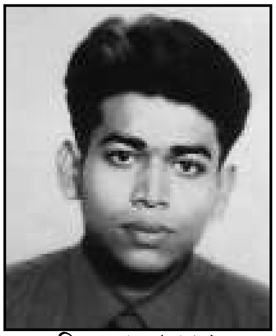
মুখোমুখি

যাত্রা শুরুর প্রথম থেকে দেশের হার্ডঅয়্যার ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোর মধ্যে নিজেদের অবস্থান আরো সুদৃঢ় করার পাশাপাশি দেশের জন্য কিছু করার চেষ্টা করে যাচ্ছে প্রতিষ্ঠানটি। **সিস্টেম প্যালেস**-এর স্বত্বাধিকারী **কিন্নর দাস (সাগর)** জানালেন তাদের ইতিবৃত্তসহ দেশের আইটি খাত সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য। সাক্ষাৎকার নিয়েছেন **নুরুন্নবী হাছিব**



কিন্নর দাস (সাগর)

কবে থেকে আপনাদের প্রতিষ্ঠানের যাত্রা শুরু হয় এবং কিভাবে?

২০০০ সালের জুলাই মাসে আমাদের যাত্রা শুরু হয়। সফটঅয়্যার ডেভেলপমেন্ট নিয়ে পড়াশুনা করেছি। তখন থেকেই কম্পিউটার সম্পর্কিত বিভিন্ন সাপোর্টের কাজ করতাম। সেই থেকে আমি এবং আমার দুই পার্টনার মিলে শুরু করি। বর্তমানে আমার অন্য দুই বন্ধু অন্য জায়গায় কাজ করছে। এভাবেই আমাদের প্রতিষ্ঠানের শুরুটা।

প্রথমে কোন ধরনের পণ্য আমদানি করেছিলেন?

আমরা প্রথম থেকেই সনির বিভিন্ন ধরনের অপটিক্যাল পণ্যসামগ্রী এবং এক্সএফএক্স গ্রাফিক্স কার্ডের আমদানি করছি।

বর্তমানে কী কী পণ্য আমদানি করছেন?

আমরা শুরু থেকেই যে ধরনের পণ্য আমদানি করছি তা এখনও করে যাচ্ছি। এর পাশাপাশি আমরা সনির গ্রাফিক্স কার্ড, হিটাচী হার্ডড্রাইভ সহ ইন্টেলের কিছু পণ্য আমাদের নিজেদের জন্য আমদানি করে থাকি।

আপনাদের আমদানিকৃত সর্বশেষ পণ্য কোনটি? এ পণ্য সম্পর্কে গ্রাহকদের আগ্রহ ও চাহিদা কেমন?

সনির বেশ কিছু পণ্য আমাদের আমদানিকৃত সর্বশেষ পণ্য। যেহেতু সনির পণ্যসামগ্রী সারাবিশ্বেই জনপ্রিয় সুতরাং বলা যায় আমাদের সনির পণ্যের গ্রাহকরা সন্তুষ্ট। এ ধরনের পণ্যের আগ্রহ ও চাহিদা ভালোই। তাছাড়া আমাদের দেশে সনির বিশাল বাজার রয়েছে। বিভিন্ন ধরনের পণ্যের ক্ষেত্রে সনির পণ্য বিশেষ স্থানে রয়েছে।

কোন ধরণের পণ্যের গ্রাহক বেশি?

আমাদের কম্পিউটারের সব ধরনের পণ্যেরই গ্রাহক রয়েছে। তবে সনির পণ্যের গ্রাহকই বেশি আমাদের। পাশাপাশি আমাদের আমদানিকৃত অন্যান্য পণ্যেরও যথেষ্ট চাহিদা রয়েছে বাজারে।

আপনাদের গ্রাহক তালিকায় কারা আছে?

ঢাকা এবং ঢাকার বাইরে আমাদের গ্রাহক রয়েছে। এ তালিকায় রয়েছে পারফেক্ট টেকনোলজি, ইপসিলন সিস্টেমস অ্যান্ড সলিউশন, কোবাইট কম্পিউটার, সিলিকন কম্পিউটার, সেল কম্পিউটার অ্যান্ড কমিউনিকেশন লি:, আইটি সার্ভিস, রিজ আইটি ইত্যাদি।

আপনাদের আমদানিকৃত পণ্যের গুণগত মান সম্পর্কে বলুন।

আমরা সবসময়ই চেষ্টা করি গ্রাহকদের সর্বোচ্চ ভালো পণ্য সেবা দিতে। ভাল পণ্যের প্রতি গ্রাহকদের যথেষ্ট আগ্রহ রয়েছে সুতরাং আমাদের চেষ্টা থাকে সবসময় গুণগত মান সম্পন্ন পণ্য সেবা গ্রাহকদের দেয়া। তাছাড়া সনির পণ্য সম্পর্কে নতুন করে কিছু বলার নেই কারণ সারাবিশ্বেই সনি পণ্যে সামগ্রীর রয়েছে বিশাল বাজার। এ থেকেই আমাদের আমদানিকৃত পণ্যের গুণগত মান সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়।

পণ্য বিক্রির পর গ্রাহকদের সেবার ব্যাপারটা কিভাবে সম্পন্ন করেন?

বিক্রিত পণ্যের গ্রাহকসেবার ব্যাপারটি আমরা বিশেষ গুরুত্ব সহকারে দেখে থাকি। বড় সমস্যার ক্ষেত্রে আমরা দুই/তিন দিনের মধ্যে সমাধান করে দিয়ে থাকি। তবে ছোট সমস্যার ক্ষেত্রে আমরা যত দ্রুত সম্ভব সমাধান দেয়ার চেষ্টা করি। আমরা আমাদের গ্রাহকদের সর্বোচ্চ গ্রাহকসেবা দিতে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ। এবং আমরা তা করে যাচ্ছি।

ইন্টারনেট এক্সপ্লোরার হচ্ছে ইতিহাসের সবচেয়ে বেশি ব্যবহৃত ওয়েব ব্রাউজার। ২০০৬ সালের হিসেবমতে সারা বিশ্বে প্রায় ৯০ কোটি ইউজার এটি ব্যবহার করেন।

দেশে হার্ডঅয়্যার ব্যবসার মূল প্রতিবন্ধকতা কী বলে মনে করেন এবং এ থেকে পরিত্রাণের উপায় কী?

হার্ডঅয়্যার ব্যবসার মূল প্রতিবন্ধকতা হল এক্ষেত্রে শৃঙ্খলার অভাব রয়েছে। এছাড়া বাকিতে পণ্য বিক্রির ব্যাপারটির কারণে অনেক সমস্যা হয়। এ ক্ষেত্রে বড় আমদানিকারক থেকে শুরু করে সবাইকে পেশাদারী মনোভাব নিয়ে ব্যবসা করা উচিত।

সফটঅয়্যার বনাম হার্ডঅয়্যার ব্যবসা-বাংলাদেশে কোনটার গুরুত্ব ও চাহিদা বেশি?

আমাদের দেশে সফটঅয়্যারের গুরুত্ব এবং চাহিদা বেশি। তবে এ ক্ষেত্রে সফটঅয়্যারের চাহিদা বাড়লে এমনিই হার্ডঅয়্যারের প্রয়োজন পড়বে। তখন এমনিতেই হার্ডঅয়্যারের চাহিদা বাড়বে। তখন সফটঅয়্যার এবং হার্ডঅয়্যার সমান গুরুত্ব পাবে।

হার্ডঅয়্যার শিল্পের উন্নয়নে বিসিএসের ভূমিকা সম্পর্কে বলুন।

এ শিল্পের উন্নয়নে বিসিএসের তেমন লক্ষণীয় ভূমিকা নেই বলে মনে হয়। যেহেতু বিসিএস একটি সংগঠন সুতরাং তাদের অগ্রগামী হয়ে এ শিল্পের উন্নয়নে এগিয়ে আসতে হবে। নিজেদের আরো বেশি করে উদ্যোগ নিতে হবে। আরেকটি ব্যাপার হচ্ছে আমরা নিজেদের একতার মাধ্যমে আমাদের সমস্যা সরকারের কাছে তুলে ধরতে হবে। এ ক্ষেত্রে বিসিএসের অগ্রণী ভূমিকা প্রয়োজন।

এ ক্ষেত্রে সরকার কী ভূমিকা রাখতে পারে?

এ খাতের উন্নয়নে সরকারের বিশেষ ভূমিকা প্রয়োজন। নিজেদের চিহ্নিত সমস্যাগুলো সরকারের কাছে উপস্থাপনের মাধ্যমে উন্নয়ন সম্ভব এবং সরকারের উচিত এ ধরনের সমস্যাগুলোকে সমাধানের ক্ষেত্রে পূর্ণ সহযোগিতা করা। সরকারের বিশেষ উদ্যেগের ফলেই সম্ভব এ শিল্পের সামগ্রিক উন্নয়ন।

সার্বিকভাবে দেশের আইটি খাতে উন্নতির জন্য কী করা উচিত বলে মনে করেন?

সার্বিকভাবে দেশের আইটি খাতের উন্নয়নের জন্য সরকারের বিশেষ উদ্যোগ প্রয়োজন। বিশেষ করে সরকারিভাবে সফটঅয়্যার শিল্পের উন্নয়নকল্পে এবং এর ডেভেলপমেন্টের জন্য কাজ করা উচিত। এ শিল্পের উন্নয়নের ফলে আইটি সেক্টরের উন্নয়ন সম্ভব।

আপনাদের কতটি শাখা অফিস রয়েছে? কর্মকর্তা ও কর্মচারির সংখ্যা কত?

আমাদের চারটি শাখা অফিস রয়েছে এবং কর্মকর্তা ও কর্মচারির সংখ্যা প্রায় ২৩ জন।

আপনাদের ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা কী?

এ খাতে আরো ভাল কিছু করার পাশাপাশি একজন প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায়ী হতে চাই। একই সঙ্গে সবসময়ই গ্রাহকদের ভাল ও উন্নতমানের সেবা প্রদানের লক্ষ্য থাকবেই। গ্রাহকদের সহযোগিতার মাধ্যমে আমরা আমাদের কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে যেতে পারব বলে আশাবাদী।

যোগাযোগ:

সিস্টেম প্যালেস

৭৫-৭৬ ল্যাবরেটরি রোড, বি এস ভবন (৭ম তলা), নিউ এলিফ্যান্ট রোড, ঢাকা-১২০৫

ফোন: ৮৬৫১৩৭৩, ৮৬২৯৬৫৩

ORBIT COMPUTER HOME

Computer & Accessories Sales & Service Provider

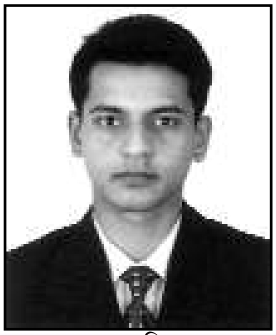
Head Office

BCS Computer City SR # 227 (2nd Floor) IDB Bhaban,Dhaka.
Phone: 9139939, Mob: 01711-843655, 01711-368020, 0191-2803 50

Branch Office

Muktizodha Market, Shop No. 02, (1st floor), Club Road, Pirojpur, Ph:0461-63077, 01712-232710

মুখোমুখি



জনাব এম. রাশিদুল হাসান

আপনাদের প্রতিষ্ঠানের শুরুটা কবে?

সিসটেক ডিজিটালের যাত্রা শুরু হয় ২০০১ সালের জানুয়ারিতে।

কীভাবে এ ব্যবসায় জড়িত হলেন?

এই ব্যবসায় জড়িত হবার একটি ছোট ইতিহাস রয়েছে। তথ্যপ্রযুক্তিতে দক্ষ জনশক্তি গড়ে তুলতে ১৯৯২ সালে গঠিত হয় সিসটেক কম্পিউটার্স। এর পর কম্পিউটারের মতো সর্বাধুনিক প্রযুক্তিকে সাধারণ মানুষের কাছাকাছি নিয়ে আসার অঙ্গীকার নিয়ে ১৯৯৫ সালের ১ জানুয়ারি প্রকাশনায় খ্যাত ঢাকার বাংলাবাজারে গড়ে তোলা হয় 'সিসটেক পাবলিকেশন্স' নামে একটি নিজস্ব প্রকাশনা সংস্থা। এরপর তথ্যপ্রযুক্তিপ্রেমীদের আরও কাছাকাছি যাবার জন্য বাংলাদেশে নতুন একটি ধারণা 'ডিজিটাল ম্যাগাজিন' এর সূচনা করে সিসটেক। ২০০১ সালের জানুয়ারিতে 'সিসটেক ডিজিটাল' নামে নতুন একটি প্রতিষ্ঠান তার যাত্রা শুরু করে। ডিজিটাল ম্যাগাজিন প্রকাশনার পাশাপাশি আমরা বিভিন্ন মাল্টিমিডিয়া টাইটেল ও সফটওয়্যার উন্নয়নের কাজ করতে থাকি। ২০০৩ এর নভেম্বরে আমরা ওয়েবভিত্তিক বিভিন্ন অ্যাপি-কেশন উন্নয়নের কাজ শুরু করি এবং আরএন্ডডি প্রকল্প হিসেবে 'বাংলা এক্সপ্রেস' এবং 'বাংলা ডিক্ট' নামের দুটি সল্যুশন নিয়ে আসি। চালু করার অল্প কিছুদিনের মধ্যেই সাইট দুটি ব্যাপক প্রশংসা লাভ করে। বাংলা এক্সপ্রেস এর মাধ্যমে আমরা দেশ-বিদেশের অসংখ্য বাংলা ভাষাভাষীর মাঝে বাংলায় মেইল করার সুবিধা দেই এবং এখনও আমরা বিনামূল্যেই এই সুবিধা প্রদান করে চলেছি। এসব প্রতিষ্ঠান তৈরির পেছনে যার অবদান সবচাইতে গুরুত্বপূর্ণ তিনি হলেন দেশের স্বনামধন্য আইটি লেখক মাহবুবুর রহমান। সেই ১৯৯২ সাল থেকে এখন পর্যন্ত তিনি সিসটেকের ব্যানারে অনেকগুলো প্রতিষ্ঠান গড়ে তুলেছেন। বর্তমানে তিনি সিসটেক ডিজিটালের সম্মানিত চেয়ারম্যানের দায়িত্ব পালন করছেন।

কী ধরনের সফ্টঅয়্যার আপনারা তৈরী করছেন?

আমরা মূলত কাস্টমাইজড সফটঅয়্যার তৈরি করে থাকি। এর মধ্যে ওয়েব অ্যাপি-কেশন, বিভিন্ন প্রকার ম্যানুফ্যাকচারিং এবং মার্চেন্ডাইজিং কোম্পানির জন্য এন্টারপ্রাইজ রিসোর্স প-্যানিং বা ইআরপি, কর্পোরেট সল্যুশন ইত্যাদির কাজই বেশি হচ্ছে। পাশাপাশি কিছু মাল্টিমিডিয়া সফটঅয়্যারের কাজও হচ্ছে। সফটওয়্যার ডেভেলপমেন্ট ছাড়া আমরা ওয়েবসাইট তৈরি, ডিজিটাল ব্রশিওর, ডিজিটাল প্রেজেন্টেশন, ডেটা এন্ট্রি ও ডেটা মাইগ্রেশন প্রভৃতি সেবা দিচ্ছি।

আপনাদের সফটঅয়্যারগুলো কোন কোন প্রতিষ্ঠান ব্যবহার করছে?

আমরা বিশ্বব্যাংক ও এসইডিএফ, ইউএনডিপি'র অর্থায়নে বেশ কিছু দেশি-বিদেশী নামকরা প্রতিষ্ঠান, বাংলাদেশে বিমান বাহিনী, সেনাবাহিনী, বাংলাদেশ রাইফেলস্ এর সফটঅয়্যার সল্যুশনের জন্য কাজ করছি। এছাড়াও প্রমিনেন্ট অ্যাপারেল লিঃ (ইটোচু গ্রুপ- জাপান), সিলেটের প্রথম মেগাশপ কমলা ভা ার মেগা বাজার, সিলেটের নর্থ ইস্ট মেডিকেল কলেজ হাসপাতাল, লিবার্টি নিটওয়্যার লিঃ, মাইক্রোফাইবার গ্রুপ বাংলাদেশ সহ বেশ কিছু গার্মেন্টস, কিশোরকণ্ঠ ফাউন্ডেশন, প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়, নির্বাচন কমিশন, ওয়ার্টসিলা ইত্যাদি। বাংলাদেশের প্রায় ৫০টি নামী-দামী স্কুল কলেজ চলছে আমাদের তৈরি ইনস্টিটিউট অটোমেশন সিস্টেমে। ঢাকার বেইলি রোডের জনপ্রিয় প্রতিষ্ঠান সাগর পাবলিশার্স লিমিটেডও ব্যবহার করছে আমাদের তৈরি সফটঅয়্যার।

আমাদের ব্যবসার প্রধান এবং মোটিভেটিং ফ্যাক্টর হল "বেস্ট কোয়ালিটি সল্যুশন এন্ড বেস্ট সার্ভিস"। আমরা ততক্ষণ পর্যন্ত একটি সল্যুশন গ্রাহকদের সরবরাহ করি না যতক্ষণ পর্যন্ত না আমরা নিজেরা সেটি নিয়ে সন্তুষ্ট হতে পারি।

আপনাদের সফটঅয়্যার ব্যবহারে গ্রাহকরা কতটুকু সন্তুষ্ট?

আমাদের ব্যবসার প্রধান এবং মোটিভেটিং ফ্যাক্টর হল "বেস্ট কোয়ালিটি সল্যুশন এন্ড বেস্ট সার্ভিস"। আমরা ততক্ষণ পর্যন্ত একটি সল্যুশন গ্রাহকদের সরবরাহ করি না যতক্ষণ পর্যন্ত না আমরা নিজেরা সেটি নিয়ে সন্তুষ্ট হতে পারি। এখন পর্যন্ত আমরা যাদের সাথে কাজ করেছি তারা আমাদের সল্যুশন ব্যবহার করে খুবই সন্তুষ্ট।

সফটওয়্যার বিক্রয় পরবর্তী সেবা কিভাবে নিশ্চিত করেন?

গ্রাহকসেবার জন্য আমাদের সাপোর্ট ইঞ্জিনিয়ারগণ রয়েছেন যারা গ্রাহকদের কাছে গিয়ে তাদের প্রাথমিক সমস্যাগুলোর সমাধান দেন। ছোট হোক আর বড় হোক সব ধরনের গ্রাহককে আমরা সমানভাবেই গুরুত্ব দিয়ে থাকি।

আপনাদের প্রতিষ্ঠানের প্রোগ্রামারদের সম্পর্কে বলুন?

দেশি-বিদেশী বিভিন্ন নামকরা প্রতিষ্ঠান থেকে পাশ করা এবং আন্তর্জাতিক নামকরা বিভিন্ন প্রফেশনাল সার্টিফিকেটধারী অভিজ্ঞ প্রোগ্রামারদের নিয়ে আমাদের সফটওয়্যার উন্নয়ন টিম গঠন করা হয়েছে। আমাদের টিমে রয়েছে মাইক্রোসফট এমভিপি, জেন্ড সার্টিফাইড প্রফেশনাল, এমসিপি, ওসিপি ইত্যাদি সার্টিফিকেটধারী প্রোগ্রামার। এছাড়াও উর্ধতন কর্তৃপক্ষ মাইক্রোসফট মালয়েশিয়ায় মাইক্রোসফট লার্নিং গেইটওয়ে, যুক্তরাষ্ট্রের পিএমআই আউটলাইনে প্রজেক্ট ম্যানেজমেন্ট, জাপান সরকারের বৃত্তিতে এওটিএস টেকনিক্যাল ট্রেনিংপ্রাপ্ত।

দেশের সফটঅয়্যার ব্যবসার মূল প্রতিবন্ধকতা কী? এ প্রতিবন্ধকতা কিভাবে দূর করা যায়?

বাংলাদেশের সফটঅয়্যার ইন্ডাস্ট্রিগুলোর সফলতার পেছনে মূল প্রতিবন্ধকতা হলো কমিটমেন্টের অভাব। অধিকাংশ ক্ষেত্রে সফটঅয়্যার ইন্ডাস্ট্রিগুলো না বুঝেই টেন্ডার কার্যক্রমে মূল্য নির্ধারণ করে থাকে। আরেকটি সমস্যা হল সফটঅয়্যার ইন্ডাস্ট্রিতে প্রোগ্রামারদের নৈতিকতা ও কমিটমেন্টের অভাব। কোন কোন ক্ষেত্রে প্রোগ্রামারদের এসব সমস্যার কারণে সফটঅয়্যার সল্যুশন তৈরির ব্যাপারে কোম্পানি সময়ানুবর্তিতা ও খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে পারে না। এ ব্যাপারটি অবশ্যই সরকারের দৃষ্টিগোচরে আনতে হবে যাতে প্রোগ্রামার নিয়োগের ব্যাপারে একটি নির্দিষ্ট গাইডলাইন থাকে। এছাড়া এখনও বেশ কিছু বড় বড় প্রতিষ্ঠান বিদেশ থেকে সফটঅয়্যার আমদানি করছে। অথচ এ ধরনের সল্যুশনগুলো আমরা স্থানীয়ভাবেই দিতে সক্ষম।

কিভাবে সফটঅয়্যার খাতকে আরো রপ্তানিমুখী করা যায়?

সফটঅয়্যার খাতকে রপ্তানিমুখী করার জন্য দেশের সফটঅয়্যার কোম্পানিগুলোর ভাল মানের সফটঅয়্যার রপ্তানি করার কমিটমেন্ট থাকতে হবে। এজন্য অত্যাধুনিক এবং ভবিষ্যতে টেকসই প্রযুক্তিতে দক্ষতা অর্জন জরুরি। আমাদের সফটঅয়্যার প্রতিষ্ঠানগুলোকে আন্তর্জাতিক মানসম্পন্ন যেমন ISO, CMM ইত্যাদি মানসম্পন্ন করতে হবে।

আপনার প্রতিষ্ঠানের ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা কী?

আমরা এদেশে কম্পিউটার প্রযুক্তির সূচনালগ্ন থেকেই এর বিভিন্ন মাধ্যমে কাজ করছি। সফটঅয়্যার মাধ্যমটিকে নিয়ে আমাদের অনেক স্বপ্ন আছে। ক্রেতার শতভাগ সন্তুষ্টিসহ আন্তর্জাতিক মানের সফটঅয়্যার তৈরি করে দেশে ও বিদেশে দেশের ভাবমূর্তি উজ্জ্বল করতে চাই। আমরা আমাদের নির্দিষ্ট লক্ষ্য ধরে এগিয়ে যাচ্ছি। আল-াহ নিশ্চয়ই সহায় হবেন।

যোগাযোগের ঠিকানাঃ

সিসটেক ডিজিটাল
বাড়ি নং– ১৭, রোড নং- ৫, সেক্টর-৭
উত্তরা, ঢাকা-১২৩০
ফোনঃ ৮৯৬২৬৩৬, ৮৯৬৩৪০৭
ওয়েবঃ www.systechdigital.com

প্রযুক্তি উদ্যোক্তা

আমাদের দেশের বিকাশমান তথ্যপ্রযুক্তি খাতে নিবেদিতপ্রাণ উদ্যোক্তার অভাব নেই। মূলত তাদের একনিষ্ঠ পরিশ্রম আর সম্মিলিত অবদানেই এগিয়ে চলেছে এদেশের তথ্য প্রযুক্তি অঙ্গনটি। সি নিউজ-এর প্রযুক্তি উদ্যোক্তা বিভাগের উদ্দেশ্য হল দেশের তথ্য প্রযুক্তি অঙ্গনের নিবেদিতপ্রাণ এসব প্রযুক্তি উদ্যোক্তাদের সঙ্গে কথা বলে তার ভাবনা চিন্তা সম্বন্ধে জানা এবং সে সঙ্গে এ শিল্পে যেসব নবীনরা আসতে চান তাদেরকেও উৎসাহিত করা। তথ্য প্রযুক্তির শক্তিতে বলীয়ান অর্থনীতি গড়তে হলে প্রতিশ্রুতিশীল এবং মেধাবী নবীন পেশাজীবীদের এ সেক্টরে নিয়ে আসার কোনো বিকল্প নেই।

জিওন করপোরেশন

মোঃ মহিউদ্দিন শেখ (সুমন)

'আগে আমি মেকানিক্যাল কাজ করতাম এবং পরবর্তীতে আরো কিছু ব্যবসা করার পর আইটি খাতে কিছু করার চিন্তা থেকেই ২০০৬ সালে যাত্রা শুরু হয় আমাদের', বললেন জিওন করপোরেশন এর ব্যবস্থাপনা পরিচালক **মোঃ মহিউদ্দিন শেখ (সুমন)**। শুরু থেকেই আমরা প্রখ্যাত কোম্পানী ডিজিভিউ'র অনুমোদিত পরিবেশক। আমাদের উলে-খযোগ্য পণ্যের মধ্যে রয়েছে ডিজিভিউ'র মাদারবোর্ড এবং কোরসায়ার'র র‍্যাম। পাশাপাশি কম্পিউটারের প্রয়োজনীয় যে কোনো পণ্য ও সেবা আমরা গ্রাহকদের দিয়ে থাকি। বিক্রয় পরবর্তী গ্রাহকসেবা সম্পর্কে তিনি বলেন, পণ্য বিক্রির ক্ষেত্রে আমরা সরাসরি গ্রাহকদের কাছে আমাদের পণ্য বিক্রি করি না। আমাদের নিজস্ব ডিলারের মাধ্যমে আমরা পণ্য বিক্রি করে থাকি। আমাদের বিক্রিত পণ্যের ২৪ ঘন্টার মধ্যে রিপে-স সুবিধা দিয়ে থাকি পাশাপাশি মাদারবোর্ডের ক্ষেত্রে এক বছর এবং অন্যান্য পণ্যের ক্ষেত্রে তিন বছরের ওয়ারেন্টি সুবিধা দেয়া হয়। হার্ডঅয়্যার ব্যবসার প্রতিবন্ধকতা সম্পর্কে তিনি বলেন, ট্যাক্স-এর হার অনেক বেশি যা আমাদের জন্য অনেক সমস্যা হয়। পাশাপাশি চেক বাউন্স একটি বড় সমস্যা। এ ক্ষেত্রে সরকারি ভাবে কঠিন আইন প্রয়োজন।

ইমপোর্টের ক্ষেত্রে বেশ কিছু সমস্যা রয়েছে এবং সবচেয়ে বড় সমস্যা হচ্ছে নকল পণ্য। অর্থ্যাৎ অনুমোদিত না হয়ে যারা পণ্য বিক্রি করে। এটি আমাদের জন্য অনেক বড় সমস্যা। বর্তমানে ব্যবসার অবস্থা সম্পর্কে তিনি জানান, বর্তমানে সব মিলিয়ে ভালই চলছে ব্যবসা। তাছাড়া বর্তমানে ব্যবসার পরিস্থিতিও ভালো যার ফলে আমাদের সামগ্রিক ব্যবসার অবস্থাও ভাল।' হার্ডঅয়্যার শিল্পের উন্নয়ন সম্পর্কে তিনি বলেন, 'এ শিল্পের উন্নয়নে সরকারের বিশেষ ভূমিকা প্রয়োজন। একমাত্র সরকারের আন্তরিক সহযোগিতার ফলেই সম্ভব এ খাতের সার্বিক উন্নয়ন। পাশাপাশি নকলবাজদের বিরুদ্ধে দ্রুত ব্যবস্থা নেয়া উচিত। নকল রোধকল্পে আমরা আমাদের পণ্য'র প্যাকেট পরিবর্তন করেছি তার পরও কমছে না এই দৌরাত্ম্য। এ ক্ষেত্রে আমরা ডিজিবয় ওয়ান টাইম স্টিকারের উপর স্বাক্ষর ও তারিখ দেখে নিতে অনুরোধ করছি।' নিজেদের ব্যবসা সম্বন্ধে তিনি বলেন, 'আমাদের তিনটি শাখা অফিস রয়েছে এবং কর্মকর্তা ও কর্মচারী আট জন। স্বল্প সময়ে আমরা আমাদের পণ্য সারা দেশে পৌঁছাতে সক্ষম হয়েছি এবং দেশের সেরা হার্ডঅয়্যার প্রতিষ্ঠানগুলোর মধ্যে নিজেদের অবস্থান করে নিতে চাই। পাশাপাশি গ্রাহকদের আরো ভালো সেবা দেয়ার লক্ষ্য নিয়ে কাজ করে যেতে চাই।

যোগাযোগ:
জিওন করপোরেশন
৩৩৬, আলপনা প-াজা (৩য় তলা)
৫১, নিউ এলিফ্যান্ট রোড, ঢাকা-১২০৫
ফোন: ৮৬২৮৯৬০, ০১৮১৭ ০০৮৭৫৭
ওয়েব: www.digiboy-bd.com

আপনি কি জানেন, বিশ্বের ইতিহাসে সর্বপ্রথম ইলেকট্রনিক ডিজিটাল কম্পিউটারগুলোর একটি ইনিয়াক তৈরি করা হয়েছিল ইউএস আর্মি-র ব্যালিস্টিক রিসার্চ ল্যাবরেটরির ব্যবহাররে জন্য?

ভোকাললজিক বাংলাদেশ

তানভীর আহমেদ

'আগে চাকুরী করতাম। এক সময়ে আমি এবং অন্য একজন পার্টনার মিলে আগ্রহ এবং টেকনোলজি খাতে কিছু করার চিন্তা থেকেই শুরু হয় আমাদের পথচলা', বললেন ভোকাললজিক বাংলাদেশ-এর ব্যবস্থাপনা পরিচালক **তানভীর আহমেদ**। আমাদের পণ্যের মধ্যে রয়েছে আমাদের নিজস্ব ভোকাললজিক এসডিএসএল মডেম, নোভরা ডিভিবি রোটার, এলকাটেল'র ডিডিএন মডেম এবং সার্ভিস সেবার মধ্যে রয়েছে কল সেন্টার সার্ভিস সুবিধা। আমাদের গ্রাহকরা এ ধরনের সুবিধা পেয়ে থাকেন। বিক্রয় পরবর্তী গ্রাহকসেবা সম্পর্কে তিনি বলেন, আমরা গ্রাহকদের সমস্যার উপর রিপে-সমেন্ট সুবিধা সহ গ্রাহকসেবা দিয়ে থাকি এবং রয়েছে এক বছরের ওয়ারেন্টি সুবিধা। ব্যবসার বর্তমান অবস্থা সম্পর্কে জানান, ভালই চলছে ব্যবসা। বিশেষ করে চলতি সময়ে বেশ ভালো হচ্ছে ব্যবসা এবং ভাল একটা প্রভাব রয়েছে ব্যবসার ক্ষেত্রে। দেশে হার্ডঅয়্যার ব্যবসার প্রতিবন্ধকতা সম্পর্কে বলেন, পণ্য বাকির ক্ষেত্রে সমস্যা হয় এবং অবৈধ ভাবে পণ্য বিক্রি ও ট্যাক্স'র কারণেও সমস্যা হয়ে থাকে। এ ক্ষেত্রে সরকারের উচিত এমনভাবে ট্যাক্স ধার্য করা যাতে করে সবাই ট্যাক্স দিতে আগ্রহী হয়। এ শিল্পের উন্নয়নে সরকারের বড় ভূমিকা প্রয়োজন। পাশাপাশি বিসিএসের বিশেষ ভূমিকা থাকতে হবে। বিশেষ করে একজন উদ্যেক্তা কিভাবে শুরু করতে পারে এবং এগিয়ে যেতে পারে এ ধরনের প্রয়োজনীয় বিষয়ের উপর সভা, সেমিনার ইত্যাদি বাড়ানো উচিত। সদস্যদের সমস্যা সমাধানের ব্যাপারেও বিশেষ নজর দেয়া উচিত। তবে সবচেয়ে বেশি প্রয়োজন সরকারের আইটি খাতের উপর বিশেষ দক্ষতা। আইটি সেক্টরের অবকাঠামোগত উন্নয়নের দিকে আরো নজর দেয়া উচিত এবং যেসব জায়গায় আইটি ট্রেনিং সেন্টার, বিভিন্ন আইটি সম্পর্কিত সংক্ষিপ্ত কোর্স করানো হয় সেসব প্রতিষ্ঠানের দিকেও লক্ষ রাখা উচিত। যাতে করে শুধুমাত্র সার্টিফিকেটের মধ্যেই শিক্ষা সীমাবদ্ধ না থাকে। দেশের বাইরে দেশের জন্য কিছু করার ক্ষেত্রেও এগিয়ে আসতে হবে। ঢাকা অফিস ছাড়াও আমাদের দেশের বাইরে শাখা রয়েছে এবং আমাদের কর্মকর্তা ও কর্মচারীর সংখ্যা ১৮ জন। দেশের বাইরে আমরাই প্রথম আমাদের নিজস্ব পণ্য বাজারজাত করব। ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা সম্পর্কে তিনি বলেন, নিজেদের উন্নয়নের পাশাপাশি দেশের উন্নয়নের জন্য কাজ করে যাব। বেশি বেশি করে বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন করার ব্যাপারে আমরা যথেষ্ট আগ্রহী। গ্রাহকদের সর্বোচ্চ সেবা দেয়ার পাশাপাশি সে লক্ষ্যে কাজ করে যাব।

যোগাযোগ:
ভোকাললজিক বাংলাদেশ
শাপলা ভবন, সুইট-০১, ৪৯, মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০। ফোন: ৭১৬২৯৩৪
ওয়েব: www.vocallogic.com

নুরুন্নবী হাছিব
hasive@cnewsvoice.com

ORBIT COMPUTER HOME
Computer & Accessories Sales & Service Provider
Head Office
BCS Computer City SR # 227 (2nd Floor) IDB Bhaban,Dhaka.
Phone: 9139939, Mob: 01711-843655, 01711-368120, 0191-2803 50
Branch Office
Muktizodha Market, Shop No. 02, (1st floor), Club Road, Pirojpur, Ph:0461-63077, 01712-232710