প্রকৌশলী হাকিকুর রহমান

কমপিউটারের রক্ষণাবেক্ষণ

একটা কমপিউটারকে সুষ্ঠভাবে পরিচালনার জন্যে বোধ করি আমাদেরকে কমপিউটারের কেনা মূল্যের চেয়ে কয়েকগুণ বেশী খরচ করতে হয়। কমপিউটার কিনলেই হলো না। কিছু ডিস্কেট কেনা চাই, দু'একটা বই না হলেই চলে না, একটা ভাল গেম এসেছে, একটু নিয়েই আসি, ওহ ডিস্কেট ড্রাইভের হেডটাতে ময়লা জমে গেল, একটা ডিস্ক হেড ক্লিনার এক্ষুণি দরকার। এ রকম কত কি।

উপর্যুপরি আছে রক্ষণাবেক্ষণ খরচা। আপনি যদি কমপিউটারে বিশেষজ্ঞ নাও হন একটা কমপিউটার কিনে দেদার বিভিন্ন সফটওয়্যারে কাজ করে যেতে তেমন কোন অসুবিধা নেই। তবে সমস্যা একটু আছে। অন্ততঃ বছরে একবার হলেও আপনার যন্ত্রটার ভিতরটা একটু ঝেড়ে মুছে নিন। আপনি পারবেন ? বেশ ভালো। নিজেই করুন। ভয় পান? সামান্য ভুলের জন্যে যদি কিছু বেতাল পাকিয়ে ফেলেন ?

ডাকুন একজন হার্ডওয়্যার টেকনিসিয়ানকে। সে এসে আপনার পিসিটাকে ঝেড়ে মুছে হার্ডডিস্কটাকে দু'একটা ভাল ডায়াগনোস্টিক প্যাকেজ (যেমন পিসিটুলস, নর্টন ইউটিলিটিজ) চালিয়ে দেখে দিল। নাহ। সব ঠিক আছে। আপনি নিশ্চিন্ত মনে কাজ করে যান।

অবশ্য আগের প্যারাতে একটু ভুল বললাম। এক বছর একটা পিসির জন্যে একটা বিরাট সময়। রক্ষণাবেক্ষণ বিশেষজ্ঞরা বলেন, সপ্তাহে একবার না হলেও মাসে একবার যেন আপনার পিসি সার্ভিস করানো হয়।

আমরা কিন্তু বেমালুম এসব কথা ভুলে যাই। পিসিটা কিনলাম, বাসায় বা অপিসে লাগালাম। ব্যাস্। মাস ঘুরলো, বছর ঘুরলো কোন সার্ভিসিংয়ের দরকার তো নেই। কি বলছেন আপনি যতোসব বাজে কথা। আমার পিসিতো ভালই চলছে।

আপাতঃ দৃষ্টিতে আপনার কাছে এ কথাগুলো বাজে কথাই মনে হতে পারে। এমনও দেখা গেছে এই ঢাকাতে মিনি বা মেইন ফ্রেমের টারমিনালটাকে চালানো হয়েছে সেই তিন থেকে চার বছর আগে এখনও পর্যন্ত বন্ধ করার সময়টা পাওয়া যায়নি। দু শিফটে কাজ করা হয়। বন্ধ করবো কি করে? কাজ বন্ধ হয়ে যাবে না?

একদিন কি জানি কি ঘটে গেল। ডাকো সবাইকে। কমপিউটার হোক আর চশমা বিশেষজ্ঞ হোক মেশিন বসে গেছে সব বন্ধ। ত্রাহি, ত্রাহি, ব্যাপার।

কি হলো ?

কমপিউটারটা বসে গেছে? তা বসবেই বা না কেন ? ও ব্যাটা যে দাঁড়িয়েছিলো এতদিন এটাই কি বেশী নয়? ও যে একেবারে শুয়ে যায়নি তাই আশ্চর্য।

দু'ঘন্টা যে টারমিনালকে বন্ধ করা যেতো না। সেটা পড়ে থাকলো দু'সপ্তাহ (এমনকি দু'মাস) মেরামতের অভাবে।

কারণ ? কারণ ! কে সারবে ওটাকে ? কেউ তো ঠিক নেই। আমরা তো কাউকে আর ঠিক করে রাখিনি যে ডাকলেই ছুটে আসবে।

এই হলো বেহিসেবী কমপিউটার ব্যবহারকারীদের একটা চাল চিত্র। এর চেয়ে আরও করুণ চিত্র তুলে ধার যাবে। কোন কোন ক্ষেত্রে দেখা গেছে পুরো কমপিউটার সিস্টেমই একেবারে জ্বলে গেছে বা বসে গেছে। আবার নতুন সিস্টেম ইনস্টল করা। প্রচুর ব্যয় এবং সময় সাপেক্ষ। আমাদের মতো দরিদ্রতম দেশের জন্যে।

আমরা ভাবিনি একটু আগে। কাউকে জড়িয়ে রাখি আমাদের সিস্টেমের সাথে। অন্ততঃ মাসে একবার এসে দেখে যাক মেশিনটা খুটিয়ে খুটিয়ে। মাসের পর মাস বিভিন্ন সমস্যা নিয়ে নাড়াচাড়া করতে করতে একদিন দেখা যাবে একটা বড় সিস্টেম চালানোর জন্যেও আর তেমন একটা বিদেশী বিশেষজ্ঞের সাহায্যের দরকার হচ্ছে না।

কথা উঠতে পারে চুক্তি রাখার কি দরকার? যখন দরকার ডাকলেই হলো। কাজ নেই কাম নেই কেন শুধু শুধু ওদেরকে পয়সা দেবো মাসে মাসে ?

উত্তর আছে ডাকলেই ছুটবে। নাও তো ছুটতে পারে। ঐ সময় সে হয়ত অন্য কোন কাজে ব্যস্ত। সেতো আর আপনার কাছে বাধা নেই। আপনার মেশিন তিন দিন পরে সারালেই বা তার কি ক্ষতি।

তাই বলি ডেকে ডেকে সারানোর চেয়ে আপনার মেশিনটাকে কোন রক্ষণাবেক্ষণ বিশেষজ্ঞের হাতে তুলে দিন। দেখবেন আপনার মতো সেও চিন্তা করবে। রাতে তারও একটু ঘুম কম হবে। আপনার মতো। কারণ আপনার মেশিনটা কাল থেকে ঠিক মত কাজ করছেন না। সকালে উঠেই দেখবেন আপনার সার্ভিস টেকনিশিয়ান হাজির। অন্ততঃ কিছু চেষ্টা সে করবেই।

ডেকে ডেকে আনবেন। আজ একজনকে, কাল আর একজনকে। আপনার টিভি,ভিসিআর এর বেলায় যেমন করেন। টিভি, ভিসিআরের কমপিউটারকে এক করে দেখার সময়কি এখনই এসে গেছে আমাদের ?

বিশেষ করে পাঁচ বা ততোধিক পিসি যেসব প্রতিষ্ঠানের আছে। আমার তো মনে হয়, সবারই কোন না কোন প্রতিষ্ঠানের সাথে রক্ষণাবেক্ষণ চুক্তি থাকা দরকার, নিশ্চিন্ত মনে কাজ করে যাবার জন্যে। না হলে। আজ না হয়, কাল, কিংবা পরশু ঐ ওদেরই কাউকে খুঁজতে হবে হন্যে হয়ে। ভাই, আমাদের কমপিউটারগুলো যেন কেমন করছে। একটু দেখে যাবেন সময় করে। ঠিক সময়ে সঠিক সিদ্ধান্ত নেবার দায়িত্ব আপনারই।

(পরবর্তী লেখায় Preventive maintenance এর উপর আলোকপাত করা হবে)

(পূর্ববর্তী পৃষ্ঠার পর)

পিসি বিক্রীর নতুন কৌশল

DeskPro/i ২০০০ ডলার ও তদূর্ধে বিক্রী করে আসছিল সনাতন ডিলারশীপ পদ্ধতিতে। **Pro-Linea** সারির পিসির মূল্য শুরু ৮৯৯ ডলার থেকে এবং এটির মাধ্যমে কম্প্যাক প্রথম খুচরা বাজারে প্রবেশ করে এবং বিরাট সাফল্য অর্জন করে। এটির চাহিদা ছাড়িয়ে যায় সরবরাহকে।

কম্প্যাকের জন্য লাভজনক ব্যাপারটি হচ্ছে **ProLinea** কেবল নতুন ক্রেতারা খরিদ করে; কম্প্যাকের পুরাতন কর্পোরেট ক্রেতারা এই সুলভ সংস্করণটি থেকে দূরে থাকে। এসব নতুন ক্রেতাদের দ্বারগোড়ায় আগে যায়নি কম্প্যাক। কম্প্যাক আশা করছে যে আগামী বছর তাদের উত্তর আমেরিকার বিক্রীর ২০% আসবে খুচরা বিক্রয় চ্যানেল থেকে।

আইবিএম আবার এক ধাপ এগিয়ে গ্রহণ করেছে সেগমেন্টেশনকে। সেপ্টেম্বরের ৯ তারিখে তারা তাদের এন্ট্রি-লেভলের **PS/1** কে ভাগ করেছে তিনটি পৃথক **Essential, Expart** এবং **Consultant** সারিতে। এসবের প্রতিটিতে আগেই সফটওয়্যার ইনস্টল করা থাকে যেন ক্রেতারা এটি বাসায় নিয়ে বিদ্যুৎ সংযোগ দেওয়ার সাথে সাথে কাজ শুরু করতে পারে। অক্টোবরে আইবিএম আরেকটি নতুন সিরিজ **ValuePoint** ছাড়তে যাচ্ছে। কম্প্যাকের **Pro-Linea**-র প্রতিদ্বন্দ্বী হবে এই **ValuePoint** এবং এটির মূল্য শুরু হবে ১০০০ ডলারের নীচে থেকে। বড় ইলেকট্রনিক দোকান, কমপিউটার সুপারস্টোর এবং পুরানো ডিলারদের মাধ্যমেও এটি বিক্রী করবে আইবিএম।

ValuePoint প্রকৃতপক্ষে একটি **PS/1** মেশিন থেকে সস্তা পড়বে। কিন্তু বিশ্লেষকরা বলছে যে, ক্রেতারা কিছু বেশী পয়সা দিয়েও সফটওয়্যার প্যাকেজ সজ্জিত এবং বাসায় নেওয়া মাত্র ব্যবহার উপযোগী **Essential, Expert** এবং **Consultant**-কে বেশী পছন্দ করবে। বিশেষজ্ঞরা বলছেন বাসাবাড়ীর পিসি বিক্রীর ক্ষেত্রে সাফল্যের তিনটি গুরুত্বপূর্ণ শর্ত হলো মূল্য, পিসিটির সার্ভিস এবং সহজ ব্যবহার পদ্ধতি। ক্রেতারা জানে যে, যে মেশিনটি তারা খরিদ করছে অর্থ দিয়ে, এটির কোন মস্তিষ্ক নেই। তাই উন্নত সার্ভিস ও এটির ব্যবহারে সাচ্ছন্দ সে প্রত্যাশা করবেই।

এখন এই খেলায় সবাই নেমে পড়ছে। অ্যাপল কর্পোরেট ক্রেতাদের জন্য শক্তিশালী মেকিনটোশ **Quadra** ছাড়ার পর ১৪ই সেপ্টেম্বর নতুন নিম্নপ্রান্তিকের মেকিনটোশ **Performa** ছাড়ে বাসায় ব্যবহারকারীদের উদ্দেশ্যে। যুক্তরাষ্ট্রের ১১টি জাতীয় খুচরা চেইনস্টোরসমূহ এটি বিক্রী করছে। ২৮শে সেপ্টেম্বর এনইসি কোম্পানি তার নতুন সারির বাড়ীর পিসি **Ready** ছাড়ে খুচরা বাজারে। এর পাশাপাশি তারা তাদের উচ্চ ক্ষমতা সম্পন্ন **Select Solution** পিসি বিক্রী করছে সরাসরি এবং বিশেষভাবে নির্বাচিত ডিলারদের দিয়ে।

এসব সেগমেন্টেশন থেকে বিভ্রান্তি আসতে পারে কিন্তু যদি পিসি নির্মাতারা এটিকে সোজা করে ধরে রাখতে পারে তবে তারা সাম্প্রতিক মন্দা সার্বিকভাবে কাটিয়ে উঠে আবার উচ্চ প্রবৃদ্ধির বাজারকে ফিরে পাবে। ❖

বিদেশী পত্রিকার অনুসৃতি