



সরকারের উচিত সঠিক গাইড লাইন তৈরির মাধ্যমে দেশীয় পণ্য ব্যবহারকে উৎসাহিত করা

প্রতিষ্ঠালগ্ন থেকেই দেশের হার্ডওয়্যার ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলোর মধ্যে নিজেদের অবস্থান সুদৃঢ় করার পাশাপাশি তথ্যপ্রযুক্তি এবং শিক্ষা ক্ষেত্রকে সামনে রেখে এগিয়ে চলেছে প্রতিষ্ঠানটি। ডেফোডিল গ্রুপের চেয়ারম্যান মো. সবুর খান সি নিউজ-এর সঙ্গে কথা বলেছেন নিজ প্রতিষ্ঠান, দেশের আইটি খাতসহ নানা প্রসঙ্গে। সাক্ষাৎকার নিয়েছেন নুরনুন্নবী হাছিব

কবে থেকে আপনাদের প্রতিষ্ঠানের যাত্রা শুরু হয় এবং কিভাবে?

১৯৯০ সালে মূলত আমাদের যাত্রা শুরু হয়। গ্রাজুয়েশন শেষ করার পরপরই আমি ডেফোডিল কম্পিউটার্স নামে একটি প্রতিষ্ঠান স্থাপন করে খুব ছোট পরিসরে যাত্রা শুরু করি। শুরুতে এটি ছিল একটি ট্রেনিং ইনস্টিটিউট। ধীরে ধীরে অন্যান্য কাজেও হাত দেই, যার মধ্যে ছিল ক্লোন কম্পিউটার তৈরি করার পাশাপাশি সুপার স্টোরের মাধ্যমে গ্রাহকদের পণ্য সুবিধা দেয়া। ১৯৯৬ সালে কম্পিউটার প্রশিক্ষণের জন্য 'ডেফোডিল ইনস্টিটিউট অব আইটি' প্রতিষ্ঠা করি। ১৯৯৮ সালে এসে সফটওয়্যার তৈরি এবং এর পরের বছর থেকে ডেফোডিল পিসি তৈরি শুরু করি। ২০০০ সালে আমরা প্রথম জব সাইট তৈরি করি। এরপর আরো বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান গড়ে উঠে। তবে একেবারে প্রথম থেকেই শিক্ষা এবং তথ্যপ্রযুক্তি এ দুটোকেই বেশি গুরুত্ব দিয়েছি।

প্রথমে কোন ধরনের পণ্য আমদানি করেছিলেন?

আমরা সব সময় নিজস্ব স্বকীয়তা এবং দেশের কথা মাথায় রেখে কাজ করে চলেছি। তবে প্রথম দিকে বিভিন্ন ধরনের ক্লোন কম্পিউটার বাজারজাত করি। এরপর ইন্টেল, এইচপি, ডেল, আইবিএম-সহ আরো বড় বড় পণ্য বাজারজাত করি। বাংলাদেশে আমরাই প্রথম এইচপি পণ্য বাজারজাত করি।

কোন ধরনের চাহিদা বেশি?

ডেফোডিল পিসি'র প্রতিই গ্রাহকদের আগ্রহ বেশি। এর পাশাপাশি আমাদের নিজস্ব মাদারবোর্ড, নিজস্ব ইউপিএস, নিজস্ব মনিটর, ল্যাপটপ ইত্যাদি গ্রাহকরা নিশ্চিন্তে ব্যবহার করছে।

আপনাদের গ্রাহক তালিকায় কারা আছে?

দেশের সরকারি বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের পাশাপাশি অন্যান্য অনেক প্রতিষ্ঠানই আমাদের গ্রাহক তালিকায় রয়েছে। পণ্য ভেদে আমাদের গ্রাহক তালিকায় ভিন্নতা ও বৈচিত্র্য আছে।

আপনাদের আমদানিকৃত পণ্যের গুণগত মান সম্পর্কে বলুন।

যেহেতু আমাদের নিজস্ব তৈরি পণ্য সেক্ষেত্রে

গুণগত মানের ব্যাপারটি আমরা গুরুত্ব সহকারে দেখে থাকি। কোয়ালিটি এবং সার্ভিস - এ দুটো বিষয়ে আমরা কড়া নজর রাখি। কারণ একজন গ্রাহক ভাল সেবা পেলে নিজ থেকেই অন্য একজনকে বলবে।

পণ্য বিক্রির পর গ্রাহকদের সেবার ব্যাপারটি কিভাবে সম্পন্ন করেন?

বিক্রয় পরবর্তী গ্রাহকসেবাটা আমাদের কাছে অনেক গুরুত্বপূর্ণ। বিক্রয় পরবর্তী গ্রাহকসেবার জন্য আমাদের আলাদা টিম রয়েছে যাদের মাধ্যমে আমরা সর্বোচ্চ গ্রাহকসেবা দিয়ে থাকি।

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

হার্ডওয়্যার ব্যবসার ক্ষেত্রে এখনও বড় একটি সমস্যা হচ্ছে ট্যাক্স পলিসি সমস্যা। ট্যাক্সের ক্ষেত্রে অ্যাডভান্স ইনকাম ট্যাক্স (এআইডি) আমদানি লেভেলে নিয়ে নেয়া উচিত। এআইডিটা এখন নেয়া হচ্ছে না যার ফলে অনেক অসাধু ব্যবসায়ী ভিন্ন ভিন্ন নামে আমদানি করে বাজার নষ্ট করছে। সরকারের উচিত দেশীয় ব্র্যান্ডকে উৎসাহিত করা। কাজেই এ ব্যাপারগুলোর দিকে সর্বোচ্চ নজর দেয়া উচিত।

সফটওয়্যার বনাম হার্ডওয়্যার ব্যবসা-বাংলাদেশে কোনটার গুরুত্ব ও চাহিদা বেশি?

গুরুত্ব দুটোরই সমান। কারণ একটি সাথে অন্যটি জড়িত। দুটিই মিলেই একটি সল্যুশন তৈরি হয়। তবে মানুষ হার্ডওয়্যারের ক্ষেত্রে দ্রুত সিদ্ধান্ত নেয়। সফটওয়্যারের ক্ষেত্রে ব্যাপারটা তা নয়। গ্রাহক একটু সময় নিয়ে প্রয়োজন অনুযায়ী সফটওয়্যার ব্যবহার করে থাকে।

হার্ডওয়্যার শিল্পের উন্নয়নে বিসিএস-এর ভূমিকা সম্পর্কে বলুন।

বিসিএস-এর ভূমিকা যথেষ্ট ভালো। তবে সরকারের উচিত এ সংগঠনকে সহযোগিতা করা এবং বিভিন্ন ক্ষেত্রে এক সঙ্গে কাজ করা।

এ ক্ষেত্রে সরকার কী ভূমিকা রাখতে পারে?

সরকারের আন্তরিক সহযোগিতা ছাড়া এ খাতকে এগিয়ে নেয়া সম্ভব নয়। সরকারের উচিত সঠিক গাইড লাইন তৈরীর মাধ্যমে দেশীয় পণ্য ব্যবহারকে উৎসাহিত করা। সরকারের আন্তরিক

সহযোগিতাই পারে এ খাতকে এগিয়ে নিয়ে যেতে।

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

সরকারি সিদ্ধান্ত সর্বোচ্চ প্রয়োজন। সরকারের উচিত নিজস্ব কর্মপদ্ধতিগুলোকে কম্পিউটারাইজড করা উচিত। আমি বলব শুধুমাত্র সরকারের আন্তরিক সিদ্ধান্তই পারে ব্যাপারটিকে এগিয়ে নিয়ে যেতে। পাশাপাশি মানুষের সচেতনতাও বাড়ানো উচিত। সরকারি এবং বেসরকারি যে যার অবস্থান থেকে নিজেদের কাজকে কম্পিউটারাইজড করার ব্যবস্থা নেয়া উচিত। কম্পিউটার যে শুধুমাত্র গেম খেলা, ছবি দেখা কিংবা ছোট ছোট কাজ করার জন্যই নয়, বরং এর সাহায্যে আরো অনেক কাজ করা সম্ভব, এ ব্যাপারটি ভালভাবে বোঝাতে হবে। আমাদের আইটি অভিজ্ঞ লোক রয়েছে অনেক। তাদের সহযোগিতা এবং সমর্থন থেকেও আমরা আরো ভাল কিছু পেতে পারি।

এখন ওপেন সোর্স সফটওয়্যার নিয়ে অনেক কথাই হচ্ছে। এর উদ্যোগ নিয়ে কিছু বলুন।

আমাদের নিজস্ব জ্ঞানকে ব্যবহার করা যায় ওপেন সোর্স-এর মাধ্যমে। মুক্ত এ জগতে একসাথে সবাই কাজ করতে পারে যার ফলে সবার নিজস্ব মতামত এবং নিজের কাজটুকু সবার মাঝে ছড়িয়ে দেয়া সম্ভব। আমাদের ওপেন সোর্সের দিকে আরো ভালভাবে নজর দেয়া উচিত। এটা খুবই জরুরি বলে আমি মনে করি।

আপনাদের ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা কী?

আমরা বর্তমানে ডেফোডিলের কার্যক্রমকে দেশের মধ্যেই সীমাবদ্ধ রেখেছি, তবে আমি চাই যতটা সম্ভব দেশের বাইরেও ডেফোডিলকে নিয়ে যেতে। আমি প্রমাণ করতে চাই এটি একটি গে-বাল ব্র্যান্ড। এতে যেমন দেশীয় পণ্যের প্রচার হবে তেমনি দেশকে তুলে ধরার ব্যাপারটিও থাকবে। আমাদের মার্কেট যত বড় হবে, দেশীয় পণ্যের প্রচারও তত বাড়বে। আরো ভাল কিছু করার মাধ্যমে আমরা এগিয়ে যেতে চাই। ■

ডেফোডিল কম্পিউটার্স, ৬৪/৩ লেক সার্কাস, কলাবাগান, ঢাকা। ফোন: ৯১১৬৬০০
ওয়েব: www.daffodil-bd.com