PN-ACA-974
94570

স্থানীয় বাজার প্রস
ক্ষেত্রে বাংলাদেশের মহিল

স্থানীয় বাজার এবং ব্যবসা ক্ষেত্রে বাংলাদেশের মহিলা

মূল প্রতিবেদন (ইংরেজী) : রাকা রশিদ
অনুবাদ : সেলিনা আখতার জাহান
সম্পাদনা : এস এম আখতার

2

রাকা রশিদ যুক্তরাষ্ট্রের পেনসিলভেনিয়া বিশ্ববিদ্যালয়ের হোয়ার্টন স্কুল অফ বিজনেস্ থেকে ফাইনান্স এবং ইনসিওরেন্স এ MBA ডিগ্রী লাভ করেছেন। তাঁর MBA ডিগ্রীর জন্য অধ্যয়নের অংশ বিশেষ তিনি ফ্রান্সের একটি ব্যবসা শিক্ষা প্রতিষ্ঠান ISA তে সমাপ্ত করেছেন। তিনি আর্থিক ব্যবস্থাপনা ও জেণ্ডার বিষয়ে পরামর্শদাতা হিসেবে কাজ করে থাকেন। বর্তমানে তিনি ঢাকাস্থ মার্কিন যুক্তরাষ্টের উন্নয়ন সংস্থা USAID-এ চুক্তিভিত্তিক নিয়োগে কর্মরত আছেন।

মূল ইংরেজী রচনার প্রকাশকাল : মার্চ ১৯৯০
বাংলা অনুবাদের প্রকাশকাল : ফেব্রুয়ারী ১৯৯২

প্রচ্ছদ
এম এ হালিম মন্টু

কম্পিউটার কম্পোজ
দানিয়েল তালুকদার

মুদ্রণ
ব্র্যাক প্রিন্টার্স
৬৬, মহাখালী বাণিজ্যিক এলাকা
ঢাকা - ১২১২

বি: দ্র:
এই প্রতিবেদনে মহিলাদের দ্বারা পরিচালিত কয়েকটি রেস্তোরাঁ এবং বাজারে মহিলা কর্ণারের কিছু খুচরা বিক্রির দোকানের কথা বলা হয়েছে। এগুলোর মধ্যে কোন কোনটি বর্তমানে বিশেষ বিশেষ কারণে বন্ধ হয়ে গিয়েছে। কিন্তু এই প্রতিবেদন লেখা কালীন সময়ে এসব দোকান খুব ভাল ভাবে চালু ছিল।

যুক্তরাষ্ট্রের আর্ন্তজাতিক উন্নয়ন সংস্থার সহযোগিতায় প্যাক্ট বাংলাদেশ কর্তৃক প্রকাশিত।

3

বিষয়সূচী

		পৃষ্ঠা
*	বস্তুসংক্ষেপ	১
*	স্থানীয় বাজার এবং বাণিজ্যিক এলাকাগুলোতে নিয়োজিত মহিলাদের উপর সমীক্ষা প্রণয়নের উদ্দেশ্য	৩
*	মহিলাদের জন্য স্থানীয় বাজার এবং বানিজ্যিক এলাকায় প্রকল্প স্থাপনের উদ্দেশ্য	৬
*	প্রকল্পের প্রয়োগবিধি বা কৌশল	৭
*	অর্জিত অভিজ্ঞতা	৯
প্রকল্প সমূহ :		
	ক. মহিলা কর্ণার	১২
	খ. রেস্তোরাঁ : উন্মুক্ত সুযোগ	১৮
	গ. খুচরা বিক্রির দোকান	২১
	ঘ. ক্ষুদ্র দুগ্ধ খামার	২৪
*	কর্মসংস্থান সুবিধা	২৬
*	প্রশিক্ষণ কার্যক্রম	২৮
*	পরবর্তী কার্যক্রমের জন্য সুপারিশমালা	২৯
সংযুক্তি :		
	ক. অর্থ বিনিয়োগকারীদের জন্য নীতিমালা	৩১
	খ. বাস্তবায়নকারী অনুমোদিত সংস্থাসমূহের জন্য নীতিমালা	৩৫
	গ. পাইলট প্রকল্পের সংক্ষিপ্ত বিবরণ	৩৬
	ঘ. পাইলট প্রকল্পের বিবরণ সমৃদ্ধ ফর্মের নমুনা	৩৭
	ঙ. মহিলা ব্যবসায়ীদের জন্য পল্লীসম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্রের ব্যবস্থাপনা ও হিসাবরক্ষণ বিষয়ক প্রশিক্ষণ	৪১

বস্তুসংক্ষেপ

বাংলাদেশে যখন কোন মহিলা হাট বাজারে কোন পণ্য বিক্রি করতে আসে তখন তা অনেকেরই দৃষ্টি আকর্ষণ করে। তবে এখন আর এ দৃশ্য অবাস্তব কিছু নয়। এমন অনেক মহিলা আছে যারা নিজ গ্রামের দুয়ারে দুয়ারে নানা ধরনের পণ্য সামগ্রী ফেরী করে ফেরে, অথবা দেখা যাবে কেউ তাদের নিজেদের বাড়িতেই ছোট ছোট দোকান খুলে বসেছে। কেউ কেউ আবার তৃতীয় কোন ব্যক্তির মাধ্যমে পণ্য বাজারজাত করে থাকে। তবু আজও আমাদের দেশের সংস্কৃতি, প্রচলিত রীতি বা সামাজিক অনুশাসন ব্যবসা জগতে মেয়েদের প্রবেশাধিকার উৎসাহিত করে না। মেয়েদের যেন নিজ গৃহ কোণেই সীমাবদ্ধ হয়ে থাকতে হবে। বাংলা শব্দ "বাজারের মেয়ে" - চরিত্রহীন মেয়েদের ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য হয়ে থাকে। দুর্ভাগ্যবশতঃ প্রচলিত এ মনোভাব ব্যবসায়ে আগ্রহী মহিলাদের বাজার থেকে সরিয়ে দিয়ে তাদেরকে অর্থোপার্জনের সুযোগ-সুবিধা থেকে বঞ্চিত করছে। অধিকন্তু এ শব্দের অপপ্রয়োগ বাণিজ্যিক এলাকা বা কর্মস্থলে সর্বত্র কাজের সুবিধা থাকা সত্ত্বেও সেখানে মহিলাদের প্রবেশাধিকার অনুমোদন করে না -- যেমন পরিবার পরিকল্পনা কেন্দ্র, স্বাস্থ্য কেন্দ্র এবং ব্যাংকগুলোতে।

১৯৮৬ সালে যুক্তরাষ্ট্রের আন্তর্জাতিক উন্নয়ন সংস্থা USAID মহিলাদের এ অবস্থার কোন পরিবর্তন করা যায় কিনা সে ব্যাপারে প্রচেষ্টা চালাতে উদ্যোগ গ্রহণ করে। ইতোমধ্যে কিছু সংখ্যক সাহসী মহিলা অত্যন্ত সাফল্যজনকভাবে ছোট ছোট শহরে ব্যবসা শুরু করেছে। এ ধরনের কাজের একটি সমীক্ষায় দেখা গেছে যে, কোন কোন ক্ষেত্রে, বিশেষ করে যেখানে উদার দৃষ্টিভঙ্গী বিরাজমান এবং যেখানকার কর্মকর্তাগণ এবং উন্নয়নমূলক সংস্থাগুলো মহিলাদের উন্নয়নে সহায়তা করছে সেখানে মহিলাদের বাণিজ্যিক প্রচেষ্টাগুলো সফল হতে পারে। এ ধারণাকে যাচাই করার জন্য USAID বিভিন্ন উন্নয়নমূলক সংগঠনের মাধ্যমে চার মাস মেয়াদী ১২টি পাইলট প্রকল্পকে অনুদান দেয়। প্রকল্পের লক্ষ্য ছিল স্থানীয় বাজার এবং বাণিজ্যিক পরিসরে মেয়েদের অংশগ্রহণ বৃদ্ধি করা এবং অন্যান্য সংগঠন যাতে এধরনের কাজে এগিয়ে আসে তার জন্য দৃষ্টান্ত স্থাপন করা ।

পাঁচ ধরনের ব্যবসা শুরু করা হয়, যেমন বাজারের একটি অংশ কেবল মহিলাদের জন্য নির্ধারিত করা হয় (মহিলা কর্ণার) যেখানে মহিলারাই ক্রেতাদের কাছে সরাসরি জিনিষপত্র বিক্রি করতে পারে। তাছাড়াও রেস্তোরাঁ, খুচরা বিক্রির দোকান, কর্মসংস্থান এবং একটি ছোট্ট ডেয়ারী ফার্মের ব্যবস্থা করা হয়। এ সব ব্যবসায়ে অংশগ্রহণকারীদের অধিকাংশই ছিন্নমূল কিংবা নিম্ন আয়ের মহিলা, যদিও অল্প কিছু সংখ্যক মধ্যবিত্ত শ্রেণীর মহিলাও এতে নিয়োজিত হয় ।

প্রকল্পগুলোতে অর্থ বরাদ্দের পরিমাণ হলো গড়ে ৪৪,৫০০/-টাকা বা ১৩৯০ মার্কিন ডলার। বরাদ্দকৃত সমুদয় অর্থ অংশগ্রহণকারী মহিলাদের ঋণ কিংবা অনুদান হিসেবে দেয়া হয়েছে। প্রকল্প দেখাশুনা করার জন্য একজন সার্বক্ষণিক কর্মচারী নিয়োজিত হয় যার সমস্ত ব্যয়ভারও উপরোক্ত বরাদ্দকৃত অর্থ থেকে বহন করা হয়। প্রাথমিক পর্যায়ের এ সমস্ত খরচাদি ছাড়াও অংশগ্রহণকারীদের জন্য

5

ব্যবসা পরিচালনা এবং হিসাব রক্ষণের উপর প্রশিক্ষণ দেয়া হয়, যার ব্যয়ভার বহন করে সুইডিস ইন্টারন্যাশনাল ডেভেলপমেন্ট অথারিটি (SIDA)।

USAID প্রতিটি প্রকল্পের কর্মকাণ্ড পরিবীক্ষণ করে এবং চার মাস মেয়াদী এই পাইলট প্রকল্পের শেষের দিকে এর অগ্রগতি মূল্যায়ন করে। ফলাফল অত্যন্ত আশাব্যঞ্জক। এ নিবন্ধটি লেখার সময় পর্যন্ত দশটি প্রকল্প পুরোপুরি কার্যকর অবস্থায় রয়েছে যার অধিকাংশই কার্যক্রম শুরু করেছে ১৯৮৭ সালের শেষের দিকে । এ ব্যবসাতে নিয়োজিত সবারই আয়ের পরিমাণ বেড়েছে এবং সে সঙ্গে বৃদ্ধি পেয়েছে তাদের আত্মবিশ্বাস। এর গুরুত্বপূর্ণ কারণ সম্ভবতঃ এই যে, মহিলাদের এ কর্মসূচীকে স্থানীয় প্রশাসন, অন্যান্য প্রতিযোগী ব্যবসায়ী এবং জনগণ সমর্থন ও উৎসাহিত করেছে।

বাজারের মহিলা কর্ণারগুলোতে ১০০-এরও বেশী মহিলা একত্রে কাজ করছে। দেখা গেছে এ উদ্যোগটি বেশ সাফল্য অর্জন করেছে। এদের প্রতিষ্ঠিত করতে তেমন কোন খরচ নেই, ব্যবস্থাপনাও তুলনামূলকভাবে সহজ। রেস্তোরাঁগুলোও লাভজনক এবং সম্ভাবনাময় ব্যবসা হিসেবে চিহ্নিত হয়েছে।

পাইলট প্রকল্পগুলো থেকে অনেক অভিজ্ঞতা অর্জিত হয়েছে । তন্মধ্যে সবচাইতে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়টি হলো বিচক্ষণ অংশগ্রহণকারী মহিলা বাছাই করা । তবে যে কোন ব্যবসা সুষ্ঠুভাবে গড়ে তুলতে চার মাস খুবই কম সময়।

বাংলাদেশের হাট বাজারে মহিলাদের ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে যেসব প্রতিবন্ধকতা রয়েছে সেগুলো দূর করার প্রয়াস চালাতে হবে। এই প্রতিবেদনটি থেকে একটি বিষয় বেশ স্পষ্ট তা হলো মহিলাদের আরো ব্যাপকভাবে বাণিজ্যিক কর্মকাণ্ডে জড়িত করা প্রয়োজন এবং এটা অসম্ভব কিছু নয়। এতে সফল হবার লক্ষ্যে কয়েকটি পদ্ধতি ও পন্থা অবলম্বনের সুপারিশ করা হচ্ছে।

প্রথম পরিচ্ছেদ

স্থানীয় বাজার এবং বাণিজ্যিক এলাকাগুলোতে নিয়োজিত মহিলাদের উপর সমীক্ষা-প্রণয়নের উদ্দেশ্য

এই পর্যবেক্ষকদের একটি চমকপ্রদ অভিজ্ঞতা হলো যে, গ্রাম বাংলার হাট বাজারগুলোতে মহিলা ক্রেতা বা বিক্রেতার উপস্থিতি খুবই কম। কিছু ব্যতিক্রম ছাড়া এখানকার অধিকাংশ এলাকাই পুরুষ শাসিত, কিংবা বলা যেতে পারে পুরুষের রাজ্য এবং চারপাশে যে স্বল্পসংখ্যক মহিলার সাক্ষাৎ মেলে তারা সবাই ভিক্ষুক। আদর্শগতভাবে গ্রাম বাংলার মেয়েরা কোন অপরিচিত লোকের সামনে বেরোতে পারে না। এর অন্যথা মানে পরিবারের মান-সম্মানের পরিপন্থী কাজ করা। পর্দা প্রথাই মহিলাদের গতিবিধি নিয়ন্ত্রণ ও সমাজ থেকে আলাদা করে রাখছে। আবার কোন কোন ক্ষেত্রে পর্দা প্রথার অর্থ হলো ভদ্র বা শালীন আচরণের শামিল এবং সে সঙ্গে অন্যের অর্থাৎ অপরিচিত ব্যক্তির দৃষ্টি এড়িয়ে চলা। তবে একথাও ঠিক যে, সবার পক্ষে পর্দা মেনে চলা সম্ভবপর হয়ে ওঠে না। তার সঙ্গত কারণ হলো এই যে, অত্যন্ত দরিদ্র একজন মহিলার জন্য এটা নিঃসন্দেহে একটি বিলাসিতা মাত্র।

দেখা গেছে অধিকাংশ মহিলা, তাদের ভিটে-মাটি থাকুক বা না-ই থাকুক পরিবারের আয় বৃদ্ধির ক্ষেত্রে তারা একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে। নানা ধরনের কাজ তারা করে থাকে। গ্রামে যে সমস্ত কাজকর্মের সুযোগ-সুবিধা রয়েছে সেগুলো হচ্ছে কৃষি শ্রম, শস্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, গৃহস্থালী কাজ, ধাত্রী, কুটির শিল্প, মাটি কাটা, রাস্তা মেরামত, এমনকি টাকা ধার দেয়ার মত ব্যবসাও । নিম্নবিত্তের মহিলারা সাধারণতঃ খাওয়া-পড়ার বিনিময়ে মানুষের বাড়িতে কাজ করে থাকে, কাজের বিনিময়ে অন্যকিছু খুব কমই তাদের ভাগ্যে জোটে। একাজও আবার সব সময় পাওয়া যায় না। আজকাল বেশ ব্যাপকহারে ধান ভাঙ্গানোর মেশিন অর্থাৎ চালের কল চালু হবার কারণে কায়িক পরিশ্রমে ধান ভাঙ্গানোর কাজের সুবিধেও তেমন নেই।

গ্রাম অঞ্চলে কৃষি ক্ষেত্রেই মহিলারা বেশী কাজের সুযোগ পায়। যে সমস্ত মহিলার বাড়িতেই ছোট কৃষিখামার রয়েছে তারা তাদের রান্নাঘরের উঠোনে যে শবজি বাগান করে তার শবজি শুধু নিজেরাই খায় না বরং বাজারেও বিক্রি করে থাকে। মহিলারা এ কাজ ছাড়াও শস্য প্রক্রিয়াজাতকরণ এবং হাঁস-মুরগী ও গবাদি পশু পালন করে থাকে। গরীব মহিলারা তাদের হাতে উৎপাদিত চিড়া, মুড়ি, মিষ্টি এবং মৌসুমী শাক-শবজি গ্রামের বাড়ি বাড়ি নিয়ে বিক্রি করে অথবা কোন দোকান থেকে কিনে এনে নিজ বাড়িতে বসে বিক্রি করে। শহর থেকে কিনে আনা পণ্য সামগ্রীও এসব ছোট ছোট দোকান থেকে বিক্রি করা হয়। বেশির ভাগ ক্ষেত্রেই মহিলারা সাধারণতঃ কোন দালাল বা কোন পুরুষ আত্মীয়ের মাধ্যমে তাদের পণ্যাদি বাজারজাত করে থাকে। এতে করে তাদের আয়ের উপর নিজের কোন নিয়ন্ত্রণ থাকে না। যেহেতু নিজের উপার্জনের উপর তাদের কোন নিয়ন্ত্রণ নেই

7

সেহেতু এই টাকা কিভাবে ব্যবহৃত বা খরচ হচ্ছে সে ব্যাপারে তারা নিজস্ব কোন মতামত রাখতে পারে না। অতএব বলা যায় বিক্রির পদ্ধতিগত দুর্বলতার কারণে তাদের অধিকার থেকে তারা বঞ্চিত হচ্ছে।

এ ধরনের ব্যবস্থার কারণে কেবল মহিলারাই নয়, তাদের গোটা পরিবারই দুর্ভোগ পোহাচ্ছে। গ্রামে মহিলা ব্যবসায়ীদের বাজার খুব সীমিত এবং আয়ও সামান্য। উপরন্তু তারা যদি বাণিজ্যিক কেন্দ্রগুলোতে যাতায়াত করতে না পারে তাহলে স্বাস্থ্য কেন্দ্র, পরিবার পরিকল্পনা কর্মসূচী এবং ব্যাংকগুলোর সুযোগ-সুবিধাও গ্রহণ করতে পারে না। বলা বাহুল্য, সাংস্কৃতিক এবং সামাজিক কাঠামো মহিলাদের প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করছে। গ্রামের শতকরা ১৫টি পরিবার মহিলা প্রধান। নাটকীয় হলেও সত্য, এ সংখ্যা সেক্ষেত্রেই বৃদ্ধি পাচ্ছে যে ক্ষেত্রে পরিবারটি ভূমিহীন এবং যেখানে মহিলাদের বয়স ৪৫ বছরের উপর। একবার যে নারী পরিত্যক্ত, তালাকপ্রাপ্ত কিংবা বিধবা হয়েছে তারা সম্পদহীন হলে নিজেদের ভাগ্যোন্নয়নের জন্য তাদেরকেই উদ্যোগী হতে হয়। ভূমিহীনের সংখ্যা ক্রমশঃ বৃদ্ধির কারণেও মহিলাদের বিকল্প কাজের সন্ধানে বাধ্য করছে।

খুব অল্প সংখ্যক মহিলাই আছে যারা দৃঢ় প্রত্যয় নিয়ে প্রচলিত কাজের বাইরে নতুন কিছু করতে চান। বিগত কয়েক বছরে সামান্য কয়েকজন নারী শহরের বাজারে সরাসরি জিনিসপত্র বিক্রি করেছেন এবং সেখানে ছোট ছোট দোকান খুলেছেন। এমনই এক মহিলা সাভারে একটি ছবি তোলার দোকান অর্থাৎ স্টুডিও পরিচালনা করেন। ধামরাই শহরে এক বিধবা সাফল্যজনকভাবে একটি মুদির দোকান চালাচ্ছেন। সোনারগাঁও এলাকায় একজন বিবাহিতা মহিলা চালাচ্ছেন দর্জির দোকান। মানিকগঞ্জের অপর এক মহিলা একটি রেস্তোরাঁ চালাচ্ছেন। স্থানীয় বাজারে মহিলাদের এ সমস্ত প্রকল্প অনুপ্রেরণার উৎস এবং নতুন পথের দিশারী হয়ে থাকবে।

এই প্রতিবেদনটির উদ্দেশ্য হলো স্থানীয় বাজার এবং বাণিজ্যিক এলাকাগুলোতে মহিলাদের ঝুঁকিপূর্ণ ব্যবসার উন্নয়ন সাধন কল্পে USAID-এর অভিজ্ঞতার একটি পর্যালোচনা করা। মহিলারা যাতে করে ছোটখাটো ব্যবসা পরিচালনা করতে পারে এবং তার মালিকানা পেতে পারে সে লক্ষ্যে ১৯৮৭ থেকে ১৯৮৯ সালের মধ্যে USAID বেসরকারী সাহায্য সংস্থা (NGO), জাতিসংঘের বিভিন্ন অংগ সংস্থা এবং সরকারী প্রতিষ্ঠানগুলোর উদ্যোগে আয়োজিত ১২টি পাইলট প্রকল্পে আর্থিক অনুদান দিয়েছে । প্রতিবেদনের দ্বিতীয় এবং তৃতীয় পরিচ্ছেদে USAID প্রকল্পের উদ্দেশ্য এবং কৌশলের কথা বলা হয়েছে। চতুর্থ পরিচ্ছেদে যে সমস্ত বিষয়াদি রয়েছে তা প্রায় সব প্রকল্পের ক্ষেত্রে একই রকম। পঞ্চম পরিচ্ছেদে প্রতিটি প্রকল্পের ধরন এবং প্রাসঙ্গিক বিষয়গুলো বিস্তারিতভাবে আলোচিত হয়েছে। মহিলাদের জন্য নির্ধারিত অঙ্গনে সর্বাধিক সাফল্যজনক উদ্যোগ এবং আগামী দিনে এ সমস্ত কর্মকাণ্ড বাস্তবায়নকারীদের জন্য কার্যকর পরিকল্পনাও এতে অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে। ষষ্ঠ পরিচ্ছেদে রয়েছে ব্যবসায়ে অংশগ্রহণকারীদের জন্য প্রশিক্ষণ কর্মসূচীর উপর একটি পর্যালোচনা এবং সপ্তম পরিচ্ছেদে মহিলাদের ক্ষুদ্র ব্যবসা উন্নয়নের লক্ষ্যে ভবিষ্যত কর্মসূচীর জন্য কিছু সুপারিশ। যে সমস্ত সংগঠন

এ ধরনের প্রকল্প গ্রহণ এবং বাস্তবায়নে উৎসাহী সংযুক্তি 'ক' এবং 'খ' তে তাদের জন্য কয়েকটি নির্দেশিকা অন্তর্ভুক্ত হয়েছে। সংযুক্তি 'গ'তে প্রত্যেকটি পাইলট প্রকল্পের সারসংক্ষেপ তুলে ধরা হয়েছে এবং সংযুক্তি 'ঘ' তে প্রকল্পের বর্ণনা সম্বলিত ফর্মের একটি নমুনা অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে। পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্রের (VERC) প্রশিক্ষণ কারিকুলাম বর্ণিত হয়েছে সংযুক্তি 'ঙ' তে। আশা করা যায় এ প্রতিবেদনটি মহিলা ব্যবসায়ীদের সহায়তা করতে আগ্রহী ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের জন্য একটি নির্দেশিকা পুস্তিকা বা হ্যাণ্ড বুক হিসেবে কাজ করবে।

দ্বিতীয় পরিচ্ছেদ

মহিলাদের জন্য স্থানীয় বাজার এবং বাণিজ্যিক এলাকায় প্রকল্প স্থাপনের উদ্দেশ্য

USAID অনুদানকৃত এই প্রকল্পের উদ্দেশ্য ছিল বিভিন্ন আর্থ-সামাজিক দলগুলো থেকে সম্ভাবনাময় মহিলা ব্যবসায়ীদের ক্ষুদ্র ব্যবসাগুলোর মালিকানা এবং পরিচালনায় সহায়তা করে স্থানীয় বাজার এবং বাণিজ্যিক এলাকাগুলোতে মহিলাদের অংশগ্রহণ ব্যাপকভাবে বৃদ্ধি করা। এবং তাদের অভিজ্ঞতার আলোকে এমন একটি দৃষ্টান্ত স্থাপন করা যাতে অন্যরা এতে উৎসাহী হয়। USAID-এর মহিলা উন্নয়ন কর্মসূচীর চূড়ান্ত লক্ষ্য হলো জাতীয় অর্থনৈতিক উন্নয়নে নারীর ভূমিকা এবং অংশগ্রহণকে স্বীকৃতি দেয়া। বলা বাহুল্য এর আর একটি উদ্দেশ্য হলো, বিশেষ করে বেসরকারী খাতগুলোতে মহিলাদের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা।

১৯৮৬ সালে পরিচালিত USAID এর সম্ভাব্যতা যাচাই সমীক্ষায় দেখা গেছে যে, কোন কোন নির্দিষ্ট এলাকায় এবং নির্দিষ্ট অবস্থার প্রেক্ষিতে মহিলারা ব্যবসা ক্ষেত্রে প্রত্যক্ষভাবে অংশগ্রহণ করতে পারে। এই সমীক্ষায় আরও বলা হয় যে, বাজারের প্রতিবন্ধকতাগুলোকে খুব সহজেই অতিক্রম করা যায় যেখানে,

ক. স্থানীয় প্রশাসন মহিলাদের উন্নয়নের পক্ষে কাজ করে ;
খ. উন্নয়নমূলক সংগঠনগুলো মহিলা উন্নয়নে সক্রিয়ভাবে কাজ করে ;
গ. সক্রিয় মহিলা সংগঠন রয়েছে
ঘ. সাধারণভাবে জনবহুল এলাকা যেখানে মহিলাদের দেখা যায় (যেমন, হিন্দু-প্রধান এলাকা এবং বিশ্ববিদ্যালয় কিংবা শহরে)।

মহিলাদের ব্যবসার জন্য টাঙ্গাইল, মানিকগঞ্জ, সাভার এবং মির্জাপুর সর্বোচ্চ সম্ভাবনাময় এলাকা বলে অনুমান করা হয়। তবে যেখানে প্রকল্প তেমন সফল হবে বলে ধারণা করা যায়নি, তেমন এলাকাতেও সাফল্যজনকভাবে কাজ শুরু হয়। অতএব মহিলাদের ঝুঁকিপূর্ণ ব্যবসার ক্ষেত্রে উজ্জ্বল সম্ভাবনা রয়েছে একথা অনস্বীকার্য।

তৃতীয় পরিচ্ছেদ
প্রকল্পের প্রয়োগ বিধি বা কৌশল

যুক্তরাষ্ট্রের উন্নয়ন সংস্থা USAID-এর ৬০,০০০ মার্কিন ডলারের আর্থিক আনুকূল্যে দু'পর্যায়ে ধারাবাহিকভাবে চারমাসের জন্য বেশ কতগুলো পাইলট প্রকল্প চালানো হয়। বেসরকারী প্রতিষ্ঠান (NGO), সরকারী অঙ্গ সংস্থা এবং জাতিসংঘের বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান এগুলো পরিচালনা করে। মহিলাদের নিজস্ব মালিকানা এবং পরিচালনায় অতিক্ষুদ্র উদ্যোগকে চালু করা, পরিবর্ধন করা বা বহুমুখী করাই ছিল প্রতিটি প্রকল্পে অর্থ যোগান দেয়ার উদ্দেশ্য।

অনুমোদিত বাস্তবায়নকারী সংস্থার জন্য USAID নিম্নলিখিত নির্দেশিকা প্রণয়ন করে :

ক. প্রকল্প অবশ্যই খুব ছোট আকারে শুরু করতে হবে।
খ. প্রকল্প যেন কোন অবস্থাতেই প্রচলিত বাজার-কাঠামোর প্রতি হুমকি হয়ে না দাঁড়ায়।
গ. প্রকল্পের সঙ্গে জড়িত সবাই তাদের সাধারণ শেয়ারের জন্য জামানত হিসেবে অর্থ অথবা শ্রম দান করবে।
ঘ. প্রকল্পকে অবশ্যই বাণিজ্যিক এবং নিজস্ব আয়ে টিকে থাকার পর্যায়ে উন্নীত করতে হবে।

প্রকল্প মহিলাদের কোন নির্দিষ্ট অংশ বা শ্রেণীর জন্য সীমাবদ্ধ নয়, বরং USAID প্রত্যাশা করে বিভিন্ন শ্রেণীর উপার্জনকারী মহিলারা এতে অংশগ্রহণ করবে। সব শ্রেণীর উপার্জনকারী মহিলাদের সফল অনুপ্রবেশের মাধ্যমেই তাদের হাটে বাজারে চলাফেরার প্রতিবন্ধকতা দূর হতে পারে। কিন্তু শুধুমাত্র গরীব শ্রেণীর মহিলারাই যদি বাজারে যাতায়াত করে তাহলে তাদের অংশগ্রহণকে উপায়হীন বেপরোয়া বলেই ধরে নেয়া হবে।

প্রতিটি পাইলট প্রকল্পকে গড়ে ৪৪,৫০০ (১৩৯০ মার্কিন ডলার) টাকা অনুদান দেয়া হয়। কোন কোন ক্ষেত্রে অতিরিক্ত অর্থও প্রদান করা হয়। এছাড়াও মহিলাদেরকে আইনগত রীতিনীতি, ব্যবসা প্রশাসন ও হিসাবরক্ষণের বিষয়ে সহায়তা করার জন্য একজন সার্বক্ষণিক কর্মচারীকে পরামর্শদাতা হিসেবে প্রেরণ করা হয়। কর্মচারীদের বেতন এবং প্রকল্প বাস্তবায়নের টাকা USAID এর অনুদানের অন্তর্ভুক্ত। যেসব ক্ষেত্রে ঋণ দেয়া হয়েছে সেসব ক্ষেত্রে শতকরা ১০ থেকে ১৮ টাকা বাৎসরিক সুদে ব্যবসার অংশীদারদেরকে ঋণ প্রদান করা হয়েছে।

পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্র (VERC) প্রকল্পে অংশগ্রহণকারীদের (শেয়ার গ্রহণকারী) ব্যবসা পরিচালনা এবং হিসাবরক্ষণের উপর প্রশিক্ষণ দিয়েছে। (দ্রষ্টব্য: সংযুক্তি 'চ' প্রশিক্ষণ কারিকুলাম)

11

সুইডিস ইন্টারন্যাশনাল ডেভেলপমেন্ট অথারিটির (SIDA) অর্থানুকূল্যে ১০টি প্রকল্পে প্রায় ১৩০ জন মহিলা এই প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেছে। কোন কোন বাস্তবায়নকারী সংস্থা তাদের নিজস্ব সংস্থায় প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করেছে।

একজন পুরুষ অর্থনীতিবিদ ও দু'জন মহিলা প্রকল্প সমন্বয়কারীর সমন্বয়ে গঠিত USAID এর একটি বিশেষজ্ঞ দল সকল প্রকল্পের কর্মকাণ্ড পরিবীক্ষণ করেছে। এ দলটি মাঝে মধ্যেই আকস্মিকভাবে বিভিন্ন প্রকল্প পরিদর্শন করেছে এবং সেখানে মহিলা ব্যবসায়ী, প্রকল্প বাস্তবায়নকারী সংস্থার প্রতিনিধি ও কিছু সংখ্যক ক্রেতার সাক্ষাৎকার গ্রহণ করে। চার মাস সময়সীমার শেষ দিকে প্রতিটি প্রকল্পের আনুষ্ঠানিক মূল্যায়ন করা হয়। প্রকল্পগুলোকে বাণিজ্যিক দৃষ্টিকোণ থেকে বিবেচনা করা হয়। এতে অত্যন্ত গুরুত্বের সাথে দেখা হয় যে মহিলারা তাদের ব্যবসাকে লাভজনক ভিত্তিতে চালাতে পারে কি না। সাথে সাথে প্রকল্পের অন্যান্য প্রভাবও বিবেচনা করা হয়। যেমন, মহিলাদের জন্য কতগুলো চাকরীর সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে, তাদের নিজেদের দক্ষতা বেড়েছে কি না? আত্মবিশ্বাস বেড়েছে কি না ? পরিবারে তাদের মর্যাদা বেড়েছে কি না ? তারা সামাজিক সুযোগ-সুবিধার ফল লাভ করতে পেরেছে কি না ?

USAID এর অর্থানুকূল্যে পরিচালিত পাঁচ ধরনের প্রকল্প :

- প্রচলিত বাজারের একটি অংশে মহিলা কর্ণার, যেখানে মহিলারা সরাসরি ক্রেতাদের কাছে মালামাল বিক্রি করতে পারে (৪টি প্রকল্প)
- রেস্তোরাঁ (৩টি প্রকল্প)
- শুকনো দ্রব্য খুচরো বিক্রির দোকান (৩টি প্রকল্প)
- শহর ভিত্তিক কর্মসংস্থান সুবিধা প্রকল্প (১টি প্রকল্প)
- শহর কেন্দ্রিক ক্ষুদ্র দুগ্ধ খামার (১টি প্রকল্প)

12

চতুর্থ পরিচ্ছেদ
অর্জিত অভিজ্ঞতা

এই পাইলট প্রকল্পগুলো মহিলাদের সনাতন আয় বৃদ্ধিমূলক কর্মকাণ্ডের ক্ষেত্রে অনেকটা নাটকীয় পরিবর্তন এনেছে। সবাই যে এতে সফলকাম হয়েছে তা নয়। তবে ১২ জনের মধ্যে ১০ জনই বর্তমানে ব্যবসায় নিয়োজিত। নতুন ব্যবসায়ী হিসেবে সাফল্য অর্জনের এ সংখ্যা যে কোন সফলতার পরিসংখ্যানকে ছাড়িয়ে গেছে। অনেকেই তাদের ব্যবসা শুরু করে ঠিক ১৯৮৭ সালের বন্যার আগে এবং বন্যার ধকল কাটিয়ে উঠে তারা টিকেও আছে। অংশীদারদের বা অংশগ্রহণকারীদের আয় বৃদ্ধি পায় এবং এতে তাদের আস্থা ও আত্মবিশ্বাস প্রগাঢ় হয়েছে। ফলে পাইলট প্রকল্পগুলো এটাই প্রমান করে যে মহিলাদের এ ক্ষুদ্র প্রয়াস শুধু ব্যবসায়িক দিক থেকেই সার্থক নয় উপরন্তু সামাজিক এবং উন্নয়নমূলক কর্মকাণ্ডেও এদের কার্যকর প্রভাব রয়েছে। বিভিন্ন প্রকল্প বাস্তবায়ন করতে গিয়ে যেসব অভিজ্ঞতা অর্জিত হয়েছে তা নিম্নে তুলে ধরা হলো :

১. অর্থনৈতিক এবং প্রযুক্তিগত সাহায্য সহায়তা পেলে সনাতন পদ্ধতির ব্যবসা ছাড়াও মহিলারা অন্যান্য ব্যবসা খুব সাফল্যজনকভাবে চালাতে পারে। এক্ষেত্রে রেস্তোরাঁর পরেই মহিলা কর্ণারের উজ্জ্বল সম্ভাবনার কথা উল্লেখ করা যায়।

২. মহিলারা যখন সরাসরি ক্রেতার কাছে পণ্য সামগ্রী বিক্রি করে তখন খুব সহজেই নিজের আয়ের উপর নিয়ন্ত্রণ বজায় রাখতে পারে ।

৩. উদ্যোক্তা নির্বাচন একটি দুরূহ কাজ। ব্যবসায় অত্যন্ত সফল অংশগ্রহনকারীরা সংগত কারণেই প্রকল্প বাস্তবায়ন সংস্থার খুব পরিচিত হয়ে যায়। এরা সাধারণতঃ পরিবারের প্রধান এবং প্রায় সবারই বয়স ৩৫ বছরের উর্ধ্বে । এরা সাধারণতঃ সামাজিক প্রতিবন্ধকতা ভাঙ্গার ব্যাপারে চিন্তিত নয়।

৪. এখানে কাজের কোন নির্দ্দিষ্ট সময়সীমা নেই--যেমন বাজারে মহিলা কর্ণার অথবা দুগ্ধ খামার -- এসব জায়গায় কাজ করলে ব্যবসা পরিচালনা এবং নিজের সংসার দুটোই খুব সুন্দরভাবে সম্পন্ন করতে পারে।

৫. যে কোন ব্যবসা সুষ্ঠুভাবে গড়ে তুলতে এবং এর সামাজিক স্বীকৃতি লাভে স্থানীয় কর্তৃপক্ষের সমর্থন প্রয়োজন, যা পাওয়া খুব কঠিন। যেহেতু তাদের অনুমোদন প্রত্যাশা করা হয় সেহেতু উদ্যোগগুলো প্রতিযোগী ব্যবসায়ী, সরবরাহকারী, ক্রেতা এবং জনগণের কাছে গ্রহণযোগ্য হতে হয়। অংশগ্রহণকারী মহিলাদের মধ্যে একে অপরকে উত্ত্যক্ত এবং নাজেহাল করার প্রবণতা লক্ষ্য করা যায়, যা সময়ে নিয়ন্ত্রিত হয়েছে।

৬. একক পরিচালনাধীন ব্যবসার চাইতে যৌথ ব্যবসাগুলো পরিচালনা করা বেশি কঠিন। যৌথ ব্যবসায় অংশীদারদের পূর্ব অভিজ্ঞতা থাকলে ভাল হয়। সমগোত্রীয়দের নিয়ে যৌথ ব্যবসা পরিচালনা মিশ্র আর্থ-সামাজিক শ্রেণীর মহিলাদের নিয়ে ব্যবসা পরিচালনার চাইতে অপেক্ষাকৃত সহজ।

৭. অতি ক্ষুদ্র ব্যবসাগুলো শুরুতে অর্থাৎ প্রাথমিক পর্যায়ে বাস্তবায়নকারী সংস্থার তত্ত্বাবধানের প্রয়োজনীয়তা বিশেষভাবে অনুভব করে। তবে অত্যধিক তত্ত্বাবধান উভয়ের মধ্যে মালিক-কর্মচারী মনোভাব জাগ্রত করে। মহিলারা যদি ঋণ না পেয়ে অনুদান পায় তাহলে এ মনোভাব আরো দৃঢ় হয়।

৮. প্রকল্প যদি খুব উচ্চাভিলাষী হয় তাহলেও এর অংশীদারদের মনে কর্মচারী (অধীনস্থ) সুলভ মনোভাব সৃষ্টি করে। তারা কখনো এর মালিক হবার আশা পোষণ করতে পারে না।

৯. বাস্তবায়নকারী সংস্থা স্থানীয় অফিস হয়ে কাজ করলে সাধারণতঃ প্রকল্পের সফলতায় ক্ষতিকর প্রভাব ফেলে। এতে ব্যবসাগুলো স্বাধীনভাবে নিয়ন্ত্রিত এবং পরিচালিত হবার পরিবর্তে বাস্তবায়নকারী সংস্থাসমূহের উপর নির্ভরশীল হয়ে পড়ে।

১০. ব্যবসার উপযোগিতার বিষয়টি শুনতে যতটা সহজ মনে হয় বিষয়টি আসলে ততটা সহজ নয়। এর কারণগুলো হচ্ছে :

ক. বাস্তবায়নকারী সংস্থাগুলো প্রায়শ:ই মুনাফা অর্জনের ব্যাপারে ততটা সচেতন নয়, বিশেষ করে যখন তাদের অন্যান্য কার্যক্রমের একটি কল্যাণকর দিক থাকে।

খ. বাস্তবায়নকারী সংস্থাগুলো অংশীদারদের ক্ষমতা বা যোগ্যতা সম্পর্কে অবমূল্যায়ন করে এবং তাদের প্রতি অহেতুক আস্থাহীন হয়ে তাদেরকে মালিক হিসেবে দায়িত্ব পালন থেকে বিরত রাখে। যেমন নিজ হিসাব-নিকাশ রক্ষণে তাদেরকে দায়িত্ব না দেয়া।

১১. ব্যবসায় ব্যবস্থাপনা শীর্ষক প্রশিক্ষণ কর্মসূচী অংশগ্রহণকারীদের জন্য উপকারী বটে কিন্তু নিরক্ষর মহিলাদের জন্য বিশেষ পদ্ধতিতে প্রশিক্ষণ দেয়ার ব্যবস্থা উদ্ভাবন করা প্রয়োজন।

১২. অধিকাংশ প্রকল্পের একটি বিশেষ প্রভাব ছিল এমন কি যা ব্যর্থ প্রকল্পগুলোর ক্ষেত্রেও সমানভাবে প্রযোজ্য। পাইলট প্রকল্পের সাথে

14

জড়িত মহিলারাও একান্তভাবে তাদের নিজস্ব ব্যবসা শুরু করেছে অথবা তাদের মধ্যে ব্যবসা শুরু করার একটি আগ্রহ লক্ষ্য করা যাচ্ছে।

১৩. যে কোন বাণিজ্যিক উদ্যোগের জন্য চার মাস মেয়াদী পাইলট প্রকল্প খুবই সংক্ষিপ্ত সময় (শুধু মহিলা কর্ণার এক্ষেত্রে উল্লেখযোগ্য ব্যতিক্রম)। ছ'মাস থেকে এক বৎসর সময় নিয়ে অর্থ, পরামর্শ এবং তত্ত্বাবধান সুবিধা প্রদান করতে পারলে এ ধরনের প্রকল্প বেশি বাস্তবসম্মত হবে।

পাইলট প্রকল্পসমূহের মাধ্যমেই ধীরে ধীরে এসব অভিজ্ঞতা অর্জিত হয়েছে। প্রতিটি কর্মকাণ্ড থেকে নতুন নতুন অভিজ্ঞতা অর্জিত হয়েছে। পরবর্তী অধ্যায়গুলোকে প্রতিটি প্রকল্পের সাফল্য, সমস্যাবলী এবং বিচিত্র অভিজ্ঞতা পর্যালোচনা করা হয়েছে।

পঞ্চম পরিচ্ছেদ
প্রকল্পসমূহ ঃ মহিলা কর্ণার

সুযোগ :

বাজারে মহিলাদের যাতায়াত খুব কমই। এর অর্থ এই নয় যে তারা তাদের উৎপাদিত দ্রব্যাদি খুচরা অথবা পাইকারীভাবে বিক্রি করে না। কিছু কিছু মহিলা তাদের পণ্যাদি গ্রামের দুয়ারে দুয়ারে ফেরী করে অথবা বাড়িতে অবস্থিত দোকানে বিক্রি করে। অন্যরা তাদের উৎপাদিত পন্যসমূহ কোন তৃতীয় ব্যক্তি বা পরিবারের কোন পুরুষ সদস্যের সহায়তায় বাজারজাত করে থাকে। মহিলাদের এই অংশগ্রহণ পারিবারিক আয় বা লাভের তুলনায় এতই সামান্য যে তারা প্রায়ই তাদের আয়ের এ অংশকে দেখতেও পায় না। পরিবারের পুরুষ সদস্যরা কখনো কখনো তা নিয়েও নেয় ।

মহিলা কর্ণার হাট বা বাজারের একটি অংশ যেখানে প্রত্যেক মহিলা বিক্রেতা আলাদাভাবে তাদের পণ্য সামগ্রী ক্রেতাদের কাছে সরাসরি বিক্রি করতে পারে। মহিলাদের জন্য এটি একটি সুন্দর ও ভালো ব্যবস্থা যার মাধ্যমে তারা তাদের আয় বাড়াতে পারে এবং সম্পদ নিজের নিয়ন্ত্রণে রাখতে পারে।

তবে বাজারে বাঁশের চাটাইয়ের উপর অথবা অস্থায়ী কোন পরিবেষ্টনের মধ্যে বসে চাল, ডাল বা বাঁশের তৈরি সামগ্রী বিক্রি করাকে সমাজে খুব নিম্ন মর্যাদার পেশা হিসেবে বিবেচনা করা হয়। মহিলা কর্ণার অবশ্য সবার জন্যে নয় এটা নিম্ন আয়ের অথবা দুঃস্থ মহিলাদের জন্যই নির্দিষ্ট। পেশাগত মান-মর্যাদার প্রতি এরা বেশী সচেতন নয় বরং নতুন কিছু করতে আগ্রহী, তা যদি আর্থিক দিক দিয়ে লাভজনক হয়।

যা করা হয়েছে :

তিনটি মহিলা কর্ণার প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। দেশের বৃহত্তম বেসরকারী উন্নয়ন সংস্থা বাংলাদেশ রুর‍্যাল এ্যাডভান্সমেন্ট কমিটি (ব্র্যাক) মানিকগঞ্জে একটি মহিলা কর্ণার স্থাপন করেছে। এটি তুলনামূলকভাবে একটি সংস্কারমুক্ত এলাকা এবং বিভিন্ন বেসরকারী প্রতিষ্ঠানের (NGO) সহায়তাপুষ্ট। আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থা (ILO) বাংলাদেশ কুটির শিল্প কর্পোরেশনের মাধ্যমে রংপুর অঞ্চলের ২টি ইউনিয়নের কতগুলো বাজারে মহিলা কর্ণার স্থাপন করেছে। এ তিনটি প্রকল্প বিভিন্ন ধরনের শতাধিক মহিলাকে আগ্রহী ও উৎসাহিত করতে পেরেছে। তারা সবাই দুঃস্থ এবং প্রায় অনেকেই পরিবারের একমাত্র উপার্জনশীল এবং নিরক্ষর বা সামান্য শিক্ষিত। এদের অনেকেই মুসলমান, পয়ত্রিশোর্ধ্ব এবং অতীতে ব্যবসা কেন্দ্রে যাতায়াত করত। পূর্বে কেউ ক্ষুদে ব্যবসায়ী ছিল, কেউ কৃষি কাজে অথবা কাজের বিনিময়ে খাদ্য কর্মসূচীতে কাজ করতো, কেউবা গৃহ পরিচারিকা হিসেবে নিয়োজিত ছিল বা ভিক্ষাবৃত্তি করতো।

প্রতিটি প্রকল্পে অংশগ্রহণকারীরা বেশ কয়েক বছর যাবৎ সংশ্লিষ্ট সংগঠনের কর্মসূচীর মাধ্যমে উপকৃত হচ্ছে। আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থার (ILO) মহিলাদের জন্য স্বেচ্ছা মহিলা কর্মসংস্থান প্রকল্পের সাথে প্রায় সব মহিলা জড়িত এবং বিশ্ব খাদ্য কর্মসূচী (WFP) এবং ত্রাণ ও পুনর্বাসন মন্ত্রণালয় কর্তৃক পরিচালিত আহত বা অসহায় দল উন্নয়ন কর্মসূচীতে অংশগ্রহণকারী সদস্য। বলা যেতে পারে এই পূর্ব প্রাতিষ্ঠানিক যোগাযোগই প্রকল্পগুলোর সাফল্যের চাবিকাঠি। আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থা (ILO) বাংলাদেশ ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্প কর্পোরেশন (BSCIC) এর অর্থানুকূল্যে আয়োজিত এক দিনের একটি কর্মশালা স্থানীয় কর্তৃপক্ষ এবং ব্যবসায়ীদের সমর্থন লাভে সক্ষম হয়। নিকটবর্তী এলাকার প্রকল্পের মহিলারা শিক্ষা সফর হিসেবে কর্মশালায় যোগদান করে মহিলাদের সনাতন এবং অসনাতন ধর্মী কর্মসংস্থান সম্পর্কে জ্ঞাত হয়।

মহিলা ব্যবসায়ীদের প্রাথমিক খরচাদি বেশ সামান্যই বলা চলে। গড়ে ৪৫০/- টাকা ব্যবসার মূলধন থেকে খরচ হয় পাল্লা ও বাটখারা, পাত্র, চটের বস্তা, প্লাষ্টিকের ছাউনি এবং পর্যাপ্ত বাঁশ ক্রয় করতে (যা দিয়ে দোকানের মাচা তৈরি করা হয়)। সাধারণতঃ বাজারের বিক্রেতারা প্রতিদিনের জন্য ১ থেকে ২ টাকা বাজারের খাজনা বা কর বাবদ প্রদান করে থাকে কিন্তু আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থা এবং বাংলাদেশ ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্প প্রকল্পের অংশগ্রহণকারী সদস্যরা এই কর বা খাজনা থেকে মুক্ত। সাপ্তাহিক কিস্তির ভিত্তিতে পরিশোধযোগ্য বাৎসরিক শতকরা ১০ থেকে ১৮ টাকা সুদে ৫০০/-টাকা থেকে ৩০০০/-টাকা পর্যন্ত ঋণ সদস্যরা পেয়ে থাকে। কেউ কেউ পাইকারী ব্যবসায়ীদের কাছ থেকে শুকনো দ্রব্যাদি সংগ্রহ করে খুচরা বিক্রি করে আবার কেউ কেউ নিজেদের উৎপাদিত দ্রব্যাদি খুচরা বিক্রি করে।

অগ্রগতি বেশ আশাব্যঞ্জক। মহিলারা প্রথমে সৌখিন বিক্রেতা ছিল বলে তারা ক্রেতাদের অবহেলা করতো কিন্তু সময়ের বিবর্তনে তারা অভিজ্ঞতা সঞ্চয় করে এবং দক্ষ মহিলা ব্যবসায়ীতে পরিণত হয়। তারা পাইকারী ব্যবসায়ীদের কাছ থেকে বাকীতে সহজেই মালপত্র ক্রয় এবং সহজেই ক্রেতাদের আকৃষ্ট করতে পারে। এতে হয়রানিও কমে এসেছে। তাদের আত্মপ্রত্যয় বেড়েছে এবং আয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি পেয়েছে উল্লেখযোগ্যভাবে। আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থা এবং বাংলাদেশ ক্ষুদ্র ও কুটীর শিল্প কর্পোরেশন-এর উদ্যোগে পরিচালিত ব্যবসায় নিয়োজিত মহিলাদের মাসিক গড় আয় বৃদ্ধি পেয়ে নিচে ৬০০/- এবং উপরে ৯০০/-টাকায় পৌঁছেছে। কয়েকজন ব্যবসায়ী তাদের সাফল্যে আরো উচ্চাভিলাষী উদ্যোগ নেয়, যেমন, খাবার দোকান, দর্জি দোকান ও মনোহারী দোকান।

কেউ এখন মানিকগঞ্জ বাস ষ্ট্যাণ্ড সংলগ্ন বাজারে গেলে সেখানে কোন মহিলা কর্ণার দেখতে পাবেন না। তা সত্ত্বেও এ প্রকল্প সেখানে সফল হয়েছে। যে চারজন মহিলা এখানে ব্যবসা করত তারা এখন মূল বাজারে অর্থাৎ যেখানে পণ্য ভিত্তিক ব্যবসায়ীরা দলবদ্ধভাবে বসে তাদের সাথে তারাও জায়গা করে নিয়েছে -- যেমন চাল বিক্রেতার সাথে চালের ব্যবসায়ী, আর শব্জি বিক্রেতার সাথে শব্জি

ব্যবসায়ী। এ অবস্থায় পৌঁছুতে তাদের একটু সময় লেগেছে ঠিকই কিন্তু এতে মহিলা ব্যবসায়ীরা বেশ স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করছে এবং বাজারে অন্যান্য পুরুষ ব্যবসায়ীদের কাছে নিজেদেরকে গ্রহণযোগ্য করে তুলতে পেরেছে।

অন্য দু'টি পাইলট প্রকল্প মহিলাদের এককভাবে ব্যবসার ক্ষেত্রে সাফল্যজনকভাবে সহায়তা প্রদান করছে। স্বনির্ভর বাংলাদেশ যশোর জেলার উত্তর পশ্চিমে চুয়াডাঙ্গা জেলার আলম ডাঙ্গা উপজেলাসহ আরও ৫টি উপজেলার কিছু ঋণ গ্রহীতা সদস্যকে ব্যবসা বৃদ্ধি করার জন্যে গড়ে ৪০০০/- টাকা ঋণ বিতরণ করেছে। ১০ জন মহিলাকে ঋণ হিসাবে মোট ৪০ হাজার টাকা প্রদান করা হয়েছে। তারা এই ঋণ সাপ্তাহিক কিস্তির ভিত্তিতে পরিশোধ করে যাচ্ছে। এই অর্থের দ্বারা তারা দোকান পরিচালনা করে মাসে গড়ে ১০০০/- টাকা আয় করছে। ফলে তাদের সাংসারিক স্বচ্ছলতা বৃদ্ধি পাচ্ছে এবং পারিবারিক নীতি নির্ধারণী ক্ষমতাসহ মর্যাদা বৃদ্ধি পাচ্ছে।

একজন মহিলা একটি দর্জি দোকান শুরু করে । অন্যদিকে দু'জন মহিলা করে খুচরা দোকান। এদের মাসিক আয় হয় ১২০০/- থেকে ২০০০/- টাকা পর্যন্ত। লক্ষণীয় বিষয়টি হলো, এ ধরনের ছোট ছোট প্রকল্প গড়ে তুলতে আলমডাঙ্গার মহিলাদের উৎসাহ বেশ বৃদ্ধি পেয়েছে। পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্র তাদের খুচরা দোকান প্রকল্প ব্যর্থ হওয়ায় অবশিষ্ট অর্থ পাঁচজন মহিলাকে দেয় ঘরে ঘরে ফেরী করে বিক্রি করার জন্যে । সাপ্তাহিক বাজার/হাটেও তারা তাদের দ্রব্যাদি বিক্রি করতে পারে। প্রতিটি প্রকল্পই এই সিদ্ধান্তে উপনীত হয়েছে যে কিছু সহায়তা পেলে মহিলারা তাদেরকে ব্যবসাক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠিত করতে পারে বা পারবে।

মহিলা কর্ণারের চ্যালেঞ্জ বা ঝুঁকিপূর্ণ উদ্যোগ :

মহিলারা বাজারে বিক্রির কাজে খুবই আগ্রহী কিন্তু নিয়মিতভাবে প্রতিদিন অথবা সন্ধ্যাবেলায় এ কাজ করতে কিছুটা অসুবিধা বোধ করতে পারে বৈকি। গোড়ার দিকে আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থার (ILO) প্রতিটি প্রকল্প থেকে ৫ জন এবং ব্র্যাক প্রকল্প থেকে ৫ জন করে মহিলা প্রতিদিন ব্যবসায়িক প্রয়োজনে বাজারে আসত। চারমাস স্থায়ী পাইলট প্রকল্পগুলোর মেয়াদ শেষ হয়ে গেলেও অল্প কিছু সংখ্যক মহিলা বাজারে নিয়মিত ব্যবসায় অংশগ্রহণ করছে। এছাড়াও সাপ্তাহিক এবং অর্ধ সাপ্তাহিক হাটবার গুলোতেও তাদের উপস্থিতি লক্ষ্য করা যায়। ফলে তারা প্রচুর সংখ্যক ক্রেতা-বিক্রেতার দৃষ্টি আকর্ষণ করতে সক্ষম হয়। কেউ কেউ অন্য মহিলাদের সঙ্গে বাজারে তাদের দোকান পরিচালনার দায়িত্ব ভাগ করে নিচ্ছে। সপ্তাহের অন্যান্য দিনগুলোতে তারা মাঠ থেকে ফসল ঘরে তোলা, সংরক্ষণ এবং গৃহস্থালী কাজে ব্যস্ত থাকে। অর্থনৈতিক সচেতনতা জাগ্রত হবার ফলে তারা প্রত্যহ বাজারে যাওয়ার চাইতে দুয়ারে দুয়ারে দ্রব্যসামগ্রী বিক্রি করা অথবা নিজেদের গৃহে প্রতিষ্ঠিত দোকান থেকে বিক্রি করাকেই বেশী লাভজনক বলে মনে করে।

অত্যন্ত সাধারণ অথচ প্রয়োজনীয় সুবিধাদি, যেমন- শৌচাগার, ইত্যাদির অভাব মহিলা কর্ণারের একটি চলতি সমস্যা। স্থানীয় কর্মকর্তাদের বিশেষ করে বাজার কমিটির সদস্যদের সাথে সুসম্পর্ক এবং আলাপ আলোচনার মাধ্যমে এ ধরনের সমস্যার সমাধান করা সম্ভব। প্রকল্পভুক্ত অধিকাংশ মহিলা সদস্যকে প্রকল্পের সদস্য নয় এমন অনেক মহিলা বাজারে তাদের পণ্য বিক্রি করার উৎসাহের কথা জানায়। কিন্তু বাজারে মহিলা কর্ণারের স্থান খুবই কম। মানিকগঞ্জের বাজারে দোকান স্বল্পতার জন্য ব্যবসা সম্প্রসারণ সম্ভব নয় বরং চার জন বিক্রেতার মধ্যে তিন জনই তাদের ব্যবস্থাকৃত জায়গা থেকে বঞ্চিত হচ্ছে । তবুও মানিকগঞ্জের ভবিষ্যত উজ্জ্বল এবং আশাপ্রদ। মানিকগঞ্জ শহর সংলগ্ন একটি ইউনিয়ন রাস্তার ধারে নতুন একটি বাজার শুরু করার পরিকল্পনা করছে, যেখানে ত্রিশটি দোকান মহিলা কর্ণারের জন্যে সংরক্ষিত থাকবে।

মহিলা কর্ণারের অভিজ্ঞতা :

১. বিক্রেতা এবং বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠানগুলোর পক্ষে মহিলা কর্ণারগুলো পরিচালনা করা বেশ সহজ। তদুপরি খুব কম খরচে এগুলো চালানো সম্ভব। অল্প কিছু ঋণ (৫০০/- টাকা বা ১৬ মার্কিন ডলার) এবং সামান্য সাহায্য-সহযোগিতা পেলেই তারা ব্যবসা শুরু করতে পারে।

২. বাজারে জমজমাট স্থানে দোকান বসাতে পারলে তারা ব্যবসায় লাভ করতে পারবে এবং নিয়মিত বাজারে আসবে । কিন্তু স্থান পাওয়াটাই তাদের জন্য মূল সমস্যা হয়ে দাঁড়ায়।

৩. পাঁচ থেকে ১০ জন মহিলা এ উদ্যোগ শুরু করলেও বাজারে তাদের উপস্থিতি এবং তৎপরতা বিশেষভাবে অনুভূত হয় এবং এটা স্পষ্ট বোঝা যায় যে তাদের পারস্পরিক সহযোগিতার প্রসার ঘটছে। অভিজ্ঞতা থেকে দেখা যাচ্ছে যে প্রায় ৫০ জন মহিলা অত্যন্ত সাফল্যজনকভাবে একটি বাজারে একসঙ্গে তাদের কর্মপ্রয়াশ চালাতে সক্ষম। তবে বাজারের কতটুকু জায়গা পাওয়া যাবে তার উপর নির্ভর করে সংখ্যা নির্ধারণ।

৪. এ কার্যক্রমে জড়িত মহিলাদের অধিকাংশই দুঃস্থ এবং প্রায় ক্ষেত্রেই পরিবার প্রধান । পরিস্থিতির কারণে বাজারের দোকানে বসতে তাদের কোন অনীহা নেই।

৫. প্রকল্পের সফলতার জন্য হিসাব গণনা জানা অপরিহার্য নয়। মহিলা বিক্রেতারা মৌখিক হিসেব রক্ষণে তাদের দক্ষতা প্রমাণ করেছে যা এককভাবে পরিচালিত ব্যবসার জন্য চমৎকারভাবে কার্যকর।

৬. এ প্রকল্পের সাথে যুক্ত মহিলারা নিরক্ষর এবং এক দুই করে মুখে মুখে হিসেব রাখে। শিক্ষিত মহিলাদের জন্য আয়োজিত প্রশিক্ষণ কর্মসূচী থেকে এরা বাস্তব সুবিধাদি খুব কমই পেয়ে থাকে। যদি নিরক্ষর

মহিলাদের প্রশিক্ষণ দেয়াই হয় তবে একটি পৃথক প্রশিক্ষণ কর্মসূচী প্রস্তুত বা প্রণয়ন করা প্রয়োজন যাতে বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়া, ক্রেতার সঙ্গে সম্পূরক এবং সরবরাহকারীদের সম্পর্কের বিষয়ে গুরুত্ব আরোপ করতে হবে ।

৭. প্রতিদিন বাজারে যাওয়ার চাইতে অনেক মহিলা হাটবারে বাজারে যাওয়াটাকেই লাভজনক মনে করে। একে ঠিক প্রকল্পের ব্যর্থতা বলে মনে করার কোন কারণ নেই বরং এতে এটাই প্রমানিত হয় যে মহিলারা তাদের সময়ের সদ্ব্যবহার করতে শিখেছে।

এ প্রকল্পের অভীষ্ট লক্ষ্য ঃ

ইতোমধ্যে এ ধরনের প্রচেষ্টা আরো গ্রহণ করা হয়েছে। আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থা এবং বাংলাদেশ ক্ষুদ্র ও কুটীর শিল্প কর্পোরেশন (ILO ও BSCIC) এর সাহায্য প্রাপ্ত প্রকল্পগুলোর মহিলাদের সাফল্যে অনুপ্রাণিত হয়ে রংপুর অঞ্চলের মহিলারা স্বত:প্রবৃত্ত হয়ে বাইরের কোন রকম সহায়তা ছাড়াই তাদের পণ্যসামগ্রী বাজারে বিক্রি করতে শুরু করেছে। অন্যান্য আরো অনেক প্রতিষ্ঠান মহিলা বিক্রেতাদের সহায়তা করছে। যেমন, যুক্তরাষ্ট্রের 'সেভ দি চিলড্রেন'। মাণিকগঞ্জের উত্তরে ঘিওর এলাকার ২৫ জন মহিলাকে তারা ঋণদান করেছে মহিলা কর্ণার প্রতিষ্ঠার জন্য নয় বরং মহিলাদের একটি বাজার প্রতিষ্ঠা করতে। প্রতিদিন সকালে ১ ঘন্টা বা অধিক সময়ের জন্য এ বাজার বসে। মহিলারা এ বাজারে তাদের উৎপাদিত এবং হাতের তৈরি পণ্যসামগ্রী বিক্রি করে থাকে। ব্রাহ্মণবাড়িয়া জেলার নাসিরনগর নামে খুবই বিচ্ছিন্ন এবং রক্ষণশীল একটি উপজেলায় যুক্তরাষ্ট্রের 'সেভ দি চিলড্রেন' আরো বেশী সফলতা অর্জন করেছে। এখানকার নুরপুর গ্রামের ১৫/২০ জন মহিলা সপ্তাহের তিনদিন সকালবেলায় তাদের পণ্য বাজারজাত এবং বিক্রি করে। গ্রামের নেতৃস্থানীয়দের বরাদ্দকৃত স্থানে তারা তাদের পসরা বসায়।

যে সমস্ত এলাকায় কোন বাজার বা প্রতিযোগিতা নেই সে সমস্ত এলাকা ছাড়া মহিলাদের আলাদা বাজার স্থাপন কৌশল স্থিতিশীল হবে না। কিন্তু যে সমস্ত মহিলা বাজার প্রকল্পে ব্যবসা চমৎকার কেন্দ্রীভূত করতে চায় তাদের জন্য এটা একটা উদাহরণ। যুক্তরাষ্ট্রের 'সেভ দি চিলড্রেন' প্রদত্ত ঋণ সুবিধা শুধু বাজারে ব্যবসা শুরু করা বা সম্প্রসারণের জন্য ব্যবহার করা যাবে এটা তাদের অত্যন্ত স্পষ্ট নীতিমালা। বাংলাদেশের সরকারী এবং বেসরকারী প্রতিষ্ঠানগুলো এ ধরনের সহজ পদ্ধতিকে তাদের কর্মসূচীর অন্তর্ভুক্ত করে তাদের ঋণ প্রদান কর্মসূচীকে সম্প্রসারিত করতে পারে।

স্থানীয় সরকারের সহায়তায় একটি বাস্তবায়নকারী সংস্থার পক্ষে কোনো বাজারে মহিলা কর্ণারের বিষয়টি নিশ্চিত করা হয়তো তেমন কঠিন কাজ হবে না। এটি একটি আদর্শ শ্রেণীর বাজার হতে পারে, যেখানে থাকবে টিনের ছাউনি আদর্শ শৌচাগার এবং পানি নিস্কাশন ব্যবস্থা।

মহিলা কর্ণার বাস্তবায়ন কর্মসূচী ঃ

১. শুরুতে দশজনের বেশি অংশগ্রহণকারী নেয়া ঠিক হবে না। ছোট একটি দল নির্বাচন করতে হবে যাতে সহজেই তত্ত্বাবধান এবং পরিচালনা করা সম্ভব হয়।

২. একটি প্রতিষ্ঠিত ব্যস্ত বাজারের কার্যক্রম লিপিবদ্ধ বা চিহ্নিত করা দরকার।

৩. প্রকল্পের সম্ভাব্যতা বা গ্রহণযোগ্যতা সম্পর্কে আলোচনার জন্য স্থানীয় সরকার কর্তৃপক্ষ, ব্যবসায়ী এবং সম্ভাবনাময় মহিলা ব্যবসায়ীদের নিয়ে একটি কর্মশালার আয়োজন করা। একজন মহিলা ব্যবসায়ী যাতে অন্য মহিলা ব্যবাসায়ীর ব্যবসা সংক্রান্ত বিষয়াদি দেখা ও নিজেদের অভিজ্ঞতা বিনিময় করতে পারে তার জন্য শিক্ষা সফরের ব্যবস্থা করা যেতে পারে।

৪. প্রকল্পের সদস্যদের জন্য পর্যাপ্ত জায়গার ব্যবস্থা করা : মোটামুটি জমজমাট এলাকায় একটি কর্ণার স্থাপনের জন্য প্রয়োজন বোধে বাজার কমিটির সাথে আলোচনার মাধ্যমে ব্যবস্থা গ্রহণ করা।

৫. জায়গার জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ প্রদান : কোন প্রকারের অসুবিধা বা জটিলতা সৃষ্টি হলে (যেমন বাজার থেকে উচ্ছেদ) এই অর্থ মহিলাদেরকে প্রতিবাদ করার আইনগত অধিকার প্রদান করবে।

৬. সুযোগ-সুবিধা প্রদানের মাধ্যমে সহায়তা করা : প্রকল্প সদস্যদের প্রয়োজন অনুসারে ঋণ প্রদান, বাজারজাতকরণে সহায়তা করা এবং প্রয়োজন বোধে প্রশিক্ষণ দেয়া। প্রশিক্ষণের ক্ষেত্রে শিক্ষিত এবং নিরক্ষরদের উপযোগী প্রশিক্ষণ কর্মসূচী প্রণয়ন করতে হবে।

৭. নিয়মিতভাবে প্রকল্পটির অগ্রগতি পরিবীক্ষণ : আনুষ্ঠানিক সাপ্তাহিক সভা এবং দৈনিক প্রকল্প স্থানটি পরিদর্শন করা। পাইলট প্রকল্প পর্যায়ে এ বিষয়গুলো অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

রেস্তোরাঁ : উন্মুক্ত সুযোগ

খাবার দোকান বা রেস্তোরাঁ সারা বছরব্যাপী নিশ্চিত লাভজনক স্থায়ী ব্যবসার সুযোগ দেয়। পরিস্কার পরিচ্ছন্ন এবং আকর্ষণীয় রেস্তোরাঁ অন্য কিছুর চাইতে অল্প সময়ে এবং সহজে প্রতিষ্ঠা পেতে পারে। যদি উপযুক্ত স্থানে, ভাল ব্যবস্থাপনা এবং সঠিক তত্ত্বাবধানে রেস্তোরাঁ পরিচালিত হয় তাহলে মহিলারা অত্যন্ত সফলভাবে এ ব্যবসা চালাতে পারে । তবে অন্যান্য ব্যবসার চাইতে রেস্তোরাঁ চালানো একটি জটিল কাজ। কারণ এর জন্য প্রয়োজন হয় লিখিতভাবে হিসেব রক্ষণাবেক্ষণের দক্ষতা। শুধু তাই নয় বাজারের অন্যান্য দোকানের মত এতে নির্দিষ্ট কোন সময়সীমা নেই ।

প্রকল্পে যা করা হয়েছে :

এই পাইলট প্রকল্পের আওতায় সমবায় ভিত্তিতে তিনটি রেস্তোরাঁ খোলা হয়েছে। ১৬ আসন বিশিষ্ট এসব রেস্তোরাঁয় দু থেকে তিন প্রকার খাদ্যের পাশাপাশি হালকা নাশতা পরিবেশন করার ব্যবস্থা রাখা হয়। বাংলাদেশ বেকার পুনর্বাসন সংস্থা (BURO) নরসিংদীতে 'নিমন্ত্রণ' নামে দু'টি রেস্তোরাঁ চালু করে। পরিবার পরিকল্পনায় আত্মনিবেদিত মহিলা (CWFP) নামক একটি সংস্থা 'নিবেদিতা' নামে টাঙ্গাইলে একটি রেস্তোরাঁ চালু করে। এ ব্যবসা মূলতঃ অভাবী মেয়েদেরকে, যেমন- অর্ধশিক্ষিত, নিরক্ষর, নতুন উপার্জনকারী এবং উপার্জনে পূর্ব অভিজ্ঞতা সম্পন্ন মহিলাদের আকৃষ্ট করে। নরসিংদীর ভেলানগর নামক স্থানে বেকার পুনর্বাসন সংস্থার প্রথম প্রকল্প 'নিমন্ত্রণ-১' নামে একটি দোকান উদ্বোধন করা হয়। সব দিক থেকেই এই রেস্তোরাঁটি সফল হয়েছে । প্রথম দিকে আন্তরিক তত্ত্বাবধান এবং অধিকসংখ্যক অংশগ্রহণকারীর ব্যবসা ত্যাগ করার পর BURO মাত্র দু'জন মহিলা অংশীদারকে মালিকানা স্বত্ব এবং পরিচালনার দায়িত্ব অর্পণ করে। এরা রেস্তোরাঁয় তাদের আহারের অতিরিক্ত সুবিধে ছাড়াও মাসে ৫০০/- টাকা থেকে ১০০০/- টাকা করে ঘরে নিয়ে যেতে পারে। তিনজন বেতনভোগী কর্মচারী তাদের কাজে সহায়তা করে থাকে।

'নিমন্ত্রণ-১' এর সাফল্যে অনুপ্রাণিত হয়ে BURO নরসিংদীর শিবপুর এলাকায় একই ধরনের আর একটি রেস্তোরাঁ চালু করে । এটি আরও বেশী সফল হবে বলে আশা করা হয়েছিল। বেশ বড় একটি ঘর ভাড়া করা হয় যার একটি অংশ BURO-র স্থানীয় কার্যালয় হিসেবে ব্যবহৃত হয়। স্থানীয় সরকার কার্যালয়, ব্যাংক এবং একটি বালিকা বিদ্যালয়ের কাছেই এর অবস্থান। রেস্তোরাঁর জন্য জায়গাটি খুবই ভাল। তবে 'নিমন্ত্রণ-২'এর যথাযথ তত্ত্বাবধানের ফলে প্রাপ্ত দুর্বলতাগুলোর অভিজ্ঞতাকে বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠান কাজে লাগায়। রেস্তোরাঁ তদারককারী ব্যক্তিটি অনভিজ্ঞ হলেও তিনি রেস্তোরাঁয় সর্বদা উপস্থিত থাকেন। 'নিমন্ত্রণ-২'-এর আয়ের পরিমাণ সামান্য হলেও ভবিষ্যতে আরও বেশী সাফল্য লাভের সম্ভাবনা রয়েছে।

22

পরিবার পরিকল্পনায় আত্মনিবেদিত মহিলা (CWFP) সংস্থা টাঙ্গাইলে বাস ষ্ট্যাণ্ডের কাছে 'নিবেদিতা' নামে একটি রেস্তোরাঁ চালু করে। দোকানের অবস্থানটি অত্যন্ত ব্যস্ত এলাকায়, কিন্তু এর জন্য বেশ মোটা অংকের টাকা চলে যায় অগ্রিম ভাড়া দিতে গিয়ে। CWFP-এর কার্যালয়ের একটি অংশে এই রেস্তোরাঁ স্বল্প পরিসরে চালু করা হয়। রেস্তোরাঁটি কেবল বিকেল ৫টা পর্যন্ত খোলা থাকে। তবে দোকানের অল্প সময়টা তারা অত্যন্ত সুন্দর ও সুষ্ঠু ভাবে খাদ্য দ্রব্য পরিবেশন করার মাধ্যমে পুষিয়ে নেয়। 'নিবেদিতা' চালু থাকাকালীন সময়ে খুব ঘন ঘন কর্মচারী পরিবর্তন করা হয়, তবে বর্তমানে মহিলাদের সেখানে স্থায়ী কর্মচারীর একটি দল রয়েছে -- তারমধ্যে একজন ম্যানেজার ও কয়েকজন কর্মচারী অন্তর্ভুক্ত। CWFP-এর কর্মচারীরা রেস্তোরাঁ পরিচালনা এবং তত্ত্বাবধান করার কাজটি বেশ কয়েক বছর ধরে চালিয়ে যায়। এই রেস্তোরাঁ পরিচালনার কর্তৃত্ব নিজেদের হাতেই রাখতে পারার যোগ্যতা কর্মচারীদের আছে বলে তারা মনে করে।

রেস্তোরা ব্যবসা খুব লাভজনক, অধিক আয়ের ব্যাপারে প্রতিশ্রুতিশীল এবং এ ধরনের প্রকল্প আরো প্রতিষ্ঠা করা যেতে পারে। স্থানীয় গণ্যমান্য ব্যক্তিরা রেস্তোরাঁ প্রকল্পগুলোর পক্ষে থাকায় ধর্মীয় নেতা এবং স্থানীয় বখাটেদের উৎপাত কম হয়। মহিলা ব্যবসায়ীরা নিজেরাই তাদের ব্যবসার হিসেবপত্র রাখতে পারে। ইতোমধ্যে এখানে ভাল খদ্দের সৃষ্টি হয়েছে এবং সরবরাহকারীদের সাথে একটি সুসম্পর্ক গড়ে উঠেছে। পরবর্তী ধাপটি হলো তাদের কাছে ব্যবসার মালিকানা স্বত্ব দিয়ে দেয়া।

রেস্তোরাঁ ব্যবসার ঝুঁকি

অংশীদাররা ব্যবসা ত্যাগ করে চলে যায় বলে বাস্তবায়নকারী সংস্থা রেস্তোরাঁ ব্যবসার মতো ঝামেলাপূর্ণ কাজ দৃঢ় হাতে সম্পন্ন করতে উৎসাহিত করে। এর কারণ হলো, যাতে ব্যাপকহারে অংশীদাররা ব্যবসা ত্যাগ করে চলে না যায়। রেস্তোরাঁগুলোতে সার্বক্ষণিক দায়িত্বে নিয়োজিত থাকতে হয় বলে মহিলা ব্যবসায়ীদের পক্ষে তাদের পারিবারিক দায়িত্ব পালন কঠিন হয়ে পড়ে এবং এই ব্যবসা প্রাথমিক পর্যায়ে কম লাভজনক বলে তাদের পরিবার পরিজন এ প্রকল্প থেকে নিজেদের গুটিয়ে নেয়ার জন্য প্রায়শই চাপ দিয়ে থাকে।

রেস্তোরাঁর জন্য উপযুক্ত স্থান পাওয়া বেশ ব্যয়সাপেক্ষ, বিশেষ করে যখন অগ্রিম ভাড়া দিতে হয়। এসব পাইলট প্রকল্পগুলোতে বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠানগুলো রেস্তোরাঁর জায়গায় নিজেদের জন্যেও স্থান ভাগ করে নিয়ে খরচ কিছুটা কমিয়ে দেয়। তবে আপাতদৃষ্টিতে এ ব্যবস্থাকে সুবিধে মনে হলেও মাঝে মাঝে এটা বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠান এবং রেস্তোরাঁ ব্যবসায়ীদের মধ্যে একটা অপ্রীতিকর সম্পর্ক সৃষ্টি হয়। এসব সমস্যার সমাধান নিশ্চিত নয়। অল্প পয়সায় যে সমস্ত জায়গা পাওয়া যায় সেখানে আবার শৌচাগারের সুবিধে থাকেনা, থাকেনা নলকূপের কোন ব্যবস্থা, যে গুলো মহিলাদের জন্য নির্বিঘ্নে ব্যবসা চালানোর পক্ষে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ বিষয়।

রেস্তোরাঁ ব্যবসার অভিজ্ঞতা :

১. উঁচু হারে অগ্রিম ভাড়া প্রদান করতে হয় বলে বাস্তবায়নকারী সংস্থা অনেক সময় রেস্তোরাঁর জন্য তাদের পছন্দমত স্থান নির্বাচন করতে পারে না। ব্যস্ততম বাণিজ্যিক এলাকায় রেস্তোরাঁ চালু করতে হলে কমপক্ষে ৫০,০০০ টাকা বাজেট প্রয়োজন।

২. বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠানের পক্ষে ব্যবসা নিয়ন্ত্রণ ও তত্ত্বাবধানের ভারসাম্য রক্ষা করা খুব কঠিন হয়ে পড়ে। প্রথম দিকে সার্বক্ষণিক তত্ত্বাবধান এবং সহায়তা প্রয়োজন হয়, কিন্তু যদি মহিলাদের হাতে মালিকানা ছেড়ে দিতে হয় তাহলে সম্পর্কে ছেদ পড়ে।

৩. ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে মহিলারা নতুন বলে নিজেদেরকে মালিক মনে না করে কর্মচারী হিসেবে ভাবে। ফলে রেস্তোরাঁ ব্যবস্থাপনা এবং পরিচালনায় অনেক সমস্যা তাদের উপর আরোপিত হয়। আর সে কারণে খরচ কমানোর ব্যাপারে তাদের তেমন কোন উৎসাহ থাকে না। অধিক পরিশ্রমেও অনীহা পোষণ করে কিংবা নিজেদের মধ্যে বিবাদে জড়িয়ে পড়ে।

৪. বাড়তি সেবা -- মহিলারা কম সময়ের জন্য কাজ করতে বেশী পছন্দ করে। তাদের দিয়ে অধিক সময় কাজ করাতে হলে রেস্তোরাঁ থেকে তাদের খাবারের ব্যবস্থা করতে হবে।

খুচরা বিক্রির দোকান

সুযোগ :

পর্যাপ্ত আসবাবপত্র যেমন, চেয়ার, সেল্‌ফ ইত্যাদি এবং সেই সাথে অধিক মুনাফার সম্ভাবনা থাকলে সমবায় ভিত্তিতে দোকান পরিচালনা করতে অনেকের জন্যই, এমনকি মধ্যবিত্ত শ্রেণীর মহিলাদের জন্যও আকর্ষনীয় হয়ে উঠতে পারে। তাদের দোকান থেকে মহিলারা কোন মধ্যস্বত্ত্বভোগী দালালের সহায়তা ছাড়াই নিজস্ব পণ্য সামগ্রী নিজেরাই বিক্রি করার সুযোগ পাচ্ছে। তাদের এই দোকানে তারা অন্যান্য মহিলাদের উৎপাদিত হস্তশিল্প এবং অপর কোন উন্নয়ন সংস্থার ব্যবসায়ীদের পণ্য সামগ্রীও গুদামজাত করতে পারে।

যা করা হয়েছে :

এ প্রকল্পের অধীনে তিনটি খুচরা দোকান চালু করা হয়েছে। এর মধ্যে পুরানো ঢাকার বাণিজ্যিক এলাকার প্রাণকেন্দ্র সদরঘাটে অবস্থিত গীর্জার নিজস্ব স্থানে প্রতিষ্ঠিত 'অন্যন্যা' দোকানটিই টিকে আছে, যার মালিকানা এবং পরিচালনায় আছে ওয়ার্ল্ড ভিশন অব বাংলাদেশ এর সেভিংস গ্রুপের সাতজন মহিলা সদস্য। গোড়াতে এ সংখ্যা ছিল ১৩ । এই সংস্থার ব্যবস্থাপনায় দর্জি বিদ্যা বা সেলাই শিক্ষার উপর এক বছর মেয়াদী প্রশিক্ষণ কর্মসূচী সম্পন্ন করে মালিক মহিলা সদস্যরা বর্তমানে তাদের দোকানের পাশে খোলা জায়গায় মহিলা এবং শিশুদের পোশাক তৈরি করছে। অবশ্য 'অন্যন্যা'তে তৈরি জিনিষপত্র বিক্রি হয় বেশির ভাগই ক্রেতাদের ফরমায়েস অনুযায়ী। মহিলাদের মধ্যে একজন বিক্রি এবং হিসাবরক্ষণের দায়িত্ব পালন করে থাকেন। মালিক সদস্যরা প্রায় সবাই মুসলিম, বিবাহিতা এবং পঞ্চম শ্রেণী অর্থাৎ প্রাথমিক স্তর পর্যন্ত লেখাপড়া করেছে। যদিও উৎপাদনের মান এবং পরিমাণ যথেষ্ট তবু সে অনুপাতে লাভের পরিমাণ খুব কম। উৎপাদন এবং শ্রম ঘন্টার উপর মাসিক আয় নির্ভরশীল। মহিলারা গড়ে ৬০০/- থেকে ৭৫০/- টাকা আয় করতে পারলেই স্বচ্ছন্দে চলতে পারে। ওয়ার্ল্ড ভিশন বিনা ভাড়ায় মহিলাদের জন্য জায়গার ব্যবস্থা করে তাদের সহায়তা প্রদান করেছে । দোকান মালিকদের যদি জায়গার ভাড়া দিতে হতো তাহলে মুনাফার সিংহভাগই চলে যেত। দোকান পরিচালনার দায়িত্ব মহিলা মালিকদের প্রদান করার মাধ্যমে ওয়ার্ল্ড ভিশন বেশ ঝুঁকির সম্মুখীন হয়েছে । এর সমাধান করতে মহিলাদের অবশ্যই অধিক মুনাফা অর্জনের জন্য নতুন পথ খুঁজে বের করতে হবে। ওয়ার্ল্ড ভিশন দোকানের উন্নয়ন এবং বিভিন্ন ধরনের মালপত্র বিক্রয় সুবিধা দিতে আগ্রহী কিন্তু তাদেরও পর্যাপ্ত অর্থের অভাব রয়েছে। বর্তমানে দোকান যে অবস্থায় আছে তাতেই আয় বৃদ্ধির উপায় বের করার মাধ্যমে মহিলাদের ব্যবসায়িক দক্ষতা যাচাই করা যেতে পারে।

সেন্টার ফর ডেভেলপমেন্ট সার্ভিসেস (CDS) এর সহায়তায় কুড়িগ্রামে প্রতিষ্ঠিত 'সোনালিকা' একটি খুচরা বিক্রির দোকান। দোকানটি মহিলাদের মালিকানা ও পরিচালনায় এবং তাদের নিজেদের উৎপাদিত দ্রব্য সামগ্রী বিক্রির ব্যবস্থা করার

উদ্দেশ্যে প্রতিষ্ঠিত হয়। CDS-এর সাথে আগে থেকেই জড়িত ১১ জন মহিলা এ দোকানটি শুরু করে। সংশ্লিষ্ট মহিলারা মুসলিম পরিবার থেকে এসেছে এবং তারা পরিবারের সহায়ক উপার্জনকারী। কমপক্ষে পঞ্চম শ্রেণী পর্যন্ত লেখাপড়া করেছে এবং ক্রেতা হিসেবে বাজারে যাতায়াতের অভিজ্ঞতাও এদের রয়েছে। 'সোনালিকা'-র মূল সমস্যার পেছনে রয়েছে অধিক মূলধন বিনিয়োগ। ভাড়া এবং আসবাবপত্রের জন্য মোটা অংকের টাকা ব্যয় করা হয়েছে কিন্তু ব্যবসা পরিচালনাকারীরা সেখানে পর্যাপ্ত পরিমাণে মালামাল মজুদ করতে পারেনি। মহিলাদের উৎপাদিত পণ্য নিম্নমানের এবং বিক্রির অনুপযোগী। 'অন্যন্যা'এর মালিকেরা বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠানের উপর খুব বেশী নির্ভরশীল হয়ে পড়ে। এই দোকানের জায়গা থেকে কিছু জায়গাও উক্ত প্রতিষ্ঠানের সাথে ভাগাভাগি করে নেয়া হয়। ফলে মহিলারা তাদের দ্রব্য সামগ্রী বিক্রির কাজে বেশী তৎপর হয় না। ১৯৮৮ সালের বন্যায় তাদের পণ্য সামগ্রী নষ্ট হয় এবং এতে দোকানটিও বন্ধ হয়ে যায়।

পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্র সাভারে 'অর্পণ' নামে সাধারণ পণ্যসামগ্রী এবং মালিকদের উৎপাদিত পণ্য বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে একটি খুচরা দোকান শুরু করে। মহিলা মালিকানা এবং পরিচালনায় ইতোমধ্যেই সাভারে একটি ফটোগ্রাফির দোকান বা ষ্টুডিও চালু আছে। সাভারের শিক্ষিত মহিলারা ব্যবসায় নিজেদের জড়িত করতে খুব উৎসাহী। সাত জন সমঅংশীদার নিয়ে 'অর্পণ' শুরু হয় এবং এদের মধ্যে দু'জন উক্ত দোকানেই কাজ করেন।

পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্র পরিচালিত এই দোকানের উল্লেখযোগ্য বৈশিষ্ট্য হলো এর সাথে জড়িত মহিলারা উচ্চ এবং মধ্যবিত্ত শ্রেণীর, সবাই বিবাহিতা এবং বেশ শিক্ষিত। তবুও প্রথম দু'মাস দোকান পরিচালনায় এরা আভ্যন্তরীণ সমস্যার মোকাবিলা করে। অনিয়মিত দোকান খোলা, স্বল্প জিনিসপত্র ইত্যাদির কারণে তারা ভালো ক্রেতা গোষ্ঠী তৈরি করতে ব্যর্থ হয়। ব্যবসা প্রয়োজনানুপাতে লাভজনক না হওয়ায় অধিক ভাড়ার ব্যয় বহন করা অসম্ভব হয়ে পড়ে। ফলে কম জনবহুল এলাকায় দোকানটি স্থানান্তর করতে হয়। ১৯৮৮ এর বন্যায় ক্ষতিগ্রস্থ হওয়ায় দোকানটি বন্ধ করে দিতে হয়। যদিও 'সোনালিকা'এবং 'অর্পণ' দুটো দোকানই বন্ধ হয়ে যায় কিন্তু এতে অভিজ্ঞতা অর্জিত হয়। সাভার ও কুড়িগ্রামের এই দোকান দুটো বাজারে মহিলাদের ব্যবসায় প্রতিবন্ধকতা দূর করতে সহায়ক ভূমিকা পালন করে।

খুচরা দোকানের ঝুঁকি

খুচরা দোকানের ব্যবসায় অধিক সংখ্যক মহিলাকে জড়িত করা সম্ভব যদি তারা সবাই হস্তশিল্পজাত পণ্য সামগ্রী প্রস্তুতকারী হয় এবং দোকানগুলো যদি ঐ পণ্য সামগ্রী সরাসরিভাবে বাজারজাত করতে পারে। শুরু থেকে যদি সকল অংশগ্রহনকারীর জন্য দায়িত্ব নির্ধারিত করা না যায় তাহলে তাদের উৎসাহে ভাটা পড়ার সম্ভাবনা বেশি থাকে। পণ্যদ্রব্যের মান বজায় রাখা একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। উৎপাদনকারী মালিকের পক্ষে বাতিল দ্রব্যসামগ্রী স্পর্শকাতর বিষয় হয়ে দাঁড়ায়।

খুচরা দোকানের অভিজ্ঞতা :

১. সক্রিয়ভাবে কাজ করতে উৎসাহী এমন মহিলাকে এ ব্যবসায় জড়িত করা এবং সেই সঙ্গে লভ্যাংশ সুষ্ঠুভাবে বন্টনের ব্যবস্থা করার বিষয়টি খুবই জটিল।

২. সীমিত পণ্য ও পণ্যে বৈচিত্রের অভাব এবং প্রকল্পের সাথে জড়িত মহিলাদের উৎপাদিত পণ্যের নিম্নমান এ ধরনের ব্যবসার সাধারণ সমস্যা। তাই এ ধরনের ব্যবসায় জড়িত ব্যক্তিদের ব্যবসা পরিচালনা সংক্রান্ত প্রশিক্ষণ বিশেষ করে খুচরা দ্রব্যাদির কেনা-বেচা এবং বাজারজাত করার উপর বিশেষভাবে প্রশিক্ষণ দানের বিষয়টি বেশ গুরুত্বপূর্ণ ।

৩. ছোট আকারে ব্যবসা শুরু করার ব্যাপারটিও যথেষ্ট গুরুত্ব বহন করে। ১১ বা ১৩ জন কর্মীর পরিবর্তে ৩ থেকে ৫ জন কর্মী নিয়ে পরিমিতভাবে পরিচালিত দোকান সফলতা লাভ করবে। অধিক সংখ্যক মহিলাকে ব্যবসায় জড়িত করলে মুনাফা খুব কম হবে, বিশেষ করে যখন প্রতিদিন দোকান পরিচালনার ক্ষেত্রে তাদের জন্য নির্ধারিত কোন দায়িত্ব দেয়া না থাকে। দোকান যদি ব্যবসায়িক দিক থেকে বেশ বড় লেনদেনের মাত্রায় চালানোর পরিকল্পনায় চলে যায় তাহলে এর মালিকানা অংশীদার মহিলাদের নাগালের বাইরে চলে যাবে। ফলে তারা উৎসাহ হারিয়ে ফেলবে।

৪. মধ্যবিত্ত শ্রেনীর মহিলাদের ছোটখাটো ব্যবসার জন্য খুচরা দোকান একটি ভালো পন্থা কিন্তু এর উন্নতির জন্য সদস্যদের সক্রিয় অংশগ্রহণ প্রয়োজন।

ক্ষুদ্র দুগ্ধ খামার

সুযোগ :

ঢাকা শহরের বিভিন্ন বস্তিতে বসবাসরত গরীব মহিলাদের জন্য মানবিক সাহায্য সংস্থার (MSS) গরু পালন কর্মসূচী রয়েছে। বস্তিবাসী এসব মহিলা পল্লী এলাকা থেকে এসেছে ফলে এদের অনেকেই গরু পালনে দক্ষ। অন্যান্য দ্রব্যের চাইতে বাংলাদেশে খাঁটি দুধের চাহিদা অপূরণীয়। একটি গাভী সাধারণতঃ বছরের আট মাস প্রতিদিন দু থেকে তিন লিটার পর্যন্ত দুধ দিয়ে থাকে। একজন মহিলা প্রতি লিটার দুধ ২০ টাকা হিসেবে বিক্রি করে বছরে ৭ থেকে ১৪ হাজার টাকা (খরচসহ) আয় করতে পারে এবং প্রতি বছর একটি বাছুর তার থেকে যায়।

যা করা হয়েছে :

এ প্রকল্পের জন্য ১৫ জন মহিলাকে নির্বাচিত করা হয়েছিল। এরা সকলেই মানবিক সাহায্য সংস্থায় নতুন কিন্তু গাভী পালনে অভিজ্ঞ। যদিও এদের পারিবারিক আয় কম কিন্তু এরা দুঃস্থ নয়। এদের কারো কারো একটি গাভী আছে। কিন্তু টাকার স্বল্পতার কারণে এরা অতিরিক্ত গাভী ক্রয় করতে পারেনা। তিনজন করে মহিলা সমন্বয়ে পাঁচটি দল গঠন করে প্রতি দলের একজন বাৎসরিক শতকরা ১৬ টাকা সুদে ৫,০০০/- টাকা ঋণ নেয়। এটা ধারনা করা হয়েছিল যে যদি প্রথম ঋণ গ্রহণকারী মহিলা তার ঋণ পরিশোধ করে ফেলে তাহলে দ্বিতীয় মহিলা ঋণ গ্রহণ করতে পারবে এবং এভাবে পরবর্তী জনও সুযোগ পাবে। এ প্রকল্পের সফলতার জন্য গবাদি পশু সম্পদ বিভাগ প্রতিটি সদস্যের জন্য গবাদি পশু পালনের উপর স্বল্পকালীন একটি প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করে।

প্রকল্পটি সফল হয়। অধিক পরিমাণে আয়ের সাথে সাথে মহিলারা আত্মপ্রত্যয়ে বলীয়ান হয়। তারা প্রত্যেকে নিজ নামে ব্যাংক একাউন্ট খোলে এবং মাসিক সঞ্চয় করে। যেহেতু এই প্রকল্পটি সার্বক্ষণিকভাবে মাঠকর্মী এবং শ্রম নির্ভর সেহেতু মানবিক সাহায্য সংস্থা প্রকল্পটি বন্ধ করে দেয়। পরিবর্তে তারা তাদের অন্য ঋণদান প্রকল্পের মাধ্যমে দুগ্ধবতী গাভী পালনে সক্রিয় সহায়তা করে। আয় বর্ধনকারী কর্মকাণ্ডের ক্ষেত্রে এই প্রকল্পটি খুবই সম্ভাবনাময় ও লাভজনক সংযোজন।

শহরভিত্তিক দুগ্ধ খামারের ঝুঁকি :

শহরের বস্তিগুলো সাধারণতঃ অস্থায়ী হবার কারণে দুগ্ধ খামারগুলো বেশ ঝুঁকি নিয়েই পরিচালনা করেত হয়। পৌর কর্তৃপক্ষ একজন মহিলা গাভী পালকের অংশীদার প্রতিবেশীকে উচ্ছেদ করার ফলে তাকেও বাসস্থান ছেড়ে তার সাথে চলে যেতে হয়। শহরের মধ্যে খালি জায়গা পাওয়া যায় না। এমতাবস্থায় অল্প পুঁজির মহিলাদের পক্ষে দুরে কোথাও গো চারণ ভূমি সন্ধান করা সম্ভব হয় না। এছাড়া একটি গাভীর মৃত্যু মহিলার সমস্ত বিনিয়োগই শেষ করে দিতে পারে।

মানবিক সাহায্য সংস্থা এই প্রকল্পে কর্মচারী বৃদ্ধির বিষয়ে উদ্বিগ্ন। একজন সার্বক্ষণিক মাঠকর্মী এ প্রকল্পে নিয়োগ করা বিশেষ জটিল কাজ না হলেও খুব সহজ নয়। বরং এধরনের প্রচেষ্টা বর্তমান ঋণ দান কর্মসূচীর সঙ্গে সুসামঞ্জস্যপূর্ণ এবং এক্ষেত্রে সক্রিয় সহায়তা অপরিহার্য।

দুগ্ধ খামার প্রকল্পের অভিজ্ঞতা :

১. দুগ্ধ খামার প্রকল্পের মত ঝুঁকিপূর্ণ ব্যবসায় কি কি ক্ষতি হতে পারে সেসব বিষয়ে আগে থেকে সতর্ক হওয়া উচিৎ। প্রয়োজনবোধে বিকল্প কর্মসূচী থাকা প্রয়োজন।

২. গবাদি পশু পালনে অভিজ্ঞ মহিলাদেরই এই ব্যবসায় জড়িত করা উচিৎ এবং সেই সাথে আধুনিক পশু পালন এবং চিকিৎসার উপর তাদের প্রশিক্ষণ দিলে এই ব্যবসায় উন্নতি করা সম্ভব।

কর্মসংস্থান সুবিধা

ঢাকা শহরে ক্রমবর্ধমান সংখ্যায় শিক্ষিত মহিলারা সার্বক্ষণিক চাকরী প্রত্যাশী। তারা ব্যক্তিগত সচিব বা কম্পিউটার প্রোগ্রামার পদে অথবা বেসরকারী প্রতিষ্ঠানে কাজ করতে আগ্রহী। বিভিন্ন ধরনের কাজের প্রয়োজনীয় যোগ্যতা থাকলেও অনেকেরই কাজ করার কোন অভিজ্ঞতা বা কাজ যোগাড় করার পদ্ধতি জানা নেই। ঢাকাস্থ ইয়াং মেনস্ ক্রিষ্টিয়ান এসোসিয়েশন (YMCA) এ সমস্যা সমাধানের উদ্দেশ্যে মহিলাদের জন্য ১৯৮৭ সালে একটি ওমেনস্ এমপ্লয়মেন্ট সার্ভিস (WES) মহিলা কর্মসংস্থান সেবা কেন্দ্র স্থাপন করে।

যে উদ্যোগ নেয়া হয়েছে :

YMCA-এর ভবনে ভাড়া করা স্থানে মহিলা কর্মসংস্থান সেবা কেন্দ্রটি কাজ শুরু করে। একজন প্রকল্প তত্ত্বাবধায়ক, একজন মাঠ তত্ত্বাবধায়ক, একজন পরামর্শদাতা এবং একজন অফিস সেক্রেটারী - এ চারজন মহিলা কর্মকর্তা নিয়ে প্রকল্পের কাজ শুরু হয়।

WES তথ্য, উপাত্ত ও পরিসংখ্যান সমৃদ্ধ দুটো তালিকা পাশাপাশি সংরক্ষণ করে যার একটিতে রয়েছে কর্ম অনুসন্ধানীদের তালিকা এবং অপরটিতে আছে প্রকল্পে যে সমস্ত কাজের সুবিধে রয়েছে তার তালিকা। প্রতিদিন প্রায় ২০ জন মহিলা এ কেন্দ্রে তাদের নাম তালিকাভুক্ত করে অথবা চাকরী সম্পর্কিত তথ্য সংগ্রহ করে। চাকরী প্রার্থীরা অনানুষ্ঠানিকভাবে চাকরীর জন্য সাক্ষাৎকারে কি ধরনের প্রশ্ন করা হয়, চাকরী দাতাদের চাহিদা কেমন এবং কোন ক্ষেত্রে হয়রানি হলে কিভাবে তা উতরানো যাবে সে সম্পর্কে নিঃসঙ্কোচে পরামর্শ গ্রহন করে থাকে। ১৯৯০ সালের জানুয়ারী মাস পর্যন্ত এ কেন্দ্র ৬০০-এর কাছাকাছি ফাইল কর্মপ্রত্যাশীদের জন্য খোলে। এ সংখ্যার প্রায় অর্ধেক মহিলা স্নাতক কিংবা স্নাকোত্তর। বাকীরা মাধ্যমিক স্কুল পাশ করেছে। ১৯৮৯ সালে ১৩০ টি শূন্য পদের জন্য ৩০০ থেকে ৪০০ মহিলা সাক্ষাৎকারের সুযোগ পায় এবং তাদের মধ্যে ৬০ জন চাকরী পায়। চাকরীদাতাদের দৃষ্টি আকর্ষণের জন্য এই সংস্থা তার সমস্ত সুবিধার বিষয়াদি সংবাদ পত্র এবং ক্ষুদ্র পুস্তিকার মাধ্যমে প্রচার করে। এ সংস্থা বর্তমানে চাকরীদাতাদের একটি গোষ্ঠিকে স্থায়ীভাবে তাদের প্রতি আস্থাশীল করতে সক্ষম হয়েছে। ফলে তাদের কোন কর্মীর প্রয়োজন হলে তারা আপনা থেকেই WES এর কাছে চলে আসে।

কর্মসংস্থান প্রকল্পের ঝুঁকি এবং সমস্যা :

চাকরীদাতাদের কম আগ্রহ এবং চাকরী প্রার্থীদের বেশি চাপের ফলে এ সংস্থার প্রথমদিকে YMCA-এর সাহায্য ও সহযোগিতার প্রয়োজন হয়। এ অবস্থা থেকে উত্তরণের জন্য দু'বছরের বেশি সময় লেগে যায়। ইতোমধ্যে চাকরীদাতাদের একটি গোষ্ঠি এ সংস্থার প্রতি আকৃষ্ট এবং আস্থাশীল হয় এবং তাদের কোন কর্মীর

প্রয়োজন হলে প্রথমেই তারা এ সংস্থার স্মরণাপন্ন হয়। পূর্বে চাকরী প্রার্থীরা সংবাদ পত্রের বিজ্ঞাপন থেকে কর্মখালি খুঁজে বের করতো অথবা মৌখিকভাবে খোঁজখবরের মাধ্যমে চাকরী সন্ধান করতো। এটা ছিল অত্যন্ত ধীর গতি এবং পরিশ্রম সাপেক্ষ প্রচেষ্টা। ক্ষুদ্র পুস্তিকার মাধ্যমে বর্তমান প্রচেষ্টা এবং সংস্থার সুনাম ঐ পদ্ধতিগুলো অনুসরণ করা থেকে তাদেরকে অব্যহতি দিয়েছে।

সম্ভবতঃ অর্থনৈতিক স্বয়ংসম্পূর্ণতা অর্জনই হচ্ছে এই সংস্থার সবচেয়ে বড় সমস্যা। যাদের চাকরী হয় তারা সাধারণতঃ এক মাসের বেতন এই সংস্থায় দান করে প্রশাসনিক ব্যয়ভার মেটানোর জন্য। কিন্তু এই সামান্য অর্থ সংস্থার ব্যয়ের একটা অংশ পূরণ করে মাত্র। WES এর মত একটি ব্যাতিক্রম ধর্মী প্রতিষ্ঠানের অর্থনৈতিক স্বয়ংসম্পূর্ণতা অর্জনের জন্য অবশ্যই কিছু সময় লাগবে বৈকি। কিন্তু সঠিক পদক্ষেপ গ্রহণের ফলে কাজটি ইতোমধ্যেই শুরু হয়ে গেছে। ১৯৯০ সালের জানুয়ারী মাস পর্যন্ত এ সংস্থা শতকরা ২৬ ভাগ স্বয়ংসম্পূর্ণতা অর্জন করেছে।

ষষ্ঠ পরিচ্ছেদ :
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম

পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্রের ভ্রাম্যমান প্রশিক্ষণ দল প্রকল্পে নিয়োজিত সদস্যদের ব্যবসা পরিচালনা এবং মৌলিক হিসাব নিকাশ রক্ষা করার উপর প্রশিক্ষণ দিয়ে থাকে। কোর্সগুলো চার থেকে সাত দিন স্থায়ী হয় । এক থেকে তিন দিন পর্যন্ত প্রশিক্ষণার্থীদের প্রশিক্ষণের চাহিদা নিরূপণ ও কোর্স প্রস্তুত করতে লেগে যায়। বাকী তিন থেকে চারদিন ব্যাপী দেয়া হয় প্রশিক্ষণ।

বেশির ভাগ সদস্যই মনে করে এ প্রশিক্ষণ দ্বারা তারা উপকৃত হয় এবং ভবিষ্যতে আরো বেশি সময়ের প্রশিক্ষণ কোর্সের জন্য অনুরোধ জানায়। শিক্ষিত মহিলারা সাধারনতঃ এ প্রশিক্ষণ থেকে বেশ কিছু বিষয়ে জ্ঞান অর্জন করতে পারে এবং লাভবান হয়। তবে প্রশিক্ষণার্থীদের শিক্ষার মান ও বস্তুগত ধারন ক্ষমতা নির্বিশেষে প্রশিক্ষণটি তাদের অধিকতর উদ্বুদ্ধকরণে সাহায্য করেছে-এটাই সম্ভবতঃ প্রশিক্ষণটির একটি অন্তর্নিহিত উপকারিতা। নিরক্ষর মহিলাদের চাহিদা অনুযায়ী দক্ষ করে গড়ে তোলার জন্য প্রশিক্ষণ কোর্সের বিষয়বস্তু বিশেষভাবে প্রণয়ন করা প্রয়োজন। শিক্ষিত মহিলাদের জন্য বিশেষভাবে পরিকল্পিত প্রশিক্ষণ কোর্স চালু করা প্রয়োজন যা তাদের দক্ষতা বৃদ্ধি করবে এবং প্রয়োজন মেটাবে। এ ধরনের কোর্সে পণ্য বাজারজাত করার কৌশল, ক্রেতা এবং সরবরাহকারীদের সাথে সম্পর্ক উন্নয়ন বিষয়ের উপর জোর দিতে হবে।

বেশির ভাগ প্রশিক্ষণার্থী জটিল হিসাব নিকাশ সংক্রান্ত বিষয়ের উপর অনুসরণী প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করার অনুরোধ জানায়। অন্যদের কেউ কেউ অবশ্য বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়া, বেচাকেনা, ব্যবস্থাপনা এবং ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক উন্নয়ন বিষয়ের উপর প্রশিক্ষণের জন্য অনুরোধ জানায় । কয়েক মাসের জন্য প্রকল্পে ফলোআপ প্রশিক্ষণ কোর্স (Follow up Course) চালিয়ে যাওয়ার জন্য সুপারিশ করা হয়। কারণ অনুসরনী প্রশিক্ষণ চলাকালীন সময়ে প্রশিক্ষণার্থীরা তাদের জীবনের বাস্তব অভিজ্ঞতা ও সমস্যাবলী নিয়ে আলোচনা করতে পারে যা অত্যন্ত মূল্যবান ।

প্রকল্পের মহিলা সদস্যদের স্বামী বা অভিভাবকদেরও এসব প্রকল্প বা ব্যবসায় তারা কতটুকু জড়িত এবং সেখানে কতটুকু লাভের সম্ভাবনা আছে সে বিষয়ে স্পষ্ট ধারণা থাকা বাঞ্ছনীয়। প্রশিক্ষণ কর্মসূচীর আলোচনার বিষয় হিসাবে এটা অন্তর্ভূক্ত করা যেতে পারে।

অনুমোদনকারী সংস্থার বেশ কিছু কর্মী এই কোর্সে অংশগ্রহণ করে। এটা অত্যন্ত মূল্যবান, কিন্তু তারা বাজারজাতকরণ কৌশল এবং হিসাবরক্ষণের মতো প্রয়োগিক বিষয়ের উপর বিস্তারিত প্রশিক্ষণ কোর্স থেকে আরও বেশি লাভবান হতে পারবে। এর দ্বারা তারা সুষ্ঠুভাবে ক্ষুদ্র ব্যবসাগুলো পরিচালনা করার দক্ষতা অর্জন করবে।

সপ্তম পরিচ্ছেদ :

পরবর্তী কার্যক্রমের জন্য সুপারিশমালা

নিম্নে বর্নিত ১২টি প্রকল্পের প্রচুর তথ্য প্রমাণ করে যে মহিলাদের দ্বারা পরিচালিত ব্যবসায়িক কর্ম প্রচেষ্টা অর্থনৈতিক দিক থেকে যথেষ্ট নির্ভরযোগ্য এবং এর সম্প্রসারণ লাভজনক। ঋণ, প্রশিক্ষণ এবং তত্ত্বাবধান সুবিধা প্রদান করলে তারা প্রচলিত ব্যবসার বাইরেও যে কোন ব্যবসাতে যেতে আগ্রহী হয়। সুতরাং এ সম্প্রসারণের ভবিষ্যত সম্ভাবনা বেশ উজ্জ্বল । মহিলাদের ব্যবসা প্রচেষ্টাকে উৎসাহ এবং সহায়তা দানের উদ্দেশ্যে সুপারিশমালা নিম্নে প্রদত্ত হলো :

১. মহিলাদের ব্যবসায়িক অভিজ্ঞতা বৃদ্ধি এবং উপযোগী ব্যবসা চিহ্নিত ও পুণঃপ্রতিষ্ঠা করার জন্য আরো বেশি পাইলট প্রকল্প বাস্তবায়নে দাতা ও উন্নয়ন সংস্থাগুলোকে সহায়তা করতে হবে। নিম্নে বর্নিত প্রকল্পগুলো ছাড়াও ফটোকপি, চালের কল, ফটোফ্রেমের দোকান এবং শহরের অন্যান্য বহুসংখ্যক ব্যবসার যেকোনটি গুরুত্বপূর্ণ প্রচেষ্টা হবে।

২. মহিলা কর্ণার প্রকল্পকে বিশেষভাবে জোরদার করার জন্য দাতা ও উন্নয়ন সংস্থাগুলোর উদ্যোগ নেয়া উচিৎ। এগুলো স্বল্প ব্যয় সাপেক্ষ এবং তুলনামূলকভাবে এর ব্যবস্থাপনাও সহজ। প্রায়ই এগুলোর সম্প্রসারণ প্রয়োজন হয় যা মহিলারা বেশ সহজে নিজেরাই করে নেয়। এ ব্যবসার ভবিষ্যত উজ্জ্বল এবং সাফল্য নিশ্চিত।

৩. উন্নয়নসংস্থাসমূহ, যাদের নতুন কর্মসূচীর ব্যবস্থা ও তদারকীর যোগ্যতা আছে, যারা ইতোমধ্যেই ঋণদান কর্মসূচী পরিচালনা করছে তাদের এ ঋণদান কর্মসূচীর সাথে বাজার প্রকল্পগুলোকে যুক্ত করে নেয়া প্রয়োজন।

৪. সত্যিকার অর্থে যদি মহিলাদের বাজারে যাতায়তের উপর নিষেধাজ্ঞা প্রথা ভাঙ্গতে হয় তাহলে মধ্যবিত্ত মহিলাদের বেশি করে ব্যবসায়িক প্রকল্পে জড়িত করার উদ্যোগ নিতে হবে।

৫. মহিলাদের কর্মসংস্থান সেবা (WES) প্রকল্পের জন্য সাহায্য ও সহায়তা করা বাঞ্চনীয়। এই একটি মাত্র পাইলট প্রকল্পের জন্য আরো অধিক সহায়তা প্রয়োজন যতদিন পর্যন্ত এই প্রকল্প আত্মনির্ভরশীলতা অর্জন করতে না পারে।

৬. বেসরকারী গ্রাম উদ্যোগ কর্মসূচীকে (PRIP) আরো বেশী সংখ্যক প্রকল্পে সহায়তা দানের জন্য এগিয়ে আসা দরকার। এ সমস্ত কর্মকাণ্ডে তথ্য বিনিময় কার্যক্রমসহ নিম্ন বর্ণিত বিষয়গুলো অন্তর্ভূক্ত হওয়া প্রয়োজন।

ক. মহিলাদের জন্য ঝুঁকিপূর্ণ ব্যবসা সম্প্রসারণের কৌশল উদ্ভাবনে সহায়তা দানের জন্য সম্ভাবনাময় দাতা সংস্থা ও

বাস্তবায়নকারী সংস্থাগুলোর একটি সংগঠন থাকা দরকার।

খ. অগ্রগতি, নতুন উদ্যোগ এবং নতুন পরিকল্পনা ইত্যাদি বিষয় উৎসাহী দাতা সংস্থা এবং প্রতিষ্ঠানের কাছে তুলে ধরার জন্য একটি ত্রৈমাসিক পত্রিকা থাকলে ভাল হয়।

গ. উৎসাহী দাতা এবং বাস্তবায়নকারী অনুমোদিত প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের অভিজ্ঞতা বিনিময়, প্রকল্প এলাকা পরিদর্শন এবং ভবিষ্যত কর্মকৌশল উদ্ভাবন এবং মহিলাদের ঝুঁকিপূর্ণ ব্যবসায়ে উদ্যোগী হবার জ্ঞান অর্জনের জন্য বার্ষিক বা অর্ধবার্ষিক সেমিনার অনুষ্ঠানের আয়োজন করা।

ঘ. ব্যবসা কেন্দ্রের রাস্তায় যে সমস্ত মহিলা ব্যবসায় রত (কেনা-বেচায়) তাদের কর্মকাণ্ড ভিডিওতে ধারন করে সেমিনার, কর্মচারী প্রশিক্ষণ কর্মসূচী এবং মহিলা সদস্যদের প্রশিক্ষণ কোর্সে/অধিবেশনে তা প্রদর্শন করা
এবং

ঙ. নিরক্ষর মহিলা ব্যবসায়ীদের উপযোগী প্রশিক্ষণ কর্মসূচী প্রণয়ন করা।

সংযুক্তি - 'ক'

অর্থ বিনিয়োগকারীদের জন্য নীতিমালা

১. মহিলা কর্ণারের মত কিছু সম্ভাব্য ব্যতিক্রম ছাড়া পাইলট প্রকল্পের জন্য চার মাস সময় খুব অপর্যাপ্ত। ছ'মাস থেকে একবছর সময় এ প্রকল্পের জন্য অধিক বাস্তব সম্মত এবং অর্থ বিনিয়োগও এই সময়ের ভিত্তিতে হওয়া দরকার।

২. অনুমোদিত বাস্তবায়নকারী সংস্হা বাছাই এর ক্ষেত্রে মনে রাখা প্রয়োজন যে, বেসরকারী প্রতিষ্ঠানগুলোতে সাধারণতঃ প্রশাসনিক আনুষ্ঠানিকতা কম থাকে বলে তারা খুব তাড়াতাড়ি অর্থ বিনিয়োগ করতে পারে। কিন্তু যে সমস্ত সংস্হা স্হানীয় সরকারের যেমন, (WFP) মাধ্যমে কাজ করে থাকে তাদের সম্ভাবনা কম থাকলেও প্রায়ই সরকারী সুযোগ-সুবিধাদি পেয়ে থাকে এবং কর্তৃপক্ষের সাথে তাদের ঘনিষ্ট সম্পর্ক থাকে।

৩. এটা নিশ্চিত হওয়া অত্যন্ত জরুরী যে, অনুমোদিত বাস্তবায়নকারী সংস্হাসমূহ মহিলাদের প্রয়োজনীয় তদারকী করার ক্ষমতা রাখে।

৪. পাইলট প্রকল্পগুলো শুরুতে ছোট আকারের হওয়া বাঞ্চনীয় যাতে মহিলারা নিজেদেরকে প্রকল্পের কর্মচারী না ভেবে মালিক হিসেবে ভাবতে পারে।
মনে রাখার বিষয় : ছোট আকার, মহিলা পরিচালিত স্হানীয়ভাবে বাজারজাতকৃত পণ্য।

৫. আর্থিক এবং প্রযুক্তিগত দু'ধরনের সহায়তাই প্রয়োজন :

ক. জামানত ছাড়া ব্যাংক ঋণ দেয় না বলে আর্থিক সহায়তা প্রয়োজন। একটি ব্যতিক্রম ছাড়া এই প্রকল্পাধীন পরীক্ষামুলক ধাপে ২৪০০০/- থেকে ৬৪৯০০/- টাকা (৭০০ থেকে ২০০০ মার্কিন ডলার) পর্যন্ত সহায়তা করা হয়েছে যা প্রকল্প প্রতি গড়ে ৪৪৫০০ টাকা (মার্কিন ডলার ১৩৯০) হয়েছে।

বিনিয়োগ প্রয়োজনের পরিমাণ নির্ভর করে ব্যবসার ধরন এবং ব্যবসার অবস্হানের উপর । বাজারে মহিলা কর্ণার স্বল্প ব্যয় সাপেক্ষ কিন্তু খুচরা দোকান এবং রেস্তোরাঁ গড়ে তোলার খরচ বাজেটে নির্ধারিত টাকার চাইতে অনেক বেশি। এগুলো হচ্ছে অগ্রিম ভাড়ার খচর যা বাজেটে প্রায় নেই বললেই চলে। গ্রাম এলাকায় খুচরা দোকান বা রেস্তোরাঁর জন্য প্রায় ৫০,০০০ টাকা লাগে, যা তুলনামূলকভাবে শহর বা বানিজ্যিক এলাকার চাইতে অনেক বেশি ব্যয় সাপেক্ষ। মহিলা কর্ণার প্রকল্পের ব্যয় নির্ভর করে কতজন সদস্য এ স্হানে ব্যবসায় নিয়োজিত হবে তার উপর।

১০ জন মহিলা নিয়ে গঠিত একটি প্রকল্পে ৩০,০০০/- টাকায় এর সমস্ত ব্যয় মিটে যায়। সদস্যরা ঋণ পরিশোধ করলে তা পুনরায় প্রকল্পে খাটানো যায়, বা অন্য মহিলা সদস্যদের জন্য ব্যবহার করা যায়।

মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের উন্নয়ন সংস্থার (USAID) প্রকল্পে মহিলা কর্ণারের ব্যয় গড়ে প্রতি উপকার ভোগ প্রত্যেক জন্য ১২৭১/-টাকা করে হয়। খুচরা দোকান এর জন্য ব্যয় হয় ৪২৩৯/ টাকা এবং রেস্তোরাঁর জন্য এর পরিমাণ ১০,৮৩৬/ টাকা। (ব্যয়ের এ পরিমাণ শুধু USAID-এর অনুদান নির্ভর করে রচিত হয়েছে। এতে অন্যান্য বাস্তবায়নকারী সংস্থার অনুদান অন্তর্ভুক্ত হয়নি, সেগুলো তার অতিরিক্ত)।

খ. প্রশিক্ষণ, পরিচালনা, তত্ত্বাবধান, পরিবীক্ষণ এবং মূল্যায়ন প্রযুক্তিগত সহায়তার অন্তর্ভুক্ত। এসবের খরচের কিছু অংশ বাস্তবায়নকারী সংস্থা বহন করে। সকল সুবিধাদি প্রদান নিশ্চিত করা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

- বাস্তবায়নকারী অনুমোদিত সংস্থার অন্তর্ভুক্ত পাইলট প্রকল্পগুলোর প্রতিটি তত্ত্বাবধান করার জন্য একজন সার্বক্ষণিক প্রতিনিধিত্বমূলক বা বেতনভুক্ত ব্যক্তি নিয়োগে দাতাসংস্থা আগ্রহী হয়।

- চারটি পরীক্ষামূলক প্রকল্পের জন্য দাতাদের প্রযুক্তি সহায়তা দলে একজন মাঠ সহকারী এবং একজন সমন্বকারী অন্তর্ভুক্ত করতে হবে। সহকারী ও সমন্বয়কারীর সংখ্যা মহিলা কর্ণার প্রকল্পের জন্য কিছুটা বৃদ্ধি পেতে পারে। পাঁচ সদস্য বিশিষ্ট দলের খরচাদির জন্য একটি বাস্তবসম্মত বাজেটে বেতন বাবদ প্রতিমাসের ৩৬০০ টাকা এবং ভ্রমন ও আনুষঙ্গিক থাকা-খাওয়ার খরচ বাবদ মাসে ৭৫০০ থেকে ২০,০০০ টাকার প্রয়োজন।

- ক্ষুদ্র ব্যবসা পরিচালনা এবং হিসাব রক্ষণের উপর সম্ভাবনাময় মহিলা ব্যবসায়ীদের জন্য পেশাদার প্রশিক্ষক দল কর্তৃক প্রশিক্ষণ প্রদান প্রয়োজন। মহিলাদের পারিবারিক পটভূমি এবং কর্মদক্ষতা অনুযায়ী প্রশিক্ষণ কর্মসূচীর বিষয়বস্তুর স্তর নির্ধারণ করতে হবে। এতে অবশ্য সকল মহিলাই অংশগ্রহণের সুযোগ পাবে। প্রতি সাতদিন ব্যাপী একটি প্রশিক্ষক কর্মসূচী পরিচালনার জন্য এলাকাপ্রতি একটি ভ্রাম্যমান প্রশিক্ষণ দলের ব্যয় বাবদ প্রায় ২০,০০০ টাকার বাজেট নির্ধারন করা হয়েছিল। এই টাকা থেকে ২৫জন প্রশিক্ষণ গ্রহনকারী মহিলাকে প্রতিদিনের ব্যয় বাবদ জনপ্রতি ১৫/- টাকা, প্রশিক্ষকদের ভাতা এবং প্রশিক্ষণ উপকরণাদির জন্য ব্যয় করা হয়। বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়া, হিসাবরক্ষণ দক্ষতা এবং অন্যান্য চিহ্নিত বিষয়াদির উপর জোর দিয়ে মহিলাদের জন্য কয়েকমাস পর একটি অনুসরনী প্রশিক্ষণ প্রদানের উপর সুপারিশ করা হয়।

– অর্থ বিনিয়োগকারী দাতা সংস্হাসমূহ বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠানের কর্মচারীদের জন্য ক্ষুদ্র ব্যবসায়ের উপর প্রশিক্ষণের জন্য সহায়তা প্রদান করতে পারে। ফলে প্রকল্পগুলোকে পরিচালনা ও পরিবীক্ষণের ক্ষেত্রে তারা তাদের দক্ষতা বৃদ্ধি করতে পারে। ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্প প্রশিক্ষণ প্রতিষ্ঠান (SCITI) ইনস্টিটিউট ফর বিজনেস এডমিনিষ্ট্রেশন (IBA) এবং বাংলাদেশ ম্যানেজমেন্ট ডেভেলপমেন্ট সেন্টার (BMDC)-এ প্রশিক্ষণের স্হান নির্বাচন করা যায়। এদের বেসরকারী সংস্হার বেশ কয়েকজন অভিজ্ঞ প্রশিক্ষক রয়েছেন।

৬. দাতা এবং বাস্তবায়নকারী প্রতিষ্ঠানের মধ্যে সম্পাদিত চুক্তিতে বিনিয়োগকৃত অর্থ সম্পর্কে শর্তাদি পরিষ্কারভাবে উল্লেখ করতে হবে। পাইলট প্রকল্প বাস্তবায়নকারী সংস্হাসমূহ মহিলা ব্যবসায়ীদের জন্য অর্থ অনুদানের বিষয়টিকে প্রাধান্য দেয়। সাধারণতঃ এ ব্যবসা উৎপাদনে প্রতিকূল অবস্হা সৃষ্টি করে। কারণ, এর ফলে মহিলাদের সাথে ব্যবসায়িক সম্পর্কের চাইতে 'পৃষ্ঠপোষক-পোষ্য' সম্পর্ক সৃষ্টি করে।

উদ্যমী মহিলাদেরকে ব্যাংকের হিসেবে কয়েকবছর মেয়াদী সহজ শর্তে ঋণ সহায়তা দেয়াই অর্থবিনিয়োগকারীদের জন্য উত্তম ব্যবস্হা। ঋণ পরিশোধ হয়ে গেলেই ব্যবসাটা সম্পূর্নভাবে তাদের নিজস্ব হয়ে যায়। মহিলা ব্যবসায়ীদেরও অনুদানের সমান অর্থ তাদের নিজস্ব সঞ্চয় থেকে বিনিয়োগ করতে হবে।

৭. অধিক বিনিয়োগ পরিহার করতে হবে। এগুলো বাণিজ্যিক ব্যবসায়িক প্রকল্প বলে সীমিত পরিমাণের অর্থ সহায়তা প্রয়োজন হয়। অনুদান বা ঋণ দিয়ে ভারাক্রান্ত করলে এদের কোন সুবিধা হবে না। অনুরূপভাবে অসফল ব্যবসাগুলোকে কৃত্রিমভাবে টিকিয়ে রাখার চাইতে গুটিয়ে নেবার সুযোগ দেয়া প্রয়োজন।

৮. মহিলাদের মালিকানা ও পরিচালনায় প্রতিষ্ঠানগুলো ব্যবসায়িকভাবে চলছে কিনা তা নিশ্চিত করার জন্য এর তত্ত্বাবধান ও পরিবীক্ষণ করা অনুমোদিত সংস্হাগুলোর জন্য অত্যন্ত প্রয়োজন। অনেক সংস্হা এটা জানেও না কখন প্রকল্পগুলো স্বয়ংসম্পূর্ণভাবে মালিকানা পাওয়ার উপযোগী হয় এবং ধীরে ধীরে তারা নিজেদেরকে বেশি জড়িত করে ফেলে। তখন ব্যবসায়ী মহিলারা নিজেদেরকে মালিক না ভেবে কর্মচারী হিসেবে ভাবে।

৯. মোটামুটিভাবে গ্রহনযোগ্য সময়ের মধ্যে যাতে প্রকল্পগুলো স্বায়ত্ত শাসন অর্জন করতে পারে সে বিষয়ে উৎসাহিত করার লক্ষ্যে সুস্পষ্ট নীতিমালা প্রণয়ন করা প্রয়োজন। নিম্ন বর্নিত বিষয়গুলো শুরুতেই স্পষ্টভাবে জানা দরকার।

ক. সদস্যদের কাজের/দায়িত্বের সীমা – কারা ব্যাংকের কাজ করবে? কারাই বা হিসেব-নিকেশ রক্ষনাবেক্ষণ করবে ? সদস্যদের কাছে কখন প্রকল্পের দায়িত্ব পুরোপুরিভাবে হস্তান্তর করা হবে ?

খ. কার্যকলাপের সময়সূচী – প্রবল বৃষ্টিপাত এবং বন্যা পরিস্থিতি প্রকল্প বাস্তবায়ন এবং প্রশিক্ষণ কর্মসূচীতে জটিলতা সৃষ্টি করতে পারে।

গ. ব্যবসা ব্যর্থ হলে বা ব্যবসায় ক্ষতি হলে কি হবে ?

সংযুক্তি- 'খ'

বাস্তবায়নকারী সংস্থাসমূহের জন্য নীতিমালা

১. ছোট আকারের ব্যবসা অবশ্য সবার জন্যে নয় বরং একটি নির্দিষ্ট বা নির্ধারিত অংশের মহিলাদের জন্যে যারা :

ক. ইতিমধ্যেই অনুপ্রাণিত হয়েছে

খ. যাদের চালু কোন ব্যবসা আছে বা ব্যবসা পরিচালনার জন্য যথেষ্ট দক্ষতা রয়েছে

এবং

গ. সমবায় প্রকল্পের ক্ষেত্রে দেখতে হবে তাদের একসাথে কাজ করার কোন অভিজ্ঞতা আছে কি না। মনে রাখতে হবে সদস্য নির্বাচন একটি সমস্যাসঙ্কুল কাজ।

২. নতুন প্রকল্প শুরু করার আগে একই ধরনের কোন ব্যবসা দেখে নেয়াটা ভালো। এতে খরচ, সম্ভাব্য বাস্তবায়ন সময়সীমা, মুনাফার সম্ভাবনা এবং অজানা ঝুঁকি/বিপদ সম্পর্কে আন্দাজ করা যায়। একই ধরনের ব্যবসা প্রতিষ্ঠান পরিদর্শন সদস্যদের শিক্ষা সফর হিসেবে অত্যন্ত ফলপ্রসূ হবে। মহিলা ব্যবসায়ীদের জন্য ব্যবসা শুরু করার আগে এবং ব্যবসা চালানো - উভয় সময়ই ব্যবসা পরিচালনা ও হিসাবরক্ষণের উপর প্রশিক্ষণ দেয়া অত্যন্ত জরুরী।

৩. ব্যবসা অবশ্যই অত্যন্ত ছোট আকারে শুরু করতে হবে। ব্যবসার মালিকানা এবং পরিচালনায় নিয়োজিত একজন মহিলাকে এ বিষয়টি মনে রাখতে হবে। বড় ধরনের আমদানি-রপ্তানি ব্যবসা পরে হবে বা আসবে।

৪. ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের জায়গার অংশ বাস্তবায়নকারী সংস্থাকে দেয়া যাবে না। এ দুটো যেখানেই এক সাথে আছে, বাস্তবায়নকারী সংস্থা খুব সহজে প্রকল্প থেকে তার কর্তৃত্ব ত্যাগ পারে না। কারণে অকারণে তাদের উপস্থিতি মহিলাদের সহজেই দাতা সংস্থার সহায়তা সম্পর্কে জ্ঞাত করায়।

৫. প্রাথমিক পর্যায়ে ব্যবসার সাংগঠনিক কাজ ও তত্ত্বাবধানের জন্য একজন নিয়মিত কর্মকর্তার প্রয়োজন। প্রকল্প তত্ত্বাবধান যেখানে অতিরিক্ত কাজ হিসেবে অন্তর্ভুক্ত সে সব ক্ষেত্রে প্রকল্পের প্রাথমিক অবস্থায় প্রয়োজনীয় মনোযোগ প্রায়ই পায় না।

৬. প্রকল্প বাস্তবায়নকারী সংস্থার দায়িত্বশীল কর্মকর্তাদের ছোট ব্যবসা পরিচালনা এবং হিসেব নিকেশ রক্ষণাবেক্ষন এবং বাজারজাতকরণের

উপর কিছু প্রশিক্ষণ থাকা উচিত। আনুষ্ঠানিক প্রশিক্ষণের জন্য সুপারিশ করা হচ্ছে।

৭. প্রকল্পের শুরু থেকেই এর বাণিজ্যিক মনোভাবের উপর জোর দেয়ার জন্য মহিলা ব্যবসায়ীদের অনুদান গ্রহন না করে ঋণ নেয়া উচিত। এতে তাদের মালিকানা সুলভ মনোভাব জাগ্রত হবে।

৮. স্হানীয় কর্তৃপক্ষের সহায়তা চাওয়া প্রয়োজন। এতে হয়রানি বা ঝামেলা কমে আসবে এবং কাজের সুযোগ সুবিধা বৃদ্ধিতে সহায়ক হবে।

সংযুক্তি – 'গ'

পাইলট প্রকল্পের সংক্ষিপ্ত বিবরণ

ব্যবসার ধরন	বাস্তবায়নকারী অনুমোদিত সংস্হা	অবস্হান	অংশগ্রহনকারীর সংখ্যা	ইউ এস এইড অনুদান
মহিলা কর্ণার	ব্র্যাক	মানিকগঞ্জ	৫	
মহিলা কর্ণার	আই এল ও/ বিসিক	দর্শনা ইউনিয়ন রংপুর	৫০	৫৩,০০০/-
মহিলা কর্ণার	আই এল ও/ বিসিক	খালিয়া ইউনিয়ন রংপুর	৫০	৫২০০০/-
মহিলা পরিচালিত দোকান	স্বনির্ভর	আলম ডাঙ্গা উপজেলা কালিহাতি শ্রীপুর, নাটোর সিতাকুণ্ড, ভেড়ামারা	১০	৪০০০০/-
রেস্তোরাঁ	বুরো	ভেলানগড় নরসিংদি	৫	৩২১০০/-
রেস্তোরাঁ	বুরো	শিবপুর নরসিংদি	৩	৫০৪০০/-
রেস্তোরাঁ	সি ডব্লিও এফ পি	টাঙ্গাইল	৩	৩৬৭০০/-
খুচরা দোকান	ওয়ার্ল্ড ভিশন	ঢাকা	১৩	৬৪৯০০/-
খুচরা দোকান	সিডিএস	কুড়িগ্রাম	১১	২৪০০০/-
খুচরা দোকান	ডি ই আর সি	সাভার	৭	৪২৫০০/-
ক্ষুদ্র দুগ্ধ খামার	এম এস এস ঢাকা		১৫	৫৩০০০/-
কর্মসংস্হান/ বিনিয়োগ	ওয়াই এম সি এ	ঢাকা	অগনিত	২৯০৯৯২

40

সংযুক্তি - 'ঘ'

পাইলট প্রকল্পের বিবরণসমৃদ্ধ ফর্মের নমুনা

মহিলাদের পাইলট প্রকল্পের বিবরণ ফর্ম

১. সংগঠনের নাম এবং ঠিকানা

মানবিক সাহায্য সংস্থা (এম এস এস)
১০৭, লেকসার্কাস, কলাবাগান, ঢাকা

২. পাইলট প্রকল্পের সমন্বয়কারীর নাম এবং টেলিফোন নম্বর

মিসেস রোজী হোসেন
নির্বাহী পরিচালক
এম.এস.এস. ফোন : ৪১৬১১২ (শুধু মাত্র বার্তা যোগাযোগের জন্য)

৩. প্রকল্পের অবস্থান এবং সদস্য সংখ্যা

ঢাকা মহানগরী এলাকা
সদস্য সংখ্যা - ১৫

৪. পাইলট প্রকল্পের বিবরণ

প্রকল্পের ধরন - পাঁচজন মহিলা নিয়ে তিনটি দল/গ্রুপ ; প্রতিটি দলের জন্য মালিকানা ও পরিচালনা ভিত্তিতে ক্ষুদ্র দুগ্ধ খামার

ক. উদ্দেশ্য :

১. শহরের কম সুবিধাভোগী মহিলাদের জন্য আয় বৃদ্ধি করা
২. ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে বাজার ভিত্তিক যোগসূত্র সৃষ্টি করা
৩. মহিলাদেরকে স্বাবলম্বী করে তোলা
৪. মহিলাদের সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষমতা বৃদ্ধি করা

খ. মহিলাদের বর্তমান অবস্থা :

মহিলা সদস্যরা প্রধানতঃ গ্রাম ছেড়ে শহরে এসেছে। এরা কম সুবিধাভোগী এবং বাজারের সাথে যোগসূত্র ও ঋণ সুবিধা থেকে বঞ্চিত। মহিলা সদস্যদের সাফল্যজনকভাবে বাণিজ্যিক ধরনের অর্থ লেন-দেন কার্যকলাপে জড়িত হওয়ার দক্ষতা আছে বলে মনে করা হয়।

গ. পাইলট প্রকল্পের সর্বশেষ বা চূড়ান্ত অবস্থা :

১. সদস্যরা প্রতিমাসে কমপক্ষে ৫০০/- টাকা উপার্জন করতে পরবে।
২. ঋণ পরিশোধের সাপ্তাহিক কিস্তি প্রদানে সফল হবে
৩. আর্থ-সামাজিক অবস্থার উন্নতি হবে

৫. প্রকল্প বাস্তবায়ন পরিকল্পনা

আরম্ভ করার তারিখ	শেষ করার তারিখ
সেপ্টেম্বর ২০, ১৯৮৮	জানুয়ারী ১৯, ১৯৮৯

প্রথম মাস	:	প্রকল্প স্থান জরীপ, সদস্য বাছাই, উদ্বুদ্ধ করা ও প্রশিক্ষণ দান
দ্বিতীয় মাস	:	বাছাইকৃত সদস্যদের ঋণ প্রদান
তৃতীয় মাস	:	সহযোগিতা, পরামর্শ ও তত্ত্বাবধান
চতুর্থ মাস	:	সহযোগিতা, পরামর্শ ও তত্ত্বধান নিরূপণ

ক. প্রত্যেক সদস্যের জন্য ঋণের পরিমাণ হবে বাৎসরিক শতকরা ১৬% টাকা সুদে ৫০০০/- টাকা। ঋণ সম্পূর্ণ পরিশোধ করলে এম এস এস সদস্যদেরকে গরুর মালিকানা দিয়ে দেবে।

খ. সদস্যদের ঋণ ও জমার জন্য পাস বই প্রদান করা হবে। সাপ্তাহিক ঋণ পরিশোধের সময় স্বেচ্ছাসেবী এবং সমন্বয়কারীরা এই পাস বই-এ তুলে দেবেন।

গ. এক বছর সময়ের মধ্যে সম্পূর্ণ ঋণ পরিশোধ হলে প্রকল্প বাস্তবায়নকারী সংস্থা পুরোপুরিভাবে প্রকল্প থেকে সরে যাবে।

৬. **সম্পূর্ণ বাজেট**

		টাকা
সমন্বয়কারী	(৫০০ টাকা X ৪)	২০০০
স্বেচ্ছাসেবী	(২০০ X ১ X ৪)	৮০০
ষ্টেশনারী		৬০০
ভ্রমন, দলীয় আলোচনা		১০০০
পশুপালন বিষয়ক প্রশিক্ষণ		৩০০০
ঋণ তহবিল		৪৫৬০০
		৫৩,০০০

হিসাবরক্ষণ এবং ব্যবসা পরিচালনা সম্পর্কে সদস্যদের প্রশিক্ষণ খরচ, বেতন এবং প্রকল্প সম্পর্কিত আনুমানিক খরচাদি এম এস এস-এর মূল অফিস বহন করবে। এ ব্যয় বাজেটের অন্তর্ভুক্ত নয়।

৭. **দায়িত্ব বন্টন :**

ক. প্রাতিষ্ঠানিক :

১. কারিগরি : প্রশিক্ষণ, তত্ত্বাবধান এবং ফলো আপ/ হিসাব রক্ষণে সহায়তা।

২. আর্থিক : ৬ নং ক্রমিক অনুযায়ী

খ. মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের আন্তর্জাতিক উন্নয়ন সংস্থা (USAID)

১. কারিগরি : মাসিক সভা এবং পরামর্শ প্রদান
দুগ্ধ খামার ব্যবস্থাপনা সম্পর্কিত প্রশিক্ষণ

২. আর্থিক : ৫৩০০০/- টাকা (৬ নং ক্রমিক অনুযায়ী সম্পূর্ণ বাজেট)

৮. **সদস্য এবং প্রকল্প বাস্তবায়নকারীর মধ্যে খরচাদির অংশ বহন নীতি :**

সদস্যরা শতকরা ৮০ ভাগ বহন করবে অর্থাৎ গরুর ক্রয়মূল্য এবং সুদ

সদস্য প্রতি ঋণের পরিমাণ	৫০০০ টাকা
সুদের হার (বাৎসরিক)	১৬%
ঋণ পরিশোধের পদ্ধতি	সুদসহ প্রতি সপ্তাহে ১০৬ টাকা করে মোট ৫২ কিস্তি

ঋণ গ্রহীতা সদস্যদের পরিশোধিত ঋণের টাকা থেকে সুবিধাপ্রাপ্ত নয় এমন মহিলা, যাদের কার্যকরভাবে ব্যবসা শুরু করার জন্য মূলধন প্রয়োজন তাদেরকে তা দেয়া।

44

সংযুক্তি – 'ঙ'

মহিলা ব্যবসায়ীদের জন্য পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্রের ব্যবস্থাপনা ও হিসাব রক্ষণ বিষয়ক প্রশিক্ষণ :

ক. চাহিদা নিরূপণ

দিবস	বিষয়	পদ্ধতি
১ম দিন	অংশগ্রহনকারীদের যোগ্যতা ও ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতার স্তর নিরূপণ	অংশগ্রহনকারীদের সাথে ব্যক্তিগতভাবে আলোচনা
	ব্যক্তিগত ভাবে প্রতিটি মহিলা ব্যবসায়ীর বর্তমান ব্যবসা পরিচালনা এবং হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি জানা	ব্যক্তিগত ও দলগত আলোচনা
	অংশগ্রহনকারীদের প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা এবং তাদের প্রত্যাশা চিহ্নিত করণ	ব্যক্তিগত ও দলগত আলোচনা
২য় দিন	বাস্তবায়নকারী সংস্থার প্রশিক্ষণের প্রত্যাশা নিরূপন করা	কর্মচারীদের সাথে ব্যক্তিগত আলোচনা
	বাস্তবায়নকারীরা কি ধরনের ব্যবসা করতে আগ্রহী (অর্থাৎ যেমন যৌথ/ একক, মৌসুমী ইত্যাদি)	বাস্তবায়নকারী সংস্থার সাথে আলোচনা
	মাঠ প্রশিক্ষণ কর্মসূচী প্রণয়ন	পল্লী সম্পদ ব্যবহার শিক্ষা কেন্দ্র

খ. প্রশিক্ষণ সময়সূচী

দিবস	বিষয়বস্তু	পদ্ধতি	উপকরণ	সহায়ক
১ম দিন	উদ্বোধনী অধিবেশন প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য বর্ণনা	সকল অংশ গ্রহণকারী একত্রে	–	ভি.ই.আর.সি'র প্রশিক্ষক
	সূচনা পরিচিতি পর্ব	দলগত সাক্ষাৎকার গ্রহন নির্ভর	–	"
	বাংলাদেশে মহিলাদের আর্থ-সামাজিক অবস্থা	দলগত আলোচনা	"	–
	মহিলাদের অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ড চিহ্নিতকরণ	দলগত আলোচনা	দৈনন্দিন কাজের চিত্র প্রদর্শন	"
২য় দিন	মহিলাদের আয় বৃদ্ধিমূলক কর্মকাণ্ডের গুরুত্ব	দলগত আলোচনা	–	"
	মহিলাদের আয় বৃদ্ধিমূলক কর্মকাণ্ড চিহ্নিতকরণের কৌশলসমূহ	দলগত আলোচনা এবং প্রশ্নোত্তরের	প্রকল্প পরিকল্পনা কার্ড	"
	ক্ষুদ্র ব্যবসা পরিচালনার গুরুত্ব	দলগত আলোচনা ছক	ব্যবস্থাপনা পরিচালনা	"
	ব্যবস্থাপনার মৌলিক কার্যাবলী			
৩য় দিন	প্রতিটি কর্মীর বিভাগওয়ারী দায়িত্ব ও কর্তব্য বন্টনের গুরুত্ব	ছোট দলীয় আলোচনা এবং নিবন্ধ উপস্থাপনা	–	"
	উৎপাদনকারী, ক্যাশিয়ার, বিক্রেতা এবং ব্যবস্থাপক এর ভূমিকা			
	মহিলা ব্যবসায়ীর বৈশিষ্ট্য	দলগত আলোচনা	হ্যাণ্ডআউট	"
	মাননিয়ন্ত্রণের গুরুত্ব ব্যবসার আইন কানুন			
	মূল্য নির্ধারন এবং তালিকা প্রণয়ন			
৪র্থ দিন	হিসাব রক্ষণের উদ্দেশ্য এবং গুরুত্ব	দলগত আলোচনা এবং সারসংক্ষেপ প্রণয়ন	–	"
	চলতি হিসাব পদ্ধতি ও নথিপত্র সংরক্ষণ	উদাহরন এর উপস্থাপন	–	"

46