

'INDIA FIRST APPROACH' Sri Lanka's top diplomat says his country won't do anything harmful to India's strategic security interests SEE PAGE 6

The Daily Star

www.thedailystar.net

Your Right to Know



REGD. NO. DA 781 | Vol. XXX No. 215 | BHADRA 12, 1427 BS | MUHARRAM 7, 1442 HJRI | 16 PAGES PLUS SHOUT PRICE : Tk12.00

BDL UPDATE



2,519 New cases in 24hrs



3,02,147 Total cases



4,082 Deaths



1,90,183 Recoveries

GLOBAL UPDATE



825,826 Deaths



24,174,368 Total cases

Padma bridge not before June 2022

Feasibility study 2003 to 2005	After preparing detailed design, cost rises to Tk 20,507cr as rail lines included in plan; deadline fixed at 2015	Deadline extended last year to December 2019; cost goes up to Tk 30,193cr
Cost estimated in 2007 Tk 10,161cr	Cost reviewed in 2015 rises to Tk 28,793cr; deadline fixed at 2018	Another extension of deadline. Govt wants to complete the bridge by June 2021
Work for detailed design starts in 2009		

REJAIL KARIM BYRON and TUHIN SHUBHRA ADHIKARY

The deadline for finishing the Padma bridge is going to be extended by more than a year largely due to the pandemic.

The current deadline of the fast-track project is June 2021.

There is also a possibility that costs of the project may escalate as delays usually go hand in hand with cost increase. But the project implementing authority maintains that it will not increase from the current Tk 30,193 crore.

"It [construction of Padma bridge] would be completed within 2022," Finance Minister AHM Mustafa Kamal said yesterday after a meeting of Cabinet Committee on Government Purchase that approved time extension for a supervision consultant of the bridge.

Construction of the bridge started in November, 2014, to connect the country's southwestern region with the capital via road and rail. Once in service, the 6.15km-long bridge will connect the capital with 21 southwestern districts. It is expected to boost the country's gross domestic product by 1.2 percent.

The minister said construction work could not go on properly due to the pandemic and unprecedented flood. So, the deadline for construction supervision consultant had to be extended.

SEE PAGE 2 COL 1



Alauddin, a 58-year-old cancer patient from Laxmipur, waiting in front of Mugda Medical College and Hospital in the capital to finally give his sample for Covid-19 test yesterday. Since August 12, he has been denied treatment for cancer, as he could not have the test done for various reasons.

PHOTO: SK ENAMUL HAQ

Liaquat, two other cops sued over extortion

Court orders probe into murder claims against OC Pradeep, 22 others

STAR REPORT

A businessman of the port city yesterday sued seven people, including Major (ret'd) Sinha murder accused suspended sub-inspector Liaquat Ali and two other policemen, for allegedly extorting Tk 2 lakh from him and threatening to "kill him in a crossfire."

Jasim Uddin, the owner of Suchana Enterprise in the city's Sagarika BSCIC area, complained with the court of Chattogram Metropolitan Magistrate Abu Salem Md Noman.

The court ordered the Deputy Commissioner (DB-North) of Chattogram Metropolitan Police to investigate the complaint and submit a report to it, said plaintiff's lawyer Jewel Das.

SEE PAGE 2 COL 1



'We want Messi to stay'

Barca say in first official response

AFP, Madrid

Lionel Messi has not informed Barcelona coaches he will not attend training on Wednesday, according to the club's newly-appointed sporting director, Ramon Planes.

Messi asked Barca Tuesday to leave the club

SEE PAGE 2 COL 3

REFUGEE CAMPS IN COX'S BAZAR Rohingyas tangled up in crimes

MOHAMMAD JAMIL KHAN, back from Cox's Bazar

Three years on, crimes like murder, abduction, extortion and narcotics smuggling continue to multiply at the world's biggest refugee settlement in Cox's Bazar.

Following the largest-ever influx of Rohingyas in August 2017, at least 76 criminal cases on various charges were filed against the members of the community in the last quarter of the year.

In 2018, this figure was 208 cases, and in 2019, rose to 263.

In the first seven months of this year, 178 cases have already been filed against Rohingyas.

But law enforcers claim this is just the tip

of the iceberg, as a large number of crimes -- including murder, abduction, and sexual harassment -- that take place inside the camps go unreported.

"We receive at least 10 to 12 complaints daily, including of murder, from the Rohingyas camps but we fail to take any action as the Rohingyas are not interested to file any cases," said Md Hemayetul Islam, commanding officer of Armed Police Battalion (APB-N-16).

Hemayetul said they received a complaint that a Rohingya man killed his wife last week but they failed to take any action as the victim's family did not want to register a case.

The majority of the Rohingyas are not

SEE PAGE 2 COL 3

'MURDERED' GIRL FOUND ALIVE IO closed over forced confession

OUR CORRESPONDENT, N'ganj

Police yesterday closed the investigation officer (IO) of a case that showed a teenage girl of Narayanganj murdered while she was alive in real.

A three-member fact-finding committee was also formed to conduct probes into the disturbing developments following recovery of the "murdered girl".

Sub-inspector Shamim Al Mamun of Sadar Model Police Station, the IO of the murder case, has been closed to ensure an

SEE PAGE 2 COL 6

শোক সংবাদ

আমরা গভীর দুঃখের সাথে জানাচ্ছি যে, বিশিষ্ট শিল্পপতি, এলিট পেইন্ট এন্ড কেমিক্যাল ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড -এর ভাইস চেয়ারম্যান এবং সুপার গ্রুপ অব কোম্পানীজ -এর ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব সেলিম আহমেদ -এর সহধর্মিণী ও সুপার গ্রুপ অব কোম্পানীজ -এর মাননীয় চেয়ারম্যান মহোদয়া জনাবা লুৎফুন্নেসা আহমেদ, জিমি (৬০) ব্যাংকের বাসকন্যা হৃদযন্ত্র ক্রিয়া বন্ধ হওয়ায় ২৬ অগস্ট, ২০২০ ইং, রোজ বুধবার, বাংলাদেশ সময় বিকাল ৩.৩০ ঘটিকায় ইন্তেকাল করেন।

(ইন্সলিয়ারি ওয়া ইন্স ইলাইবি রাজিউন)।

তাঁর মৃত্যুতে আমরা গভীরভাবে শোকাহত। মরহুমার বিদেহী আত্মার মাগফেরাত কামনা করছি ও সকলের নিকট বিনীতভাবে দোয়ার দরখাস্ত জানাচ্ছি।

বিনীত

সকল কর্মকর্তা ও কর্মচারীবৃন্দ

এলিট পেইন্ট এন্ড কেমিক্যাল ইন্ডাস্ট্রিজ লিমিটেড

এবং

সুপার গ্রুপ অব ইন্ডাস্ট্রিজ



ইভ্যালি নিয়ে একটি জাতীয় দৈনিকে প্রকাশিত সংবাদের ব্যাখ্যা

২৪ আগস্ট, ২০২০, একটি জাতীয় দৈনিকের প্রথম পৃষ্ঠায় 'ডিজিটাল ব্যবসার নতুন ফাঁদ ইভ্যালি' শিরোনামে একাধিক বার্তা আমেরা দুঃখিত করেছেন। সবসময় বাংলাদেশের সেরা ই-কমার্স প্রতিষ্ঠান ইভ্যালি সম্পর্কে নানা পরিসংখ্যান তুলে ধরা হয়েছে। সংবাদটি আপাতত দুঃখিত খুব বেশি নেতিবাচক মনে না হলেও, চটকপার শিরোনাম দিয়ে বিভ্রান্তি সৃষ্টি করা হয়েছে। সংবাদে কোথাও স্পষ্ট করে কোনো অভিযোগ না থাকলেও, 'হতে পারে', 'আশঙ্কা করছেন' বলে অনেক আশঙ্কার কথা বলা হয়েছে। কিছু জায়গায় পরিসংখ্যানগত তুল তথ্যও দেয়া হয়েছে। ইভ্যালি নিয়ে প্রতিকার প্রকাশিত সংবাদের ব্যাখ্যা এখানে উপস্থাপন করছি।

ইভ্যালি'র পেইন্ট আপ ক্যাশিটাল ইন্ডাস্ট্রিজ ১ (এক) কোটি টাকা করা হয়েছে। চপতি বছরের মার্চ মাসে এটা করা হয়েছে আমাদের অফারগুলো দেওয়া হয় নতুন একটি স্টার্ট-আপ হিসেবে বাজারে জায়গা করার জন্য। কারণ, স্টার্ট-আপ এবং প্রস্তুতিপূর্ণ প্রাটিকর্মের সাথে সাধারণ মানুষ পরিচিত ছিল না। 'গ্র্যান্ড' বা 'পো-চেস'কে মতো রাইড শেয়ারিং প্রাটিকর্মগুলো প্রথমে গ্রাহকদের বিনামূল্যে রাইড অফার করেও গ্রাহক আকর্ষণ করতে পারছিল না। আমরা ইভ্যালিতেও প্রথম দিকে খবর অফার দেই, তখনই গ্রাহকেরা ইভ্যালিতে মুহূর্তে অর্ডার দেওয়া শুরু করে বিঘ্যেটি মোটেও এমন না। গ্রাহকদেরকে নতুন একটি প্রাটিকর্ম নিয়ে আসা, শুল্কের সাথে পরিচিত করানোর মতো উদ্দেশ্যই ছিল অফার দেওয়ার মূল কারণ। ডিভার্সন কোনো উদ্দেশ্য আমাদের কখনই ছিল না, এখনও নেই।

সংবাদে একজন স্বাম্যনবা সরকারি কর্মকর্তার ফেসবুক স্ট্যাটাসকে একটি বক্তব্য আকারে উপস্থাপন করা হয়েছে। উক্ত স্ট্যাটাসটি ওই কর্মকর্তার একটি 'ব্যক্তিগত অভিমত' ছিল যা তার নিজস্ব ধারণাধারিত। স্ট্যাটাসটি বক্তব্য আকারে নেওয়ার আগে তার সাথে আলোচনা করা হয় নি।

কিছু পণ্য গ্রাহকদের ডেলিভারি দিয়ে ব্যক্তি বেশিরভাগ পণ্যই গ্রাহকদের দেওয়া হয় না এমন যে বিঘ্যেটি প্রতিবেদনে উপস্থাপন করা হয়েছে সেই বিঘ্যেটিও সত্য নয়। কারণ এমনিটা হলে, আমাদের আজ যে অগ্রগতি সেটা আমরা অর্জন করতে পারতাম না। ব্যবসার অন্যতম মূল চালিকাশক্তি গ্রাহক। আমরা যদি বেশিরভাগ গ্রাহককেই পণ্য না নিতাম তাহলে গ্রাহকেরাই আমাদের থেকে মুখ ফিরিয়ে নিতো। এত বিশাল সংখ্যক গ্রাহক শ্রেণী আমরা অর্জন করতে পারতাম না।

ক্যাশব্যাকের ফরম্যাট এই কারণেই করা হয়েছে যে, ইভ্যালি একটি মার্কেটপ্লেস, যেখানে ক্রেতা-বিক্রেতার সমাধাম দরকার হয়। প্রায় সবধরনের পণ্য ও সেবা বিক্রেতাদের বিক্রয় নিশ্চিত করার জন্যই 'ক্যাশব্যাক' -এর মতো অফার দেওয়া হয়েছে। ক্যাশব্যাকের ব্যবহারী শর্তাবলী গ্রাহকদের জন্য সর্বদা উন্মুক্ত। ইভ্যালিতে এখন যে পরিমাণ সেলার তথা বিক্রেতা আছে, তা আমাদের মতো সমসাময়িক অনেক দেশ-বিদেশি ই-কমার্স প্রতিষ্ঠানের নেই। মাত্র দুই বছরেরও কম সময়ে আমরা এই সফলতা অর্জন করেছি। এদের মাঝে প্রায় দুই হাজারের মতো এক্সপের্ট শপ ব্যবসায়ীরা আছে। ক্রোনোকালীন সময়ে ডিজিটাল শপ খোলাই বন্ধ হয়ে যাচ্ছিল তখন আমাদের প্রাটিকর্মের মাধ্যমে এসব সেলাররা তাদের ব্যবসা অব্যাহত রাখার পথ খুঁজে পান। এছাড়াও দেশের বিভিন্ন স্বাম্যনবা এবং বড় পরিমাণের প্রতিষ্ঠানসহ প্রায় ২০ হাজার বিক্রেতা আছে। যার মধ্যে দেশীয় ও আন্তর্জাতিক স্বাম্যনবা বড় প্রতিষ্ঠান যেমন বসুন্ধরা গ্রুপ, ওয়ালটন, ফেয়ার ইন্ডাস্ট্রিয়ালস, এলিআই, স্বপ্ন, টিকিএস, নিটাল ইত্যাদি রয়েছে।

সেবারাও অনেক সময় ই-কমার্স প্রাটিকর্মের সাথে পরিচিত না। ফলে কিছু সময় আমাদের পণ্য ডেলিভারি হতে সময় লেগেছে। তবে পণ্য বা পণ্যের মূল্য কেনাকাটা গ্রাহকদের পান নি এমন ঘটনা ঘটে নি। পরিকাঠামির উচ্চ প্রতিবেদন অনুসারেই, আমরা প্রায় ১৫০০ কোটি টাকা মূল্যের পণ্য বিক্রি করেছি অর্থাৎ পণ্য দিয়েছি। আরেকটি বিষয় হচ্ছে, অর্ডারের সংখ্যা অনেক বেশি হওয়াতে কিছু গ্রাহক আসে এবং দ্রুত পণ্য পেয়ে যান। আর কিছু গ্রাহক হতেই তুলনামূলকভাবে সেরিতে পান। তবে এর সাথে গ্রাহক তাদের অ্যাওয়ার্ডে ইভ্যালি ব্যালেন্স পেয়ে যান এবং সেই ব্যালেন্স ব্যবহার করতে পারেন। এমনও দেখা গেছে, গ্রাহক অর্ডারকৃত পণ্য পাওয়ার আগেই ক্যাশব্যাকের টাকা দিয়ে অন্য কোনো পণ্য কিনে ডেলিভারি পেয়ে গেছেন। অর্থাৎ অর্ডারকৃত পণ্যের মূল্যের সমপরিমাণ অন্য কোনো পণ্য গ্রাহক সহজেই ভোগ করছেন। আর সেরিতে পণ্য পাওয়ার যে অভিযোগ তা আমাদের অর্ডারের তুলনায় খুবই কম; যা ১ শতাংশের নিচে।

ইভ্যালি থেকে গ্রাহকেরা কেনাকাটা করলে ইভ্যালি বিক্রেতাদের কাছ থেকে একটা কমিশন নিয়ে থাকে। সেহেতু একসময় অর্ডারের সংখ্যা অনেক বেশি থাকে তাই কমিশনের অংকটোও বড় সংখ্যায় হয়। এই কমিশনকেই আমরা ক্যাশব্যাকের মতো অফার দিয়ে থাকি। অনেক বড় বড় ব্র্যান্ড কোম্পানি তাদের পণ্যের মূল দামের থেকে ছাড় দিতে চান না।

সেসব ব্র্যান্ডের পণ্য বিক্রি করতে তাই ক্যাশব্যাক ছাড়া আর কোন ছাড় দেওয়ার সুযোগ থাকে না। সেটাকে আমরা 'কাস্টমার অ্যাংইজেশন কস্ট' থেকে বিনিয়োগ আকারে খরচ করি। ক্যাশব্যাকের টাকা বিনিয়োগযোগ্য মুদ্রা নয়। এটা দিয়ে শুধু ইভ্যালিতে পণ্য ক্রয় করা যায়।

যা আমরা অন্য কোনো পণ্য ক্রয়ের বিপরীতে বোনাস আকারে দিয়ে থাকি। আমাদের আইনজীবীদের পরামর্শ অনুযায়ী, এই অফার পলিসি দেশের কোম্পানি আইন এবং অন্যান্য সকল প্রচলিত আইনকে ভঙ্গ করে না।

পণ্য সরবরাহ নিয়ে আবারও বলতে হচ্ছে যে, এখানে হাজার হাজার বিক্রেতা এবং লাখ লাখ গ্রাহক রয়েছেন। প্রতিদিন আমরা হাজারের অধিক সফল ডেলিভারি দিচ্ছি গ্রাহকদের। এরপরেও এ বিষয়ে যে অভিযোগ আছে, তা পৃথিবীর অন্যান্য উন্নত দেশেও প্রতিষ্ঠিত বড় বড় ই-কমার্সগুলোতে থাকা অভিযোগের মতোই। আমাদের বা ট্রিপলসের ফেসবুক পেইন্টে গিয়েও দেখা যায় সহজেই। বিশ্বের কনামখ্যা এবং প্রতিষ্ঠিত ই-কমার্স প্রতিষ্ঠানগুলো যেভাবে রিটার্ন-রিফান্ড পলিসি নিয়ে কাজ করে আমরাও সেভাবে কাজ করে যাচ্ছি।

- ৩৭ লক্ষ নিবন্ধিত গ্রাহক
- দেশ সেরা ই-কমার্স

FASTEST GROWING BRAND
FASTEST GROWING LEADER
MOHAMMAD RASSEL
CEO, evaly.com.bd

এরপরেও গ্রাহকদের সেবা বিশেষ করে ডেলিভারি এবং রিফান্ড ইস্যু সমাধান করার জন্য আমরা প্রতিদিন আমাদের লোকবল বাড়িয়ে যাচ্ছি। বিপুল সংখ্যক গ্রাহকদের লাখ লাখ অর্ডার সম্পর্কিত বিষয় সমাধানের জন্য বিশাল লোকবল, অফিস স্পেস দরকার। আমাদের যাত্রাকাল দুই বছরেরও কম সময়। তারপরেও আমরা আমাদের কলবের বৃদ্ধিতে কাজ করে যাচ্ছি। বর্তমানে আমাদের কল সেন্টারে ৭০ জন, কোয়েরি ম্যানেজমেন্টে ৭০ জন এবং সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম তদারকির জন্য ৫০ জনের একটি টিম কাজ করে যাচ্ছে। আমরা অনুধাবন করি যে, এই লোকবল অপ্রকৃত। তবে আমরা প্রতিদিন্যত চাকরি প্রার্থীদের ইন্টারভিউ নিয়ে যাচ্ছি। আমরা কথা দিচ্ছি, আগামী ৫ মাসের মধ্যে চার গুণ করার চেষ্টা করব।

ভোক্তা অধিকারে আমাদের নিয়ে যেসকল অভিযোগ আসে সেগুলোর মধ্যে যেগুলো সমাধানযোগ্য, আমরা দ্রুতই সেগুলো সমাধান করে দেই।

তারপরেও আমরা দুঃখ প্রকাশ করছি। তবে আমরা বাস্তবতা অনুধাবনের আবেদন করছি যে, মাসে ১০ লাখ অর্ডার নিয়ে কাজ করা প্রতিষ্ঠানে দিনশেষে কিছু অভিযোগ থাকবেই। প্রায় দুই দশকের কোম্পানি আমাদেরও এধরনের সমস্যা আছে। তার বিপরীতে একটি দেশীয় প্রতিষ্ঠান এবং নতুন একটি স্টার্ট-আপ হিসেবে আমরা এই বিষয়ে সর্বশ্রেষ্ঠ সকলের সহযোগিতা কামনা করছি।

ই-কমার্স নীতিমালা নিয়ে যে বিঘ্যেটি প্রতিবেদনে উঠে এসেছে আমরা সেটিকে সাবুদান জানাই। এর আগ পর্যন্ত ইভ্যালি ই-কমার্সের সদস্য প্রতিষ্ঠান হিসেবে তাদের দেওয়া দিক নির্দেশনা অক্ষরে অক্ষরে পালন করে কাজ করে যাচ্ছি। ভবিষ্যতে কোনো নীতিমালা আসলে আমরা সেটাকে সাবুদান জানাই। এটা সাময়িক ইভালির জন্য ভাল হবে বলে আমরা মনে করি।

ইভ্যালি'কে 'এমএলএম' কোম্পানি আখ্যা দেওয়ার চেষ্টা করা হয়েছে প্রতিবেদনে। আমরা স্পষ্টভাবে এর প্রতিবাদ করছি এবং দিলা জানাই। মাস্ট্রিভেল মার্কেটিং তথা বহু স্তর বিশিষ্ট বিপণনের কথা বোটা বলা হয় তার সাথে ইভ্যালির কার্ভেমের কোনো ধরনের মিল নেই। বরং পণ্যের উৎপাদক বা সরবরাহকারী পণ্যের থেকে সরাসরি গ্রাহক পর্যায়ের মেনে বিভিন্ন স্তর কমে যায় সেটাই আমাদের বিজনেস মডেল। স্তর কমিয়েই আমরা পণ্য অফার দিয়ে গ্রাহক পর্যায়ের পৌঁছাতে পারি। অর্থাৎ ইভ্যালির বিজনেস মডেল এবং এমএলএম পদ্ধতি সম্পূর্ণ আলাদা। আমরা পণ্য বিক্রি করিয়ে দেওয়ার শর্তে কাটকে কোনো ধরনের কমিশন দেই না। ক্রেতা-বিক্রেতা নিজেদের মধ্যে সরাসরি পণ্য কেনাকাটা করেন। আমরা শুধু একটি প্রাটিকর্ম হিসেবে কাজ করি, যে প্রাটিকর্ম ক্রেতা-বিক্রেতার মাঝে সেহুতকন হিসেবে কাজ করে। গ্রাহক এবং বিক্রেতার মাঝেও স্তর কমিয়েই যে মূল্যের আদায় কর সেটাকেই আমরা অফারের আলোকে বিনিয়োগ করি।

মনি লভারি এর মতো অপর্যাপ্ত ইভ্যালি প্রাটিকর্মে ইওয়ার কোনো সুযোগ নেই। আমাদের এখানে গ্রাহক শুধু ডিজিটাল মাধ্যমে মূল্য পরিশোধ করতে পারেন। এখানে কোনো প্রকার ক্যাশ টাকার লেনদেন নেই। ইভ্যালির ক্যাশের মাঝে প্রায় ৪২ শতাংশ নারী কর্মী। ইভ্যালি যে শুধু মধ্যবিত্ত আয়ের মানুষদের নানান ধরনের পণ্য কেনার স্বপ্ন পূরণ করেছে তাই নয় বরং অনেক মেধাবী তরুণের কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করেছে। করোনার মতো সময়ে অর্থনীতির ঢাকা খনন হুঁবির অবস্থায় ছিল তখন অফলাইনে সেলারদের অনলাইনে আসার মাধ্যমে আয়ের পথ সৃষ্টি করে দিয়েছে। বিভিন্ন সামাজিক প্রয়োজনে সামাজিক দায়বদ্ধতা থেকে ইভ্যালি নিজ অর্থনৈতিক এবং সামর্থ্য থেকে অসলান রাখার চেষ্টা করেছে। এমন একটি দেশীয় প্রতিষ্ঠান যার কাছ দুই বছরও নয়, তার বিষয়ে আমরা সকলের সবেদনশীল প্রতিক্রিয়া আনা করছি। আমরা বিশ্বাস করি, আমাদের প্রতি সকলের সহযোগিতা অব্যাহত থাকলে ইভ্যালি আরও বড় হবে, সফল হবে। যার সুফল পাবে এই দেশ, এই দেশের মানুষ।

প্রকাশিত প্রতিবেদনে ইভ্যালি ব্যালেন্সকে 'ইভ্যালি ওয়ালেট' বা ডিজিটাল ওয়ালেট আকারে দেখানোর চেষ্টা করা হয়েছে। আমরা স্পষ্টভাবে বলতে চাই যে, নীতিমালা এবং আইনের আলোকে 'ওয়ালেট' এর সংজ্ঞা আছে তার সাথে আমাদের 'ব্যালেন্স' এর কোন মিল নেই। ওয়ালেটের অন্যতম শর্ত হচ্ছে, ওয়ালেটধারী চাইলেই টাকা ক্যাশ করে অনলাইন নিয়ে যেতে পারেন বা রিচার্জ করতে পারেন। ইভ্যালি ব্যালেন্সে এই সুযোগই নেই। তাই ইভ্যালি ব্যালেন্স ওয়ালেট না।

মোহাম্মদ রাসেল
ব্যবস্থাপনা পরিচালক, ইভ্যালি ডটকম লিমিটেড

