

ব্যবসাপাঠ

বাংলাদেশ থেকে মরিচ রপ্তানি

শূন্য থেকে শুরু করে প্রথম শিপমেন্ট পর্যন্ত — পুরো প্রসেস

বোম্বাই মরিচ · নাগা/বুট মরিচ · কাঁচা মরিচ

রিসার্চ এবং লেখাঃ ব্যবসাপাঠ টিম

শুরুর আগে দুটো কথা

এই লেখাটা পড়তে বসেছেন মানে আপনার মাথায় একটা চিন্তা ঘুরছে — দেশের মরিচ বিদেশে বেচা যায় না? উত্তর হলো, যায়। শুধু যায় না, বহু মানুষ এটা করছে আর করে থাকছে। প্রতিদিন ঢাকা থেকে বিমানে করে কাঁচা মরিচ, বেগুন, লাউ, পেঁপে উড়ে যাচ্ছে মধ্যপ্রাচ্য, মালয়েশিয়া আর ইউরোপে। ব্যাপারটা নতুন কিছু না, রীতিমতো একটা চলমান বিজনেস।

কেন এত চাহিদা? কারণ সহজ। গালফ, লন্ডন, কুয়ালালামপুর — যেখানেই বাংলাদেশি প্রবাসী আছে, সেখানেই দেশি স্বাদের জন্য মানুষ পাগল। নাগা মরিচের ঝাল ছাড়া অনেকের রান্নাই জমে না। আর এই মানুষগুলো দাম নিয়ে অত মাথা ঘামায় না, তারা চায় ‘বাড়ির মতো’ জিনিস। বিদেশি সুপারশপগুলোও এখন এথনিক প্রোডাক্ট রাখছে, কারণ এই কাস্টমার তাদের আছে।

এখন আসল কথা। লোকে ভাবে রপ্তানি মানেই বিশাল কারবার, কোটি টাকা, বড় অফিস। আসলে তা না। আপনি ঘরে বসে, অল্প পুঁজিতে, কয়েকটা সরকারি কাগজ গুছিয়ে শুরু করতে পারেন। ঝামেলা যেটুকু আছে সেটা টাকার না, না-জানার। সেই না-জানাটাই আমরা এই লেখায় এক এক করে শেষ করব।

একটা অনুরোধ: তাড়াহুড়ো করে পড়বেন না। প্রতিটা ধাপ একটার ওপর আরেকটা দাঁড়িয়ে আছে। আগেরটা শেষ না করে পরেরটায় হাত দিলে শুধু ঘুরপাক খাবেন। তাই ক্রম ধরে এগোন।

ধাপ শূন্য — মাথাটা আগে ঠিক করুন

কাগজপত্রে হাত দেওয়ার আগে দুটো সিদ্ধান্ত নিয়ে নিন। এটা না করলে পরে বারবার পেছনে ফিরতে হবে।

কোন মরিচ বেচবেন?

তিনটা জিনিসের চাহিদা সবচেয়ে বেশি — সাধারণ কাঁচা মরিচ, বোম্বাই মরিচ আর নাগা/বুট মরিচ। নাগা আর বোম্বাইয়ের মজাটা হলো, এগুলো একটু প্রিমিয়াম, প্রবাসীরা খোঁজে, আর দামও ভালো পাওয়া যায়। সাধারণ কাঁচা মরিচের ভলিউম বেশি কিন্তু কম্পিটিশনও বেশি। নতুন হলে আমার পরামর্শ — একটা দিয়ে শুরু করুন, সবগুলো একসাথে ধরতে যাবেন না।

কোন দেশে পাঠাবেন?

এখানে একটা সহজ নিয়ম আছে। গালফ (সৌদি, আমিরাত, কাতার, কুয়েত) আর মালয়েশিয়া হলো সবচেয়ে সহজ এন্ট্রি — কাছে, ফ্লাইট বেশি, প্রবাসী বেশি, নিয়ম তুলনামূলক সহজ। যুক্তরাজ্য আর ইউরোপ লাভ বেশি কিন্তু শর্ত কড়া, ওখানে যেতে হলে আরও কিছু কমপ্লায়েন্স লাগে (পরে বলছি)। তাই প্রথম শিপমেন্টের জন্য গালফ বা মালয়েশিয়া বেছে নিন। হাত পাকলে তারপর ইউরোপ।

কেন ইউরোপ পরে? কারণ ইউরোপে কৃষিপণ্য পাঠাতে হলে কন্ট্রাক্ট ফার্মিং বাধ্যতামূলক, রেসিডিউ টেস্ট কড়া, কাগজও বেশি। শুরুতেই এই ঝামেলায় গেলে অনেকে হাল ছেড়ে দেয়। আগে সহজ মার্কেটে দু-একটা সফল চালান দিন, আত্মবিশ্বাস আর ক্যাশফ্লো তৈরি হোক।

ধাপ ১ — ট্রেড লাইসেন্স

সবকিছুর শুরু এখান থেকে। ট্রেড লাইসেন্স ছাড়া আপনি কাগজে-কলমে কোনো ব্যবসাই না, রপ্তানিকারক তো দূরের কথা। এটা ইস্যু করে আপনার এলাকার সিটি করপোরেশন, পৌরসভা বা ইউনিয়ন পরিষদ।

একটা ছোট কিন্তু জরুরি পয়েন্ট — লাইসেন্সে ব্যবসার ধরন হিসেবে ‘রপ্তানিকারক’ বা ‘এক্সপোর্ট’ উল্লেখ করতে হবে। অনেকে শুধু ‘ট্রেডিং’ লিখে বসে থাকে, পরে এক্সপোর্ট রেজিস্ট্রেশনের সময় ঝামেলা হয়। তাই আবেদনের সময়ই বিষয়টা ক্লিয়ার করে নিন।

খরচ এলাকাভেদে আলাদা, কয়েকশ থেকে কয়েক হাজার টাকা। প্রতি বছর নবায়ন করতে হয়। এটা পেতে সাধারণত কয়েক দিন লাগে।

ধাপ ২ — টিন আর ব্যাংক অ্যাকাউন্ট

ট্রেড লাইসেন্স হাতে এলে দুটো কাজ পরপর সেরে ফেলুন।

টিন (e-TIN): ট্যাক্স আইডেন্টিফিকেশন নম্বর। অনলাইনে ফ্রিতে করা যায়, মিনিট দশেকের কাজ। এটা ছাড়া পরের কোনো ধাপ আগায় না।

ব্যবসায়িক ব্যাংক অ্যাকাউন্ট: আপনার ব্যবসার নামে একটা কারেন্ট অ্যাকাউন্ট খুলুন। কেন এত জরুরি? কারণ বিদেশ থেকে আপনার টাকা আসবে এই অ্যাকাউন্টেই, এক্সপোর্টের সব ডকুমেন্ট এই ব্যাংক প্রসেস করবে, আর সরকারি ইনসেনটিভও এখান দিয়েই আসবে। এমন একটা ব্যাংক বাছুন যাদের এক্সপোর্ট/ট্রেড ডেস্ক ভালো — পরে কাজে দেবে।

ব্যাংক থেকে এই পর্যায়ে একটা সলভেন্সি সার্টিফিকেট নিয়ে রাখুন, পরের ধাপে লাগবে।

ধাপ ৩ — চেম্বার বা অ্যাসোসিয়েশনের মেম্বারশিপ

এক্সপোর্ট রেজিস্ট্রেশন করতে গেলে একটা স্বীকৃত চেম্বার অব কমার্স বা সংশ্লিষ্ট ট্রেড অ্যাসোসিয়েশনের সদস্য হতে হয়। সবজি-ফল রপ্তানির ক্ষেত্রে সবচেয়ে প্রাসঙ্গিক সংগঠনটা হলো BFVAPEA — Bangladesh Fruits, Vegetables & Allied Products Exporters Association.

এই সংগঠনের সাথে যুক্ত থাকার আসল লাভ শুধু কাগজ না। এখানে অভিজ্ঞ এক্সপোর্টাররা আছেন, বায়ারের খবর পাওয়া যায়, কোন দেশ কী চাইছে সেই আপডেট মেলে, সমস্যায় পড়লে পরামর্শ পাওয়া যায়। নতুন হিসেবে এই নেটওয়ার্কটা আপনার অনেক সময় বাঁচাবে।

মেম্বারশিপের জন্য একটা ফি লাগে, যেটা ব্যাংকে পে-অর্ডার করে দিতে হয়। আবেদনের সাথে ট্রেড লাইসেন্স, টিন আর ছবি লাগবে।

ধাপ ৪ — ERC (এক্সপোর্ট রেজিস্ট্রেশন সার্টিফিকেট)

এটাই আপনার রপ্তানি করার লাইসেন্স। ইস্যু করে CCI&E (Chief Controller of Imports & Exports)। সোজা কথায় — ERC ছাড়া আপনি এক ছটাক মরিচও বৈধভাবে বিদেশে পাঠাতে পারবেন না। ব্যাংক এক্সপোর্টের কাগজ প্রসেস করবে না, কাস্টমসে শিপিং বিল হবে না, ইনসেনটিভি পাবেন না। এটা সেই চাবি যা বাকি সব দরজা খোলে।

যা যা লাগবে:

- হালনাগাদ ট্রেড লাইসেন্স
- e-TIN সার্টিফিকেট
- ব্যাংক সলভেন্সি সার্টিফিকেট
- চেম্বার/অ্যাসোসিয়েশন মেম্বারশিপ সার্টিফিকেট
- পাসপোর্ট সাইজ ছবি, আর কোম্পানি হলে মেমোরেন্ডাম/পার্টনারশিপ ডিড

ফি মোটামুটি ৯ হাজার টাকার আশপাশে (ভ্যাটসহ)। মেয়াদ এক বছর, প্রতি বছর নবায়ন। আবেদন করা যায় ঢাকা অফিসে বা দেশের আঞ্চলিক CCI&E অফিসগুলোতে। কাগজ ঠিক থাকলে কয়েক দিনেই হাতে পাবেন।

যেদিন ERC হাতে আসবে, সেদিন থেকে আপনি আর স্বপ্নদেখা মানুষ না — আপনি একজন রেজিস্টার্ড এক্সপোর্টার। এই অনুভূতিটা আলাদা।

ধাপ ৫ — হার্টিকালচার এক্সপোর্টার রেজিস্ট্রেশন

এই ধাপটা অনেকে জানেই না, অথচ মরিচের মতো কৃষিপণ্যের জন্য এটা বাধ্যতামূলক। কৃষি সম্প্রসারণ অধিদপ্তরের (DAE) Plant Quarantine Wing-এ আপনাকে হার্টিকালচার প্রোডাক্ট এক্সপোর্টার হিসেবে আলাদা করে নিবন্ধিত হতে হবে।

ভালো খবর — এই রেজিস্ট্রেশন ফ্রি। খারাপ খবর কিছু নেই, শুধু সময় লাগে, অন্তত সাত দিন ধরে নিন। ফরম পাওয়া যায় খামারবাড়ির অফিসে বা এয়ারপোর্টের প্ল্যান্ট কোয়ারেন্টাইন স্টেশনে, বিনা পয়সায়। ডকুমেন্ট নিয়ে গিয়ে ওখানে বসেই ফরম পূরণ করতে পারবেন।

কন্ট্রাক্ট ফার্মিং — কখন লাগবে?

আপনি যদি ইউরোপে পাঠাতে চান, তাহলে কন্ট্রাক্ট ফার্মিং বাধ্যতামূলক। মানে কোন কৃষক, কোন জমিতে, কীভাবে আপনার মরিচ ফলিয়েছে — পুরোটা ডকুমেন্টেড থাকতে হবে, যেন উৎস ট্রেস করা যায়। উপজেলা কৃষি অফিসের মাধ্যমে রেজিস্টার্ড কৃষকের সাথে এই চুক্তি হয়।

গালফ বা মালয়েশিয়ার জন্য এটা সাধারণত বাধ্যতামূলক না, তাই আবারও বলি — শুরুটা ওদিক দিয়েই করুন, ঝামেলা কম।

ধাপ ৬ — বায়ার খুঁজে বের করা

এতক্ষণ কাগজ গোছালেন, এবার আসল প্রশ্ন — কে কিনবে? এটাই যেখানে বেশিরভাগ মানুষ আটকে যায়। কিন্তু রাস্তা একাধিক।

সবচেয়ে সহজ শুরু — প্রবাসী নেটওয়ার্ক। আপনার আত্মীয়, বন্ধু, পরিচিত কেউ কি গালফ বা মালয়েশিয়ায় আছে? তারা ওখানে এথনিক গ্রোসারি স্টোরের মালিক বা পরিচিতদের চেনে। এই একটা কানেকশনই আপনার প্রথম অর্ডার এনে দিতে পারে। দেশি কমিউনিটির ভেতর কথা একটাই — ভালো মাল দিলে নাম ছড়াতে সময় লাগে না।

এরপর আছে B2B মার্কেটপ্লেস — Alibaba, TradeKey-তে একটা প্রোফেশনাল প্রোফাইল খুলুন, ভালো ছবি দিন, দ্রুত উত্তর দিন। বিদেশি ইম্পোর্টাররা এখানেই সাপ্লায়ার খোঁজে। সাথে EPB-র বায়ার লিস্ট ব্যবহার করুন, আর সুযোগ পেলে দুবাইয়ের Gulfood-এর মতো ট্রেড ফেয়ারে টু মারুন — এক জায়গায় হাজার বায়ার।

টার্গেট করুন বড় সুপারমার্কেট চেইন না, বরং মাঝারি গ্রোসারি স্টোর বা ছোট ইম্পোর্টার। বড়রা শর্ত কড়া দেয়, পেমেন্ট দেরিতে করে, আর নতুনদের পাত্তা দেয় না। ছোটদের সাথে শুরু করলে ট্রাস্ট তৈরি হয় দ্রুত।

ধাপ ৭ — দরদাম, প্রোফরমা ইনভয়েস আর সেলস কন্ট্রাক্ট

বায়ার আগ্রহ দেখালে কীভাবে এগোয়, ক্রমটা জেনে রাখুন। প্রথমে বায়ার একটা ইনকোয়ারি পাঠায় — কী চাই, কত পরিমাণ, কত সাইজ, কীভাবে পাঠাবেন, দাম কত। আপনি জবাবে একটা প্রোফরমা ইনভয়েস দেন, মানে একটা প্রস্তাবিত বিল — এই জিনিস, এই দামে, এই শর্তে। বায়ার রাজি হলে অর্ডার কনফার্ম হয়, তারপর দুপক্ষে একটা সেলস কন্ট্রাক্ট হয়।

এখন একটা জিনিস কানে গেঁথে নিন, কারণ এখানেই নতুনরা সবচেয়ে বেশি টাকা হারায় — দাম বলার সময় শুধু ‘৫ ডলার’ বলবেন না। বলতে হবে কোন পয়েন্ট পর্যন্ত ৫ ডলার। এটাকে বলে Incoterms।

FOB (Free On Board) মানে আপনার দায়িত্ব এয়ারপোর্ট/পোর্টে মাল তুলে দেওয়া পর্যন্ত, এরপরের ভাড়া-ইন্স্যুরেন্স বায়ারের। CIF মানে আপনি ভাড়া আর ইন্স্যুরেন্সসহ গন্তব্য পর্যন্ত দিচ্ছেন। নতুন হলে FOB-তে কোট করুন — রিস্ক কম, হিসাব সোজা। আর কন্ট্রাক্টে স্পষ্ট লিখুন, যেমন ‘USD 5 per kg, FOB Dhaka’।

ধাপ ৮ — মরিচ জোগাড় আর কোয়ালিটি

অর্ডার হাতে, এবার মাল। মরিচ আনবেন কোথা থেকে? হয় সরাসরি চাষির কাছ থেকে, নয়তো বড় আড়ত থেকে। সরাসরি চাষির সাথে সম্পর্ক করতে পারলে মান নিয়ন্ত্রণ সহজ, দামও ভালো — আর ইউরোপ ধরতে চাইলে তো এই সোর্সিংয়ের রেকর্ডই লাগবে।

কোয়ালিটিতে কোনো ছাড় না। বিদেশি কাস্টমার একবার খারাপ মাল পেলে আর ফিরবে না, উল্টো বদনাম ছড়াবে। তাই গ্রেডিং আর বাছাই করতে হবে যত্ন নিয়ে — পচা, দাগি, কাটা, বেশি পাকা বা বেশি ছোট মরিচ আলাদা করুন। সাইজ আর রং যতটা সম্ভব এক রকম রাখুন, দেখতে সুন্দর লাগে, বায়ার খুশি হয়।

ধোয়া আর শুকানোতে সাবধান। ভেজা মরিচ প্যাক করলে পথে পচে যাবে। বাছাইয়ের পর ঠান্ডা, পরিষ্কার জায়গায় রাখুন, রোদে ফেলে রাখবেন না।

ধাপ ৯ — প্যাকেজিং (এখানেই আসল খেলা)

সত্যি বলতে, মরিচ রপ্তানির সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ আর সবচেয়ে অবহেলিত জায়গা হলো এই প্যাকেজিং। মাল যত ভালোই হোক, প্যাকিং খারাপ হলে গন্তব্যে গিয়ে নষ্ট পাবেন, আর পুরো লস আপনার।

মরিচ একটা জীবন্ত জিনিস, প্যাক করার পরও শ্বাস নেয়। তাই বন্ধ পলিথিনে আটকে দিলে ভেতরে গরম-আর্দ্রতা জমে দ্রুত পচে। ব্যবহার করতে হয় ফুটো করা (পারফোরেটেড) প্যাকেট বা ভেন্টিলেটেড কার্টন, যেন বাতাস চলাচল করে। কার্টনগুলো এমন হতে হবে যেন ওপরে আরেকটা বসালে চাপে নিচেরটা খেঁতলে না যায়।

প্রতিটা কার্টনের ওজন সাধারণত ধরে রাখা হয় যেন হ্যান্ডল করতে আর এয়ারলাইনে নিতে সুবিধা হয়। বাইরে স্পষ্ট লেবেল — কী আছে, ওজন কত, কোথা থেকে যাচ্ছে, গন্তব্য কোথায়। গালফে গেলে লেবেল আরবি-ইংরেজি দুই ভাষায় দিলে ভালো।

কোন্ড চেইন মাথায় রাখুন। বাছাই থেকে এয়ারপোর্ট পর্যন্ত মরিচ যত ঠান্ডা আর তাজা থাকবে, তত ভালো পৌঁছাবে। দুপুরের রোদে খোলা ট্রাকে মাল ফেলে রাখলে সব পরিশ্রম পণ্ড।

ধাপ ১০ — ফাইটোস্যানিটারি সার্টিফিকেট

এই কাগজটা ছাড়া কোনো দেশ আপনার মরিচ ঢুকতে দেবে না। ফাইটোস্যানিটারি সার্টিফিকেট মানে একটা সরকারি প্রমাণপত্র যে আপনার মালে কোনো পোকা বা রোগ নেই, এটা নিরাপদ।

এটা ইস্যু করে এয়ারপোর্টের প্ল্যান্ট কোয়ারেন্টাইন স্টেশন। একটা জরুরি কথা — আবেদন করতে হয় শিপমেন্টের অন্তত ২৪ ঘণ্টা আগে। শেষ মুহূর্তে দৌড়ালে মাল আটকে যাবে। ফরম ফ্রি, ওখানেই পাওয়া যায়।

প্রসেসটা এমন — আপনি আবেদন করেন, কোয়ারেন্টাইন অফিসার মাল পরীক্ষা করেন, সব ঠিক থাকলে সার্টিফিকেট ইস্যু হয়। ফি একদম সামান্য, কেজিপ্রতি কয়েক পয়সার মতো (অল্প পরিমাণে নির্দিষ্ট একটা ন্যূনতম ফি)। ফি ব্যাংকে জমা দিয়ে পে-অর্ডার আনতে হয়।

ধাপ ১১ — কাস্টমস, C&F এজেন্ট আর কাগজপত্র

এই ধাপে এসে অনেকে ঘাবড়ে যায়, কারণ কাস্টমসের নাম শুনলেই জটিল মনে হয়। সমাধান সহজ — একজন ভালো C&F (ক্লিয়ারিং অ্যান্ড ফরওয়ার্ডিং) এজেন্ট নিন। এরা কাস্টমসের অনুমোদিত, এই কাজ এদের রুটিন। প্রথম দু-একটা শিপমেন্টে এজেন্টই আপনার ত্রাণকর্তা।

যেসব কাগজ লাগবে, এজেন্ট গোছাতে সাহায্য করবে, কিন্তু আপনি নিজেও জেনে রাখুন:

- কমার্শিয়াল ইনভয়েস — কী, কত, কোন দামে, কোন Incoterm-এ
- প্যাকিং লিস্ট — কোন কার্টনে কী, ওজন কত
- ExP ফর্ম — এটা আপনার ব্যাংক দেয়, এক্সপোর্টের অনুমতি
- ফাইটোস্যানিটারি সার্টিফিকেট (আগের ধাপের)
- সার্টিফিকেট অব অরিজিন — মালটা বাংলাদেশের, এটা গন্তব্যে ডিউটি ছাড় এনে দেয়

এজেন্ট এসব দিয়ে শিপিং বিল করে কাস্টমসে জমা দেয়, কাস্টমস মাল পরীক্ষা করে ছাড় দেয়। এজেন্টের ফি দুপক্ষের সমঝোতায়, নগদ বা চেকে।

এজেন্টের ওপর কাজ ছেড়ে দিন, কিন্তু চোখ বন্ধ করে না। প্রতিটা কাগজ কী বলছে নিজে বুঝে নিন। একটা বানান ভুল, একটা সংখ্যার গরমিল — পুরো শিপমেন্ট আটকে দিতে পারে, আর তখন প্রতিদিন গুনতে হবে অতিরিক্ত চার্জ।

ধাপ ১২ — এয়ার কার্গো বুকিং আর মাল পাঠানো

মরিচ পচনশীল, তাই জাহাজে যায় না — যায় বিমানে। এখানে একটা ফ্রাইট ফরওয়ার্ডার লাগবে, যে এয়ারলাইনে আপনার কার্গোর জায়গা বুক করবে। জায়গা বুকিংটা আগে থেকে করতে হয়, কারণ পচনশীল মালের কার্গো স্পেস সবসময় খালি থাকে না।

মাল প্লেনে উঠলে এয়ারলাইন একটা Airway Bill (AWB) দেয় — এটা প্রমাণ যে আপনার মাল রওনা হয়েছে, আর এটা পেমেন্টের জন্যও দরকারি কাগজ। এই AWB-র নম্বর বায়ারকে দিন, সে ওপাশে মাল রিসিভের জন্য তৈরি থাকবে।

এই জায়গায় একটা বাস্তব ঝুঁকি আছে — আপনার হাতের বাইরের ঘটনা। এই বছরের মাঝে মধ্যপ্রাচ্যে সংঘাতে আকাশপথ বন্ধ হওয়ায় বহু এক্সপোর্টারের সবজি আটকে পড়েছে। শিক্ষা একটাই — একটা মাত্র রুট বা একটা মাত্র মার্কেটে সব ডিম রাখবেন না।

ধাপ ১৩ — টাকা পাওয়া (আর ইনসেনটিভ)

সবচেয়ে আরামের ধাপ, যদি শুরুতে ঠিকঠাক করে থাকেন। ‘বিদেশি লোকটা টাকা না দিলে?’ — এই ভয়টা সবার থাকে, তাই পেমেন্ট সিকিউর করার তিনটা পথ জেনে রাখুন।

LC (Letter of Credit): বায়ারের ব্যাংক গ্যারান্টি দেয় — কাগজ ঠিক থাকলে টাকা পাবেনই। সবচেয়ে নিরাপদ।

Advance/আংশিক অগ্রিম: কিছু টাকা আগে নিন (যেমন ৩০-৫০%), বাকিটা মাল পাঠানোর পর। নতুন সম্পর্কে এটাই সবচেয়ে বাস্তবসম্মত।

সোনার নিয়ম — প্রথম অর্ডারে কখনো পুরো বাকিতে মাল ছাড়বেন না, যত বড় কোম্পানিই হোক। আর সব টাকা অবশ্যই ব্যাংকের অফিশিয়াল চ্যানেলে আনুন। হাতে হাতে বা ইনফরমাল পথে আনলে কোনো প্রমাণ থাকে না, ঝামেলা হলে আপনি অসহায়।

একটা বোনাস — কৃষিপণ্য রপ্তানিতে সরকার নগদ সহায়তা (ক্যাশ ইনসেনটিভ) দেয়, যেটা ব্যাংকের মাধ্যমে আয় আনলে তবেই পাওয়া যায়। হার সময়ে সময়ে বদলায়, তাই আপনার ব্যাংকের ট্রেড ডেস্কে জিজ্ঞেস করে সর্বশেষটা জেনে নিন। এই টাকাটা ছেড়ে দেওয়ার কোনো মানে হয় না।

ধাপ ১৪ — শিপমেন্টের পর: আসল বিজনেস এখান থেকে শুরু

প্রথম চালান সফল হলে অনেকে ভাবে কাজ শেষ। আসলে আসল খেলা তখনই শুরু। বায়ারকে জিজ্ঞেস করুন মাল কেমন পৌঁছাল, কোনো সমস্যা ছিল কি না। এই একটা ফোনই আপনাকে পরের দশটা অর্ডার এনে দিতে পারে।

এক্সপোর্ট একটা একবারের ইভেন্ট না, এটা একটা সম্পর্ক। একটা ভালো বায়ার, যে নিয়মিত নেয় আর সময়মতো টাকা দেয় — সে একশটা এলোমেলো বায়ারের চেয়ে দামি। তাই কোয়ালিটি ধরে রাখুন, সময়মতো ডেলিভারি দিন, কথা রাখুন। নাম একবার দাঁড়িয়ে গেলে বায়ার নিজেই আসবে।

মোটামুটি কত টাকা লাগবে?

সবার আগের প্রশ্নটা শেষে রাখলাম, কারণ এতক্ষণে বুঝে গেছেন খরচটা যত ভাবছিলেন তত না। নিচে একটা মোটামুটি ধারণা দিচ্ছি — তবে ফি বদলায়, তাই এগুলো আনুমানিক ধরবেন, পাথরে খোদাই করা না।

- ট্রেড লাইসেন্স: কয়েকশ থেকে কয়েক হাজার টাকা (এলাকাভেদে)
- e-TIN: ফ্রি
- চেম্বার/BFVAPEA মেম্বারশিপ: মেম্বারশিপ ফি (কয়েক হাজার থেকে)
- ERC: প্রায় ৯ হাজার টাকা (ভ্যাটসহ), বছরে নবায়ন
- হার্টিকালচার এক্সপোর্টার রেজিস্ট্রেশন: ফ্রি
- ফাইটোস্যানিটারি সার্টিফিকেট: কেজিপ্রতি সামান্য, প্রতি চালানে অল্প
- C&F এজেন্ট, প্যাকেজিং, কার্গো ভাড়া: পরিমাণ আর গন্তব্যভেদে

সব মিলিয়ে এককালীন সেটআপ (লাইসেন্স, রেজিস্ট্রেশন, মেম্বারশিপ) মোটামুটি পঞ্চাশ হাজার টাকার আশপাশে ধরে রাখুন, আর পুরো সেটআপ দাঁড়াতে এক থেকে দুই মাস সময় লাগতে পারে। এরপর প্রতি চালানে শুধু মাল, প্যাকেজিং, কার্গো আর সামান্য ফি।

যেসব ভুলে মানুষ ডুবে যায়

শেষ করার আগে কয়েকটা সাবধানবাণী, যেগুলো আগে জানলে অনেক টাকা আর কান্না বাঁচে।

- প্যাকেজিংয়ে কিপটেমি — সবচেয়ে কমন ভুল। মাল ভালো, প্যাকিং বাজে, গন্তব্যে গিয়ে পচা। পুরো লস।
- প্রথম অর্ডারেই বড় ভলিউম — স্যাম্পল আর ছোট ট্রায়াল ছাড়াই বিশাল মাল বানিয়ে বসে থাকা।
- একটা মাত্র বায়ার বা একটা মাত্র দেশে নির্ভরতা — একটা বন্ধ হলে পুরো বিজনেস বন্ধ।
- Incoterm না বুঝে দাম বলা — শিপিং কন্সট ঘাড়ে পড়ে প্রফিট গায়েব।
- ইনফরমাল চ্যানেলে টাকা আনা — প্রমাণ থাকে না, ইনসেন্টিভ মিস, ঝামেলায় অসহায়।
- শেষ মুহূর্তে ফাইটোস্যানিটারি বা কাগজের পেছনে দৌড়ানো — মাল আটকে যায়, চার্জ বাড়ে।

শেষ কথা

পুরোটা পড়ে হয়তো মনে হচ্ছে অনেক ধাপ। আসলে এক এক করে করলে এটা একটা সোজা সিঁড়ি — লাইসেন্স, টিন, ব্যাংক, মেম্বারশিপ, ERC, কোয়ারেন্টাইন রেজিস্ট্রেশন, বায়ার, অর্ডার, মাল, প্যাকিং, ফাইটো, কাস্টমস, কার্গো, টাকা। একবার পুরো পথটা একবার হাঁটলে দ্বিতীয়বার অনেক সহজ লাগবে, তৃতীয়বার মুখস্থ।

একটা কথা মনে রাখবেন — দেশের প্রতিটা সফল এক্সপোর্টারও একদিন কিছুই জানত না, এই কাগজগুলোর নামও শোনেনি। পার্থক্য শুধু একটাই, তারা শুরু করেছিল। জানা থাকলে শুরু করা সহজ, আর শুরু করলে শেখা আরও সহজ। আপনার হাতে এখন পুরো রাস্তাটা আছে। বাকিটা শুধু প্রথম পা ফেলা।

— ব্যবসাপাঠ

এক নজরে চেকলিস্ট

প্রিন্ট করে দেয়ালে টাঙিয়ে রাখুন। যেটা শেষ, টিক দিন।

- ☐ ট্রেড লাইসেন্স ('এক্সপোর্ট' উল্লেখসহ)
- ☐ e-TIN
- ☐ ব্যবসায়িক ব্যাংক অ্যাকাউন্ট + সলভেন্সি সার্টিফিকেট
- ☐ চেম্বার/BFVAPEA মেম্বরশিপ
- ☐ ERC (CCI&E)
- ☐ হার্টিকালচার এক্সপোর্টার রেজিস্ট্রেশন (DAE / Plant Quarantine Wing)
- ☐ কন্ট্রাক্ট ফার্মিং (শুধু ইউরোপের জন্য)
- ☐ বায়ার ঠিক + প্রোফার্মা ইনভয়েস + সেলস কন্ট্রাক্ট (Incoterm স্পষ্ট)
- ☐ মরিচ সোর্সিং + গ্রেডিং/বাছাই
- ☐ এক্সপোর্ট-গ্রেড প্যাকেজিং (ভেন্টিলেটেড, লেবেলসহ)
- ☐ ফাইটোস্যানিটারি সার্টিফিকেট (২৪ ঘণ্টা আগে আবেদন)
- ☐ C&F এজেন্ট + ইনভয়েস, প্যাকিং লিস্ট, ExP, অরিজিন সার্টিফিকেট
- ☐ ফ্রেইট ফরওয়ার্ডার + এয়ার কার্গো বুকিং + AWB
- ☐ পেমেন্ট সিকিউর (LC/আংশিক অগ্রিম, ব্যাংক চ্যানেল)
- ☐ শিপমেন্টের পর বায়ার ফলো-আপ + ইনসেন্টিভ ক্লেইম

তথ্যসূত্র: Chief Controller of Imports & Exports (CCI&E); কৃষি সম্প্রসারণ অধিদপ্তর — Plant Quarantine Wing; BFVAPEA; Bangladesh eRegulations (Exporting Fresh Vegetables); Hazrat Shahjalal International Airport Plant Quarantine Station; প্রথম আলো।