

## রিভার সাইড নিয়ে আমার বিস্তারিত মতামত, অপশন এবং করণীয়

১। **রিসেন্ট ঘটনা:** আপনি পুলিশ, র্‌যাব কিংবা ডিবির সাথে আপনার সাথে ঘটা ইন্সিডেন্টের ব্যাপারে কি বলেছেন আমি জানি না, তবে তাদের অনেকেই আমাকে ব্যক্তিগত ভাবে (বিশেষ করে সাংবাদিক, পুলিশের ওসি (ডাইরেক্টলি না, অন্য কারো মাধ্যমে ম্যাসেজ দিয়েছে আমাকে, এবং ডিবি) যোগাযোগ করে একটা কথা বলেছেন বা অনুরোধ করেছে যে, আপনার মধ্যে আর আমার মধ্যে যদি কোনো বিরোধ থাকে, তাহলে যেনো সেটা দুইজনে মিলে মীমাংসা করে ফেলি। তাদের কথাবার্তায় আমার কাছে মনে হয়েছে যে, হয়তো আপনি তাদেরকে এমন কোনো কথা বলেছেন যে, আমি হয়তো আপনার সাথে ঘটা ইন্সিডেন্টের মধ্যে কোনো না কোনোভাবে জড়িত। ব্যাপারটা আমাকে আহত করেছে। এটা আমি নিজের সপ্নেও আনতে পারি না যে, আপনার কোনো ক্ষতি আমি করবো। আপনি এবং আপনার পরিবার আমার নিজের একটা অবিচ্ছেদ্য অংশই আমি সব সময় মনে করেছি।

(কো) আমি ব্যাপারটা নিয়ে বহুভাবে ফ্ল্যাসব্যাকে গিয়ে অনেক ছোট ছোট ঘটনাও বিশ্লেষণ করে বুঝার চেষ্টা করেছি, আপনার মধ্যে কেনো এই ভাবনাটা এলো। এই ছোট ছোট ফ্ল্যাসব্যাক গুলি আমাকে একটা অর্ধসচ্ছ একটা ধারণা দেয় যে,

(১) আপনি হয়তো আমার সাথে মিলে ব্যবসা করতে চান না। (কেউ হয়তো আপনাকে এটাই বুঝিয়েছে, মার্কেটিং আপনি করেন, প্রোডাকশন আপনি করেন, বায়ার মিটিং আপনি করেন, আমি শুধু ফ্যাক্টরিতে যাই আর আসি। সেক্ষেত্রে এমন একটা ইনইফেক্টিভ পার্টনারকে শুধু রেখে লাভ দেয়ার দরকারটা কি? আপনার-

- (ক) আলাদা করে আপনার আন নুর চালানোর অপশন।
- (খ) আমার টাকা ফ্যাক্টরিতে গচ্ছিত থাকা সত্ত্বেও শেয়ার নিয়ে টানাটানি।
- সর্বশেষ ২০২৩ সালে আমাকে জিজ্ঞেস করা যে, আপনি তো বলেছিলেন, আপনি ২/৩ বছর পর আর রিভার সাইডে থাকবেন না, সেটা কি এখনো বহাল আছে?
- (গ) অন্যত্র আলাদা করে ব্যবসার গোপন পরিকল্পনা (কখনো দাইয়ু, কখনো ল্যানজারিজ, কখনো লাক্সমা সুয়েটার কেনার পরিকল্পনা, এবং সর্বশেষ ওয়াল্টজ ফ্যাশন কেনার গোপন ব্যবস্থা)। ওপেন হলে কোনো অসুবিধা ছিলো না। এগুলিতে আমি মনোযোগ দেই না কারন আপনার টাকা, আপনার ব্যবসা আপনি আলাদা কোথাও কিছু করতেই পারেন। কিন্তু বললে ভালো লাগে।

এই বিষয়গুলি আমাকে সেই ধারণায় ভাবায় মাঝে মাঝে যে, আপনি কি আমার সাথে ব্যবসা করতে চান না? এটাই আর কি।

(খ) **বিশ্বাস:** আমি আপনাকে কতটা বিশ্বাস করি, সেটা আপনার হয়তো ধারণা নাই, কিন্তু আমি বুঝতেছিলাম, আপনি আমাকে আমার মতো করে বিশ্বাস করেন না। সেই বিশ্বাসে যথেষ্ট পরিমাণ ফাক আছে।

- **কোনো একটা ডকুমেন্ট আমি সাইন করেছি** (এমন কি কনভেন্স বিল, লোডার বিল ইত্যাদিও) সেখানে আপনার অজ্ঞারভেশন থাকতেই পারে কিন্তু সেটা ডিলিং করার মধ্যে একটা এগ্রেসিভ জবাবদিহিতার মতো আচরণ আমার উপর যথেষ্ট পীড়াদায়ক ছিলো। এতো হাজার হাজার ভাউচারের মধ্যে দুই একটা ফাক ফোকর দিয়ে ভুল হতেও পারে, আপনি কালেভদ্রে একটা বিল চেক করবেন, সেটায় হয়তো জাস্টিফাই আপনার কাছে হলো না, আমি দেখেছি, সেটা নিয়ে আপনার এমন আচরণ যে, আমরা যেনো কেউ কোনো কাজ করে না, সবাই বুঝি এখানে চুরি করতে বসেছে। আজ পর্যন্ত আলটিমেটলি কিন্তু কোন বিল কেটে রিডিউস করতে পারেন নাই। প্রতিটা বিলের পিছনে বাস্তব কারণ থাকতো।
- একটা **ব্ল্যাংক চেক সাইন করার পরে সেই চেকে মার্ক করে রাখা**। এটা অবশ্যই ভালো কিন্তু আমি আমার উপরেই আমি কেনো জানি আস্থা হারাচ্ছিলাম যে, আপনার অনুপস্থিতিতে আমি আবার ওই ব্ল্যাংক চেকগুলি অসতভাবে ইউজ করি কিনা। আমি অসত কাজ করি না।
- অন্য কারো বিল পাশ হয় আমার সাইনে, **আমার বিল পাশ করার জন্য কমিটি ঘটন করতে হয়**। আমি কোনোদিন মিজানের বিল, দাদার ক্যামিকেল বিল, মামুনের লিংকিং বিল, রাসেলের বিল, এনএন ট্রেডার্সের বিল, মিজানের সাদিয়া স্টোনের বিল, লেফটওভারের দরদাম, পরিমাণ ইত্যাদির ব্যাপারে কোনদিন কমিটি ঘটন করে আমি বিল সাইন করিনি। করার প্রয়োজনও মনে করিনি। মিজান তো ওর সময়ে ইয়ার্ন মিল থেকে সুতা তাড়াতাড়ি আনার জন্য ইয়ার্ন মিলগুলিকেও টাকা দিতে যেটা রবার ওদেরকে এক কাপ চাও খাওয়াতে হয় নাই কিন্তু সুতার ফ্লো ছিলো অনেক। একটা লোডারের বিল যেখানে আপনার চোখ এড়ায় না, সেখানে তখনো কিন্তু আপনি কোনো কমিটি করে তাদের বিল চেক করান নাই। অথচ আমার বিলের ব্যাপারে একটা কমিটি ঘটন করতে হয়। আপনি হয়তো ভাবতেন, আমি বেশী টাকা নিয়ে নিচ্ছি। কিন্তু রিভার সাইডকে সময়মতো সাপোর্ট করতে গিয়ে কতটা প্রোডাকশন ছাড় দিতে হইতো আমার সেটা শুধু আমি জানি। এমনো হয়েছে যে, আমি অন্য লোকের কাজ স্থগিত করে মাত্র ২ পিস সকালে আবার ৫ পিস বিকালে এম্ব্রয়েডারী করতে গিয়ে সারাদিনের প্রোডাকশন লসে পড়তাম। তাও রিভার সাইড ছিলো আমার সর্ব প্রকার প্রাইওরিটি। শেষ পর্যন্ত যদিও বিলগুলি আপনার কৃপায় ছাড়া হয়েছে। আমি খুশী।
- এক্সেসরিজের ব্যবসা আমি করি না। আমি মিজানকে ব্যবসাটা বহাল রাখার জন্য অনেক ফর্মুলা দিয়েছিলাম। এটা আপনি জানেন। এটা মিজানের দোষ শেষ পর্যন্ত কেনো মিজান জরীফের সাথে ব্যবসাটা কন্টিনিউ করতে পারেনি। আমি তো

জানতামও না যে, মিজানের কোম্পানীর নাম কি। আমি জরীফের সাথে কখনো কোনো ব্যবসা করতে ইচ্ছুক না, এখনো নাই। সে আমার ব্যবসায়ীক পার্টনার হতেও পারে না। জরীফের মতো লোক আমার ব্যবসায়ীক পার্টনার, এটা তো আমার ভাবনাতেও রাখি না। কিন্তু আপনি বলেছিলেন একদিন জরীফকে যে, **জরীফ আর আমি মিলে যেনো ব্যবসা করি (সোহাগের প্রত্যাবর্তনের সময়, আমি তখন সিরাজগঞ্জে ছিলাম)**

- আপনি কোথাও সাইন করতে চান না, আমাকে দিয়েই সাইন করান। কিন্তু পরবর্তীতে আপনার সাইন না থাকায় আপনি ভুলে যান, অথবা পরবর্তীতে অনেক সময় আপনি সেই ইভেন্ট অস্বীকার করেন। আমি বিব্রত হই।
- **আপনি জিএম, আকাশ, সাকের বা শাহাদাতকে নিয়ে প্রশ্ন করেন**, তারা আমার সাথে বুকড হয়ে গেছে কিনা বা মা তে আমি ওদেরকে নিয়ে মনে হয় আলাদা ব্যবসা করি কিনা। আপনি যেমন আপনার ব্যক্তিগত কাজের জন্য স্টাফদের প্রচুর সাহায্য নেন, মাঝে মাঝে আমিও নেই, কিন্তু এর মানে এই নয় যে, আমি ওদেরকে বুকড করে ফেলেছি। কিংবা ওদেরকে নিয়ে ব্যবসা করছি। আপনার কথাবার্তায়, আচরণে এমনটাই বারবার আমার কাছে মনে হয়েছে। আমি আলাদা করে এম্ব্রয়েডারী করেছি কিংবা এখন একটা ফিনিশিং ফ্লোর করেছি কিন্তু সেখানে কেনো আমি স্টাফদেরকে পার্টনার হিসাবে রাখবো?
- আমি যেদিন শুনলাম যে, আপনার ওয়াল্টজ ফ্যাশনে ওয়ার্কারদের আন্দোলন চলছে, সেদিন আমি বারবার ব্যাপারটা নিয়ে শংকিত হয়েই আপনাকে ফোন দিয়ে খবর নিয়েছি। এমন ম্যাসেজও দিয়েছি যে, যদি টাকার ক্রাইসিস থাকে, প্রয়োজনে আমি আমার এফডিআর ভেংগে টাকার ব্যবস্থা করবো, তারপরেও ইজ্জত এবং নিরাপত্তার যেনো বিঘ্ন না ঘটে। ২ কোটি টাকার একটা চেক দিলাম ব্যাংক থেকে লোন নিয়ে। আমি যদি আপনাকে সাহায্যের জন্যই কোনো কাজ না করতাম, তাহলে সেদিনই আমি আপনার ২ কোটির পশাপাশি আমার ১ কোটির চেকও কাটিয়ে নিতে পারতাম। আপনি দিতে তখন বাধ্য থাকতেন। কিন্তু আমি সেটা করিনি। পরবর্তীতে আমি যখন ১ কোটি টাকার চেক কাটতে বললাম, আপনি কি বললেন? বললেন, আমার সাথে হিসাব আছে। আপনার ধারণা ছিলো-এক্সেসরিজ আমি করি, সেটায় অনেক টাকা বেশি নেয়া হয়েছে, তার সাথে আপনি সমন্বয় করবেন। কিন্তু আমি তো এক্সেসরিজ করতামই না। আপনি আমার ১ কোটি টাকার চেক আটকে দিলেন। অথচ এখন কিন্তু জরীফের সব এক্সেসরিজের বিল আবার পাশ করিয়ে দিলেন। আপনার ২ কোটি লোন বহাল রইলো, আমরা ১ কোটি টাকার চেক বৈধ রইলো, কিন্তু এই ঘটনা ভবিষ্যতের জন্য রেকর্ড এবং শিক্ষা হয়ে রইলো।
- **ঢালাওভাবে স্টাফদেরকে আদেশ দেয়া যে, এক্সপেন্টেন্স বা এলসি বা অন্য কোনো কিছু কোনো অবস্থাতেই আপনার সাইন ছাড়া খোলা যাবে না।** এর মানে আমার কাছে মনে হয়েছে-ব্যাপারটায় বিশ্বাসের কমতি আছে। গত ১৭ বছরে এটার প্রয়োজন ছিলো না, অথচ এই সময়ে এসে খুব জরুরী হয়ে গেল। কেনো জানি আমার মন খারাপ হয়ে যায়।

- গত ১৭ বছরে কোনো ডকুমেন্টস **জয়েন্ট সাইনে সাইন** হইতো না, কিন্তু গত ২ মাস আগে আপনি একটা রেজুলিশন করতে বললেন, যে, জয়েন্ট সিগন্যাচারী ছাড়া কোনো ডকুমেন্ট সাইন হবে না। আমি বুঝতেছিলাম, এটা আর কিছু না, আমার এম্বয়েডারী বিল আর জরীফের এক্সেসরিজ বিলের ব্যাপারটা মাথায় নিয়েই আপনি এটা হয়তো করতে চেয়েছেন। কোনো দরকার ছিলো না এগুলি ভাই।

(গ) **সিদ্ধান্তে একমত বা ভিন্ন মত:** আপনি অনেক সিদ্ধান্তে আমার সাথে একমত হন আবার অনেক সিদ্ধান্তে একমত হন না আবার কোনো কোনো সময়ে প্রথমে একমত না হলেও পরে ঝামেলা হবার পর পরিশেষে একমত হন। যেমন-

- জরীফ যখন জেলে গেলো টাকার বিনিময়ে চিঠি দিলাম। না করেছিলাম, মানেন নাই। শেষ পর্যন্ত জরীফ যা চেয়েছিলো তার থেকে আরো বেশী দিতে হয়েছিলো।
- জরীফ সার্ভেয়ার না দিয়ে যখন আমরা ফ্লোর সবগুলি মাপ দিলাম, তখন আমি একটা লামসাম মেপে ১৪ লাখ টাকা দিবো বলে জরীফকে মানাইয়া নিলাম। কিন্তু আমরা যখন বসলাম, আপনি আবার সেটা সাকেরকে মাপতে বললেন, মেপে ফদেখা গেলো আমরা ৩২ লাখ টাকা দিতে হয়। অতঃপর সেতাই দিলাম। অথচ ১৪ লাখ টাকাতেই ব্যাপারটা ফয়সালা হয়ে গিয়েছিলো।
- গত ঈদের আগে জরিফ প্রথমে ২০ লাখ টাকা চাইলো, দিতে মানা করলাম, কিন্তু যখন সে ইতরামি শুরু করলো, তখন আমরা ২০ এর জায়গায় ২ কিস্তিতে ৪০ লাখ টাকা দিলাম।
- ওর এক্সেসরিজের বিলগুলি নিয়ে যথেষ্ট পরিমান নাজেহাল করলাম, কিন্তু শেষমেশ কিন্তু এক কালীন দিতেই হলো। এখন আবার ক্যামিক্যাল নিয়ে গো ফধরেছে। না দিয়ে কোনো উপায় নাই। তার তো পুরানো রেকর্ড আছে মোস্তফা দাদা কত করে দিতো। না দিয়ে পারবো? কিন্তু আপনি কিন্তু মানবেন বলে মনে হয়না। আবার সেই ক্যাচাল শুরু হবে তখন।
- জরীফ গত বছরের আগ পর্যন্ত মামলার জন্য কোনো টাকা চায় নাই, সেইই কেস কামারী চলাইছে। কিন্তু কয়েকমাস আগ থেকে সে ডেসপারেট হয়ে হারাহারি টাকা চেয়ে বসছে।
- জরিফ টাকা চাইলে ভাবেন, আমি হয়তো ওকে বলে দিলেই সব কাজ হয়ে যাবে। জরীফ মানেই আমি না। ওর টাকাই সে নেয়, কিন্তু আমরা অনেক নাটক করি। কেউ এগুলি পছন্দ করে না। জরীফ তো এখন এটাই মনে করে যে, এমডি সাহেবের কোনো কথারই এখন দাম নাই। সব কিছু আপনার ক্লিয়ারেন্স না হলে আমার কিছুই করার নাই। এটাই জরীফ ভাবে।
- লেফটওভার গুডস এতোদিন আর্প্লিই হ্যান্ডেল করতেন, যেই আমি হ্যান্ডেল করা শুরু করলাম, পথিমধ্যে সেটার দায়িত্ব আপনি নিয়ে দেখলেন তো কি হলো-মাল গেলো

কিন্তু টাকা এলো না। আমি সেখানে কোনো হস্তক্ষেপ করি নাই, করতেও চাইনি। আমি তো আপনাকে বলতেই পারি-লেফটওভারের আমার ভাগের টাকাগুলি কই। কিন্তু আমি জানি, জরীফ গাদ্দারি করেছে।

- মামুনের লিংকিং ফ্লুরের ব্যর্থতা আপনাকে উদবিগ্ন করেনি, কিন্তু মা লিংকিং এর সাফল্যও আপনাকে আনন্দিত করে নাই। মামুন যেখানে মাসে করতো ১২ হাজার পিস, সেখানে মা লিংকিং করছে মাসে ১ লাখ পিছের উপরে। এটার ব্যাপারেও আমি অনেক কটু মন্তব্য শুনেছি। কিন্তু মা লিংকিংটা রিভার সাইডেরই। আপনি ভাবলেন, আমি মামুনের ব্যবসায় হাত দিয়েছি। অনেকের কাছে এটা আপনি বলেছেনও।
  - একটা জেনারেটর কিনলাম, কোনো কারন নাই, কোনো সমস্যা নাই, জেনারেটর কেনসেল করে দিলেন। আগে পিছে কিছুই ভাবার সুযোগ দিলেন না। অথচ জেনারেটর তখন ইতিমধ্যে শিপমেন্ট হয়ে গেছে। রিভার সাইডের জন্যই এটা দরকার ছিলো। এখনো দরকার। অন্যদিকে একটা পুরানো জেনারেটর দিয়ে আরেকজন মাসের পর মাস প্রায় দেড় লাখ করে ভাড়া নিয়ে যাচ্ছে। এটা কোনোভাবেই রিভারসাইড বান্ধব হতে পারে না। হতে পারে এটা এজন্য যে, রিভার সাইডে আমরা আর কোনো ক্যাপিটাল মেশিনারিজ ঢোকাবো না অথবা কাউকে পুরান জেনারেটরের মাধ্যে রিহেবিলেট করা। আমি জানি না কোনটা সত্য।
  - স্যাম্পল রুম সঠিকভাবে কার্যক্রমে আমার পলিসি পালনে সর্বপ্রথম বাধা পেয়েছি আমি আপনার কাছ থেকে। কিছু কিছু স্টাফরাও স্যাম্পল রুম ১০০% সফল হোক সেটা তারা চায় নাই। এখন প্রায় আড়াই বছরে স্যাম্পলের কোনো ইস্যু নাই।
  - একই রকম ভাবে প্রোডাকশনটাও আমি নিতে চাই নি, আপনি আমাকে নিতে বলেছেন, আমি আমার মতো করে গুছাতে পেরেছি, কিন্তু সেখানেও হয়তো অনেকের ভালো লাগেনি। আমি জানি না আমি কোন ভুল করছিলাম কিনা, কিন্তু ভালো চলছিল।
  - ব্যবসার পরিবেশ ঠিক রাখতে, লোকাল পরিবেশ ঠিক রাখতে, ডিসপিউটেড একটা বিল্ডিং এ কোনো ঝামেলা ছাড়া ব্যবসা করতে কি পরিমান ডিফেন্স নিতে হয়, সেই কাজটা আমি করতাম। এই এলাকা আমার, এই এলাকায় আমার দাদার জন্ম, বাবার জন্ম, আমাদের জন্ম, আমি তো এখানে ভেসে আসি নাই। তাই আমি সব ঝামেলা শামাল দিতে পারছি। ভবিষ্যতেও পারবো ইনশাল্লাহ। কিন্তু আপনি কি একা এখানে ব্যবসা করতে পারবেন? ধরুন আমি নাই, তাহলে কি এখানে আপনি এই ডিস্পিউটেড বিল্ডিং, জরীফ, বারেক, নাজিমদের সাথে সমঝোতা করে ব্যবসা করতে পারবেন? প্রশ্নটা আপনার কাছেই থাকলো। উত্তরটা আমার দরকার নাই ভাই।
- (ঘ) **উপনীত:** যাই হোক, কথা বলতে থাকলে অনেক অনেক কথা বলা যাবে, আপনারও কথা থাকতে পারে, আর আমার এখানে যা বলেছি, সব গুলির ব্যাপারে আপনার ভিন্নমতও থাকতে পারে। সবগুলিই যে, আমার সাথে আপনি একমত হবেন বা হতে হবে, সেতাও কোন বিবেচ্য বিষয় না। তারপরেও বৃহত্তর সার্থে, এবং আমাদের সার্থে আমি সব কিছু ভেবেচিন্তে একটা জায়গায় প্রায় উপনীত হয়ে হয়েছি যে,

- এই এলাকায় ব্যবসা করতে গেলে অন্য সব পার্টিকে সামাল দিতে না পারলেও জরীফের সাথে একটা নেগোশিয়েশন করে ব্যাপারটা ফয়সালা করে আবার আগের মতো ফ্যাক্টরী চালানো সম্ভব। গত কয়েকদিন আগে ওর সাথে নেগোশিয়েশনের সময় ওর যা দাবী দাওয়া আছে, সবগুলিই সে যৌক্তিক দাবী করেনি। আর সব পাবেও না। আমি ওর কাছ থেকে একমাস সময় নিয়ে আলাদা আলাদা করে বসে হয়তো ফয়সালা করতে পারবো। কিছুটা ছাড় হয়তো দিতে হতেও পারে, সেটাও আমাদে শতভাগ ব্যবসার লাভের তুলনায় খুব হয়তো একটা বেশী না। ওর সাথে একটা ফয়সালা হয়ে গেলে বাকী পার্টির সাথে ওর ফয়সালা হবে, সেটা আমাদের নাক গলানোর দরকার মনে করিনা। দাদার মতামতও প্রায় একই যে, সমঝোতা করে ব্যবসা করো। উনিও ফ্যাক্টরী বন্ধ করতে না করেছেন আমাকে।
- একটা ব্যাপার তো নিশ্চিত যে, আজ হোক কাল হোক, ফ্যাক্টরী চালাই বা না চালাই, আমাদের ব্যাংক লায়াবিলিটিজ, ওয়ার্কারদের পেমেন্ট এবং অন্যান্য পাওনা দাওনা আমাদেরকে দিতেই হবে। আর এই মুহুর্তে কোনো কারনে শিপমেন্ট ব্যহত হলে, আগামী শিপমেন্টগুলি করতে না পারলে আমাদের কোনো কিছুই নিয়ন্ত্রনে থাকবে না। প্রায় ৮৫ কোটি টাকার লায়াবিলিটিজ। শোধ করা অসম্ভব। আমরা ব্যাক টু জিরো না শুধু, ব্যাক টু মাইনাসে পড়তে হবে এক মাসের মধ্যে। আর সমঝোতার মাধ্যমে জরীফের পাওনা দাওনা না দিয়ে কোনো অবস্থাতেই এই ব্যবসা থেকেও বের হওয়া যাবে না। অন্যত্র যাওয়াও যাবে না। ফ্যাক্টরী বন্ধ করা বা চালানো না, এটা ভাবা একটা সুইসাইড। এ অবস্থায়-অনেকগুলি অপশনের মধ্যে
  - (ক) একটা হচ্ছে সবার সাথে সমঝোতার মাধ্যমে, কিছু ছাড় দিয়ে হলেও, কিছু লাভ ছেড়ে দিতে হলে দিয়েও দুজনেই আবার আগের মতো ব্যবসা করা
  - (খ) ফয়সালায় অসফল হলে, আমরা দুজনে আলাদা হয়ে যাওয়া এবং আমি আমার এলাকাতে রিভার সাইড নিয়ে আর আপনি গাজীপুরে ওয়াল্টজ ফ্যাশন+ আন নুর+ এ জেড নিয়ে ব্যবসা করা

অপশন (ক) এ আমি থাকতে চাই। কারন আমরা দুজনে যত নতুন ব্যবসাই করি না কেনো, সেটা কোনো সমস্যা না। রিভার সাইড আমাদের ত্যাগ করা বা বন্ধ করা কোনোভাবেই বুদ্ধিমানের কাজ না এবং করাও উচিত হবে না।

অপশন (খ) সব সময়ই করা যেতে পারে। একটা সময় যদি আমাদেরই মনে হয় যে, আমরা টায়ার্ড হয়ে গেছি, শরীর কুলুচ্ছে না বা আর এখানে কেহই ব্যবসা করতে চাই না, সেক্ষেত্রে এই অপশন (খ) সব সময়ই খোলা। শুধু তাই নয়, নেক্সট জেনারেশনকে সেটেল করে তারপর সরে পড়া। আমার থেকে আপনার জন্য এই ব্যাপারটা আরো বেশী জরুরী। আমার মেয়েরা তো পরের বাড়িতে গিয়ে সেটেন্ড ইতিমধ্যে, কিন্তু আপনার তো ওই পার্টটা শুরুই হয় নাই। এটা আপনার জন্য একটু হলেও চিন্তার বিষয়। জানি, সব কিছুর মালিক আল্লাহ, তারপরেও সুযোগ থাকা সত্ত্বেও যখন কাজে না লাগাই, তখন আল্লাহকে র্লেইম দিয়ে কোনো লাভ নাই।

(চ) আমি আপনাকে গত ৩ বছরে আমাদের ফ্যাক্টরীর প্রোফিট নিয়ে আলাপ করি। দেখা যায় যে, ২০২৩ সালে ২৭ কোটি, ২০২৪ সালে ৩০ কোটি, ২০২৫ সালে প্রায় ৩২

কোটি। ২০২৬ সালে এটার পরিমান আরো বাড়বে ইনশাল্লাহ। ফ্যাক্টরীর মেশিনারিজের পেমেন্ট দিতে গিয়ে আমাদের হয়তো ২০২৩, ২০২৪ সালে ড্রইংস কম হয়েছে কিন্তু ২০২৫ সালে কিন্তু অনেক ড্রইংস করেছি আমরা। আপনি করেছেন প্রায় ১৪ কোটি টাকা অর্থাৎ মাসে গড়ে প্রায় ১ কোটির উপর আর আমি করেছি প্রায় ৭ কোটি টাকা অর্থাৎ ৬০ লাখ টাকার মত। এটা কোনো ছোট অংক নয়।

YEAR	PROFIT	MC PAYMENT	CM SIR	MD SIR	DRAWINGS	SHIP QTY
2025	315,416,724	68,434,751	138,906,229	70,794,159	209,700,388	2,624,441
2024	308,738,684	160,201,881	63,294,748	38,343,856	101,638,604	2,605,725
2023	270,332,423	146,290,015	31,556,336	18,021,638	49,577,974	2,229,115

- ফ্যাক্টরী বন্ধ করলে কারোরই কোনো ক্ষতি নাই শুধু আমাদের ছাড়া। ডিস্পিউটেড পার্টগুলির তো আরো ক্ষতি নাই। এই বিল্ডিং ব্যবহার করেই সব পার্টি একটা ভালো এমআউন্ট নিয়ে বেরিয়ে যেতে পারবে। লোকেশন অনুযায়ী জমির দাম আর বিল্ডিং এর ভ্যালু কমপক্ষে (জমির ভ্যালু কমপক্ষে ৫০/৬০ কোটি টাকা, বিল্ডিং ভ্যালু কমপক্ষে ২৫/৩০ কোটি টাকা একুনে) সব মিলাইয়া প্রায় ৭৫/৮০ কোটি টাকার সমান। দোকানদার, বারেক, নাজিম আর জরীফ মিলে যদি এই টাকা ভাগও করে নেয় তাহলেও একেকজন ২০/২৫ কোটি করে পাবে। ওদের কারোরই কোনো সমস্যা নাই। বরং এটাই ওরা চায়। কিন্তু সমস্যা সব আমাদের। ব্যবসা বন্ধ, প্রতি বছর প্রোফিট ২৫/৩০ কোটি টাকা থেকে আমরা বঞ্চিত হবো।
- অন্যদিকে যদি আমরা আগারা বাগাড়া কিছু ছাড়ও দেই, ধরলাম সেখানে বছরে আমাদের ৫/৭ কোটি টাকা প্রোফিট কম হলো। তাতেও যদি ইনশাল্লাহ এখন যেভাবে ফ্যাক্টরী চলছে সেভাবে চলে, তাহলে এরপরেও আমাদের প্রোফিট লেবেল মুটামুটি ২০/২২ কোটি টাকার নীচে নামবে না। তাহলে আমরা ফ্যাক্টরী বন্ধ করবো কেনো ভাই?
- বর্তমানে বায়ারদের কাছে আমাদের একটা খুব শক্ত ইমেজ তৈরী হয়েছে। কোনো ধরনের ডিলেইড শিপমেন্ট নাই, কোনো প্যারা নাই, ওয়ার্কারগন অনেক বেশী খুশী, কেউ অনুপস্থিত থাকছে না, প্রতিদিনের টার্গেট ওরা প্রতিদিন পূরন করে মুটামুটি ৭/৮ তার মধ্যে বাসায় চলে যায়। কোনো শর্ট শিপমেন্ট নাই, কোনো ক্লেইম নাই। এমন একটা পরিবেশে এখন নাইটবিল, হলিডে বিল, শুক্রবারের বিল, ওভার টাইম বিল, টিফিন বিল অনেকাংশেই কমে গেছে। ওয়ার্কারদের কর্ম স্পৃহা বেড়েছে, ইনিশিয়াটিভ বেড়েছে, টীম ওয়ার্ক বেড়েছে, ওয়ার্কার মাইগ্রেশন কমে গেছে ইত্যাদি ইত্যাদি।
- (ছ) তাই আমি উপরের অপশন (ক) তেই থাকতে চাই। আর অপসন (ক) তে আমাদের থাকতে হলে নীতিগতভাবে আমাদের একটা রেড লাইন ঠিক করতে হবে। সেখানে আমার এবং আপনার একচ্ছত্র সিদ্ধান্ত নেবার অধিকার স্পষ্টভাবে সীমারেখা টানতে হবে। আর সেটা একটা **বোর্ড রেজুলেশনের মাধ্যমে** বৈধ করে নিতে হবে। যাতে পরবর্তী সময়ে আমি ভুলে গেছি, আমি বলিনি, আমার মনে নাই ইত্যাদি না আসে।
  - লোকাল প্রশাসন, লোকাল দাবী দাওয়া, কিংবা কিছু চান্দাবাজীর জন্য কিংবা পুলিশের অবৈধ দেনা পাওনা এবং সেটা মেটানোর প্রক্রিয়ায় যা যাকে দিয়ে শান্ত করা যায়, তার বিবেচনা এবং সিদ্ধান্ত নেওয়ার শতভাগ ফ্রিডম আমার উপর ন্যস্ত করতে হবে। এতে কাউকে কোন ব্যবসা, কাউকে কিছু উপটোকন কিংবা দাবী দিয়ে

হলেও ম্যানেজ করার সাধীনতা আমার একক থাকতে হবে। ব্যাপারটা এমন যে, আমি যদি একা চলাইতাম, আমি যা করতাম সেটাই করার সাধীনতা। ব্যাপারটা অবশ্যই আমরা কন্সাল্ট করবো, পরামর্শ করবো, বুদ্ধি নেবো কিন্তু আমাদের মধ্যে সমঝোতা না হলেও আমি যেটা দিয়ে ম্যানেজ করতে পারবো সেটা আপনাকে মেনে নেয়া এবং সে মোতাবেক ফাইন্যানশিয়াল সাপোর্ট দেয়া। তা না হলে, দেখা গেলো আমি এককভাবে সিদ্ধান্ত দিলাম, আপনি সেটা মানলেন না, আবার আমিও কাজ করতে পারলাম না, তাহলে ফলাফল সেই আগের জায়গায়। এগুলো যাবে না।

- অফিসের আভ্যন্তরীণ এবং আউটসাইডার ব্যাপারে কোনো কন্ডিশন দিয়ে আমার সিদ্ধান্তকে বা অফিশিয়াল কাজকর্মে বাধাগ্রস্ত করা যাবে না। ফ্যাক্টরীর বৃহত্তর সার্থে কোনো সিদ্ধান্ত নিতে যদি কিছু ছাড় দিয়ে সিদ্ধান্ত নিতেই হয়, আমি হয়তো সেই সিদ্ধান্ত নিবো। লস না হলেই হলো। আর সেটা আপনাকে শতভাগ মেনে নিতে হবে। পরামর্শ থেকে আমি বঞ্চিত করবো না। আপনার পরামর্শ অবশ্যই থাকবে কিন্তু আমার সিদ্ধান্তে এবং সেই সিদ্ধান্তের অনুকূলে ফাইন্যানশিয়াল সাপোর্ট যদি লাগে দিতে হবে।
- আপনি একচ্ছত্রভাবে বায়ার পার্টটা দেখবেন, প্রতি মাসে কমপক্ষে ৩ লাখ পিস অর্ডার যেনো স্ট্যান্ডার্ড রেটে থাকে সে ব্যবস্থা করবেন। বিদেশ গমন করবেন, মিটিং করবেন, ক্লেইন সেটেল করবেন, সুতার মিলে যদি আপনার সাহাজ্য লাগে সেটা করবেন, পেমেন্ট আনার ব্যাপারে আপনার ভূমিকা সর্বোচ্চ থাকতে হবে, ইত্যাদি। আপনাকে সব সময় রিভার সাইডে আসতেও বন্ধো না। যখন ফ্রি থাকবেন, আসবেন। কোনো অসুবিধা তো নাই। আপনি ওয়াল্টজ ফ্যাশন গুচ্ছিয়ে ফেলুন। সময় দিন ওখানে, আন নূরে, এ জেডে। একাউন্ট হ্যান্ডলিং তো দুজনেরই থাকবে। ডকুমেন্টেশনের ব্যাপারে বর্তমান পদ্ধতি চালু থাকবে।
- প্রতি বছর হিসাব করে অডিটের মাধ্যমে আমরা আমাদের লভ্যাংশ নিয়ে নিব। প্রয়োজনে ত্রৈমাসিক ভিত্তিতেও নেয়া যেতে পারে যদি টাকার জোগান থাকে কিন্তু লোন করে নয়।
- ওয়ার্কারদের যে পেমেন্টটা আল্টিমেটলী একসময় দিতে হবে (গ্রাচুইটি), সেই তহবিল আমরা প্রতিমাসে একটা এমাউন্ট আলাদা করে রাখবো যাতে কখনো যদি ফ্যাক্টরী আমরা একেবারেই বন্ধ করি তখন যেনো সেই তহবিল জমা থাকে, বিরোধনায় না পড়তে হয়।
- স্টাফদের সাথে এবং ওয়ার্কিং পরিবেশ ঠান্ডা এবং ফ্রেন্ডলী রাখার জন্য যা যা করতে হয় আমরা করবো। কোনো ওয়ার্কারদেরকে আমরা হিউমিলিয়েট করতে পারবো না। এতে কাজের মধ্যে এবং ওয়ার্কারদের মধ্যে চরম আতংকের পরিবেশ সৃষ্টি হয়, ওরা ভুল বুঝে। (এবার যেমন সাকের, ছোট দিদার, শাহাদাতের বেলায় দৃশ্যমান হয়েছে)। সিসি ক্যামেরা আমরা দুজনেই আপাতত রেকর্ডিং বন্ধ রাখতে বলেছিলাম যা আমি পুলিশের কাছে স্বীকার করেছি কিন্তু সেটা আপনার মনে না থাকায় ওরা টার্গেটে পরিনিত হয়েছে যে, জরীফের সাথে হয়তো ওদের কোনো সার্থ

রয়েছে যা একেবারেই অসম্ভব ব্যাপার। রেকর্ডিং সিস্টেমটা আমরা আর চালু করার জন্য নির্দেশ দেই নাই। কিন্তু ব্লেইম এসেছে ওদের উপর। পুলিশ ওদেরকে বেশ নাজেহাল করেছে এবং বাজে মন্তব্য করেছে। আপ্নিও আমাকে বলেছিলেন, ওদেরকে বহিষ্কার করতে যা আমার কাছে সঠিক মনে হয়নি।

- যেসব ওয়ার্কারদের উপর জরীফের এলার্জি আছে, জরীফ ভালো মানুষ না, তার মেজাজ যখন তখন পরিবর্তন হয়ে যায়। একবার যার উপরে ওর মেজাজ নেগেটিভ থাকে, তাকে সে আর কখনো কনফিডেন্সে নেয় না। ক্ষতি করার একটা প্রবনতা থাকেই। প্রয়োজনে আমরা সেসব ওয়ার্কারদেরকে রিপ্লেস করে নতুন ওয়ার্কার নেবো। তবু কর্ম পরিবেশ ভালো রাখতে হবে।
- যদি শেষ পর্যন্ত এই সিচুয়েশন দাঁড়ায় যে, আপনি ফ্যাক্টরী বন্ধ করতে চান, আর আমি ফ্যাক্টরী বন্ধ করতে চাই না, বা এই বেড লাইন্স গুলি না মানেন সেক্ষেত্রে অপশন (খ) ছাড়া কোনো উপায় নাই। আমি আমার অংশ নিয়েই এখানে রিভার সাইড ফ্যাক্টরী চলমান রাখবো। আপনি আপনার ৬৫% নিয়ে অন্যত্র ব্যবসা করবেন। কিন্তু আমি কখনোই এই অপশনটায় যেতে চাই না, আমি আপনাকে নিয়েই চলতে চাই।

=====

মুর্তজা ভাই,

আমি আগামীকাল ফ্যাক্টরিতে আসতে পারবো না। হতে পারে এই সপ্তাহে আমার আসা একটু ইরেগুলার হবে। আমি জরীফকে অনুরোধ করেছি যেনো আমাদের অফিস ব্লকে কোন কার্যক্রম না করে। যদি করে, তাহলে সেদিনই আমাদের ফ্যাক্টরীটা বন্ধ হয়ে যাবার উপক্রম হবে। একটু শংকিত আছি। কেউ নাই ফ্যাক্টরিতে, আপনি, জিএম, সাকের, আকাশ, এবং অন্যান্য সিনিয়ার স্টাফরাও। আগামীকাল আবার অটো থেকে আরেফিন ভাই আসবে। ফ্যাক্টরিতে খাওয়া দাওয়ার জন্য কোনো প্রকার রান্না বান্না হয় না। বাইরের থেকে খাবার এনে স্টাফদেরকে খাবার দিচ্ছি।

আমি আপনাকে পান্থপথে অবস্থিত একটা ১০ তলা বিল্ডিং এর ছবি পাঠিয়েছিলাম, সেখানে আমরা কয়েকজন মিলে ১০০ বেডের একটা হাসপাতালের পরিকল্পনা করেছি। আমার সেখানে ৫০% শেয়ার থাকছে। বিল্ডিং মালিকের সাথে সব কথাবার্তা ফাইনাল হয়েছে, আগামীকাল সাইনিং সিডিউল আছে দুপুরে। ফ্যাক্টরিতে আসতে পারবো না তাই। এরপরে আবার সেটা গুছাইতে ওখানেও আমাকে কিছু সময় দিতে হবে। অগোছালো হবে আসা যাওয়ার সিডিউল।