



ই-বাণিজ্য

দুয়ার খুলেছে নতুন সম্ভাবনার

ইমদাদুল হক

অফিস সকাল ন'টায়। যানজটের কবলে নাস্তানাবুদ না হতে সোয়া এক ঘণ্টা আগেই ঘর থেকে বের হওয়া। তারপর পাঁচটা পর্যন্ত অফিসের কাজে ঠিকমতো দুপুরের খাবারও সারা হয়নি। অফিস যখন শেষ, তখন বলতে গেলে শরীরের সব শক্তি নিঃশেষ। সকালে যানজট এড়িয়ে যেতে পারলেও ফেরার পথে আর সম্ভব হয়নি। কাজেই কখনও বাদুর বোলা হয়ে আবার কখনওবা ঝিমুতে ঘণ্টা দুয়েক বাসের মধ্যে বসে থেকে অবশেষে বাসায় ফেরা। বাসায় ফিরে মনে হলো-বাজারটা করা হয়নি। কিন্তু আজকে না করলেই নয়। ফের ক্রান্ত-শ্রান্ত-বিধ্বস্ত। এ অবস্থায় বাজারে যাওয়া এককথায় বলতে গেলে অসম্ভব। তখন চলে চালিয়ে নেয়ার ফন্দি-ফিকির। এক পর্যায়ে খুনসুটিও।

ব্যস্ত নাগরিক জীবনে এই চিত্রটি মোটেও কষ্টকল্পিত নয়। চাকরিজীবীদের এ ধরনের পরিস্থিতির মুখে পড়তে হয় হামেশাই। আবার স্বামী-স্ত্রী উভয়েই চাকরিজীবী হলে তো কথাই নেই। আলাউদ্দিনের চেরাগটা যদি থাকত-এমনটাই মনে হয় তখন। তবে আলাউদ্দিনের চেরাগ না থাকলেও নাগরিক ব্যস্ত সময়কে নিয়ন্ত্রণ করতে দাওয়াই ইতোমধ্যেই হাজির। প্রযুক্তির ছোঁয়ায় তাই আমাদের সদাই-পাতি বা বাণিজ্যেও এসেছে স্বস্তি। গত কয়েক বছরে মুঠোফোন, কমপিউটার আর ইন্টারনেটের প্রসারের সাথে সাথে চিরায়ত অফলাইন বাণিজ্যে যুক্ত হয়েছে অনলাইন সুবিধা। তাই এখন বাজার চষে বেড়াবার প্রয়োজন নেই। দরকার হয় না নগদ টাকা বহনের ঝুঁকি নেয়ার। অফিস সময়ের মধ্যেই ক্যাশ কাউন্টারের সামনে দীর্ঘ লাইনে দাঁড়িয়ে টাকা

তুলে বাজারে যাওয়ার বন্ধি-ঝামেলাও এখন বিদায় নিয়েছে বললেই চলে। ছুটিতে গেছে দাম নির্ধারণে বিক্রেতার একচেটিয়া চোখ রাখানি। মোটকথা ই-বাণিজ্যের প্রসারেও এখন ঘরে বসেই সেরে নেয়া যায় সদাই-পাতির কাজ।

ই-কমার্সের ধারণাটি আর আমাদের জন্য নতুন কিছু নয়। বরং নানা ধরনের কেনাকাটায় বাজারে বা শপিং মলে যাওয়ার ঝামেলা মিটিয়ে দিয়ে নাগরিক জীবনের এক গুরুত্বপূর্ণ অংশে পরিণত হওয়ার পথে অনেকটাই এগিয়ে গেছে অনলাইন শপিং। ইতোমধ্যেই যাত্রা শুরু করেছে প্রায় হাজার খানেক দেশী অনলাইন শপ। তাই আমাদের দেশেও কাঁচাবাজার থেকে

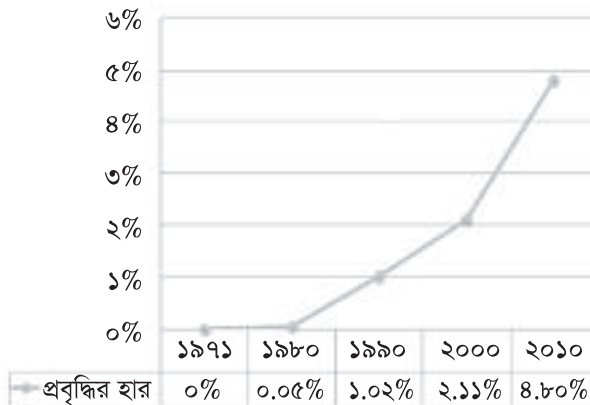
শুরু করে পোশাক-পরিচ্ছদ, কমপিউটার বা ইলেকট্রনিক্স পণ্য, বই এমনকি খাবার-দাবার-সবকিছুর জন্যই এখন অনলাইন শপিংয়ের ওপর নির্ভরশীল হয়ে উঠেছেন নগরবাসী। প্রথমবারের মতো এ বছর অনলাইনেই কোরবানির পশু কিনে ঈদ-উল-আজহা পালন করেছেন কেউ কেউ।

তবে নানা কারণে এখনও প্রাতিষ্ঠানিক রূপ পায়নি সম্ভাবনাময় ই-বাণিজ্য। ভার্চুয়াল ওয়ার্ল্ড আর বাস্তব দুনিয়ার মধ্যে হালে যাতায়াত বাড়লেও আস্থা আর বিশ্বাসের ঘাটতি রয়েছে এখনও। আছে না জানার সমস্যাও। সচেতনতার অভাব যেমন আছে, তেমনি সুনির্দিষ্ট নীতিমালার অনুপস্থিতি গঠনমূলক প্রচারণার ঘাটতিও নানা শঙ্কায় রাখে ক্রেতা-বিক্রেতাকে। ভবিষ্যতের সম্ভাবনাময় ই-বাণিজ্য বিষয়ে ক্রেতা-বিক্রেতাদের মধ্যে আস্থা স্থাপনে আগামী বছরের ফেব্রুয়ারি মাসে ঢাকায় প্রথমবারের মতো আয়োজন করা হচ্ছে ই-বাণিজ্য মেলায়। রাজধানীর শাহবাগে বেগম সুফিয়া কামাল পাবলিক লাইব্রেরি মিলনায়তনে আগামী ৭-৯ ফেব্রুয়ারি তিন দিনের এই মেলায় আয়োজক তথ্যপ্রযুক্তিভিত্তিক সাময়িকী মাসিক কমপিউটার জগৎ। মেলায় অংশ নিতে যাচ্ছে ই-কমার্স সংশ্লিষ্ট সরকারি প্রতিষ্ঠান, এনজিও, ব্যাংক, সরকারি-বেসরকারি বিশ্ববিদ্যালয়, মুঠোফোন অপারেটর কোম্পানি, কমপিউটার হার্ডওয়্যার ও সফটওয়্যারভিত্তিক প্রতিষ্ঠান।

দেশে ইন্টারনেট এবং মুঠোফোন ব্যবহারকারী বাড়ছে। ইতোমধ্যে দেশে বেশ কয়েকটি ই-কমার্স প্রতিষ্ঠান সফলতা পেয়েছে। এসব প্রতিষ্ঠানের পরিচয় ও গ্রাহকের জন্য তাদের বিভিন্ন সেবা সম্পর্কে ধারণা বা ই-বাণিজ্য সম্পর্কে সচেতনতা বাড়তেই এই ই-বাণিজ্য মেলার আয়োজন করা হয়েছে বলে জানিয়েছে মেলা আয়োজক কমিটি।

মেলা সম্পর্কে আয়োজক কমিটির আহ্বায়ক- মো: আবদুল ওয়াহেদ তমাল জানিয়েছেন, ই-কমার্স সঠিকভাবে বাস্তবায়ন করতে পারলে দেশীয় ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের

প্রবৃদ্ধির পথে বাংলাদেশের ই-বাণিজ্য



বিভিন্ন উৎস থেকে প্রাপ্ত তথ্যের ওপর তৈরি

কাজে গতিশীলতা আসবে। সাথে তাদের পণ্য ও সেবার গুণগত মান উল্লেখযোগ্য হারে বাড়বে। নিজেদের সক্ষমতা যাচাইয়ে প্রদর্শনীর মাধ্যমে সেবাদাতা প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের পণ্য এবং সেবা ক্রেতাদের সামনে সরাসরি তুলে ধরার সুযোগ পাবে। এতে থাকবে সেমিনার ও আলোচনা সভা। দেশের বরেণ্য আইসিটি ব্যক্তিত্ব এবং বিভিন্ন শিক্ষাবিদেব্রা এসব সেমিনার ও আলোচনা সভায় অংশ নেবেন। বাংলাদেশে ই-কমার্সের সমস্যা ও সম্ভাবনা নিয়ে কথা বলবেন এরা।



ফাহিম মার্শকুর

দেশে ই-কমার্স বা অনলাইন বাণিজ্যের বিষয়টি নিয়ে কথা হয় কয়েকজন প্রযুক্তিবিদের সাথে। ই-বাণিজ্য শুরু করে ইতোমধ্যেই যারা নেতৃত্ব দিচ্ছেন এমন কয়েকজন উদ্যোক্তার সাথে। এদের মধ্যে বাংলাদেশ অ্যাসোসিয়েশন

নতুন বছরে অনলাইনে কেনাবেচা উল্লেখযোগ্য হারে বাড়বে। এজন্য এ ব্যবসায় জড়িতদের ক্রেতার আস্থা অর্জনের পাশাপাশি পণ্য সরবরাহ পদ্ধতি আরও দ্রুত ও শক্তিশালী করার জন্য সরকারকে এগিয়ে আসতে হবে। একইভাবে ভোক্তাপর্যায় ইন্টারনেটের চার্জ কমানো, ডাক ব্যবস্থার উন্নয়ন এবং সর্বোপরি মূল্য পরিশোধ ক্ষেত্রে বিদ্যমান প্রতিবন্ধকতা আরও সহজ করতে হবে।

ই-কমার্সের ওপর আরোপিত ৪.৫ শতাংশ ভ্যাট মওকুফ এবং

দেশে ক্রিয়াশীল সব ব্যাংকের ডেবিট ও ক্রেডিট কার্ডের মাধ্যমে অনলাইনে কেনাকাটার মূল্য পরিশোধ সুযোগ করে দিতে বাংলাদেশ ব্যাংককে এগিয়ে আসার আহ্বান জানিয়ে ফাহিম মার্শকুর বলেন, এটা করা হলে

বিকাশ লাভ করবে।

তিনি আরও বলেন, ই-বাণিজ্যের বিকাশ ঘটলে পণ্যমূল্য যেমন কমবে তেমনি ২৪ ঘণ্টা পণ্য পাওয়ার সুবিধা পাবেন ভোক্তারা। একই সাথে কমবে পণ্য মজুদদারির মাধ্যমে অতিমুনাফা হাতিয়ে নেয়ার সুযোগ। দুস্থাপ্য বলে কিছু থাকবে না। প্রয়োজনীয় পণ্য পেতে বাজার ঘুরে গলদঘর্ম হতে হবে না। ফলে পরিবহন ভাড়া এবং যানজট দুই-ই কমবে।

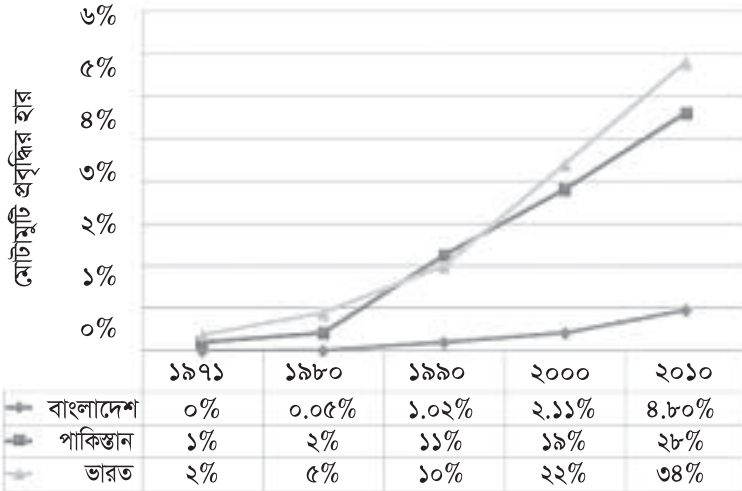
ঢাকার পাশাপাশি বর্তমানে বিভাগীয় শহরগুলোতে বিস্তার লাভ করছে ই-বাণিজ্য আলাপকালে এমন ইঙ্গিত দিলেন বেসিস সভাপতি। বর্তমানে এ খাতে শীর্ষ ই-শপগুলোতে প্রায় অর্ধকোটি টাকার লেনদেন হয় বলে তিনি জানান। তবে এর বেশিরভাগই হয় ইউটিলিটি সেবা দিয়ে। কিন্তু দেশে বর্তমানে প্রায় ২৫ লাখ ডেবিট ও ক্রেডিট কার্ড ব্যবহারকারী থাকলেও এর অর্ধেকই আইন ও পদ্ধতিগত জটিলতার কারণে অনলাইনে কেনাকাটা করতে না পারায় লেনদেনের ভলিউম বাড়ছে না বলে মনে করেন ফাহিম মার্শকুর।

রান্না-বান্নার তৈজসপত্র এবং পর্যটনকে ই-বাণিজ্যের অন্তর্ভুক্ত করে বেশ দ্রুততার সাথে এগিয়ে চলছে 'এখনই ডট কম'। তাই দেশের ই-বাণিজ্যের বর্তমান পরিস্থিতি কতটা অনুকূল পর্যায়ে রয়েছে— এমন প্রশ্ন রেখেছিলাম এখনই ডট কমের প্রধান নির্বাহী শামীম আহসানের কাছে। জবাবে তিনি বলেন, মাত্র শুরু হলো। তাই এখনই এ বিষয়ে চূড়ান্ত কিছু বলার সময় আসেনি। অবশ্য ভালো দিক হলো বর্তমানে ক্রেডিট কার্ডে কেনাকাটা করা যায়। কিন্তু বেশিরভাগ মানুষই এটা জানে না। তাছাড়া অনলাইন পেমেন্টের ক্ষেত্রে ক্রেডিট কার্ড বাই ডিফল্ট বন্ধ থাকে। ই-বাণিজ্য করতে চাইলে ব্যাংকের কাছে আবেদন করে এটা চালু করে নিতে হয়। কিন্তু এটা না যেনে কেউ যখন অনলাইনে কেনাকাটা করতে গিয়ে পেমেন্টে সমস্যায় পড়েন তখন তারা কিছুটা বিভ্রান্ত হন এবং নিরুৎসাহিত বোধ করেন। উপরন্তু ক্রেডিট কার্ডে পেমেন্টের ক্ষেত্রে ৩ থেকে ৪ শতাংশ চার্জ দিয়ে ব্যবসায় করা আমাদের জন্য কষ্টকর। তাই বলতে গেলে এখন সাবসিডি দিয়ে চালাতে হচ্ছে।

ই-বাণিজ্যের কোনো অবস্থানে আছি— এ প্রশ্নের জবাবে তিনি বলেন, প্রাথমিক পর্যায়ে ইন্টারনেট ব্যবহারের হার বেড়েছে। ইন্টারনেট বা অনলাইনকে মানুষ এখন বিশ্বাস করতে শিখেছে। তারা আস্থা রাখতে পারছে। সেই হিসেবে অনলাইনে ই-বাণিজ্যের তৃতীয় স্তরে আছি।

ই-বাণিজ্যে এখন ট্রানজিট পিরিয়ড চলছে উল্লেখ করে এর বিকাশের জন্য দেশের কুরিয়ার কোম্পানিকে আরও তৎপর হওয়ার ওপর গুরুত্বারোপ করেন শামীম আহসান। তিনি বলেন, ঢাকার বাইরেও সেবা দেয়ার জন্য কুরিয়ার কোম্পানিগুলো যদি আরও দ্রুত সেবা

বাংলাদেশ এবং প্রতিবেশী দেশের তুলনা



অব সফটওয়্যার অ্যান্ড ইনফরমেশন সার্ভিসেস (বেসিস) সভাপতি ও জবস ইনবিডির রূপকার ফাহিম মার্শকুর বলেন, ই-কমার্স এখন সময়ের দাবি। এ খাতে আমাদের দেশে যথেষ্ট সম্ভাবনাও রয়েছে। চলতি দশকের গোড়ার দিকে উন্নত বিশ্বে এর যাত্রা শুরু হলেও আমাদের দেশে এর আত্মপ্রকাশ বছর দুয়েক হলো। তবে হ্যাঁটি-হ্যাঁটি পা-পা করে আমরা এগিয়ে চলছি।

বিশ্ব যেভাবে এগিয়ে চলছে সেই হিসেবে আমাদের অগ্রযাত্রা নিয়ে তৃপ্তির টেকুর তোলার কোনো কারণ নেই বলে অভিমত ব্যক্ত করেন ফাহিম মার্শকুর। তিনি বলেন, আমাদের প্রতিবেশী দেশ ভারতে যেখানে ৭ শতাংশ এবং চীনে যেখানে ৩০ শতাংশ লোক ই-কমার্সের সাথে জড়িত, সেখানে বাংলাদেশে এই হার হতাশাব্যঞ্জক। বর্তমানে দেশের মাত্র ০.১ শতাংশ মানুষ অনলাইনে কেনাকাটা করে।

অবশ্য চলতি বছরে এই হার বাড়তে শুরু করেছে উল্লেখ করে তিনি বলেন, ই-বাণিজ্য সম্পর্কে জনসচেতনতা গড়ে তুলতে পারলে

ব্যবসায়ীরা এই খাতে বিনিয়োগে আগ্রহী হবেন। নতুন নতুন কুরিয়ার কোম্পানি চালু হবে। ক্রেতার সহজেই অনলাইনে কেনাকাটা করতে পারবেন।

দেশে অনলাইন বাণিজ্যের উজ্জ্বল সম্ভাবনার কারণে ইতোমধ্যেই এ খাতে বিদেশী বিনিয়োগ শুরু হয়েছে। এক্ষেত্রে দেশী উদ্যোক্তারা চাপে পড়বেন কি না, এ প্রশ্নের জবাবে ফাহিম মার্শকুর বলেন, তেমনটা মনে করছি না। তবে স্থানীয় বিনিয়োগকারীদের অনলাইন বাণিজ্যে আকৃষ্ট করতে সরকারের বাণিজ্য এবং তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি মন্ত্রণালয় সুদক্ষ ঋণ সুবিধা চালু করতে পারে। ক্রেতা ও বিক্রেতার স্বার্থসংশ্লিষ্ট বিষয়টি সুনির্ধারিত করে ঝুঁকি বন্টন সুবিধা চালু করতে পারে। এ পর্যায়ে ইন্স্যুরেন্স সিস্টেম সংযুক্ত করা যায় এবং প্রতারণা প্রতিরোধ ব্যবস্থাপনা জোরদার করা যায়, তাহলে ই-বাণিজ্য খুব দ্রুত



শামীম আহসান

দিতে সক্ষম হয় তাহলে আমরা খুব দ্রুত ই-বাণিজ্যেও প্রসার ঘটাতে সক্ষম হব।

ই-বাণিজ্যে দেশীয় কোম্পানিগুলোর অবস্থান সুদৃঢ় করতে এ মুহূর্তে কোনো বিষয়ের ওপর বেশি জোর দেয়া দরকার জানতে চাইলে তিনি বলেন, অনলাইনে আন্তঃ ব্যাংকিং ব্যবস্থাপনা নিশ্চিত করতে এ মুহূর্তে আমাদের খ্রিডি সিকিউরিড প্রযুক্তি ব্যবহারের দিকে মনোযোগী হওয়া উচিত। একই সাথে ই-কমার্স বিষয়ে জনসচেতনতা গড়ে তুলতে নিয়মিত ই-বাণিজ্য মেলা আয়োজনের তাগিদ দিয়ে হুজুগে অ্যামেচার কেউ যেনো এ ব্যবসায় জড়িয়ে না পড়ে সেদিকে নজর দেয়ার ওপর গুরুত্বারোপ করেন শামীম আহসান। তিনি বলেন, আমাদের দেশে কোনো একটি খাতে দুই-একজন যদি প্রতিষ্ঠা লাভ করেন, তখন শেয়ারবাজারের মতো অনেকেই সেখানে ছমড়া খেয়ে পড়েন। এতে করে ওই খাতে বিশৃঙ্খলা দেখা দেয়। তাই এ ধরনের প্রবণতা পরিহার করা দরকার। প্রথমে প্রতিষ্ঠিত কোনো ই-বাণিজ্য পোর্টালের মাধ্যমে ব্যবসায় হাতেখড়ি নেয়া যেতে পারে। বিপণন পরিকল্পনা, লোকবল এবং ট্রাফিক পরিচিতি বাড়তে কমন প্রাটফর্ম থেকে নিজেকে প্রশিক্ষিত করা যেতে পারে।

একই বিষয়ের টেকনিক্যাল দিক নিয়ে কথা হয় ই-কমার্স পোর্টাল 'সামগ্রী ডটকম'-এর প্রধান নির্বাহী আবু কাহাব মুহাম্মদ নাহিদ হোসেনের সাথে। তিনি বলেন, অত্যন্ত সম্ভাবনাময় হওয়া সত্ত্বেও ই-কমার্সে বাংলাদেশ পিছিয়ে আছে সরকারের সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয়গুলোর কিছু নীতিগত সিদ্ধান্তহীনতার কারণে। ই-কমার্সের দ্রুত প্রসারে অনুমোদন, প্রণোদনা কর ও মূল্য সংযোজন কর রেয়াত, পেমেণ্ট গেটওয়ে, সাইবার অপরাধ নিয়ন্ত্রণ প্রভৃতি নীতিমালা উল্লেখযোগ্য।

তার ভাষায়, এছাড়া নানাবিধ টেকনিক্যাল সমস্যার মধ্যে ঘন ঘন ইন্টারনেট বিচ্ছিন্ন হওয়া, খুবই ধীরগতি সম্পন্ন ইন্টারনেট, ভ্যালিড কার্ড ট্রানজেকশন ফেইলুর ডিউ টু নেটওয়ার্ক ইত্যাদি বিষয়েও আমাদের নজর দিতে হবে। কেননা এসব কারণে বাংলাদেশে ডাটা সেন্টার স্থাপন করে ই-কমার্স ব্যবসায়ের করা কল্পনাভীত, অথচ এটা করা গেলে আরেক লেয়ারের সিকিউরিটি ও কন্ট্রোল সংযুক্ত হতো।

এক প্রশ্নের জবাবে নাহিদ হোসেন বলেন, বাংলাদেশ থেকে ইস্যু করা ক্রেডিট কার্ড দিয়ে ফেসবুক অথবা গুগলে সহজেই ট্রানজেকশন করা যায় না, অথচ ই-কমার্সের ক্ষেত্রে সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। আবার যেহেতু বাংলাদেশে নিজস্ব ডাটা সেন্টারের মাধ্যমে মান নিয়ন্ত্রণ সম্ভব নয়, সেজন্য তৃতীয় পক্ষ থেকে হোস্টিং সেবা কিনতে হয়। বাইরে থেকে এই সেবা কিনতেও প্রয়োজন আন্তর্জাতিক ট্রানজেকশন সুবিধায়ুক্ত ক্রেডিট



আবু কাহাব মুহাম্মদ নাহিদ হোসেন

কার্ড। আর বাংলাদেশে যারা হোস্টিং সেবা বিক্রি করেন, তাদের তুলনামূলক বিক্রিমূল্য অনেক বেশি এবং ব্যন্ডউইডথ ও ডিস্ক স্পেসও লিমিটেড।

এসব বাধা দূর করা গেলেই বাংলাদেশে দ্রুত ই-কমার্সের প্রসার সম্ভব- একথা উল্লেখ করে তিনি বলেন, এ বাধা দূর করতে সরকারের আন্তরিক প্রচেষ্টা একান্ত কাম্য। আর তখন শুধু বাংলাদেশের ভেতরেই নয় দেশের বাইরেও দেশি পণ্যের প্রচার ও রফতানির মাধ্যমে বৈদেশিক মুদ্রাও অর্জন সম্ভব হবে।

খুব অল্পদিনেই ই-বাণিজ্যে সফলতা পেয়েছে রকমারি ডটকম। শুধু বই বিক্রি করে দেশে অনলাইনে বিশেষায়িত ব্যবসায় চালুর পথিকৃৎ হয়েছেন মাহমুদুল হাসান সোহাগ। দেশে ই-বাণিজ্যের বর্তমান অবস্থা এবং সম্ভাবনাকে কাজে লাগানোর বিষয়ে কথা হয় তার সাথে। তিনি বলেন, আসলে ই-বাণিজ্য হচ্ছে আগামীর বাণিজ্য। আর এ বাণিজ্যের প্রসার ঘটাতে হলে সবার আগে এ বিষয়ে সাধারণ মানুষের মধ্যে সচেতনতা গড়ে তুলতে হবে। এটা হতে পারে সেমিনার, প্রযুক্তি আড্ডা কিংবা ব্লগিং ও পত্র-পত্রিকায় বিশেষ নিবন্ধ প্রকাশের মাধ্যমে। এজন্য আমাদের সবাইকে একযোগে এগিয়ে আসতে হবে।

অল্পদিনেই দেশের মানুষ ই-বাণিজ্য বিষয়ে আগ্রহী হয়ে উঠেছে জানিয়ে মাহমুদুল হাসান সোহাগ বলেন, অনলাইনে কেনাকাটায় মূল্য পরিশোধ এখনও আমাদের দেশের অর্থনৈতিক ব্যবস্থাপনা ততটা ক্রেতাবান্ধব হয়ে ওঠেনি। মাস্টার কার্ড, ভিসা কার্ড এবং ব্র্যাক, ডাচ ও স্ট্যান্ডার্ড ব্যাংকের ডেবিট কার্ডের বাইরে অনেক ব্যাংকের ডেবিট কার্ডই অনলাইন কেনাকাটায় ব্যবহার করা যায় না। ফলে অনলাইনে কেনাকাটার কাজটা এখনও ততটা সহজ নয়।

এ সময় ই-বাণিজ্যে সংশ্লিষ্ট উভয় পক্ষের বিশেষ করে ক্রেতার অধিকার ও দায় বিষয়টি সুস্পষ্টভাবে সংজ্ঞায়িত করার ওপর গুরুত্বারোপ করেন তিনি। মাহমুদুল হাসান সোহাগ বলেন, ই-বাণিজ্য বিষয়টি এখন থেকেই যদি পাঠ্যপুস্তকে অন্তর্ভুক্ত করা যায়, তবে অতি অল্প সময়েই আমরা এ খাতে ব্যাপক উন্নতি করতে সক্ষম হব।

তার সাথে আলাপকালে জানা গেছে, বর্তমানে রকমারি ডটকম থেকে নিয়মিত বই কেনেন প্রায় ১৬ হাজার ক্রেতা। বিশ্বের সবচেয়ে বড় অনলাইন শপ অ্যামাজন ডটকমকে লক্ষ করে এগিয়ে চলা এই তরুণ অনলাইন ব্যবসায় উদ্যোক্তা আরও জানান, বাংলাদেশ পোস্ট অফিসের সাথে চুক্তি করে বর্তমানে ঢাকার বাইরে চট্টগ্রাম ও সিলেটে এবং দেশের বেশ



মাহমুদুল হাসান সোহাগ

কয়েকটি থানায় অনলাইনে বই ও সিডি বিক্রি করছেন তিনি। খুব শিগগিরই ই-বুকও বাজারে ছাড়বেন। আর বই হাতে পেয়ে মূল্য পরিশোধে সুযোগ দেয়ার সহজেই ক্রেতা আকৃষ্ট করতে সক্ষম হয়েছেন এই তরুণ উদ্যোক্তা।

ই-বাণিজ্যের বিকাশে সরকারও এ খাতে বিনিয়োগ করতে উদ্যোক্তাদের পাশে দাঁড়ালে এবং রিটার্ন বা ট্যাক্স ফ্রি সুবিধা দিলে খুব দ্রুত এর পরিধি বিস্তৃত হবে বলে মনে করেন চেয়ারম্যান মাহমুদুল হাসান সোহাগ।

উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধনের মাধ্যমে দেশের ই-বাণিজ্য সেবাকে তৃণমূল পর্যায়ে ছড়িয়ে দিতে বেশ কয়েক বছর ধরে কাজ করছেন সাদিকা হাসান সৈজুতি। ফিউচার সলিউশন ফর বিজনেস লিমিটেডের ব্যবস্থাপনা পরিচালক তিনি। আমারদেশ আমার গ্রাম প্রত্যয়ে চালু করেছেন আমারদেশ ই-শপ। দেশের ই-বাণিজ্যকে আরও সম্প্রসারিত করতে করণীয় নিয়ে আলাপ হয় তার সাথে। এ সময়



সাদিকা হাসান সৈজুতি

বাংলাদেশে তৃণমূল জনগণের জন্য বৃহত্তর পরিসরে ই-কমার্সের প্রচলন করতে হলে কোন কোন দিকে মনোযোগ দেয়া উচিত জানতে চাইলে সৈজুতি বলেন, এ মুহূর্তে ই-বাণিজ্যেও অবকাঠামোগত উন্নয়ন এবং মুঠোফোনে মূল্য পরিশোধ সেবার সুবিধা নিশ্চিত করা দরকার। এতে করে সংক্রিয়ভাবেই

ব্যবসায়ের পরিসর বাড়বে।

ই-কমার্সের ক্ষেত্রে আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে অনলাইনে অর্থ লেনদেনের ক্ষেত্রে ক্রেতা সুরক্ষা দেয়ার জন্য কী কী পদক্ষেপ নেয়া যেতে পারে প্রশ্নের জবাবে সৈজুতি বলেন, এজন্য প্রাইভেট ব্যাংক বিশেষ করে অভিভাবক হিসেবে বাংলাদেশ ব্যাংকের একটি সুরক্ষিত পেমেণ্ট গেটওয়ে থাকা দরকার। এটি করা হলে মূল্য পরিশোধ যেমনটা সহজ হবে একই সাথে এটি হবে সর্বোচ্চ নিরাপদ ব্যবস্থা। আর অনলাইন পেমেণ্টের বিষয়ে ক্রেতাদের আকৃষ্ট করতে বেসরকারি ব্যাংকগুলো এক্ষেত্রে ডিসকাউন্ট সুযোগ চালু করতে পারে বলে তিনি মত দেন।

ই-বাণিজ্য : যেভাবে শুরু করবেন

কত অল্প খরচে যে ই-কমার্স শুরু করা যায়, আপনি কল্পনাও করতে পারবেন না। মাত্র ৯ হাজার টাকায়। কি, বিশ্বাস হচ্ছে না? আসুন হিসাবটা করে ফেলি। আগেই বলেছি ডোমেইন ১ হাজার টাকা এবং হোস্টিংয়ের জন্য লাগবে প্রতি মাসে ৩ হাজার টাকা। এর সাথে লাগবে একটি পেমেণ্ট গেটওয়ে অ্যাক্সেস এবং স্ক্রিপ্ট। আপনি <http://www.2co.com>-এ ই-কমার্সের জন্য অ্যাকাউন্ট খুলতে চাইলে তাদেরকে দিতে হবে প্রায় ৫০ ডলার এবং সাথে পাবেন একটি ফ্রি স্ক্রিপ্ট। বাংলাদেশের অনেক ই-কমার্স সাইট আছে, যা এ ধরনের ফ্রি স্ক্রিপ্ট দিয়ে ই-কমার্স শুরু করেছে।

অবশ্য ডাচ-বাংলা ব্যাংক ও ব্র্যাক ব্যাংক কোনো সেটআপ ফি ছাড়াই তাদের পেমেণ্ট

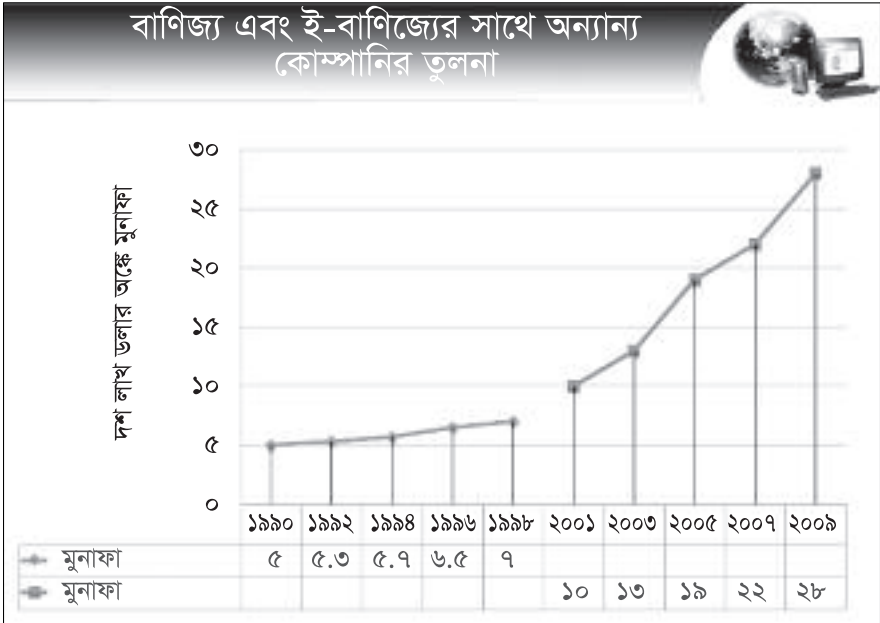
গেটওয়ে ব্যবহারের সুযোগ দিয়ে থাকে। কিন্তু এক্ষেত্রে স্ক্রিপ্ট ডেভেলপমেন্ট ও মেইনটেন্যান্সের ব্যক্তি-বামেলা নিজেই বহন করতে হয়। এছাড়া এসএসএল কমার্স, ডিএনস সফটওয়্যার লি., ইজিপেওয়েবিডি থার্ডপার্টি হিসেবে সেবা দিয়ে থাকে। এই প্রতিষ্ঠানগুলো বিভিন্ন প্যাকেজের আওতায় ৫ হাজার থেকে ২০ হাজার পর্যন্ত সেটআপ ফি নিয়ে থাকে। একইসাথে প্রতি মাসে ৫০০ থেকে ২৫০০ টাকা মেইনটেন্যান্স ফি নিয়ে থাকে।

কী কী প্রয়োজন

হোস্টিং ও পেমেেন্ট গেটওয়ের সাথে চুক্তিবদ্ধ হওয়ার পর প্রথমেই প্রয়োজন হয় ই-কমার্স সফটওয়্যার। বাজারে ওপেন সোর্স ফ্রী সফটওয়্যার যেমন আছে, তেমনি রয়েছে নিজস্ব স্বত্বযুক্ত প্রিমিয়াম সফটওয়্যার। ওপেন সোর্স সফটওয়্যারের মধ্যে রয়েছে জেন কার্ট, ওএস কমার্স, ম্যাগজেন্টো কমিউনিটি ভার্সন, অববিজ,

ওপেন হতে দেরি হয়। তাই একটু বেশি টাকা দিয়ে হলেও ভালো হোস্টিং সার্ভারে সাইট হোস্ট করাই ভালো। ই-কমার্স সফটওয়্যারের তিনটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ রয়েছে। প্রথমটি ইউজারদের জন্য, দ্বিতীয়টি অ্যাডমিনের জন্য এবং তৃতীয়টি নিরাপত্তা বিষয়ক।

ইউজার অংশে ইউজারেরা কত সহজে এবং কম সময়ে নিজেই সাইটে রেজিস্ট্রেশন করে বাজার করতে পারবে। দরকারী পণ্য সহজে খুঁজে পাবে। পণ্য বিভিন্ন ক্যাটাগরিতে বিন্যস্ত থাকবে। সঠিক পণ্য সঠিকভাবে উপস্থাপিত হবে এবং পণ্যের যথাযথ বর্ণনা এবং ছবিও গুরুত্বপূর্ণ। কারণ, একজন ক্রেতা ই-কমার্সে পণ্যের ছবি এবং বর্ণনার উপরেই নির্ভরশীল। কাজেই যত সুন্দর ছবি এবং যত ভালো বর্ণনা থাকবে ততই ভালো। হাজারো পণ্য থেকে প্রয়োজনীয় পণ্য খুঁজে বের করতে সার্চের সাহায্য নিতেই হয়। তাই সার্চ অপশনটি যত শক্তিশালী হবে, তত ভালো। সঠিক পণ্য কম সময়ে খুঁজে বের করতে পারে এমন অপশন



ভার্চুয়াল মার্চ, প্রেসতা শপ, আগোরা কার্ট ইত্যাদি। একইভাবে প্রিমিয়াম সফটওয়্যারের মধ্যে রয়েছে ম্যাগজেন্টো এন্টারপ্রাইজ, প্রো স্টোরস, শপিফাই, ভলুশন ইত্যাদি। এগুলোর দাম পড়বে ২০০ ডলার থেকে ৫০ হাজার ডলার। ই-কমার্স সাইট রেডি হলে সাথে কয়েকটি জিনিস লাগবে। একটি ভালোমানের কমপিউটার, সাথে ইন্টারনেট, স্ক্যানার, ডিজিটাল ক্যামেরা ও প্রিন্টার। পণ্য কেনা এবং ডেলিভারির জন্য লাগবে প্রয়োজনীয় সংখ্যক লোক। এরপর ট্রেড লাইসেন্স করে নাম নিবন্ধনের মাধ্যমে নিজেই শুরু করতে পারবেন ই-বাণিজ্য।

যেভাবে বানাবেন ই-কমার্স সাইট

ই-কমার্স সাইটের জন্য প্রয়োজন একটি সুন্দর ও ছোট নাম যেনো সবাই সহজে মনে রাখতে পারে এবং আপনার কাজের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়। নামের পরে আসবে সাইট হোস্টিং। ভালো হোস্ট সার্ভার না হলে সাইট

যেকোনো ই-কমার্স সাইটের জন্য আদর্শ।

অ্যাডমিনের জন্য দরকার একটি শক্তিশালী অ্যাডমিন প্যানেল। যেখানে পণ্যের ক্যাটাগরি, পণ্য, ছবি ইত্যাদি সহজে যোগ করা, বাদ দেয়া, পরিবর্তন করা যায়। ক্রেতার তালিকা, তাদের বাজারের তালিকাসহ বিভিন্ন সুবিধা যুক্ত থাকে। অ্যাডমিন প্যানেলটি এমন হওয়া উচিত, যেনো ইন্টারনেটে স্বাভাবিক ধারণা থাকা যেকোউই সহজে এটি পরিচালনা করতে পারে, তার ওয়েব ডিজাইন বা প্রোগ্রামিং জ্ঞান থাকার দরকার না হয়।

যেহেতু একজন ক্রেতা তার ও তার ক্রেডিট কার্ডের তথ্য দিয়ে বাজার করবেন সেহেতু তার সব তথ্য গোপন থাকতে হবে এবং কোনোভাবেও তা অন্যের কাছে প্রকাশের সুযোগ রাখা যাবে না। তার ক্রেডিট কার্ডের নাম্বার, পাসওয়ার্ড ইত্যাদি যেনো কেউ কোনোভাবেও জানতে না পারে, তার ব্যবস্থা থাকতে হবে।

অর্থ লেনদেন

একজন ক্রেতা আপনার ই-কমার্স সাইট থেকে পণ্য কিনে তার মূল্য পরিশোধ করবে। অনলাইনে কয়েকভাবে মূল্য পরিশোধ করা যায়। ক্রেডিট কার্ড, ই-চেক, পেপ্যাল, মানিবুকাস ও অন্যান্য। আপনার ই-কমার্স সাইট থাকলেও অর্থের লেনদেনের জন্য আপনাকে আরেকটি প্রতিষ্ঠানের সাহায্য নিতে হবে, যারা আপনার লেনদেনে সাহায্য করবে। যেমন- একজন তার ক্রেডিট কার্ড দিয়ে মূল্য পরিশোধ করবে, কিন্তু তার কার্ডে পর্যাপ্ত অর্থ আছে কি না বা কার্ডটি নকল কি না ইত্যাদি বিষয়ে নিশ্চয়তার জন্য কিছু প্রতিষ্ঠান আছে, যারা আপনাকে এসব বিষয়ে সাহায্য করবে, বিনিময়ে একটি সার্ভিস চার্জ কেটে রাখবে। এরকম সার্ভিস দেয় পেপ্যালডটকম (<http://www.paypal.com>), টুচেকআউট ডটকম (<http://www.2co.com>), মানিবুকাসডটকম (<http://www.moneybookers.com>) এদের যেকোনো একজনের কাছে একটি অ্যাকাউন্ট খুলতে হবে যেখানে ক্রেতার ক্রেডিট কার্ডের থেকে কেটে রাখা অর্থ জমা থাকবে। বাংলাদেশ থেকে পেপ্যালে সরাসরি অ্যাকাউন্ট করা যায় না। অ্যাকাউন্টের জন্য আমেরিকা বা ইউরোপ বা যেসব দেশ থেকে অ্যাকাউন্ট করা যায় এমন কাউকে দিয়ে অ্যাকাউন্ট করিয়ে তার অ্যাকাউন্ট ব্যবহার করতে হয়। এছাড়া বাংলাদেশী এসএসএল কমার্স, ডিএনস সফটওয়্যার লি: এবং ইজিপেওয়েবিডি একই রকম সেবা দিয়ে থাকে।

ই-কমার্স ব্যবসায়ের করণীয়

পরিকল্পনা ছাড়া কোনো কাজই সফলকাম হয় না। অনলাইন বাণিজ্য শুরুর ক্ষেত্রেও একই কথা। অনলাইন ব্যবসায় শুরুর আগে বেশ কিছু বিষয়ে লক্ষ রাখতে হয়।

০১. একটি ই-কমার্স সাইটে কী পণ্য বা সেবা বিক্রি হবে, তা প্রথমেই নির্ধারণ করতে হবে।
০২. যে পণ্য বা সেবা বিক্রি হবে তার চাহিদা, ভোক্তা ও তাদের অবস্থান, বাজারের আয়তন ইত্যাদি বিষয় পর্যবেক্ষণ করতে হবে।
০৩. কী পরিমাণ বিনিয়োগ প্রয়োজন, কতটুকু বিনিয়োগ করবেন, কিভাবে অর্থ সংগ্রহ করবেন সামগ্রিক অর্থনৈতিক ভাবনা লিখে রাখা।
০৪. আয়-ব্যয়ের পরিসংখ্যান বিশ্লেষণের মাধ্যমে ব্রেক ইভেন্ট পয়েন্ট অ্যানালাইসিস।
০৫. অনলাইন মার্কেটিংয়ে বিজ্ঞাপন অনেক গুরুত্বপূর্ণ। বিভিন্ন সামাজিক মিডিয়া এবং অন্যান্য মাধ্যমে প্রচার-প্রচারণার মাধ্যমে গ্রাহকের কাছে পণ্য বা সেবা পৌঁছে দিতে হবে।
০৬. সাধারণত একটি বিটুসি ই-কমার্স ব্যবসায়ের আয়ের প্রধান উৎস হচ্ছে পণ্য

বিক্রি। তাই যে পণ্য বা সেবা বিক্রি হবে, তার উৎপাদন ব্যয় এবং অন্যান্য ব্যয় তথা লাভ হিসাব করে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করতে হবে।

০৭. ই-কমার্স ব্যবসায় সঠিক ও সুষ্ঠু ব্যবস্থাপনার ওপর অনেকাংশে নির্ভরশীল। সার্ভার ব্যবস্থাপনা, পোর্টাল ব্যবস্থাপনা, কাস্টমার ব্যবস্থাপনা, পণ্য সংগ্রহ ও সরবরাহ ব্যবস্থাপনা ইত্যাদির ক্ষেত্রে যোগ্য লোক বাছাই করুন।
০৮. একটি দক্ষ অনলাইন সেলস টিম খুবই গুরুত্বপূর্ণ। অনলাইন শপের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হচ্ছে পণ্য সরবরাহ ব্যবস্থাপনা। ভোক্তাকে পণ্য পৌঁছে দেয়ার জন্য সবচেয়ে কার্যকর ও দ্রুত মাধ্যমটি বেছে নিন।
০৯. অনলাইন ব্যবস্থাপনায় পেমেন্ট সিস্টেম খুবই গুরুত্বপূর্ণ। গ্রাহক ধরে রাখতে এবং ব্যবসায়ের প্রসারে নিরাপদ এবং নিশ্চিত অর্থ ব্যবস্থাপনার বিষয়টি খুবই গুরুত্বপূর্ণ।
১০. নিয়মিত গবেষণা ও উন্নয়নের মাধ্যমে নতুন নতুন সেবা সংযোজন করা দরকার।

বাংলাদেশে ই-বাণিজ্য

বাংলাদেশে সর্বপ্রথম ই-কমার্স চালু হয় সম্ভবত ১৯৯৮-এর দিকে। এর বেশ পরে ২০০০ সালে চালু হয় বেশ কয়েকটি ই-কমার্স। এর এক দশক পর ই-কমার্স বাণিজ্যে অনেকটা জোয়ার বইতে শুরু করে। গত দুই বছরে এই খাতে অগ্রগতি হয়েছে উল্লেখযোগ্য হারে। সেই ধারাবাহিকতায় দেশে বর্তমানে শতাধিক ই-কমার্স সাইট চালু আছে। এর মধ্যে কিছু ই-কমার্স আছে যারা বিশেষ প্রোডাক্ট বিক্রি করে। যেমন শুধু শাড়ি এবং মেয়েদের প্রয়োজনীয় কিছু জিনিস বিক্রি করে।

এদের মধ্যে কিছু সাইট আছে, যারা বিদেশ থেকে অর্ডার নিয়ে দেশের মধ্যে ডেলিভারি দেয়। কিছু আছে পৃথিবীর অনেক দেশে ডেলিভারি দেয়। কিছু আছে যারা নিজেদের প্রি-পেইড কার্ডের মাধ্যমে দেশে বসেও ই-কমার্স ব্যবহারের সুযোগ দিচ্ছে।

এদের মধ্যে পেপ্যাল খুবই জনপ্রিয় মাধ্যম। কিন্তু দুঃখের বিষয়, পেপ্যালে বাংলাদেশ থেকে বাংলাদেশী ঠিকানা দিয়ে অ্যাকাউন্ট করা যায় না। ফলে লেনদেনের জন্য হয় বাইরের কোনো ব্যক্তির সাহায্য নিতে হয় যিনি পেপ্যালে অ্যাকাউন্ট করতে পারেন অথবা পেপ্যাল বাদে অন্য পক্ষের সাহায্য নিতে হয়। এবং বাংলাদেশের কোনো ক্রেডিট কার্ড দিয়ে ই-কমার্সে বাজার করা যায় না।

এরপরেও যে বাংলাদেশী ই-কমার্স সাইটগুলো রয়েছে, এরা এসব সীমাবদ্ধতার মধ্যেও কাজ করে যাচ্ছে। বিদেশে বসে বাংলাদেশীরা প্রিয়জনকে উপহার দেয়া থেকে শুরু করে প্রতিদিনের বাজার পর্যন্ত করে দিতে পারছে, যদিও পণ্যের মূল্য আকাশছোঁয়া।

আর যারা ই-কমার্সে বাজার করে বিদেশে কিছু পাঠাচ্ছেন সেখানেও অনেক খরচ। পণ্য পাঠাতে DHL, FEDEX ব্যবহার করতে হয়,

যার খরচ অনেক। দেখা গেল ১ হাজার টাকা দিয়ে একটা শাড়ি কিনলেন, যা কানাডাতে পাঠাতে লাগছে আরো দেড় হাজার টাকা। একইভাবে দেশের মধ্যে পণ্য পরিবহন সেবা দিয়ে আসছে সুন্দরবন কুরিয়ার সার্ভিস। ই-কমার্সের জন্য এই প্রতিষ্ঠানটির রয়েছে বিশেষায়িত বিভাগ।

শুধু বাংলাদেশে ই-কমার্সের বাজার খুবই ছোট, তবে তা পৃথিবীব্যাপী ছড়িয়ে দিতে পারলে ভালো হবে। বাংলাদেশী যেসব ই-কমার্স রয়েছে তা মূলত বিদেশে বসবাসরত বাংলাদেশীদের জন্য, যারা অনলাইনে কেনাকাটা করে দেশের মধ্যে প্রিয়জনদের উপহার পাঠান।

শুধু নিজেদের পণ্য বিক্রি করে এমন সাইট :
soundtek ltd.com

ফুল ও উপহার সামগ্রী পাওয়া যায় এমন সাইট :

flowersgiftsbangladesh.com
forever-florist-bangladesh.com
শাক সবজি, মাছ-গোশত ও খাদ্য পণ্য :
amardeshamargram.com
minabazar.com

যাদের ইন্টারন্যাশনাল ক্রেডিট কার্ড নেই তাদের জন্য নিজেদের প্রিপেইড দিয়ে বাজারের সুযোগ দেয় এমন সাইট :

hvbebaazar.com
giftbd.com

| SWOT analysis | | | |
|---|----------|----------|---|
| Strengths <ul style="list-style-type: none"> Faster buying/selling procedure There is no theoretical geographic limitations No need of physical company set-ups | S | W | Weaknesses <ul style="list-style-type: none"> Lack of security and privacy Very minimum number of users of web sites. Small number of Credit Card users |
| Opportunities <ul style="list-style-type: none"> Quick and 24 hour business. Lower cost Higher profit | O | T | Threats <ul style="list-style-type: none"> Lack of awareness at government level People's mindset are services Internet is very slow and expensive |

দেশী ই-কমার্সের ব্যবচ্ছেদ

বাংলাদেশে যেসব ই-কমার্স সাইট রয়েছে, এরা মূলত বাংলাদেশী প্রবাসীদের উপহার ও প্রয়োজনীয় পণ্য পাঠানোর সুযোগ দিচ্ছে। এসব সাইটের মধ্যে কিছু আছে, যারা সব ধরনের পণ্য বিক্রি করে থাকে। যেমন :

hvbebaazar.com
deshigreetings.com
giftmela.com
giftzhaat.com
arfifgift.com
tazabazar.com

মেয়েদের পোশাক ও কসমেটিকস নিয়ে কয়েকটি ই-কমার্স সাইট রয়েছে :

dhakasharee.com
banglarsharee.com
arongbd.com
শুধু বই পাওয়া যাবে এমন সাইট :
boi-mela.com
boibazaar.com
rokomari.com

শুধু মোবাইল পাওয়া যায় এমন সাইট :
arfitel.com

ই-বাণিজ্যে জোয়ার

ই-কমার্স তথা ইলেকট্রনিক্স কমার্সের জোয়ার চলছে দেশে দেশে। এর পরিপ্রেক্ষিতে বাংলাদেশেও তার সুবাতাস বইতে শুরু করেছে। আমাদের দেশের বিভিন্ন ই-কমার্স সাইট বিভিন্ন সেবার মাধ্যমে ব্যবসায়ের এক যুগান্তকারী পরিবর্তনের দিকে নিয়ে যাচ্ছে। বস্ত্রশিল্প, খাদদ্রব্য, হস্তশিল্প, শো-পিস, বইপত্র, বিনোদন, গিফট আইটেম, তৈজসপত্র, গৃহসজ্জাসামগ্রী, নির্মাণ শিল্প, ব্যাংকিং, ইলেকট্রনিক্স পণ্যসামগ্রী, ঘরের কাঁচাবাজার ইত্যাদিসহ সব ধরনের ব্যবসায় ই-কমার্সকে ব্যবহার করা হচ্ছে।

ই-কমার্সের ধরন

বিশ্বে তিন ধরনের ই-কমার্স চালু আছে। তবে বাংলাদেশে বিটুসি ও সিটুসি ঘরানার অনলাইন বাণিজ্যই হয় বেশি। এদের মধ্যে আড়ংবিডি, সাউন্ডটেক, ট্রানসটেকবিডি ইত্যাদি বিটুসি ধরনের। আর ক্লিকবিডি, বিক্রয় ডটকম হচ্ছে সিটুসি এবং রকমারি বিটুবি ধরনের ই-কমার্স বাণিজ্য করে।

বিটুসি : বিজনেস টু কাস্টমার। অনলাইন কেনাকাটায় এ সেবাটি হোম ডেলিভারি

মতো। ওয়েবসাইটে পছন্দের জিনিসটি অর্ডার দিয়ে অনলাইনে বিল পেমেণ্ট করে দিলে কোম্পানি বাসায় পণ্য সাপ্লাই করে দেবে সঠিক সময়ে। এখানে বিল পেমেণ্ট, ক্রেডিট কার্ড, ক্রসচেক, নগদ পেমেণ্টের সুযোগ আছে।

বিটুবি : দুই ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের মধ্যে অনলাইন ট্রেডিং হলো বিটুবি সার্ভিস। বিশ্বে বিটুবি সার্ভিস বেশ জনপ্রিয়।

সিটুসি : দু'জন ক্রেতার মধ্যে অনলাইন বাণিজ্য হচ্ছে কাস্টমার টু কাস্টমার সার্ভিস। ই-নিলাম, শেয়ার লেনদেন এসব সিটুসি ই-কমার্স।

সীমাবদ্ধতা অনেক

সম্ভাবনাও কম নয়

বর্তমানে সীমিত আকারে অনলাইন ট্রানজেকশন চালু হলেও ই-কমার্স সাইট সফল না হওয়ার কোনো কারণ নেই।

বাংলাদেশের ব্যাংকগুলো অন্যান্য দেশের ব্যাংক থেকে অনেক পিছিয়ে।

পেপ্যালের দরকার নেই, দেশের ব্যাংকগুলো নিজেরাই একটা কনসোর্টিয়াম করে অনলাইন ট্রানজেকশনের কাজটা করতে পারে।

তাছাড়া একটা দেশের ইন্টারনেট ইনফ্রাস্ট্রাকচার এত পিছিয়ে থাকলে সে দেশে কিভাবে অনলাইন বিজনেস সফল হতে পারে? তাহলে কী কী করলে আমরা ই-কমার্সের সুফল দ্রুত পেতে পারি? বাংলাদেশে ই-কমার্সের মাধ্যমে ব্যবসায়িক লেনদেন করতে সমস্যা কোথায়?

অনলাইনে বাণিজ্যের জন্য আমাদের মূল বিপত্তি মূল্য পরিশোধ। সাধারণত বিজনেস টু বিজনেস না হলে অনলাইন কমার্সের সাইটগুলো হয় সাধারণ রাস্তার দোকানের রিপ্রেসেন্টে, যেখানে আপনি পছন্দমতো পণ্য ও সেবা অর্ডার করবেন।

এখানে দোকান তৈরি আর সাজানোর মতো টেকনিক্যাল জ্ঞান আর দক্ষতা আমাদের দেশের আইটিবিদদের অনেক আগে থেকেই আছে। কারণ, এরা ইতোমধ্যেই বিদেশী ই-কমার্স প্রতিষ্ঠানগুলোতে এই সেবা দিচ্ছেন। তাই কিছু ই-কমার্স সাইট ইতোমধ্যেই আমাদের কাছে। কিন্তু মূল সমস্যা যেটা সবসময়েই আমাদের

আটকে ফেলে, সেটা হলো মূল্য পরিশোধ। আমাদের দেশে এখনো ই-পেমেণ্ট সিস্টেম ততটা প্রসার লাভ করেনি। একই সাথে ব্যবহারবান্ধবও নয়।

অবশ্য বাংলাদেশে আইনী বাধ্যবাধকতা কম। তাই ক্রেডিট কার্ড জালিয়াতি খুব সহজেই করা যায়। পৃথিবীর অনেক অনুন্নত দেশ থেকে পেপ্যাল অ্যাকাউন্ট করা যায়, আর উন্নয়নশীল বাংলাদেশ থেকে করা যায় না, এটা দুঃখজনক। তবে পণ্যের গুণগত মান, দাম ও সার্ভিস ঠিক রাখলে বাংলাদেশেও ই-কমার্স সম্ভব। এজন্য ধৈর্য ধরে লেগে থাকতে হবে।

ই-কমার্সের পুরো প্রক্রিয়াটিই স্বয়ংক্রিয়। তবে আমাদের দেশে এখনও ব্যাকওয়ার্ড লিঙ্কে স্বয়ংক্রিয় করা হয়নি। যেমন, বইমেলাতে কেউ সেবা প্রকাশনীর একটি বই অর্ডার দিলেন। এর একটি অর্ডার কপি ফরিদ



ভাই পাবেন, আরেকটি পাবে সেবা প্রকাশনী। তখন সেবা প্রকাশনী সেই পণ্য পৌঁছে দেবে বা চুক্তিতে যা থাকবে তা করবে। ইন্টারনেটের ব্যবহার বাড়লে আশা করা যায় এ সমস্যার সমাধান হবে। কিন্তু আমাদের বাংলাদেশী ই-কমার্সের খুব কমই গ্লোবলাইজড। তাদের মূল বিজনেস বাংলাদেশের মধ্যেই সীমাবদ্ধ, এমনকি অনেকে আছে যারা শুধু ঢাকাতেই সার্ভিস দেয়।

ই-কমার্সের বড় সুবিধা হলো তার কোনো শোরুম লাগছে না, স্টোররুম লাগছে না, পণ্য নষ্ট হওয়ার ভয় নেই, ইত্যাদি অনেক সুবিধা। ফলে সাধারণ বাজারের থেকে পণ্যের মূল্য অনেক কম হওয়ার কথা। কিন্তু গোড়াতেই হৌচট খেতে হয়েছে।

একসময় বাংলাদেশী ই-কমার্সগুলো ভিজিট করলে দেখা যেত সেখানে পণ্যের মূল্য ৭০ থেকে ৫০০ শতাংশ পর্যন্ত বেশি। ফলে তখন দেশের মধ্যে তাদের কোনো ক্রেতা পাওয়ার সম্ভাবনা শূন্যের কাছাকাছি। অবশ্য বাইরের থেকে ক্রেতা ছিল যথারীতি। এর বড় কারণ সেসব ক্রেতার অন্য কোনো উপায় নেই। বাইরে থেকে কাউকে উপহার পাঠাতে হলে কোনো লোকের সাহায্য নিতে হবে, যিনি বিদেশ থেকে দেশে আসছেন। অথবা টাকা পাঠাতে হবে। উপহারের পরিবর্তে টাকা পাঠানো দৃষ্টিকটু।

আবার নির্দিষ্ট দিন যেমন জন্মদিন, বিবাহবার্ষিকী ইত্যাদিতে উপহার পাঠাতে হলে বিদেশ ফেরত লোক পাবেন কোথায়? কাজেই বাধ্য হয়েই কিনতে হয়। পণ্যের মূল্য বেশি রাখতে দেশী ই-কমার্সগুলোও অনেকটা বাধ্য থাকে। অর্ডারের পরিমাণ কম বিধায় তারা কোনো পণ্য স্টক করে না। ফলে একটি অর্ডার এলে সে পণ্য বাজার থেকে কিনে প্রাপকের বাসায় পৌঁছে দিতে বেশ সময় এবং খরচের মুখোমুখি হতে হয়। এছাড়াও পেপ্যাল বা অন্য মাধ্যম থেকে দেশে ডলার আনার সময় ব্যাংক টাকা কেটে রাখে। প্রতি অর্ডারে পেপ্যাল তার চার্জ বাবদ টাকা কেটে রাখে। ফলে বাজারে যে পণ্যের মূল্য ১০০ টাকা তা বাজার থেকে ১০০ টাকা দিয়ে কিনে প্রাপকের বাসায় পৌঁছে দিতে অন্তত আরো ৩০ টাকা খরচ হয়।

ফলে পণ্যের মূল্য ১৩০ হয়ে গেল। এর সাথে লাভের অংশ যোগ করুন।

তবে এখন এই চিত্রটা কিছুটা হলেও পাল্টেছে। রীতিমতো প্রতিযোগিতাও শুরু হয়েছে। ই-বাণিজ্যে লেগেছে পেশাদারিত্বের হাওয়া। আর এ হাওয়ায় নেতৃত্ব দিচ্ছেন দেশের প্রতিশ্রুতিশীল কয়েকজন তরুণ। তাদের হার না মানা নিরলস শ্রমে দিন দিন ঋদ্ধ হচ্ছে আমাদের অনলাইন বাজার। ই-বাজারে যুক্ত হচ্ছে নতুন নতুন পণ্য ও সেবা। ই-কমার্স আর এম-কমার্সের মধ্যে মেলবন্ধন রচনায় তারা আগামীর বাণিজ্য বসতিতে খুলে দিয়েছেন অপার সম্ভাবনার দুয়ার।

ফিডব্যাক : netdut@gmail.com