

আর্থিক নয় পুরো মত

কালের কণ্ঠ

ঢাকা, রবিবার ১০ জুন ২০১২, ২৭ জ্যৈষ্ঠ ১৪১৯, ১৯ রজব ১৪৩৩



ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সিইডি আয়োজিত 'এন্টারপ্রেনর টকস্' অনুষ্ঠানে বক্তব্য দিচ্ছেন মাতলুব আহমাদ ছবি : কালের কণ্ঠ

ব্যবসায়ীদের 'সুযোগ' নেওয়া উচিত নয় : মাতলুব আহমাদ

আবদুল মাতলুব আহমাদ বাংলাদেশের ব্যবসায়ী জগতের পরিচিত মুখ। মোটরগাড়ি আমদানির ব্যবসার মাধ্যমে তিনি কিভাবে বাংলাদেশের সফল ব্যবসায়ীদের একজন হিসেবে পরিচিত হলেন, তা অনেকেরই জানা। তবে ব্যবসার ক্ষেত্রে মাতলুব আহমাদের রয়েছে বেশ কিছু নীতি ও দর্শন। ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সেন্টার ফর এন্টারপ্রেনরশিপ ডেভেলপমেন্ট (সিইডি) আয়োজিত 'এন্টারপ্রেনর টকস্' অনুষ্ঠানে সম্প্রতি ছাত্র-ছাত্রীদের কাছে নিজের সেই দর্শনের কথা বলেছেন তিনি। সেখান থেকে কিছু অংশ তুলে ধরেছেন আমাদের প্রতিবেদক রাজিব আহমেদ সংকটের সময় বাজারে চিনির দাম হঠাৎ চড়ে যেতে পারে। এর 'সুযোগ' নিয়ে অনেক ব্যবসায়ী বিপুল অঙ্কের টাকার মালিক হতে পারেন। কিন্তু মাতলুব আহমাদ মনে করেন, দীর্ঘমেয়াদে ব্যবসা করতে চাইলে ব্যবসায়ীদের এমন সুযোগ নেওয়া উচিত নয়। সুযোগ নিলে বিক্রেতার জেতে, ক্রেতার হারে যায়। এতে ব্যবসা দীর্ঘস্থায়ী হয় না। ব্যবসায় সততা প্রয়োজন, প্রতিযোগিতা প্রয়োজন, আবার পাশাপাশি প্রয়োজন অনেকে সুযোগ দেওয়া। ওই ব্যবসায়ীর মতে, একটি পণ্যের বাজারের বড় অংশ দখলে রাখা ভালো, তবে পুরো বাজার দখল করতে যাওয়া ঠিক নয়। নিজে যেমন ব্যবসা করতে হবে। তেমনি অনেকেও ব্যবসা করার সুযোগ নিতে হবে। মাতলুব আহমাদের প্রতিষ্ঠান নিটল-নিলয় গ্রুপ প্রতিষ্ঠিত হয় ১৯৮২ সালে। প্রতিষ্ঠানের মূল ব্যবসা হচ্ছে মোটরগাড়ি। মোটরগাড়ি আমদানি থেকে শুরু করে, সংযোজন করা, সার্ভিস দেওয়া, বিক্রি করা, এ খাতে অর্থায়ন ইত্যাদির সঙ্গে এ প্রতিষ্ঠান জড়িত। এ ছাড়া মাতলুব আহমাদের সিমেন্ট, চিনি, কাগজ, লিজ ফাইন্যান্স,

ইনস্যুরেন্স ইত্যাদি ব্যবসা রয়েছে। বর্তমানে তাঁর প্রতিষ্ঠান কিশোরগঞ্জ ও ছাতকে শিল্প কমপ্লেক্স নির্মাণের কাজ করছে। মাতলুব আহমাদ শিক্ষার্থীদের উদ্দেশ্যে বলেন, আগে উদ্যোক্তা বলতে শুধু ব্যবসায়ীদের বোঝানো হতো, যেখানে ব্যবসায়ীরা কম্পানির মালিক হতেন। আর অর্থ আয় করতেন। এখন সে ধারণার পরিবর্তন হয়েছে। উদ্যোক্তার ধারণা করপোরেট রূপ লাভ করেছে। করপোরেট প্রতিষ্ঠানের কর্মকর্তারা উদ্যোক্তাদের মতোই কাজ করেন। তাঁদের উদ্যোক্তার গুণাবলিও রয়েছে।

তবে শিক্ষার্থী থাকা অবস্থায় মাতলুব আহমাদ নিজেও ব্যবসায়ী হতে চাননি বলে উল্লেখ করেন। তিনি বলেন, ষাট ও সত্তরের দশকে প্রত্যেক শিক্ষার্থী চাইত সিএসপি অফিসার অথবা চিকিৎসক, প্রকৌশলীদের মতো পেশাজীবী হতে। কিন্তু তাঁর বাবার মৃত্যু তাঁকে ব্যবসায় টেনে এনেছে। বিচারক বাবার মৃত্যুর পর তাঁদের বিরাট পরিবারের কোনো সম্পদ ছিল না। তখন তিনি নটরডেম কলেজে পড়তেন। ওই অবস্থায় তিনি পারিবারিক ব্যবসার পরিকল্পনা করেন। প্রথম দিকে তিনি ফটো পেপার, ভোজ্য তেল ইত্যাদি আমদানি করতেন। ওইসব পণ্য বাংলাদেশে তখন বেশি আমদানি হতো না। নতুন পণ্য প্রচলন করে তাঁদের ব্যবসার শুরু হয়।

অক্সফোর্ডে পড়া অবস্থায় মাতলুব আহমাদ ব্যবসা চালিয়ে যান।

ইংল্যান্ডে তিনি হস্তশিল্প ও সবজি বিক্রি করেছেন। বিভিন্ন দেশে ঘোরার অভিজ্ঞতা তাঁকে বাজার সম্পর্কে ধারণা দেয়। প্রথম জীবনের এই অভিজ্ঞতার কথা উল্লেখ করে তিনি বলেন, ব্যবসায় সফল হতে হলে সব সময় নতুন কিছু উদ্ভাবনের চেষ্টা করতে হবে। অন্যকে অনুকরণ সফল এনে দেয় না। আশির দশকে তিনি নিটল মোটরস প্রতিষ্ঠান করেন। ওই সময়ের কথা উল্লেখ করে তিনি বলেন, ব্যবসা শুরু করতে গেলে সংশ্লিষ্ট খাতের বড় ব্যবসায়ীরা ভালো করতে বাধা দেয়। এটা বাস্তবতা। কিন্তু এটা জয় করতে হলে ইচ্ছাশক্তি থাকতে হবে। প্রথম দিকে আমি জাপান থেকে রি-কন্ডিশন মিনিবাস আমদানি শুরু করি। এটা তখন কেউ করত না। নতুন কিছু করতে গেলে ঝুঁকি অনেক বেশি থাকে। কিন্তু সফলতার সম্ভাবনাও বেশি থাকে। আর ব্যবসায় ঝুঁকি ছাড়া কিছু হয় না। তবে আগে থেকে ঝুঁকি হিসেব করে নিলে সমস্যা হয় না।

ব্যবসার ক্ষেত্রে ভাগাভাগি করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ বলে উল্লেখ করেন মাতলুব আহমাদ। তিনি বলেন, ব্যবসার জগতে যেমন নিজে ব্যবসা করতে হয়, তেমনি অন্যকে ব্যবসা করার সুযোগ দিতে হয়। অনেকে আমাকে বলেছেন, কয়েকটি পণ্যের বাজার শতভাগ দখল নিতে পারি। কিন্তু নিচ্ছি না কেন? আমি মনে করি, এটা ঠিক না। একচেটিয়া ব্যবসার বিরুদ্ধে বাংলাদেশে কোনো আইন হয়নি। কিন্তু উন্নত দেশগুলোয় এ বিষয়ে বাধা আছে। এ প্রসঙ্গে তিনি একটি দেশি ইলেকট্রনিক্স পণ্য উৎপাদনকারী কম্পানির কথা উল্লেখ করেন। তিনি বলেন, তারা শুল্ক কম হওয়ার সুবিধা নিয়েছে। কিন্তু ক্রেতাদের কাছ থেকে আমদানিপণ্যের প্রায় সমান দাম আদায় করেছে কম্পানিটি। তারা মাত্র ১৪ শতাংশ শুল্ক দেয়। আর আমদানিকারকদের দিতে হয় ১৪৬ শতাংশ; কিন্তু ক্রেতার এ সুফল পায়নি। তিনি বলেন, ব্যবসা করতে হলে ক্রেতা-বিক্রেতা দুই পক্ষকেই লাভবান হওয়ার সুযোগ দিতে হবে।

অল্পদিনে বাড়ি-গাড়ির মালিক হওয়ার ইচ্ছা বাদ দেওয়ার পরামর্শ দিয়ে তিনি শিক্ষার্থীদের উদ্দেশে বলেন, অল্পদিনে দামি গাড়ি ও বাড়ির মালিক হওয়ার চিন্তা করা ঠিক নয়। ব্যবসার ক্ষেত্রে যেমন একটি প্রবৃদ্ধির পরিকল্পনা থাকতে হয়, তেমনি জীবনের উন্নতিরও একটি পরিকল্পনা থাকতে হবে। পাশাপাশি প্রতিযোগিতার মনোভাবও থাকতে হবে।

ব্যবসায় অনিশ্চয়তা অনেক বেশি। অনিশ্চয়তার থেকে নিজেকে বাঁচাতে সঞ্চয়ের ওপর গুরুত্ব দেন এ ব্যবসায়ী। তিনি বলেন, আমি এখনো যতটুকু আয় করি, তার ২০ শতাংশ সঞ্চয় করি। এমন সঞ্চয়ের মানসিকতা থাকলে কখনো অর্থের অভাব হবে না। সঞ্চয়ের অর্থ ব্যাংকে রাখা যেতে পারে। যেটা আয়েরও একটি উৎস হতে পারে। টাকার মালিক হতে শুরু করলেই বিলাসিতায় ডুবে যাওয়া উচিত নয় বলেও মনে করেন তিনি। মাতলুব আহমাদ বলেন, কম্পানি প্রতিষ্ঠার পরও আমি ও আমার পরিবার বেতন দিয়েই চলতাম। কম্পানি থেকে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ বেতন নিতাম। তবে কম্পানির কাজে গেলে ব্যয়ের অর্থ কম্পানির হিসাব থেকেই নেওয়া হতো। আমার পরিবারে কখনো সীমাহীন অর্থ ব্যয়ের সুযোগ ছিল না। ইচ্ছ হলেই আমরা কম্পানি থেকে টাকা আনতাম না। তিনি মনে করেন, ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠানের মতো পরিবারেও একটি বাজেট থাকা দরকার।

বক্তৃতার শেষ পর্যায়ে শিক্ষার্থীদের উদ্দেশে তিনি বলেন, বাংলাদেশ এখন অনেক বেশি প্রতিযোগিতামূলক। তাঁদের সময়ে এত প্রতিযোগিতা ছিল না। এ জন্য শিক্ষার্থীদের নিজেদের তৈরি করতে হবে। অর্থ উপার্জন করতে হবে। জীবনকে উপভোগ করতে হবে। সমাজের সেবা করতে হবে।