

Vietnam's apparel export strategy lesson for BD

Bangladesh and Vietnam are often presented as close rivals in the global apparel industry, with export figures suggesting a neck-and-neck race for a larger share of global apparel market. In 2024, Bangladesh exported garments worth USD 38.48 billion, accounting for 6.9 per cent of the global market, closely followed by Vietnam's USD 33.94 billion with a 6.1 per cent share. Meanwhile, China remains dominant, commanding 29.6 per cent of global apparel exports, while India and Turkey trail with less than 3-4 per cent each.

On the surface, Bangladesh is slightly ahead of Vietnam. However, focusing only on headline numbers obscures a deeper reality: the two countries are competing under different trade frameworks. Vietnam is exporting from a position of strategic security, while Bangladesh remains heavily dependent on time-bound trade privileges that are nearing expiry date.

This contrast is most visible when export destinations are examined. Vietnam has built a dominant position in the United States, exporting USD 14.98 billion worth of apparel there in 2024, almost twice Bangladesh's USD 7.34 billion.

Bangladesh, in contrast, relies overwhelmingly on the European Union, where it exported USD 19.77 billion, compared to Vietnam's USD 4.31 billion.

This dependence has served Bangladesh well so far, largely because of duty-free access under the EU's Everything But Arms (EBA) scheme for least developed countries. But that advantage is temporary. Vietnam's access, by contrast, is contractual and permanent, secured through the EU-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA).

The EVFTA is steadily reshaping competitive dynamics inside the EU market. Tariffs on many Vietnamese apparel products have already been eliminated, while others are on a clear path to full liberalisation by 2027. As a result, trade patterns are beginning to shift. In product categories where tariffs were removed immediately or within four years, EU imports from Vietnam have grown faster than those from Bangladesh. More importantly, the most commercially significant apparel items such as cotton T-shirts, denim trousers, and knitt garments fall under tariff slabs that will soon be fully liberalised for Vietnam. Early signs suggest that Bangladesh's growth in these categories is slowing, while Vietnam is accelerating.

Beyond tariffs, the two countries differ sharply in product composition. Vietnam's apparel exports to the EU are overwhelmingly non-cotton based, accounting for more than three-quarters of its shipments. Bangladesh, by contrast, remains heavily concentrated in cotton garments, with non-cotton items making up less than one-third of exports. Although Bangladesh has made progress in recent years, Vietnam's head start is reinforced by deeper investments in synthetic textiles, stronger backward linkages and greater use of renewable energy, factors that are being increasingly valued in the EU market.

This structural gap becomes more problematic when rules of origin are considered. Future EU trade preferences, particularly under GSP Plus, require compliance with double transformation rules of origin. Bangladesh's dependence on imported woven and manmade fibre fabrics puts it at a disadvantage, while Vietnam's domestic textile

For policymakers, securing sustained access to the EU must be treated as an economic priority, whether through GSP Plus eligibility, a bilateral trade agreement, or an extended transition arrangement

writes

Atiqul Kabir Tuhin



T-shirts from Vietnam earned \$2,158, nearly double the \$1,092 fetched by Bangladeshi equivalents. This reflects Vietnam's strength in value-added, synthetic and technical garments, in contrast to Bangladesh's dominance in cotton basics. Approximately 73 per cent of Bangladesh's export value comes from cotton garments, even though the global apparel market is increasingly shifting towards synthetics and multifunctional apparel. Bangladesh's advantage lies in scale, cost-efficiency and production reliability.

Policy risks are also looming large. The EU is set to review its Generalised Scheme of Preferences, with changes expected to take effect in 2028.

Bangladesh has already exceeded safeguard thresholds that allow the EU to suspend preferences when import concentration becomes excessive. Its share of EU apparel imports under GSP far surpasses the established limits, creating a significant obstacle to securing GSP Plus status. When EBA benefits finally expire in November 2029, Bangladesh could face standard tariffs of around 12 per cent, while Vietnam will continue exporting duty-free under the EVFTA.

This looming asymmetry underscores a critical point: Vietnam is not merely competing on price or productivity; it is competing on certainty. Its

The next five years, therefore, represent a decisive window. For policymakers, securing sustained access to the EU must be treated as an economic priority, whether through GSP Plus eligibility, a bilateral trade agreement, or an extended transition arrangement. At the same time, trade diplomacy must be matched by domestic reform, particularly in building backward linkages in woven and manmade fibre textiles, improving energy efficiency and aligning with emerging sustainability and traceability standards.

For entrepreneurs and manufacturers, the challenge is equally urgent. The future will reward those who diversify products, invest in technology and integrate more deeply into global value chains. Bangladesh's apparel sector has demonstrated resilience time and again, but resilience alone will not offset structural disadvantages in market access. Bangladesh must deepen its global integration, adopt high-value production, and differentiate itself through innovation and sustainability. The focus must shift from just scale to sophistication.

Vietnam's trade strategy offers a clear lesson: long-term competitiveness in today's global trading system is shaped as much by policy foresight as by factory efficiency. If Bangladesh

almost twice Bangladesh's USD 7.34 billion. Bangladesh, in contrast, relies overwhelmingly on the European Union, where it exported USD 19.77 billion, compared to Vietnam's USD 4.31 billion. This dependence has served Bangladesh well so far, largely because of duty-free access under the EU's Everything But Arms (EBA) scheme for least developed countries. But that advantage is temporary. Vietnam's access, by contrast, is contractual and permanent, secured through the EU-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA). The EVFTA is steadily reshaping competitive dynamics inside the EU market. Tariffs on many Vietnamese apparel products have already been eliminated, while others are on a clear path to full liberalisation by 2027. As a result, trade patterns are beginning to shift. In product categories where tariffs were removed immediately or within four years, EU imports from Vietnam have grown faster than those from Bangladesh. More importantly, the most commercially significant apparel items such as cotton T-shirts, denim trousers, and knitted garments fall under tariff slabs that will soon be fully liberalised for Vietnam. Early signs suggest that Bangladesh's growth in these categories is slowing, while Vietnam is accelerating. Beyond tariffs, the two countries differ sharply in product composition. Vietnam's apparel exports to the EU are overwhelmingly non-cotton based, accounting for more than three-quarters of its shipments. Bangladesh, by contrast, remains heavily concentrated in cotton garments, with non-cotton items making up less than one-third of exports. Although Bangladesh has made progress in recent years, Vietnam's head start is reinforced by deeper investments in synthetic textiles, stronger backward linkages and greater use of renewable energy, factors that are being increasingly valued in the EU market. This structural gap becomes more problematic when rules of origin are considered. Future EU trade preferences, particularly under GSP Plus, require compliance with double transformation rules of origin. Bangladesh's dependence on imported woven and manmade fibre fabrics puts it at a disadvantage, while Vietnam's domestic textile base allows it to meet these requirements more easily. So, without accelerating investment in fabric manufacturing, Bangladesh risks losing competitiveness even if some preferential access is retained. Vietnam's faster growth and higher-value product mix also pose a real challenge. In the EU, 100 kg of



T-shirts from Vietnam earned \$2,158, nearly double the \$1,092 fetched by Bangladeshi equivalents. This reflects Vietnam's strength in value-added, synthetic and technical garments, in contrast to Bangladesh's dominance in cotton basics. Approximately 73 per cent of Bangladesh's export value comes from cotton garments, even though the global apparel market is increasingly shifting towards synthetics and multifunctional apparel. Bangladesh's advantage lies in scale, cost-efficiency and production reliability. Policy risks are also looming large. The EU is set to review its Generalised Scheme of Preferences, with changes expected to take effect in 2028. Bangladesh has already exceeded safeguard thresholds that allow the EU to suspend preferences when import concentration becomes excessive. Its share of EU apparel imports under GSP far surpasses the established limits, creating a significant obstacle to securing GSP Plus status. When EBA benefits finally expire in November 2029, Bangladesh could face standard tariffs of around 12 per cent, while Vietnam will continue exporting duty-free under the EVFTA. This looming asymmetry underscores a critical point: Vietnam is not merely competing on price or productivity; it is competing on certainty. Its extensive network of free trade agreements including the CPTPP, RCEP, ASEAN FTAs and agreements with Eurasian markets has sealed in access across major regions. Bangladesh, by contrast, is still navigating graduation-related adjustments without a comparable web of long-term trade arrangements.

The next five years, therefore, represent a decisive window. For policymakers, securing sustained access to the EU must be treated as an economic priority, whether through GSP Plus eligibility, a bilateral trade agreement, or an extended transition arrangement. At the same time, trade diplomacy must be matched by domestic reform, particularly in building backward linkages in woven and manmade fibre textiles, improving energy efficiency and aligning with emerging sustainability and traceability standards. For entrepreneurs and manufacturers, the challenge is equally urgent. The future will reward those who diversify products, invest in technology and integrate more deeply into global value chains. Bangladesh's apparel sector has demonstrated resilience time and again, but resilience alone will not offset structural disadvantages in market access. Bangladesh must deepen its global integration, adopt high-value production, and differentiate itself through innovation and sustainability. The focus must shift from just scale to sophistication. Vietnam's trade strategy offers a clear lesson: long-term competitiveness in today's global trading system is shaped as much by policy foresight as by factory efficiency. If Bangladesh can combine its proven manufacturing strength with proactive trade strategy and industrial upgrading, it can move from vulnerability to stability, and secure a strong foothold in global apparel trade.

aktuhin.fexpress@gmail.com



BTMA seeks longer material import credit

Textile millers urge BB to extend the facility to 360 days

JASIM UDDIN

Textile millers have urged the Bangladesh Bank to further extend the import credit period for cotton and other industrial raw materials to 360 days.

They warned that a return to the earlier 180-day limit would severely disrupt export-oriented textile production and strain working capital.

The appeal comes as the existing extended facility, granted through central bank circulars and currently set to expire on December 31, nears its deadline.

The Bangladesh Textile Mills Association (BTMA) has sought a one-year extension of the facility until December 31, 2026, citing prolonged production cycles, global market uncertainties and mounting cost pressures.

It argues that the current credit facility, previously extended from 180 days through Bangladesh Bank circulars, remains inadequate for cotton imports, particularly for spinning mills.

In a letter sent to Bangladesh Bank Governor Ahsan H Mansur on Tuesday, BTMA President Showkat Aziz Russell said the full cycle from

WITHOUT LONGER CREDIT, LIQUIDITY STRESS COULD HIT EXPORTS



Existing 360-day facility expires on Dec 31, 2025

Extension of the facility sought until Dec 31, 2026

THREAT TO COMPETITIVENESS

Indian yarn prices: **40 cents cheaper**

Subsidy-driven dumping alleged

Local mill utilisation **50-60%**

WHY 360 DAYS?

- Cotton shipping (US) **90 days**
- Yarn production **30-45 days**
- Deferred buyer payment **120 days**
- Total cash cycle **270-300 days**

cotton import to receipt of export proceeds typically takes between 270 and 300 days. "The 180-day credit limit is practically unworkable for spinning mills. Without extending the tenure to 360 days, mills will face severe liquidity stress and operational

disruptions," he said. The central bank had extended the import credit period for industrial raw materials until December 31, 2025 through FE Circular No. 08 issued on January 20, 2025, which was later reaffirmed by FE Circular No. 27 dated August 18, 2025.

With both circulars nearing expiry, millers fear renewed pressure on cash flows and foreign exchange management. BTMA said it represents 1,869 member mills, including spinning,

weaving, and dyeing, printing and finishing units, with cumulative investments of around US\$23 billion, the largest single private-sector investment block in the country. The association noted that the textile sector supplies about 70 per cent of inputs to the ready-made garment industry. Together, the two sectors account for nearly 85 per cent of Bangladesh's export earnings, while retaining around 30 per cent of foreign exchange domestically. The letter also highlighted multiple challenges facing the industry, including currency depreciation, a 250-percent increase in gas prices, a 70 per cent wage hike, political instability, labour unrest, and persistent shortages of gas and electricity. These factors, BTMA said, have reduced capacity utilisation and significantly increased production costs. According to the association, continued global uncertainty driven by geopolitical conflicts and economic slowdown has further

Express, Salehuh Zaman Khan Jitu, Managing Director of NZ Group, said the government is encouraging millers to import US cotton, which takes nearly 90 days to reach factories from US ports, while payment obligations begin once shipments are dispatched. He said it takes another 30 to 45 days to produce yarn, adding that spinners typically receive a minimum of 120 days' deferred payment. However, due to prevailing banking constraints, the process often takes longer. "Considering the entire cycle, spinners now need at least 280 to 290 days to receive payment. If there are delays at buyers' banks, the duration increases further," he said. Previously, he noted, garment manufacturers paid at sight, making a 120-day credit period sufficient to run operations. Explaining the broader challenges facing the spinning industry, Mr Jitu said domestic spinners are also under demand-side pressure, as yarn buyers increasingly source cheaper imports. As a result, many mills are operating at only 50-60 per

Bangladeshi market, threatening the survival of local producers. The commission, he added, also found that yarn prices in the Indian domestic market are higher than those offered for export. "If the government initiates anti-dumping measures against Indian spinners, the process will take at least two years," he said, adding that the sector is now waiting for decisive policy support to survive. newsmanjasi@gmail.com



Association (BTMA) has sought a one-year extension of the facility until December 31, 2026, citing prolonged production cycles, global market uncertainties and mounting cost pressures.

It argues that the current credit facility, previously extended from 180 days through Bangladesh Bank circulars, remains inadequate for cotton imports, particularly for spinning mills.

In a letter sent to Bangladesh Bank Governor Ahsan H Mansur on Tuesday, BTMA President Showkat Aziz Russell said the full cycle from

THREAT TO COMPETITIVENESS

Indian yarn prices: **40 cents cheaper**

Subsidy-driven dumping alleged

Local mill utilisation **50-60%**

cotton import to receipt of export proceeds typically takes between 270 and 300 days.

"The 180-day credit limit is practically unworkable for spinning mills. Without extending the tenure to 360 days, mills will face severe liquidity stress and operational

disruptions," he said.

The central bank had extended the import credit period for industrial raw materials until December 31, 2025 through FE Circular No. 08 issued on January 20, 2025, which was later reaffirmed by FE Circular No. 27 dated August 18, 2025.

With both circulars nearing expiry, millers fear renewed pressure on cash flows and foreign exchange management.

BTMA said it represents 1,869 member mills, including spinning,

weaving, and dyeing, printing and finishing units, with cumulative investments of around US\$23 billion, the largest single private-sector investment block in the country.

The association noted that the textile sector supplies about 70 per cent of inputs to the ready-made garment industry.

Together, the two sectors account for nearly 85 per cent of Bangladesh's export earnings, while retaining around 30 per cent of foreign exchange domestically.

The letter also highlighted multiple challenges facing the industry, including currency depreciation, a 250-percent increase in gas prices, a 70 per cent wage hike, political instability, labour unrest, and persistent shortages of gas and electricity.

These factors, BTMA said, have reduced capacity utilisation and significantly increased production costs. According to the association, continued global uncertainty driven by geopolitical conflicts and economic slowdown has further strained exporters' cash flows, making longer import credit periods critical for sustaining operations.

"Considering the overall situation and to facilitate import-export trade, it is essential to urgently extend the credit period for industrial raw material imports for BTMA member mills," the association said, urging the central bank to act before the current facility expires. Speaking to The Financial

Express, Salehudh Zaman Khan Jitu, Managing Director of NZ Group, said the government is encouraging millers to import US cotton, which takes nearly 90 days to reach factories from US ports, while payment obligations begin once shipments are dispatched.

He said it takes another 30 to 45 days to produce yarn, adding that spinners typically receive a minimum of 120 days' deferred payment. However, due to prevailing banking constraints, the process often takes longer.

"Considering the entire cycle, spinners now need at least 280 to 290 days to receive payment. If there are delays at buyers' banks, the duration increases further," he said. Previously, he noted, garment manufacturers paid at sight, making a 120-day credit period sufficient to run operations.

Explaining the broader challenges facing the spinning industry, Mr Jitu said domestic spinners are also under demand-side pressure, as yarn buyers increasingly source cheaper imports. As a result, many mills are operating at only 50-60 per cent capacity.

He added that Indian spinners are offering yarn at prices at least 40 cents lower than local production costs, largely due to government subsidies in India.

Referring to a letter from the Bangladesh Tariff Commission to the Ministry of Commerce, he said the government is aware that Indian subsidies are enabling spinners to dump yarn in the

Bangladeshi market, threatening the survival of local producers.

The commission, he added, also found that yarn prices in the Indian domestic market are higher than those offered for export.

"If the government initiates anti-dumping measures against Indian spinners, the process will take at least two years," he said, adding that the sector is now waiting for decisive policy support to survive.

newsmanjasi@gmail.com



BTMA seeks 3-year extension of export incentive

STAR BUSINESS REPORT

The Bangladesh Textile Mills Association (BTMA) has urged the government to extend the cash incentive on export receipts for three more years, until December 2028, to support the struggling textile industry.

In a letter to the finance secretary signed by BTMA President Showkat Aziz Russell yesterday, the association stated that the export-oriented textile sector and other manufacturing industries have faced substantial losses from exchange rate fluctuations while importing raw materials.

Contributing factors include the Ukraine-Russia and Israel-Palestine wars, the global economic crisis, sharp depreciation of the taka, a 250 percent rise in gas prices, a 70 percent increase in workers' salaries, recent political unrest, worker dissatisfaction,

and inadequate gas and electricity supply that prevents mills from operating at full capacity, the BTMA said.

The long-standing issues have also left large amounts of yarn unsold in spinning mills, causing continuous losses. Many mills have been forced to reduce production, which could further affect the export-oriented textile industry, the letter said.

In this situation, the BTMA stressed that extending the cash subsidy programme under Bangladesh Bank's FE Circular No. 28, currently valid until December 31, 2025, is crucial for the survival of the industry.

The primary textile sector under BTMA has an investment of about \$23 billion, the largest single investment in the private sector. The textile and apparel sector accounts for roughly 85 percent of Bangladesh's export earnings, with the

textile sector contributing 70 percent of that figure and around 30 percent of the country's foreign exchange. BTMA's member mills are therefore considered import-complementing industries.

In a separate letter to the central bank governor on December 23, BTMA requested an extension of the credit limit for importing industrial raw materials until December 31, 2026.

Previously, Bangladesh Bank had extended the credit period under FE Circular No. 08 and continued it under FE Circular No. 27, both of which expire on December 31, 2025.

BTMA stressed that importing basic raw materials like cotton and receiving export proceeds often take 270-300 days, far exceeding the current 180-day limit, making it urgent to extend FE Circular No. 08 for another year.





রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো (ইপিবি) ও ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সেন্টার ফর এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্টের (সিইডি) যৌথ উদ্যোগে আয়োজিত 'বাংলাদেশি হস্তশিল্প পণ্য: রপ্তানি সক্ষমতা বৃদ্ধি ও বৈশ্বিক বাজারের চ্যালেঞ্জ' শীর্ষক সেমিনারে উপস্থিত অতিথিরা। ছবি: প্রথম আলো

বিলিয়ন ডলারের রপ্তানি খাত হবে হস্তশিল্প

সেমিনারে বক্তারা

ইপিবি ও ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সেন্টার ফর এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট আয়োজিত এক সেমিনারে এমন মত উঠে আসে।

নিজস্ব প্রতিবেদক, ঢাকা

বিশ্বে হস্তশিল্প পণ্যের বাজার এক ট্রিলিয়ন বা এক লাখ কোটি মার্কিন ডলারের বেশি। অথচ বাংলাদেশ থেকে এ খাতে মাত্র ৩৮০ মিলিয়ন বা ৩৮ কোটি ডলারের পণ্য রপ্তানি হয়। এসব পণ্যের বৈশ্বিক বাজারের আকার প্রায় ৩২ বিলিয়ন বা ৩ হাজার ২০০ কোটি ডলারের।

গতকাল বুধবার রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো (ইপিবি) ও ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সেন্টার ফর এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্টের (সিইডি) যৌথভাবে আয়োজিত 'বাংলাদেশি হস্তশিল্প পণ্য: রপ্তানি সক্ষমতা বৃদ্ধি ও বৈশ্বিক বাজারের চ্যালেঞ্জ' শীর্ষক সেমিনারে এমন মত দেওয়া হয়েছে। এতে বলা হয়, বন্ডেড ওয়্যারহাউস সুবিধা ও অর্থায়ন নিশ্চিত করা গেলে হস্তশিল্প হয়ে উঠতে পারে বাংলাদেশের ১ বিলিয়ন বা ১০০ কোটি ডলারের রপ্তানি খাত।

বাংলাদেশ থেকে হস্তশিল্প খাত থেকে প্রধানত পাটজাতীয় কার্পেট পণ্য, ধাতব পণ্য, পাথরের ও বাঁশ-বেতের বিভিন্ন পণ্য রপ্তানি হয়ে থাকে।

ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ে আয়োজিত এ সেমিনারে প্রধান অতিথি ছিলেন ইপিবির ভাইস চেয়ারম্যান মোহাম্মদ হাসান আরিফ। ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সহ-উপাচার্য অধ্যাপক আরশাদ মাহমুদ চৌধুরীর সভাপতিত্বে সেমিনারে মূল প্রবন্ধ উপস্থাপন করেন ইপিবির পরিচালক আবু মোখলেছ আলমগীর হোসেন।

অনেকে ভালো পণ্য থাকার পরও তা নিয়ে সামনে আগাতে পারছেন না। কারণ, যোগাযোগের ঘাটতি রয়েছে। এসব প্রতিষ্ঠানের জন্য অনলাইনে সক্রিয় থাকা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

বেলাল হোসেন, সভাপতি, বাংলাক্রাফট

হবে। হস্তশিল্প পণ্য রপ্তানিতে আমরা আগে ২০ শতাংশ নগদ প্রণোদনা দিতাম। তবে এলডিসি থেকে উত্তরণের পর তা আর দেওয়া যাবে না। তাই প্রণোদনা কমিয়ে ৬ শতাংশে নামিয়ে আনা হয়েছে। তবে প্রণোদনা সমন্বয় নিয়ে সামনে আরও কাজ করার আছে।

সরকারি সহায়তায় বিদেশি মেলায় অংশগ্রহণ সম্পর্কে মো. হাসান আরিফ বলেন, 'ভিয়েতনাম, চীন কিংবা ভারতের উদ্যোক্তারা সরকারি সহায়তায় বিদেশের মেলায় যান না। এটা কতটা কাজে লাগছে—তা নিয়েও প্রশ্ন আছে। তাই আমরা বিদেশি ক্রেতাদের দেশে এনে সোর্সিং ফেয়ার করছি। আবার মেলায় যাওয়ার আগে প্রশিক্ষণ দেওয়ারও চিন্তা করছি আমরা। আর উদ্যোক্তাদের সঙ্গে ক্রেতাদের যোগাযোগ রক্ষায় একটি অনলাইন প্ল্যাটফর্ম করব আমরা।'

মূল প্রবন্ধে বলা হয়, বাংলাদেশ এখন বৈশ্বিক চাহিদার মাত্র ১ দশমিক ১৮ শতাংশ পণ্য রপ্তানি করে থাকে। তবে যথাযথ নীতি-সহায়তা পেলে এ খাত থেকে বছরে এক বিলিয়ন ডলারের পণ্য রপ্তানি করা সম্ভব। সে জন্য বন্ডেড ওয়্যারহাউস সুবিধা ও অর্থায়ন নিশ্চিত করতে হবে।

প্রবন্ধে আবু মোখলেছ আলমগীর হোসেন বলেন, 'বিশ্ব পরিসংখ্যানের প্রণোদনা চাহিদা

ক্রমবর্ধমান বৈশ্বিক চাহিদা অনুযায়ী পণ্য তৈরি করতে হবে।

বাংলাদেশ হস্তশিল্প প্রস্তুতকারক ও রপ্তানিকারক সমিতির (বাংলাক্রাফট) সভাপতি বেলাল হোসেন বলেন, 'আমাদের ভালো উদ্যোক্তা বেশি নেই। অনেকে ভালো পণ্য থাকার পরও তা নিয়ে সামনে আগাতে পারছেন না। কারণ, যোগাযোগের ঘাটতি রয়েছে। এসব প্রতিষ্ঠানের জন্য অনলাইনে সক্রিয় থাকা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।'

এই খাতের টিকে থাকার জন্য আগের মতো ২০ শতাংশ নগদ প্রণোদনার দাবি জানান বাংলাক্রাফটের সভাপতি।

কম সুদে ঋণের জন্য ৩০ হাজার কোটি টাকার তহবিল রয়েছে বলে জানান বাংলাদেশ ব্যাংকের অতিরিক্ত পরিচালক মোহাম্মদ মোস্তাফিজুর রহমান। তিনি বলেন, '৫ থেকে ৭ শতাংশ সুদে এই তহবিল থেকে ঋণ দেওয়া হয়। ভবিষ্যতে হস্তশিল্পের ১০টি ক্লাস্টারে ৬ মাসের মধ্যে সব ধরনের অর্থায়ন দেওয়ার জন্য আমরা কিছু ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানকে দায়িত্ব দেব।'

এ শিল্পকে এগিয়ে নিতে শিল্পপ্রতিষ্ঠান, গবেষক ও সরকারি প্রতিনিধিদের মধ্যে সমন্বয় বাড়ানোর কথা বলেন এসএমই ফাউন্ডেশনের উপব্যবস্থাপনা পরিচালক মো. নাজিম হাসান সাত্তার।

বিসিকের ৮৩টি শিল্পনগরে ৬ লাখ মানুষ কাজ করছে বলে জানান সংস্থাটির প্রধান নকশাবিদ মো. রাহাত উদ্দিন। তিনি বলেন, 'আমাদের নিজস্ব ডিজাইন সেন্টার আছে। সেখানে আমরা নকশা নিয়ে প্রশিক্ষণ দিয়ে থাকি। তা ছাড়া বিভিন্ন নগর মেলার আয়োজন করি আমরা।'

পাট নিয়ে কাজ করতে গিয়ে পাঁচটি দপ্তরে যেতে হয় বলে জানান বাংলাদেশ পাটজাত পণ্য রপ্তানিকারক সমিতির (বিজেজিইএ) উপদেষ্টা শাহেদুল ইসলাম হেলাল।

সেমিনারে আরও বক্তব্য দেন ব্র্যাক বিজনেস



রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো (ইপিবি) ও ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সেন্টার ফর এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্টের (সিইডি) যৌথ উদ্যোগে আয়োজিত 'বাংলাদেশি হস্তশিল্প পণ্য: রপ্তানি সক্ষমতা বৃদ্ধি ও বৈশ্বিক বাজারের চ্যালেঞ্জ' শীর্ষক সেমিনারে উপস্থিত অতিথিরা। ছবি: প্রথম আলো

বিলিয়ন ডলারের রপ্তানি খাত হবে হস্তশিল্প

সেমিনারে বক্তারা

ইপিবি ও ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সেন্টার ফর এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট আয়োজিত এক সেমিনারে এমন মত উঠে আসে।

নিজস্ব প্রতিবেদক, ঢাকা

বিশ্বে হস্তশিল্প পণ্যের বাজার এক ট্রিলিয়ন বা এক লাখ কোটি মার্কিন ডলারের বেশি। অথচ বাংলাদেশ থেকে এ খাতে মাত্র ৩৮০ মিলিয়ন বা ৩৮ কোটি ডলারের পণ্য রপ্তানি হয়। এসব পণ্যের বৈশ্বিক বাজারের আকার প্রায় ৩২ বিলিয়ন বা ৩ হাজার ২০০ কোটি ডলারের।

গতকাল বুধবার রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো (ইপিবি) ও ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সেন্টার ফর এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্টের (সিইডি) যৌথভাবে আয়োজিত 'বাংলাদেশি হস্তশিল্প পণ্য: রপ্তানি সক্ষমতা বৃদ্ধি ও বৈশ্বিক বাজারের চ্যালেঞ্জ' শীর্ষক সেমিনারে এমন মত দেওয়া হয়েছে। এতে বলা হয়, বন্ডেড ওয়্যারহাউস সুবিধা ও অর্থায়ন নিশ্চিত করা গেলে হস্তশিল্প হয়ে উঠতে পারে বাংলাদেশের ১ বিলিয়ন বা ১০০ কোটি ডলারের রপ্তানি খাত।

বাংলাদেশ থেকে হস্তশিল্প খাত থেকে প্রধানত পাটজাতীয় কার্পাস পণ্য, ধাতব পণ্য, পাথরের ও বাঁশ-বেতের বিভিন্ন পণ্য রপ্তানি হয়ে থাকে।

ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ে আয়োজিত এ সেমিনারে প্রধান অতিথি ছিলেন ইপিবির ভাইস চেয়ারম্যান মোহাম্মদ হাসান আরিফ। ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের সহ-উপাচার্য অধ্যাপক আরশাদ মাহমুদ চৌধুরীর সভাপতিত্বে সেমিনারে মূল প্রবন্ধ উপস্থাপন করেন ইপিবির পরিচালক আবু মোখলেছ আলমগীর হোসেন।

ইপিবির ভাইস চেয়ারম্যান মোহাম্মদ হাসান আরিফ বলেন, 'সমস্যার ভেতর দিয়েই এগোতে

অনেকে ভালো পণ্য থাকার পরও তা নিয়ে সামনে আগাতে পারছেন না। কারণ, যোগাযোগের ঘাটতি রয়েছে। এসব প্রতিষ্ঠানের জন্য অনলাইনে সক্রিয় থাকা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

বেলাল হোসেন, সভাপতি, বাংলাক্রাফট

হবে। হস্তশিল্প পণ্য রপ্তানিতে আমরা আগে ২০ শতাংশ নগদ প্রণোদনা দিতাম। তবে এলডিসি থেকে উত্তরণের পর তা আর দেওয়া যাবে না। তাই প্রণোদনা কমিয়ে ৬ শতাংশে নামিয়ে আনা হয়েছে। তবে প্রণোদনা সমন্বয় নিয়ে সামনে আরও কাজ করার আছে।'

সরকারি সহায়তায় বিদেশি মেলায় অংশগ্রহণ সম্পর্কে মো. হাসান আরিফ বলেন, 'ভিয়েতনাম, চীন কিংবা ভারতের উদ্যোক্তারা সরকারি সহায়তায় বিদেশের মেলায় যান না। এটা কতটা কাজে লাগছে—তা নিয়েও প্রশ্ন আছে। তাই আমরা বিদেশি ক্রেতাদের দেশে এনে সোর্সিং ফেয়ার করছি। আবার মেলায় যাওয়ার আগে প্রশিক্ষণ দেওয়ারও চিন্তা করছি আমরা। আর উদ্যোক্তাদের সঙ্গে ক্রেতাদের যোগাযোগ রক্ষায় একটি অনলাইন প্ল্যাটফর্ম করব আমরা।'

মূল প্রবন্ধে বলা হয়, বাংলাদেশ এখন বৈশ্বিক চাহিদার মাত্র ১ দশমিক ১৮ শতাংশ পণ্য রপ্তানি করে থাকে। তবে যথাযথ নীতি-সহায়তা পেলে এ খাত থেকে বছরে এক বিলিয়ন ডলারের পণ্য রপ্তানি করা সম্ভব। সে জন্য বন্ডেড ওয়্যারহাউস সুবিধা ও অর্থায়ন নিশ্চিত করতে হবে।

প্রবন্ধে আবু মোখলেছ আলমগীর হোসেন বলেন, বিশ্বে পরিবেশবান্ধব পণ্যের চাহিদা দ্রুত বাড়ছে। তাই ২০৩২ সাল নাগাদ হস্তশিল্প পণ্যের বাজার ২ ট্রিলিয়ন ডলার ছাড়িয়ে যেতে পারে। তাই

ক্রমবর্ধমান বৈশ্বিক চাহিদা অনুযায়ী পণ্য তৈরি করতে হবে।

বাংলাদেশ হস্তশিল্প প্রস্তুতকারক ও রপ্তানিকারক সমিতির (বাংলাক্রাফট) সভাপতি বেলাল হোসেন বলেন, 'আমাদের ভালো উদ্যোক্তা বেশি নেই। অনেকে ভালো পণ্য থাকার পরও তা নিয়ে সামনে আগাতে পারছেন না। কারণ, যোগাযোগের ঘাটতি রয়েছে। এসব প্রতিষ্ঠানের জন্য অনলাইনে সক্রিয় থাকা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।'

এই খাতের টিকে থাকার জন্য আগের মতো ২০ শতাংশ নগদ প্রণোদনার দাবি জানান বাংলাক্রাফটের সভাপতি।

কম সুদে ঋণের জন্য ৩০ হাজার কোটি টাকার তহবিল রয়েছে বলে জানান বাংলাদেশ ব্যাংকের অতিরিক্ত পরিচালক মোহাম্মদ মোস্তাফিজুর রহমান। তিনি বলেন, '৫ থেকে ৭ শতাংশ সুদে এই তহবিল থেকে ঋণ দেওয়া হয়। ভবিষ্যতে হস্তশিল্পের ১০টি ক্লাস্টারে ৬ মাসের মধ্যে সব ধরনের অর্থায়ন দেওয়ার জন্য আমরা কিছু ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানকে দায়িত্ব দেব।'

এ শিল্পকে এগিয়ে নিতে শিল্পপ্রতিষ্ঠান, গবেষক ও সরকারি প্রতিনিধিদের মধ্যে সমন্বয় বাড়ানোর কথা বলেন এসএমই ফাউন্ডেশনের উপব্যবস্থাপনা পরিচালক মো. নাজিম হাসান সান্তার।

বিসিকের ৮৩টি শিল্পনগরে ৬ লাখ মানুষ কাজ করছে বলে জানান সংস্থাটির প্রধান নকশাবিদ মো. রাহাত উদ্দিন। তিনি বলেন, 'আমাদের নিজস্ব ডিজাইন সেন্টার আছে। সেখানে আমরা নকশা নিয়ে প্রশিক্ষণ দিয়ে থাকি। তা ছাড়া বিভিন্ন নগর মেলার আয়োজন করি আমরা।'

পাট নিয়ে কাজ করতে গিয়ে পাঁচটি দপ্তরে যেতে হয় বলে জানান বাংলাদেশ পাটজাত পণ্য রপ্তানিকারক সমিতির (বিজেজিইএ) উপদেষ্টা শাহেদুল ইসলাম হেলাল।

সেমিনারে আরও বক্তব্য দেন ব্র্যাক বিজনেস স্কুলের সহকারী অধ্যাপক নুসরাত হাফিজ, ব্র্যাক বিশ্ববিদ্যালয়ের হেড অব সিইডি আফসানা চৌধুরী প্রমুখ।

