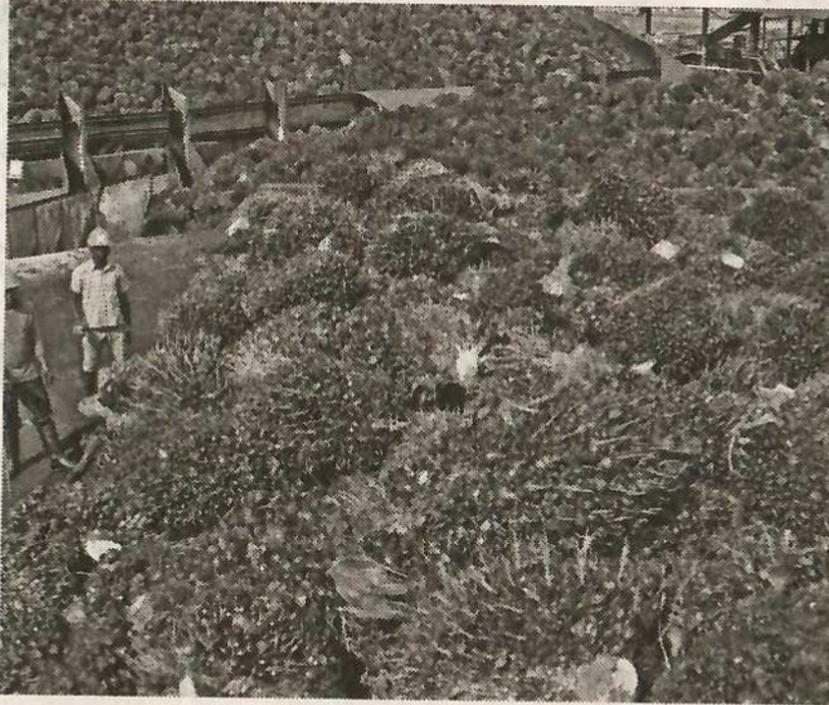
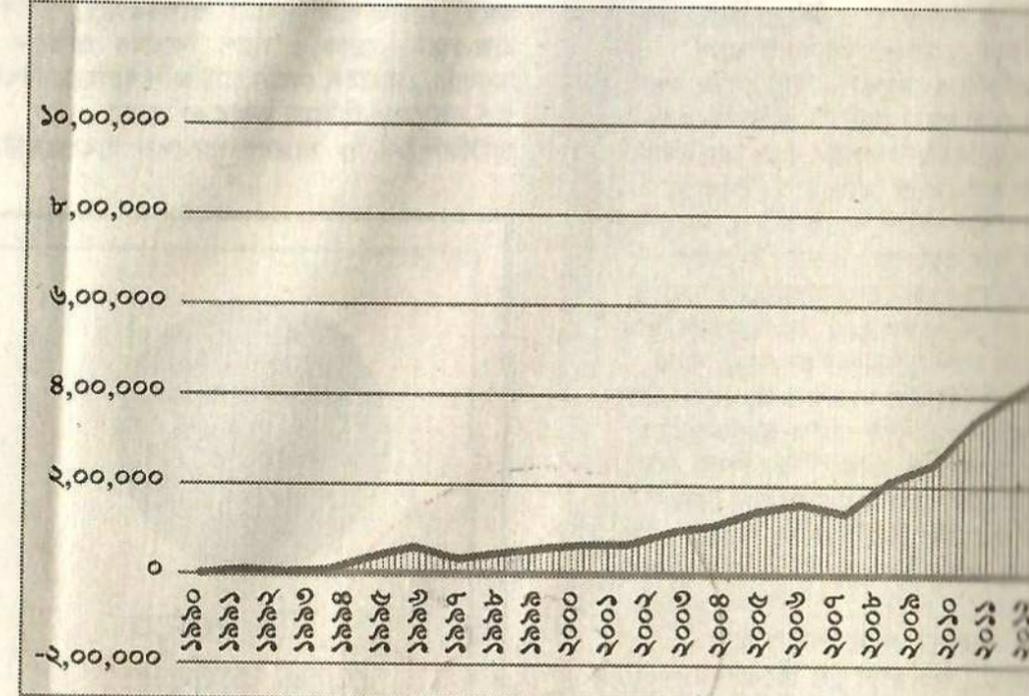


পাম অয়েল রফতানিতে গুয়াতেমালা



গুয়াতেমালা মধ্য আমেরিকার অন্যতম শীর্ষ পাম অয়েল রফতানিকারক দেশ। দেশটির কৃষি খাতে পাম অয়েল একটি গুরুত্বপূর্ণ রফতানি পণ্য, যা বৈদেশিক মুদ্রা আয়ের বড় উৎস হিসেবে কাজ করছে। প্রধানত উত্তর গুয়াতেমালার পেতেন ও ইজাবাল অঞ্চলে পাম চাষ বেশি হয়। উৎপাদিত পাম অয়েলের বড় অংশ রফতানি করা হয়। মূলত মেক্সিকো, যুক্তরাষ্ট্র, ইউরোপীয় ইউনিয়নের কয়েকটি দেশ এবং মধ্য আমেরিকার প্রতিবেশী দেশগুলো গুয়াতেমালার পাম অয়েলের প্রধান ক্রেতা। গত বছর গুয়াতেমালা থেকে পাম অয়েল রফতানি বেড়েছে ৫২ দশমিক ৪২ শতাংশ। তবে পরিবেশসংক্রান্ত উদ্বেগ, ভূমি ব্যবহার ও টেকসই উৎপাদন নিয়ে দেশটির ওপর আন্তর্জাতিক চাপও বাড়ছে। এসব চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় গুয়াতেমালা সরকার এবং রফতানিকারকরা টেকসই উৎপাদন পদ্ধতি ও আন্তর্জাতিক মান অনুসরণের ওপর জোর দিচ্ছেন, যাতে বৈশ্বিক বাজারে প্রতিযোগী সক্ষমতা বজায় থাকে।



রফতানি (টন)

সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)
১৯৯০	-	-
১৯৯১	০	-
১৯৯২	০	-
১৯৯৩	১,০০০	-
১৯৯৪	১,০০০	০.০০%
১৯৯৫	১০,০০০	৯০০.০০%
১৯৯৬	৫,০০০	-৫০.০০%

সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)
১৯৯৭	১০,০০০	১০০.০০%
১৯৯৮	৩৮,০০০	২৮০.০০%
১৯৯৯	৬১,০০০	৬০.৫৩%
২০০০	৩৫,০০০	-৪২.৬২%
২০০১	৪৮,০০০	৩৭.১৪%
২০০২	৫৯,০০০	২২.৯২%
২০০৩	৬৮,০০০	১৫.২৫%

সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)
২০০৪	৭০,০০০	২.৯৪%
২০০৫	৯৮,০০০	৪০.০০%
২০০৬	১,১২,০০০	১৪.২৯%
২০০৭	১,৪৩,০০০	২৭.৬৮%
২০০৮	১,৫৯,০০০	১১.১৯%
২০০৯	১,৩৮,০০০	-১৩.২১%
২০১০	২,১০,০০০	৫২.১৭%

সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)
২০১১	২,৪৮,০০০	১৮.১০%
২০১২	৩,৪৬,০০০	৩৯.৫২%
২০১৩	৪,১১,০০০	১৮.৭৯%
২০১৪	৪,৬৫,০০০	১৩.১৪%
২০১৫	৬,৫৯,০০০	৪১.৭২%
২০১৬	৭,১৮,০০০	৮.৯৫%
২০১৭	৮,০০,০০০	১১.৪২%

সূত্র: ইনডেক্স মুন্ডি

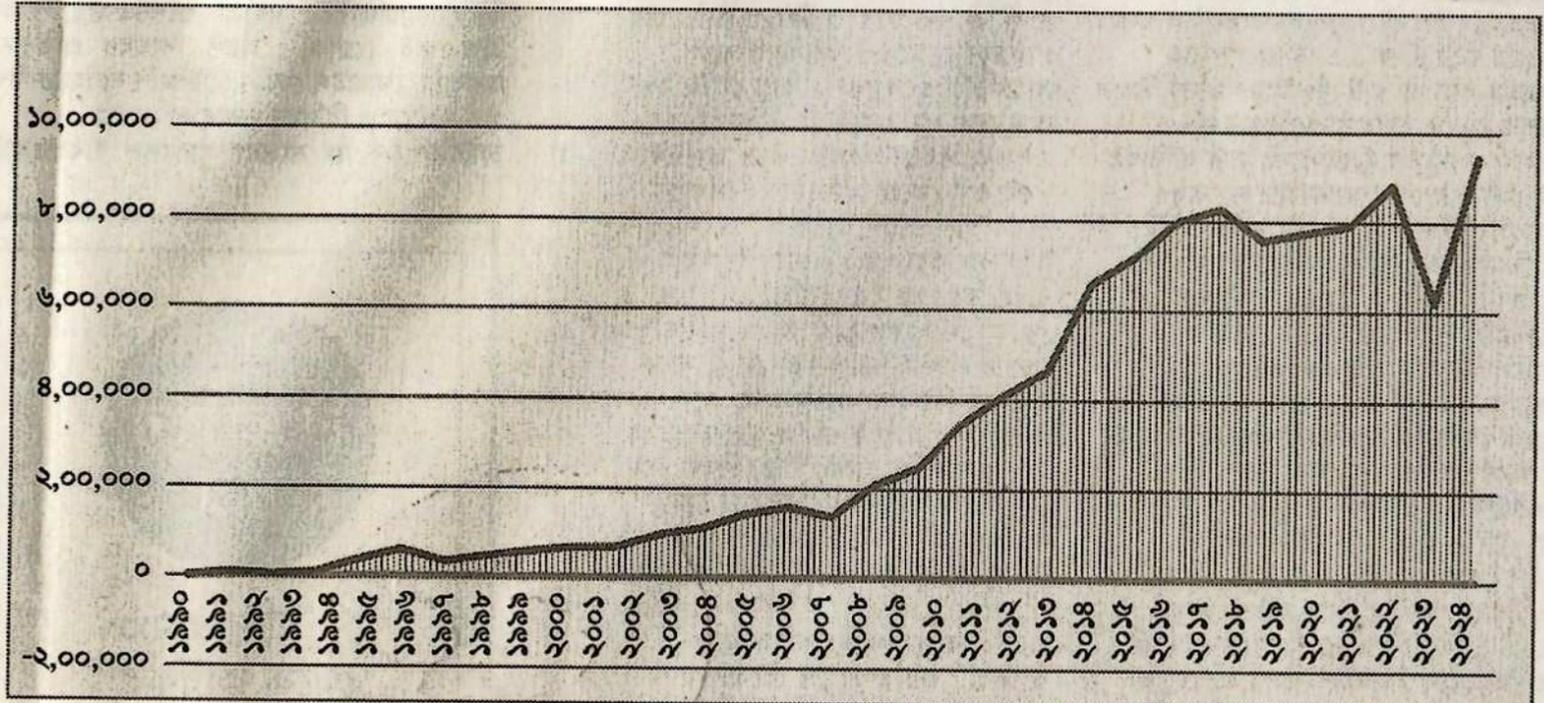


বণিক বার্তা

21 DEC 2025

পাম অয়েল রফতানিতে গুয়াতেমালা

গুয়াতেমালা মধ্য আমেরিকার অন্যতম শীর্ষ পাম অয়েল রফতানিকারক দেশ। দেশটির কৃষি খাতে পাম অয়েল একটি গুরুত্বপূর্ণ রফতানি পণ্য, যা বৈদেশিক মুদ্রা আয়ের বড় উৎস হিসেবে কাজ করেছে। প্রধানত উত্তর গুয়াতেমালার পেতেন ও ইজাবাল অঞ্চলে পাম চাষ বেশি হয়। উৎপাদিত পাম অয়েলের বড় অংশ রফতানি করা হয়। মূলত মেক্সিকো, যুক্তরাষ্ট্র, ইউরোপীয় ইউনিয়নের কয়েকটি দেশ এবং মধ্য আমেরিকার প্রতিবেশী দেশগুলো গুয়াতেমালার পাম অয়েলের প্রধান ক্রেতা। গত বছর গুয়াতেমালা থেকে পাম অয়েল রফতানি বেড়েছে ৫২ দশমিক ৪২ শতাংশ। তবে পরিবেশসংক্রান্ত উদ্বেগ, ভূমি ব্যবহার ও টেকসই উৎপাদন নিয়ে দেশটির ওপর আন্তর্জাতিক চাপও বাড়ছে। এসব চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় গুয়াতেমালা সরকার এবং রফতানিকারকরা টেকসই উৎপাদন পদ্ধতি ও আন্তর্জাতিক মান অনুসরণের ওপর জোর দিচ্ছেন, যাতে বৈশ্বিক বাজারে প্রতিযোগী সক্ষমতা বজায় থাকে।



সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)	সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)	সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)	সাল	রফতানি (টন)	বৃদ্ধির হার (%)
১৯৯৭	১০,০০০	১০০.০০%	২০০৪	৭০,০০০	২.৯৪%	২০১১	২,৪৮,০০০	১৮.১০%	২০১৮	৮,২৮,০০০	৩.৫০%
১৯৯৮	৩৮,০০০	২৮০.০০%	২০০৫	৯৮,০০০	৪০.০০%	২০১২	৩,৪৬,০০০	৩৯.৫২%	২০১৯	৭,৫৮,০০০	-৮.৪৫%
১৯৯৯	৬১,০০০	৬০.৫৩%	২০০৬	১,১২,০০০	১৪.২৯%	২০১৩	৪,১১,০০০	১৮.৭৯%	২০২০	৭,৭৬,০০০	২.৩৭%
২০০০	৩৫,০০০	-৪২.৬২%	২০০৭	১,৪৩,০০০	২৭.৬৮%	২০১৪	৪,৬৫,০০০	১৩.১৪%	২০২১	৭,৯২,০০০	২.০৬%
২০০১	৪৮,০০০	৩৭.১৪%	২০০৮	১,৫৯,০০০	১১.১৯%	২০১৫	৬,৫৯,০০০	৪১.৭২%	২০২২	৮,৮৩,০০০	১১.৪৯%
২০০২	৫৯,০০০	২২.৯২%	২০০৯	১,৩৮,০০০	-১৩.২১%	২০১৬	৭,১৮,০০০	৮.৯৫%	২০২৩	৬,২০,০০০	-২৯.৭৮%
২০০৩	৬৮,০০০	১৫.২৫%	২০১০	২,১০,০০০	৫২.১৭%	২০১৭	৮,০০,০০০	১১.৪২%	২০২৪	৯,৪৫,০০০	৫২.৪২%

সূত্র: ইনডেক্স মুভি



Lack of tax incentives deters RMG firms from public listing

MOHAMMAD MUFAZZAL

Readymade garment (RMG) companies are among the major targets for new listings to help the secondary market grow, but they have not been offered any incentives to go public.

A major purpose of listing is to get tax benefits but RMG companies, irrespective of their status as listed or non-listed, pay taxes at a much higher rate than the rates applied to listed firms of other sectors, except for telecom and tobacco firms.

Most listed companies pay taxes at rates ranging from 20 per cent to 22.5 per cent depending on their paid-up capitals. But the effective tax rate for profit-making RMG companies stands above 30 per cent.

Reza Uddin Ahmed, an executive director of City Group, explained why that is the case.

As per the existing provision, RMG companies have to pay taxes amounting to 1 per cent of the export value or 12 per cent of its profit, whichever is higher.

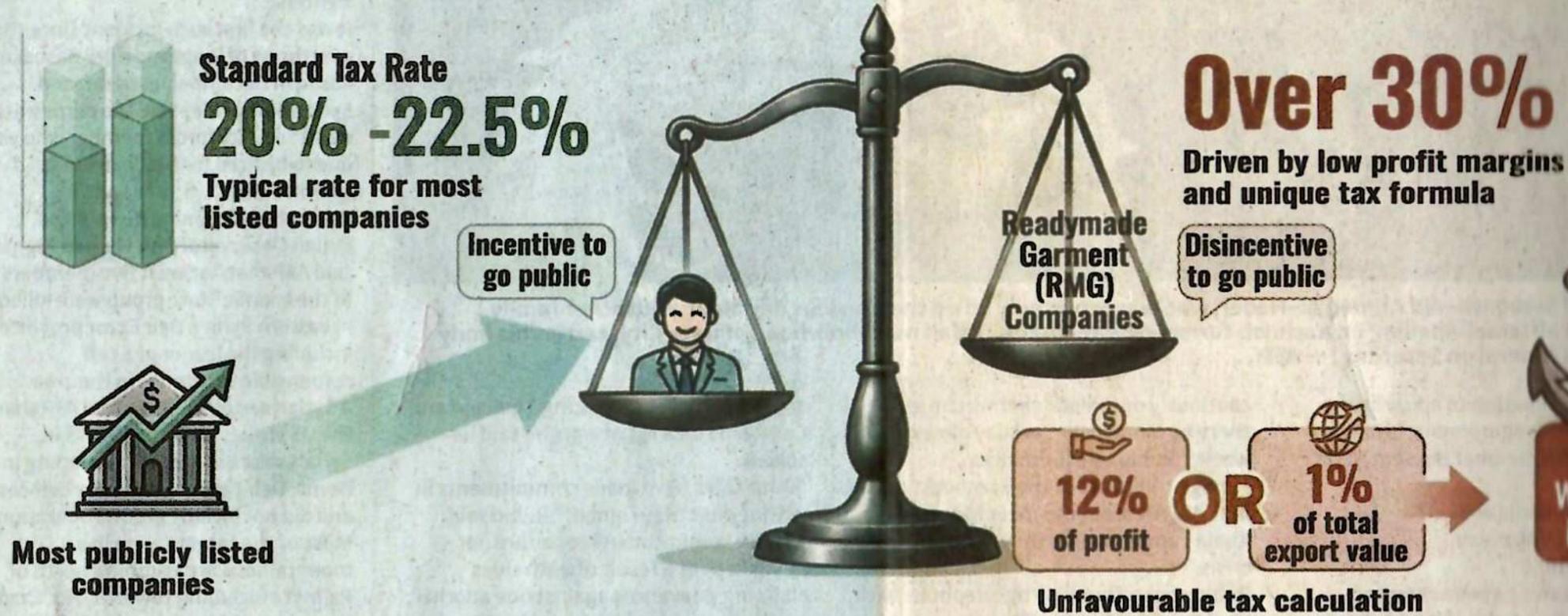
For example, if a company's export value is Tk 100, its bank will deduct Tk 1 from the export proceeds unless 12 per cent of the profit earned is higher than Tk 1.

With all expenses tied to operations and administration deducted, it is found that most companies' profit before tax is not more than Tk 3. That means tax on profit would be Tk 0.36, lower than the tax calculated on export value.

So, the 1 per cent tax at source will be settled as final tax. In that case, the effective tax rate is 33.33 per cent.

"So, there is no tax incentive for RMG companies in the capital

An unfair tax burden: Why garment companies avoid public listing



“There is no tax incentive for the RMG companies in the capital market” — Reza Uddin Ahmed of City Group

market. This is one of the key factors that discourage the companies from going public," Ahmed said. However, if a company secures 4 per cent profit, its final tax rate would come to 25 per cent. RMG companies effective tax rate will fall if profits are higher. "The reality is that a majority of the RMG companies incur losses.

Only a small fraction makes profits," Ahmed said. The cash incentives that RMG companies are entitled to get may be considered as income but that is hard to get. Export-oriented companies are offered with an 1.5 per cent incentive or above on their export values. But such incentives depend on

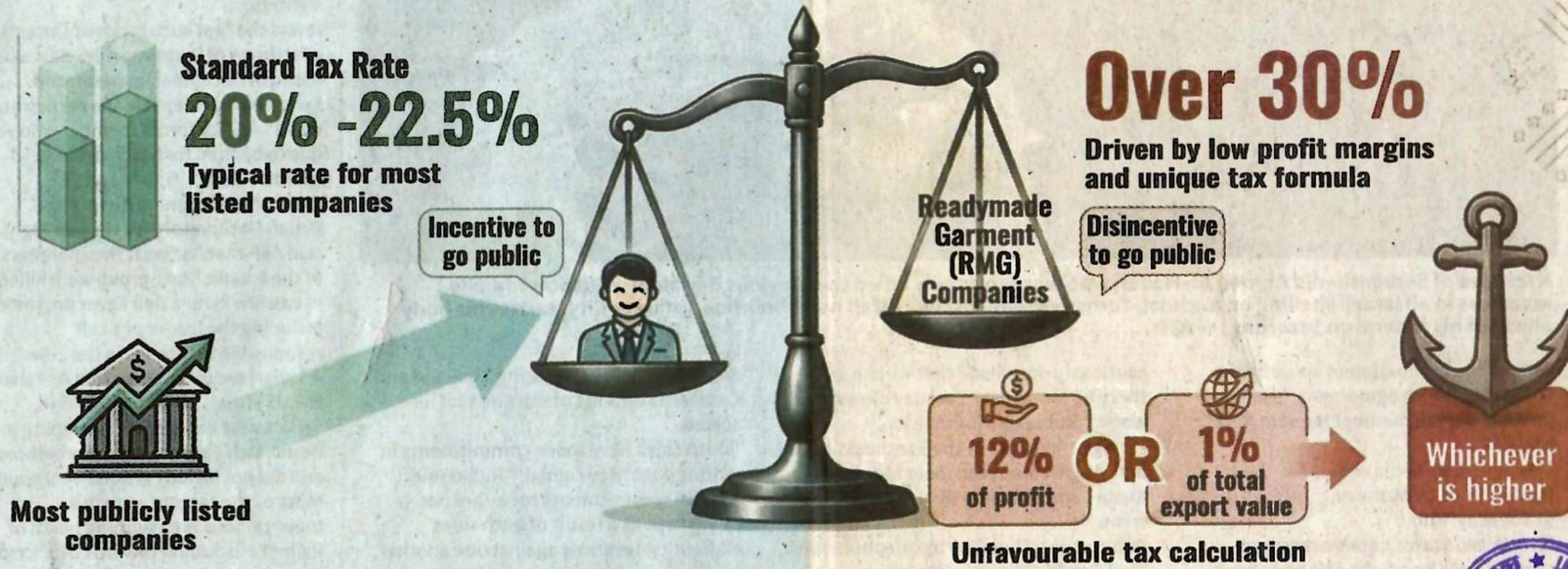
various factors, for example whether there was value addition in the production or usage of locally produced raw materials. RMG manufacturers, however, are bound to use raw materials imported from countries selected by buyers, which is why they fail in most cases to apply for cash incentives.

Moreover, manufacturers can apply for incentives on completion of a long process and audits, said Md. Morshedul Hoque, chief financial officer of Bitopi Group. "There is also a queue of applicants for incentives. So, it takes around three years to realise the incentives," Hoque said. And the companies that run

operations on a basis are not ent export incentive That means mo off the list for ex Other factors th RMG companies include owners' transfer owners' proper valuation market.

tax incentives deters RMG firms from going public

An unfair tax burden: Why garment companies avoid public listing



“
The reality is that a majority of the RMG companies incur losses. Only a small fraction makes profits

Besides, the asset bases of RMG companies are not as strong as that of other companies. Such companies are mainly backed by orders and L/Cs (letters of credit). So, the securities regulator becomes skeptical about the companies' assets while evaluating their IPO (initial public offering) proposals. In absence of stability in the equity market, good companies also fail to get market value as expected, another factor to keep good companies from going public.

Presently, the number of listed companies under the textile sector on the Dhaka Stock Exchange is 58 and the sector has below 4 per cent share in market cap. The reason behind such nominal share in market cap is that most of the listed textile companies are small cap. The notable companies include Square Textiles and Envoy Textiles.

“
There is no tax incentive for the RMG companies in the capital market

Reza Uddin Ahmed of City Group



market. This is one of the key factors that discourage the companies from going public," Ahmed said. However, if a company secures 4 per cent profit, its final tax rate would come to 25 per cent. RMG companies effective tax rate will fall if profits are higher. "The reality is that a majority of the RMG companies incur losses.

Only a small fraction makes profits," Ahmed said. The cash incentives that RMG companies are entitled to get may be considered as income but that is hard to get. Export-oriented companies are offered with an 1.5 per cent incentive or above on their export values. But such incentives depend on

various factors, for example whether there was value addition in the production or usage of locally produced raw materials. RMG manufacturers, however, are bound to use raw materials imported from countries selected by buyers, which is why they fail in most cases to apply for cash incentives.

Moreover, manufacturers can apply for incentives on completion of a long process and audits, said Md. Morshedul Hoque, chief financial officer of Bitopi Group. "There is also a queue of applicants for incentives. So, it takes around three years to realise the incentives," Hoque said. And the companies that run

operations on a subcontract basis are not entitled to get export incentives. That means most companies fall off the list for export incentives. Other factors that discourage RMG companies from listing include owners' reluctance to transfer ownership and a lack of proper valuation in the equity market.