বাংলাদেশের আইটি শিল্প কেনো হবে না বড় মাপের শিল্প খাত?

ড. সাইফুল খন্দকার

১৯৮০-র দশকের শুরুতে সিলিকনে ব্রিটিশ এয়ারওয়েজের ব্যাক অফিস অপারেশন, ১৯৮৫-৮৬ সালে আমেরিকান এক্সপ্রেসের ব্যাক অফিসের সূত্র ধরে এবং ১৯৯০ সালে জিই'র ইন্ডিয়া কার্যক্রমের মাধ্যমে আইটি আউটসোর্সিংয়ের মৃদু হাওয়া বইতে শুরু করে, যা ২০১২ সাল নাগাদ প্রবল ঝড়ের রূপ নেয়। বাংলাদেশ ভারতের খুব কাছের দেশ। সামাজিক চরিত্র প্রায় একই। ইতিহাস এবং সাংস্কৃতিক ঐতিহ্য একই গঙ্গা-যমুনায় বিধৌত। ঘটনাক্রমে আমরাও স্বাধীন গণতান্ত্রিক দেশ। তারপরও বাংলাদেশ কেন এই সুসময়ে আইটিকে কুটির শিল্প করে রেখেছে, তা একান্ত চিন্তার বিষয়। বাংলাদেশ গার্মেন্টকে বড় মাপের শিল্প খাতে পরিণত করেছে, অথচ আইটি সেক্টরকে ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র কুটির শিল্পের মতো পরিচালনা করা হচ্ছে, ব্যাপারটা খুবই বৈপরিত্য বৈকি!

বাংলাদেশে আইটি সেক্টর সার্বিকভাবে অবহেলিত। আইটি সেক্টরকে বিশাল শিল্পে পরিণত করার সুযোগ ও সম্ভাবনা থাকা সত্ত্বেও শুধু দূরদৃষ্টির অভাবে লাখ লাখ প্রযুক্তিকর্মীর কর্মসংস্থান ও বিলিয়ন বিলিয়ন ডলারের বৈদেশিক মুদ্রা আয় থেকে বাংলাদেশ বঞ্চিত হলো। ২০১১ সাল নাগাদ ভারত শুধু আইটি আউটসোর্সিং (ITO) খাতে ৪৩ বিলিয়ন ডলার আয় করেছে এবং এই আইটিও সেক্টরে ২ লাখ ৫০ হাজার জনের কর্মসংস্থান করেছে। বিজনেস প্রসেস আউটসোর্সিংসহ (BPO) অন্যান্য বিশেষ সেক্টরের বর্ণনা না-ই দিলাম। মজার ব্যাপার হলো আমাদের বেসিস তথা বাংলাদেশ অ্যাসোসিয়েশন অব সফটওয়্যার অ্যান্ড ইনফরমেশন সার্ভিসেসের ২০০৩ সালের প্রজেকশন ছিল, ২০০৬ সালের মধ্যেই বাংলাদেশ কমপক্ষে ২ বিলিয়ন ডলার আইটি আউটসোর্সিং থেকে আয় করবে। ২০১১ সালে তার পরিমাণ দাঁড়ায় মাত্র ৩৫ মিলিয়ন ডলার। বেসিস জানে যে 'পানি নিচের দিকেই গড়ায়', মানে যে হারে বিশ্বে আউটসোর্সিং বছরে বছরে বাড়ছে, তাতে আমরা যদি চুপ করে বসেও থাকি প্রাকৃতিক নিয়মে বাংলাদেশের জন্য আউটসোর্সিংয়ের কাজ গড়িয়ে গড়িয়ে আসবে এবং তার পরিমাণ হবে ২ বিলিয়ন ডলার। আইটি আউটসোর্সিংয়ের ক্ষেত্রে বাস্তবতা কিছু অন্যরকম। এই বাজারে পাম্প করলে পানি ওপরেও তোলা যায়। শুধু তাই নয়, এটিই একমাত্র প্রচলিত পদ্ধতি। ভারত, ফিলিপাইন, ভিয়েতনাম, থাইল্যান্ড, মালয়েশিয়া, ব্রাজিল, দক্ষিণ আফ্রিকা প্রভৃতি দেশ তাই করছে। কী করলে বাংলাদেশে আইটি আউটসোর্সিংয়ের কাজ নিজের তাগিদে আসবে, বাংলাদেশ সেই বাস্তবতা থেকে অনেক দূরে। আউটসোর্সিংয়ের বিশ্ব বাজার ২০০০ সালে ছিল ১১৯ বিলিয়ন ডলার, ২০০৫ সালে ২৩৪ বিলিয়ন ডলার, ২০০৮ সালে ৩১০ বিলিয়ন ডলারে গিয়ে দাঁড়ায়। এই বাজার থেকে ভারত ২০০৩ সালে ২.৮ বিলিয়ন, ২০০৪ সালে ৩.৯ বিলিয়ন, ২০০৫ সালে ৫.৭ বিলিয়ন ডলার আউটসোর্সিং করে ১.৩ মিলিয়ন কর্মসংস্থান করেছে। যে হারে আউটসোর্সিং বিশ্ব বাজারে বেড়েছে, ভারত তার শেয়ার কখনই কমতে দেয়নি বরং ক্রমান্বয়ে তা বাড়িয়েছে।

সারা বিশ্বে এখন ১৩০০ বিলিয়ন ডলারের আইটি, আইসিটি ও অন্যান্য আইটিসংশ্লিষ্ট কাজের আউটসোর্সিং হয়। এই ভলিউমের ৫৭ শতাংশ আউটসোর্সিং হয় ইউএসএ থেকে, ২৫ শতাংশ ইউরোপ থেকে, জাপানে ৫ শতাংশ যা শুধু চীনেই যায়। বাকি ১৩ শতাংশ এশিয়া প্যাসিফিক, মধ্যপ্রাচ্য ও আফ্রিকা থেকে। বাংলাদেশকে প্রথমে সিদ্ধান্ত নিতে হবে, এই বিশাল আউটসোর্সিংয়ের বাজারে কোথায় সে মনোনিবেশ করবে। এমনিতেই তার আইটি ক্ষেত্রে মার্কেটিং বলতে কিছুই নেই। তার ওপর যদি কোথায় জাল ফেলতে হবে, কেন ফেলতে হবে, কীভাবে ফেলতে হবে, কোন সেগমেন্টে ফেলতে হবে তা না জানলে তো এই বিশাল বাজারে আমরা কখনই ঢুকতে পারব না। কারণ প্রবল প্রতিদ্বন্দ্বিতায় Tier-1 Wipro, Accenture, Tata Consultancy, Infosys, Tech Mahindra ছাড়াও শত শত ছোট ও মাঝারি আকারের ভারতীয় কোম্পানিগুলো সার্বক্ষণিকভাবে আউটসোর্সিং কাজের জন্য ছোটাছুটি করছে। প্রত্যেকেই তার নিজস্ব গোপন কৌশল প্রয়োগ করে নিজ দেশে হাজার হাজার প্রযুক্তিকর্মী ব্যস্ত রাখছে।

বাংলাদেশে ৯০-এর প্রথম থেকে প্রাইভেট সেক্টরে প্রযুক্তির ক্ষেত্রে ব্যাপক সাড়া পরিলক্ষিত হয়। সাধারণ মানুষের মধ্যে প্রযুক্তিতে অংশ নেয়ার ব্যাপক প্রবণতা দেখা দেয়। সে কারণেই বাংলাদেশের মোবাইল ফোনের মাথাপিছু ব্যবহার অনেক উঁচুতে। অবাক হই না জেনে যে বাংলাদেশে ফেসবুকের ব্যবহার অনেক উন্নত দেশের এভারেজের চেয়েও বেশি। প্রতি বছর ৭ লাখ গ্র্যাজুয়েট তৈরি করছে বাংলাদেশ-এ তো কম কথা নয়। এই বিশাল মানবসম্পদকে বাংলাদেশ কি আইটি সম্পদে পরিণত করতে পেরেছে? অথচ ৯০-এর মাঝামাঝি থেকে লক্ষ্য নির্ধারণ করে উদ্যোগ নিলে আমাদের আইটি মানবসম্পদ ভারতের মতো বিশাল হতে পারত। ২০১২ সাল নাগাদ বাংলাদেশের প্রযুক্তিকর্মীর সংখ্যাও একেবারে কম নয়। বাংলাদেশ এই প্রযুক্তিকর্মীদের জন্য যদি 'যোগ্য রেটে' পরিমাণমতো আউটসোর্সিংয়ের কাজ জোগাড় করতে পারে তাহলেও অনেক উপকার হয়। 'যোগ্য রেট' এ জন্য বলছি, কারণ বাংলাদেশের আইটি কোম্পানিগুলো ঢোল বাজায় যে তাদের প্রধান গুণ হলো বাংলাদেশের সস্তা শ্রম। মধ্যপ্রাচ্যে আদম ব্যবসায়ীরা যেমন বাংলাদেশের শ্রমমূল্য পিছিয়ে রেখেছে, তেমনি বাংলাদেশের ছোট ছোট আইটি কোম্পানিগুলোও আউটসোর্সিংয়ের কাজ পাওয়ার জন্য সস্তা শ্রমকে টোপ হিসেবে ব্যবহার করতে শিখেছে। অথচ বিভিন্ন গবেষণায় জানা গেছে, সস্তা শ্রমের জন্য আউটসোর্সিং কেউ করে না। করে ইফিসিয়েন্সি বাড়িয়ে খরচ কমানোর জন্য।

বাংলাদেশ সরকারের ২০২১ সালের মধ্যে আইটি সেক্টরকে গড়ে তোলার ভিশনকে সাধুবাদ জানাতে হয়, কেননা এই ভিশনের মাধ্যমে বাংলাদেশে মজবুত একটি প্রযুক্তি-অবকাঠামো গড়ে উঠবে। সরকারি ও বেসরকারি উন্নয়ন কর্মকাণ্ডে প্রযুক্তিকে আরো বেশি ব্যবহার করার সুফল ছড়িয়ে পড়বে বাংলাদেশের গ্রাম-গ্রামান্তরে। জমিজমার দলিলপত্রের দাখিল হবে ঘরে বসে, যেকোনো কিছুর খোঁজখবর ও ফর্ম সবাই পূরণ করবে অনলাইনের মাধ্যমে। সব পাবলিক সার্ভিস অনলাইন সেবার আওতায় আসবে। মোট কথা নতুন নতুন প্রযুক্তিগত সুবিধা বাংলাদেশে ছড়িয়ে পড়ুক এটি আমরা সবাই চাই। মজার ব্যাপার হলো, এই আইটি ভিশনের সাইড ইফেক্ট হিসেবে একই অবকাঠামো থেকে আইটি আউটসোর্সিংয়ের মাধ্যমে আরো বেশি সুবিধা নেয়া যাবে। ভারতের Tier-1, Tier-2 থেকে আইটি পার্কগুলো যখন পরিপূর্ণভাবে অপারেটিভ তখনই সফলভাবে বিপিওর ভাবনা শুরু করেছে। গ্লোবাল বিপিও ইন্ডাস্ট্রি আজ ১৩০ থেকে ১৫০ বিলিয়ন ডলার। তাই বাংলাদেশ শুধু এই সেক্টরে প্রতিযোগিতা করলে বেশি তাড়াতাড়ি ফল পাবে, অন্য কোনো সেক্টরে নয়। বাংলাদেশ তার বর্তমান অবকাঠামোর বিপরীতে আইটির কোন সেক্টরে জোর দেবে সেটা বুঝতে হবে। বিপিও, আইটিও, এসটিও না ডব্লিউএমও? নিজের কর্মক্ষমতার আলোকে আউটসোর্সিংয়ের প্রোভাইডারের চাহিদা বুঝে মার্কেটিং পয়েন্ট বের করতে হবে। বাংলাদেশে আইটিও কাজ পাওয়ার মতো তেমন কোনো যোগ্য কোম্পানি এখনো গড়ে ওঠেনি। এমনকি বিপিওর সব ইন্ডাস্ট্রিতে ঢোকা সম্ভব নয়। তার কারণ আমাদের কাজ ম্যানেজ করার অভিজ্ঞতার অভাব। প্রযুক্তিকর্মী আছে, কিন্তু ম্যানেজার নেই। যারা আউটসোর্সিংয়ের কাজ দেয় তারা ম্যানেজ করার সক্ষমতাকে মূল্যায়ন করে আগে, তারপর প্রযুক্তিকর্মীর পর্যাপ্ততার প্রশ্ন। সেই কারণে সস্তা শ্রম থিওরি আউটসোর্সিংয়ের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য নয়। আউটসোর্সিংয়ের কাজের জন্য ভলিউম বাড়াতে হলে বাংলাদেশকে মার্কেটিং পয়েন্টগুলোকে বুঝতে হবে এবং সেগুলো কার্যকরভাবে ব্যবহার করতে হবে। ভারতের ▶

Tier-1 কোম্পানিগুলো এখন পরবর্তী প্রজন্মের বিপিও নিয়ে আইডিয়া খুঁজছে। আইটি মার্কেটিংয়ে এরা চিন্তাশীল নেতৃত্ব চর্চা করে। আমরা এই চিন্তাশীল নেতৃত্ব কীভাবে আউটসোর্সিংয়ের বড় ক্ষেত্র গড়ে তোলে তা এখনো বুঝতে সক্ষম নই। গত দুই দশকে ভারতের কাছাকাছি দেশ হয়েও আইটি ও আউটসোর্সিংয়ের এত বড় ব্যর্থতা মেনে নিচ্ছি এটাই অবাক করা বিষয়। ইতিহাস ঘাঁটলে দেখা যাবে, ব্যর্থতাকে সফলতা হিসেবে দেখানোর প্রবণতা আমাদের যুক্তি-তর্কের অন্যতম হাতিয়ার। সব সরকারই তার সময়ের সাফল্যে ঢোল পিটিয়েছে এই বলে, আইটিতেও চরম সাফল্য এনেছে তারা। তৃপ্তির ঢেঁকুর তুলে বলেছে ১৩০০ বিলিয়ন থেকে ৩৫ মিলিয়নের কাজ পাওয়া কি কম বড় কথা! অথচ বাস্তবতা হলো বাংলাদেশের বেসরকারি খাতও বাংলাদেশে সরকারের মতো একই সমস্যায় ভুগছে, কারণ প্রাইভেট সেক্টর থেকেও তেমন কোনো উল্লেখযোগ্য পদক্ষেপ আমরা দেখতে পাচ্ছি না। সবাই ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র আকারে নিজের জন্য চেষ্টা করছে, যা তেমন একটা প্রভাব ফেলতে পারছে না আউটসোর্সিংয়ের মহাসমুদ্রে।

ধরা যাক, বাংলাদেশের পর্যাপ্ত প্রযুক্তিকর্মী আছে, সস্তা শ্রমও আছে, লোকজন ইংরেজিও বলতে পারে, ভালো অবকাঠামো গড়ে উঠছে, যথেষ্ট ট্যাক্স বেনিফিটও দেয়া হয়, আর সরকারি সহযোগিতার অভাব নেই, তাহলেই কি আউটসোর্সিংয়ের কাজ বাংলাদেশে আপনা আপনি আসতে শুরু করবে? এর উত্তর এক কথায় হতে পারে 'না'। গত দুই দশক পার হলো, গার্মেন্টের মতো আইটিও বৃহৎ শিল্পে পরিণত হয়ে বিলিয়ন বিলিয়ন ডলারের শিল্প হতে পারত। এখন থেকে সঠিক উদ্যোগ নিলে আগামী ১০ বছরের মধ্যে হয়তোবা পরিবর্তন আসতেও পারে।

তাহলে এখনকার মতো এমন একটি পরিস্থিতিতে আমাদের কি করা দরকার? বাংলাদেশ সরকারের উচিত আইটি আউটসোর্সিংয়ের পরিমাণ বাড়ানোর দায়িত্বটিও আউটসোর্সিং করা। তাই সরকারকে আইটি খাতে চিন্তাশীল নেতৃত্ব চিহ্নিত করতে হবে, যারা বাংলাদেশকে আইডিয়া দিয়ে সাহায্য করতে পারবেন। উপদেষ্টার দরকার নেই, প্রয়োজন আইডিয়ার। আইটি আউটসোর্সিংয়ের ক্ষেত্রে বিশেষ করে ইউএসএ'র কেন আউটসোর্সিং করার প্রয়োজন হয় এবং কিভাবে তা করা হয় এই ব্যাপারে গভীর অন্তর্দৃষ্টি থাকতে হবে। বাংলাদেশ সরকার ১ কোটি ডলার মূলধন জোগান দিয়ে বেসিসকে পার্টনার রেখে ইউএস-বাংলাদেশ টেকনোলজি অ্যাসোসিয়েশনের (US-Bangladesh Technology Association) সহযোগিতায় একটি যৌথ উদ্যোগের প্রতিষ্ঠান করতে পারে। এই প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায়িক মডেল হবে ক. বাংলাদেশকে আউটসোর্সিংয়ের লক্ষ্যবস্তু হিসেবে গড়ে তোলা, খ. বাংলাদেশে একটি আইটি অপারেশন চালু করা, যা Infosys, Accenture, Tata Consultancy-এর মতো অবকাঠামো এবং অ্যাপ্লিকেশন আউটসোর্সিং মার্কেটে কাজ জোগাড় এবং সম্পন্ন করার উপযুক্ত বলে বিবেচিত হবে। অর্থাৎ বাংলাদেশকে একটি মডেল কোম্পানি হিসেবে প্রতিষ্ঠা করতে হবে। এই মডেল কোম্পানি বিপিওসহ অন্যান্য আউটসোর্সিং কাজের মার্কেটিংয়ের দায়িত্ব পালন করবে বেসিসের সদস্যদের জন্য।

আইটিও করার সুফল হলো ২-৩ বছরের মধ্যেই বাংলাদেশ বড় ধরনের প্রকল্প চালু করার জন্য মধ্যমমানের যোগ্য ব্যবস্থাপক গড়ে উঠবে। অ্যাপ্লিকেশনের সাথে অবকাঠামো ও কাজের অভিজ্ঞতাও গড়ে উঠবে। বিপিও কাজের ক্ষেত্রে শিল্প সংশ্লিষ্ট অভিজ্ঞতা গড়ে উঠবে। অর্থাৎ কাজ করতে ব্যাপক অভিজ্ঞতাসম্পন্ন ব্যবস্থাপক গড়ে তুলতে হবে, যাদের ওপর ভিত্তি করে আউটসোর্সিংয়ের কাজ পেতে সুবিধা হয়।

আউটসোর্সিং কাজের জোগাড় ও কাজের এক্সিকিউশন এই দুটি দায়িত্ব একই সাথে গুরুত্বপূর্ণ। একটি বাদ দিয়ে অন্যটিতে সফল হওয়া কোনোভাবে সম্ভব নয়। এই দুটি ফাংশন একে অন্যের পরিপূরক। এর জন্য দরকার অর্থনীতির পরিমাপক। বাংলাদেশকে এখন বুদ্ধিমত্তার সাথে কমপক্ষে একটি বড় ধরনের আইটি ইউনিট স্থাপন করতে হবে।