



# ‘2006 mv†j wmwU†mj n†e GK bα† †gvevBj †Kvαúwmb’

B†ŠŁve gvngy  
Ciii Pij K, ηεμq I ηεCYb

বাংলাদেশের মোবাইল ফোনের ইতিহাসের সঙ্গে ওতপ্রোতভাবে জড়িয়ে পড়েছেন ইন্তেখাব মাহমুদ। গ্রামীণের ইন্তেখাব মাহমুদ হিসেবেই মূলত তার পরিচিতি ছিল। হঠাৎ করেই গ্রামীণ ছেড়ে যোগ দিয়েছেন সিটিসেলে। সিটিসেল দেশের প্রথম মোবাইল কোম্পানি হলেও কার্যক্রম সেভাবে প্রসারিত করতে পারেনি। ইন্তেখাব মাহমুদ যোগ দেয়ার পর সিটিসেলের সম্প্রসারণ চোখে পড়ছে। মোবাইল কোম্পানি সিটিসেলের নানাবিধ দিক নিয়ে ইন্তেখাব মাহমুদের সঙ্গে কথা বলেছেন শেখ মনজু

**সাপ্তাহিক ২০০০ :** আপনার পরিচিতির ক্ষেত্রে গ্রামীণফোন অনেক ভূমিকা রেখেছে। একটা সময় গ্রামীণফোন এবং ইন্তেখাব মাহমুদ একই সঙ্গে উচ্চারিত হতে শুরু করে। হঠাৎ করেই একদিন আপনি গ্রামীণফোন ছেড়ে সিটিসেলে চলে এসেছেন। গ্রামীণফোনের আজকের যে অবস্থান, তার পেছনে এককভাবে না হলেও অন্যতম ভূমিকা পালন করেছেন আপনি। সে রকম একটা প্রতিষ্ঠান ছেড়ে সিটিসেলে চলে আসার কারণটা কী?

**ইন্তেখাব মাহমুদ :** কারণটা মূলত চ্যালেঞ্জ। সিটিসেলে চ্যালেঞ্জটা অনেক বেশি। গ্রামীণে থাকাকালীন যে চ্যালেঞ্জ ছিল, এখানে তারচেয়ে বিগার চ্যালেঞ্জ। রেসপন্সিবিলিটিও বেশি। গ্রামীণফোনে এখন সবকিছু সিস্টেমটিক। গ্রামীণে এখন নতুন করে অ্যাচিভ করার কিছু নাই।

**২০০০ :** মানে গ্রামীণফোনে যা কিছু করার ছিল, মোটামুটি তা করে এসেছেন বা করা হয়ে গেছে? এখন আর গ্রামীণে বিপ্লব করার সুযোগটা নেই?

**ইন্তেখাব মাহমুদ :** সে রকমই। সিটিসেলে এখন বিপ্লব করার সুযোগটা বেশি। আর একটা ব্যাপার হচ্ছে, এখানে আমার জব রেসপন্সিবিলিটিও বেশি। গ্রামীণে আমি শুধু বিপণনটা দেখতাম। এখানে

বিক্রয়, বিপণন দুটোই দেখছি।

**২০০০ :** অর্থাৎ আপনার আইডিয়াগুলো এখন এখানে এলেকট্রিকিউট করার সুযোগ অনেক বেশি?

**ইন্তেখাব মাহমুদ :** হ্যাঁ, অনেক বেশি।

**২০০০ :** এটাই কি মূলত কারণ?

**ইন্তেখাব মাহমুদ :** হ্যাঁ এটাই কারণ।

**২০০০ :** সিটিসেলের অনেক সীমাবদ্ধতা। আপনি নিশ্চয়ই সব জেনেই এখানে এসেছেন। সিটিসেল বাংলাদেশের প্রথম মোবাইল কোম্পানি। কিন্তু এভাবে মানুষের কাছে সিটিসেল এখনো যেতে পারেনি।

**ইন্তেখাব মাহমুদ :** টেলিকম ইন্ডাস্ট্রির মূলমন্ত্রই হচ্ছে ইনভেস্টমেন্ট। ইনভেস্ট

করতে হবে, এর কোনো বিকল্প নেই। এক্ষেত্রে সিটিসেলের দূরদর্শিতার কিছু অভাব ছিল। আমার তাই মনে হয়েছে। সিটিসেল অতো অ্যাগ্রসিভ মার্কেটিংয়ে যায়নি। যেটা গ্রামীণ বা অ্যাকটেল করেছে। এর একটা কারণ হতে পারে কোম্পানিগুলোর অভিজ্ঞতার ভিন্নতা। তাছাড়া পুঁজির জোরও একটা ব্যাপার।

**২০০০ :** সিটিসেল সিডিএমএ’র প্রযুক্তি। অন্য কোম্পানিগুলো জিএসএম। আমরা সিডিএমএ এবং জিএসএম সম্পর্কে খুব বেশি জানি না। এ নিয়ে নানা রকম বিভ্রান্তি আছে। প্রযুক্তির দিক থেকে এগুলো কোনটা কী বা কোনটা কতোটা ভালো- এ ব্যাপারটা পাঠকের কাছে একটু পরিষ্কার করে বলবেন?

‘কমপিটিশন বাড়ছে, বাড়বে আরো, তখন বিল, দাম সবই কমবে, কমতে বাধ্য। তাছাড়া নাম্বার অব সাবস্ক্রাইবারস বাড়ছে। গ্রাহক বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে কোম্পানিগুলো ভাবছে এখন কামালেও তাদের ব্যবসা ঠিকই থাকবে। তখন আরেকটু কমাবে। মার্কেট বাড়লে, গ্রাহক বাড়লে, বিল কমবেই। কম খরচেই কথা বলা যাবে তখন। এখন কিন্তু সিটিসেল সবচেয়ে কম রেটেই কথা বলার সুযোগ দিচ্ছে...’

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** সহজভাবে বলতে গেলে ফার্স্ট জেনারেশনের মোবাইল ফোনের জন্য জিএসএম ভালো। এটা ইনভেস্টরের পার্সপেকটিভে। আর সিডিএমএ হচ্ছে থার্ড জেনারেশনের জন্য। মানে, শুধু কথা বলা ছাড়া অন্যান্য সুবিধার কথা যদি আসে যেমন এসএমএস, এমএমএস, ভিডিও গেম, তখন সিডিএমএ ভালো। এসব ফ্যাসিলিটি জিএসএমের চেয়ে সিডিএম এতে অনেক ভালো।

থ্রিজি বা থার্ড জেনারেশনের জন্য যে মোবাইল ফোন, সেটার জন্য সিডিএমএ বেটার। জিএসএমএ'র চেয়ে সিডিএমএ'র ধারণ ক্ষমতা অনেক অনেক বেশি। তাছাড়া সিডিএমএ-তে কলড্রপ অনেক কম। জিএসএমএ কলড্রপ বেশি।

**সাণ্ডাহিক ২০০০ :** সিটিসেল তো সিডিএমএ'র প্রথম ভার্সনটা এনেছে। এরপর তো নিশ্চয়ই সেটা আরো উন্নত হয়েছে। অন্যান্য দেশ সেই প্রযুক্তি ব্যবহার করছে। জানতে চাচ্ছি সিটিসেল কোন পর্যায়ে আছে?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** সেকেন্ড জেনারেশন। জিএসএম যে পর্যায়ে আছে, সিটিসেলের সিডিএমএ-ও ঠিক সে পর্যায়েই আছে। সিডিএমএ নাইনটি ফাইভে আছে সিটিসেল। ডিসেম্বরে টু থাউজেন্ডওয়ানে আপগ্রেড করতে যাচ্ছি। তখন ছবিও পাঠানো যাবে।

**২০০০ :** সিটিসেল রিমকার্ড চালু করেছে। এই রিম আর সিমকার্ডের বিষয়টা কী?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** এগুলো হচ্ছে মডিয়ুল। রিম হচ্ছে রিমুভেবল আইডেন্টিফিকেশন মডিয়ুল। সিম হচ্ছে সাবস্ক্রাইবার আইডেন্টিফিকেশন মডিয়ুল। একই জিনিস। রিম সিডিএমএতে ইউজ হয়। সিম জিএসএম-এ।

**২০০০ :** প্রসঙ্গ পাল্টাই। বিল প্রসঙ্গে আসি। আপনার কি মনে হয়, আমরা বাংলাদেশে যে হারে বিল দিয়ে কথা বলছি তা ঠিক আছে? অন্যান্য দেশের তুলনায়?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** এই অবস্থার জন্য ঠিক আছে। ব্যাপারটা হচ্ছে অন্যান্য দেশের তুলনায় আমাদের মার্কেট ছোট। সেভাবে দেখলে ঠিক আছে আর আস্তে আস্তে কিছু গ্রাইস কমছে, কমবেই। কমপিটিশন বাড়ছে, বাড়বে আরো, তখন বিল, দাম সবই কমবে, কমতে বাধ্য। তাছাড়া নাম্বার অব সাবস্ক্রাইবারস বাড়ছে। গ্রাহক বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে কোম্পানিগুলো ভাবছে এখন কমাতেও তাদের ব্যবসা ঠিকই থাকবে। তখন আরেকটু কমাতে। মার্কেট বাড়লে, গ্রাহক বাড়লে, বিল কমবেই। কম খরচেই কথা বলা যাবে তখন। এখন কিন্তু সিটিসেল সবচেয়ে কম রেটেই কথা বলার সুযোগ দিচ্ছে।

**২০০০ :** দেশে এখন ৪টা মোবাইল কোম্পানি। সবাই বিভিন্ন কোম্পানির লাইন ব্যবহার করে। দেখা যায় এক কোম্পানির মোবাইল থেকে আরেক

কোম্পানির মোবাইলে লাইন পেতে কষ্ট হয়। আপনার বিজনেসকেন্দ্রিক জটিলতার কারণে গ্রাহকরা সমস্যায় পড়ছে।

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** এখন কিন্তু এই সমস্যাটা নাই। এখন সবার সঙ্গে সবার অ্যাগ্রিমেন্ট হয়ে গেছে। শুধু পিক আওয়ারে



**পুশ টু টক সার্ভিস চালু করবো। মূলত সেটা ব্যবসায়ীদের জন্য উপকারে আসবে বেশি। এরপর আসবে এমএমএস সার্ভিস। আরো কিছু কাজ হচ্ছে, নেটওয়ার্ক বাড়বে। নেটওয়ার্ক বিল্ড করছি আমরা। এছাড়া সিটিসেল সোশ্যাল ওয়ার্ক করছে কিছু, দেশের মানুষের জন্য...'**

মানে সন্ধ্যা ৬টা থেকে রাত ১০টা পর্যন্ত একটু সমস্যা হয় এখন। সেটাও ঠিক হয়ে যাবে। সবাই ইনভেস্ট করছে, নেটওয়ার্ক বাড়ছে।

**২০০০ :** ব্যাপারটা কি এ জন্য হচ্ছে যে ধারণক্ষমতার চেয়ে বেশি মোবাইল বিক্রি করে ফেলেছে সবগুলো কোম্পানি?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** না না। এটা একটা কন্টিনিউয়াস প্রসেস।

**২০০০ :** এখন একটু সিটিসেল গ্রাহকদের জন্য বলুন আগামীতে তারা কী কী সুযোগ সুবিধা পাবে?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** আমরা মোবাইল টু ই-মেইল ইন্ট্রোডিউস করেছি। পুশ টু টক সার্ভিস চালু করবো। মূলত সেটা ব্যবসায়ীদের জন্য উপকারে আসবে বেশি।

এরপর আসবে এমএমএস সার্ভিস। আরো কিছু কাজ হচ্ছে, নেটওয়ার্ক বাড়বে। নেটওয়ার্ক বিল্ড করছি আমরা। এছাড়া সিটিসেল সোশ্যাল ওয়ার্ক করছে কিছু, দেশের মানুষের জন্য।

**২০০০ :** আপনি সিটিসেলে আসার পরে গ্রাহকরা কী কী সুবিধা পেলো?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** ক্যাশকার্ড, অনলাইন সেল্ফ কেয়ার। ব্রান্ডিংয়ের প্রতি জোর দিচ্ছি। সিটিসেল এখন অনেক ভিজিবল।

**২০০০ :** আমরা জানি দেশে একমাত্র সিটিসেলেরই ল্যান্ডফোনের পারমিশন আছে। এ নিয়ে কি কোনো প্ল্যান আছে আপনারদের?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** এই মুহূর্তে আমরা মোবাইল টেলিকমেই বেশি কনসেনট্রেট করছি, এখানে অনেক অপুর্চ্যানিটি আছে। এটা শেষ হোক, তারপরে দেখা যাবে।

**২০০০ :** ক'দিন আগে চ্যানেল আইয়ের সঙ্গে মিউজিক অ্যাওয়ার্ড করার ঘোষণা দিলেন আপনারা। এ বিষয়টা সম্পর্কে বলুন একটু।

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** সাংস্কৃতিক অঙ্গনে মিউজিক বিশাল এক জায়গা জুড়ে আছে। কিন্তু সে অর্থে মিউজিক নিয়ে, শুধু মিউজিক অ্যাওয়ার্ড দেওয়ার কথা ভাবিনি কেউ। দেয়ওনি। সিটিসেল-চ্যানেল আই শুধুমাত্র মিউজিক অ্যাওয়ার্ড প্রদান করতে যাচ্ছে।

**'আমরা মোবাইল টু ই-মেইল ইন্ট্রোডিউস করেছি।**

মিউজিকের প্রায় সব ক্ষেত্রেই এই অ্যাওয়ার্ড দেয়া হবে।

**২০০০ :** আপনি একটা চ্যালেঞ্জ নিয়েই সিটিসেলে এসেছেন। সঙ্গে স্বপ্নও ছিলো নিশ্চয়ই। সেই স্বপ্ন বা লক্ষ্যটা কী?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** ডেফিনেটলি সিটিসেলকে দেশের নাম্বার ওয়ান মোবাইল কোম্পানি হিসেবে দেখতে চাই। গ্রাহক সংখ্যা, সার্ভিস কোয়ালিটি, নেটওয়ার্ক, কাস্টমার কেয়ার সবদিক দিয়েই সিটিসেলকে নাম্বার ওয়ান পজিশনে দেখতে চাই। আমরা সেভাবেই কাজ করে যাচ্ছি।

**২০০০ :** কিন্তু গ্রামীণের সঙ্গে প্রতিযোগিতায় আপনারা অনেকটা পিছিয়ে আছেন। তারপরও আপনি সিটিসেলকে এক নম্বর মোবাইল কোম্পানিতে পরিণত করতে চাইছেন। এর বাস্তব ভিত্তিটা কী?

**ইত্তেখাব মাহমুদ :** এই মুহূর্তে আমরা অনেক কাজ করছি। যার অনেক কিছু এখনই বলতে চাইছি না। তবে অল্প সময়ের মধ্যেই গ্রাহকরা তার সুবিধা পেতে শুরু করবে। বাস্তবতা মাথায় রেখেই কথা বলছি। ২০০৬ সালের মধ্যে সিটিসেল হবে বাংলাদেশের এক নম্বর মোবাইল কোম্পানি। মোবাইল ব্যবহারকারীদের কাছে সিটিসেলই হবে প্রথম পছন্দ।