

ট্রেডিং : অপূর্ব সুযোগের সম্ভাবনা

আমেরিকায় বসবাসরত বাংলাদেশী বংশোদ্ভূত উচ্চ শিক্ষিত ও প্রফেশনালদের অনেকেই বাংলাদেশে বিনিয়োগের স্বপ্ন দেখেন। কিন্তু প্রতিদিনের ব্যস্ততা, আর্থিক সীমাবদ্ধতা, ব্যবসা বা বিনিয়োগের ক্ষেত্র ও পদ্ধতি সম্পর্কে অনভিজ্ঞতা, বাংলাদেশে বিনিয়োগের নানা প্রতিকূলতা, ইত্যাদি কারণে অধিকাংশের জন্য তা স্বপ্নই রয়ে যায়। অধিকাংশেরই বাংলাদেশে কোন প্রজেক্টে বিনিয়োগ করার মত পর্যাপ্ত মূলধন নেই। অনেকের টাকা থাকলেও প্রজেক্টের টেকনিক্যাল জ্ঞান নেই বা বাংলাদেশে বিনিয়োগ করা সম্পর্কে পর্যাপ্ত তথ্য জানা নেই। অনেকেই বাংলাদেশের অবকাঠামো দুর্বলতা ও অন্যান্য ঝুঁকি (Risk) মাথায় নিয়ে বিনিয়োগ করতে ভয় পান। বাংলাদেশের অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ডে সাথে সংশ্লিষ্ট হয়ে আর্থিকভাবে লাভজনক কিছু একটা করার প্রবল ইচ্ছা থাকা সত্ত্বেও বাস্তব কারণেই এ শ্রেণীর লোকেরা তা শেষ পর্যন্ত করতে পারেন না। আর তাই বিনিয়োগের প্রাথমিক পদক্ষেপ হিসাবে ট্রেডিং করার মাধ্যমে কিভাবে সে স্বপ্ন পূরণ করা যায় তা জানাতেই আমার এ লেখা।

পৃথিবীর সবচেয়ে বড় অর্থনীতির দেশ হওয়া, অনেকটা মুক্তবাজার অর্থনৈতিক নীতি গ্রহণসহ নানাবিধ কারণে মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের বাজার হচ্ছে পৃথিবীর অধিকাংশ দেশের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ। বাংলাদেশের মোট রপ্তানির প্রায় এক চতুর্থাংশ (quarter), যা বছরে ৪ বিলিয়ন ডলারের অধিক, যুক্তরাষ্ট্রে এসে থাকে। বাংলাদেশ থেকে এদেশে রপ্তানির পরিমাণ প্রতিবছর উল্লেখযোগ্য হারে বেড়েই চলেছে। বাংলাদেশের এ রপ্তানি তথা যুক্তরাষ্ট্রের জন্য আমদানি (import) সংক্রান্ত কার্যক্রমের মাধ্যমে অনেক ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠান আর্থিকভাবে লাভবান হচ্ছে। বিগত বছরে যুক্তরাষ্ট্রে বাংলাদেশের রপ্তানি প্রায় ৪০ শতাংশ বৃদ্ধি পেয়েছে। যুক্তরাষ্ট্রের বাজারে তৈরী পোশাকে (apparel) বাংলাদেশ বর্তমানে ৪র্থ বৃহৎ রপ্তানিকারক দেশ। তাই এদেশে বসবাসকারী তথা নন-রেসিডেন্ট বাংলাদেশী (NRB) হিসাবে আপনিও এ সুযোগে খানিকটা ভাগ বসাতে পারেন। আপনার একটু চেষ্টা ও পরিশ্রমই এনে দিতে পারে বর্তমানের গ্লোবালাইজড বিশ্ব ব্যবস্থায় সফল ইন্টারন্যাশনাল ট্রেডার হওয়ার স্বীকৃতি। আর তার সাহায্যেই আপনি পাবেন আর্থিক নিরাপত্তা এবং ফেলে আসা মাতৃভূমির কল্যাণে অবদান রাখার মানসিক শান্তি।

বাংলাদেশ থেকে যুক্তরাষ্ট্রে প্রতি বছর ৪ বিলিয়ন ডলারের অধিক যেসব পণ্য আসে তার প্রায় ৯০ শতাংশ তৈরী পোশাক, যেমন – শার্ট, প্যান্ট, সর্টস, টি শার্ট, পোলো শার্ট, সুয়েটার, স্যুট, ইত্যাদি। এসব তৈরী পোশাকের একটি অংশ ওয়ালমার্ট, জেসি পেনী, ম্যাসি ও অন্যান্য বড় কোম্পানী সরাসরি আমদানি করে থাকে। আর কিছু অংশ বিভিন্ন পাইকার/ডিষ্ট্রিবিউটার কর্তৃক আমদানি হওয়ার পর তা বিভিন্ন রিটেইলারদের কাছে বিক্রি হয়। পাইকার/ডিষ্ট্রিবিউটার কোম্পানী নিজেদের অর্থ বিনিয়োগের মাধ্যমে আমদানি করে এবং আমদানিকৃত পণ্য সরাসরি পোর্ট থেকে কিংবা ওয়ারহাউজ থেকে রিটেইলারদের কাছে পৌঁছে দেয়। তাদের risk বেশী এবং সে কারণেই প্রায়শঃ তাদের লাভের অংকও অনেক বেশী। এর বাইরে অনেক ছোট প্রতিষ্ঠান রিটেইলার কোম্পানীর কিংবা হোলসেলারদের কমিশন এজেন্ট প্রতিনিধি হিসাবে আমদানি করে থাকে। সেক্ষেত্রে তাদের নিজের অর্থে আমদানি করতে হয় না এবং তারা আমদানিকার্যে সহায়তার বিনিময়ে নির্ধারিত হারে কমিশন পেয়ে থাকে। যাদের মূলধন সীমিত এবং নিজের অর্থে আমদানি করার সামর্থ্য নেই কিংবা পূর্ব অভিজ্ঞতা (prior experience) না থাকার কারণে যাদের পক্ষে বড় ধরনের ঝুঁকি নেয়াও সম্ভব নয় তারা রিপ্রেজেন্টেটিভ ফার্ম হিসাবে কাজ করতে পারেন। আর যদি কেউ ছোট আকারে হলেও নিজ অর্থে বাংলাদেশ থেকে আমদানি করতে চান এবং তা পরবর্তীতে বিভিন্ন রিটেইল কোম্পানীর বা হোলসেলারদের কাছে সাপ্লাই দিতে চান, তবে তাও বাস্তবোচিত (realistic) হতে পারে।

ডিফিবিউটর কিংবা এজেন্ট হিসাবে বাংলাদেশ বা অন্য কোন দেশ থেকে আমদানির মাধ্যমে ব্যবসা করতে যেসব প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে হয় তা নিম্নে ব্যাখ্যা করা হলো :

- (১) **কোম্পানী গঠন :** প্রথমেই কোম্পানী গঠন করতে হবে। তবে কোম্পানীর কাঠামো কি করবেন তা আপনার উপর। আপনি Sole Proprietorship, General Partnership, Limited Liability Partnership, S Corporation, C Corporation কিংবা Limited Liability Company (LLC) এর মধ্য থেকে আপনার সুবিধানুযায়ী যে কোন কাঠামোর আওতায় কোম্পানী গঠন করতে পারেন। Documentation requirement, Record Keeping, tax implication, ইত্যাদি অনেকটাই নির্ভর করবে আপনি কোন্ ধরনের কাঠামো বেছে নিচ্ছেন তার উপর। যেমন, আপনি যদি Sole Proprietorship কোম্পানী করেন তবে আপনাকে যুক্তরাষ্ট্রের কোন central agency থেকে অনুমোদনের প্রয়োজন হবে না, কোম্পানী পরিচালনায় আপনি এককভাবে সিদ্ধান্ত নেওয়ার সুযোগ পাবেন এবং কোম্পানী পরিচালনা কম খরচে ও সহজে করতে পারবেন। তবে ব্যবসা করতে যেয়ে যে কোন ধরনের liability আপনাকে ব্যক্তিগতভাবে বহন করতে হবে। ব্যাংক লোন পেতেও অসুবিধা হতে পারে। General Partnership এর আওতায় কোম্পানী গঠনও সহজ। তবে এ কাঠামোর কোম্পানীর যে কোন পার্টনার এর কারণে সৃষ্ট দায়দেনা (debt and obligations) সকল পার্টনারের উপর বর্তাবে। Limited Liability Partnership এর আওতায় একজন জেনারেল পার্টনার থাকে যার উপর ব্যবসায়ের দায়দেনা ব্যক্তিগতভাবে বর্তাবে। আর সরাসরি কোম্পানীর ম্যানেজমেন্টে না থাকলে অন্য পার্টনাররা দায়দেনা থেকে ব্যক্তিগত অব্যাহতি (exemption) পাবেন। কর্পোরেশন ফার্ম গঠনে সংশ্লিষ্ট লোকাল এজেন্সী কিংবা State থেকে লাইসেন্স নিতে হবে। এ কাঠামোর ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের নামের শেষে Corporation বা Inc লিখতে হয়। S Corporation এর কোম্পানীর ক্ষেত্রে ডাবল ট্যাক্সেশন পরিহারের সুযোগ থাকলেও C Corporation এর ক্ষেত্রে তা নেই। অর্থাৎ S Corporation এর একজন শেয়ারহোল্ডার হিসাবে আপনি কোন লভ্যাংশ (dividend) পেলে তার বিপরীতে পুনরায় ব্যক্তিগত ট্যাক্স দিতে হবে না। Limited Liability Company (LLC) গঠন করলে সকল শেয়ারহোল্ডার কোম্পানীর সব ধরনের দায়দেনা থেকে ব্যক্তিগত সুরক্ষা পাবেন। এতে বিদেশী শেয়ারহোল্ডারসহ যে কোন সংখ্যার শেয়ারহোল্ডার নেয়া যেতে পারে। ডাবল ট্যাক্সেশন এর ঝামেলাও এতে নেই। তবে আপনি যে State এ ব্যবসা করতে চান সেখানে নিবন্ধিত (Registration) হতে হবে। ব্যবসা পরিচালনার বিস্তারিত কর্মপদ্ধতি সম্বলিত Articles of Organization সংশ্লিষ্ট State এর Secretary বরাবর জমা দিয়ে LLC এর জন্য আবেদন করতে হয়। তাছাড়া অধিকাংশ State এর আইনানুসারে প্রতিবছর কোম্পানীর রিপোর্ট জমা দিতে হবে। কোম্পানী গঠনসহ small business শুরু করার বিভিন্ন tips জানতে ব্রাউজ করুন www.smallbusiness.com ।
- (২) **মার্কেট রিসার্চ :** আপনি কোন্ আইটেম আনবেন, কত খরচ পড়বে, কাদের কাছে তা বিক্রি করতে পারবেন, ঝুঁকি কতটা হবে, কত লাভ থাকবে, ইত্যাদি প্রয়োজনীয় তথ্য অবহিত হতে আপনাকে মার্কেট রিসার্চ করতে হবে। আজকাল অবশ্য অনলাইনের সাহায্যে খুব সহজেই রিসার্চ করার অধিকাংশ তথ্য পাওয়া সম্ভব হবে। উদাহরণ স্বরূপ, কোন্ পণ্যের জন্য কতটা import tax দিতে হবে তা <http://hts.usitc.gov> ওয়েবসাইট (টেবুলটাইল পণ্য chapter 50 থেকে 63 পর্যন্ত) থেকে তাৎক্ষণিক জানা যাবে। আবার বাংলাদেশের রপ্তানি পণ্যের তালিকা বা পণ্যভিত্তিক রপ্তানিকারকদের বিস্তারিত ঠিকানা জানতে www.epb.gov.bd ওয়েবসাইটে যেয়ে তারপর Bangladeshi Exporter এ ক্লিক করতে পারেন। তেমনিভাবে গার্মেন্টস ফ্যাক্টরীগুলোর বিস্তারিত তথ্য জানতে www.bgmea.com, www.bkmea.com ব্রাউজ করুন। যুক্তরাষ্ট্রের retailerদের ফোন/ফ্যাক্স বা কম্পিউটার এড্রেস google বা অন্য কোন সার্চ ইঞ্জিনের সাহায্যে সহজেই পাওয়া সম্ভব। তারপর তাদের সাথে যোগাযোগের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় সকল তথ্যাদি সংগ্রহ ও ব্যবসায়িক সম্পর্ক স্থাপন করার প্রাথমিক পদক্ষেপ নিতে হবে।

- (৩) **রপ্তানিকারক নির্বাচন :** আপনি যদি গার্মেন্টস আমদানি করতে চান তবে তা দুইভাবে করতে পারেন – সরাসরি ফ্যাঙ্টরীর সাথে যোগাযোগ করে কিংবা বায়িং হাউজের মাধ্যমে। বায়িং হাউজ মূলতঃ নির্দিষ্ট কমিশনের মাধ্যমে আমদানিকারকের প্রতিনিধি হিসাবে কাজ করে থাকে। তারা বায়ার ও সেলার এর মধ্যে সার্বক্ষণিক যোগাযোগের মাধ্যমে ব্যবসায়ের শর্ত তথা L/C terms নির্ধারণে সহায়তা করে। পরবর্তীতে L/C খোলার পর রপ্তানি যথাসময়ে সম্পন্ন করা, shipment dateline থেকে শুরু করে product quality, proper packaging, ইত্যাদি নিশ্চিত করতে সাহায্য করে থাকে। আপনি সরাসরি ফ্যাঙ্টরীর সাথেও যোগাযোগ করতে পারেন। তবে ভাল ফ্যাঙ্টরীগুলো সাধারণতঃ তাদের পূর্ব নির্ধারিত বায়ারদের কাজ নিয়ে ব্যস্ত থাকলে আপনার অফার গ্রহণে তেমন আগ্রহী নাও থাকতে পারে।
- (৪) **এল/সি খোলা :** রপ্তানিকারকের সাথে যোগাযোগের মাধ্যমে দুই পক্ষের মধ্যে সমঝোতা হলে Letter of Credit (L/C) খুলতে হবে। সমঝোতার প্রমানস্বরূপ রপ্তানিকারক/বায়িং হাউজ আমদানিকারককে Proforma Invoice পাঠাবে যেখানে পণ্যের বর্ণনা, পরিমাণ, দর, পণ্য ডেলিভারীর স্থান, ইত্যাদি উল্লেখ থাকবে। তারপর Proforma Invoice এ বর্ণিত তথ্যের শর্তে আমদানিকারক তার নিজ ব্যাংকে L/C খুলবে এবং রপ্তানিকারকের ব্যাংককে অবহিত করবে। উল্লেখ্য, Irrevocable L/C খোলার পর রপ্তানিকারকের জন্য নির্ধারিত শর্তে বর্ণিত পণ্য সরবরাহ করা বাধ্যতামূলক হয়ে যাবে। একইভাবে আমদানিকারক হিসাবে উক্ত পণ্য গ্রহণে আপনি বাধ্য থাকবেন, যদি রপ্তানিকারক L/C এর সকল শর্ত যথাযথভাবে পালন করে। Proforma Invoice এবং L/C তে পণ্যের সঠিক classification উল্লেখ থাকতে হবে। পণ্যের classification এবং সেইসাথে আমদানি প্রক্রিয়ার বিভিন্ন তথ্য জানতে প্রয়োজনে Customs and Border Protection (CBP) এজেন্সীর ওয়েবসাইটের সহায়তা গ্রহণ করুন www.cbp.gov/xp/cgov/trade/basic_trade
- (৫) **শিপমেন্ট :** রপ্তানিকারক তার নিজ ব্যাংকের মাধ্যমে L/C এর কপি প্রাপ্তির পর নির্ধারিত মেয়াদ ও শর্তে মাল শিপমেন্ট করবে। উদাহরণস্বরূপ, CIF Baltimore (Cost, Insurance and Freight) শর্তে শিপমেন্ট করা হলে পণ্য Baltimore পোর্ট পর্যন্ত পৌঁছানোর সমুদয় খরচ রপ্তানিকারক বহন করবে। তারপর শিপমেন্টের প্রমাণ সম্বলিত documents (যেমন, প্যাকিং লিফ্ট, বিল অব লেডিং, কমার্শিয়াল ইনভয়েস, কান্ট্রি অব অরিজিন, ইন্সুরেন্স কভার নোট, ইত্যাদি) তার নিজ ব্যাংকের মাধ্যমে যুক্তরাষ্ট্রের এল/সি ওপেনিং ব্যাংকে প্রেরণ করবে। প্রাপ্ত ডকুমেন্টস এল/সি'র শর্তাদি মোতাবেক যথাযথ হলে আমদানিকারকের ব্যাংক বিলম্ব না করে আমদানিকারকের একাউন্ট থেকে ডেবিট করে সমুদয় অর্থ রপ্তানিকারকের ব্যাংকে প্রেরণ করবে। আর যদি ডকুমেন্ট ঠিক না থাকে তবে তাও রপ্তানিকারকের ব্যাংককে জানাতে হবে।
- (৬) **পণ্য খালাস (clearance) :** শিপমেন্ট সম্পর্কে ব্যাংকের মাধ্যমে অবহিত হওয়ার পর আমদানিকারক মাল খালাসে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নিবে। সাধারণতঃ আমদানিকারকের পক্ষ থেকে নিয়োজিত কাফ্টমস ব্রোকার নির্ধারিত অর্থের বিনিময়ে সমস্ত ফর্মালিটিজ সম্পন্ন করে থাকে। কারণ পণ্যের সঠিক ক্লাসিফিকেশন করাসহ কাফ্টমস ডিউটির হার নির্ধারণ, ডিউটি পরিশোধ ও অন্যান্য ফর্মালিটিজ পালন করা সাধারণ আমদানিকারকের পক্ষে সম্ভব হয় না। আপনি যে পোর্ট দিয়ে মাল আনতে চান সেই পোর্টের সাথে নিবন্ধিত কাফ্টমস ব্রোকাদের তালিকা সর্শ্লিফ্ট পোর্টের ওয়েবসাইটে পাওয়া যাবে। CBP এর লিংক থেকেও তা পাওয়া যাবে।
- (৭) **পণ্য বিক্রি/ডেলিভারি/গুদামজাতকরণ :** কাফ্টমস পয়েন্ট থেকে মাল খালাসের পর আপনার কোম্পানীর বৈশিষ্ট্য মোতাবেক প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নিতে পারেন। আপনি যদি representative বা commission agent হন তবে আপনার প্রিন্সিপ্যাল কোম্পানীর কাছে পণ্য বুঝে দিন। আপনি যদি নিজ কোম্পানীর নামে সরাসরি আমদানি করে থাকেন তবে retailer দের কাছে তাদের চাহিদা মোতাবেক পণ্য পাঠাতে পারেন। বিকল্প হিসাবে কোন ওয়ারহাউজে আমদানিকৃত মালামাল গুদামজাত করতে পারেন এবং তারপর পর্যায়ক্রমে তা বিক্রি করতে পারেন।

ডোমেস্টিক ট্রেড এর তুলনায় আমদানি/রপ্তানি বাণিজ্য ব্যবস্থায় ফর্মালিটিজ কিছুটা বেশী বিধায় নবিশ (Novice) ব্যবসায়ীর পক্ষে তা কিছুটা চ্যালেঞ্জিং। তবে একবার সে সিস্টেম এর সাথে পরিচিত হয়ে গেলে তা অনেকটাই সহজ বলে মনে হবে। শুধু প্রয়োজন জানার চেফ্টা ও লেগে থাকার মানসিকতা। আর আপনি সত্যিকারে আগ্রহী হলে অনেকের সাহায্যই পাওয়া সম্ভব। বাংলাদেশ থেকে যে কোন পণ্য আমদানিতে ওয়াশিংটনস্থ বাংলাদেশ দূতাবাসের কমার্স উইং কিংবা নিউইয়র্ক/লসএঞ্জেলস কনসাল জেনারেল অফিসে যোগাযোগ করতে পারেন (ওয়াশিংটন : ফোন ২০২-২৪৪-৪৬৯৮, ফ্যাক্স ২০২-২৪৪-২৭৭১, ইমেইল msislam86@yahoo.com ওয়েবসাইট www.bdembassyusa.org , নিউইয়র্ক : ফোন ১-২১২-৫৯৯-৬৭৬৭, ফ্যাক্স ২১২-৬৮২-৯২১১, ইমেইল contact@bcgny.org লসএঞ্জেলস : ফোন ১-৩২৩-৯৩০-৮৯৭১, ফ্যাক্স ৩২৩-৯৩২-৯৭০৩, ইমেইল bcglal@earthlink.net তাছাড়া, প্রয়োজনে The American Association of Exporters and Importers (www.aaei.org), The Federation of International Trade Associations (www.fita.org), The International Federation of Customs Brokers Associations (www.ifcba.org), Long Island Import-Export Association (www.liiea.org), International Trade Administration (www.ita.doc.gov), Promotion Marketing Association (www.pmalink.org), Customs and Border Protection (www.cbp.gov) এবং International Trade Data Network (www.itdn.net) এর সাহায্য নেওয়া যেতে পারে।

পরিশেষে আবারো বলবো, প্রয়োজনীয় প্রস্তুতি গ্রহণপূর্বক ইন্টারন্যাশনাল ট্রেড এর সাথে জড়িত হয়ে আপনার আজকের এ অবস্থান ও আর্থ-সামাজিক পজিশনকে কাজে লাগান। আর তার মাধ্যমে অমিত সম্ভাবনার বাজার যুক্তরাষ্ট্রে বসবাসরত মানুষের প্রয়োজন মেটাতে বাংলাদেশ থেকে নানাবিধ পণ্য আমদানি করুন। এতে একদিকে যেমন আপনি আর্থিকভাবে লাভবান হতে পারেন, তেমনি আপনার এ উদ্যোগের ফলশ্রুতিতে বাংলাদেশের অসনিত মানুষের কাজের একটা সংস্থান হবে। এভাবেই আপনার প্রিয় মাতৃভূমির উন্নয়নে ও বিরাজমান দারিদ্য দূরীকরণে বলিষ্ঠ ভূমিকা রাখুন।