

## মরিয়ম বেগম গ্রামীণ সম্প্রদায়ের একজন সফল উদ্যোক্তা

এসএমসি'র কাছ থেকে আড়াই হাজার টাকার স্বাস্থ্য বিষয়ক পণ্য কিনে ব্যবসা শুরু করেছিলেন। প্রথম মাসেই তিনি এই ব্যবসায় লাভজনক ফলাফল দেখতে পেয়েছিলেন এবং বর্তমানে তার মাসিক বিক্রয় ১০,৫০০ টাকা এবং মুনাফা ২,৫০০ টাকা।

নতুন সময় প্রতিবেদক



মরিয়ম বেগম

মরিয়ম বেগম একজন প্রশিক্ষিত ট্রেডিশনাল বার্থ অ্যাটেভেন্ট (টিবিএ) হিসেবে গত ৪০ বছর ধরে কমিউনিটি পর্যায়ে সেবা প্রদান করে আসছে। নরসিংদীর শিবপুর উপজেলার চোকরদা ইউনিয়নের অন্তর্গত একটি ছোট প্রত্যন্ত গ্রাম থেকে আগত মরিয়ম ১৫ বছর বয়সে স্বল্প বেতনের একজন কর্মচারীর (অফিস মেসেঞ্জার) সাথে বিবাহবন্ধনে আবদ্ধ হন।

তিনি খুব অল্প বয়স থেকেই গ্রামীণ সম্প্রদায়ের দরিদ্র গর্ভবতী ও সন্তান প্রসবকারী মহিলা যারা প্রাথমিক স্বাস্থ্যসেবা থেকে বঞ্চিত, তাদের সেবা প্রদানে সর্বদা সহানুভূতিশীল এবং সক্রিয় ছিলেন। তার গ্রামে অর্থনৈতিক স্বাধীনতা, ক্ষমতায়ন এবং স্বনির্ভরতার ধারণাগুলি প্রায় ছিলনা বললেই চলে। তিনি ২০১৬ সালে এসএমসি'র গোল্ড স্টার নেটওয়ার্কের অন্তর্ভুক্ত কমিউনিটি সেলস এজেন্টসদের (বর্তমানে গোল্ড স্টার মেম্বারস হিসেবে পরিচিত) একটি প্রশিক্ষণ কর্মসূচিতে অংশগ্রহণ করেছিলেন যেখানে তিনি স্বাস্থ্য বার্তাগুলির প্রচার এবং জনস্বাস্থ্য পণ্যসমূহের বিক্রয় সম্পর্কে জানতে পেরেছেন। সাশ্রয়ী মূল্যে প্রাথমিক স্বাস্থ্য পরিষেবাসমূহ এবং পণ্যের ক্রমবর্ধমান প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করে তিনি তার জনহিতকর কর্মকাণ্ডের পাশাপাশি নিজেই একজন নারী উদ্যোক্তা হিসাবে প্রতিষ্ঠা করতে সংকল্পবদ্ধ ছিলেন।

তিনি এসএমসি'র কাছ থেকে ২ হাজার ৫০০ টাকার স্বাস্থ্য বিষয়ক পণ্য কিনে তার নতুন ব্যবসা শুরু করেছিলেন এবং তার নির্ধারিত এলাকার মধ্যে বিক্রি করতে শুরু করেন। প্রথম মাসেই তিনি এই ব্যবসায় লাভজনক ফলাফল দেখতে পেয়েছিলেন এবং বর্তমানে তার মাসিক বিক্রয় ১০,৫০০ টাকা এবং মুনাফা ২,৫০০ টাকা। তিনি গর্ভধারণের সঠিক সময় এবং বিরতি, শিশু জন্মের ১,০০০ দিনের যত্ন যথা গর্ভকালীণ যত্ন, নিরাপদ প্রসব, সন্তানের জন্ম, জন্মপরবর্তী যত্ন, শিশুকে বুকের দুধ পান করানো, মাইক্রোনিউট্রিয়েন্ট পাউডার, ওরস্যালাইন এবং শিশুর ডায়রিয়ায় জিংক-এর ব্যবহার, পরিবার পরিকল্পনার দীর্ঘমেয়াদী এবং স্থায়ী পদ্ধতি ও যক্ষমা বিষয়ক রেফারেল সেবা এবং কিশোর-কিশোরীদের ব্যক্তিগত স্বাস্থ্যবিধি সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য প্রচার করে থাকেন।

মরিয়ম, তার ইতিবাচক বৈশিষ্ট্যের কারণে সম্প্রদায়ের কিশোর বয়সী মেয়ে এবং যুবতী মহিলাদের মধ্যে "ডাক্তার আপা" (বোন) নামে সুপরিচিত।

পরিবার ও সমাজে তার অবস্থান সম্পর্কে কথা বলতে গিয়ে তিনি বলেন, "আমি সত্যিই আমার কাজটি উপভোগ করি এবং আমার ব্যবসা চালিয়ে যেতে আমার স্বামী এবং স্বশুরবাড়ির পক্ষ থেকে আন্তরিক সমর্থন পেয়েছি। সন্তানদের স্বাস্থ্যসেবা ও শিক্ষার সাথে সম্পর্কিত পারিবারিক বিষয়গুলি নিয়ে আমরা এখন সম্মিলিতভাবে সিদ্ধান্ত নেই, যা আমি আগে কখনো করতে পারিনি। এসএমসি'র জনস্বাস্থ্য বিষয়ক পণ্যসমূহের মাধ্যমে সমাজের মানুষদের সেবা প্রদানের পাশাপাশি আমার ব্যবসাকে প্রসারিত করে আরও সাফল্য অর্জন করতে চাই"।

মরিয়ম প্রমাণ করেছেন স্বপ্ন দেখতে এবং তাকে বাস্তবে রূপান্তরিত করতে কেউ দৃঢ় প্রত্যয়ী হলে কোনও সীমাবদ্ধতাই তাকে থামাতে পারে না।

# Bangladesh Post

*a daily with a difference*



## Bridging gaps in healthcare of rural Bangladesh

Published : 08 Jan 2021 06:51 PM | Updated : 01 Feb 2021 11:48 AM



Moriom Begum has been a trained Traditional Birth Attendant (TBA) serving the community for the last 40 years. Hailing from a small remote village under Chokroda union of Shibpur Upazila, Narshingdi, she was married at the age of 15 to a low-paid worker (office messenger). She has been active in compassion from a very young age, ministering the poor pregnant and childbearing women in her community who are deprived of primary healthcare services.

It is of no surprise that concepts of economic freedom, empowerment and self-reliance were almost unheard phenomena in her locality. Being inspired by one of the Community Mobilizers of SMC in 2016, she participated in a training organized for Community Sales Agents (CSAs) currently branded as Gold Star Members (GSMs) network.

Entering into a new horizon of social marketing, she learned how to disseminate health messages and sell public health products. Realizing the growing need for primary healthcare services as well as commodities at affordable prices, she was determined to establish herself as a woman entrepreneur besides her philanthropic activities.

She initiated her new business buying healthcare products of Tk 2,000 from SMC and started selling them within her catchment area. In the very first month, she found the business profitable, and currently her sales stands at TK 10,500 with a profit margin of TK 2,500. She continues to disseminate health messages focusing on healthy timing and spacing of pregnancy, family planning methods, first 1,000 days of care, personal hygiene of adolescent girls including referral of potential Long-Acting and Reversible Contraceptive - LARC clients and suspected TB patients to the nearby health facilities.

Moriom, capitalizing on her positive image, is now well accepted in her community popularly known as ‘doctor apa’ (sister) among adolescent girls and young women.

Talking about her position at family and community, she says, “I really enjoy my work and I receive cordial support from my husband and in-laws to continue my business. We jointly take decision about our family matters relating to child’s health care, education, which I couldn’t do before. I love to serve the community and achieve further success in my business by expanding my product basket with SMC public health products and thereby become a role model in the community to inspire other women to join us in this initiative.”Moriom has proved that no boundaries can stop if someone aspires to dream and turn that into reality.



Publish: 10:24 PM, January 12, 2021 | Update: 10:24:PM, January 12, 2021

Moriom Begum has been a trained Traditional Birth Attendant (TBA) serving the community for the last 40 years. Hailing from a small remote village under Chokroda union of Shibpur Upazila, Narshingdi, she was married at the age of 15 to a low-paid worker (office messenger). She has been active in compassion from a very young age, ministering the poor pregnant and childbearing women in her community who are deprived of primary healthcare services.

It is of no surprise that concepts of economic freedom, empowerment and self-reliance were almost unheard phenomena in her locality. Being inspired by one of the Community Mobilizers of SMC in 2016, she participated in a training organized for Community Sales Agents (CSAs) currently branded as Gold Star Members (GSMs) network. Entering into a new horizon of social marketing, she learned how to disseminate health messages and sell public health products. Realizing the growing need for primary healthcare services as well as commodities at affordable prices, she was determined to establish herself as a woman entrepreneur besides her philanthropic activities.

She initiated her new business buying healthcare products of BDT 2,000 from SMC and started selling them within her catchment area. In the very first month, she found the business profitable, and currently her sales stands at BDT 10,500 with a profit margin of BDT 2,500. She continues to disseminate health messages focusing on healthy timing and spacing of pregnancy, family planning methods, first 1,000 days of care, personal hygiene of adolescent girls including referral of potential Long-Acting and Reversible Contraceptive – LARC clients and suspected TB patients to the nearby health facilities.

Moriom, capitalizing on her positive image, is now well accepted in her community popularly known as ‘doctor apa’ (sister) among adolescent girls and young women.

Talking about her position at family and community, she says, “I really enjoy my work and I receive cordial support from my husband and in-laws to continue my business. We jointly take decision about our family matters relating to child’s health care, education, which I couldn’t do before. I love to serve the community and achieve further success in my business by expanding my product basket with SMC public health products and thereby become a role model in the community to inspire other women to join us in this initiative.” Moriom has proved that no boundaries can stop if someone aspires to dream and turn that into reality.



## স্বাস্থ্যসেবা দিয়ে সফল ‘ডাক্তার আপা’ মরিয়ম বেগম



সফল উদ্যোক্তা মরিয়ম বেগম। ছবি: সংগৃহীত

### [এনটিভি অনলাইনের সর্বশেষ খবর পেতে গুগল নিউজ \(Google News\) ফিডটি অনুসরণ করুন](#)

মরিয়ম বেগম প্রশিক্ষিত ট্র্যাডিশনাল বার্থ অ্যাটেনডেন্ট (টিবিএ) হিসেবে ৪০ বছর ধরে কমিউনিটি পর্যায়ে সেবা প্রদান করে আসছেন। নরসিংদীর শিবপুর উপজেলার চোকরদা ইউনিয়নের অন্তর্গত একটি প্রত্যন্ত গ্রামে বেড়ে ওঠা মরিয়ম ১৫ বছর বয়সে স্বল্প বেতনের একজন কর্মচারীর সঙ্গে বিবাহবন্ধনে আবদ্ধ হন। তিনি খুব অল্প বয়স থেকে গ্রামের দরিদ্র অন্তঃসত্ত্বা ও সন্তান প্রসবকারী নারী, যাঁরা প্রাথমিক স্বাস্থ্যসেবা থেকে বঞ্চিত, তাঁদের সেবা প্রদানে সর্বদা সহানুভূতিশীল এবং সক্রিয় ছিলেন।

মরিয়মের গ্রামে অর্থনৈতিক স্বাধীনতা, ক্ষমতায়ন এবং স্বনির্ভরতার ধারণা প্রায় ছিল না বললেই চলে। তিনি ২০১৬ সালে এসএমসির গোল্ড স্টার নেটওয়ার্কের অন্তর্ভুক্ত কমিউনিটি সেলস এজেন্টদের (বর্তমানে গোল্ড স্টার মেম্বার হিসেবে পরিচিত) একটি প্রশিক্ষণ কর্মসূচিতে অংশগ্রহণ করেছিলেন, যেখানে তিনি স্বাস্থ্য বার্তাগুলো প্রচার এবং জনস্বাস্থ্যবিষয়ক পণ্যসমূহের বিক্রয় সম্পর্কে জানতে পেরেছেন। সাশ্রয়ী মূল্যে প্রাথমিক

স্বাস্থ্য পরিষেবা এবং পণ্যের ক্রমবর্ধমান প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করে তিনি তাঁর জনহিতকর কর্মকাণ্ডের পাশাপাশি নিজেকে একজন নারী উদ্যোক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠা করতে সংকল্পবদ্ধ ছিলেন।

মরিয়ম এসএমসির কাছ থেকে দুই হাজার ৫০০ টাকার স্বাস্থ্যবিষয়ক পণ্য কিনে তাঁর নতুন ব্যবসা শুরু করেছিলেন এবং তাঁর নির্ধারিত এলাকার মধ্যে বিক্রি করতে শুরু করেন। প্রথম মাসেই তিনি এই ব্যবসায় লাভজনক ফল দেখতে পেয়েছিলেন এবং বর্তমানে তাঁর মাসিক বিক্রয় ১০ হাজার ৫০০ টাকা এবং মুনাফা আড়াই হাজার টাকা। তিনি গর্ভধারণের সঠিক সময় এবং বিরতি, শিশুর জন্মের এক হাজার দিনের যত্ন যথা গর্ভকালীন যত্ন, নিরাপদ প্রসব, সন্তানের জন্ম, জন্মপরবর্তী যত্ন, শিশুকে বুকের দুধ পান করানো, মাইক্রোনিউট্রিয়েন্ট পাউডার, ওরস্যালাইন এবং শিশুর ডায়রিয়ায় জিঙ্কের ব্যবহার, পরিবার-পরিকল্পনার দীর্ঘমেয়াদি এবং স্থায়ী পদ্ধতি ও যক্ষ্মাবিষয়ক রেফারেল সেবা এবং কিশোর-কিশোরীদের ব্যক্তিগত স্বাস্থ্যবিধি সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য প্রচার করেন।

মরিয়ম তাঁর ইতিবাচক বৈশিষ্ট্যের কারণে কিশোরী এবং যুবতী নারীদের কাছে ‘ডাক্তার আপা’ নামে সুপরিচিত।

পরিবার ও সমাজে নিজের অবস্থান সম্পর্কে বলতে গিয়ে মরিয়ম বেগম বলেন, ‘আমি সত্যিই আমার কাজটি উপভোগ করি এবং আমার ব্যবসা চালিয়ে যেতে আমার স্বামী এবং স্বশুরবাড়ির পক্ষ থেকে আন্তরিক সমর্থন পেয়েছি। সন্তানদের স্বাস্থ্যসেবা ও শিক্ষার সঙ্গে সম্পর্কিত পারিবারিক বিষয়গুলো নিয়ে আমরা এখন সম্মিলিতভাবে সিদ্ধান্ত নিই, যা আমি আগে কখনো করতে পারিনি। এসএমসির জনস্বাস্থ্যবিষয়ক পণ্যসমূহের মাধ্যমে সমাজের মানুষকে সেবা প্রদানের পাশাপাশি আমার ব্যবসাকে প্রসারিত করে আরো সাফল্য অর্জন করতে চাই।’

মরিয়ম প্রমাণ করেছেন স্বপ্ন দেখতে এবং একে বাস্তবে রূপান্তরিত করতে কেউ দৃঢ় প্রত্যয়ী হলে কোনো সীমাবদ্ধতাই তাঁকে থামাতে পারে না।

আমরা জনগণের পক্ষে

# বাংলাদেশ প্রতিদিন

১৮ জানুয়ারি, ২০২১ ০২:৪১



## গ্রামীণ সম্প্রদায়ের সফল উদ্যোক্তা মরিয়ম বেগম

মরিয়ম বেগম একজন প্রশিক্ষিত ট্রেডিশনাল বার্থ অ্যাটেন্ডেন্ট (টিবিএ) হিসেবে গত ৪০ বছর ধরে কমিউনিটি পর্যায়ে সেবা প্রদান করে আসছে। নরসিংদীর শিবপুর উপজেলার চোকরদা ইউনিয়নের অন্তর্গত একটি ছোট্ট প্রত্যন্ত গ্রাম থেকে আগত মরিয়ম ১৫ বছর বয়সে স্বল্প বেতনের একজন কর্মচারীর (অফিস মেসেঞ্জার) সাথে বিবাহবন্ধনে আবদ্ধ হন। তিনি খুব অল্প বয়স থেকেই গ্রামীণ সম্প্রদায়ের দরিদ্র গর্ভবতী ও সন্তান প্রসবকারী নারী যারা প্রাথমিক স্বাস্থ্যসেবা থেকে বঞ্চিত, তাদের সেবা প্রদানে সর্বদা সহানুভূতিশীল এবং সক্রিয় ছিলেন।

তার গ্রামে অর্থনৈতিক স্বাধীনতা, ক্ষমতায়ন এবং স্বনির্ভরতার ধারণাগুলি প্রায় ছিল না বললেই চলে। তিনি ২০১৬ সালে এসএমসি'র গোল্ড স্টার নেটওয়ার্কের অন্তর্ভুক্ত কমিউনিটি সেলস এজেন্টসদের (বর্তমানে গোল্ড স্টার মেম্বারস হিসেবে পরিচিত)



একটি প্রশিক্ষণ কর্মসূচিতে অংশগ্রহণ করেছিলেন। যেখানে তিনি স্বাস্থ্য বার্তাগুলির প্রচার এবং জনস্বাস্থ্য পণ্যসমূহের বিক্রয় সম্পর্কে জানতে পেরেছেন। সাশ্রয়ী মূল্যে প্রাথমিক স্বাস্থ্য পরিষেবাসমূহ এবং পণ্যের ক্রমবর্ধমান প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করে তিনি তার জনহিতকর কর্মকাণ্ডের পাশাপাশি নিজেই একজন নারী উদ্যোক্তা হিসাবে প্রতিষ্ঠা করতে সংকল্পবদ্ধ ছিলেন।

তিনি এসএমসি'র কাছ থেকে ২ হাজার ৫০০ টাকার স্বাস্থ্য বিষয়ক পণ্য কিনে তার নতুন ব্যবসা শুরু করেছিলেন এবং তার নির্ধারিত এলাকার মধ্যে বিক্রি করতে শুরু করেন। প্রথম মাসেই তিনি এই ব্যবসায় লাভজনক ফলাফল দেখতে পেয়েছিলেন এবং বর্তমানে তার মাসিক বিক্রয় ১০,৫০০ টাকা এবং মুনাফা ২,৫০০ টাকা। তিনি গর্ভধারণের সঠিক সময় এবং বিরতি, শিশু জন্মের ১,০০০ দিনের যত্ন যথা গর্ভকালীণ যত্ন, নিরাপদ প্রসব, সন্তানের জন্ম, জন্মপরবর্তী যত্ন, শিশুকে বুকের দুধ পান করানো, মাইক্রোনিউট্রিয়েন্ট পাউডার, ওরস্যালাইন এবং শিশুর ডায়রিয়ায় জিংক-এর ব্যবহার, পরিবার পরিকল্পনার দীর্ঘমেয়াদী এবং স্থায়ী পদ্ধতি ও যক্ষমা বিষয়ক রেফারেল সেবা এবং কিশোর-কিশোরীদের ব্যক্তিগত স্বাস্থ্যবিধি সম্পর্কে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য প্রচার করে থাকেন।

মরিয়ম তার ইতিবাচক বৈশিষ্ট্যের কারণে সম্প্রদায়ের কিশোর বয়সী মেয়ে এবং যুবতী নারীদের মধ্যে "ডাক্তার আপা" (বোন) নামে সুপরিচিত।

পরিবার ও সমাজে তার অবস্থান সম্পর্কে কথা বলতে গিয়ে তিনি বলেন, “আমি সত্যিই আমার কাজটি উপভোগ করি এবং আমার ব্যবসা চালিয়ে যেতে আমার স্বামী এবং স্বশুরবাড়ির পক্ষ থেকে আন্তরিক সমর্থন পেয়েছি। সন্তানদের স্বাস্থ্যসেবা ও শিক্ষার সাথে সম্পর্কিত পারিবারিক বিষয়গুলি নিয়ে আমরা এখন সম্মিলিতভাবে সিদ্ধান্ত নেই, যা আমি আগে কখনো করতে পারিনি। এসএমসি'র জনস্বাস্থ্য বিষয়ক পণ্যসমূহের মাধ্যমে সমাজের মানুষদের সেবা প্রদানের পাশাপাশি আমার ব্যবসাকে প্রসারিত করে আরও সাফল্য অর্জন করতে চাই”।

মরিয়ম প্রমাণ করেছেন স্বপ্ন দেখতে এবং তাকে বাস্তবে রূপান্তরিত করতে কেউ দৃঢ় প্রত্যয়ী হলে কোনও সীমাবদ্ধতাই তাকে থামাতে পারে না।