শূন্য থেকে কৃষি উদ্যোক্তা

১০ লক্ষ টাকার ভুল থেকে কোটি টাকার যাত্রা...

জোবায়ের ইসলাম

প্রিয়মুখ

উৎসর্গ

আমার স্ত্রীকে—

যে রাতে আমি ডিনার টেবিলে বসে বলেছিলাম, "চলো সব ছেড়ে গ্রামে যাই", সে এক মুহূর্তও ভাবেনি।

শুধু বলেছিল, "তোমার স্বপ্ন যদি গ্রাম হয়, আমার স্বপ্নও গ্রাম।"

শহরের নিশ্চিত জীবন ছেড়ে যে আমার অনিশ্চিত পথের সঙ্গী হয়েছে, আমার সব পাগলামির প্রশ্রয়দাতা—

এই বই তার।

লেখক পরিচিতি

জোবায়ের ইসলাম একসময় ঢাকার এসি রুমে বসে টাই-স্যুট পরে মানুষকে ব্র্যান্ডিং শেখাতেন।

এখন বগুড়ার খোলা মাঠে লুঙ্গি পরে ফার্মিং শেখান।

২০১৬ সালে আবেগের বশে 'রোমান্টিক খামারি' হতে গিয়ে তিনি ১০ লক্ষ টাকার টিউশন ফি দিয়েছেন। সেই ফি দেওয়ার পরেই তার জ্ঞানচক্ষু খুলেছে। হাড়ে হাড়ে টের পেয়েছেন—গরু কবিতার ভাষা বোঝে না। গরু বোঝে ভুষি আর গণিত।

সেই উপলব্ধি থেকেই জন্ম নিয়েছে 'সুখের খামার এগ্রো লিমিটেড'—বাংলাদেশের প্রথম কমিউনিটি ভিত্তিক এগ্রো টুরিজম প্রজেক্ট। বর্তমানে তিনি এর ম্যানেজিং ডিরেক্টর। বগুড়ার কাহালুর বাগইল গ্রামে ৩০ বিঘা জমির ওপর গড়ে ওঠা এই প্রজেক্টে আজ যুক্ত আছেন বিশ্বের ২১টি দেশ ও বাংলাদেশের ৪২টি জেলার এক হাজারেরও বেশি অংশীদার।

তার মিশনটা সহজ—নতুন উদ্যোক্তাদের খামারের 'আবেগী স্বপ্ন' থেকে জাগিয়ে বাস্তব ব্যবসার 'অংক' শেখানো। যাতে আর কাউকে তার মতো বাঁশ খেতে না হয়।

লেখালেখির জগতেও তিনি নতুন নন। তার রচিত 'প্রোডাক্টিভ হ্যাপিনেস উইথ ইসলাম' এবং 'মাইন্ডফুলনেস মেডিটেশন'—এই দুটি বই রকমারি ডটকমে বেস্ট সেলার হওয়ার গৌরব অর্জন করেছে। তার অন্যান্য জনপ্রিয় বইয়ের মধ্যে রয়েছে 'আনলক ইওর ইনার মিলিয়নিয়ার' এবং 'মাইন্ডফুলনেস মেডিটেশন উইথ ইসলাম'।

ভূমিকা: কেন এই বই?

আমার জীবনের সবচেয়ে দামি জিনিসটার নাম ভুল।

দশ লক্ষ টাকা দিয়ে কেনা।

২০১৬ থেকে ২০২২—এই সাত বছরে আমি বারোটা ভিন্ন ভিন্ন পরিকল্পনা করেছি। গরু কিনেছি, ধান লাগিয়েছি, ছাগলের খামারের স্বপ্ন দেখেছি। প্রায় সবকটাই ব্যর্থ হয়েছে।

প্রতিটা ব্যর্থতার পর রাতে বিছানায় শুয়ে একটাই কথা ভাবতাম—কেউ যদি আগে বলে দিত!

কেউ যদি বলে দিত, হাটের বেপারীর মিষ্টি কথা শুনে গরু কিনতে নেই। কেউ যদি বলে দিত, আত্মীয়ের সাথেও লিখিত চুক্তি করতে হয়। কেউ যদি বলে দিত, খামারে আবেগ চলে না—চলে এক্সেল শিট।

কেউ বলেনি। তাই আমাকে দশ লক্ষ টাকা দিয়ে কিনতে হয়েছে কথাগুলো।

এই বইটা লিখেছি সেই "কেউ" হওয়ার জন্য।

আমি চাই না আপনি আমার মতো সাত বছর নষ্ট করুন। আমার ভুলগুলো এখানে খোলা পাতায় রেখে দিলাম—তারিখ, অংক আর কারণসহ। যেখানে যেখানে হোঁচট খেয়েছি, সেখানে সেখানে একটা করে চিহ্ন রেখে গেলাম।

আপনি ওই জায়গাগুলো পাশ কাটিয়ে যান।

আর আমার একটা স্বপ্ন আছে। আমি চাই, এই বই পড়ে বাংলাদেশের তরুণরা চাকরির পেছনে না ছুটে সঠিক গাইডলাইন মেনে একজন গর্বিত কৃষি উদ্যোক্তা হওয়ার সাহস পাক।

কারণ এই দেশে চাকরির চেয়ে চাকরিদাতা বেশি দরকার।

বইটি কার জন্য?

এই বই তাদের জন্য, যারা কৃষিকে শুধু 'চাষাবাদ' নয়—একটা লাভজনক ব্যবসা এবং সম্মানজনক জীবনধারা হিসেবে দেখতে চান।

বিশেষ করে সেই তরুণ, যিনি চাকরির দরখাস্ত পাঠাতে পাঠাতে ক্লান্ত। যার পকেটে টাকা নেই, কিন্তু বুকে জেদ আছে।

সেই প্রবাসী ভাই, যিনি মরুভূমির রোদে ঘাম ঝরিয়ে টাকা পাঠান, আর ভাবেন—দেশে এই টাকাটা নিরাপদে কোথায় খাটাবেন।

সেই চাকরিজীবী, যিনি প্রতিদিন জ্যামে বসে ভাবেন—এভাবেই কি জীবনটা কেটে যাবে?

আর সেই মানুষ, যিনি নিজের সন্তানের প্লেটে বিষমুক্ত খাবার তুলে দিতে চান।

কেন বইটি পড়া উচিত?

সোজা কথা বলি।

এটা কোনো কৃষি ডিপ্লোমার তাত্ত্বিক বই নয়। এখানে বিদেশি গবেষণার অনুবাদ নেই। এখানে আছে মাঠের ধুলো, গোবরের গন্ধ আর ঘামের দাগ লেগে থাকা বাস্তব অভিজ্ঞতা।

এই বইয়ে আপনি পাবেন—

আমার প্রতিটা ব্যর্থতার পূর্ণাঙ্গ হিসাব, যাতে আপনি সেগুলো এড়াতে পারেন। খামার শুরুর ছয় মাসের ধাপে ধাপে রোডম্যাপ। ৯০ শতাংশ খামারি কেন লস করে, তার ময়নাতদন্ত। লাভ বের করার বিজ্ঞান। পকেটে টাকা না থাকলে কীভাবে শুরু করবেন, তার হাতে-কলমে কৌশল। হাটে না গিয়ে ফেসবুকে গরু বিক্রির পদ্ধতি। আর সবশেষে—কৃষিকে কয়েকগুণ লাভজনক করার সেই পথটা, যা এই দেশে এখনো প্রায় কেউ ধরেনি।

এই বইটা আপনার দশ বছরের সময় আর দশ লক্ষ টাকা বাঁচাতে পারে।

আমার কাছে ওই দুটোর কোনোটাই বাঁচেনি। আপনারটা বাঁচুক।

সূচিপত্র

অধ্যায় ১ — ভাঙা স্বপ্নের ধ্বংসস্তূপ

ব্যর্থতা ও শিক্ষা: ২০১৬-২০২২

অধ্যায় ২ — ফিনিক্স পাখির মতো উত্থান

ঘুরে দাঁড়ানোর গল্প: ২০২৩-২০২৪

অধ্যায় ৩ — স্বপ্ন যখন সীমানা ছাড়ায়

সুখের খামার এগ্রো ভিলেজ: ২০২৫-২০৩০

অধ্যায় ৪ — জিরো টু হিরো অ্যাকশন প্ল্যান

শূন্য থেকে কোটির পথে: ৬ মাসের হাতে-কলমে রোডম্যাপ

অধ্যায় ৫ — ৯০% খামারি কেন লস করে?

ব্যর্থতার পোস্টমর্টেম

অধ্যায় ৬ — লাভজনক খামারের ব্যবচ্ছেদ

দ্য সায়েন্স অব প্রফিট

অধ্যায় ৭ — বাংলাদেশ ও বৈশ্বিক কৃষির বাজার

সম্ভাবনার মানচিত্র

অধ্যায় ৮ — পুঁজি নাকি মানসিকতা?

শূন্য পকেটে শুরুর ব্লু-প্রিন্ট

অধ্যায় ৯ — ডিজিটাল মার্কেটিং ও ব্র্যান্ডিং

খামার থেকে ভোক্তার পাতে

অধ্যায় ১০ — এগ্রো টুরিজম

একই ফসল দুবার বিক্রির কৌশল

অধ্যায় ১

ভাঙা স্বপ্নের ধ্বংসস্তূপ

(ব্যর্থতা ও শিক্ষা: ২০১৬-২০২২)

> *"আবেগ দিয়ে কবিতা লেখা যায়, কিন্তু খামার করা যায় না। খামার করতে হলে আবেগের সাথে গণিতের বন্ধুত্ব করাতে হয়। আমার ১০ লক্ষ টাকার লস আমাকে এই গণিত শিখিয়েছে।"*

> *— জোবায়ের ইসলাম*

একটি লাল ষাঁড় এবং একটি স্বপ্নের শুরু

হাটের ভেতর দিয়ে হাঁটছি।

চারদিকে হাজার হাজার মানুষ। গরুর ডাক। ছাগলের চিৎকার। ধুলোবালি। গোবরের গন্ধ। পায়ের নিচে কাদা।

আর আমার বুকের ভেতর ধুকধুক শব্দ।

দিনটা ২০১৬ সালের। আমার পকেটে মাত্র ৫০ হাজার টাকা। আর মাথায় একটা বিশাল স্বপ্ন—আমি কৃষি উদ্যোক্তা হব।

আমি তখনো জানি না, সামনে কী অপেক্ষা করছে। জানি না, এই হাট থেকেই শুরু হবে আমার জীবনের সবচেয়ে দামি শিক্ষা। যে শিক্ষার জন্য আমাকে দিতে হবে ১০ লক্ষ টাকা 'টিউশন ফি'।

এক বেপারী আমার দিকে তাকাল। অভিজ্ঞ চোখ। সে বোধহয় এক নজরেই বুঝে ফেলল —এই ছেলে শহর থেকে এসেছে। গরু চেনে না।

সে একটা লাল ষাঁড় দেখিয়ে বলল, "ভাই, এই গরুটা নেন। সব খায়। ছয় মাস পালন করলে অনেক টাকা লাভ করবেন। এমন গরু হাতছাড়া করবেন না।"

তার কথাগুলো আমার কাছে বেদবাক্য মনে হলো।

কোনো মার্কেট যাচাই করলাম না। কোনো অভিজ্ঞ মানুষের পরামর্শ নিলাম না। শুধু আবেগের বশে গরুটা কিনে ফেললাম।

গরুর গলায় দড়ি বেঁধে বাড়ি ফিরছি। মনে হচ্ছিল, আমি কোনো পশু কিনিনি। আমি আমার 'ভবিষ্যৎ' কিনে বাড়ি ফিরছি।

কিন্তু এই গল্পটা বলার আগে, আপনাদের একটু পেছনে নিয়ে যাই। বলি, ঢাকার এসি রুমে বসা একটা মানুষ কেন হঠাৎ গরুর হাটে এসে দাঁড়াল।

এসি রুমের ভেতরের শূন্যতা

২০১৬ সাল। আমি তখন 'এক্সট্রা পিয়ার' নামে একটা পিআর (PR) এজেন্সি চালাই।

বেশ ইন্টেলেকচুয়াল ব্যবসা। ক্লায়েন্ট মিটিং। ব্র্যান্ডিং স্ট্র্যাটেজি। ল্যাপটপের স্ক্রিনে দিন কেটে যায়। আয়-রোজগারও খারাপ না।

কিন্তু দিনের শেষে একটা অদ্ভুত শূন্যতা কাজ করত। বিছানায় শুয়ে ভাবতাম—আমি কি শুধু ভার্চুয়াল জগতেই কাজ করে যাব? নাকি এর থেকেও বড় কিছু করার ক্ষমতা আমার আছে?

এমন কিছু কি করা যায় না, যা চোখে দেখা যায়? হাতে ছোঁয়া যায়? যা মানুষের মৌলিক চাহিদার সাথে জড়িত?

ভার্চুয়াল জগত আমাকে টাকা দিচ্ছিল। কিন্তু আমি খুঁজছিলাম অন্য কিছু। এমন কিছু, যা আমার অবর্তমানেও টিকে থাকবে। যাকে বলে 'লিগ্যাসি'। স্থায়ী সম্পদ।

সেই সময় আমি প্রচুর বই পড়া শুরু করলাম। রবার্ট টি. কিয়োসাকির 'রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড'। বেঞ্জামিন গ্রাহামের 'দ্য ইন্টেলিজেন্ট ইনভেস্টর'। আরও অনেক।

বইগুলো আমার চিন্তার জগত উল্টেপাল্টে দিল।

আমি বুঝলাম—ধনী হওয়া আর সম্পদশালী হওয়া এক জিনিস নয়। আমাকে এমন জায়গায় বিনিয়োগ করতে হবে, যার নিয়ন্ত্রণ থাকবে আমার হাতে। আর যার চাহিদা পৃথিবীতে কখনো কমবে না।

কিন্তু কোথায় বিনিয়োগ করব?

শেয়ার বাজারে? ব্যাংকের এফডিআরে? নাকি কোনো ফ্যাক্টরিতে?

রাতের পর রাত ভাবলাম। শেষে একটা উত্তর পেলাম। পৃথিবীতে নিরাপদ ও স্থায়ী বিনিয়োগের খাত মূলত তিনটি। তিনটিই প্রকৃতির ওপর নির্ভরশীল। মানুষের কৃত্রিম নিয়ন্ত্রণের বাইরে।

"মানুষ ফ্যাক্টরিতে আইফোন বানাতে পারে, টাকা ছাপাতে পারে, কিন্তু মানুষ চাইলেই এক ইঞ্চি মাটি তৈরি করতে পারে না। আর যা মানুষ তৈরি করতে পারে না, তার দাম কখনো কমে না।" — জোবায়ের ইসলাম

আমার বিবেচনায় প্রকৃতির সেই তিন রত্ন হলো:

১. জমি (Land): পৃথিবীতে জমির পরিমাণ নির্দিষ্ট। আল্লাহ তায়ালা যতটুকু জমি দিয়েছেন, তা আর বাড়বে না। কিন্তু জনসংখ্যা বাড়ছে জ্যামিতিক হারে। মার্ক টোয়েন বলেছিলেন—"জমি কিনে রাখো, কারণ ওরা ওটা আর বানাচ্ছে না।" তাই জমির দাম বাড়তেই থাকে। এটি 'স্থির সম্পদ'।

২. সোনা (Gold): হাজার বছর ধরে সোনা মানুষের আস্থার প্রতীক। কাগজের টাকার মান কমে। সরকার বদলায়। কিন্তু সোনার দাম বাড়ে। এটি 'তরল সম্পদ' বা লিকুইড মানি।

৩. লাইভস্টক বা কৃষি (Livestock): মানুষ গাড়ি ছাড়া চলতে পারবে। স্মার্টফোন ছাড়া বাঁচতে পারবে। কিন্তু না খেয়ে এক সপ্তাহও বাঁচতে পারবে না। খাদ্য মানুষের মৌলিক চাহিদা। আর গবাদিপশু এমন এক সম্পদ, যা জীবন্ত। ব্যাংকে ১ টাকা রাখলে সেটা নিজে নিজে ২ টাকা হয় না। কিন্তু ১টি গাভী নিজে নিজেই ২টি হয়—বাচ্চা দেয়। এটি 'জৈবিক সম্পদ'।

এই তিন রত্নের দিকে তাকিয়েই আমি আমার স্বপ্নের ব্লু-প্রিন্ট খুঁজে পেলাম। বুঝলাম—কৃষিতে বিনিয়োগ করলে আমি একসাথে দুটো খাতের মালিক হচ্ছি। জমির মালিক (যার দাম বাড়ছে)। আর খামারের মালিক (যা খাদ্য উৎপাদন করছে)।

আর এই দুইয়ের সমন্বয়ে যা তৈরি হয়, তা সোনার চেয়েও দামি। একে আমি বলি 'গ্রিন গোল্ড'। সবুজ সোনা।

সিদ্ধান্ত নিলাম—আমি কৃষিতেই বিনিয়োগ করব।

সেই সিদ্ধান্তই আমাকে টেনে নিয়ে গেল গ্রামের হাটে। সেই লাল ষাঁড়ের সামনে।

কিন্তু তখনো আমি জানতাম না—বইয়ের পাতায় পড়া থিওরি আর মাঠের বাস্তবতার মধ্যে কতটা আকাশ-পাতাল তফাত!

২০১৬: পঞ্চাশ হাজার টাকার সেই ষাঁড় এবং আবেগের মৃত্যু

লাল ষাঁড়টা নিয়ে বাড়ি ফিরলাম। বুকভরা স্বপ্ন।

কিন্তু রাতে ঠান্ডা মাথায় খাতা-কলম নিয়ে বসলাম। আর তখনই মোহভঙ্গ হলো।

হিসাব করে দেখলাম—এই একটা গরু ৬-৭ মাস খাইয়ে বড় করে বিক্রি করলে যা লাভ হবে, তা দিয়ে পরের বছর আরেকটা গরুও কেনা যাবে না।

মানে? আমার প্রবৃদ্ধি বা 'Growth' হবে কচ্ছপের গতিতে।

প্রথমবার বুঝলাম—স্বপ্ন আর স্প্রেডশিট এক জিনিস নয়।

ব্যবসা বড় করতে হলে পুঁজি লাগবে। আরও ৫০ হাজার টাকা ম্যানেজ করলাম। কিনলাম দ্বিতীয় গরু।

ভাবলাম, এবার খেলা হবে!

কিন্তু আমি ঢাকায় থাকি। গরু দেখবে কে? তাই গরুগুলো গ্রামের পরিচিত মানুষের কাছে 'বর্গা' দিলাম। শর্ত ছিল—লাভের দুই ভাগ তাদের, এক ভাগ আমার।

ফলাফল?

প্রথমজন ৩ মাসের মাথায় গরু বিক্রি করে দিল। সেই টাকায় শোধ করল তার নিজের এনজিও-র লোন।

দ্বিতীয়জন ৬ মাস পর বিক্রি করল। আমার হাতে দিল মাত্র ৫ হাজার টাকা।

এক লক্ষ টাকা। দুইটা গরু। ছয় মাসের অপেক্ষা। আর হাতে এল ৫ হাজার টাকা।

সেদিন প্রথম মনে হলো—আমি বোধহয় ভুল পথে হাঁটছি।

২০১৬ সালের শিক্ষা: "ব্যবসায়ে নিজের নিয়ন্ত্রণ না থাকলে, বিনিয়োগের টাকা আর আবর্জনার মধ্যে কোনো পার্থক্য নেই।"

২০১৭: কৃষক হওয়ার বিড়ম্বনা এবং ধানের লোকসান

গরুতে ধাক্কা খেলাম। ভাবলাম—প্রাণিসম্পদ হয়তো আমার জন্য নয়।

এবার ফসল।

বাঙালি মাছে-ভাতে বাঙালি। ধান চাষে লস হওয়ার কোনো কারণ নেই—এই ছিল আমার সরল অংক। আজ ভাবলে হাসি পায়। কিন্তু তখন এই যুক্তিটাকেই অকাট্য মনে হয়েছিল।

গ্রামের এক পরিচিত ব্যক্তির কাছ থেকে ১ বিঘা জমি লিজ নিলাম ৭০ হাজার টাকায়। পরিকল্পনা—ধান আর আলু চাষ করব।

কিন্তু এখানেও সেই একই ভুল। তাত্ত্বিক জ্ঞান আর বাস্তব অভিজ্ঞতার ফারাক।

আমি জানতাম না কখন জমিতে সার দিতে হয়। কখন সেচ দিতে হয়। কীভাবে পোকামাকড় দমন করতে হয়। সবকিছুর জন্য অন্যের ওপর নির্ভর করতে হতো।

দেখাশোনার দায়িত্ব দিলাম এক আত্মীয়কে। কিন্তু তাকে কোনো পারিশ্রমিক দিলাম না। লাভের ভাগও দিলাম না। ভাবলাম—আত্মীয় মানুষ, এমনিই সাহায্য করবে।

এটাই ছিল আমার বড় ভুল।

বছর শেষে হিসাব কষলাম—

জমির লিজ: ৫০,০০০ টাকা

চাষাবাদের খরচ (বীজ, সার, লেবার): ৭০,০০০ টাকা

মোট বিনিয়োগ: ১,২০,০০০ টাকা

নিট লাভ: ৩৬,০০০ টাকা (প্রায় ৩০%)

আপাতদৃষ্টিতে ৩০% লাভ খারাপ না। কিন্তু সমস্যা ছিল স্থায়িত্বে।

আমার সহযোগী কোনো আর্থিক সুবিধা পাননি। তাই পরের বছর তিনি আর আগ্রহ দেখালেন না। ভালো বীজ পেলাম না। সঠিক সময়ে সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে পারলাম না।

আমি বুঝলাম—ঢাকায় বসে রিমোট কন্ট্রোলে কৃষি চালানো অসম্ভব।

২০১৭ সালের শিক্ষা:

১. বিনামূল্যে শ্রম আশা করা পাপ। আত্মীয় হোক বা বন্ধু—প্রত্যেকের শ্রমের মূল্য দিতে হয়।

২. মানসম্মত বীজই আসল। কম দামে বীজ কিনে ভালো ফলন আশা করা বোকামি।

৩. উপস্থিতি বাধ্যতামূলক। কৃষি কোনো 'প্যাসিভ ইনকাম' নয়। টাকা ঢাললেই ফসল ঘরে আসে না। এখানে ঘাম ঝরাতে হয়।

২০১৮: ছাগলের খামার ও 'অ্যানালাইসিস প্যারালাইসিস'

দুই বছরে দুই ধাক্কা। এবার ভাবলাম—সমস্যা হয়তো প্রাণী নির্বাচনে।

গরু বড় প্রাণী। খরচ বেশি। জায়গা বেশি লাগে।

সমাধান? 'গরিবের গাভী'—ছাগল!

গণিতটা ছিল চমৎকার। ছাগলের খাদ্য খরচ কম। রোগবালাই কম। আর ব্ল্যাক বেঙ্গল ছাগল বছরে দুবার বাচ্চা দেয়। প্রতিবার ২-৩টি করে। মানে—চক্রবৃদ্ধি হারে লাভের সুযোগ।

এবার আর হুট করে নামলাম না। আগের ভুল থেকে শিখেছি। এবার রীতিমতো গবেষণা শুরু করলাম।

প্রাণিসম্পদ অফিস থেকে বই কিনলাম। ভেটেরিনারি অফিসারদের সাথে কথা বললাম। কুমিল্লা, টাঙ্গাইল, বগুড়া—দেশের বিভিন্ন সফল খামার সরেজমিনে ঘুরে দেখলাম।

আমি নিজেকে তৈরি করছিলাম একজন 'তাত্ত্বিক পণ্ডিত' হিসেবে।

আমার কাছে সব ছিল। জ্ঞান। বইপত্র। খামারিদের ফোন নাম্বার।

ছিল না শুধু একটা জিনিস—'অ্যাকশন'।

মূলধন আর সাপোর্টের জন্য দুইজনকে পার্টনার নিলাম। কল্যাণপুরে বাসস্ট্যান্ডের পাশে বাসাও নিলাম, যাতে যাতায়াত সহজ হয়।

কিন্তু সমস্যা হলো—আমার পার্টনাররা পুরোদস্তুর চাকরিজীবী। মিটিংয়ে সময় দিতে পারেন। মাঠে পারেন না।

দিনের পর দিন আমরা শুধু মিটিং করলাম। ছাগলের জাত নিয়ে গবেষণা করলাম। এক্সেল শিটে লাভের হিসাব কষলাম।

প্রতিটা মিটিং শেষে মনে হতো—এবার বুঝি সত্যিই শুরু হবে। কিন্তু পরের সপ্তাহেও সেই একই আলোচনা। একই এক্সেল শিট। একই স্বপ্ন।

টানা ৮ মাস পর একদিন আমি থমকে দাঁড়ালাম। আবিষ্কার করলাম এক নির্মম সত্য—

আমরা এখনো একটা ছাগলও কিনিনি!

অথচ এই আসা-যাওয়া, বাসা ভাড়া আর মিটিংয়ের পেছনে আমার নগদ প্রায় ১ লক্ষ টাকা খরচ হয়ে গেছে।

এক বছর সময় গেল। পকেট খালি হলো। কিন্তু খামারে একটা ছাগলের বাচ্চাও এল না।

এই ধাক্কাটা ছিল সবচেয়ে তেতো। কারণ এখানে কোনো ষাঁড় মরেনি। কোনো ফসল নষ্ট হয়নি। শুধু সময় আর টাকা বাষ্প হয়ে উড়ে গেছে—নিজের হাতে বানানো এক অলস চক্রে।

২০১৮ সালের শিক্ষা:

১. অ্যানালাইসিস প্যারালাইসিস (Analysis Paralysis): অতিরিক্ত চিন্তা কাজ শুরুর পথে বাধা হয়ে দাঁড়ায়। পরিকল্পনা দরকার। কিন্তু পরিকল্পনার দোহাই দিয়ে কাজ ফেলে রাখা বোকামি।

২. পার্টনার নির্বাচন: যিনি ব্যবসায় সময় দিতে পারবেন না, তাকে পার্টনার করা উচিত নয়। ফুল-টাইম ব্যবসার জন্য পার্ট-টাইম পার্টনারশিপ কাজ করে না।

২০১৯: বর্গা চাষের তিক্ত অভিজ্ঞতা—পর্ব ২

নিজে করতে গিয়ে ধরা খেলাম—২০১৬। অন্যের ওপর ছেড়ে ধরা খেলাম—২০১৭। প্ল্যানিং করতে গিয়ে ধরা খেলাম—২০১৮।

এবার ভাবলাম—আমি কেন চাকা নতুন করে আবিষ্কার করছি? যারা ইতিমধ্যে সফল, তাদের সাথেই তো কাজ করা যায়!

এই ভাবনা থেকে যোগাযোগ করলাম গ্রামের অভিজ্ঞ খামারি উজ্জ্বল ভাইয়ের সাথে।

তার অভিজ্ঞতা আছে। খামার আছে। কিন্তু পুঁজি নেই। আমার পুঁজি আছে—সীমিত হলেও। কিন্তু সময় নেই।

পারফেক্ট ম্যাচ!

চুক্তি হলো—আমি গরু কিনে দেব। তিনি লালনপালন করবেন। লাভের ৩ ভাগের ১ ভাগ আমার, ২ ভাগ তার।

১৭ মার্চ। ১ লাখ ১ হাজার টাকা দিয়ে দুটি দেশি ষাঁড় কিনলাম।

৭ মাস পর কোরবানির হাটে গরু বিক্রি হলো।

আমি ঢাকায় বসে ফোনে খবর পেলাম। উজ্জ্বল ভাই তার নিজের গরুগুলো ভালো লাভে বিক্রি করেছেন।

আর আমার দুটি গরু? সব খরচ বাদ দিয়ে লাভ মাত্র ২১ হাজার টাকা। চুক্তি অনুযায়ী আমার ভাগে এল ৭ হাজার টাকা।

ফোনটা রেখে আমি কিছুক্ষণ চুপ করে বসে রইলাম।

১ লাখ টাকা। ৭ মাস। লাভ ৭ হাজার।

এটা তো ব্যাংকের এফডিআর-এর চেয়েও খারাপ রিটার্ন!

কেন এমন হলো?

কারণ সহজ। উজ্জ্বল ভাই নিজের গরুর যত্ন যতটা নিয়েছেন, আমার গরুর ততটা নেননি। আর বিক্রির সময় আমি হাটে ছিলাম না। তাই দামাদামি করার সুযোগও ছিল না।

নমুনা এখানেই শেষ

বাকি অধ্যায়গুলো পড়তে বইটি সংগ্রহ করুন

jobair.bd/books/shunno-theke-uddogta