

রিসেনট ঘটনা:

আপনার মেসেজটি মনোযোগ দিয়ে পড়েছি। বিষয়টি পরিস্কারভাবে তুলে ধরার জন্য কিছু কথা সম্মান ও আন্তরিকতার সাথে জানাচ্ছি।

প্রথমত, সাম্প্রতিক ঘটনাটি নিয়ে-আমি কখনোই এমন কোনো কথা বলিনি বা করিনি যাতে আপনার সম্পৃক্ততার ইঙ্গিত পাওয়া যায়। আমার জানা অনুযায়ী ঘটনাটিতে জরিফ জড়িত থাকলেও, আমি জিডিতে কোথাও তার নামও উল্লেখ করিনি। সে হিসেবে আপনাকে জড়ানোর কোনো প্রশ্নই আসে না।

তবে একটি বিষয় আমাকে কষ্ট দিয়েছে-ঘটনাটি ঘটার পর আপনার হাতে এত মানুষ থাকা সত্ত্বেও আপনি বিষয়টি বুঝতে বা জানার জন্য কোনো উদ্যোগ নেননি। কয়েক মিনিট আমার রুমে থেকে আপনি সরাসরি মিটিংয়ে চলে যান-এটি আমার কাছে কষ্টদায়ক মনে হয়েছে।

আরও কসট পেয়েছি রুমের ভিতরে কি হয়েছে সেগুলি নিয়ে স্টাফদের সাথে daily মিটিং এ আলোচনা করা। If we the management have any problem, we must share the problem among ourselves not with any staff members, because we can't let you down or you shouldn't let me down at any cost with the staff members.

দ্বিতীয়ত, ব্যবসা ও শেয়ার সংক্রান্ত বিষয়ে-যদি আমার ভিন্ন কোনো উদ্দেশ্য থাকত, তাহলে আমি এবং প্রিয়ান্থা কখনোই আপনার সাথে শেয়ার কন্ট্রিবিউট করতাম না। আপনি জানেন, আপনার শেয়ারের অর্থ আমি প্রিয়ান্থার স্ত্রীর মাধ্যমে পরিশোধ করেছি এবং ৪-৫ বছর পরে সেই অর্থ কোম্পানির প্রফিট থেকে সমন্বয় করেছি-আপনার কাছ থেকে নয়। এই দীর্ঘ সময়ে আমি কখনোই আপনার কাছে কোনো অর্থ দাবি করিনি and I didn't taken any profit for that period.

Once, you told me that one day your daughters would go to their own homes with their husbands, and that your son could take responsibility for running the industry. You also mentioned that after some time, you were thinking about retiring, since you had already retired from the Army and have been working in the garments industry for many years. You said you would need rest soon. I hope you don't mind me bringing this up—I mean no offense by asking.

Lakhsma : সময় (২০০৮-২০১২) RSSL যেভাবে পরিচালিত হয়েছে, তা নিশ্চয়ই আপনার মনে আছে-প্রায় প্রতি মাসেই Lakhsma স্যালারি ও অন্যান্য খরচে সহায়তা করেছেন। এত বছর আমি ব্যক্তিগতভাবে কোনো প্রফিট গ্রহণ করিনি (against loan from Lakhsma), শুধুমাত্র একবার ছাড়া।

২০১৮ সালে ডেইউতে যাওয়ার আগে আমি আপনার সাথে বিস্তারিত আলোচনা করেছিলাম। RS-এর অবস্থা ভালো না থাকায়, ভবিষ্যতে সাপোর্ট তৈরি করার উদ্দেশ্যে আপনার সম্মতিতেই আমি সেখানে যাই। একই বছরে আমি জমি বিক্রি করে RS-কে ১.৮০ কোটি টাকা সহায়তা দিয়েছি (only this time I have taken profit)

আপনি এপ্রিল ২০১৮-তে আপনার শেয়ার (6.33%) বিক্রি করেন এবং আমি ডিসেম্বর ২০১৮-এর মধ্যে ৯.৭০% শেয়ারের অর্থ পরিশোধ করি। You have given me 20% share transfer dox in April 2018 but I didn't taken because I didn't paid full amount. কিন্তু ২০২৪ সাল পর্যন্ত আপনি সেই শেয়ার হস্তান্তর করেননি। বরং যখন আমি বিষয়টি তুলেছি, তখন আপনার আচরণ আমাকে কষ্ট দিয়েছে—বিশেষ করে যখন বাস্তবে ওই অর্থ আপনি আপনার ব্যাংক লোন পরিশোধে ব্যবহার করেছেন। পরবর্তীতে শেয়ারের পরিবর্তে যে আর্থিক লেনদেন হয়েছে, তার পূর্ণাঙ্গ হিসাব আমি এখনো দেখনি।

ওয়াল্টজের সাথে ডিল ফাইনাল করার দিনই আমি আপনার সাথে সরাসরি বসে বিষয়টি শেয়ার করেছি। এখানে কোনো কিছু গোপন করার প্রশ্নই ছিল না, এবং আমি কিছু গোপনও করিনি।

সবশেষে বলতে চাই, গত ১৭ বছর আমি এই ফ্যাক্টরির জন্য আন্তরিকভাবে পরিশ্রম করেছি। গত এক বছরে আপনি প্রোডাকশনের দায়িত্ব নিয়ে ভালো কাজ করছেন—এটা আমি আন্তরিকভাবে স্বীকার করেছি। যদি আপনার সাথে ব্যবসা করার ইচ্ছা না থাকত, তাহলে এত সুযোগ থাকা সত্ত্বেও এতদিন একসাথে পথচলা হতো না।

তবে আমার purchased শেয়ারের বিষয়টি তোলার পর কিছু ঘটনা—বিশেষ করে মিজান ও জরিফের ব্যবসায়িক সম্পৃক্ততা, মিজানকে ফ্যাক্টরি থেকে চলে যেতে বাধ্য করা এবং আমার ঘনিষ্ঠদের ব্যবসা থেকে সরিয়ে দেওয়া—এসব আমাকে কষ্ট দিয়েছে। অথচ তাদের বিল বৃদ্ধি করার ক্ষেত্রেও আপনি নিজেই আমাকে উৎসাহ দিতেন (for NN Traders), যেখানে আমি দ্বিধায় ছিলাম। Hope you can remember yourself.

২০০৮ থেকে ২০২৪ পর্যন্ত আমিই RRSLকে বিভিন্ন সময়ে আর্থিকভাবে সহায়তা করেছি এবং কখনোই আপনাকে কোনো চাপ সৃষ্টি করিনি। কিন্তু এখন, যখন কোম্পানির লোন শেষ হয়েছে, তখন আমাকেই নানা ধরনের চাপের মধ্যে পড়তে হচ্ছে-যা সত্যিই দুঃখজনক।

তাই আমার আন্তরিক অনুরোধ, আমরা যেন এই ভুল বোঝাবুঝি দূর করে পারস্পরিক শ্রদ্ধা ও বাস্তবতার ভিত্তিতে বিষয়গুলো সমাধানের চেষ্টা করি। আমার পক্ষ থেকে কখনোই আপনার বিরুদ্ধে কিছু করার বা আপনাকে ক্ষতি করার কোনো ইচ্ছা ছিল না, এখনও নেই।

বিশ্বাস : আমি সবসময়ই আপনাকে বিশ্বাস করেছি। তবে কাজের ক্ষেত্রে কিছু পর্যবেক্ষণ বা সংশোধনের প্রয়োজন হলে সেটা বলা আমার দায়িত্বের মধ্যেই পড়ে। সেটাকে অবিশ্বাস হিসেবে দেখাটা ঠিক না।

ডকুমেন্ট বা বিল সাইন করার বিষয়েও একই কথা প্রযোজ্য। আমি যখন কোনো বিল বা ভাউচারে মন্তব্য করেছি, সেটা সবসময় রেক্টিফিকেশন বা আরও ভালো করার উদ্দেশ্যে করেছি। কিন্তু আপনি যেভাবে আমার অনুমোদিত বিলে সরাসরি সাইন করতে অস্বীকার করেছেন এবং সেটা ক্রস করেছেন-আপনি কি মনে করেন এটা ঠিক আচরণ? এতে শুধু কাজই ব্যাহত হয়নি, বরং অপ্রয়োজনীয় ভুল বোঝাবুঝিও তৈরি হয়েছে।

হাজার হাজার ভাউচারের মধ্যে ১-২টা বিষয়ে প্রশ্ন বা সংশোধন আসতেই পারে-এটা স্বাভাবিক। আমি কখনোই বলিনি বা বুঝাইনি যে কেউ কাজ করছে না বা কেউ ইচ্ছাকৃতভাবে ভুল করছে। বরং আমি সবসময় চেয়েছি প্রসেসটা আরও স্বচ্ছ ও সঠিক হোক।

আমার দিক থেকে উদ্দেশ্য সবসময়ই পরিষ্কার ছিল-কাজটা সঠিকভাবে, ট্রান্সপারেন্টভাবে করা। ব্যক্তিগতভাবে কাউকে ছোট করা বা সন্দেহ করার কোনো ইচ্ছা আমার কখনোই ছিল না। আমরা যদি এগুলোকে ব্যক্তিগত না করে প্রফেশনালভাবে দেখি, তাহলে বিষয়গুলো অনেক সহজেই সমাধান করা সম্ভব।

Blank Cheque : আমি যেসব জায়গায় মার্ক করেছি, তার একটাই উদ্দেশ্য ছিল-কোথায় কীভাবে টাকা খরচ হয়েছে সেটা পরিষ্কারভাবে ট্র্যাক করা। বিশেষ করে ব্ল্যাংক চেকের বিষয়টা-সাইন করা ছিল, পরে ব্যবহার হয়েছে-এগুলো যেন ঠিকভাবে রেকর্ডে থাকে, ভবিষ্যতে কোনো বিভ্রান্তি না হয়, সেই কারণেই আমি নোট দিয়েছি।

এটা কখনোই আপনার প্রতি অবিশ্বাস থেকে করা হয়নি। আমি জানি এবং বিশ্বাস করি যে আপনি কোনো অসৎ কাজ করেন না। কিন্তু যখন ফিন্যান্সিয়াল বিষয় আসে, তখন সিস্টেমটা এমন হওয়া দরকার যাতে কোনো প্রশ্নই না ওঠে—আজ না হোক, ভবিষ্যতে।

আমার উদ্দেশ্য ছিল শুধু স্বচ্ছতা এবং সঠিক হিসাব নিশ্চিত করা, কাউকে সন্দেহ করা না। যদি আমার মার্ক করা বা বলার ধরণে আপনার খারাপ লেগে থাকে, সেটা দুঃখজনক—কিন্তু ইন্টেনশনটা কখনোই নেগেটিভ ছিল না।

এমব্রয়ডারি বিল প্রসঙ্গে সম্মানের সাথে কিছু কথা জানাতে চাই।

গত পুরো বছর আমি কোনো প্রশ্ন ছাড়াই বিলগুলো পরিশোধ করেছি, যদিও সেগুলো স্বাভাবিক রেটের তুলনায় প্রায় ২-২.৫ গুণ বেশি ছিল। কিন্তু যখন দেখলাম এই বছরও একইভাবে বিল চলতেছে তখনই আমি আপনার সাথে বিষয়টি নিয়ে কথা বলেছি এবং অনুরোধ করেছি যেন গত ১০-১২ বছরের প্রচলিত রেট অনুযায়ী বিলটি পুনর্বিবেচনা করা হয়। দুঃখজনকভাবে সেটি বাস্তবায়ন হয়নি।

এরপর আমি নিজ থেকেও বিষয়টি সমাধানের চেষ্টা করেছি, কিন্তু সফল হতে পারিনি। শেষ পর্যন্ত পরিস্থিতি বিবেচনায় আমি আবারও আগের মতোই প্রায় ২-২.৫ গুণ বেশি বিল ধরে পরিশোধ করতে সম্মত হয়েছি—শুধুমাত্র সম্পর্ক ও কাজের ধারাবাহিকতা বজায় রাখার স্বার্থে।

ভাই, এই বাড়তি ২.৫ গুণ বিলের মধ্যেই আপনারও ৩৫% অংশ রয়েছে—বিষয়টি একটু ভেবে দেখার অনুরোধ রইল।

যখন মিজান ও জরিফের ব্যবসার অবস্থা ভালো ছিল না, তখন আপনিই বলেছিলেন—এই ব্যবসা আর কেউ করবে না, আপনি নিজেই করবেন। সেই অনুযায়ীই ২০২৪ সালের শেষ থেকে জানুয়ারি ২০২৬ পর্যন্ত Maa Accessories—এর মাধ্যমে অ্যাক্সেসরিজ ব্যবসাটা চলেছে।

শুরুর দিকে প্রথম ৩টি বিল ছিল আগের মতোই—যে রেট আপনি নিজেই মিজান ও জরিফের জন্য অনুমোদন করেছিলেন, সেই রেট অনুযায়ী। কিন্তু এরপর হঠাৎ করেই আপনি MAA ACCESSORIES রেট প্রায় ডাবল করে দেন।

এই বিষয়টা নিয়েই আমি আপনাকে ছোট কনফারেন্স রুমে বসে আলোচনা করেছি। তখন আপনি সরাসরি বলেছিলেন— “গত ১০ বছর মিজান নিয়েছে, আমি কিছু বলিনি। এখন আমি নিতে চাই, এখানে কোনো আলোচনা হবে না।” এই কথাটা আপনি নিজেই বলেছেন।

সব বিল Maa Accessories—এর নামে হয়েছে এবং সেগুলোতে আপনারই সাইন রয়েছে। এখন প্রশ্ন হচ্ছে—এভাবে একতরফাভাবে রেট ডাবল করা এবং আলোচনার সুযোগ না দেওয়া—এটা কি একজন পার্টনার হিসেবে সঠিক আচরণ?

আমি কোথাও সাইন করতে চাই না-এটা ঠিক না। অনেক সময় কাজের সুবিধার জন্য বা আপনি উপস্থিত থাকায় আপনাকেই সাইন করতে বলা হয়, যাতে কাজটা দ্রুত এগোয়। এটাকে দায়িত্ব এড়িয়ে যাওয়া হিসেবে দেখাটা ঠিক হবে না। যদি নির্দিষ্ট কোনো ঘটনা বা উদাহরণ থাকে, আপনি আমাকে পরিষ্কারভাবে বললে আমি অবশ্যই সেটার ব্যাখ্যা দেওয়ার চেষ্টা করব।

GM, AKASH, Saker & Shahadat : শাহাদাত নিয়মিতভাবে এমব্রয়ডারি ডিজাইন নিয়ে কাজ করছে। সাকের এমব্রয়ডারি ও এক্সেসরিজ বিলিং এবং ফলো-আপের দায়িত্ব পালন করছে। এছাড়া, আমি পূর্বেও আপনাকে জানিয়েছি যে GM আমার কথা গুরুত্ব সহকারে করছেন না। এই পরিস্থিতিতে কাজ পরিচালনা করা কিছুটা কঠিন হয়ে পড়ছে। সেই কারণে আমি টিমকে কিছু মোটিভেশনাল কথা বলেছি, যাতে তারা চাপের মধ্যেও ভালোভাবে কাজ চালিয়ে যেতে পারে-এর বাইরে অন্য কোনো উদ্দেশ্য ছিল না।

আপনি আমার জন্য Tk. 2 crore পেমেন্টের যে সহযোগিতাটি করেছেন, তার জন্য আন্তরিকভাবে ধন্যবাদ জানাই। এটি আমার জন্য সত্যিই একটি বড় সহায়তা ছিল এবং আমি বিষয়টি গভীরভাবে প্রশংসা করি। শেয়ার সংক্রান্ত বিষয়ে একটি বিষয় পরিষ্কার করতে চাই-আপনি শেয়ারগুলো বিক্রি করেছেন, তবে সংশ্লিষ্ট অর্থ এখনো আমি গ্রহণ করিনি। সেই কারণে, আমি ক্রয়কৃত শেয়ারের মূল্যের সাথে ওই Tk. 2 crore সমন্বয় করেছি।

LC OPENING and Joint Sign : এক্সেসরিজে দ্বিগুণেরও বেশি এবং এমব্রয়ডারিতে প্রায় আড়াই গুণ পর্যন্ত মূল্য নেওয়া হচ্ছে। এর পাশাপাশি LC ওপেন করার মতো গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্তগুলোও আমার সাথে কোনো ধরনের আলোচনা বা অনুমতি ছাড়াই নেওয়া হচ্ছে।

একজন পার্টনার হিসেবে বিষয়টি কতটা ন্যায্য হচ্ছে-অনুগ্রহ করে একবার নিজে ভেবে দেখবেন। আমরা যদি পারস্পরিক বোঝাপড়া ও স্বচ্ছতার ভিত্তিতে এগোতে না পারি, তাহলে দীর্ঘমেয়াদে এটি সবার জন্যই সমস্যার কারণ হতে পারে।

আমি লক্ষ্য করছি যে আমার ভুলগুলো আপনি ভালোভাবে লিখেছেন কিন্তু আমি সেটা কখনও করিনি, আমি মনে করি আমি সবসময়ই ন্যায্যভাবে বিষয়গুলো দেখার চেষ্টা করেছি এবং কখনোই একপাক্ষিকভাবে কিছু বলিনি।

জরিফ বিষয়ে বলতে চাই, আপনি জানেন সব সময়ই তার প্রস্তাব গ্রহণ করা হয়, হয়তোবা একবার বা দুইবার হয় নাই। এটা উভয় দিক থেকেই হয়ে থাকে। কিন্তু দুঃখজনকভাবে কোনো সমস্যা হলে অনেক সময় দায় শুধু আমার ওপর চলে আসে। আমি মনে করি এটা সঠিক দৃষ্টিভঙ্গি নয়। আমাদের সবসময় “আমি বনাম তুমি না হয়ে “আমরা” হিসেবে কাজ করা উচিত, যাতে আমরা একসাথে সমস্যাগুলো মোকাবিলা করতে পারি।

আমি মনে করি কেউ হয়ত বলেছে যে আমি সবসময় জরিফের বিপক্ষে থাকি বা আপনার প্রস্তাব গ্রহণ করি না। এটা সঠিক নয়, এবং এই ভুল বোঝাবুঝিই বর্তমান পরিস্থিতির একটি কারণ হতে পারে।

আপনি লেফটওভার দেখার পর থেকে এ বিষয়েও আমি দুরে থেকেছি শুধু ব্রাজিলে এক্সপোর্টটা দেখেছি। অনুগ্রহ করে বিষয়টি স্মরণে রাখবেন।

মামুনের লিংকিং ফ্যাক্টরি নিয়ে যে তথ্য পেয়েছেন, সেখানে কিছু ভুল বোঝাবুঝি বা ভুল তথ্য থাকতে পারে বলে আমি মনে করি। তাই বিষয়টি যাচাই করে দেখবেন।

জেনারেটর : এই পরিস্থিতিতে আমরা কি আবার নতুন করে টাকা ইনভেস্ট করা ঠিক হবে বলে আপনি মনে করেন?

স্যাম্পল রুম এবং প্রোডাকশন বিষয়ে আমি আগেও একাধিকবার বলেছি যে আপনি ভালো কাজ করছেন এবং বিষয়টি আমি আন্তরিকভাবে স্বীকার করি।

Dear Akhtar Bhai,

You have written your points, and I have also shared mine. I sincerely believe that, at this stage, the matter can be considered closed here. We should take lessons from this experience and move forward to run our business more smoothly and constructively.

As you have clearly expressed your preference for Option “KA”, I would like to confirm that I have no objection from my side. However, since there is currently no mutually agreed final resolution, it would be appropriate for both of us to formally record our respective positions in writing in the diary and sign accordingly for future reference—without treating it as a final settlement at this stage. At the same time, if at any point we are unable to continue with “KA”, then we should mutually sit together and decide whether to move towards “KHA”, “GA” or any other suitable option, always based on mutual agreement and understanding. I believe we should be careful not to propose or agree to anything that could compromise our shareholding rights. At the same time, it is important that we continue to treat each other with mutual respect and understanding, so we can protect our interests while maintaining a positive and cooperative relationship.

To properly resolve the present situation, I believe it is important that we sit together and take decisions jointly with a clear and open mind. We have successfully run this factory for the last 17 years without any major issues, and that history itself reflects our ability to work together. It is also true that over the last 1.5 years we have faced some challenges, which we should acknowledge honestly and address in a constructive way.

At this stage, I sincerely believe that if we can move forward with a fresh mindset and renewed trust, there is still a strong opportunity for us to continue this business in a positive and mutually beneficial direction. From my side, I remain always open and committed to maintaining good understanding and cooperation in our business relationship.

I believe that if we could sit together and discuss the current issues, we would be able to resolve them promptly and effectively. Therefore, I kindly request you to share a convenient time and venue for a meeting at your earliest convenience. I am confident that through open discussion, we can find the best way forward and ensure the smooth operation of our industry.

Looking forward to your cooperation and a constructive way forward.

Many thanks

Mortuja