

# We Understand Every Bit of Your heart .....

We dream for a development Bangladesh, we dream for digitized Bangladesh, we dream for an advanced nation facilitated with super speeded information and communication technology. This is not only the demand of time but also demand of our heart. All of our little effort will enable us to transform this dream into thoughts and the thoughts into reality. Towards the accomplishment of this reality Teletalk Bangladesh Limited (TBL) always thinks in different way about the country, about the time, about the citizens of the country. We can understand you; we can understand your heartiest want. Your patriotism, your concern to our country and nation, your strong belongingness towards TBL will enlighten this dream and will help us to accomplish our mission and to satisfy your need. We do believe we love our country because we love Teletalk.

## Teletalk & Its Major Events

### This is Teletalk

Teletalk Bangladesh Limited is a Public limited company, registered under the Registrar of the Joint Stock Companies of Bangladesh. All shares are owned by the Government of the People's Republic of Bangladesh.

We continue to grow and engage our customers through our clear commitment to offering high quality products and services as well as leading customer retention and loyalty programmes. Teletalk continues to be a part of the revolution that's connecting millions of Bangladeshi people and around the world.

Teletalk Bangladesh limited was established keeping a specific role in mind. Teletalk has forged ahead and strengthened its path over the years and achieved some feats truly to be proud of, as the only Bangladeshi mobile operator and the only operator with 100% native technical and engineering human resource base, Teletalk thrives to become the true people's phone- "Amader Phone".

### Major Events

Date of Incorporation	26 December 2004
The Hon'ble Prime Minister inaugurated the Technical Operation by taking with the Hon'able President	29 December, 2004
Commercial Launching of Operation	31 March, 2005
Inter-connection agreements with other operators	In July, 2005
Commencement of SMS operation	12 October, 2005
International Roaming (Soft launching)	30 November, 2006
Best IT User Award 2005	In 2006
Experimental Commercial launching of 3G services	14 October, 2012

## Contents

Mission, Vision & Values  
Company Profile  
Future Network & Business Expansion of Teletalk  
Message from Chairman  
Message from Managing Director  
Board of Directors of TBL  
Directors Profile  
Management of TBL  
Corporate Governance  
TBL Products & Services  
Excellence in customer Care to ensure the  
Business Growth

Directors' Report  
Auditor's Report to the shareholders of Teletalk  
Bangladesh Ltd.

## **Mission, Vision & Values**

### **Our Vision**

To be the most affordable brand offering the state of the art mobile voice, digital services and broadband access to every citizen in every corner of Bangladesh.

### **Our Mission**

Teletalk sets the target to become one of the leading Mobile Network Operators in Bangladesh within the next couple of years with a significant market share and ubiquitous network coverage. In particular, Teletalk is emphasizing on seamless high speed mobile broadband network service (now 3G & subsequently 4G and WiFi hotspots) throughout the country to materialize the objective of 'Digital Bangladesh'.

### **Our Values**

We are for you.

We live for you, every single product of us is for you, every of our innovation is for you and each our steps is only Thinking by you.

### **Make your life easy**

Every of our product and service is designed to make your life happier, easier and comfortable. We always consider that customer is our development partner.

### **Creativity is our concern**

We respect creativity, we nurture creativity, we cultivate creativity, we do believe in new invention, we welcome new innovation as we welcome new service.

### **We are Respectful**

We respect our culture, we respect our patriotism, and we respect our emotions. We think ourselves as the integral part of our society. We consider your little requirement with the respect and honor.

### **We are unique to solve your problem**

We had borne to remove your difficulty, your problem uniquely. We reorganize your problem faster than any other provide instant solution in customized way.

### **We are rational entity**

We believe in fairness and integrity in business and always up hold ethics and morality in each and every dealings. We act rationally and keep our promise.

### **We patronize digital Bangladesh**

We dream for digitized Bangladesh within 2021 and we have put our footstep in each and every segment of digitized automated service.

# Company Profile

## **1. Background:**

In 1991, the mobile telephony was opened to private sector in Bangladesh. Another three mobile operators commence their operation in 1997-1998. But they could not fulfill the public demand as anticipated, nor could they cover the whole geographical area of the country. Moreover, the quality of services provided by them was not satisfactory and above all, their call charges were too high. Government had no effective tools in hand to control the market as per public desires. Under these circumstances, the idea of establishing mobile telephone project in the public sector was conceived. A project titled "10 (Ten) lakh T&T Mobile Telephone Project (1<sup>st</sup> Phase-2.5 lakh)" was raised for approved by them Bangladesh Telegraph & Telephone Board (BTTB). Apex approval authority ECNEC decided to form a separate public limited company for implementation and operation of the company. In view of the fact formation of a public limited company involves considerable time and various relevant formalities, it was decided BTTB should implement the project and operation thereof would be carried out by the desired company. Subsequently, the assets out of this process would be taken over by the desired company to be formed. Accordingly BTTB implemented the project and undertook initiatives to form desired company in public sector.

## **2. Incorporation of Teletalk:**

With the view described above, Teletalk Bangladesh Limited (the 'Company'), being the only government sponsored mobile telephone company in the country, was incorporated on 26 December, 2004 as a public limited company under Companies Act, 1994 with an authorized Capital of Tk. 20,000,000,000. On the same day, the company obtained Certificate of Commencement of Business.

## **3. The Objective of Teletalk:**

Being in line with the objectives of the project, Teletalk adopted the main objectives of the project as the Basic Objectives of the company which are highlighted here under:

- i) To provide mobile telephone service to the people from the public sector;
- ii) To ensure fair competition between public and private sectors and thereby to safeguard public interest;
- iii) To meet a portion of unmitigated high demand of mobile telephone;
- iv) To create a new source of revenue for the government.

## **4. Operation License:**

The company has obtained the Cellular Mobile Phone Operator License from Bangladesh Telecom Regulatory Commission ("BTRC") on 1 September, 2004 for a period of 15 years. Initially the license was issued in the name of BTTB, and subsequently upon application, BTRC has changed the name of the operator as Teletalk Bangladesh Limited in place of BTTB. Since then the Company is operating within the GSM 900 and GSM 1800 bands as per slots allocated by BTRC. Teletalk started its commercial operation on 31 March, 2005 amidst a great hype in the mind of the people. Teletalk had to suspend its SIM distribution and to execute electronic lottery to sale the SIM cards to the whelmed subscriber. Teletalk has been authorized to launch 3G service on commercially experimental basis and 3G technology was introduced in Bangladesh on 14 October, 2012. Teletalk is operating 3G services within 2100 band.

## **5. Capital Structure and acquisition of Assets:**

The company was incorporated with an authorized capital of Tk. 2,000 crore divided into 2 crore ordinary shares of Tk. 1,000/- each out of which the paid up capital was Tk. 22,000/- divided into 22 crore ordinary shares of Tk. 1,000/- each. Since the company inherited the BTTB Project of "10 (Ten) lakh T&T Mobile Telephone Project (1<sup>st</sup> Phase-2.5 lakh)" the relevant equipment and infrastructures necessarily were in the name of erstwhile BTTB (now BTCL). Upon approval of the government, the company on 21 May, 2008, by executing a Vendor's Agreement with the Ministry of Posts and Telecommunications has acquired all the equipment and infrastructures valuing to Tk. 6,438,39,000/- transferring the title of the relevant assets in its own name. In consideration 6,438,639 fully paid ordinary shares of Tk. 1,000/- each have been issued in the name of Ministry of Posts and Telecommunications.

## **6. Network Expansion History:**

**6.1** It is obvious that to survive and to get move on in a fiercely competitive market, the company needs to remain dynamic in its operation and to expand its network with up to date equipment. In this context, regular and continuous expansion and up-gradation of existing network elements are mandatory. As such, Teletalk has taken endeavour to expand its network and subscriber base.

**6.2** By executing Vendor's Agreement, Teletalk acquired network of only 643 nos. BTS, which are having capacity to cater services for 2.5 lakh subscribers. The first phase of network expansion programme was adopted in 2006 at a cost of equivalent to Taka 2101million (including a foreign currency component equivalent to Tk. 1415 million) formed fully from its own resources and completed by 2008-2009 FY. The said project has resulted in a capacity increase of 0.60 million subscribers and given significant rise of revenue.

**6.3** Walk a view to remain always competitive and to furtherance its market share, the company has been in the pace of its activities to pursue new expansion programmes one after another, which would continuously expand its subscriber base. The company is also inverting in procurement of new Value Added Services (VAS) systems for increasing the qualitative value of its network in order to ensure seamless and even better services to its subscribers.

The second phase of network expansion programme at a project cost of equivalent to Tk. 5,330 million (including a foreign currency component equivalent to Tk. 2,730 million) from its own resources and partially by local banks has since taken off to yield a further capacity increase of 1.8 million of subscribers. The said project has been adopted to enhance its expected subscriber base to exceed 3.0 million.

**6.4** Teletalk has successfully completed the project ""Implementation of 3G and expansion of 2.5G Technology" in June 2015 with a cost US\$ 259.82 million (equivalent to Tk. 18,187,362,000) financed by the Exim Bank of China under Preferential Buyers Credit on 80:20 debt equity ratio. The scope of the project was to increase 5.5 million new subscribers in the Teletalk network (4.0 million for 2.5G and 1.5 million for 3G).

Main Technical Features of Project's scope:

- Development of the dual plane IP Core Backbone with IP-MPLS
- 10G optical transmission long-haul backbone in Dhaka-Chittagong, Dhaka-Bogra-Khulna and Dhaka to Sylhet.
- Convergent Billing System (CBS) for the first time in Bangladesh for managing both prepaid and postpaid subscribers under same platform.

- Optimizing OPEX by using ATCA hardware architecture in Core Network Solution.
- Commencing 3G Network (R99 and HSPA) and services in the country.
- ngHLR with high availability (geographical along with Active/Standby set and 1+1 configuration).
- Mobile TV and high speed video streaming.
- Addition of OTA in Teletalk Network.

Outcome of the Project:

By launching 3G Mobile service in October, 2012, first by any operator in Bangladesh Teletalk required its Brand Image Through its 3G services. All 64 district headquarters (DHQ) have been brought under TBL's 3G network coverage. Presently Teletalk 3G services are receiving public applaud and interest. This success helped Teletalk to acquire its subscriber base remarkably and number of customer of Teletalk grew more than three folds in last financial years. During the same time span, yearly revenue of Teletalk also increased there times amounting to 969 crore taka.

But recently a very fierce competition is observed in the 3G mobile market after the auction of assigning 3G frequency spectrum on September 2013. All the other four 3G Mobile Service license holder started then 3G network deployment very fast. TBL has to re-arrange its scope of ongoing 3G Project and to increase its 3G Note-B to 1562 form 700.

The project has successfully completed in 30 June 2015. Utilizing the momentum by capitalizing the market response, TBL has to deploy 3G services at least upzilla level and to provide ubiquitous network throughout the country very shortly.

## **Future Network & Business Expansion of Teletalk**

### **Network's expansion is in utmost importance**

To cope on the present mobile market situation, Teletalk has already originated necessary process to commence a number of projects. The few of them are stated below:

#### **a) Modernization and Expansion of Teletalk's 2G/3G Network up to Rural Areas (MEP):**

Teletalk is in the process to expand its 2G and 3G Network to utilize the momentum of 3G implementation. It already planned to through a project with the view to increase 1700 new 2G BTS and 1500 new 3G Node-B. It would cover all the upazilla headquarters with 3G services and cover almost all rural growth centre with 2.5 G network. Teletalk expects it would helpful to continue its subscriber base expansion and reduce churn-out of existing subscriber. For faster implementation and reduce the capital investment, it is decided to share the infrastructure of other operators to install BTS and Node-B. The project is approved in principle by the BoD on August 2014, at the cost of Tk. 700 crore.

#### **b) Deploying of small Cell Technology:**

In addition to that TBL is considering for furtherance of in-building coverage of high-rise by deploying 'Small Cell Technology' and conventional in-building solution (IBS). It might be helpful to capitalize the capacity of 3G Node-B to the upazilla headquarters office by extending it through optical fiber cable.

#### **c) Introduction of 3G technology & Expansion of 2.5G Network (Phase-II)**

To address the significant chunk of potential data users available in District Headquarters, Upazilla Headquarters and growth centres, Teletalk has already planned to implement

another project of Tk. 678 crore. The data market is expanding exponentially around the country. The expansion of data market is even experienced in more rigorous is Bangladesh and it is expecting that in the forthcoming month it will grow faster. The positive environment like lowering of handset/mobile set (smart phone) prices, popularity of online social connectivity and positive socio-economical values of peoples ignited the data demand in many fold. To encash the opportunity in data market, Teletalk is planned to implement this project, 500 new base stations and 1200 new Node-B will be added with the TBL's existing network. In conjunction with the MEP project, 3G high speed internet-connectivity would be ensured throughout the country including DHQ and Upazilla HQ, Highways and educational institutions.

**d) Introduction of 4G technology and Expansion of 3G Network:**

TBL is in search of source of fund to implement a long term project with with an estimated cost of about Tk. 5000 crore to introduce the 4G network in Bangladesh and expand its 3G & 2G network. It would ensure 4G network in all DHQ including all important national highways. 3G network would be extended to the all Union Parishad and growth centres and carpet coverage would be ensured throughout the country including forest and hilly areas. In addition to that TBL has to in total more than 5000 Wi-Fi hotspot throughout the country.

Telecommunication's experts believe that future mobile technology will be much more powerful internet and data revenue will be increased exponentially. Hence internet and data efficient network is the future in mobile network. Hence it is the time to plan for the 4G network. The project would be completed in the end of 2018 which lies in 7<sup>th</sup> five year plan of the government.

**Teletalk's target at a glance in 2016-2019**

	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018-19</b>
Network Expansion in 2G	All UP	Most of the Village	All village
3G	All District (Carpet Coverage). Almost all upazilla	All Upazilla (Carpet coverage). Most of the UP	Almost all UP
4G (LTE)	-	All DHQ & Important Highways	All DHQ & important Highways (Carpet Coverage). Most Upazilla HQ & Important Growth Centres.
Wi-Fi Hotspot	10,000	2,00,000	5,00,000
Subscribers Base	1.2	2.0	3.0
Revenue	1600 Crore	2100 Crore	2700 Crore

**Investment plan for Teletalk's Network Expansion**

<b>2015-2017</b>	<b>2017-2019</b>	<b>Total (2015-2019)</b>
700 Crore (Own Fund) 678 Crore (Development Partner) Total: 1378 Crore	4,600 Crore  (Development Partners)	5978 Crore



## Message from Chairman



Dear Subscribers and Colleagues,

Greetings!

As a state owned Mobile Network Operator (MNO), one of the most relevant actions that concentrated our future outlook was the availability of TBL network with the goal of spreading up the digital services to the mass and to eliminate digital divide among the peoples of the country. In line of the objective, Teletalk has given attention to expand its network coverage up to the rural areas of the country. In this connection, Teletalk has taken an investment project titled "Modernization and Expansion Project (MEP) of Teletalk's 2/3G network up to rural areas" with projected cost of total of \$ 87.5 million for expanding its network coverage in uncovered areas and to spread the 3G network coverage up to upazilla level. Moreover, a similar size of project worth of BDT 678 Crore has been proposed to GoB with Equity based investment portfolio for focusing 3G network's expansion in order to ensure seamless coverage up to Upazilla level covering growth centers. In a long term perspective of network development, Teletalk has also proposed Preliminary Development Project Proposal (PDPP) to GoB for introducing 4<sup>th</sup> Generation Telecom Services (LTE) in divisional and district headquarters. Moreover, the proposal has also included the expansion portfolio for existing 3G networks up to rural areas.

From the responsibility towards the peoples of the country rather than considering only the revenue earning prospects, Teletalk has recently established its networks in the Sundarbans areas to ensure the people's right to access Telecom services with other ICT services.

The company has taken strategic initiatives to transform its business philosophy to achieve Customer Centric business culture from merely operational culture. In this process, Teletalk has expanded its customer care coverages including customer care points in uncovered districts and the endeavor is continued for enhancing customer services.

To realize the transformation of the company with industry best practices and to enhance the business operation integration, a department named "Corporate Strategy and Innovation" consist of two functional areas (Corporate Strategy and Project Management Office) has been opened. All these efforts will enable us to access to new areas where we currently don't operate yet. In 2015, the corporate segment TBL added 6.6 lakh new subscribers with the growth rate 17.27%.

During the whole year, we reinforced our commitment towards sustainability of our business in all its aspects and gradually building management based on long term relationships and investment, with constant innovation and renewal to keep bringing value and charming our customers. In line with this effort, TBL is planning to come up with rebranding, restructuring and process re-engineering for the business sustainability.

I thank all the officials and works of Teletalk for their continued efforts. I would also like to extend my gratitude to the Board of Directors for their active participations and supports.

Md. Faizur Rahman Chowdhury  
Chairman, Teletalk Bangladesh Ltd  
&  
Secretary, Posts & Telecommunications Division

## Message from Managing Director



Dear Stakeholders/Colleagues/Subscribers,

Teletalk has concluded yet another year of successes, challenges and accomplishment. In this year, we have experienced few step forwards of Teletalk- successfully completion of the development project titled “Introduction of 3G Technology and Expansion of 2.5G Network”, reaching the landmark of 4 million subscribers base and crafting the company’s corporate strategies with redefining Vision and Mission for the upcoming future.

Alike previous years, Teletalk has faced fierce completions for both voice and data segment. To withstand in such intense competition, Teletalk has to build country wide network coverage for both data and voice network. Considering the situation, Teletalk has taken five years’ action plan to expand the network coverage which includes three network development project comprised of self-financing, GoB Equity and financing from development partners. Meanwhile Teletalk has already approved a self-financed investment project titled “Modernization and Expansion of Teletalk’s 2/3G Network up to rural areas” under which 1500 nos of 3G NodeB and 1700 nos of BTS will be installed in different part of the country to have better network coverage.

In order to enhance operational excellence in business and to transform the business from network concentric to customer concentric, Teletalk has crafted Strategic Planning focusing seven strategic pillars where the company will focus.

- A reliable and robust state-owned mobile network with nation-wide coverage
- Advertisement/Campaign to increase visibility of Teletalk services in rural areas
- Expand and maintain seamless Teletalk network up to villages for catering Data Broadband Services

- Restructuring 'Supply Chain Network' for availability of Teletalk products everywhere
- Set-up Teletalk customer service points in every upazilla
- Become the market leader in 3G data services
- Increase organizational efficiency

Few issues the company has emphasized to bring in shortly, to rebrand the Teletalk with new logo, revamping the management/decision making process, re-engineering of Teletalk's business processes in order to enhance organizational efficiencies.

Teletalk is a success story that would not be possible without the contribution of our customers and dedicated employees who have shared our journey thus far. We look forward to continue to serve and engage with them, as well as other stakeholders in the future. Moving forward, we have defined a wider and more inclusive stakeholder universe that includes customers, employees, suppliers, government, society, business partners, future generations, shareholders and media. We aim to grow together with all of our stakeholders.

We set a goal to become Bangladesh's preferred mobile operator, leading the way with trust and innovation. Since then, we have worked hard to further strengthen our business, expand our coverage area, launch new technologies that changed the market and improve performance profitability, ensuring that resources are allocated optimally. As a result, we achieved our goals and remain focused on driving sustainable growth.

**Gias Uddin Ahmed**

Managing Director, Teletalk Bangladesh Limited.

## Board of Directors of TBL

As on 30 June, 2015

### Chairman

**Mr. Md. Faizur Rahman Chowdhury**

Secretary,  
Posts & Telecommunications Division,  
Ministry of Posts, Telecommunications & Information Technology (MoPT &IT)

### Directors

---

**Mr. Kamal Uddin Ahmed**

Addl. Secretary  
ICT Division

**Mr. Mamataz-Ala- Shakoor Ahmed**

Addl. Secretary, Finance Division,  
Ministry of Finance

**Mr. Sayed Ahmed**

Joint Secretary,  
Legislative & Parliamentary Affairs Division

**Mr. Md. Rafiqul Islam**

Joint Secretary  
Post & Telecommunications Division

**Brigadier General Abdullah -Al-Azhar**

NDC, PSC  
Bangladesh Army

**Mrs. Monowara Hakim Ali**

First Vice President  
FBCCI

**Md. Mahfuz Uddin Ahmed**

Managing Director  
BTCL

**Mr. Gias Uddin Ahmed**

Managing Director  
Teletalk Bangladesh Limited

## Directors Profile



**Mr. Md. Faizur Rahman Chowdhury,**

Chairman,  
Teletalk Bangladesh Limited  
&  
Secretary, Posts & Telecommunications Division, Ministry of  
Posts, Telecommunications & Information Technology

Born in an aristocratic Muslim family of Mohonganj Upazila of Netrokona District on 16<sup>th</sup> December 1959. He is the proud son of Late Mr. Sayedur Rahman Chowdhury and Atika Khatun Chowdhury. Then they used to live at Atika Villa of Mohonganj Upazilla Sadar. He completed his SSC & HSC from Railway Government High School, Mymensingh and the Ananda Mohan Govt. College, Mymensingh respectively. He did his LL.B (Hons) & LL.M in 1981 & 1982 respectively from the University of Dhaka. He joined in Bangladesh Civil Service (BCS) in 1982 as Magistrate of the then Comilla District.

In his career he has served in several important positions of the State; such as Upazila Magistrate, Upazila Nirbahi Officer, Additional District Magistrate, Deputy Secretary, Joint Secretary and Secretary of the Anti-Corruption. He joined as the Secretary Posts and Telecommunications Division on 22 July 2014. In Personal life, he is married and has two children. His wife Mrs. Nasima Begum (BCS Administration) is the Secretary of the Ministry of Social Welfare, Government of Bangladesh.



**Mr. Kamal Uddin Ahmed**

Director  
Teletalk Bangladesh Limited

Mr. Kamal Uddin Ahmed was born in 1955 in a respected family at village named Longair of Gaffargaon Upazilla of Mymensingh district. He obtained SSC and HSC respectively from Mymensingh Zilla School and Mymensingh Ananda Mohon Govt. College. Later on he has completed his Graduation and Post-Graduation from the University of Dhaka. In addition to that he also obtained MS on Development Policy from International Christian University, Japan.

In 1982 Mr. Kamal joined in the Economic Cadre of Government of the People's Republic of Bangladesh. In 2007 he joined at Ministry of Information as Joint Secretary and served as Director General of Bangladesh Television. In 2009 he also served in the Ministry of Religious Affairs as an acting secretary. He joined in ICT Division as an additional secretary in 2011 and discharge his duties successfully. During his career he served at various positions in different ministries, department and organizations.

He is an excellent organizer and successfully convened the International Fair on e-Commerce held in London and Digital

	<p>World-2012 &amp; 2014 held in Dhaka. He also contributed as a focal person of Bangladesh Govt. in building friendship with EC &amp; its member states in the field of ICT and economic relation. He contributed in solving the problem of unemployment of 55,000 young with a dynamic introduction of "Learning and Earning". He has remarkable contribution in formulating Law on "Rights to Information" and important policies of Govt.</p> <p>As part of his jobs he attended in different meetings, summits, seminars and workshops in many countries mainly in Thailand, China, Japan, Malaysia, United Kingdom, America, Canada, South Korea France, Belgium, Netherland and Singapore.</p> <p>In 1971, he actively participated in glorious chapter of the country "War of Liberation".</p>
	<p><b>Mr. Mamataz-Ala- Shakoor Ahmed</b>  Director  Teletalk Bangladesh Limited</p> <p>Mr. Ahmed is the Joint Secretary of Ministry of Finance of the government of Bangladesh and the honorable Director of Teletalk Bangladesh Limited was born in July 01, 1957. He attained his graduation and post-graduation in Economics from Dhaka University, one of leading University of Bangladesh. Mr. Ahmed started his career as a Member of Bangladesh Civil Service. In 2003 he joined as Deputy Secretary and at December 4, 2006 he was promoted as Joint Secretary. In 2008 he joined in Tariff Commission and at September 28 of the same year he backed at Ministry of Information of Bangladesh government and discharged the responsibilities of Managing Director of FDC. At September 30, 2011 Mr. Ahmed joined in Ministry of Finance as Joint Secretary.</p>
	<p><b>Mr. Sayed Ahmed</b>  Director  Teletalk Bangladesh Limited</p> <p>Mr. Ahmed is the Joint Secretary of Ministry of Law, Justice and Parliamentary Affairs of the government of people's republic of Bangladesh was born in January 02, 1960. He completed his graduation from most prestigious university of Bangladesh, Dhaka University in Law and then joined as a member of Bangladesh Civil Service (BCS). He also discharged the responsibilities of Deputy Secretary Post in the same ministry with fame and acclamation and then prompted as Joint Secretary. He has visited various countries and attended many seminars, symposium and training both in country and abroad.</p>



**Brigadier General Abdullah -Al-Azhar NDC**

Director,  
Teletalk Bangladesh Limited

Mr. Azhar is the Commandant of Army Aviation of Bangladesh Army and the honorable Director of Teletalk Bangladesh Limited was born in 1<sup>st</sup> January 1664. He has attained the prestigious NDC in the year 2014 from the National Defense College. Earlier he completed his Master Degree in Defense Studies (MDS) and then also completed MBA. He started his career as Army Officer and in 2005-2006 he was appointed as the Commanding Officer of 7, Signal Battalions. In 2007-2008 he served as Chief Communication Officer (CCO) in UNOCL Headquarter in Ivory Coast. In 2008 he joined as the Commandant of Army Aviation of Bangladesh Army.



**Mrs. Monowara Hakim Ali**

Director  
Teletalk Bangladesh Limited

Mrs. Ali is the first Vice President of the Federation of Bangladesh Chambers of Commerce & Industry (FBCCI) and honorable Director of Teletalk Bangladesh born in February 16, 1958. She completed her Bachelor degree from City of London College, UK on Hospitality Management. She is a NDC Fellow, completed Capstone Course from National Defense College, Dhaka, Bangladesh. Besides Teletalk she is executing the responsibilities at policy makers and executives level in several companies. She is also holding prestigious position in various Trade Bodies, Government Bodies, Non-Profit Organizations and Social Organizations. Mrs. Ali the first elected Women Vice President of the FBCCI has visited lot of countries of different continents of the world for discharging her duties and responsibilities. She has been attended various seminars, symposiums, trainings etc. throughout the globe. She has gathered a lot of national and international awards & honors into her baskets.



**Mr. Md. Rafiqul Islam**

Director  
Teletalk Bangladesh Limited

Mr. Islam is the Joint Secretary of Posts and Telecommunications Division (PTD) under Ministry of Posts, Telecommunications and Information Technology (MoPT &IT) was born in January 02, 1957 at Dakkhin Sadar in Comilla District.. He obtained graduation and post-graduation in Management from the University of Chittagong.

Mr. Islam started his career as a education cadre in 1981 and taught in Comilla Govt. College and Comilla Victoria College. He joined as a Deputy Secretary in Bangladesh Secretariat in 2005 and in 2009 he joined in Ministry of Posts and Telecommunications (Then). He promoted as a Joint Secretary in 2014. As part of his jobs he attended in different meetings, summits, seminars and workshops in many countries mainly in

	<p>Switzerland, Malaysia, Singapore, Thailand, Sweden and others countries.</p> <p>Mr. Islam possess a philanthropic character and engage himself in promote education in different institutions in his hometown Comilla as a chair of Governing Body.</p>
	<p><b>Md. Mahfuz Uddin Ahmed</b>  Director  Teletalk Bangladesh Limited</p> <p>Mr. Ahmed is the Managing Director of Bangladesh Telecommunication Company Limited (BTCL) and the honorable Director of Teletalk Bangladesh Limited and comes of a respectable family from Sastitala village of Jessore District in July 13, 1956. He attained his graduation in Electrical &amp; Electronics from prestigious institution named Bangladesh University of Engineering and Technology (BUET) and later completed MBA from a private university. Ahmed started his colorful career as an Assistant Divisional Engineer at then BTTB in 1979. In 1987 he promoted as Divisional Engineer and in 2006 as a Director. He was promoted as General Manager in 2009. In 2014 he joined as Managing Director (Additional Charge) of BTCL. He has visited various countries and attended many seminars, symposium and training both in country and abroad.</p>
	<p><b>Mr. Gias Uddin Ahmed</b>  Managing Director  Teletalk Bangladesh Limited</p> <p>Mr. Ahmed is the Managing Director of Teletalk Bangladesh Limited. He is the person with diversified knowledge and career curve. During his professional life he served as many responsible position of the Government of People's Republic of Bangladesh. He obtained his B.Sc in EEE from the Chittagong University of Engineering and Technology named CUET. He also completed MBA in Marketing. He joined in Bangladesh Civil Service as a Telecommunication Cadre. Mr. Ahmed successfully completed the large scale project of TBL named "Introduction of 3G Technology and Expansion of 2.5G Network Project".</p>



## Management of TBL

(As on 30 June 2015)

### Managing Director

Mr. Gias Uddin Ahmed

**Mr. Kazi Md. Golam Quddus**

General Manager  
Finance & Accounts

**Mr. Faroque Ahmed**

General Manager  
IT & Billing

**Mr. Mohammad Golam Sarware Kainat**

General Manager  
System Operations, Dhaka

**Mr. Md. Shah Alam**

General Manager  
Marketing & sales &  
P&I as additional charge

**Mr. Md. Osman Goni**

General Manager  
RA& CS

**Mr. D. M. Nurul Huda**

General Manager  
System Operations, CTG

**Mr. Provash Chandra Roy**

Deputy General Manager  
3G Mobile Project

**Mr. Md. Rezaul Kabir**

Deputy General Manager  
3G Mobile Project

**Mr. Shakil Ahmed**

Deputy General Manager  
Marketing & Sales

**Mr. Md. Saifur Rahman Khan**

Deputy General Manager  
Customer Relation Management &  
RCR as additional charge

**Mr. Mohammad Jamal Uddin**

Deputy General Manager  
IT & Billing

**Mr. Mohammad Mamunur Rashid**

Deputy General Manager  
Admin & HR

**Mr. Md. Anwar Hossain**

Deputy General Manager  
System Operations (COZ) &  
Procurement as additional charge

**Mr. Md. Maniruzzaman**

Deputy General Manager  
Marketing & Sales

**Mr. S. M. Saidul Islam**

Deputy General Manager  
System Operation

**Mr. Md. Khairul Amin**

Deputy General Manager  
Accounts

**Most. Tamina Khatun**

Deputy General Manager  
Finance

**Mr. Md. Zahurul Alam Chowdhury**

Deputy General Manager  
System Operations

**Mr. Md. Ashrafuzzaman**

Deputy General Manager  
System Operations

**Mr. Targhibul Islam**

Deputy General Manager  
Planning & Implementation

**Mr. Shah Zulfiquer Haider**

Deputy General Manager  
Marketing & Sales

**Mr. Md. Khaled Hossain**

Deputy General Manager  
Marketing & Sales

**Mr. Mamunur Rashid**

Deputy General Manager  
System Operation &  
DGM (Khulna as Additional Charge)

**Mr. Md. Ansar Ali,**

Company Secretary  
& Deputy General Manager  
Internal Audit a( as Additional  
Charge)

## Corporate Governance

Teletalk Bangladesh Limited believes that the best practices in corporate governance are very crucial to enhance and retain shareholders' confidence. The Board of Directors of the Company possesses clear understanding of their responsibilities and seeks to adopt sound corporate governance by disclosures that enhances shareholders values and helps the Company to be a good corporate citizen.

The Board of Directors is in full control of the Company's affairs and is also accountable to the shareholders. The Board firmly believes that success of the Company depends largely on the prevalence of a credible corporate governance practice. To ensure effective maintenance of corporate governance, the Board of Teletalk formulates strategic objectives and policies for the Company, provides leadership in implementing these objectives and supervises management of the Company's affairs as well.

### Board Overview and Functions:

The Board of Directors comprises of nine members, all being nominated by the Government of Bangladesh and subsequently approved by the Board. Seven directors out of nine are high government officials, one is from business body and one is the Managing Director of BTCL. The Managing Director of Teletalk is one of the director and under certain specific directions of the Board, acts as the Chief executive Officer and is empowered to run the affairs of the Company. The profiles of the Board of Directors are set out on the previous pages of the Report. Directors play a critical role as Board representatives on ensuring the Company's interests are served by impartial, objective and independent views.

The Articles of Association of the Company as well as the companies Act 1994 requires the Board to meet at least four times a year or more when duly called for in writing by a Board member. Each Director devotes his or her best efforts to attend in all the meeting of the Board. The Directors are responsible for developing and upgrading TBL Governance principle.

The Chairman of the Board is a non-executive Director, having unfettered powers of preventing decision making on a single hand. The Chairman feeds the Board in determination of its strategy and achievement of its objectives. The Managing Director is the executive Director of the Board, is responsible for running the business and for formulating and implementing Board strategy and policy. He also has direct change and overall control of the Company on a day-to-day basis and is accountable to the Board for the financial and operational performance of the Company. The Managing Director provides leadership to the executive team in running the business, coordinates proposal developed by the Management for consideration by the Board The company secretary is responsible for ensuring proper information flow within the Board.

### TBL Is Always Concerned about Human Right

TBL is always committed to human rights which form the foundation of our own operations and supply chain and our collaboration with others in the company.

Our human right policy is based on fundamental elements of nationally and internationally recognized Labor Standards, including the Universal Declaration of Human Rights, International Labor Organization Covenants. TBL encourages businesses throughout our supply chain to adopt and enforce similar policies, and seeks to identify and do business with organizations that conduct their businesses to standards that complies with our policy.

The policy covers workplace issues such as working hours, child labor and forced labor. It also reflects our increasingly integrated approach to managing human rights and community issues by articulating our commitments on several key issues that extend beyond the fence lines of our

facilities, including community engagement and indigenous populations, bribery and corruption, and environment and sustainability.

We are committed to equal opportunity in all aspects of our business and to fostering diversity in our workforce. Our Policy addresses equal opportunity and require that there be no disparate treatment because of race, religion, color, age, sex, origin, disability, gender identity, sexual orientation or veteran status, and/or other factors that may be covered by local law. We recognize that diversity in our workforce is a valuable asset, and we strive to provide an inclusive work environment in which different ideas, perspectives and beliefs are respected.

### **Ethical Business Practices:**

Our Policy governs integrity within TBL and country that it is our policy to comply fully with the laws of the country. The trust and confidence of our customers are important to Teletalk Bangladesh Limited and essential to building long-term relationships and delivering excellent products and personalized services. The Company recognizes that customers, employees and others have concerns about privacy and expect us to protect and handle personal information responsibly.

TBL is committed to implementing responsible privacy and data-handling practices. The Company's Policy Letters and related Directives are designed to ensure the continuing trust and confidence of individuals who entrust us with personal information.

### **We are rigidly concerned with the following matters:**

- The workplace environment
- Gifts, favors and conflicts of interest
- Use of Company assets and data safeguarding
- Integrity of financial records
- Product quality, safety and environmental matters
- Intellectual property
- Working with governments (Executing government commitment)
- Competition and antitrust laws
- International business practices

### **Sustainable Governance and integration:**

Our goal is to fully integrate sustainable good governance into our core business structures, methods and processes. Obviously it is a continuous process and has to set goal for said processes and to provide endeavors and perseverance relentlessly to achieve this and we are in the process to reach the goal in this regard. We also recognize that it is equally important to establish some sustainability-specific structures and processes.

The following are the primary structures we use to manage and embed accountability for sustainability within TBL.

### **Board and Responsibility:**

TBL's governance of sustainability issues builds on a strong foundation of Board of Director and senior management accountability for the Company's environmental, social and economic performance. The Board has primary responsibility for reviewing strategic sustainability issues.

### **Integration into Core Functions:**

Numerous functions within the Corporate Office and Administrative Department, Finance and Accounting Department, System Operation Office, Planning and Implementation Office, IT & Billing Office each manage specific responsibilities that fall under the umbrella of sustainability. Similarly our Marketing function involves "Add Value, Sale Value" Dealership Sustainability Program, retailer treatment program.

### **Improvement of Existing Process:**

We believe that integrating sustainability considerations into our existing systems and processes is the most effective way to embed sustainability into our business rather than creating new systems and processes is the business.

The following are some examples of how we are doing this:

- **Business Plan Development, Business Plan Review and Compensation:** As part of the annual business planning process, TBL's business units develop annual budget and yearly business outline to be carryout during the year. The performance assessment of managers and executives at various levels of the Company is measured and it affects their benefits and promotion. Executive compensation is affected by the Company's performance in a range of areas.
- **Special Attention & Strategy of Meetings:** The Company comprehends business risks both at local and global perspectives. To recognize risk factors, the Company monitors business and operational risks incessantly through business process re-engineering and review and take measures accordingly. To understand the ultimate vision of the Company and to act accordingly, members of senior management attend Board meeting, or portion thereof upon the invitation of the Board. The Board meets as frequently as required but at least once a month.
- **Management Systems:** We use a variety systems and processes to manage the different aspects of our business, several of which govern as per and/or incorporate in sustainability issues. For example, our Product Development function/processes are maintained the industry standards abiding by the relevant rules and regulations. TBL's Purchasing function has integrated assessments of working conditions into its broader process for evaluating suppliers on issues.
- **Corporate Strategy Department (CSD):** Teletalk functions in a competitive business environment. Teletalk, as a company, needs a well defined, inclusive and dynamic strategy with overall scope, priorities and the way in which its various activities work together to achieve the vision and mission of Teletalk.

A new department Corporate Strategy has been created to ensure better customer satisfaction with Teletalk's product and services. This, in turn, will increase Teletalk's customer base, market share, revenue earnings and profits.

## TBL Products & Services

Prepaid	Postpaid	3G Service	Devices	VAS
Youth 2G	Gravity	High Speed Internet	3G Internet Modem	FnF – Friends & Family
Youth 3G	Rajanigandha	Mobile TV	MiFi	Push Pull Service
Ekush 2G	Shapla	Video on Demand	Pocket Router	VMS – Voice Mail Service
Ekush 3G				SMS
Bijoy 2G				SMS – Bangla
Bijoy 3G				International SMS
Shadheen 2G				Internet SMS
Shadheen 3G				International Roaming
Agami 2G				GPRS
Agami 3G				Miss Call Alert
Bornomala 2G				Malicious Call Blocking Service
Bornomala 3G				Online Recharge
Shapla				Teletalk Voice Adda
				Special Value Added Service

Besides above TBL is providing various VAS services and web based services to make its subscribers life easy. It also acts in line of government aspiration to build 'Digital Bangladesh'. Some VAS Services of Teletalk are stated below with very brief description:

### 01 Result Publication

- SMS Result	All Board & others	3.5 Crore/Year
- WEB Result	All Board & others	4.5 Crore/Year
- WEB Mail	All Education Board	36,000 College/School

### 02 Admission

- College	950 nos.	12 lac/Year
- University/Institute	120 nos.	45 lac/Year

### 03 Recruitment

Many organizations (like as PSC, NTRCA, Army etc.)	30 lac/ Year
--	--------------

04	<b>REB BILL</b>	71 PBS (92 Lac)	25 lac/Month
05	<b>* OBD on Health Service</b>	Community Clinic	3.5 Crore Calls
06	<b>DMB IVR</b>	All TBL subscribers are able to know disaster information via this short code-10941	01 lac/Year
07	<b>Primary and Secondary School Admission System</b>	175 nos. (Admission fee collection, Result processing & publication)	2.45 lac/Year

---

#### 1. INHOUSE STANDARD VAS SERVICES

- SMS PUSH-PULL SERVICE
- SUBSCRIPTION BASED PUSH-PULL SERVICES
- IVR-OBV VOICE CALL SERVICES
- IVVR SERVICES
- BULK SMS SERVICES
- MOBILE TV SERVICE
- WAP PORTAL BASE SERVICE
- MOBILE FINANCIAL SERVICES

#### 2. CONTENT PROVIDER (CP) SERVICES

- SMS PUSH PULL SERVICES
- SMS MO & MT SERVICES
- CRBT SERVICES
- MTV PLATFORM (CP)
- WAP (CP)
- CAMPAIGN MANAGEMENT SOLUTION

#### 3. Mobile Financial Service: DBBL, Bkash etc

- Recharge
- Money transfer
- Other financial transactions including utility bill payment etc.

## Excellence in customer Care to ensure the Business Growth

TBL believes that achieving customer service excellence is not accomplished by accident, nor is it attained without effort and teamwork. Excellent customer service is required in markets or any business to be considered successful, especially in market like mobile telecommunication market in Bangladesh where tight margins are rife in respect to service charges. TBL's target is to achieve good public publicity from clients by providing excellent customer services. TBL is working tirelessly to increase the good public publicity and to create more exposure for its business and obviously to build-up the confidence of the subscriber towards TBL products.

To build robust Customer Relation Management Department TBL is adequately meeting the customer expectations by increasing the number of its Customer Care Centres as well as educating its Customer Service Representatives.

### **Customer Care Centre (CCC)**

Till **June, 2015**, TBL is disseminating its services through 42 customer care centers around the country which are listed below:

1. Banani	18. Agrabad	35. Cox's Bazar
2. Uttara	19. Dampara	36. Pabna
3. Dhanmondi	20. Muradpur	37. Narayangonj
4. Palton	21. Khulna	38. Rangpur
5. Mirpur	22. Rajshahi	39. Hobigonj
6. Farmgate	23. Sylhet	40. Tangail
7. Tongi	24. Bogra	41. Joydebpur
8. Ramna	25. Barisal	42. Manikgonj
9. Jatrabari	26. Comilla	
10. Shamoli	27. Mymensingh	
11. Sadarghat	28. Faridpur	
12. Savar	29. Dinajpur	
13. Azimpur	30. Bandarban	
14. Badda	31. Khagrachori	
15. Bashundhara City	32. Rangamati	
16. Keranigong	33. Jessore	
17. Jamuna Future Park	34. Kushtia	

Within **2014-15** FY, TBL has established another **11** (Eleven) Customer Care centers in different locations of the country to fulfill the expectations of more subscriber. The locations of the newly established Customer Care Centers are attached below:

1. Gulshan Corporate Office
2. Begum Rokeya Sarani



3. Uttara Sonargoan Janapath Road
4. Malibagh
5. Sher-e-Bangla Nagar
6. Banasree
7. Anderkilla
8. Bandartila
9. Daulotpur
10. Patuakhali
11. Sirajganj

Moreover, TBL has planned to establish some new Customer Care Centers very shortly to the following locations to enhance its excellence in Customer Care services:

1. Jhenaidah
2. Kurigram
3. Magura
4. Thakurgaon
5. Jhalokhathi
6. Lakshmipur
7. Chadpur
8. Bagerhat
9. Bhola
10. Munshiganj
11. Noakhali

### **Customer Care Point (CCP)**

Beside this TBL has planned to establish some Customer Care Points (CCP), especially in remote districts don't have the Customer Care Centre to keep its presence for the valued subscriber. These CCPs will be accommodating in dealers' premises with TBL's representatives. At the end of the year June, 2015, almost 26 CCPs are ready to cater services to the valued subscribers of TBL.

Currently about 305 employees are meeting queries from the valued subscribers, out of them 98 are from TBL and almost 207 are from outsourced company, providing services on behalf of TBL.

### **Internet Protocol based Call Centre (IPCC)**

To meet the need of customers round the clock, TBL has established an IP based call centre, widely known as 'Teletalk Helpline (121)', first of this type in Bangladesh under the scope of the project titled "Implementation of 3G technology and expansion of 2.5G network". The Helpline is catering services 24X7X360 basis by the well trained well mannered professional agents from outsourced company. By establishing this call centre, TBL has reduced the Average Holding Time (AHT) time as well as the abandoned calls.

A table depicting the Call handling scenario from the subscribers on monthly basis:

Month	Total Calls Received	Total Calls Answered	Total Calls Abandoned	AHT	ABN%	ASA%
November'14	225483	214933	10550	82.76478717	4.68%	94.31%
December'14	245728	233572	12156	86.36288168	4.95%	94.28%
January'15	244526	233372	11154	87.66600535	4.56%	94.66%

February'15	270606	257736	12870	88.16108343	4.76%	94.37%
March'15	297920	286154	11766	83.64063406	3.95%	95.45%
April'15	291536	276844	14692	80.332877	5.04%	94.22%
May'15	253479	239297	14182	78.04474356	5.59%	93.75%
June'15	256987	244425	12562	84.73868876	4.89%	94.53%

### **Training and Development in CRM:**

Key success of Customer Care Centre in terms of Customer Satisfaction lye in the capability of understanding the need of valued customer. It is obvious for the agents to identify the varied subscriber like the Analytical, the Driver, the Amiable or the Expressive to address them according their characters.

In this regard, TBL ensures proper training for the TBL employees as well the outsourced employees to enhance their productivity to cater services to the valued subscribers. Based on their skill and proficiency, our company is moving forward day by day. So it becomes a necessity to develop the talent within the organization to guarantee the intensification of the company. So, adequate training on customized tools, like Enterprise Resource Planning (ERP) and Centralized Billing System (CBS) and programs to enhance subscriber handling skills have been providing to the CRM employees (both Regular / Outsourced) in regular basis.

## **Directors' Report**

### **Dear Shareholders,**

The Board of Directors of Teletalk Bangladesh Limited (the "Company") welcomes the shareholders at the 11<sup>th</sup> Annual General Meeting of the Company. We also take pleasure in presenting the operational activities and the audited financial statements for the year ended on 30 June, 2015 together with the Report of the Auditors thereon.

### **Industry Moves during 2014-15**

- Mobile Subscribers: 12 Core 68 Lakh (in June 2015)
- Internet User including user with Mobile Phone: 4 Core 83 Lakh (June 2015)
- Broadband Internet User: 16.4 Million (June 2015)
- International incoming call (Monthly basis, June 2015): 10 Core 8 Lakh Paid Minutes
- Growth of Tele-density: 81.93% (June, 2015)
- Growth of Internet-density: 30.62% (June, 2015)
- Average mobile call rate: 0.83 BDT per minute

(Info- BTRC)

### **Socio Economic status of Bangladesh**

Bangladesh economy has kept its positivity and an upward trend with consistent GDP growth and disappearance of political unrest in 2015 in respect to 2014, the economical growth of the country took place at a faster pace. Positive business and trade environment also prevailed throughout the year. It helped to increase the buying power of mass people of the country, which increased the consumers' affordability. Like few countries in Asia, Bangladesh has maintained a growth rate more than 6% in the last few years. Buoyant performance in agriculture, RMG and foreign remittance made it instrumental to achieve this. Foreign exchange reserves in Bangladesh averaged USD 14434.70 million from 2008 until 2015, reaching an all time high of USD 27580 million in September 2015. Foreign Direct Investment (FDI) in telecom, power and gas sector played a pivotal role to achieve this Economical Growth. As reported BBS, Bangladesh maintained point to point basis inflation rate at 6.41% during last Fiscal Year.

In the recent years, Bangladesh achieved notable advancement in comparison with the South Asian countries in terms of per capita income, poverty alleviation, life expectancy, decreasing mother and child mortality rate, reducing in digital divide and in some other socio-economic indices. Bangladesh pursued the Millennium Development Goal (MDG) target comfortably. Even it has achieved some of the MDG goals before the set time band. Bangladesh is ameliorating the infrastructure in Communication, Power Supply, Road Transportation and Water Distribution too. Bangladesh also showed immense improvement in ICT sector. Many beneficial impacts of mobile phone were there to achieve MDGs goals like improving of maternal and neonatal health by wired mother project (in Zanzibar); helped pregnant women and new mothers through SMS and voice message by MAMA (Aponjon) project (in Bangladesh); remote Mobile Direct Observations of Treatment (MDOT) for TB and AIDS/HIV affected patients (in Nairobi, Kenya) and many more). Moreover, Mobile phone has direct positive impact on proliferation of education and poverty alleviation too.

The constitution of People's Republic of Bangladesh guarantees equal rights for men and women in all spheres of national life, but practically women had limited access to education, employment, social security, healthcare and nutrition. But the situation is rapidly changing. At present 10% of total business entrepreneurs in Bangladesh are women. Various steps adopted by the ruling government have played pivotal role in reducing the gender

discrimination and strengthen the women empowerment. Now the government is very much keen to achieve the goals of SDGs within set timeline with the help of the stronger global partner.

### **Telecommunication Industry Scenario in Bangladesh and Teletalk**

Telecom industry has been vibrant in the year 2014-15. Significant growth has been observed in the mobile industry due to increase in purchasing power of the people, availability of low priced Smartphone and expansion of 3G network throughout the year. Besides the lower priced gadgets, lower data price due to fierce competition in 3G data packages among the mobile operators, introduction of innovative packages and services, attractive apps and web-based social network tempted more users to use internet through mobile phone. Thanks to policy of Bangladesh Government to provide internet services to the educational, administrative and local government institutions and relentless efforts for reducing bandwidth prices to make the internet prices affordable for the common people. These are played active role to increase the data demand exponentially. Only in the year 2015, the number of active mobile subscribers increased by 1.34 crore with a 103.62 percent growth compared in the previous year.

Bangladesh conceived the idea that Broadband would be the prominent element for sustainable development. It already playing as cardinal tool for enhancing the efficiency in manufacturing industries, power generations, long distances video conferencing, diagnosis and treatment of patients, innovative educational appliances and easy medium for receiving information, services etc.

Teletalk Bangladesh Limited (TBL) with its limited resources but innovative value added services (VAS) provide the strong essence for building of “Digital Bangladesh”. Teletalk as first operator enhanced the services of receiving results of public examinations; applying for the admission test in different colleges, universities; providing admit cards and results for those tests etc. through SMS and Web. It has launched similar services for the various recruitment processes in the land to make the process easy and saving of valuable time as well as money for both the employer and the candidates. Teletalk the operator implemented largest Utility-Bill Payment platform for collecting the electric bills of the customers of all the “Pally Bidyut Samity” of Bangladesh.

### **Business Performance of Teletalk during the Year 2014-15**

Teletalk faced very stern competition in the year 2014-15, as all the prominent mobile operators invested a lot to expand their 3G network along with their strong 2.5G network. This slowed down its subscriber acquisition pace as compared to the previous year. The company added 6.16 lakh subscribers during this year and reached at 41.86 lakhs with a growth of 17.27%. Furthermore TBL added 112,038 nos. of subscribers in its special package “Agami” for the students attained GPA5 in public exams of SSC and HSC, which the company considers its investment for the building of the nation. Being inspired from this, TBL has introduced a similar package “Bornamala” for all the students of Colleges and universities. Recently TBL has also introduced a special package “Jonaki” targeting the rural subscribers, with the special feature of online REB bill payment. In addition to above, TBL has expanded its horizon of VAS services by introducing various Mobile Financial Services. TBL maintained its momentum to keep subscriber growth and attained 3.32% market share in this year.

Teletalk commissioned 455 nos. of 2G new BTSs, 414 nos. of new node-Bs, 11 nos. of optical MUX, SDH/IP network and established 743 MW link in the FY 2014-15. Notable infrastructures for mobile network like 772 nos. of out-door BTS structures, 1332 nos. of BTS and Generator rooms with required accessories and 3 nos. of core rooms were constructed by this FY. By this year TBL’s installed capacity is 93 lakh including 17.5 lakh 3G subscribers. TBL will be able to provide the further demand of 3G as well as 2G subscribers by installing required nos. of BTSs and node-Bs with nominal expansion in the core network.

Market leaders started price war on the premier voice and data services in this year to expand their new subscriber base and retain the existing one. In this circumstances, TBL experienced negative impact in terms of revenue growth and delay in commencing new project to expand the 3G network worsen the situation. TBL’s investment in term of

allocated frequency spectrum is not sufficient enough. Leading market players rapidly expanded their 3G network to enhance the 3G coverage. Moreover, Telecom operators are losing a remarkable chunk of voice revenue to the OTT players (Viber, Skype, Imo, Whatsapp etc.). These have the negative impact on attaining operating profit and Teletalk attained negative growth of 13.88% and posted total revenue BDT 834.48 crore in this year in respect to BDT 968.96 crore of previous year. TBL's EBITDA was decreased to BDT 206.34 crore in this year, which was BDT 329.80 crore in the previous year.

TBL brought excellence in Customer Care Services for its valued customers by implementing IP based Call Centres on April 2014. Around 100 nos. of agents are providing services in 3 shifts for attending TBL's customer round the clock at 24X7X365 basis and more than 90% calling subscribers' are being served. During this year 2014-15, TBL has 53 nos. of Customer Care Centres (CCC) and 26 nos. of Customer Care Points (CCP) to provide supports to its customers of all 64 DHQs. Around 323 nos. of personnel including 226 nos. of outsourced personnel are extending various services like selling new SIM, replacing faulty SIM, providing recharge and many more along with the customer support. To ensure quality services from these personnel TBL has provided training to them on various modules of CRM, ERP, IPCC platform.

TBL enriched its employees' sphere of knowledge by arranging professional trainings for them on the latest technologies using by the company. Around 30 employees got professional foreign training and inspected the factories of different vendors and around 242 employees professional local training and attended various seminars, commercial-fairs in this year. In addition to that to accelerate the job execution TBL motivated 76 personnel by providing promotion to the next position.

### **3G Technology in Bangladesh and Teletalk**

TBL has introduced 3G technology based mobile service in Bangladesh by adopting a project titled "Introduction of 3G Technology and Expansion of 2.5G network" at an estimated cost of Tk. 190,099 lakh of which US\$ 211 million is foreign exchange. The project was commenced in January 2011 and successfully completed on June 2015. Preliminary it was decided to introduce 3G technology in Dhaka, Chittagong, Sylhet, Gazipur, Narayaganj and Cox's Bazar city and planned to extend 3G services to other Divisional and District Cities in phases. Overwhelming responses from the users compelled TBL to cover 3G services to all the DHQs by enhancing the scope of that Project. TBL experienced a very positive impact in its business as well as subscriber base due to 3G Project. In terms of increasing of total revenue earning and subscriber nos. it reached to Tk. 968.96 crore and 35.95 lakhs respectively in the FY 2013-14 from Tk. 357.28 crore and 13.58 lakhs in FY 2011-12. But the momentum couldn't be retained as TBL couldn't continue its 3G and 2.5G network expansion.

3G technology has been introduced to spread internet penetration through high speed data services using mobile gadgets. Besides TBL has increased its' existing 2.5G network capacity and coverage to provide affordable mobile telecom services to the mass people through this project. Various broadband value added services, web surfing, Communication through social web services and interactive internet services like video on demand, gaming, audio/video streaming, Video conferencing are also being provided through 3G network.

TBL launched 3G services on commercially experimental basis on October 14, 2012 and commenced a new era in the history of mobile telecommunication in Bangladesh. TBL with its limited capability created awareness about the 3G based mobile services like High Speed Internet, Video Call, Video Conference Call, Live mobile TV, Interactive Gaming and broadband internet based thousand of services and applications. This turned the mobile market ready and mature for flourishing the 3G Technology in Bangladesh. Obtained the 3G licenses and frequency spectrums for 3G services operators are in fierce competition to cover all the DHQs. TBL has already covered 3G services to all the DHQs by enhancing the scope of the present ongoing 3G Project. Hopefully TBL will be able to provide the 3G services in all Up-zillas and business growth centers of the country through its adopted and proposed project by 2016-2017 financial year.

### **Future Market trend in the Mobile Industry of Bangladesh**

Teletalk has successfully improved the awareness to develop the 3G ecosystem in Bangladesh, which initiates a stern competition among all the mobile operators to expand its 3G network coverage throughout the country. It is expected that the present subscriber base of 3G would cross 55 million by 2020 from present 11 million. Overall penetration growth would continue the similar pattern and presently 80 percent mobile tele-density would reach to cent percent milestone by 2020 i.e total mobile connection base would expand from 132 million to more than 165 million. Telecom regulator as well as the Government of Bangladesh is keen to open 4G/LTE operation very shortly and it is expected that 4G/LTE roll-out process would be started within this year. After commencing 3G operations in Bangladesh, revenue proposition has remarkably been changed and day by day non voice revenue is growing over the voice revenue. High Speed Data market is growing rapidly over the dominant voice market. This is obviously indicative and would be one of the driving forces for early roll out of 4G/LTE in Bangladesh.

### **Innovative Mobile Services for all at the Affordable Price**

TBL, pioneers in providing versatile solutions for jobs and activities critical to time consumption and clumsy in nature for all sorts of people in the country. Services, like delivering online Student Information Form of PSC, JSC, SSC, HSC examinees and equivalents; providing result for the PSC, JSC, SSC, HSC and equivalent students through SMS and website at a very nominal cost reduced the hassles of students and their parents. TBL turned the annoying, troublesome and cumbersome businesses like sending of applications and receiving of admit cards for admission in universities and educational institutes and for jobs in various organisations at subscribers' fingertips.

TBL established itself as the largest utility-bill payment service provider by introducing very convenient and commodious bill-payment platform for the subscribers of all "Polli Biddyt Somity". Furthermore, TBL provides other important services like Mobile Banking services, Online Recharge services etc. to its valuable customers at very competitive and affordable prices.

### **Regulatory Environment**

Bangladesh Telecommunication Regulatory Commission (BTRC) was formed on 31<sup>st</sup> January of 2002, under the Bangladesh Telecommunication Regulatory Act, 2001 to facilitate a quick and stable socio-economic development and to provide a dependable telecommunication services.

As per Telecommunication act, the Commission is assigned with responsibilities to formulate policies for establishing, operating, regulating, maintaining telecommunication establishments and providing various telecom services in the country. Besides, fixing charges on the subscribers, ensuring the services for the subscribers and to ensure people's right for the tele-services are also tasks of BTRC.

BTRC is performing the following tasks too-

- Encouraging the orderly development of Telecommunication System;
- Ensuring reasonable price for modern, reliable, secure Telecommunication services and internet as per prevalent Social and economic realities of Bangladesh;
- Ensuring efficient and capable national Telecommunication System in respect to international standards;
- To prevent and eradicate discrimination in providing competitive telecommunication services to remove the digital divide of the country.

Teletalk Bangladesh Limited is a state owned company established by the government of Bangladesh to serve the people across the country and to perform as a regulatory tool in the mobile telecom industry for the greater interest of the People. Teletalk has already executed various activities in line with the above goals-

- Facilitate to reduce the prices of various telecom services by fixing reasonable rates (both voice & data);

- Commenced mobile operation across the country and ensured mobile services in underprivileged areas like rural areas, hill tracks, southern islands, the Sundarbans etc. as per the government desire to remove the digital divide;
- Ensured innovative various VAS services for the people to enhance digitization process and to materialize the target "Digital Bangladesh" set by the government;
- Constructed 3G ecosystem by introducing 3G technology in Bangladesh for establishing better telecom infrastructure for the interest of the people.

In fact, Teletalk is performing a social business rather a commercial one, hence still now Teletalk needs some regulatory supports and government's liberal interventions. Few of them may be stated as below-

- Awarding all sort of licenses for providing mobile services at free of cost;
- Allotting Social Obligation Fund (SOF) for developing mobile telecom infrastructures at the backward areas;
- Implementing Significant Market Power (SMP) methodology to protect the small operators in the market like Teletalk.

### **Development of Contiguous Business**

Keeping the excellence in VAS services, TBL is started providing mobile financial services like Mobile Banking, Mobile Money Transfer services in addition its existing services. Integration of Mobile Financial Service (MFS) with POST Office is ongoing. TBL is keeping its idea generating house on roll to introduce new innovative services to make subscribers' life easy and to enhance the ways of revenue generation. Utilizing the networks of established pronounced strategic partners at Win-Win basis, Financial Services such as Cash-in, Cash-out, disbursement of salaries and other transactional services are going to provide for its valued customer. Over and above, payment of utility-bill services are in operation with full swing from more than 23000 outlets (as on June 2015) of TBL own supply chain.

TBL has taken initiative to explore additional revenue source for the company. It has started using the sharing infrastructure and relevant resources of other operators in accordance to BTRC policy to reduce its CAPEX by discarding some of its network deployment cost. It has opened the opportunity to reduce the OPEX of the sites too. TBL took necessary steps to commence its wholesale business by sharing its BTS/node-B sites, Transmission backbones and other resources with the other Mobile/Telecom Operators to open new revenue earning opportunities.

### **Expansion and Modernization of Network for Sustainability**

Teletalk is in the process of implementing some projects for modernization its network as well as attain sustainable revenue growth as stated below-

#### **a) Modernization and Expansion of Teletalk's 2G/3G Network up to Rural Areas (MEP):**

Teletalk started a project titled above from 01 July 2015 to expand its 2G and 3G network to utilize the positive momentum for sustainable revenue growth attained through 3G project implementation. The project commenced with the view to increase 1700 new 2G BTS and 1500 new 3G Node-B. It would cover all the upazilla headquarters with 3G services and cover almost all rural growth centre with 2.5G network. Teletalk expects it would be helpful to continue its subscriber base expansion and reduce churn-out of existing subscriber. For faster implementation and reduce the capital investment of the project, it is decided to share the infrastructure of other operators to install BTS and Node-B. The project is approved in principle by the BoD on August 2014, at the cost of Tk. 700 crore.

#### **b) Deploying of small Cell Technology:**

In addition to that, TBL is implementing for furtherance of in-building coverage of high-rise by deploying 'Small Cell Technology' and conventional in-building solution (IBS). It might be helpful to capitalize the capacity of 3G Node-B to the upazilla headquarters office by extending it through optical fiber cable.

**c) Introduction of 3G technology & Expansion of 2.5G Network (Phase-II)**

To address the significant chunk of potential data users available in District Headquarters, Upazilla Headquarters and growth centres, Teletalk has already floated another project of Tk. 678 crore for approval to add 500 new base stations and 1200 new Node-B with the TBL's existing network through this project. In conjunction with the MEP project, 3G high speed internet-connectivity would be ensured throughout the country including DHQ and Upazilla HQ, Highways and educational institutions.

**d) Introduction of 4G technology and Expansion of 3G Network:**

TBL is in search of source of fund to implement a long term project with an estimated cost of about Tk. 5000 crore to introduce the 4G technology in Bangladesh and expand its 3G & 2G network. It would ensure 4G network in all DHQ including all important national highways. 3G network would be extended to the all Union Parishad and growth centres and 2G carpet coverage would be ensured throughout the country including forest and hilly areas. In addition to that, TBL would have in total more than 5000 Wi-Fi hotspot throughout the country.

**Achieving Organisational Efficiency by ensuring good working environment**

TBL has diversity among its 499 employees to foster creativity and corporate success. TBL believes that the organizational efficiency is the instrumental to achieve the organizational goal of the company. Increasing of employee engagement along with the quality, skilled and passionate employees are the key of success of an organization. In accordance to achieve this, TBL allows individuals to use the fullest capabilities; concurrently to increase the employee engagement, TBL has emphasized to motivate its employees by providing lucrative benefits through CPF, Gratuity and other benefits to the employees. To attain preeminence and excellence of the company and to satisfy its customer, proper codes of conducts are incorporated in Policy Manuals. Now, TBL is in process to pick skilled, passionate and engaged workforce to filling around 100 nos. of vacancies at various positions at the earliest.

**Corporate Responsibilities**

As TBL is the state owned company, incorporated with RJSC and directly controlled and supervised by the Government, logically provides importance in the homogeneous development of the Country. Inclusively providing importance to its corporate interests, TBL always upholds the corporate ethics in dealing and conduct of its operations. TBL always focuses the issues of preservation of environment, improving of community health and education, empowerment of women and flourishing of children's talents and much more. TBL always supports the government's mission and vision by introducing special packages and services for the future leaders as well as the underprivileged people. TBL is introducing new and innovative technology to reduce the carbon emission and trying to implement automated paperless office to attain improvements in terms of efficiency and preservation of environment.

**Improvement of Supply Chain Management**

TBL maintains Dealer, Retailer based supply chain management system, which one is managed by Marketing & Sales Department. At the progress of 3G project, subscriber base as well as the coverage area of TBL has been widened at a noticeable boundary. TBL has to restructure and rearrange its supply chain modality to curb the new development. Recently all the mobile operators are in fierce competition to grasp the market sharing and increase the subscriber base. In this context, excellence in supplying of product and services to the valued subscriber come up with added importance. Visibility of products and keeping them available in every corner of the country is a must in the present scenario. TBL is implementing software based DMS system for delivering product & services and tracking of them to bring the world grade excellence in Supply Chain Management. Integration of ERP and CBS are going to be implemented along with the Revenue Assurance and Fraud Management (RAFM) Platform.

**Board of Directors' Meeting**

11 (Eleven) Board Meetings were held in the financial year 2014-15, to discuss the different business issues of the company to resolve the issues and necessary directives were provided by the Board to run the company smoothly and



effectively as well. During the financial year 2014-15, Tk. 552,000 (including VAT) was paid as Directors' Remuneration for attending Board of Directors Meeting.

### **Appointment/Re-appointment of Directors**

Pursuant to the provision of the "Articles of Association" of the Company and in conjunction with the provisions of the "Companies Act, 1994", one third of the Directors shall retire by rotation in every ordinary general meeting. Accordingly, three Directors shall retire at the 11<sup>th</sup> Annual General Meeting. The retiring Directors are Mr. Mamataz-Ala-Shakoor Ahmed, Mr. Sayed Ahmed, Brigadier General Abdullah-Al-Azhar, ndc, psc. Being eligible, the retiring Directors named above offered themselves for re-election as Directors of the Company.

### **Appointment of Auditors**

Pursuant to Section 210 of the Companies Act, 1994, the existing auditors of the Company M/S ACNABIN Chartered Accountants, retire at the 11<sup>th</sup> Annual General Meeting. The same auditors expressed their unwillingness to be re-appointed. As proposed by BoD, a resolution to appoint M/S Hoda Vasi Chowdhury & Co, chartered Accountants as auditors will be placed at the Annual General Meeting.

### **Risk Management**

As a company that operates in and understands emerging markets, TBL believes that risk management and internal control are fundamental to effective corporate governance and the development of a sustainable business. TBL has already implemented ERP with regards to risk management, specifically the aspects of combined assurance, accounts transactions and IT governance. 6 Modules namely Production Module, General Ledger (Finance & Accounts Module), Inventory Module (Material Management), Sales Module, Office Organiser and Human Resources Module of ERP are already functioning. Up-gradation and customization of HR Module and integration of Procurement module is in progress. Similarly commissioning of Revenue Assurance and Fraud Management (RAFM) system of TBL has already been completed. Commercial operation of the same will be commencing very shortly.

### **Financial Review**

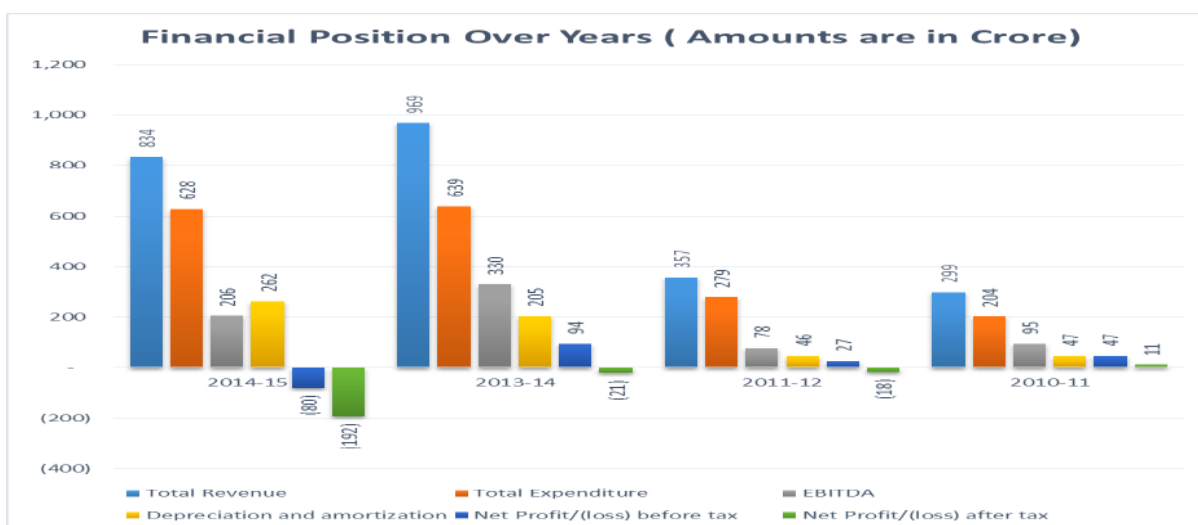
During the FY 2014-15 ended on 30 June, 2015, the Company has registered gross revenue of Tk. 834.48 crore from operating its activities, which was Tk. 968.96 crore at the FY2013-14. A brief result is shown hereunder:

ITEMS	2014-15	2013-14	Difference+ /(-)	Difference in %
Network revenue	7,69,54,68,749	8,89,39,18,194	(1,19,84,49,445)	-13.47%
Hardware revenue	40,13,25,938	60,99,84,881	(20,86,58,943)	-34.21%
VAS revenue	24,79,74,119	18,57,39,185	6,22,34,934	33.51%
<b>Total Revenue</b>	<b>8,34,47,68,806</b>	<b>9,68,96,42,260</b>	<b>(1,34,48,73,454)</b>	<b>-13.88%</b>
Direct cost of network revenue	2,49,16,16,829	2,92,97,98,891	(43,81,82,062)	-14.96%
Direct cost of hardware revenue	82,12,21,159	92,73,63,205	(10,61,42,046)	-11.45%
Network operation and maintenance expenses	1,04,84,83,448	77,40,91,061	27,43,92,387	35.45%
General and administrative expenses	61,30,73,350	45,97,40,243	15,33,33,107	33.35%
Selling and distribution expenses	84,43,38,209	89,07,68,069	(4,64,29,860)	-5.21%
Expenditure for 3G Project	46,26,53,817	36,03,13,041	10,23,40,776	28.40%
Worker Profit Participation Fund	-	4,95,63,982	(4,95,63,982)	-100.00%
<b>Total Expenditure</b>	<b>6,28,13,86,812</b>	<b>6,39,16,38,492</b>	<b>(11,02,51,680)</b>	<b>-1.72%</b>
EBITDA	2,06,33,81,994	3,29,80,03,768	(1,23,46,21,774)	-37.44%
Interest Expenses	(23,69,19,663)	(30,92,83,250)	7,23,63,587	-23.40%
Depreciation and amortization	2,62,49,73,375	2,04,70,04,860	57,79,68,515	28.23%
Net Profit/(loss) before tax	(79,85,11,044)	94,17,15,658	(1,74,02,26,702)	-184.79%

Income TAX & Deferred tax	(1,11,65,17,109)	(1,15,03,54,895)	3,38,37,786	-2.94%
<b>Net Profit/(loss) after tax</b>	<b>(1,91,50,28,154)</b>	<b>(20,86,39,237)</b>	<b>(1,70,63,88,916)</b>	<b>817.87%</b>

Major items of expenses include Direct Operating Costs and Depreciation & Amortization on Assets which were Tk. 331.28 crore and Tk. 262.50 crore respectively. General Selling and Distribution Expenses and network Operation Expenses remained in proportion to the installation of new capital machineries. Other Mobile Operators have continued their investment in 3G network expansion in 2014-15 along with their existing strong 2G network, which reduced Teletalk's EBITDA (earnings before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) to Tk. 206.34 crore in the financial year 2014-15 from Tk. 329.80 crore of the previous year.

The books of accounts show a net loss before Tax amounting Tk. 79.85 crore. But due to deferred TAX on Depreciation of Fixed Assets, Profit and Loss account shows a Loss figure of Tk. 191.50 crore after tax adjustment of Tk. 111.65 crore. Net profit would be attained in the next years if the planned investments (short terms and long terms) can be arranged in due time.



### **Fairness of the Accounting Policies**

It is the responsibility of the Directors as per the provisions of the Companies Act 1994, to prepare financial statements for each year. The financial statements and other financial information included in this report fairly present all material aspects, the financial condition, results of operations, cash flows and the changes in equity of the Company for the year under review.

The Company has used appropriate accounting policies in preparation of these financial statements supported by reasonable and prudent judgment and assumptions as necessary. International Accounting Standards (IAS), as applicable in Bangladesh has been followed in preparation of these financial statements in compliance to the relevant accounting principles.

### **Assets Register**

A Work Order has been issued in favour of a software company on January 23, 2014 to prepare the Fixed Assets Register of TBL. The designated company has already handed over a register with required data entry. Functioning of Assets Register is delaying due to few snags found during the Provisional Acceptance Test (PAT), which are being corrected by the designated software company. The register will be functioning in full swing by May 2016.

### **Deferred tax**

As per Income Tax Ordinance, Initial depreciation is allowable expenditure for TBL. But in the assessment order of NBR, initial depreciation was not allowed to TBL. TBL has filed an appeal against the assessment order with other issues to the NBR. Deferred tax is calculated on the basis of assessment order of the NBR. It will be solved after disposal of appeal on the assessment order.

### **Appreciation**

The Board of Directors respects all of the TBL valued customers for choosing the only indigenous brand Teletalk as their preferred choice. The company firmly believes that TBL would stride towards the top position in the mobile market with the blessing and continued loyal support of our valued customer. The Directors would recognise that the employees of TBL are our vertebral column and the pride of the company as well, whose endeavor and perseverance helped the company to show its existence profoundly by delivering innovative and cutting-edge services.

The Directors respect the commitment, determination and diligence of employees, management and Board of Directors of the company and believe that TBL will be propelled to the prestigious position in the industry.

The Directors express their special gratitude to all the Shareholders, Customers, Trading Partners, Utility Providers, Financers and others for their trust and confidence upon TBL. The Board profoundly acknowledges the cooperation and assistance that it had received from the Ministry of Posts, Telecommunications and Information Technology, Ministry of Finance, Bangladesh Telecommunication Regulatory Commission (BTRC), RJSC, BTCL, BSCCL, other stakeholders, Partners, Vendors and other government organizations.

For and on behalf of the Board of Directors

**Md. Faizur Rahman Chowdhury**

Chairman, Teletalk Bangladesh Ltd

&

Secretary, Posts & Telecommunications Division

Dated: Dhaka, February 18, 2016

## পরিচালকমন্ডলীর প্রতিবেদন

### প্রিয় শেয়ারহোল্ডারগণ,

টেলিটক বাংলাদেশ লিমিটেড (টিবিএল) এর পরিচালনা পর্ষদ আপনাদেরকে ১১তম বার্ষিক সাধারণ সভায় আমন্ত্রণ জানাচ্ছে। ৩০শে জুন ২০১৫ সালে সমাপ্ত অর্থ বছরের পরিচালনা কার্যক্রম এবং অডিটরগণের প্রতিবেদনসহ নিরীক্ষিত আর্থিক বিবরণী আপনাদের সামনে উপস্থিত করতে পেরে আমরা আনন্দিত।

### ২০১৪-১৫ অর্থ বছরে শিল্পের অগ্রগতি

মোবাইল গ্রাহক: ১২ কোটি ৬৮ লক্ষ (জুন ২০১৫)

ইন্টারনেট ব্যবহারকারী, মোবাইলে ইন্টারনেট ব্যবহারকারীসহ: ৪ কোটি ৮৩ লক্ষ (জুন ২০১৫)

ব্রডব্যান্ড ইন্টারনেট গ্রাহক: ১৬.৪ মিলিয়ন (জুন ২০১৫)

আন্তর্জাতিক ইনকামিং কল (মাস ভিত্তিক জুন ২০১৫): ১০ কোটি ৮ লক্ষ পেইড মিনিট

টেলিফোন গ্রাহক ঘনত্বের প্রবৃদ্ধি: ৮১.৯৩% (জুন ২০১৫)

ইন্টারনেট গ্রাহক প্রবৃদ্ধির হার: ৩০.৬২% (জুন ২০১৫)

মোবাইল গড় কলরেট: প্রতি মিনিট ০.৮৩ টাকা

\* তথ্য - বিটিআরসি

### বাংলাদেশের আর্থ সামাজিক বর্তমান অবস্থা

বাংলাদেশের অর্থনীতি জিডিপি-তে ধারাবাহিক প্রবৃদ্ধিসহ ধনাত্মক ও উর্ধ্বমুখী প্রবনতা বজায় রেখেছে এবং ২০১৪ সনের তুলনায় ২০১৫ সনের রাজনৈতিক স্থিতিশীলতা অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি ত্বরান্বিত করেছে। ব্যবসা বাণিজ্যেও সারা বছর ধরে অনুকূল পরিবেশ বিরাজ করেছে। এটি দেশের সিংহভাগ মানুষের ভোক্তা হিসেবে ক্রয়ক্ষমতা বাড়াতে সাহায্য করেছে। এশিয়ার গুটিকয়েক দেশের মত বাংলাদেশও গত কয়েক বছর ধরে এর প্রবৃদ্ধি ৬% উপরে রাখতে সক্ষম হয়েছে। কৃষিখাত ও তৈরী পোষাক শিল্পে দক্ষতা বৃদ্ধি এবং বৈদেশিক অর্থপ্রবাহ এটি অর্জনে সহায়তা করেছে। ২০০৮ হতে ২০১৫ খ্রিঃ পর্যন্ত বাংলাদেশের বৈদেশিক মুদ্রার রিজার্ভের গড় পরিমাণ ছিল ১৪৪৩৪.৭০ মিলিয়ন ইউ এস ডলার এবং সেপ্টেম্বর ২০১৫ খ্রিঃ সর্বকালের রেকর্ড ২৭৫৮০ মিলিয়ন ডলারে উন্নীত হয়। টেলিকম, বিদ্যুৎ ও জ্বালানী এবং গ্যাস খাতে সরাসরি বৈদেশিক বিনিয়োগ (FDI) এ অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি অর্জনে বলিষ্ঠ ভূমিকা রেখেছে। বাংলাদেশ পরিসংখ্যান ব্যুরোর (BBS) প্রতিবেদন অনুযায়ী বাংলাদেশের গত অর্থ বছরে পয়েন্ট-টু-পয়েন্ট ভিত্তিতে সার্বিক মুদ্রাস্ফীতি ছিল ৬.৪১%।

সাম্প্রতিক বছরগুলোতে বাংলাদেশ দক্ষিণ এশিয়ার দেশগুলোর তুলনায় মাথাপিছু আয়, দারিদ্র বিমোচন, প্রত্যাশিত গড় আয়ু, মা ও শিশু মৃত্যুর হার হ্রাস, ডিজিটাল বৈষম্য অপসারণ সহ অন্যান্য আর্থ সামাজিক সূচকে উল্লেখযোগ্য উন্নতি অর্জন করেছে। বাংলাদেশ বেশ সহজেই সহস্রাব্দ উন্নয়ন লক্ষ্যমাত্রা অনুসরণ করেছে। এমনকি সহস্রাব্দ উন্নয়ন লক্ষ্যমাত্রার (MDG) বেশ কিছু লক্ষ্য বাংলাদেশ নির্দিষ্ট সময়ের পূর্বেই অর্জন করেছে। বাংলাদেশ যোগাযোগ, বিদ্যুৎ বিতরণ, সড়ক যোগাযোগ এবং পানীয় জল সরবরাহ অবকাঠামো বিনির্মাণেও প্রভূত উন্নতি সাধন করেছে। তথ্য প্রযুক্তি খাতেও বাংলাদেশ প্রভূত উন্নতি সাধন করেছে। সহস্রাব্দ উন্নয়ন লক্ষ্যমাত্রা (MDG) অর্জনে মোবাইল ফোনের হিতকর প্রভাব রয়েছে, যেমন- মা ও নবজাতকের স্বাস্থ্য উন্নয়নে তারযুক্ত মাতা (Wired Mother) প্রকল্প (জান্জিবার), SMS ও ভয়েস মেসেজ এর মাধ্যমে মামা প্রকল্পের অধীনে গর্ভবতী নারী ও নতুন মাকে সাহায্য করা, চিকিৎসা সেবা সরাসরি মোবাইল পর্যবেক্ষণের (MDOT) মাধ্যমে দূরবর্তী যক্ষা, AIDS/HIV আক্রান্ত রোগীদের চিকিৎসা সেবা (নাইরোবি, কেনিয়া) ইত্যাদি। তাছাড়া শিক্ষার প্রসার ও দারিদ্র বিমোচনের ক্ষেত্রেও মোবাইলের ইতিবাচক প্রভাব বিদ্যমান।

বাংলাদেশের সংবিধান জাতীয় জীবনের সকল পরিমন্ডলে নারী পুরুষের সম-অধিকার নিশ্চিত করলেও শিক্ষা, চাকুরী, স্বাস্থ্য সেবা ও পুষ্টিতে নারীর প্রবেশাধিকার ছিল সীমিত। কিন্তু বর্তমানে পরিস্থিতি দ্রুতই পরিবর্তিত হচ্ছে। বর্তমানে বাংলাদেশে বাণিজ্যে বিনিয়োগকারীর ১০% ভাগই হচ্ছে নারী। বর্তমান সরকারের গৃহীত বিভিন্ন পদক্ষেপ লিঙ্গ বৈষম্য দূরীকরণ এবং নারীর ক্ষমতায়নে মুখ্য ভূমিকা পালন করেছে। বর্তমান সরকার টেকসই উন্নয়ন লক্ষ্যমাত্রায় (SDGs) বর্ণিত লক্ষ্যগুলো বিশ্বের উন্নয়ন সহযোগীদের সহায়তায় নির্দিষ্ট সময়সীমার মধ্যে অর্জনে অত্যন্ত আগ্রহী।

## বাংলাদেশের টেলিযোগাযোগ শিল্পের রূপরেখা ও টেলিটক

টেলিযোগাযোগ শিল্পের জন্য ২০১৪-১৫ একটি ঘটনাবহুল বছর। মানুষের ক্রয়ক্ষমতা বৃদ্ধি, সশরী মূল্যে স্মার্টফোনের সহজলভ্যতা এবং বছরব্যাপী ৩জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণের ফলে মোবাইল শিল্পে উল্লেখযোগ্য প্রবৃদ্ধি পরিলক্ষিত হয়েছে। এছাড়া স্বল্পদামী ইলেকট্রনিক সামগ্রী, ৩জি ডাটা প্যাকেজ নিয়ে মোবাইল অপারেটরদের মধ্যে তীব্র প্রতিযোগিতার ফলে হাসমূল্যে ডাটা প্রাপ্তি, উদ্ভাবনমূলক প্যাকেজ ও সেবার প্রবর্তন এবং আকর্ষণীয় এ্যাপ ও ওয়েবভিত্তিক সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম গ্রাহকদের মোবাইল ফোনে ইন্টারনেট ব্যবহারে প্রলুব্ধ করেছে। বাংলাদেশ সরকারের শিক্ষা, প্রশাসন এবং স্থানীয় সরকার প্রতিষ্ঠানগুলোতে ইন্টারনেট সংযোগ প্রদানের নীতি গ্রহণ এবং ব্যান্ডউইথের দাম কমানোর নিরলস প্রচেষ্টা ইন্টারনেট সেবার খরচ সাধারণ মানুষের নাগালের মধ্যে আনতে সাহায্য করেছে। এগুলোই ডাটা'র ক্রমবর্ধমান চাহিদা বৃদ্ধিতে কার্যকর ভূমিকা রেখেছে। শুধু ২০১৫ সনেই গত বছরের তুলনায় শতকরা ১০৩.৬২ প্রবৃদ্ধিতে ১.৩৪ কোটি সক্রিয় গ্রাহক যুক্ত হয়েছে।

“ব্রডব্যান্ডই হতে পারে টেকসই উন্নয়নের অন্যতম নিয়ামক” এই প্রত্যয়কে বাংলাদেশ ধারণ করেছে। শিল্প কারখানা ও বিদ্যুৎ উৎপাদনে দক্ষতা বৃদ্ধি, ভিডিও কনফারেন্সিং, রোগীদের রোগনির্ণয় ও চিকিৎসা সেবা প্রদান, উদ্ভাবনমূলক শিক্ষা উপকরণ, তথ্য ও সেবা গ্রহণ ইত্যাদির সহায়ক পদ্ধতি হিসেবে এটি ইতোমধ্যেই অন্যতম প্রধান হাতিয়ার হিসেবে কাজ করেছে।

টেলিটক বাংলাদেশ লিমিটেড (টিবিএল) এর সীমিত সম্পদ নিয়েই উদ্ভাবনমূলক মূল্য সংযোজন সেবা (VAS) প্রদানের মাধ্যমে “ডিজিটাল বাংলাদেশ” বিনির্মাণে উল্লেখযোগ্য ভূমিকা রেখেছে। টেলিটকই প্রথম অপারেটর হিসেবে এসএমএস ও ওয়েব এর মাধ্যমে জাতীয় পরীক্ষাগুলোর ফলাফল প্রাপ্তি; বিভিন্ন কলেজ, বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি পরীক্ষার জন্য আবেদন করা; ভর্তি পরীক্ষার প্রবেশপত্র প্রদান এবং এসব ভর্তি পরীক্ষার ফলাফল প্রদান ইত্যাদি সেবাসমূহ সম্প্রসারণ করেছে। দেশের বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে নিয়োগ প্রক্রিয়া সংশ্লিষ্ট অনুরূপ সেবা প্রবর্তনের মাধ্যমে নিয়োগ প্রক্রিয়া সহজ করেছে এবং সাথে চাকুরী দাতা/প্রার্থীর জন্য মূল্যবান সময় ও অর্থ সাশ্রয় করেছে। টিবিএলই একমাত্র অপারেটর, দেশের সর্ববৃহৎ উপযোগ সেবার বিল প্রদান প্লাটফরম বাস্তবায়নের মাধ্যমে সকল পল্লী বিদ্যুৎ সমিতির গ্রাহকদের বিল-প্রদান সেবা দিয়ে আসছে।

## ২০১৪-২০১৫ অর্থ বছরে টেলিটকের ব্যবসায়িক অবদান

মোবাইল শিল্পের সকল প্রতিষ্ঠিত অপারেটর তাদের শক্তিশালী ২.৫জি নেটওয়ার্কের পাশাপাশি ৩জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণে উল্লেখযোগ্য বিনিয়োগ করায় টেলিটক-কে ২০১৪-১৫ সনে খুব শক্ত প্রতিযোগিতার মুখোমুখি হতে হয়েছে। এটা পূর্বের বছরের তুলনায় এর গ্রাহক সংগ্রহের গতিকে কমিয়ে দেয়। কোম্পানি এ বছরে ১৭.২৭% প্রবৃদ্ধিতে ৬.১৬ লক্ষ নতুন গ্রাহক যুক্ত করেছে এবং ৪১.৮৬ লক্ষ গ্রাহক সংখ্যায় উন্নীত হয়েছে। এছাড়া টিবিএল মাধ্যমিক ও উচ্চমাধ্যমিক পরীক্ষায় জিপিএ-৫ প্রাপ্ত ছাত্র-ছাত্রীদের জন্য বিশেষ প্যাকেজ ‘আগামী’ এর আওতায় ১১২,০৩৮ জন নতুন গ্রাহক যোগ করেছে, যেটাকে কোম্পানি জাতি গঠনে এর বিনিয়োগ হিসেবে বিবেচনা করে। এতে উদ্বুদ্ধ হয়ে টিবিএল কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্র-ছাত্রীদের জন্য ‘বর্ণমালা’ নামে একই ধরনের প্যাকেজ প্রবর্তন করেছে। সম্প্রতি টিবিএল পল্লীর জনগণের জন্য অনলাইনে REB এর বিল পরিশোধের বিশেষ বৈশিষ্ট্য সমৃদ্ধ “জোনাকী” নামের নতুন প্যাকেজ প্রবর্তন করেছে। এগুলো ছাড়াও টিবিএল নতুন নতুন মোবাইল আর্থিক সেবা প্রবর্তনের মাধ্যমে VAS সেবার দিগন্তকে সম্প্রসারিত করেছে। টিবিএল এর গ্রাহক প্রবৃদ্ধি ধরে রাখার লক্ষ্যে গতিশীলতা বজায় রেখেছে এবং এ বছরে ৩.৩২% মার্কেট শেয়ার অর্জন করেছে।

টিবিএল ২০১৪-১৫ অর্থ বছরে ৪৫৫টি নতুন ২জি বিটিএস, ৪১৪টি নতুন ৩জি নোড-বি, ১১টি অপটিক্যাল মাঝ, SDH/IP নেটওয়ার্ক এবং ৭৪৩টি মাইক্রোওয়েভ লিংক স্থাপন করেছে। মোবাইল নেটওয়ার্কের জন্য উল্লেখযোগ্য অবকাঠামো যেমন ৭৭২টি আউট-ডোর বিটিএস স্ট্রাকচার, প্রয়োজনীয় এক্সসরিজসহ ১৩৩২টি জেনারেটর ও বিটিএস কক্ষ এবং কোর যন্ত্রপাতির জন্য ৩টি কক্ষ এ অর্থ বছরে তৈরী করেছে। টিবিএল এর গ্রাহক ধারণক্ষমতা ৩জি গ্রাহক ১৭.৫ লক্ষসহ ৯৩ লক্ষ। টিবিএল ভবিষ্যতের অতিরিক্ত গ্রাহক সংখ্যা বৃদ্ধির জন্য কোর নেটওয়ার্কে সামান্য পরিবর্ধন করে শুধু প্রয়োজনীয় সংখ্যক ২জি/৩জি বিটিএস ও নোড-বি স্থাপনের মাধ্যমে তা করতে পারবে।

এবছর বাজারে অগ্রগামী অপারেটররা তাদের নতুন গ্রাহক সংখ্যা বৃদ্ধি ও পুরনোদের ধরে রাখার জন্য প্রমিত ভয়েস ও ডাটা সেবাগুলোর দর নিয়ে প্রতিযোগিতা শুরু করে। এ পরিস্থিতি টিবিএল এর রাজস্ব প্রবৃদ্ধিতে বিরূপ প্রভাব ফেলেছে এবং ৩জি নেটওয়ার্ক সমপ্রসারণে প্রকল্প শুরুতে বিলম্ব হওয়ায় পরিস্থিতি আরোও খারাপ হয়েছে। টিবিএল এর বরাদ্দপ্রাপ্ত ফ্রিকোয়েন্সি স্পেকট্রামের তুলনায় এর বিনিয়োগ

যথেষ্ট নয়, যা অপারেটিং লভ্যাংশ অর্জনের পথে অন্তরায়। এ বছরে টিবিএল এর রাজস্ব ১৩.৮৮% ঋণাত্মক প্রবৃদ্ধি অর্জিত হয়েছে এবং গতবছরের মোট রাজস্ব আয় টাঃ ৯৬৮.৯৬ কোটির স্থলে টাঃ ৮৩৪.৪৮ কোটি আয় হয়েছে। টিবিএল এর EBITDA গতবছরের টাঃ ৩২৯.৮০ কোটির স্থলে এ বছরে টাঃ ২০৬.৩৪ কোটিতে হ্রাস পেয়েছে।

টিবিএল এর মূল্যবান গ্রাহকদের জন্য গ্রাহকসেবায় উৎকর্ষতা আনয়নের লক্ষ্যে গত এপ্রিল ২০১৪ খ্রিঃ হতে IP ভিত্তিক কল সেন্টার স্থাপন করেছে। দিবা-রাত্রি ৩ দফায় ২৪x৭x৩৬৫ ভিত্তিতে প্রায় ১০০ জন এজেন্ট টিবিএল এর গ্রাহকদের পরিচর্যা/সেবা প্রদান করছে এবং সেবা প্রত্যাশী ৯০% এরও বেশী গ্রাহককে সেবা প্রদান করা হচ্ছে। টিবিএল এ বছরে ৫৩টি কাস্টমার কেয়ার সেন্টার এবং ২৬টি কাস্টমার কেয়ার পয়েন্ট স্থাপনের মাধ্যমে সকল জেলা সদরে গ্রাহক সহায়তা প্রদান করছে। ২২৬ জন আউটসোর্স জনবলসহ মোট প্রায় ৩২৩ জন জনবল গ্রাহক সহায়তা প্রদানের পাশাপাশি নতুন সিম বিক্রয়, অকেজো সিম প্রতিস্থাপন, টেলিচার্জ প্রদানসহ আরও বিভিন্ন সেবা প্রদান করছে। এ সকল জনশক্তি কর্তৃক মানসম্পন্ন সেবা প্রদানের বিষয়টি নিশ্চিত করতে এদেরকে CRM, ERP ও IPCC প্ল্যাটফর্মের বিভিন্ন মডিউল এর ওপরে প্রশিক্ষণ দেয়া হয়েছে।

টিবিএল এর কর্মকর্তা/কর্মচারীদের কোম্পানি কর্তৃক ব্যবহৃত অত্যাধুনিক প্রযুক্তি নির্ভর যন্ত্রপাতি সংশ্লিষ্ট জ্ঞানের পরিধি বৃদ্ধির জন্য উন্নত পেশাগত প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করেছে। এ বছরে প্রায় ৩০ জন কর্মকর্তা/কর্মচারী বিদেশে পেশাগত প্রশিক্ষণ গ্রহণ ও যন্ত্রপাতি সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠানের ফ্যাক্টরি পরিদর্শন করেছে এবং প্রায় ২৪২ জন দেশে পেশাগত প্রশিক্ষণ গ্রহণ ও বিভিন্ন সেমিনার, বাণিজ্য মেলা ইত্যাদিতে অংশগ্রহণ করেছে। এতদ্ব্যতীত প্রণোদনার মাধ্যমে টিবিএল এর কাজের গতি ত্বরান্বিত করার জন্য ৭৬ জনকে পরবর্তী পদে পদোন্নতি দেয়া হয়েছে।

### **বাংলাদেশে ৩জি প্রযুক্তি এবং টেলিটক**

টিবিএল ১৯,০৯৯ লক্ষ টাকা প্রাক্কলিত ব্যয় যার মধ্যে বৈদেশিক মুদ্রা ২১১ মিলিয়ন ইউএস ডলার ব্যয়ে “Introduction of 3G Technology and Expansion of 2.5G network” শীর্ষক প্রকল্পের মাধ্যমে ৩জি প্রযুক্তি নির্ভর মোবাইল সেবা বাংলাদেশে চালু করেছে। প্রকল্পটি জানুয়ারী ২০১১ সনে শুরু করে জুন ২০১৫ সনে সাফল্যজনকভাবে শেষ করা হয়। প্রাথমিকভাবে ঢাকা, চট্টগ্রাম, সিলেট, গাজীপুর, নারায়নগঞ্জ ও কক্সবাজার শহরে ৩জি সেবা চালু করা এবং পরবর্তীতে পর্যায়ক্রমে সকল বিভাগীয় ও জেলা শহরে ৩জি সেবা সম্প্রসারণের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হয়। গ্রাহকদের নিকট থেকে অভূতপূর্ব সাড়া পাওয়ায় টিবিএল ঐ প্রকল্পের পরিধি বৃদ্ধি করে সকল জেলা শহরে ৩জি সার্ভিস সম্প্রসারণ করতে বাধ্য হয়। ৩জি প্রকল্পের জন্য টিবিএল এর বাণিজ্য ও গ্রাহকসংখ্যা বৃদ্ধিতে ইতিবাচক প্রভাব পরিলক্ষিত হয়। মোট রাজস্ব আয় এবং গ্রাহকসংখ্যা বৃদ্ধির ক্ষেত্রে ২০১১-১২ অর্থ বছরে এটি যথাক্রমে টাকা ৩৫৭.২৮ কোটি এবং ১৩.৫৮ লক্ষ হতে ২০১৩-১৪ অর্থবছরে টাকা ৯৬৮.৯৬ কোটি ও ৩৫.৯৫ লক্ষে পৌঁছায়। কিন্তু টিবিএল এর ২.৫জি ও ৩জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণ কার্যক্রম বহাল রাখতে না পারায় এ গতিশীলতা ধরে রাখা যায়নি।

মোবাইল যন্ত্রপাতি উপযোগী দ্রুতগতি সম্পন্ন ডাটা নির্ভর সেবাসমূহ ব্যবহারের মাধ্যমে ইন্টারনেট প্রচলনের প্রসার ঘটানোর লক্ষ্যে ৩জি প্রযুক্তি চালু করা হয়। এছাড়া টিবিএল এ প্রকল্পের মাধ্যমে জনমানুষের সামর্থের মধ্যে মোবাইল সেবা প্রদানের জন্য এর বিদ্যমান ২.৫জি নেটওয়ার্কের ধারণক্ষমতা ও পরিধি সম্প্রসারিত করেছে। ব্রডব্যান্ড নির্ভর মূল্য সংযোজন সেবা (VAS), ওয়েব সার্ফিং, সামাজিক সাইটগুলোর মাধ্যমে যোগাযোগ রক্ষা এবং ইন্টারেকটিভ ইন্টারনেট সেবাসমূহ যেমন- চাহিদা অনুযায়ী ভিডিও, গেমিং, অডিও/ভিডিও স্ট্রিমিং, ভিডিও কনফারেন্সিং ইত্যাদি সেবা ৩জি নেটওয়ার্কের মাধ্যমে প্রদান করা হচ্ছে।

টিবিএল অক্টোবর ১৪, ২০১২খ্রিঃ তারিখে পরীক্ষামূলক-বাণিজ্যিক ভিত্তিতে ৩জি সেবা প্রবর্তন করে এবং বাংলাদেশে মোবাইল টেলিযোগাযোগ ইতিহাসে এক নতুন অধ্যায়ের সূচনা হয়। টিবিএল এর সীমিত সক্ষমতা নিয়ে ৩জি ভিত্তিক মোবাইল সেবা সমূহ যেমন- উচ্চ গতিসম্পন্ন ইন্টারনেট, ভিডিও কল, ভিডিও কনফারেন্সিং কল, মোবাইল টিভি সম্প্রচার, ইন্টারেকটিভ গেমিং এবং ব্রডব্যান্ড ইন্টারনেট ভিত্তিক সহস্রাধিক সেবা এবং এপ্লিকেশনের বিষয়ে জনসচেতনতা গড়ে তোলে। এটি বাংলাদেশে ৩জি প্রযুক্তি সম্প্রসারণের জন্য মোবাইল বাজারকে পরিণত ও প্রস্তুত করেছে। পরবর্তীতে ৩জি লাইসেন্স এবং ফ্রিকোয়েন্সি স্পেকট্রাম বরাদ্দ পেয়ে মোবাইল অপারেটররা জেলা সদর পর্যন্ত ৩জি সেবা সম্প্রসারণের জন্য কঠিন প্রতিযোগিতায় লিপ্ত হয়েছে। টিবিএল চলমান প্রকল্পের আওতা বিস্তারের মাধ্যমে ইতোমধ্যে সকল জেলা সদরে ৩জি সেবা সম্প্রসারণ করেছে। আশা করা যায় টিবিএল এর গৃহীত ও প্রস্তাবিত

প্রকল্পগুলোর মাধ্যমে ২০১৬-২০১৭ অর্থবছরের মধ্যে দেশের সকল উপজেলা এবং বাণিজ্যিক কেন্দ্রগুলোতে ওজি সেবা প্রদানে সক্ষম হবে।

### **বাংলাদেশে মোবাইল শিল্প-বাজারের ভবিষ্যৎ প্রবণতা**

টেলিটক বাংলাদেশে ওজি ইকোসিস্টেম উন্নয়নে সফলভাবে সচেতনতা তৈরি করেছে, যাতে অপারেটরদের মধ্যে দেশব্যাপী ওজি নেটওয়ার্ক কভারেজ সম্প্রসারণের জন্য প্রচলিত প্রতিযোগিতা সৃষ্টি হয়েছে। আশা করা যায়, বর্তমান ১১ মিলিয়ন ওজি গ্রাহকসংখ্যা ২০২০ সন নাগাদ ৫৫ মিলিয়ন অতিক্রম করবে। সার্বিকভাবে মোবাইল সংযোগ বৃদ্ধির হার চলমান ধারা বজায় রাখবে এবং বর্তমানের মোবাইল টেলি-ঘনত্ব ৮০% হতে ২০২০ সন নাগাদ ১০০% মাইলফলক স্পর্শ করবে অর্থাৎ বর্তমান ১৩২ মিলিয়ন সংযোগসংখ্যা ১৬৫ মিলিয়ন অতিক্রম করবে। টেলিকম রেগুলেটর এবং বাংলাদেশ সরকার খুব দ্রুত দেশে ওজি/এলটিই সেবা উন্মুক্ত করতে আগ্রহী এবং আশা করা যায় এবছরের মধ্যেই ওজি/এলটিই চালুর প্রক্রিয়া শুরু হবে। বাংলাদেশে ওজি চালুর পরে রাজস্ব আয়ের ধারায় বেশ পরিবর্তন হয়েছে এবং দিন দিন ভয়েস রাজস্ব ছাড়া অন্য রাজস্বের পরিমাণ বাড়ছে। উচ্চ গতিসম্পন্ন ডাটার বাজার শক্তিশালী ভয়েস বাজারের জায়গা দ্রুত দখল করেছে। এটি অবশ্যই ইঞ্জিতবহু যা বাংলাদেশে দ্রুত ওজি/এলটিই সেবা চালুর নিয়ামক হতে পারে।

### **শাস্ত্রীয় মূল্যে সবার জন্য উদ্ভাবনমূলক মোবাইল সেবা**

দেশের সকল শ্রেণীর মানুষের জন্য গুরুত্বপূর্ণ সময়-খরুচে ও জটিল প্রকৃতির বিভিন্ন ধরনের কাজ ও কর্মকান্ডের বহুমুখী সমাধান প্রদানের ক্ষেত্রে টিবিএল পথিকৃৎ হিসেবে কাজ করেছে। PSC, JSC, SSC, HSC বা সমমানের পরীক্ষার্থীদের তথ্য সম্বলিত ফরম অনলাইনে প্রদান এবং PSC, JSC, SSC, HSC বা সমমানের পরীক্ষার ফলাফল ক্ষুদ্রে বার্তা (SMS) বা ওয়েবে প্রকাশ সম্পর্কিত সেবা নাম মাত্র মূল্যে প্রদানের মাধ্যমে ছাত্র-ছাত্রী ও অভিভাবকদের কষ্টকে লাঘব করেছে। টিবিএল ঝামেলা ও ঝঞ্ঝাটপূর্ণ কাজ যেমন-উচ্চতর শিক্ষা প্রতিষ্ঠানে ভর্তি এবং বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানে চাকরীর জন্য আবেদন পত্র প্রেরণ, প্রবেশপত্র সংগ্রহ এবং পরীক্ষার পর ফলাফল প্রদান ইত্যাদি গ্রাহকদের জন্য সহজসাধ্য করেছে।

টেলিটক দেশব্যাপী সকল ‘পল্লী বিদ্যুৎ সমিতি’ গ্রাহকগণের বিদ্যুৎ বিল প্রদান প্ল্যাটফর্ম চালু করার মাধ্যমে দেশের সর্ববৃহৎ উপযোগ-সেবা বিল প্রদানকারী প্রতিষ্ঠান হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করেছে। অধিকন্তু টিবিএল খুব শাস্ত্রীয় মূল্যে মোবাইল ব্যাংকিং সেবা, অনলাইন রিচার্জ সেবা ইত্যাদি এর সম্মানিত গ্রাহকদের প্রদান করছে।

### **রেগুলেটরী পরিবেশ/প্রতিবেশ**

দ্রুত ও স্থিতিশীল আর্থ-সামাজিক উন্নয়ন এবং নির্ভরযোগ্য টেলিযোগাযোগ সেবা প্রদানে সহায়তার জন্য ৩১ জানুয়ারী ২০০২ খ্রীঃ বাংলাদেশ টেলিযোগাযোগ নিয়ন্ত্রণ অ্যাক্ট ২০০১ এর অধীনে বাংলাদেশ টেলিযোগাযোগ নিয়ন্ত্রণ কমিশন (BTRC) গঠিত হয়।

টেলিযোগাযোগ নিয়ন্ত্রণ অ্যাক্ট অনুযায়ী কমিশনকে দেশে বিভিন্ন প্রকার টেলিযোগাযোগ সেবা প্রদানের জন্য টেলিযোগাযোগ স্থাপনা স্থাপন, পরিচালন, রক্ষণাবেক্ষণ সম্পর্কিত নীতিমালা প্রণয়নের দায়িত্ব অর্পণ করা হয়। তাছাড়া টেলিসেবার জন্য গ্রাহকদের চার্জ নিরূপণ, গ্রাহকদের সেবা নিশ্চিতকরণ এবং জনগণের অধিকার সমন্বিত রাখার দায়িত্বও বিটিআরসির উপর ন্যস্ত করা হয়।

বিটিআরসি নিম্নোক্ত কাজগুলোও করে থাকে-

- ধারাবাহিকভাবে টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থা উন্নয়নে উৎসাহ প্রদান;
- বাংলাদেশের চলমান বাস্তবতার নিরীখে আধুনিক, নির্ভরযোগ্য, নিরাপদ টেলিযোগাযোগ সেবাসমূহ এবং ইন্টারনেট যুক্তিসংগত মূল্যে নিশ্চিতকরণ;
- বিশ্বমানের নিরীখে দক্ষ ও কর্মক্ষম জাতীয় টেলিযোগাযোগ ব্যবস্থা নিশ্চিতকরণ;
- প্রতিযোগিতামূলক টেলিযোগাযোগ সেবা প্রদানে সকল বৈষম্য ও বাধার মূলোৎপাটন এবং দেশে ডিজিটাল ডিভাইড অপসারণ।

টেলিটক বাংলাদেশ লিমিটেড একটি রাষ্ট্রীয় মালিকানাধীন কোম্পানি যা বাংলাদেশ সরকার কর্তৃক সারাদেশের জনগণকে সেবা প্রদানের জন্য এবং জনগণের বৃহত্তর স্বার্থে টেলিকম শিল্প নিয়ন্ত্রণে টুলস হিসাবে ব্যবহারের জন্য প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। টেলিটক এ লক্ষ্য অর্জনে বহু কার্য সম্পন্ন করেছে-

- যুক্তি সংগত দাম নির্ধারণের (ভয়েস ও ডাটা) মাধ্যমে বিভিন্ন টেলিকম সেবার দর কমানোতে সহায়তা করা;
- সরকারের ইচ্ছানুসারে অনগ্রসর এলাকা সমূহে যেমন পল্লী এলাকা, পাহাড়ী এলাকা, দক্ষিণাঞ্চলের দ্বীপ সমূহ, সুন্দরবন ইত্যাদিতে মোবাইল সেবা প্রদানের মাধ্যমে ডিজিটাল ডিভাইড অপসারণ;
- ডিজিটাল প্রক্রিয়া ত্বরান্বিত করার জন্য এবং সরকার নির্ধারিত লক্ষ্য “ডিজিটাল বাংলাদেশ” বাস্তবায়নে সহায়তার জন্য বিভিন্ন উদ্ভাবনীমূলক VAS সেবা নিশ্চিতকরণ;
- জন-স্বার্থে বাংলাদেশে উন্নত অবকাঠামো স্থাপনের জন্য ৩জি ইকোসিস্টেম গঠনের জন্য ৩জি প্রযুক্তি প্রবর্তন।

প্রকৃত অর্থে, টেলিটক ব্যবসায়িক নয় বরং সামাজিক ব্যবসা পরিচালনা করছে; এজন্য এখনো টেলিটকের জন্য কিছু রেগুলেটরী সহায়তা ও সরকারি উদার হস্তক্ষেপ প্রয়োজন। এর কিছু নিম্নে উদ্ধৃত হলো-

- মোবাইল সার্ভিস সংশ্লিষ্ট সকল সেবা প্রদানের লাইসেন্স বিনামূল্যে প্রদান;
- অনগ্রসর এলাকাসমূহে মোবাইল টেলিকম অবকাঠামো উন্নয়নের জন্য Service Obligation Fund (SOF) হতে বরাদ্দ প্রদান;
- টেলিটকের মতো ছোট অপারেটরকে বাজারে রক্ষাকল্পে Significant Market Power (SMP) পদ্ধতি প্রবর্তন।

### সম্মিত/সংলগ্ন ব্যবসায় উন্নয়ন

টেলিটকের বর্তমান সেবাগুলোর পাশাপাশি বাড়তি হিসেবে টিবিএল মোবাইল ব্যাংকিং ও মোবাইলের মাধ্যমে অর্থ প্রেরণ সেবা প্রবর্তন করে এর VAS সার্ভিসকে সমৃদ্ধ করেছে। পোস্ট অফিসের সাথে মোবাইল ফিন্যান্সিয়াল সার্ভিস প্রদানের সমন্বিতকরণের কাজ চলমান রয়েছে। টিবিএল এর সম্মানিত গ্রাহকগণের জীবনে স্বাচ্ছন্দ্য আনয়ন এবং এর মাধ্যমে রাজস্ব উৎপাদনের নতুন রাস্তা উন্মোচনের লক্ষ্যে উদ্ভাবনমূলক নতুন নতুন সেবা প্রবর্তনকল্পে প্রচেষ্টা সর্বদা সচল রয়েছে। পারস্পরিক লাভজনক শর্তে নামকরা কৌশলগত অংশীদারদের নেটওয়ার্ক ব্যবহার করে সম্মানিত গ্রাহকগণের জন্য বিভিন্ন প্রকার আর্থিক সেবা যেমন- ক্যাশ গ্রহণ, ক্যাশ প্রদান, বেতন প্রদানসহ অন্যান্য লেনদেন সংশ্লিষ্ট সেবা চালুর ব্যবস্থা নেয়া হয়েছে। এগুলো ছাড়াও জুন ২০১৫খ্রিঃ এর মধ্যেই টিবিএল এর নিজস্ব সরবরাহ চেইনের ২৩,০০০ এর বেশী কেন্দ্র থেকে বিদ্যুৎ বিল গ্রহণ সেবা পুরোদমে চলছে।

টিবিএল কোম্পানির জন্য রাজস্ব অর্জনের নতুন নতুন পথ অনুসন্ধানের উদ্যোগ গ্রহণ করেছে। টিবিএল ইতোমধ্যেই বিটিআরসি প্রণীত নীতিমালা অনুসরণপূর্বক অন্যান্য অপারেটরদের স্থাপিত শেয়ারিং অবকাঠামো ব্যবহার করে এর নেটওয়ার্ক স্থাপন খরচ হ্রাস করে CAPEX কমাতে সমর্থ হয়েছে। এভাবে সংশ্লিষ্ট কেন্দ্রগুলোর পরিচালন ব্যয় (OPEX) কমানোরও একটা সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে। টিবিএল এর বিটিএস/নোড-বি, সঞ্চালন ব্যাকবোনসহ সংশ্লিষ্ট সম্পদ অন্যান্য মোবাইল/টেলিকম অপারেটরদের সাথে ভাগাভাগির মাধ্যমে পাইকারি (Wholesale) ব্যবসা শুরুর উদ্যোগ নিয়েছে যা নতুন রাজস্ব আহরণের সুযোগ সৃষ্টি করবে।

### টেকসই প্রবৃদ্ধির জন্য নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণ এবং আধুনিকায়ন

টেলিটক এর নেটওয়ার্ক আধুনিকায়ন, সাথে সাথে রাজস্ব প্রবৃদ্ধি অর্জনের জন্য নিম্নোল্লিখিত প্রকল্পগুলো বাস্তবায়নের উদ্যোগ গ্রহণ করেছে-

#### **ক) টেলিটকের ২জি/৩জি নেটওয়ার্ক আধুনিকায়ন এবং প্রত্যন্ত অঞ্চল পর্যন্ত সম্প্রসারণ প্রকল্প (MEP):**

টেলিটক এর ৩জি প্রকল্প বাস্তবায়নের মাধ্যমে অর্জিত ইতিবাচক গতিশীলতা ব্যবহারের মাধ্যমে রাজস্ব আহরণের ধারাবাহিকতা ধরে রাখার লক্ষ্যে ১ জুলাই ২০১৫ খ্রিঃ হতে উপরোক্ত প্রকল্পটি শুরু করেছে। ১৭০০ নতুন ২জি বিটিএস এবং ১৫০০ নতুন নোড-বি স্থাপনের লক্ষ্য সামনে রেখে এ প্রকল্প শুরু করা হয়েছে। এতে দেশের সকল উপজেলা সদরে ৩জি সার্ভিস প্রদান করা যাবে এবং দেশের অধিকাংশ গ্রোথ সেন্টার ২.৫জি নেটওয়ার্কের আওতায় আসবে। আশা করা যায় এটা টেলিটকের গ্রাহকসংখ্যার পরিমি বৃদ্ধি এবং বর্তমান গ্রাহকদের



ধরে রাখতে সাহায্য করবে। প্রকল্প দ্রুত বাস্তবায়ন ও মূলধন লব্ধি কমানোর জন্য বিটিএস ও নোড-বিগুলো অন্য অপারেটরের অবকাঠামো ভাগ করে ব্যবহার করার সিদ্ধান্ত গৃহীত হয়েছে। ৭০০ কোটি টাকার প্রকল্পটি গত আগস্ট ২০১৪ খ্রিঃ পর্যদসভায় নীতিগতভাবে গৃহীত হয়েছে।

#### খ) ক্ষুদ্র সেল প্রযুক্তি বাস্তবায়ন:

এছাড়া বৃহৎ স্থাপনার ভিতরে নেটওয়ার্ক কভারেজ এর উন্নতিবিধানের জন্য চিরাচরিত IBS প্রযুক্তি ও ক্ষুদ্র সেল প্রযুক্তি স্থাপন করা হচ্ছে। এ প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে উপজেলায় স্থাপিত ৩জি নোড-বি এর ক্ষমতা উপজেলা অফিসসমূহ পর্যন্ত অপটিক্যাল ক্যাবলের মাধ্যমে সম্প্রসারণ করা যাবে।

#### গ) ৩জি প্রযুক্তি প্রবর্তন এবং ২.৫জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণ (২য় পর্যায়):

জেলা সদর, উপজেলা সদর ও গ্রোথ সেন্টারের সম্ভাব্য ডাটা ব্যবহারকারীর উল্লেখযোগ্য অংশকে সেবা প্রদানের লক্ষ্য নিয়ে ৫০০ নতুন বিটিএস ও ১২০০ নতুন নোড-বি টেলিটকের বর্তমান নেটওয়ার্কে সংযুক্ত করার জন্য ৬৭৮ কোটি টাকার আরোও একটি প্রকল্প অনুমোদনের জন্য উপস্থাপন করা হয়েছে। MEP প্রকল্পের সাথে এ প্রকল্পটির মাধ্যমে জেলা সদর, উপজেলা সদর, মহাসড়ক ও শিক্ষা প্রতিষ্ঠানসহ সারাদেশে ৩জি দ্রুতগতির ইন্টারনেট সেবা প্রদান করা সম্ভব হবে।

#### ঘ) ৪জি প্রযুক্তি প্রবর্তন এবং ৩জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণ:

বাংলাদেশে ৪জি প্রযুক্তি প্রবর্তন ও টেলিটকের ৩জি ও ২জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণের জন্য টিবিএল প্রায় ৫০০০ কোটি টাকা অনুমিত ব্যয়ে বাস্তবায়নযোগ্য একটি দীর্ঘ মেয়াদী প্রকল্পে বিনিয়োগের উৎসের সন্ধানে রয়েছে। এর মাধ্যমে সকল জেলা সদরসহ সকল গুরুত্বপূর্ণ মহাসড়কে ৪জি নেটওয়ার্ক নিশ্চিত করা যাবে। সকল ইউনিয়ন পরিষদ কেন্দ্র এবং গ্রোথ সেন্টারে ৩জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণ করা যাবে এবং পাহাড়ি এলাকা ও বনাঞ্চলসহ সারাদেশে ২জি নেটওয়ার্কের নিরবিচ্ছিন্ন কভারেজ দেয়া সম্ভব হবে। এছাড়াও টিবিএল এর দেশব্যাপী ৫০০০ এরও বেশী হটস্পট কেন্দ্র স্থাপন করা যাবে।

#### উন্নত কর্ম-পরিবেশ নিশ্চিতকরণের মাধ্যমে প্রাতিষ্ঠানিক দক্ষতা বৃদ্ধি

সৃজনশীল ও কর্পোরেট সফলতা অর্জনে সক্ষম টিবিএল এর বহুমাত্রিক জ্ঞানসম্পন্ন ৪৯৯ জন কর্মকর্তা/কর্মচারী রয়েছে। টিবিএল বিশ্বাস করে যে, কোম্পানির প্রাতিষ্ঠানিক লক্ষ্য অর্জনের ক্ষেত্রে প্রাতিষ্ঠানিক দক্ষতার ভূমিকাই মুখ্য। মানসম্পন্ন, দক্ষ ও উৎসাহী কর্মকর্তা কর্মচারীদের বেশীমাত্রায় প্রতিষ্ঠানে সংশ্লিষ্ট করতে পারাটাই প্রাতিষ্ঠানিক সফলতার মূল চাবিকাঠি। এটি অর্জনের জন্য টিবিএল প্রত্যেক কর্মচারীর সর্বোচ্চ সামর্থ প্রদান এবং যুগপৎভাবে কর্মকর্তা কর্মচারীদের প্রাতিষ্ঠানিক সংশ্লেষ বৃদ্ধিতে উদ্বুদ্ধ করার জন্য তাদের CPF, গ্রাচুইটি সহ আকর্ষণীয় সুবিধা প্রদানের ওপরে গুরুত্ব আরোপ করে। কোম্পানির প্রাধান্য ও শ্রেষ্ঠত্ব এবং এর গ্রাহকদের সন্তুষ্টি অর্জনের জন্য কর্পোরেট নীতিমালা ম্যানুয়ালগুলোতে যথাযথ আচরণবিধি অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে। বর্তমানে টিবিএল এর বিভিন্ন ধরনের শূণ্য পদে আশুভিত্তিতে প্রায় ১০০ জন দক্ষ, মানসম্পন্ন ও উৎসাহী কর্মী নিয়োগ প্রদানের মাধ্যমে পূরণ প্রক্রিয়া চলমান রয়েছে।

#### কর্পোরেট সামাজিক দায়বদ্ধতা

টিবিএল রাষ্ট্রীয় মালিকানাধীন একটি কোম্পানি, যা জয়েন্ট স্টক কোম্পানি রেজিস্ট্রার (RJSC)তে নিবন্ধিত; সঙ্গত কারণেই দেশের সমসত্ত্ব উন্নয়নের ওপরে গুরুত্বারোপ করে থাকে। পাশাপাশি এর কর্পোরেট স্বার্থের ওপরেও সমভাবে গুরুত্ব প্রদান করে, টিবিএল সর্বদাই আচার ব্যবহারে কর্পোরেট নৈতিকতাকে সম্মুখ রেখে এর কারবার ও ব্যবসা পরিচালনা করে থাকে। পরিবেশ ও প্রতিবেশ সংরক্ষণ, শিক্ষা ও জনস্বাস্থ্যের উন্নয়ন, নারীর ক্ষমতায়ন ও শিশুর মেধাবিকাশ এবং আনুষ্ঠানিক বিষয়ে টিবিএল সর্বদাই গুরুত্ব দিয়ে থাকে। টিবিএল সর্বদাই সরকারী অভিলক্ষ ও রূপকল্প এর সাথে সঙ্গতি রেখে দেশের ভবিষ্যৎ নেতা থেকে অবহেলিত জনগোষ্ঠীর সবার জন্য বিশেষ প্যাকেজ প্রদান করে থাকে। এছাড়াও টিবিএল দক্ষতাবৃদ্ধি ও পরিবেশ সংরক্ষণে উন্নতি বিধানের জন্য কাগজবিহীন দপ্তর চালুর প্রচেষ্টা অব্যাহত রেখেছে এবং কার্বন নিঃসরণ কমানোর জন্য প্রতিনিয়ত নতুন ও উদ্ভাবনমূলক প্রযুক্তি বাস্তবায়ন করছে।

#### সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট এর উন্নয়ন

বিক্রয় ও বিপণন শাখার তত্ত্বাবধানে টিবিএল এর ডিলার ও খুচরা বিক্রেতাভিত্তিক সাপ্লাই চেইন ব্যবস্থাপনা পরিচালিত হচ্ছে। ৩-জি প্রকল্পের অগ্রগতির সাথে সাথে টিবিএল এর গ্রাহকসংখ্যা এবং সেবা প্রদানের পরিধি ও ক্ষেত্র উল্লেখযোগ্য মাত্রায় বিস্তার লাভ করেছে। নতুন পরিস্থিতিতে টিবিএল-কে এর সাপ্লাই চেইন ব্যবস্থাপনার ধরণ নতুন করে ঢেলে সাজাতে হবে। সম্প্রতি প্রতিটি মোবাইল

সেবাদানকারী প্রতিষ্ঠান নিজ নিজ মার্কেট শেয়ার বাড়ানো এবং গ্রাহকসংখ্যা বৃদ্ধির জন্য ভীষণ প্রতিযোগিতায় লিপ্ত হয়েছে। উদ্ভূত পরিস্থিতিতে সম্মানিত গ্রাহকদের নিকট পণ্য ও সেবা সরবরাহের উৎকর্ষতা বৃদ্ধি নতুন মাত্রা পেয়েছে। বর্তমান প্রেক্ষাপটে দেশের প্রত্যন্ত অঞ্চলে এগুলোর প্রাপ্যতা ও দৃশ্যমানতা নিশ্চিতকরণ অপরিহার্য হয়ে পড়েছে। বৈশ্বিক মানের সাপ্লাই চেইন ব্যবস্থাপনা বাস্তবায়নের জন্য টিবিএল পণ্য ও সেবা সরবরাহ এবং তা অনুসরণ করার জন্য সফটওয়্যার নিয়ন্ত্রিত DMS পদ্ধতি চালু করছে। সমন্বিত ERP ও CBS এর পাশাপাশি Revenue Assurance and Fraud Management (RAFM) প্ল্যাটফর্ম শীঘ্রই চালু করতে যাচ্ছে।

### পরিচালনা পর্ষদের সভা

কোম্পানিকে কার্যকর এবং সঠিকভাবে পরিচালনার নিমিত্ত কোম্পানির বিভিন্ন বাণিজ্যিক বিষয়ে আলোচনার জন্য ও কোম্পানি সংশ্লিষ্ট বিষয়ে প্রয়োজনীয় নির্দেশনা প্রদানের জন্য ২০১৪-১৫ অর্থ বছরে মোট ১১টি পর্ষদ সভা অনুষ্ঠিত হয়। ২০১৪-১৫ অর্থ বছরে বোর্ড সভায় উপস্থিতির জন্য সম্মানিত পরিচালকগণকে ভ্যাটসহ সর্বমোট ৫৫২,০০০/- টাকা সম্মানী হিসেবে প্রদান করা হয়েছে।

### পরিচালকমন্ডলীর নিয়োগ/পুনঃনিয়োগ

‘কোম্পানি আইন, ১৯৯৪’-তে বর্ণিত ধারা এবং তদানুযায়ী প্রণীত কোম্পানির সংঘ স্মারক (Articles of Association) এর বিধি অনুসারে কোম্পানির সাধারণ সভায় এক তৃতীয়াংশ সম্মানিত পরিচালকের অবসর গ্রহণের বাধ্যবাধকতা রয়েছে। এই বিধান অনুসারে কোম্পানির ১১তম সাধারণ সভায় ৩ জন সম্মানিত পরিচালক অবসর গ্রহণ করবেন। জ্যেষ্ঠ অবসরগ্রহণকারী পরিচালকগণ হলেন জনাব মমতাজ-আলা-শাকুর আহমেদ, জনাব ছায়েদ আহমেদ এবং ব্রিগেডিয়ার জেনারেল আব্দুল্লাহ-আল-আজহার, এনডিসি, পিএসসি। যোগ্যবিধায় উপরোল্লিখিত সম্মানিত পরিচালকগণ কোম্পানির পরিচালক হিসেবে পুনঃনিয়োগের জন্য নিজেদের নিবেদন করেছেন।

### অডিটর নিয়োগ

‘কোম্পানি আইন, ১৯৯৪’ সেকশন-২১০ মোতাবেক কোম্পানির বর্তমান অডিটর ‘M/s ACNABIN Chartered Accountants’ ১১তম সাধারণ সভায় অবসর গ্রহণ করবে। একই অডিটরস পুনঃনিয়োগ অনাগ্রহ লাভে অনাগ্রহ প্রকাশ করেছে। পরিচালনা পর্ষদ সভার প্রস্তাবনা অনুযায়ী M/s Hoda Vasi Chowdhury & Co, Chartered Accountant’কে অডিটর নিয়োগের জন্য বার্ষিক সাধারণ সভায় শেয়ার হোল্ডারদের সম্মুখে উপস্থাপন করা হবে।

### ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা

বিকাশমান বাজার ব্যবস্থায় ব্যবসা পরিচালনাকারী এবং এরকম বাজার সম্পর্কে পূর্ণমাত্রায় সচেতন কোম্পানি হিসেবে টিবিএল বিশ্বাস করে যে, টেকসই ব্যবসা উন্নয়ন এবং কার্যকর কর্পোরেট পরিচালনের জন্য ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা ও অভ্যন্তরীণ নিয়ন্ত্রণ একটি মৌলিক বিষয়। সম্মিলিত নিশ্চয়তা হিসেবে আর্থিক লেনদেন এবং তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে, টিবিএল ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার অংশ হিসেবে ইতোমধ্যেই ERP বাস্তবায়ন করেছে। ERP এর ৬টি মডিউল যেমন- উৎপাদন মডিউল, সাধারণ লেজার (অর্থ ও হিসাব মডিউল), ইনভেন্টরি মডিউল (পণ্য বা মালামাল ব্যবস্থাপনা), বিক্রয় মডিউল, অফিস অর্গানাইজার ও জনসম্পদ মডিউল ইতোমধ্যে কার্যকর করা হয়েছে। জনসম্পদ মডিউলটির মানোন্নয়ন ও টিবিএল উপযোগী করা এবং সংগ্রহ মডিউল সংযোজনের কার্যক্রম চলমান রয়েছে। অনুরূপভাবে Revenue Assurance and Fraud Management (RAFM) পদ্ধতি স্থাপনের কাজ ইতোমধ্যেই সমাপ্ত হয়েছে। অদূর ভবিষ্যতে এর বাণিজ্যিক কার্যক্রম শুরু করা হবে।

### আর্থিক পর্যালোচনা

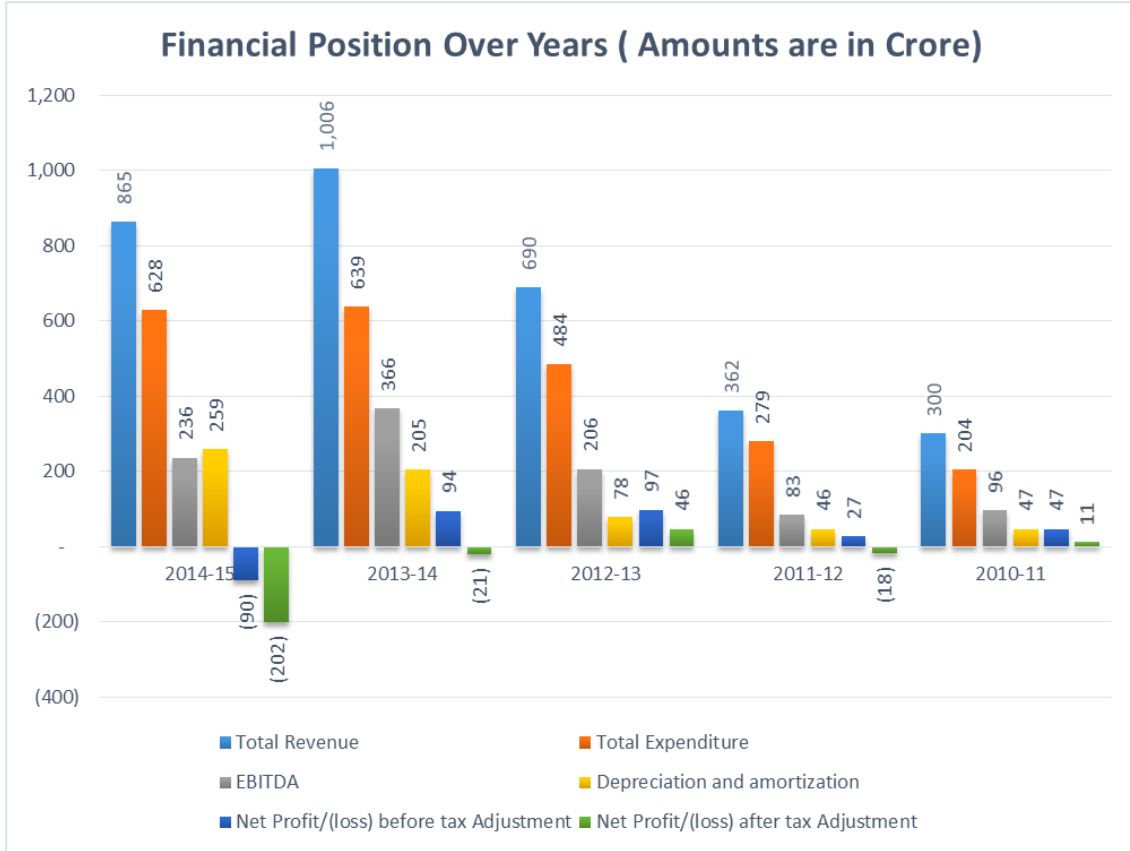
৩০ জুন ২০১৫ খ্রিঃ -তে সমাপ্ত ২০১৪-১৫ অর্থ বছরে কোম্পানি, এর সামগ্রিক কার্যাদি পরিচালন পূর্বক মোট রাজস্ব আয় করেছে টাঃ ৮৩৪.৪৮ কোটি, যা গত ২০১৩-১৪ অর্থ বছরে ছিল টাঃ ৯৬৮.৯৬ কোটি। এর একটি সংক্ষিপ্তসার নিম্নে প্রদান করা হলো-

ITEMs	2014-15	2013-14	Difference+ /(-)	Difference in %
Network revenue	7,69,54,68,749	8,89,39,18,194	(1,19,84,49,445)	-13.47%
Hardware revenue	40,13,25,938	60,99,84,881	(20,86,58,943)	-34.21%

VAS revenue	24,79,74,119	18,57,39,185	6,22,34,934	33.51%
<b>Total Revenue</b>	<b>8,34,47,68,806</b>	<b>9,68,96,42,260</b>	<b>(1,34,48,73,454)</b>	<b>-13.88%</b>
Direct cost of network revenue	2,49,16,16,829	2,92,97,98,891	(43,81,82,062)	-14.96%
Direct cost of hardware revenue	82,12,21,159	92,73,63,205	(10,61,42,046)	-11.45%
Network operation and maintenance expenses	1,04,84,83,448	77,40,91,061	27,43,92,387	35.45%
General and administrative expenses	61,30,73,350	45,97,40,243	15,33,33,107	33.35%
Selling and distribution expenses	84,43,38,209	89,07,68,069	(4,64,29,860)	-5.21%
Expenditure for 3G Project	46,26,53,817	36,03,13,041	10,23,40,776	28.40%
Worker Profit Participation Fund	-	4,95,63,982	(4,95,63,982)	-100.00%
<b>Total Expenditure</b>	<b>6,28,13,86,812</b>	<b>6,39,16,38,492</b>	<b>(11,02,51,680)</b>	<b>-1.72%</b>
EBITDA	2,06,33,81,994	3,29,80,03,768	(1,23,46,21,774)	-37.44%
Interest Expenses	(23,69,19,663)	(30,92,83,250)	7,23,63,587	-23.40%
Depreciation and amortization	2,62,49,73,375	2,04,70,04,860	57,79,68,515	28.23%
Net Profit/(loss) before tax	(79,85,11,044)	94,17,15,658	(1,74,02,26,702)	-184.79%
Income TAX & Deferred tax	(1,11,65,17,109)	(1,15,03,54,895)	3,38,37,786	-2.94%
<b>Net Profit/(loss) after tax</b>	<b>(1,91,50,28,154)</b>	<b>(20,86,39,237)</b>	<b>(1,70,63,88,916)</b>	<b>817.87%</b>

সরাসরি পরিচালন ব্যয় এবং সম্পদের অবচয় (Depreciation) ও ক্রমশোধকে (Amortization) খরচের উল্লেখযোগ্য খাত হিসেবে চিহ্নিত করা যায় এবং এ অর্থ বছরে তা ছিল যথাক্রমে টাঃ ৩৩১.২৮ কোটি এবং টাঃ ২৬২.৫০ কোটি। সাধারণ বিপণন ও সরবরাহ খরচ এবং নেটওয়ার্ক পরিচালনা ব্যয় নতুন মূলধনী যন্ত্রপাতির স্থাপনের আনুপাতিকহারের মধ্যেই ছিল। অন্যান্য মোবাইল অপারেটর তাদের শক্তিশালী ২জি নেটওয়ার্কের পাশাপাশি ২০১৪-১৫ সনে ৩জি নেটওয়ার্ক সম্প্রসারণের জন্য বিনিয়োগ অব্যাহত রেখেছে, ফলে টেলিটকের EBITDA (সুদ, কর, অবচয় এবং ক্রমশোধ পূর্ব আয়) কমে পূর্ববর্তী বছরের টাঃ ৩২৯.৮০ কোটি টাকার স্থলে টাঃ ২০৬.৩৪ কোটিতে দাঁড়িয়েছে।

হিসাব বহি (Books of Accounts) অনুযায়ী করপূর্ব লোকসানের পরিমাণ টাঃ ৭৯.৮৫ কোটি। কিন্তু স্থায়ী সম্পদের উপরে প্রায় ১১১.৬৫ কোটি টাকার কর ও বিলম্বিত কর (Deferred Tax) সমন্বয়ের ফলে লাভ লোকসান হিসেবে লোকসানের পরিমাণ দাঁড়িয়েছে টাঃ ১৯১.৫০ কোটি। আশা করা যায় টিবিএল কর্তৃক বিভিন্ন মেয়াদের বিনিয়োগ পরিকল্পনাগুলো সফলভাবে বাস্তবায়ন করা গেলে পরবর্তী বছরগুলোতে কর পরবর্তী মুনাফার ধারায় ফিরে আসবে।



### হিসাবরক্ষণ নীতিমালার সঠিকতা

কোম্পানি আইন-১৯৯৪ এর বিধান মোতাবেক প্রতিবছর কোম্পানির আর্থিক বিবরণী প্রণয়ন কোম্পানি পরিচালকগণের দায়িত্বের অন্তর্ভুক্ত। উপস্থাপিত আলোচিত বছরের আর্থিক বিবরণীতে কোম্পানির সকল বস্তুবাচক বিষয়াদি, আর্থিক অবস্থা, পরিচালন ফলাফল, অর্থ প্রবাহ এবং ইকুইটিতে পরিবর্তন সঠিকভাবে অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে। প্রয়োজন মোতাবেক যুক্তিসঙ্গত ও বিচক্ষণতা নির্ভর বিবেচনা ও অনুমানের ভিত্তিতে প্রণীত কোম্পানির এই আর্থিক বিবরণী প্রণয়নে যথাযথ আর্থিক নীতিমালা অনুসরণ করা হয়েছে। আন্তর্জাতিক হিসাব মানদণ্ড (IAS), যা বাংলাদেশে প্রযোজ্য এবং সংশ্লিষ্ট হিসাব নীতিমালা অনুসরণপূর্বক এই আর্থিক বিবরণী প্রস্তুত করা হয়েছে।

### স্থায়ী সম্পদ রেজিস্টার

স্থায়ী সম্পদ রেজিস্টার প্রস্তুত করার জন্য একটি সফটওয়্যার কোম্পানিকে গত জানুয়ারী ২৩, ২০১৪ খ্রিঃ তারিখে কার্যাদেশ দেয়া হয়েছে। কার্যাদেশ অনুযায়ী উক্ত কোম্পানি ইতোমধ্যে ডাটা এন্ট্রি সুবিধাসহ সফটওয়্যারের হস্তান্তর করেছে। সফটওয়্যারটির গ্রহণ-যোগ্যতা পরীক্ষার (PAT) সময়ে কিছু ত্রুটি পরিলক্ষিত হওয়ায় স্থায়ী সম্পদ রেজিস্টার চালু বিলম্বিত হচ্ছে, যা সংশ্লিষ্ট সফটওয়্যার কোম্পানি কর্তৃক সংশোধন করা হচ্ছে। স্থায়ী সম্পদ রেজিস্টারটি মে ২০১৬ নাগাদ পূর্ণাঙ্গরূপে চালু করা যাবে।

### বিলম্বিত কর

আয়কর অধ্যাদেশ অনুযায়ী টিবিএল এর জন্য প্রাথমিক অবচয় গ্রহণযোগ্য। কিন্তু NBR তাদের মূল্যায়ন আদেশে প্রাথমিক অবচয়কে গ্রহণযোগ্য হিসেবে বিবেচনা করে নাই। টিবিএল অন্যান্য বিষয়ের সাথে এ বিষয়টিও NBR এ আপীল করেছে। বিলম্বিত কর NBR মূল্যায়ন অনুযায়ী হিসেব করা হয়েছে। মূল্যায়ন আদেশ এর উপর আপীল নিষ্পত্তির সাথে এ বিষয়টির সমাধান হবে।

### কৃতজ্ঞতা প্রকাশ

পরিচালকমন্ডলীগণ টিবিএল এর সকল সম্মানিত গ্রাহককে একমাত্র দেশীয় ব্রান্ডকে তাঁদের পছন্দের তালিকায় স্থান দেয়ায় বিনম্র শ্রদ্ধা জ্ঞাপন করছে। কোম্পানি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করে যে, সম্মানিত গ্রাহকগণের আশীর্বাদ ও নিরন্তর সহায়তা টিবিএলকে মোবাইল বাজারে শীর্ষ

শীর্ষ স্থানে নিয়ে যাবে। পরিচালকমন্ডলীগণ মনে করেন যে, টিবিএল কর্মকর্তা/কর্মচারীগণই কোম্পানির মেরুদণ্ড এবং গর্বও বটে, যাদের উদ্যম, প্রচেষ্টা ও অধ্যাবসায়ের ফলে কোম্পানি অত্যাধুনিক ও উদ্ভাবনমূলক সেবা প্রদানের মাধ্যমে কোম্পানির অস্তিত্ব সুদৃঢ় করতে সাহায্য করেছে।

পরিচালকগণ কোম্পানির কর্মকর্তা-কর্মচারী, ব্যবস্থাপকমন্ডলী ও পরিচালনা পর্ষদ সভার পরিচালকমন্ডলীর পরিশ্রম, নিষ্ঠা, অঞ্জীকার, সংকল্প ও দায়িত্ববোধকে সম্মান জানায় এবং বিশ্বাস করেন যে, টিবিএল এ শিল্পের মর্যাদাপূর্ণ অবস্থানের দিকে চালিত হবে।

পরিচালকমন্ডলীগণ টিবিএল এর ওপর তাঁদের আস্থা ও বিশ্বাস স্থাপনের জন্য এর শেয়ার-হোল্ডার, গ্রাহক, ব্যবসায় অংশীদার, উপযোগ সেবাদানকারী, অর্থ যোগানদারদের প্রতি বিশেষ কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করছে। বোর্ড ডাক, টেলিযোগাযোগ ও তথ্যপ্রযুক্তি মন্ত্রণালয়, অর্থ মন্ত্রণালয়, বাংলাদেশ টেলিযোগাযোগ নিয়ন্ত্রণ কমিশন, আরজেএসসি, বিটিসিএল, বিএসসিসিএল, অন্যান্য স্টেকহোল্ডার, ভেন্ডর, অংশীদার এবং অন্যান্য সরকারী প্রতিষ্ঠানের সাহায্য ও সহযোগীতাকে গভীরভাবে স্বীকার করছে।

বোর্ড সভার পরিচালকমন্ডলীর পক্ষে-

**(মোঃ ফয়জুর রহমান চৌধুরী)**

চেয়ারম্যান, টেলিটক বাংলাদেশ লিমিটেড

ও

সচিব, ডাক ও টেলিযোগাযোগ বিভাগ

তারিখঃ ঢাকা, ফেব্রুয়ারী ১৮, ২০১৬

টেলিটক বাংলাদেশ লিমিটেড (টিবিএল) এর  
১১তম বার্ষিক সাধারণ সভার নোটিশ  
তারিখ ও সময়ঃ ফেব্রুয়ারী ১৮, ২০১৬ (বৃহস্পতিবার), সন্ধ্যা ০৬:৩০ ঘটিকা

এতদ্বারা টেলিটকের সকল সম্মানিত শেয়ারহোল্ডারগণকে জানানো যাচ্ছে যে, আগামী ফেব্রুয়ারী ১৮, ২০১৬ (বৃহস্পতিবার), সন্ধ্যা ০৬:৩০ ঘটিকায় টেলিটক বাংলাদেশ লিমিটেড (অতপর “টেলিটক”, “টিবিএল” বা ক্ষেত্রমত “কোম্পানি” বলে উল্লেখিত) এর ১১তম বার্ষিক সাধারণ সভা (AGM) টিবিএল এর প্রধান কার্যালয় বাসা নং- ৩৯, রোড নং-১১৬, গুলশান-১, ঢাকা-১২১২ এর সম্মেলন কক্ষে অনুষ্ঠিত হবে।

সভায় নিম্নোক্ত আলোচ্যসূচীভূক্ত বিষয়ে আলোচনা হবে-

- ১। জুন ৩০, ২০১৫ খ্রিঃ তারিখে কোম্পানির উদ্বৃত্তপত্র (Balance Sheet) ও নগদ প্রবাহের (Cash Flow Statement) বিবরণসহ লাভ-লোকসান হিসাব (Profit and Loss Accounts) এবং ৩০ জুন ২০১৫ খ্রিঃ তারিখে সমাপ্ত অর্থবছরের জন্য নিরীক্ষকগণের প্রতিবেদন (Auditors' Report) ও পরিচালকমন্ডলীর প্রতিবেদন (Directors Report) গ্রহণ ও অনুমোদন প্রদান।
- ২। ১১তম বার্ষিক সাধারণ সভায় অবসর গ্রহণকারী পরিচালকগণকে পুনরায় পরিচালক হিসেবে নিয়োগ প্রদান।
- ৩। কোম্পানির নিরীক্ষক নিয়োগ ও তাঁদের পারিশ্রমিক নির্ধারণ।
- ৪। ১৩৮তম পরিচালনা পর্ষদ সভায় সম্মানিত পরিচালকগণের জন্য পুনঃনির্ধারিত সম্মানী (Revised Remuneration) অনুসমর্থন (Ratify) করণ।

উক্ত সভায় সকল সম্মানিত শেয়ারহোল্ডারগণকে যথাসময়ে উপস্থিত থাকার জন্য বিনীত অনুরোধ জানানো যাচ্ছে।

পরিচালনা পর্ষদের নির্দেশক্রমে-



মোঃ আনহার আলী

কোম্পানি সচিব

মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫৫০১৫

তারিখঃ ঢাকা, ফেব্রুয়ারী ০৪, ২০১৬ খ্রিঃ

টীকাঃ সদস্যগণের রেজিস্টার ১১ ফেব্রুয়ারী হতে ১৮ ফেব্রুয়ারী, ২০১৬ খ্রিঃ পর্যন্ত (উভয় দিন অন্তর্ভুক্ত) বন্ধ থাকবে।

বিতরণ (জ্যেষ্ঠতার ভিত্তিতে নহে)

- |  |  |
|--|--|
| ১। জনাব মোঃ ফয়জুর রহমান চৌধুরী<br>চেয়ারম্যান ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ। | ফ্যাক্স নং- ৯৫১৫৫৯৯<br>মোবাইলঃ ০১৫৫২৩৫০৯৩৫ |
| ২। জনাব কামাল উদ্দিন আহমেদ<br>পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।          | ফ্যাক্স নং- ৮১৮১৭৩৩<br>মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫০৬৪১ |
| ৩। জনাব মমতাজ-আলা-শাকুর আহমেদ<br>পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।       | ফ্যাক্স নং- ৯৫৫০৭৪৯<br>মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫০৬২৭ |
| ৪। জনাব ছায়েদ আহমেদ<br>পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।                | ফ্যাক্স নং- ৯৫৭৩২৩৩<br>মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫০৬৩১ |

- ৫। জনাব মোঃ রফিকুল ইসলাম  
পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।  
ফ্যাক্স নং-  
মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫৩৬০৯
- ৬। ব্রিগেডিয়ার জেনারেল আব্দুল্লাহ-আল-আজহার, এনডিসি, পিএসসি,  
পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।  
ফ্যাক্স নং-  
মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫০৬৩২
- ৭। বেগম মনোয়ারা হাকিম আলী  
পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।  
ফ্যাক্স নং- ৯৫৭৬২৬১  
মোবাইলঃ ০১৭১৫০৩৪৪৪৪
- ৮। জনাব গোলাম ফখরুদ্দিন আহমেদ চৌধুরী  
পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।  
ফ্যাক্স নং-৯৩২০০০২/  
৯৩২০০৯৩  
মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫১০৮২
- ৯। জনাব গিয়াস উদ্দিন আহমেদ  
পরিচালক ও শেয়ারহোল্ডার, টেলিটক বাংলাদেশ লিঃ।  
ফ্যাক্স নং- ৯৮৮২৮২৮  
মোবাইলঃ ০১৫৫০১৫১১০১
- ১০। অফিস কপি।

