11 DEC 2025
The Daily Star

Export growth hindered by regulatory gaps, weak infrastructure

Business leaders call for reforms

Commerce Adviser Sk Bashir Uddin joins business leaders and top executives at a roundtable on export diversification at the Prothom Alo office in Karwan Bazar yesterday.

PHOTO: COLLECTED

STAR BUSINESS REPORT

Regulatory inefficiencies, weak certification systems, inadequate testing facilities, complex export procedures, and poor logistics remain major obstacles to export growth in Bangladesh, according to business leaders.

"Bangladesh must strengthen its certification, compliance, and logistics systems to boost export competitiveness," said Rupali Chowdhury, president of the Foreign Investors' Chamber of Commerce and Industry (FICCI).

She spoke at a roundtable titled "Export Diversification: Challenges and Way Forward," jointly organised by Prothom Alo and Pran-RFL Group at the Prothom Alo office in Karwan Bazar yesterday.

Citing Berger's move to locally produce food-grade cans, Chowdhury said that these products still require certification abroad, mainly in India or Singapore, highlighting gaps in Bangladesh's testing capacity.

She called for major investment to modernise the Bangladesh Standards and Testing Institution (BSTI) and build essential pharmaceutical testing labs—projects that would cost several billion dollars.

Customs delays, limited automation, and weak compliance frameworks continue to hurt exporters, Chowdhury said. However, she added that trade restrictions in countries like China and Vietnam could create new opportunities for Bangladesh.

DIVERSIFICATION NOT OPTIONAL

Md Mahbub ur Rahman, CEO of HSBC Bangladesh, stressed the importance of identifying non-apparel sectors and supporting them with focused policies. "Twenty years ago, our exports were $9 billion. Now they're close to $50 billion—but 80 percent still comes from apparel," he said.

Rahman highlighted the potential of SMEs, saying, "But the process is too complex. We need to simplify it and build a strong support mechanism."

He also pointed to untapped markets in the Middle East and Asean countries.

Nahian Rahman Rochi, executive member of Bangladesh Investment Development Authority (Bida), warned that relying solely on RMG, which now brings in around $48 billion, will not meet the country's long-term goals. "Export diversification is not optional but a mathematical reality for Bangladesh," he said.

Citing Vietnam and Korea's success, he stressed sector-specific strategies, skill transfer, partnerships, and better use of Bida support mechanisms. "We're here to facilitate, not just regulate," he said, promising to raise key issues in the next national budget.

Ahsan Khan Chowdhury, chairman and CEO of Pran-RFL Group, said boosting exports must be a national priority. "There is no alternative. We must decide whether we want to remain import-dependent or become an export-driven economy," he said.

He criticised rising demurrage charges, high air shipment costs, and urged direct shipping routes to major markets like the US. "If we can send goods directly from Chattogram to New York, we could alone export $1 billion worth of products," he said.

Sk Bashir Uddin, adviser to the Ministry of C... and criticised the sidelining of small entrepreneurs, calling it a form of "chronic capitalism." On LDC graduation, he said solutions must be context-specific, noting Vietnam as a reference.

SECTOR-SPECIFIC INSIGHTS

Syed S Kaiser Kabir, managing director of Renata PLC, stressed the strategic importance of pharmaceuticals for exports, talent retention, and global credibility. He criticised the current policy environment as unfriendly to pharma entrepreneurs and called for supportive policies and relaxed foreign exchange rules to aid global

"Over 30 licences and 190 documents are needed to operate—this alone drives away foreign investors," he said.

Sayema Haque Bidisha, pro-vice chancellor of the University of Dhaka, said that many SMEs in food processing and agro-based sectors lack institutional support. She also stressed the need to enforce environmental compliance in the leather sector and improve branding for jute and pharmaceuticals.

Shamim Ahmed, president of the Bangladesh Plastic Goods Manufacturers and Exporters Association, said the real export

Commerce Adviser Sk Bashir Uddin joins business leaders and top executives at a roundtable on export diversification at the Prothom Alo office in Karwan Bazar yesterday.

PHOTO: COLLECTED

STAR BUSINESS REPORT

Regulatory inefficiencies, weak certification systems, inadequate testing facilities, complex export procedures, and poor logistics remain major obstacles to export growth in Bangladesh, according to business leaders.

"Bangladesh must strengthen its certification, compliance, and logistics systems to boost export competitiveness," said Rupali Chowdhury, president of the Foreign Investors' Chamber of Commerce and Industry (FICCI).

She spoke at a roundtable titled "Export Diversification: Challenges and Way Forward," jointly organised by Prothom Alo and Pran-RFL Group at the Prothom Alo office in Karwan Bazar yesterday.

Citing Berger's move to locally produce food-grade cans, Chowdhury said that these products still require certification abroad, mainly in India or Singapore, highlighting gaps in Bangladesh's testing capacity.

She called for major investment to modernise the Bangladesh Standards and Testing Institution (BSTI) and build essential pharmaceutical testing labs—projects that would cost several billion dollars.

Customs delays, limited automation, and weak compliance frameworks continue to hurt exporters, Chowdhury said. However, she added that trade restrictions in countries like China and Vietnam could create new opportunities for Bangladesh.

DIVERSIFICATION NOT OPTIONAL

Md Mahbub ur Rahman, CEO of HSBC Bangladesh, stressed the importance of identifying non-apparel sectors and supporting them with focused policies. "Twenty years ago, our exports were $9 billion. Now they're close to $50 billion—but 80 percent still comes from apparel," he said.

Rahman highlighted the potential of SMEs, saying, "But the process is too complex. We need to simplify it and build a strong support mechanism."

He also pointed to untapped markets in the Middle East and Asean countries.

Nahian Rahman Rochi, executive member of Bangladesh Investment Development Authority (Bida), warned that relying solely on RMG, which now brings in around $48 billion, will not meet the country's long-term goals. "Export diversification is not optional but a mathematical reality for Bangladesh," he said.

Citing Vietnam and Korea's success, he stressed sector-specific strategies, skill transfer, partnerships, and better use of Bida support mechanisms. "We're here to facilitate, not just regulate," he said, promising to raise key issues in the next national budget.

Ahsan Khan Chowdhury, chairman and CEO of Pran-RFL Group, said boosting exports must be a national priority. "There is no alternative. We must decide whether we want to remain import-dependent or become an export-driven economy," he said.

He criticised rising demurrage charges, high air shipment costs, and urged direct shipping routes to major markets like the US. "If we can send goods directly from Chattogram to New York, we could alone export $1 billion worth of products," he said.

Sk Bashir Uddin, adviser to the Ministry of Commerce, called for unified, practical reforms rather than blame-driven discussions. He pointed to weak institutions and regulatory problems as core challenges, warning that over Tk 1,00,000 crore in non-performing loans—over 30 percent of GDP—reflects poor financial governance.

He cautioned against blindly relying on Free Trade Agreements and criticised the sidelining of small entrepreneurs, calling it a form of "chronic capitalism." On LDC graduation, he said solutions must be context-specific, noting Vietnam as a reference.

SECTOR-SPECIFIC INSIGHTS

Syed S Kaiser Kabir, managing director of Renata PLC, stressed the strategic importance of pharmaceuticals for exports, talent retention, and global credibility. He criticised the current policy environment as unfriendly to pharma entrepreneurs and called for supportive policies and relaxed foreign exchange rules to aid global expansion.

Mohammad Hasan Arif, vice chairman of the Export Promotion Bureau (EPB), stressed diversifying products and destinations, noting that 44 percent of exports go to the EU and 18 percent to the US.

Nasir Khan, chairman of Jennys Group, pointed to bureaucratic red tape and bonded warehouse inefficiencies as major obstacles. "Over 30 licences and 190 documents are needed to operate—this alone drives away foreign investors," he said.

Sayema Haque Bidisha, pro-vice chancellor of the University of Dhaka, said that many SMEs in food processing and agro-based sectors lack institutional support. She also stressed the need to enforce environmental compliance in the leather sector and improve branding for jute and pharmaceuticals.

Shamim Ahmed, president of the Bangladesh Plastic Goods Manufacturers and Exporters Association, said the real export value of plastics exceeds $1.8 billion, far above the $300 million officially reported.

Md Shahjahan Chowdhury, president of the Bangladesh Frozen Foods Exporters Association, said the sector could reach $3 billion within five years with proper support.

The discussion was moderated by Shawkat Hossain, head of online at Prothom Alo.

The Financial Express
11 DEC 2025

Ctg ICDs defer export handling halt

FE REPORT

CPA assurances prompt one-month pause in planned suspension

Nineteen privately operated inland container depots (ICDs) in Chattogram have postponed a planned suspension of export cargo- and empty-container handling that was due to begin on Thursday, easing immediate concerns over potential disruption to the country's export supply chain.

The ICDs play a critical role in Bangladesh's trade logistics, handling nearly all export shipments, except air freight, by stuffing goods into containers before they are transferred to Chattogram Port for loading onto vessels.

They also manage empty containers, which are essential for sustaining the import-export cycle.

The decision to defer the shutdown followed assurances from the Chattogram Port Authority (CPA) that the depots' concerns would be reviewed, averting what industry groups had warned could trigger severe congestion at the port and delays across export-oriented sectors.

Earlier, industry groups warned that the suspension, if implemented, would have severely disrupted export supply chains and placed additional strain on operations at Chattogram Port.

"We have withdrawn our decision to halt export and empty container handling after the port chairman assured us that our demands would be considered," said Ruhul Amin Biplob, secretary general of the Bangladesh Inland Container Depots Association (BICDA).

He said the withdrawal would remain in effect for one month.

The depots had earlier announced that they would stop handling export cargo and empty containers from Thursday, citing their inability to cover rising operating costs.

Each depot had notified its customers that export consignments and empty containers would no longer be processed from December 11.

ICD operators said they have been unable to enforce a previously announced increase in service charges, which they argue is essential to maintain financial viability.

Bangladesh currently has 19 privately run ICDs, which effectively operate as extensions of Chattogram Port under private initiatives.

While the port's container yard has a storage capacity of around 60,000 TEUs, the private depots together can handle about 160,000 TEUs - nearly double the port's capacity.

Private ICDs handle approximately 2.2 million containers each year. All export shipments are containerised at these facilities before being sent to the port, while empty containers generated after the discharge of import cargo are transferred from the port to the ICDs for further handling.

BICDA raised service charges at the 19 depots from September 1, increasing them by an average of 50 per cent. The services affected include storage, container movement and stuffing.

The increase was strongly opposed by traders and industrialists, who argued that the association had imposed the higher tariffs unilaterally without approval from the Tariff Committee under the CPA.

The dispute subsequently moved to court, preventing BICDA from enforcing the revised charges.

jasimharoon@yahoo.com

বাংলাদেশ তথ্য কেন্দ্র ★ রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো ঢাকা।

The Business Standard
11 DEC 2025

Exports slowdown to weigh on Bangladesh's growth: ADB

ECONOMY - BANGLADESH

TBS REPORT

ADB cut Bangladesh's FY26 growth forecast to 5% in Sep, but Dec report didn't mention any figure

The Asian Development Bank (ADB) has said that although South Asia is poised for strong economic performance, Bangladesh's growth will lag due to persistent weakness in its export sector.

In its Asian Development Outlook (ADO) for December 2025, released yesterday, the bank revised down Bangladesh's GDP growth forecast for FY26, while keeping the FY25 projection unchanged.

Earlier in the September outlook, the ADB also trimmed its growth outlook for Bangladesh, forecasting the economy to expand by 5% in the current fiscal year, FY26, slightly down from its April projection of 5.1%.

However, the December outlook report did not mention the revised growth figure for Bangladesh.

The report mentioned, "The lower forecast reflects weaker-than-expected export performance and greater investment uncertainty arising out of the effect on policy of upcoming national elections in February."

"It also reflects weaknesses in the financial sector," it warned.

"Exports have been weighed down not only by subdued global demand but also by supply disruptions resulting from a major strike in October at Chattogram Port, which handles more than 90% of Bangladesh's imports–exports," the report added.

Meanwhile, growth in South Asia is expected to remain robust, with the 2025 forecast revised upward to 6.5% from 5.9%, and the 2026 forecast maintained at 6.0%. I SEE PAGE 4 COL 4

This is driven by upgrades to India's outlook based on robust growth in domestic consumption. The region's largest economy's growth forecast for FY25 (fiscal year ending March 2026) was revised to 7.2% from 6.5% in the September ADO.

The inflation forecast for Bangladesh remains unchanged in the latest outlook. In its September outlook, the lender said inflation is expected to ease, averaging around 8% in the current fiscal year – down from 10% in the previous year.

The latest report mentioned, "In Bangladesh, the outlook is retained as assumptions hold for tighter monetary and fiscal policies, efforts to mitigate exchange rate volatility, and declining global commodity prices."

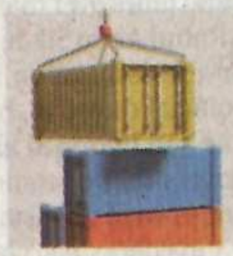
বাণিজ্য তথ্য কেন্দ্র
ঢাকা।
রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো

The Business Standard
11 DEC 2025

Quality gaps, weak logistics, poor certification holding back export diversification: Businesses

EXPORT – BANGLADESH

TBS REPORT



Garments still dominate country's nearly **$50b** export basket

- Ports and customs delays, high air freight still eroding margins
- SMEs struggle with complex export processes
- Commercial wings at Bangladesh missions abroad are not performing effectively
- Tk6.5 lakh crore in default loans is dragging country's competitiveness

Bangladesh's export basket remains overwhelmingly dependent on garments, with business leaders saying years of discussion on diversification have yielded limited results.

Weak quality control, outdated certification systems, poor logistics, high transport costs, capacity gaps in the SME sector and the absence of targeted international market strategies continue to stall progress, they told a roundtable in Dhaka yesterday.

Speakers at the event called for urgent policy reforms and structural upgrades to help Bangladesh expand beyond ready-made garments.

The roundtable, titled "Export Diversification: Challenges and the Way Forward", was organised by Pran-RFL Group and Prothom Alo, bringing together senior business leaders and government policymakers.

Certification bottlenecks slowing exports

At the programme, Rupali Chowdhury, managing director of Berger Paints Bangladesh, said Bangladesh must upgrade its quality control, testing and certification systems to global standards if it wants to enter new markets.

"We produce many items domestically, including food-grade cans, but we still have to send them to India or Singapore for certification," she said. "Certification is weak across sectors – from agriculture to industrial products."

She added that even large industries lack adequate laboratories. "We do not have the necessary testing facilities, even for the pharmaceuticals sector, whereas India tests highly complex products used in human health."

"Building these facilities requires investment of several hundred crore dollars. BSTI must be upgraded to international standards and made category-specific," she said.

Rupali also noted that weak compliance and long logistics delays are major barriers for exporters. Customs modernisation, automation and reducing processing times are essential, she said. "Where China and Vietnam face market barriers, we could find opportunities."

'If Vietnam can export $300b, why can't we?'

Pran-RFL Group Chairman Ahsan Khan Chowdhury, addressing the event, said Bangladesh has no alternative to expanding exports. "If Vietnam can export $300 billion, why can't we?" he asked.

He said faster access to the US market requires introducing a direct Chattogram-New York shipping service.

Criticising inefficiencies in port and customs operations, he said demurrage charges have risen even after foreign companies took over some port functions. "Customs must be rationalised. Air freight costs are also hurting competitiveness. India can ship goods by air at lower costs, giving them an edge," he noted.

Speaking at the event about the challenges facing the pharmaceutical industry, Syed S Kaiser Kabir, managing director of Renata and vice-president of the Bangladesh Association of Pharmaceutical Industries, said treating entrepreneurs as "criminals" must stop.

"We supply medicines at the lowest prices in the world. Our net profit has fallen from 15% to 5%. Don't call us bloodsuckers – recognise us as entrepreneurs," he said.

"To earn dollars, we must also allow dollars to go out," he noted, stressing the need to simplify foreign investment rules.

Highlighting the high value addition of the pharmaceutical sector, he said if Bangladeshi companies secure full regulatory approval in the US market, international confidence in local products would grow significantly.

The industry, he added, should be prioritised in efforts to diversify the country's export basket.

Speaking about Bangladesh dependence on garments, HSBC Bangladesh CEO Mahbub ur Rahman said that while exports rose from $9 billion two decades ago to nearly $50 billion today, Bangladesh has failed to scale up non-garment sectors.

"We must first identify which sectors outside garments have billion-dollar export potential," he said. SMEs also need tailored support as "export processes are difficult for them".

He added that the Middle East and Asean markets offer major opportunities for expansion.

SEE PAGE 4 COL 2

Diplomatic comm… wings 'not effectiv…

Export Promotion Bu… man Mohammad H… commercial wings … missions abroad are … effectively. "It takes of… to learn the job, and t… home to other minist… environment for buil… institutional knowled…

Arif proposed form… trade promotion agen… pan's Jetro or South Ko… a body would remain … and work solely on trad… coordinating between t… mercial wings. He em… research, participatio… al fairs, entrepreneur … product-specific mark…

'FTA not a magic w…

At the event, Comm…

The Business Standard
11 DEC 2025

...ps, weak logistics, poor certification ...ck export diversification: Businesses

Garments still dominate country's nearly **$50b** export basket

- Ports and customs delays, high air freight still eroding margins
- SMEs struggle with complex export processes
- Commercial wings at Bangladesh missions abroad are not performing effectively
- Tk6.5 lakh crore in default loans is dragging country's competitiveness

to send them to India or Singapore for certification," she said. "Certification is weak across sectors – from agriculture to industrial products."

She added that even large industries lack adequate laboratories. "We do not have the necessary testing facilities, even for the pharmaceuticals sector, whereas India tests highly complex products used in human health."

"Building these facilities requires investment of several hundred crore dollars. BSTI must be upgraded to international standards and made category-specific," she said.

Rupali also noted that weak compliance and long logistics delays are major barriers for exporters. Customs modernisation, automation and reducing processing times are essential, she said. "Where China and Vietnam face market barriers, we could find opportunities."

'If Vietnam can export $300b, why can't we?'

Pran-RFL Group Chairman Ahsan Khan Chowdhury, addressing the event, said Bangladesh has no alternative to expanding exports. "If Vietnam can export $300 billion, why can't we?" he asked.

He said faster access to the US market requires introducing a direct Chattogram-New York shipping service.

Criticising inefficiencies in port and customs operations, he said demurrage charges have risen even after foreign companies took over some port functions. "Customs must be rationalised. Air freight costs are also hurting competitiveness. India can ship goods by air at lower costs, giving them an edge," he noted.

Speaking at the event about the challenges facing the pharmaceutical industry, Syed S Kaiser Kabir, managing director of Renata and vice-president of the Bangladesh Association of Pharmaceutical Industries, said treating entrepreneurs as "criminals" must stop.

"We supply medicines at the lowest prices in the world. Our net profit has fallen from 15% to 5%. Don't call us bloodsuckers – recognise us as entrepreneurs," he said.

"To earn dollars, we must also allow dollars to go out," he noted, stressing the need to simplify foreign investment rules.

Highlighting the high value addition of the pharmaceutical sector, he said if Bangladeshi companies secure full regulatory approval in the US market, international confidence in local products would grow significantly.

The industry, he added, should be prioritised in efforts to diversify the country's export basket.

Speaking about Bangladesh dependence on garments, HSBC Bangladesh CEO Mahbub ur Rahman said that while exports rose from $9 billion two decades ago to nearly $50 billion today, Bangladesh has failed to scale up non-garment sectors.

"We must first identify which sectors outside garments have billion-dollar export potential," he said. SMEs also need tailored support as "export processes are difficult for them".

He added that the Middle East and Asean markets offer major opportunities for expansion.

I SEE PAGE 4 COL 2

Diplomatic commercial wings 'not effective'

Export Promotion Bureau Vice-Chairman Mohammad Hasan Arif said commercial wings at Bangladesh missions abroad are not performing effectively. "It takes officers four years to learn the job, and then they return home to other ministries. There is no environment for building any lasting institutional knowledge," he said.

Arif proposed forming a specialised trade promotion agency similar to Japan's Jetro or South Korea's Kotra. Such a body would remain stationed abroad and work solely on trade and investment, coordinating between the EPB and commercial wings. He emphasised market research, participation in international fairs, entrepreneur delegations and product-specific market strategies.

'FTA not a magic wand'

At the event, Commerce Adviser Sk Bashir Uddin said free trade agreements (FTAs) are widely misunderstood. "Many believe FTAs are a magic wand. In reality, the issue is highly complex. Our trade with China is import-dependent; if we sign an FTA, we will lose," he said.

He said Bangladesh already enjoys 99% duty-free access to China, but the trade imbalance makes an FTA risky. Speaking about non-performing loans, he said, "Mismanagement has created Tk6.5 lakh crore in default loans, many war-torn countries do not have such figures."

Responding to concerns over reserves, he said the interim government inherited net reserves equivalent to one month of imports. "Now we have three to four months of cover."

Adviser Bashir noted that Bangladesh must confront the root causes of inefficiency. "Unless we acknowledge the wounds in our economy – ease of doing business and high operating costs – we cannot improve."

11 DEC 2025 The Business Standard

Despite growth, why are vegetables struggling to become Bangladesh's next big export?

Bangladesh's vegetable exports are on the rise, on track to cross $100 million this year. However, compliance, limited cold-chain infrastructure and reliance on expatriate demand continue to constrain its full potential

ANALYSIS

SHADIQUE MAHBUB ISLAM

For years, Bangladesh's vegetable export has operated in the shadow of its own potential. The country grows a variety of produce, benefits from a loyal expatriate consumer base across the Gulf and Southeast Asia, and has gradually expanded its shipping infrastructure.

However, export earnings have struggled to break out of a narrow band. But this year, the scenario has changed. Export Promotion Bureau (EPB) data for FY26 shows a clear jump in vegetable exports.

Last year, the sector earned just over $81 million. But early numbers from this year paint a much brighter picture. Between July and November 2025–26, Bangladesh exported vegetables worth $37.48 million — up from $25.39 million in the same period last year, a rise of almost 48%.

November 2025 showed a similar trend. Although exports slipped a bit from October — down from $6.15 million to $5.54 million — the numbers were

Throughout FY25 and into the current fiscal year, market monitoring has significantly reduced price swings. When local vegetable prices stay predictable, exporters can plan shipments weeks in advance without fearing sudden cost spikes. This is perhaps the single biggest reason behind the current surge.

The transformation in logistics has also played a decisive role.

Fresh vegetables are often frozen and shipped to Europe and Africa using regular containers. Export-quality vegetables are sourced from across the country, including the Chattogram Hill Tracts, Jashore, Rajshahi, Chuadanga, Rangpur, Thakurgaon, Meherpur, and Narsingdi.

In FY25, maritime shipments of vegetables through Chattogram nearly quadrupled, exceeding 58,000 tonnes. Potatoes dominated the volume, but fresh vegetables such as cabbage, taro, pumpkin, gourd and beans increasingly found their way into refrigerated containers bound for Malaysia, Singapore, the UAE and Saudi Arabia.

This shift away from expensive, unreliable air freight has changed the economics of vegetable exports. Earlier, exporters had no choice but to use costly cargo flights,

> *We can't fully utilise our export potential due to limited air cargo space. Transporting vegetables to Europe or North America costs Tk650–700 per kg from Bangladesh, while India manages it for Tk300 or less. Besides, subsidies are shrinking and are expected to be phased out by 2026. If the government prioritises this sector, vegetable exports could grow several times over.*
>
> **MAHBUB RANA**
> PRESIDENT, CHATTOGRAM FRESH FRUITS, VEGETABLES AND PRODUCTS EXPORTERS' GROUP

"Competitiveness and price will be the key factors, and on top of that, the Bangladesh government is still providing a subsidy of around 10% to 20%," he added.

"Taking all of this into account, it is

togram Fresh Fruits, Vegetables and Products Exporters' Group, told TBS that local market instability in recent years had made exports unviable.

"The high price of potatoes and vola-

a loyal expatriate consumer base across the Gulf and Southeast Asia, and has gradually expanded its shipping infrastructure.

However, export earnings have struggled to break out of a narrow band. But this year, the scenario has changed. Export Promotion Bureau (EPB) data for FY26 shows a clear jump in vegetable exports.

Last year, the sector earned just over $81 million. But early numbers from this year paint a much brighter picture. Between July and November 2025–26, Bangladesh exported vegetables worth $37.48 million — up from $25.39 million in the same period last year, a rise of almost 48%.

November 2025 showed a similar trend. Although exports slipped a bit from October — down from $6.15 million to $5.54 million — the numbers were still far stronger than the $3.69 million recorded in November last year. That's a year-on-year increase of just over 50%.

Much of this momentum comes from the fact that vegetable exporters value stability above anything else. The domestic vegetable market, which had long been plagued by erratic prices and recurring supply disruptions, has remained unusually calm.

The transformation in logistics has also played a decisive role.

Fresh vegetables are often frozen and shipped to Europe and Africa using regular containers. Export-quality vegetables are sourced from across the country, including the Chattogram Hill Tracts, Jashore, Rajshahi, Chuadanga, Rangpur, Thakurgaon, Meherpur, and Narsingdi.

In FY25, maritime shipments of vegetables through Chattogram nearly quadrupled, exceeding 58,000 tonnes. Potatoes dominated the volume, but fresh vegetables such as cabbage, taro, pumpkin, gourd and beans increasingly found their way into refrigerated containers bound for Malaysia, Singapore, the UAE and Saudi Arabia.

This shift away from expensive, unreliable air freight has changed the economics of vegetable exports. Earlier, exporters had no choice but to use costly cargo flights, often paying twice as much as regional competitors. Now, they can send larger volumes by sea at a much lower cost.

According to agricultural economist Jahangir Alam Khan, this year, vegetable production has been strong, and prices have remained reasonably stable. At these price levels, he believes Bangladeshi vegetables are likely to remain competitive in foreign markets.

> *We can't fully utilise our export potential due to limited air cargo space. Transporting vegetables to Europe or North America costs Tk650–700 per kg from Bangladesh, while India manages it for Tk300 or less. Besides, subsidies are shrinking and are expected to be phased out by 2026. If the government prioritises this sector, vegetable exports could grow several times over.*
>
> **MAHBUB RANA**
> PRESIDENT, CHATTOGRAM FRESH FRUITS, VEGETABLES AND PRODUCTS EXPORTERS' GROUP

"Competitiveness and price will be the key factors, and on top of that, the Bangladesh government is still providing a subsidy of around 10% to 20%," he added.

"Taking all of this into account, it is quite likely that exports will cross the $100 million mark this year, which would be entirely natural given the circumstances. The business outlook is positive and favourable, making export targets more achievable. If good agricultural practices and proper certification are maintained consistently, this growth will be sustainable," he noted.

Mahbub Rana, president of the Chattogram Fresh Fruits, Vegetables and Products Exporters' Group, told TBS that local market instability in recent years had made exports unviable.

"The high price of potatoes and volatile vegetable prices deterred exporters. With those issues resolved, exports have picked up again," he added.

Challenges holding the sector back

Even so, the sector remains vulnerable. Vegetable exports are highly sensitive to unexpected shocks. A cyclone, an early flood, or a sudden surge in local demand can instantly

derail export commitments. The winter and early spring months are traditionally the busiest for shipments, but they are also the most prone to weather fluctuations. Any disruption in supply can throw the numbers off track.

Quality control and compliance continue to challenge exporters, especially those targeting high-value markets. The memory of the European bans on betel leaf from 2014 to 2021 is still fresh. Although the Gulf and Southeast Asian markets are more forgiving, they too have tightened their sanitary and phytosanitary requirements in recent years.

A single compliance failure at a packing house, or a shipment with excessive pesticide residue, can trigger immediate restrictions. Exporters have repeatedly warned that Bangladesh's testing and certification systems must be strengthened to prevent such disruptions.

There are deeper structural issues as well. The cold-chain network remains thin, especially outside Dhaka and Chattogram. Many exporters still rely on overnight transporting of produce from distant districts, hoping to beat traffic congestion and get their goods to port before deterioration. Reefer vans are scarce. Modern packing houses are too few to meet the growing demand, and those that do operate cannot always guarantee the level of traceability required by high-end international buyers.

Beyond logistical bottlenecks, the sector still depends overwhelmingly on expatriate demand. Most of the vegetables Bangladesh exports — potatoes, brinjals, gourds, chillies, beans — cater to ethnic markets rather than mainstream retail consumers abroad. That limits the unit value of the exports and exposes the sector to shifts in migrant populations.

Bangladesh will need to capture mainstream supermarket shelves in Malaysia, Singapore, Italy and Canada if it hopes to sustain yearly earnings above one hundred million dollars. That will require a level of compliance, packaging and branding the sector has not yet mastered.

Mahbub Rana believes that we cannot fully utilise our export potential due to limited air cargo space.

"Transporting vegetables to Europe or North America costs Tk650–700 per kg from Bangladesh, while India manages it for Tk300 or less. Besides, subsidies are shrinking and are expected to be phased out by 2026. If the government prioritises this sector, vegetable exports could grow several times over," he noted.

If Bangladesh finally crosses that threshold, the achievement will be significant. But the greater challenge will be ensuring that $100 million becomes the new floor — not the ceiling.

সমকাল
11 DEC 2025

রপ্তানিতে বৈচিত্র্য আনতে পণ্যের মান উন্নয়ন জরুরি

সমকাল প্রতিবেদক

প্রথম আলোর গোলটেবিল বৈঠকে অভিমত

রপ্তানি পণ্য ও বাজারে বৈচিত্র্য না থাকা দীর্ঘ দিনের সমস্যা। পণ্য হিসেবে তৈরি পোশাক এবং বাজার হিসেবে যুক্তরাষ্ট্র ও ইউরোপ থেকে বেরিয়ে আসার প্রয়োজনীয়তার কথা বলা হচ্ছে অনেক দিন ধরে। সম্প্রতি যুক্তরাষ্ট্রের পাল্টা শুল্কের পরিপ্রেক্ষিতে এই প্রয়োজন বেশ ভালোভাবেই টের পাওয়া যাচ্ছে। তবে পণ্যের মান উন্নয়ন, সরবরাহ চেইনে কমপ্লায়েন্স শর্ত পরিপালন ও ব্যবসা পরিচালনা সহজ করার মাধ্যমে পণ্যমূল্য সাশ্রয়ী করা না গেলে রপ্তানিতে বৈচিত্র্য আনা সহজ হবে না।

গতকাল বুধবার 'রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণ: চ্যালেঞ্জ ও করণীয়' বিষয়ক এক গোলটেবিল বৈঠকে এমন পর্যবেক্ষণ তুলে ধরেন বক্তারা। রাজধানীর কারওয়ান বাজারে নিজস্ব কার্যালয়ে এ অনুষ্ঠানের আয়োজন করে দৈনিক প্রথম আলো। প্রাণ-আরএফএল গ্রুপ এ আয়োজনে সহায়তা করে। অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি ছিলেন বাণিজ্য উপদেষ্টা শেখ বশিরউদ্দীন। প্রথম আলোর হেড অব অনলাইন শওকত হোসেন অনুষ্ঠান পরিচালনা করেন।

অনুষ্ঠানে সরকারের নীতিসহায়তার ঘাটতি, বিভিন্ন ক্ষেত্রে প্রতিকূল নীতি, বন্দর-কাস্টমসে সেবার দীর্ঘসূত্রতা, বৈদেশিক মুদ্রানীতি, ব্যাংক ঋণে সুদের উচ্চহার ও বিভিন্ন দেশের সঙ্গে মুক্ত বাণিজ্য চুক্তি (এফটিএ) না করার সমালোচনা করেন রপ্তানিকারক উদ্যোক্তারা।

এসবের জবাবে বাণিজ্য উপদেষ্টা শেখ বশিরউদ্দীন বলেন, গত ১৬ বছরের দুর্বৃত্তায়নে অর্থনীতিতে যে ক্ষত তৈরি হয়েছে, তাতে সাড়ে ৬ লাখ কোটি টাকার খেলাপি ঋণ হয়েছে। এত খেলাপি ঋণ পৃথিবীর বহু যুদ্ধবিধ্বস্ত দেশেও নেই। কিছু সংখ্যক ব্যবসায়ীকে সুবিধা দেওয়ার জন্য প্রশাসনকে দুর্বৃত্তায়িত করা হয়েছিল। প্রকৃত উদ্যোক্তাদের জায়গা ছিল না। এগুলো অর্থনীতিতে মন্দাবস্থা তৈরি করেছিল। সেই ক্ষত ভুলে গেলে আমরা ভুল করব। তিনি বলেন, রপ্তানিতে বৈচিত্র্য আনার ক্ষেত্রে বড় চ্যালেঞ্জ কাঁচামাল নেই, সেবার ব্যয় বেশি, কাস্টমসে সমস্যা, যদিও বন্দরে সমস্যা নেই। পণ্য ছাড় করার সময় ১১ দিনের জায়গায় তিন দিনে নামিয়ে আনতে হবে। ব্যবসা সহজ করা ও উৎপাদন ব্যয় কমানো দরকার। এ বিষয়ে আলোচনা প্রয়োজন। দোষারোপ না করে সরকার ও বেসরকারি খাতকে এ বিষয়ে দায়িত্ব নিতে হবে।

ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের উপ-উপাচার্য অধ্যাপক সায়মা হক বিদিশা বলেন, এসএমই খাত সরকারের তেমন সহযোগিতা পায় না। রপ্তানি পণ্যে বৈচিত্র্য আনতে এ খাতে বড় ধরনের সহযোগিতা দরকার। দুর্নীতি-অনিয়ম বন্ধ করার পাশাপাশি আধুনিক প্রযুক্তির সঙ্গে তাল মিলিয়ে উৎপাদনশীলতা বাড়াতে হবে। রপ্তানি বাজারে বৈচিত্র্য আনতে প্রচলিত বাজারের পাশাপাশি অপ্রচলিত বাজার অনুসন্ধান এবং ব্র্যান্ডিংয়ে মনোযোগ দেওয়ার পরামর্শ দেন তিনি।

বিদেশে বিভিন্ন বাংলাদেশি দূতাবাসে থাকা বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের কমার্শিয়াল উইংগুলোকে একীভূত করে একটি স্বতন্ত্র ট্রেড প্রমোশন এজেন্সি গঠনের প্রস্তাব করেন রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরোর (ইপিবি) ভাইস চেয়ারম্যান মোহাম্মদ হাসান আরিফ। তিনি বলেন, দেশের বাইরে বিভিন্ন দূতাবাসে কমার্শিয়াল উইং আছে। এগুলোর কার্যকারিতা নিয়ে সন্দেহ আছে।

বিনিয়োগ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষের (বিডা) নির্বাহী সদস্য নাহিয়ান রহমান বলেন, শুল্কভীতির এই সময়ে পণ্যের বৈচিত্র্য খুব প্রয়োজন। সম্ভাবনাময় পণ্য খুঁজে বের করা জরুরি।

রপ্তানি বাড়ানো ছাড়া কোনো গতি নেই উল্লেখ করেন প্রাণ-আরএফএল গ্রুপের চেয়ারম্যান আহসান খান চৌধুরী। তিনি বলেন, ভিয়েতনাম ৩০০ বিলিয়ন ডলার রপ্তানি করতে পারলে আমাদের সমস্যা কোথায়। আমাদের আগে সিদ্ধান্ত নিতে হবে, আমরা কি আমদানিনির্ভর থাকব, নাকি রপ্তানিনির্ভর জাতি হব। রপ্তানি বাড়াতে চট্টগ্রাম থেকে নিউইয়র্ক পর্যন্ত সরাসরি জাহাজ চালু করা দরকার বলে তিনি মনে করেন।

বার্জার পেইন্টসের ব্যবস্থাপনা পরিচালক রূপালী চৌধুরী বলেন, রপ্তানির ক্ষেত্রে প্রত্যয়ন ও পরীক্ষায় নানা অসংগতি রয়েছে। বাংলাদেশ স্ট্যান্ডার্ডস টেস্টিং ইনস্টিটিউটকে (বিএসটিআই) আরও শক্তিশালী, ক্যাটেগরি নির্দিষ্ট ও আন্তর্জাতিক মানসম্পন্ন করতে হবে। দুর্বল কমপ্লায়েন্স ব্যবস্থা রপ্তানির পথে আরেকটি বড় বাধা।

এইচএসবিসি বাংলাদেশের প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা মাহবুব উর রহমান বলেন, ২০ বছর আগে আমাদের রপ্তানি ৯ বিলিয়ন ডলার ছিল, এখন তা ৫০ বিলিয়ন ডলারের কাছাকাছি। আগেও রপ্তানির ৮০ শতাংশ ছিল পোশাক, এখনও একই চিত্র আছে। অর্থাৎ রপ্তানিতে বৈচিত্র্য নেই।

ওষুধশিল্প সমিতির সহসভাপতি ও রেনাটার ব্যবস্থাপনা পরিচালক সৈয়দ এস কায়সার কবির বলেন, 'মন্ত্রণালয় থেকে বলা হয়েছে, আপনারা মানুষের রক্ত চোষেন। ওষুধের দাম আরও কমাতে হবে। কোনো খাতকে এভাবে বলা হলে সে খাত দিয়ে কিছু হবে না। উদ্যোক্তাদের সম্মান দিতে হবে।' তিনি বলেন, পণ্য বিশ্বমানের না হলে রপ্তানিতে বৈচিত্র্য আসবে না।

প্রথম আলো

11 DEC 2025

পণ্য রপ্তানি বৈচিত্র্যে 'ভিয়েতনাম মডেল' অনুসরণ করতে হবে

গোলটেবিল বৈঠক

নিজস্ব প্রতিবেদক, *ঢাকা*

২০ বছর আগে বাংলাদেশের রপ্তানি ছিল ৯ বিলিয়ন ডলার। এখন তা ৫০ বিলিয়ন ডলারের কাছাকাছি। আগেও রপ্তানির ৮০ শতাংশ ছিল তৈরি পোশাক; এখনো একই চিত্র। তার মানে, তৈরি পোশাকের বাইরে রপ্তানি পণ্যে বৈচিত্র্য আনা যায়নি। বাংলাদেশ না পারলেও প্রতিযোগী দেশ ভিয়েতনাম সেটি পেরেছে।

সমস্যা সমাধানে ফেব্রুয়ারি পর্যন্ত অনেক সময়। আমরা কাজ করতে চাই। আসেন আলোচনার মাধ্যমে সমাধান করি।

শেখ বশিরউদ্দীন,
বাণিজ্য উপদেষ্টা

নব্বইয়ের দশক থেকে ভিয়েতনাম রপ্তানি খাতে বিদেশি বিনিয়োগ আকর্ষণ করছে। গত বছর ভিয়েতনামের রপ্তানি আয় ছিল ৪০০ বিলিয়ন ডলারের বেশি। তাদের শীর্ষ খাত তৈরি পোশাক নয়; বরং ইলেকট্রনিক পণ্য ও যন্ত্রাংশ, যা মোট রপ্তানির প্রায় ৩০ শতাংশ। পরের অবস্থানে আছে জুতা, যন্ত্রপাতি, তৈরি পোশাক, আসবাব, সি-ফুড ইত্যাদি। তাদের শীর্ষ ১০ পণ্যের প্রতিটি বিলিয়ন ডলারের বেশি আয় করেছে। ফলে বাংলাদেশের পণ্য রপ্তানি বৈচিত্র্য আনতে ভিয়েতনাম মডেল অনুসরণ করতে হবে।

'রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণ : চ্যালেঞ্জ ও করণীয়' শীর্ষক গোলটেবিল বৈঠকে এ কথা বলেন বক্তারা। এতে প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন বাণিজ্য উপদেষ্টা শেখ বশিরউদ্দীন। আলোচক হিসেবে অংশ নেন বিভিন্ন খাতের ব্যবসায়ী নেতা, অর্থনীতিবিদ এবং সরকারের রপ্তানি ও বিনিয়োগ উন্নয়ন-সংশ্লিষ্ট দপ্তরের পদস্থ কর্মকর্তারা।

রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণের জন্য ব্যবসা সহজ করার পাশাপাশি ব্যবসার খরচ কমানোর ওপর জোর দেন ব্যবসায়ী নেতারা। তাঁরা বলেন, সরকার চার দশক ধরে অব্যাহতভাবে নীতি সহায়তা দেওয়ায় তৈরি পোশাক খাত আজকের শক্ত অবস্থানে পৌঁছেছে। অথচ সম্ভাবনাময় অন্য খাতকে সমান সুযোগ-সুবিধা দেওয়া হয়নি। এমন রপ্তানিবিরোধী মনোভাব থেকে সরে আসতে হবে।

গতকাল বুধবার রাজধানীর কারওয়ান বাজারে *প্রথম আলো* কার্যালয়ে বৈঠকটি অনুষ্ঠিত হয়। সঞ্চালনা করেন *প্রথম আলোর* হেড অব অনলাইন শওকত হোসেন। আয়োজনটিতে সহযোগিতা করেছে প্রাণ-আরএফএল গ্রুপ।

বাণিজ্য উপদেষ্টা শেখ বশিরউদ্দীন বলেন, সহজে ব্যবসা ও ব্যবসার পরিচালন ব্যয়—এই দুটি বিষয় নিয়ে জোরালোভাবে বলেছেন ব্যবসায়ীরা। নির্দিষ্ট কিছু নীতিমালার কারণে এসব সমস্যা রয়ে গেছে। সমস্যাগুলো চিহ্নিত করা প্রয়োজন। তিনি আরও বলেন, 'সমস্যা সমাধানে ফেব্রুয়ারি পর্যন্ত অনেক সময়। আমরা কাজ করতে চাই। আসেন আলোচনার মাধ্যমে সমাধান করি। আমরা সমন্বিতভাবে কাজ করতে না পারলে দোষারোপের সংস্কৃতি থেকে কোনো কিছু অর্জন করতে পারব না।'

বাণিজ্য উপদেষ্টা আরও বলেন, 'অন্য দেশের সঙ্গে মুক্ত বাণিজ্য চুক্তি (এফটিএ) করার কথা এমনভাবে বলা হয়, যেন এটি জাদুর কাঠি। বাস্তবে এটা কোনো জাদুর কাঠির সমাধান নয় বা মহৌষধ নয়। বাণিজ্য মন্ত্রণালয় যখন কোথাও এফটিএ করতে যায়, তখন এটি কেবল বাণিজ্যচুক্তি নয়। এখানে অনেক ভাবতে হয় যে আমরা কি ছাড় দেব? বিপরীতে আমরা কী পাব? এটা অনেক জটিল হিসাব।'

এইচএসবিসি বাংলাদেশের প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা মাহবুব উর রহমান বলেন, 'তৈরি পোশাক খাতের বাইরে অন্য কোনো খাত কেন বড় হচ্ছে না। এখানে মূল প্রশ্নটি সক্ষমতা এবং প্রতিযোগিতামূলক সুবিধার। ভিয়েতনাম বা ভারতের মতো এফটিএ ও বাণিজ্য কূটনীতিতে জোর দিতে হবে। তার আগে ঠিক করতে হবে—আমরা কী বিক্রি করব। তৈরি পোশাকের সঙ্গে যুক্ত করতে হবে নতুন ৫টি খাত।' তিনি বলেন, এসএমই খাতের অনেক সম্ভাবনা থাকলেও রপ্তানির পুরো প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার

রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণের জন্য ব্যবসা সহজ করার পাশাপাশি ব্যবসার খরচ কমানোর ওপর জোর দেন ব্যবসায়ী নেতারা। তাঁরা বলেন, সরকার চার দশক ধরে অব্যাহতভাবে নীতি সহায়তা দেওয়ায় তৈরি পোশাক খাত আজকের শক্ত অবস্থানে পৌঁছেছে। অথচ সম্ভাবনাময় অন্য খাতকে সমান সুযোগ-সুবিধা দেওয়া হয়নি। এমন রপ্তানিবিরোধী মনোভাব থেকে সরে আসতে হবে।

এইচএসবিসির আমন্ত্রণে বাংলাদেশ থেকে উচ্চপদস্থ একটি প্রতিনিধিদলকে ভিয়েতনামে নিয়ে যাওয়া এবং একটি সমীক্ষা করার প্রস্তাব দেন তিনি। বাণিজ্য উপদেষ্টা তাৎক্ষণিকভাবে ইতিবাচক মনোভাব দেখান।

বন্ডের জন্য ৩০ লাইসেন্স

ভিয়েতনাম এক যুগের চেষ্টায় জুতা রপ্তানি ৩০ বিলিয়ন ডলারে নিয়ে গেছে। আর বাংলাদেশ গত ৩৫ বছরেও জুতা রপ্তানি ১ বিলিয়নের ওপরে ওঠাতে পারছে না। এমন মন্তব্য করে চামড়া পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানিকারক সমিতির (এলএফএমইএবি) সহসভাপতি মো. নাসির খান বলেন, 'পণ্যবৈচিত্র্য না হওয়ার পেছনে আমলাতান্ত্রিক জটিলতা ও দুর্নীতি বড় সমস্যা। একটি বন্ড লাইসেন্স করতে ৩০টি লাইসেন্স লাগে। শুধু তা-ই নয়, বছর বছর নবায়নও করতে হয়। অথচ ভিয়েতনামে লাগে পাঁচ-সাতটি লাইসেন্স। সেগুলো নবায়ন করতে হয় না। এ জন্য আমাদের দেশে বিদেশি বিনিয়োগ আসে না।'

রপ্তানির সম্ভাবনা বাড়াতে সার্টিফিকেশন ব্যবস্থা, কমপ্লায়েন্স ও লজিস্টিকস সক্ষমতা উন্নয়নে জোর দিয়েছেন বার্জার পেইন্টস বাংলাদেশের ব্যবস্থাপনা পরিচালক (এমডি) রূপালী চৌধুরী। তিনি বলেন, কৃষিপণ্য থেকে শুরু করে শিল্পপণ্য—সব ক্ষেত্রেই প্রত্যয়ন ও পরীক্ষায় নানা অসংগতি রয়েছে। সে জন্য সরকারকে প্রাতিষ্ঠানিক বিনিয়োগ বাড়াতে হবে। বিশেষ করে বাংলাদেশ স্ট্যান্ডার্ডস অ্যান্ড টেস্টিং ইনস্টিটিউশনকে (বিএসটিআই) আরও শক্তিশালী, ক্যাটাগরি নির্দিষ্ট ও আন্তর্জাতিক মানসম্পন্ন করতে হবে।

বাংলাদেশ হিমায়িত খাদ্য রপ্তানিকারক সমিতির সভাপতি মো. শাহজাহান চৌধুরী বলেন, 'হিমায়িত খাদ্যপণ্য একসময় রপ্তানিতে দ্বিতীয় শীর্ষ স্থানে ছিল। এখন ১৫ নম্বরে। বিশ্বে হিমায়িত চিংড়ির বার্ষিক বাজার ৭২ বিলিয়ন ডলার। সেখানে আমাদের অংশ মাত্র ৪৪০ মিলিয়ন ডলার। দেশে ১১০টা চিংড়ি প্রক্রিয়াজাত কারখানার মধ্যে এখন সচল মাত্র ২৫টি। আমাদের সমস্যা হলো কাঁচামালের ঘাটতি। ১৪-১৫ শতাংশ সুদে রপ্তানি ব্যবসা করাও কঠিন। আমরা কৃষি খাতের মধ্যে হলেও কোনো সুবিধা পাচ্ছি না। এদিকে সরকারের নজর দেওয়া দরকার।'

উদ্যোক্তাদের স্বীকৃতি দিতে হবে

দেশের উদ্যোক্তাদের 'ক্রিমিনাল' হিসেবে চিহ্নিত

মন্ত্রণালয় থেকে বলা হয়, বিনিয়োগ করবেন না; ওষুধের দাম কমান। ওষুধের দাম কম বললে মন্ত্রণালয় বলে, দাম আরও কমান; আপনারা চুষে খাচ্ছেন। অথচ সময়ের ব্যবধানে ওষুধে নিট মুনাফা ১৫ শতাংশ থেকে কমে ৫ শতাংশ হয়েছে। দুনিয়ার মধ্যে ওষুধের দাম সবচেয়ে কম বাংলাদেশে।'

এ প্রসঙ্গে বাণিজ্য উপদেষ্টা বলেন, 'গত ১৬ বছরে ঔষধ প্রশাসনে সীমাহীন দুর্নীতি হয়েছে। এর মাধ্যমে কিছু লোক লাভবান হয়েছে। এটা যদি অস্বীকার করি, তাহলে নিজের সঙ্গেই ছলনা করা হবে।'

নিজেরই সন্দেহ আছে

বিদেশে বিভিন্ন বাংলাদেশি দূতাবাসে থাকা বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের কমার্শিয়াল উইংগুলোকে একীভূত করে একটি স্বতন্ত্র ট্রেড প্রমোশন এজেন্সি বা বাণিজ্য উন্নয়ন সংস্থা গঠনের প্রস্তাব করেন রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরোর (ইপিবি) ভাইস চেয়ারম্যান মোহাম্মদ হাসান আরিফ। তিনি বলেন, 'আমাদের দেশের বাইরে বিভিন্ন দূতাবাসে কমার্শিয়াল উইং আছে। বিদ্যমান ব্যবস্থায় উইংগুলো কতটা কার্যকর ভূমিকা রাখতে পারছে, তা নিয়ে একজন সাবেক কমার্শিয়াল কাউন্সিলর হিসেবে আমার নিজেরই সন্দেহ আছে। এ কারণে অন্যান্য দেশের মতো করে এসব কমার্শিয়াল উইংসহ ইপিবিকে একটি আলাদা ট্রেড প্রমোশন এজেন্সি করা সময়ের দাবি হয়ে গেছে।'

বাংলাদেশ বিনিয়োগ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষের (বিডা) নির্বাহী সদস্য নাহিয়ান রহমান বলেছেন, রপ্তানি ১০০ বিলিয়ন ডলারে পৌঁছাতে হলে তৈরি পোশাক খাত ছাড়া অন্যান্য খাত থেকে অন্তত ২০ বিলিয়ন ডলার রপ্তানি আয় করতে হবে। সে জায়গায় পৌঁছাতে হলে তৈরি পোশাকবহির্ভূত খাতে আড়াই গুণ প্রবৃদ্ধি বাড়াতে হবে। বর্তমান 'ট্যারিফ ফোবিয়ার' সময়ে বাংলাদেশের রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণ অপরিহার্য বলে মন্তব্য করেন তিনি।

সরাসরি জাহাজ লাগবে

পণ্য রপ্তানি বাড়ানো ছাড়া কোনো গতি নেই বলে মন্তব্য করেন প্রাণ-আরএফএল গ্রুপের চেয়ারম্যান আহসান খান চৌধুরী। তিনি বলেন, 'চট্টগ্রাম থেকে নিউইয়র্ক পর্যন্ত সরাসরি জাহাজ চালু করা দরকার। তাহলে আমরাই এক বিলিয়ন ডলারের পণ্য রপ্তানি করতে পারব। তবে যুক্তরাষ্ট্রে পণ্য পাঠাতে যদি ৪৫ দিন লাগে, তাহলে আমাদের স্বপ্ন স্বপ্নই থেকে যাবে।' তিনি আরও বলেন, 'উড়োজাহাজে পণ্য পাঠানোর খরচ কমাতে হবে। কারণ, ভারতের রপ্তানিকারকেরা কম খরচে আকাশপথে পণ্য পাঠাতে পারেন। তাঁরা এই জায়গায় আমাদের থেকে এগিয়ে যাচ্ছেন।'

তৈরি পোশাকশিল্পের আনুষঙ্গিক হিসেবে প্লাস্টিক পণ্যের প্রচ্ছন্ন রপ্তানির স্বীকৃতি না থাকায় খাতটির অবদানকে খাটো করে দেখা হচ্ছে। এই স্বীকৃতি দেওয়া জরুরি বলে মন্তব্য করেন বাংলাদেশ প্লাস্টিক পণ্য প্রস্তুত ও রপ্তানিকারক সমিতির (বিপিজিএমইএ) সভাপতি সামিম আহমেদ। তিনি বলেন, সরকারের সহযোগিতা পেলে প্লাস্টিক পণ্যের রপ্তানি ৫ বিলিয়ন ডলারের কাছাকাছি পৌঁছাবে।

ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের সহ-উপাচার্য ও অর্থনীতিবিদ সায়েমা হক বিদিশা বলেন, 'আমাদের শ্রমিকের দক্ষতার অভাব রয়েছে। এর জন্য গবেষণা ও উন্নয়নে বিনিয়োগ কম থাকাটা একটি সার্বিক

হয়নি। বাংলাদেশ না পারলেও প্রতিযোগী দেশ ভিয়েতনাম সেটি পেরেছে।

বাণিজ্য উপদেষ্টা

নব্বইয়ের দশক থেকে ভিয়েতনাম রপ্তানি খাতে বিদেশি বিনিয়োগ আকর্ষণ করছে। গত বছর ভিয়েতনামের রপ্তানি আয় ছিল ৪০০ বিলিয়ন ডলারের বেশি। তাদের শীর্ষ খাত তৈরি পোশাক নয়; বরং ইলেকট্রনিক পণ্য ও যন্ত্রাংশ, যা মোট রপ্তানির প্রায় ৩০ শতাংশ। পরের অবস্থানে আছে জুতা, যন্ত্রপাতি, তৈরি পোশাক, আসবাব, সি-ফুড ইত্যাদি। তাদের শীর্ষ ১০ পণ্যের প্রতিটি বিলিয়ন ডলারের বেশি আয় করেছে। ফলে বাংলাদেশের পণ্য রপ্তানি বৈচিত্র্য আনতে ভিয়েতনাম মডেল অনুসরণ করতে হবে।

'রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণ : চ্যালেঞ্জ ও করণীয়' শীর্ষক গোলটেবিল বৈঠকে এ কথা বলেন বক্তারা। এতে প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন বাণিজ্য উপদেষ্টা শেখ বশিরউদ্দীন। আলোচক হিসেবে অংশ নেন বিভিন্ন খাতের ব্যবসায়ী নেতা, অর্থনীতিবিদ এবং সরকারের রপ্তানি ও বিনিয়োগ উন্নয়ন-সংশ্লিষ্ট দপ্তরের পদস্থ কর্মকর্তারা।

রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণের জন্য ব্যবসা সহজ করার পাশাপাশি ব্যবসার খরচ কমানোর ওপর জোর দেন ব্যবসায়ী নেতারা। তাঁরা বলেন, সরকার চার দশক ধরে অব্যাহতভাবে নীতি সহায়তা দেওয়ায় তৈরি পোশাক খাত আজকের শক্ত অবস্থানে পৌঁছেছে। অথচ সম্ভাবনাময় অন্য খাতকে সমান সুযোগ-সুবিধা দেওয়া হয়নি। এমন রপ্তানিবিরোধী মনোভাব থেকে সরে আসতে হবে।

গতকাল বুধবার রাজধানীর কারওয়ান বাজারে *প্রথম আলো* কার্যালয়ে বৈঠকটি অনুষ্ঠিত হয়। সঞ্চালনা করেন *প্রথম আলোর* হেড অব অনলাইন শওকত হোসেন। আয়োজনটিতে সহযোগিতা করেছে প্রাণ-আরএফএল গ্রুপ।

বাণিজ্য উপদেষ্টা শেখ বশিরউদ্দীন বলেন, সহজে ব্যবসা ও ব্যবসার পরিচালন ব্যয়—এই দুটি বিষয় নিয়ে জোরালোভাবে বলেছেন ব্যবসায়ীরা। নির্দিষ্ট কিছু নীতিমালার কারণে এসব সমস্যা রয়ে গেছে। সমস্যাগুলো চিহ্নিত করা প্রয়োজন। তিনি আরও বলেন, 'সমস্যা সমাধানে ফেব্রুয়ারি পর্যন্ত অনেক সময়। আমরা কাজ করতে চাই। আসেন আলোচনার মাধ্যমে সমাধান করি। আমরা সমন্বিতভাবে কাজ করতে না পারলে দোষারোপের সংস্কৃতি থেকে কোনো কিছু অর্জন করতে পারব না।'

বাণিজ্য উপদেষ্টা আরও বলেন, 'অন্য দেশের সঙ্গে মুক্ত বাণিজ্য চুক্তি (এফটিএ) করার কথা এমনভাবে বলা হয়, যেন এটি জাদুর কাঠি। বাস্তবে এটা কোনো জাদুর কাঠির সমাধান নয় বা মহৌষধ নয়। বাণিজ্য মন্ত্রণালয় যখন কোথাও এফটিএ করতে যায়, তখন এটি কেবল বাণিজ্যচুক্তি নয়। এখানে অনেক ভাবতে হয় যে আমরা কি ছাড় দেব? বিপরীতে আমরা কী পাব? এটা অনেক জটিল হিসাব।'

এইচএসবিসি বাংলাদেশের প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা মাহবুব উর রহমান বলেন, 'তৈরি পোশাক খাতের বাইরে অন্য কোনো খাত কেন বড় হচ্ছে না। এখানে মূল প্রশ্নটি সক্ষমতা এবং প্রতিযোগিতামূলক সুবিধার। ভিয়েতনাম বা ভারতের মতো এফটিএ ও বাণিজ্য কূটনীতিতে জোর দিতে হবে। তার আগে ঠিক করতে হবে—আমরা কী বিক্রি করব। তৈরি পোশাকের সঙ্গে যুক্ত করতে হবে নতুন ৫টি খাত।' তিনি বলেন, এসএমই খাতের অনেক সম্ভাবনা থাকলেও রপ্তানির পুরো প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার সক্ষমতা তাদের নেই। তাদের জন্য একটি সমন্বিত প্ল্যাটফর্ম প্রয়োজন।

রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণে ভিয়েতনামের উদাহরণ টেনে মাহবুব উর রহমান বলেন, দেশটির শীর্ষ ১০টি পণ্যের প্রতিটিই বিলিয়ন ডলারের বেশি আয় করছে, যা মোট রপ্তানিতে ভারসাম্য বজায় রাখছে। এ জন্য আমরা ভিয়েতনাম মডেল অনুসরণ করতে পারি। তাদের সাফল্যের মডেল সরাসরি জানতে

রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণের জন্য ব্যবসা সহজ করার পাশাপাশি ব্যবসার খরচ কমানোর ওপর জোর দেন ব্যবসায়ী নেতারা। তাঁরা বলেন, সরকার চার দশক ধরে অব্যাহতভাবে নীতি সহায়তা দেওয়ায় তৈরি পোশাক খাত আজকের শক্ত অবস্থানে পৌঁছেছে। অথচ সম্ভাবনাময় অন্য খাতকে সমান সুযোগ-সুবিধা দেওয়া হয়নি। এমন রপ্তানিবিরোধী মনোভাব থেকে সরে আসতে হবে।

এইচএসবিসির আমন্ত্রণে বাংলাদেশ থেকে উচ্চপদস্থ একটি প্রতিনিধিদলকে ভিয়েতনামে নিয়ে যাওয়া এবং একটি সমীক্ষা করার প্রস্তাব দেন তিনি। বাণিজ্য উপদেষ্টা তাৎক্ষণিকভাবে ইতিবাচক মনোভাব দেখান।

বন্ডের জন্য ৩০ লাইসেন্স

ভিয়েতনাম এক যুগের চেষ্টায় জুতা রপ্তানি ৩০ বিলিয়ন ডলারে নিয়ে গেছে। আর বাংলাদেশ গত ৩৫ বছরেও জুতা রপ্তানি ১ বিলিয়নের ওপরে ওঠাতে পারছে না। এমন মন্তব্য করে চামড়া পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানিকারক সমিতির (এলএফএমইএবি) সহসভাপতি মো. নাসির খান বলেন, 'পণ্যবৈচিত্র্য না হওয়ার পেছনে আমলাতান্ত্রিক জটিলতা ও দুর্নীতি বড় সমস্যা। একটি বন্ড লাইসেন্স করতে ৩০টি লাইসেন্স লাগে। শুধু তা-ই নয়, বছর বছর নবায়নও করতে হয়। অথচ ভিয়েতনামে লাগে পাঁচ-সাতটি লাইসেন্স। সেগুলো নবায়ন করতে হয় না। এ জন্য আমাদের দেশে বিদেশি বিনিয়োগ আসে না।'

রপ্তানির সম্ভাবনা বাড়াতে সার্টিফিকেশন ব্যবস্থা, কমপ্লায়েন্স ও লজিস্টিকস সক্ষমতা উন্নয়নে জোর দিয়েছেন বার্জার পেইন্টস বাংলাদেশের ব্যবস্থাপনা পরিচালক (এমডি) রূপালী চৌধুরী। তিনি বলেন, কৃষিপণ্য থেকে শুরু করে শিল্পপণ্য—সব ক্ষেত্রেই প্রত্যয়ন ও পরীক্ষায় নানা অসংগতি রয়েছে। সে জন্য সরকারকে প্রাতিষ্ঠানিক বিনিয়োগ বাড়াতে হবে। বিশেষ করে বাংলাদেশ স্ট্যান্ডার্ডস অ্যান্ড টেস্টিং ইনস্টিটিউশনকে (বিএসটিআই) আরও শক্তিশালী, ক্যাটাগরি নির্দিষ্ট ও আন্তর্জাতিক মানসম্পন্ন করতে হবে।

বাংলাদেশ হিমায়িত খাদ্য রপ্তানিকারক সমিতির সভাপতি মো. শাহজাহান চৌধুরী বলেন, 'হিমায়িত খাদ্যপণ্য একসময় রপ্তানিতে দ্বিতীয় শীর্ষ স্থানে ছিল। এখন ১৫ নম্বরে। বিশ্বে হিমায়িত চিংড়ির বার্ষিক বাজার ৭২ বিলিয়ন ডলার। সেখানে আমাদের অংশ মাত্র ৪৪০ মিলিয়ন ডলার। দেশে ১১০টা চিংড়ি প্রক্রিয়াজাত কারখানার মধ্যে এখন সচল মাত্র ২৫টি। আমাদের সমস্যা হলো কাঁচামালের ঘাটতি। ১৪-১৫ শতাংশ সুদে রপ্তানি ব্যবসা করাও কঠিন। আমরা কৃষি খাতের মধ্যে হলেও কোনো সুবিধা পাচ্ছি না। এদিকে সরকারের নজর দেওয়া দরকার।'

উদ্যোক্তাদের স্বীকৃতি দিতে হবে

দেশের উদ্যোক্তাদের 'ক্রিমিনাল' হিসেবে চিহ্নিত করা হয়, সেটি বাদ দিতে হবে বলে মন্তব্য করেছেন বাংলাদেশ ওষুধ শিল্প সমিতির সহসভাপতি ও রেনাটার ব্যবস্থাপনা পরিচালক সৈয়দ এস কায়সার কবির। তিনি বলেন, উদ্যোক্তাদের স্বীকৃতি দিতে হবে। পণ্য রপ্তানি করে বাড়তি ডলার পেতে হলে ডলারকে বাইরে যেতে দিতে হবে। অর্থাৎ বিদেশে বিনিয়োগ সহজ করতে হবে।

সৈয়দ এস কায়সার কবির বলেন, 'স্বাস্থ্য মন্ত্রণালয় থেকে বলা হয়, বিনিয়োগ করবেন না; ওষুধের দাম কমান। ওষুধের দাম কম বললে মন্ত্রণালয় বলে, দাম আরও কমান; আপনারা চুষে খাচ্ছেন। অথচ সময়ের ব্যবধানে ওষুধে নিট মুনাফা ১৫ শতাংশ থেকে কমে ৫ শতাংশ হয়েছে। দুনিয়ার মধ্যে ওষুধের দাম সবচেয়ে কম বাংলাদেশে।'

এ প্রসঙ্গে বাণিজ্য উপদেষ্টা বলেন, 'গত ১৬ বছরে ঔষধ প্রশাসনে সীমাহীন দুর্নীতি হয়েছে। এর মাধ্যমে কিছু লোক লাভবান হয়েছে। এটা যদি অস্বীকার করি, তাহলে নিজের সঙ্গেই ছলনা করা হবে।'

নিজেরই সন্দেহ আছে

বিদেশে বিভিন্ন বাংলাদেশি দূতাবাসে থাকা বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের কমার্শিয়াল উইংগুলোকে একীভূত করে একটি স্বতন্ত্র ট্রেড প্রমোশন এজেন্সি বা বাণিজ্য উন্নয়ন সংস্থা গঠনের প্রস্তাব করেন রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরোর (ইপিবি) ভাইস চেয়ারম্যান মোহাম্মদ হাসান আরিফ। তিনি বলেন, 'আমাদের দেশের বাইরে বিভিন্ন দূতাবাসে কমার্শিয়াল উইং আছে। বিদ্যমান ব্যবস্থায় উইংগুলো কতটা কার্যকর ভূমিকা রাখতে পারছে; তা নিয়ে একজন সাবেক কমার্শিয়াল কাউন্সিলর হিসেবে আমার নিজেরই সন্দেহ আছে। এ কারণে অন্যান্য দেশের মতো করে এসব কমার্শিয়াল উইংসহ ইপিবিকে একটি আলাদা ট্রেড প্রমোশন এজেন্সি করা সময়ের দাবি হয়ে গেছে।'

বাংলাদেশ বিনিয়োগ উন্নয়ন কর্তৃপক্ষের (বিডা) নির্বাহী সদস্য নাহিয়ান রহমান বলেছেন, রপ্তানি ১০০ বিলিয়ন ডলারে পৌঁছাতে হলে তৈরি পোশাক খাত ছাড়া অন্যান্য খাত থেকে অন্তত ২০ বিলিয়ন ডলার রপ্তানি আয় করতে হবে। সে জায়গায় পৌঁছাতে হলে তৈরি পোশাকবহির্ভূত খাতে আড়াই গুণ প্রবৃদ্ধি বাড়াতে হবে। বর্তমান 'ট্যারিফ ফোবিয়ার' সময়ে বাংলাদেশের রপ্তানি বৈচিত্র্যকরণ অপরিহার্য বলে মন্তব্য করেন তিনি।

সরাসরি জাহাজ লাগবে

পণ্য রপ্তানি বাড়ানো ছাড়া কোনো গতি নেই বলে মন্তব্য করেন প্রাণ-আরএফএল গ্রুপের চেয়ারম্যান আহসান খান চৌধুরী। তিনি বলেন, 'চট্টগ্রাম থেকে নিউইয়র্ক পর্যন্ত সরাসরি জাহাজ চালু করা দরকার। তাহলে আমরাই এক বিলিয়ন ডলারের পণ্য রপ্তানি করতে পারব। তবে যুক্তরাষ্ট্রে পণ্য পাঠাতে যদি ৪৫ দিন লাগে, তাহলে আমাদের স্বপ্ন স্বপ্নই থেকে যাবে।' তিনি আরও বলেন, 'উড়োজাহাজে পণ্য পাঠানোর খরচ কমাতে হবে। কারণ, ভারতের রপ্তানিকারকেরা কম খরচে আকাশপথে পণ্য পাঠাতে পারেন। তাঁরা এই জায়গায় আমাদের থেকে এগিয়ে যাচ্ছেন।'

তৈরি পোশাকশিল্পের আনুষঙ্গিক হিসেবে প্লাস্টিক পণ্যের প্রচ্ছন্ন রপ্তানির স্বীকৃতি না থাকায় খাতটির অবদানকে খাটো করে দেখা হচ্ছে। এই স্বীকৃতি দেওয়া জরুরি বলে মন্তব্য করেন বাংলাদেশ প্লাস্টিক পণ্য প্রস্তুত ও রপ্তানিকারক সমিতির (বিপিজিএমইএ) সভাপতি সামিম আহমেদ। তিনি বলেন, সরকারের সহযোগিতা পেলে প্লাস্টিক পণ্যের রপ্তানি ৫ বিলিয়ন ডলারের কাছাকাছি পৌঁছাবে।

ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের সহ-উপাচার্য ও অর্থনীতিবিদ সায়েমা হক বিদিশা বলেন, 'আমাদের শ্রমিকের দক্ষতার অভাব রয়েছে। এর জন্য গবেষণা ও উন্নয়নে বিনিয়োগ কম থাকাটা একটি সার্বিক সমস্যা। এই বিনিয়োগ বাড়ালে তা শ্রমিক, মালিক—সবার জন্যই ইতিবাচক প্রভাব ফেলবে। শ্রমঘন শিল্প হিসেবে ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগকে (এসএমই) আরও বড় ধরনের প্রণোদনা দেওয়া জরুরি। এ ছাড়া প্রযুক্তির দ্রুত পরিবর্তনের সঙ্গে আমরা নিজেদের মানিয়ে নিতে পারিনি।' তিনি আরও বলেন, এসএমইগুলো চীন বা ভারতের সঙ্গে প্রতিযোগিতায় পারছে না। এর মূলে রয়েছে ছোটখাটো সমস্যা; যা সমাধান করা খুব কঠিন নয়।