয়াজাতকরণ, কৃষি যন্ত্রপাতি প্রভৃতি বিভিন্ন ট্রেডে উদ্যোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়েছে। এসব প্রশিক্ষণের মাধ্যমে সৃষ্ট উদ্যোক্তাদের মধ্য থেকে বাছাইকৃত ১০০ জনের সাফল্যের গল্প সংকলন করে “১০০ উদ্যোক্তার সাফল্যগাঁথা” শীর্ষক পুস্তিকা প্রকাশের উদ্যোগ গ্রহণ করা হয়েছে। আমার বিশ্বাস, প্রকাশিতব্য এই সাফল্যগাঁথা বিদ্যমান ও সম্ভাব্য উদ্যোক্তাদের অনুপ্রাণিত করবে এবং গ্রামীণ প্রান্তিক জনগোষ্ঠীর মধ্যে নতুন উদ্যোক্তা সৃষ্টিতে কার্যকর ভূমিকা রাখবে।

“১০০ উদ্যোক্তার সাফল্যগাঁথা” সংকলনটি প্রণয়নে সংশ্লিষ্ট প্রকল্পের কর্মকর্তা ও কনসালটেন্টদের সক্রিয় অংশগ্রহণ ও আন্তরিক অবদান রয়েছে। এ উদ্যোগ সফলভাবে বাস্তবায়নের জন্য সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক ধন্যবাদ ও শুভেচ্ছা জানাচ্ছি।

  
এম. এম. আরিফ পাশা (অতিরিক্ত সচিব)

মহাপরিচালক

কৃষি বিপণন অধিদপ্তর

কৃষি মন্ত্রণালয়



## কৃতজ্ঞতা স্বীকার

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার, World Bank এবং International Fund for Agricultural Development (ইফাদ)-এর অর্থায়নে বাস্তবায়িত Program on Agricultural and Rural Transformation for Nutrition, Entrepreneurship and Resilience in Bangladesh (PARTNER) প্রকল্পের আওতায় কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের এপিসিইউ-ডিএএম দেশব্যাপী যুব ও নারী জনগোষ্ঠীকে দক্ষ ও সক্ষম উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তোলার লক্ষ্যে নিয়মিতভাবে অন-দ্য-জব ট্রেনিং (OJT) বা কর্মমুখী প্রশিক্ষণ কার্যক্রম পরিচালনা করে আসছে।

এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীরা বাস্তব কর্মপরিবেশে হাতে-কলমে শিক্ষা গ্রহণের সুযোগ পাচ্ছেন, যা তাদের উদ্যোক্তা দক্ষতা উন্নয়ন, বাজার সংযোগ সম্প্রসারণ এবং আয় বৃদ্ধিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখছে। বিশেষ করে যুব ও নারী উদ্যোক্তাদের অগ্রাধিকার প্রদান করে কৃষিভিত্তিক ব্যবসায় আত্মকর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা হচ্ছে, যা গ্রামীণ জনগোষ্ঠীর দারিদ্র্য হ্রাস ও আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে ইতিবাচক অবদান রাখছে।

জুন ২০২৫ পর্যন্ত এই প্রকল্পের আওতায় ১২৬টি ব্যাচের মাধ্যমে মোট ৩,১৫০ জন উদ্যোক্তাকে উদ্যোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়েছে। অত্র সংকলনে তাঁদের মধ্য থেকে নির্বাচিত কয়েকজন সফল উদ্যোক্তার অনুপ্রেরণামূলক সাফল্যগাথা উপস্থাপন করা হয়েছে।

সংকলনটি প্রকাশের ধারণা প্রদান ও সার্বিক দিকনির্দেশনার জন্য কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সম্মানিত মহাপরিচালক জনাব এম. এম. আরিফ পাশা মহোদয়ের প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করছি।

এছাড়াও সংকলনটি প্রণয়ন ও সম্পাদনায় সহযোগিতার জন্য এক্সপোর্ট অ্যান্ড প্রাইভেট সেক্টর এনগেজমেন্ট কনসালটেন্ট এবং ডেপুটি প্রোগ্রাম ডিরেক্টরসহ সংশ্লিষ্ট সকল কর্মকর্তা ও সহকর্মীর প্রতি আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন করছি।

ড. মুহাম্মদ আবদুল্লাহ আল-ফারুক

এজেন্সি প্রোগ্রাম ডিরেক্টর (উপসচিব)

প্রোগ্রাম অন এগ্রিকালচারাল এন্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফরনিউট্রিশন,

এন্ট্রিপ্রিনিউরশিপ এন্ড রিজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ

(পার্টনার), এপিসিইউ-ডিএএম

কৃষি বিপণন অধিদপ্তর

১০০

উদ্যোক্তার সাফল্যগাঁথা

## সূচিপত্র

১	মোস্তাকিন এন্টারপ্রাইজ	১
২	অর্পা দেওয়ান	২
৩	ন্যাচারাল মিক্সড	৩
৪	রনিতা	৪
৫	সাতরঙ এগ্রো ফুড	৫
৬	রিচি সার ও বীজ ভাণ্ডার	৬
৭	ফাতেমা এন্টারপ্রাইজ	৭
৮	নাহিদ এন্টারপ্রাইজ	৮
৯	মেসার্স আর রাইয়ান ট্রেডার্স	৯
১০	চুমকির রান্না	১০
১১	স্বপ্নকন্যা	১১
১২	সুমি কিচেন	১২
১৩	মহানগর মার্চ বাংলাদেশ	১৩
১৪	আসমানখালী কৃষি বাজার	১৪
১৫	চন্দন এগ্রো	১৫
১৬	টি জে ভার্মি এগ্রো	১৬
১৭	মালিহা এগ্রো ইন্ডাস্ট্রি	১৭
১৮	সয়েল লাইফ এগ্রো	১৮
১৯	তিনপাতা এগ্রো নার্সারী	১৯
২০	সজীব নার্সারী	২০
২১	মোছাঃ সালমা বেগম	২১
২২	রেইনবো এগ্রো এন্ড ফুড	২২
২৩	আলোর সঞ্চয় এগ্রো ফুড	২৩
২৪	নান্দনিক ফুড এন্ড এগ্রো	২৪
২৫	এইচএম এন্টারপ্রাইজ	২৫
২৬	এসজে ফুড	২৬
২৭	পুষ্পধারা এগ্রো এন্ড ফুড	২৭
২৮	আমিনা কিচেন	২৮
২৯	আসমা কিচেন	২৯
৩০	সুলতান ইউনিভার্সাল কনজুমার অ্যান্ড ফুড প্রোডাক্ট	৩০

৩১	হেঁসেল	৩১
৩২	আইসক্রিম পণ্য	৩২
৩৩	রয়েল ক্যাফ	৩৩
৩৪	মোছাঃ রুনা আক্তার ও দিলরুবা আক্তার	৩৪
৩৫	আই ওয়ান এগ্রো	৩৫
৩৬	এখলাস	৩৬
৩৭	শাকিল এগ্রো বিজনেস ফার্ম	৩৭
৩৮	সুমি নার্সারী	৩৮
৩৯	রাবেয়া এন্টারপ্রাইজ	৩৯
৪০	ঐকতান এগ্রো	৪০
৪১	খাঁন ভার্মি কম্পোস্ট	৪১
৪২	মেসার্সঃ সুরজ স্টোর	৪২
৪৩	জে ফুড এন্ড ক্যাফে	৪৩
৪৪	বর্ণালী চক্রবর্তী	৪৪
৪৫	সেফ ফুড	৪৫
৪৬	কেক কর্ণার	৪৬
৪৭	মোহনা ফুড কর্ণার	৪৭
৪৮	সেভেন স্টার ফুড প্রোডাক্টস	৪৮
৪৯	তানিরাস ডায়েট ফুড	৪৯
৫০	কিচেন কুইন	৫০
৫১	বায়োটিক ফুড বাংলাদেশ	৫১
৫২	তাসিন অর্গানিক ফুড	৫২
৫৩	লাবিব ফুড প্রোডাক্টস	৫৩
৫৪	সাম্বিস হোমমেড ফুডস	৫৪
৫৫	রিপন ফুডস	৫৫
৫৬	কোয়ালিটি প্লাস	৫৬
৫৭	মিক্সড চিপস	৫৭
৫৮	সুলতানা তানজিমা ফেরদৌসী	৫৮
৫৯	ঘরের টান	৫৯
৬০	দিপক কুমার নার্সারী	৬০

৬১	উজ্জল এগ্রো ফার্ম	৬১
৬২	সুমন রেজার মাশরুম	৬২
৬৩	মৌমিতা আন্ডার	৬৩
৬৪	পাইকারী ডট কম	৬৪
৬৫	মৃধা ভার্মি	৬৫
৬৬	স্বাদ বাংলা এগ্রো ফুড	৬৬
৬৭	মাশরুম বাজার	৬৭
৬৮	সেলিনাস কিচেন এন্ড হোমমেড ফুড	৬৮
৬৯	শামীম রেস্তোরা এন্ড সুইটস	৬৯
৭০	লাবিবা ফুডস	৭০
৭১	রাজিয়া অর্গানিক ফুডস	৭১
৭২	পঞ্চবতী রান্নাঘর	৭২
৭৩	মোঃ সেলিম ইসলাম	৭৩
৭৪	শেফা মাশরুম সেন্টার	৭৪
৭৫	সেভেন স্টার ফুড	৭৫
৭৬	কাশবন অনলাইন বিজনেস	৭৬
৭৭	চাষী এগ্রো ফার্ম	৭৭
৭৮	প্রেমাস কিচেন	৭৮
৭৯	কন্যার কুটুমবাড়ি	৭৯
৮০	রুবেল নার্সারী	৮০

৮১	টিকেটি ফুড	৮১
৮২	আগচামারী মাশরুম পয়েন্ট	৮২
৮৩	ফার্মার্স হাব এগ্রো	৮৩
৮৪	আফিয়া ফুড এন্ড ভ্যারাইটিস	৮৪
৮৫	শেখ শফিউদ্দিন এগ্রো এ্যান্ড ট্রেডার্স	৮৫
৮৬	শোয়াইব ইসলাম	৮৬
৮৭	অজয় কুমার	৮৭
৮৮	মিরুড ফুড	৮৮
৮৯	শারমিন সুলতানা	৮৯
৯০	ফাতেমা তুজ জোহরা	৯০
৯১	সোনিয়া'স কিচেন	৯১
৯২	কেইক ক্রিয়েশনস খুলনা	৯২
৯৩	আমন্ত্রণ (হোমমেড ফুডস)	৯৩
৯৪	লুনাস কিচেন	৯৪
৯৫	প্রাপ্তি ফুড কোড	৯৫
৯৬	তাহসিন ফুড ইন্ডাস্ট্রি	৯৬
৯৭	হাওলাদার ফুডস এন্ড এগ্রো	৯৭
৯৮	শিল-নোড়া হোটেল এন্ড রেস্টুরেন্ট	৯৮
৯৯	রসনা আচারীকা	৯৯
১০০	সুপার শেফ	১০০



## মোস্তাকিন এন্টারপ্রাইজ

মো: ওমর ফারুক

মিঠাপুকুর, রংপুর

মোবাইলঃ ০১৭২২৪০২৯৬৬

## ওমর ফারুক কৃষি ও কৃষকের জীবনের মানোন্নয়নের মাধ্যমে দেশের জন্য অবদান রাখতে চায়।

মোঃ ওমর ফারুক। তার জন্ম এবং বেড়ে ওঠা রংপুর জেলার মিঠাপুকুর থানার আখিরেরহাট গ্রামে। ছোটবেলা থেকে পড়া-লেখার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু একটা করার তাগাদা অনুভব করেন। তিনি জাতীয় বিশ্ববিদ্যালয়ের অধীনে রংপুর সরকারি কলেজে ব্যবসা শিক্ষা বিভাগ থেকে স্নাতক সম্পন্ন করেন। ছাত্রাবস্থা থেকে তার ইচ্ছা ছিল তিনি উদ্যোক্তা হবেন। তিনি যখন উচ্চ মাধ্যমিক পড়াশোনা করেন, তখন কৃষি যন্ত্রপাতির দোকান দিয়ে যাত্রা শুরু করেছিলেন। করোনা কালীন সময় দীর্ঘদিন লকডাউন থাকায় বিক্রয় কমে যাওয়াতে তার ব্যবসার অনেক ক্ষতি হয়ে যায়। তবুও তিনি হাল ছেড়ে দেননি। তিনি সার এবং বালাইনাশক নিয়ে তার ব্যবসা পুনরায় শুরু করেন কিন্তু তেমন সাফল্য পাচ্ছিলেন না। তার লক্ষ্য ছিল কৃষি যন্ত্রপাতির ব্যবসাকে বৃহৎ আকারে পরিণত করা।

তিনি PARTNER - DAM এর আওতায় ১২ (বারো) দিনের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এভাবে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন PARTNER - DAM এর প্রশিক্ষণ তথা সার্বিক সহযোগিতায় সঠিকভাবে পণ্য নির্বাচন ও সংরক্ষণের বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে জ্ঞানার্জন করেন। কিভাবে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা, বিক্রয়কর্মী পরিচালনা, একাউন্টস এবং বুককিপিং করতে হবে তার সম্পর্কে সঠিক দিকনির্দেশনা পায়, যার দ্বারা তিনি তাৎক্ষণিকভাবে অত্যন্ত উপকৃত হন। অন্যদিকে কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, রংপুরের সার্বিক সহযোগিতায় ট্রেড লাইসেন্স সহজেই পেয়ে যান। বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানে আরও তিন জন সহকারী নিয়ে কার্যক্রম পরিচালনা করছে।



ওমর ফারুকের প্রতিষ্ঠান

এই প্রশিক্ষিত জ্ঞান ও অভিজ্ঞতা কাজে লাগানোর পর বর্তমানে তার মাসিক আয় ৩৫,০০০ টাকায় বৃদ্ধি পেয়েছে, যা পূর্বে ছিল ২০,০০০ টাকা মাত্র। বর্ধিত আয় তার ও তার পরিবারের জীবনের মানকে উন্নত করেছে। সেই সাথে তিনি নতুন পরিকল্পনা করতে

আরো সাহস পেয়েছে। তার বর্তমান প্রতিষ্ঠানকে বৃহৎ আকারে গড়ে তোলার লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে। তিনি চান তার কৃষি যন্ত্রপাতি এবং সার ও বালাইনাশকের ব্যবসাকে পাশাপাশিভাবে চালিয়ে যেতে। তার দ্বারা যাতে এলাকার কৃষকদের উপকার হয়, কৃষকরা যাতে আরো সহজ এবং যুগের সাথে তাল মিলিয়ে তাদের কৃষির উৎপাদন আরো বৃদ্ধি করতে পারে এটাই তার মূল লক্ষ্য। তিনি মনে করেন প্রত্যেক মানুষের জীবনে একটি লক্ষ্য থাকা উচিত। তিনিও তার লক্ষ্য ঠিক রেখে সামনের দিকে এগিয়ে যাওয়ার জন্য সংগ্রাম করছেন। তিনি চান তার দ্বারা এলাকার আরো মানুষের কর্মসংস্থানের সৃষ্টি হোক। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর তাকে যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করছে, তাতে তিনি আশা করেন আগামী দিনে তিনি তার অভিষ্ট লক্ষ্যে পৌঁছতে সক্ষম হবে। তিনি মনে করেন অনেক সম্ভাবনাময় উদ্যোক্তারা এই প্রকল্পের অধীনে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে নিজেদের সমৃদ্ধ করবে এবং কৃষি ও কৃষক তথা দেশের সার্বিক উন্নয়নের অংশ নিবে।



অর্পা দেওয়ান

জেলাঃ রাঙামাটি

মোবা: ০১৬০৮৯২৯৫৭৭

## অর্পা দেওয়ানের উদ্যোক্তা হিসেবে সফল হওয়ার গল্প

অর্পা দেওয়ান রাঙামাটি জেলার একজন উদ্যোগী নারী উদ্যোক্তা। ছোট বেলা থেকেই লেখা-পড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু একটা করার তাগিদ অনুভব করে। তিনি কাজ শুরু করেন রাঙামাটির কাপ্তাই লেকের মাছের চিপস নিয়ে। তিনি কৃষি পণ্যের প্রক্রিয়াজাত করার মাধ্যমে আচার ও পিঠাপুলি তৈরী করে অল্প পরিসরে বিক্রি শুরু করে। কিন্তু অনেক আশা নিয়ে এই যাত্রা শুরু করলেও ভাল ফলাফল পাচ্ছিলেন না। শুরুতে তিনি বুঝতেন না-কীভাবে পণ্যের মান বজায় রাখতে হয়, কীভাবে বাজারে পরিচিতি পেতে হয়। ব্যবসাকে আরো বড় করার জন্য কি করা উচিত, কিভাবে একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান পরিচালনা করা উচিত তার কোন দিকনির্দেশনা ছিলনা তার জন্য।

এমতাবস্তায় তিনি জানতে পারেন কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্প সম্পর্কে, যেখানে কৃষিজ পণ্যের প্রসেসিং এর উপর প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। তিনি বিলম্ব না করে অতি সত্তর জেলা কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করেন। পরবর্তীতে তিনি পার্টনার প্রকল্পের আওতায় অন দ্যা জব প্রশিক্ষণের জন্য নির্বাচিত হয়ে ২০২৫ সালের শুরুতে খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকরণের উপর কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বান্দরবানের কিষাণঘর এগ্ৰো -এ ১২ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। অন দ্যা জব প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি বাদাম, কফি সহ অন্যান্য খাদ্যের প্রক্রিয়াকরণ, সংরক্ষণ এবং প্যাকেজিং সম্পর্কে জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণের পর তার দক্ষতা (স্কিল) আরও উন্নত হয়, এবং সে অনুযায়ী তিনি মাছের চিপস সহ অন্যান্য খাদ্য তৈরি করা শুরু করেন।



চিপস

তিনি মাছের চিপস সহ অন্যান্য খাদ্য উৎপাদনের কাজ শুরু হয় এপ্রিল মাসে। শুরুতে তিনি গ্রাহকদের বিনামূল্যে চিপস টেস্টিং করান। সবাই ইতিবাচক প্রতিক্রিয়া (পজি- টিভ রিভিউ) দেয়, যা তাকে আরও অনুপ্রাণিত করে। এরপর তিনি বাণিজ্যিকভাবে মাছের চিপস তৈরি ও বিক্রি শুরু করেন। এপ্রিল থেকে জুন পর্যন্ত তিনি মোট ১৫ কেজি চিপস বিক্রি করতে সক্ষম হন। বর্তমানে তার চিপস তৈরির পুরো প্রক্রিয়াই ম্যানুয়ালভাবে সম্পন্ন হয়, এবং চিপস শুকানোর ক্ষেত্রে তিনি সম্পূর্ণভাবে রোদের উপর নির্ভরশীল। জুলাই মাসে বর্ষা শুরু হওয়ার পর থেকে তার চিপস উৎপাদন বন্ধ হয়ে যায়। তবে বর্ষা মৌসুম শেষে অক্টোবর মাস থেকে তিনি পুনরায় উৎপাদন শুরু করেন। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ১,০০,০০০ টাকা বর্তমানে তার আয় বেড়ে ১,৮০,০০০ টাকা তিনি যে উদ্যোগ শুরু করেছেন, তবে তার স্বপ্ন সফল করতে নিরবিচ্ছিন্ন প্রচেষ্টা ও প্রাতিষ্ঠানিক সহযোগিতা

প্রয়োজন। অর্পা দেওয়ান বিশ্বাস করেন, পরিশ্রম ও সঠিক দিকনির্দেশনা থাকলে পাহাড়ি অঞ্চলের পণ্যও দেশের সীমানা পেরিয়ে জনপ্রিয়তা অর্জন করতে পারে।

তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্পের প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন এবং ভবিষ্যতে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্পের ম্যাচিং গ্রান্টের মাধ্যমে পরিবহণ এবং যন্ত্রপাতি সুবিধা গ্রহণ করে আরো বড় পরিসরে কাজ করতে চান।



## ন্যাচারাল মিক্স

মোহাম্মদ সাইফুল ইসলাম  
বরমী, শ্রীপুর, গাজীপুর  
মোবা: ০১৩০৩০৪০২৩৭

### সাইফুল ইসলামের গল্প

মোহাম্মদ সাইফুল ইসলাম। ছোটবেলা থেকেই তার মনের ভেতর একটা স্বপ্ন কাজ করত—একদিন তিনি উদ্যোক্তা হবেন। তখন হয়তো বুঝতেন না ‘উদ্যোক্তা’ শব্দটার গভীরতা কতটা, কিন্তু অনুভব করতেন, তিনি এমন কিছু করতে চান যা তাকে নিজের পরিচয়ে আলাদা করে তুলবে, এবং যার মাধ্যমে অন্যদেরও উপকার হবে। সময়ের সাথে সেই স্বপ্ন আরও দৃঢ় হতে থাকে। যদিও তার পড়াশোনা ছিল টেক্সটাইল ইঞ্জিনিয়ারিং-এ, তবুও বইয়ের পাতার বাইরে সবসময় চিন্তা করতেন, কীভাবে তিনি নিজের হাতে কিছু গড়ে তুলতে পারেন। তার বিশ্বাস ছিল, একজন প্রকৃত উদ্যোক্তা শুধু নিজের স্বপ্নপূরণ করে না, বরং সমাজে পরিবর্তন আনে। তার উদ্যোক্তা জীবনের প্রথম পদক্ষেপ ছিল অর্গানিক হেয়ার অয়েল তৈরির মাধ্যমে। তখন মনে হয়েছিল, যদি এমন একটি প্রোডাক্ট তৈরি করতে পারি যা মানুষের উপকারে আসে, তাহলে সেটাই হবে আমার সাফল্য।

তিনি সবসময় মনে রাখতেন—মানুষের কাজে আসতে পারলেই আসল আনন্দ পাওয়া যায়। প্রথম দিকে কাজটা সহজ ছিল না। উপকরণ জোগাড় করা, মান ঠিক রাখা, আর পণ্যের প্রতি মানুষের আস্থা অর্জন—সবকিছুই ছিল নতুন এক অভিজ্ঞতা। তবুও তিনি থামেনি, কারণ তিনি জানতেন, সঠিক পথে হাঁটলে ফল একদিন আসবেই। এই যাত্রার মধ্যেই একদিন হঠাৎ চোখে পড়ে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্পের একটি বিজ্ঞাপন। সেখানে উদ্যোক্তাদের জন্য প্রসেসিং সম্পর্কিত প্রশিক্ষণ দেওয়া হচ্ছিল। তিনি সেই মুহূর্তে অনুভব করলেন—এটাই তার জীবনের মোড় ঘোরানোর সুযোগ। কোনো দ্বিধা ছাড়াই তিনি আবেদন করলেন। পরবর্তীতে যখন প্রশিক্ষণের সুযোগ পেলেন, তখনই বুঝে গেলেন যে তিনি ঠিক জায়গায় এসেছেন। PARTNER প্রকল্পের এই প্রশিক্ষণ তার জীবনের এক আশীর্বাদ ছিল। সেখানে তিনি কিছু অসাধারণ মানুষকে পেয়েছিলেন, যারা শুধু শিক্ষক নন, বরং অনুপ্রেরণার প্রতীক। তাঁদের আন্তরিকতা, দিকনির্দেশনা এবং অভিজ্ঞতা তাকে নতুনভাবে ভাবতে শেখায়। তাঁদের কাছ থেকেই তিনি শিখেছেন কাঁঠালের আচার, বিভিন্ন ফলের আচার, জ্যাম, জেলি এবং আরও অনেক প্রসেসিং প্রক্রিয়া। তিনি আগেই বিটরুট নিয়ে কাজ করতেন, কিন্তু এবার সেটিকে নতুনভাবে উপস্থাপনের সুযোগ পেলো। অনেক চেষ্টার পর তিনি সফলভাবে তৈরি করতে পারেন বিটরুটের আচার, জ্যাম ও জেলি—যা বাংলাদেশে প্রথমবারের মতো বানানো হয়। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ১৫০০০ টাকা, যা বর্তমানে বেড়ে ৩০০০০ টাকা হয়েছে। এই অর্জন তার কাছে শুধু ব্যবসায়িক নয়, ব্যক্তিগত গর্বেরও বিষয় হয়ে দাঁড়ায়। এটা তাকে বুঝিয়েছে, সুযোগ কাজে লাগাতে জানলে এবং সঠিক প্রশিক্ষণ পেলে, নতুন দিগন্ত খোলা সম্ভব। তার প্রতিষ্ঠান এখন অর্গানিক ও ন্যাচারাল প্রোডাক্টের জন্য একটি নির্ভরযোগ্য নাম হয়ে উঠেছে। ব্যবসা থেকে তার আয় ও বেড়ে গেছে।

মানুষের আস্থা অর্জন করতে অনেক সময় লেগেছে, কিন্তু একবার যখন বিশ্বাস তৈরি হয়েছে, তখন আর তাকে পেছনে ফিরে তাকাতে হয়নি। তার কাজ দেখে অনেকেই অনুপ্রাণিত হচ্ছেন। নতুন উদ্যোক্তারা তার অভিজ্ঞতা জানতে চান, পরামর্শ নিতে আসেন। কেউ কেউ বলে, “আপনার গল্পটা শুনে মনে হয় আমাদেরও পারা সম্ভব।” তখন বুঝতে পারেন—তার যাত্রা শুধু তার নিজের নয়, এটা আরও অনেকের জন্য পথ দেখানো এক আলোর দিশা। এই পুরো পথচলায় তিনি শিখেছেন কিছু অমূল্য শিক্ষা। প্রথমত, সুযোগ কখনও হাতছাড়া করা যাবে না, কারণ একবার চলে গেলে সেটি হয়তো আর ফিরে আসবে না। দ্বিতীয়ত, শেখার কোনো বিকল্প নেই। মানুষ যত শেখে, তত বেড়ে ওঠে। আর সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো—যদি আপনি মানুষের উপকার করতে আসবেই। এই বিশ্বাসই তাকে সবসময় সামনে পেছনে তাকান, তখন দেখেন তার জীবনের শৈশবের যে ছোট স্বপ্ন একদিন মনে জন্মেছিল, প্রতিষ্ঠান Natural Mixed এখন শুধু একটি ব্যবসা অংশ। তিনি গর্বের সঙ্গে বলতে পারেন—স্বপ্ন যদি বাস্তব হয়ে ধরা দেয়। আর সেই বাস্তবতা জীবনেও আলো ছড়িয়ে দেয়।



বিটরুটের আচার, জেলি, জ্যাম



রনিতা

এস এম জামাল হোসেন

মিরপুর, কুষ্টিয়া

মোবাইলঃ ০১৭১৯৬৩৪৫৮৫

## রনিতা ওয়ার্ল্ড ফুড এন্ড বেভারেজ লিমিটেডের গল্প

এসএম জামাল, কুষ্টিয়ার অনেকে তাকে চেনে কৃষকের বন্ধু জামাল হিসেবে। তিনি সাংবাদিকতা করার সময় তুলে ধরতেন বিভিন্ন ফলজ বাগানীর সফলতার গল্প, খেজুরের গুড়, খাঁটি সরিষার তেল ও মশলা এবং কুমড়োরবড়িসহ অথেনটিক কৃষি পণ্যের তথ্য চিত্র, এসব তথ্য চিত্র উপস্থাপন করতে গিয়ে এবং তাদের সফলতার গল্প তুলে ধরে পত্রিকায় প্রকাশের পর একটা সময় তাদের মতো উদ্যোক্তা হওয়ার ইচ্ছে জেকে বসে তার মনে। পরবর্তীতে বাড়ীর পাশে বাণিজ্যিকভাবে আম বাগান গড়ে তুলে কুষ্টিয়ার মিরপুর উপজেলার মশান গ্রামে। মাত্র আড়াই বিঘা জমিতে বাগান করে নজরে পড়ে এলাকার বেকার যুবক ও কৃষি কর্মকর্তাদের। সংবাদ সংগ্রহ করতে গিয়ে সিনিয়র কৃষি বিপণন কর্মকর্তা কুষ্টিয়ার নিকট গল্পে গল্পে তার স্বপনের কথা জানায়। এ কথা শুনে সিনিয়র কৃষি বিপণন কর্মকর্তা কুষ্টিয়া জানান, কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে 'প্রোথাম অন অ্যাগ্রিকালচার অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার-ডিএএম অঙ্গ)' শীর্ষক প্রোথামের আওতায় তরুণ ও নারী উদ্যোক্তাদের ১২ (বারো) দিনের অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। কর্মকর্তা তাকে জানান ১২ দিনের এই আবাসিক প্রশিক্ষণে আপনি যদি জীবন ও বাস্তবায়িত হবে আপনার স্বপ্ন। তিনি কাগজপত্র সহ পরের দিন জমাদেন। কিছুদিন তাকে যশোরের অবস্থিত খাদ্যপণ্য এন্ড ফুড এ অবস্থান করে প্রশিক্ষণ গ্রহন অংশগ্রহন করে ও প্রশিক্ষণ হতে তাত্তিক ও তিনি শিখতে পেরেছেন: ব্যবসায়িক পদ্ধতি, উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ, অনলাইন ও প্রক্রিয়া, কর্মী ব্যবস্থাপনা, ভ্যাট-ট্যাক্স, আবেদন ও গ্রহন প্রক্রিয়া। কারিগরি অংশে তিনি শিখতে পেরেছেন: আদারসুনের আচার, বেগুনের আচার, করলার আচার, কলা ও কাঁঠালের চিপস, সস, চাটনী, কেচাপ, জ্যাম-জেলী, ক্যান্ডি, বিভিন্ন প্রকারের মসলার গুড়া তৈরি, ভালমানের সরিষা সংগ্রহ ও পরিচ্ছন্ন উপায়ে শুখানো এবং তেল সংগ্রহ ও আধুনিক প্যাকেজিং এর মাধ্যমে বিপণন পদ্ধতি।



পণ্যের ছবি

কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে এখন বড় পরিসরে খাঁটি সরিষার তেল ও মশলা নিয়ে বড় পরিসরে কাজ শুরু করেছেন। বর্তমানে কুষ্টিয়া শহরতলীর লাহিনী বটতলার সন্নিগটে বাঁধ বাজারে তেল ও মশলা উৎপাদনের একটি কারখানা স্থাপন করেছে। এতে প্রায় ১৫ লাখ টাকা ব্যয় করতে হয়েছে। তবে এই প্রতিষ্ঠান করতে গিয়ে অনেকটা গলদধর্ম হতে হয়েছে তাকে, কেবল দক্ষতা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ তাকে উদ্যোক্তা হিসেবে এগিয়ে নিতে সহায়ক ভূমিকা পালন করে। বর্তমানে তার কারখানায় উৎপাদনের সাথে চারজন শ্রমিক কাজ করছে এবং বাজারজাতকরণের জন্য রয়েছে আরও বিশ জন। এখানে খাঁটি সরিষার তেল হলুদ ও মরিচের গুঁড়ো উৎপাদন করে তা প্যাকেটজাত করে নিজ জেলাসহ আশেপাশের জেলায় বাজারজাত করণ করছে। তবে অন দ্যা জব প্রশিক্ষণে ব্যতিক্রমী খাদ্যপণ্য টমেটো পাউডার, শাহী মশলা, কাঁচামরিচের গুঁড়া, সরিষা পাউডার, বেগুনের আচার, সবজির আচার, কলার চিপসসহ বিভিন্ন জ্যাম জেলি নিয়ে প্রশিক্ষণের পর তার উদ্যোগের সাথে নতুন করে যুক্ত করবে শাহী মশলা। পাশাপাশি অনলাইনেও পণ্যের বেচাকেনা হচ্ছে। বর্তমানে এসব থেকে প্রতি মাসে গড়ে ৫০ হাজার টাকার উপার্জন হয়। যা পূর্বে ছিল ২৫ হাজার টাকা।

শীঘ্রই শহরের মধ্যে একটা সেল সেন্টার স্থাপনেরও উদ্যোগ নিবে। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের কর্মকর্তারা, বিসিকের কর্মকর্তারা কারখানা পরিদর্শন করেছেন। তিনি ইতোমধ্যে জেলা চেম্বার অব কমার্স হতে 'কৃষি উদ্যোক্তার' সম্মাননা পেয়েছেন। তিনি স্বপ্ন দেখেন তার কোম্পানির উৎপাদন করা তেল মশলা সারাদেশের আনাচকানাচে ছোটবড় সব দোকানে পাওয়া যাবে। সেই মিশন নিয়ে তিনি এগিয়ে যেতে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। তার স্বপ্ন উদ্যোক্তা হিসেবে খাঁটি পণ্যগুলো মান একদিন দেশের গণ্ডি পেরিয়ে বিদেশেও পৌঁছে যাবে।



## সাতরঙ এথো ফুড

শিরিন সুলতানা

বাজারপাড়া, চুয়াডাঙ্গা

মোবাইলঃ ০১৯৩৫-৫০৭৫৫০

### দেশের প্রতিটি ঘরে পৌঁছে যাবে সাতরঙের পণ্য

শিরিন সুলতানা, তার জন্ম এবং বেড়ে উঠা চুয়াডাঙ্গা জেলার সদর উপজেলার বাজারপাড়ায়। ছোট বেলা থেকেই লেখা-পড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু একটা করার তাগিদ অনুভব করে। কিন্তু এ.এস.সি পাশের আগেই তার বিয়ে হয়ে যায়। বিয়ের পর কিছু করার ইচ্ছা আরো প্রবল হয়। এসময় নতুন করে লেখাপড়ার পাশাপাশি আচার ও বিভিন্ন খাবার পণ্যের প্রক্রিয়াজাত করণের কাজ শুরু করে এবং কিছুটা সফলও হয়। এরমধ্যে এস.এস.সি ও এইচ.এস.সি পাশ করে। তিনি প্রক্রিয়াজাত কৃষি পণ্যের মধ্যে আচার ও পিঠাপুলি তৈরী করে অনলাইন ও অফলাইনে অল্প পরিসরে বিক্রি শুরু করে।

প্রাথমিক অবস্থায় সঠিকভাবে পণ্য উৎপাদন, পণ্য নির্বাচন ও সংরক্ষণে কিছু সমস্যা হচ্ছিল। এমতাবস্থায় পত্রিকার বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে জানতে পারে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে 'প্রোথ্রাম অন অ্যাগ্রিকালচার অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার-ডিএএম অঙ্গ)' শীর্ষক প্রোথ্রামের আওতায় তরুণ ও নারী উদ্যোক্তাদের ১২ (বারো) দিনের অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে। এ খবর পেয়ে কৃষি বিপণন কর্মকর্তা কার্যালয়।

চুয়াডাঙ্গায় আবেদন করে নির্বাচিত হন। তাকে পাঠানো হয় যশারে অবস্থিত তার জীবনের মোড় ঘোরার গল্প শুরু মাধ্যমে পেশাগত ভাবে অর্জন করেছে



কৃষি বিপণন কর্মকর্তা কার্যালয় চুয়াডাঙ্গা কর্তৃক প্রিজম এথো এন্ড ফুড নামক একটি প্রতিষ্ঠানে। হয় এখানেই। অন দ্যা জব প্রশিক্ষণের দক্ষতা, তাকে এ প্রশিক্ষণ করেছে

মানসিকভাবে আরো পরিপক্ব। এখন তিনি সঠিকভাবে পণ্য উৎপাদন, পণ্য নির্বাচন ও সংরক্ষণ, হিসাবরক্ষণ, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা, ও সংগ্রহের ক্ষতি অনেকটাই কমিয়ে আনতে সক্ষম। উক্ত প্রশিক্ষণ থেকে তিনি আম, আলু, কলা ও কাঁঠালের চিপস, আদারসুনের আচার, সস, চাটনী, কেচাপ, জ্যাম-জেলী, ক্যান্ডি, বিভিন্ন প্রকারের মসলার গুড়া তৈরি ও আধুনিক প্যাকেজিং প্রক্রিয়া ও শিখতে পারেন। ট্রনিং গ্রহণের পর তিনি নতুন উদ্যমে শুরু করেন প্রক্রিয়াজাতকৃত কৃষি পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ, এতে আশানুরূপ সাফল্য পাচ্ছে। তার মাসিক আয় আগে ছিল ৭ হাজার টাকা, বর্তমানে আয় হচ্ছে ১৫ হাজার টাকা। বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানে তিনি ছাড়াও কর্মসংস্থান হয়েছে আরও তিন-চারজন বেকার মানুষের। কৃষি বিপণন কর্মকর্তা চুয়াডাঙ্গার মাধ্যমে বেশ কিছু জায়গায় সৃষ্টি হয়েছে বাজার সংযোগ, চুয়াডাঙ্গার বুকে সাতরঙ এখন পরিচিতি পেয়েছে ব্রান্ড হিসেবে। সাতরঙ এর আদা রসুনের আচার ও রকমারী মসলার গুড়া এখন চুয়াডাঙ্গাবাসীর আস্থার প্রতীক।

তার বর্তমান প্রতিষ্ঠানকে বৃহৎ শিল্প আকারে গড়ে তোলার লক্ষ্যে তিনি নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে। পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)- এর প্রশিক্ষণ, কৃষি বিপণন কর্মকর্তা, চুয়াডাঙ্গার সার্বিক সহযোগিতার মাধ্যমে আগামীতে দেশের প্রতিটি ঘরে তার উৎপাদিত পণ্য পৌঁছে দিতে চান। ব্যবসা আরো সম্প্রসারিত হলে রপ্তানি করারও ইচ্ছা আছে। সেই লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে। তার স্বপ্ন- তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে একদিন আরো অনেকের কর্মসংস্থানের সুযোগ হবে। তার ব্যবসালক্ষ্য মুনাফা দিয়ে নিজের-পরিবারের চাহিদা মিটিয়ে সামাজিক কাজে অংশগ্রহণের পরিকল্পনা রয়েছে।

তাকে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করছে, তাতে তিনি আশা করছে আগামী দিনে সে তার অভিস্ট লক্ষ্যে পৌঁছতে সক্ষম হবে।



## রিচি সার ও বীজ ভাণ্ডার

মোঃ আলমগীর কবীর  
ময়েনপুর, মিঠাপুকুর, রংপুর  
মোবাইলঃ ০১৫৮১২০১৯৭৬

### গ্রামের মাঠে সাফল্য : আলমগীর কবীরের কৃষি ব্যবসার জয়যাত্রা

মোঃ আলমগীর কবীর । তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা রংপুর জেলার মিঠাপুকুর থানার ময়েনপুর গ্রামে । ছোটবেলা থেকেই লেখা-পড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু একটা করার তাগিদ অনুভব করে । তিনি জাতীয় বিশ্ববিদ্যালয়ের অধীনে রংপুর সরকারি কলেজে অধ্যয়নরত । স্কুলে ছাত্র অবস্থা থেকেই তার ইচ্ছে ছিল তিনি উদ্যোক্তা হবেন । উচ্চ মাধ্যমিকে পড়ার সময় থেকেই বাবার কৃষি যন্ত্রপাতির দোকানে আসা-যাওয়া ছিল । তার ইচ্ছা ছিল এর পাশাপাশি সার, বীজ এবং বালাইনাশকের ব্যবসা শুরু করা । ছোটবেলা থেকেই কৃষির প্রতি এ একটা অন্যান্যরকম ভালোবাসা কাজ করতো - যেহেতু তিনি কৃষি নির্ভরশীল পরিবারে বেড়ে উঠেছে । তিনি ছোট পরিসরে অধ্যয়নরত অবস্থাতেই এই ব্যবসা শুরু করেন । কিন্তু করোনাকালীন সময়ে লকডাউনের জন্য মানুষের আস-যাওয়া কমে যাওয়াতে তার ছোট ব্যবসা যাত্রার শুরুতেই মুখ খুবড়ে পড়ে । তিনি প্রচণ্ড হতাশ হয়ে পড়েন ।

এরপর তিনি PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ (বারো) দিনের প্রশিক্ষণের সুযোগ পান । এভাবে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ তথা সার্বিক সহযোগিতায় সঠিকভাবে পণ্য নির্বাচন ও সংরক্ষণের বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে জ্ঞানার্জন করে । কিভাবে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা, বিক্রয়কর্মী পরিচালনা, একাউন্টস এবং বুককিপিং করতে হবে তার সম্পর্কে সঠিক দিকনির্দেশনা পায় যার দ্বারা তিনি তাৎক্ষণিকভাবে অত্যন্ত উপকৃত হন । ভালো মানের পণ্য, সঠিক পরামর্শ এবং ন্যায্য মূল্য-এই তিনটিই তার ব্যবসার মূলনীতি ।

কৃষকদের সঙ্গে সরাসরি কথা বলে তাদের সমস্যা- মাটির উর্বরতা কমে যাওয়া, পোকা-মাকড়ের আক্রমণ, বা রোগে ফসল নষ্ট হয়ে যাওয়ার কথা জানতে পারে । এসব সমস্যার সমাধান হিসেবে তিনি উন্নত মানের সার, কার্যকর বালাইনাশক সরবরাহ করার



আলমগীর কবীর এবং তার পণ্য

চেষ্টা করতে থাকে । প্রথম দিকে চ্যালেঞ্জ ছিল অনেক-প্রতিযোগিতা, গ্রাহকের আস্থা অর্জন, আর সঠিক সরবরাহ নিশ্চিত করা । কিন্তু ভাল কৃষি উপকরণ এবং মূল্যবান পরামর্শ প্রদানের কারণে কৃষকরা ধীরে ধীরে তার ওপর আস্থা রাখতে শুরু করলেন । তিনি শুধু পণ্য বিক্রিই না, কৃষকদের মাঠে গিয়ে সরাসরি প্রশিক্ষণ দেবার চেষ্টা করে, সঠিক সময়ে সার বা বালাইনাশক ব্যবহারের প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে তিনি বুঝিয়ে দেন । তিনি মনে করেন প্রথম দিকে তার বাবার পরামর্শ ও সার্বিক সহায়তা একটা গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার ছিল । তিনি আজ অনেক গর্বিত বোধ করেন । এখনো সেভাবে বৃহৎ আকারে না হলেও কিছুটা হলেও তার নিরলস প্রচেষ্টার মাধ্যমে কৃষকদের আস্থা অর্জন করতে পেরেছেন । প্রথমিক অবস্থায় থেকে বর্তমানে তার গ্রাহক সংখ্যাও বৃদ্ধি পেয়েছে । এতে তার মাসিক আয় বর্তমানে ১২,০০০ হাজার টাকা যা পূর্বে কোন আয় ছিল না ।

তিনি শুধু একজন সফল ব্যবসায়ী নয়, হাজারো কৃষকের কাছে একজন বিশ্বস্ত সহযোগী হতে চান । তিনি চান তার পণ্য ও পরামর্শের ফলে যেন কৃষকের ফলন বাড়ে, উৎপাদন খরচ কমে এবং গ্রামীণ অর্থনীতিতে ইতিবাচক পরিবর্তন আসে । অনেক চ্যালেঞ্জ-প্রতিযোগিতা, বাজারে টিকে থাকা, আর কৃষকদের আস্থা অর্জন । কিন্তু তিনি হার মানতে চান না । তিনি চান তার ব্যবসা আরো বিস্তৃত হোক এবং একসময় জেলার গণ্ডি পেরিয়ে দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে তার ব্যবসা ছড়িয়ে যাক এবং তিনি তার এই কঠিন যাত্রায় কৃষি বিপণন অধিদপ্তর এর সার্বিক সহায়তা পাবার পূর্ণ আশা করছেন ।



## ফাতেমা এন্টারপ্রাইজ

মোছাঃ ফাতেমা খাতুন

মোবাইলঃ ০১৮৫২৬৪২৭৩০

### প্রশিক্ষণ থেকে ফাতেমার সফল সার ও বালাইনাশক ব্যবসায়ী হওয়ার গল্প

মোছাঃ ফাতেমা খাতুন। রংপুর জেলার মিঠাপুকুর থানার জায়গিরহাট গ্রামে তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা। ২০১৪ সালে এইচএসসি পাস করার পর আর পড়াশোনা চালিয়ে যাওয়া সম্ভব হয়নি। ২০১৫ সালে বিয়ে হয়, এবং দুই বছরের মধ্যে তিনি সন্তানের মা হন। সংসার, সন্তান, বাড়ির কাজ আর ক্ষেতের কাজে জীবন কেটে যাচ্ছিল, কিন্তু দ্বিতীয় সন্তানের জন্মের পর মনে হলো-তাকেও সংসারে আর্থিক অবদান রাখতে হবে। তিনি স্বল্প পরিসরে হাস-মুরগী পালন এবং মাছ চাষ করতে থাকেন। সার ও বালাইনাশক ব্যবসা করার প্রতি তার স্বামীর খুব আগ্রহ ছিল, কিন্তু কোথা থেকে শুরু করবে বুঝতে পারছিলো না।

ঠিক তখনই PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের আয়োজিত ১২ দিনের প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। একজন নারী হিসেবে তিনি অগ্রাধিকার পান এই প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করার। তার স্বামী তাকে উদ্বুদ্ধ করে এবং তারা ঠিক করে তিনি যা শিখে আসবে সেই জ্ঞান দিয়েই তারা তাদের ব্যবসা শুরু করবে। সেখানে হাতে-কলমে শিখেছে-মানসম্মত সার ও বালাইনাশক নির্বাচন, সঠিকভাবে সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণের পদ্ধতি, কৃষকের প্রয়োজন অনুযায়ী পণ্য সরবরাহের কৌশল, ব্যবসা পরিচালনা ও গ্রাহকের আস্থা অর্জনের উপায়।



নার্সারী

প্রশিক্ষণ শেষে মূলধনের অভাবে প্রথমে কিছুটা হতাশ ছিলেন। পরে স্থানীয় এক ফিড সরবরাহকারী তার স্বামীকে মূলধন সহায়তা দেন, যা তারা প্রতি মাসে মাসে আয় থেকে শোধ করে। তার স্বামীও শুরু থেকেই সর্বাঙ্গিক সহযোগিতা করেছেন। বর্তমানে তারা তাদের এলাকায় সফলভাবে সার ও বালাইনাশকের দোকান পরিচালনা করছেন। প্রতি মাসে যা আয় হয়, তাতে তাদের সংসারে স্বচ্ছলতা ফিরিয়ে এনেছে। দোকানে কৃষকরা শুধু কৃষি উপকরণই কিনতে আসেন না, তারা ফসলের রোগবালাই ও সার ব্যবহারের বিষয়ে পরামর্শও নেন। এতে তাদের বিশ্বাস আরও বেড়েছে। পাশাপাশি তার আয় ও

বিক্রয় বেড়েছে। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ৩০ হাজার বর্তমানে তার আয় ৪০ হাজার এর মতো।

তাদের পরিকল্পনা হলো, শিগগিরই ট্রেড লাইসেন্স নিয়ে ব্যবসাকে বাণিজ্যিকভাবে সম্প্রসারিত করা। ভবিষ্যতে তিনি আরও বড় পরিসরে সার ও বালাইনাশকের সরবরাহ নেটওয়ার্ক গড়ে তুলতে চান এবং সাথে মাছের ঘের ও মুরগির খামারও সম্প্রসারণ করবে।

তার স্বপ্ন-তার মতো আরও অনেক নারী এই প্রশিক্ষণ নিয়ে ব্যবসায় নামুক এবং আর্থিকভাবে স্বনির্ভর হোক। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্পের সহযোগিতা থাকলে এই স্বপ্ন পূরণ হবেই।



নাহিদ এন্টারপ্রাইজ

মোঃ নাহিদ হাসান

মোবাইলঃ ০১৬০৮৮১৯৯৬৪

## প্রশিক্ষণ থেকে সাফল্যের শিখরে নাহিদ হাসানের কৃষি ব্যবসা

মোঃ নাহিদ হাসান। তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা রংপুর জেলার মিঠাপুকুর থানার রানীপুকুর গ্রামে। তিনি এইচএসসি পাশ করার পর আর পড়া-লেখা চালিয়ে যাওয়া হয়নি। ছোটবেলা থেকেই তিনি কৃষি কাজে আগ্রহী ছিলেন। গ্রামে বড় হয়ে কৃষকের কষ্ট, ফসলের সমস্যা এবং বাজারজাতকরণের ঝামেলা তিনি কাছ থেকে দেখেছেন। তিনি মনে করেন যদি কৃষকরা সঠিক জ্ঞান, মানসম্মত পণ্য ও আধুনিক প্রযুক্তি পেতেন, তাহলে তাদের জীবন বদলে যেত। এই ভাবনা থেকেই তিনি নিজের ব্যবসা শুরু করার সিদ্ধান্ত নেন। কিন্তু তিনি বুঝতে পারেন, শুধু ইচ্ছা থাকলেই হবে না-সঠিক দিকনির্দেশনা ও প্রশিক্ষণ দরকার।

তাই তিনি যখন প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা অনুভব করছিলেন তখনই কিছু শুভকাজক্ষীর সহায়তায় PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ (বারো) দিনের প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এভাবে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ তথা সার্বিক সহযোগিতায় সঠিকভাবে পণ্য নির্বাচন ও সংরক্ষণের বিষয়ে

হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে জ্ঞানার্জন করেন। প্রশিক্ষণে তিনি শিখেছেন- কীভাবে মানসম্মত সার, কার্যকর বালাইনাশক ও আধুনিক কৃষি যন্ত্রপাতি নির্বাচন ও বাজারজাত করতে হয়, কৃষকের প্রয়োজন অনুযায়ী সঠিক সময়ে সঠিক পণ্য সরবরাহের কৌশল, পণ্যের গুণগত মান বজায় রেখে গ্রাহকের আস্থা অর্জনের উপায়, এবং ব্যবসা ব্যবস্থাপনা, হিসাব-নিকাশ ও বিপণন পরিকল্পনা ইত্যাদি।



নাহিদ এবং তার পণ্য

প্রশিক্ষণ শেষে তিনি তার শেখা জ্ঞান কাজে লাগানোর চেষ্টা করেন। তিনি কৃষকদের সাথে সরাসরি যোগাযোগ শুরু করেন, মাঠে গিয়ে তাদের সমস্যার সমাধান দেবার চেষ্টা করেন এবং সঠিক পণ্যের ব্যবহার শিখিয়ে দেন। নিজে যদি কোন বিষয়ে না জেনে থাকেন তবে কৃষি অফিস থেকে সাহায্য নেবার চেষ্টা করেন। প্রথমে তার কৃষি উপকরণের ব্যবসা ছোট ছিল, কিন্তু কৃষকদের পাশে থাকার মনোভাবের কারণে তার ব্যবসায় আয় বাড়তে থাকে। বর্তমানে তার আয় পূর্বের চেয়ে ৩০% বৃদ্ধি পেয়েছে। তার মাসিক আয় ২০,০০০ টাকা থেকে বেড়ে ২৫ হাজার টাকা হয়েছে।

তিনি চান তার প্রতিষ্ঠান হাজারো কৃষকের কাছে বিশ্বাসের প্রতীক হয়ে উঠুক। তার দেওয়া পণ্য ও পরামর্শে কৃষকরা বেশি ফলন পাক, উৎপাদন খরচ কমে এবং জীবনে উন্নতি আসে। তিনি মনে করেন যে জ্ঞান তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের প্রশিক্ষণ থেকে পেয়েছেন, সেটিই তার সাফল্যের মূল চাবিকাঠি। এই জ্ঞান না থাকলে হয়তো তিনি আজ এই পর্যায়ে পৌঁছাতে পারতেন না। তার এই যাত্রা প্রমাণ করে-সঠিক প্রশিক্ষণ, দৃঢ় মনোবল ও পরিশ্রম থাকলে গ্রামীণ কৃষি ব্যবসায়ও অসাধারণ সাফল্য অর্জন করা সম্ভব।



## মেসার্স আর রাইয়ান ট্রেডার্স

মোঃ সাইয়েদুল মোরছালীন

মিঠাপুকুর, রংপুর

মোবাইলঃ ০১৭৫১৩১৮৫২৭

### মোরছালীন কৃষি উৎপাদনকে আরো সমৃদ্ধ করতে চায়

সাইয়েদুল মোরছালীন। তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা রংপুর জেলার মিঠাপুকুর থানার জারুল্ল্যাপুর গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই লেখা-পড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে ছোট-খাটো ব্যবসা-বাণিজ্য করার প্রতি তার প্রচণ্ড আগ্রহ কাজ করতো। এইসএসসি পাশ করার পর পারিবারিকভাবে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। বিবাহিত জীবনে প্রবেশ করার পর নিজের উপর এক ধরনের দায়িত্ব অনুভব করতে আরম্ভ করেন। নিজে থেকে প্রতিনিয়ত কিছু করার তাগাদা অনুভব করে। কৃষি প্রধান পরিবারে বেড়ে ওঠায় তিনি নিজেও কৃষিকাজের সাথে সম্পৃক্ত থাকতে মানসিকভাবে বদ্ধপরিকর হন। যেহেতু ছোটবেলা থেকেই ব্যবসা করার প্রতি আগ্রহ অনুভব করতেন তাই সিদ্ধান্ত নেন তিনি কৃষি উপকরণ অর্থাৎ সার, বালাইনাশক ইত্যাদি এসব নিয়ে কাজ করেন। এভাবেই প্রাথমিকভাবে স্বল্প পরিসরে তার নিজস্ব ব্যবসার যাত্রা আরম্ভ হয়। কিন্তু অনেক আশা নিয়ে এই যাত্রা শুরু করলেও ভাল ফলাফল পাচ্ছিলেন না। ব্যবসা করার ইচ্ছা থাকলেও সেটাকে আরো বড় করার জন্য কি করা উচিত, কিভাবে এটাকে আরো প্রতিষ্ঠিত করা উচিত তার কোন দিকনির্দেশনা ছিলনা তার জন্য।

এমতাবস্থায় প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ (বারো) দিনের প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এভাবে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ তথা সার্বিক সহযোগিতায় সঠিকভাবে পণ্য নির্বাচন ও



মোরছালিনের প্রতিষ্ঠান

সংরক্ষণের বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে জ্ঞান অর্জন করেন কিভাবে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা, বিক্রয়কর্মী পরিচালনা, একাউন্টস এবং বুককিপিং করতে হবে তার সম্পর্কে সঠিক দিকনির্দেশনা পান যার দ্বারা তিনি তাৎক্ষণিকভাবে অত্যন্ত উপকৃত হন। অন্যদিকে কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, রংপুরের সার্বিক সহযোগিতায় তিনি ট্রেড লাইসেন্স পাইলেন সহজেই। বর্তমানে তিনি তার প্রতিষ্ঠানে তার স্ত্রী ছাড়াও আরও দুইজন সহকারী নিয়ে কার্যক্রম পরিচালনা করছেন। তার বর্তমান আয় ১০ হাজার টাকা যা পূর্বে ছিল ৫ হাজার টাকা।

তার বর্তমান প্রতিষ্ঠানকে বৃহৎ আকারে গড়ে তোলার লক্ষ্যে তিনি নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। তার স্বপ্ন শুধু তার গ্রামেই নয়, মিঠাপুকুর থানা ছাড়িয়ে রংপুর জেলাতে নিজের ব্যবসাকে সম্প্রসারিত করা। তিনি তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে আরো ১০০-২০০ মানুষের কর্মসংস্থান নিশ্চিত করতে চান। যেহেতু তার দেশ কৃষিপ্রধান দেশ। তিনি ভাল কৃষি উপকরণ কৃষকের হাতে তুলে দিতে চান এবং এই উপকরণ ব্যবহারে করে যাতে তাদের ফলন অধিকহারে বৃদ্ধি পায় সেই লক্ষ্যে তিনি আগামী দিনগুলোতে কাজ করে যেতে চান।

তার ব্যবসালব্ধ মুনাফা দিয়ে নিজের-পরিবারের চাহিদা মিটিয়ে স্থানীয় এতিমখানা, মসজিদ ও বিদ্যালয় গুলোতে সহযোগিতা করার প্রবল ইচ্ছা রাখেন। তাকে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করছে, তাতে আশা করছেন আগামী দিনে তিনি তার অভিষ্ট লক্ষ্যে পৌছতে সক্ষম হবে।



মোরছালিনের প্রতিষ্ঠান



## চুমকির রান্না

মোছা: জেবুল্লোছা জামান চুমকি  
কলেজগেট, টংগী, গাজীপুর  
মোবা: ০১৯১১৩৬৭০৭০

### স্বপ্নের পথে এক নারীর সফল যাত্রা

মোছা: জেবুল্লোছা জামান চুমকি (৪৫), তিনি গাজীপুরের টংগীর কোলাহলপূর্ণ কলেজগেট এলাকার হোসেন মার্কেটে বসবাস করেন। তার বেড়ে ওঠা একান্নবর্তী পরিবারে, যেখানে তারা চার ভাই ও এক বোন। এমন পারিবারিক পরিবেশে বড় হয়ে কখনও ভাবেনি যে তিনি একজন উদ্যোক্তা হিসেবে হিসেবে পরিচিত হবেন। কিন্তু জীবন তো সবসময় পরিকল্পনামাফিক চলে না। বিশ্বজুড়ে যখন ২০২০ সালের করোনা মহামারি এক অনিশ্চয়তা নিয়ে আসে, ঠিক তখনই তার ভাবনার জগতে এক নতুন সম্ভাবনার উঁকি দেয়-উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্ন। সেই স্বপ্নকে বাস্তবে রূপ দিতে তিনি তার সবচেয়ে বড় শক্তি, তার হাতের

রান্নাকে পুঁজি করে উদ্যোক্তা জীবনের পথে নেমে পড়েন। তার স্বপ্নের একটি অনলাইন ঠিকানা আছে-ফেসবুক পেজ “চুমকির রান্না”। তার উদ্যোগের শুরুটা ছিল রান্নাকে ঘিরে, বিশেষ করে জিভে জল আনা নানা পদের আচার নিয়ে। এর পাশাপাশি তিনি সস, জ্যাম ও জেলিও তৈরি করতে শুরু করেন। তিনি অত্যন্ত উৎসাহ নিয়ে কাজ শুরু করলেও, খুব শীঘ্রই একটি বড় সমস্যার মুখোমুখি হন। তার পণ্য তৈরির অগ্রহ থাকলেও, ব্যবসা পরিচালনার জন্য প্রয়োজনীয় জ্ঞান তার ছিল না।



চুমকি ও তার পণ্য

কিভাবে পণ্যের মান ধরে রাখবে, কিভাবে আকর্ষণীয় মোড়কে তা ক্রেতার কাছে পৌঁছে দেবে, কিংবা কিভাবে বাজারে নিজের জায়গা তৈরি করবে-এসব কিছুই তার জানা ছিল না। সঠিক দিকনির্দেশনার অভাবে তিনি ধীরে ধীরে হতাশায় ডুবে যাচ্ছিলেন। এই হতাশার মেঘ কেটে যেতে শুরু করে যখন তিনি কয়েকজন নারী উদ্যোক্তা আপুরমাধ্যমে গাজীপুর কৃষি বিপণন অধিদপ্তর সম্পর্কে জানতে পারেন। তিনি শুনে অবাক হন-সরকারিভাবে কৃষিপণ্যের ওপর এমন চমৎকার প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা রয়েছে! যখন জানলেন, এখান থেকে তিনি আচার, সস, জ্যাম ও জেলি তৈরির পেশাদার পদ্ধতি শিখতে পারবে, তখন তার মনে নতুন করে আশা জেগে উঠল।

তিনি দেরি না করে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত পার্টনার (PARTNER) প্রকল্পের অধীনে ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণে যোগ দেন। এই প্রশিক্ষণটি তার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। প্রশিক্ষকেরা অত্যন্ত চমৎকারভাবে তাদের সবকিছু শিখিয়েছেন। এখানে তিনি শুধু পণ্য তৈরির কৌশলই শিখেনি, বরং তার জ্ঞানের ঝুড়িটা কানায় কানায় পূর্ণ হয়েছে। তিনি জানতে পারলেন-একটি পণ্যের বোতলের গায়ে যে লেবেল থাকে, তার গুরুত্ব কতখানি এবং তাতে কী কী তথ্য থাকা আবশ্যিক। এছাড়াও, সঠিক প্যাকেজিং ও কার্যকর বাজারজাতকরণের কৌশল সম্পর্কেও বিস্তারিত জ্ঞান অর্জন করেন। এই প্রশিক্ষণ তাকে শুধুদক্ষতাই দেয়নি, দিয়েছে আত্মবিশ্বাস এবং বাজারে দৃঢ়ভাবে পা ফেলার সাহস। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন উদ্যমে তার “চুমকির রান্না”কে সাজাতে শুরু করে। অর্জিত জ্ঞান কাজে লাগিয়ে তার পণ্যের প্যাকেজিং উন্নত করে এবং ক্রেতার কাছে আরও আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপন করতে শুরু করে। এর ফলও দ্রুত হাতে পান। তার বিক্রি বহুগুণে বেড়ে যায়। এখন তার পণ্য এলাকার ছোট ছোট দোকান থেকে শুরু করে দূরের এলাকাতেও পৌঁছে যাচ্ছে, যা তাকে ভালো মুনাফা এনে দিয়েছে। বর্তমানে তিনি কাঁঠালের আচার ও চিপসের মতো ব্যতিক্রমী পণ্যসহ প্রায় ২০ ধরনের আচার তৈরি করছে। তিনি তার পণ্য নিয়ে দেশের বিভিন্ন মেলায়, এমনকি পর্যটন মেলাতেও সফলভাবে অংশ নিয়েছে। সবচেয়ে আনন্দের বিষয় হলো-এখন তার তৈরি আচার, চিপস এবং কাঁঠালের বিস্কুট পরিচিতদের মাধ্যমে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে বিদেশেও যাচ্ছে। তার স্বপ্ন এখন আরও বড়। ভবিষ্যৎ পরিকল্পনায় আছে “চুমকির রান্না”-কে একটি আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ড হিসেবে প্রতিষ্ঠা করা এবং একটি নিজস্ব কারখানা গড়ে তোলা। তিনি এমন একটি প্রতিষ্ঠান গড়তে চান, যেখানে বহু অসহায় নারীর জন্য কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে এবং তাদের পাশে দাঁড়াতে পারবে। পূর্বে তার মাসিক আয় ৫-৭ হাজার টাকা। বর্তমানে তার মাসিক আয় বেড়ে ২০ হাজার টাকা হচ্ছে।



## স্বপ্নকন্যা

মোছা: খায়রুন্নাহার

ঘাগটিয়া, কাপাসিয়া, গাজীপুর

মোবা: ০১৭২৬৩০৯৫৬৮

### খায়রুন্নাহারের উদ্যোক্তা হওয়ার গল্প

তার জন্ম গাজীপুর জেলার কাপাসিয়া উপজেলার ঘাগটিয়া গ্রামে—একটি শান্ত, নিরিবিলি অখচ সংগ্রামী জনপদে। তিনি বাবা-মায়ের প্রথম সন্তান এবং ভাইবোনদের মধ্যে একমাত্র মেয়ে। তার বাবা ছিলেন একজন সেলসম্যান, আর মা গৃহিণী। ছোটবেলা থেকেই তিনি ছিলেন কিছুটা চুপচাপ, কিন্তু কাজের প্রতি ছিল গভীর আগ্রহ। জীবনের প্রতিটি মুহূর্তে তিনি খুঁজে বেড়াতেন সৃজনশীলতার আনন্দ। কাপাসিয়া পাইলট উচ্চ বিদ্যালয় থেকে এস.এস.সি এবং গাজীপুর গার্লস কলেজ থেকে এইচ.এস.সি পাশ করেন। কলেজ জীবন থেকেই শুরু হয় তার একলা পথচলা। উচ্চশিক্ষার স্বপ্ন তখনও মনে ছিল, কিন্তু হঠাৎ করেই জীবনের গতিপথ পরিবর্তন হয়ে যায়। ২০০৪ সালে স্বামীর কর্মস্থলের সূত্রে ঢাকায় চলে আসেন—একদম নতুন শহর, নতুন জীবন, নতুন সংগ্রাম। স্বাবলম্বী হওয়ার তীব্র ইচ্ছা তাকে ঠেলে দেয় আত্মউন্নয়নের পথে। তিনি সেলাই, ব্লক-বাটিক, ও রান্নার উপর প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। ধীরে ধীরে নিজের ভেতর আত্মবিশ্বাসের জন্ম হয় এবং সেখান থেকেই শুরু হয় তার উদ্যোক্তা জীবনের প্রথম অধ্যায়। তার পরিবার ছোট-স্বামী, এক মেয়ে ও এক ছেলে। স্বামীর একার আয়ে সংসার চালানো কষ্টসাধ্য হয়ে পড়েছিল। তবে স্বামীর সহানুভূতি, তার অক্লান্ত মনোবল এবং পারস্পরিক শ্রদ্ধা তাদের একসঙ্গে পথচলার সাহস দেয়। তারা সিদ্ধান্ত নেই—যেভাবেই হোক, একদিন



খায়রুন্নাহার ও তার পণ্য

নিজেদের পায়ে দাঁড়াবে। সেই থেকেই শুরু হয় সেলাই ও ব্লক-বাটিকের ব্যবসা। ধীরে ধীরে সংসারে আসে স্বস্তি, শান্তি, আর স্বপ্নপূরণের আলো। তারা দু'জন মিলে একটি স্থায়ী প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলার পরিকল্পনা করে। ২০১৫ সালে ঢাকার ব্যস্ত জীবন থেকে ফিরে এসে গাজীপুরের নিজ এলাকায় একটি দোকান নিয়ে কাপড়ের ব্যবসা শুরু করে। কিন্তু ২০২০ সালে করোনা মহামারির কারণে পুরো ব্যবসা থমকে যায়। দোকান বন্ধ হয়ে যায়, তবে মনোবল ভাঙেনি। বরং সেই দুঃসময়ের ভেতরেই জন্ম নেয় নতুন উদ্যোগ—“স্বপ্নকন্যা: নিরাপদ খাদ্যে অনন্য।” ধীরে ধীরে তিনি বিভিন্ন ধরনের আচার, চানাচুর, সিঙ্গারা, পিঠা ও অন্যান্য নাস্তা তৈরি করা শুরু করে। তবে শুরুতে তিনি বুঝতেন না—কীভাবে পণ্যের মান বজায় রাখতে হয়, কীভাবে বাজারে পরিচিতি পেতে হয়। একরকম দ্বিধায় দিন কাটছিল।

তখনই এক উদ্যোক্তার মাধ্যমে জানতে পারেন কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্প সম্পর্কে, যেখানে কৃষিজ পণ্যের প্রসেসিং এর উপর প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। তিনি সেই ১২ দিনের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে, যা তার জীবনের এক বিশাল পরিবর্তনের সূচনা করে। সেখানে তিনি শেখেন কীভাবে নিরাপদভাবে খাদ্য প্রস্তুত করতে হয়, কীভাবে পণ্যের গুণগত মান নিশ্চিত রাখতে হয়, আর কীভাবে সঠিকভাবে বাজারজাত করতে হয়। এটি শুধু একটি প্রশিক্ষণই নয়—এটি ছিল নারীর আর্থিক ও মানসিক স্বাধীনতার পথনকশা। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি আরও আত্মবিশ্বাসী হয়ে উঠে। অনলাইন ও অফলাইনে শুরু করে নিরাপদ খাবারের ব্যবসা। তার পণ্য শুধু খাবার নয়—এটি নারীর পরিশ্রম, আস্থা, স্বাস্থ্য এবং সম্ভাবনার প্রতীক। বর্তমানে তিনি কাঁঠাল, আম, আমড়া, জলপাই, চালতা—এই ফলগুলো দিয়ে তৈরি নানান ধরনের আচার, পাশাপাশি কাঁঠাল দিয়ে তৈরি ফ্রোজেন ফুডও উৎপাদন করছে, তার পূর্বে মাসিক আয় ছিল ১০,০০০-১২,০০০ টাকা, যা এখন বেড়ে প্রায় ৩০,০০০ টাকা। এছাড়াও তার সঙ্গে কাজ করছেন ৬ জন নারী কর্মী—যারা নিজেদের সংসারে আর্থিকভাবে অবদান রাখছেন। তাঁরা শুধু কর্মী নন—তাঁরা তার সহযাত্রী, স্বপ্নসঙ্গী। তাঁদের দেখে তার আশেপাশের আরও অনেক নারী এখন উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্ন দেখতে শুরু করেছেন। তার লক্ষ্য-ভবিষ্যতে আরও অনেক নারীকে কর্মসংস্থানের সুযোগ করে দেওয়া, যাতে প্রতিটি ঘরে আত্মনির্ভরতার আলো পৌঁছে যায়। তিনি চান তার উদ্যোগ “স্বপ্নকন্যা” শুধু একটি ব্যান্ড নয়, বরং নারীর অর্থনৈতিক সক্ষমতার প্রতীক হয়ে উঠুক। এই প্রশিক্ষণ তাকে শুধু শিখায়নি, বরং তার ভেতরের শক্তিকে জাগিয়ে তুলেছে। তিনি চান, এই প্রকল্পের মাধ্যমে আরও শত শত নারী উদ্যোক্তা তৈরি হোক—যারা নিজ নিজ ঘর থেকে দেশের অর্থনীতিতে অবদান রাখবেন। তিনি আন্তরিকভাবে কৃতজ্ঞ কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের এবং পার্টনার প্রকল্পের সকল কর্মকর্তা ও প্রশিক্ষকবৃন্দের প্রতি, যাঁদের সহযোগিতায় তার জীবনের নতুন দিগন্ত উন্মোচিত হয়েছে। তিনি বিশ্বাস করেন, ভবিষ্যতেও তার মতো অনেক স্বপ্নবাজ নারীদের পাশে থাকবেন এই কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্প।



## সুমি কিচেন

মোছা: মাসুমা আক্তার ভূঁইয়া  
নলজানি ওয়্যারলেস রোড,  
চান্দনা চৌরাস্তা, গাজীপুর  
মোবা: ০১৭৪৮৩৯৫২৩৯

## মাসুমা আক্তার ভূঁইয়ার উদ্যোক্তা হিসেবে অগ্রযাত্রার গল্প

মোছা: মাসুমা আক্তার ভূঁইয়া, পিতার নাম মোঃ শাহজাহান ভূঁইয়া। জন্ম ১৫ মার্চ ১৯৭৯। তার বাড়ি নলজানি ওয়্যারলেস রোড, চান্দনা চৌরাস্তা, গাজীপুর (১৭০২) এলাকায়। তিনি ছোট কিন্তু ভালোবাসায় ভরা পরিবারে, তার স্বামী এবং দুই ছেলে মিলে তাদের তিনজনের সংসার। বড় ছেলে উত্তরা ইউনিভার্সিটিতে ফ্যাশন ডিজাইন বিষয়ে পড়ছে, আর ছোট ছেলে রানী বিলাসমনি স্কুলে অষ্টম শ্রেণিতে পড়ে। সংসারের অর্ধেক দায়িত্ব এখন তিনি নিজেই বহন করছে – গর্বের সঙ্গে। শুরুটা সহজ ছিল না। আগে শুধুমাত্র তার স্বামীর সাথে সংসার চলতো, কিন্তু ক্রমেই বুঝতে পারলাম, একজনের সাথে সব সামলানো সম্ভব নয়। তখন থেকেই তিনি দৃঢ় সিদ্ধান্ত নেন – তাকেও কিছু করতে হবে। ২০০৫ সালে তিনি প্রথম ব্যবসা শুরু করেন। তখন নকশি পিঠা, শাড়ি, পাঞ্জাবি, বিছানার চাদর ও পোশাক নিয়ে কাজ করতেন। বিভিন্ন সময় ঢাকার মেলা ও প্রদর্শনীতে অংশ নিয়েছে। কিন্তু তার অতি অগ্রহ ও ব্যস্ততা পরিবারে অনেকের ভালো লাগেনি। ফলে একের পর এক বাধা আসতে থাকে। বারবার প্রতিকূলতা দেখেও তিনি থেমে যাইনি, বরং প্রতিবার আরও শক্ত হন ভিতরে ভিতরে।



পণ্যের ছবি

ছোটবেলা থেকেই তার স্বপ্ন ছিল নিজের নামে একটা পরিচিত ব্র্যান্ড গড়ে তোলা। তিনি চেয়েছিলেন মানুষ যেন তাকে তার কাজের মাধ্যমে চিনে। সেই জেদ আর স্বপ্নের টানেই এগিয়ে চলেছে। তার স্বামী সবসময় পাশে থেকেছেন। তাঁর উৎসাহেই তিনি উদ্যোক্তা জীবনে নতুন করে যাত্রা শুরু করেন। বহু মেলায় অংশ নিয়েছে, নিজের হাতে তৈরি পোশাক অনেক শোরুমে দিয়েছে। এমনকি ২০০৭ সালে আন্তর্জাতিক মেলায় অংশগ্রহণের সুযোগ পেয়েছিলো, যেখানে বিশ্বের সাতটি দেশ অংশ নিয়েছিল। দুর্ভাগ্যবশত পারিবারিক কারণে যেতে পারেননি, কিন্তু ইচ্ছাশক্তি হারাননি। সেই সময় এক বড় ক্ষতি হয়েছিল—প্রায় ৭০,০০০ টাকা নিয়ে এক দোকানদার প্রতারণা করে পালিয়ে যায়। তবুও তিনি আবার শুরু করেন—বুটিক হাউস খুলেন। কিন্তু সমাজ ও পরিবারের চাপে সেটিও বন্ধ হয়ে যায়।

তার উদ্যোক্তা জীবনে বড় পরিবর্তন এসেছে যখন তিনি অংশ নেই কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত “পার্টনার (PARTNER)” প্রকল্পের ১২ দিনের প্রশিক্ষণে। এই প্রশিক্ষণ থেকে তিনি শিখেছে ব্যবসা উন্নয়ন, মার্কেটিং, লেবেল ডিজাইন, হাইজিন ও প্যাকেজিং সম্পর্কে মূল্যবান জ্ঞান। বড় বড় কর্মকর্তাদের হাতে প্রশিক্ষণটি ছিল অত্যন্ত অনুপ্রেরণাদায়ক। সত্যি বলতে, এই প্রশিক্ষণই তার আত্মবিশ্বাস ফিরিয়ে দিয়েছে। আজ তিনি গর্বের সঙ্গে বলে, তিনি “ঝঁসঝঁস করঃপযবহ”-এর স্বত্বাধিকারী। এখানে তিনি তৈরি করে ২০ ধরনের আচার, কাঁঠাল দিয়ে তৈরি নানা ফ্রোজেন আইটেম, ক্যাটারিং সার্ভিস এবং ঘরোয়া খাবার। তার আরেকটি উদ্যোগ “Sumi's Kitchen & Cafe”, পূর্বে তার আয় ছিল ১৫-২০ হাজার টাকা যা বেড়ে বর্তমানে তার আয় ৫০ হাজার টাকা। তার এখন ব্যবসা ভালোই চলছে। তার কাঁঠালের তৈরি খাবারগুলো নানা মেলায় সাড়া ফেলেছে। দেশের বিভিন্ন স্থানে অংশ নিয়েছে, আর মানুষের প্রশংসা তাকে আরও অনুপ্রাণিত করেছে।

আজ তিনি শুধু নিজের নয়, আরও অনেক নারীর জন্য অনুপ্রেরণা হতে চান। তার ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা—তিনি “ঝঁসঝঁস করঃপযবহ”-কে দেশের সীমানা পেরিয়ে আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ড হিসেবে প্রতিষ্ঠা করতে চান। তার স্বপ্ন একটি নিজস্ব কারখানা গড়ে তোলা, যেখানে বহু মানুষের কর্মসংস্থান হবে। তিনি চান একদিন তার তৈরি পণ্য বিশ্বের যেকোনো প্রান্তে “বাংলাদেশি নারীর পরিশ্রমের স্বাদ” হিসেবে পরিচিত হোক। তিনি বিশ্বাস করেন—যে নারীরা স্বপ্ন দেখে, তারা একদিন বাস্তবে ও গড়ে তুলবে। তিনি তাদেরই একজন হতে চান।



## মহানগর মার্ট বাংলাদেশ

মোঃ নাজিম উদ্দীন প্রত্যয়

চুয়াডাঙ্গা

মোবাইলঃ ০১৯১৫-২৪২৪৪২

### নিজাম উদ্দীনের উদ্যোক্তা হিসেবে বেড়ে ওঠার গল্প

মোঃ নাজিম উদ্দীন প্রত্যয় । তার জন্ম চুয়াডাঙ্গা জেলার দামুড়হুদা উপজেলার হাউলি ইউনিয়নে, তার স্কুলে পড়াকালীন সময় থেকে ইচ্ছা নিজে থেকেই কিছু করার কেনো-না ছোট থেকে দেখে আসছে বাবা কৃষিকাজ করে সংসার চালাচ্ছেন, এমন অবস্থায় নিজে যদি কিছু একটা করতে পারে, তাহলে বাবার কষ্ট কিছুটা হলেও কমবে। এরপর থেকে শীতের সময় খেজুরের গুড় এবং পাটালিগুড় বিক্রয় করতে শুরু করে বাজারে। এভাবে চলতে চলতে শীতের সময় শেষ হয়ে যায় খুব তাড়াতাড়ি এরপর সারাবছর চলবে কিভাবে এ চিন্তা তার মাথায় চলে আসে। এসএসসি পাস করে তখন চিন্তা করলেন এমন কিছু করা দরকার যেনো সারাবছর তার চাহিদা থাকে। এর ধারাবাহিকতায় অনলাইনে বিভিন্ন চা পাতা কোম্পানির সঙ্গে কথা বলতে লাগলেন। শেষমেশ ৫ কেজি চা পাতা দিয়ে শুরু করলেন ব্যবসা বাইসাইকেল নিয়ে বিভিন্ন চায়ের দোকানে। তারপর ইউনিয়ন পরিষদের মাধ্যমে একটি ট্রেড লাইসেন্স সংগ্রহ করে। শুরুতে প্রাথমিক অবস্থায় অনেক সমস্যার মুখোমুখি হতো বিভিন্নজন বিভিন্ন কথা বলতো।

এর মধ্যে হঠাৎ তার চোখে পড়ে পত্রিকার পাতায় বিজ্ঞাপন ছেপেছে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে 'প্রোথাম অন অ্যাগ্রিকালচার অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার-ডিএএম অঙ্গ)' শীর্ষক প্রোথামের মাধ্যমে সারা দেশে ২০ হাজার তরুন ও নারী উদ্যোক্তাদের নানা বিষয়ে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হবে। তিনি তাৎক্ষণিকভাবে চুয়াডাঙ্গা কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়ে যোগাযোগ করে আবেদন করেন। কিছুদিন পর অফিস থেকে তাকে ফোনে জানানো হয় যে প্রশিক্ষণের জন্য তিনি নির্বাচিত হয়েছেন, তাকে খাদ্য প্রক্রিয়াজাত করণের উপর ১২ দিন ব্যাপী অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ গ্রহন করতে যেতে হবে যশোরের অবস্থিত প্রিজম এগ্রো এন্ড ফুড এ। কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, চুয়াডাঙ্গার নির্দেশনা মোতাবেক চলে আসলাম যশোর প্রিজম এগ্রো এন্ড ফুড নামক প্রতিষ্ঠানে। এখানে সরকারি ব্যবস্থাপনায় থাকলাম এ ১২দিন যেন তান্তিক ও হাতেকলমে শিক্ষার মাধ্যমে চোখের নিমিষেই শেষ হয়ে গেল। এই অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ পাণ্টে দিল আমার চিন্তা চেতনা। ব্যবসা নিয়ে নতুন করে চিন্তা করার খোরাক যোগালো। এ প্রশিক্ষণ হতে তিনি বুজলেন হিসাবরক্ষণ ব্যাতিত প্রকৃত লাভ-ক্ষতির তথ্য কিছুই জানা যায়না। নিজের শ্রমের মূল্য ও নিজের মলিকানাধীন স্থাপনার ব্যবহার মূল্যও যে উৎপাদন খরচ নির্ণয়ের সময় বিবেচনায় আনা উচিত তা এ প্রশিক্ষণে না আসলে তিনি জানতে পারতেন না। এ প্রশিক্ষণ তাকে গুড ম্যানুফ্যাকচারিং হতে শুরু করে



খেজুরের গুড়

সংগ্রহান্তর ক্ষতিহ্রাস, ব্যবসার ট্রেড লাইসেন্স থেকে শুরু করে বিভিন্ন আইনগত দলিল পত্রাদি কিভাবে সংগ্রহ করতে হয় তা শিখিয়েছে। তিনি শিখেছেন ডিজিটাল মার্কেটিং, অর্থ সংস্থান এর সহজ প্রক্রিয়া। প্রিজম এগ্রো তাকে শিখিয়েছেন কি করে আদা রসূনের আচার তৈরী করতে হয় এবং মিক্সড সবজির আচার ও তুলসি চা তৈরী করতে হয়, যা তার সমগ্র জীবনে স্মৃতিময় হয়ে থাকবে। উক্ত প্রশিক্ষণ তাকে শিখিয়েছে কলা ও কাঁঠালের চিপস, সস, চাটনী, কেচাপ, জ্যাম-জেলী, ক্যান্ডি, বিভিন্ন প্রকারের মসলার গুড়া তৈরি, অর্গানিক তৈল তৈরী ও আধুনিক প্যাকেজিং। ট্রেনিং শেষ করে তিনি গুড়ামসলা তৈরী ও বিক্রয়ের কাজ শুরু করে। এতে তার আয় ৬ হাজার থেকে বেড়ে ১০ হাজার টাকা হয়।

এছাড়াও তিনি মাথার চুলের যত্নে হেয়ার অয়েল নিয়ে কাজ করছেন এখন তার ইচ্ছে আছে নিজস্ব প্রতিষ্ঠানটি বড় করার এবং সমাজের বেকার নারী ও পুরুষের কাজের কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা। অসংখ্য ধন্যবাদ জানান কৃষি বিপণন অধিদপ্তর সহ চঅজএওঘউজ প্রকল্প এবং ডিএএম এর সাথে জড়িত সকল কর্মকর্তা যাদের সহযোগিতায় বাজার ব্যবস্থা, পণ্য নির্বাচন, বিক্রয় কৌশল সহ তাদের প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে ভালো খারাপ সহ যাবতীয় অনেক কিছু বুঝতে শিখেছেন।



## আসমানখালী কৃষি বাজার

মোঃ আশরাফুল হক

আলমডাঙ্গা, চুয়াডাঙ্গা

ফোনঃ ০১৯৮৩-১৭৫৬৫৫

### স্বপ্ন যখন কৃষিতে-আশরাফুল হকের আসমানখালী কৃষি বাজার এর পথচলা

স্বপ্ন দেখতে সবাই পারে, কিন্তু স্বপ্নকে বাস্তবে রূপ দিতে সাহস, ধৈর্য এবং সঠিক দিকনির্দেশনার প্রয়োজন হয়। এমনই একজন সাহসী, অদম্য যুবকের নাম মোঃ আশরাফুল হক। চুয়াডাঙ্গার আলমডাঙ্গা উপজেলার ছোট্ট এক গ্রাম বন্দরভিটায় তার জন্ম। উচ্চশিক্ষিত আশরাফুলের স্বপ্ন ছিল, একদিন সরকারি চাকরিতে যোগ দিয়ে দেশের জন্য কাজ করবেন। কিন্তু বারবার চাকরির পরীক্ষায় ব্যর্থ হয়ে তার সে স্বপ্ন ধুলিসাৎ হয়। সরকারি চাকরির সম্ভাবনা ক্ষীণ দেখে তিনি বিদেশ যাওয়ার চেষ্টা করেন। কিন্তু এখানেও ভাগ্য তাকে সহায়তা করেনি। তখন তিনি বুঝতে পারেন, জীবনের পরিবর্তনের জন্য বাইরের দিকে না তাকিয়ে নিজের মাটি, নিজের দেশের সম্পদকে কাজে লাগাতে হবে। সেই উপলব্ধি থেকেই তিনি কৃষিকে জীবিকার প্রধান উৎস হিসেবে ভাবতে শুরু করেন। তিনি ভাবেন, শুধু নিজে কৃষিকাজ নয়, বরং কৃষির সাথে সম্পৃক্ত অন্যান্য পেশার মধ্য দিয়ে জীবিকা নির্বাহ করা যায় কি না! আতঃপর তিনি সিদ্ধান্ত নেন-কৃষি উপকরণ সরবরাহ হবে তার ভবিষ্যৎ পেশা। কিন্তু, উদ্যোগ নিতে গিয়ে একাধিক বাধার সম্মুখীন হন-প্রতিষ্ঠান নেই, অর্থায়নের উৎস নেই, দিকনির্দেশনা নেই। হতাশ হয়ে পড়লেও তিনি থেমে যাননি।

সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে একদিন চোখে পড়ে কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, চুয়াডাঙ্গা কর্তৃক আয়োজিত অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণের বিজ্ঞপ্তি। সেখান থেকে তিনি জানতে পারেন, কৃষি যন্ত্রপাতি, খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ, কৃষি উপকরণ বিষয়ে হাতে-কলমে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়। আশরাফুল সরাসরি কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সাথে যোগাযোগ করেন এবং নিজের পরিকল্পনা জানান। এরপর তিনি “ডিএএম অংশীদার প্রকল্প (PARTNER)” এর আওতায় জনতা ইঞ্জিনিয়ারিং, সরোজগঞ্জ, চুয়াডাঙ্গা থেকে ১২ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণে তিনি শিখেন- আধুনিক কৃষি বিপণন পদ্ধতি, কৃষি উপকরণের ধরন ও ব্যবহার, কৃষকদের সমস্যা ও চাহিদা, কৃষির মাধ্যমে ব্যবসায়িকসফলতার কৌশল, প্রশিক্ষণ শেষে আশরাফুল সিদ্ধান্ত নেন, তিনি তার গ্রামের কাছাকাছি একটি স্থানে “আসমানখালী কৃষি বাজার” নামে একটি কৃষি উপকরণ সরবরাহ প্রতিষ্ঠান গড়ে তুলবেন এবং এই প্রতিষ্ঠানটির মূল লক্ষ্য হবে: কৃষকদের জন্য সহজলভ্য ও মানসম্মত কৃষি উপকরণ আধুনিক কৃষি প্রযুক্তি বিষয়ে পরামর্শ ও প্রশিক্ষণ, কৃষি ব্যবসার প্রতি যুবকদের আগ্রহ তৈরি করা। যেমন ভাবনা তেমন কাজ প্রশিক্ষণ শেষে তিনি “আসমানখালী কৃষি বাজার” প্রতিষ্ঠা করেন। এই বাজার শুধু কৃষি উপকরণ সরবরাহের জায়গা নয়, বরং কৃষকদের জন্য পরামর্শ কেন্দ্র হিসেবে কাজ করে। এছাড়াও সঠিক দামে সার, বীজ, কীটনাশক সরবরাহ, কৃষকদের বিনামূল্যে পরামর্শ, ফেসবুক পেজ খুলে ডিজিটাল সংযোগ এবং স্থানীয় কৃষকদের নিকটেই মানসম্মত কৃষি উপকরণ সহজলভ্য করেছেন। তার পূর্বে তেমন কোন আয় ছিল না, বর্তমানে তিনি আয় করছেন ৪৫০০০ হাজার টাকা।



#### প্রতিষ্ঠানের ছবি

আশরাফুল এখানেই থেমে থাকতে চান না। তার ভবিষ্যৎ পরিকল্পনার মধ্যে রয়েছে, অনলাইন অর্ডার ব্যবস্থা চালু করা, যাতে কৃষকরা ঘরে বসেই পণ্য অর্ডার করতে পারেন। কৃষকদের জন্য প্রশিক্ষণ কর্মসূচি, মাঠ পর্যায়ে আধুনিক কৃষি প্রযুক্তি শেখানো এবং সরকারি ও বেসরকারি সংস্থার সাথে যৌথ উদ্যোগ, উন্নততর কৃষি সহায়তার জন্য। আশরাফুল হকের এই যাত্রা আমাদের শেখায়-বাধা এলেও হাল না ছেড়ে সামনে এগিয়ে গেলে সাফল্য অর্জন করা সম্ভব। তার 'আসমানখালী কৃষি বাজার' এখন শুধু একটি দোকান নয়, বরং একটি কৃষিভিত্তিক সামাজিক আন্দোলন, যা কৃষকদের জীবনে নতুন আশার আলো জ্বালিয়েছে। তিনি প্রমাণ করেছেন, ব্যর্থতা শেষে নতুন পথ খোঁজার সাহসই একজন সত্যিকারের উদ্যোক্তার পরিচয়।



## চন্দন এগ্রো

চন্দন মন্ডল

মাটুয়াপাড়া, হৈবতপুর, যশোর

মোবাইলঃ ০১৭১৭-৯৯২০৪৪

## অদম্য ইচ্ছা শক্তির ফলেই চন্দন মন্ডল আজ কৃষি উদ্যোক্তা

যশোর জেলার ১নং হৈবতপুর ইউনিয়নের মাটুয়াপাড়া গ্রামের চন্দন মন্ডল এখন একজন সত্যিকারের সংগ্রামী ও সফল কৃষি উদ্যোক্তা। কৃষক বাবার ছোট সংসারে জন্ম নেওয়া চন্দনের পরিবারে ছিল অল্প জমি, তবে ছিল না দিনমজুর নেওয়ার সামর্থ্য। সেই কারণে ছোটবেলা থেকেই বাবার পাশে থেকে কৃষিকাজে যুক্ত ছিলেন তিনি। চন্দনের পরিবার কখনও চাষের জমি ফাঁকা রাখেনি। এক ফসল উঠার পরপরই পরবর্তী ফসলের জন্য চারা উৎপাদনে মনোযোগ দিতেন। এভাবেই তিনি ২০১৬ সালে এইচএসসি পাশ করেন। উচ্চশিক্ষার স্বপ্ন থাকলেও ওই বছর অতিবৃষ্টির কারণে সমস্ত ফসল নষ্ট হয়ে যায়। এক অভাবের সময় শুরু হয়। ক্ষতি পুষিয়ে নিতে এনজিও থেকে ঋণ নিতে হয়, যা পরিশোধে সময় লাগে পুরো এক বছর। এই কঠিন সময়েও থেমে থাকেননি চন্দন। তার এক ভাই একটি স্মার্টফোন উপহার দিলে, তা ব্যবহার করে তিনি ইন্টারনেটে আধুনিক কৃষি প্রযুক্তি সম্পর্কে জানতে থাকেন। বাবার সাথে সেই জ্ঞান মাঠে প্রয়োগ করতে শুরু করলে অনেকেই উপহাস করলেও, ফলন বাড়তে থাকে। পরে এলাকার কৃষকেরাও তার কাছে পরামর্শ নিতে শুরু করেন। সেই কষ্টের পথ পেরিয়ে ২০১৯ সালে চন্দন বিএ পাশ করেন। এরপর তিনি নিজে চারা উৎপাদন শুরু করেন নিজের চাষের জন্য। নিজের জমিতে ব্যবহারের পর যদি চারা অবশিষ্ট থাকতো তা বিক্রি করে দিতেন। আতঃপর এক এনজিও সহায়তায় একটি পলিনেট হাউজ স্থাপন করেন। স্থানীয় চাহিদা অনুযায়ী তিনি সবজির চারা উৎপাদনে মনোযোগী হন। নিজ চাষের জন্য রেখেও অবশিষ্ট চারার সংখ্যা বাড়তে থাকে। ইন্টারনেটে সিডলিং ট্রেতে উৎপাদিত চারার সুবিধা সমূহ জানার পর তিনিও সিডলিং ট্রেতে চারা উৎপাদন করেন। যদিও সিডলিং ট্রেতে উৎপাদিত চারার চাহিদা ছিল না, তাই নিজেই সেই চারা রোপন করেন সিডলিং ট্রেতে উৎপাদিত চারার উপকারিতা প্রমাণ করতে।



চন্দন মন্ডল এবং তার নার্সারি



চন্দন মন্ডল এবং তার পণ্য

পরবর্তীতে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্পের ১২ দিনের “অন-দ্যা-জব ট্রেনিং” গ্রহণ করেন। হাতে-কলমে প্রশিক্ষণ থেকে অর্জিত দক্ষতা তার কাজকে করে তোলে আরো পেশাদার ও ফলপ্রসূ। নিখুঁত ও সঠিক পদ্ধতিতে সিডলিং ট্রেতে চারা উৎপাদন প্রণালীতে দক্ষ হন। প্রশিক্ষণ শেষে পাওয়া ১২ হাজার টাকাকে বিনিয়োগ করে তিনি বানিজ্যিকভাবে শুরু করেন চারা উৎপাদন এবং “চন্দন এগ্রো এন্ড নার্সারি” স্থাপন করেন। সিডলিং ট্রেতে উৎপাদিত চারার ফলন প্রমাণ করে এর উপকারিতা। এতে কৃষকদের আস্থা বাড়ে এবং তারা চারার প্রতি আগ্রহী হতে শুরু করেন। চন্দন এগ্রো এন্ড নার্সারিতে তিনি শুধুমাত্র উন্নতমানের চারাই নয়, ককডাস্ট, রেডি মিডিয়া ও ভার্মি কম্পোস্ট প্রস্তুত ও বিক্রয়

করেন। এতে করে চারা উৎপাদনে খরচ কমে এবং লাভ বেড়ে বহুগুণ। বর্তমানে তার চারার বিপুল চাহিদা থাকলেও মূলধনের অভাবে সে পরিমাণ চাহিদা পূরণ করতে পারছেন না। পরিবারকেই মূল শ্রমিক হিসেবে ব্যবহার করে তার কর্মকাণ্ড পরিচালনা করছেন এবং সামান্য কিছু সঞ্চয় করতে পারলেও, তা ব্যবসা সম্প্রসারণের জন্য যথেষ্ট নয়। চন্দনের নিজের কথায়, “আমি আগে নার্সারি, ভার্মি কম্পোস্ট বা আধুনিক কৃষি পদ্ধতি জানলেও, পার্টনার প্রকল্পের প্রশিক্ষণ থেকেই প্রথম হাতে কলমে বাস্তব দক্ষতা অর্জন করেছি। এটি আমার কাজকে অনেক সহজ ও কার্যকর করেছে। প্রশিক্ষণের পর তার আয় ৫০০০ হাজার থেকে বেড়ে ১০০০০ হাজার হয়েছে, বর্তমানে পরামর্শক হিসেবে কৃষকদের কাছে নির্ভরযোগ্য হয়ে উঠেছেন তিনি। চন্দন মন্ডল একজন প্রকৃত উদাহরণ, কীভাবে সীমিত সম্পদ ও অসংখ্য প্রতিবন্ধতা সত্ত্বেও একজন যুবক আধুনিক কৃষি প্রযুক্তি, উদ্ভাবনী চিন্তা ও সরকারি সহায়তা কাজে লাগিয়ে নিজের ভাগ্য পরিবর্তন করতে পারে। তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্পের প্রতি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন এবং ভবিষ্যতে তিনি আরো বড় পরিসরে কাজ করতে চান।



## টি জে ভার্মি এথো

মোছাঃ তাসনিয়া জান্নাত

লোকনাথপুর, দামুড়হুদা, চুয়াডাঙ্গা

মোবাঃ ০১৮৮৩৪৮৩৮৮৩

## মাটির টানে এক নারী উদ্যোক্তা: তাসনিয়া জান্নাতের কৃষি যাত্রার অনুপ্রেরণামূলক গল্প

তাসনিয়া জান্নাত একজন সাধারণ গ্রামীণ পরিবারের কন্যা, যিনি চুয়াডাঙ্গার দামুড়হুদা উপজেলার লোকনাথপুর গ্রামের বাসিন্দা। তার পরিবার একটি নিম্ন মধ্যবিত্ত কৃষক পরিবার, যেখানে বাবা প্রধান আয়ের উৎস হিসেবে কৃষি কাজ। তাসনিয়া দুই বোনের মধ্যে ছোট। পরিবারে প্রচলিত ধারণা ছিল, ছেলে সন্তানই বাবাকে কৃষিকাজে সাহায্য করবে, কিন্তু তাসনিয়া সেই সামাজিক বিধানকে চ্যালেঞ্জ জানিয়ে দেখিয়েছেন যে মেয়ে সন্তানও কৃষিতে দক্ষতা অর্জন করে সফল হতে পারে। তাসনিয়ার বড় বোন বিবাহিতা। পরিবারের ছোট মেয়ে তাসনিয়া পড়াশোনার পাশাপাশি নিজে দক্ষ হয়ে উঠতে চেয়েছিল, উদ্যোক্তা হয়ে উঠতে চেয়েছিলেন কিন্তু কীভাবে শুরু করবে তা নিয়ে ছিল বিভ্রান্তি। এজন্য তিনি এলাকার ছোট ছোট ছেলে মেয়েদের প্রাইভেট পড়ানোর কাজ শুরু করেন কিন্তু মনের ভিতর ছিল পরিবারের পাশে দাঁড়িয়ে বাবার কৃষি কাজে সাহায্য করার তীব্র ইচ্ছা। কৃষি বিষয়ে পড়াশোনা না থাকায় কীভাবে শুরু করবে, কোন দিক থেকে এগোবে, সে নিয়ে ছিল দিশাহীনতা।

তখন সে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্পের আওতায় ১২ দিনের ‘অন দ্যা জব’ প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পায়। নার্সারি ও ভার্মি কম্পোস্ট তৈরির প্রশিক্ষণে অংশ নিয়ে হাতে কলমে কাজ শিখে সে নতুন ভাবে দক্ষতা অর্জন করে। এই প্রশিক্ষণ তার কাছে ছিল কেবল জ্ঞান অর্জনের মাধ্যম নয়, বরং উদ্যোক্তা হওয়ার জন্য প্রয়োজনীয় আত্মবিশ্বাস এবং দিকনির্দেশনার উৎস। প্রশিক্ষণ শেষে ২০২৫ সালের মে মাসের ৩ তারিখে তাসনিয়া মাত্র ৩,০০০ টাকার বিনিয়োগে তার স্বপ্ন বাস্তবায়নের কাজ শুরু করে। সে তার এলাকা থেকে সংগ্রহ করা গোবর, দশটি চাড়া এবং কেঁচো নিয়ে শুরু করে ভার্মি কম্পোস্ট তৈরির কাজ। প্রথম দিকে সামান্য বিনিয়োগে তাসনিয়া এখন পর্যন্ত ২৭০ কেজি সার উত্তোলন করে বিক্রি করেছে, সার উত্তোলন ও বিক্রির কাজ এখনও অব্যাহত রয়েছে এবং প্রতিনিয়ত বাড়ছে তার আয়ের পরিমাণ এবং বিনিয়োগ। পূর্বে তার আয় ছিল না, বর্তমানে তার মাসিক আয় ৭০০০ টাকা। তার এই উদ্যোগ শুধু পরিবারের জন্য আয় উৎস নয়, বরং তার মাটির টান ও কৃষিতে পাকা ভালোবাসার পরিচায়ক।



ভার্মি কম্পোস্ট সার

তাসনিয়ার বর্তমান ভার্মি কম্পোস্ট সেডের আয়তন ৩০ ফুট চওড়া ও ৪৫ ফুট লম্বা, যার মেঝে পাকা। সেখানে প্রায় ১০০০ ক্যারেট বা চাড়া ব্যবহার করে ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদন সম্ভব হবে। এছাড়াও তিনি পলিনেট হাউজে চারা উৎপাদনের পরিকল্পনা করেছেন। তিনি এলাকায় ভার্মি কম্পোস্ট ও উন্নত জাতের চারা সরবরাহ করে এলাকার কৃষিতে বিশেষ ভূমিকা রাখতে চান এবং পরিবারকে সহযোগিতার মাধ্যমে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করতে চান। নিজের পাশাপাশি এলাকার বেকার ও শিক্ষিত নারীদের সাথে নিয়ে কাজ করার ইচ্ছে প্রকাশ করেন।

তাসনিয়ার এই যাত্রা আমাদের শিখিয়েছে সঠিক প্রশিক্ষণ এবং কঠোর পরিশ্রমের মাধ্যমে নারীও কৃষি খাতে সফল উদ্যোক্তা হতে পারে। এই সাফল্যের মাধ্যমে তাসনিয়া প্রমাণ করেছে, মাটির টানে এবং পরিবারের প্রতি ভালোবাসায় একজন নারীও কৃষি উদ্যোক্তা হতে পারে এবং স্বাবলম্বী হয়ে উঠতে পারে।



## মালিহা এগ্রো ইন্ডাস্ট্রি

মাইনুল রেজা

শিবগঞ্জ, চাপাইনবাবগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৩০৩-৬৭৯১৮৯

### সাহস, প্রশিক্ষণ ও পরিশ্রমে গড়া এক উদ্যোক্তা মইনুলের সাফল্যের গল্প

মাইনুল রেজা কানসাট গ্রামের একজন সাহসী ও পরিশ্রমী যুবক, যিনি শিবগঞ্জ উপজেলার চাপাইনবাবগঞ্জ জেলার বাসিন্দা। তার পিতা পেশায় দর্জি এবং মাতা তাঁত শিল্পী। পরিবারের কেউ সরাসরি কৃষির সঙ্গে যুক্ত না হলেও, মাইনুলের মনে সবসময় ছিল নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করা, সফল উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্ন। তাই নিজের আগ্রহ আর স্বপ্ন দিয়ে তিনি গড়ে তুলেছেন মালিহা এগ্রো ইন্ডাস্ট্রি। ২০১৮ সালে এই স্বপ্নকে সামনে রেখে তিনি ভার্মি কম্পোস্ট খামার খুব ছোট আকারে তৈরি করেন। ভার্মি কম্পোস্টের মাধ্যমে মাটির উর্বরতা বাড়ানো এবং জৈব সার উৎপাদনের ব্যবসায় প্রবেশ করেন। এর এক বছর পর ২০১৯ সালে তিনি লবণ প্রক্রিয়াজাতকরণের কাজ শুরু করেন। কৃষিক্ষেত্রে নতুন উদ্যোগ গ্রহণ করলেও এর মাঝেই বিশ্বব্যাপী মহামারী করোনার ধাক্কায় তার স্বপ্ন ধীরে ধীরে ভেঙে যেতে থাকে। করোনা সংকটের কারণে তার ব্যবসা মারাত্মকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয় এবং অর্থনৈতিক সংকটের মাঝে মানসিকভাবেও তিনি উদ্যোক্তা হওয়ার আত্মবিশ্বাস হারিয়ে ফেলেন। অনেক সময় তিনি মনে করতেন হয়তো তার স্বপ্ন আর কখনো পূরণ হবে না।

পরবর্তীতে কৃষি বিপণনের আওতায় আয়োজিত পার্টনার প্রকল্পের ১২ দিনব্যাপী “অন দ্য জব” প্রশিক্ষণ তাঁর জীবনে নতুন পথ দেখায়। তিনি জনতা রিসার্চ ট্রেনিং এন্ড সাপোর্ট সার্ভিস, চুয়াডাঙ্গা থেকে হাতে কলমে নার্সারী ও ভার্মি কম্পোস্ট বিষয়ে প্রগাঢ় জ্ঞান ও দক্ষতা অর্জন করেন। প্রশিক্ষণকালীন সময়ে জনতা ইঞ্জিনিয়ারিং কে দেখে তিনি তার নিজের মধ্যে নতুন উদ্যম এবং উদ্যোক্তা হওয়ার সাহস ফিরে পায়। প্রশিক্ষণের শেষে প্রাপ্ত মোট ১২,০০০/- টাকার মধ্যে থেকে ৯,০০০/- টাকা বিনিয়োগ করে তিনি মালিহা জৈব সার এবং অর্গানিক



জৈব সার



জৈব সার

নার্সারি পুনঃস্থাপনের কাজে। তিনি শুধুমাত্র উপকরণ সমূহ বাইরে থেকে ক্রয় করার পর নিজেই নিজের প্রতিষ্ঠানের সকল কাজ করেন। কারণ তার নিকট এই পরিমাণ অর্থ নেই যে শ্রমিক মজুরীসহ অন্যান্য ব্যয় নির্বাহ করবে। সকল কাজে তার পরিবার তাকে সার্বিক সহযোগিতা করেন। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ২-৩ হাজার টাকা, যা বেড়ে বর্তমানে তার আয় ৮-১০ হাজার টাকা।

মাইনুলের জৈব সার এবং নার্সারির চাহিদা বেড়ে চলেছে প্রতিনিয়ত। তার পণ্য স্থানীয় কৃষকদের কাছে জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে। তার সারের চাহিদা এখন প্রতিনিয়ত বাড়ছে, এবং তিনি তার খামার সম্প্রসারণের পরিকল্পনা করছেন। কিন্তু পর্যাপ্ত পুর্জি আর অধুনিক যন্ত্র না থাকার জন্য পারছে না। তবে তার প্রবল ইচ্ছে আছে দেশ ব্যাপী তার খামারের উৎপাদিত সার ও নার্সারীর চারা ছড়িয়ে পড়ুক। এতে নিজের কর্মস্থান, পরিবারের স্বচ্ছলতা ফিরিয়ে আনা এবং এলাকার বেকারত্ব দূর করার প্রত্যয়ে কাজ করে যাচ্ছে। মাইনুল কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্পের সকল কর্মকর্তার প্রতি, যারা তার পাশে দাঁড়িয়ে তাকে আবার স্বপ্ন দেখতে শিখিয়েছেন। তার সফলতা কৃষি উদ্যোক্তাদের জন্য এক অনুপ্রেরণা, যারা সংকটকালীন সময়েও হাল ছেড়ে না দিয়ে সামনে এগিয়ে যেতে চান। মাইনুল প্রমাণ করেছেন, সঠিক প্রশিক্ষণ ও সঠিক দিশা পেলে, যে কেউ সফল উদ্যোক্তা হতে পারে।



সয়েল লাইফ এগ্রো

মোঃ মোবারক

শিবগঞ্জ, চাপাইনবাবগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৭৯৩-৪২৮১৯৭

## শিবগঞ্জের মোঃ মোবারকের কৃষি উদ্যোক্তা যাত্রা ও আধুনিক কৃষি উন্নয়নে তার অবদান

মোঃমোবারক, চাপাইনবাবগঞ্জ জেলার শিবগঞ্জ উপজেলার একজন দক্ষ ও উদ্যোগী উদ্যোক্তা, যিনি কৃষক পিতার ছায়ায় জন্ম নিয়ে আজ সয়েল লাইফ এগ্রোর মাধ্যমে কৃষি খাতের উন্নয়নে নিজস্ব স্বপ্ন পূরণ করছেন। তিন ভাইয়ের মধ্যে তিনি মেজ, বড় ভাই আমের ব্যবসায়ী ও ছোট ভাই ছাত্র। ২০২১ সালে আরডিএ থেকে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে তিনি মাত্র ৪৫,০০০/- টাকা বিনিয়োগ ট্রাইকো কম্পোস্ট উৎপাদন শুরু করেন। প্রথমদিকে উৎপাদন ভালো হলেও বিক্রয় সম্ভব হয়নি, যা তার জন্য এক বড় চ্যালেঞ্জ ছিল।

কৃষি কর্মকর্তার সহযোগিতা নিয়ে এনএটিপি-২ প্রকল্পের অধীনে প্রদর্শনীতে অংশগ্রহণ করেন কিন্তু তেমন কোন সাড়া পাননি। পরবর্তীতে পার্টনার প্রকল্পের ১২ দিন ব্যাপী ‘অন দ্যা জব’ প্রশিক্ষণে অংশ নিয়ে কম্পোস্ট উৎপাদনে দক্ষতা অর্জন করেন। আজ তার খামারের আয়তন প্রায় চার বিঘা। মোবারক প্রশিক্ষণের পর সঠিক নিয়ম ও উন্নত প্রযুক্তি অনুসরণ করে সারের গুণগত মান



ট্রাইকো কম্পোস্ট সার

বৃদ্ধি করেছেন এবং তার আয় দ্বিগুণ বেড়েছে। মোবারকের সয়েল লাইফ এগ্রো শুধু একটি কৃষি খামার নয়-এটি শিবগঞ্জের অনেক বেকার যুবকের জন্য একটি কর্মসংস্থানের প্ল্যাটফর্ম। প্রশিক্ষণে পর তার আয় বেড়েছে বর্তমানে তার খামারে ১২ জন স্থায়ী কর্মী কর্মরত রয়েছেন, যারা মাসিক বেতনভুক্ত ভাবে পরিবার পরিচালনা করছেন। মৌসুমের সময়ে এই সংখ্যাটি আরও বাড়ে, যখন ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদন ও সরবরাহের চাপ বেড়ে যায়। বর্তমানে তার আয় ১,৮০,০০০ টাকা যা পূর্বে ছিল ২০,০০০ টাকা।

মোবারকের মতে, “যদি আধুনিক যন্ত্রপাতি ও অর্থায়নের ব্যবস্থা হয়, তাহলে আমি আরও কর্মী নিয়োগ দিতে পারব এবং চারা উৎপাদনের মাধ্যমে নতুন ইউনিট চালু করতে পারব, যেখানেও নতুন কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি হবে।” তার বর্তমান

উৎপাদন ক্ষমতা সারের চাহিদা মেটাতে যথেষ্ট নয়। আধুনিক যন্ত্রের অভাবে উৎপাদন বাড়তে পারছেন না, তাই কৃষি বিপনন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্পের কাছে আধুনিক যন্ত্র সহায়তা আশা করছেন। ভবিষ্যতে তিনি খামারে চারা উৎপাদন এবং কৃষি শিল্পের বিস্তারের পরিকল্পনা করছেন।

যা শিবগঞ্জের কৃষি উন্নয়নে নতুন উদাহরণ সৃষ্টি করবে বলে আশা রাখা যায়। নিষ্ঠা, অধ্যবসায় এবং আধুনিক কৃষি প্রযুক্তির প্রশিক্ষণ গ্রহণের মাধ্যমে একজন সাধারণ কৃষকের সম্ভাব্য কীভাবে সফল উদ্যোক্তায় পরিণত হতে পারে তার সুস্পষ্ট উদাহরণ হল মোবারক। পার্টনার প্রকল্পের সহায়তায় তিনি শুধু নিজেই উন্নতি করেননি, বরং এলাকার কৃষকদের জন্য উন্নত সারের উৎস তৈরি করে সমগ্র কৃষক সম্প্রদায়ের জীবনে ইতিবাচক পরিবর্তন এনেছেন। তার প্রবল ইচ্ছে তার পণ্য দেশব্যাপী ছড়িয়ে পড়ুক এবং নিজের একটি ব্র্যান্ড তৈরি হোক।



## তিনপাতা এগ্রো নার্সারি

মোঃ রসুল হোসেন

ঝিনাইদহ

মোবাইলঃ ০১৯৬৫-৮৪২৮৭৩

### শিক্ষিত রসুলের নার্সারি ব্যবসার স্বপ্ন: ছোট শুরু, বড় আশা

মোঃ রসুল হোসেন, পিতা মোঃ শওকত আলী, বাংলাদেশের একজন মেধাবী এবং উচ্চশিক্ষিত তরুণ কৃষি উদ্যোক্তা। তিনি কৃষিকে ভালোবেসে ভর্তি হন শেরেবাংলা কৃষি বিশ্ববিদ্যালয়ের কৃষি বিভাগে। শিক্ষাজীবনের শুরু থেকেই তার স্বপ্ন ছিল নিজেকে একজন সফল কৃষি উদ্যোক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করা। কিন্তু শুধু তাত্ত্বিক জ্ঞানই যথেষ্ট নয়, বাস্তব অভিজ্ঞতার অভাব ছিল তার স্বপ্নপূরণের পথে এক বড় চ্যালেঞ্জ। তবে রসুল খেমে থাকেননি। নতুন কিছু শেখার প্রতি তার আগ্রহ, আত্মবিশ্বাস এবং দায়িত্ববোধ তাকে এক নতুন পথে নিয়ে যায়।

তিনি যুক্ত হন কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের আওতাধীন পার্টনার প্রকল্পে 'অন দ্যা জব' এর ১২ দিন ব্যাপী প্রশিক্ষণে, যেখানে নার্সারি এবং ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদন বিষয়ে হাতে-কলমে প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এ প্রশিক্ষণ ছিল তার জন্য জীবনের মোড় ঘোরানো এক অভিজ্ঞতা। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে হাতে-কলমে অভিজ্ঞতা অর্জনের পর রসুলের চিন্তাধারায় পরিবর্তন আসে। নার্সারি খাতে উদ্যোক্তা হওয়ার মধ্যে যে বিপুল সম্ভাবনা রয়েছে, তা তিনি উপলব্ধি করেন। কিন্তু বাস্তবতা ছিল কঠিন। পারিবারিকভাবে আর্থিক সংকটে থাকা অবস্থায় বড় পরিসরে কোনো উদ্যোগ গ্রহণ তার পক্ষে সম্ভব ছিল না। তবুও সাহস করে তিনি ছোট পরিসরে উদ্যোগ শুরু করেন। জন্ম নেয় "তিনপাতা এগ্রো নার্সারি"-একটি ক্ষুদ্র নার্সারি, যা তার স্বপ্নের, আত্মপ্রত্যয়ের ও উদ্যোক্তা হবার যাত্রা শুরু করে।



রসুল হোসেন তার নার্সারির সাথে

তিনপাতা এগ্রো নার্সারিতে প্রাথমিকভাবে তিনি পেঁপে, মরিচ এবং বেগুন এই তিন প্রজাতির চারা উৎপাদন শুরু করেন। খুব অল্প পুঁজিতে, সীমিত জায়গায়, কিন্তু বিশুদ্ধ মনোভাব নিয়ে শুরু করেন তার কাজ। তবে শুধু চারা উৎপাদন করলেই উদ্যোক্তা হওয়া যায় না; চাহিদা তৈরি করতে হয়, কৃষকের সঙ্গে সম্পর্ক গড়তে হয়। এই উপলব্ধি থেকেই রসুল ব্যবহার করেন বিভিন্ন মার্কেটিং কৌশল-লোকাল কৃষকদের সঙ্গে সরাসরি যোগাযোগ, সামাজিক যোগাযোগমাধ্যমে প্রচারণা, স্থানীয় হাটে গিয়ে প্রামাণ্য কার্যক্রম উপস্থাপন ইত্যাদি। এই কৌশলগুলো ফলও দিতে শুরু করে। কৃষকদের কাছ থেকে ইতিবাচক সাড়া পাওয়া যায়। বাজারে তার চারার চাহিদা বেড়েছে, বেড়েছে আয়ও। এতে রসুলের মনোবল আরও বেড়ে যায় এবং তিনি ভবিষ্যৎ নিয়ে আরও আশাবাদী হয়ে ওঠেন। পূর্বে তার আয় ছিল ১০,০০০ টাকা যা বেড়ে বর্তমানে ২০,০০০ টাকা হয়েছে।



রসুল হোসেনের নার্সারি

বর্তমানে রসুল রবি মৌসুমকে কেন্দ্র করে নতুন পরিকল্পনা গ্রহণ করেছেন। শীতকালীন সবজির চারা যেমন টমেটো, ফুলকপি, বাঁধাকপি, মুলা ইত্যাদি উৎপাদনের জন্য প্রস্তুতি নিচ্ছেন তিনি। ঝড়ের ক্ষতি কাটিয়ে উঠতে তিনি চাষাবাদ পরিকল্পনা, শেড নির্মাণ এবং পলিথিন সংগ্রহের প্রক্রিয়া চালিয়ে যাচ্ছেন। তার লক্ষ্য, এই শীতকালীন সিজনে যেন আবার নতুন উদ্যমে চারার উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করা যায়।

রসুল হোসেনের গল্প আমাদের শিখায়-প্রতিকূলতা এলেও হার মানা যায় না। সামান্য সুযোগকে কাজে লাগিয়ে, কঠোর পরিশ্রম ও নিষ্ঠার মাধ্যমে যে কেউ নিজের স্বপ্নকে বাস্তবে রূপ দিতে পারে। রসুলের বিশ্বাস তার তিনপাতা এগ্রো নার্সারি হয়তো এখনো বড় হয়নি, কিন্তু এর ভিত গড়া হয়েছে একটি বড় স্বপ্ন দিয়ে যা সময়ের সঙ্গে আরও দৃঢ় হবে।



## সজীব নার্সারী

মোঃ সজীব ইসলাম

নবীপুর(মথুরা), শিবগঞ্জ, বগুড়া

মোবোঃ ০১৭৭৭৯০২৮৯৭

## সজীবের নার্সারী ব্যবসা সময়ের সাথে পাল্লা দিয়ে বাড়ছে

মোঃ সজীব ইসলাম (২৫), পিতাঃ মোঃ বাদশা মিঞা, গ্রামঃ নবীপুর (মথুরা), উপজেলাঃ শিবগঞ্জ, জেলাঃ বগুড়া এক জন নিম্ন মধ্যবিত্ত পরিবারের ছেলে। বাবা নিজের সামান্য জমিজমা চাষ বাসের পাশাপাশি অন্যের জমি বর্গা চাষ ও গরু পালন করে সংসার পরিচালনা করেন। দুই ভাই এক বোনের মধ্যে সজীব দ্বিতীয়, বোনের বিয়ে হয়েছে এবং ভাই পড়াশুনা শেষ করে একটি বেসরকারী ব্যাংকে চাকুরী করেন। ছোট বেলা থেকে সজীব ছিলেন স্বাস্থ্য সচেতন, ২০১৩ সালে ব্রয়লারে এন্টিবায়োটিকের প্রভাব জানার পর তিনি ব্রয়লার খাওয়া ছেড়ে দিয়েছেন এবং তখন থেকেই নিরাপদ খাদ্য বিষয়টি তাকে ভাবিয়ে তোলে। অধিক পরিমাণে রাসায়নিক সার ব্যবহারের কারণে মাটির স্বাস্থ্য দিন দিন খারাপ হচ্ছে যার কারণে ফসলে রোগ পোকামাকড় বাড়ছে যা নিয়ন্ত্রনে অধিক কীটনাশক ব্যবহার হচ্ছে ফলশ্রুতিতে খাদ্য হচ্ছে অনিরাপদ। সজীব ভেবে দেখলেন সবকিছুর গোড়া হচ্ছে জমির স্বাস্থ্য, জমির স্বাস্থ্য ঠিক থাকলে নিরাপদ খাদ্য উৎপাদন সহজ হবে। তিনি ইউটিউবে জমির স্বাস্থ্য রক্ষার উপায় খুঁজতে খুঁজতে সন্ধান পেলেন কেঁচো কম্পোস্ট সারের। কিন্তু সে সময় তার এলাকার কেউই কেঁচো কম্পোস্ট সার বা এর গুনাগুন সম্পর্কে জানতো না, ব্যবহারের তো প্রশ্নই ওঠে না। সজীব বুঝতে পারেন কৃষকের কাছে আগামী দিনে কেঁচো সারের চাহিদা হবে সোনার চেয়েও বেশী, তাই তিনি সিদ্ধান্ত নেন, ভবিষ্যতে কেঁচো কম্পোস্ট সার উৎপাদন ও বিক্রির ব্যবসা করবেন।

ইচ্ছে থাকলেও পরিবার থেকে সে সময় কোন সহযোগিতা না পাওয়ায় তার পক্ষে এ কাজ শুরু করা সম্ভব হয়নি। ২০২৩ সালের আগস্ট/সেপ্টেম্বর মাসে সজীব তার নানীর কাছ থেকে উপহার হিসেবে পাওয়া একটা খাসী ২০,০০০/- (বিশ হাজার) বিক্রয় করে



পরিবারের সবার অমতে ৬ টি রিং, ৬ কেজি কেঁচো ক্রয় করে বাড়ীর গোবর দিয়ে ইউটিউব এর জ্ঞানকে পুঁজি করে কেঁচো কম্পোস্ট সার তৈরির কাজ শুরু করেন। কারিগরী সমস্যা সমাধানের জন্য তিনি দু'একজন উদ্যোক্তার সাথে কথা বলে কিছুটা উপকার পেয়েছেন এবং এত সে তখন মাসে প্রায় ২০০ কেজি কেঁচো সার পাওয়া শুরু করেন তবে তখনও সার থেকে কেঁচো আলাদা করার বিষয়টিতে সুবিধা করতে পারেননি পাশাপাশি তিনি তখনও অনেক প্রশ্নের উত্তর খুঁজে ফিরছিলেন।

এমতাবস্থায় সজীব প্রচণ্ডভাবে হাতেকলমে একটি প্রশিক্ষণের চাহিদা অনুভব করছিলেন। সজীব ১৬-২৭ ফেব্রুয়ারী ২০২৫ এ বগুড়ায় অনুষ্ঠিত ১২ দিন ব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে হাতে কলমে কেঁচো কম্পোস্ট সার, ট্রাইকো কম্পোস্ট ও চারা উৎপাদন (সবজি, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। সজীব কেঁচো কম্পোস্ট সার বিষয়ে হাতে কলমে শেখার সময় তার সমস্ত অজানা প্রশ্নের উত্তর জানার চেষ্টা করেন পাশাপাশি নতুন উদ্যোক্তার জন্য কোন বাজারজাতকরণের টেকনিক গুলো বেশী কার্যকরী সে বিষয়ে বিষদ ধারণা নেন।

মোঃ সজীব ইসলাম এবং তার নার্সারী

প্রশিক্ষণ শেষে বাড়ী ফিরে সজীব প্রশিক্ষণ ভাতার ১২০০০/-, ভাবীর কাছ থেকে অনুদান পাওয়া ১৫০০০/- ও নিজের কিছু জমান টাকা সহ ব্যবসায় আরও ৪০,০০০/- (চল্লিশ হাজার) বিনিয়োগ করে ৩০ টন গোবর, সার চালার জন্য জন্য চালুনি, ড্রাম ইত্যাদি ক্রয় করে উৎপাদন ও বিক্রয় দুটোই বাড়ানোর চেষ্টা করছেন। তিনি কম অবকাঠামো ব্যয়ে ফাঁকা জায়গায় সার তৈরির প্রতি বেশী মনোযোগ দিচ্ছেন যাতে গুনগত মান অক্ষুন্ন রেখে কম মূল্যে সার কৃষকদের কাছে বাজারজাতকরণ করা যায়। এখন সজীবের মাসে গড়ে প্রায় ১০০০ কেজির মত কেঁচো কম্পোস্ট সার উৎপাদন করে ১২ টাকা কেজি হিসেবে সরাসরি কৃষকের কাছে বিক্রি করেন। কৃষক এখন আগের চেয়ে সচেতন হতে শুরু করেছে, চাহিদাও দিন দিন বেড়েই চলেছে, প্রশিক্ষণের পর আগের তুলনায় তার আয় অনেক বেড়েছে। কেঁচো কম্পোস্ট সারের পাশাপাশি সজীব এখন ট্রাইকো সারও তৈরি করছেন। পূর্বে তার আয় ছিল ৬ হাজার টাকা এখন তার আয় ৮০ হাজার টাকা।



## মোছাঃ সালমা বেগম

তুলারডাঙ্গা, পঞ্চগড় সদর

পঞ্চগড়

মোবাঃ ০১৭৪৪৮৫৩৮৯৮

### কেঁচো কম্পোস্ট সারই সালমাকে দেখাল আশার আলো

মোছাঃ সালমা বেগম (৪২), তুলারডাঙ্গা, পঞ্চগড় সদর, পঞ্চগড় এ এক ছেলে এক মেয়ে নিয়ে বাবার গ্রামে বসবাস করেন। ২০০৪ সালের জুন মাসে পাশের গ্রাম চছপাড়ায় বিয়ে হলেও স্বামী দ্বিতীয় বিয়ে করায় এবং সংসারে স্বামীর অত্যাচারের কারণে ৯ বছরের ছেলে ও ১০ মাসের মেয়েকে নিয়ে প্রায় ১০ বছর আগে সালমা বেগম রাগ করে বাবার বাড়ীতে চলে আসেন। বাবা গরীব মানুষ বলে সেখানেও তার সন্তান নিয়ে থাকতে ভীষণ কষ্ট হত, তিনি বাধ্য হয়ে তখন সেলাই এর কাজ শুরু করেন। একেতো গ্রাম এলাকা তার উপর মহিলা মানুষ ও নতুন সেলাই এর কাজ তাই তেমন বেশী সেলাই এর কাজ তিনি পেতেন না। আর্থিক কষ্টের কারণে তিনি স্বামীর উপর নিজের ও সন্তানদের ভরণপোষণের মামলা করেন যা পরবর্তীতে ডিভোর্স পর্যন্ত গড়ায়। আদালতের রায় অনুযায়ী তিনি মোহরানা বাবদ ১০০,০০০/- (এক লক্ষ টাকা) পান এবং এখন পর্যন্ত মেয়ের ভরণপোষণ বাবদ মাসে ৩০০০/- (তিন হাজার টাকা) পাচ্ছেন। দুঃখকষ্ট, অভাব অনটনে সালমা ছেলের পড়াশুনা বন্ধ করে মোটর সাইকেল গ্যারেজে কাজ শেখার জন্য পাঠান। তবে তার মেয়ে এখন চতুর্থ শ্রেণীতে পড়ে। বুদ্ধিমতি সালমা নিজের ও সন্তানদের ভরণপোষণ ও ভবিষ্যতের কথা চিন্তা করে মোহরানার ১০০,০০০/- টাকা দিয়ে বাড়ীতে মুদি ব্যবসার বিভিন্ন মালামাল এনে বিক্রি করা শুরু করেন কিন্তু গ্রামের মানুষ বাঁকি খেতে চায় এবং পাশাপাশি অন্য দোকানের সাথে প্রতিযোগিতায় তিনি এ ব্যবসায় তেমন সুবিধা করতে পানেনি। যাই হউক, সেলাই ও মুদি দোকানের সামান্য আয় দিয়ে তিনি সংসার চালিয়ে যাওয়ার পাশাপাশি নতুন আয়ের পথ খুঁজতে লাগলেন। ২০২৪ সালে পার্টনার প্রকল্প, কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণের বিষয়ে তিনি তার ভাতিজির কাছ থেকে জানতে পারেন এবং প্রশিক্ষণের জন্য আবেদন করে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। প্রশিক্ষণে আসার আগে প্রশিক্ষণ ভাতার প্রতি সালমার



কেঁচো কম্পোস্ট

প্রধান আকর্ষণ থাকলেও প্রশিক্ষণ নেবার পর তিনি স্বাবলম্বি হবার পথে নতুন আলো দেখতে পান। একজন নারী হিসেবে প্রশিক্ষণে কেঁচো সার উৎপাদন ও বিক্রয়ের ব্যবসায়ি তার কাছে খুবই ভালো লাগে এবং এটিকে তিনি ব্যবসা হিসেবে গ্রহণ করার জন্য মনস্থির করেন। যেমন কথা তেমন কাজ, প্রশিক্ষণ শেষে সালমা বাড়ি ফিরে এক মাসের মধ্যে প্রশিক্ষণ থেকে প্রাপ্ত সন্ধানী ও তার কিছু জমান টাকা সহ ৪০০০০/- বিনিয়োগ করে একটি চালা ঘর, ১০ টি রিং, ৪ কেজি কেঁচো ও কিছু গোবর ক্রয় করে কেঁচো সার উৎপাদনের কাজ শুরু করেন। শুরুতে তাকে তার ভাই ও পাড়া প্রতিবেশীরা নানান কথা বলা বলি শুরু করল। তবে এধরনের ঘটনায় সালমা বিচলিত না হয়ে ধৈর্য ধরে সময়ের অপেক্ষা করেন। ৫০ দিন পর তিনি প্রথম সারের

চালান তোলেন এবং বিক্রির জন্য বিভিন্ন জনের সাথে কথা বলেন। এতে অল্প দিনের মধ্যেই সে ২৫০ কেজির কেঁচো সারের প্রথম চালান ১০ টাকা কেজি দরে ২৫০০ টাকায় বিক্রি করেন। এর পর তিনি আশায় বুক বাঁধেন, তিনি এসএএফ বাংলাদেশের প্রশিক্ষকের সাথে কারিগরী ও বিক্রয় বিষয়ক বিভিন্ন পরামর্শ নিতে থাকেন। যারা এক সময় তাকে নানান কথা বলত তাদের কথা এখন বদলাতে শুরু করে। পরের ধাপে তিনি প্রায় ৩৪০ কেজির মত সার বিক্রি করেন। মাঝে এক সময় সালমা কেঁচোর সংখ্যা বৃদ্ধি না পাওয়ায় সমস্যা পড়ে যান কিছু বুঝে উঠতে পারছিলেন না, প্রশিক্ষক এক সময় তার কার্যক্রম পরিদর্শনে গেলে তিনি বিষয়টি নিয়ে আলাপ করলে সব শুনে প্রশিক্ষক নেট দিয়ে রিং এর মুখ বেঁধে রাখার পরামর্শ দেন যাতে রাতের বেলায় ইঁদুর, চিকা ইত্যাদি কেঁচো খেয়ে ফেলতে না পারে, এতে তার সমস্যার সমাধান হয়ে যায়। পাশাপাশি প্রশিক্ষক সালমাকে নতুন রিং ক্রয়ে তার লাভের টাকার কিছু অংশ পুনঃবিনিয়োগের পরামর্শ দিলে তিনি তা সাদরে গ্রহণ করেন এবং অল্প সময়ের মধ্যে আবারও ৫টি রিং কিনে তাতে গোবর ও কেঁচো দেন। পূর্বে তার আয় ছিল ২০০০ টাকা বর্তমানে আয় ৬০০০ টাকা। বর্তমানে সালমা ১৫ রিং থেকে প্রতি ধাপে প্রায় ৬০০-৬৫০ কেজি কেঁচো কম্পোস্ট সার উৎপাদন করছেন। কিছু সার নগদ বিক্রি করে তিনি সংসারের কাজে লাগাচ্ছেন এবং বাঁকি অংশ জমা করছেন আগামী শীত মৌসুমে এক সাথে বিক্রি করে নতুন করে সেড তৈরি ও নতুন করে আরও ১৫ টি নতুন রিং বসানোর জন্য। সালমা বলেন, আগামী শীতকালীন সবজী চাষের জন্য কৃষকেরা আমার কাছে আগাম কেঁচো কম্পোস্ট সারের অর্ডার দিয়ে যাচ্ছেন, সালমা এখন তার ব্যবসা ও নিজেকে নিয়ে স্বপ্ন দেখেন, তিনি তার স্বপ্ন পূরণের জন্য পরিশ্রম করে যেতে চান। তিনি তার এ স্বপ্ন পূরণের জন্য পার্টনার প্রকল্প তথা কৃষি বিপণন অধিদপ্তরকে সর্বদা পাশ চান। তার বর্তমানে নেটিং মেশিন নেই তিনি জাল টাঙ্গিয়ে নেটিং করেন এতে তার অনেক কেঁচো মারা যায় তাই পার্টনার প্রকল্পের সহায়তায় একটা নেটিং মেশিন চান। তিনি বলেন তা এ সফলতা কৃতিত্ব পার্টনার প্রকল্প ও এসএএফ বাংলাদেশের।



## রেইনবো এগ্রো এন্ড ফুড

রুপা খাতুন

কোদালিয়া, লেবুতলা, যশোর সদর, যশোর

মোবাইলঃ ০১৭৪২১৭৬০৫৮

### রেইনবো এগ্রো এন্ড ফুড এর সাফল্যের গল্প

যে বয়সে বন্ধুদের সঙ্গে হৈ-হুল্লোড়ে স্কুল মাতিয়ে রাখার কথা সে সময় হঠাৎ করে তার একদিন বিয়ে হয়ে যায়। বই-খাতা আঁকড়ে সফল হওয়ার স্বপ্ন দেখা কিশোরীর ভেঙে যায় স্বপ্ন। বই-খাতা ফেলে হাঁড়ি-কড়াই হাতে ঢুকে পড়তে হয় সংসার-রান্নাঘরে। বই-খাতা ছাড়লেও স্বপ্ন ছাড়েন তিনি। সেই হাঁড়ি-কড়াইকে সম্বল করেই স্বপ্ন পূরণের পথে এগিয়ে চলছেন তিনি। অজপাড়াগাঁয়ের বেড়ে উঠা সেই রুপা খাতুনের এখন পরিচয় 'কাঁঠাল চিপস কারিগর' হিসেবে। শুধু এই কাঁঠালের চিপস হতেই মাসে প্রায় ২০ হাজার টাকা উপার্জন হয় তার। এক সময় যারা সমালোচনা করতেন; এখন তারাই তার কাজ দেখতে আসেন রোজ। তার বাড়ি যশোর সদর উপজেলার লেবুতলা ইউনিয়নের কোদালিয়া গ্রামে। তার স্বামীর নাম ইখতার আলী কাপড়ের ব্যবসা করে পারিবারিক চাহিদা পূরণ করতে পারলেও তার নিজের পায়ে দাড়ানোর স্বপ্ন মনের গভীরে সবসময় উকিমারতো। অনেক দিন ধরেই তিনি বাড়িতে নানা রকমের আচার, জ্যাম-জেলি, কুমড়োর বড়ি, গুড়-পাটালিসহ বিভিন্ন ধরনের খাদ্যপণ্য উৎপাদন ও বিক্রি করে আসছেন কিন্তু আধুনিক উৎপাদন কৌশল এবং সংরক্ষণ বিষয়ক দক্ষতার অভাব ছিল। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে যশোরে 'প্রোগ্রাম অন অ্যাগ্রিকালচার অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার-ডিএএম অঙ্গ)' শীর্ষক প্রকল্পে তরুণ ও নারী উদ্যোক্তার প্রশিক্ষণ প্রদান করছে প্রিজম এগ্রো অ্যান্ড ফুড এ খবর পেয়ে এ বছর অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ এ অংশগ্রহণ করে নতুন করে শুরু করেছে, কলা ও কাঁঠালের চিপস, সস, চাটনী, কেচাপ, জ্যাম-জেলী, ক্যান্ডি, বিভিন্ন প্রকারের মসলার গুড়া তৈরি ও আধুনিক প্যাকেজিং এর মাধ্যমে বাজারজাত করা শুরু করেছে। সেই লালিত স্বপ্ন বাস্তবায়নে নিজবাড়ীতে গড়ে তুলেছে 'রেইনবো এগ্রো ফুড' নামের একটি প্রতিষ্ঠান। পার্টনার প্রোগ্রাম থেকে শিখেছে কাঁঠালের চিপস তৈরি করার অত্যন্ত সহজ প্রক্রিয়া। প্রথমে কাঁঠাল কেটে কোষগুলো ছাড়িয়ে নিয়ে আঁটি বের করে ফেলতে হয়। এরপর কাঁঠালের কোস ফিঙ্গার আকারে কেটে তেলে ভাজতে হয়। পরে মসলা মিশিয়ে প্যাকেট করে। প্রতি প্যাকেট দোকানে খুচরা ২০ টাকা করে বিক্রি হয়। প্রতিদিন গড়ে ৩০০ প্যাকেট চিপস তৈরি ও বাজারজাত করেন। এক কেজি কাঁঠাল থেকে ১৪ প্যাকেট চিপস হয়। খরচ বাদে গড়ে প্রতি মাসে এই চিপস থেকেই ২০ হাজার টাকা উপার্জন হচ্ছে। কাঁঠালের চিপস বিক্রির পাশাপাশি এ বছর প্রসেস করে প্রিজম এগ্রো এন্ড ফুডকে ১৮০০কেজি কাঁঠালের রেডিটু চিপস (চিপসের কাচামাল) সরবরাহ করে বেশ লাভবান হয়েছে। নিজে লাভবান হওয়ার পাশাপাশি কাঁঠাল প্রসেস করার সময় ২৫-৩০ জন বেকার নারীকে তার সাথে কাজ করে উপার্জন করতে সক্ষম করেন। পূর্বে তার আয় ছিল ১২ হাজার টাকা বর্তমানে তার আয় ২০ হাজার টাকা। পার্টনার প্রোগ্রামের অন দ্যা জব প্রশিক্ষণের মাধ্যমে শুধু হাতে কলমে প্রশিক্ষণ নয় আরও শিখেছে কিভাবে হিসাব রক্ষণ করতে হয়, কিভাবে একটি পণ্যের উৎপাদন খরচ নির্ণয় করতে হয়, কিভাবে অনলাইন ও অফলাইনে মার্কেটিং করতে হয়ে, ব্যাংকঋণ নেওয়ার সহজ প্রক্রিয়া সম্পর্কে জেনেছে, আরো জেনেছে কিভাবে কর্মীদের দিয়ে কাজ করিয়ে নিতে হয়। স্বাস্থ্যসম্মত উপায়ে খাদ্যপণ্য উৎপাদন ও মোড়কীকরণ করার প্রক্রিয়াও শিখেছে এ প্রশিক্ষণের মাধ্যমে। তিনি বলেন, এ প্রশিক্ষণ আমার দীর্ঘদিনের লালিত স্বপ্ন বাস্তবায়নের প্রথম ধাপে পা রাখতে



চিপসের ছবি

সাহায্য করেছে। তিনি কাঁঠালের চিপস হাতে ভাজলেও তাপমাত্রা ঠিক রেখে মেশিনে আরো ভালভাবে তৈরী করা সম্ভব। সেজন্য ভ্যাকুয়াম ফ্রাইং মেশিন, ডি অয়েলিং এবং প্যাকেজিং মেশিন দরকার। এ ছাড়া ডিপ ফ্রিজের সংস্থান থাকলে কাঁঠালের কোষ কেটে প্রসেসিং করে ফ্রিজে রেখে আরও তিন মাস এ চিপস উৎপাদন ও বাজারজাত করা সম্ভব। সরকারের ইতিবাচক এ উদ্যোগে কারিগরি প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তার মত দেশব্যাপী বিশেষ করে তরুণ ও নারীদের মধ্যে কৃষি ব্যবসায় উদ্যোক্তা হওয়ার এক দারুণ সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে। শুধু প্রশিক্ষণ প্রদানই নয় কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের জেলা কর্মকর্তা জনাব কিশোর কুমার সাহা ও প্রিজম এগ্রো এন্ড ফুডের চেয়ারম্যান জনাব বশির আহমেদ চন্দন নিয়মিত বাজারজাত করণ বিষয়ে খোজ খবর ও পরামর্শ প্রদান করে থাকেন বলে তার বিপণন করা অনেকটা সহজ হয়েছে। এ জন্য কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও প্রিজম এগ্রো এন্ড ফুডের প্রতি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করছে। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর তথা সরকার তার মত ক্ষুদ্র উদ্যোক্তার স্বপ্ন বাস্তবায়নে যদি প্রয়োজনীয় উপকরণ সহায়তা প্রদান করে তাহলে শুধু তিনি নয় তার মত রুপা খাতুনের মাধ্যমে কর্মসংস্থান হতে পারে ২০-৩০জন বেকার তরুণ ও নারীর।



## আলোর সঞ্চয় এগ্রো ফুড

ফাতেমা খাতুন

নওয়াপাড়া, যশোর

মোবা: ০১৭৫১৭৫২০৭১

### ফাতেমা খাতুন এর 'আলোর সঞ্চয় এগ্রো ফুড' গড়ে তোলার গল্প

ফাতেমা খাতুন। ২০১৯ সালে চাকরি ছেড়ে পুরোপুরি ব্যবসায় নামে-অনলাইনে শুরু করে তার স্বপ্নের পথচলা। শুরুটা একদম একা, কিন্তু নিজের দক্ষতা বাড়ানোর জন্য নিয়মিত নতুন নতুন স্কিল শিখতে থাকে। সেই সময়েই প্রিজম এগ্রো এন্ড ফুড-এর স্বত্বাধিকারী মুসলিমা খাতুন এর কাছ থেকে জানতে পারে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রোগ্রামের আওতায় 'অন দ্যা জব' প্রশিক্ষণের কথা।

তার উদ্যোক্তা হওয়ার গল্প বলতে গেলে আর একটু পেছন থেকে শুরু করতে হয়, আরও অনেক আগে-২০০৭ সালে চাকরি শুরু করে। জীবনে নানা ঘাত-প্রতিঘাত এসেছে, কিন্তু কখনও হার মানেনি। ২০১৯ সালে খাদ্যপণ্য নিয়ে কাজ শুরু করে। তখন অনেক কষ্ট ছিল-দুটি সন্তানকে দেখাশোনার জন্য কাউকে পাননি। শ্বশুরবাড়ি বলেছে, "বাপের বাড়ির সাহায্য নাও", আর বাপের বাড়ি বলেছে, "শ্বশুরবাড়ির সাহায্য নাও"। কিন্তু তিনি কারও ওপর ভরসা না করে নিজের পথ নিজেই তৈরি করেছে। এভাবেই নানা টানা পোড়নের মধ্যে টুকিটাকি করে চলছিলো তার অনলাইন ব্যবসা। কিন্তু দিন শেষে লাভক্ষতির কোন হিসাব বুঝতে পারছিলেন না। তার আর্থিক ব্যবস্থাপনা ও ফুড প্রসেসিং এর ফরমাল কোন প্রশিক্ষণ ছিলোনা।

অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ সম্পর্কে জানার পর কৃষি বিপণন এগ্রো এন্ড ফুড এ ১২দিন ব্যাপি এ প্রশিক্ষণ গ্রহন করে।

তৈরি করেন-বেগুন, করোলা, গাজর, চালতা, বোম্বাই মরিচ, রসুনের মিক্সচার আচার। এর বাইরে পণ্য, বিরিয়ানি, চুইঝালের ফ্রোজেন আইটেম-সবই উৎপাদন ও বিক্রি করে।

আচারের ছবি



আধিদপ্তরে আবেদনের মাধ্যমে মনোনিত হন এবং প্রিজম প্রশিক্ষণ শেষে এখন তিনি প্রায় ৫০ রকমের আচার বরবটি, আম, জলপাই, বরই, তেঁতুল, মিক্সচার, নানা ধরনের ফলের আচার, হোমমেইড চকলেট, কেক, বিস্কুট, বেকারি মাংস, কাবাব, পিৎজা, বার্গার, ডেজার্ট, এছাড়াও তিনি তাত্ত্বিক বিষয়ে শিক্ষিতে পারেন পণ্য ব্যবসায় পরিকল্পনা, নির্বাচন ও সংরক্ষণ, হিসাবরক্ষণ, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা, ব্যাংক ঋণ আবেদন প্রক্রিয়া, আর্থিক ব্যবস্থাপনা, গুড ম্যানুফ্যাকচারিং প্রাকটিস ও সংগ্রহের ক্ষতি হ্রাস করণ প্রক্রিয়া। তার মাসিক আয় এখন গড়ে ২৫ থেকে ৩০ হাজার টাকা, পূর্বে তার আয় ছিল ১০ হাজার টাকা। ব্যবসার পাশাপাশি তিনি ট্রেইনার হিসেবেও কাজ করেন।

কৃষি বিপণন অধিদপ্তর, যশোরের সহযোগিতায় শহরের ঘোপ নওয়াপাড়া সড়কে মাহমুদুর রহমান স্কুল মোড়ে 'আলোর সঞ্চয় এগ্রো ফুড এ্যান্ড ট্রেনিং সেন্টার' নামে আউটলেট খুলেছে। পাশাপাশি 'আলোর সঞ্চয় এগ্রো ফুড' নামে ফেসবুক পেজ থেকেও অনলাইনে পণ্য সরবরাহ করছে। তার এই যাত্রা প্রমাণ করে কঠিন পরিস্থিতি কখনও স্বপ্ন থামাতে পারে না, যদি নিজের ওপর বিশ্বাস থাকে।



## নান্দনিক ফুড এন্ড এথ্রো

ইয়াসমিন সুলতানা

মোবা: ০১৭৬২৬৬৭৬৪৯

### নান্দনিক ফুড এন্ড এথ্রো এর সাফল্যের গল্প

ইয়াসমিন সুলতানা। পরিবারের সবচেয়ে ছোট সন্তান। H.S.C শেষ করে অনার্সে ভর্তি হওয়ার কয়েক দিনের মধ্যেই বাবা মারা যান। ছোটবেলা থেকে স্বপ্ন ছিল জজ হবে, সেই লক্ষ্যে পড়াশোনা শুরু করেছিলেন, কিন্তু বাবার মৃত্যু তার জীবন পুরো বদলে যায়। অনার্স ফার্স্ট ইয়ার শেষে তার বিয়ে হয়ে যায়। নানা প্রতিকূলতার সাথে লড়াই করতে করতে ছোট একটি সন্তানকে কোলে নিয়েই মাস্টার্স, বি.এড. এবং এল.এল.বি সম্পন্ন করে। পরে জর্জ কোর্টের ক্রিমিনাল সেকশনে শিক্ষানবিশ আইনজীবী হিসেবে সাড়ে তিন বছর চর্চা করে। এর মাঝেই একবার মিসকারেজ হয়, আর ২০১৯ সালে আবার কনসিভ করলে ডাক্তারের পরামর্শে এই প্রফেশন ছেড়ে দেন।

চাকরির সুযোগ থাকা সত্ত্বেও বাচ্চাদের মানুষ করার জন্য সেই সুযোগ গ্রহণ করেনি। কিন্তু একসময় মনে হলো—এত পড়াশোনা করলাম, যদি কিছুই না করি তাহলে তার মানে কী? কোর্টে কাজ করার সময় থেকেই অসহায় নারীদের পাশে দাঁড়ানোর ইচ্ছা ছিল তার। সেই ভাবনা থেকেই ব্যবসা শুরু করে।



আচার তৈরির ছবি

শুরুতে অসহায় নারীদের তৈরি হাতের কাজের পণ্য নিয়ে যাত্রা শুরু করে। পরে বুঝলেন, তিনি রান্না করতে ভালোবাসে, আর অনেকে তার রান্নার প্রশংসা করে। তখন সিদ্ধান্ত নিলেন খাবার নিয়েও কাজ করবে। একই পেজে হাতের কাজ ও খাবারের উদ্যোগ চলতে থাকে। মেলায় অংশ নিয়ে খাবারের জনপ্রিয়তা বাড়তে থাকে। ২০২৩ সালে “অর্থনৈতিক স্বাবলম্বী নারী” হিসেবে জয়িতা সম্মাননা পান। এরপর খাবারের জন্য আলাদা পেজ খুলে—নাম দেন “নান্দনিক ভোজ”। যশোরের ঐতিহ্যবাহী খেজুরের গুড়, কুমড়া বড়ি, মরিচ গুঁড়া, বিটরুট পাউডার, শাহী মসলা, স্পেশাল মিক্সড বেসন, রেডি-টু-মিক্স হালিম, পিয়াজু মিক্স—এমন নানা পণ্য তৈরি করতে থাকে। খাবার নিয়ে কাজের গভীরে যেতে চাই বলে ন্যাশনাল স্কিল ডেভেলপমেন্ট অথরিটির ফুড এন্ড বেভারেজ লেভেল থ্রি সম্পন্ন করে।

ফুড হাইজিন এন্ড স্যানিটেশন, কৃষি ও খাদ্যপণ্য সংগ্রহভোর ব্যবস্থাপনা ও প্রক্রিয়াজাতকরণসহ আরও বিভিন্ন প্রশিক্ষণ নেন। এরপর পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের “অন দ্যা জব” প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নধীন এই প্রকল্পের পার্টনার প্রিজম এথ্রো এন্ড ফুড-এ হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে সঠিকভাবে পণ্য উৎপাদন, উপযুক্ত পণ্য নির্বাচন এবং সংরক্ষণের বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে। এই প্রশিক্ষণ তার জন্য এক নতুন দিগন্ত খুলে দেয়। নতুন উদ্যমে প্রক্রিয়াজাত কৃষি পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করে, আর তাতে আশানুরূপ সাফল্য আসতে থাকে। প্রশিক্ষণের পর থেকে তার মাসিক আয় ১৫-২০ হাজার যা পূর্বে ছিল ৫-৭ হাজার টাকা। বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানে তিনি সহ আরও তিন-চারজন সহকারী নিয়ে কার্যক্রম পরিচালনা করছে। তার সবচেয়ে জনপ্রিয় পণ্য বর্তমানে বিটরুট পাউডার ও স্পেশাল মিক্সড বেসন।

তিনি চান তার ব্যান্ড “নান্দনিক ফুড এন্ড এথ্রো” শুধু দেশে নয়, বিদেশেও পরিচিত হোক। এজন্য দেশের বাইরে থেকেও প্রশিক্ষণ নিয়ে আসার স্বপ্ন দেখেন। তার লক্ষ্য—এই ছোট উদ্যোগ একদিন দেশের সীমানা পেরিয়ে বিশ্ববাজারে জায়গা করে নেবে।



## এইচএম এন্টারপ্রাইজ

মরিয়ম আক্তার পিথকি

সরোজগঞ্জ, চুয়াডাঙ্গা

মোবাইলঃ ০১৫৩৩৯৩৩৩৬৫

## দেশের প্রতিটি ঘরে পৌঁছে যাবে তার মিহি গুড়া মসলা এটাই মরিয়ম-এর স্বপ্ন

মরিয়ম আক্তার পিথকি, তার জন্ম এবং বেড়ে ওঠা চুয়াডাঙ্গা জেলার সদর উপজেলার সরোজগঞ্জে। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু একটা করার তাগিদ অনুভব করে। কিন্তু এসএসসি পাশ করার পর পর বিয়ে হয়ে যায়। বিয়ের পর কিছু একটা করার প্রবল ইচ্ছা হয়। বিভিন্ন খাবার ও মসলা নিয়ে যেমন হলুদ গুঁড়া, মরিচ গুঁড়া, ধনিয়া গুঁড়া, জিরা গুঁড়া প্রক্রিয়াজাতকরণের কাজ স্বল্প পরিসরে শুরু করে ও অফলাইনে বিক্রি করে। এর মধ্যে এল এম এফ এবং ডিএমএফ কমপ্লিট করে।

নিজের পায়ে দাড়ানোর স্বপ্নে যখন এক পা দুপা করে আগাচ্ছে এমনই সময় পত্রিকায় খবরে জানতে পারেন কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে 'প্রোগ্রাম অন অ্যাগ্রিকালচার অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার-ডিএএম অঙ্গ)' শীর্ষক প্রকল্পে তরণ ও নারী উদ্যোক্তার প্রশিক্ষণ প্রদান করছে। তিনি জেলা কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়ে চুয়াডাঙ্গার মাধ্যমে আবেদন করেন ও শেষ পর্যন্ত নির্বাচিত হন। চুয়াডাঙ্গা থেকে পাঠানো হয় প্রিজম এ্যাগ্রো অ্যান্ড ফুড, ধর্মতলা, যশোরে। উক্ত প্রতিষ্ঠান হতে ১২দিন ব্যাপী আবাসিক অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে, হাতে



মরিয়ম আক্তারের তৈরিকৃত মশলা

কলমে শিখে কলা ও কাঁঠালের চিপস, সস, চাটনী, কেচাপ, জ্যাম-জেলী, ক্যান্ডি, বিভিন্ন প্রকারের মসলার গুড়া তৈরি ও আধুনিক প্যাকেজিং। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে পেশাগতভাবে অর্জন করেছে দক্ষতা। এই দক্ষতা ও প্রশিক্ষণ তাকে করেছে মানসিকভাবে আরও পরিপক্ব। এখন তিনি সঠিকভাবে পণ্য নির্বাচন, পণ্য উৎপাদন ও সংরক্ষণ করতে সক্ষম, তিনি আরও শিখতে পেরেছে হিসাব রক্ষণ, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা, অনলাইন ও অফলাইনে মার্কেটিং কিভাবে করতে হয়, ব্যাংক ঋণ নেওয়ার সহজ প্রক্রিয়া ও ব্যবসায়ী পরিকল্পনা সম্পর্কে বিস্তারিত জানে। অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে সংগ্রহহস্তের ক্ষতি অনেকটাই কমিয়ে আনতে সক্ষম হয়েছে।

শুরু করেছে নতুন উদ্যমে প্রক্রিয়াজাতকৃত কৃষি পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ এতে আশানুরূপ ফল পাচ্ছে। বর্তমানে তার আয় ৬০,০০০ টাকা, যা আগে ছিল ৭,০০০ টাকা। বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানে তিনি ছাড়াও কর্মসংস্থান হয়েছে আরো ৬ থেকে ৭ জন বেকার মানুষের। চুয়াডাঙ্গা জেলায় কৃষি বিপণন কর্মকর্তার মাধ্যমে বেশ কিছু জায়গায় সৃষ্টি হয়েছে বাজার সংযোগ চুয়াডাঙ্গার বুকে এইচ এম এন্টারপ্রাইজের এবং মিহি গুড়া মসলা এই নামটি পরিচিতি পেয়েছে। তিনি বিএসটিআই অনুমোদন পেয়েছে। মিহি গুড়া মসলা গুড়া

হলুদ মরিচ গুড়া ধনিয়া গুড়া, জিরা গুড়া চুয়াডাঙ্গাবাসীর আস্থার প্রতিক। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করেছে তাতে আশা করা যায় আগামী দিনে তিনি কাজিখিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবে।



## এসজে ফুড

মোঃ সাখাওয়াত হোসেন

যশোর

মোবাইলঃ ০১৯২৯-৪০০৩৮৪

### ‘এসজে ফুড’-এর লক্ষ্য- দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে পৌঁছানো

মোঃ সাখাওয়াত হোসেন। তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা যশোর শহরে। ইসলামী বিশ্ববিদ্যালয় থেকে এমবিএ সম্পন্ন করার পর একটি বড় প্রতিষ্ঠানে এইচ আর এন্ড অ্যাডমিন বিভাগে চাকরি করেন। কিন্তু পারিবারিক সমস্যার কারণে তাকে চাকরি ছেড়ে বাড়িতে ফিরে এসে পারিবারিক ব্যবসা দেখাশোনা করতে হয়। তবে মন থেকে সবসময়ই চেয়েছে নিজে কিছু করার, নতুনভাবে কিছু গড়ার।

কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে যশোরে ‘প্রোগ্রাম অন অ্যাগ্রিকালচার অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার-ডিএএম অঙ্গ)’ শীর্ষক প্রকল্পে তরুণ ও নারী উদ্যোক্তার প্রশিক্ষণ প্রদান করছে প্রিজম অ্যাগ্রো অ্যান্ড ফুড এ খবর পান, প্রিজম অ্যাগ্রো অ্যান্ড ফুড এর স্বত্ত্বাধিকারী মিজ

মুসলিমা খাতুনের পরামর্শে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর প্রশিক্ষণের জন্য নির্বাচিত হন। প্রিজম এগ্রো এন্ড ফুডে অংশগ্রহণ করেন। প্রশিক্ষণে অংশ নিয়ে তিনি ফুড নতুন নতুন ধারণা লাভ করেন, যা আগে তার ও কাঁঠালের চিপস, সস, চাটনী, কেচাপ, টুটিফুটি, মসলার গুড়া তৈরি ও প্যাকেজিং করেন। শুধু ফুড কৌশল শিখে, যেগুলো বাণিজ্যিকভাবে বাজারজাত



ফলের জেলি

যশোর জেলা কার্যালয়ে আবেদন করেন ও আয়োজিত ১২ দিনের “অন দ্যা জব ট্রেনিং”-এ প্রসেসিং সম্পর্কে হাতে-কলমে শিক্ষা পান এবং কল্পনায়ও ছিল না। হাতে কলমে শিখে কলা জ্যাম-জেলী, ক্যান্ডি, বিভিন্ন প্রকারের প্রসেসিং নয়, বিভিন্ন রান্না ও সংরক্ষণ করেন।

১২ দিনের “অন দ্যা জব ট্রেনিং” থেকে ত্বান্তিকভাবে শিখেছেন, কিভাবে ব্যবসায় পরিকল্পনা, পণ্য নির্বাচন, এআচ মেনে পণ্য উৎপাদন ও সংরক্ষণ করতে হয়, তিনি আরও শিখতে পেরেছেন হিসাব রক্ষণ, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা, অনলাইন ও অফলাইনে মার্কেটিং কিভাবে করতে হয়, ব্যাংক ঋণ নেওয়ার সহজ প্রক্রিয়া তিনি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করেন, কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে যশোরে ‘প্রোগ্রাম অন অ্যাগ্রিকালচার অ্যান্ড রুরাল ট্রান্সফরমেশন ফর নিউট্রিশন, এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যান্ড রেজিলিয়েন্স ইন বাংলাদেশ (পার্টনার-ডিএএম অঙ্গ)’ শীর্ষক প্রকল্প থেকে পাওয়া জ্ঞান, নিজের অধ্যবসায় এবং সবার সহযোগিতায় এসজে ফুড একদিন দেশের সীমানা পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে জায়গা করে নেবে। সরকার তথা উক্ত কাযক্রমের সহিত সম্পৃক্ত সকলের প্রতি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন।

প্রশিক্ষণের পর তিনি তার পছন্দ অনুযায়ী টুটিফুটি উৎপাদনকে বেছে নেন। শুরুতে কিছু চ্যালেঞ্জ থাকলেও প্রশিক্ষণের অভিজ্ঞতা কাজে লাগিয়ে তিনি ছোট পরিসরে উৎপাদন শুরু করেন এবং বাজারে ইতিবাচক সাড়া পান। বর্তমানে তার আয় ৮,০০০ টাকা যা পূর্বে ছিল ৫,০০০ টাকা। তিনি তার প্রতিষ্ঠানের নাম দিয়েছে “এসজে ফুড” (SJ Food)। তার লক্ষ্য হলো এই ব্যান্ডের অধীনে টুটিফুটি ছাড়াও ধাপে ধাপে জ্যাম, জেলি, আচারসহ আরও অনেক প্রক্রিয়াজাত পণ্য তৈরি ও বাজারজাত করা। এখন সীমিত পরিসরে কাজ শুরু হলেও ভবিষ্যতে এসজে ফুডকে একটি বৃহৎ শিল্পে পরিণত করা এবং শত শত মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা তার প্রধান লক্ষ্য।



## পুষ্পধারা এগ্রো এন্ড ফুড

অনুরেখা হালদার

জেলাঃ গোপালগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৭২০২৮৭৮২০

### স্বপ্ন বাস্তবায়নে অনুরেখার সাফল্য

অনুরেখা হালদারের জন্ম ও বেড়ে ওঠা গোপালগঞ্জ জেলায়। জীবনের প্রতিটি ধাপে পরিবারই ছিল তার সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা। বিশেষ করে তার মা শিখিয়েছেন—কখনো হাল না ছেড়ে আত্মবিশ্বাস নিয়ে সামনে এগিয়ে যেতে। সেই শিক্ষাই তাকে আজ একজন নারী উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তুলেছে। তার স্বপ্ন, তিনি যেন পরিবার, সমাজ ও দেশকে কিছু দিতে পারেন—তার কাজের মাধ্যমে যেন নতুন কিছু সৃষ্টি হয়, যা সবাই মনে রাখবে।

নিজে কিছু করার আগ্রহ থেকে, ছোটবেলাই পড়ালেখার পাশাপাশি তার মধ্যে ছিল নিজে কিছু করার প্রবল আগ্রহ। ২০১৯ সাল থেকে তিনি কৃষিভিত্তিক বিভিন্ন পণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণ শুরু করেন। পাশাপাশি হোম ডেলিভারির মাধ্যমে ফুড প্রসেসিং ব্যবসায় যুক্ত হন। জেলা প্রশাসকের কার্যালয়, বিভিন্ন উপজেলা ও থানা অফিসে তিনি নিজ হাতে তৈরি পিঠা, পুলি ও অন্যান্য খাবার সরবরাহ করতেন। সেই সময়ের সীমিত আয়ে হলেও, সেটাই ছিল তার প্রথম সাফল্যের পদক্ষেপ।



অনুরেখা হালদারের প্রতিষ্ঠান

দক্ষতা ও পরিকল্পনাই বড় অস্ত্র তা তিনি বুঝতে পারেন, দীর্ঘমেয়াদে টিকে থাকতে হলে দক্ষতা ও পরিকল্পনার প্রয়োজন অপরিসীম। তাই তিনি নতুনভাবে উদ্যোগ নেন এবং আলু ও ভুট্টা থেকে ঘরোয়া পদ্ধতিতে কর্নফ্লাওয়ার তৈরি শুরু করেন। যদি চ্যালেঞ্জ আসে, তবে শিখেই তা জয় করতে হয়, শুরুর দিকে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণে নানা রকম চ্যালেঞ্জ আসে। কিন্তু তিনি হাল ছাড়েননি। বিভিন্ন প্রশিক্ষণ ও অভিজ্ঞতা থেকে শেখা জ্ঞান কাজে লাগিয়ে তিনি তার পণ্যের মান উন্নয়নে মনোযোগ দেন।

এরপর তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের “অন দ্যা জব” প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি শিখেন, পণ্য সংগ্রহ ও সংরক্ষণ, GPA অনুসরণ করে পণ্য উৎপাদন, আর্থিক ব্যবস্থাপনা, সংগ্রহোত্তর ব্যবস্থাপনা, বিক্রয় ও বিপণন কৌশল, মানবসম্পদ উন্নয়ন ইত্যাদি। এই প্রশিক্ষণের পর থেকে তিনি সচেতনভাবে উৎপাদন কার্যক্রম পরিচালনা করছেন এবং উৎপাদন ও বিপণন কার্যক্রমকে বৃহত্তর পরিসরে বিস্তৃত করার পথে এগিয়ে যাচ্ছেন। আগে তার মাসিক আয় ছিল সর্বোচ্চ ১০ হাজার টাকা, যা বর্তমানে বৃদ্ধি পেয়ে ২০ হাজার টাকায় উন্নীত হয়েছে।



অনুরেখার তৈরি পিঠা

তার এই উন্নতির পেছনে রয়েছে কঠোর পরিশ্রম, আত্মবিশ্বাস ও সঠিক দিকনির্দেশনা। তিনি বিশেষভাবে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সকল কর্মকর্তার প্রতি এবং ধন্যবাদ জানিয়েছেন বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডকে, যারা সবসময় তাকে সহযোগিতা ও উৎসাহ প্রদান করেছেন। তার লক্ষ্য—একজন নারী উদ্যোক্তা হিসেবে দেশীয় কৃষিপণ্যের গুণগত মান উন্নয়ন ও বিপণন কাঠামোকে আরও শক্তিশালী করা। “তিনি শুধু একজন ব্যবসায়ী নন; তিনি একজন প্রেরণা—যিনি বিশ্বাস করেন, পরিশ্রম ও আত্মবিশ্বাস থাকলে নারীও পরিবর্তনের আলো ছড়াতে পারে।”



## আমিনা কিচেন

আমিনা আক্তার মিনা

শ্রীরামপুর, রাড়িপাড়া

কচুয়া, বাগেরহাট

মোবা: ০১৯১৭৩৫৯১২৮

## আমিনার রান্নাঘরের পণ্য দেশের গণ্ডি পেরিয়ে বিদেশে রপ্তানি হবে

আমিনা আক্তার মিনা। জন্ম ও বেড়ে ওঠা বাগেরহাট জেলার কচুয়া উপজেলার রাড়িপাড়া ইউনিয়নের শ্রীরামপুর গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি সেলাই, রান্না, শোপিস তৈরি ও শিল্পকর্মের প্রতি গভীর আগ্রহ ছিল তাঁর। এসএসসি পাসের পর পারিবারিকভাবে ইয়াছির আরাফাতের সঙ্গে বিবাহবন্ধনে আবদ্ধ হন। স্বামীর উৎসাহে ২০০৪ সালে সেলাইয়ের মাধ্যমে তাঁর উদ্যোক্তা জীবনের যাত্রা শুরু হয়। পরবর্তীতে তিনি ব্লক-বাটিক কাজ শুরু করেন এবং ২০১২ সালে নিজ বাড়িতে একটি ছোট শোরুম চালু করেন। শুরুতেই প্রায় ছয় লক্ষ টাকার শাড়ি ও থ্রিপিস বিক্রি করে ভালো সাড়া পান। তবে ২০১৭ সালে স্বামী চাকরি পাওয়ার পর পারিবারিক কারণে দোকানটি বন্ধ করতে হয়। কিছুদিন কর্মহীন অবস্থায় থেকে তিনি মানসিকভাবে বিপর্যস্ত হয়ে পড়েন। এরপর তিনি হাঁস-মুরগি পালন শুরু করেন। ধীরে ধীরে তাঁর খামারটি ৩৫০টি বেইজিং হাঁস, ৭৫টি চায়না হাঁস এবং ৫৫০টি মুরগিতে পরিণত হয়। ঠিক তখনই দেশে শুরু হয় কোভিড ১৯ মহামারি। বাজারে বিক্রির পথ বন্ধ হয়ে যায়। কিন্তু স্বামীর



মিস্ত্রী নুডলস

পরামর্শে তিনি নিজের নামে একটি ফেসবুক পেজ খুলে প্রক্রিয়াজাত মুরগির মাংস বিক্রি শুরু করেন। মাত্র ১৫ দিনের মধ্যেই সব মুরগি বিক্রি হয়ে যায় এবং ক্রেতাদের কাছ থেকে বিভিন্ন পণ্যের চাহিদা আসতে থাকে। এই ধারাবাহিকতায় তিনি প্রক্রিয়াজাত খাবার উৎপাদন ও বিক্রির কাজে যুক্ত হন এবং স্থানীয় বাজারে সেমাই ও নারিকেলজাত নানা পণ্য সরবরাহ শুরু করেন। তবে উৎপাদন, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণে কিছু চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হতে হয় তাঁকে।

এ সময় কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্প (ডিএএমঅঙ্গ) -এর আওতায় ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। সেখানে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে প্রক্রিয়াজাতকরণ, মাননিয়ন্ত্রণ ও বিপণন বিষয়ে প্রয়োজনীয় জ্ঞান লাভ করেন তিনি। এই প্রশিক্ষণই তাঁর জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। বর্তমানে তিনি প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্য-বিশেষ করে তিন ধরনের ইউনিক স্বাদের নুডলস উৎপাদন ও বিপণনে নিয়োজিত আছেন। তার নুডলসগুলো স্থানীয় বাজারে ব্যাপক সাড়া ফেলেছে এবং ক্রমেই

জনপ্রিয়তা অর্জন করেছে। বর্তমানে তাঁর ক্ষুদ্র প্রতিষ্ঠানটি স্বামী-স্ত্রীসহ মোট পাঁচজনের সমন্বয়ে পরিচালিত হচ্ছে। এছাড়া বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের প্রদর্শনী ও বিক্রয় কেন্দ্রে তাঁর পণ্য বিক্রির সুযোগ পাওয়ায় আয় ও প্রচার-দুটাই বেড়েছে উল্লেখযোগ্যভাবে। আগে তাঁর মাসিক বিক্রয় ছিল অনিয়মিত-মোটামুটি ৪ থেকে ৫ হাজার টাকার মধ্যে সীমাবদ্ধ। কিন্তু বর্তমানে মাসিক বিক্রয় ৪০,০০০ থেকে ৫০,০০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে এবং আয়ের পরিমাণ ১০,০০০ থেকে ১৫,০০০ টাকায় পৌঁছেছে।

এই আয়ে তিনি সংসার চালানোর পাশাপাশি নিজের ব্যক্তিগত খরচও বহন করতে পারছেন। ভবিষ্যতে এই উদ্যোগকে একটি বৃহৎ শিল্পপ্রতিষ্ঠানে রূপান্তর করার লক্ষ্যে তিনি কাজ করে যাচ্ছেন। তাঁর লক্ষ্য দেশের গণ্ডি পেরিয়ে নিজের উৎপাদিত পণ্য বিদেশে রপ্তানি করা এবং একদিন তাঁর প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে হাজার হাজার মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা। ব্যবসায়িক লাভের একটি অংশ সমাজের পিছিয়ে পড়া, বিশেষ করে বিধবা ও ডিভোর্সড নারীদের জন্য ফ্রি থাকা-খাওয়ার ব্যবস্থা করার স্বপ্নও লালন করেন তিনি। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্পের সার্বিক সহযোগিতার জন্য তিনি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন এবং আশা করেন, তাঁদের সহায়তায় তিনি তাঁর লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হবেন।



## আসমা কিচেন

আসমা পারভিন

জেলাঃ খুলনা

মোবাইল: ০১৯৮৩১৩৭৯৪৪

### আসমা পারভিনের স্বপ্ন পূরণের প্রচেষ্টা

আসমা পারভিন খুলনা জেলার একজন নারী উদ্যোক্তা। তিনি বয়রা মহিলা কলেজ থেকে অনার্স ও মাস্টার্স সম্পন্ন করেন। পড়াশোনা শেষ করে বিভিন্ন জায়গায় চাকরির চেষ্টা করলেও তিনি সফল হননি। এদিকে পড়াশোনার মাঝেই তার বিয়ে হয়ে যায়। স্বামীর আয়ের উপর পুরো পরিবার নির্ভরশীল থাকায় সংসারের চাহিদা পূরণে নানা চ্যালেঞ্জের মুখে পড়েন। একসময় তার সন্তান জন্ম হয় এবং সন্তানের শিক্ষার খরচ চালাতে তিনি স্বর্ণকমলে টিউশনি করতে শুরু করেন। তখন থেকেই তার মনে উদ্যোক্তা হওয়ার ইচ্ছা জাগে। কিন্তু টাকার অভাবে এবং আত্মবিশ্বাসের ঘাটতিতে তিনি বারবার পিছিয়ে পড়েন। পরবর্তীতে তিনি ঢাকায় চাকরি নেন এবং সন্তানকে নিয়েই জীবনের এক নতুন সংগ্রাম শুরু হয়। সীমিত বেতনে সংসার চালাতে, সন্তানের যত্ন নেওয়া-সবকিছু মিলিয়ে কঠিন সময় অতিক্রম করতে হয় তাকে। পরে খুলনায় ফিরে এসে তিনি দর্জি কাজ শুরু করেন। ছোট সন্তানকে কোলে নিয়েই তিনি পরিশ্রম করতে থাকেন। একদিন এক প্রতিবেশীকে কেক বানাতে দেখে তার আগ্রহ জাগে। তিনি প্রতিবেশীকে অনুরোধ করে কেক বানানো শিখে নেন। এরপর নিজে নিজেই আরও নানা রেসিপি শেখা শুরু করেন। বাটন ফোনে ভিডিও দেখা বা রেসিপি পড়া সম্ভব ছিল না, তবুও তিনি খেমে থাকেননি। ধীরে ধীরে প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম সংগ্রহ করে কেক তৈরি ও বিক্রি শুরু করেন।



এরপর এক পরিচিতজনের মাধ্যমে তিনি জানতে পারেন একটি ফুড অ্যান্ড বেভারেজ ট্রেনিং কোর্সের কথা। বাচ্চারাও তাকে উৎসাহ দেয়, এবং তিনি তিন মাসের সেই কোর্সে ভর্তি হয়ে অনেক কিছু শিখে নেন। তবে তখনও মার্কেটিং, প্যাকেজিং, ও বিক্রয় কৌশল বিষয়ে তার অভিজ্ঞতা সীমিত ছিল। পরবর্তীতে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের চঅজএমইউজ প্রকল্পের (ডিএএম অঙ্গ) আওতায় ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি ব্যবসা পরিচালনার নানা বাস্তব দিক সম্পর্কে তিনি জানতে পারেন।

#### আসমা পারভিনের তৈরিকৃত কেক

বিএসটিআই লাইসেন্স ও প্রয়োজনীয় কাগজপত্রের গুরুত্ব, মার্কেটিং কৌশল, পণ্য প্যাকেজিং ও মান নিয়ন্ত্রণ, বিক্রয় কৌশল ও ক্রেতা ব্যবস্থাপনা এই প্রশিক্ষণের পর তিনি তার ব্যবসায় নতুন উদ্যমে কাজ শুরু করেন। বর্তমানে তার দুটি পণ্য বাজারে বিক্রি হচ্ছে-ফ্রোজেন বিটরুট পরোটা, ভেজিটেবল রোল (যেখানে বিটরুট ব্যবহৃত হয়)। আগে তিনি বিটরুট ব্যবহার করতেন না, কারণ মনে করতেন এর রঙ অন্য সবজির রঙ নষ্ট করে ফেলে। কিন্তু প্রশিক্ষণের পর তিনি এর পুষ্টিগুণ ও ব্যবহারিক উপকারিতা সম্পর্কে জানতে পারেন। এখন তিনি শুধু পরোটায় নয়, অন্যান্য খাবারেও বিটরুট ব্যবহার করেন যাতে মানুষ সহজে পুষ্টিকর ও স্বাস্থ্যসম্মত খাবার উপভোগ করতে পারে। অতীতে তার সামান্য উপার্জন (৯,০০০ টাকা) থাকলেও বর্তমানে তার মাসিক বিক্রি প্রায় এক লক্ষ টাকা, যেখান থেকে তিনি প্রতি মাসে প্রায় ২০ থেকে ২২ হাজার টাকা লাভ করেন। তার স্বপ্ন-তিনি যে খাবার তৈরি করেন তা যেন সারা দেশে ছড়িয়ে পড়ে এবং একদিন দেশের বাইরেও রপ্তানি হয়ে বৈদেশিক মুদ্রা অর্জনে সহায়তা করে। পাশাপাশি তিনি চান তার প্রতিষ্ঠানে স্বামী-পরিত্যক্তা নারী, বিধবা নারী ও নিম্নবিত্ত নারীদের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করতে। তিনি বিশ্বাস করেন, তাদের দক্ষ করে তুলতে পারলে তারাও স্বনির্ভর হতে পারবেন। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের চঅজএমইউজ প্রকল্পের সকলকে তিনি আন্তরিক ধন্যবাদ জানান তাকে এই প্রশিক্ষণের সুযোগ করে দেওয়ার জন্য। তিনি বিশ্বাস করেন, এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে আরও অনেক উদ্যোক্তা-তার মতোই-উপকৃত হবেন এবং নিজেদের স্বপ্ন বাস্তবায়নের পথে এগিয়ে যাবেন।



## সুলতান ইউনিভার্সাল কনজুমার অ্যান্ড ফুড প্রোডাক্ট

এইচ. এম. নাজমুস সাকিব

জেলাঃ শরীয়তপুর

০১৯২২ ৭০২০৫৮

### যে স্বপ্ন তাকে ঘুমাতে দেয় না :

### এইচ. এম. নাজমুস সাকিব -এর উদ্যোক্তা জীবনের গল্প

এইচ. এম. নাজমুস সাকিব শরীয়তপুর জেলার পূর্ব সোনামুখী গ্রামের সন্তান। ছোটবেলা থেকেই তার ভেতরে ছিল একজন উদ্যোক্তা হওয়ার প্রবল ইচ্ছা। তবে এই স্বপ্নকে বাস্তবে রূপ দিতে গিয়ে শুরু থেকেই তাকে লড়াই করতে হয়েছে নিজের সঙ্গে। তিনি ছিলেন বেশ অন্তর্মুখী, নিজের ওপর আত্মবিশ্বাসের ঘাটতি ছিল, সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে পারতেন না। তবুও নিজেকে বদলে ফেলার জন্য নিরলস চেষ্টা চালিয়ে গেছেন। তার একটাই লক্ষ্য ছিল- ভেজালমুক্ত, খাঁটি এবং গুণগত মানসম্পন্ন পণ্য উৎপাদন করা। এজন্য লেখাপড়ার পাশাপাশি তিনি বিভিন্ন সেমিনার ও প্রশিক্ষণের মাধ্যমে নিজের আত্মবিশ্বাস গড়ে তোলেন। সফল উদ্যোক্তার কোনো রোল মডেল তখন তার সামনে ছিল না। তাই নিজেই নিজেকে গড়ে তুলেছেন। লেখাপড়ার পাশাপাশি সবসময় চেষ্টা করেছেন কিছু একটা করার। নিজের সামর্থ্য ও স্বপ্নকে নিরন্তরভাবে রিফাইন করেছেন। ২০১৭ সালে তিনি বিএ অনার্স ও এমএ কামিল সম্পন্ন করেন। তখন তার স্বপ্ন ছিল চাকরিজীবী হওয়ার। কিন্তু আল্লাহ চেয়েছিলেন অন্য কিছু-তিনি কোথাও চাকরি পাননি। আজ তিনি উপলব্ধি করেন, সেটিই ছিল তার জীবনের ভাগ্য নির্ধারক বাঁক। তিনি নিজেকে উদ্যোক্তা হিসেবে মেনে নেন। তখন তার মাথায় আসে এক অভিনব ধারণা- চিকেন চানাচুর। এটি এমন একটি চানাচুর যেখানে মুরগির মাংস ও ডিমের প্রোটিন যুক্ত করে তৈরি হয় অর্গানিক ও স্বাস্থ্যসম্মত খাবার। ধীরে ধীরে এই পণ্য অনলাইন ও অফলাইনে দেশের বিভিন্ন জেলা ও থানায় বিক্রি হতে শুরু করে। উদ্যোক্তা হিসেবে পথ চলার সময় তিনি অনুভব করেন প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা। কিন্তু হাতে ছিল না কোনো কাঠামোবদ্ধ প্রশিক্ষণ।

ঠিক তখনই কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এর আওতায় ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণে হাতে-কলমে তিনি শিখেন- পণ্য নির্বাচন, প্রক্রিয়াজাতকরণ, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণ। এই অভিজ্ঞতা তাকে নতুন করে পথ দেখায় এবং উদ্যোক্তা হিসেবে তার জার্নিতে নতুন প্রাণ সঞ্চার করে। প্রশিক্ষণ গ্রহণের পূর্বে তার আয়ের থেকে ব্যয় বেশি ছিল। বর্তমানে তার মাসিক আয় বেড়ে দাঁড়িয়েছে ২০ হাজার টাকার অধিক। তিনি শরীয়তপুর কৃষি বিপণন অফিস থেকে পণ্যের লাইসেন্স সংক্রান্ত পরামর্শ পান এবং ঢাকাস্থ শিল্প মন্ত্রণালয়ের পেটেন্ট, ডিজাইন ও ট্রেডমার্ক দপ্তর থেকে তার পণ্যের রেজিস্ট্রেশন নেন। তার প্রতিষ্ঠান “সুলতান ইউনিভার্সাল কনজুমার অ্যান্ড ফুড প্রোডাক্ট” বর্তমানে নিবন্ধিত, এবং ইঝাঃও লাইসেন্সের জন্য PARTNER প্রকল্পের সহায়তায় আবেদন প্রক্রিয়াধীন। “শুধু আয় নয়, তিনি গড়ছে এক ভবিষ্যৎ-নিজের জন্য, সমাজের



প্রতিষ্ঠানের ছবি

জন্য।” বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানে ৩ থেকে ৪ জন কর্মী কাজ করছে। তিনি এই প্রতিষ্ঠানকে একটি পূর্ণাঙ্গ শিল্পে রূপান্তর করার জন্য নিরলস পরিশ্রম করে যাচ্ছেন। তার বিশ্বাস, ভবিষ্যতে এই প্রতিষ্ঠানে ২০ থেকে ৩০ হাজার মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে। বর্তমানে তার আয় ২০,০০০ টাকা, পূর্বে তার আয় ছিল না।

সফলতা তখনই পূর্ণতা পায়, যখন তা অন্যের জীবনেও আলো ছড়ায়। তিনি কৃতজ্ঞ কৃষি বিপণন অধিদপ্তর এবং PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রতি, যারা তার মতো অসংখ্য উদ্যোক্তাকে প্রশিক্ষণের মাধ্যমে আত্মবিশ্বাসী করে তুলেছে। তিনি বিশ্বাস করেন, এই প্রকল্পের মাধ্যমে শুধু একজন উদ্যোক্তা নয়-একটি আত্মনির্ভর বাংলাদেশ গড়ে তোলা সম্ভব। এজন্য প্রকল্পের পরিচালক এবং সংশ্লিষ্ট সবাইকে তিনি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানিয়েছেন। সম্প্রতি শরীয়তপুরে আয়োজিত উদ্যোক্তা মেলায় তার পণ্য প্রদর্শনী ব্যাপক প্রশংসা কুড়িয়েছে, যা তার উদ্যোক্তা জীবনে নতুন অনুপ্রেরণা যোগ করেছে।



হেঁসেল

কারিশমা চৌধুরী

জেলাঃ খুলনা

মোবাইলঃ ০১৬৮৬৪৫৬৯২৫

## কারিশমা চৌধুরীর উদ্যোক্তা হওয়ার গল্প

কারিশমা চৌধুরী খুলনা জেলার একজন সম্ভাবনাময় নারী উদ্যোক্তা। তিনি “হেঁসেল” নামের একটি ছোট কিন্তু স্বপ্নভরা প্রতিষ্ঠান পরিচালনা করছেন। ছোটবেলা থেকেই রান্নার প্রতি তার ছিল গভীর ভালোবাসা। নানা স্বাদের আচার, চিপস, জ্যাম ও জেলি তৈরি করে পরিবার ও বন্ধুদের খাওয়াতেই যেন তার আনন্দ ছিল সবচেয়ে বেশি। ব্যাংকের চাকরিতে কর্মরত অবস্থাতেও তার মনে সবসময় একটি ভাবনা কাজ করত- “নিজের কিছু করতে হবে, নিজের হাতে তৈরি কিছু দিয়ে মানুষের মুখে হাসি ফোটাতে হবে।” সেই ভাবনা থেকেই তিনি চাকরি ছেড়ে ২০২১ সালে শুরু করেন তার স্বপ্নের প্রতিষ্ঠান “হেঁসেল”। শুরুর দিকে তিনি ঘরে বসেই অনলাইনে অর্ডার নিয়ে কাজ শুরু করেন। তার তৈরি পণ্যের মধ্যে ছিল, বিভিন্ন রকমের আচার (আম, বড়ই, আমলকি, টমেটো, গাজর, জলপাই ইত্যাদি), হোমমেড চিপস, টমেটো সস ও কেচাপ, ফলেরজ্যাম ও জেলি, এইসব পণ্য ক্রেতাদের মধ্যে দ্রুত জনপ্রিয়তা পায়। তবে উৎপাদন ও সংরক্ষণে বেশ কিছু সমস্যা দেখা দেয়।



মিক্সড ফুড আইটেম

তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এর আওতায় প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ তার ব্যবসাকে নতুন উচ্চতায় নিয়ে যেতে সাহায্য করে। প্যাকেজিং, ফুড হাইজিন, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ শেষে তিনি আরও আত্মবিশ্বাসী হয়ে ওঠেন। বর্তমানে তার মাসিক আয় প্রায় ৫০,০০০ টাকা, যা শুরুর দিকে ছিল মাত্র ২০-২৫ হাজার টাকার মধ্যে। এই সাফল্যের ফলে তিনি শুধু আর্থিকভাবে স্বাবলম্বীই হননি, বরং অন্য মেয়েদের কাছেও একটি অনুপ্রেরণার উৎসে পরিণত হয়েছেন।

এখন তার লক্ষ্য “হেঁসেল”-কে একটি ব্যান্ডে রূপান্তর করা, যেখানে শত শত নারী কর্মসংস্থানের সুযোগ পাবে। তিনি চান তার তৈরি আচার, চিপস, জ্যাম ও জেলি একদিন দেশ ছাড়িয়ে বিদেশের বাজারেও স্থান পাক। কারিশমা চৌধুরী বিশ্বাস করেন, কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর সার্বিক সহযোগিতা ও তত্ত্বাবধানে “হেঁসেল” একদিন খুলনার গণ্ডি পেরিয়ে বাংলাদেশের গর্ব হয়ে উঠবে। সম্প্রতি খুলনার হোমমেড ফুড ফেস্টিভ্যালে তার পণ্য প্রদর্শনী ব্যাপক প্রশংসা অর্জন করেছে, যা তার উদ্যোক্তা জীবনে নতুন অনুপ্রেরণা যোগ করেছে।



## আইসক্রিম পণ্য

প্রোঃ গোলাম আযম

জেলাঃ সাতক্ষীরা

মোবাইল- ০১৭৩৩৭৯৫৬১৮

### এক অবিচল যুবকের অদম্য সংগ্রামের গল্প

গোলাম আযমের জন্ম ও বেড়ে ওঠা সাতক্ষীরা জেলার আশাশুনি উপজেলার উপকূলীয় একটি অবহেলিত এলাকা-প্রতাপনগর গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু করার তাগিদ অনুভব করতেন তিনি। অষ্টম শ্রেণিতে পড়াকালীন সময়েই মিষ্টির বক্স তৈরি করে বাজারজাত করার মাধ্যমে গ্রামীণ উদ্যোক্তা হিসেবে তাঁর প্রথম পদক্ষেপ শুরু হয়। ২০০৯ সালে ভয়াবহ ঘূর্ণিঝড় 'আইলা' উপকূল অঞ্চল আঘাত করলে তাঁর পুরো গ্রাম পানির নিচে তলিয়ে যায়। সবকিছু হারিয়ে বিপর্যস্ত হয়ে পড়েন তিনি ও তাঁর পরিবার। একপর্যায়ে তাঁরা গ্রাম ছেড়ে জেলা শহরে এক আত্মীয়ের বাসায় আশ্রয় নেন-সেখান থেকেই শুরু হয় নতুন জীবনের সংগ্রাম। জীবনের তাগিদে তিনি নিজের মনোবল ধরে রেখে বিভিন্ন কোম্পানি ও মার্কেটিং প্রতিষ্ঠানে চাকরি শুরু করেন। পাশাপাশি নিজের উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্ন বুকে লালন করতে থাকেন। এসএসসি (দাখিল) পাসের পর তিনি মাদরাসা বোর্ডের অধীনে মাস্টার্স (কামিল) সম্পন্ন করেন। কিছু সঞ্চয় জমানোর পর কয়েকজন বড় ভাইয়ের সঙ্গে পার্টনারশিপে স্থানীয় একটি লিমিটেড কোম্পানিতে কাজ শুরু করেন। কিন্তু মাত্র এক বছরের মাথায় তাঁকে প্রতারণার মাধ্যমে বাদ দেওয়া হয়-কারণ তিনি বয়সে ছোট ছিলেন। কিন্তু এই হতাশা তাঁকে থামাতে পারেনি। বরং আরও বড় স্বপ্ন নিয়ে তিনি একা ঢাকায় পাড়ি জমান। সেখানে পাট-টাইম কাজের পাশাপাশি খুঁজে বেড়ান নতুন স্বপ্ন আর নতুন উদ্যোগের পথ। নানা কাজ ও উদ্যোগ গ্রহণ করেও বারবার প্রতারণার শিকার হন, তবু হার মানেননি। দীর্ঘ পাঁচ বছর পর জেলা শহরে ফিরে এসে নতুন পরিকল্পনায় একটি ফ্রিজ দিয়ে শুরু করেন আইসক্রিম তৈরির কাজ। কিন্তু খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ ও সংরক্ষণ বিষয়ক



জটিলতার সমাধান তার ছিল অজানা এরই মধ্যে তিনি PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণের সুযোগ পান-যা তাঁর জীবনের একটি গুরুত্বপূর্ণ অধ্যায়। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের তত্ত্বাবধানে পরিচালিত এই প্রশিক্ষণে তিনি হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণ বিষয়ে গভীর জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণের পর নতুন উদ্যমে তিনি আইসক্রিমের পাশাপাশি ফুড আইটেম প্রক্রিয়াজাতকরণ কাজ শুরু করেন এবং এতে আশানুরূপ সাফল্য পান। প্রথম দিকে তুলনামূলকভাবে কম-মাসে প্রায় ১৫ থেকে ১৬ হাজার টাকার মতো আয় হয়েছিল। বর্তমানে বিক্রয় বেড়ে মাসে ১,০০,০০০ থেকে ১,২০,০০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে, এবং তাঁর মাসিক আয় দাঁড়িয়েছে প্রায় ৩০,০০০ থেকে ৩৫,০০০ টাকা।

গোলাম আযম এবং তার পণ্য আইসক্রিম

এই আয় দিয়ে তিনি এখন সংসারের সকল ব্যয় নির্বিঘ্নে বহন করতে পারছেন। অন্যদিকে কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, সাতক্ষীরার সার্বিক সহযোগিতায় তিনি ট্রেড লাইসেন্স, কর্মচারীদের স্বাস্থ্য সনদ এবং পেটেন্ট, ডিজাইন অ্যান্ড ট্রেডমার্কস অধিদপ্তরে ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশনের আবেদন সম্পন্ন করেছেন। ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশন হাতে পাওয়ার পর বিএসটিআই (BSTI) লাইসেন্স প্রাপ্তির জন্য তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নধীন PARTNER প্রকল্পের সহযোগিতা কামনা করছেন। বর্তমানে তাঁর প্রতিষ্ঠানটি তিনি, তাঁর স্ত্রী এবং আরও চারজন সহকারী নিয়ে পরিচালিত হচ্ছে। তাঁর লক্ষ্য-বর্তমান ক্ষুদ্র প্রতিষ্ঠানটিকে বৃহৎ শিল্পপ্রতিষ্ঠানে পরিণত করা এবং দেশের গণ্ডি পেরিয়ে নিজস্ব পণ্য আন্তর্জাতিক বাজারে রপ্তানি করা। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ, কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, সাতক্ষীরার সার্বিক সহযোগিতা এবং নিজের অদম্য মনোবল নিয়ে তিনি ভবিষ্যতে দেশের বাইরে পণ্য রপ্তানির লক্ষ্যে দৃঢ়ভাবে এগিয়ে যাচ্ছেন।



রয়েল ক্যাফ

নুরনাহার খাতুন

জেলাঃ সাতক্ষীরা

মোবাইলঃ ০১৭৯৭৭৫২২২৬

## নারী হিসেবে সীমাবদ্ধতা নয় নুরনাহার-ই তার প্রমাণ।

নুরনাহার খাতুন সাতক্ষীরা সদর উপজেলার পুরাতন সাতক্ষীরার ঘোষপাড়া গ্রামের একজন অনুপ্রেরণাদায়ী নারী উদ্যোক্তা। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি তার মনে ছিল এক অদম্য ইচ্ছা-নিজেকে আত্মনির্ভরশীল হিসেবে গড়ে তোলা। তিনি এসএসসি পাস করেন সাতক্ষীরা নবাবুর্গ উচ্চ বিদ্যালয় থেকে এবং এইচএসসি সম্পন্ন করেন সাতক্ষীরা সরকারি কলেজ থেকে। অনার্সে ভর্তি হওয়ার পর থেকেই তার জীবনের দৃষ্টিভঙ্গি বদলে যায়। তিনি সিদ্ধান্ত নেন-তিনি চাকরি খুঁজবেন না, বরং চাকরি সৃষ্টি করবেন। তার কাছে চাকরি মানে ছিল কারো অধীনে পরাধীন থাকা; আর ব্যবসা মানে নিজের স্বপ্নকে নিজের হাতে গড়ে তোলা-স্বাধীনভাবে নিজের জীবনের রঙ নিজে আঁকা। উদ্যোক্তা হওয়ার পথ তার জন্য সহজ ছিল না। কোথা থেকে শুরু করবেন, কীভাবে পণ্য তৈরি ও বিক্রি করবেন-এসব প্রশ্নে তিনি দ্বিধায় ছিলেন। তেমন কোনো সহযোগিতাও পাননি। কিন্তু হতাশ না হয়ে সাহসের সঙ্গে নিজেই শুরু করেন। শুরুতে খুব বেশি সাফল্য না পেলেও তিনি হাল ছাড়েননি, বারবার ভেঙে পড়েছেন, আবার উঠে দাঁড়িয়েছেন। ধীরে ধীরে প্রক্রিয়াজাত কৃষি পণ্য-জ্যাম, জেলি, আচার ইত্যাদি তৈরি করে তিনি অনলাইন ও অফলাইনে বিক্রি শুরু করেন। তবে শুরুতে পণ্যের গুণগত মান, নির্বাচন এবং সংরক্ষণের ক্ষেত্রে অনেক সমস্যার সম্মুখীন হন।

এই সময় তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের একটি অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ তাকে হাতে-কলমে শিখিয়েছে কিভাবে সঠিক পণ্য নির্বাচন, উৎপাদন ও সংরক্ষণ করতে হয়। প্রশিক্ষণ থেকে অর্জিত জ্ঞান তার আত্মবিশ্বাস আরও বাড়িয়ে দেয়। শূন্য থেকে শুরু করে বর্তমানে তার মাসিক বিক্রয় প্রায় ২ লক্ষ টাকা, যেখান থেকে তিনি প্রতি মাসে ৩০ থেকে ৩৫ হাজার টাকা আয় করছেন, পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ১০-১৫ হাজার টাকা। আয়ের উন্নতির পাশাপাশি তিনি নতুন করে বড় স্বপ্ন দেখা শুরু করেন। “Royal Cafe” নামে একটি আউটলেট চালু করেন এবং কারখানা স্থাপনের জন্য একটি ছোট জায়গায় কাজ শুরু করেন। বর্তমানে তিনি তার ভাইসহ আরও তিনজন সহকারীকে নিয়ে প্রতিষ্ঠানের কার্যক্রম পরিচালনা করছেন। তার লক্ষ্য-এই প্রতিষ্ঠানকে একটি বৃহৎ শিল্পে রূপান্তরিত করা, যেখানে ভবিষ্যতে এক হাজার মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি হবে।



নুরনাহার খাতুন এর প্রতিষ্ঠান

তার আরেকটি বড় স্বপ্ন হলো-দেশের সীমানা পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে তার পণ্য রপ্তানি করা। চঅজএঃঘউজ প্রকল্প ও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সহযোগিতায় তিনি সেই স্বপ্ন পূরণের পথে অগ্রসর হচ্ছেন। শুধু ব্যবসা নয়-তার হৃদয়ে জ্বলছে মানবিকতার আলো। ব্যবসার লাভ থেকে পরিবারের প্রয়োজন মিটিয়ে তিনি ভবিষ্যতে একটি এতিমখানা, মসজিদ ও বৃদ্ধাশ্রম প্রতিষ্ঠা করার স্বপ্ন দেখছেন। তিনি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের প্রতি-যাদের প্রশিক্ষণ, দিকনির্দেশনা ও সহযোগিতা ছাড়া এই পথচলা এত সুন্দরভাবে সম্ভব হতো না। তার প্রতিজ্ঞা-তার প্রতিটি পণ্যে থাকবে দেশের প্রতি ভালোবাসা, গুণগত মান, এবং মানুষের জীবনে স্বপ্নের একফোঁটা আলো ছড়িয়ে দেওয়ার শক্তি। তিনি শুধু পণ্য বিক্রি করেন না, বিক্রি করেন পরিশ্রম, বিশ্বাস, স্বপ্ন আর আত্মনির্ভরতার প্রতিচ্ছবি।



## মোছাঃ রুনা ও দিলরুবা আক্তার

চছপাড়া, পঞ্চগড় সদর

পঞ্চগড়

মোবাঃ ০১৭৯৩৯৮৯২৩২ / ০১৩২২৭২৩৯০৪

### ভার্মি কম্পোস্ট ব্যবসায় দুই নারীর স্বাবলম্বী হওয়ার গল্প

মোছাঃ রুনা আক্তার (৩৬) রাজনগর নতুন বসতি, পঞ্চগড় ও মোছাঃ দিলরুবা আক্তার (৩৮), গ্রামঃ চছপাড়া, উপজেলাঃ পঞ্চগড় সদর, জেলাঃ পঞ্চগড় এ বসবাস করেন। রুনা আক্তার এক মেয়েকে নিয়ে পঞ্চগড় শহরে মায়ের সাথে বসবাস করেন, দিলরুবা আক্তারের স্বামী ২০২২ সাল সড়ক দুর্ঘটনায় মারা যাওয়ায় এক ছেলে ও এক মেয়েকে নিয়ে চছপাড়া গ্রামে শশুরের ভিটেতে বসবাস করে। উভয়ের জীবনের কষ্টের বিষয়গুলো মিলে যাওয়ায় তাদের মধ্যে বন্ধুত্ব গড়ে ওঠে এবং আলোচনার মাধ্যমে বিভিন্ন বিষয়ে একসাথে সিদ্ধান্ত নিয়ে থাকেন। সংসারের প্রধান কর্তা ব্যক্তির অনুপস্থিতিতে উভয়েই অনেক কষ্ট করে সন্তানদের নিয়ে সংসার পরিচালনা করেন। দিলরুবা সংসার পরিচালনার জন্য মোটামুটিভাবে তার শশুরের উপর নির্ভরশীল যদিও নিজে মুরগী পালন, ছাগল পালন ইত্যাদির মাধ্যমে কিছু আয় করার চেষ্টা করেন, তা প্রয়োজনের তুলনায় অনেক অপ্রতুল। অপর দিকে রুনা মহিলা বিষয়ক অধিদপ্তরের মাধ্যমে বিভিন্ন প্রকার প্রশিক্ষণ নিয়ে কাজ করার চেষ্টা করছেন কিন্তু কেইউ তেমন সুবিধা করতে পারছেন না।

এমতাবস্থায় তাদের দৃষ্টিতে পড়ে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত পার্টনার প্রকল্পের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণের উপর। তারা



ভার্মি কম্পোস্ট সার

উভয়েই প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের জন্য দরখাস্ত নিয়ে দেখা করেন পঞ্চগড় জেলা কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সাথে। সাক্ষাৎকারের মাধ্যমে প্রশিক্ষণের জন্য নির্বাচিত হয়ে উভয়েই ১২-২৩ জানুয়ারী ২০২৫ এ এসএএফ বাংলাদেশ এর সহযোগিতায় রংপুরে অনুষ্ঠিত ১২ দিন ব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে হাতে কলমে ভার্মি কম্পোস্ট, ট্রাইকো কম্পোস্ট ও চারা উৎপাদন (সবজী, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। হাতে কলমে ভার্মি ও ট্রাইকো কম্পোস্ট উৎপাদন, প্রসেসিং ও মার্কেটিং শেখানোর এসএএফ বাংলাদেশ।

তাদের রংপুরের অদূরে বড় একটি প্রতিষ্ঠানে নিয়ে যাওয়া হয়। প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদন ও ব্যবসার অন্যান্য বিষয় স্বচক্ষে দেখে এবং ভবিষ্যতে এ ব্যবসার সম্ভাবনার কথা বিবেচনা করে উভয়েই ট্রেনিং থেকেই ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদনের মাধ্যমে সাবলম্বী হওয়ার সিদ্ধান্ত নেন। ট্রেনিং শেষে বাড়ী ফিরে তারা পরিকল্পনা ও বাজেট করেন এবং মূলধন জোগাড়ের চেষ্টা করেন। মূলধন জোগাড় করতে তাদের প্রায় তিন মাস সময় লেগে যায়, অবশেষে মে ২০২৫ এ ৪৫,০০০/- টাকা বিনিয়োগে অবকাঠামো নির্মাণ সহ ৩০ টি রিং, ৯ কেজি কেঁচো ও পরিমাণ মত গোবর কিনে উৎপাদন শুরু করেন। শুরুর দিকে তাপমাত্রা বেশী থাকায় তারা কেঁচোর মৃত্যু নিয়ে সমস্যায় পড়লে এসএএফ বাংলাদেশ থেকে পরামর্শের মাধ্যমে সমস্যার সমাধান হয়। পূর্বে তার কোন আয় ছিল না, জুলাই ২০২৫ এ তারা প্রথম বার উৎপাদিত ৮০০ কেজি ভার্মি কম্পোস্ট ৫ জন কৃষকের কাছে ৮০০০/-টাকা বিক্রয় করেন যা তাদের কাছে ছিল স্বপ্ন, এতে তাদের মধ্যে আস্থা ও আশার সঞ্চার হয়েছে। পূর্বে তাদের আয় ছিল না, বর্তমানে মাসিক আয় ৮ হাজার টাকা।

যদিও ব্যবসা থেকে তারা এখনও লাভের মুখ দেখেননি, তথাপি আশা করছেন, আর দুটো চালান তুলতে পারলে আসল টাকা উঠে আসবে এরপর শুধু লাভ আর লাভ। তারা দুজনে একমত, যতদিন ১০০ টি রিং করতে না পারবে, উৎপাদন সক্ষমতা ৫ টন না হবে, ততদিন উভয়েই অল্পকিছু টাকা শুধু হাত খরচ নিয়ে বাঁকিটা ব্যবসায় পুনঃ বিনিয়োগ করবেন। এখন উভয়েই ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদন ও ব্যবসা করে নিজেদের স্বাবলম্বী করতে পারবেন বলে দৃঢ় ভাবে বিশ্বাস করেন। তাদের এ সফলতার জন্য পার্টনার-ডিএএম অফিস, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, জয়পুরহাট ও এসএএফ বাংলাদেশকে প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ ও শেখার সুযোগ করে দেয়ার জন্য আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জানিয়েছেন।



## আই ওয়ান এগ্রো

মোঃ ফরহাদ হোসেন  
পাঁচবিবি রোড, জয়পুরহাট  
মোবাইল: ০১৭৮৭৯৪২৩৬৫

### ফরহাদ এখন বড় কৃষি উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্নে বিভোর

মোঃ ফরহাদ হোসেন (৩২), পিতাঃ মোঃ আব্দুর রহমান, গ্রামঃ মৌলুভী পাড়া, উপজেলাঃ জয়পুরহাট সদর, জেলা জয়পুরহাট। চার ভাই বোনের মধ্যে তিনি দ্বিতীয়। বোন ও ভাই এর বিয়ে হলেও তিনি এখনও অবিবাহিত, বসবাস করছেন গ্রামে বাবা মায়ের সাথে। ছোট বেলা থেকেই ফরহাদ ছিলেন স্বপ্নবাজ, কৃষি নিয়ে নিজে কিছু করার স্বপ্ন তাকে সব সময়ই তাড়া করত। এসএসসি পাশ করার পর ২০১০ সালে পারিবারিক চাপে চাকুরীতে (ফায়ার সার্ভিস) যোগদান করলেও তার মন বসেনি, মাত্র ২২ দিন প্রশিক্ষণ নিয়ে তিনি চাকুরি ছেড়ে বাড়ি ফিরে আসেন এবং বাবার সহায়তায় ব্যাংক থেকে ১,২০,০০০/- ঋণ ও জমান কিছু টাকা দিয়ে ১২ টি গরু মোটাতাজাকরণ ও ৫ টি পুকুর লিজ নিয়ে মাছ চাষ শুরু করেন। এ ব্যবসায় তিনি তেমন সুবিধা করতে না পারায় ব্যবসা বন্ধ করে ২০১৩ সালে মুরগীর খামার শুরু করেন। মুরগীর খামার ভালই চলছিল কিন্তু ২০২০ সালে করোনার সময় তিনি এ ব্যবসায় ২০,০০,০০০/- ক্ষতির সন্মুখীন হন।



কম্পোস্ট সার

এরপর বাড়ীর পাশে একটি টিনের চালা বানিয়ে কৃষি সম্প্রসারণ থেকে পাওয়া ৯ টি রিং ও ৫ কেজি কেঁচো দিয়ে কম্পোস্ট সার উৎপাদন শুরু করেন যেখান থেকে তিনি প্রথম মাসে প্রায় ৩৫০ কেজি কেঁচো কম্পোস্ট সার বিক্রি করেন। ধীরে ধীরে তিনি উৎপাদন সক্ষমতা বাড়িয়ে মাসে ২-২.৫ টন করতে সামর্থ্য হয়েছেন। এরপর পাশাপাশি তিনি ট্রাইকো কম্পোস্ট উৎপাদনের দিকে মনোনিবেশ করলেও হাতে কলমে কোন প্রশিক্ষণ না থাকায় মানসম্পন্ন পণ্য তৈরি ও ভালোভাবে বাজারজাতকরণ করতে পারেননি। এরই মাঝে তিনি আবার ইউটিউব দেখে কোকোডাষ্ট উৎপাদন ও বিক্রি ব্যবসা শুরু করেন, ব্যবসা ভালই চলছিল কিন্তু দুই বছরের মধ্যে কোকোডাষ্ট উৎপাদনের কাঁচামাল ঘাটতি দেখা দেয়ায় ব্যবসা উৎপাদন প্রায় বন্ধ হয়ে যায়, ফরহাদ আবারও হতাশায় ভুগতে থাকেন। এ সময় তার ব্যবসার আয় মাসে ১৫০০০/- (পনের হাজার) নেমে যায়।



কম্পোস্ট সার

ফরহাদ আবারও নতুন ব্যবসা খুঁজতে থাকেন, এমন সময় পার্টনার-ডিএএম অংশ, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর এর অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণ এর বিষয়টি তার দৃষ্টি গোচর হলে তিনি দ্রুত কৃষি উপকরণ ব্যবসার উপর প্রশিক্ষণের জন্য আবেদন করেন। নির্দিষ্ট দিনে জেলা কৃষি বিপণন অফিসে স্বাক্ষরকারের মাধ্যমে উত্তীর্ণ হয়ে ১৩-২৪ এপ্রিল ২০২৫ এ এসএএফ বাংলাদেশ এর সহযোগিতায় বগুড়ায় অনুষ্ঠিত ১২ দিন ব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে হাতে কলমে ভার্মি কম্পোস্ট, ট্রাইকো কম্পোস্ট ও চারা উৎপাদন (সবজী, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন।

আশাবাদি ফরহাদ আবারও নতুন উদ্যোগে স্বপ্নের জাল বুনতে শুরু করেন! মে ২০২৫ এ তিনি তার বাড়ী থেকে প্রায় ২ কিমি দূরে (জয়পুরহাট শহর থেকে ৪ কিমি উত্তরে) পাঁচবিবি রোডের পারুলিয়ায় একটি পরিত্যক্ত নার্সারী (প্রায় ১৫ শতাংশ জমি, ১৬ ফুট / ১৬ ফুট পলিসেড) ১০ বছরের জন্য ভাড়া নিয়ে প্রায় ১,৫০,০০০ টাকা বিনিয়োগের মাধ্যমে প্রশিক্ষণ লব্ধ জ্ঞানকে কাজে লাগিয়ে ট্রেতে মরিচ, বেগুন ও পেঁপের চার উৎপাদন ও বিক্রি শুরু করেন। দুই মাসে ফরহাদ প্রায় ৩৫,০০০ টাকা এর মত চারা বিক্রি করে ৬৫০০০ টাকা আয় করেন যেখান থেকে খরচ বাদেও তিনি প্রায় ৩০০০০ টাকা লাভ করেছেন। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ১০০০০ টাকা টাকা, নার্সারী চালুর পর ফরহাদের মাসিক আয় ২৫০০০ টাকা টাকা হচ্ছে। ফরহাদ তার এ সফলতার জন্য পার্টনার-ডিএএম অংশ, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, জয়পুরহাট ও এসএএফ বাংলাদেশ যাদের আন্তরিক সহযোগিতায় তিনি এ ধরনের একটি প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ ও শেখার সুযোগ পেয়েছেন তাদের সকলকে আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জানিয়েছেন। ভবিষ্যতেও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পক্ষ থেকে তার ব্যবসা উন্নয়নে যেকোন সহযোগিতা পাবেন বলে আশাবাদ ব্যক্ত করেন।



## এখলাস

কেশবপুর, পাঁচবিবি রোড  
জয়পুরহাট  
মোবাঃ ০১৩১৪১৩১৬৯২

## এখলাসের স্বপ্ন যখন কোম্পানির মালিক হওয়া

এখলাস হোসেন (৩৪), পিতাঃ মোঃ ইফনুস আলী, গ্রামঃ কেশবপুর, উপজেলাঃ জয়পুরহাট সদর, জেলা জয়পুরহাট আজ একজন নতুন প্রযুক্তির সফল কৃষি উদ্যোক্তা। ছয় ভাই বোনের মধ্যে তিনি পঞ্চম। অন্য ভাই বোনেরা বিবাহিত এবং সকলে আলাদা, তিনি এখনও অবিবাহিত, বসবাস করছেন গ্রামে বাবা মায়ের সাথে। এখলাসের বাবা মাটিতে বিভিন্ন সবজীর চারা, ফলের চারা তৈরি করে বিক্রি করেন। ছোট বেলা থেকে এখলাস পড়াশুনার পাশাপাশি তার বাবাকে এ কাজে সহযোগিতা করতেন। এখলাসের লেখাপড়ায় তেমন ভালো না হওয়ায় ২০২০ সালে কোন রকমে এসএসসি পাশ করার পর লেখাপড়া বন্ধ করে সে বাবার সাথে মাটিতে চারা বোনা, চারা তোলা, বাজার, পাইকার ও কৃষকের কাছে বিক্রি করতে শুরু করেন। মাটিতে থেকে চারা তোলা, আঁটি বাঁধা অনেক খাটুনির কাজ ছিল তাই তার কাছে এ কাজ তেমন ভালো লাগত না, সে ফলের চারা দিকে বেশি গুরুত্ব দিত। তাছাড়া মাটির চারা জমিতে লাগিয়ে মারা গেলে কৃষক মাঝে মধ্যে এসে ঝগড়া করত যা তার কাছে মোটেও ভালো লাগত না। এখলাস চারা নিয়ে নতুন কিছু করতে চাইতেন, ইউটিউব দেখতে দেখতে একদিন ট্রেতে চারা তৈরির বিষয়টি তার নজরে আসে, এ চারার ফলন ও মারা না যাওয়ার বিষয়টি তাকে আকৃষ্ট করে। তিনি প্রযুক্তিগত ও অন্যান্য সহযোগিতা পাওয়ার জন্য বিভিন্ন জয়গায় যোগাযোগ করলে তখন টিএমএসএস থেকে

একটি প্রকল্পের মাধ্যমে তাদের ১৬ ফুট ১৬ ফুট একটি পলিসেড বানিয়ে দেন। ২০২৩ সালে তিনি ৫০ টি ট্রে ও কিছু মিডিয়া সংগ্রহ করে চারা তৈরির চেষ্টা করেন কিন্তু দেখেন বীজ ভালো মত গজায় না আবার অনেক চারা পরবর্তিতে রোগে আক্রান্ত হয়ে ট্রেতে মারা যাচ্ছে ফলে তিনি ক্ষতির সনুখীন হচ্ছেন। এত সমস্যার কারণে তিনি বিষয়টি নিয়ে না এগিয়ে ট্রেতে চারা তৈরি বন্ধ করে আবারও পূর্বের জায়গায় ফিরে যান।



কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত পটনার-ডিএএম তার সামনে আর্শিবাদ হিসেবে দেখা দেয়। জেলা কৃষি বিপণন অফিস, জয়পুরহাট কৃষি উপকরণ বিষয়ে উদ্যোক্তাদের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণ দিবে এবং তখন তিনি দ্রুত প্রশিক্ষণের জন্য আবেদন করেন। স্বাক্ষরকারের মাধ্যমে নির্বাচিত হয়ে ১৩-২৪ এপ্রিল ২০২৫ এ এসএএফ বাংলাদেশ এর সহযোগিতায় বগুড়ায় অনুষ্ঠিত ১২ দিন ব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে হাতে কলমে ভার্মি কম্পোষ্ট, ট্রাইকো কম্পোষ্ট ও চারা উৎপাদন (সবজী, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে এখলাস হাতে কলমে ট্রেতে চারা তৈরির বিষয়ে জ্ঞান অর্জন করেন এতে সে ট্রেতে চারা তৈরি বিষয়ে সকল প্রকার সমস্যার সমাধান পেয়ে যান। এখলাসের আত্ম বিশ্বাস ফিরে আসে এবং বাড়িতে ফিরে সে তার বাবার সাথে আলাপ করে প্রায় ৪০,০০০/- টাকা বিনিয়োগ করে আরও ১০০ ট্রে ও সেড নেট, মিডিয়া ও বীজ ক্রয় করে মে ২০২৫ এ এক সাথে বেগুন, মরিচ ও পেঁপে এর ১৫,০০০ চারা সার্থক ভাবে তৈরি ও বিক্রি করতে সমর্থ হন। গত তিন মাসে এখলাস প্রায় ৩০,০০০ চারা ৭০০০০/- টাকায় বিক্রয় করেছেন। খরচ বাদ দিয়েও তিনি প্রায় ৩৫,০০০/- লাভ করছেন এতে আগের তুলনায় তার আয় প্রায় ২৫% বেড়ে গেছে। বর্তমানে তার আয় ১৬ হাজার টাকা, পূর্বে ছিল ৯ হাজার টাকা। এখলাস আগামী দিনে ধীরে ধীরে মাটির চারা উৎপাদন ও বিক্রি বন্ধ করে শত ভাগ ট্রে পদ্ধতিতে চারা উৎপাদন করতে চান। এজন্য এখলাস আগামী দিনে আরও বিনিয়োগ করে নতুন নেটহাউজ ও ট্রে ক্রয় করে বেশী চারা উৎপাদন করতে চান। স্বপ্ন দেখেন কৃষি উপকরণ বিক্রির একটি কোম্পানির মালিক হওয়ার যেখানে হাজার মানুষ কাজ করবে, কোটি কোটি চারা উৎপাদন হবে এবং লক্ষ লক্ষ কৃষক সেবা নিয়ে তাদের স্বপ্ন বুনবে। একলাস ট্রেনিং থেকে বাজারজাত ও ব্যবসায়িক প্রচার-প্রসার সম্পর্কে যে জ্ঞান পেয়েছেন তা কাজে লাগিয়ে তিনি ফেসবুক ও ইফটিউব চ্যানেল খুলে তার ব্যবসার প্রচারণা চালাচ্ছেন। দিন দিন তার ক্রেতার সংখ্যা বেড়েই চলেছে। এখলাস তার এ সফলতার জন্য পটনার-ডিএএম অংশ, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, জয়পুরহাট ও এসএএফ বাংলাদেশ এর প্রতি আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। ভবিষ্যতেও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পক্ষ থেকে তার ব্যবসা উন্নয়নে যেকোন সহযোগিতা পাওয়ার আশাবাদ ব্যক্ত করেন।



## শাকিল এ্যাথো বিজনেজস ফার্ম

মোঃ শাকিল হোসেন

মানিকগঞ্জ সদর, মানিকগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৭৯৮৯৮৪৪৬১

### পেঁপে চাষে সাফল্যের এক অনুকরণীয় দৃষ্টান্ত সৃষ্টি করলেন মানিকগঞ্জের শাকিল

গ্রামীণ অর্থনীতিতে কৃষির গুরুত্ব অপরিসীম, আর আধুনিক কৃষি প্রযুক্তি ও সঠিক দিকনির্দেশনা যে একজন তরুণকেও সফল উদ্যোক্তায় পরিণত করতে পারে, তার উজ্জ্বল উদাহরণ মোঃ শাকিল হোসেন। মানিকগঞ্জ সদর উপজেলার কসবা গ্রামের এই তরুণ ছাত্র পড়াশোনার পাশাপাশি কৃষির প্রতি আগ্রহ দেখিয়ে আজ শুধু আর্থিকভাবে স্বাবলম্বীই নন, বরং অন্যদের জন্য কর্মসংস্থানও সৃষ্টি করেছেন। শাকিল হোসেন একজন অনার্স তৃতীয় বর্ষের ছাত্র। তার পরিবারের আয়ের প্রধান উৎস ছিল কৃষি, যেখানে তার বাবা ঐতিহ্যগতভাবে কৃষিকাজ করতেন। শাকিল পড়াশোনার পাশাপাশি বাবাকে জমিতে সাহায্য করলেও তার নিজস্ব কোনো আয়ের উৎস ছিল না। অবসর সময় কাটত পড়াশোনা আর বন্ধুদের সঙ্গে। পরিবারের আর্থিক অবস্থা ছিল সাধারণ, আর শাকিলের উদ্যোক্তা হওয়ার কোনো সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা তখনো গড়ে ওঠেনি।

মোঃ শাকিল হোসেনের জীবনে মোড় আসে যখন তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের অধীনে PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর সার্বিক ব্যবস্থাপনায় Resource Development Foundation (RDF) এ 'নার্সারি ও ভার্মি কম্পোস্ট বিষয়ক ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণে তিনি আধুনিক কৃষি প্রযুক্তি, চারা উৎপাদনের সঠিক পদ্ধতি, মাটি ও সার ব্যবস্থাপনা, রোগবালাই নিয়ন্ত্রণ এবং বাজারজাতকরণের কৌশল সম্পর্কে ব্যবহারিক জ্ঞান অর্জন করেন। এই প্রশিক্ষণ তার মানসিকতার পরিবর্তন ঘটায় এবং তিনি বুঝতে পারেন যে কৃষিকে পেশা হিসেবে গ্রহণ করলে এটি তার ব্যক্তিগত ও পারিবারিক জীবনে এক ইতিবাচক পরিবর্তন আনতে পারে।

প্রশিক্ষণ শেষে, অর্জিত জ্ঞানকে কাজে লাগিয়ে শাকিল হোসেন তার বাবার জমির ৩০ শতাংশ অংশে পেঁপের চারা রোপণ করেন। তিনি উন্নত মানের বীজ নির্বাচন করেন এবং প্রশিক্ষণ থেকে শেখা সঠিক দূরত্ব ও সার ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি অনুসরণ করেন। তার



শাকিল হোসেন ও তার নার্সারি

নিরলস পরিশ্রম ও দক্ষতার ফল দ্রুতই দৃশ্যমান হয়। বর্তমানে তার লাগানো প্রতিটি গাছে প্রচুর পেঁপে আসতে শুরু করেছে, যা দেখে তিনি অত্যন্ত আশাবাদী। শাকিলের হিসাব অনুযায়ী, পাকা পেঁপে বাজারজাত শুরু হলে তার মাসিক আয় প্রায় ৫০ হাজার টাকা হবে। উৎপাদন বৃদ্ধির সঙ্গে তাল মিলিয়ে তিনি দুজন কর্মচারীকে নিয়োগ করেছেন, যারা নিয়মিত বাগানের পরিচর্যা করছে। এই কর্মচারীদের প্রত্যেকের মাসিক বেতন ১৫ হাজার টাকা, যা স্থানীয়ভাবে কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করেছে। এই পেঁপে বাগান শুধু আর্থিক উন্নতিই নয়, শাকিলের মানসিক ও সামাজিক অবস্থাতেও ইতিবাচক পরিবর্তন এনেছে। আগে তিনি শুধু ছাত্রজীবনের সীমাবদ্ধতায় আবদ্ধ ছিলেন, এখন তিনি একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে পরিচিতি লাভ করেছেন। তার নিজস্ব আয়ের উৎস তৈরি হয়েছে এবং তিনি পরিবারের আর্থিক সহায়ক হিসেবে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকারাখছেন। বর্তমানে তার মাসিক আয় ৭-১০ হাজার টাকা, পূর্বে তার আয় ছিল না।

শাকিল হোসেন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রতি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। তিনি বলেন, "এই প্রশিক্ষণ না পেলে হয়তো আমি আজও বাবার কাজে সাহায্য করেই সময় কাটাতাম। এখন আমার নিজের একটি বাগান আছে, মাসিক আয় হচ্ছে এবং অন্যদের জন্যও কর্মসংস্থান তৈরি করতে পেরেছি।" ভবিষ্যতে তিনি বাগানের পরিসর বাড়িয়ে বৃহত্তর বাজারে পেঁপে সরবরাহ করার পরিকল্পনা করেছেন। এছাড়া, তিনি উন্নত জাতের চারা উৎপাদন ও বিক্রয়েও আগ্রহী।



সুমি নার্সারী

মোঃ রুবেল মিয়া

শিবচর, মাদারীপুর

মোবাইলঃ ০১৭৫৭৫৭২৯৭৪

## নার্সারী উদ্যোক্তা রুবেল মিয়ার সাফল্যের গল্প

মোঃ রুবেল মিয়া, মাদারীপুর জেলার শিবচর উপজেলার পাঁচ হাওলাদার গন্ডি গ্রামের বাসিন্দা। ছোটবেলা থেকেই তিনি তার বাবার সাথে নার্সারির কাজে যুক্ত ছিলেন। তাদের পরিবারের মূল আয়ের উৎস ছিল বাবার ছোট নার্সারি, যার জমির পরিমাণ ছিল মাত্র ২৫ শতাংশ। এই জমিতেই উৎপাদিত চারা বিক্রির মাধ্যমে পরিবারটি প্রতিমাসে প্রায় ২০ হাজার টাকা আয় করত। যদিও এই আয় পরিবার চালানোর জন্য যথেষ্ট ছিল না, তবুও এটি তাদের একমাত্র ভরসা ছিল।

রুবেল মিয়ার জীবনে গুরুত্বপূর্ণ পরিবর্তন আসে যখন তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) আয়োজিত রিসোর্স ডেভেলপমেন্ট ফাউন্ডেশন (আরডিএফ) এ ১২ দিনব্যাপী নার্সারি ব্যবস্থাপনা বিষয়ে 'নার্সারি ও ভার্মি কম্পোস্ট' প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান। প্রশিক্ষণে তিনি উন্নত প্রযুক্তি ব্যবহার, উচ্চ ফলনশীল চারা উৎপাদন, বাজার ব্যবস্থাপনা ও ব্যবসায়িক পরিকল্পনা সম্পর্কে শিখেন। যেহেতু তার আগে থেকেই কিছুটা অভিজ্ঞতা ছিল, তাই নতুন জ্ঞান তাকে দ্রুত আত্মবিশ্বাসী করে তোলে। তিনি বুঝতে পারেন যে নার্সারিকে কেবল একটি পেশা হিসেবে নয়, বরং একটি সফল ব্যবসা হিসেবে গড়ে

তোলা সম্ভব। প্রশিক্ষণের পর রুবেল মিয়া তার নার্সারিকে সম্প্রসারণের উদ্যোগ নেন। তিনি ২৫ শতাংশ জমির পরিবর্তে ১০০ শতাংশ জমিতে চারা উৎপাদন শুরু করেন। এর পাশাপাশি, তিনি নার্সারিতে কাজের মান বজায় রাখতে ও উৎপাদন বৃদ্ধি করতে দুইজন কর্মচারী নিয়োগ দেন। বর্তমানে তিনি তাদের মোট ২০ হাজার টাকা বেতন প্রদান করেন, যা তার ব্যবসার স্থিতিশীলতা



রুবেল মিয়া ও তার নার্সারী

ও লাভজনকতার প্রমাণ। বর্তমানে তার নার্সারিতে ৩০০ প্রজাতির ফলের গাছ, ২০০-এর বেশি প্রজাতির ফুলের চারা এবং বিভিন্ন প্রজাতির বনজ গাছ রয়েছে। বাজারে এসব চারার ব্যাপক চাহিদা রয়েছে। তিনি স্থানীয় বাজার ছাড়াও পাইকারি বিক্রেতাদের কাছে চারা বিক্রি করেন। এর ফলে তার মাসিক আয় বৃদ্ধি পেয়ে প্রায় ৭০ হাজার টাকা হয়েছে, যা পূর্বে আয় ছিল ২০ হাজার টাকা।

অর্থনৈতিক ও সামাজিক প্রভাব: রুবেল মিয়ার এই সাফল্য কেবল তার পরিবারের আর্থিক উন্নতি ঘটায়নি, বরং গ্রামীণ অর্থনীতিতেও ইতিবাচক প্রভাব ফেলেছে। তার নিয়োগকৃত কর্মচারীরা তাদের পরিবারের জীবিকা নির্বাহ করতে সক্ষম হয়েছেন। এছাড়া, কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সার্বিক সহযোগিতায় তার ট্রেড লাইসেন্স ও কৃষি বিপণন লাইসেন্স রয়েছে। স্থানীয় কৃষকরা মানসম্মত চারা পেয়ে উপকৃত হচ্ছেন, যা কৃষি উৎপাদন বৃদ্ধিতে সহায়তা করছে। এক সময় যে রুবেল মিয়ার পরিবার সীমিত আয়ের মধ্যে সংগ্রাম করত, আজ সেই পরিবার একটি সুন্দর ও সচ্ছল জীবনযাপন করছে। তিনি নিজে আত্মবিশ্বাসী একজন উদ্যোক্তায় পরিণত হয়েছেন।

এখন তার লক্ষ্য আরও বড় বাজারে ও অন্যান্য জেলার বাজারে প্রবেশ করা এবং নার্সারিকে একটি আধুনিক চারা উৎপাদন কেন্দ্রে পরিণত করা। রুবেল মিয়ার এই যাত্রা প্রমাণ করে যে সঠিক প্রশিক্ষণ, পরিকল্পিত উদ্যোগ এবং কঠোর পরিশ্রম একজন সাধারণ মানুষকেও সফল উদ্যোক্তায় পরিণত করতে পারে। তার গল্প গ্রামের অন্যান্য তরুণদের জন্য অনুপ্রেরণা হয়ে থাকবে।



## রাবেয়া এন্টারপ্রাইজ

মোসাঃ রাবেয়া বেগম

টঙ্গীবাড়ী, মুন্সিগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৯৮৯৮৩৬৭৪৪

### দুধজাত পণ্য উৎপাদনে মোসাঃ রাবেয়া বেগমের সাফল্য

মুন্সিগঞ্জ জেলার টঙ্গীবাড়ী উপজেলার নয়াগুন্ডি গ্রামের বাসিন্দা মোসাঃ রাবেয়া বেগম। একসময় যিনি শুধুমাত্র সংসারের কাজে সীমাবদ্ধ ছিলেন, আজ তিনি একজন সফল নারী উদ্যোক্তা। দুধজাত পণ্য উৎপাদন ও বিপণনের মাধ্যমে তিনি নিজের পরিবারকে আর্থিকভাবে স্বাবলম্বী করেছেন এবং স্থানীয় পর্যায়ে কর্মসংস্থান তৈরি করেছেন। রাবেয়া বেগমের পরিবারে পাঁচজন সদস্য। স্বামীর সামান্য আয়ের ওপরই তাদের জীবন চলত। সংসারের ব্যয় মেটাতে কষ্ট হতো। ছোট একটি কনফেকশনারি দোকান ছিল, যা থেকে মাসে ১৫-২০ হাজার টাকা আয় হতো। এই আয়ে কোনোরকমে সংসার চললেও সঞ্চয় বা নতুন কিছু করার সুযোগ ছিল না।

২০২৫ সালের জানুয়ারি মাসে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের চঅজএঃঘউজ প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) আয়োজিত রিসোর্স ডেভেলপমেন্ট ফাউন্ডেশন (আরডিএফ) এ ১২ দিনের 'দুধজাত পণ্য উৎপাদন ও বিপণন' প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন রাবেয়া বেগম। এই প্রশিক্ষণ তার জীবনে একটি নতুন দিগন্ত উন্মোচন করে। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি দই, ঘি, মিষ্টি, মালাইচপসহ বিভিন্ন দুধজাত পণ্য উৎপাদনের কৌশল শিখেন। একই সঙ্গে তিনি বাজারজাতকরণ, মান বজায় রাখা, গ্রাহকসেবা ও ব্যবসা পরিচালনার মৌলিক জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি তার ছোট দোকানটি বড় আকারে সম্প্রসারণ করেন। এখন তার দোকানে



রাবেয়া বেগম ও তার মিষ্টিজাত পণ্য

বিভিন্ন ধরনের দই, ঘি, মিষ্টি, ছানা এবং শিশুদের জন্য স্বাস্থ্যকর দুধজাত খাবার পাওয়া যায়। তার প্রতিদিনের বিক্রয় প্রায় ৬-৭ হাজার টাকা। এখন তার মাসিক আয় আরও ১৫-২০ হাজার টাকা হচ্ছে, যা দিয়ে তিনি সঞ্চয় করেন। তিনি শুধু নিজের পরিবারের সদস্যদেরই নয়, অতিরিক্ত একজন কর্মচারীকেও দোকানে নিয়োগ দিয়েছেন। তিনি সংশ্লিষ্ট কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সার্বিক সহযোগিতায় ট্রেড লাইসেন্স ও কৃষি বিপণন লাইসেন্স সহজেই পেয়ে যান। ফলে তার ব্যবসা এখন শুধু ব্যক্তিগত উন্নয়নের মাধ্যম নয়, স্থানীয় এক ক্ষুদ্র কর্মসংস্থান কেন্দ্রেও পরিণত হয়েছে।

রাবেয়া বেগমের লক্ষ্য হলো নিজের অর্থায়নে একটি বড় দোকান তৈরি করা, যেখানে তিনি পূর্ণাঙ্গভাবে অর্গানিক দুধজাত পণ্য উৎপাদন ও বিপণনের কাজ করবেন। বিশেষ করে অর্গানিক ঘি-এর প্রচুর বাজার চাহিদা থাকায় তিনি এর উৎপাদন বাড়ানোর পরিকল্পনা করেছেন। তিনি বিশ্বাস করেন, সঠিক পরিকল্পনা, গুণগত মান বজায় রাখা এবং ধারাবাহিক পরিশ্রমের মাধ্যমে তিনি একজন সফল নারী উদ্যোক্তা হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করতে পারবেন। রাবেয়া বেগমের গল্প প্রমাণ করে যে সঠিক প্রশিক্ষণ ও সুযোগ পেলে গ্রামের সাধারণ একজন নারীও অর্থনৈতিকভাবে স্বাবলম্বী হতে পারে। তার এই সাফল্য শুধু তার পরিবারের জন্য নয়, স্থানীয় সমাজের নারীদের জন্যও অনুপ্রেরণার উৎস। দুধজাত পণ্যের মানসম্মত উৎপাদন ও বিপণনের মাধ্যমে তিনি একটি স্থায়ী আয়ের উৎস গড়ে তুলেছেন এবং নারী উদ্যোক্তা হিসেবে এগিয়ে যাওয়ার দৃঢ় প্রত্যয় ব্যক্ত করেছেন।



## ঐকতান এ্যাথো

মোঃ ওসমান গনি

ভোলা সদর, ভোলা

মোবাইলঃ ০১৭১১০০০৩২৪

## ভোলার গ্রামীণ কৃষি উন্নয়নে ওসমান গনির এক অগ্রণী উদ্যোগ

ভোলা সদর উপজেলার ছোট আগলি গ্রামের ওসমান গনি একজন মেধাবী, সংগ্রামী ও পরিশ্রমী যুবক। পেশায় তিনি একজন ইঞ্জিনিয়ার হলেও তার মন সবসময় টেনেছে নিজের গ্রামের মাঠ-ঘাট এবং গ্রামীণ উন্নয়নের স্বপ্ন। শহরে চাকরির সুযোগ থাকা সত্ত্বেও তিনি গ্রামে ফিরে আসেন এবং কৃষি ও প্রাণিসম্পদ খাতকে আধুনিক প্রযুক্তির সহায়তায় লাভজনক করার উদ্যোগ গ্রহণ করেন। তার এই সিদ্ধান্ত কেবল ব্যক্তিগত নয়, বরং গ্রামীণ অর্থনীতিকে এগিয়ে নেওয়ার এক সচেতন প্রচেষ্টা। ওসমান গনির উদ্যোক্তা জীবনের সূচনা হয় ২০২১ সালে, যখন তিনি একটি ছোট দুগ্ধ খামার দিয়ে তার ব্যবসায়িক যাত্রা শুরু করেন। পড়াশোনার পাশাপাশি উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্ন তাকে তাড়িত করত। তিনি বিশ্বাস করতেন, কৃষি খাতের মধ্যেই আত্মনির্ভরশীলতা ও সাফল্যের বিশাল সম্ভাবনা লুকিয়ে আছে।



ভার্মি কম্পোস্ট সার

ভোলা জেলার উদ্যমী ও সচেতন যুবকদের জন্য কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-নতুন দিগন্ত উন্মোচন করে। এই প্রকল্পের সুযোগ কাজে লাগিয়ে তিনি বরগুনায় Resource Development Foundation (RDF) এ ১২ দিনব্যাপী ‘নার্সারি ও ভার্মি কম্পোস্ট’ প্রশিক্ষণে অংশ নেন। এই প্রশিক্ষণ তার চিন্তার জগতে বড় পরিবর্তন আনে। এটি কেবল একটি প্রযুক্তিগত প্রশিক্ষণ নয়; বরং এটি তাকে উদ্যোক্তা হিসেবে আত্মবিশ্বাসী করে তোলে, পরিকল্পনা প্রণয়ন ও বাস্তবায়নে অনুপ্রেরণা দেয়। তিনি বুঝতে পারেন আধুনিক কৃষির মাধ্যমে একটি টেকসই ব্যবসায়িক মডেল গড়ে তোলা সম্ভব। প্রশিক্ষণের পর তার ব্যবসায়িক পরিধি দ্রুত বাড়তে থাকে। তার প্রতিষ্ঠিত ‘ঐকতান এ্যাথো’ বর্তমানে একাধিক সেক্টরে বিস্তৃত। এর মধ্যে উল্লেখযোগ্য ও ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদন: এটি তার মূল ও সবচেয়ে লাভজনক খাত। জৈব পদ্ধতিতে উৎপাদিত এই সার স্থানীয় কৃষকদের কাছে অত্যন্ত জনপ্রিয়। কৃষি জমির উর্বরতা বৃদ্ধিতে এই সারের বিশেষ ভূমিকা রয়েছে। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) -র প্রশিক্ষণ গ্রহণের পর তার উৎপাদন ৩০% বৃদ্ধি পায়। বর্তমানে প্রতি মাসে প্রায় ৬ টন সার উৎপাদন হয়, যার বাজারমূল্য প্রায় ১ লক্ষ ২০ হাজার টাকা।

তিনি নিজেই সার উৎপাদন ও প্যাকেটজাতকরণের প্রক্রিয়া তদারকি করেন। সার তৈরির জন্য নিজস্ব গরুর খামারের গোবর ব্যবহার করেন। অন্যদিকে কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কাঁয়ালায়, ভোলা সার্বিক সহযোগিতায় ট্রেড লাইসেন্স ও কৃষি বিপণন লাইসেন্স সহজভাবে পেয়ে যান। বর্তমানে তার মাসিক আয় ৭০ হাজার টাকা, পূর্বে তার আয় ছিল ৪০-৪৫ হাজার টাকা। বর্তমানে ঐকতান এ্যাথোতে তিনজন পুরুষ এবং একজন নারী স্থায়ীভাবে কাজ করছেন। এছাড়াও দুই-তিনজন খন্ড-কালীন শ্রমিক নিয়মিত কাজ করেন। এইভাবে একটি ছোট উদ্যোগ এখন গ্রামীণ পর্যায়ে কর্মসংস্থান সৃষ্টির মাধ্যমে একটি সামাজিক আন্দোলনে পরিণত হয়েছে। ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা ও স্বপ্ন: তার লক্ষ্য হলো “একটি অনলাইন ভিত্তিক জাতীয় ব্যান্ডে রূপান্তরিত করা, যেখানে দেশের মানুষ ঘরে বসেই খাঁটি কৃষিপণ্য ও উন্নতমানের জৈব সার ক্রয় করতে পারবে।”



চিত্রঃ জৈব সার

তিনি ইতমধ্যে অনলাইন মার্কেটিং ও হোম ডেলিভারি সার্ভিস চালুর পরিকল্পনা হাতে নিয়েছেন। পাশাপাশি আন্তর্জাতিক বাজারেও তার পণ্য পৌঁছে দেওয়ার লক্ষ্যে কাজ করছে। তিনি বিশ্বাস করেন, PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এই ধরনের সহায়তা পেলে হাজারো বেকার যুবক-যুবনারীর কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করবে। ওসমান গনির সাফল্যের গল্প আমাদের শেখায় - একটি কার্যকর প্রশিক্ষণ, দৃঢ় সংকল্প এবং সঠিক পরিকল্পনা থাকলে একজন তরুণ গ্রামের গন্ডি পেরিয়ে সমাজে পরিবর্তন আনতে পারে। তার ঐকতান এ্যাথো প্রযুক্তি ও কৃষির সমন্বয়ে গড়ে ওঠা এক জীবন্ত উদাহরণ, যা প্রমাণ করে-বাংলাদেশের তরুণরাই পারে দেশের কৃষি অর্থনীতিকে নতুন উচ্চতায় নিয়ে যেতে।



## খাঁন ভার্মি কম্পোস্ট

মাকসুদা আক্তার  
পটুয়াখালী

মোবা: ০১৭৪৬০৭২৭২৮

### সংগ্রামী মাকসুদা আক্তারের উদ্যোক্তা হিসেবে সাফল্যের গল্প

মাকসুদা আক্তার, যিনি শহর থেকে গ্রামে আসার পর সীমিত সম্পদ ও সামাজিক বাধা অতিক্রম করে আজ একজন সফল নারী উদ্যোক্তা। তার প্রতিষ্ঠিত "খাঁন ভার্মি কম্পোস্ট" শুধুমাত্র ব্যক্তিগত অর্থনৈতিক পরিবর্তনের মাধ্যম নয়, বরং স্থানীয় নারীর ক্ষমতায়ন ও গ্রামীণ অর্থনীতির জন্য একটি সম্ভাবনাময় মডেল। পটুয়াখালীর বহলগাছিয়া গ্রাম চারপাশে ধানক্ষেত, নারিকেল গাছের সারি ও মাটির গন্ধে ঘেরা এক গ্রামীণ পরিবেশ। এই গ্রামে বসবাসকারী মাকসুদার জন্ম ও বেড়ে ওঠা ঢাকার রামপুরা টিভি গেটে। তিনি ছিলেন চঞ্চল ও উদ্যমী। কিন্তু ২০০৫ সালে নবম শ্রেণীতে পড়াকালীন পারিবারিক কারণে তার বিয়ে হয় মোহাম্মদ নুরজ্জামান খানের সঙ্গে। শহরের আধুনিক জীবন ছেড়ে গ্রামীণ জীবনে মানিয়ে নেওয়া ছিল তার জন্য চ্যালেঞ্জ। বিয়ের পর সংসারে এক কন্যা (মাইসা) ও এক পুত্রসন্তানের (তাহাসিন) জন্ম হয়। সংসারের ব্যয় বেড়ে গেলে আর্থিক চাপও বাড়তে থাকে। মাকসুদা কিছু করতে চাইলে ও অর্থনৈতিক সীমাবদ্ধতা, গ্রামীণ পরিবেশে সুযোগের অভাব, সমাজের নেতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি তাকে নিরুৎসাহিত করত।

২০১৪ সালে মাত্র ৫০টি কেঁচো ও একটি রিং দিয়ে তিনি ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদন শুরু করেন কিন্তু কেঁচো মারা যাওয়া, প্রযুক্তিগত জ্ঞানহীনতা এবং আশপাশের মানুষের তুচ্ছতাচ্ছল্য তাকে প্রথম দিকে বারবার থামিয়ে দেওয়ার চেষ্টা করে। এরপর তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের অধীনে PARTNER প্রকল্প (ডিএম অঙ্গ)-এর সার্বিক ব্যবস্থাপনায় Resource Development Foundation (RDF) তিনি ১২ দিনব্যাপী 'নার্সারি ও ভার্মি কম্পোস্ট এর প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। এতে তিনি শিখেন - সঠিক ভার্মি কম্পোস্ট উৎপাদন প্রক্রিয়া, নার্সারি ব্যবস্থাপনা কৌশল, ব্যবসা পরিকল্পনা ও বাজারজাতকরণের পদ্ধতি। এই প্রশিক্ষণ তার আত্মবিশ্বাস বাড়ায়। তিনি বুঝতে পারেন, পরিকল্পিতভাবে কাজ করলে এই ক্ষুদ্র উদ্যোগও তার জীবনে বড় পরিবর্তন আনতে পারে।



ভার্মি কম্পোস্ট

প্রশিক্ষণের পর নতুন উদ্যমে কাজ শুরু করেন মাকসুদা। তার উৎপাদিত কম্পোস্টের গুণমান বৃদ্ধি পায় এবং স্থানীয় কৃষকদের কাছে চাহিদা বাড়তে থাকে। বর্তমানে তার মাসিক গড় আয় ১৫-১৭ হাজার টাকা। পূর্বে তার তেমন কোন আয় ছিল না। তিনি তার স্বামীসহ কয়েকজন খন্ড-কালীন শ্রমিক নিয়ে কাজ পরিচালনা করছেন। শিগগিরই তার প্রতিষ্ঠান উৎপাদন, প্যাকেজিং, রি-প্যাকেজিং ও বাজারজাতকরণের লাইসেন্স পেতে যাচ্ছে। তিনি বলেন, "আমি শুধু কেঁচো চাষ করিনি, নিজের ভবিষ্যতের বীজ বপন করেছি। যদি এই প্রকল্প আমাকে প্রশিক্ষণের সুযোগ না দিত, তাহলে হয়তো আজ আমি একজন দক্ষ ও স্বাবলম্বী উদ্যোক্তা হতে পারতাম না। এখন তিনি অন্য নারীকেও কাজের সুযোগ দিচ্ছেন এটাই তার সবচেয়ে বড় গর্ব। মাকসুদার লক্ষ্য - খাঁন ভার্মি কম্পোস্ট' দেশের চাহিদা পূরণের পাশাপাশি বিদেশে রপ্তানি করা। আয়ের একটি অংশ দিয়ে সামাজিক উন্নয়নমূলক উদ্যোগ বাস্তবায়ন করা। স্থানীয় নারীদের জন্য আরও কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করা।

মাকসুদা আক্তার প্রমাণ করেছেন, সঠিক প্রশিক্ষণ, দিকনির্দেশনা ও অবিচল পরিশ্রম থাকলে একটি ছোট উদ্যোগও টেকসই জীবিকা ও কর্মসংস্থানের মডেল হতে পারে। প্রান্তিক নারীদের উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তুলতে প্রকল্পভিত্তিক প্রশিক্ষণ অত্যন্ত কার্যকর। মাকসুদার সাফল্য প্রমাণ করে, নারীরা যদি সুযোগ ও সহায়তা পান, তবে তারা কেবল নিজেদের পরিবারই নয়, বরং পুরো গ্রামীণ অর্থনীতিকে শক্তিশালী করতে পারে। পটুয়াখালীর বহলগাছিয়া গ্রামের মাকসুদা আক্তারের 'খাঁন ভার্মি কম্পোস্ট' কেবল একটি ব্যবসা নয়, এটি সংগ্রাম, অধ্যবসয় এবং নারীর ক্ষমতায়নের প্রতীক। তার সাফল্য প্রমাণ করে যে সঠিক সুযোগ, প্রশিক্ষণ ও দৃঢ় সংকল্প থাকলে প্রান্তিক নারীরাও বড় পরিবর্তনের গল্প লিখতে পারে।



মেসার্স সুরাজ ষ্টোর

মোঃ ফরিদ আহমেদ

ঢাকা, সাভার

মোবাইলঃ ০১৭৭৮৮৭৭৩৯৯

## মোঃ ফরিদ আহমেদের জীবনের রূপান্তরের গল্প

ঢাকার সাভারের দুলারচর গ্রামের মোঃ ফরিদ আহমেদ, প্রতিকূলতা পেরিয়ে এক সফল উদ্যোক্তা। বিদেশে চাকরি ছেড়ে দেশে ফিরে বেকারত্ব ও আর্থিক সংকটের মুখোমুখি হলেও, তিনি দুধজাত পণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণ ব্যবসার মাধ্যমে নিজের জীবন ও পরিবারের আর্থিক অবস্থা পরিবর্তন করেছেন। বিদেশে কর্মরত অবস্থায় ব্যক্তিগত ও পারিবারিক কারণে ফরিদ আহমেদ স্থায়ীভাবে দেশে ফেরেন। দেশে ফিরে প্রায় এক বছর তিনি বেকার থাকেন। তখন তার একমাত্র আয়ের উৎস ছিল একটি গরুর দুধ বিক্রি, যা দিয়ে পাঁচ সদস্যের পরিবারের ব্যয় নির্বাহ করা কঠিন ছিল। আর্থিক অস্থিতিশীলতা ও মানসিক চাপ তাকে নতুন কিছু করতে উদ্বুদ্ধ করলেও, জ্ঞান, দক্ষতা ও মূলধনের অভাবে তিনি সঠিক পথ খুঁজে পাচ্ছিলেন না।

এই সময়ে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর উদ্যোগে ফরিদ দুধজাত পণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণ বিষয়ের উপর Resource Development Foundation(RDF) এ ১২ দিনব্যাপী "দুধ প্রক্রিয়াজাতকরণ" প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি দই, মালাইচপ, মিষ্টি, ঘি ইত্যাদি তৈরির কৌশল শেখেন। শুধু প্রযুক্তিগত দক্ষতাই নয়, পণ্যের গুণমান বজায় রাখা, স্বাস্থ্যবিধি, বাজারজাতকরণ এবং ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী পণ্য প্রস্তুত করার মতো গুরুত্বপূর্ণ দিকগুলোতেও



ফরিদ আহমেদের প্রতিষ্ঠান

তিনি জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ শেষে ফরিদ নিজ গ্রামের কাছাকাছি একটি মাধ্যমিক বিদ্যালয়ের সামনে ভাড়া নিয়ে দোকান খোলেন। প্রাথমিকভাবে দই, মিষ্টি ও মালাইচপসহ প্রশিক্ষণে শেখা পণ্যগুলো বিক্রি শুরু করেন। পরবর্তীতে গ্রাহকের চাহিদা ও বিক্রয় বৃদ্ধির সাথে সাথে দোকানে অন্যান্য নিত্যপ্রয়োজনীয় পণ্যও যোগ করেন। বর্তমানে তার দোকানে প্রতিদিন গড়ে ৫,০০০ থেকে ৭,০০০ টাকার পণ্য বিক্রি হয়, যার অধিকাংশই দুধজাত প্রক্রিয়াজাত পণ্য। ফরিদের মাসিক লাভ বর্তমানে ১২,০০০ থেকে ১৩,০০০ টাকার মধ্যে, পূর্বে তার আয় ছিল না। এই আয়ে তিনি পরিবারের প্রয়োজন মেটানোর পাশাপাশি ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চয়ও করতে পারছেন, পূর্বে তার কোন আয় ছিল না। দোকান পরিচালনায় তার বাবা নিয়মিত সহায়তা করেন। এছাড়া, তিনি স্থানীয় বাজার থেকে দুধ সংগ্রহ করে তা প্রক্রিয়াজাত পণ্যে রূপান্তর করে বিক্রি করেন।

ফরিদের একটি ছোট খামার রয়েছে যেখানে বর্তমানে একটি গরু ছাড়াও পাঁচটি ছাগল আছে। এখান থেকে সংগৃহীত দুধ তিনি দোকানে ব্যবহার করেন। এভাবে খামার ও দোকান পরস্পরকে পরিপূরক করে তার ব্যবসাকে আরও গতিশীল করেছে। অন্যদিকে কৃষি বিপণন কর্মকর্তা, সাভার এর সার্বিক সহযোগিতায় তিনি লাইসেন্স সহজেই পেয়ে যায়। পরিবারের সদস্যরাও তাকে সহায়তা করে এবং তার সাফল্যে গর্বিত। আজকের ফরিদ আহমেদ অতীতের তুলনায় অনেক ভালো অবস্থানে আছেন। আর্থিক স্থিতিশীলতা অর্জনের পাশাপাশি তিনি সামাজিকভাবে একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে স্বীকৃতি পেয়েছেন। তিনি ভবিষ্যতে নিজের ব্যবসাকে আরও বড় পরিসরে নিয়ে যেতে চান। এর জন্য তিনি দোকানের আয়তন বাড়ানো এবং উন্নতমানের যন্ত্রপাতি কেনার পরিকল্পনা করছেন।

মোঃ ফরিদ আহমেদের জীবনকাহিনী প্রমাণ করে যে সঠিক প্রশিক্ষণ, পরিশ্রম ও দৃঢ় ইচ্ছাশক্তি থাকলে যে কেউ নিজের জীবনের পরিবর্তন ঘটাতে পারে। বিদেশ থেকে ফিরে এসে এক বছর বেকার জীবনের হতাশা তাকে ভেঙে দেয়নি, বরং নতুন করে শুরু করার প্রেরণা দিয়েছে। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)- এর অর্জিত প্রশিক্ষণ তাকে শুধু একটি ব্যবসা গড়তে সাহায্য করেনি, বরং তার পরিবারের অর্থনৈতিক স্থিতিশীলতা নিশ্চিত করেছে।



## জে ফুড এন্ড ক্যাফে

মোছা: ঝর্ণা আক্তার

জয়পুরহাট সদর, জয়পুরহাট

মোবা: ০১৭৫৪৪৭১২৯৩

### একজন সফল নারী উদ্যোক্তার গল্প

ঝর্ণা আক্তার, একজন স্বপ্নবাজ নারী। তার জন্মস্থান জয়পুরহাট জেলার সদর থানার পুরানাপৈল ইউনিয়নে। তিনি বাংলা বিভাগ অনার্স ও মাস্টার্স কমপ্লিট করেন। ছোটবেলা থেকেই তার উদ্যোক্তা জীবন শুরু। তার মা তার উদ্যোক্তা জীবনে সার্বিক সহযোগিতা করেন। পড়াশোনা শেষ করে তিনি চাকুরি পিছনে না ছুটে উদ্যোক্তা হওয়ার পথ বেছে নিয়েছেন। নিজের সফলতার সাথে দেশের অসহায় মানুষের জন্য কিছু করার আশ্রয় চেষ্টা করছেন।

তিনি বিশ্বাস করেন—নিজের পায়ে দাঁড়ানো একজন নারীর জন্য গর্বের, আত্মবিশ্বাসের, এবং দায়িত্বশীলতার প্রতীক। এ কারণে তিনি পল্লী উন্নয়ন একাডেমি (আরডিএ), বগুড়া থেকে কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণ (এপিএম) বিষয়ক হাতে-কলমে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে। এই প্রশিক্ষণ তার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। তার পন্য গুলো ঘি, দই, জেলি, আচার।

আরডিএ এই কৃষি পণ্য প্রশিক্ষণে তিনি অসম্ভব উপকৃত হন। প্রশিক্ষণের অভিজ্ঞতা কাজে লাগিয়ে তিনি শুরু করেন ক্ষুদ্র পরিসরে খাদ্যপ্রক্রিয়াজাত পণ্য তৈরির কাজ। তারপর ধীরে ধীরে “জে ফুড এন্ড ক্যাফে” প্রতিষ্ঠা করেন। তার কাজের পরিকল্পনায় তাকে সার্বিক সহায়তা করেছে PARTNER প্রকল্প (ডিএএম)। PARTNER প্রকল্পের প্রশিক্ষণে তিনি প্রক্রিয়াজাত পণ্য উৎপাদন, মান নিয়ন্ত্রণ, বাজার বিশ্লেষণ ও ব্যাল্ডিংয়ের নানা দিক শিখেন।

শুধু দেশেই নয়, দেশের বাইরের বাজারেও পণ্য পাঠানোর লক্ষ্যে তিনি কাজ করছেন। পণ্য পরীক্ষার জন্য ইবাএ৩৩-এর অনুমোদন, মান যাচাই এবং প্যাকেজিংয়ের আধুনিকতা নিশ্চিত করেছে। বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানে কিছু নারী ও যুবক নিয়মিত কাজ করছেন। তিনি চান, তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে হাজার হাজার মানুষের কর্মসংস্থান নিশ্চিত হোক।



আচার

পূর্বে তার মাসিক আয় ১২ হাজার টাকা, বর্তমানে তার আয় বেড়ে হয়েছে ১৬ হাজার টাকা। তিনি মনে করেন—একজন নারী উদ্যোক্তা শুধু নিজের স্বপ্ন নয়, সমাজের অনেকের স্বপ্ন পূরণের পথ খুলে দেয়। “জে ফুড” এখন শুধু একটি ব্যান্ড নয়, এটি তার আত্মবিশ্বাস ও সংগ্রামের প্রতীক। দেশের সীমা পেরিয়ে তিনি চান “জে ফুড”-র নাম বিদেশেও ছড়িয়ে পড়ুক। তার লক্ষ্য খুবই পরিষ্কার—একটি আত্মনির্ভরশীল বাংলাদেশ গড়া, যেখানে নারীও থাকবে নেতৃত্বে।



বর্ণালী চক্রবর্তী

ময়মনসিংহ

মোবা: ০১৬৭৬৫৪২৫৭৭

## একজন বর্ণালী চক্রবর্তীর জীবনকথন

৭০ দশকে জন্ম নেওয়া প্রত্যন্ত গ্রাম অঞ্চলে বেড়ে উঠা বর্ণালী চক্রবর্তী। বাবা প্রাইমারি স্কুল টিচার ছিলেন। মা ছিলেন গৃহিণী। তিন ভাই বোন তারা। তিনিই বড়। ভাই তার থেকে দশ বছরের ছোট। বাবা স্কুল টিচার হওয়ার সুবাদে পড়াশোনার ফাঁকি দেওয়া যায়নি। ১৯৯০-এ এসএসসি এবং ১৯৯২ এইচএসসি। এর পর বিয়ে হয় পূবালী ব্যাংকের অফিসার এর সাথে। বিয়ের তিন বছরখানেক পর টুইন বেবি হলেও এক সন্তান নিয়ে ঘরে ফিরতে হয় উপরওয়ালার ইচ্ছায়। এভাবে দিন চলে যায়। ৩ বছর পর আরেক মেয়ের মা হন। এরই মধ্যে হাসবেন্ডের ইচ্ছাতেই তিনি বিএ পাশ করেন। তার হাসবেন্ড যখন রিটায়ার্ড করেন তখন তার বড় মেয়ে ইন্টার পাশ করে। স্বাভাবিক ভাবেই সংসারে একটা চাপ চলে আসে। তিনি অবশ্য এর আগে থেকেই হাতের কাজের অনেক আইটেম নিয়ে ছোটখাটো বিজনেস করতেন। যেমন হাতের কাজের ব্যাগ, বেতের ব্যাগ, জামালপুর থেকে হাতের কাজের ড্রেস, বেড কভার, কাঁথা নিয়ে বিজনেস করতেন। ২০১০ এ তার হাসবেন্ড রিটায়ার্ড করেন।



২০১৪ সনে তার জীবন অজনা পথে মোড় নেয়। হঠাৎ ধরা পরে তার হাসবেন্ডের ব্রেইন টিউমার। তার চিকিৎসার খরচ চালাতে গিয়ে বাড়িটা বিক্রি করে দিতে হয়। মাত্র দশ হাজার টাকা এক্সট্রা ইনকাম করতে পারলে হয়তো বাড়িটা বিক্রি করতে হতো না। তখন অনলাইনের কোন প্রচার প্রসার ছিল না। মাত্র ৫০০০ টাকা পুঁজি করে সামান্য কিছু থ্রীপিস আর ব্যাগ নিয়ে বিজনেস শুরু করেন। কিন্তু টাকার তো অনেক প্রয়োজন। ঔষধ, প্রতি বছর চিকিৎসার জন্য দেশের বাহিরে যাওয়া ইত্যাদি সব তিনি হিমসিম খাচ্ছিলেন। এদিকে বাড়ি করে দেওয়ায় এতদিনের নিজেদের এলাকা ছেড়ে আলাদা একটা জায়গায় চলে এলেন। সবকিছু মিলিয়ে তিনি ডিপ্রেসনে এ ছিলেন দুই বছর বিজনেসটা বন্ধ থাকার পর বড় মেয়ের পরামর্শে অনলাইনে একটা পেইজ খুললেন। পেইজের নাম দেন টুকিটাকি ক্রাফটস। কোভিড পরবর্তী সময় থেকেই অনলাইন,

হ্যান্ডমেইড পিঠা অফলাইনে বিভিন্ন ট্রেনিং নেয়ার সুযোগ হয়েছে তার। সবচেয়ে বড় সুযোগ হলো কৃষি বিপণন কর্তৃক আয়োজিত এবং পার্টনারের সহযোগিতায় নতুন এবং তরুণ উদ্যোক্তা তৈরীর লক্ষ্যে অন দ্যা জব প্রশিক্ষণ। আমাদের প্রশিক্ষণের স্থান হয় পল্লী উন্নয়ন একাডেমি (RDA) বগুড়ায়, তিনি অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশ গ্রহণ করেন, যা তার জন্য নতুন সম্ভাবনার দ্বার উন্মুক্ত করেছে। কৃষি পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, সংরক্ষণ ও বাজারজাত করণে (এপিএম) ইউনিটে ব্যবহারিক ক্লাস গুলো ছিল তাদের বিজনেসের জন্য নতুন করে সাজানোর বড় সম্ভাবনা।

পল্লী উন্নয়ন একাডেমি তাদেরকে সব সময় বিভিন্ন রকম কারিগরি সহায়তা প্রদান করেছেন। তিনি আর ডি এ -র দক্ষ কারিগরের মাধ্যমে ডেনিস, পেটিস, গোলাপ জামুন মিষ্টি, দই, লাবান, ঘি, টমেটো সংরক্ষণ, টমেটো সস সহ অনেক আইটেম শিখতে পেরেছেন, যা বর্তমান বিজনেসকে আরো গতিশীল করেছে। তিনি এখন তার বিজনেসে নিজের বানানো টমেটো সস ব্যবহার করেন। এতে করে তার ৫০% সসের দাম সাশ্রয় হয়েছে। আরডিএ ট্রেনিং করার পর তার বর্তমান মাসিক আয় ৩৫ হাজার টাকা, যা পূর্বে ছিল ২০ হাজার টাকা। নতুন নতুন আইটেম যোগ হয়েছে তার বিজনেসে। প্রতিষ্ঠানিক ভাবে শিখার ফলে তিনি এখন নিজেই ট্রেনিং পরিচালনা করেন। আই আই ডি নামে একটা এনজিও তে তিনি খাদ্য উদ্যোক্তা হিসেবে ট্রেনিং করান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক আয়োজিত পার্টনারের পরিচালনায় উদ্যোক্তাদের এত বড় একটা সুযোগ করে দেয়ার জন্য তিনি অত্যন্ত কৃতজ্ঞ। তিনি তার বিজনেস দেশ এবং দেশের বাহিরে প্রসারের স্বপ্ন দেখেন।



সেফ ফুড

লুবাবা জান্নাত

ফোন: ০১৩১০৪৮৯৬৫৮

## এক নারীর ‘সেফ ফুড’ উদ্যোগের যাত্রা।

লুবাবা জান্নাত একজন উদ্যোক্তা, নিজের সক্ষমতা ও দক্ষতার প্রতি দৃঢ় বিশ্বাস নিয়ে প্রতিদিন নতুন চ্যালেঞ্জের মোকাবিলা করেন। তাঁর লক্ষ্য শুধু নিজের জন্য নয়, সমাজের জন্যও কিছু করা। তাঁর উদ্দেশ্য হলো নারী ও পুরুষ উভয়ের কল্যাণে কাজ করা, যেখানে মানুষকে মানুষের মতো করে সম্মান ও গুরুত্ব দেওয়া হয়। তাঁর “সেফ ফুড” উদ্যোগ শুরু হয়েছিল একেবারে ব্যক্তিগত একটি সিদ্ধান্ত থেকে। মেয়ের জন্মের পর ডাক্তার কৌটার দুধ খাওয়ানোর পরামর্শ দিলেও তিনি চেয়েছিলেন তাঁর সন্তানকে প্রাকৃতিক ও নিরাপদ গরুর দুধ দিতে। তখন ডাক্তার বলেছিলেন—যদি গরু ঘাস খায় এবং দুধে কোনো বাহিরের পানি বা ক্ষতিকর কিছু মেশানো না হয়, তবে তা খাওয়ানো যেতে পারে। এই কথাটিই তাঁর মনে নতুন এক অগ্রহ ও বিশ্বাসের জন্ম দেয়। তিনি একটি গরু কিনে নিজ হাতে দুধ সংগ্রহ করতে শুরু করেন, যেন তাঁর সন্তান পায় নিরাপদ ও খাঁটি দুধ। সেখান থেকেই শুরু হয় তাঁর পথচলা—নিরাপদ খাদ্য নিশ্চিত করার এক আন্তরিক প্রচেষ্টা। প্রথমে শুধুমাত্র নিজের পরিবারের জন্য দুধ সংগ্রহ করলেও ধীরে ধীরে আশেপাশের মানুষের অগ্রহ বাড়তে থাকে। তখন তিনি ছোট পরিসরে একটি দুধ উৎপাদন ও সরবরাহ ব্যবস্থা গড়ে তোলেন। বর্তমানে শহরের বিভিন্ন জায়গায় তাঁর ফার্ম থেকে নিয়মিত নিরাপদ দুধ সরবরাহ করা হচ্ছে।



সেফ ফুড এর ঘি

তাঁর উদ্যোগকে আরও পেশাদার, দক্ষ ও লাভজনক করতে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর (DAM)—এর PARTNER প্রকল্পের আওতায় ১২ দিনের অন-দ্যা-জব ট্রেনিং-এ Happy Haat-এর তত্ত্বাবধানে অংশগ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণে অংশ নিয়ে তিনি খামার ব্যবস্থাপনা, দুধ প্রক্রিয়াজাতকরণ, নিরাপদ খাদ্য সংরক্ষণ, পশুখাদ্য ব্যবস্থাপনা, বিপণন ও ব্যাড্টিং বিষয়ে গভীর ও ব্যবহারিক জ্ঞান অর্জন করেন। এই প্রশিক্ষণ তাঁর দৃষ্টিভঙ্গি পরিবর্তন করে দেয়। এখন তিনি শুধু একজন ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা নন, বরং একজন সচেতন ও দক্ষ সেবাদানকারী হিসেবে কাজ করছেন। প্রশিক্ষণ থেকে পাওয়া জ্ঞান বাস্তবে প্রয়োগ করে তিনি দুধ উৎপাদন ও সরবরাহ ব্যবস্থাকে আরও কার্যকর করে তুলেছেন এবং ভোক্তাদের মধ্যে নিরাপদ খাদ্য নিয়ে সচেতনতা তৈরিও করছেন। বর্তমানে তাঁর কার্যক্রমে শুধু গরুর দুধ নয়, রয়েছে দেশি মুরগির ডিম, ঘাস খাওয়ানো গরুর খাঁটি ঘি এবং মিষ্টি উৎপাদন। তাঁর ভবিষ্যৎ স্বপ্ন হলো—একটি নিরাপদ ও মমতাময় বৃদ্ধাশ্রম এবং পথশিশুদের জন্য ‘অভয়ারণ্য’ গড়ে তোলা, যেখানে থাকবে যত্ন, সম্মান এবং পুষ্টিকর খাদ্য। কৃতজ্ঞতা তাঁর এই যাত্রাপথে সবচেয়ে বড় সহায় ছিল কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের (DAM) “PARTNER প্রকল্প” এবং সেখানে দায়িত্ব পালনকারী প্রশিক্ষকবৃন্দ।



সেফ ফুড এর মিষ্টি

১২ দিনের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণটি তাঁকে শুধু তাত্ত্বিক জ্ঞানই দেয়নি, বরং আত্মবিশ্বাস, পরিকল্পনা ও বাস্তব প্রয়োগের দক্ষতা অর্জনেও সহায়তা করেছে। তিনি আন্তরিকভাবে প্রশিক্ষণ প্রদানকারী প্রতিষ্ঠান এবং প্রশিক্ষকদের প্রতি কৃতজ্ঞ—তাঁদের আন্তরিকতা, সহানুভূতি ও পেশাদার নির্দেশনা তাঁর উদ্যোগকে সফল করতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে। পূর্বে তার তেমন কোন আয় ছিল না বর্তমানে তার মাসিক আয় ২৮-৩০ হাজার টাকা। একজন মায়ের সচেতনতা ও ভালোবাসা থেকে শুরু হওয়া এই “সেফ ফুড” উদ্যোগ আজ সামাজিক দায়বদ্ধতায় রূপ নিয়েছে। তিনি চান, তাঁর উদ্যোগ আরও বড় হোক, আরও বহু পরিবার পাক নিরাপদ খাদ্যের নিশ্চয়তা, এবং একদিন বাস্তব হোক সেই স্বপ্নের ‘অভয়ারণ্য’—যেখানে থাকবে মানবতা, যত্ন ও ভালোবাসা।



**কেক কর্ণার**

ফারজানা সুইটি

বাজিতপুর, কিশোরগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৬৩৬০৮-৩৯৬৪

## স্বাস্থ্যসম্মত খাবার পরিবেশনে যিনি প্রতিজ্ঞাবদ্ধ

ফারজানা সুইটির জন্ম কিশোরগঞ্জ জেলার বাজিতপুর উপজেলায়। বর্তমানে তিনি হোমমেইড কেক ও বেকিং আইটেম নিয়ে কাজ করছেন। পাশাপাশি ড্রাই ফ্রস্ট, বাদাম ও চালের গুড়া দিয়ে তৈরি শুকনো খাবারও তার উদ্যোগের অংশ। ভবিষ্যতে তিনি স্বাস্থ্যসম্মত চকলেট, পিনাট বাটার, ফ্রোজেন খাবার, নিম টার্মারিক পাউডার/বড়ি, হেলদি ড্রিংকস ও মরিঙ্গা পাউডার নিয়ে কাজ করার পরিকল্পনা করেছেন। বাংলা সাহিত্যে অনার্স ও মাস্টার্স সম্পন্ন করে ফারজানা সুইটির স্বপ্ন ছিল কলেজের শিক্ষক হওয়ার। সেই স্বপ্ন বাস্তবায়নের প্রথম ধাপ হিসেবে তিনি একটি বেসরকারি কলেজে যোগ দেন। কিন্তু অল্প কিছুদিনের মধ্যেই শুরু হয় বৈশ্বিক মহামারি করোনা। তখন তিনি উপলব্ধি করেন- শুধুমাত্র পুথিগত জ্ঞান নয়, হাতের কাজে দক্ষ হওয়াটাও সমান গুরুত্বপূর্ণ। এই ভাবনা থেকেই তিনি অনলাইনে কিছু করার চেষ্টা শুরু করেন। তবে নির্দিষ্ট কোনো পণ্য নিয়ে কাজ করার সিদ্ধান্তে পৌঁছাতে সময় লাগে প্রায় এক বছর। এ সময় তিনি নিজের এলাকায় একটি পাবলিক অনলাইন গ্রুপ এবং একটি ডিজিটাল মার্কেটিং পেইজ তৈরি করেন।



কেক

পরিবারের সহযোগিতায় ২০২১ সালের ডিসেম্বর মাসে তিনি একটি ছোট বেকিং কোর্স সম্পন্ন করেন এবং ২০২২ সালের জানুয়ারির ১ তারিখ থেকে শুরু করেন নিজের উদ্যোগের যাত্রা। সেই শুরু থেকেই তিনি দৃঢ়ভাবে পথচলা অব্যাহত রেখেছেন। কিন্তু তার বিপন্ন, প্যাকেজিং এবং খাদ্য সংরক্ষণ বিষয়ক প্রতিষ্ঠানের প্রশিক্ষণের অভাব থাকায় পুরোপুরি সফলতা অর্জন করতে পারছিলেন না। পরবর্তীতে কৃষি বিপন্ন কর্মকর্তার মাধ্যমে তিনি “পার্টনার প্রকল্প” সম্পর্কে জানতে পারেন এবং সেখানে ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান। সেই প্রশিক্ষণ থেকেই তিনি শিখেছেন- কিভাবে ব্যবসা আরও গুছিয়ে পরিচালনা করা যায়, কিভাবে কর্মীদের দক্ষভাবে পরিচালনা করতে হয়, কিভাবে নতুন পণ্য সংযোজন করা যায়, এবং ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় অফিসিয়াল কাগজপত্র কোথায় পাওয়া যায়।

PARTNER প্রকল্পের প্রশিক্ষণের পর তিনি আস্থা ফিরে পান। বর্তমানে তিনি ৫ জন কর্মী নিয়ে সুন্দরভাবে তার উদ্যোগে প্রতিষ্ঠিত “কেক কর্ণার”-কে এগিয়ে নিয়ে যাচ্ছেন। বর্তমানে তার মাসিক আয় ১,৫০,০০০ টাকা, যা পূর্বে ছিল ৮০,০০০ হাজার টাকা। ভবিষ্যতে তিনি দেশের বিভিন্ন এলাকায় এবং দেশের বাইরেও তার পণ্য রপ্তানি করতে চান। ফারজানা সুইটির স্বপ্ন, একদিন তার একটি হেলদি রেস্টুরেন্ট হবে, যেখানে অনেক গরীব মেয়েদের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে। তিনি দেশের সকল মানুষের জন্য স্বাস্থ্যসম্মত খাবার পরিবেশনে প্রতিজ্ঞাবদ্ধ।



## মোহনা ফুড কর্ণার

প্রোঃ ফাতেমা জেসমিন

জেলাঃ যশোর

মোবাইলঃ ০১৭৩৯-২৯৯৫৫১

### ফাতেমা জেসমিন এর গল্প

ফাতেমা জেসমিন ছোটবেলা থেকেই নিজের জন্য এবং বেড়ে ওঠার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু করার চেষ্টা করে আসছেন। যশোর ক্যান্টনমেন্ট কলেজে ইন্টার ফাস্ট ইয়ারে পড়ার সময় তার বিয়ে হয়। এরপর দুই কন্যা ও এক পুত্র সন্তানের মা হওয়ার দশ বছর পর তিনি আবার বাংলাদেশ উন্মুক্ত বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি হন। সেখানে ২০১০ সালে এস.এস.সি ও ২০১৩ সালে বি.এ সম্পন্ন করেন। পরবর্তীতে ২০১৭ সালে ঈশাকা ইন্টারন্যাশনাল ইউনিভার্সিটি থেকে লাইব্রেরি অ্যান্ড সাইন্স বিষয়ে ডিপ্লোমা অর্জন করেন। সংসার, পড়াশোনা, কাপড়ের ব্যবসা, স্কুলে শিক্ষকতা, টিউশনি এবং সন্তানদের পড়াশোনা- সব একসাথে সামলে তার জীবনটা ছিল এক অবিরাম সংগ্রাম। প্রায় নয় বছর তিনি কাপড়ের ব্যবসা পরিচালনা করেছেন। এই সময়ে তার স্বামী ১৪ বার হার্ট অ্যাটাকে আক্রান্ত হন। ফাতেমা জেসমিন তার স্বামীর সেবা ও চিকিৎসায় সম্পূর্ণ মনোনিবেশ করেন, ফলে ধীরে ধীরে তার ব্যবসা বন্ধ হয়ে যায়। অবশেষে আশেকা ম্যাডামের অনুপ্রেরণায় PARTNER প্রকল্প (DAM)-এর আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণের

সুযোগ পান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন এই প্রকল্পের সার্বিক সহযোগিতায় তিনি পণ্যের উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণ বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিক জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি সঠিকভাবে সিদ্ধান্ত নিয়ে ক্যান্ডি, চকলেট ও কেক, নাট ক্যান্ডি উৎপাদন শুরু করেন। তার পণ্য বর্তমানে দুটো স্কুলে বিক্রি হচ্ছে এবং তিনি প্রায় ২০% লাভ অর্জন করছেন। তিনি আশা করছেন ভবিষ্যতে আরও সফলতা অর্জন করবেন। পূর্বে তার আয় ছিল ৫-১০ হাজার টাকা, বর্তমানে তার আয় ২০-৩০ হাজার টাকা।



মোহনা ফুড কর্ণার আইটেম

কৃষি বিপণন কর্মকর্তা কার্যালয়, গাজীপুরের সার্বিক সহযোগিতায় ট্রেড লাইসেন্স ও প্রিমিসেস লাইসেন্স সহজেই পাবেন বলে তিনি আশাবাদী। বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানকে বড় আকারে গড়ে তোলার লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। PARTNER (DAM)-এর অংশ হিসেবে গাজীপুর কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সার্বিক সহযোগিতায় তিনি ভবিষ্যতে দেশের বাইরে তার উৎপাদিত পণ্য রপ্তানির লক্ষ্যে কাজ করে যাচ্ছেন।

তার স্বপ্ন, একদিন তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে পাঁচ হাজার মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি হবে। তিনি সারাজীবন ব্যবসার মুনাফা দিয়ে নিজের ও পরিবারের প্রয়োজন মিটিয়ে গরিব-দুঃখী মানুষের সেবা করতে চান এবং একটি মসজিদ ও এতিমখানা প্রতিষ্ঠার আশা রাখেন। তার বিশ্বাস- মানুষের সেবাই পরম ধর্ম। তিনি আশা করছেন, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (DAM)-এর সার্বিক সহযোগিতায় আগামী দিনে তিনি তার স্বপ্ন পূরণে সফল হবেন।



## সেভেন স্টার ফুড প্রোডাক্টস

মোঃ তৌহিদুল ইসলাম

হোসেনপুর, কিশোরগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৭১৯০৮৮৩৯০

### শূন্য থেকে উঠে আসা এক উদ্যোক্তার গল্প

তৌহিদুল ইসলামের জন্ম কিশোরগঞ্জ জেলার হোসেনপুর থানার শাহেদুল ইউনিয়নের দাপুনিয়া গ্রামে। তার বাবা একজন কৃষক ছিলেন। বাবার মৃত্যুতে পরিবার গভীর সংকটে পড়ে। ছয় ভাই ও এক বোনের মধ্যে তিনি একজন। ছোটবেলা থেকেই তিনি পরিবারের কষ্ট দেখতে দেখতে বড় হয়েছেন। সংসার চালানোর জন্য তার মা সবসময় সাহস, পরামর্শ ও উদ্যম যোগাতেন। মায়ের উৎসাহেই তারা সবাই কাজ করতেন। অর্থনৈতিক সংকটের মধ্যেও তার মা তাকে পড়াশোনা চালিয়ে যেতে উৎসাহ দেন। স্কুলের বেতন দিতে না পারলেও শিক্ষকরা তার মেধা দেখে বিনা বেতনে পড়ার সুযোগ দেন। এস.এস.সি পাশের পর তিনি গুরুদয়াল সরকারি কলেজে এইচ.এস.সি তে ভর্তি হন। কিন্তু পরিবারের আর্থিক অবস্থার কারণে কলেজের খরচ চালানো কঠিন হয়ে পড়ে। তাই তিনি একটি কোম্পানিতে চাকরি নেন।

চাকরির পাশাপাশি পড়াশোনা চালানো কঠিন হয়ে পড়ায় তিনি চাকরি ছেড়ে একটি কোম্পানির ডিলার হিসেবে কাজ শুরু করেন এবং নিজের পড়াশোনার খরচ নিজেই বহন করেন। পরবর্তীতে আইন-শৃঙ্খলা বাহিনীতে চাকরির চেষ্টা করলেও সফল হননি। এরপর ভাইদের



উৎপাদিত বেকারি পণ্য

সঙ্গে বিভিন্ন ব্যবসা ও কৃষিকাজে যুক্ত হয়ে ডিগ্রি পাশ সম্পন্ন করেন। কিছুদিন পর তিনি কোহিনুর কেমিক্যাল কোম্পানিতে চাকরির সুযোগ পান। কোহিনুর কোম্পানিতে চাকরিরত অবস্থায় তিনি সিদ্ধান্ত নেন, তিনি নিজে একজন সফল উদ্যোক্তা হবেন। বিক্রয়ের সাথে সম্পৃক্ত থাকায় উৎপাদনমূলক কাজের প্রতি তার বিশেষ আগ্রহ জন্মে। মায়ের পরামর্শে তিনি খাদ্য উৎপাদনকারী একটি প্রতিষ্ঠান (বেকারি) স্থাপনের সিদ্ধান্ত নেন। শুরুতে অর্থ সংকট থাকলেও ছোট পরিসরে কাজ শুরু করেন। ধীরে ধীরে তার পণ্যের বিক্রয় বাড়তে থাকে এবং তিনি ট্রেড লাইসেন্স, ফায়ার সার্ভিস, সিভিল সার্জন, কলকারখানা অধিদপ্তর, টিন সার্টিফিকেট, আয়কর সনদ ও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সনদপত্র সংগ্রহ করেন।

কিশোরগঞ্জ জেলার সিনিয়র কৃষি বিপণন অফিসারের সঙ্গে পরামর্শ করে তিনি বিক্রয় বৃদ্ধির কৌশল শিখেন। পরবর্তীতে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর (DAM) কর্তৃক বাস্তবায়িত চঅজএওঘউজ প্রকল্পের আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান। প্রশিক্ষণ থেকে তিনি হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণের জ্ঞান অর্জন করেন। এই প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন উদ্যোগে প্রক্রিয়াজাত খাদ্যপণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করেন এবং আশানুরূপ সাফল্য অর্জন করেন। বর্তমানে তার বিক্রয় আগের তুলনায় প্রায় ২৫% বৃদ্ধি পেয়েছে। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ১,০০,০০০ টাকা, এখন তার আয় ১,৫০,০০০ টাকা।

তিনি তার প্রতিষ্ঠানকে বৃহৎ শিল্প আকারে গড়ে তোলার লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তর, কিশোরগঞ্জ জেলার কর্মকর্তাদের সার্বিক সহযোগিতায় তিনি ভবিষ্যতে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে তার উৎপাদিত পণ্য রপ্তানির লক্ষ্যে কাজ করছেন। তার স্বপ্ন- একদিন তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে ১৫ হাজার মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি হবে। তিনি আশা করেন, ব্যবসা থেকে অর্জিত মুনাফা দিয়ে নিজের পরিবার ও সমাজের প্রয়োজন মিটিয়ে একটি মসজিদ, এতিমখানা ও বৃদ্ধাশ্রম প্রতিষ্ঠা করবেন। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করছে, তাতে তিনি আশাবাদী যে আগামী দিনে তাদের যৌথ প্রচেষ্টায় তারা অভীষ্ট লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন।



## তানিরা'স ডায়েট ফুড

জাহিন আক্তার  
ধানমন্ডি, ঢাকা

মোবাইলঃ ০১৭৭৮৪৩০৮০৯

### জাহিন আক্তার

### একজন পুষ্টিকর খাদ্যের সফল উদ্যোক্তা

২০১৭ সালে ছোট মেয়ে জন্মের পর জাহিন আক্তারের ওজন কিছুটা বেড়ে যায়। ওজন নিয়ন্ত্রণে আনতে তিনি একজন পুষ্টিবিদের শরণাপন্ন হন। তিনি তাঁকে লো-কার্ব ও লো-ক্যালরি খাবার খাওয়ার পরামর্শ দেন, সাথে হাঁটাচাঁটা ও ব্যায়াম করতে বলেন। সেই থেকেই তাঁর মনে প্রশ্ন জাগে—কোন খাবারে কার্ব কম, কোন খাবারে ক্যালরি কম। গুগল থেকে বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ করে তিনি নিজেই খাবারের মান নির্ণয় করতে শুরু করেন। ধীরে ধীরে প্রাকৃতিক কৃষিজাত উপকরণ থেকে তৈরি ১৪টি উপাদানে সমৃদ্ধ মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার তৈরি করেন। প্রথমে নিজে খেয়ে উপকার পাওয়ার পর তাঁর মা ও শাশুড়িকেও এই ফ্লাওয়ার দেন, যেহেতু তাঁরা দুজনেই ডায়াবেটিস রোগী ছিলেন। তিনি দেখেন, ডায়াবেটিস রোগীর জন্য যত লো-কার্ব যুক্ত খাবার গ্রহণ করা হয়, ততই স্বাস্থ্য ভালো থাকে।

এই উপলব্ধি থেকেই তাঁর মনে উদ্যোক্তা হওয়ার ইচ্ছে জাগে। তিনি ভাবেন—এই পণ্যটি নিয়ে আরও বড় কিছু করা যেতে পারে।

এরপর তিনি নিজের তৈরি মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার নিয়ে ফেসবুকে প্রথম পোস্ট করেন। অবিশ্বাস্যভাবে মানুষের কাছ থেকে বিপুল সাড়া পান। এতে তাঁর ভেতরে আবারও এক নতুন উদ্যম জেগে ওঠে—সবার সুস্বাস্থ্যের কথা ভেবে তিনি শুরু করেন মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার ও ডায়েট ফুড নিয়ে কাজ। শুরুটা তাঁর জন্য মোটেও সহজ ছিল না, কারণ তখন এই ধরনের পণ্যের প্যাকেজিং, মার্কেটিং, মূল্য নির্ধারণ সম্পর্কে তার ধারণা ছিল না।



এসময় তিনি চঅজএঃঘউজ উঅগ এর আওতায় ১২ দিনের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। প্রশিক্ষণ থেকে অর্জিত জ্ঞান ও তার দক্ষতাকে কাজে লাগিয়ে বর্তমানে তাঁর প্রতিষ্ঠানে ১৪টি উপাদানে তৈরি প্রিমিয়াম মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার এবং ৮টি উপাদানে তৈরি রেগুলার মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার-এর পাশাপাশি রয়েছে খেজুর চিনি, খেজুরের জেলি, খেজুরের আচার, এবং ১৪টি উপকরণে তৈরি হার্ব টি-মোট ২০টি পণ্যবাজারজাত করছেন।

#### মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার

এছাড়াও, তাঁর তৈরি মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার, হার্ব টি, খেজুর চিনি, খেজুরের জেলি ও আচার বিদেশে রপ্তানির জন্য পরীক্ষাধীন রয়েছে। তদুপরি, তিনি বর্তমানে BCCIR-এর সহযোগিতায় মাল্টিগ্রেইন দিয়ে বিস্কুট ও নুডলস তৈরির প্রকল্পে কাজ করছেন। আশা করা যাচ্ছে, খুব শিগগিরই বাজারে আসবে “তানিরা'স মাল্টিগ্রেইন বিস্কুট” এবং “তানিরা'স মাল্টিগ্রেইন নুডলস।” ৪৮ বছর বয়সে এসে জাহিন আক্তার তাঁর স্বপ্নকে বাস্তবে রূপ দিয়েছেন।

বর্তমানে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম) তাঁকে সার্বিকভাবে সহযোগিতা করছে। বর্তমানে তার আয় ৬৫-৭০ হাজার টাকা, যা পূর্বে ছিল ৫০-৫৫ হাজার টাকা। তাঁর বিশ্বাস, এই সহযোগিতা অব্যাহত থাকলে খুব শিগগিরই তিনি তাঁর অভীষ্ট লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন।



মাল্টিগ্রেইন ফ্লাওয়ার



কিচেন কুইন

সালমা বানু

জেলাঃ খুলনা

মোবাইল: ০১৮১৬০১৫১০৬

## কিচেন কুইনের দৃষ্টি এখন দেশের গণ্ডি পেরিয়ে দেশের বাইরে

সালমা বানু-‘কিচেন কুইন’-এর প্রতিষ্ঠাতা ও মালিক। তাঁর জন্ম চট্টগ্রামে, এবং ১৯৯৯ সালে বিবাহ সূত্রে খুলনার বাসিন্দা হন। ছোটবেলা থেকেই রান্নার প্রতি গভীর আগ্রহ ছিল তাঁর। যেহেতু তাঁর স্বামী “হোটেল ডিলার”-এর মালিক, তাই রান্নার পরিবেশের সঙ্গে তিনি খুব কাছ থেকে পরিচিত ছিলেন। কিন্তু করোনা মহামারির সময় হোটেল বন্ধ হয়ে গেলে পরিবারিক আয় থেমে যায়। তখন ঘরে বসেই তিনি নিজের আগ্রহ ও দক্ষতাকে কাজে লাগিয়ে অনলাইনে “Kitchen Queen” নামে একটি পেজ খুলে ঘরোয়া খাবার তৈরি ও বিক্রি শুরু করেন। সেখান থেকেই তাঁর উদ্যোক্তা জীবনের যাত্রা শুরু। ধীরে ধীরে “কিচেন কুইন” জনপ্রিয়তা পেলেও তেমন আগাতে পারেননি। কিন্তু কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এর প্রশিক্ষণ গ্রহণের পর তাঁর পণ্য উৎপাদন ও বিপণনে নতুন দিগন্ত উন্মোচিত হয়। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি পণ্য উৎপাদন, সংরক্ষণ ও মাননিয়ন্ত্রণ বিষয়ে হাতে-কলমে জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ শেষে নতুন উদ্যমে তিনি বিভিন্ন রেডি-টু-কুক ও ফ্রোজেন ফুড উৎপাদন ও বিক্রি শুরু করেন, যেমন- হালিম মিক্স, ফিল্লি মিক্স, ফালুদা মিক্স হালুয়া, ফ্রোজেন ফুড, চিপস, সস ইত্যাদি।

এই পণ্যগুলো বর্তমানে শুধু খুলনাতেই নয়, খুলনার বাইরের বাজারেও বিক্রি হচ্ছে। আগে তাঁর মাসিক বিক্রয় ছিল গড়ে ৩০,০০০ থেকে ৩৫,০০০ টাকার মতো যেখানে আয় ছিল ৫,০০০ থেকে ৭,০০০ টাকা। প্রশিক্ষণ গ্রহণের পর এখন বিক্রয় বেড়ে মাসে প্রায় ১,২০,০০০ থেকে ১,৩০,০০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে। এর ফলে তাঁর মাসিক আয় বৃদ্ধি পেয়ে দাঁড়িয়েছে ২০,০০০ থেকে ২২,০০০ টাকায়। এই আয়ে তিনি এখন স্বাচ্ছন্দ্যময় জীবনযাপন করতে পারছেন।



রেডি টু কুক আইটেম

তবে বর্তমানে তাঁর পণ্য বিভিন্ন সুপারশপে বিক্রির ক্ষেত্রে কিছু প্রশাসনিক বাধা রয়েছে, কারণ তাঁর পণ্যগুলোর জন্য এখনো BSTI লাইসেন্স ও ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশন সম্পন্ন হয়নি। এজন্য তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এর সহযোগিতা কামনা করছেন, যাতে দ্রুত লাইসেন্স প্রাপ্তি ও পণ্যের বাজার সম্প্রসারণ সম্ভব হয়।

তিনি বর্তমানে তাঁর প্রতিষ্ঠানকে একটি বৃহৎ শিল্প প্রতিষ্ঠানে রূপান্তর করার লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ ও কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, খুলনার সার্বিক সহযোগিতায় তিনি ভবিষ্যতে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে নিজের উৎপাদিত পণ্য বিদেশে রপ্তানি করতে দৃঢ় প্রতিজ্ঞ। তাঁর স্বপ্ন-একদিন তাঁর প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে শতাধিক মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে এবং “করঃপষবহ ছঁববহ” বাংলাদেশের একটি আন্তর্জাতিক ব্যান্ডে পরিণত হবে।

কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) তাঁকে যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করছে, তিনি আশা করেন-এই সহায়তা অব্যাহত থাকলে আগামী দিনে তিনি তাঁর লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন।



## বায়োটিক ফুড বাংলাদেশ

সাইদা তানউম (সাথী)

জেলাঃ খুলনা

মোবাইল : ০১৯৪১৭৫৪৫৪১

### দেশের জন্য সাইদার পণ্য, স্বপ্ন এখন বিদেশের মাটিতেও

সাইদা তানউম (সাথী)-র জন্ম ও বেড়ে ওঠা খুলনা জেলার বাগমারা এলাকায় এক ধর্মভীরু মুসলিম পরিবারে। ছোটবেলা থেকেই তিনি ছিলেন অনুসন্ধিৎসু ও আত্মপ্রত্যয়ী। নিজেকে নতুনভাবে আবিষ্কার করার প্রবল আগ্রহ তাঁর মধ্যে সবসময় কাজ করত। ছোটবেলা থেকেই তাঁর মায়ের উদ্যোক্তা জীবনের প্রতি ছিল গভীর আগ্রহ। কিন্তু ধর্মভীরু পরিবারের সন্তান হওয়ায় তাঁর মা কখনো ঘরের গণ্ডি পেরিয়ে বাইরে নিজের পণ্য উপস্থাপন করতে পারেননি। মায়ের সেই অপূর্ণ স্বপ্নই একসময় মেয়ের স্বপ্নে রূপ নেয়। মায়ের স্বপ্ন আর নিজের ইচ্ছার একাত্মতা ঘোষণা করেই শুরু হয় সাইদা তানউমের উদ্যোক্তা জীবনের যাত্রা।

তবে জীবন শুরু থেকেই তাঁর জন্য সহজ ছিল না। বাবার সিদ্ধান্তেই মাত্র সপ্তম শ্রেণিতে পড়াকালীন অবস্থায় তাঁকে বিয়ের বন্ধনে আবদ্ধ হতে হয়। তবুও নিজের ভেতরে লালিত উদ্যোক্তা হয়ে ওঠার স্বপ্ন তাঁকে কখনো থামিয়ে রাখতে পারেনি। বিয়ের পরও তিনি পড়াশোনা চালিয়ে যাওয়ার দৃঢ় সংকল্প করেন। পরিবারের অনিচ্ছা থাকা সত্ত্বেও বড় বোনের সহায়তায় তিনি বাংলাদেশ উনুজ্ঞ



ঔষধি গুড়া

বিশ্ববিদ্যালয় থেকে এস.এস.সি পাস করেন এবং বর্তমানে তিনি একজন মাস্টার্স শিক্ষার্থী। তিনি মনে করেন, নিজের পণ্যকে বিশ্ববাজারে পৌঁছাতে হলে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার মতো সক্ষমতা অর্জন জরুরি। কৃষিপণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণের মাধ্যমে তাঁর উদ্যোক্তা জীবনের সূচনা হয়। তিনি বিভিন্ন ধরনের ঔষধি গুণসম্পন্ন গুঁড়া পণ্যও উৎপাদন করেন।

প্রথম দিকে পণ্য নির্বাচন, মান বজায় রাখা, মূল্য নির্ধারণ ও প্যাকেজিং নিয়ে নানা সমস্যার সম্মুখীন হন। এমতাবস্থায় তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নাধীন পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম)-এর আওতাধীন ১২ দিনব্যাপী “অন-দ্যা-জব” প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণে তিনি উত্তম কৃষি চর্চা, গুণগত মান বজায় রেখে উৎপাদন, প্যাকেজিং, লেবেলিং ও মূল্য নির্ধারণের সঠিক দিকনির্দেশনা পান। প্রশিক্ষণটি পরিচালনা করে বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড। প্রশিক্ষণ শেষে নতুন উদ্যমে তিনি তাঁর উৎপাদন কার্যক্রম শুরু করেন।

প্রশিক্ষণের আগে যেখানে তিনি নিয়মিত ক্ষতির মুখে পড়তেন, প্রশিক্ষণের পর এখন প্রতি মাসে ৮-১০ হাজার টাকা লাভ করেন। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সহযোগিতায় তাঁর পণ্য এখন বাংলাদেশের বিভিন্ন জেলায় বিক্রি হচ্ছে। বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড কর্তৃক প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত উদ্যোক্তাদের জন্য স্থাপিত বিক্রয় ও প্রদর্শনী কেন্দ্রে তাঁর পণ্য বিক্রয়ের সুযোগ পাওয়ায় আয় ও প্রচার-দুটিই বেড়েছে। পাশাপাশি ট্রেড লাইসেন্স, ট্রেডমার্ক এবং বিএসটিআই নিবন্ধন প্রাপ্তিতেও তাঁরা সার্বিক সহযোগিতা করেছেন। বর্তমানে সাইদা তানউম তাঁর স্বামী, মেয়ে এবং তিনজন সহকর্মী নিয়ে একটি শক্তিশালী উৎপাদন টিম গঠন করেছেন। তাঁর প্রতিষ্ঠান এখন বিশ্ববাজারে নিজেদের পণ্য পৌঁছে দিতে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে। তিনি বিশ্বাস করেন, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সহযোগিতা অব্যাহত থাকলে একদিন তাঁর প্রতিষ্ঠানে হাজারো নারী ও যুবকের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে। তাঁর প্রতিষ্ঠানে ইতিমধ্যেই নারীকর্মীদের পাশাপাশি এলাকার বেকার যুবকরাও কর্মসংস্থানের সুযোগ পাচ্ছেন। ব্যবসার মুনাফা থেকে তিনি সুবিধাবঞ্চিত শিশুদের জন্য একটি ছোট স্কুল প্রতিষ্ঠা করেছেন এবং ভবিষ্যতে সেটিকে আরও বড় পরিসরে সম্প্রসারণের পরিকল্পনা রয়েছে। পাশাপাশি নির্যাতিত নারীদের আশ্রয় ও কর্মসংস্থান তৈরির স্বপ্ন বাস্তবায়নে তিনি নিরলস প্রচেষ্টা চালিয়ে যাচ্ছেন। তিনি আশাবাদী-কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সহযোগিতায় তাঁর উৎপাদিত পণ্য একদিন বিশ্ববাজারে সর্গৌরবে স্থান করে নেবে।



## তাসিন অর্গানিক ফুড

প্রোঃ শেখ ফরিদ উদ্দিন মাসুদ

জেলাঃ সাতক্ষীরা

মোবাঃ ০১৭১২৯০৫১৮৭

### ‘তাসিন অর্গানিক ফুড’- এর পণ্য একদিন হবে বিশ্ব বাজারের গর্ব

শেখ ফরিদ উদ্দিন মাসুদের জন্ম ও বেড়ে ওঠা সাতক্ষীরা জেলার সদর থানার কাসেমপুর গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই তিনি পড়ালেখার পাশাপাশি নিজের কিছু করার তাগিদ অনুভব করতেন। এস.এস.সি পাস করার পর তাঁর জীবনে নেমে আসে এক গভীর দুঃসময়-তাঁর বাবা স্ট্রোকজনিত কারণে ইন্তেকাল করেন। পরিবারের একমাত্র উপার্জনক্ষম ব্যক্তি ছিলেন তাঁর বাবা। এই কঠিন সময়ও শেখ ফরিদ উদ্দিন মাসুদ হার মানেননি। দৃঢ় মনোবল নিয়ে পড়াশোনা চালিয়ে যান এবং খুলনা পলিটেকনিক ইনস্টিটিউট থেকে কম্পিউটার ইঞ্জিনিয়ারিংয়ে ডিপ্লোমা সম্পন্ন করেন। দুই ভাইয়ের মধ্যে তিনি বড়। ডিপ্লোমা শেষ করার পর সরকারি চাকরির জন্য অনেক চেষ্টা করেও সফল না হওয়ায় তিনি নিজের ভাগ্য নিজেই গড়ার সিদ্ধান্ত নেন।

পারিবারিকভাবে তাঁর মা-মিসেস জাহানারা জাহিদ-ও তিনি বুঝতে পারেন তাঁদের লক্ষ্য অভিন্ন। সেই লক্ষ্য থেকেই জন্ম নেয় তাঁদের প্রতিষ্ঠান “তাসিন অর্গানিক ফুড”। মা-ছেলের এই যৌথ উদ্যোগে শুরু হয় কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ ও বিপণনের কার্যক্রম। প্রথমে তাঁরা মৌসুমী ফল ও কৃষিপণ্য থেকে তৈরি করতে থাকেন আমের জ্যাম, আমের জেলি, আনারসের জেলি, আম ও আমড়ার আচার, জলপাই আচার, কাঁঠালের চিপস এবং বিটরুটের গুঁড়া। এসব পণ্য তাঁরা অল্প পরিসরে স্থানীয় বাজারে বিক্রি শুরু করেন। শুরুতে পণ্য নির্বাচন, উৎপাদন ও সংরক্ষণের ক্ষেত্রে নানা সমস্যার সম্মুখীন হন।

এরপর তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নাধীন পার্টনার প্রকল্প একটি প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে করে তিনি নতুনভাবে কাজ শুরু করেন এবং দ্রুত উন্নতি মাসিক আয় ৫ থেকে ৭ হাজার থেকে বেড়ে প্রায় ৩০ হাজার উদ্যোক্তা জীবনে এক নতুন দিগন্ত উন্মোচন করে। গাজীপুরের সার্বিক সহযোগিতায় তাঁরা সহজেই ট্রেড লাইসেন্স, স্বাস্থ্য সনদ, জেলা প্রশাসনের ডিলিং লাইসেন্স এবং কৃষি সক্ষম হন। বর্তমানে তাঁরা ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশনের জন্য পেলেই বিএসটিআই লাইসেন্সের জন্য আবেদন করবেন।



আমের জেলি

(ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিক জ্ঞান অর্জন করতে সক্ষম হন। ফলস্বরূপ তাঁর টাকায় উন্নীত হয়। এই অগ্রগতি তাঁর কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়ের প্রিমিসেস লাইসেন্স, কর্মচারীদের বিপণন লাইসেন্স সংগ্রহ করতে আবেদন করেছেন এবং সেটি হাতে

বর্তমানে তাসিন অর্গানিক ফুড-এ মা-ছেলের সঙ্গে আরও দুইজন সহকারী মিলিয়ে কার্যক্রম পরিচালিত হচ্ছে। শেখ ফরিদ উদ্দিন মাসুদের পরিকল্পনা-নিজ জেলা সাতক্ষীরার বিখ্যাত মৌসুমী ফল “আম” নিয়ে বৃহৎ পরিসরে কাজ করা এবং সেটিকে আন্তর্জাতিক মানে উন্নীত করা। তিনি স্বপ্ন দেখেন-একদিন তাসিন অর্গানিক ফুড একটি বৃহৎ শিল্প প্রতিষ্ঠানে পরিণত হবে এবং এই প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে প্রায় ৫,০০০ মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি হবে। তাঁর লক্ষ্য দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে “তাসিন অর্গানিক ফুড”-এর পণ্য রপ্তানি করা।

শেখ ফরিদ উদ্দিন মাসুদ কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এবং কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়-এর প্রতি, যাঁরা তাঁর উদ্যোক্তা যাত্রায় সার্বিক সহযোগিতা করে যাচ্ছেন। তিনি আশাবাদী- একদিন তিনি তাঁর অভিষ্ট লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন। তাঁর দৃঢ় বিশ্বাস-“তাসিন অর্গানিক ফুড”-এর পণ্য একদিন হবে বিশ্ববাজারের গর্ব। “বাংলাদেশের খুচরা বিক্রেতার কাছে তিনি যখন গর্বের সঙ্গে নিজের উৎপাদিত পণ্য সরবরাহ করেন, তখন সেটিই তাঁর জীবনের এক উজ্জ্বল অধ্যায়ে পরিণত হয়।



## লাবিব ফুড প্রোডাক্টস

শাহানা (লিপি)

জেলাঃ সাতক্ষীরা

মোবাইলঃ ০১৬০৯ ১৬১৭৬১

### শাহানার স্বপ্ন ছিল উদ্যোক্তা হয়ে মানুষের সেবা করা

শাহানা (লিপি)-র জন্ম সাতক্ষীরা জেলার সদর উপজেলার কামাল নগর গ্রামে। সেখানেই তাঁর শৈশব ও শিক্ষা জীবন কাটে। তিনি ছিলেন এক জন মেধাবী ছাত্রী। ছোটবেলা থেকেই তাঁর স্বপ্ন ছিল মানুষকে সেবা করা, একজন চিকিৎসক হওয়া। কিন্তু পরিবারের আর্থিক সঙ্কটের কারণে এস.এস.সি পরীক্ষার পরেই পারিবারিকভাবে পাশের থানার এক মধ্যবিত্ত পরিবারের ছেলের সঙ্গে তাঁর বিবাহ হয়। বিয়ের পর তাঁদের সংসার সুখেই চলছিল। তিন বছর পর তাঁদের একটি ছেলে সন্তান জন্ম নেয়। সন্তান জন্মের পর সংসারের ব্যয় কিছুটা বেড়ে যায়। তখন স্বামীর আয়ের পাশাপাশি শাহানা লিপি টেইলারিং এবং বিভিন্ন হোমমেড খাবারের রেসিপি যেমন – ফলের জুস, আচার, পিঠা ইত্যাদি তৈরির কাজ শিখে নিজেও উপার্জন শুরু করেন। এভাবেই চলছিল তাঁদের সুখের সংসার।

কিন্তু হঠাৎ একদিন এক মর্মান্তিক দুর্ঘটনায় তাঁর স্বামী মারা যান। তখন তাঁদের ছেলের বয়স মাত্র তিন বছর। স্বামীর মৃত্যুতে তিনি দারুণভাবে ভেঙে পড়েন। আর্থিক অবস্থা ছিল দুর্বল, শ্বশুরবাড়ির পক্ষ থেকেও কোনো সহায়তা পাওয়া সম্ভব হয়নি। সংসারের খরচ, ছেলের পড়াশোনার খরচ-সব মিলিয়ে জীবনে কঠিন পরিস্থিতি নেমে আসে। এরপর তিনি ছেলেকে নিয়ে বাবার বাড়িতে ফিরে আসেন। সেখানে কাছের একটি স্কুলে ছেলেকে ভর্তি করেন। একই স্কুলের ক্যান্টিনে তিনি হোমমেড খাবার, ফলের জুস এবং আচার তৈরি করে বিক্রি করার সুযোগ পান। পাশাপাশি এলাকার মানুষদের কাছেও এসব পণ্য বিক্রি করতেন। সেখান থেকেই তাঁর আত্মবিশ্বাস ও ইচ্ছাশক্তি আরও বৃদ্ধি পায় এবং ধীরে ধীরে তিনি এগোতে থাকেন। প্রাথমিক পর্যায়ে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণে কিছু সমস্যার সম্মুখীন হন।

কিন্তু ভাগ্যের চাকা ঘুরে যায় যখন তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর বাস্তবায়িত পার্টনার প্রকল্পের আওতায় বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড কর্তৃক আয়োজিত ১২ দিনের “অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণ”-এ অংশগ্রহণের সুযোগ পান। অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে তিনি হাতে-কলমে শেখেন কীভাবে সঠিকভাবে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণ করতে হয়। প্রশিক্ষণ শেষে নতুন উদ্যমে তিনি বিভিন্ন ফল থেকে জ্যাম, জেলি ও আচার উৎপাদন এবং বাজারজাতকরণ শুরু করেন। আগে মাসে তাঁর বিক্রয় ছিল প্রায় ৩৫ থেকে ৪০ হাজার টাকা, যেখানে লাভ হতো ৫ থেকে ৭ হাজার টাকা। এখন তাঁর মাসিক বিক্রির পরিমাণ দাঁড়িয়েছে এক লক্ষ টাকারও বেশি, এবং লাভ হচ্ছে ১৫ হাজার টাকার অধিক। তিনি এখন তাঁর প্রতিষ্ঠানকে একটি বৃহৎ শিল্প হিসেবে গড়ে তোলার স্বপ্নে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। পার্টনার প্রকল্পের প্রশিক্ষণ এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের কর্মকর্তাদের সহযোগিতায় তিনি আগামীতে সাতক্ষীরার বাইরে এমনকি দেশের গণ্ডি পেরিয়ে বিদেশেও তাঁর উৎপাদিত পণ্য বাজারজাত করার প্রচেষ্টা চালাচ্ছেন। তাঁর স্বপ্ন-একদিন তাঁর প্রতিষ্ঠান হাজারো মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করবে। ব্যবসার মুনাফা দিয়ে তিনি নিজের ও পরিবারের চাহিদা মিটিয়ে সমাজের সুবিধাবঞ্চিত মানুষের পাশে দাঁড়াতে চান।



জ্যাম, জেলি, আচার

বিশেষভাবে তিনি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের জেলা কর্মকর্তা বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড, এবং পার্টনার প্রকল্পের সকল কর্মকর্তা-এর প্রতি, যাঁদের সহযোগিতা ও দিকনির্দেশনা তাঁকে এই অবস্থানে পৌঁছে দিয়েছে। বাংলাদেশ-চীন মৈত্রী আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্রে অনুষ্ঠিত নারী উদ্যোক্তা মেলায় তিনি তাঁর উৎপাদিত পণ্য প্রদর্শন করেছেন, যা তাঁর উদ্যোক্তা জীবনের একটি গুরুত্বপূর্ণ মাইলফলক হয়ে আছে।



## সাম্মিস হোমমেড ফুডস

শামসুন্নাহার সাম্মি

জেলা: খুলনা

মোবাইল: ০১৩২৪-২০০০২৩

### স্বপ্ন দেখি, স্বপ্নে বাঁচি, দেশি পণ্যে জীবন গড়ি

শামসুন্নাহার সাম্মি, খুলনা সদরের বাসিন্দা। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজের কিছু করার স্বপ্ন দেখতেন তিনি। কিন্তু জীবনের বাস্তবতা ছিল কঠিন-হঠাৎ করেই তাঁর স্বামী ব্রেন ক্যান্সারে আক্রান্ত হয়ে মৃত্যুবরণ করেন। পরিবারের একমাত্র উপার্জনক্ষম ব্যক্তিকে হারিয়ে তিনি ও তাঁর ছোট সন্তান আর্থিক ও মানসিকভাবে গভীর সংকটে পড়েন। কঠিন এই সময়েও তিনি ভেঙে পড়েননি। আট বছরের সন্তানকে দেখে নতুন করে সাহস সঞ্চয় করেন এবং সিদ্ধান্ত নেন নিজেই কিছু করবেন। শুরু করেন ঘরোয়া খাবার তৈরি ও বিক্রি। কেক, বিস্কুট, জেলি, আচার, বান, রোল, বার্গার-সব কিছু নিজ হাতে তৈরি করে প্রথমে পরিচিতদের মধ্যে বিক্রি শুরু করেন তিনি। তাঁর তৈরি খাবারের স্বাদ ও গুণমানের কারণে চাহিদা দ্রুত বাড়তে থাকে। কিন্তু সঠিকভাবে কাঁচামাল সংগ্রহ, সংরক্ষণ ও মান নিয়ন্ত্রণে কিছু সমস্যার সম্মুখীন হন। তাঁর লক্ষ্য ছিল কৃষি পণ্যের প্রাকৃতিক স্বাদ ও পুষ্টিগুণ অক্ষুণ্ণ রেখে স্বাস্থ্যসম্মত ও মানসম্মত খাদ্য উৎপাদন করা।

ঠিক তখনই তিনি PARTNER প্রকল্প (DAM) এর আওতায় প্রশিক্ষণ গ্রহণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে হাতে-কলমে কাজের অভিজ্ঞতা ও তাত্ত্বিক জ্ঞান অর্জন করেন, যা তাঁকে নতুনভাবে এগিয়ে যেতে আত্মবিশ্বাসী করে তোলে। প্রশিক্ষণের পর তিনি কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ ও বাজারজাতকরণে দক্ষতা অর্জন করেন এবং তাঁর ব্যবসায় নতুন দিগন্ত উন্মোচিত হয়। আগে তাঁর মাসিক বিক্রয় থেকে খুব বেশি আয় হতো না-মাত্র ২ থেকে ৫ হাজার টাকার মতো। বর্তমানে নিয়মিত বিক্রয় বেড়ে মাসিক বিক্রয় ৩০,০০০ থেকে ৪০,০০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে, এবং নীট আয় বেড়ে দাঁড়িয়েছে ৮,০০০ থেকে ১০,০০০ টাকায়। এই আয়ে এখন তিনি সংসারের প্রয়োজনীয় খরচ ও ব্যক্তিগত ব্যয়



বিস্কুট

স্বাচ্ছন্দ্যে মেটাতে পারছেন। বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড-এর প্রদর্শনী ও বিক্রয় কেন্দ্রে পণ্য সরবরাহের সুযোগ পেয়ে তাঁর বিক্রি প্রায় ৩০% বৃদ্ধি পেয়েছে। এছাড়া বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের উদ্যোগে আয়োজিত পণ্য বিক্রয় ও প্রদর্শনীতে অংশগ্রহণের মাধ্যমে তাঁর পণ্যের প্রচার ও বিক্রয় দুটোই বেড়েছে উল্লেখযোগ্যভাবে। বর্তমানে তিনি এঅচ (Good Agricultural Practices) অনুসরণ করে মানসম্মত উৎপাদন নিশ্চিত করছেন।

তাঁর স্বপ্ন-নিজের ছোট উদ্যোগ “সাম্মিস হোমমেড ফুডস”-কে একটি আধুনিক কারখানায় রূপান্তর করা এবং ভবিষ্যতে অন্তত ৫০ জনের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা। এই যাত্রায় তাঁকে যারা প্রশিক্ষণ, দিকনির্দেশনা ও সুযোগ দিয়েছেন-বিশেষ করে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড-তাঁর প্রতি তিনি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন। তিনি বিশ্বাস করেন যে এই সহযোগিতা অব্যাহত থাকলে তাঁর স্বপ্ন একদিন বাস্তবে পরিণত হবে, এবং সাম্মিস হোমমেড ফুডস দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারেও পৌঁছাবে।



## রিপন ফুডস

মোঃ রিপন হোসেন

জেলাঃ সাতক্ষীরা

মোবাইলঃ ০১৬০৯-১৬৭৩১৭

### রিপন ফুডস এর বেড়ে ওঠার গল্প

মোঃ রিপন হোসেন সাতক্ষীরা জেলার ঘোনা ইউনিয়নের একজন উদ্যমী উদ্যোক্তা। ছোটবেলা থেকেই তিনি লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজে কিছু করার স্বপ্ন লালন করতেন। এসএসসি পাস করার পর তিনি সাতক্ষীরা সীমান্ত আদর্শ কলেজ থেকে এইচএসসি সম্পন্ন করেন। তারপর থেকেই নিজ উদ্যোগে বাড়িতে বিভিন্ন ধরনের খাদ্যপণ্য তৈরি ও বাজারজাতকরণের কাজ শুরু করেন। প্রাথমিকভাবে তিনি স্থানীয় বাজারে “চানাচুর”, “উত্তম”, “গজা”, এবং বিভিন্ন ধরনের চিপস প্রক্রিয়াজাত করে অল্প পরিসরে বিক্রি শুরু করেন। তবে শুরুতে উৎপাদন, পণ্যের সঠিক নির্বাচন ও সংরক্ষণের ক্ষেত্রে কিছু সমস্যার সম্মুখীন হন।

এই সময় তিনি PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের একটি কার্যকরী প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করার সুযোগ পান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন এই প্রকল্প থেকে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে সঠিকভাবে পণ্য উৎপাদন, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণ সম্পর্কে তিনি বাস্তব জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ শেষে নতুন উদ্যমে আবারও কাজ শুরু করেন এবং এর মাধ্যমে সাতক্ষীরা জেলার বিভিন্ন উপজেলায় ক্ষুদ্র বিক্রেতাদের কাছে তার পণ্য সরবরাহ শুরু করেন। বর্তমানে তার ক্ষুদ্র বিক্রেতার সংখ্যা এক শতাধিক, যাদের মাধ্যমে তিনি প্রতি মাসে এক লক্ষ টাকারও বেশি মূল্যের পণ্য বিক্রি করেন। ফলে তার মাসিক আয় হয় গড়ে ২০ হাজার টাকারও বেশি পূর্বে তার আয় ছিল ৯০০০ টাকা। তিনি ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশনের জন্য ঢাকার পেটেন্ট, ডিজাইন এ্যান্ড ট্রেডমার্ক দপ্তরের সহায়তা প্রত্যাশা করছেন। ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশন সম্পন্ন হলে বিএসটিআই (BSTI) লাইসেন্স গ্রহণের জন্য তিনি PARTNER প্রকল্পের আরও সহযোগিতা কামনা করছেন।



চানাচুর

বর্তমানে তিনি বাড়িতে তৈরি খাদ্যপণ্য বাজারে বিক্রি করছেন এবং ২ জন সহকারীকে নিয়ে নিয়মিতভাবে কাজ পরিচালনা করছেন। তার স্বপ্ন-এই ক্ষুদ্র উদ্যোগকে একটি বৃহৎ শিল্প প্রতিষ্ঠানে রূপান্তর করা। PARTNER প্রকল্প ও কৃষি বিপণন বিভাগের সহযোগিতায় দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে তার পণ্য রপ্তানির লক্ষ্যে তিনি কাজ করে যাচ্ছেন। ভবিষ্যতে তিনি চান তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে শত শত মানুষের কর্মসংস্থান তৈরি করতে। বিশেষ করে বেকার তরুণ-তরুণীদের দক্ষ করে তোলা এবং স্বাবলম্বী করে গড়ে তোলার জন্য কাজ করতে চান। ব্যবসায়িক আয় থেকে পরিবারের চাহিদা মেটানোর পাশাপাশি সমাজের পিছিয়ে পড়া মানুষের জন্যও কিছু করতে চান তিনি। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর সার্বিক সহযোগিতায় তিনি আত্মবিশ্বাসী যে, একদিন তার স্বপ্ন বাস্তবায়িত হবে এবং “রিপন ফুডস” হবে বাংলাদেশের একটি গর্বিত ব্যান্ড।



রিপন ফুডস



## কোয়ালিটি প্লাস

মোঃ ইব্রাহিম হোসেন

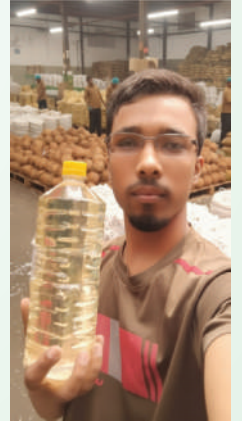
জেলাঃ খুলনা

মোবাইলঃ ০১৪০১৬২১৩৬৮

### কোয়ালিটি প্লাসের দৃষ্টি এখন দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে

মো. ইব্রাহিম হোসেন। তাঁর জন্ম ও বেড়ে ওঠা খুলনা জেলার শেষ প্রান্তে, ফুলতলা থানার আটরা গিলাতলা ইউনিয়নের শিরোমণি গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু করার প্রবল ইচ্ছা ছিল তাঁর মনে। এস.এস.সি. পাস করার পর তিনি নওয়াপাড়া কলেজ থেকে এইচ.এস.সি. সম্পন্ন করেন। পারিবারিক আর্থিক অবস্থা তেমন ভালো না থাকায় বিভিন্ন রকম কাজের সঙ্গে যুক্ত হন তিনি— কখনও দিনমজুরি, কখনও বা ভ্যানচালনা করে জীবিকা নির্বাহ করেন। জীবনের এই কঠিন সময়েই পারিবারিকভাবে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। খুব অল্প সময়েই তিনি বুঝতে পারেন, তাঁর ও তাঁর স্ত্রীর লক্ষ্য এক এবং অভিন্ন। তাই দু'জনে মিলে কৃষিজাত পণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণে হাত দেন, এবং কিছুটা সফলতাও অর্জন করেন। তাঁদের প্রক্রিয়াজাত পণ্যের মধ্যে রয়েছে— নারিকেল, নারিকেল তেল, সরিষার তেল, খেজুরের গুড় ও কাঁচা রস, আদা, সজিনা পাতা ও বিটরুট পাউডার ইত্যাদি। এসব পণ্য স্থানীয় বাজারে ও অনলাইনে অল্প পরিসরে বিক্রি শুরু করেন তাঁরা। তবে শুরুতে পণ্য উৎপাদন, প্যাকেজিং ও সংরক্ষণে নানা সমস্যা দেখা দেয়। ঠিক তখনই তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের অধীন “PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)” এর আওতায় ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের প্রশিক্ষণ ও সার্বিক সহযোগিতায় তিনি প্রক্রিয়াজাত পণ্যের সঠিক উৎপাদন, প্যাকেজিং ও সংরক্ষণ বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিক জ্ঞান অর্জন করেন। এরপর নতুন উদ্যমে তিনি প্রক্রিয়াজাত কৃষি পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করেন এবং আশানুরূপ সাফল্য পান। বর্তমানে তাঁর মাসিক বিক্রয় ৩০ হাজার টাকা থেকে বেড়ে লক্ষাধিক টাকায় উন্নীত হয়েছে, এবং নীট আয় ৭ হাজার টাকা থেকে বৃদ্ধি পেয়ে এখন ১৮ থেকে ২০ হাজার টাকায় দাঁড়িয়েছে।

বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের উদ্যোগে আয়োজিত উদ্যোক্তা প্রশিক্ষণপ্রাপ্তদের পণ্য বিক্রয় ও প্রদর্শনী কেন্দ্রে তাঁর পণ্য প্রদর্শন ও বিক্রয়ের সুযোগ পাওয়ায় আয়ের পাশাপাশি পণ্যের প্রচারও উল্লেখযোগ্যভাবে বৃদ্ধি পেয়েছে। অন্যদিকে, কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, খুলনার সার্বিক সহযোগিতায় ট্রেড লাইসেন্স, প্রিমিসেস লাইসেন্স, কর্মচারীদের স্বাস্থ্য সনদ, জেলা প্রশাসনের ডিলিং লাইসেন্স এবং কৃষি বিপণন লাইসেন্স প্রসেসিং চলছে। তিনি ইতিমধ্যে ঢাকাস্থ পেটেন্ট, ডিজাইন অ্যান্ড ট্রেডমার্কস অধিদপ্তরে তাঁর পণ্যচিহ্নের ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশনের আবেদন জমা দিয়েছেন। ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশন হাতে পাওয়ার পর বিএসটিআই (BSTII) লাইসেন্স প্রাপ্তির জন্য তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্পের সহযোগিতা কামনা করছেন। বর্তমানে তাঁর প্রতিষ্ঠানটি তিনি ও তাঁর স্ত্রী ছাড়াও একজন সহকারী দিয়ে পরিচালিত হচ্ছে। তাঁর লক্ষ্য বর্তমান ক্ষুদ্র প্রতিষ্ঠান “কোয়ালিটি প্লাস”-কে বৃহৎ শিল্পপ্রতিষ্ঠানে রূপান্তর করা এবং দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে নিজের পণ্য রপ্তানি করা।



সয়াবিন তেল

তিনি বিশ্বাস করেন, PARTNER প্রকল্পের সহযোগী প্রতিষ্ঠান বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড এবং কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, খুলনার সহযোগিতায় অচিরেই তাঁর প্রতিষ্ঠান বিদেশে রপ্তানিযোগ্য মানসম্পন্ন পণ্য সরবরাহ করতে পারবে। তাঁর স্বপ্ন একদিন তাঁর প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে শতাধিক মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি হবে। ব্যবসা থেকে প্রাপ্ত মুনাফা দিয়ে নিজের ও পরিবারের চাহিদা মেটানোর পাশাপাশি অসহায় মানুষের পাশে দাঁড়ানো, এতিমখানা, মসজিদ ও বৃদ্ধাশ্রম প্রতিষ্ঠা করা। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্পের সহযোগী প্রতিষ্ঠান বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ তাঁকে যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করে যাচ্ছে, তিনি বিশ্বাস করেন— এই সহযোগিতা অব্যাহত থাকলে আগামী দিনে তিনি তাঁর অভিষ্ঠ লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন।



মিস্ত্র ড চিপস

মিনা পারভীন

জেলাঃ সাতক্ষীরা

মোবাইল- ০১৭৭৮৫২০৮১১

## গ্রামীণ স্বাদের প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্য : মিনা পারভীনের সাফল্যের গল্প

মিনা পারভীন সাতক্ষীরা জেলার সদর উপজেলার বাঁশদাহ ইউনিয়নের তলুইগাছা গ্রামের একজন সাহসী নারী উদ্যোক্তা। ছোটবেলা থেকেই তিনি লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজে কিছু একটা করার স্বপ্ন দেখতেন। এসএসসি পাস করার পর তিনি ভর্তি হন সাতানী শহীদ স্মৃতি ডিগ্রি কলেজে এইচএসসি শ্রেণিতে। ঠিক সেই সময় পারিবারিকভাবে তার বিয়ে হয়। বিবাহের পর একসময় তিনি তার স্বামীর সঙ্গে নিজের স্বপ্ন ও কাজের কথা শেয়ার করেন। স্বামী মনোযোগ দিয়ে সেই কথা শোনেন এবং তাকে উৎসাহ দেন কিছু একটা শুরু করতে। এরপর থেকেই তাদের দুজনের লক্ষ্য এক হয়ে যায়—নিজেদের কিছু গড়ে তোলা।

পিঠা-চিপস দিয়েছোটবেলা থেকেই তিনি নানা রকম পিঠা, চিপস ও ঘরোয়া খাবার তৈরি করতে ভালোবাসতেন। সেই ভালোবাসাকে পুঁজি করে তিনি ও তার স্বামী মিলে পিঠা, চিপস, আচার ইত্যাদি নিয়ে কাজ শুরু করেন। ঘরের রান্নাঘরই হয়ে ওঠে তাদের ছোট্ট কারখানা। কিন্তু ভাগ্যের নির্মম পরিহাসে, কিছুদিনের মধ্যেই তার স্বামী মারা যান। ছোট্ট মেয়েকে নিয়ে তিনি একেবারে একা হয়ে পড়েন। তবুও তিনি ভেঙে পড়েননি—বরং স্বামীর স্বপ্ন ও নিজের বিশ্বাসকে হৃদয়ে ধারণ করে আবার উঠে দাঁড়ান। তিনি নিজেই খাদ্য প্রক্রিয়াজাত করতে শুরু করেন—কলার চিপস, আলুর চিপস, চালের গুঁড়ার চিপস, আম, কাঁঠাল ও কেওড়ার আচার, পানিপুরি। সব পণ্য তিনি অল্প পরিসরে স্থানীয় বাজারে বিক্রি শুরু করেন। কিন্তু শুরুতে পণ্য উৎপাদন, মান নিয়ন্ত্রণ ও সংরক্ষণের ক্ষেত্রে নানা সমস্যার মুখে পড়েন। প্রশিক্ষণ বদলে দিলো তার জীবন। তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনব্যাপী “অন দ্য জব” প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। সেখানে হাতে-কলমে শেখেন—কীভাবে পণ্য নির্বাচন করতে হয়, কীভাবে উৎপাদন মানসম্পন্ন হবে এবং কীভাবে সঠিকভাবে সংরক্ষণ করতে হয়। এই প্রশিক্ষণ তার আত্মবিশ্বাস বাড়িয়ে দেয় এবং নতুনভাবে পথচলার সাহস জোগায়। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন উদ্যমে প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্য তৈরি ও বাজারজাতকরণ শুরু করেন। এর ফলে তার মাসিক মুনাফা বর্তমানে প্রায় ১৫ থেকে ২০ হাজার টাকা, পূর্বে তার আয় ছিল ১০-১২ হাজার টাকা। এসব কিছু সম্ভব হয়েছে কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়, সাতক্ষীরার সহযোগিতায়। এজন্য তিনি কৃতজ্ঞ PARTNER প্রকল্পের প্রতি। তার লক্ষ্য একটাই—এই ছোট উদ্যোগকে একদিন বৃহৎ শিল্পে রূপান্তরিত করা, যাতে হাজার হাজার মানুষের কর্মসংস্থান তৈরি হয়। তিনি বিশ্বাস করেন, নারী যদি একবার সাহস নিয়ে শুরু করতে পারে, তবে সে নিজের জীবন যেমন বদলাতে পারে, তেমনি অন্যের জীবনেও আলো ছড়াতে পারে।



মিস্ত্র ড চিপস

তিনি কৃতজ্ঞ কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রতি, যারা শুধু প্রশিক্ষণই দেননি, দিয়েছেন সাহস, আত্মবিশ্বাস ও সঠিক দিকনির্দেশনা। তার অঙ্গীকার—প্রতিটি পণ্যের সঙ্গে থাকবে দেশের প্রতি ভালোবাসা, গুণগত মান এবং নারীর আত্মনির্ভরতার প্রতিচ্ছবি। তিনি শুধু পণ্য বিক্রি করেন না, বিক্রি করেন স্মৃতি, স্বপ্ন, সাহস আর স্বাভাবিকতা—একজন নারী হিসেবে, একজন মা হিসেবে, এবং একজন দেশের সন্তান হিসেবে।



## সুলতানা তানজিমা ফেরদৌসী

কুপতোলা, উপজেলা গাইবান্ধা সদর,  
গাইবান্ধা

মোবাইল: ০১৭৮৭৫২১৫১৬

### একজন নারী কৃষি উদ্যোক্তার সফল যাত্রা

সুলতানা তানজিমা ফেরদৌসী, রাজশাহীর মেয়ে এবং গাইবান্ধার বউ। তার বাবা বদর উদ্দিন, মা সাহার বানু। ছয় ভাইবোনের মধ্যে তিনি চতুর্থ। তার এক ছেলে ও এক মেয়ে। স্বামী একটি প্রাইভেট বিশ্ববিদ্যালয়ে কর্মরত আছেন। তিনি একটি ইউনিভার্সিটি থেকে ইসলামিক স্টাডিজ মাস্টার্স এবং কম্পিউটার সায়েন্সে ডিপ্লোমা করেছেন। বহু বছর তিনি একটি স্বনামধন্য বেসরকারি বিশ্ববিদ্যালয়ে আইটি অফিসার হিসেবে কাজ করেছেন। তার উদ্যোক্তা হওয়ার প্রেরণা ছিলেন তার বাবা। তিনি একজন কৃষি কর্মকর্তা ছিলেন এবং বাসায় নানা ধরনের শাকসবজি ও ফলের বাগান করতেন। বাবার সঙ্গে বাগান পরিচর্যা করতে গিয়ে কৃষি কাজের প্রতি তার আগ্রহ জন্মে।

চাকরি করার সময়ও তিনি উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্ন লালন করতেন। একসময় চাকরি ছেড়ে গ্রামের পথে যান, যেখানে শুরু করেন গরুর খামার এবং পুকুরে মাছ চাষ। স্বামীর সহযোগিতা ও অনুপ্রেরণা তার সফলতার বড় কারণ। আধুনিক কৃষিতে পদার্পণ করার সময় তিনি লক্ষ্য করেন যে সাধারণ কৃষকরা মূলত সনাতন পদ্ধতিতে কৃষি পরিচালনা করেন। তিনি চাইছিলেন আধুনিক পদ্ধতিতে সবজি উৎপাদন করতে। এজন্য তিনি ইউটিউব ও বিভিন্ন প্রশিক্ষণের মাধ্যমে শিখে মালচিং পদ্ধতি, এ-প্যাটার্ন ও ইউ-প্যাটার্ন মাচা ব্যবহার করে উচ্চমূল্যের সবজি চাষ শুরু করেন। কিন্তু ব্যবসায়িক ও কারিগরি দক্ষতা না থাকায় তেমন এগুতে পারছিলেন না।

এরপর তিনি এ.আর. মালিক সিডস প্রাইভেট লিমিটেডের আয়োজনে পার্টনার প্রকল্পের (ডিএএম অংগ) আওতায় অনুষ্ঠিত On-the-Job Training (OJT) প্রশিক্ষণে অংশ নেন। এই প্রশিক্ষণে তিনি নার্সারি ব্যবস্থাপনা, কেঁচো সার (ভার্মি কম্পোস্টিং), উত্তম কৃষি চর্চা অনুশীলন (GAP), ব্যবসা পরিকল্পনা, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা এবং হিসাব ও রেকর্ড সংরক্ষণ বিষয়ে হাতে-কলমে দক্ষতা অর্জন করেন। এক্ষেত্রে শুরু থেকে গাইবান্ধা জেলা কৃষি বিপণন কর্মকর্তা তাকে সব সময় সহযোগিতা করেছে। তাদের কাছ থেকেই বিভিন্ন সময় তিনি বিভিন্ন ট্রেনিং পেয়েছেন। তিনি ডিএএম (DAM) থেকে ১২ দিনের On-the-Job Training সম্পন্ন করেছেন। উপজেলা কৃষি অফিস এবং জেলা কৃষি অফিসের সহযোগিতায় তিনি পাঁচশত বস্তা আদা চাষ করেছেন এবং একটি ভার্মি কম্পোস্ট সার উৎপাদনের প্রজেক্ট বর্তমানে তার মাসিক টাকা ১০০০ থেকে বেড়ে ১২০০০ হয়েছে।



কেঁচো সার

বর্তমানে তিনি জৈব সার ও জৈব কীটনাশক উৎপাদন এবং বাজারজাতকরণ করেছেন। এই উদ্যোগের মাধ্যমে তিনি পরিবেশবান্ধব কৃষি পদ্ধতি প্রচলন করতে চান এবং কৃষকদের রাসায়নিক সারের বিকল্প সরবরাহ করতে সক্ষম হচ্ছেন। তিনি নিজেই ধন্য মনে করেন, যে তিনি তার স্বপ্নকে বাস্তবে রূপ দিতে পেরেছেন। তার গল্প প্রতিটি নারীকে অনুপ্রাণিত করবে তার বিশ্বাস, অধ্যবসায় ও সঠিক প্রশিক্ষণ থাকলে সব বাধা অতিক্রম করা সম্ভব।



## ঘরের টান

আসমা খাতুন  
ভূয়াপুর, টাঙ্গাইল  
০১৮৭১২৮০৯৮৪

### সাফল্যের গল্প: “ঘরের টান” ব্যাণ্ডের উদ্যোক্তা আসমা খাতুন

আসমা খাতুন, “ঘরের টান” ব্যাণ্ডের প্রতিষ্ঠাতা, যিনি জীবনের কঠিন এক সময় থেকে নিজের ও পরিবারের ভাগ্য পরিবর্তনের পথে পা বাড়িয়েছেন। স্বামীর চাকরি চলে যাওয়ার পর পুরো সংসার অন্ধকারে ডুবে যায়। কিন্তু তিনি হতাশা না হয়ে নিজের হাতে স্বপ্নের আলো জ্বালানোর সিদ্ধান্ত নেন। এই সময়েই কৃষি বিপণন অফিসের ফারজানা ম্যাডামের মাধ্যমে তিনি জানতে পারেন PARTNER প্রকল্পের উদ্যোক্তা প্রশিক্ষণ সম্পর্কে। ফৌজিয়া হেলদি ফুড প্রোডাক্টস ট্রেনিং সেন্টারে আয়োজিত সেই প্রশিক্ষণ তার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। সেখানে প্রশিক্ষকদের আন্তরিকতা, পরামর্শ এবং জীবনগাথা তাকে গভীরভাবে অনুপ্রাণিত করে।

প্রশিক্ষণ শুরু হয় ফৌজিয়া হেলদি ফুড সেন্টারে, যেখানে মিসেস আফরোজা ছিলেন তাদের প্রশিক্ষক। তাঁর আত্মজীবনী, তাঁর হাসি, তাঁর সাহস দেখে তার মনে এক অদ্ভুত শক্তি জেগে ওঠে। প্রশিক্ষণে কাটানো প্রত্যেকটা দিন যেন ছিল তার কাছে স্বপ্নের মতো। প্রতিটি ক্লাস মনোযোগ দিয়ে করতেন, হৃদয়ে গেঁথে রাখতেন প্রশিক্ষকদের প্রতিটি কথা। একটা কথা সবসময় মনে রাখতেন—“এই প্রশিক্ষণ শেষে ১৫ দিনের মধ্যে কাজ শুরু না করলে আর কখনো শুরু করতে পারবে না।” এই কথাটা যেন তার হৃদয়ে আগুন জ্বালিয়ে দেয়। প্রশিক্ষণ শেষের তিন দিনের মধ্যে তিনি বিভিন্ন পণ্য তৈরি করা শুরু করেন। বর্তমানে তার মাসিক আয় ১০,০০০ টাকা, পূর্বে তার তেমন কোনো আয় ছিল না।



শুরু করেছিলেন আচার তৈরি দিয়ে। দোকানে দোকানে দিতেন, অনলাইনেও বিক্রি করতেন। এরপর ভাবলেন, তাঁর নিজের একটা দোকান হতে হবে, যেখানে শুধু হোমমেড স্বাস্থ্যসম্মত খাবার থাকবে; মানুষকে ভালো খাওয়াবেন, আর নিজের ভাগ্যও পরিবর্তন করবেন। এখন তিনি বিভিন্ন ধরনের হোমমেড পণ্য তৈরি করেন। সব পণ্যই ঘরে তৈরি, নিরাপদ ও স্বাস্থ্যসম্মত। প্রতিটি পণ্য তৈরিতে তিনি নিজের মতো করে ভালোবাসা ঢেলে দেন। তাঁর স্বামী এখন তাঁর কাজের অন্যতম বড় সঙ্গী। তাঁর অনুপ্রেরণায় এবং সহযোগিতায় আজ তিনি এই জায়গায় আসতে পেরেছেন। তাঁরা দুজন “ঘরের টান” কে এগিয়ে নিতে নিরলস চেষ্টা করে যাচ্ছেন।

#### হোমমেইড আচার

তাঁর স্বপ্ন একটাই—নিজে শুধু স্বাবলম্বী হওয়া নয়, বরং আরও অনেক মেয়েকে স্বাবলম্বী করা। তিনি চান “ঘরের টান” একদিন দেশের বাইরে পর্যন্ত পরিচিতি পাক। PARTNER প্রকল্প, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর এবং ফৌজিয়া হেলদি ফুডের প্রতিটি মানুষ—যারা তাঁকে পথ দেখিয়েছেন—তাঁদের অবদান তিনি কখনও ভুলবেন না।



## দিপক কুমার নার্সারী

দিপক কুমার

দিনোবাজার, রাজারহাট, কুড়িগ্রাম

মোবাইল: ০১৯৯৬৭৬৭৫২৮

### স্বপ্ন যখন নার্সারির মালিক হওয়া

দিপক কুমার (২৬), পিতা সন্তোষ কুমার রায়, গ্রাম সাতমাধি, উপজেলা রাজারহাট, জেলা কুরিগ্রাম। আজ তিনি একজন নতুন প্রযুক্তির সফল কৃষি উদ্যোক্তা। তিন ভাইবোনের মধ্যে তিনি দ্বিতীয়। বড় ভাই বিবাহিত এবং আলাদা, তিনি এখনও অবিবাহিত, বসবাস করছেন গ্রামে বাবা-মা ও বোনদের সঙ্গে। দিপক কুমারের বাবা বিভিন্ন চারা, ফলের চারা তৈরি করে বিক্রি করেন। ছোটবেলা থেকেই দিপক কুমার পড়াশোনার পাশাপাশি তার বাবাকে এ কাজে সহযোগিতা করতেন। তিনি লেখাপড়া তেমন ভালো না হওয়ায় ২০১৬ সালে কোনোমতে এসএসসি পাশ করার পর লেখাপড়া বন্ধ করে বাবার সঙ্গে মাঠে চারা বোনা, তোলা ও কৃষকের কাছে বিক্রি করতে শুরু করেন। তবে এ কাজ তার কাছে ক্লাস্তিকর মনে হতো। তাই তিনি ভাবতে থাকেন- কিভাবে কম পরিশ্রমে উন্নত পদ্ধতিতে চারা উৎপাদন করা যায়। ইউটিউবে দেখতে দেখতে একদিন তিনি গুটি কলম, সাইড গ্রাফটিং ও টপ ওয়ার্কিং পদ্ধতি সম্পর্কে জানতে পারেন। একটি গাছ থেকে অনেক চারা উৎপাদনের এই পদ্ধতি তাকে আকৃষ্ট করে। তিনি প্রযুক্তিগত ও অন্যান্য সহযোগিতা পাওয়ার জন্য বিভিন্ন জায়গায় যোগাযোগ করেন। ২০২২ সালে নিজে কলমের কাজ শুরু করেন, কিন্তু সঠিক পদ্ধতি না জানার কারণে অনেক চারা মারা যায় এবং তিনি ক্ষতির সম্মুখীন হন। এতে হতাশ হয়ে কিছুদিন কাজ বন্ধ রাখেন।

এই সময় কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত PARTNER-DAM প্রকল্প তার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তার মাধ্যমে তিনি জানতে পারেন যে, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, কুরিগ্রাম উদ্যোক্তাদের জন্য কৃষি উপকরণ বিষয়ে অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণ দেবে। তিনি দ্রুত আবেদন করেন এবং সাক্ষাৎকারের মাধ্যমে নির্বাচিত হন। ০৮-১৯ ডিসেম্বর ২০২৪ তারিখে রংপুরে কৃষি বাজারের সহযোগিতায় অনুষ্ঠিত ১২ দিনব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। সেখানে তিনি হাতে-কলমে চারা উৎপাদন (সবজি, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি হাতে-কলমে চারা উৎপাদনের আধুনিক জ্ঞান ও ব্যবহারিক দক্ষতা অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ শেষে তার আত্মবিশ্বাস ফিরে আসে। বাড়িতে ফিরে বাবার সঙ্গে আলোচনা করে তিনি প্রায় ১,০০,০০০ টাকা বিনিয়োগ করে বেগুন, মরিচসহ বিভিন্ন সবজি উৎপাদন শুরু করেন। খরচ বাদ দিয়েও তিনি প্রায় ৮০,০০০ টাকা লাভ করেন- যা আগের তুলনায় প্রায় ২৫% বেশি আয়, পূর্বে তার আয় ছিল ৬০,০০০ টাকা।



দিপক কুমার ও তার নার্সারী

দিপক কুমারের লক্ষ্য আগামী দিনে গুটি কলম, সাইড গ্রাফটিং ও টপ ওয়ার্কিং পদ্ধতিতে ব্যাপক আকারে চারা উৎপাদন করা। এজন্য তিনি আরও বিনিয়োগ করে আধুনিক প্রযুক্তিনির্ভর নার্সারি গড়ে তোলার পরিকল্পনা করছেন। তার স্বপ্ন- একদিন তিনি হবেন একজন সফল নার্সারির মালিক, যেখানে শত শত মানুষ কাজ করবে, কোটি কোটি চারা উৎপাদন হবে এবং লক্ষ লক্ষ মানুষ তার সেবার মাধ্যমে নিজেদের স্বপ্ন পূরণ করবে। চারা উৎপাদন, বাজারজাতকরণ ও ব্যবসায়িক প্রচার-প্রসারের ক্ষেত্রে তিনি যে জ্ঞান অর্জন করেছেন, তা কাজে লাগিয়ে এখন ফেসবুক ও ইউটিউব চ্যানেল খুলে নিজের ব্যবসার প্রচারণা চালাচ্ছেন। দিন দিন তার ক্রেতার সংখ্যা বেড়েই চলেছে। তিনি তাঁর এ সফলতার জন্য PARTNER-DAM প্রকল্প, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, কুরিগ্রাম এবং কৃষি বাজারের প্রতি আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। ভবিষ্যতেও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সহযোগিতায় তাঁর ব্যবসা আরও প্রসারিত হবে বলে আশাবাদ ব্যক্ত করেছেন।



## উজ্জ্বল এগ্রো ফার্ম

মোঃ উজ্জ্বল হক

রানোশিয়া, পীরগঞ্জ, ঠাকুরগাঁও

যোগাযোগ: ০১৭৫০-৩৪৭৫৫৬

## কৃষকের সন্তান থেকে সফল কৃষি উদ্যোক্তা

মোঃ উজ্জ্বল হক, এক পরিশ্রমী কৃষকের গর্বিত সন্তান। চার ভাইবোনের একটি সাধারণ পরিবারে বেড়ে ওঠা তার জীবন সবসময়ই ছিল অধ্যবসায় ও আশার এক গল্প। পড়াশোনায় আগ্রহ থাকা সত্ত্বেও আর্থিক অসচ্ছলতার কারণে অনার্সের দ্বিতীয় বর্ষের পর তাকে পড়াশোনা বন্ধ করতে হয়। তবে শৈশব থেকেই কৃষির প্রতি যে ভালোবাসা, তা কখনো ম্লান হয়নি। অর্থনৈতিক স্থিতি ও সামাজিক স্বীকৃতি পাওয়ার আশায় তিনি বিভিন্ন কাজে যুক্ত হয়েছিলেন—কখনও নিরাপত্তাকর্মী হিসেবে, কখনও একটি বীজ কোম্পানির মাঠকর্মী হিসেবে। এসব কাজ তাকে বাস্তব অভিজ্ঞতা দিয়েছে বটে, কিন্তু কৃষির প্রতি তার স্বপ্নকে পূর্ণতা দিতে পারেনি।

তার জীবনের মোড় ঘুরে যায় ২০২৪ সালের শেষের দিকে, যখন তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর (DAM)-এর অধীনে বাস্তবায়িত PARTNER Project-এর একটি প্রশিক্ষণ কর্মসূচিতে অংশ নেওয়ার সুযোগ পান। এ. আর. মালিক সিডস প্রা. লি. পরিচালিত এই ১২ দিনের প্রশিক্ষণটি ছিল তার জন্য একটি পরিবর্তনের সুযোগ।

প্রশিক্ষণে শেখানো হয়—বীজ অঙ্কুরোদগম, উন্নত মানের চারা উৎপাদন, পণ্য

নির্বাচন, সঠিক কৃষি পদ্ধতি, নিরাপদ খাদ্য উৎপাদন এবং কৃষি বিপণন বিষয়ে গুরুত্বপূর্ণ ধারণা। প্রশিক্ষণ শেষে

তিনি ১২,০০০ টাকা ভাতা হিসেবে পান, যা তাকে তার নার্সারি উদ্যোগ শুরু করতে আরও উৎসাহিত ও

আত্মবিশ্বাসী করে। এই প্রশিক্ষণ থেকে অনুপ্রাণিত হয়ে ও নতুন জ্ঞান কাজে লাগিয়ে তিনি ২০২৫ সালের

জানুয়ারিতে ৭-৮ শতক জমিতে একটি ছোট নার্সারি স্থাপন করেন। তার মূল লক্ষ্য স্থানীয় কৃষকদের

জন্য উন্নত মানের চারা উৎপাদন। বর্তমানে তার নার্সারিতে প্রায় ৬০,০০০ টাকার চারাগাছ রয়েছে,

এবং এই মৌসুমে প্রায় ২০,০০০ টাকা মুনাফা হবে বলে আশা করছেন—যা তার উদ্যোক্তা জীবনের

সূচনা মাত্র। তিনি বিশ্বাস করেন, এই উদ্যোগ থেকে তিনি মাসিক ২৫,০০০ থেকে ৩০,০০০ টাকা আয়

করছেন, পূর্বে তার আয় ছিল ১০,০০০-১২,০০০ টাকা। নার্সারির পাশাপাশি তিনি কৃষি উপকরণ

খাতে যেমন কোকোপিট, ম্যালচ ফিল্ম, পলি নেট ইত্যাদি নিয়ে ব্যবসা করতে চান।

### উজ্জ্বল হকের চারাগাছ

এখন তিনি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করেন, কৃষি শুধু জীবিকার উৎস নয়—এটি মর্যাদা ও বিকাশের পথও বটে। তার ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা হলো একটি নেট হাউস স্থাপন করা, যাতে আরও বেশি চারা উৎপাদন, উন্নত মান নিশ্চিত করা এবং স্থানীয় কৃষকদের সহায়তা করা যায়। তার ব্যবসার এই সম্প্রসারণের ফলে স্থানীয় ৩ জনের কর্মসংস্থানও সৃষ্টি হয়েছে, যা সমাজের উন্নয়নে ভূমিকা রাখবে। তার একটি অনলাইন প্ল্যাটফর্ম রয়েছে যেখানে কৃষক ও ক্রেতাদের সঙ্গে যোগাযোগ করা যায়। এই খাতে ডিজিটাল মার্কেটিং অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, এবং তিনি সম্পূর্ণভাবে এই প্ল্যাটফর্মটি অনুসরণ করেন। তার কাছে কৃষি কেবল একটি পেশা নয়—এটি একটি জীবনধারা। সঠিক সহায়তা ও প্রশিক্ষণ পেলে কীভাবে আজীবনের ভালোবাসাকে টেকসই জীবিকার পথে রূপ দেওয়া যায়, তিনি তার বাস্তব উদাহরণ। তিনি ভবিষ্যতে আরও এগিয়ে যেতে এবং অন্যদেরও এগিয়ে নিতে দৃঢ়প্রতিজ্ঞ।



### উজ্জ্বল হক এর প্রতিষ্ঠান





## সুমন রেজার মাশরুম

সুমন রেজা

দৌলতপুর, কুষ্টিয়া

মোবাইলঃ ০১৭৪১৪৮১১১০

### চাকরি ছেড়ে সুমন রেজা এখন সফল উদ্যোক্তা

সুমন রেজার জন্ম ও বেড়ে ওঠা কুষ্টিয়ার দৌলতপুর থানায়। ছোটবেলা থেকেই তিনি পড়াশোনার প্রতি ভীষণ আগ্রহী ছিলেন। ইলেকট্রিক্যাল বিষয়ে পড়াশোনা শেষে বিএসসি ইঞ্জিনিয়ারিং সম্পন্ন করে তিনি চাকরিজীবনে প্রবেশ করেন। চাকরির দিনগুলোতে প্রায়ই মনে হতো—“যতটুকু পরিশ্রম অন্যের প্রতিষ্ঠানে দিচ্ছি, যদি একই পরিশ্রম নিজের কাজে দিতে পারি, তবে অবশ্যই আরও ভালোভাবে বাঁচতে পারব।” এই ভাবনাই একদিন তার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। একদিন ইউটিউবে হঠাৎ মাশরুম চাষ সম্পর্কিত কিছু ভিডিও দেখে তার মনে এক নতুন আগ্রহের জন্ম হয়। অচেনা হলেও মনে হলো—মাশরুমই হবে তার নতুন পথচলা। প্রথমে তিনি মাত্র দশটি স্পন প্যাকেট কিনে ছোট আকারে চাষ শুরু করেন। কিন্তু তার কারিগরি ও ব্যবস্যা সংক্রান্ত জ্ঞানের অভাব ছিল।

মাশরুম নিয়ে এগিয়ে যেতে এরপর বড় ভাইয়ের মাধ্যমে তিনি খবর পান, কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এর অধীনে ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণ চলছে। সুযোগটি হাতছাড়া না করে তিনি অংশগ্রহণ করেন। সেখানে শেখানো



মাশরুম

হয়—কীভাবে মাশরুম চাষ ও প্রক্রিয়াজাত করা যায়, প্রক্রিয়াজাত মাশরুম থেকে নতুন প্রোডাক্ট তৈরি করা যায়, বাজারজাতকরণের সঠিক পদ্ধতি, প্রয়োজনীয় লাইসেন্স ও অনুমোদন সংগ্রহের নিয়ম। এই প্রশিক্ষণ তার চিন্তাভাবনাকে সম্পূর্ণ বদলে দেয়। শুধু চাষ নয়, মাশরুমকে কেন্দ্র করে একটি পূর্ণাঙ্গ ব্যবসা গড়ে তোলার স্বপ্ন তখন তার মনে স্পষ্ট হয়ে ওঠে। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন একটি ঘর তৈরি করেন এবং ৪,০০০ স্পন দিয়ে আবার নতুনভাবে কাজ শুরু করেন। প্রশিক্ষণের পর প্রায় ৫১,০০০ টাকা বিনিয়োগ করেন, আর আয় করেন প্রায় ১ লাখ ৩৫ হাজার টাকা। আধুনিক যন্ত্রপাতির ব্যবহার ও নিয়মিত যত্নে উৎপাদন বেড়েছে বহুগুণে। এখন তার একটি স্থায়ী বাজার গড়ে উঠেছে। শুধু কাঁচা মাশরুম বিক্রিতেই তিনি থেমে নেই; বরং মাশরুম দিয়ে স্যুপ, সিঙ্গারা, সসসহ নানা পণ্য তৈরি করছেন, যা বাজারে মানুষের কাছে ব্যাপক সাড়া পাচ্ছে। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ৪০,০০০ টাকা, বর্তমানে তার আয় বেড়ে ৬০,০০০ টাকা হচ্ছে।

সুমন রেজার লক্ষ্য শুধু নিজের আয় নয়—তিনি চান তার প্রতিষ্ঠানে অন্তত ৫০ জন মানুষ কাজ করবে। তিনি চান তার উদ্যোগ অন্যদের জন্যও কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করুক। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) যেভাবে তাকে সহযোগিতা করেছে, তাতে তিনি আশাবাদী—অল্প সময়ের মধ্যেই তিনি তার স্বপ্ন পূরণ করতে পারবেন, ইনশাআল্লাহ। এটাই তার গল্প—একজন চাকরিজীবী থেকে উদ্যোক্তা হয়ে ওঠার গল্প। মাশরুম তার জীবনের নতুন আশার নাম।



মৌমিতা আক্তার

জেলাঃ বাগেরহাট

মোবাইলঃ ০১৩৩১৪৫৩৯৮১

## কৃষি পণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণে একজন সফল নারী উদ্যোক্তার গল্প

মৌমিতা আক্তার; তার জন্ম এবং বেড়ে ওঠা খুলনা জেলার বাগেরহাট থানায়। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু করার আগ্রহ অনুভব করতেন। এসএসসি পাশ করার পর সরকারি প্রফুল্ল চন্দ্র কলেজ থেকে এইচএসসি পাশ করেন। এরপর তিনি কৃষি পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণের কাজ শুরু করেন এবং কিছুটা সফলতাও অর্জন করেন। প্রক্রিয়াজাত কৃষি পণ্যের মধ্যে তিনি জ্যাম, জেলি, আচার এবং কাঁঠাল ও মাছের চিপস তৈরি শুরু করেন। প্রাথমিক পর্যায়ে পণ্য উৎপাদন, পণ্য প্যাকেজিং ও সংরক্ষণে কিছু সমস্যার সম্মুখীন হলেও তিনি খেমে যাননি।

পরবর্তীতে PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের আয়োজিত এই ১২ দিনের প্রশিক্ষণ কর্মসূচি তাঁর জন্য অত্যন্ত উপকারী ছিল। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি কৃষি পণ্যের বিপণন, প্যাকেজিং, সংরক্ষণ, মূল্য নির্ধারণ এবং বাজার ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে বাস্তব জ্ঞান অর্জন করেন। উৎপাদক থেকে ভোক্তা পর্যন্ত পণ্য পৌঁছানোর সঠিক পদ্ধতি ও লজিস্টিক ব্যবস্থাপনা সম্পর্কেও গভীর জ্ঞান লাভ করেন। প্রশিক্ষকগণ তাঁদের অভিজ্ঞতা ও জ্ঞানের মাধ্যমে অনেক গুরুত্বপূর্ণ বিষয় সহজভাবে বুঝিয়ে দেন। এছাড়া সরকারি নীতিমালা ও সহায়তা সম্পর্কে ধারণা পাওয়ায় ভবিষ্যতে ব্যবসা উন্নয়ন ও নতুন সুযোগ গ্রহণে এটি তাঁকে সহায়তা করবে। তাঁর মতে, সবচেয়ে ভালো



আচার

লেগেছে—এখানে তত্ত্বের পাশাপাশি ব্যবহারিক দিকগুলোর ওপরও গুরুত্ব দেওয়া, যা বাস্তব জীবনে কাজে লাগানো সম্ভব। সহপ্রশিক্ষণার্থীদের সঙ্গে মতবিনিময় ও দলীয় কাজের মাধ্যমে তাঁর যোগাযোগ ও নেতৃত্বের দক্ষতাও বৃদ্ধি পেয়েছে। ফলস্বরূপ, তাঁর আয় ৫ থেকে ৭ হাজার টাকা থেকে বৃদ্ধি পেয়ে বর্তমানে ১৫ থেকে ১৬ হাজার টাকায় উন্নীত হয়েছে। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর এই প্রশিক্ষণ তাঁর পেশাগত উন্নয়ন ও কৃষি বিপণন সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি প্রসারিত করতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে।

তিনি বিশ্বাস করেন, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর এবং খুলনা জেলার কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সহযোগিতা অব্যাহত থাকলে ভবিষ্যতে তিনি আরও উন্নত পর্যায়ে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন। তিনি আশাবাদী যে, এই জ্ঞান ও অভিজ্ঞতা তাঁকে স্বনির্ভরতা ও সফল উদ্যোক্তা হিসেবে আরও এগিয়ে নিয়ে যাবে।



## পাইকারী ডট কম

তাজমিরন জাহান শিরিন  
পটুয়াখালী সদর , পটুয়াখালী  
মোবাইলঃ ০১৭১৬৪০৬৭০৬

### প্রশিক্ষণ থেকে আস্থা, স্বপ্ন থেকে সফলতা

তাজমিরন জাহান শিরিন একজন শিক্ষিত, আত্মপ্রত্যয়ী ও সংগ্রামী নারী উদ্যোক্তা, যিনি পটুয়াখালী সদর উপজেলার শহরের ৩নং ওয়ার্ডের চকবাজার এলাকায় বসবাস করেন। তিনি অর্থনীতিতে স্নাতকোত্তর ও এলএলবি ডিগ্রিধারী হলেও জীবনের বাস্তবতায় বুঝতে পারেন-কেবল ডিগ্রি নয়, বাস্তবমুখী কর্মই প্রকৃত স্বাবলম্বিতার পথ। তার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয় কৃষি বিপণন অধিদপ্তর (ডিএএম)-এর PARTNER প্রকল্পের আওতায় RDF বরগুনা থেকে প্রাপ্ত ১২ দিনব্যাপী প্রশিক্ষণ, যা ছিল দুগ্ধজাত পণ্য উৎপাদন, প্রক্রিয়াজাতকরণ ও বাজারজাতকরণ বিষয়ক। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্পের প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের পর থেকেই তার জীবনে পরিবর্তনের সূচনা হয়। প্রশিক্ষণ চলাকালীন তিনি উপলব্ধি করেন যে গরুর দুধ কেবল পুষ্টির উৎস নয়, বরং এটি হতে পারে একটি লাভজনক ব্যবসার ভিত্তি। তিনি হাতে-কলমে শিখেন দুধ সংরক্ষণ, দই, ঘি, ছানা ও মিষ্টান্ন প্রক্রিয়াজাতকরণ এবং নিরাপদ বাজারজাতকরণের কৌশল। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নিজ বাড়িতেই ছোট পরিসরে



পণ্য

দুগ্ধজাত পণ্য উৎপাদন শুরু করেন। প্রথমে স্থানীয়ভাবে এবং আত্মীয়স্বজনদের মধ্যে পণ্য বিক্রি করলেও তার পণ্যের মান, স্বাদ ও বিশ্বাসযোগ্যতা দ্রুতই গ্রাহকদের মন জয় করে। তার নিরলস পরিশ্রম ও সামাজিক প্রভাবের স্বীকৃতি হিসেবে তাজমিরন জাহান শিরিন 'জয়িতা' ও 'অদম্য নারী' খেতাবে ভূষিত হয়েছেন। তিনি মহিলা বিষয়ক অধিদপ্তর কর্তৃক জেলা পর্যায়ে 'শ্রেষ্ঠ জয়িতা' এবং বিভাগীয় পর্যায়ে 'অদম্য নারী' হিসেবে নির্বাচিত হন। এই সম্মাননা কেবল তার ব্যক্তিগত সাফল্যের স্বীকৃতি নয়; বরং এটি পটুয়াখালীর নারীদের আত্মবিশ্বাস ও সম্ভাবনার প্রতীক। পূর্বে তার আয় ছিল ১০-১৫ হাজার টাকা, বর্তমানে তার আয় বেড়ে ৩০-৩৫ হাজার টাকা।

বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠিত 'পাইকারী ডট কম' উদ্যোগে নিয়মিতভাবে দই, ঘি, ছানা, পুডিংসহ নানা দুগ্ধজাত পণ্য উৎপাদিত হয়। এই সব পণ্য স্থানীয় বাজারের পাশাপাশি অনলাইন প্ল্যাটফর্মেও বিক্রি হচ্ছে এবং ক্রেতাদের কাছ থেকে ব্যাপক সাড়া পাচ্ছে। তার উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা এখন পটুয়াখালীর বাইরেও ছড়িয়ে পড়েছে। তার প্রতিষ্ঠানে বর্তমানে তিন থেকে চারজন নারী খণ্ডকালীন কর্মী হিসেবে কাজ করছেন, যা স্থানীয় নারীদের জন্য কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করেছে। পটুয়াখালী কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সহায়তায় প্রয়োজনীয় লাইসেন্স ও ঋণের আবেদন প্রক্রিয়াধীন রয়েছে। তাজমিরন জাহান শিরিন কেবল একজন সফল উদ্যোক্তাই নন, বরং একজন নারী উদ্যোক্তা তৈরির রোল মডেল। তিনি আশেপাশের নারীদের প্রশিক্ষণ দেন, উদ্বুদ্ধ করেন আত্মনির্ভরশীল হতে এবং নিজস্ব ব্যবসা গড়ে তুলতে। ভবিষ্যতে তিনি একটি পূর্ণাঙ্গ দুগ্ধজাত প্রক্রিয়াজাতকরণ কেন্দ্র স্থাপনের পরিকল্পনা করছেন, যেখানে আধুনিক যন্ত্রপাতি, প্রশিক্ষণ সুবিধা এবং প্যাকেটজাত পণ্য সরবরাহের ব্যবস্থা থাকবে। PARTNER প্রকল্পের সহযোগিতায় তিনি ভবিষ্যতে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে বিদেশেও তার উৎপাদিত পণ্য রপ্তানি করার লক্ষ্য স্থির করেছেন। তার স্বপ্ন-একদিন তার প্রতিষ্ঠানে হাজারো নারী কর্মসংস্থানের সুযোগ পাবে।

তাজমিরন জাহান শিরিনের গল্প আমাদের শেখায়-সঠিক প্রশিক্ষণ, আত্মবিশ্বাস ও অধ্যবসায় থাকলে একজন নারী হয়ে উঠতে পারেন জাতির গর্ব। শিক্ষা, দক্ষতা ও সাহসের সংমিশ্রণে তিনি গড়ে তুলেছেন একটি টেকসই ও সফল উদ্যোগ। তার এই সাফল্য শুধু পটুয়াখালীর নয়, বরং সমগ্র বাংলাদেশের নারীদের জন্য এক অনন্য অনুপ্রেরণা।



মৃধা ভার্মি

মনিম জান মনি

আমতলী, বরগুনা

মোবাইলঃ ০১৭২৪৭৭২১১২

## প্রশিক্ষণের আলোয় বদলে যাওয়া এক সফল উদ্যোক্তার কাহিনী

বরগুনা জেলার আমতলী উপজেলার গুলিশাখালি ইউনিয়নের উত্তর ঘোজখালি গ্রামের এক পরিশ্রমী নারী মনিম জান মনি, শিক্ষাগত যোগ্যতায় এইচ.এস.সি পাশ, যিনি আজ স্থানীয়ভাবে একজন সফল জৈব সার উদ্যোক্তা হিসেবে পরিচিত। তাঁর প্রতিষ্ঠানের নাম “মৃধা এগ্রো এন্ড ভার্মিকম্পোস্ট”। তিনি তাঁর প্রয়াত পিতা আবদুল করিম মৃধার অনুপ্রেরণায় এই উদ্যোগ শুরু করেন। তাঁর পিতা জীবদ্দশায় ছিলেন একজন ল্যান্ড সার্ভেয়ার, যিনি জমি ও মাটির সঙ্গে কাজ করতেন। মাটির প্রতি সেই ভালোবাসাই আজ মেয়ের জীবনে নতুন দিগন্ত উন্মোচন করেছে। ২০২৩ সালে মাত্র তিনটি চারি ও ১০০টি কেঁচো দিয়ে শুরু হয় তাঁর ভার্মিকম্পোস্ট তৈরির যাত্রা। শুরুটা ছিল ছোট, কিন্তু মনিম জান মনি ছিলেন দৃঢ় প্রতিজ্ঞ। তাঁর ছোট বোন মাহমুদা খানমও সর্বদা পাশে থেকে অনুপ্রেরণা দিয়েছেন।

প্রথম দিকে তাঁর জন্য ভার্মিকম্পোস্ট ব্যবসা ছিল একেবারেই নতুন। কেঁচো সার তৈরির সঠিক পদ্ধতি, মিশ্রণ অনুপাত, আর্দ্রতা ও খাদ্য ব্যবস্থাপনা বিষয়ে কোনো বাস্তব অভিজ্ঞতা ছিল না। প্রাথমিক বিনিয়োগও ছিল সীমিত, ফলে উপকরণ, পাত্র ও ঘর তৈরির ক্ষেত্রে নানা চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হতে হয়েছে। শুরুতে উৎপাদন ছিল কেবল নিজের জমির প্রয়োজন মেটানোর মতো। বাজারে বিক্রির মতো পরিমাণ উৎপাদন হতো না। তাছাড়া অনেক কৃষক তখনও জৈব সারের উপকারিতা সম্পর্কে অবগত ছিলেন না।



ভার্মি কম্পোস্ট সার

২০২৫ সালের ফেব্রুয়ারি মাসে মনিম জান মনি DAM-PARTNER প্রকল্পের আওতায় RDF বরগুনা কর্তৃক আয়োজিত নার্সারি ও ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদন বিষয়ে ১২ দিনব্যাপী হাতে-কলমে অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশ নেন। এই প্রশিক্ষণে তিনি কেঁচো সার উৎপাদনের বৈজ্ঞানিক পদ্ধতি, কাঁচামালের অনুপাত, তাপমাত্রা নিয়ন্ত্রণ, সার শুকানো, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করেন। পাশাপাশি উদ্যোক্তা ব্যবস্থাপনা, ব্যয়-লাভ বিশ্লেষণ ও টেকসই ব্যবসা পরিচালনা সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ ধারণা পান। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি বাড়ির পাশে ১৮ ফুট / ১০.৫ ফুট আকারের একটি ঘর নির্মাণ করেন, যা সম্পূর্ণভাবে ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদনের জন্য নির্ধারিত। বর্তমানে তাঁর রয়েছে ৫০টি ক্যারেট ও ৫টি বড় চারি, যেখানে নিয়মিত উৎপাদন চলছে। যদিও এখনো ঘরটিতে ছাউনি দেওয়া হয়নি, তবুও উৎপাদন ধারাবাহিকভাবে বাড়ছে। প্রশিক্ষণের আগে উৎপাদন ছিল সীমিত, কিন্তু প্রশিক্ষণের পর মাসিক উৎপাদন বেড়ে দাঁড়িয়েছে তিন মণ বা তারও বেশি। প্রতি কেজি সার তিনি বিক্রি করেন ২৫ টাকা দরে। বর্তমানে মাসিক আয় প্রায় ৩,০০০ টাকা, অর্থাৎ বছরে প্রায় ৩৬,০০০ টাকা। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ৮০০ টাকা।

এখন তিনি শুধু উৎপাদনই করছেন না, বরং স্থানীয় কৃষকদের মধ্যে জৈব সার ব্যবহারের প্রচারও করছেন। তাঁর উদ্যোগে অনুপ্রাণিত হয়ে আশপাশের নারীরাও এই ব্যবসায় আগ্রহী হচ্ছেন। মনিম জান মনির “মৃধা এগ্রো এন্ড ভার্মিকম্পোস্ট” কেবল একটি ব্যবসা নয়, এটি এক নারীর অধ্যবসায়, আত্মবিশ্বাস ও টেকসই স্বপ্নের গল্প। তিনি দেখিয়েছেন—যদি ইচ্ছা থাকে, পরিশ্রম হয় অবিরাম তবে অল্প পুঁজি দিয়েও শুরু করা যায় সবুজ বিপ্লব। তাঁর এই সফলতার গল্প ভবিষ্যতে আরও অনেক নারী উদ্যোক্তার প্রেরণার উৎস হয়ে থাকবে।



## স্বাদ বাংলা এগ্রো ফুড

মৌসুমি বেগম তাসমিনা

সিলেট সদর, সিলেট

০১৭২২১৪৩০০৬

### মৌসুমি 'স্বাদ বাংলা এগ্রো ফুড' - এর সফল উদ্যোক্তা

মৌসুমি বেগম তাসমিনা, একজন সাহসী, পরিশ্রমী ও উদ্যমী নারী উদ্যোক্তা। “স্বাদ বাংলা এগ্রো ফুড” ব্র্যান্ডের মাধ্যমে স্থানীয় কৃষিজ ও গৃহস্থালি পণ্যকে বাজারজাত করে তিনি নিজেকে যেমন স্বাवलম্বী করেছেন, তেমনি এলাকার আরও নারীদের জন্য অনুপ্রেরণার পথ তৈরি করেছেন। মৌসুমি বেগমের জীবনপথ শুরু হয়েছিল একদম সাধারণভাবে। এসএসসি পাশের পর বিয়ে করে সংসারের দায়িত্ব নিলেও তিনি উচ্চশিক্ষা গ্রহণ করেন এবং একটি স্থায়ী চাকরির স্বপ্ন দেখতেন। তবে কাজক্ষিত চাকরি না পেয়ে তিনি হতাশ না হয়ে নিজেই কিছু করার সিদ্ধান্ত নেন। তাঁর মা সবসময় তাঁকে বলতেন, “যদি মন থেকে চাও, মেয়েরাও পারে নিজের পায়ে দাঁড়াতে।” এই কথাটিই তাঁর জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। চাকরির আশাভঙ্গের পর তিনি নিজের হাতে তৈরি খাদ্যপণ্য বিক্রির মাধ্যমে ক্ষুদ্রভাবে ব্যবসা শুরু করেন। প্রথমে পরিবারের সদস্যরাই ছিলেন তাঁর ক্রেতা ও সহায়ক। ধীরে ধীরে তিনি এলাকার বাজারে “স্বাদ বাংলা এগ্রো ফুড” নামে নিজস্ব ব্র্যান্ড চালু করেন। কিন্তু কারিগরী প্রশিক্ষণ ও ব্যবসায়ী দক্ষতা না থাকায় বেশী দূর এগুতে পারছিলেন না।

এরপর তৃণমূল নারী উদ্যোক্তা সোসাইটির মাধ্যমে খবর পেয়ে তিনি PARTNER Project-এ প্রশিক্ষণ করার সুযোগ পান। এই প্রজেক্টের প্রশিক্ষণ, দিকনির্দেশনা ও বাজারসংযোগ কার্যক্রম তাঁর ব্যবসায় এক নতুন দিগন্ত খুলে দেয়। ঢাকায় অনুষ্ঠিত অন দ্যা জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে তিনি পণ্য উন্নয়ন, বিপণন কৌশল, ব্যান্ডিং এবং আর্থিক ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে ব্যবহারিক জ্ঞান অর্জন করেন। মৌসুমি বলেন, “একজন উদ্যোক্তার জন্য শুধু নিজের স্বপ্নই নয়, অন্যদের কর্মসংস্থান তৈরি করাও গুরুত্বপূর্ণ।” এই দৃষ্টিভঙ্গিই তাঁকে একজন প্রকৃত নারী উদ্যোক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করে। Fouzia Healthy Food Products-এর আওতায় তিনি উৎপাদন ও বিপণন বিষয়ে হাতে-কলমে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। প্রতিষ্ঠানটির পরামর্শে তিনি মানসম্পন্ন প্যাকেজিং, পরিচ্ছন্ন প্রক্রিয়াকরণ এবং আধুনিক বিপণন কৌশল শিখে ব্যবসায় স্থায়িত্ব আনেন। প্রশিক্ষণ পরবর্তী সময় তাঁর বিক্রি বৃদ্ধি পায়। এখন তাঁর তৈরি আচাড়, টফু, শুকনা খাবারসহ বিভিন্ন প্রক্রিয়াজাত খাদ্য স্থানীয় বাজারে ব্যাপক জনপ্রিয়। তার মাসিক আয় ৮-১০ হাজার টাকা থেকে বেড়ে ২৫ হাজার টাকা।



আচার এবং টফু

বর্তমানে “স্বাদ বাংলা এগ্রো ফুড” শুধু একটি ছোট উদ্যোগ নয়—এটি তাঁর এলাকার অনেক নারীর কর্মসংস্থানের ক্ষেত্র হিসেবে প্রতিষ্ঠিত হয়েছে।



## মাশরুম বাজার

মোঃ আল-আমিন হোসেন

কুমারখালি, কুষ্টিয়া

মোবাইলঃ ০১৩০৯১৭৬৯৫৬

## আল আমিনের স্বপ্ন হলো সত্যি

মোঃ আল-আমিন হোসেন কুষ্টিয়া জেলার কুমারখালি পৌরসভার ৭নং ওয়ার্ডের খয়েরচারা মাঠ পাড়া গ্রামের একজন নিবেদিতপ্রাণ উদ্যোক্তা। ছোটবেলা থেকেই তিনি এই গ্রামে বেড়ে উঠেছেন। ২০১০ সালে এসএসসি পাশ করার পর পারিবারিক আর্থিক অস্বচ্ছলতার কারণে উচ্চশিক্ষা গ্রহণ সম্ভব হয়নি। জীবিকার সন্ধানে তিনি ঢাকায় পাড়ি জমান এবং সেখানে নোভাস ফার্মাসিউটিক্যালস লিমিটেড-এ চাকরি শুরু করেন। কিন্তু চাকরি করে টিকে থাকা সম্ভব হলেও স্বপ্ন পূরণ হচ্ছিল না। ২০১৪ সালের ১লা সেপ্টেম্বর তিনি কুষ্টিয়া বি.আর.বি. গ্রুপে চাকরি নেন। সেখানেও মনে হলো-শুধু চাকরির মাধ্যমে জীবনে বড় কিছু অর্জন সম্ভব নয়। তখন থেকেই নিজের একটি উদ্যোগ গড়ে তোলার চিন্তা করতে থাকেন।



মাশরুম

প্রথমদিকে তিনি গরু ও মুরগির খামার করার চিন্তা করেছিলেন, কিন্তু সে কাজে অনেক বিনিয়োগ প্রয়োজন হওয়ায় তা শুরু করা সম্ভব হয়নি। এরই মাঝে ইউটিউবে মাশরুম চাষ সম্পর্কে জানতে পারেন এবং দেখেন কম পুঁজি নিয়ে এটি শুরু করা যায়। পরে জানতে পারেন, তাদের এলাকাতেই একজন উদ্যোক্তা বাণিজ্যিকভাবে মাশরুম চাষ করছেন। তার সঙ্গে যোগাযোগ করে পরামর্শ নেন এবং মাত্র ৩৫০টি স্পন দিয়ে মাশরুম চাষ শুরু করেন। মাশরুম চাষ ও ব্যবসা সংক্রান্ত সঠিক প্রশিক্ষণ না থাকায় তিনি তেমন সফলতা পাচ্ছিলেন না।

এরপর কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের বাস্তবায়নে PARTNER প্রকল্পের DAM অঙ্গ - এর আওতায় ১২ দিনব্যাপী 'অন দ্যা জব' প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন 'ড্রিম মাশরুম সেন্টার' থেকে। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি উত্তম কৃষি চর্চা, সংগ্রহোত্তর ব্যবস্থাপনা, হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি, প্রয়োজনীয় অনুমোদন গ্রহণের পদ্ধতি ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে তাত্ত্বিক ও ব্যবহারিক জ্ঞান লাভ করেন। এছাড়াও মাশরুমের উৎপাদন, প্রক্রিয়াজাতকরণ ও সংরক্ষণ সম্পর্কে গভীরভাবে জ্ঞান অর্জন করেন ও নতুন কৌশল শিখতে পারেন। এর

ফলে তার স্পন নষ্টের হার কমে যায় এবং উৎপাদন বৃদ্ধি পায়, ফলে লাভের পরিমাণও বৃদ্ধি পায়।

বর্তমানে তার ফার্মে ৩৫০০ স্পনের ওপর মাশরুম চাষ চলছে এবং প্রতি মাসে তিনি মাশরুম বিক্রি করে প্রায় ২০,০০০ থেকে ২৫,০০০ টাকা আয় করছেন, পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ১৫,০০০ টাকা। তার ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা হলো মাশরুম থেকে বিভিন্ন প্রক্রিয়াজাত খাদ্যপণ্য যেমন মাশরুম আচার, জ্যাম, জেলি ও মাশরুম পাউডার তৈরি করা। এজন্য তিনি সংশ্লিষ্ট দপ্তর থেকে প্রয়োজনীয় অনুমোদন নেওয়ার প্রক্রিয়া শীঘ্রই শুরু করবেন। এক্ষেত্রে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও ড্রিম মাশরুম সেন্টার তাকে যথেষ্ট সহযোগিতা করছেন। মাশরুম এখন তার জীবিকার একমাত্র উৎস। তার স্বপ্ন, একদিন সবাই তার এলাকাকে 'মাশরুম এলাকা' হিসেবে চিনবে।

বর্তমানে তিনি বড় একটি চ্যালেঞ্জের মুখে-তা হলো আর্থিক সীমাবদ্ধতা। তার এই উদ্যোগ ও স্বপ্নকে চূড়ান্ত রূপ দিতে গেলে প্রয়োজন আর্থিক ও কারিগরি সহযোগিতা। বর্তমানে মাশরুম উৎপাদন, সংরক্ষণ ও প্রক্রিয়াজাতকরণে প্রয়োজন আধুনিক প্রযুক্তির ব্যবহার। তিনি সংশ্লিষ্ট সকল প্রতিষ্ঠানের প্রতি আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহারে সর্বোচ্চ সহযোগিতা আশা করেন। তার বিশ্বাস, কঠোর পরিশ্রম ও সঠিক দিকনির্দেশনা থাকলে একদিন তিনি তার স্বপ্ন পূরণ করতে পারবেন। ইনশাআল্লাহ।



## সেলিনা'স কিচেন এন্ড হোমমেড ফুড

সেলিনা আক্তার

জেলাঃ খুলনা

মোবাইলঃ ০১৭১৭৮০৮৩৮৮

### শিলা এগ্রো ফার্ম ও সেলিনা'স কিচেনের সাফল্য

সেলিনা আক্তার শিলা, একজন অনুপ্রেরণাদায়ী নারী উদ্যোক্তা, যিনি নিজের সীমাবদ্ধতাকে পেছনে ফেলে সাহস, পরিশ্রম ও অধ্যবসায়ের মাধ্যমে গড়ে তুলেছেন “শিলা” ব্রান্ড। তাঁর বিশ্বাস-“নারী হিসেবে সীমাবদ্ধতা নয়, সাহসই তাঁর পরিচয়। সেলিনা আক্তারের জন্ম ও বেড়ে ওঠা নড়াইল জেলার নড়াগাতি থানার বাঁসোনা গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি আত্মনির্ভরশীল হওয়ার স্বপ্ন লালন করতেন। বাঁসোনা কামশিয়া মাধ্যমিক বিদ্যালয় থেকে এসএসসি, মুন্সি মানিক মিয়া ডিগ্রী কলেজ থেকে এইচএসসি ও বিএ সম্পন্ন করেন। বর্তমানে তিনি এলএলবি ফাইনাল বর্ষে অধ্যয়নরত। ছোটবেলা থেকেই তাঁর একটাই প্রতিজ্ঞা ছিল-নিজে স্বাবলম্বী হওয়া এবং অন্যদের স্বাবলম্বী করে তোলা। উদ্যোক্তা হওয়ার পথ ছিল কঠিন; কোথা থেকে শুরু করবেন, কীভাবে পণ্য তৈরি বা বিক্রি করবেন, কিছুই পরিষ্কার ছিল না। খুব বেশি সহায়তা না পেলেও তিনি হাল ছাড়েননি, সাহস নিয়ে শুরু করেন নিজেই। প্রথমদিকে খুব বেশি অগ্রগতি না হলেও একাধিকবার ব্যর্থতার পর আবারও উঠে দাঁড়িয়েছেন। তিনি প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্য-আমের আচার, জলপাইয়ের আচার, টমেটো সস ইত্যাদি তৈরি করে অনলাইন ও অফলাইন উভয় মাধ্যমে বিক্রি শুরু করেন। তবে শুরুতে পণ্যের গুণগত মান, নির্বাচন ও সংরক্ষণ নিয়ে নানা সমস্যার সম্মুখীন হন। এই সময়ে PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের অন-দ্য-জব প্রশিক্ষণে অংশ নেওয়ার সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ তাঁর জীবনে নতুন দিগন্ত উন্মোচন করে। হাতে-কলমে প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি শিখে নেন কীভাবে সঠিকভাবে পণ্য নির্বাচন, উৎপাদন ও সংরক্ষণ করতে হয়। এই মূল্যবান জ্ঞান তাঁর আত্মবিশ্বাস ও দক্ষতা বহুগুণে বৃদ্ধি করে। শূন্য থেকে শুরু করে বর্তমানে তাঁর মাসিক বিক্রয় প্রায় ৩ লক্ষ টাকা, আয়ের উন্নতির পাশাপাশি তাঁর দৃষ্টিভঙ্গিতেও এসেছে বিশাল পরিবর্তন। এখন তিনি আরও বড় স্বপ্ন দেখেন-নিজস্ব আউটলেট খোলা এবং একটি কারখানা স্থাপন করা, যার জায়গাও ইতোমধ্যে নির্ধারিত হয়েছে ড্রেনিং এর পূর্বে তার আয় ছিল ১০,০০০টাকা, যা বর্তমানে বেড়ে ৩৫,০০০ টাকা হয়েছে।



আচার ও সস

বর্তমানে তিনি নিজে ও আরও দুইজন সহকর্মী নিয়ে “সেলিনা'স কিচেন এন্ড হোমমেড ফুড” পরিচালনা করছেন। তাঁর লক্ষ্য এটিকে বৃহৎ শিল্প প্রতিষ্ঠানে পরিণত করা, যেখানে ২০০-র বেশি মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে। তাঁর স্বপ্ন-দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে তাঁর পণ্য রপ্তানি করা। PARTNER প্রকল্প ও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সহায়তায় তিনি সেই স্বপ্ন বাস্তবায়নের পথে এগিয়ে চলেছেন। তাঁর আরেকটি বড় ইচ্ছা হলো ভবিষ্যতে একটি ফাউন্ডেশন প্রতিষ্ঠা করা, যার মাধ্যমে পথশিশু ও গরিব মানুষের সেবা করা যাবে। তাঁর মতে, “উদ্যোক্তা সেই ব্যক্তি, যিনি প্রতিবার নতুন কিছু সৃষ্টি করার লক্ষ্য নিয়ে এগিয়ে যান।”

তিনি PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের প্রতি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। তার মতে PARTNER এর প্রশিক্ষণ ও সহযোগিতা ছাড়া তাঁর এই পথ এত সুন্দর ও সুশৃঙ্খল হতো না। তাঁর উদ্যোক্তা হওয়ার মানে হলো-অর্থনৈতিক বা সামাজিক ঝুঁকিকে উপেক্ষা করে নিজের সীমিত পরিসর ছেড়ে বড় কিছু সৃষ্টি করা। তিনি বলেন-“আমার প্রতিটি পণ্যে আছে দেশের প্রতি ভালোবাসা, এবং গুণগত মানের নিশ্চয়তা”



## শামীম রেস্তোরা এন্ড সুইটস

শামীম মিয়া

ময়মনসিংহ সদর, ময়মনসিংহ

মোবাইলঃ ০১৯৮৭-৮৭১০০৫

### শামীম রেস্তোরা এন্ড সুইটসের সাফল্যের গল্প

শামীম মিয়ার জন্ম ও বেড়ে ওঠা ময়মনসিংহ জেলার সদর থানার ১২নং ইউনিয়নের ভাবখালি গ্রামে। তিনি ময়মনসিংহ মহাবিদ্যালয় থেকে ডিগ্রি পাস করেন। ছাত্র অবস্থায় তার বাবার কষ্টার্জিত হোটেল ব্যবসা একসময় বন্ধ হয়ে যায়, ফলে পরিবার পড়ে যায় অভাব-অনটনের মধ্যে। পড়াশোনা শেষ করে তিনি বাবার পুরনো ব্যবসাকে নিজের সদিচ্ছা ও অক্লান্ত পরিশ্রমের মাধ্যমে পুনরুজ্জীবিত করার চেষ্টা করেন এবং “শামীম রেস্তোরা এন্ড সুইটস” নামে ভাবখালি ইউনিয়নের ভাবখালি বাজারে প্রতিষ্ঠা করেন। তার রেস্তোরায়ে বিভিন্ন প্রকার খাবার যেমন রসমালাই, রসগোল্লা, কালোজাম, চমচম, জিলাপি, খাজা, গজা ও দই তৈরি করে বিক্রি করা হয়। কিন্তু তার প্রশিক্ষণ না থাকায় তিনি উন্নতমানের খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ, প্যাকেজিং ও সংরক্ষণ করতে পারছিলেন না।

এসময় তিনি PARTNER প্রকল্পের আওতায় ১২ দিনের বাস্তবমুখী প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান, যা তার ব্যবসার ধারা পরিবর্তন করে দিয়েছে। এই প্রশিক্ষণে নিরাপদ খাদ্য প্রস্তুত ও বিপণন, মান নিয়ন্ত্রণ, স্বাস্থ্যবিধি (হাইজিন), সেবার গুণগত মান,



শামীম মিয়া ও তার মিষ্টিজাত পণ্য

হিসাবরক্ষণ এবং উদ্যোক্তা নেতৃত্বসহ গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ে হাতে-কলমে শেখানো হয়। প্রশিক্ষণের পর তিনি তার রেস্তোরােকে আরও পেশাদারভাবে পরিচালনা করতে সক্ষম হয়েছেন। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি তার প্রতিষ্ঠানকে নতুনভাবে সাজান। পরিচ্ছন্নতা, গ্রাহকসেবা ও খাবারের মানে উন্নয়ন ঘটান। ফলে গ্রাহকদের আস্থা ও সমৃদ্ধি যেমন বেড়েছে, তেমনি ব্যবসার আর্থিক ফলাফলও ইতিবাচক হয়েছে। প্রশিক্ষণ গ্রহণের আগে তার মাসিক আয় ৩০,০০০ টাকা হলেও বর্তমানে তা বেড়ে ৫০,০০০ টাকা হয়েছে।

শামীম মিয়ার স্বপ্ন, “শামীম রেস্তোরা এন্ড সুইটস”-কে জেলার অন্যতম মানসম্পন্ন খাদ্য প্রতিষ্ঠান হিসেবে গড়ে তোলা। ভবিষ্যতে তিনি আরও প্রশিক্ষিত জনবল নিয়ে একটি আধুনিক কিচেন ইউনিট গঠন করতে চান, যেখানে স্বাস্থ্যসম্মত ও নিরাপদ খাবার সরবরাহ নিশ্চিত করা হবে। পাশাপাশি, ক্যাটারিং সার্ভিস চালু এবং অনলাইন অর্ডার ব্যবস্থার সম্প্রসারণ তার অন্যতম লক্ষ্য।

তিনি বিশ্বাস করেন, PARTNER প্রকল্পের এই মূল্যবান সহায়তা তাকে স্বাবলম্বী করেছে এবং তার স্বপ্ন বাস্তবায়নের পথকে সুগম করেছে। তার দোকানের ট্রেড লাইসেন্স, কর্মচারীদের স্বাস্থ্য সনদ ও টিন সার্টিফিকেট পূর্বেই সম্পন্ন হয়েছে। বর্তমানে পরিবেশ ছাড়পত্র ও কৃষি বিপণন লাইসেন্সের জন্য আবেদন প্রক্রিয়াধীন। ভবিষ্যতে তিনি তার ব্যবসাকে আরও প্রসারিত করে ময়মনসিংহ শহরে একটি আধুনিক রেস্তোরা এবং আলাদা একটি মিষ্টান্ন ভান্ডার প্রতিষ্ঠা করতে চান। তিনি PARTNER প্রকল্পের প্রতি আবারও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন এবং বিশ্বাস করেন— এই প্রকল্পের সহায়তায় তার উদ্যোগ সফলতার শিখরে পৌঁছাবে।



## লাবিবা ফুডস

আব্দুল্লাহ আল নাহিদ চৌধুরী  
সিলেট সদর, সিলেট  
মোবাঃ ০১৭৪২২৭৮৭২৮

### আব্দুল্লাহ আল নাহিদ চৌধুরী সাফল্যের গল্প

সিলেট জেলার সীমান্তবর্তী জকিগঞ্জ উপজেলার তরুণ উদ্যোক্তা আব্দুল্লাহ আল নাহিদ চৌধুরী জীবনের নানা ঘাত-প্রতিঘাত পার হয়ে আজ সফলতার পথে অগ্রসর হচ্ছেন। শিক্ষাজীবন, চাকরির প্রচেষ্টা, ব্যর্থতা ও সংগ্রামের দীর্ঘ সময় তাঁকে আরও দৃঢ়প্রতিজ্ঞ করেছে স্বাবলম্বী হওয়ার পথে। জকিগঞ্জ উপজেলার একটি সাধারণ পরিবারে জন্ম নেওয়া নাহিদ ছোটবেলা থেকেই মেধাবী ও পরিশ্রমী ছিলেন। এসএসসি পরীক্ষায় ভালো ফলাফল অর্জনের পর তিনি সিলেট সরকারি কলেজে ভর্তি হন বিজ্ঞান বিভাগে, ডাক্তার হওয়ার স্বপ্ন নিয়ে। কিন্তু ভাগ্যের পরিক্রমায় সেই স্বপ্ন পূরণ না হলেও, তিনি নতুন স্বপ্ন খুঁজে পান-চাকরি নেওয়ার পরিবর্তে চাকরি দেওয়ার। এই চিন্তা থেকেই ২০১২ সালে বন্ধুদের নিয়ে তিনি “গ্লোবাল প্রোম্পার গ্রুপ” নামে একটি কোম্পানি গঠন করেন এবং প্রথম প্রকল্প হিসেবে শুরু করেন ব্রয়লার মুরগির খামার। শুরুতে সফল হলেও বাজারে পুঁজিবাদের আত্মসন ও অস্বাস্থ্যকর প্রতিযোগিতায় তাঁরা টিকতে পারেননি। বন্ধুরা সবাই বিদেশে পাড়ি জমালেও নাহিদ থেকে গেলেন দেশে, নতুন কিছু করার আশায়। ২০১৪ সাল থেকে ২০২২ সাল পর্যন্ত তিনি অসংখ্য সরকারি চাকরির পরীক্ষায় অংশগ্রহণ করেন। প্রায় প্রতি সপ্তাহেই পরীক্ষা দিয়েছেন, কিন্তু প্রতিবারই ব্যর্থতা ঘিরে ধরেছে তাঁকে।

সামাজিক চাপ, ব্যঙ্গ ও হতাশা তাঁকে মানসিকভাবে ভেঙে দেয়। তবুও তিনি হাল ছাড়েননি। একসময় উপলব্ধি করেন-চাকরি নয়, উদ্যোক্তা হবার মধ্যেই নিজের এবং সমাজের পরিবর্তনের পথ লুকিয়ে আছে। চাকরির চিন্তা একেবারে বাদ দিয়ে তিনি নতুন করে শুরু করেন। ২০২৩ সালে তাঁর প্রিয় বন্ধু রিফাতকে নিয়ে প্রতিষ্ঠা করেন “লাবিবা ফুডস”।



নাহিদ ও তার ফ্রোজেন ফুড ফ্যাক্টরি

লাবিবা ফুডস-এর ব্যবসা উন্নয়নে সবচেয়ে বড় ভূমিকা রাখে PARTNER প্রকল্প এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তর (DAM)। সিলেট জেলা কৃষি বিপণন কর্মকর্তা জনাব আবু সালেহ মোঃ হুমায়ুন কবির নিয়মিত দিকনির্দেশনা ও পরামর্শ দিয়ে নাহিদকে ব্যবসায়িক দিক থেকে এগিয়ে যেতে সহায়তা করেন। তাঁর পরামর্শে নাহিদ পণ্যের মানোন্নয়ন করেন, প্যাকেজিং উন্নত করেন এবং SME Foundation আয়োজিত বিভিন্ন মেলায় অংশগ্রহণ করে “লাবিবা ফুডস” ব্যাঙ্কে মানুষের কাছে পরিচিত করে তোলেন। PARTNER প্রকল্প এর আওতায় আয়োজিত উদ্যোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে নাহিদ নতুন করে ব্যবসার দিগন্ত উন্মোচন করেন। Fouzia Healthy Food

Production Company-এর সরাসরি তত্ত্বাবধানে অনুষ্ঠিত ১২ দিনের হাতে-কলমে প্রশিক্ষণে তিনি উৎপাদন

পরিকল্পনা, গুণগত মান নিয়ন্ত্রণ, বাজারজাতকরণ, মানবসম্পদ ব্যবস্থাপনা ও ব্যাংকিং বিষয়ক বাস্তব দক্ষতা অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ চলাকালীন প্রতিষ্ঠানের কর্তৃপক্ষ মিসেস আফরোজা এবং জনাব ফরমান আলী-এর সংগ্রামী জীবনের কাহিনি তাঁকে গভীরভাবে অনুপ্রাণিত করে।

ফ্রেঞ্চ ফ্রাই উৎপাদনের মাধ্যমে যাত্রা শুরু হলেও বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি ১৫টিরও বেশি ফ্রোজেন ফুড আইটেম উৎপাদন করছে। স্থানীয় পর্যায়ে কয়েকজন তরুণের কর্মসংস্থানও হয়েছে তাঁর প্রতিষ্ঠানে, যা এলাকাবাসীর জন্য গর্বের বিষয়। পূর্বে তার মাসিক মুনাফা ৪০-৫০ হাজার টাকা হলেও বর্তমানে তা বেড়ে ১- ১.৫০ লাখ টাকায় উন্নীত হয়েছে।

বর্তমানে “লাবিবা ফুডস” সিলেট অঞ্চলে একটি পরিচিত নাম। ফ্রেঞ্চ ফ্রাইসহ অন্যান্য ফ্রোজেন পণ্য ক্রেতাদের মধ্যে জনপ্রিয়তা পেয়েছে। নাহিদের প্রতিষ্ঠান এখন স্থানীয় অর্থনীতিতে ইতিবাচক প্রভাব ফেলছে। স্থানীয় কৃষকদের কাছ থেকে কাঁচামাল সংগ্রহের মাধ্যমে তিনি কৃষকদের আয় বৃদ্ধি করতে সহায়তা করছেন। তার এই সাফল্যের পেছনে পরিশ্রম, দৃঢ় মনোবল এবং পার্টনার প্রকল্পের নিরলস দিকনির্দেশনার ভূমিকা অপরিসীম। নাহিদের স্বপ্ন-নিজের উৎপাদিত পণ্য একদিন আন্তর্জাতিক বাজারে পৌঁছাবে। তিনি বিশ্বাস করেন, বাংলাদেশের উদ্যোক্তারা যদি সঠিক দিকনির্দেশনা, প্রশিক্ষণ এবং নেটওয়ার্কিং সুযোগ পান, তবে দেশের অর্থনৈতিক পরিবর্তনে বড় ভূমিকা রাখতে পারবেন।



## রাজিয়া অর্গানিক ফুডস

রাজিয়া সুলতানা

স্থান: মধুপুর, টাঙ্গাইল

মোবাইল: ০১৭৪২৬৪০৩৯১

### “রাজিয়া অর্গানিক ফুডস” এর উদ্যোক্তা সফলতার কাহিনী

রাজিয়া সুলতানা, একজন সাহসী, পরিশ্রমী ও অনুপ্রেরণাদায়ী নারী উদ্যোক্তা। “রাজিয়া অর্গানিক ফুডস” প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে স্থানীয় কৃষিজ ও গৃহস্থালি পণ্যকে বাণিজ্যিকভাবে রূপ দিয়ে তিনি নিজের জীবনে আত্মনির্ভরতার দৃষ্টান্ত স্থাপন করেছেন এবং এলাকার অন্য নারীদের জন্য অনুকরণীয় উদাহরণ সৃষ্টি করেছেন। রাজিয়ার জীবনের শুরুটা ছিল সাধারণ পরিবারের এক সংগ্রামী কন্যা হিসেবে। এসএসসি পাশের পর বিয়ে হলেও স্বামীর সহযোগিতায় তিনি স্নাতক পাশ করেন। তবে পারিবারিক চাপে কাজ করার সুযোগ তিনি পাননি।

রাজিয়া সুলতানা PARTNER প্রকল্প -এর মাধ্যমে নারী উদ্যোক্তাদের ক্ষমতায়নের এক গুরুত্বপূর্ণ সুযোগ পান। এই প্রকল্পে যুক্ত হওয়ার পর তিনি পণ্য উন্নয়ন, বিপণন কৌশল, ব্যাণ্ডিং এবং হিসাবরক্ষণ বিষয়ে উন্নত প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। ঢাকায় ফৌজিয়া হেলদি ফুড প্রডাক্টস কর্তৃক আয়োজিত বিভিন্ন কর্মশালা ও প্রদর্শনীতে অংশগ্রহণ করে তিনি শিখেছেন কীভাবে একটি ক্ষুদ্র উদ্যোগকে টেকসই পর্যায়ে উন্নীত করা যায়। PARTNER প্রকল্প -এর সহযোগিতায় তিনি পণ্যের উৎপাদন, সংরক্ষণ, গুণগত মান, প্যাকেজিং এবং বাজার সম্প্রসারণের ক্ষেত্রে নতুন দিগন্ত। প্রশিক্ষণের পর তার মাসিক আয় ৪-৫ হাজার টাকা থেকে বেড়ে মাসিক আয় ১০-১৪ হাজার টাকা হয়েছে।



অর্গানিক ফুড

এখন তিনি স্থানীয় অন্যান্য নারীদেরও একইভাবে উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তোলার জন্য উদ্বুদ্ধ করছেন। ফলে এলাকায় নারীর কর্মসংস্থান ও অর্থনৈতিক স্বনির্ভরতা বৃদ্ধি পেয়েছে। রাজিয়ার স্বপ্ন একদিন তার পণ্য শুধু স্থানীয় নয়, দেশের বিভিন্ন জেলায় এবং বিদেশেও বিক্রি হবে। তিনি বিশ্বাস করেন- “পরিশ্রম, সততা ও আত্মবিশ্বাস থাকলে একজন নারী উদ্যোক্তা শুধু নিজের নয়, সমাজেরও পরিবর্তন আনতে পারেন।”

তিনি তার স্বামী ও প্রশিক্ষণ প্রদানকারীদের প্রতি রাজিয়া গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। বিশেষভাবে ধন্যবাদ জানিয়েছেন ফৌজিয়া হেলদি ফুড এর মিসেস আফরোজা সুলতানাকে, যিনি তাঁকে উদ্যোগী হওয়ার অনুপ্রেরণা দিয়েছেন। তাঁর আশা, ভবিষ্যতে তিনি নিজের প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে আরও অনেক দরিদ্র নারীকে কর্মসংস্থানের সুযোগ করে দিতে পারবেন।



## পঞ্চবতী রান্নাঘর

শামিমা হোসেন

মুন্সীগঞ্জ সদর, মুন্সীগঞ্জ

মোবাইল: ০১৭৩২১১০৪১০

## পঞ্চবতী রান্নাঘর দেশের চাহিদা মিটিয়ে বিদেশে পণ্য পৌঁছে দিতে চায়

শামিমা হোসেনের জন্ম ও বেড়ে ওঠা মুন্সীগঞ্জ জেলায়। তার বাবা একজন সরকারী কর্মকর্তা হওয়ায় শৈশব কেটেছে মুন্সীগঞ্জ সদর উপজেলার সরকারী কোয়ার্টারে। তিনি A.V.J.M সরকারী বালিকা বিদ্যালয় থেকে এসএসসি এবং সরকারী হরগঙ্গা কলেজ থেকে এইচ এস সি সম্পন্ন করেন। পারিবারিকভাবে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন নাজমুল হকের সঙ্গে। স্বামীর সহযোগিতা



কোম্পানি লোগো

ও প্রেরণায় তিনি ধীরে ধীরে উদ্যোক্তা জীবনে এগিয়ে যান। ‘পঞ্চবতী রান্নাঘর’ তার শখের জায়গা থেকে শুরু। ছোটবেলা থেকেই নানু, মা এবং শাশুড়ি মায়ের কাছ থেকে ঐতিহ্যবাহী রান্নার কলা-কৌশল শেখেন তিনি। নিজের রান্নাকে আরও পেশাদারভাবে উন্নত করার লক্ষ্যে তিনি Chef Nayem Ashraf-এর হসপিটালিটি ইনস্টিটিউটে একটি Chef Course সম্পন্ন করেন। কিন্তু উৎপাদন প্রক্রিয়া, প্যাকেজিং ও মূল্য নির্ধারণ সংক্রান্ত ধারণা না থাকায় প্রাথমিক পর্যায়ে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণে কিছু সমস্যার সম্মুখীন হলে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন Partner প্রকল্প (DAM অঙ্গ) এর আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ তার উদ্যোক্তা জীবনে বড় পরিবর্তন আনে-উৎপাদন ও বিপণন উভয় দিকেই তার পণ্য মানোন্নয়ন ঘটে, ফলে তার আয় প্রায় ৫০% বৃদ্ধি পায়। বর্তমানে তিনি কেক, মিষ্টি, আচার, ডেজার্ট আইটেম, ফ্লোজেন ফুড এবং রেডি-টু-কুক পণ্য উৎপাদন করছেন। আগে মাসিক আয় ৮,০০০ টাকা হলেও বর্তমানে তা বেড়ে হয়েছে ১২,০০০ টাকা।



মিক্সড ফুড আইটেম

বর্তমানে তার ঢাকাস্থ ডিজাইন ও ট্রেডমার্ক দপ্তরে ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশনের জন্য আবেদন প্রক্রিয়াধীন, এবং শিগগিরই BSTI লাইসেন্স পাওয়ার প্রত্যাশা করছেন। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (DAM)-এর সার্বিক সহযোগিতায় তিনি তার প্রতিষ্ঠানকে বৃহৎ শিল্পে পরিণত করার লক্ষ্যে কাজ করে যাচ্ছেন। তার ভবিষ্যৎ স্বপ্ন-‘পঞ্চবতী রান্নাঘর’ এর মাধ্যমে এক লক্ষ মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা, দেশের মানুষকে নিরাপদ ও স্বাস্থ্যসম্মত খাবার প্রদান করা, এবং অর্জিত মুনাফার অংশ দিয়ে অসহায় মানুষের পাশে দাঁড়ানো। তিনি বিশ্বাস করেন, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (DAM) যেভাবে তাকে সহযোগিতা করছে, সেই সহায়তা অব্যাহত থাকলে তিনি তার অভিষ্ঠ লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন।



**মোঃ সেলিম ইসলাম**  
ঠাকুরবাড়ি, মিঠাপুকুর, রংপুর  
মোবাইল: ০১৭৭৯০৯৭৫৭০

## স্বপ্ন যখন সফল ব্যবসায়ী হয়ে লাখো কৃষকের উপকার করা

মোঃ সেলিম ইসলাম (৩১), পিতা মোঃ ফারুক আহমেদ, গ্রাম ঠাকুরবাড়ি, উপজেলা মিঠাপুকুর, জেলা রংপুর। আজ তিনি একজন নতুন প্রযুক্তির সফল কৃষি উদ্যোক্তা। তিন ভাইবোনের মধ্যে তিনি দ্বিতীয়। অন্য ভাইবোনেরা বিবাহিত এবং আলাদা। তিনি বিবাহিত, তার একটি মেয়ে রয়েছে এবং তিনি গ্রামে বাবা-মায়ের সঙ্গে বসবাস করেন। সেলিম ইসলামের বাবা মাঠে বিভিন্ন সবজি বিক্রি ও সার এবং কীটনাশকের ব্যবসা করতেন। ছোটবেলা থেকেই তিনি পড়াশোনার পাশাপাশি বাবাকে এ কাজে সহায়তা করতেন। লেখাপড়ায় তেমন ভালো না হলেও ২০১৬ সালে মাস্টার্স পাশ করে বাবার সঙ্গে সবজি চাষ ও কৃষি উপকরণ ব্যবসায় যুক্ত হন। মাঠের কাজ তার কাছে তেমন ভালো লাগত না, তাই তিনি ব্যবসার দিকেই বেশি মনোযোগ দেন। কিন্তু পাইকারদের সঙ্গে লেনদেনের জটিলতা ও বাজারের অনিশ্চয়তা তাকে ভাবিয়ে তোলে।

তিনি ভাবতে থাকেন কীভাবে সার ও কীটনাশকের পাশাপাশি জৈব সার ব্যবসা সম্প্রসারণ করা যায়। প্রযুক্তিগত ও অন্যান্য সহযোগিতা পাওয়ার জন্য বিভিন্ন জায়গায় যোগাযোগের এক পর্যায়ে তিনি জানতে পারেন যে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER-DAM প্রকল্পের আওতায় কৃষি উপকরণ বিষয়ে উদ্যোক্তাদের অন-দ্য-জব প্রশিক্ষণ দেওয়া হবে। এরপর তিনি রংপুর জেলা কৃষি বিপণন অফিসে যোগাযোগ করেন এবং দ্রুত আবেদন করেন। সাক্ষাৎকারের মাধ্যমে নির্বাচিত হয়ে ৮-১৯ ডিসেম্বর ২০২৪ তারিখে কৃষি বাজারের সহযোগিতায় অনুষ্ঠিত ১২ দিনব্যাপী প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন, যেখানে ব্যবসা উন্নয়ন,



জৈব সার

বাজার সম্প্রসারণ ও আধুনিক কৃষি উদ্যোক্তা হওয়ার বিষয়ে হাতে-কলমে প্রশিক্ষণ লাভ করেন। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে মোঃ সেলিম ইসলাম ব্যবসা ব্যবস্থাপনা, বাজারজাতকরণ ও আর্থিক পরিকল্পনা সম্পর্কে গভীর জ্ঞান অর্জন করেন। প্রশিক্ষণ শেষে আত্মবিশ্বাস ফিরে পেয়ে তিনি বাবার সঙ্গে আলোচনা করে ব্যবসায় ৪,০০,০০০ টাকা বিনিয়োগ করেন। গত তিন মাসে তিনি প্রায় ৩,৫০,০০০ টাকার সার, কীটনাশক ও জৈব সার বিক্রি করেছেন। খরচ বাদ দিয়েও প্রায় ৫০,০০০ টাকা লাভ করেছেন। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ৮-৯ হাজার টাকা, যা বেড়ে বর্তমানে ২০,০০০ টাকা হয়েছে।

তিনি আগামী দিনে ধীরে ধীরে ব্যবসা আরও সম্প্রসারণের পরিকল্পনা করেছেন। বিশেষ করে জৈব সার নিয়ে তিনি আরও ব্যাপকভাবে কাজ করতে চান। তার স্বপ্ন-একদিন তিনি হবেন কৃষি উপকরণ বিক্রির একটি প্রতিষ্ঠানের মালিক, যেখানে শত শত মানুষ কাজ করবে এবং লক্ষ লক্ষ কৃষক তার পণ্য ও সেবা থেকে উপকৃত হবে। মোঃ সেলিম ইসলাম প্রশিক্ষণে অর্জিত বাজারজাতকরণ ও ব্যবসায়িক প্রচার-প্রসার বিষয়ে জ্ঞান কাজে লাগিয়ে বর্তমানে ফেসবুক ও ইউটিউব চ্যানেলের মাধ্যমে তার ব্যবসার প্রচারণা চালাচ্ছেন। দিন দিন তার ক্রেতার সংখ্যা বেড়েই চলেছে।

তিনি তার এই সফলতার জন্য PARTNER-DAM প্রকল্প, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, রংপুর এবং কৃষি বাজারের প্রতি আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। ভবিষ্যতেও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সহযোগিতায় তার ব্যবসা আরও উন্নত ও প্রসারিত হবে বলে তিনি আশাবাদ ব্যক্ত করেছেন।



## শফা মাশরুম সেন্টার

মোঃ খোকন শেখ

কুমারখালি, কুষ্টিয়া

মোবাইলঃ ০১৯৩৪৬৮৯১৫০

### বেকারত্ব নিরসন ও পুষ্টির নিশ্চয়তায় সফল উদ্যোক্তা হওয়ার পথচলা

মোহাম্মদ খোকন শেখ কুষ্টিয়া জেলার কুমারখালি উপজেলার পৌরসভার ৭ নম্বর ওয়ার্ডের খয়েরচারা মাঠ পাড়া এলাকার সন্তান। এই স্থানেই তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা। শৈশবে পারিবারিক আর্থিক সীমাবদ্ধতার কারণে শিক্ষাজীবন বেশি দূর পর্যন্ত এগোতে পারেনি। জীবিকার সন্ধানে তিনি দীর্ঘদিন কাতারে প্রবাসে কাজ করেছেন। তবে করোনা মহামারির সময় চাকরি হারিয়ে দেশে ফিরে আসতে হয়। দেশে ফিরে তিনি উপলব্ধি করেন-নিজের চেষ্টায় কিছু শুরু না করলে এগিয়ে যাওয়া সম্ভব নয়। প্রথমে তিনি মুরগির খামার করার কথা ভেবেছিলেন, কিন্তু পুঁজির অভাবে সেটি সম্ভব হয়নি। পরে ভাইয়ের পরামর্শে মাশরুম চাষের দিকে আগ্রহী হন। ইউটিউব ভিডিও এবং অভিজ্ঞ উদ্যোক্তাদের কাছ থেকে ধারণা নিয়ে মাত্র ৩০০ স্পন দিয়ে কাজ শুরু করেন। কিন্তু উৎপাদন ও বিপণন সংক্রান্ত ধারণা না থাকায় তেমন সুবিধা করতে পারছিলেন না।



খোকন শেখ এবং মাশরুম

পরবর্তীতে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER (ডিএএম অঙ্গ) প্রকল্পের আওতায় ড্রিম মাশরুম সেন্টার, মাগুরা থেকে ১২ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। সেখানে তিনি মাশরুম চাষ ও প্রক্রিয়াজাতকরণের বিষয়ে গভীর জ্ঞান অর্জন করেন। পাশাপাশি উত্তম কৃষি চর্চা, আধুনিক বাজারব্যবস্থাপনা, হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি ও প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে পর্যাপ্ত ধারণা লাভ করেন। প্রশিক্ষণ-পরবর্তী সময়ে তিনি তার খামারকে আধুনিক রূপে গড়ে তুলতে কাজ শুরু করেন। এই ক্ষেত্রে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের স্থানীয় কর্মকর্তা ও ড্রিম মাশরুম সেন্টার তাকে যথাযথ পরামর্শ ও সহযোগিতা প্রদান করেছেন। তার এই উদ্যোগকে আরও বৃহৎ পরিসরে নিতে হলে প্রয়োজন উন্নত প্রযুক্তি এবং উন্নততর কারিগরি জ্ঞানার্জন। এছাড়াও প্রক্রিয়াজাতকরণের ক্ষেত্রে বিভিন্ন সংস্থার অনুমোদন প্রয়োজন, যা সম্পর্কেও তিনি প্রশিক্ষণ থেকে জানতে পেরেছেন। প্রশিক্ষণের পূর্বে তার মাসিক আয় ৭,০০০ টাকা ছিল, যা বেড়ে বর্তমানে তার আয় ৩০,০০০ টাকা।

তিনি আশাবাদী যে, সরকারি বিভিন্ন সংস্থা ও PARTNER প্রকল্পের সহযোগিতায় তিনি আরও এগিয়ে যেতে পারবেন। তার ইচ্ছা বাংলাদেশের মাশরুম শিল্পকে বিশ্বদরবারে পরিচিত করে তোলা। এজন্য তিনি সবার কাছে দোয়া ও সহযোগিতা কামনা করেন। শেফা মাশরুম সেন্টার উদ্যোক্তা উন্নয়ন ও উদ্যমের প্রতীক। এটাই একজন প্রবাস ফেরত নাগরিকের গল্প, যিনি সংকটের মধ্যেও নতুন সম্ভাবনার পথ খুঁজে পেয়েছেন মাশরুম চাষের মাধ্যমে।



## সেভেন স্টার ফুড

মোঃ তোহিদুল ইসলাম

হোসেনপুর, কিশোরগঞ্জ

মোবাইলঃ ০১৭১৯০৮৮৩৯০

## সাফল্যের গল্প: সেভেন স্টার ফুড প্রোডাক্টস

তোহিদুল ইসলামের জন্ম কিশোরগঞ্জ জেলার হোসেনপুর থানার শাহেদুল ইউনিয়নের দাপুনিয়া গ্রামে। তার বাবা একজন কৃষক ছিলেন। বাবার মৃত্যুতে পুরো পরিবার গভীর সংকটে পড়ে। ছয় ভাই ও এক বোনের মধ্যে তিনি প্রথম। ছোটবেলা থেকেই তিনি পরিবারের কষ্ট দেখতে দেখতে বড় হয়েছেন। সংসার চালানোর জন্য তার মা সবসময় সাহস, পরামর্শ ও উদ্যম যোগাতেন। মায়ের উৎসাহেই তারা সবাই কাজ করতেন। অর্থনৈতিক সংকটের মধ্যেও তার মা তাকে পড়াশোনা চালিয়ে যেতে উৎসাহ দেন। স্কুলের বেতন দিতে না পারলেও শিক্ষকরা তার মেধা দেখে বিনা বেতনে পড়ার সুযোগ দেন। এস.এস.সি পাশের পর তিনি গুরুদয়াল



কারখানা

সরকারি কলেজে এইচ.এস.সি তে ভর্তি হন। কিন্তু পরিবারের আর্থিক অবস্থার কারণে কলেজের খরচ চালানো কঠিন হয়ে পড়ে। তাই তিনি ব্রিটিশ আমেরিকান টোবাকো কোম্পানিতে চাকরি নেন। চাকরির পাশাপাশি পড়াশোনা চালানো কঠিন হয়ে পড়ায় তিনি চাকরি ছেড়ে দেন চানাচুর কোম্পানির ডিলার হিসেবে কাজ শুরু করেন এবং নিজের পড়াশোনার খরচ নিজেই বহন করেন। পরবর্তীতে আইন-শৃঙ্খলা বাহিনীতে চাকরির চেষ্টা করলেও সফল হননি। এরপর ভাইদের সঙ্গে বিভিন্ন ব্যবসা ও কৃষিকাজে যুক্ত হয়ে ডিগ্রি পাশ সম্পন্ন করেন। কিছুদিন পর কোহিনুর কেমিক্যাল কোম্পানিতে চাকরির সুযোগ পান। কোহিনুর কোম্পানিতে চাকরিরত অবস্থায় তিনি সিদ্ধান্ত নেন, তিনি নিজে একজন সফল উদ্যোক্তা হবেন। বিক্রয়ের সাথে সম্পৃক্ত থাকায় উৎপাদনমূলক কাজের প্রতি তার বিশেষ আগ্রহ জন্মে। মায়ের পরামর্শে তিনি খাদ্য উৎপাদনকারী একটি প্রতিষ্ঠান (বেকারি) স্থাপনের সিদ্ধান্ত নেন। শুরুতে অর্থ সংকট ও অন্যান্য জ্ঞান ও দক্ষতার অভাবে তেমন ভালো করতে পারছিলেন না।



বেকারি পণ্য

এরপর কিশোরগঞ্জ জেলার কৃষি বিপণন সিনিয়র অফিসার জনাব হাসান সারোয়ার স্যারের সঙ্গে পরামর্শ করে তিনি বিক্রয় বৃদ্ধির কৌশল শিখেন। পরবর্তীতে কৃষি বিপণন অধিদপ্তর (DAM) কর্তৃক বাস্তবায়িত PARTNER প্রকল্পের আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান। প্রশিক্ষণ থেকে তিনি হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণের জ্ঞান অর্জন করেন। ধীরে ধীরে তার পণ্যের বিক্রয় বাড়তে থাকে এবং তিনি ট্রেড লাইসেন্স, ফায়ার সার্ভিস, সিভিল সার্জন, কলকারখানা অধিদপ্তর, টিন সার্টিফিকেট, আয়কর সনদ ও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সনদপত্র সংগ্রহ করেন। এই প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন উদ্যোগে প্রক্রিয়াজাত খাদ্যপণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করেন এবং আশানুরূপ সাফল্য অর্জন করেন। বর্তমানে তার বিক্রয় আগের তুলনায় প্রায় ২৫% বৃদ্ধি পেয়ে ১,৫০,০০০ টাকা হয়েছে, যা পূর্বে ছিল ১,০০,০০০ টাকা। তিনি তার প্রতিষ্ঠানকে বৃহৎ শিল্প আকারে গড়ে তোলার লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন।

PARTNER প্রকল্প (ডিএম অঙ্গ) এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তর, কিশোরগঞ্জ জেলার সম্মানিত কর্মকর্তাদের সার্বিক সহযোগিতায় তিনি ভবিষ্যতে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে তার উৎপাদিত পণ্য রপ্তানির লক্ষ্যে কাজ করছেন। তার স্বপ্ন একদিন তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে ১৫ হাজার মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি হবে। তিনি আশা করেন, ব্যবসা থেকে অর্জিত মুনাফা দিয়ে নিজের পরিবার ও সমাজের প্রয়োজন মিটিয়ে একটি মসজিদ, এতিমখানা ও বৃদ্ধাশ্রম প্রতিষ্ঠা করবেন। তিনি বিশ্বাস করেন- মানুষের সেবাই পরম ধর্ম। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএম অঙ্গ) যেভাবে সার্বিক সহযোগিতা করছে, তাতে তিনি আশাবাদী যে আগামী দিনে তাদের যৌথ প্রচেষ্টায় তারা অভীষ্ট লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হবেন।





## চাষী এগ্রো ফার্ম

মোঃ রাসেল চাষী  
আদমপুর, দশমিনা, পটুয়াখালী  
মোবাইলঃ ০১৭২৭১১১৩৪২

### চাষী এগ্রো ফার্মের সবুজ বিপ্লবের যাত্রা

বাংলাদেশের দক্ষিণাঞ্চলের উপকূলীয় জেলা পটুয়াখালী কৃষিনির্ভর অর্থনীতির জন্য সুপরিচিত। এই অঞ্চলের তরুণ উদ্যোক্তারা কৃষিতে নতুন প্রযুক্তি ও উদ্ভাবনের মাধ্যমে টেকসই উন্নয়নের পথ খুঁজে নিচ্ছেন। তেমনি একজন অনুপ্রেরণাদায়ী তরুণ উদ্যোক্তা হলেন মোঃ রাসেল চাষী, “চাষী এগ্রো ফার্ম” এর প্রোপ্রাইটর এবং “চাষী ভার্মি” ব্যান্ডের প্রতিষ্ঠাতা।

তিনি পটুয়াখালী জেলার দশমিনা উপজেলার দক্ষিণ আদমপুর গ্রামের বাসিন্দা। কৃষিপ্রেম ও মাটির প্রতি ভালোবাসা থেকেই তিনি ২০২২ সালে মাত্র ৫টি চেম্বার দিয়ে ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদনের মাধ্যমে নিজের উদ্যোক্তা যাত্রা শুরু করেন। তাঁর মূল লক্ষ্য ছিল মাটির স্বাস্থ্য রক্ষা এবং নিরাপদ খাদ্য উৎপাদন নিশ্চিত করা। পাশাপাশি তিনি মাছের রেনু উৎপাদন, মাছ ও পশুখাদ্য প্রস্তুতের ব্যবসাও পরিচালনা করছিলেন। উদ্যোক্তা জীবনের শুরুতে রাসেল চাষী নানা প্রতিবন্ধকতার মুখোমুখি হন। ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় কারিগরি জ্ঞান, সঠিক পদ্ধতি ও বাজার ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে পর্যাপ্ত ধারণা না থাকায় ব্যবসাটি লাভজনকভাবে পরিচালনা করা সম্ভব হচ্ছিল না। মূল সমস্যাগুলোর মধ্যে ছিল – সঠিক কেঁচো প্রজাতি ও মানসম্মত উপকরণের ব্যবহার সম্পর্কে অভিজ্ঞতা,



ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদন

উৎপাদন প্রক্রিয়ায় আর্দ্রতা ও তাপমাত্রা নিয়ন্ত্রণের অভাব, বাজার ব্যবস্থাপনা ও বিপণন কৌশলে দুর্বলতা, হিসাবরক্ষণে অনভিজ্ঞতা, ফলস্বরূপ, তাঁর মাসিক উৎপাদন সীমিত ছিল মাত্র ২০০ থেকে ৩০০ কেজি, যার বাজারমূল্য ছিল ৪,০০০ থেকে ৬,০০০ টাকা (প্রতি কেজি ২০ টাকা দরে)। বছরে সর্বোচ্চ আয় হতো ৪৮,০০০ থেকে ৭২,০০০ টাকা। উৎপাদন খরচ বাদ দিলে লাভ তেমন কিছু থাকত না। ফলে তিনি ব্যবসা বন্ধ করার কথাও ভাবছিলেন। এই সময় জেলা কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সহায়তায় রাসেল চাষীর জীবনে আসে এক গুরুত্বপূর্ণ পরিবর্তন। কর্মকর্তার পরামর্শে তিনি PARTNER DAM প্রকল্পের আওতায় RDF বরঙনা কর্তৃক আয়োজিত ১২ দিনব্যাপী অন-দ্য-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণটি ছিল “নার্সারি ও ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদন ব্যবস্থাপনা” বিষয়ে, যেখানে অংশগ্রহণকারীরা তত্ত্বীয় জ্ঞান ও

হাতে-কলমে বাস্তব প্রশিক্ষণের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় দক্ষতা অর্জন করেন। এই প্রশিক্ষণ তার ব্যবসায়িক চিন্তাভাবনা পুরোপুরি বদলে দেয়। তিনি আগে শুধু সার তৈরি করতেন, এখন তিনি জানেন কীভাবে মান নিয়ন্ত্রণ করতে হয়, বাজার ধরতে হয় এবং হিসাব রাখতে হয়। প্রশিক্ষণে তিনি শিখেছেন – আধুনিক ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদন কৌশল, ভার্মি কম্পোস্ট সংগ্রহোত্তরী ব্যবস্থাপনা, এঅচ (Good Agricultural Practices), ব্যবসা পরিকল্পনা ও বাজার ব্যবস্থাপনা, ডিজিটাল মার্কেটিংয়ের ব্যবহার, হিসাবরক্ষণ ও বুককিপিং পদ্ধতি। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি উন্নত প্রজাতির কেঁচো সংগ্রহ করেন, চেম্বারের সংখ্যা বৃদ্ধি করেন, আর্দ্রতা নিয়ন্ত্রণের জন্য ছাদ ও ছায়া ব্যবস্থা করেন এবং সংরক্ষণের জন্য নতুন ঘর নির্মাণ করেন। প্রশিক্ষণ ও পরিশ্রমের ফলে তাঁর ব্যবসায় আসে চোখে পড়ার মতো পরিবর্তন। পূর্বের ৫টি চেম্বার থেকে এখন তিনি পরিচালনা করছেন ১২টি চেম্বার। তার মাসিক আয় ৩০ হাজার টাকা থেকে বেড়ে বর্তমানে ৪০ হাজার টাকা হয়েছে। উৎপাদনের মান উন্নত হওয়ায় স্থানীয় কৃষকদের মধ্যে তাঁর পণ্যের চাহিদা বেড়েছে। প্রশিক্ষণে শেখা ডিজিটাল মার্কেটিং দক্ষতা ব্যবহার করে তিনি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমের মাধ্যমে পণ্য বিক্রি শুরু করেছেন। বর্তমানে তাঁর ফার্মে আরও কয়েকজন স্থানীয় যুবকের কর্মসংস্থান হয়েছে। আজ “চাষী ভার্মি” পটুয়াখালীর দশমিনা ও আশপাশের এলাকায় একটি বিশ্বাসযোগ্য জৈব সার ব্যান্ডে পরিণত হয়েছে। তাঁর সাফল্য দেখে অনুপ্রাণিত হয়ে অনেক তরুণ কৃষক ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদনে আগ্রহী হচ্ছেন। তিনি বলেন, “জ্ঞানই হলো সবচেয়ে বড় পুঁজি। প্রশিক্ষণ আমাকে শুধু নতুন দক্ষতা দেয়নি, দিয়েছে আত্মবিশ্বাস—যা আমার ব্যবসাকে টেকসই করেছে।” এইভাবে “চাষী এগ্রো ফার্ম” আজ এক অনুপ্রেরণার নাম—যেখানে টেকসই কৃষি, নিরাপদ খাদ্য ও তরুণ উদ্যোক্তা উন্নয়ন মিলেমিশে গড়ে তুলছে সবুজ বাংলাদেশের এক উজ্জ্বল ভবিষ্যৎ।



প্রেমা'স কিচেন

সিফাত-ই-জাহান

দিনাজপুর

মোবাইলঃ ০১৩১৯-৬৪৬৮৩৬

## সিফাত ই জাহান এর কৃষিজাত পণ্যের চাহিদা এখন দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারে

রপ্তানিমুখী শিল্প গড়ার প্রত্যয়ে এগিয়ে যাচ্ছেন সিফাত ই জাহান। তিনি একজন পরিশ্রমী ও উদ্যমী নারী উদ্যোক্তা, যিনি কাজ করছেন কৃষিজাত পণ্য উৎপাদন, প্রক্রিয়াজাতকরণ এবং বিপণনের সঙ্গে। তিনি বিভিন্ন ধরনের মসলার গুঁড়া, মৌসুমি ফলের জ্যাম, জেলী, আচার ইত্যাদি পণ্য তৈরি করেন। এর পাশাপাশি তিনি একটি ছোট ক্যাটারিং সার্ভিস এবং প্রাকৃতিক ভেষজ উপাদান দিয়ে তৈরি স্কিন কেয়ার ও হেয়ার কেয়ার পণ্যের ব্যবসাও পরিচালনা করছেন।

তিনি দিনাজপুর জেলার মেয়ে-যে জেলা চাল, চিড়া, লিচু ও পাপড়ের জন্য বিখ্যাত। আবার তিনি শরীয়তপুর জেলার বৌমা-যে জেলা পাট, সরিষা, কালোজিরা, ধনিয়া এবং খেজুরের গুড়ের জন্য প্রসিদ্ধ। তিনি জাতীয় বিশ্ববিদ্যালয়ের অধীনে স্নাতক ও স্নাতকোত্তর সম্পন্ন করেছেন এবং আইন বিভাগে এল.এল.বি ডিগ্রি অর্জন করেছেন। পরে নর্থ সাউথ বিশ্ববিদ্যালয় থেকে ব্যবসায় প্রশাসনে (এমবিএ) স্নাতকোত্তর ডিগ্রি লাভ করেন। ছোটবেলা থেকেই তিনি বিভিন্ন সৃজনশীল কাজে যুক্ত থাকায় নেতৃত্ব, যোগাযোগ ও ব্যবস্থাপনায় দক্ষতা অর্জন করেন। তার জন্মস্থান দিনাজপুর এবং শ্বশুরবাড়ি শরীয়তপুর হওয়ায় স্থানীয় কৃষক ও সহকর্মীদের চাহিদা অনুযায়ী তিনি চাল, লিচু, সরিষার তেল এবং খেজুরের গুড়ের সরবরাহ শুরু করেন। নিজস্ব আবাদযোগ্য জমি এবং ফলের বাগান থাকায় উদ্যোগটি সহজে শুরু করা সম্ভব হয়। সময়ের সঙ্গে সঙ্গে কিছু প্রবাসী বাংলাদেশির কাছ থেকেও চাল, সরিষার তেল, মসলা ও কালোজিরার অর্ডার আসতে থাকে।



এই সময়ের মধ্যেই তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ ও সার্বিক সহযোগিতার মাধ্যমে তিনি পণ্য উৎপাদন, খরচ হ্রাস, পণ্য নির্বাচন ও সংরক্ষণের বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে জ্ঞান অর্জন করেন। এর ফলে তার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদন বৃদ্ধি পায় এবং খরচের পরিমাণও উল্লেখযোগ্যভাবে কমে যায়। প্রশিক্ষণের পর তার মাসিক আয় ০০ টাকা থেকে বেড়ে ২০০০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে। তার কৃষিজাত পণ্যের চাহিদা এখন দেশের গণ্ডি পেরিয়ে আন্তর্জাতিক বাজারেও প্রসারিত হয়েছে। তিনি বিশ্বাস করেন যে, পর্যাপ্ত সুযোগ-সুবিধা পেলে রপ্তানি খাতে আরও উন্নয়ন সম্ভব এবং এর মাধ্যমে দেশের বেকারত্বের হার হ্রাস করা সম্ভব।

### মসলা ও সরিষার তেল

তিনি প্রেমা'স কিচেনকে একটি বৃহৎ রপ্তানিমুখী কৃষিজাত পণ্য উৎপাদন, সংরক্ষণ, সরবরাহ ও প্রক্রিয়াজাতকরণ শিল্প প্রতিষ্ঠান হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করতে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ এবং কৃষি বিপণন কর্মকর্তাদের সহযোগিতায় তার এই লক্ষ্য অর্জনে সহায়তা করেছে। তিনি আশা করছেন, প্রেমা'স কিচেন ভবিষ্যতে দেশের বেকারত্বের হার ও পরিবেশ দূষণ কমিয়ে সবুজ কৃষি ও নিরাপদ খাদ্য নিশ্চিত করবে।



## কন্যার কুটুমবাড়ি

প্রোঃ ইসরাত সুলতানা

জেলাঃ যশোর

মোবাইলঃ ০১৭৩৯-২৯৯৫৫১

### ‘কন্যার কুটুমবাড়ি’-র সফলতা নতুন উদ্যোক্তাদের পাথেয়

ইসরাত সুলতানা পুতুল ২০০৫ সালে এইচ.এস.সি পাসের পর পারিবারিকভাবে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। শখের বসে গ্রামের অসহায় ও দুস্থ মেয়েদের নিজ উদ্যোগে বাসায় হাতের কাজ শিখাতে শুরু করেন। সেই শখই ধীরে ধীরে পরিণত হয় পেশায়। পড়াশোনা, সংসার ও ব্যবসা- সব মিলিয়ে তার জীবন সুন্দরভাবে চলছিল। এরই মধ্যে তিনি অনার্স, এম.এস.সি এবং বিএড ডিগ্রি অর্জন করেন। পাশাপাশি ব্যবসা, সংসার, কন্যাদের প্রতিপালন এবং স্কুলের শিক্ষকতার কাজ চালিয়ে যান। প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্যের মাধ্যমে “কন্যার কুটুমবাড়ি” নামে একটি ব্র্যান্ড প্রতিষ্ঠা করেন, যেখানে জ্যাম, জেলি, আচার ও বেকারি সামগ্রীসহ নানা ধরনের খাবার তৈরি করে অল্প পরিসরে বাজারজাতকরণ শুরু করেন। কিন্তু প্রাতিষ্ঠানিক প্রশিক্ষণ না থাকায় তিনি তেমন সফলতা পাচ্ছিলেন না।

PARTNER প্রকল্পের ১২ দিনের প্রশিক্ষণ কর্মসূচিতে অংশগ্রহণের মাধ্যমে তিনি শুধু ব্যবসা পরিচালনা নয়, বরং একটি টেকসই ও সুসংগঠিত ব্যবসা গড়ে তোলার কৌশল শিখেছেন। প্রশিক্ষণে নিরাপদ খাদ্য উৎপাদন, বাজার ব্যবস্থাপনা, গ্রাহক সম্পর্ক উন্নয়ন, হিসাবরক্ষণ, ও উদ্যোক্তা মানসিকতা গঠনের মতো গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ে বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জন করেছেন। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি তার “কন্যার কুটুমবাড়ি” ব্যবসার কাঠামোয় উল্লেখযোগ্য পরিবর্তন আনেন। বাজারে তার পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা বৃদ্ধি পায়, মান আরও উন্নত হয় এবং ক্রেতাদের আস্থা অর্জন করতে সক্ষম হন। ফলে বিক্রয় ও আর্থিক স্থিতিশীলতা উভয়ই বৃদ্ধি পেয়েছে। আগে তার মাসিক আয় ছিল ৮,০০০-১০,০০০ টাকা, বর্তমানে তা বৃদ্ধি পেয়ে ১৬,০০০-২০,০০০ টাকা হয়েছে।

বর্তমানে তিনি স্কুলের শিক্ষার্থীদের জন্য টিফিন আইটেম সরবরাহ করছেন। পাশাপাশি হোমমেড কেক, ডেজার্ট আইটেম এবং বেবি ফুড নিয়েও কাজ করছেন। ভবিষ্যতে একটি রেস্টুরেন্ট প্রতিষ্ঠার পরিকল্পনা রয়েছে, যার কাজ বর্তমানে চলমান আছে। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের আওতায় খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ বিষয়ে ১২ দিনের প্রশিক্ষণটি তার জন্য অত্যন্ত উপকারী ছিল। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে অর্জিত জ্ঞান তার ব্যবসা উন্নয়নে কার্যকর ভূমিকা রেখেছে।



ইসরাত সুলতানার মিক্সড ফুড আইটেম

ইসরাত সুলতানার স্বপ্ন, “কন্যার কুটুমবাড়ি”কে একটি আঞ্চলিক ব্র্যান্ড হিসেবে গড়ে তোলা- যেখানে নিরাপদ, স্বাস্থ্যসম্মত ও স্থানীয়ভাবে উৎপাদিত খাদ্যপণ্য দেশের বিভিন্ন প্রান্তে পৌঁছে যাবে। তিনি ভবিষ্যতে প্যাকেজিং উন্নয়ন, অনলাইন বিপণন এবং কৃষকদের সঙ্গে সরাসরি সংযুক্ত হয়ে “ফার্ম-টু-টেবিল” মডেল চালু করতে চান। বর্তমানে তিনি “কন্যার কুটুমবাড়ি”-র ট্রেডমার্ক ও বিএসটিআই লাইসেন্স প্রাপ্তির জন্য প্রচেষ্টা চালাচ্ছেন এবং এজন্য সংশ্লিষ্ট কর্তৃপক্ষের সহযোগিতা প্রত্যাশা করছেন।

তিনি বিশ্বাস করেন, PARTNER প্রকল্পের সহায়তা ছাড়া এই অগ্রগতি সম্ভব হতো না। এই প্রশিক্ষণ তাকে শুধু দিকনির্দেশনা দেয়নি, বরং একজন উদ্যোক্তা হিসেবে নিজেকে নতুনভাবে আবিষ্কার করতে সাহায্য করেছে। ১২ দিনের এই প্রশিক্ষণের ব্যবহারিক ও তাত্ত্বিক ক্লাস তার ব্যবসার গতি ও আত্মবিশ্বাস উভয়ই বৃদ্ধি করেছে।

ইসরাত সুলতানা কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্পের প্রতি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন এবং তাদের এই প্রশিক্ষণ উদ্যোগকে ধন্যবাদ জানিয়েছেন।



## রুবেল নার্সারী

মোঃ রুবেল আমিন  
বাশটারী, মিঠাপুকুর, রংপুর  
মোবায়: ০১৭৭০৯২৯০৫০

### স্বপ্ন যখন বাগানের মালিক হওয়া

মো রুবেল আমিন (২৮), পিতাঃ মোঃ ফজলিল হক, গ্রামঃ বাশটারী, উপজেলাঃ মিঠাপুকুর, জেলা রংপুর আজ একজন নতুন প্রযুক্তির সফল কৃষি উদ্যোক্তা। ৪ ভাই বোনের মধ্যে তিনি তৃতীয়। বড় ভাই বোনেরা বিবাহিত এবং সকলে আলাদা, তিনি এখনও অবিবাহিত, বসবাস করছেন গ্রামে বাবা মা ও ছোট ভাইয়ের সাথে। মো রুবেল আমিন এর বাবা চাষাবাদ করেন, এর পাশা পাশি একটা আম বাগান আছে। ছোট বেলা থেকে মো রুবেল আমিন পড়াশুনার পাশাপাশি তার বাবাকে চাষাবাদের কাজে সহযোগিতা করতেন। মো রুবেল আমিন লেখাপড়ায় তেমন ভালো না হওয়ায় ২০২২ সালে কোন রকমে মাস্টার্স পাশ করার পর লেখাপড়া শেষ করে সে বাবার সাথে জমিতে আর বাগানে কাজ করতে শুরু করেন। জমির কাজে অনেক খাটুনির ছিল, তাই তার কাছে এ কাজ তেমন ভাল লাগত না, সে ফলের বাগান এর দিকে বেশি গুরুত্ব দিত। তাছাড়া জমিতে চাষ করে তেমন কোন লাভ পাইতো না, তাই তিনি ফলের বাগান করতে আগ্রহি ছিলেন। মো রুবেল আমিন ফলের বাগান নিয়ে নতুন কিছু করতে চাইতেন, ইউটিউব দেখতে দেখতে একদিন আম বাগানের বিষয়টি তার নজরে আসে, আম রংপুরে অনেক ভাল হয়, তাই আম বাগানের বিষয়টি তাকে আকৃষ্ট করে। ২০২৩ সালে তিনি ৫০ টি আম গাছ ও কিছু অন্যান্য ফলের গাছ মিলে ১৫০ টি গাছ দিয়ে একটা বাগান করেন। তিনি ভাবলেন আর কোন চারা গাছ কিনবেন না, নিজের যে গাছ আছে তা থেকে কলম করে গাছ বৃদ্ধি করবেন। এতে করে নিজের গাছ বৃদ্ধি হবে পাশা পাশি কলম করে চারা করে বিক্রি করতে পারবেন। কিন্তু এ কাজের জন্য প্রয়োজনীয় দক্ষতা তার ছিলনা।

তিনি প্রযুক্তিগত ও অন্যান্য সহযোগিতা পাওয়ার জন্য বিভিন্ন জয়গায় যোগাযোগ করলে, তখন কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত পটনার-ডিএমএ তার সামনে আর্শিবাদ হিসেবে দেখা দেয়। উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তার মাধ্যমে এখানে জানতে পারেন যে, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, রংপুর কৃষি উপকরণ বিষয়ে উদ্যোক্তাদের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণ দিবে এবং তখন তিনি দ্রুত প্রশিক্ষণের জন্য আবেদন করেন। স্বাক্ষাতকারের মাধ্যমে নির্বাচিত হয়ে ৮- ১৯ ডিসেম্বর



মোঃ রুবেল আমিন ও তার নার্সারী

২০২৪ এ কৃষি বাজার এর সহযোগিতায় রংপুরে অনুষ্ঠিত ১২ দিন ব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে হাতে কলমে ভার্মি কম্পোষ্ট, ট্রাইকো কম্পোষ্ট ও চারা উৎপাদন (সবজী, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে মো রুবেল আমিন হাতে কলমে চারা তৈরির বিষয়ে জ্ঞান অর্জন করেন। এতে সে চারা তৈরি বিষয়ে সকল প্রকার সমস্যার সমাধান পেয়ে যান। মোঃ রুবেল আমিন এর আত্ম বিশ্বাস ফিরে আসে এবং বাড়িতে ফিরে সে তার বাবার সাথে আলাপ করে প্রায় ৪০,০০০/- বিনিয়োগ করে, বাবার আরও জমি নিয়ে কলমের মাধ্যমে চারা করে বাগান বৃদ্ধি করেন, এবং পাশাপাশি চারা বিক্রি করেন। গত সিজেনে প্রায় ৩,০০০ চারা ৯০০০০/- টাকায় ও আম বিক্রয় করেন ১৫০০০০ টাকা। খরচ বাদ দিয়েও তিনি প্রায় ৬০,০০০/- লাভকরছেন। পূর্বে তার মাসিক আয় ছিল ১০-১২ হাজার টাকা, যা বেড়ে বর্তমানে ১৫-১৮ হাজার টাকা।

মোঃ রুবেল আমিন আগামী দিনে ধীরে ধীরে চারা উৎপাদন ও বিক্রি করতে চান। এজন্য মো রুবেল আমিন আগামী দিনে আরও বিনিয়োগ করে নতুন করে বেশী চারা উৎপাদন করতে চান। স্বপ্ন দেখেন আরো অনেক বাগানের মালিক হওয়ার- যেখানে হাজার মানুষ কাজ করবে, কোটি কোটি চারা উৎপাদন হবে, এবং লক্ষ লক্ষ কৃষক উপকৃত হবে। মো রুবেল আমিন ট্রেনিং থেকে বাজারজাত ও ব্যবসায়িক প্রচার-প্রসার সম্পর্কে যে জ্ঞান পেয়েছেন তা কাজে লাগিয়ে তিনি ফেসবুক ও ইফটিউব চ্যানেল খুলে তার ব্যবসার প্রচারনা চালাচ্ছেন। দিন দিন তার ক্রেতার সংখ্যা বেড়েই চলেছে। মো রুবেল আমিন তার এ সফলতার জন্য পার্টনার-ডিএমএ অংশ, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, রংপুর ও কৃষি বাজার এর প্রতি আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। ভবিষ্যতেও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পক্ষ থেকে তার ব্যবসা উন্নয়নে যেকোন সহযোগিতা পাওয়ার আশাবাদ ব্যক্ত করেন।



## টিকেটি ফুড

তাসলিমা সিকদার

ফকিরাপুল, মতিঝিল, ঢাকা

মোবাইলঃ ০১৯৮৯১৯৩৬০৯

### টিকেটি ফুডের পণ্য দেশের গণ্ডি পেরিয়ে দেশের বাইরেও স্থান পেয়েছে

তাসলিমা সিকদারের জন্ম পুরান ঢাকার সাত-রোজায় এবং বেড়ে ওঠা মতিঝিল ফকিরাপুল এলাকায়। শৈশব থেকেই তিনি লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু করার তাগিদ অনুভব করতেন। তার স্বপ্ন ছিল নিজ পায়ে দাঁড়িয়ে নিজের একটি প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলা। তিনি ম্যানেজমেন্টে মাস্টার্স সম্পন্ন করার পর বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। এরপর একটি বাইয়িং হাউজে বেশ কয়েক বছর কাজ করেন। তবে নিজের স্বপ্ন পূরণের লক্ষ্যে চাকরি ছেড়ে উদ্যোক্তা হওয়ার সিদ্ধান্ত নেন। উদ্যোক্তা জীবনের শুরুতে তিনি ডেইরি পণ্য উৎপাদন শুরু করেন। তার তৈরি পণ্যের মধ্যে রয়েছে ঘি, বাটার, মিষ্টি ইত্যাদি। পাশাপাশি কৃষিজাত পণ্যকে প্রক্রিয়াজাত করে তৈরি করছেন কাঁঠালের আচার, কাঁঠালের সত্ত, কাঁঠালের চিপস, কাঁঠালের বার্গারসহ মৌসুমি আচার, ফ্রেশ কাট ও রেডি-টু-কুক জ্যাম ও জেলি। কিন্তু কারিগরী দক্ষতা ও ব্যবসায়িক জ্ঞানের অভাবে তেমন এগুতে পারছিলেন না।



পরোটা এবং ঘি

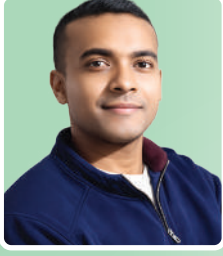
এমতাবস্থায় তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ ও সার্বিক সহযোগিতার মাধ্যমে তিনি পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণের বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে জ্ঞান অর্জন করেন। এর পর নতুন উদ্যমে প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করেন এবং আশানুরূপ সাফল্য পান। এতে তার আয় মাসিক ৬০ হাজার টাকা থেকে বেড়ে ৯০ হাজার টাকায় উন্নিত হয়। বর্তমানে তিনি তার প্রতিষ্ঠানকে একটি বৃহৎ

শিল্প আকারে গড়ে তোলার লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। PARTNER প্রকল্প (ডিএম অঙ্গ)-এর মেশিনারিজ সহায়তা পেলে তিনি বিশ্বাস করেন যে, আগামীতে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে তার উৎপাদিত পণ্য সরাসরি রপ্তানি করতে সক্ষম হবেন। তার লক্ষ্য একদিন হাজার হাজার মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করা এবং দেশের অর্থনীতিতে অবদান রাখা।

তিনি তার স্বামীর সহযোগিতায় টিকেটি ফুডকে এগিয়ে নিয়ে যাচ্ছেন। বর্তমানে তিনি ঢাকা, চট্টগ্রাম, রাজশাহীসহ দেশের বিভিন্ন জেলায় পণ্য সরবরাহ করছেন এবং আমেরিকা, অস্ট্রেলিয়া, কানাডা প্রভৃতি দেশে লোক মারফত পণ্য পাঠাচ্ছেন। তার পণ্যগুলো স্থানীয় বাজারে ব্যাপক সাড়া ফেলেছে এবং দিন দিন এর চাহিদা বেড়ে চলেছে।



ঘি



## আগচামারী মাশরুম পয়েন্ট

মোঃ সোহাগ হোসেন

মির্জাপুর, টাঙ্গাইল

মোবাইলঃ ০১৭৭২ ৭২৬০৩৯ / ০১৬৩০ ৭৭৮০০৮

### আগচামারী মাশরুম পয়েন্ট এন্ড টি-স্টল: এখন থেকে কাজ করবে সারা দেশে দেশে

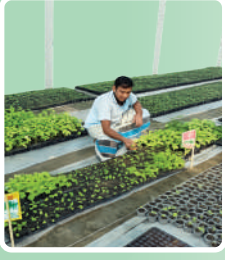
মোঃ সোহাগ হোসেন টাঙ্গাইল জেলার মির্জাপুর উপজেলার আনাইতারা ইউনিয়নের চামারী ফতেপুর ডাকঘরের আগচামারী গ্রামের বাসিন্দা। তিনি জন্মেছেন একজন সাধারণ কৃষকের পরিবারে। তার বাবা কৃষক হলেও পরিবারের জমি খুব বেশি ছিল না। তবে তার মামা একজন কৃষিবিদ ছিলেন। ছোটবেলা থেকেই তিনি মামার পড়ার ঘরে নানান কৃষি বিষয়ক বই দেখতেন এবং মাঝে মাঝে পড়ার চেষ্টা করতেন। একদিন তিনি একটি বই পান, যা ছিল মাশরুম নিয়ে। বইটি পড়ে আগ্রহী হয়ে মামার কাছে নানা প্রশ্ন করেন। পরে মামা তাকে ২০ পিস মাশরুম স্পন এনে দেন এবং চাষের পদ্ধতি শিখিয়ে দেন। তিনি সেই অনুযায়ী চাষ করেন এবং প্রথমবারেই মাশরুম খেয়ে এটি তার কাছে সুস্বাদু ও আকর্ষণীয় মনে হয়। এরপর থেকেই মাশরুম চাষের প্রতি তার আগ্রহ বাড়তে থাকে। কলেজ শেষ করে অনার্স শুরু করার পর থেকেই তিনি ২০২০ সাল থেকে মাশরুম নিয়ে কাজ শুরু করেন, কিন্তু তার মাশরুম উৎপাদন, প্রক্রিয়াকরণ এবং বিপণন সংক্রান্ত জ্ঞান ও দক্ষতার অভাব ছিল।



মাশরুম

২০২৫ সালে কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সহযোগিতায় PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় তিনি ১২ দিনব্যাপী 'অন-দ্য-জব' প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি আধুনিক মাশরুম ব্যবস্থাপনা, বাজারজাতকরণ, খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ এবং ডকুমেন্টেশন বিষয়ে হাতে-কলমে প্রশিক্ষণ অর্জন করেন। বিশেষজ্ঞ প্রশিক্ষকদের তত্ত্বাবধানে তার দক্ষতা ও আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি পায়। PARTNER প্রকল্পের এই প্রশিক্ষণ তার উদ্যোক্তা জীবনের এক নতুন দিগন্ত উন্মোচন করে। প্রশিক্ষণের পর তিনি তার শেখা জ্ঞান কাজে লাগিয়ে 'অগচ (আগচামারী মাশরুম পয়েন্ট)' প্রতিষ্ঠা করেন। আগে তিনি কেবল কাঁচা বা শুকনো মাশরুম বিক্রিতে সীমাবদ্ধ ছিলেন, কিন্তু প্রশিক্ষণের পর তিনি জানতে পারেন মাশরুমকে আরও নানা উপায়ে প্রক্রিয়াজাত ও বাজারজাত করা যায়।

প্রশিক্ষণ-পরবর্তী সময়ে তার আয় ১০-১৫ হাজার থেকে বেড়ে ২৫-৩০ হাজার টাকা হয়েছে এবং তিনি এখন মাশরুম থেকে বিভিন্ন খাদ্যপণ্য তৈরির পরিকল্পনা করছেন। বর্তমানে তার সবচেয়ে বড় চ্যালেঞ্জ আধুনিক প্রযুক্তির ব্যবহার নিশ্চিত করা। তিনি এখন বিভিন্ন নিয়ন্ত্রক প্রতিষ্ঠানের অনুমোদনের জন্য আবেদন করেছেন এবং এই প্রক্রিয়ায় তাকে সহযোগিতা করছেন সিনিয়র কৃষি বিপণন কর্মকর্তা (টাঙ্গাইল) এবং ড্রিম মাশরুম সেন্টারের কর্মকর্তারা। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও সংশ্লিষ্ট সংস্থাগুলোর প্রতি তার অনুরোধ, তারা যেন আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহারে উদ্যোক্তাদের সর্বোচ্চ সহযোগিতা প্রদান করেন। বর্তমানে তিনি মাশরুম চাষ ও বিপণনের পাশাপাশি প্রক্রিয়াজাত পণ্য তৈরির কাজেও মনোনিবেশ করেছেন। তার প্রতিষ্ঠানে বর্তমানে তিনি সহ আরও সাতজন কাজ করছেন। তিনি অগচ-কে বৃহৎ শিল্পে রূপান্তর করার লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করছেন। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ এবং সিনিয়র কৃষি বিপণন কর্মকর্তা (টাঙ্গাইল)-এর সার্বিক সহযোগিতার মাধ্যমে তিনি আশা করছেন অদূর ভবিষ্যতে অগচ দেশব্যাপী এবং আন্তর্জাতিক বাজারে রপ্তানিযোগ্য ব্র্যান্ড হিসেবে প্রতিষ্ঠিত হবে। 'অগচ এখন থেকে কাজ করবে সারা দেশে'-এই স্লোগানকে সামনে রেখে তিনি এগিয়ে চলেছেন বাংলাদেশের মাশরুম শিল্পকে নতুন উচ্চতায় পৌঁছে দেওয়ার লক্ষ্যে। আগচামারী মাশরুম পয়েন্ট এখন উদ্যোক্তা, উন্নয়ন ও উদ্যমতার প্রতীক।



## ফারমার্স হাব এগ্রো

মোঃ জাফর চৌকিদার

পটুয়াখালী

মোবা:০১৭৮৯৬৩৫৯৯১

### এক চারা উৎপাদকের সফলতার গল্প

বাংলাদেশের দক্ষিণাঞ্চলের উপকূলীয় জেলা পটুয়াখালী কৃষিনির্ভর অর্থনীতির জন্য সুপরিচিত। এখানকার মানুষদের জীবনের প্রধান অবলম্বন কৃষি, তবে প্রাকৃতিক দুর্যোগ, নিম্নমানের কৃষি উপকরণ এবং আধুনিক কৃষি প্রযুক্তির অভাবে অনেক সময় তারা আর্থিক ক্ষতির সম্মুখীন হন। ঠিক এই বাস্তবতায় একজন উদ্যমী কৃষক মোঃ জাফর চৌকিদার নিজের জীবন বদলে ফেলেছেন কৃষি উদ্ভাবনের মাধ্যমে। জাফর চৌকিদারের প্রতিষ্ঠান “ফারমার্স হাব” পটুয়াখালী জেলার, দশমিনা উপজেলার দক্ষিণ আরজদিঘি একটি পরিচিত নাম। যেখানে উন্নত জাতের মাটির স্পর্শহীন চারা উৎপাদন করে তিনি কেবল নিজের জীবনের মান উন্নত করেননি, বরং স্থানীয় কৃষকদের জন্যও নির্ভরযোগ্য মানসম্পন্ন চারার উৎস হিসেবে আস্থা অর্জন করেছেন। দক্ষিণ আরজদিঘি গ্রামের চাষীরা বহুদিন ধরেই নিম্নমানের চারা ও বীজ ক্রয় করে প্রতারণার শিকার হয়ে আসছিলেন। এসব নিম্নমানের বীজ থেকে উৎপাদিত ফসলের ফলন যেমন হতাশাজনক হতো, তেমনি আর্থিক ক্ষতিও ছিল মারাত্মক। এ অবস্থায় গ্রামের কৃষকদের মতো জাফর চৌকিদারও একসময় একই সমস্যায় পড়ে নিঃশ্ব হওয়ার পথে ছিলেন। এই পরিস্থিতি গভীরভাবে অনুভব করে তিনি ২০২৩ সালে নিজেই চারা উৎপাদনের উদ্যোগ নেন। প্রাথমিকভাবে তিনি প্রাচীন বা প্রচলিত পদ্ধতিতে চারা উৎপাদন শুরু করেন। স্থানীয় বাজারে তার চারা কিছুটা জনপ্রিয়তা পেলেও মানগত দিক থেকে ছিল দুর্বল। তিনি জানতেন না কীভাবে আধুনিক পদ্ধতিতে রোগমুক্ত, উচ্চমানের চারা তৈরি করা যায়। চারার মান ও উৎপাদন ব্যয় নিয়ে



জাফর চৌকিদারের চারা গাছ

হতাশ হয়ে পড়েন তিনি। ক্রেতার এক সময় আধুনিক চারা কেন্দ্রের দিকে ঝুঁকে পড়ায় তার বিক্রি কমতে থাকে। মাসে ৮-১০ হাজার টাকার আয় দিয়ে পরিবার ও খরচ নির্বাহ করা কঠিন হয়ে পড়ে। তিনি বুঝতে পারছিলেন, আধুনিক কৃষির প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে হলে নতুন কিছু শেখা জরুরি। ঠিক সেই সময় জাফর চৌকিদারের জীবনে আসে একটি গুরুত্বপূর্ণ পরিবর্তন। জেলা কৃষি বিপণন কর্মকর্তা তার আগ্রহ ও সম্ভাবনা লক্ষ্য করে পরামর্শ দেন DAM-PARTNER প্রকল্পের অধীনে জটিল বরগুনা কর্তৃক আয়োজিত ১২ দিনব্যাপী অন-দ্য-জব প্রশিক্ষণে অংশ নিতে। এই প্রশিক্ষণের বিষয় ছিল-আধুনিক পদ্ধতিতে মাটির স্পর্শ ছাড়া সবজির চারা উৎপাদনসহ নার্সারি ও ভার্মিকম্পোস্ট উৎপাদন ব্যবস্থাপনা। ১২ দিনের এই প্রশিক্ষণে তিনি আধুনিক চারা উৎপাদন প্রযুক্তি, মানসম্মত বীজ নির্বাচন, সঠিক মাধ্যম ব্যবহার, জৈব সার তৈরির কৌশল, সেচ ব্যবস্থা, এবং রোগবালাই নিয়ন্ত্রণের প্রক্রিয়া হাতে-কলমে শিখে নেন। এছাড়া প্রশিক্ষণে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা, বাজারজাতকরণ ও গ্রাহক সম্পর্ক রক্ষার দিকেও গুরুত্ব দেওয়া হয়। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি

নিজের ফার্মে “মাটির স্পর্শহীন চারা উৎপাদন পদ্ধতি” চালু করেন। তার উৎপাদিত চারা ছিল মানসম্মত, রোগমুক্ত এবং সহজে পরিবহনযোগ্য। অল্প সময়েই স্থানীয় বাজারে তার চারার চাহিদা বাড়তে শুরু করে। তার এই সাফল্যের গল্প নজরে আসে SACP প্রোজেক্ট কর্তৃপক্ষের। তারা তার দক্ষতা ও নিষ্ঠা দেখে তাকে একটি “কৃষি হাব” স্থাপনের সুযোগ করে দেয়। এভাবেই প্রতিষ্ঠিত হয় “ফারমার্স হাব”- যা এখন দক্ষিণাঞ্চলের কৃষকদের কাছে একটি পরিচিত নাম। প্রশিক্ষণ ও সহযোগিতা পাওয়ার পর জাফর চৌকিদারের জীবনে আমূল পরিবর্তন আসে। আগে যেখানে তিনি মাসে ৮ থেকে ১০ হাজার টাকা উপার্জন করতেন, এখন সেখানে তার মাসিক আয় দাঁড়িয়েছে ২৫,০০০ থেকে ৩০০০০ টাকা। তার হাবে এখন উন্নত জাতের বিভিন্ন সবজির চারা উৎপাদিত হচ্ছে, যেমন: পেপে, টমেটো, মরিচ, বেগুন, সিম, লাউ, কুমড়া, সবগুলোই উচ্চ ফলনশীল জাতের এবং সম্পূর্ণ কোয়ালিটি কন্ট্রলের মাধ্যমে উৎপাদিত। পেপে চারার গড় মূল্য ২৫,৩০ টাকা, অন্যান্য সবজি চারার গড় মূল্য ৩,৫ টাকাবর্তমানে তার চারাগুলো শুধু দশমিনায় নয়, আশেপাশের উপজেলাগুলিতেও বিক্রি হচ্ছে। স্থানীয় কৃষকরা এখন নির্ভর করছেন “ফারমার্স হাব”-এর ওপর, কারণ এখানে প্রতারণা বা নিম্নমানের বীজের কোনো সুযোগ নেই। এছাড়া, তিনি নিজের ভার্মিকম্পোস্ট সার উৎপাদন শুরু করেছেন, যা চারার বৃদ্ধিতে ব্যবহার করছেন। এতে তার উৎপাদন খরচ কমছে এবং মাটির স্বাস্থ্যও রক্ষা পাচ্ছে। তার হাবে বর্তমানে কয়েকজন স্থানীয় তরুণ কর্মসংস্থানের সুযোগ পেয়েছেন, যা গ্রামীণ অর্থনীতিতে ইতিবাচক প্রভাব ফেলেছে। তার প্রচেষ্টায় স্থানীয় কৃষকরা এখন মানসম্মত চারা পাচ্ছেন, প্রতারণা থেকে রক্ষা পাচ্ছেন, এবং উন্নত কৃষি প্রযুক্তির ব্যবহার বাড়ছে। ভবিষ্যতে তিনি তার ফার্মকে আরও প্রসারিত করে বছরে ৫৭ লক্ষ টাকার চারা বাজারজাতের লক্ষ্য নিয়েছেন। “ফারমার্স হাব” শুধু একটি নার্সারি নয়-এটি একটি গ্রামীণ সাফল্যের প্রতীক, যা প্রমাণ করে-“সঠিক জ্ঞান, পরিশ্রম ও সততার সমন্বয়েই সম্ভব টেকসই কৃষি উন্নয়ন।”



## আফিয়া ফুড এন্ড ভ্যারাইটিস

আফিয়া সুলতানা

সাভার, ঢাকা

মোবাইলঃ ০১৭৫৫-৮৩৬৪৭৫

### আফিয়া ফুড এন্ড ভ্যারাইটিস-এর বেড়ে ওঠার গল্প

আফিয়া সুলতানার জন্ম সাভারের রেডিও কলোনি ভাটপাড়ায়। তার বেড়ে ওঠা ও পড়াশোনা সাভারেই। এস.এস.সি পরীক্ষার পরপরই তিনি বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। স্বামী ও সংসার নিয়ে তিনি সুখে ছিলেন। কিন্তু ২০১৯ সালে তার স্বামী ডেঙ্গুতে আক্রান্ত হয়ে মৃত্যুবরণ করেন। উদ্যোক্তা কেউ শখের বশে হয়, কেউ বা পরিস্থিতির চাপে। আফিয়া সুলতানা হয়েছেন দ্বিতীয়জন-সংসারের চাহিদা পূরণের তাগিদে। রান্না ও নতুন নতুন খাবার তৈরির শখ থেকেই তিনি উদ্যোক্তা হওয়ার অনুপ্রেরণা পান। স্বামীর মৃত্যুর পর সংসার, সন্তানদের পড়াশোনা এবং আর্থিক দায়িত্ব সবই তার কাঁধে এসে পড়ে। তিনি তার মা ও বোনদের কাছ থেকে আচার, নানা রকম পিঠা ও রান্নার কৌশল শিখেছিলেন। সেই অভিজ্ঞতাকেই পুঁজি করে বিভিন্ন পিঠা, আচার ও নারকেল নাড়ু তৈরি করে অনলাইনে বিক্রি শুরু করেন। ধীরে ধীরে তার নিজস্ব গ্রাহকগোষ্ঠী গড়ে ওঠে। কিন্তু কারিগরী দক্ষতা ও ব্যবসায়িক জ্ঞানের অভাবে তেমন এগুতে পারছিলেন না।

পরে তিনি PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ), ঢাকা জেলার আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত এই প্রশিক্ষণ থেকে তিনি হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণ বিষয়ে জ্ঞান অর্জন করেন। এই প্রশিক্ষণের পর তিনি নতুন উদ্যোগে প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করেন এবং



আশানুরূপ সাফল্য অর্জন করেন। বর্তমানে তিনি তার প্রতিষ্ঠানকে বৃহৎ শিল্পে রূপান্তরের লক্ষ্যে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছেন। তিনি বিশ্বাস করেন- যদি PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) থেকে যন্ত্রপাতি ও অবকাঠামোগত সহযোগিতা পান, তবে ভবিষ্যতে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে বিদেশেও তার উৎপাদিত পণ্য সরাসরি রপ্তানি করতে সক্ষম হবেন। তার লক্ষ্য একদিন শত শত মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা এবং “আফিয়া ফুড” ব্যান্ডকে আন্তর্জাতিক মানে নিয়ে যাওয়া। তিনি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করেন, একদিন এই স্বপ্ন পূরণ হবেই। বর্তমানে তার আয় ২০-৩০ হাজার থেকে বেড়ে ৫০ হাজার টাকা হয়েছে।

#### আফিয়া ফুড -এর ঘি

বর্তমানে আফিয়া সুলতানা ঘি, মধু, নারকেল নাড়ু, বিভিন্ন আচার, পিঠা, শুকনো মাছ দিয়ে তৈরি বালাচাও, কুমড়োর বড়ি ইত্যাদি বিক্রি করেন। তিনি সারা বাংলাদেশে কুরিয়ারের মাধ্যমে পণ্য সরবরাহ করেন। এমনকি সৌদি আরব, কুয়েত, মালয়েশিয়া, সিঙ্গাপুর, আমেরিকা ও লন্ডনের মতো দেশেও তার পণ্য প্রেরণ করা হয়। তার পণ্য স্থানীয় বাজারে ব্যাপক সাড়া ফেলেছে এবং দিনে দিনে চাহিদা বেড়ে চলেছে।



## সেখ শফিউদ্দিন এগ্রো এন্ড ট্রেডার্স

লিয়াকত হোসেন

ফরিদপুর সদর, ফরিদপুর

মোবাইলঃ ০১৭৪৪ ৩৬২১৭৪

### লিয়াকত হোসেনের পরিকল্পনা এখন সারা দেশে নিরাপদ খাদ্য সরবরাহ করা

লিয়াকত হোসেনের জন্ম ও বেড়ে ওঠা ফরিদপুর জেলার সদর থানার আলিয়াবাদ ইউনিয়নের গদাধরভাঙ্গী গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই তিনি লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু করার চেষ্টা করেছেন। এসএসসি পাশ করার পর তিনি এইচএসসি, অনার্স, মাস্টার্স এবং এলএলবি সম্পন্ন করেন। পড়াশোনার পাশাপাশি পারিবারিকভাবে কৃষিজাত পণ্যের প্রক্রিয়াজাতকরণ কার্যক্রম শুরু করেন এবং তাতে প্রাথমিক সাফল্যও অর্জন করেন। প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্যের মধ্যে ফুল, ফল, মাছ, গবাদিপশু, দুগ্ধ এবং অন্যান্য কৃষিজাত পণ্য উৎপাদন করে তিনি স্থানীয় বাজারে অল্প পরিসরে বিক্রি শুরু করেন। তবে প্রাথমিক পর্যায়ে সঠিকভাবে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণে কিছু সমস্যার সম্মুখীন হন।

এই সময়ে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়নাধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় ১২ দিনের প্রশিক্ষণ গ্রহণের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ এবং সার্বিক সহযোগিতার মাধ্যমে তিনি সঠিকভাবে পণ্য উৎপাদন, নির্বাচন ও সংরক্ষণের বিষয়ে হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে জ্ঞান অর্জন করেন। পরবর্তীতে নতুন উদ্যমে প্রক্রিয়াজাত কৃষিপণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ শুরু করেন এবং এতে আশানুরূপ সাফল্য পান। প্রশিক্ষণের পর তার আয় আগের তুলনায় প্রায় ২০% বৃদ্ধি পায়।



লিয়াকত হোসেন এবং তার ফুলের বাগান

তার পূর্বে আয় ছিল মাসিক ১,০০,০০০ টাকা, বর্তমানে ১,২০,০০০ টাকা তার মাসিক আয় ফরিদপুর কৃষি বিপণন কর্মকর্তার কার্যালয়ের সার্বিক সহযোগিতায় তিনি ট্রেড লাইসেন্স, কর্মচারীদের স্বাস্থ্য সনদ ও কৃষি বিপণন লাইসেন্স সহজেই অর্জন করতে



মাটি ও মানুষ অনুষ্ঠানে লিয়াকত হোসেন

সক্ষম হন। বর্তমানে তিনি ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশনের প্রক্রিয়াধীন রয়েছেন এবং বিএসটিআই (BSTI) লাইসেন্স পাওয়ার জন্য কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সহায়তা প্রত্যাশা করছেন। বর্তমানে তিনি তার ভাই ও সহকর্মীদের নিয়ে প্রতিষ্ঠানটি পরিচালনা করছেন। তার লক্ষ্য প্রতিষ্ঠানটিকে বৃহৎ শিল্পে পরিণত করা। PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রশিক্ষণ ও ফরিদপুর কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সার্বিক সহযোগিতায় তিনি আগামীতে দেশের গণ্ডি পেরিয়ে নিজের উৎপাদিত পণ্য বিদেশে রপ্তানির জন্য বন্ধপরিষ্কার। তার স্বপ্ন-তার প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে একদিন ১২ হাজার মানুষের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হবে। ব্যবসা থেকে অর্জিত মুনাফা দিয়ে তিনি কেবল নিজের পরিবার নয়, সমাজের বেকার যুবকদের উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তোলার পরিকল্পনা করেছেন, যাতে তারা চাকরির ওপর নির্ভরশীল না হয়। তিনি বিশ্বাস করেন, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) যেভাবে তাকে সার্বিক সহযোগিতা করছে, সেই সহায়তা অব্যাহত থাকলে তিনি এবং তার প্রতিষ্ঠান একদিন অভিষ্ঠ লক্ষ্যে পৌঁছতে সক্ষম হবেন-ইনশাআল্লাহ।



## সোয়াইব ইসলাম

কোনাবালা পারা,

পঞ্চগড় সদর

মোবাঃ ০১৭৫৮০৭০৫৬

### স্বপ্ন যখন নার্সারির মালিক হওয়া

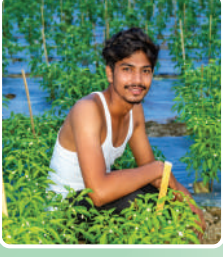
সোয়াইব ইসলাম (২৬), পিতাঃ আঃ মান্নান মন্ডল, গ্রামঃ কোনাবালা পারা, উপজেলাঃ পঞ্চগড় সদর, জেলা পঞ্চগড় আজ একজন নতুন প্রযুক্তির সফল কৃষি উদ্যোক্তা। পাচ ভাই বোনের মধ্যে তিনি তৃতীয়। বড় ভাই বোন বিবাহিত এবং আলাদা, তিনি এখনও অবিবাহিত, বসবাস করছেন গ্রামে বাবা মায়ের বোনদের সাথে। সোয়াইব ইসলাম এর বাবা বিভিন্ন চারা, ফলের চারা তৈরি করে বিক্রি করেন। ছোট বেলা সোয়াইব ইসলাম পড়াশুনার পাশাপাশি তার বাবাকে এ কাজে সহযোগিতা করতেন। সোয়াইব ইসলাম লেখাপড়ায় তেমন ভালো না হওয়ায় ২০১৮ সালে কোন রকমে এএইচএসসি পাশ করার পর লেখাপড়া বন্ধ করে সে বাবার সাথে মাটিতে চারা বোনা, চারা তোলা, বাজার, পাইকার ও কৃষকের কাছে বিক্রি করতে শুরু করেন। মাটি থেকে চারা তোলা, আঁটি বাঁধা অনেক খাটুনির কাজ ছিল তাই তার কাছে এ কাজ তেমন ভাল লাগত না, তাই সে কিভাবে চারা করা যায় খাটুনি ছাড়া সেটার প্রতি বেশি গুরুত্ব দিত। তাছাড়া চারা বিজ খেজে করলে ভালো হতো না, এটা তার কাছে মোটেও ভালো লাগত না। সোয়াইব ইসলাম এটা নিয়ে নতুন কিছু করতে চাইতেন, ইউটিউব দেখতে দেখতে একদিন গুটি কলম, সাইড গ্রাফটিং, টপ ওয়ারকিং করে একটা গাছ থেকে অনেক চারা করার বিষয়টি তার নজরে আসে, এই বিষয়টি তাকে আকৃষ্ট করে। তিনি প্রযুক্তিগত ও অন্যান্য সহযোগিতা পাওয়ার জন্য বিভিন্ন জয়গায় যোগাযোগ করেন। ২০২৩ সালে তিনি নিজে গুটি কলম এবং সাইড গ্রাফটিং করেন, কিন্তু সঠিক ভাবে না করার জন্য অনেক চারা মারা যায় এবং তিনি ক্ষতির সন্মুখীন হচ্ছেন। এত সমস্যার কারণে তিনি বিষয়টি নিয়ে না এগিয়ে বন্ধ করে আবারও পূর্বের জায়গায় ফিরে যান।



সোয়াইব ইসলাম এবং তার নার্সারী

কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত পটনার-ডিএএম তার সামনে আর্শিবাদ হিসেবে দেখা দেয়। উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তার মাধ্যমে এখানে জানতে পারেন যে, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, পঞ্চগড় সদর কৃষি উপকরণ বিষয়ে উদ্যোক্তাদের অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণ দিবে এবং তখন তিনি দ্রুত প্রশিক্ষণের জন্য আবেদন করেন। তিনি স্বাক্ষরকারের মাধ্যমে নির্বাচিত হয় ১৩-২৪ এপ্রিল ২০২৫ কৃষি বাজার এর সহযোগিতায় রংপুরে অনুষ্ঠিত ১২ দিন ব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করে হাতে কলমে চারা উৎপাদন (সবজী, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন।

এই প্রশিক্ষণের মাধ্যমে সোয়াইব ইসলাম হাতে কলমে চারা উৎপাদন বিষয়ে জ্ঞান অর্জন করেন এতে সে চারা উৎপাদন ব্যবহার বিষয়ে সকল প্রকার সমস্যার সমাধান পেয়ে যান। সোয়াইব ইসলামের আত্ম বিশ্বাস ফিরে আসে এবং বাড়িতে ফিরে সে তার বাবার সাথে আলাপ করে ১২০০০০ টাকা বিনিয়োগ করে বিভিন্ন ধরনের ফলজ ও বনজ গাছের চারা করেন। খরচ বাদ দিয়েও তিনি প্রায় ৮০,০০০/- লাভ করছেন, আগে তার আয় ছিল ৬০,০০০ টাকা। তিনি পার্টনার ডিএএম এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের কাছে কৃতজ্ঞ।



**অজয় কুমার**

সাতমাধি, রাজারহাট,

কুরিগ্রাম

মোবাইল: ০১৯৯৬৭৬৭৫২৮

## অজয় কুমারের নার্সারির সাফল্য

তিনি অজয় কুমার (২২), পিতা সন্তোষ কুমার রায়, গ্রাম দিনোবাজার, উপজেলা রাজারহাট, জেলা কুরিগ্রাম। আজ তিনি একজন নতুন প্রযুক্তির সফল কৃষি উদ্যোক্তা। চার ভাইবোনের মধ্যে তিনি দ্বিতীয়। বড় ভাই বিবাহিত এবং আলাদা, তিনি এখনও অবিবাহিত, বসবাস করছেন গ্রামে বাবা-মা ও ভাইবোনদের সঙ্গে। অজয় কুমারের বাবা বিভিন্ন সবজি চাষ করে বিক্রি করেন। ছোটবেলা থেকেই অজয় কুমার পড়াশোনার পাশাপাশি তার বাবাকে এ কাজে সহযোগিতা করতেন। তিনি লেখাপড়ায় তেমন ভালো না হওয়ায় ২০২২ সালে কোনোমতে এসএসসি পাশ করার পর লেখাপড়া বন্ধ করে বাবার সঙ্গে সবজি চাষ, বাজারজাতকরণ, পাইকার ও কৃষকের কাছে বিক্রি করতে শুরু করেন। সবজি চাষে আগাছা দমন ও নিড়ানি দেওয়া ছিল অত্যন্ত পরিশ্রমসাধ্য কাজ, যা তার কাছে কঠিন মনে হতো। তাই তিনি ভাবতে থাকেন- কিভাবে পরিশ্রম কমিয়ে আধুনিক পদ্ধতিতে সবজি উৎপাদন করা যায়। ইউটিউব দেখতে দেখতে একদিন তিনি মালচিং পদ্ধতির মাধ্যমে আগাছা দমন ও মাটির আর্দ্রতা ধরে রাখার কৌশল সম্পর্কে জানতে পারেন। এই বিষয়টি তাকে আকৃষ্ট করে। প্রযুক্তিগত ও অন্যান্য সহযোগিতা পাওয়ার জন্য তিনি বিভিন্ন জায়গায় যোগাযোগ করেন। ২০২৩ সালে নিজে মালচিং প্রয়োগের চেষ্টা করেন, কিন্তু সঠিক জ্ঞান না থাকায় অনেক চারা নষ্ট হয়ে যায় এবং তিনি ক্ষতির সম্মুখীন হন। এতে হতাশ হয়ে কিছুদিনের জন্য কাজ বন্ধ রাখেন।



অজয় কুমার এবং তার নার্সারী

এই সময় কৃষি বিপণন অধিদপ্তর কর্তৃক বাস্তবায়িত PARTNER-DAM প্রকল্প তার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়। উপসহকারী কৃষি কর্মকর্তার মাধ্যমে তিনি জানতে পারেন যে জেলা কৃষি বিপণন অফিস, কুরিগ্রাম উদ্যোক্তাদের জন্য কৃষি উপকরণ বিষয়ে অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণ দেবে। তিনি দ্রুত আবেদন করেন এবং সাক্ষাৎকারের মাধ্যমে নির্বাচিত হন। ৮-১৯ ডিসেম্বর ২০২৪ তারিখে রংপুরে কৃষি বাজারের সহযোগিতায় অনুষ্ঠিত ১২ দিনব্যাপী অন-দ্যা-জব প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন, যেখানে হাতে-কলমে মালচিংয়ের ব্যবহার, চারা উৎপাদন (সবজি, ফুল, ফল, কাঠ) ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে অজয় কুমার মালচিং পদ্ধতির ব্যবহারিক জ্ঞান অর্জন করেন এবং সবজি উৎপাদনের বিভিন্ন সমস্যা সমাধানে সক্ষম হন। প্রশিক্ষণ শেষে আত্মবিশ্বাস ফিরে পেয়ে বাবার সঙ্গে পরামর্শ করে তিনি প্রায় ৪০,০০০ টাকা বিনিয়োগ করে আরও মালচিং ক্রয় করেন এবং বেগুন, মরিচসহ বিভিন্ন সবজি চাষ শুরু করেন। খরচ বাদ দিয়েও তিনি প্রায় ১২,০০০ টাকা লাভ করেন, যা আগের তুলনায় প্রায় ৫০% বেশি আয়। আগে তার আয় ছিল ৮০০০ টাকা।

অজয় কুমার ভবিষ্যতে মালচিং ব্যবহার পদ্ধতিতে আরও বেশি পরিমাণে সবজি উৎপাদন করতে চান। এজন্য তিনি নতুনভাবে বিনিয়োগ করে উন্নত প্রযুক্তির মাধ্যমে উৎপাদন বাড়ানোর পরিকল্পনা করছেন। তাঁর স্বপ্ন, একদিন তিনি হবেন একজন সফল সবজি চাষি, যেখানে শত শত মানুষ কাজ করবে, এবং লক্ষ লক্ষ মানুষ তার পণ্য থেকে উপকৃত হবে। সবজি উৎপাদন, বাজারজাতকরণ ও ব্যবসায়িক প্রচার-প্রসার সম্পর্কে অর্জিত জ্ঞান কাজে লাগিয়ে এখন তিনি ফেসবুক ও ইউটিউব চ্যানেলের মাধ্যমে নিজের ব্যবসার প্রচারণা চালাচ্ছেন। দিন দিন তার ফ্রেতার সংখ্যা বেড়েই চলেছে। তিনি তাঁর এই সফলতার জন্য PARTNER-DAM প্রকল্প, জেলা কৃষি বিপণন অফিস, কুরিগ্রাম ও কৃষি বাজারের প্রতি আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেছেন। ভবিষ্যতেও কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের সহযোগিতায় তাঁর ব্যবসা আরও উন্নত ও বিস্তৃত হবে বলে তিনি আশাবাদ ব্যক্ত করেছেন।



## মিক্সড ফুড

মোছা: চম্পা খাতুন

ফকিরহাট, বাগেরহাট

মোবা: ০১৭৭০৭৫২২৭১

### এক সংগ্রামী নারীর সফল উদ্যোক্তা হওয়ার গল্প

চম্পা খাতুন। তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা বাগেরহাট জেলার ফকিরহাট থানার নলধাউ কিলপাড়া গ্রামে। ছোটবেলা থেকেই তার স্বপ্ন ছিল—একদিন তিনি নিজের পায়ে দাঁড়াবে, কিছু একটা সৃষ্টি করবে, মানুষের উপকারে আসবে। কিন্তু জীবনের বাস্তবতা কখনও কখনও পথ কঠিন করে দেয়। অল্প বয়সেই তার বিয়ে হয়ে যায়, ফলে লেখাপড়ার পথ বন্ধ হয়ে যায়। তখন তার মনে হয়েছিল, হয়তো স্বপ্ন এখানেই থেমে যাবে। কিন্তু ভেতরের একটা শক্তি তাকে থামতে দেয়নি। সংসারের কাজ, সন্তান পালন—সব কিছু সামলে তিনি আবারও বই হাতে নিয়েছিলেন। ধীরে ধীরে লেখাপড়া চালিয়ে যান, সন্তানদেরও শিক্ষিত করার চেষ্টা করেন। তিনি বিশ্বাস করেন নারী চাইলেই সংসার ও সমাজের দায়িত্ব একসাথে সামলাতে পারে, যদি তার মধ্যে ইচ্ছাশক্তি থাকে।

ঘরে বসেই তিনি আচার, জ্যাম, জেলি, চাটনি ইত্যাদি পণ্য তৈরি করতে শুরু করেন। শুরুতে এগুলো শুধু আত্মীয়-স্বজনদের মধ্যে ভাগ করে দিতেন। পরে পরিচিতদের চাহিদা বাড়তে থাকে, তখন তিনি বুঝলেন—এটি একটি ব্যবসায়িক সুযোগ হতে পারে। কিন্তু তখনও উৎপাদন, সংরক্ষণ, প্যাকেজিং, মান নিয়ন্ত্রণ—এসব বিষয়ে তার জ্ঞান সীমিত ছিল।



মিক্সড ফুড আইটেম

ঠিক তখনই তিনি পার্টনার প্রকল্পের ডিএএম এর মাধ্যমে জানতে পারেন “বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড” নামে একটি প্রতিষ্ঠানে উদ্যোক্তাদের জন্য প্রশিক্ষণ দেওয়া হবে। তিনি সুযোগটি হাতছাড়া করেননি। ১২ দিনের সেই প্রশিক্ষণে অংশ নিয়ে তিনি হাতে-কলমে শিখেছেন—একজন উদ্যোক্তা হিসেবে কীভাবে নিজেকে গড়ে তুলতে হয়, কীভাবে বাজার বিশ্লেষণ করতে হয়, পণ্যের মান যাচাই করতে হয়, এবং প্রয়োজনীয় লাইসেন্স বা অনুমোদন কীভাবে সংগ্রহ করতে হয়।

প্রশিক্ষণে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়টি ছিল—মানসম্পন্ন উৎপাদন ও স্বাস্থ্যসম্মত প্রক্রিয়াজাতকরণ। প্রশিক্ষকরা তাকে দেখিয়েছেন কীভাবে আচার বা জেলির প্রতিটি উপাদান সঠিকভাবে নির্বাচন, পরিষ্কার ও সংরক্ষণ করতে হয়। তিনি এখন তার পণ্যগুলো আগের চেয়ে অনেক বেশি মানসম্মতভাবে তৈরি করেন। এতে ক্রেতাদের আস্থা বেড়েছে, বিক্রিও বেড়েছে দ্বিগুণের বেশি। বর্তমানে তার মাসিক আয় ১৫,০০০/- (পনেরো হাজার টাকা) থেকে বৃদ্ধি পেয়ে প্রায় ৩০,০০০/- (ত্রিশ হাজার টাকা) হয়েছে।

বর্তমানে তিনি নিয়মিতভাবে বিভিন্ন মৌসুমি ফল ও সবজি দিয়ে আচার, জ্যাম, জেলি, চাটনি তৈরি করছেন, ও বিক্রয় করছেন।



মোছা: সারমিন সুলতানা

বাগেরহাট সদর,

বাগেরহাট

মোবা : ০১৮২৭৩২৫৮৬১

## স্বপ্ন দেখেছেন নিজের হাতে গড়া সাফল্যের, আর আজ সেই স্বপ্নই তার শক্তি

সারমিন সুলতানা, বাগেরহাট জেলা সদর থানার বাগেরহাট ইউনিয়নের ডেমা গ্রামের একজন নারী উদ্যোক্তা। তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা এই গ্রামেই। ছোটবেলা থেকেই তার ভেতরে ছিল নিজের কিছু করার প্রবল ইচ্ছে-নিজের পরিচয় তৈরি করার স্বপ্ন। লেখাপড়ার পাশাপাশি ভাবতেন, এমন কিছু করবেন যা দিয়ে তিনি নিজের পরিবার, সমাজ ও দেশের জন্য কিছু অবদান রাখতে পারবেন।

এস.এস.সি পাস করার পর পারিবারিকভাবে বিবাহ বন্ধনে আবদ্ধ হন। বিয়ের পরও পড়াশোনা চালিয়ে যান এবং বাগেরহাট কামিল মাদ্রাসা থেকে কামিল পাস করেন। জীবনের এই সময়টাতে তিনি বুঝতে পারেন, শুধু শিক্ষা নয়-তার প্রকৃত আগ্রহ লুকিয়ে আছে কৃষি ও খাদ্যপণ্য নিয়ে কাজের মধ্যে। তিনি ভাবতে শুরু করেন কীভাবে স্থানীয়ভাবে উৎপাদিত পণ্যগুলোকে নতুনভাবে প্রক্রিয়াজাত করে বাজারজাত করা যায়।

শুরুর দিকে নিজের হাতে সামান্য কিছু আচার, মসলা এবং সবজি প্রক্রিয়াজাত করে স্থানীয় বাজারে বিক্রি শুরু করেন। পরিবার ও আশেপাশের মানুষের উৎসাহ তাকে আরও আত্মবিশ্বাসী করে তোলে। কিন্তু পণ্য উৎপাদনের প্রাথমিক পর্যায়ে তিনি নানা সমস্যার সম্মুখীন হন। যেমন-সঠিকভাবে পণ্য সংরক্ষণ করা, গুণগত মান বজায় রাখা, মূল্য নির্ধারণ, এবং প্যাকেজিং সম্পর্কে পর্যাপ্ত ধারণা না থাকা। এই অবস্থায় তিনি বুঝতে পারেন, শুধুমাত্র পরিশ্রম নয়-সঠিক জ্ঞান ও প্রশিক্ষণই একজন উদ্যোক্তার সফলতার মূল চাবিকাঠি।

ঠিক তখনই তিনি জানতে পারেন কৃষি বিপণন অধিদপ্তর (ডিএএম) বাস্তবায়নধীন PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এর আওতায় একটি ১২ দিনের প্রশিক্ষণের সুযোগ আছে। তিনি সেই প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণটি তার জীবনের এক গুরুত্বপূর্ণ মোড় ঘুরিয়ে দেয়। পূর্বে তার তেমন কোন আয় ছিল না কিন্তু অন দ্যা জব প্রশিক্ষণের পর তার মাসিক আয় এখন ৪- ৫ হাজার টাকা। প্রশিক্ষণ চলাকালীন তিনি হাতে-কলমে শিখেন কীভাবে একটি পণ্য নির্বাচন করতে হয়, কীভাবে মান বজায় রেখে প্রক্রিয়াজাত ও সংরক্ষণ করা যায়, এবং বাজারজাত করার সময় কোন বিষয়গুলোতে বিশেষ নজর দিতে হয়।



আচার

তাত্ত্বিক জ্ঞানের পাশাপাশি বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জনের সুযোগ পেয়ে তার আত্মবিশ্বাস আরও বেড়ে যায়। প্রশিক্ষণের সহায়তায় তিনি এখন নিজের পণ্য উৎপাদনে আরও দক্ষ হয়েছেন এবং পণ্যের গুণমান ও নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে পারেন। এসব পণ্য তিনি প্রথমে স্থানীয় বাজারে বিক্রি করতেন। এখন ধীরে ধীরে আশেপাশের উপজেলা এমনকি অন্যান্য জেলাতেও তার পণ্য পৌঁছাতে শুরু করেছে। তার লক্ষ্য ভবিষ্যতে নিজস্ব ব্র্যান্ড তৈরি করে অনলাইন প্ল্যাটফর্মে এসব কৃষিপণ্য বিক্রি করা।



## মোছা: ফাতেমা তুজ জোহরা

বাগেরহাট সদর,

বাগেরহাট

মোবা: ০১৭৪৮৫৪০৯২৮

### ফাতেমা তুজ জোহরার উদ্যোক্তা হওয়ার গল্প

ফাতেমা তুজ জোহরা। তার জন্ম ও বেড়ে ওঠা খুলনা বিভাগের বাগেরহাট জেলার সদর থানায়। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি নিজ উদ্যোগে কিছু করার প্রবল ইচ্ছা তার মনের ভেতর দোলা দিত। তিনি সবসময়ই ভাবতেন, জীবনে এমন কিছু করবেন যাতে নিজের পরিচয়ের সঙ্গে সঙ্গে সমাজেও ইতিবাচক পরিবর্তন আনতে পারেন। নিজের পরিশ্রম আর স্বপ্নের শক্তিতেই একদিন কিছু গড়ে তোলার দৃঢ় বিশ্বাস ছিল তার মধ্যে।

এস.এস.সি পাশ করার পর পারিবারিকভাবে তার বিয়ে হয়। বিয়ের পরও তিনি তার স্বপ্ন ভুলে যাননি। তার স্বামী মোহাম্মদ ফয়সাল শেখ ছিলেন তার সবচেয়ে বড় শক্তি ও অনুপ্রেরণা। তিনিই তাকে নতুন করে সাহস দেন এবং বলেন, “তুমি আবার পড়াশোনা শুরু করো, আমি তোমার পাশে আছি।” তাঁর সহায়তা ও অনুপ্রেরণায় তিনি পুনরায় পড়ালেখা শুরু করেন এবং ইন্টারমিডিয়েটে ভর্তি হয়ে সফলভাবে উত্তীর্ণ হন। এরপর জীবনের এক নতুন অধ্যায় শুরু হয়—তিনি এক কন্যা সন্তানের জননী হন। মাতৃত্ব তার জীবনের মানে নতুনভাবে বুঝিয়ে দেয়। তখন তিনি উপলব্ধি করেন, তার মেয়েকে এমনভাবে বড় করতে চান যাতে সে গর্ব করে বলতে পারে, তার মা একজন সংগ্রামী ও পরিশ্রমী নারী। সেই চিন্তা থেকেই তার মনে নতুন অনুপ্রেরণার জন্ম নেয়—তিনি এমন কিছু করবেন যাতে নিজের পরিবারকে আর্থিকভাবে সহায়তা করতে পারেন এবং অন্য নারীরাও তার মতো অনুপ্রাণিত হন। তাদের এলাকায় অনেক নারী আছেন, যাঁরা কাজ করতে চান, কিন্তু উপযুক্ত সুযোগ বা দিকনির্দেশনার অভাবে থেমে যান। তিনি চেয়েছিলেন, এমন একটি পথ তৈরি করতে যাতে তিনি নিজে স্বাবলম্বী হতে পারেন এবং অন্য নারীরাও সাহস পান নিজেদের উদ্যোগ শুরু করার। তিনি তার চিন্তাগুলো স্বামীর সঙ্গে ভাগ করে নেন। তিনি মনোযোগ দিয়ে শোনেন এবং উৎসাহ দেন কাজ শুরু করতে। তাদের এলাকায় মৌসুমি ফলের প্রাচুর্য থাকলেও সংরক্ষণের অভাবে অনেক সময় সেই ফল নষ্ট হয়ে



মৌসুমি ফলের আচার

যায়। তখনই তার মাথায় আসে—এই ফলগুলো দিয়ে আচার তৈরি করলে তা শুধু সংরক্ষণই করা যাবে না, বরং বাজারজাত করেও আয় করা সম্ভব। সেই ভাবনা থেকেই তিনি ছোট পরিসরে আচার তৈরি শুরু করেন। পাশাপাশি, তারা নিজেদের জমিতে সরিষা ও সূর্যমুখী চাষ শুরু করেন এবং সেখান থেকে বিশুদ্ধ তেল উৎপাদনের কাজ হাতে নেন। শুরুর সময়টা সহজ ছিল না। পণ্যের মান ঠিক রাখা, সঠিকভাবে সংরক্ষণ করা, বাজারে ক্রেতার কাছে পৌঁছানো—সবকিছুই তার কাছে নতুন ছিল। একাধিকবার ব্যর্থও হয়েছেন, কিন্তু হাল ছাড়েননি। ঠিক তখনই কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর আওতায় আয়োজিত ১২ দিনের “অন-দ্য-জব প্রশিক্ষণ” সম্পর্কে জানতে পারেন। তিনি

তাতে অংশগ্রহণ করেন, যা তার জীবনের এক গুরুত্বপূর্ণ মোড় পরিবর্তনের সুযোগ এনে দেয়। এই প্রশিক্ষণে তিনি হাতে-কলমে ও তাত্ত্বিকভাবে শিখেছেন কীভাবে সঠিকভাবে কৃষিপণ্য উৎপাদন, নির্বাচন, প্রক্রিয়াজাতকরণ ও সংরক্ষণ করতে হয়। প্রশিক্ষকগণ অত্যন্ত আন্তরিকভাবে তাদের শেখান কীভাবে মানসম্পন্ন পণ্য তৈরি করতে হয়, কীভাবে বাজারের চাহিদা বোঝা যায় এবং কৌশলগতভাবে পণ্য বিক্রি করা সম্ভব। তিনি শিখেছেন পণ্যের প্যাকেজিং, লেবেলিং, মূল্য নির্ধারণ এবং বিপণনের বাস্তব পদ্ধতি সম্পর্কে। এই জ্ঞান তার কাজের মান ও আত্মবিশ্বাস—দুটোকেই বহুগুণে বাড়িয়ে দেয়। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন উদ্যমে কাজ শুরু করেন। শিখে আসা পদ্ধতিগুলো বাস্তবে প্রয়োগ করেন। তার উৎপাদিত পণ্যের গুণমান উন্নত হয়, সংরক্ষণ সহজ হয় এবং বিক্রিও বেড়ে যায়। ফলস্বরূপ, তার মাসিক আয় প্রায় ১০ শতাংশ বৃদ্ধি পায়। বাগেরহাট জেলা কার্যালয়ের সার্বিক সহযোগিতা এবং “বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড”-এর দিকনির্দেশনায় তিনি ট্রেড লাইসেন্স অর্জন করেন। তিনি অন্তরের গভীর থেকে কৃতজ্ঞতা জানাতে চান কৃষি বিপণন অধিদপ্তর এবং PARTNER প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রতি। তাঁরা যেভাবে তাদের মতো ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের পাশে দাঁড়িয়ে প্রশিক্ষণ, সহযোগিতা ও অনুপ্রেরণা দিয়ে যাচ্ছেন, তাতে তিনি আশাবাদী—যা তিনি তার লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারবেন। তিনি বিশ্বাস করেন, একদিন বাংলাদেশের নারীরা শুধু ঘরের চার দেওয়ালের মধ্যেই নয়, বরং দেশের অর্থনীতির প্রতিটি স্তরে নিজেদের অবদান রাখবে, আর তিনি সেই পরিবর্তনের অংশ হতে চান।



## সোনিয়া'স কিচেন

সোনিয়া পারভীন

জেলা: খুলনা।

মোবাইল: ০১৭৩৪৭২১৯৬৬

### সোনিয়া'স কিচেন: অদম্য ইচ্ছাশক্তির জয়গাথা

দেশের জন্য আমার একটি পণ্য”—এই শ্লোগানকে সামনে রেখে সোনিয়া পারভীনের স্বপ্ন এখন বিদেশের মাটিতে দেশের পণ্য পৌঁছে দেওয়া। তার বেড়ে ওঠা নড়াইল জেলায়। বাবা ছিলেন একজন সরকারি চাকরিজীবী এবং মা গৃহিণী। পড়াশোনা চলাকালীন সময়েই তার বিয়ে হয়, কিন্তু তিনি খেমে থাকেননি। স্বামীর সংসারে থেকেই তিনি তার মাস্টার্স ডিগ্রি সম্পন্ন করেছেন। বিয়ের সুবাদেই বর্তমানে তিনি খুলনায় বসবাস করছেন। ছোটবেলা থেকেই তার প্রবল ইচ্ছা ছিল নিজে কিছু করবেন এবং একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করবেন। তার স্বপ্ন ছিল, তার তৈরি পণ্যের মাধ্যমেই মানুষ তাকে চিনবে।

উদ্যোক্তা হওয়ার লক্ষ্যে তিনি জীবনে অনেক বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেছিলেন। কিন্তু কোন পণ্যটি নিয়ে কাজ করবেন, তা সঠিকভাবে বুঝে উঠতে পারছিলেন না। পণ্য নির্বাচন, মানসম্মত পণ্য উৎপাদন, সঠিক মূল্য নির্ধারণ ও আকর্ষণীয় প্যাকেজিং নিয়ে তিনি নানা রকম সমস্যার সম্মুখীন হচ্ছিলেন। ঠিক সেই সময় তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের ‘পার্টনার’ প্রকল্পের (ডিএএম অঙ্গ) আওতায় ১২ দিনব্যাপী ‘অন-দ্যা-জব’ প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের পরিচালনায় অনুষ্ঠিত এই প্রশিক্ষণে তিনি উত্তম কৃষি চর্চা ও ব্যবস্থাপনার পাশাপাশি গুণগত মান বজায় রেখে প্যাকেজিং, লেবেলিং এবং পণ্যের সঠিক মূল্য নির্ধারণ বিষয়ে সুস্পষ্ট গাইডলাইন লাভ করেন।



ফ্রোজেন আইটেম

সফলভাবে প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন উদ্যমে এবং নতুন আঙ্গিকে পণ্য উৎপাদন শুরু করেন। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সার্বিক সহযোগিতায় বর্তমানে তিনি প্রতি মাসে ১২-১৫ হাজার টাকা আয় করছেন, যা পূর্বে ছিল মাত্র ৫-৬ হাজার টাকা।

অন্যদিকে পণ্য বাজারজাতকরণের জন্য প্রয়োজনীয় ট্রেড লাইসেন্স, ট্রেডমার্ক এবং বিএসটিআই (BSTI) রেজিস্ট্রেশন প্রাপ্তিতেও সংশ্লিষ্ট কর্তৃপক্ষ তাকে সহজ সহযোগিতা প্রদান করেছে। যা তার ব্যবসার পথকে আরও মসৃণ করেছে।

বিশ্ববাজারে নিজের পণ্য পৌঁছে দিতে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সার্বিক সহযোগিতা কামনা করেন। তার লক্ষ্য শুধু নিজের প্রতিষ্ঠা নয়, বরং নিজে স্বাবলম্বী হয়ে অন্যদের জন্য কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করা। কর্তৃপক্ষ যেভাবে তাকে সহযোগিতা করেছে, তাতে তিনি অত্যন্ত আশাবাদী যে তার পণ্য একদিন বিশ্ববাজারে স্থান করে নিতে পারবে। এই স্বপ্ন পূরণে তিনি সকলের দোয়া ও সহযোগিতা প্রত্যাশা করেন।



আচার



## কেইক ক্রিয়েশনস খুলনা

আমেনা আক্তার

জেলা: খুলনা

মোবাইল: ০১৯৪৬-৫২৯৪৩৪

### আমেনা আক্তারের ঘুরে দাঁড়ানোর গল্প

খুলনা সদরের সফল নারী উদ্যোক্তা আমেনা আক্তার। ছোটবেলা থেকেই তার রান্না-বান্না ও মিষ্টিজাতীয় খাবার তৈরির প্রতি ছিল প্রবল আগ্রহ। ২০০৮ সালে এসএসসি পাস করার পর তিনি কলেজে ভর্তি হন। তবে ২০০৯ সালে বিয়ের পিঁড়িতে বসার পর তাকে খুলনায় চলে আসতে হয় এবং সেখানেই তিনি স্থায়ী হন। বিয়ের পর সংসার সামলাতে সামলাতে সময় কেটে যাচ্ছিল ঠিকই, কিন্তু আমেনা আক্তারের মনের গহীনে নিজের কিছু করার সুপ্ত ইচ্ছা সবসময় জেগে থাকত। তিনি অনুভব করতেন, অন্যের ওপর নির্ভর না করে নিজের উপার্জিত অর্থে যে আত্মতৃপ্তি ও আনন্দ রয়েছে, তা অতুলনীয়। দুই ছেলেকে বড় করতে গিয়ে তিনি বুঝেছেন, নিজের আয়ে সন্তানদের ছোট ছোট আবদারগুলো পূরণ করতে পারলে যেমন মানসিক প্রশান্তি পাওয়া যায়, তেমনি নিজের আত্মসম্মানও বহুগুণ বেড়ে যায়।

২০২০ সালে যখন করোনা মহামারিতে সারা দেশ থমকে গিয়েছিল, তখন তিনি ঘরে বসে অলস সময় না কাটিয়ে ছোটখাটো কিছু কাজ শুরু করার পরিকল্পনা করেন। শুরুর দিকে পরিবার বা আশেপাশের মানুষ তাকে সেভাবে সমর্থন দেয়নি। বরং অনেকেই নিরুৎসাহিত করে বলেছিল “তোমাকে দিয়ে হবে না, তোমার কেক ভালো হবে না, এসব করে লাভ নেই।”

কিন্তু আমেনা আক্তার হাল ছাড়েননি। তিনি প্রতিদিন চেষ্টা করেছেন, ভুল করেছেন এবং সেই ভুল থেকে শিক্ষা নিয়ে নিজেই শুধরে নিয়েছেন। অদম্য মনোবল আর আগ্রহকে পুঁজি করে তিনি কেক, পিৎজা, বার্গারসহ নানা রকম হোমমেড খাবার তৈরি শুরু করেন। ধীরে ধীরে তিনি অনলাইনে Cake Creations Khulna নামে একটি পেজ খোলেন, যেখান থেকে তার উদ্যোক্তা জীবনের আনুষ্ঠানিক যাত্রা শুরু হয়।



তৈরিকৃত কেক

প্রথম দিকে ব্যবসায়িক বিক্রি আশানুরূপ না হলেও তিনি থেমে থাকেননি। বরং নিজের দক্ষতা বাড়ানোর সিদ্ধান্ত নেন। এরই ধারাবাহিকতায় তিনি বিশুদ্ধ এথো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের আয়োজনে এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের ‘পার্টনার’ প্রকল্পের আওতায় ১২ দিনব্যাপী একটি প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণে তিনি শিখেছেন: \* পণ্যের গুণগত মান নিশ্চিত করার উপায়। \* সঠিক সংরক্ষণ ও আকর্ষণীয় প্যাকেজিং পদ্ধতি। \* ক্রেতার সামনে পণ্য উপস্থাপন করার কৌশল। এবং পণ্য বাজারজাতকরণের সম্পূর্ণ প্রক্রিয়া।

এই প্রশিক্ষণটি ছিল তার জীবনের একটি বড় পরিবর্তনের ধাপ। প্রশিক্ষণের সময় তিনি নিজের তৈরি কেক সহপাঠী ও প্রশিক্ষকদের আপ্যায়ন করেছিলেন এবং তাদের কাছ থেকে ভূয়সী প্রশংসা পেয়েছিলেন। এরপর সহপাঠীরা নিজ উদ্যোগেই তার কাছ থেকে কেক অর্ডার দিতে শুরু করে, যা তার আত্মবিশ্বাস বহুগুণ বাড়িয়ে দেয়। বর্তমানে তার ব্যবসা আগের চেয়ে অনেক বেশি সমৃদ্ধ। অনলাইন অর্ডারের সংখ্যা দিন দিন বাড়ছে এবং তিনি ক্রেতাদের পূর্ণ আস্থা অর্জন করতে সক্ষম হয়েছেন। সবচেয়ে বড় কথা, এখন আর তাকে মুখে বলে প্রমাণ করতে হয় না যে তিনি পারেন; তার কাজই আজ তার যোগ্যতার প্রমাণ দিচ্ছে। শুরুর দিকে তার ব্যবসায় নির্দিষ্ট কোনো আয় ছিল না, বিক্রি হতো প্রায় ৪-৫ হাজার টাকার মতো। কিন্তু বর্তমানে তার মাসিক বিক্রয় দাঁড়িয়েছে ৭০-৮০ হাজার টাকায় এবং মাসিক আয় হচ্ছে প্রায় ১৫-২০ হাজার টাকা টাকা। এই আয়ের মাধ্যমে তিনি সংসারের হাল ধরার পাশাপাশি নিজের ব্যক্তিগত খরচও স্বাচ্ছন্দ্যে মেটাতে পারছেন।

তার ভবিষ্যৎ লক্ষ্য হলো—তিনি যেমন প্রশিক্ষণ নিয়ে উপকৃত হয়েছেন, তেমনি তিনি চান অন্তত আরও দশজন নারীকে প্রশিক্ষণ দিতে ও কাজ শেখাতে। তিনি বিশ্বাস করেন, একজন নারী যদি নিজের পায়ে দাঁড়াতে পারেন, তবে তার পরিবার, সমাজ এবং দেশ বদলে যায়। আমেনা আক্তার কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও পার্টনার প্রকল্পের প্রতি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন, যারা নারী উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ দিয়ে আত্মনির্ভরশীল হওয়ার সুযোগ করে দিয়েছেন। “আমরা নারী, আমরা পারি”—এই বিশ্বাস বুকে ধারণ করেই তিনি সামনের দিকে এগিয়ে যেতে চান।



## আমন্ত্রণ (হোমমেড ফুডস)

সুমনা শারমিন রুমুর

জেলা: বাগেরহাট

মোবাইল: ০১৬৭৫-৯০১০১০

### রন্ধনশৈলীতে স্বপ্নবোনা সুমনা শারমিন রুমুর 'আমন্ত্রণ'-এর গল্প

বাগেরহাটের মেয়ে সুমনা শারমিন রুমুর। ছোটবেলা থেকেই ঘরকন্নার কাজ ও রান্নার প্রতি তার ছিল প্রবল আগ্রহ। রান্নাকে তিনি কেবল কাজ নয়, বরং একটি শিল্প হিসেবেই মনে করেন। তার মতে, একজন মানুষ যখন মনের মাধুর্য মিশিয়ে গৎবাঁধা নিয়মের বাইরে গিয়ে শৈল্পিক হাতের ছোঁয়ায় খাবারে নতুন স্বাদ নিয়ে আসেন, তখনই সামান্য রান্নাটিও হয়ে ওঠে অসাধারণ। সৃষ্টির এক অন্যরকম আনন্দ তখন তার মনে কাজ করে। তাই একজন রাঁধুনি হিসেবে তিনি প্রতিনিয়ত রান্নাকে নতুন রূপ ও ভিন্ন স্বাদ দেওয়ার চেষ্টা করেন। পড়াশোনা শেষ করার পর সুমনা শারমিন বেশ কিছুদিন চাকায় চাকরি করেন। পরবর্তীতে পারিবারিক কারণে তিনি চাকা ছেড়ে নিজের জন্মস্থান বাগেরহাটে চলে আসেন এবং সেখানেও কিছুদিন চাকরি করেন। তবে দ্বিতীয় সন্তানের জন্মের সময় তিনি চাকরি থেকে বিরতি নেন। ঠিক সেই সময়ে ঘরে বসে তিনি জীবনের এক নতুন অধ্যায়ের স্বপ্ন বুনতে শুরু করেন। হঠাৎ তার মনে হয়, অন্যের অধীনে কাজ করার চেয়ে স্বাধীনভাবে নিজের যোগ্যতা, ভালোলাগা ও সুযোগকে কাজে লাগিয়ে ঘরে বসেই এমন কিছু করা উচিত, যা ভবিষ্যতে তাকে একটি স্বতন্ত্র পরিচয়ে পরিচিত করবে।

রন্ধনশিল্পের প্রতি তার শখ ও ভালোবাসাকে শক্তিতে রূপান্তর করে দেশের মানুষ ও নিজের কল্যাণে কীভাবে কাজে লাগানো যায়-সেই চিন্তা থেকেই ২০১৫ সালের জুন মাসে তিনি সিদ্ধান্ত নেন, আর চাকরি করবেন না। বাসার নিচের অবহেলিত ছোট্ট এক ফালি জায়গায় নিজের স্বপ্নকে পুঁজি করে তিনি নেমে পড়েন সফলতার খোঁজে। তখন তার মনে একটাই বিশ্বাস ছিল-চেষ্টা থাকলে সফলতা দেওয়ার মালিক সৃষ্টিকর্তা। শুরু হয় উদ্যোক্তা জীবনের লড়াই। তার লক্ষ্য ছিল বিভিন্ন ধরনের হোমমেড খাবারের গুণগত মান ও স্বাদ শতভাগ নিশ্চিত করা, যাতে কর্মব্যস্ত মানুষ স্বাস্থ্যসম্মত, ভেজালমুক্ত ও খাঁটি খাবারের প্রয়োজনে নির্দিষ্টায় তার উদ্যোগকে স্বাগত জানায়। এভাবেই 'হোমমেড ফুড এন্ড হোম ডেলিভারি সার্ভিস'-এর মাধ্যমে তার উদ্যোক্তা জীবনের যাত্রা শুরু হয়।



হোমমেইড ফুড

২০১৫ থেকে ২০২৫ সাল পর্যন্ত তার এই পথচলায় ছিল ছোট-বড় অসংখ্য লড়াই। তিনি বেশ পরিচিতি পেলেও সঠিক পদ্ধতিতে কাঁচামাল সংগ্রহ ও সংরক্ষণের সমস্যায় পড়ছিলেন। এছাড়া স্বাস্থ্যসম্মত ও সুস্বাদু খাবার তৈরি করতে গিয়ে সঠিক মূল্য নির্ধারণে তাকে হিমশিম খেতে হচ্ছিল। একদিকে পণ্যের গুণগত মান ঠিক রাখা, অন্যদিকে ক্রেতার ক্রয়ক্ষমতার মধ্যে মূল্য রাখা-এই দুইয়ের সমন্বয়ে কীভাবে পণ্য বাজারজাত করা যায়, তার সঠিক কোনো দিকনির্দেশনা তিনি পাচ্ছিলেন না। ফলে মাঝে মাঝে হতাশা তাকে গ্রাস করছিল। ঠিক এমন এক সময়ে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের 'পার্টনার' প্রকল্পের (ডিএএম অঙ্গ) আওতায় ১২ দিনব্যাপী 'অন দ্য জব' প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ পান। সুমনা শারমিনের মতে, এই ১২টি দিন ছিল তার উদ্যোক্তা জীবনের শ্রেষ্ঠ সময়। একজন ক্ষুধার্ত মানুষের সামনে খাবার দিলে সে যতটা আগ্রহ নিয়ে খায়, তিনিও ঠিক ততটাই আগ্রহ নিয়ে এই প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি হাতে-কলমে শিখেছেন পণ্য নির্বাচন, প্রক্রিয়াজাতকরণ, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণের সঠিক পদ্ধতি। তিনি মনে করেন, এই প্রশিক্ষণের সুযোগ না পেলে হয়তো সঠিক পরিচালনার অভাবে ব্যর্থ হয়ে হতাশা নিয়ে মাঝপথেই তাকে থেমে যেতে হতো। কিন্তু এই প্রশিক্ষণ তাকে নতুন করে উজ্জীবিত করেছে। হাল না ছেড়ে পূর্ণ উদ্যমে সামনে এগিয়ে যাওয়ার সাহস জুগিয়েছে। প্রশিক্ষণ পরবর্তী সময়ে কাজ করতে গিয়ে যখনই তিনি কোনো সমস্যায় পড়েছেন, তখনই ছুটে গেছেন বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের কর্মকর্তাদের কাছে। তারা তাৎক্ষণিকভাবে তাকে সব সমস্যার সমাধান দিয়েছেন, যা তিনি আগে কখনো পাননি।

বর্তমানে প্রশিক্ষণলব্ধ জ্ঞান কাজে লাগিয়ে তিনি সঠিক জায়গা থেকে সুলভ মূল্যে পণ্য ক্রয়, খাদ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণে দক্ষতা অর্জন করেছেন। আগে তার মাসিক আয়ের পরিমাণ ছিল ৮,০০০ থেকে ১০,০০০ টাকা। কিন্তু প্রশিক্ষণ ও সঠিক গাইডলাইন পাওয়ার পর বর্তমানে তার আয় বৃদ্ধি পেয়ে ৩০,০০০ থেকে ৩৫,০০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে। বর্তমানে তার উদ্যোগে ৩ থেকে ৪ জন কর্মী নিয়মিত কাজ করছেন। সুমনা শারমিন ও তার দল 'আমন্ত্রণ'-কে একটি পূর্ণাঙ্গ শিল্পকারখানায় রূপান্তর করার জন্য নিরলস পরিশ্রম করে যাচ্ছেন। তিনি বিশ্বাস করেন, ভবিষ্যতে এই প্রতিষ্ঠান থেকে ৫০০ থেকে ১০০০ মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি হবে। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের 'পার্টনার' প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ)-এর প্রতি তিনি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন, যারা প্রশিক্ষণের মাধ্যমে অসংখ্য উদ্যোক্তার জীবনে সফলতা এনে দিয়েছে এবং তাদের আত্মবিশ্বাসী করে তুলেছে।



## লুনা স কিচেন

সাবিনা ইয়াসমিন (লুনা আনসারি)

জেলা: বাগেরহাট।

মোবাইল: ০১৮৫৭-১৭৪৫৬১

## জীবনযুদ্ধে অপরাজিত সাবিনা ইয়াসমিন ও 'লুনা স কিচেন'-এর গল্প

সাবিনা ইয়াসমিন, তবে সবার কাছে তিনি 'লুনা আনসারি' নামেই বেশি পরিচিত। তার শৈশব ও কৈশোর কেটেছে নানা প্রতিকূলতা আর সংগ্রামের মধ্য দিয়ে। বাবা-মায়ের স্নেহ হারানোর বেদনা, সামাজিক সমালোচনা আর মানসিক নির্যাতন-সবকিছুই যেন তাকে মানসিকভাবে আরও দৃঢ় ও শক্ত করে গড়ে তুলেছে। ২০১৬ সালে মা এবং তার বছর সাতক আগে বাবাকে হারিয়ে তিনি এতিম হন। দুই বোনের সংসারে তিনিই বড়, কোনো ভাই নেই। ছোট বোনের বিয়ে-পরবর্তী জটিলতার কারণে তাকেও গ্রামে পাঠিয়ে দেওয়া হয়। এইচএসসি প্রথম বর্ষে পড়ার সময় অনিচ্ছা সত্ত্বেও পারিবারিক ও সামাজিক চাপে নোয়াখালীর এক ছেলের সাথে তার বিয়ে হয়। আত্মীয়-স্বজনের চাপ ও সমালোচনা এড়াতে বাধ্য হয়েই তিনি বিয়ের সিদ্ধান্ত নিয়েছিলেন। বিয়ের পর থেকেই শুরু হয় তার জীবনের নতুন সংগ্রাম। স্বামী তার লেখাপড়ায় বাধা দেন, চাকরি করতে দেননি, এমনকি সংসার জীবনেও নানা প্রতারণার শিকার হন। বিয়ের মাত্র তিন মাসের মাথায় তিনি সন্তানসম্ভবা হন। যেদিন তার ইয়ার চেঞ্জ (বর্ষ সমাপনী) পরীক্ষা ছিল, সেদিনই তার সন্তানের জন্ম হয়। পরীক্ষায় পাস করলেও স্বামীর অসহযোগিতা ও নির্যাতনের কারণে অনার্সে ভর্তি হওয়া তার পক্ষে সম্ভব হয়নি। জীবনের প্রতিটি পদক্ষেপে বাধা এলেও সাবিনা থেমে থাকেননি। সকাল থেকে রাত পর্যন্ত টিউশনি, সন্তানকে স্কুলে নেওয়া-আনা, রান্না ও সংসারের কাজ-সব একাই সামলেছেন। অথচ এই হাড়ভাঙা পরিশ্রমের কোনো স্বীকৃতি তিনি পাননি। চাকরি করার সুযোগ বারবার পেলেও স্বামীর নিষেধাজ্ঞায় তা করতে পারেননি। তার উপার্জিত টাকাও স্বামী নিয়ে যেতেন, কিন্তু নিজে স্থায়ীভাবে কোনো কর্মসংস্থান করতে পারেননি।



টমেটো সস ও টমেটো পাউডার

২০১৮ সালে তার স্বামীর জন্য একটি চাকরির ব্যবস্থা হওয়ায় সংসারে কিছুটা স্বস্তি ফেরে। এরপর তাদের একটি কন্যাসন্তান জন্ম নেয়। কিন্তু সন্তান জন্মের পর স্বামী তাকে টিউশনি বন্ধ করতে বাধ্য করেন, ফলে আবারও চরম অর্থকষ্ট শুরু হয়। করোনাকালীন সময়ে পরিস্থিতি এতটাই ভয়াবহ হয় যে, সন্তানের দুধ কেনার মতো সামর্থ্যও ছিল না। ঠিক সেই মুহূর্তে এক পরিচিতের কাছ থেকে ১০০০ টাকা ঋণ এবং 'উই' (WE) ই-কমার্স গ্রুপের সন্ধান পান। এটিই ছিল তার উদ্যোক্তা জীবনের শুরু।

অভিজ্ঞতার অভাবে শুরুতে ব্যবসায় লোকসান হলেও তিনি হাল ছাড়েননি। তিনি নতুন উদ্যমে খাবার নিয়ে কাজ শুরু করেন এবং নিজের যোগ্যতা ও ইচ্ছাশক্তিকে পুঁজি করে সামনে এগিয়ে যান। জীবনে অনেক প্রশিক্ষণ নিলেও তিনি নির্দিষ্ট কোনো লক্ষ্য ঠিক করতে পারছিলেন না। পণ্য মান, নির্বাচন, নিয়ন্ত্রণ, প্যাকেজিং কিংবা মূল্য নির্ধারণ-এসব বিষয়ে তার জ্ঞানের ঘাটতি ছিল। ঠিক এই সময়ে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের 'পার্টনার' প্রকল্পের (ডিএএম অঙ্গ) আওতায় ১২ দিনব্যাপী 'অন-দ্য-জব' প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সার্বিক তত্ত্বাবধানে তিনি উন্নত কৃষি চর্চা, পণ্যের মান নিয়ন্ত্রণ, আকর্ষণীয় প্যাকেজিং, লেবেলিং ও সঠিক মূল্য নির্ধারণের খুঁটিনাটি শেখেন। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন পণ্য নিয়ে কাজ শুরু করেন। নিজের গ্রামের বাড়িতে প্রচুর টমেটো উৎপাদিত হয়-এই সুযোগ কাজে লাগিয়ে তিনি টমেটো সস এবং টমেটো পাউডার তৈরি ও বাজারজাত করার সিদ্ধান্ত নেন। বর্তমানে ছোট পরিসরে এসব পণ্য বিক্রি করে মূল খাবারের ব্যবসার বাইরেও তিনি প্রতি মাসে ১০ থেকে ১২ হাজার টাকা বাড়তি আয় করছেন, যা পূর্বে ছিল ৫ থেকে ৬ হাজার টাকা।

জীবনের সব প্রতিকূলতা, সংগ্রাম, অশ্রু আর ব্যথার মাঝেই সাবিনা খুঁজে নিয়েছেন আলোর দিশা। তিনি বিশ্বাস করেন, ইচ্ছাশক্তিই সাফল্যের প্রধান হাতিয়ার। আজ তিনি স্বপ্ন দেখেন-'লুনা স কিচেন' ব্র্যান্ডের মাধ্যমে দেশবাসী তাকে চিনবে এবং তার দেশি পণ্য মানুষের ঘরে ঘরে পৌঁছাবে। তিনি কৃতজ্ঞতা জানান কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের প্রতি, যারা তার মতো শত শত নারীকে উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্ন দেখাচ্ছে। সাবিনা ইয়াসমিনের দৃঢ় বিশ্বাস, একদিন তিনি একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠিত হবেন।



## প্রাপ্তি ফুড কোড

লিমা ইসলাম

পলাশপোল, সাতক্ষীরা

মোবাইল: ০১৪০৪-৬৪৮৭৬০

### সাতক্ষীরায় ‘প্রাপ্তি ফুড কোড’ বিশুদ্ধ স্বাদের প্রতিশ্রুতি

সাতক্ষীরার পলাশপোল এলাকায় জন্ম ও বেড়ে ওঠা লিমা ইসলামের। ছোটবেলা থেকেই রান্নার প্রতি তার ছিল প্রবল আগ্রহ। শখের বেশে রান্না করতে করতেই একসময় তিনি বুঝতে পারেন, এটিই তার প্রকৃত ভালো লাগা ও ভালোবাসার জায়গা। পরিবারের সদস্যদের জন্য রান্না করার সময় তিনি উপলব্ধি করেন যে, তার হাতে তৈরি খাবারে কেবল স্বাদই থাকে না, থাকে গভীর যত্ন ও ভালোবাসা। জীবনের নানা সীমাবদ্ধতা থাকলেও নিজের মতো করে কিছু গড়ে তোলার স্বপ্ন তিনি কখনোই হারিয়ে যেতে দেননি। ২০২২ সালে তিনি পেশাগতভাবে রান্নার কাজ শুরু করেন। তখনই তিনি অনুধাবন করেন, রান্নার এই পথই তার স্বপ্নের ঠিকানা। সেই স্বপ্নকে বাস্তবে রূপ দিতে তিনি গড়ে তোলেন তার প্রিয় প্রতিষ্ঠান “প্রাপ্তি ফুড কোড”। চাকরির সুযোগ থাকলেও তিনি বুঝতে পেরেছিলেন, অন্যের অধীনে কাজ করার চেয়ে নিজের ভালো লাগার কাজটি করাই শ্রেয়। পরিবারের সাহস ও সমর্থনে তিনি সিদ্ধান্ত নেন-খাঁটি, ঘরে তৈরি ও স্বাস্থ্যসম্মত খাবার মানুষের ঘরে ঘরে পৌঁছে দেবেন। এই বিশ্বাস থেকেই তার উদ্যোক্তা জীবনের যাত্রা শুরু। শুরুতে বিভিন্ন রেস্টুরেন্টে ভর্তা সরবরাহের মাধ্যমে তার ব্যবসায়িক কার্যক্রম শুরু হয়। পরবর্তীতে গ্রাহকদের সুবিধার কথা চিন্তা করে তিনি “প্রাপ্তি ফুড কোড” নামে একটি আউটলেট স্থাপন করেন, যেখানে সব পণ্যই ঘরে তৈরি, নিরাপদ ও বিশুদ্ধ। ধীরে ধীরে তার পণ্যের তালিকায় যুক্ত হয়েছে হোমমেড কেক, পুডিং, বিভিন্ন প্রকার ভর্তা, ঘি এবং আরও নানারকম সুস্বাদু ঘরোয়া খাবার।

একজন সচেতন উদ্যোক্তা হিসেবে লিমা ইসলাম ব্যবসার বৈধতার বিষয়ে অত্যন্ত যত্নশীল। কৃষি বিপণন কর্মকর্তার সহযোগিতায় তিনি ইতিমধ্যে সংগ্রহ করেছেন ট্রেড লাইসেন্স, প্রিমিসেস লাইসেন্স, কর্মচারীদের স্বাস্থ্য সনদ, জেলা প্রশাসনের ডিলিং লাইসেন্স এবং



হোমমেড মিক্সড ফুড আইটেম

কৃষি বিপণন লাইসেন্স। এছাড়া তার প্রতিষ্ঠানের ট্রেডমার্ক রেজিস্ট্রেশনের আবেদনও করা হয়েছে। তিনি আশাবাদী, সনদ হাতে পেলেই বিএসটিআই (BSTI) লাইসেন্সও সংগ্রহ করতে পারবেন। শুরুর দিকে অর্ডার ম্যানেজমেন্ট, খাবার সংরক্ষণ, মান ধরে রাখা এবং সীমিত মূলধন ছিল তার জন্য বড় চ্যালেঞ্জ। তবে ধৈর্য, কঠোর পরিশ্রম আর গ্রাহকদের আস্থা তাকে এগিয়ে যেতে শক্তি জুগিয়েছে। এরই মধ্যে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের ‘পার্টনার’ (PARTNER) প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এর আওতায় এবং ‘বিশুদ্ধ এগ্রো’র আয়োজনে অনুষ্ঠিত প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণ করেন। এই প্রশিক্ষণ তার ব্যবসায়িক দৃষ্টিভঙ্গি আমূল বদলে দেয় এবং নতুন উদ্দীপনা জোগায়। প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তিনি হাতে-কলমে শিখেছেন মানসম্মত খাবার উৎপাদন, সঠিক সংরক্ষণ পদ্ধতি, বিপণন কৌশল এবং ব্যবসা উন্নয়নের পরিকল্পনা। বিশুদ্ধ এগ্রোর প্রশিক্ষকদের সহযোগিতা ও পরামর্শ কাজে লাগিয়ে তার ব্যবসার অর্ডার ও আয় প্রায় ৩০% বৃদ্ধি পেয়েছে। পূর্বে যেখানে তার মাসিক আয় ছিল ১৫,০০০ টাকা, বর্তমানে তা বেড়ে ১৯,৫০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে। লিমা ইসলামের স্বপ্ন “প্রাপ্তি ফুড কোড”-কে একটি

বিশুদ্ধ, মানসম্মত ও স্বনামধন্য হোমমেড ফুড ব্র্যান্ডে পরিণত করা। দীর্ঘমেয়াদে তার লক্ষ্য একটি নিজস্ব ফ্যাক্টরি স্থাপন করা, যেখানে অনেক মানুষের কর্মসংস্থান হবে। তিনি সারা দেশে তার পণ্য পৌঁছে দিতে চান এবং ভবিষ্যতে আন্তর্জাতিক বাজারেও প্রবেশ করার স্বপ্ন দেখেন। ব্যবসায়িক সাফল্যের পাশাপাশি তার রয়েছে একটি মানবিক হৃদয়। তিনি তার ব্যবসার লভ্যাংশের একটি অংশ অসহায়, এতিম ও বৃদ্ধ মানুষের সেবায় ব্যয় করতে চান। এটি তার জীবনের অন্যতম বড় একটি উদ্দেশ্য। লিমা ইসলাম তার এই যাত্রায় সহযোগিতার জন্য কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের ‘পার্টনার’ প্রকল্প, কৃষি বিপণন কর্মকর্তা এবং বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজের প্রশিক্ষকদের প্রতি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন। পাশাপাশি পরিবার, বন্ধু ও প্রিয় গ্রাহকদের ভালোবাসা ও প্রেরণাকে তিনি তার শক্তির উৎস মনে করেন। ঘরে তৈরি, স্বাস্থ্যসম্মত, নিরাপদ এবং নিয়মনীতি মেনে পরিচালিত সততা ও মানের মাধ্যমে দেশীয় খাবারকে নতুনভাবে তুলে ধরার লিমা ইসলাম ও ‘প্রাপ্তি ফুড কোড’-এর অঙ্গীকার।



## তাহসিন ফুড ইন্ডাস্ট্রি

রেশমা আক্তার

জেলা: বাগেরহাট।

মোবাইল: ০১৮৫৫৭৮৫৫৫৫

### তাহসিন ফুড ইন্ডাস্ট্রি'র সফল উদ্যোক্তা হওয়ার গল্প

বাগেরহাট জেলার রেশমা আক্তার। মাত্র ১৩ বছর বয়সে তাকে বিয়ের পিঁড়িতে বসতে হয় এবং ১৫ বছর বয়সে তিনি সন্তানের জননী হন। গ্রামের মেয়ে হিসেবে জীবনের কঠিন বাস্তবতাকে মেনে নিয়েই পথচলা শুরু করেছিলেন তিনি। তবে এই কঠিন বাস্তবতাই যে একদিন তাকে একজন সফল নারী হিসেবে গড়ে তুলবে, তা হয়তো তখন তিনি নিজেও বুঝতে পারেননি। তার স্বামী স্কুলের ইউনিফর্ম ব্যবসার সঙ্গে যুক্ত ছিলেন। রংপুর থেকে ইউনিফর্ম সংগ্রহ করে খুলনা বিভাগ, বিশেষ করে বাগেরহাট জেলার প্রায় সব প্রাইমারি স্কুলে সরবরাহের কাজ করতেন তিনি। স্বামীর এই কাজে রেশমা আক্তার ছিলেন ছায়ার মতো সঙ্গী। এই মৌসুমি ব্যবসা থেকে তাদের সংসার বেশ ভালোই চলছিল। কিন্তু বিশ্বজুড়ে করোনা মহামারী শুরু হলে তাদের সাজানো সবকিছু যেন থমকে যায়। দীর্ঘ সময় স্কুল বন্ধ থাকায় ব্যবসাটি একেবারে ভেঙে পড়ে।



অ্যাপেল সিডার ভিনেগার

জীবিকার এই সংকটময় মুহূর্তে রেশমা আক্তার ভাবতে শুরু করেন—এখন কী করা যায়? ছোটবেলা থেকেই তিনি ছিলেন বেশ স্বাস্থ্যসচেতন। তাই অলস সময়ে ইউটিউবে স্বাস্থ্যবিষয়ক বিভিন্ন টিপস ও ভিডিও দেখতেন। একদিন হঠাৎ তার চোখে পড়ে “অ্যাপেল সিডার ভিনেগার উইথ মাদার” তৈরির একটি ভিডিও। তিনি জানতে পারেন, এটি শরীরের জন্য অত্যন্ত উপকারী। তখন তার মাথায় চিন্তা এল, এই পণ্যটি তো তিনি নিজেও তৈরি করতে পারেন!

এরপর শুরু হয় তার নতুন পথচলা। ইউটিউব দেখে বিভিন্ন রেসিপি অনুসরণ করে তিনি নিজেই অ্যাপেল সিডার ভিনেগার তৈরির চেষ্টা শুরু করেন। যেহেতু এই পণ্যটি সম্পূর্ণ খাবার উপযোগী হতে দুই থেকে তিন মাস সময় নেয়, তাই তিনি অসীম ধৈর্যের সাথে অপেক্ষা করেন। ভিনেগার তৈরি হওয়ার পর প্রথমে তিনি নিজে ব্যবহার করেন এবং পরে আত্মীয়-স্বজন ও আশেপাশের মানুষদের উপহার দেন। ব্যবহারের পর তারা এর গুণাগুণ সম্পর্কে ইতিবাচক মতামত দেন এবং তাকে উৎসাহ দিয়ে বলেন, “রেশমা, তুমি এটা বাণিজ্যিকভাবে বিক্রি করো, আমরা কিনব।” শুভাকাঙ্ক্ষীদের উৎসাহে তিনি এটিকে পেশা হিসেবে নেওয়ার কথা ভাবেন। কিন্তু কোথায় সঠিক প্রশিক্ষণ পাওয়া যাবে এবং কীভাবে পণ্যের বাজার তৈরি করবেন—এসব প্রশ্ন তাকে ভাবিয়ে তোলে। এর মধ্যেই তিনি জানতে পারেন, বাগেরহাট কৃষি বিপনন অধিদপ্তরের উদ্যোগে এবং খুলনায় ‘বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড’-এর আয়োজনে উদ্যোক্তা প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করা হয়েছে।

কালবিলম্ব না করে তিনি সেখানে নাম লেখান এবং ১২ দিনব্যাপী একটি প্রশিক্ষণ সফলভাবে সম্পন্ন করেন। এই প্রশিক্ষণে তিনি পণ্য উৎপাদনের খরচ নির্ধারণ, কাঁচামালের উৎস খুঁজে বের করা এবং বাজারজাতকরণের কৌশল সম্পর্কে হাতে-কলমে শিক্ষা লাভ করেন। এই প্রশিক্ষণ তাকে আত্মবিশ্বাসী করে তোলে এবং নিজের পণ্যকে একটি পরিচিত ব্যাণ্ডে



ভিনেগার তৈরির ছবি

রূপান্তর করার সাহস জোগায়। প্রশিক্ষণলব্ধ জ্ঞান কাজে লাগিয়ে তিনি তার ব্যান্ডের নাম দেন “তাহসিন ফুড ইন্ডাস্ট্রি”। ধীরে ধীরে তার তৈরি অ্যাপেল সিডার ভিনেগার সারা বাংলাদেশের মানুষের কাছে পৌঁছাতে শুরু করে। ফেসবুক ও অনলাইনের মাধ্যমে ক্রেতাদের পজিটিভ রিভিউ ও সম্ভৃষ্টি দেখে তিনি বুঝতে পারেন, তার পণ্যটি সত্যিই মানুষের উপকারে আসছে। বর্তমানে রেশমা আক্তারের “তাহসিন ফুড”—এ অনলাইন ও অফলাইন মিলিয়ে প্রায় ১০ জন কর্মী কাজ করছেন, যাদের অধিকাংশই নারী। আলহামদুলিল্লাহ, তিনি বিএসটিআই (BSTI), কৃষি বিপনন লাইসেন্স, ট্রেড লাইসেন্স ও ট্রেডমার্কসহ ব্যবসার সকল আইনি কাগজপত্র সফলভাবে সম্পন্ন করেছেন। রেশমা আক্তার কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন কৃষি বিপনন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের প্রতি, যারা তাকে সঠিক পথ দেখিয়েছেন। তার লক্ষ্য শুধু নিজের ব্যবসার প্রসার নয়, বরং একটি কৃষিভিত্তিক শিল্প গড়ে তোলা। তিনি চান নারী কর্মসংস্থান সৃষ্টি করতে এবং দক্ষ জনগোষ্ঠী তৈরিতে ভূমিকা রাখতে। রেশমা বিশ্বাস করেন, যে মেয়েটি একসময় বাল্যবিবাহের শিকার হয়ে জীবনযুদ্ধে পিছিয়ে পড়ার শঙ্কায় ছিলেন, আজ নিজ দক্ষতা ও কঠোর পরিশ্রমে তিনি অনেক দূর এগিয়ে এসেছেন। তার “তাহসিন ফুড ইন্ডাস্ট্রি” একদিন দেশের সীমানা ছাড়িয়ে বিশ্ববাজারেও জায়গা করে নেবে। কারণ তিনি প্রমাণ করেছেন—স্বপ্ন, পরিশ্রম আর সাহস একসাথে থাকলে কোনো বাধাই শেষ পর্যন্ত বাধা হয়ে দাঁড়াতে পারে না।



## হাওলাদার ফুডস এন্ড এগ্রো

রা কিব হোসেন

পিরোজপুর।

মোবাইল: ০১৩১০-৬৫৪৩৯৭

### হাওলাদার ফুডস এন্ড এগ্রো -এর সফলতার গল্প

উদ্যোক্তা রা কিব হোসেনের জন্ম ও বেড়ে ওঠা পিরোজপুর জেলার নেছারাবাদ উপজেলার আটঘর গ্রামের এক সম্ভ্রান্ত কৃষক পরিবারে। ছোটবেলা থেকেই লেখাপড়ার পাশাপাশি বাবার কৃষি কাজে সহযোগিতা করতেন তিনি। শৈশব থেকেই তার স্বপ্ন ছিল নিজে কিছু করার। ২০২২ সালে স্নাতক পাস করার পর তিনি তার এলাকা ও জনপদের মানুষের জন্য নতুন কিছু করার পরিকল্পনা করেন। কিন্তু অর্থনৈতিক সীমাবদ্ধতার কারণে বড় পরিসরে শুরু করা সম্ভব না হওয়ায়, তিনি ধীরে ধীরে এগোনোর চেষ্টা করেন।

প্রথমে ‘হাওলাদার ট্রেডার্স’ নামে একটি প্রতিষ্ঠান খুলে তিনি ব্যবসা শুরু করেন। নেছারাবাদ এলাকাটি পর্যটন সমৃদ্ধ ও কৃষি প্রধান হওয়ায় তিনি ব্যবসার পাশাপাশি ‘ট্যুর অপারেটর’ হিসেবেও কাজ শুরু করেন। এই সুযোগে তিনি নেছারাবাদ (স্বরূপকাঠি)-এর বিভিন্ন ব্যান্ডিং পণ্য-যেমন: হস্তশিল্প, কুটির শিল্প, ঐতিহ্যবাহী খাবার, নার্সারি চারা, ফুল ও ফল ইত্যাদির ব্যান্ডিং কার্যক্রম হাতে নেন। বিভিন্ন মেলা ও ব্র্যান্ডিং স্টল স্থাপনের মাধ্যমে তিনি এসব পণ্য দেশি-বিদেশি পর্যটকদের হাতে পৌঁছে দেন। ধীরে ধীরে যখন সেখান থেকে অর্থনৈতিক সফলতা আসতে শুরু করে, তখন তিনি নতুন কিছু গড়ার কথা ভাবতে থাকেন। পিরোজপুরের জিআই (GI) স্বীকৃত ফল ‘আমড়া’ ও ঐতিহ্যবাহী ‘পেয়ারা’ কাজে লাগিয়ে তিনি জ্যাম, জেলি, আচার ও টফি জাতীয় প্রক্রিয়াজাত খাদ্য তৈরির উদ্যোগ নেন। তিনি সরকারের বিভিন্ন দপ্তরের পাশাপাশি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরে যোগাযোগ করেন। অধিদপ্তর তাকে ‘পার্টনার’ প্রকল্পের (ডিএএম অঙ্গ) আওতায় ১২ দিনের একটি প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণের সুযোগ করে দেয়। সেখান থেকে প্রশিক্ষণ নিয়ে আত্মবিশ্বাসী হয়ে ‘দেশের জন্য আমার একটি পণ্য’-এই চেতনা লালন করে তিনি ‘হাওলাদার ফুডস এন্ড এগ্রো’ নামে একটি কারখানা স্থাপনের কাজ শুরু করেন। ‘দেশি পণ্য কিনে ধন্য’-এই স্লোগানকে সামনে রেখে তিনি চালের গুঁড়ো, হলুদের গুঁড়ো, মরিচের গুঁড়ো, বিভিন্ন ধরনের চিপস ও মসলাসহ আরও বেশ কিছু প্রক্রিয়াজাত পণ্য নিয়ে কাজ শুরু করেছেন। পিরোজপুর জেলা বিপণন অধিদপ্তর থেকে তিনি পণ্যের লাইসেন্স সংক্রান্ত পরামর্শ পেয়েছেন। বর্তমানে ঢাকাস্থ শিল্প মন্ত্রণালয় থেকে পেটেন্ট, ডিজাইন ও ট্রেডমার্ক কার্যক্রম এবং ‘হাওলাদার ফুডস এন্ড এগ্রো’ নামে বিএসটিআই (BSTI) লাইসেন্সের আবেদন পার্টনার প্রকল্পের সহায়তায় প্রক্রিয়াধীন রয়েছে।



উদ্যোক্তা প্রদর্শনী মেলায় রা কিবের পণ্য পরিদর্শন

বর্তমানে তার প্রক্রিয়াজাত পণ্যগুলো স্থায়ী স্টল এবং অনলাইনের মাধ্যমে হোম ডেলিভারি দেওয়া হচ্ছে। এই উদ্যোগের ফলে বর্তমানে ১০ থেকে ১৫ জন লোকের প্রত্যক্ষ কর্মসংস্থান তৈরি হয়েছে। শুরুতে তার মাসিক বিক্রয় ১০-১৫ হাজার টাকার মধ্যে থাকলেও এখন তা প্রায় ৩০,০০০ টাকায় উন্নীত হয়েছে। এর ফলে একদিকে যেমন এই অঞ্চলের ইতিহাস ও ঐতিহ্য বিকশিত হচ্ছে এবং পর্যটন সমৃদ্ধ হচ্ছে, তেমনি পেদয়ারা ও আমড়া চাষিরা পণ্যের সঠিক দাম পেয়ে লাভবান হচ্ছেন। এতে প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষভাবে কর্মসংস্থানের পথ সুগম হয়েছে। এই সফলতা রা কিব হোসেনের মনোবল আরও বাড়িয়ে দেয়। তিনি এই অবহেলিত জনপদের মানুষের ভাগ্য পরিবর্তনের লক্ষ্যে একটি পূর্ণাঙ্গ কারখানা স্থাপনের স্বপ্ন দেখতে থাকেন। রা কিব হোসেনের এই প্রচেষ্টা শুধু নিজের জন্য নয়, তিনি কাজ করতে চান দেশ ও জাতির কল্যাণে এবং অবহেলিত ও পিছিয়ে পড়া জনগোষ্ঠীর জন্য। তার লক্ষ্য দেশের হাজার হাজার বেকারের মুখে হাসি ফোটানো। এই লক্ষ্যকে সামনে রেখে তিনি ইতিমধ্যে জাতীয় বিশ্ববিদ্যালয় থেকে স্নাতকোত্তর ডিগ্রি সম্পন্ন করেছেন এবং বিভিন্ন সামাজিক সংগঠন ও পরিবেশ-প্রকৃতি উন্নয়নে কাজ করছেন। তার ব্যবসার উদ্দেশ্য শুধু পরিবারের স্বচ্ছলতা নয়, তার আয়ের মাধ্যমে তিনি এলাকায় মসজিদ, মাদ্রাসা ও পাঠাগার স্থাপন করতে চান। তিনি চান জ্ঞানের আলো ছড়াতে এবং শিক্ষা, চিকিৎসা, গবেষণাগার উদ্ভাবন করে অসহায় মানুষের সেবা করতে।

পরিশেষে, এই উদ্যোক্তা কৃষি বিপণন অধিদপ্তর, পার্টনার প্রকল্প (ডিএএম অঙ্গ) এবং বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের প্রতি গভীর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেন। যারা তার মতো অসংখ্য উদ্যোক্তাকে প্রশিক্ষণ ও পরামর্শ দিয়ে আত্মনির্ভরশীল করে তুলেছে। তিনি বিশ্বাস করেন, এই প্রকল্পের মাধ্যমে একজন উদ্যোক্তার পক্ষে আত্মনির্ভরশীল বাংলাদেশ গড়ে তোলা সম্ভব। প্রকল্প পরিচালক এবং সংশ্লিষ্ট সবাইকে তিনি আন্তরিক অভিনন্দন জানান।



## শিল-নোড়া হোটেল এন্ড রেস্টুরেন্ট

পাপিয়া ইয়াসমিন

বাগেরহাট সদর, বাগেরহাট।

মোবাইল: ০১৯১৬৬৮২৭৬৭

### বাখার পাহাড় ডিঙিয়ে সফল উদ্যোক্তা পাপিয়া ইয়াসমিন

"দেশের জন্য আমার একটি পণ্য"—এই স্লোগানকে সামনে রেখে নিজের স্বপ্ন পূরণের লক্ষ্যে বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সাথে পথচলা শুরু করেন বাগেরহাটের মেয়ে পাপিয়া ইয়াসমিন। তার বেড়ে ওঠা বাগেরহাট জেলাতেই। বাবা ছিলেন একজন চাকরিজীবী এবং মা গৃহিণী। পড়াশোনা করা অবস্থায় তার বিয়ে হয় এবং স্বামীর বাড়িও বাগেরহাটে হওয়ায় সেখানেই তিনি স্থায়ী হন। পাপিয়া ইয়াসমিন একটি সচ্ছল পরিবারে বেড়ে উঠেছেন এবং বিয়ের পর শ্বশুরবাড়িতেও সচ্ছলতার সাথে জীবনযাপন করেছেন। তার পরিবারের অধিকাংশ সদস্যই সরকারি চাকরিজীবী। কিন্তু ছোটবেলা থেকেই তার মনে সুপ্ত ইচ্ছা ছিল তিনি নিজে কিছু করবেন। তিনি গতানুগতিক চাকরি করতে চাননি, বরং চেয়েছিলেন অন্যকে চাকরি দিতে। কারও মেয়ে, কারও ছেলের বউ বা কারও বোন—শুধুমাত্র এই পরিচয়ে তিনি জীবন পার করতে চাননি। তার লক্ষ্য ছিল একজন সফল উদ্যোক্তা হওয়া, যার পণ্যের মাধ্যমে সবাই তাকে চিনবে এবং তার পরিবারও তাকে নিয়ে গর্ববোধ করবে। ছোটবেলা থেকেই রান্নার প্রতি পাপিয়া ইয়াসমিনের ছিল প্রবল আগ্রহ। মা রান্না করতেন আর তিনি পাশে বসে দেখতেন; এক কথায় রান্না ছিল তার ভালোবাসা। আমাদের সমাজে মেয়েদের বাইরে গিয়ে কাজ করা বা চাকরি করা সবসময় সহজ হয় না, অনেক ক্ষেত্রে পারিবারিক অনুমতিও থাকে না। তাই তিনি তার শখের জায়গাটিকেই পেশা হিসেবে বেছে নেওয়ার পরিকল্পনা করেন। সেই স্বপ্ন নিয়ে ২০২০ সালে তিনি ছোট পরিসরে একটি রেস্টুরেন্ট চালু করেন। কিন্তু দুর্ভাগ্যবশত তখনই শুরু হয় ভয়াবহ করোনা মহামারি, যার কারণে মাত্র তিন মাসের মাথায় প্রতিষ্ঠানটি বন্ধ করে দিতে তিনি বাধ্য হন। তবে মনের ভেতরের সুপ্ত স্বপ্নটি তিনি হারিয়ে যেতে দেননি। তিনি মনে মনে পণ্য করেছিলেন, যেহেতু তিনি উদ্যোক্তা হতে চান, তাই তাকে থামলে চলবে না। তিনি বিশ্বাস করেন—'উদ্যোক্তা মানে হলো পাহাড় কেটে রাস্তা তৈরি করা এবং সেই রাস্তা ধরে এগিয়ে যাওয়া।' সেই চিন্তা থেকে তিনি ঘরে বসেই সোশ্যাল মিডিয়ার মাধ্যমে নিজের স্বপ্ন বাস্তবায়নের কাজ শুরু করেন। তার পণ্যের গুণগত মানের কারণে তিনি পজিটিভ রিভিউ ও পরিচিতি পেতে শুরু করেন এবং একজন ক্ষুদ্র উদ্যোক্তা হিসেবে আত্মপ্রকাশ করেন। নিজ উদ্যোগে ২০২৫ সালের পহেলা জানুয়ারি তিনি আবারও একটি রেস্টুরেন্ট চালু করেন। কিন্তু পরিশ্রম অনুযায়ী লভ্যাংশের হার ছিল খুবই কম। তিনি অনুভব করলেন কোথাও যেন একটা ঘাটতি রয়ে গেছে। ঠিক সেই সময়ে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্পের (ডিএএম অঙ্গ) আওতায় ১২ দিনব্যাপী 'অন দ্য জব' প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পার্টনার প্রকল্পের বাস্তবায়নাধীন এবং বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের পরিচালনায় অনুষ্ঠিত এই প্রশিক্ষণে



পাপিয়া জাহান এবং তার পণ্য মিক্স জ্যাম

তিনি উত্তম কৃষি চর্চা ও ব্যবস্থাপনার পাশাপাশি গুণগত মান বজায় রেখে প্যাকেজিং, লেবেলিং এবং পণ্যের সঠিক মূল্য নির্ধারণ বিষয়ে গাইডলাইন পান। প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুনভাবে এবং নতুন আঙ্গিকে পণ্য উৎপাদন শুরু করেন। তিনি কখনো কল্পনাও করেননি যে, সাধারণ রান্নাবান্নার বাইরেও তার তৈরি পণ্য দেশের কাজে আসবে বা দেশের বাইরে যাওয়ার সম্ভাবনা তৈরি হবে। বিশেষ করে বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের দিকনির্দেশনায় তার জীবনের লক্ষ্য সম্পূর্ণরূপে বদলে যায়। তিনি উপলব্ধি করেন, আগে উদ্যোক্তা সম্পর্কে যা জানতেন তা যথেষ্ট ছিল না; এই প্রশিক্ষণের পরই তিনি নিজেকে প্রকৃত উদ্যোক্তা হিসেবে গড়ে তোলার সঠিক পথ খুঁজে পান। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সার্বিক সহযোগিতায় বর্তমানে পাপিয়া ইয়াসমিনের মাসিক আয় ১৫-২০ হাজার টাকা। যা পূর্বে ছিল ৫ থেকে ৭ হাজার টাকা। তার উৎপাদিত আলুর চানাচুর, মিক্স জ্যাম ও আলুর মেয়নিজ এখন জনপ্রিয়। পণ্যের বাজারজাতকরণের পাশাপাশি ট্রেড লাইসেন্স, ট্রেডমার্ক এবং বিএসটিআই (BSTI) রেজিস্ট্রেশনের মতো গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো এখন তিনি সহজেই সম্পন্ন করতে পারছেন। তিনি স্বপ্ন দেখেন তার পণ্য বিশ্ববাজারে স্থান করে নেবে। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড যেভাবে তাকে সহযোগিতা করেছে, তাতে তিনি অত্যন্ত আশাবাদী। পাপিয়া ইয়াসমিন নিজে প্রতিষ্ঠিত হয়ে অন্যদের জন্য কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করতে চান। তার এই স্বপ্ন পূরণে তিনি সকলের কাছে দোয়া ও সহযোগিতা প্রত্যাশা করেন।



## রসনা আচারীকা

সুমি আক্তার

জেলা: বাগেরহাট সদর

মোবাইল: ০১৯৬৭১০৫২৬৫

### জীবনযুদ্ধে হার না মানা এক সুমি আক্তার ও 'রসনা আচারীকা'-র গল্প

বাগেরহাট জেলার সাহসী নারী উদ্যোক্তা সুমি আক্তার। ছোটবেলা থেকেই নানা প্রতিকূলতার মধ্য দিয়ে তিনি বেড়ে উঠেছেন। শৈশব ও কৈশোর কেটেছে অন্যের অধীনে, সহ্য করতে হয়েছে শারীরিক ও মানসিক নির্যাতন। তবুও তিনি ভেঙে পড়েননি, বরং নিজেকে চিনতে শিখেছেন। চ্যালেঞ্জ ও ঝুঁকি নিতে শিখেছেন, কিন্তু কখনো জীবন শেষ করে দেওয়ার সিদ্ধান্ত নেননি। তার দৃঢ় বিশ্বাস ছিল, তার প্রবল ইচ্ছাশক্তিই একদিন তাকে সাফল্য এনে দেবে। তিনি নিজের কাজ নিয়ে সংগ্রাম করেছেন, নিজেকে নিজেই চ্যালেঞ্জ জানিয়েছেন এবং বিশ্বাস করেন তার সফলতা আসবেই। তার স্বপ্ন একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে তার পণ্যের মাধ্যমে পুরো বিশ্ব তাকে চিনবে।

সুমি আক্তারের বাবা ছিলেন একজন ব্যবসায়ী এবং মা ছিলেন হিন্দু সম্প্রদায়ের, যিনি ভালোবেসে ইসলাম ধর্ম গ্রহণ করে বিবাহবন্ধনে আবদ্ধ হন। তিন ভাই-বোনের মধ্যে সুমি সবার ছোট। তার জন্মের কিছুদিন পরই বাবা দ্বিতীয় বিয়ে করেন, আর তখন থেকেই তাদের জীবনে নেমে আসে কষ্টের ছায়া। অভাব-অনটনের সংসারে শেষমেশ খালার আশ্রয়ে বড় হন তিনি ও তার বড় বোন।

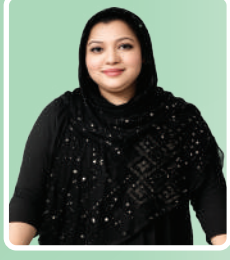
নবম শ্রেণিতে পড়ার সময় পরিবারের অমতে তাকে জোর করে বিয়ে দেওয়া হয়। সংসারের চাপে বন্ধ হয়ে যায় পড়াশোনা। বিয়ের কিছুদিনের মধ্যেই যৌতুক নিয়ে অশান্তি ও নির্যাতন শুরু হয়। পারিপার্শ্বিক মানুষের পরামর্শে তিনি সন্তান নেন এই আশায় যে স্বামী হয়তো বাধ্য হবে, কিন্তু নির্যাতন আরও বেড়ে যায়। শেষ পর্যন্ত অত্যাচার সহ্য করতে না পেরে তিনি ডিভোর্সের কঠিন সিদ্ধান্ত নেন। ১৮ মাসের কোলের মেয়েকে নিয়ে তিনি আশ্রয়হীন হয়ে পড়েন। ঢাকার গাজীপুরে এক খালার বাসায় মা ও মেয়ের আশ্রয় জোটে। অষ্টম শ্রেণির সার্টিফিকেটে চাকরি পাওয়া কঠিন হলেও, অনেক চেষ্টার পর পরিচিতদের সহায়তায় গাজীপুরে 'কাটিং রিপোর্টার' পদে তার চাকরি হয়। মেয়ের বয়স যখন ৬ বছর, তখন তিনি বাগেরহাটে ফিরে আসেন এবং একটি মটর বাইক শোরুমে চাকরি নেন। চাকরির পাশাপাশি তিনি তার অসমাপ্ত পড়াশোনা আবার শুরু করেন। উন্মুক্ত বিশ্ববিদ্যালয় থেকে এসএসসি পাস করে বর্তমানে তিনি ডিগ্রি চতুর্থ বর্ষে অধ্যয়নরত। এর পাশাপাশি তিনি ঘরে বসে অনলাইন ও অফলাইন প্ল্যাটফর্মে পণ্য বিক্রির মাধ্যমে নিজের পরিচিতি বাড়াতে শুরু করেন।



আচার

বর্তমানে সুমি আক্তারের একটি নিজস্ব প্রতিষ্ঠান রয়েছে। জীবনে অনেক বিষয়ে প্রশিক্ষণ নিলেও শুরুতে তিনি পণ্য নির্বাচন, মানসম্মত উৎপাদন, মূল্য নির্ধারণ ও প্যাকেজিং নিয়ে দ্বিধায় ছিলেন। ঠিক সেই সময় তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের পাটনার প্রকল্পের (ডিএএম অঙ্গ) আওতায় ১২ দিনব্যাপী 'অন দ্য জব' প্রশিক্ষণের সুযোগ পান। বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের পরিচালনায় এই প্রশিক্ষণে তিনি উত্তম কৃষি চর্চা, ব্যবস্থাপনা এবং গুণগত মান ও মূল্য নির্ধারণে সঠিক দিকনির্দেশনা লাভ করেন। সফলভাবে প্রশিক্ষণ শেষে তিনি নতুন উদ্যমে আচার উৎপাদন শুরু করেন। কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সার্বিক সহযোগিতায় বর্তমানে তিনি বিভিন্ন প্রকার আচার তৈরি ও বিক্রি করছেন, যা থেকে তার মাসিক আয় ১০-১৫ হাজার টাকা। পূর্বে তার আয় ছিল ৫-৭ হাজার টাকা পণ্যের বিপণন, ট্রেড লাইসেন্স, ট্রেডমার্ক এবং বিএসটিআই (BSTI) রেজিস্ট্রেশনের মতো জটিল কাজগুলো এখন তিনি সহজেই সম্পন্ন করতে পারছেন।

সুমি আক্তার আশাবাদী, কৃষি বিপণন অধিদপ্তর ও বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেডের সহযোগিতায় তার পণ্য একদিন বিশ্ববাজারে স্থান করে নেবে। তার লক্ষ্য নিজে স্বাবলম্বী হয়ে অন্যদের জন্য কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি করা। তার এই স্বপ্ন পূরণে তিনি সকলের কাছে দোয়া ও সহযোগিতা প্রত্যাশা করেন।



## সুপার শেফ

সুলতানা রহমান ববি

জেলা: খুলনা।

মোবাইল: ০১৯৭৭-৮১৭৫৪৯

## সফল নারী উদ্যোক্তা

### সুলতানা রহমান ববি-র সাফল্যের গল্প

সুলতানা রহমান ববি খুলনা জেলার একজন বাসিন্দা। ছোটবেলা থেকেই রান্না ছিল তার শখের বিষয়। কিন্তু তিনি কখনো কল্পনাও করেননি যে, এই শখই একদিন তার পেশায় পরিণত হবে এবং একটি ব্যবসায়িক রূপ নেবে। তার প্রতিষ্ঠানের নাম “সুপার শেফ”। কঠোর পরিশ্রম ও নিষ্ঠার মাধ্যমে তিনি তার ব্যবসাটি দাঁড় করিয়েছেন এবং বর্তমানে এটি সফলভাবে পরিচালনা করছেন। তার তৈরি খাবারের তালিকার মধ্যে রয়েছে পিৎজা, বার্গার, চিকেন শর্মা, চিকেন রোল, পাস্তা, চিকেন চপ, চাউমিন এবং ভেনিলা, চকলেট, বাটার স্কচ, রসমলাই, অরেঞ্জ ও ম্যাগোসহ বিভিন্ন স্বাদের জন্মদিনের কেক। কিন্তু পণ্যের প্রক্রিয়াকরণ প্যাকেজিং, সংরক্ষণ এবং মার্কেটিং বিষয়ে তার জ্ঞান অ দক্ষতার অভাব ছিল। এই অভাব পূরণের জন্য এরই মধ্যে তিনি কৃষি বিপণন অধিদপ্তরের আওতাধীন “বিশুদ্ধ এগ্রো ইন্ডাস্ট্রিজ” থেকে ১২ দিনব্যাপী একটি প্রশিক্ষণ গ্রহণের সুযোগ গ্রহণ করেন।



ফ্রোজেন ফুড

প্রশিক্ষণে তিনি এমন অনেক বিষয় জানতে পারেন, যা একজন উদ্যোক্তা হিসেবে তার আগেই জানা প্রয়োজন ছিল যেমন: আত্মবিশ্বাস ও উদ্দীপনা, আর্থিক ব্যবস্থাপনা, বিপণন পরিকল্পনা, যোগাযোগ দক্ষতা, সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষমতা, ঝুঁকি ও সম্ভাবনা ইত্যাদি। খাবার নিয়ে কাজ করলেও ব্যবসায়িক খুঁটিনাটি অনেক বিষয় তার অজানা ছিল, যা এই প্রশিক্ষণে তিনি শিখতে পারেন। এছাড়াও তিনি কীটনাশকমুক্ত এবং জীবাণুমুক্তকরণ সম্পর্কে জ্ঞান লাভ করেন। প্রতিদিনের ক্লাসে নতুন নতুন বিষয় শিখেছেন যেমন গ্রিডিং, গ্যাপ (GAP), প্যাকেজিং, মার্কেটিং এবং অপচয় রোধ। এমনকি একটি ক্লাসে তিনি গ্লুটেন পরীক্ষা করা শেখেন, যা তার জন্য অত্যন্ত জরুরি ছিল।

আগে খাবার নষ্ট হয়ে গেলে তিনি ভাবতেন নিজের কোনো ভুলের কারণে এমন হয়েছে, কিন্তু এখন তিনি বুঝতে পারেন বাজারের কোন ময়দায় গ্লুটেন কম আর কোনটায় বেশি। ফলে এখন আর খাবার তৈরিতে তার ভুল হয় না। বর্তমানে তিনি খুলনার গল্লামারি এ.কে. প্লাজার সামনে একটি ম্যাকস কর্নার পরিচালনা করছেন। পরবর্তীতে তিনি ফুডপাভা এবং ফুডি অ্যাপস-এর সাথে যুক্ত হন। এবং ধীরে ধীরে তার ব্যবসার উন্নতি হতে থাকে। শুরুতে যেখানে তার মাসিক বিক্রয় ছিল মাত্র ১৫-২০ হাজার টাকা, বর্তমানে তা বেড়ে দাঁড়িয়েছে প্রায় ৭০,০০০ টাকায়। এছাড়া তিনি তার পেজের মাধ্যমে অনলাইনে ফ্রোজেন ফুড যেমন চিকেন সসেজ, মিটবল, চিকেন চপ, চিকেন রোল এবং বিভিন্ন ধরনের সস বিক্রি করেন। উৎপাদন ও সংরক্ষণে কিছু সমস্যা দেখা দিলে তিনি বিশুদ্ধ এগ্রো এবং কৃষি বিপণন অধিদপ্তর এর সাথে পুনরায় যোগাযোগের সুযোগ পান। এই প্রশিক্ষণ তার ব্যবসাকে নতুন উচ্চতায় নিয়ে যেতে সাহায্য করেছে। প্যাকেজিং, ফুড হাইজিন, সংরক্ষণ ও বাজারজাতকরণ বিষয়ে শিখে তিনি এখন আরও বেশি আত্মবিশ্বাসী।