

টেলিযোগাযোগে বিপ্লব



- ◆ মোবাইল কোম্পানিগুলো বিনিয়োগ করেছে ১২ হাজার কোটি
- ◆ আগামী ২ বছরে আরো ২৪ হাজার কোটি বিনিয়োগের সম্ভাবনা
- ◆ বেসরকারি ল্যান্ডফোনে বিনিয়োগ হচ্ছে ২ হাজার কোটি
- ◆ বাংলাদেশ যুক্ত হচ্ছে সাবমেরিন ক্যাবলে
- ◆ আসছে নতুন নতুন প্রযুক্তি

বদরুল আলম নাবিল

‘হ্যালো’ পৃথিবীর সর্বাধিক ব্যবহৃত শব্দগুলোর একটি। প্রতি মুহূর্তে পৃথিবীর বিভিন্ন প্রান্তে অসংখ্য মানুষ এ শব্দটি উচ্চারণ করছে। এ শব্দটিই ১২৯ বছর আগে উচ্চারণ করেছিলেন মাত্র ২৯ বছরের তরুণ বিজ্ঞানী আলেকজান্ডার গ্রাহাম বেল। যোগাযোগ ব্যবস্থায় বিপ্লব

সৃষ্টিকারী বিস্ময়কর যন্ত্র ‘টেলিফোন’ আবিষ্কার করে প্রথম তিনি তাঁর এক বন্ধুকে ফোন করে বলেছিলেন ‘হ্যালো’। সেই থেকে শুরু। দিনে দিনে বেড়েই চলেছে ‘হ্যালো’ উচ্চারণকারীর সংখ্যা। গ্রাহাম বেলও হয়তো তখন ভাবতে পারেননি একদিন পুরো পৃথিবীটাই এভাবে ‘হ্যালো’নির্ভর হয়ে পড়বে।

যোগাযোগের জন্য মানুষ একসময় সমুদ্রগামী জাহাজ, আকাশগামী উড়োজাহাজ বা সড়ক তৈরি করত। সেই সময়টা পেরিয়ে গেছে বেশ আগেই। আধুনিক পৃথিবীর এখন সবচেয়ে বেশি মনোযোগ 'ডিজিটাল কমিউনিকেশন' বা প্রযুক্তিগত যোগাযোগ উন্নয়নের দিকে। এই ডিজিটাল যোগাযোগের প্রসারের ফলে পুরো পৃথিবী আজ মানুষের হাতের মুঠোয়। কারো সঙ্গে যোগাযোগ করতে বা কোনো তথ্য পেতে এখন আর সশরীরে যেতে হয় না। সর্বাধুনিক তথ্য-প্রযুক্তির কল্যাণে পৃথিবী বন্দি হয়ে এসেছে আমাদের কম্পিউটার বা মোবাইল ফোনের ছোট স্ক্রিনে। টেলিফোন ও ইন্টারনেটের কল্যাণে পৃথিবীর এক প্রান্তের মানুষ তার নিজের ঘরে বসেই মুহূর্তের মধ্যে নিতে পারছে আরেক প্রান্তের তরতাজা খবর; যেকোনো তথ্য পেতে শুধু কম্পিউটারে অনলাইনে সার্চ দিলেই মিলছে হাজার হাজার তথ্যভান্ডার। ভয়েস অথবা ডাটা- যেকোনো ধরনের ডিজিটাল যোগাযোগের মূলে রয়েছে টেলিযোগাযোগ প্রযুক্তি।

পেছনের সারিতে বাংলাদেশ

বস্তুত টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থা বদলে দিয়েছে অর্থনীতি, বদলে দিয়েছে মানুষের আচার-আচরণ। আধুনিক মানুষ, আধুনিক সমাজ এবং আধুনিক রাষ্ট্রের অনেক কিছুই এখন টেলি-প্রযুক্তির ওপর নির্ভরশীল। উন্নত দেশগুলো তো বটেই, আমাদের প্রতিবেশী দেশগুলোও নিজেদের ভাগ্যের পরিবর্তন করেছে টেলি-প্রযুক্তি সহজলভ্য এবং তথ্য-প্রযুক্তির উন্নয়নের মাধ্যমে। পিছিয়ে আছি আমরাই। বাংলাদেশের ১৪ কোটি মানুষের জন্য টেলিফোনের সংখ্যা এখন ৫০ লাখ। এর মধ্যে মাত্র ১০ লাখ টিঅ্যাভটির ল্যান্ডফোন। স্বাধীন বাংলাদেশের ৩৪ বছরে সরকারি প্রতিষ্ঠান বিটিটিবির অর্জন মাত্র ১০ লাখ গ্রাহক। একবিংশ শতকে এসেও আমাদের দেশে টিএন্ডটি টেলিফোন এখনো সোনার হরিণ। পুরনো ঢাকার ইসমাইল মিয়া আবেদন করার ২৭ বছর পর পেয়েছিলেন ফোন সংযোগ; তাও পত্রিকায় খবর হওয়ার



'ফোন সেটটি ডিজিটাল ডিভাইস হিসেবে, কথা বলা ছাড়াও ইন্টারনেট সংযোগ সম্পন্ন ল্যাপটপের মতো কাজ করবে।'
মোঃ নাসির বিন বাহরাম
 ব্যবস্থাপনা পরিচালক, একটেল

সাপ্তাহিক ২০০০ : আমরা 'লক্ষ্য করছি একটেল বেশ এগ্রেসিভ মার্কেটিং করছে। একটেলের লক্ষ্য কি? তারা কি এক নম্বর হতে চায়? আরো কয়েকটি মোবাইল কোম্পানি আছে। একজন গ্রাহক কেন একটেল ব্যবহার করবে, বাড়তি কী সুবিধা আপনারা দিচ্ছেন?

মোঃ নাসির বিন বাহরাম : একটি সেবামূলক প্রতিষ্ঠান হিসেবে আমাদের লক্ষ্য গ্রাহকদের জন্য উন্নততর সেবা নিশ্চিত করা। টেলিফোনের ঘনত্ব বৃদ্ধির লক্ষ্যে আমরা প্রতিটি জেলা, উপজেলা ও ইউনিয়নে বিস্তৃত করতে যাচ্ছি। আরো বিনিয়োগ করছি, যারা একবার একটেলের গ্রাহক হয়েছে তারা যাতে একটেলই সন্তুষ্ট থাকে সেটা নিশ্চিত করতে সচেষ্ট। আমাদের সেবা যাতে তাকে হতাশ না করে তা ১ হাজার ভাগ নিশ্চিত করতে চাই। এক নম্বর হওয়ার চেয়েও এটা আমাদের কাছে বেশি গুরুত্বপূর্ণ বলে মনে হয়। এক নম্বর সবাই হতে চায়। আমরাও সে লক্ষ্যে এগুচ্ছি।

২০০০ : আপনার বর্তমান গ্রাহক কতো, বছরের শেষে কত টার্গেট করেছেন?

বাহরাম : বর্তমানে ১৬ লাখ ,বছরের শেষে ৩০ লাখ হবে আশা করি।

২০০০ : ভবিষ্যতে কলচার্জ কমানো এবং আরো ভ্যালু এডেড সার্ভিস চালু করার পরিকল্পনা আপনারা আছে কি?

বাহরাম : আমরা কলচার্জ কমিয়েছি। ভ্যালু এডেড সার্ভিস আমাদেরই বেশি আছে। আরো আসবে। সব সময়ই আসতে থাকবে। কি আসবে সেটা এখনই বলছি না। তবে তা গ্রাহকদের আকৃষ্ট করবে। আমরা চাই ফোন সেটটি একটি ডিজিটাল ডিভাইস হিসেবে কাজ করবে। কথা, বলা ছাড়াও ইন্টারনেট ব্রাউজিং, ই-মেইল আদান-প্রদান এবং ডিরেক্টরির কাজ করবে। মোট কথা একটি মোবাইলের সঙ্গে থাকলেই হবে ল্যাপটপ নিয়ে ঘুরতে হবে না। আমরা চাই বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে অবদান রাখতে। কমিউনিকেশনের মধ্য দিয়ে যে অর্থনৈতিক উন্নয়ন হবে তাতে একটেলের অবদান থাকবে।

২০০০ : পিএসটিএন অপারেটরা আসছে, আপনার অভিমত কি?

বাহরাম : তারা এলে সেবার মান আরো বাড়বে। তবে সবাই যাতে সমান সুযোগ নিতে পারে নিশ্চয়ই সরকার সেটা নিশ্চিত করবে।

পর প্রধানমন্ত্রীর অফিসের নির্দেশে। এরকম ইসমাইল মিয়া আছেন লাখ লাখ।

৫০ লাখের বাকি ৪০ লাখ মোবাইল ফোন। এই ৪০ লাখের বেশিরভাগকেই (মোবাইল টু মোবাইল) অনেকে ফোন বলতে রাজি নন। আসলে এরকম ফোনের অস্তিত্ব বাংলাদেশ ছাড়া পৃথিবীর আর কোথাও নেই। টিএন্ডটি প্রয়োজনীয়সংখ্যক লাইন দিতে

পারছিল না বলে গ্রামীণফোন আবিষ্কার করেছিল এই মোবাইল টু মোবাইল। কথিত এই ফোন হিসাবে নেয়ার পরও আমাদের মাথাপিছু টেলিফোন ব্যবহারকারীর সংখ্যা ১০০ জনে সাড়ে তিনজন। অথচ আমাদের প্রতিবেশী ভারতে এই হার প্রায় ১০%। উন্নত দেশগুলোতে জনসংখ্যার প্রায় সমান টেলিফোন। আমাদের পাশে ভারতের



‘বাংলালিংক ৩০০ মিলিয়ন ডলার বিনিয়োগ করবে। ভবিষ্যৎ বিনিয়োগে আমাদের থাকবে ভিন্নতা’

লারস্ পি. রেইচেলট্
সিইও এবং ব্যবস্থাপনা পরিচালক বাংলালিংক
সাপ্তাহিক ২০০০ : বাংলালিংকের গ্রাহক সংখ্যা এ মুহূর্তে কত এবং বছর শেষে

কত হবে আশা করছেন?

লারস্ পি. রেইচেলট্ : আমরা সেবা প্রদান শুরু করার প্রথম ১৪ দিনের মাঝে ১ লাখ, দ্বিতীয় মাসে ২ লাখ এবং তৃতীয় মাসে ৩ লাখ গ্রাহক পেয়েছি। ক্রেতাদের আশাভিত্তিক সাড়া পাওয়ায় বাংলালিংক এ মুহূর্তে সবচেয়ে দ্রুতবর্ধমান মোবাইল কোম্পানি। এ সংখ্যা প্রতিদিন বেড়েই চলেছে।

২০০০ : টেলিকমিউনিকেশন সেক্টরে বাংলালিংকের মোট বিনিয়োগ কত?

লারস্ পি. রেইচেলট্ : মোবাইল কোম্পানি হিসেবে আমাদের প্রথম প্রয়োজন একটা উচ্চ ক্ষমতাসম্পন্ন নেটওয়ার্ক। বাংলালিংক পৃথিবীর অন্যতম সেরা দুটি টেলিকমিউনিকেশন কোম্পানি সিমেন্স এবং হুয়াইয়ের কারিগরি ব্যবস্থাপনা ব্যবহার করছে। ১৫টি দেশের এক হাজারের বেশি বিশেষজ্ঞ অবকাঠামো নির্মাণে যুক্ত ছিলো। এর মাঝে আছে একটা নতুন নিয়ন্ত্রণ কক্ষ, রেডিও বেইজ স্টেশন, ইন্টেলিজেন্ট নেটওয়ার্ক (আইএন) এবং এসএমএস ও ভয়েসমেইল সিস্টেম। ২০০৫ পর্যন্ত ১২০ মিলিয়ন ডলার এবং ভবিষ্যতে ওরাসকম ৩০০ মিলিয়ন ডলার বিনিয়োগ করবে।

২০০০ : বাংলাদেশের টেলিকমিউনিকেশন সেক্টরে বাংলালিংকের লক্ষ্য কি?

লারস্ পি. রেইচেলট্ : বাংলালিংক জনগণের চাহিদা অনুযায়ী এবং উন্নত যোগাযোগ ব্যবস্থা নিশ্চিত করে জীবনযাপন সহজতর করতে চায়। আমাদের সব কাজই ভবিষ্যৎকে লক্ষ্য করে। আমাদের গ্রাহকরা তাদের জীবন সহজতর করতে সবচেয়ে বেশিটুকুই চায়। আমরা তাই দিতে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ। বাংলালিংকের মূল উদ্দেশ্য এক-সেবা প্রদান। আমরা বেশিটুকু দিতে চাই, যাতে গ্রাহক সবচেয়ে ভালো সেবা পায়। ভবিষ্যৎ বিনিয়োগে আমাদের থাকবে ভিন্নতা। জনসাধারণের মোবাইল ব্যবহারের বড় সমস্যা হলো স্ট্যাটআপ কস্ট। আমরা চেষ্টা করছি সেটাকে কমিয়ে আনার। আমরা মানুষের জীবনে সহজলভ্য ও বিশ্বস্ত সেবা প্রদান করে আলাদা হতে চাই। আমরা মানুষের চাহিদা অনুযায়ী সেবা দিতে চাই। বাংলালিংক ৯টি জেলায় কাভারেজ নিয়ে সার্ভিস শুরু করেছিলো। এই স্বল্প সময়ে আরো ১১টি জেলায় নেটওয়ার্ক সম্প্রসারিত হয়েছে। বছর শেষে ৬১টি জেলা এবং মূল হাইওয়েগুলোতে আমাদের কাভারেজ সম্প্রসারিত করবো।

২০০০ : বাংলাদেশ টেলিকমিউনিকেশন সেক্টরে পিছিয়ে আছে। কিছু বেসরকারি কোম্পানি বিনিয়োগ করছে। বাংলালিংকের মতো কিছু কোম্পানি অ্যাগ্রেশিভ মার্কেটিং করছে। এ সেক্টরের ভবিষ্যৎ নিয়ে আপনার মন্তব্য কি?

লারস্ পি. রেইচেলট্ : বাংলাদেশ এখনো বড় মোবাইল মার্কেট নয়। এখানে টেলিডেনসিটি ৪-৫%। ১৩৫ মিলিয়ন মানুষের মাঝে ৫ মিলিয়ন মানুষের মোবাইল আছে। কিন্তু অনেক জনসংখ্যা ও শক্তিশালী সামষ্টিক অর্থনীতির কারণে মোবাইল সেক্টরে বাংলাদেশ বড় বাজার। বাংলালিংকের সূচনাটা বাজারে সত্যিকারের প্রতিযোগিতা সৃষ্টি করেছে। আমাদের হিসাবে আগামী কয়েক বছরে মোবাইল ব্যবহারকারীর সংখ্যা বেড়ে দাঁড়াবে ২০-২৫ মিলিয়ন।

পশ্চিমবঙ্গেও দেড় হাজার টাকায় সরকারি ল্যান্ডফোন চাওয়া মাত্রই পাওয়া যায়। এই টাকা আবার ৫০০ টাকা করে কিস্তিতে পরিশোধ করা যায়। অথচ বাংলাদেশে শহরাঞ্চলে ১০ হাজার টাকা চার্জ দিয়েও বছরের পর বছর ঘুরে যায় একটি ল্যান্ডফোন পেতে। ডিমান্ড নোট পাওয়ার পর আরো কয়েক হাজার টাকা খরচ হয় সংযোগ পেতে, লাইনম্যানদের পেছনে। পশ্চিমবঙ্গে সেলুলার ফোনের বেলায় কলচার্জ দিতে হয় মিনিটপ্রতি ৪০ থেকে ৫০ পয়সা। আর বাংলাদেশে এখনো মিনিটপ্রতি কলচার্জ ৬ টাকার ওপরে।

এভাবে টেলিফোন সহজলভ্য ও প্রযুক্তি সর্বাধুনিক হওয়ার কল্যাণেই ভারত আজ পৃথিবীর নতুন সিলিকন ভ্যালিতে পরিণত হয়েছে। বিশ্বখ্যাত কোম্পানিগুলো ভারতে বিনিয়োগ করতে হুমড়ি খেয়ে পড়ছে। ফলে তাদের আর্থ-সামাজিক এবং জীবনযাত্রার মানের অভাবনীয় উন্নয়ন হয়েছে। দেশটি আজ অর্থনৈতিক এবং রাজনৈতিকভাবে ‘সুপার পাওয়ার’ হওয়ার স্বপ্ন দেখছে। আর আমরা পড়ে আছি সেই তিমিরে। আশপাশের দেশগুলো যেখানে সাবমেরিন ক্যাবলে সংযুক্ত হয়ে তথ্যপ্রযুক্তির সুপার হাইওয়েতে ঢুকে গেছে সেই কত বছর আগে, সেখানে আমাদের রাজনীতিকদের অদূরদর্শিতা ও অর্বাচীনতার কারণে এখনো অপেক্ষাতেই থাকতে হচ্ছে।



‘অনেক কম খরচে মানুষ কথা বলতে পারবে’

হোসাইন আল মাসুম, চেয়ারম্যান, যুবক ফোন

সাপ্তাহিক ২০০০ : যুবক ফোন কবে নাগাদ আসবে? এতে কেমন প্রযুক্তি ব্যবহার করা হচ্ছে?

মাসুম : এ বছরের জুন আমাদের টার্গেট। জুলাইয়ের শেষে বাণিজ্যিক সংযোগ দেয়া শুরু করতে পারবো। প্রস্তুতি চলছে পুরোমাত্রায়। টেকনিক্যাল বিষয়গুলো ডেভেলপ করার জন্য আমরা বিশ্বখ্যাত দুটি কোম্পানি মটোরোলা এবং সিমেন্সের সঙ্গে

চুক্তি করেছে। বিশ্বের সর্বশেষ প্রযুক্তি আমরা ব্যবহার করতে পারছি।

২০০০ : সংযোগ ফি ও কলরেট কেমন হবে?

মাসুম : ‘যুবক’ নামের আমাদের সংস্থাটির একটি কমিটমেন্ট আছে সমাজের প্রতি, যুবক ফোনের জন্মও হয়েছে সেই কমিটমেন্ট নিয়ে। এটা জনগণের ফোন, লাভ এখানে কখনো বড় হবে না। সেবাটিকেই আমরা অগ্রাধিকার দেব। বিটিআরসির অনুমতি ও অন্যান্য কিছু পর্যালোচনা বাকি আছে, তাই এখনই কিছু বলব না। অগ্রিম কিছু বলে সেটা না রাখতে পারলে তখন জনগণের আস্থা নষ্ট হবে। তা আমরা করবো না। তবে এটা নিশ্চিত করে বলতে পারি, রোট বেশ কম হবে। জনগণ অনেক কম খরচে কথা বলতে পারবে।

২০০০ : চলতি বছরে কত সংযোগ দিতে হচ্ছে?

মাসুম : এ বছরে ৩ লাখ। তবে প্রথম পর্যায়ে ১ লাখ দেব। এই এক লাখ সংযোগের জন্য যেসব সামগ্রী দরকার সব টাকায় এসে গেছে। প্রথমে আমরা চট্টগ্রাম ও সিলেট দিয়ে শুরু করে ক্রমশ সারা দেশে ছড়িয়ে পড়বো।

আগ্রাসী ভূমিকায় মোবাইল ফোন

তবে টেলি ও তথ্যপ্রযুক্তি উন্নয়নের যে বিকল্প নেই, তা দেবিত্ত হলেও উপলব্ধি করেছেন বাংলাদেশের নীতি-নির্ধারকরা।

নব্বইয়ের দশকের শুরুতে দেশের প্রথম বেসরকারি ফোন অপারেটর হিসেবে আসে সিটিসেল। অপরাধী বিনিয়োগ আর মাত্রাতিরিক্ত উচ্চমূল্যের কারণে এ ফোন

সাধারণের নাগালের বাইরেই থেকে যায়। নব্বইয়ের দশকের দ্বিতীয়ার্ধে তিনটি নতুন কোম্পানিকে মোবাইল ফোন ব্যবসার লাইসেন্স দেয়ার পর আস্তে আস্তে বদলাতে শুরু করে দৃশ্যপট। এই পট পরিবর্তনে প্রথমদিকে মুখ্য ভূমিকা পালন করে গ্রামীণফোন। টিএন্ডটি পর্যাপ্ত সংযোগ দিতে না পারায় গ্রামীণ উদ্ভাবন করে মোবাইল টু মোবাইল সার্ভিস। ১৯৯৭ সালে চালু হওয়া গ্রামীণফোনের সে বছর গ্রাহক ছিল ২০ হাজার। এখন তাদের গ্রাহক ৩১ লাখ। নানা ধরনের প্রচার-প্রচারণা ও প্যাকেজ দিয়ে গ্রাহক আকৃষ্ট করার ধারায় সর্বশেষ তারা এনেছে ডিজুস। কোন প্যাকেজ হিসেবে নয়, একটি ব্র্যান্ড হিসেবে এর ব্যাপক প্রচার করছে। ফলে বছরের শেষ নাগাদ আরো ১০ লাখ নতুন গ্রাহক তাদের নেটওয়ার্কে যুক্ত হওয়ার সম্ভাবনা রয়েছে। সরকারকে রাজস্বদাতা একক কোম্পানিগুলোর মধ্যে গ্রামীণফোন এখন শীর্ষে। এখানে প্রত্যক্ষ কর্মসংস্থান হয়েছে প্রায় দেড় হাজার লোকের। পরোক্ষভাবে আরো প্রায় ২৪

হাজার লোকের জীবিকা নির্ভরশীল গ্রামীণফোনের ওপর।

শুরুর দিকে একটেল কিছুটা পিছিয়ে থাকলেও গত দু'বছরে তারা নেটওয়ার্ক ও গ্রাহক বাড়ানোসহ সব ক্ষেত্রে উন্নতি করেছে। বর্তমানে তাদের গ্রাহক সংখ্যা ১৬ লাখ। চলতি বছরের শেষ নাগাদ এটা ৩০ লাখে নিয়ে যাওয়ার লক্ষ্যে আটঘাট বেঁধে মাঠে নেমেছে। এ কোম্পানিটিতে বিদেশী বিনিয়োগকারী হিসেবে আছে মালয়েশিয়ার বিখ্যাত কোম্পানি টিএম ইন্টারন্যাশনাল। একটেলে হাজারখানেক প্রত্যক্ষ এবং আরো প্রায় ১৫ হাজার মানুষের পরোক্ষ কর্মসংস্থান হয়েছে। কোম্পানিটি ২০ কোটি ডলারের বেশি বিনিয়োগ করেছে।

চারটি মোবাইল কোম্পানির মধ্যে সবদিক দিয়েই পিছিয়ে ছিল সেবা টেলিকম। সম্প্রতি বিখ্যাত মিশরীয় মোবাইল কোম্পানি ওরাসকম এটি কিনে নেয়। পরিবর্তিত নাম হয় বাংলালিংক। তারা ঘোষণা দিয়েছে, আগামী ২ বছরে ২৫ কোটি ডলারের বিনিয়োগ করবে। এরই ধারাবাহিকতায়

কোম্পানিটি সবচেয়ে 'অ্যাগ্রেসিভ মার্কেটিং' করছে। এরা কম মূল্যে গ্রাহকদের হাতে ফোন তুলে দেয়ার লক্ষ্য স্থির করেছে। বিভিন্ন সুযোগ-সুবিধা দিয়ে গ্রাহকদের কলচার্জ মোটের ওপর কম রাখছে। এদের এই আগ্রাসী বিপণনের কারণে অন্যান্য কোম্পানিও ফোনের দাম এবং কলরেট কমানোর দিকে পা বাড়ানো হচ্ছে। এ প্রসঙ্গে বাংলালিংকের পরিচালক (বিপণন) ওমর রশিদ সাপ্তাহিক ২০০০কে বলেন, 'আমরা বেস্ট সার্ভিস প্রোভাইডার হতে চাই। সে লক্ষ্যে যা করা প্রয়োজন আমরা তা করার চেষ্টা করছি অ্যাগ্রেসিভলি।'

দেশের প্রথম মোবাইল কোম্পানি হয়েও বিনিয়োগের দিক থেকে এখনো পিছিয়ে আছে সিটিসেল। তবে তারাও আর বেশি দিন পিছিয়ে থাকতে চায় না। প্যাসিফিক বাংলাদেশ টেলিকমের সিনিয়র ভাইস প্রেসিডেন্ট (মার্কেটিং) ইন্তেখাব মাহমুদ ২০০০-কে জানিয়েছেন, গ্রাহক সংখ্যা ৪ লাখ থেকে ২৭ লাখে উন্নীত করার জন্য একটি মাস্টারপ্ল্যান হাতে নেয়া হয়েছে। এর



'সিটিসেলের গ্রাহক তাদের ফোনে টিভি চ্যানেলগুলোর নিউজ লাইভ দেখতে পারবে'

ইন্তেখাব মাহমুদ

সিনিয়র ভাইস প্রেসিডেন্ট-মার্কেটিং, সিটিসেল

সাপ্তাহিক ২০০০ : সাম্প্রতিক সময়ে দেখা যাচ্ছে ৩টি মোবাইল কোম্পানি বেশ এগ্রেসিভ মার্কেটিং করাচ্ছে। কিন্তু সিটিসেল সে তুলনায় নীরব? এটা কী কোনো ঝড়ের পূর্বাবস্থা?

ইন্তেখাব মাহমুদ : প্রিপারেশন চলছে। এ মাস শেষেই আপনারা দেখতে পারবেন। গত বছর আমি সিটিসেলে যোগ দেয়ার পর থেকেই বেশ জোরে-শোরেই প্রচার চালিয়েছি। ওটা এ মাসেই শেষ হচ্ছে। তারপর আগামী মাস থেকে আবার নতুন প্রোগ্রাম হাতে নিয়েছি। খুব শীঘ্রই জানতে পারবেন কেন আমরা চুপ ছিলাম।

২০০০ : অন্য কোম্পানিগুলো সম্প্রতি গ্রাহকদের জন্য নানা রকম প্যাকেজ অফার করছে। আপনারা কি আগামী মাসে এরকম কোনো চমক দেবেন?

ইন্তেখাব : চমক, যদি আপনি কলচার্জের তুলনা করেন তবে সিটিসেল সর্বনিম্ন। সিটিসেলের কমে এখনো কেউ অফার করছে না। আর প্রতিযোগিতা বাড়লে ট্যারিফ ক্রমশ কমবে এটা বেসিক থিউরি।

২০০০ : এর আগে আপনি একটি বড় কোম্পানিতে ছিলেন। আপনার কি মনে হয় সম্প্রতি কোম্পানিগুলো একটু একটু করে কলচার্জ কমাচ্ছে। তার মানে এতদিন কোম্পানিগুলো যে ট্যারিফ নিত সেটা বেশি ছিল এবং এখন যা ট্যারিফ হয়েছে তার থেকেও কমানো সম্ভব।

ইন্তেখাব : দেখুন আগে ভলিউম ছিল কম। এখন সবাই লার্জ স্কেলে চিন্তা করছে। আগে গ্রামীণফোন এক্সপানসন করত এক লাখ দুই লাখে, সিটিসেল করত ১৫/২০ হাজারে। এখন সবাই মিলিয়ন মিলিয়নে চিন্তা করছে। এখন অল্প মার্জিন ভলিউম বেশি- সেভাবে দেখা হচ্ছে।

২০০০ : আপনারা বড় রকম এক্সপানসন করছেন, সেটা কেমন একটু ব্যাখ্যা করবেন?

ইন্তেখাব : আমরা ২৭ লাখ গ্রাহকের নেটওয়ার্ক তৈরি করছি। এটার কাজ এ বছরের খার্ড কোয়ার্টারে শুরু হয়ে শেষ হবে আগামী

বছরের শেষ কোয়ার্টার নাগাদ। আমাদের এখন প্রায় ৪ লাখ গ্রাহক আছে, চলতি বছরের শেষ নাগাদ এটা আমরা ১০ লাখে নিয়ে যেতে চাই।

২০০০ : কিছু ল্যান্ডফোন কোম্পানি আসছে। এটার কি প্রভাব পড়বে?

ইন্তেখাব : তীব্র প্রতিযোগিতা হবে। প্রতিযোগিতা কোম্পানি এবং গ্রাহক সবার জন্যই ভালো। এতে সেবার মান এবং ট্যারিফ আরো কম আসবে।

২০০০ : টেলিকমিউনিকেশনে আমরা বেশ পিছিয়ে আছি। পিএসটিএন অপারেটররা আসছেন, মোবাইল অপারেটররা বেশ অ্যাগ্রেসিভ। এ প্রেক্ষিতে অদূর ভবিষ্যতে কি রকম অগ্রগতি আসছে?

ইন্তেখাব : প্রযুক্তিগত দিক থেকে আমরা পিছিয়ে নেই। টেকনোলজি খুব ফাস্ট মুভ করে, নতুন কিছু এলে ৬ মাসের মধ্যে তা এখানে চলে আসে। টেলিডেনসিটিতে আমরা পিছিয়ে আছি। ১৪ কোটি মানুষের মাঝে ফোন ৪৫ লাখ। ভারতে যেখানে ১০ কোটি আমাদের ২ কোটিও হয়নি। টেলিডেনসিটি বাড়তে বিনিয়োগ করতে হবে, মানুষের হাতে কম মূল্যে সহজে ফোন দিতে হবে, ট্যারিফ সাধারণের সাধার মধ্যে রাখতে হবে। আর টেলিকমিউনিকেশনের বাড়তি সুবিধাগুলোর কথা বললে, সব কোম্পানিই চাচ্ছে কত তাড়াতাড়ি এই ভ্যালু অ্যাডেড সার্ভিসগুলো চালু করা যায়। খ্রিজি চালু হওয়া বাংলাদেশে সুদূরপর্যন্ত, তবে জিপিআরএস হচ্ছে। সিটিসেলের গ্রাহকরা এ বছরের শেষ দিক থেকে টিভি চ্যানেলগুলোর নিউজ লাইভ দেখতে পারবে তাদের ফোন স্ক্রিনে।

২০০০ : সিটিসেলের নাকি পিএসটিএন লাইসেন্স আছে?

ইন্তেখাব : আছে কিন্তু আমরা আপাতত ওটাতে যাচ্ছি না, তবে ভবিষ্যতে যেতেও পারি।

২০০০ : বাংলাদেশে টেলিফোনের চাহিদা কেমন আছে, এ বিষয়ে কোন মূল্যায়ন আছে?

ইন্তেখাব : এখন ফোন আছে ৪৫ লাখ, আমার ধারণা ২০০৭/৮ নাগাদ এ সংখ্যা ২কোটি হবে। তারপর গ্লোথটা একটু কম হবে। ১৯৯৭ সালে আমি যখন এই সেক্টরে আসি তখন কেউ ভাবতেও পারেনি এতো মানুষ মোবাইল ব্যবহার করবে। তখন একটি সার্ভেতে বলা হয়েছিল ৩ বছরে দেড় থেকে দুই লাখ গ্রাহক হয়তো হবে। কিন্তু এটা মিথ্যা প্রমাণ হতে সময় লাগেনি। এখন ধারণা করাটাও বোকামি।

নেটওয়ার্ক তৈরির কাজ এ বছরের তৃতীয় প্রান্তিকে শুরু হবে। সিটিসেল সূত্র দাবি করেছে, এ পর্যন্ত তারা ১৫ কোটি ডলার বিনিয়োগ করেছে। তবে সিঙ্গাপুরের সিংকটেল এখানে একটি বড় আকারের বিনিয়োগ নিয়ে আসছে বলে গুঞ্জন আছে।

মোটামুটি যে হিসাব পাওয়া যায়, তাতে চারটি মোবাইল কোম্পানি এ পর্যন্ত মোট ১২ হাজার কোটি টাকা বিনিয়োগ করেছে। আর এখন তারা যেভাবে ব্যবসা বাড়ানোর জন্য বিনিয়োগ করছে, তাতে এরা আগামী দু-তিন বছরে সব মিলিয়ে আরো প্রায় ২৪ হাজার কোটি টাকা বিনিয়োগ করবে বলে ধারণা করা যায়। পাশাপাশি নতুন কিছু বড় বহুজাতিক মোবাইল ফোন কোম্পানিও এ খাতে বিনিয়োগ করতে আগ্রহী। তারা এসে গেলে এ খাতে বিনিয়োগ কোথায় গিয়ে ঠেকবে বলা প্রায় অসম্ভব। ফলে আগামী কয়েক বছরে দেশের টেলিযোগাযোগ খাত সবচেয়ে বড় বিনিয়োগকারী খাতে পরিণত হলে বিস্ময়ের কিছু থাকবে না। কোম্পানিগুলো মনে করছে বাংলাদেশের ২ কোটি মানুষের মোবাইল ব্যবহার করার সামর্থ্য আছে। সে লক্ষ্যেই তারা বিনিয়োগ ছক আকছে।

বাড়ছে নেটওয়ার্ক, আসছে নতুন নতুন প্রযুক্তি
গ্রামীণফোন ইতিমধ্যে জেলা-উপজেলা ছাড়িয়ে গ্রামগঞ্জে নেটওয়ার্ক বিস্তৃত করে এখন আরো প্রত্যন্ত অঞ্চলে যাচ্ছে। একটেলও জেলা ছাড়িয়ে উপজেলায় চলে গেছে। এবার তাদের লক্ষ্য গ্রামগঞ্জ। অন্যদিকে বাংলালিংক ২০০০-কে জানিয়েছে, চলতি বছরের মধ্যেই দেশের ৬৪টি জেলা তাদের কাভারেজের আওতায় নিয়ে আসবে। সিটিসেলও একই পথে নেটওয়ার্ক বিস্তৃত ও শক্তিশালী করার পরিকল্পনা নিয়েছে।

অন্যদিকে অনেক প্রতিষ্ঠান পর বাজারে এসেছে সরকারি প্রতিষ্ঠান টেলিটকের মোবাইল ফোন। টেলিটকের এমডি মোঃ ওবাইদুল্লাহ সাপ্তাহিক ২০০০-কে বলেছেন, ৫০টি জেলায় ইতিমধ্যে তাদের নেটওয়ার্ক তৈরি হয়েছে। বাকি জেলাগুলোতেও কাজ চলছে। বাস্তবতায় মনে হয়, এদের পক্ষে বড় কোনো কিছু করা সম্ভব নাও হতে পারে। সরকারি প্রতিষ্ঠানের আমলাতান্ত্রিক জটিলতার পাশাপাশি যোগ্য এবং ক্যারিশমাটিক লোকের অভাব আছে। আছে দুর্নীতি আর সিবিএর দৌরাত্ম্য। যে সিবিএ নেতারা টেলিটকের বিরুদ্ধে আন্দোলন

করছে, আবার তারাই টেলিটক মোবাইলের ফরম বাজারে অবৈধভাবে বিক্রি করে টাকা কামাচ্ছে। টেলিটক কর্তৃপক্ষ পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দিয়ে নকল ফরম কেনার ব্যাপারে সতর্ক করেছে। অথচ এ ফরম নকল করার সঙ্গে সিবিএর লোকজন জড়িত বলে অভিযোগ পাওয়া গেছে। সব মিলিয়ে সরকারি টেলিটকের গন্তব্য অনিশ্চিত।

ফলে বেসরকারি মোবাইল কোম্পানিগুলোই যে এখনকার মতো ভবিষ্যতেও বাংলাদেশের সেলুলার ফোন ব্যবসা নিয়ন্ত্রণ করবে তাতে কোনো সন্দেহ নেই। মোবাইল কোম্পানিগুলো অতীতের মতো কম গ্রাহকের কাছ থেকে বেশি লাভ করার প্রবণতা ক্রমশ পরিত্যাগ করে কম দামে বেশি গ্রাহকের হাতে ফোন তুলে দিয়ে মোটের ওপরে আরো বেশি লাভ করার কৌশল গ্রহণ করেছে।

তাছাড়া মোবাইল কোম্পানিগুলো এখন আর ভয়েস ব্যবসার মধ্যে নিজেদের সীমাবদ্ধ রাখছে না। নানা রকম 'ভ্যালুঅ্যাডেড সার্ভিস' প্রতিযোগিতামূলকভাবে চালু করেছে। একটেল সহসাই ইন্টারনেট ব্রাউজিং সুবিধা চালু করতে যাচ্ছে। আনুষ্ঠানিক ঘোষণা করা না হলেও পরীক্ষামূলকভাবে সীমিত আকারে



‘অর্থনীতিকে শক্ত ভিতের ওপর দাঁড় করাতে রোড কমিউনিকেশনের সঙ্গে সঙ্গে ডিজিটাল কমিউনিকেশনের উন্নয়ন করতে হবে’

জাকারিয়া স্বপন

চিফ অপারেটিং অফিসার, র্যাংগস টেলিকম লিঃ

সাপ্তাহিক ২০০০ : র্যাংকসটেল কবে নাগাদ সংযোগ দেয়া শুরু করবে?

জাকারিয়া স্বপন : পরীক্ষামূলকভাবে চালু হয়েছে। চলতি মাসেই বাণিজ্যিকভাবে সংযোগ দেয়া হবে। প্রথম পর্যায়ে আমরা চট্টগ্রাম ও সিলেটে সংযোগ দেব। তবে এ দুই শহরের মধ্যবর্তী জেলাগুলো যেমন- কুমিল্লা এবং ফেনী এগুলোও আমাদের নেটওয়ার্কের আওতায় প্রথম থেকেই থাকবে। জুন নাগাদ বগুড়া এবং খুলনায় আমরা সংযোগ দেব। এক বছরের মধ্যে সবগুলো জেলা আমাদের কাভারেজের মধ্যে চলে আসবে। চট্টগ্রাম এবং সিলেটে ইতিমধ্যেই ফুল প্রজেক্ট অফিস কাজ করছে।

২০০০ : ১০টি কোম্পানি ল্যান্ডফোনের ব্যবসার জন্য লাইসেন্স নিয়েছে। তবে কেন মানুষ র্যাংকসটেলের গ্রাহক হবে? আপনারা অন্যদের থেকে ভিন্নতার কি সুবিধা দেবেন?

স্বপন : আমাদের বিজনেস পলিসি হচ্ছে সার্ভিস টু দা পিপল। সর্বোত্তম গ্রাহকসেবা নিশ্চিত করতে যা যা করা প্রয়োজন আমরা করবো। প্রযুক্তিগত দিক থেকে আমরা সিডিএমএ প্রযুক্তি নিয়েছি, যা পৃথিবীর সর্বাধুনিক প্রযুক্তি। আমরা ওয়্যার এবং ওয়্যারলেস দুই প্রযুক্তিতেই সংযোগ দেব। চট্টগ্রাম ও সিলেট শহর এলাকায় আমরা তারের মাধ্যমে সংযোগ দেব। শহরের বাইরে ওয়্যারলেস পদ্ধতিতে সংযোগ দেয়া হবে।

২০০০ : গ্রাহক সংযোগ চাওয়ার কতক্ষণের মধ্যে সংযোগ দিতে পারবেন?

স্বপন : যে দিন চাইবে সে দিনই আমরা সংযোগ দেব। আমাদের ফোন যেহেতু ওয়্যারলেস সিস্টেম, তাই বাসা পরিবর্তনের কারণে কোনো সমস্যা হবে না। সেটটা নিয়ে নতুন ঠিকানায় চলে গেলেই হবে। তার যেহেতু নেই, সেহেতু তারের ঝামেলাও নেই। দোকান থেকে র্যাংকসটেল কিনে কথা বলতে বলতে বাসায় যেতে পারবেন। এসএমএস এবং ইন্টারনেট ব্যবহারের সুবিধাও থাকবে। ঝামেলামুক্ত সেবা আমরা দেব। গ্রাহকের ফোন লাইন কখনো কাটা হবে না। প্রি-পেইড সিস্টেমে বিল পরিশোধ হবে। গ্রাহক যদি তার একাউন্ট রিচার্জ না করে, তবুও তার ফোনে ইনকামিং চালু থাকবে। কখনো বন্ধ হবে না। মোবাইল টু মোবাইল ফোনে ইনকামিং ও আউটগোয়িং হবে।

২০০০ : প্রথম পর্যায়ে কি পরিমাণ সংযোগ দেবেন এবং আপনাদের প্রকল্প বিনিয়োগ কেমন?

স্বপন : প্রথম বছরে আমরা ৩ লাখ সংযোগ দিতে চাচ্ছি। তার মধ্যে প্রথম পর্যায়ে ১ লাখ সংযোগ দিতে পারবো। বিনিয়োগের পরিমাণ না বলে বলতে পারি প্রত্যেক টার্মিনালের (সংযোগ) জন্য আমাদের গড় খরচ হবে ৬ হাজার টাকা। এটাকে ৩ লাখ দিয়ে গুণ করলে যা হয় ওটাই প্রথম বছরের বিনিয়োগ।

২০০০ : দেশে টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থার উন্নয়ন ও সম্প্রসারণের জন্য কি কি পদক্ষেপ নেয়া উচিত?

স্বপন : ল্যান্ডফোন ব্যবসা বেসরকারি খাতে ছেড়ে দেয়া ভালো উদ্যোগ। এখন যোগাযোগ ব্যবস্থার সঙ্গে সম্পর্কিত সরকারি সংস্থাপ্রকল্পকে আরো গতিশীল করতে হবে। টিএন্ডটি বোর্ড এবং টেলিযোগাযোগ মন্ত্রণালয় আরো সচল এবং কার্যকর করা দরকার। ফোন সেটের ওপর এখন যে আমদানি কর ধার্য করা আছে এটা অস্বাভাবিক রকম বেশি। মূল্যের ৫১ শতাংশ সমান কর দিতে হয়। মোবাইলে ১৫০০ টাকা কর দিতে হয়। ল্যান্ডফোন সেটের কর ৫০০ টাকায় নিয়ে আসা উচিত। তাহলে যে সংযোগ আমরা ৫ হাজার টাকায় দিতে চাচ্ছি, এটা ২০০০ টাকায় দিতে পারতাম। তাতে ফোন গ্রাহক সংখ্যা বাড়তো। কলের ভ্যাট থেকে সরকারের রাজস্বও বাড়তো।



‘ইউরোপ-আমেরিকার মানুষ যেরকম ফোনসেবা পায়, একই সেবা এ দেশের মানুষ পাবে’

এম এ হাশেম
চেয়ারম্যান, সিইও, বে ফোনস্

**সাপ্তাহিক ২০০০ : বে ফোনস্ প্রথম
বেসরকারি ল্যান্ডফোন কোম্পানি হিসেবে সংযোগ দেয়া শুরু
করেছে। আপনারা কেমন সাড়া পাচ্ছেন? এই ফোনের প্রযুক্তিগত
দিকটিও বলুন।**

এম এ হাশেম : বেশ ভালো সাড়া পাচ্ছি। আগামী ২ মাসের মধ্যে ২০/২৫ হাজার গ্রাহক আমরা পেয়ে যাব মনে হচ্ছে। আমেরিকার মতো একটি উন্নত দেশে আমি ৮ বছর যাবৎ টেলিকম ব্যবসা করছি। একই ব্যবসায় আমাদের দীর্ঘ অভিজ্ঞতা থেকে আমরা অনেক কিছু শিখেছি যা সম্ভবত আর কারো নেই। আমাদের প্রযুক্তি হচ্ছে, বিশ্বের সর্বাধুনিক

প্রযুক্তি কল ওয়েটিং, কল ফরওয়ার্ডিং, কল হান্টিং, ভয়েস মেইল এবং ইন্টারনেট সংযোগ সুবিধাসহ সব ধরনের আধুনিক সুবিধা থাকবে।

২০০০ : আপনারা কলচার্জ এবং সংযোগ ফি কেমন ধার্য করেছেন?

এম এ হাশেম : টিএন্ডটি থেকে সব ক্ষেত্রে ১০% কম। সংযোগ ফি ১৫ হাজার। কলচার্জ প্রথম মিনিট দেড় টাকা।

২০০০ : বে ফোনসের জোন এবং বিলিং সিস্টেম কি হবে?

এম এ হাশেম : প্রাথমিক পর্যায়ে বৃহত্তর চট্টগ্রাম, পার্বত্য চট্টগ্রাম, নোয়াখালী, কুমিল্লা অঞ্চলের শহর এবং প্রত্যন্ত গ্রাম পর্যন্ত এ ফোন সার্ভিস দেয়া হবে। আপাতত ১ লাখ সংযোগের লক্ষ্যমাত্রা নিয়ে চট্টগ্রামে সুইচ রুম এবং অবকাঠামো নির্মাণ চলছে। স্মার্ট প্রিপেইড কার্ডের মাধ্যমে গ্রাহকরা বিল পরিশোধ করবেন। যেসব অঞ্চলে বিদ্যুৎ সুবিধা নেই, সেসব প্রত্যন্ত গ্রামেও মাত্র ১৫ হাজার টাকায় ওয়্যারলেস সুবিধা দিয়ে ৪৮ ঘণ্টায় সংযোগ দেব আমরা। কোনো গ্রাহকের অভিযোগ পাওয়ার ২৪ ঘণ্টার মধ্যে তা ঠিক করে দেব। মোট কথা, বে ফোনস্ সংযোগের প্রথম দিন থেকেই বিশ্বের সর্বাধুনিক সুবিধা থাকবে এই ফোনে। ইউরোপ-আমেরিকার একজন মানুষ যেরকম ফোনসেবা পায়, একই সেবা এ দেশের মানুষ বে ফোনস থেকে পাবে।

তারা ইতিমধ্যেই এটি চালু করেছে বলে জানা গেছে। গ্রামীণফোনও এটি চালু করবে বলে সূত্র জানিয়েছে। বাংলালিংক ইন্টারনেট সেবা চালু করার নীতিগত সিদ্ধান্ত নিয়েছে। সিটিসেল টিভি চ্যানেলগুলোর সংবাদ সম্প্রচার সরাসরি দেখানোর ব্যবস্থা করবে এ বছরের শেষদিকে। সিটিসেলের একটি মজার সার্ভিস চালু আছে। এতে গ্রাহক ফোন নিয়ে যে এলাকায় যাবেন সে এলাকায় অবস্থিত হাসপাতাল, পুলিশ স্টেশন, ফায়ার ব্রিগেড এমনকি খাবারের দোকানের সঙ্গে মুহূর্তেই সংযোগ স্থাপন করতে পারবেন। মোট কথা, কোম্পানিগুলো চাচ্ছে মোবাইল ফোনটি আর শুধু মোবাইল হিসেবে থাকবে না, এটা হবে একটি ডিজিটাল ডিভাইস, যার মাধ্যমে কথা বলা ছাড়াও ইন্টারনেট ব্রাউজিং, ই-মেইল আদান-প্রদান, টেলিভিশন দেখা, সংবাদ শোনা এবং দেখা, গানশোনা ও নিত্যদিনের প্রয়োজনীয় সব ধরনের তথ্যই পাওয়া যাবে। এটি ফোন ছাড়াও ইন্টারনেট কানেকশনসহ ল্যাপটপ, ডিজিটাল ডায়েরি ও ডিরেক্টরির কাজ করবে।

ফিক্সডফোনেও পরিবর্তন আসন্ন

মোবাইল ফোনের মতোই ল্যান্ড বা ফিক্সডফোনেও বিপ্লব এত দিনে এসে যেত, যদি আরো আগে থেকে বেসরকারি কোম্পানিগুলোর জন্য এ খাত উন্মুক্ত করে দেয়া হতো। অনেক দেরিতে হলেও শেষ পর্যন্ত কয়েকটি কোম্পানি ল্যান্ডফোনের ব্যবসায় আসছে। ল্যান্ডফোনের ব্যবসার জন্য এ পর্যন্ত ৩০টির মতো কোম্পানিকে লাইসেন্স দিয়েছে টেলিযোগাযোগ রেগুলেটরি কমিশন। এর মধ্যে ৪-৫টি কোম্পানি তাদের কার্যক্রম শুরু করেছে। প্রাপ্ত তথ্য অনুযায়ী এদের মধ্যে র্যাংকসটেল সবচেয়ে বেশি বাজেট নিয়ে কাজ শুরু করছে। ইতিমধ্যে

তাদের নেটওয়ার্ক চালু হয়েছে। সহসাই তারা বাণিজ্যিক সংযোগ দেবে। চট্টগ্রাম ও সিলেট থেকে শুরু করে তারা আগামী দু’ বছরের মধ্যে সারা দেশে ছড়িয়ে পড়তে চায়।

যুবক ফোনও পিছিয়ে নেই। বড় বাজেট

এবং উন্নত প্রযুক্তি নিয়ে তারা প্রথম টার্গেট করেছে উত্তরাঞ্চলীয় জেলাগুলোকে।

অন্যদিকে দেশের প্রথম ল্যান্ডফোন কোম্পানি হিসেবে বে-ফোনস যাত্রা শুরু করেছে এবং বৃহত্তর চট্টগ্রামে সংযোগ দিচ্ছে। ওয়ানটেল, বাংলাফোন, বসুন্ধরাসহ আরো

কয়েকটি কোম্পানি প্রাথমিক কার্যক্রম শুরু করেছে।

সবগুলো কোম্পানিই WLL প্রযুক্তিতে ওয়ারলেসের মাধ্যমে সংযোগ প্রদান করবে। প্রচলিত টিএন্ডটি ফোনের মতো তার টেনে সংযোগ দিতে হবে না। সিডিএমএ প্রযুক্তির এ ফোনে সেটের মধ্যেই সব বিল্টইন। সাধারণ ফিক্সডফোনের সেটের মতোই এ সেটে বাড়তি একটি ৩-৪ ইঞ্চি লম্বা এন্টেনা থাকবে। ওই এন্টেনাই ইথার থেকে ভয়েস ও ডাটা আদান-প্রাদান করবে। বাসাবাড়ি পরিবর্তনে কোনো ঝামেলা হবে না। ফোন সেটটি নিয়ে চলে গেলেই হবে।

কোম্পানিগুলো ২০০০কে জানিয়েছে, টিএন্ডটি ফোনের চেয়ে কম খরচে এবং কম কলরেটে তারা ঝামেলামুক্ত ফোনসেবা প্রদান করবে। তারা জানিয়েছে, ভয়েস সেবার পাশাপাশি ইন্টারনেট এবং ডাটা কমিউনিকেশন সুবিধা থাকবে। কল ফরওয়ার্ডিং এবং কল কনফারেন্সিংয়ের ব্যবস্থাও থাকবে। বে-ফোনসের চেয়ারম্যান এম এ হাসেম ২০০০কে বলেছেন, 'ইউরোপ-আমেরিকার একজন ফোন গ্রাহক যেসব আধুনিক সেবা পায়, তার সব ধরনের সেবাই আছে এ ফোনে।' রয়ংকসটেলের চিফ অপারেটিং অফিসার জাকারিয়া স্বপন একই সুরে বলেছেন, 'লেটেস্ট ও গ্রেটেস্ট প্রযুক্তি থাকবে।'

বর্তমানে দেশে ১০টির অধিক কোম্পানি ৩০টির মতো ল্যান্ডফোন ব্যবসার লাইসেন্স নিয়েছে। প্রতিটি কোম্পানি যে বিনিয়োগের কথা বলছে, তাতে সর্বমোট ৪ হাজার কোটি টাকা বিনিয়োগ হওয়ার কথা। অবশ্য সবগুলো কোম্পানি অপারেশনে আসছে না। তবে যারা ইতিমধ্যে এসেছে এবং যারা আসবে, তাতে অন্তত ২ হাজার কোটি টাকা বিনিয়োগ হবে ল্যান্ডফোন ব্যবসায়।

অগ্রাধিকারসমূহ

টেলিযোগাযোগ খাতে বেসরকারি কোম্পানিগুলোর শুরু করা সম্ভাব্য বিপ্লব ত্বরান্বিত করার জন্য কিছু কাজ সরকারকে অগ্রাধিকারভিত্তিতে করতে হবে। পুরো দেশকে যত দ্রুত সম্ভব সাবমেরিন ক্যাবল নেটওয়ার্কের আওতায় আনতে হবে। ইনফরমেশন সুপার হাইওয়েতে সাবমেরিন ক্যাবলের মাধ্যমে আমরা এখনো সংযুক্ত হতে পারিনি। সমুদ্রের তলদেশে আন্তর্জাতিক পর্যায়ে ক্যাবল বসানোর কাজ যেভাবে চলছে তাতে এ বছরের শেষ নাগাদ আমরা সংযুক্ত হতে পারি। কিন্তু সংশয় দেখা দিয়েছে এ সুবিধা গ্রহণ করা নিয়ে। কারণ, দেশের অভ্যন্তরে ক্যাবল বসানোর টেন্ডার এখনো চূড়ান্ত হয়নি। দুর্নীতি আর অদক্ষতার কারণে তা বারবার পিছিয়ে যাচ্ছে।

টেলিযোগাযোগের নিয়ন্ত্রক সংস্থা বাংলাদেশ টেলিযোগাযোগ রেগুলেটরি



‘আমাদের টেলিডেনসিটি এখনো ১ শতাংশের কম, এটা সত্যিই আমাদের অপারগতা’

ইঞ্জিনিয়ার নূরুল ইসলাম

চেয়ারম্যান, বাংলাদেশ টেলিফোন ও টেলিগ্রাফ বোর্ড

সাপ্তাহিক ২০০০ : একবিংশ শতকে এসেও টিএন্ডটি এখনো সোনার হরিণ?

ইঞ্জিনিয়ার নূরুল ইসলাম : টেলিকম সেক্টর অর্থনীতিতে

গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। কিন্তু আমাদের টেলিডেনসিটি এখনো ১ শতাংশের কম, আমরা এখনো অন ডিমান্ড ফোন দিতে পারছি না। এটা সত্যিই আমাদের অপারগতা। অন্য দেশগুলোতে ৮-এর ওপরে। আশা করা যায় বেসরকারি কোম্পানিগুলো এলে প্রতিযোগিতার মাধ্যমে আরো উন্নত হবে। বর্তমান সরকার আইসিটি উন্নয়নে বন্ধপরিকর। এজন্য টেলিকমকে অগ্রাধিকার দিয়েছে। গত তিন বছরে এ খাতে উল্লেখ করার মতো বেশ কিছু অগ্রগতি হয়েছে। টিএন্ডটি ফোন গত অক্টোবর ২০০১-এ ছিল ৬ লাখ ৮৫ হাজার। এখন তা ১০ লাখ ৫০০ প্রায়। এই ৬ লাখ হতে ৩০ বছর লেগেছিল। এই সময়ে বাকি ২১টি জেলায় ডিজিটাল এক্সচেঞ্জ হয়েছে। এখন ১৬টি উপজেলায়ও ডিজিটাল এক্সচেঞ্জ বসেছে। ৬৪টি জেলার সবগুলোতে ইন্টারনেট সুবিধা পৌঁছে দিয়েছি, তিন বছর আগে ছিল মাত্র ৮টি জেলায়। টিএন্ডটির ইন্টারনেট গ্রাহক ৩ হাজার থেকে ১৩ হাজার ৭ শ'তে উন্নীত হয়েছে। ১৪টি দেশের ১৬টি কোম্পানির সঙ্গে চুক্তির ভিত্তিতে সাবমেরিন ক্যাবল প্রকল্প হচ্ছে, এতে আইসিটি সেক্টরে প্রভূত উন্নতি হবে।

২০০০ : টিএন্ডটিতে কাঠামোগত পরিবর্তন আনার কথা বলা হচ্ছে। এই পরিবর্তন কীভাবে হবে? এরকম পরিবর্তনের বিরোধিতায় আন্দোলনে নেমেছে সিবিএ।

নূরুল ইসলাম : বিশ্বব্যাপী টেলিকম পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি। এ কারণেই তারা উন্নতি করেছে। সরকার টিএন্ডটিতে সেরকম পরিবর্তন আনলে সেটা আমি মনে করি ভালো হবে। সঙ্গে কর্মচারীদের দিকটিও বিবেচনায় রাখতে হবে যাতে তাদের কোনো সমস্যা না হয়। আমার মনে হয় সরকার তা খেয়াল রাখবে।

২০০০ : টিএন্ডটির গ্রাহকসেবার মান বেশ খারাপ।

নূরুল ইসলাম : হ্যাঁ, গ্রাহকসেবা নিয়ে অনেক অভিযোগ আছে। আমার মনে হয় আমরা ক্রমশ উন্নতি করছি।

কমিশনকে সত্যিকার অর্থে স্বাধীন ও কার্যকর কমিশন হিসেবে গড়ে তুলতে হবে। অদক্ষ, প্রযুক্তিজ্ঞানহীন সাবেক আমলা ও সরকারের কাছের লোকদের দিয়ে বিটিআরএসি চলবে না।

টিএন্ডটি বোর্ডকে দুর্নীতিমুক্ত, দক্ষ প্রতিষ্ঠান হিসেবে গড়ে তুলতে হবে। বিটিটিবির কাঠামোগত পরিবর্তন করে পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি করার চিন্তা করছে সরকার। সিবিএ এর বিরুদ্ধে আন্দোলনে নেমেছে। অভিযোগ আছে, আন্দোলনের নামে সিবিএ নেতারা নিজেরা তো কাজ করছেই না, উপরন্তু অন্য কর্মকর্তা-কর্মচারীদের কাজে বাধা দিচ্ছে। একটি প্রবাদ চালু আছে, টিএন্ডটি চালায় মাত্র দু'জন- একজন চেয়ারম্যান, আরেকজন লাইনম্যান। টিএন্ডটিতে শৃঙ্খলা ফিরিয়ে আনার জন্য সিবিএ তথা কর্মচারীদের দৌরাখ্য বন্ধ করতে হবে। টেলিটক চালু করতে গিয়ে বিটিটিবি যে খেল দেখিয়েছে তাতে পুরনো আশঙ্কাই সত্যি প্রমাণিত হয়েছে, এ কাজ সরকারের নয়। বরং এ বিপুল পরিমাণ বিনিয়োগ ফিক্সডফোনের ক্ষেত্রে করলে দেশের আরো অনেক লোকের ঘরে টিএন্ডটি ফোন চলে যেতো।

টেলিডেনসিটি একটি দেশের উন্নয়নের অন্যতম সূচক। আধুনিক বিশ্বে উন্নত ও ব্যাপক প্রসারিত টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থা ছাড়া অর্থনৈতিক বা সামাজিক উন্নয়ন কল্পনা করা যায় না। পিছিয়ে থাকা এ দেশটির টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থার উন্নয়নে সরকার ও বেসরকারি উদ্যোক্তারা একযোগে কাজ করবে এমন প্রত্যাশা দেশবাসীর। মোবাইল অপারেটররা দেশের টেলিযোগাযোগ খাতে বহু প্রত্যাশিত আসন্ন বিপ্লবে অগ্রণী এ কথা সত্য। কিন্তু মোবাইল অপারেটরদের বিরুদ্ধে গ্রাহকদের সবচেয়ে বড় অভিযোগ, তারা অতিরিক্ত কলচার্জ নিচ্ছে। প্রায়ই শুনতে হয়, পাশের দেশে যেখানে প্রতি মিনিট কলচার্জ ৪০-৫০ পয়সা, এখানে তা ৬ টাকার ওপরে। কলচার্জ কমিয়ে টেলিফোন সাধারণ মানুষের ক্রয়সীমার মধ্যে নিয়ে এলে ব্যবহারকারীর সংখ্যা বাড়বে, তাতে কোম্পানিগুলোর আয়ও বাড়বে। আমরা আর পিছিয়ে পড়া দেশের নাগরিক হিসেবে নিজেদের পরিচয় দিতে চাই না। অর্থনীতি ও সামাজিক উন্নয়ন, জ্ঞানবিজ্ঞান এবং প্রযুক্তিতে এগিয়ে যেতে চাই।

write2nabil@gmail.com



ভারত ও পাকিস্তান মোবাইল বাজার

২০০৩ সালের শুরুর দিকে ভারতের মোবাইল ইন্ডাস্ট্রিতে একটি বড় ধরনের পরিবর্তন আসতে থাকে। এসময় মোবাইল সংযোগ ব্যবসায় হাজির হয় আস্থানী গ্রুপ রিলায়েন্স। তারা শুরুতেই বাজার পেতে ইনকামিং কল ফ্রিসহ আউট গോয়িং কলের খরচ অনেক কমিয়ে দিল। রিলায়েন্স আসার আগে মোবাইলে ইনকামিং কলের খরচ ছিল ২.৪০ রুপি। আউট গোয়িং কলের খরচ মোবাইল টু মোবাইল ২.৮০ রুপি ও মোবাইল টু ল্যান্ড ফোন ৩.৮০ রুপি। রিলায়েন্সের আগমনের পর ইনকামিং কল ফ্রি। আউট গোয়িং কলের ক্ষেত্রে মোবাইল টু মোবাইল ১.৮০ রুপি ও মোবাইল টু ল্যান্ড ফোন ২.২০ রুপি।

এরপর ভারতের সরকারি মোবাইল সংস্থা ডিএসএনএল বাজারে আসা মাত্রই খরচ আরো কমে মোবাইল টু মোবাইল হলো মাত্র ১ রুপি প্রতি মিনিট। অন্য অপারেটর এবং ল্যান্ড কল রেট হলো ২ রুপি। তবে এই রেট প্রি-পেইড কার্ডের জন্য। পোস্ট পেইড লাইন কানেকশনের জন্য খরচ স্কিম অনুযায়ী প্রতি মিনিট ৮০, ৬০ এমনকি ৪০ পয়সাও

হয়েছে। ফলে মধ্যবিত্ত ভারতীয়র কাছে মোবাইল আজ নাগালের মধ্যে। স্কুল ও কলেজ পড়ুয়া ছেলেমেয়েদের হাতে বাবা মা তুলে দিচ্ছে মোবাইল। ছেলে মেয়েদের খোঁজ খবর রাখতে।

এরপরও শেষ নেই। সম্প্রতি ভারতের বাজারে হাজির হয়েছে টাটা ইনফোকম। মিনিট নয় সেকেন্ডে পালস। প্রতি সেকেন্ড ৩ পয়সা। সংস্থার দাবি গ্রাহকরা ৫ বা ১০ সেকেন্ড ফোন করে পুরো এক মিনিটের খরচ কেন বইবেন। যতটুকু সময় কথা ততটুকু পয়সা। সন্দেহ নেই যারা স্বল্প কথায় নিজেদের কথা শেষ করেন তাদের যথেষ্ট সাশ্রয় হবে এই সেবা। অন্য মোবাইল সংস্থাগুলো এধরনের মূল্য হ্রাস এখনো শুরু না করলেও চিন্তা ভাবনা শুরু করে দিয়েছে। ভারতের জনসংখ্যা ১০০ কোটি, তাই মোবাইল মার্কেট বিরাট। সম্প্রতি ভারতের তথ্য সম্প্রচার মন্ত্রী বলেছেন, ২০১০ সালের মধ্যে ভারতের ৪ কোটির বেশি জনগণ মোবাইল ব্যবহার করবে।

বর্তমানে ভারতের মোবাইল ব্যবহারের চিত্রটাও বেশ ভালো। হাচ ও এয়ারটেল

উভয়েরই গ্রাহক সংখ্যা সারা দেশে ৫০ লাখ ছাড়িয়েছে। ডিএসএনএল ও রিলায়েন্স উভয়ের গ্রাহক সংখ্যা ১০ লাখেরও বেশি। অর্থাৎ এখনই ভারতে ১ কোটি ২০ লাখেরও বেশি গ্রাহক মোবাইল ব্যবহার করেন। ৩ বছর আগে ২০০২ সালে চিত্রটা ছিল খুবই খারাপ, সারা দেশে মাত্র ৭ লাখ লোক মোবাইল ব্যবহার করতেন।

ভারতে আরো বেশি করে লোক যাতে মোবাইল ফোন ব্যবহার করেন সেই জন্য সরকার টেলিফোনের কলের ওপর শুল্ক কমিয়েছে। তার কারণে ইতোমধ্যেই দূরপাল্লার কলের খরচ ৫ শতাংশ হারে কমেছে। জানা গেছে মোবাইলের লোকাল কলের খরচ খুব তাড়াতাড়ি আবারো কমেবে।

মোবাইলের সঙ্গে পাল্লা দিয়ে ল্যান্ড ফোন টিকিয়ে রাখতেও শুরু হয়েছে প্রতিযোগিতা। বেসরকারি সংস্থা রিলায়েন্স তাদের মোবাইল সংযোগের পাশাপাশি শুরু করেছিল ওয়্যারলেস ল্যান্ড ফোন। এরপর সরকারি সংস্থা ডিএসএনএল ও টাটা ইনফোকমও শুরু করেছে ওয়্যারলেস ল্যান্ড ফোন। এই সেবার সুবিধা হলো টেলিফোন সহজে খারাপ হবার ভয় নেই। উল্টো সেটটিকে নিয়ে শহরের এক প্রান্ত থেকে আরেক প্রান্তে সহজেই নিয়ে যাওয়া যায়। আসলে মোবাইলের ধাঁচেই এই ল্যান্ড সেটের নেটওয়ার্কিং সিস্টেম তৈরি হয়েছে। চেহারাও স্মিম। ফলে সহজে বহন করা যায়, শুধু চার্জ দিলেই হলো। বাড়তি সুবিধা এই নতুন ওয়্যারলেস ল্যান্ড সেট থেকে ইন্টারনেট সংযোগ এবং এসএমএসও করা যায়।

এদিকে পাকিস্তানের মোবাইল মার্কেটও চাপা হয়ে উঠছে দিনে দিনে। নরওয়ের টেলিকম জায়ান্ট টেলিনর আগামী ২০১০ সালের মধ্যে আরো ১ বিলিয়ন ইউএস ডলার বিনিয়োগ করবে পাকিস্তানি মোবাইল মার্কেটে। এই বিনিয়োগ দিয়ে পাকিস্তানের মোবাইল নেটওয়ার্ককে আরো বিস্তৃত করা হবে। বর্তমানে টেলিনর বিশ্বের ১৮টি দেশে তাদের কার্যক্রম চালাচ্ছে।

উল্লেখ্য, পাকিস্তানে বর্তমানে সেবাদানকারী মোবাইল অপারেটর মোবিলিংক, ইউফোন, পাকটেল ও ইনস্টাফোনও তাদের নেটওয়ার্ক এবং ইনফ্রাস্ট্রাকচার ডেভেলপমেন্টের জন্য এই বছরই আরো ৭০০ মিলিয়ন ডলার বিনিয়োগ করবে। সবকিছু মিলিয়ে ভারতের পাশাপাশি পাকিস্তানও মোবাইল ব্যবসার জন্য একটি ভালো দেশে পরিণত হচ্ছে।

— আরাফাতুল ইসলাম