

সুলভ মূল্যে স্যানিটারি প্যাড এবং প্রাইভেট সেক্টর

ফয়সাল বিন মজিদ

মাসিকের সময় স্বাস্থ্যসম্মত উপকরণ ব্যবহারের সুযোগ না থাকলে নারীরা পুরোনো কাপড় ব্যবহার করে থাকেন, যার থেকে প্রজননতন্ত্রের প্রদাহসহ নানান জটিলতা দেখা দিতে পারে। এ জটিলতা এড়ানোর জন্য শুধু সচেতনতাই যথেষ্ট নয়, দরকার সুলভ মূল্যে স্যানিটারি প্যাড পাওয়া নিশ্চিত করা।

বিশেষজ্ঞদের মতে, মাসিকের সময় প্রতি ৬ ঘণ্টা অন্তর প্যাড পালটানো প্রয়োজন। অন্যথায় ব্যাকটেরিয়া সংক্রমণের ঝুঁকি থাকে এবং নানা রোগ দেখা দিতে পারে। মাসিককালীন স্বাস্থ্যবিধি মেনে না চলা এবং স্যানিটারি প্যাড ব্যবহার না করায় নারীরা বিভিন্ন ধরনের স্বাস্থ্যঝুঁকির সম্মুখীন হন। মাসিকের সময় পুরাতন কাপড় বা তুলা ব্যবহারের ফলে ইনফেকশন ও যৌনাঙ্গে ফাঙ্গাস বা ছত্রাকের আক্রমণ হতে পারে, যা ক্রনিক আকার ধারণ করলে তলপেটে ব্যথা, বমি হওয়া বা ভ্যাজাইনোটিস হতে পারে। মাসিককালীন স্বাস্থ্য সুরক্ষায় এ ক্ষেত্রে স্যানিটারি প্যাড ব্যবহার হতে পারে নিরাপদ পদ্ধতি। তবে মূল্যসংশয়ী না হওয়ায় দরিদ্র কিশোরী ও নারীদের অনেকেই প্যাড ব্যবহার করতে পারেন না। তাই দেশের বৃহত্তর জনগোষ্ঠীর সুস্বাস্থ্যের কথা চিন্তা করে এগুলোর দাম কমানোর উদ্যোগ গ্রহণ করা উচিত।

২০১৪ সালে পরিচালিত বাংলাদেশ ন্যাশনাল হাইজিন বেজলাইন সার্ভে থেকে জানা যায়, দেশের প্রায় ৯০ শতাংশ নারী মাসিকের সময় স্যানিটারি প্যাড ব্যবহার করেন না। প্যাডের উচ্চমূল্যই এর মূল কারণ।

দরিদ্র ও নিম্ন আয়ের নারীদের সঙ্গে কথা বলে জানা গেছে, প্রতি প্যাকেট স্যানিটারি প্যাডের দাম ১০০ থেকে ১৫০ টাকা। সীমিত আয়ের পরিবার থেকে মাসে ১০০ টাকা এ খাতে ব্যয় করলে অন্য গুরুত্বপূর্ণ খাতের হিসেব মেলানো দায় হয়ে পড়ে। তাই ইচ্ছা থাকলেও তারা এটা ব্যবহার করতে পারেন না। এর পরিবর্তে বাধ্য হয়ে তারা পুরাতন কাপড় ব্যবহার করেন।

দেশে তৈরি প্রথম স্যানিটারি প্যাড ‘সেনোরা’। বর্তমানে এটি ছাড়াও বাজারে রয়েছে মোনালিসা, ফ্রিডম, জয়া, স্যাভেলন এবং ইভানাসহ নানা ব্র্যান্ডের প্যাড। প্রতিটি কোম্পানির স্যানিটারি প্যাডের মূল্যই দরিদ্র শ্রেণির নারীদের ক্রয়সামর্থ্যের বাইরে। স্কয়ারের ১৫ পিসের এক প্যাকেট সেনোরার দাম ১২০ টাকা, সেনোরা কনফিডেন্স ১৬ পিস ১৫০ টাকা, সেনোরা কনফিডেন্স আল্ট্রা ৮ পিস ১১০ টাকা, সেনোরা কনফিডেন্স সুপার ১০ পিস ১১০ টাকা, সেনোরা স্যানিটারি রেগুলার ১০ পিস ৯০ টাকা, সেনোরা কনফিডেন্স রেগুলার ১০ পিস ১১৫ টাকা এবং ৫ পিসের দাম ৬০ টাকা। এসিআই লিমিটেডের স্যাভেলন ফ্রিডম কনফিডেন্স ১০ পিস ১১০ টাকা, ৮ পিস হ্যাভি ১১০ টাকা, ১৬ পিস হ্যাভি ২০০ টাকা। ফ্রিডম রেগুলার ১০ পিস ১১০ টাকা, ২০ পিস ২০০ টাকা। এসএমসির জয়া ৮ পিস ১০০ টাকা। এ ছাড়া, সানিডে ৮ পিস ১৩০ টাকা, হুইসপার ১৩৩ টাকা, সোফি ৭৬ টাকা, স্টেসেইফ ১০০ টাকা এবং মোলপেড ২৩৫ টাকা।

আন্তর্জাতিক মানের স্যানিটারি প্যাড তৈরিতে ব্যবহৃত কাঁচামাল বিদেশ থেকে আমদানি করা হয়। এ ক্ষেত্রে টোটাল ট্যাক্স ইনসিডেন্স (টিটিআই) ১২৭ দশমিক ৮৪ শতাংশ, যেখানে ২৫ শতাংশ দিতে হয় কাস্টমস ডিউটি, ৪৫ শতাংশ সাপ্লিমেন্টারি ডিউটি, ১৫ শতাংশ ভ্যাট, ৫ শতাংশ অগ্রিম আয়কর (এআইটি), ৩ শতাংশ রেগুলেটরি ডিউটি এবং ৪ শতাংশ এটিভি। এ ছাড়া, বড়ো দোকান থেকে কিনতে গেলে আরো ৫ শতাংশ অতিরিক্ত কর দিতে হয় ক্রেতাকে। আমরা নারীদের অনেক সমস্যা নিয়ে কথা বললেও এ বিষয়টি পৃথকভাবে আলোচনায় নিয়ে আসি নি। অথচ এটি নারীর জন্য অত্যাবশ্যকীয় এবং অধিকারের অংশ। স্যানিটারি প্যাড কোনো বিলাসী পণ্য নয় যে এটার ওপর করের বোঝা চাপাতে হবে।

উন্নয়নকর্মী হিসেবে আমাদের অন্যতম দায়িত্ব হলো স্যানিটারি প্যাডের দাম কমানোর জন্য উৎপাদক প্রতিষ্ঠানগুলোর সাথে অ্যাডভোকেসি করা। তবে কাজটি সহজ নয়, কারণ এসব করপোরেট প্রতিষ্ঠানগুলোর লক্ষ্যই হচ্ছে ব্যবসায় সর্বোচ্চ লাভ নিশ্চিত করা। এ ক্ষেত্রে সফল অ্যাডভোকেসির জন্য দরকার পর্যাপ্ত তথ্য প্রমাণ ও কৌশলগত পরিকল্পনা।

মার্কেট গবেষণা : আমরা জেনেছি, দেশের ৯০ শতাংশ নারী ও কিশোরী স্যানিটারি প্যাড ব্যবহার করেন না। অর্থাৎ স্যানিটারি প্যাডের সম্ভাব্য মার্কেট অনেক বিশাল। গবেষণা করে দেখা যেতে পারে, যে প্যাডের দাম ১০০ টাকা, তা ৮০ টাকা, ৭০ টাকা বা ৬০ টাকা হলে কতজন ক্রেতা এটি কিনবেন। তাতে উৎপাদন ও বিপণন খরচ বাদ দিয়ে উৎপাদক কোম্পানিগুলোর লাভ কত থাকে। এ ধরনের গবেষণা বড়ো বড়ো কোম্পানি, যেমন স্কয়ার বা এসিআইর সাথে যৌথভাবেও হতে পারে।

অবশ্য এটি মনে করার কারণ নেই যে, এ কোম্পানিগুলো এরই মধ্যে বাজার সম্ভাবনা যাচাই করে নি। সে ক্ষেত্রে তারা কেন পণ্যের দাম কমিয়ে বাজার বড়ো করছে না বা করতে পারছে না, এর প্রতিবন্ধকতাগুলো কী তা পারম্পরিক আলোচনার মাধ্যমে জানা যেতে পারে।

করপোরেট সোশ্যাল রেসপনসিবিলিটি : গবেষণার মাধ্যমে বাজার সম্ভাবনা প্রমাণিত হলে কোম্পানিগুলোকে করপোরেট সোশ্যাল রেসপনসিবিলিটির জায়গা থেকে কম মূল্য ও কম লাভে স্যানিটারি প্যাড বিক্রির জন্য উদ্বুদ্ধ করতে হবে।

কাঁচামালের কর কমানো : স্যানিটারি প্যাড তৈরিতে ব্যবহৃত কাঁচামাল বিদেশ থেকে আমদানি করা হয়, যার কর বেশি। হতে পারে এ উচ্চ করের জন্যই পণ্যের দাম কমানো সম্ভব হয় না। তাই এই কর কমানোর জন্য করপোরেট সেক্টরকে সঙ্গে নিয়ে সরকারের সাথে আলোচনায় বসতে হবে।

করপোরেট কর রেয়াত : কোনো কোম্পানি স্বল্প লাভে কম মূল্যে স্যানিটারি প্যাড বাজারজাত করলে তার জন্য কর রেয়াতের সুপারিশ করা যেতে পারে। এ ক্ষেত্রে এমন এক গবেষণা হতে পারে, যা দেখাবে যে দাম কমানোর ফলে কতজন নারী স্যানিটারি প্যাড ব্যবহারের আওতায় আসবে এবং তা ব্যবহারকারীদের স্বাস্থ্যঝুঁকি ও চিকিৎসা ব্যয় কতটা কমাবে। যে পরিমাণ অর্থ চিকিৎসা ব্যয় থেকে শাশ্রয় হবে, সে পরিমাণ অর্থ কর রেয়াত দিলে তা দেশের সার্বিক অর্থনীতিতে কোনো প্রভাব ফেলবে না।

বিপণন ব্যয় হ্রাস : স্যানিটারি প্যাডের বিজ্ঞাপনের জন্য কোম্পানিগুলোকে অনেক ব্যয় করতে হয়। এ অর্থ আবার যোগ হয়ে যায় পণ্যের মূল্যে। সাশ্রয়ী মূল্যের স্যানিটারি প্যাডের বিজ্ঞাপন খরচ বাঁচিয়ে দিতে সরকার ও এনজিওরা সহযোগিতা করতে পারে; যেমন, সরকার দেশের স্কুলগুলোতে এসব সাশ্রয়ী প্যাড সরবরাহ ও বিক্রয় চ্যানেল তৈরি করে দিতে পারে। একইভাবে এনজিওরা নিতে পারে তাদের গ্রাহকদের কাছে পণ্য পৌঁছে দেবার দায়িত্ব। এতে করে কোম্পানিগুলো বিজ্ঞাপনে অর্থ খরচ না করে প্যাডের দাম কম রাখতে উৎসাহী হবে।

স্থানীয় উদ্যোগে স্যানিটারি প্যাড তৈরি

শুধু করপোরেট সেক্টর নয়, সুভ মূল্যে স্যানিটারি প্যাড তৈরিতে ছোট ছোট স্থানীয় উদ্যোগকেও উৎসাহী করা যেতে পারে। ইতোমধ্যেই অপরায়েজ বাংলাদেশ ও ঋতুসহ কয়েকটি এনজিও থেকে এরকম উদ্যোগ নেবার কথা শোনা গেছে। খোঁজখবর নিয়ে দেখা যেতে পারে যে, এ উদ্যোগগুলো কেথায় কী অবস্থায় আছে। এর সম্ভাবনা ও সমস্যাগুলো চিহ্নিত করে এগিয়ে নিতে কাজ করা দরকার।

স্থানীয় উদ্যোগে স্যানিটারি প্যাড তৈরিতে আমাদের অনুপ্রেরণা হতে পারে পাশের দেশ ভারতের একটি সফল উদাহরণ।

অরুনাচালাম মুরুগানাছাম : একজন প্যাডম্যানের গল্প

গল্পটার শুরু ১৯৯৮ সালে, ভারতের তামিলনাড়ুর কয়েম্বাটোরে নামের এক শহরে। আর গল্পের কেন্দ্রে আছেন অরুনাচালাম মুরুগানাছাম নামের একজন মানুষ, মাত্র ১৪ বছর বয়সে পড়াশোনা শেষ না করেই যাকে ঝাঁপিয়ে পড়তে হয় জীবনযুদ্ধে। কাজ করেছেন মেশিনটুল অপারেটর, ওয়েল্ডিং অপারেটর, এমনকি সেলস এজেন্টের মতো পেশাতেও।

বিয়ে করেন ১৯৯৮ সালে, স্ত্রীর নাম শান্তি। বিয়ের পরই তিনি প্রথমবারের মতো লক্ষ করেন যে, তাঁর স্ত্রী মাসিকের সময় ময়লা ন্যাকড়া ও কাগজের মতো অস্বাস্থ্যকর বিভিন্ন জিনিস ব্যবহার করছেন স্যানিটারি প্যাডের বদলে। ঘটনাটা তাকে অসম্ভব শঙ্কিত করে তোলে। বাজারে যেসব মাল্টিন্যাশনাল ব্র্যান্ডের স্যানিটারি প্যাড পাওয়া যেত, তার সবগুলোই তার মতো মধ্যবিত্ত ও গরিব পরিবারের মানুষদের ক্রয়সামর্থ্যের বাইরে। তখন তিনি ভাবলেন, নিজেই কম খরচে স্যানিটারি প্যাড বানাবেন। সমাজের সকল শ্রেণির নারীরাই যেন সেটা ব্যবহার করতে পারেন, এমন উৎপাদন খরচেই তৈরি হবে তাঁর প্যাড। এই ছিল লক্ষ্য। বিভিন্ন ধরনের কারখানার কাজের সাথে যুক্ত থাকার অভিজ্ঞতা ও উদ্ভাবনী মন নিয়ে সেই লক্ষ্য অর্জনের জন্য কাজও শুরু করে দিলেন তিনি।

অরুনাচালাম প্রতি মাসেই তৈরি করতেন নতুন নতুন নমুনা। প্রথমে শুধু তুলা আর কাপড় দিয়েই ডিজাইনগুলো তৈরি করতেন এবং গিনিপিগ বানাতে নিজের স্ত্রীকে। প্রথম দিকে এই উদ্ভাবনী প্রচেষ্টাকে সমর্থন জানালেও আস্তে আস্তে স্যানিটারি প্যাড নিয়ে তাঁর তুলকালাম সব কাণ্ডকে তাঁর স্ত্রী আর পরিবারের অন্য সদস্যরা পাগলামি ভাবে শুরু করে।

এতে কাজ করা আরো কঠিন হয়ে যায় অরুনাচালামের জন্য। কিন্তু থেমে থাকার পাত্র তিনি নন। তিনি শহরের এক মেডিকেল কলেজের শিক্ষার্থীদের শরণাপন্ন হন, যদিও সঠিকভাবে ফিডব্যাক দিতে লজ্জা

পেতেন অনেক ছাত্রীই। শেষমেশ নিরুপায় হয়ে অরুণাচালাম নিজেই নিজের বানানো ন্যাপকিন টেস্টের সিদ্ধান্ত নেন। এই পাগলামি দেখে তাঁর স্ত্রী তাঁকে ছেড়ে চলে গেলেন শুধু তাঁর মতিভ্রম কাটবে এই আশায়।

প্রায় ২ বছরের টানা গবেষণা শেষে তিনি কমার্শিয়াল প্যাডে কী ধরনের কাঁচামাল ব্যবহার করা হয় তার হদিস পেলেন। কমার্শিয়াল প্যাড তৈরিতে পাইন কাঠের সেলুলোজ ফাইবার ব্যবহার করা হয়, যার দাম প্রায় ৩৫ মিলিয়ন রুপি।

মুম্বাইয়ের এক সাপ্লাইয়ারের কাছ থেকে মিলল কাঁচামালও। অনেক যুদ্ধ করে অনেক ব্যর্থ প্রোটোটাইপের পর একসময় মিলল সফলতাও। যে মানের স্যানিটারি প্যাড তিনি চাচ্ছিলেন, পেলেন ঠিক তা-ই। নিজে একটি মেশিনও তৈরি করে ফেললেন, যা দিয়ে খুব সহজেই যে কেউ ঘরে বসেই তৈরি করতে পারবে স্বাস্থ্যসম্মত স্যানিটারি প্যাড, যে মেশিনটির দাম মাত্র ৬৫,০০০ রুপি!

২০০৬ সালে নিজের মেশিন নিয়ে পৌঁছান আইআইটি মাদ্রাজে। প্রযুক্তিগত বিভিন্ন উন্নয়নের জন্য মতামতও নেন বিশেষজ্ঞদের কাছ থেকে। পাশাপাশি 'Grassroots Technological Innovations Award'-এর জন্য রেজিস্টার করে ফেলেন এবং অ্যাওয়ার্ডটি জয়ও করেন।

এরপর গল্পটি শুধুই সফলতার। আস্তে আস্তে পুরো ভারতে ছড়িয়ে যায় অরুণাচালামের মেশিন। ভারতের ২৭টি প্রদেশে এখন পর্যন্ত তাঁর ১৩০০ মেশিন বিক্রি হয়েছে। বিশ্বের বিভিন্ন দেশে রপ্তানিও হয়েছে এই মেশিন। বাণিজ্যিকভাবে এই মেশিন বাজারে আনার জন্য করপোরেটরা অনেক লোভনীয় প্রস্তাব দিলেও, অরুণাচালাম নিজেই খুলেছেন 'জয়শ্রী ইন্ডাস্ট্রিজ'।

২০১৪ সালে টাইম ম্যাগাজিন তাঁকে 'বিশ্বের সবচেয়ে প্রভাবশালী ১০০ ব্যক্তি'র তালিকায় স্থান দেয়। ২০১৬ সালে ভারত সরকার তাঁকে 'পদ্মশ্রী' উপাধিতে ভূষিত করে। অরুণাচালামকে নিয়ে একটি সিনেমাও তৈরি হয়েছে। 'প্যাডম্যান' নামের এই সিনেমার নাম ভূমিকায় অভিনয় করেছেন অক্ষয় কুমার। অথচ কিছু বছর আগেও এই অরুণাচালাম ছিলেন শ্রেফ সাধারণ একজন মানুষ এবং কিছু বছর আগেও পুরো ভারতে মাত্র ১২ শতাংশ নারী স্বাস্থ্যকর স্যানিটারি প্যাড ব্যবহার করত। কিন্তু অরুণাচালাম একাই পালটে দিয়েছেন পুরো চিত্র।

সুপারম্যান, স্পাইডারম্যান, ব্যাটম্যানদের ভিড়ে এই অসাধারণ অরুণাচালামও কিন্তু সমাজ পরিবর্তনে কোনো অংশে কম সুপারহিরো নন।

গল্পসূত্র : লাইফস্টাইল ম্যাগাজিন আইস টুডে

ফয়সাল বিন মজিদ উন্নয়ন পরামর্শক। faisal.binmajid@gmail.com