

প্রথম অংশ

16 JUL 2025

বাণিজ্যের বাইরের বিষয়েই আটকে আছে দর-কষাকষি

যুক্তরাষ্ট্রের পাল্টা শুদ্ধ

৭ জুলাই বাংলাদেশের পাশাপাশি
দক্ষিণ কোরিয়া, জাপানসহ মোট ১৪টি
দেশের ওপর নতুন করে শুদ্ধহার
নির্ধারণের ঘোষণা দিয়েছে যুক্তরাষ্ট্র।

নিজস্ব প্রতিবেদক, ঢাকা

বাণিজ্যসংক্রান্ত বিষয়গুলোতে একমত হলেও
বাণিজ্যের বাইরের বিষয়ে এখন যুক্তরাষ্ট্রের সঙ্গে
বাংলাদেশের দর-কষাকষি আটকে আছে। এর মধ্যে
এমন কিছু স্পর্শকাতর বিষয় রয়েছে যেগুলোর
বিষয়ে অন্তর্ভুক্তি সরকারের প্রধান উপদেষ্টাসহ
অন্যদের পরামর্শ নিয়ে আগামী সপ্তাহে তৃতীয় দফায়
দর-কষাকষির আলোচনা করতে ওয়াশিংটনে যাবে
বাংলাদেশের প্রতিনিধিদল।

একাধিক ব্যবসায়ী নেতার সঙ্গে কথা বলে এমন
তথ্য জানা গেছে। যদিও যুক্তরাষ্ট্রের সঙ্গে নন-
ডিসক্লেজার অ্যাগ্রিমেন্টের (গোপনীয়তার চুক্তি)
কারণে দর-কষাকষি নিয়ে আনুষ্ঠানিকভাবে কিছু
বলছেন না সরকারের উপদেষ্টা ও সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তারা।

৭ জুলাই বাংলাদেশের পাশাপাশি দক্ষিণ কোরিয়া,
জাপানসহ মোট ১৪টি দেশের ওপর নতুন করে শুদ্ধহার
নির্ধারণের ঘোষণা দেন যুক্তরাষ্ট্রের প্রেসিডেন্ট ডোনাল্ড
ট্রাম্প। তাতে বাংলাদেশি পণ্যে বাড়তি শুদ্ধ নির্ধারণ
করা হয় ৩৫ শতাংশ। এর আগে ৯ জুলাই থেকে শুদ্ধ
কার্যকর হওয়ার কথা থাকলেও সেটি পিছিয়ে ১ আগস্ট
নির্ধারণ করা হয়েছে। এই সময়ের মধ্যে যুক্তরাষ্ট্র
প্রশাসনের সঙ্গে দর-কষাকষি করতে পারলে শুদ্ধহার
কমতে পারে, অন্যথায় ঘোষিত হার কার্যকর হবে।
যদিও তিন মাস আগে সব দেশের পণ্য রপ্তানির ওপর
১০ শতাংশ পাল্টা শুদ্ধ কার্যকর করেছে দেশটি।

বাণিজ্য উপদেষ্টা শেখ বশিরউদ্দীনের নেতৃত্বাধীন
একটি দল ৯ থেকে ১১ জুলাই ওয়াশিংটনে আলোচনা
শেষে গত রোববার দেশে ফিরেছে। দেশে ফিরে গত
সোমবার বাণিজ্য উপদেষ্টা সংবাদ সম্মেলনে
সাংবাদিকদের বলেন, 'যুক্তরাষ্ট্রের সঙ্গে তৃতীয়
পর্যায়ের আলোচনার প্রস্তুতি নেওয়া হচ্ছে। যুক্তরাষ্ট্রের
কাছে সময় চাওয়া হয়েছে। আশা করছি, বাংলাদেশ
তার সক্ষমতা দিয়ে যুক্তরাষ্ট্রের বাজারে ব্যবসা চালিয়ে
যেতে পারবে এবং বাংলাদেশি পণ্যে যুক্তরাষ্ট্র যৌক্তিক
পর্যায়ে শুদ্ধ নির্ধারণ করবে। শুদ্ধ নিয়ে গত সপ্তাহে
যুক্তরাষ্ট্রের সঙ্গে আলোচনা ছিল উৎসাহরাজক ও
যথেষ্ট এনগেজিং (হৃদয়তাপূর্ণ)।'

নাম প্রকাশ না করার শর্তে একজন ব্যবসায়ী
নেতা প্রথম আলোকে বলেন, যুক্তরাষ্ট্রের সঙ্গে
আলোচনা কেবল বাণিজ্যের মধ্যে সীমাবদ্ধ নেই।
ভূরাজনৈতিক কৌশলগত বিষয়ে বাংলাদেশের সঙ্গে
সম্পৃক্ত হতে চায় যুক্তরাষ্ট্র। যার মূল উদ্দেশ্য
বাংলাদেশ, যাতে চীনের দিকে বেশি ঝুঁকে না যায়।
যুক্তরাষ্ট্রের চাওয়া, বাংলাদেশ চীনের সঙ্গে ব্যবসা-
বাণিজ্য বাড়াতে মনোযোগী হবে না। এমনকি চীনা
বিনিয়োগে বেশি উৎসাহ দেবে না বাংলাদেশ।

খোঁজ নিয়ে জানা যায়, দর-কষাকষিতে যেসব শর্ত
নিয়ে আলোচনা হচ্ছে তার মধ্যে রয়েছে, যুক্তরাষ্ট্র যদি
কোনো দেশকে নিষেধাজ্ঞা দেয়, তাহলে
বাংলাদেশকেও তা মেনে চলতে হবে। তার মানে,
যুক্তরাষ্ট্রের নিষেধাজ্ঞা পড়া দেশের সঙ্গে বাংলাদেশকে

ব্যবসা-বাণিজ্য কিংবা বিনিয়োগসংক্রান্ত কার্যক্রম থেকে
বিরত থাকতে হবে। এ ছাড়া যুক্তরাষ্ট্রের যেসব পণ্যকে
বাংলাদেশ শুদ্ধমুক্ত সুবিধা দেবে, তা অন্য কোনো
দেশকে না দেওয়ার শর্ত রয়েছে।

নাম প্রকাশ না করার শর্তে অপর এক ব্যবসায়ী
প্রথম আলোকে বলেন, যুক্তরাষ্ট্র চায়, সামরিক কাজে
ব্যবহৃত পণ্যসামগ্রী দেশটি থেকে আমদানি করুক
বাংলাদেশ। তার বিপরীতে চীন থেকে সামরিক পণ্য
আমদানি কমানোর নিশ্চয়তা চায় দেশটি।

বাংলাদেশের পণ্য রপ্তানির একক বড় বাজার
যুক্তরাষ্ট্র। গত ২০২৪-২৫ অর্থবছরে যুক্তরাষ্ট্রে
বাংলাদেশ ৮৬.৯ কোটি মার্কিন ডলারের পণ্য রপ্তানি
করেছে, যা দেশের মোট রপ্তানি আয়ের ১৮ শতাংশের
কিছু বেশি। যুক্তরাষ্ট্রে রপ্তানি হওয়া বাংলাদেশি পণ্যের
৮৫ শতাংশের বেশি তৈরি পোশাক। এ ছাড়া মাথার
টুপি বা ক্যাপ, চামড়ার জুতা, হোম টেক্সটাইল,
পরচুলা ইত্যাদি বেশি রপ্তানি হয়।

জানাতে চাইলে বাণিজ্যসচিব মো. মাহবুবুর
রহমান গতকাল মঙ্গলবার প্রথম আলোকে বলেন,
'ব্যবসায়ী ও অর্থনীতিবিদদের সঙ্গে একটা বৈঠক
হয়েছে। তাঁদের মতামত পেয়েছি। শিগগিরই
আরেকটা বৈঠক হবে। এখান থেকেও কিছু মতামত
আসবে। সব মিলিয়ে সর্বোচ্চ প্রস্তুতি নিয়ে তৃতীয়
পর্যায়ের বৈঠক করতে যুক্তরাষ্ট্রে যাব। আগামী ১
আগস্টের আগেই শুদ্ধ বিষয়ে দেশের জন্য সর্বোচ্চ
তালো ফল নিয়ে আসতে পারব বলে আমরা
আশাবাদী।'

বিএনপি নেতার সঙ্গে ব্যবসায়ীদের বৈঠক

এদিকে যুক্তরাষ্ট্রের পাল্টা শুদ্ধ নিয়ে বিভিন্ন ব্যবসায়ী
সংগঠনের নেতাদের সঙ্গে মঙ্গলবার বিকেলে রাজধানীর
বনানীর একটি হোটেল বৈঠক করেন বিএনপির স্থায়ী
কমিটির সদস্য আমীর খসরু মাহমুদ চৌধুরী।

বৈঠক শেষে যুক্তরাষ্ট্রের পাল্টা শুদ্ধ নিয়ে দর-
কষাকষিতে সব পক্ষের মতামতকে গুরুত্ব দিয়ে
ঐক্যবদ্ধভাবে অগ্রসর হওয়া প্রয়োজন বলে মন্তব্য
করেন আমীর খসরু মাহমুদ চৌধুরী। তিনি বলেন,
'যুক্তরাষ্ট্রের আরোপিত পাল্টা শুদ্ধের আলোচনাকে
আরও শক্তিশালী করতে হবে। বিএনপির পক্ষ থেকে
আমরা সরকারের সঙ্গে আলোচনায় বসার চেষ্টা করব।
সেখানে ব্যবসায়ীদের মতামতগুলোও তুলে ধরব, যেন
এ বিষয়ে একটি সম্মতি উদ্যোগ নেওয়া যায়।'

বৈঠকে ব্যবসায়ী নেতাদের মধ্যে উপস্থিত ছিলেন
আইসিসি বাংলাদেশের সভাপতি মাহবুবুর রহমান,
বলকল মালিকদের সংগঠন বিটিএমএর সাবেক সভাপতি
তপন চৌধুরী, এফবিসিসিআইয়ের সাবেক সভাপতি এ
কে আজাদ, বিসিআইয়ের সভাপতি আনোয়ার-উল
আলম চৌধুরী পারভেজ, বিজিএমইএর সভাপতি
মাহমুদ হাসান খান, বিকেএমইএর সভাপতি মোহাম্মদ
হাতেম, এমসিসিআইয়ের সভাপতি কামরান টি রহমান
ও সহসভাপতি সিমিন রহমান, এলএফএমইএবির
সভাপতি সৈয়দ নাসিম মঞ্জুর, প্রাগ-আরএফএল
গ্রুপের চেয়ারম্যান আহসান খান চৌধুরী প্রমুখ।

বৈঠক শেষে মোহাম্মদ হাতেম সাংবাদিকদের
বলেন, 'বিএনপির পক্ষ থেকে আমাদের এই বৈঠকের
জন্য আমন্ত্রণ জানানো হয়। আমরা ব্যবসায়ীরা বলছি,
রাজনৈতিকভাবে বিএনপির পক্ষ থেকে কিছু করণীয়
থাকলে যেন সেই পদক্ষেপ নেওয়া হয়। এমন কিছু করা
যাবে না, যাতে দেশের ক্ষতি হয়। পাল্টা শুদ্ধ ভারত ও
ভিয়েতনামের কাছাকাছি থাকলে বাজারটিতে আমাদের
প্রতিযোগিতা সক্ষমতা টিকে থাকবে।'



এক বছরে খরচ ১০ হাজার কোটি টাকা

আপেল ও মাল্টার বাজার

গত অর্ধবছরে দেশে এই দুটি ফল আমদানি হয়েছে ৩৩ কোটি কেজি। এই দুটি ফল থেকে সরকার রাজস্ব পেয়েছে ৩ হাজার কোটি টাকার বেশি।

মাসুদ মিলাদ, চট্টগ্রাম

সদ্য বিদায়ী ২০২৪-২৫ অর্ধবছরে আমদানি করা আপেল ও মাল্টার পেছনে এ দেশের মানুষ প্রায় ১০ হাজার কোটি টাকা খরচ করেছে। ফল দুটির আমদানি ও খুচরা পর্যায়ের দরদাম বিশ্লেষণ করে এ তথ্য পাওয়া গেছে। এই দুটি ফল আমদানি থেকে সরকার রাজস্ব আয় করেছে ৩ হাজার ২০০ কোটি টাকার বেশি।

জাতীয় রাজস্ব বোর্ডের (এনবিআর) তথ্য অনুযায়ী, গত অর্ধবছরে দেশে বিভিন্ন বন্দর দিয়ে বিভিন্ন দেশ থেকে আপেল আমদানি হয়েছে ১৬ কোটি ১৪ লাখ কেজি আর মাল্টা আমদানি হয়েছে ১৬ কোটি ৮৬ লাখ কেজি। সব মিলিয়ে বিদেশি ফল দুটি আমদানি হয়েছে ৩৩ কোটি কেজি। এই হিসাব বন্দর থেকে সংশ্লিষ্ট অর্ধবছরে খালাস হওয়া আপেল ও মাল্টার। আমদানির পর যেসব চালান খালাস হয়নি, সেগুলোকে এই হিসাবে ধরা হয়নি। গত অর্ধবছরে আমদানি হওয়া এই দুটি ফলের মাথাপিছু ভোগ ছিল ১ কেজি ৮৭৮ গ্রাম। তাতে বিদেশি ফল দুটি কিনতে গড়ে একজন মানুষ গত অর্ধবছরে ৫৬২ টাকা খরচ করেছেন। পরিবার হিসাব করা হলে বছরে ফল দুটির পেছনে ব্যয় দাঁড়ায় ২ হাজার ৪৩০ টাকা। পরিবারপ্রতি বছরে ফল দুটির ভোগ আট কেজি।

প্রাপ্ত তথ্য অনুযায়ী, গত অর্ধবছরে দেশের বাজারে আপেল ও মাল্টার দাম ওঠানামা করেছে। তবু খুচরা বিক্রোতা ও পত্রিকায় প্রকাশিত ফলের দরদামের হিসাব করে এক বছরে ফল দুটির গড় দামের চিত্র পাওয়া যায়। সেই অনুযায়ী, গত বছর প্রতি কেজি সাধারণ আপেল বিক্রি হয়েছে ৩০০ থেকে ৩২০ টাকায়। দক্ষিণ আফ্রিকার রয়েল গালা নামের আপেল বিক্রি হয়েছে ৩৪০ থেকে ৩৮০ টাকায়। আর মাল্টা বিক্রি হয়েছে কমবেশি ২৮০ টাকায়। তবে ভালো মানের আপেল ও মাল্টার দাম আরও বেশি।

আমদানি ও খুচরা মূল্যের হিসাবে, গত বছর আপেল খেতে ফ্রেতাদের খরচ হয়েছে প্রায় ৫ হাজার ২৪৬ কোটি টাকা। মাল্টার জন্য ফ্রেতাদের এই এক বছরে খরচ হয়েছে কমবেশি ৪ হাজার ৭২৫ কোটি টাকা। সব মিলিয়ে এই দুটি ফলে গত অর্ধবছরে প্রায় ৯ হাজার ৯৬৭ কোটি টাকা খরচ করেছেন ভোক্তারা (খুচরা গড় দামের ভিত্তিতে)।

আপেল-মাল্টার খরচ কত

আপেল-মাল্টার দাম আগের তুলনায় বেড়েছে। আর আমদানি ২০২৩-২৪ অর্ধবছরের তুলনায় গত অর্ধবছরে ৪ শতাংশ কমেছে। জাতিসংঘের জনসংখ্যা তহবিল বা ইউএনএফপিএর ২০২৫

আপেল ও মাল্টার অর্থনীতি

কখন কত আপেল মাল্টা আমদানি

অর্ধবছর	আমদানি (কোটি কেজি)
২০২০-২১	৬০.০৪
২০২১-২২	৫৫.২৯
২০২২-২৩	৪০.৩১
২০২৩-২৪	৩৪.২৭
২০২৪-২৫	৩৩

আপেল আসে যেসব দেশ থেকে (২০২৪-২৫ অর্ধবছর)

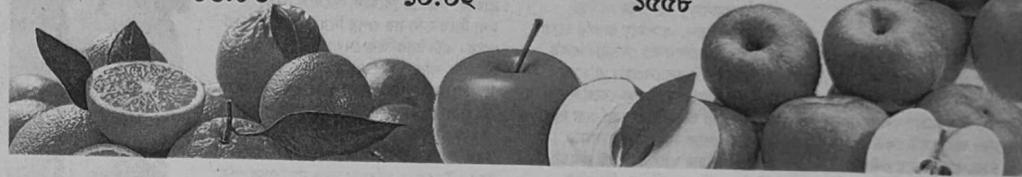
দেশ	আমদানির শতাংশের হার
চীন	৬২
দক্ষিণ আফ্রিকা	২৩
ভারত	১৩
পোল্যান্ড	১
নিউজিল্যান্ড	০.৫

মাল্টা আসে যেসব দেশ থেকে (২০২৪-২৫ অর্ধবছর)

দেশ	আমদানির শতাংশের হার
মিসর	৪৩
ভারত	২০
দক্ষিণ আফ্রিকা	১৯
ভুটান	১১
চীন	৮

আমদানি ও সরকারি রাজস্ব (২০২৪-২৫)

	পরিমাণ (কোটি কেজি)	আমদানি মূল্য (কোটি ডলার)	সরকারের রাজস্ব (কোটি টাকা)
আপেল	১৬.১২	১০.২২	১৬৬২
মাল্টা	১৬.৮৩	১০.০২	১৫৫৮



সালের বার্ষিক প্রতিবেদন অনুযায়ী, বাংলাদেশের জনসংখ্যা ১৭ কোটি ৫৭ লাখ। এই হিসাবে মাথাপিছু ফল দুটির ভোগ দাঁড়ায় ১ কেজি ৮৭৮ গ্রাম। তাতে বিদেশি ফল দুটি কিনতে গড়ে একজন মানুষের খরচ দাঁড়ায় ৫৬২ টাকা। তবে আমদানির পর খুচরা পর্যায়ে বাজারজাতের বিভিন্ন ধাপে কিছু ফল নষ্ট হয়, সেটিকে বিবেচনায় নেওয়া হয়নি।

১০ হাজার কোটি টাকা গেল কোথায়

একজন ভোক্তা হিসাবে বাজার থেকে যখন কেউ এক কেজি আপেল বা মাল্টা কেনেন, তখন দামের পুরো টাকটা পান খুচরা বিক্রেতার। তাঁদের মধ্যে আছে দেশের ছোট-বড় বিভিন্ন বাজারের ফলের দোকান, রাস্তা-ফুটপাথ, ভ্যানগাড়ির ফল বিক্রেতা থেকে শুরু করে সুপারশপও। খুচরা বিক্রির টাকটা মূলত তাঁরাই পেয়ে থাকেন। তবে এই টাকা কোথায় যায়, তার একটি হিসাব করার চেষ্টা করেছে প্রথম আলো। এক কেজি আপেল দিয়েই শুরু করা যাক হিসাবটি।

এনবিআরের তথ্য অনুযায়ী, গত অর্ধবছরে বাবসায়ীরা প্রতি কেজি আপেল আমদানির জন্য খরচ

করেছেন গড়ে ৬৩ সেন্ট বা ৭৬ টাকা ৩৫ পয়সা, যা পেয়েছেন বিদেশি রপ্তানিকারকেরা। এরপর বন্দর থেকে খালাসে প্রতি কেজি আপেলের জন্য শুষ্ক-কর বাবদ দিতে হয়েছে গড়ে ১০৩ টাকা। তার মানে, বাজারে যাওয়ার আগেই প্রতি কেজি আপেলে খরচ ছিল ১৭৯ টাকা ৩৫ পয়সা। বন্দর থেকে খালাসের সময় আছে বন্দরে হিমায়িত কনটেইনার ভাড়া, পরিবহন, সংরক্ষণসহ আনুষঙ্গিক খরচ।

বাজারে নেওয়ার পর পাইকারি থেকে কিনে নেন খুচরা বিক্রেতার। বেচাকেনার এই হাতবদলে দক্ষায় দক্ষায় মূল্য সংযোজন হতে থাকে। সবশেষ খুচরা বিক্রেতাদের কাছ থেকে ক্রেতারা গত অর্ধবছরে প্রতি কেজি আপেল কিনেছেন ৩০০ থেকে ৩২০ টাকায়। এনবিআরের হিসাবে, গত অর্ধবছরে ১৬ কোটি ১৪ লাখ কেজি আপেল আমদানিতে ব্যয় হয়েছে ১০ কোটি ২২ লাখ ডলার। বাংলাদেশি মুদ্রায় যার পরিমাণ প্রায় ১ হাজার ২৫৭ কোটি টাকা। এই অর্থ পেয়েছে ১৫টি দেশের ৭০২ রপ্তানি প্রতিষ্ঠান। তার মধ্যে বড় অংশই গেছে চীন, দক্ষিণ আফ্রিকা, ভারত, পোল্যান্ড—এই চার দেশের ফলচাষীদের হাতে। গত

অর্ধবছরে আপেল থেকে সরকার রাজস্ব পেয়েছে ১ হাজার ৬৬২ কোটি টাকা। একই চিত্র মাল্টা আমদানিতেও। মাল্টা আমদানিতে গত অর্ধবছরে ব্যয় হয়েছে ১০ কোটি ডলার। বাংলাদেশি মুদ্রায় যার পরিমাণ ১ হাজার ২৩০ কোটি টাকা। এই অর্থ পেয়েছে ৭টি দেশের ৮৮১ প্রতিষ্ঠান। সিংহভাগই পেয়েছে মিসর, ভারত, দক্ষিণ আফ্রিকা ও ভুটান।

এনবিআরের হিসাবে, গত অর্ধবছরে এই দুটি ফল আমদানিতে মুক্ত ছিল ৪৬৯ প্রতিষ্ঠান। এসব প্রতিষ্ঠানে কর্মসংস্থান হয়েছে অনেক মানুষের। আবার আমদানিকারক থেকে পাইকারি এবং পাইকারি থেকে খুচরা বিক্রেতা পর্যন্ত বিপুলসংখ্যক মানুষের কর্মসংস্থান হয়েছে। ফলে ব্যবসার পাশাপাশি এই ফল ব্যবসার সঙ্গে কর্মসংস্থানও জড়িত।

জানতে চাইলে বাংলাদেশ ফ্রেশ ফুটস ইমপোর্টার্স অ্যাসোসিয়েশনের সভাপতি সিরাজুল ইসলাম সম্প্রতি প্রথম আলোকে বলেন, ফল বেচাকেনায় বিপুলসংখ্যক মানুষের কর্মসংস্থান হয়েছে। শুধু ফল আমদানি ও বিপণন খাতে সারা দেশে ২০ লাখের বেশি মানুষের কর্মসংস্থান হয়েছে।

প্রথম আলো

16 JUL 2025



US tariff hike to shake entire economy, not just exports

Entrepreneurs, economists tell The Daily Star roundtable

STAR BUSINESS REPORT

A steep 35 percent tariff on Bangladeshi garment exports to the United States would affect far more than the country's \$8 billion annual shipments to the American market, according to economists and business leaders.

Rather, they said at a roundtable yesterday that the fallout would ripple through the entire economy, from fabric and accessories suppliers to banks and insurers.

"Here, our stakes are far higher than the headline \$8 billion export figure from Bangladesh to the US," said AK Azad, chairman and CEO of Ha-Meem Group, which exports clothing to America.

Referring to ongoing negotiations with the Trump administration and the looming deadline of August 1, when the new rates are expected to take effect, he said, "If we lose, the entire ecosystem will be affected — fabric suppliers, textile mills, spinning spindles, accessories manufacturers, banks, insurance companies — the whole economy."

The roundtable was organised by The Daily Star at its auditorium in the capital.

Other industry leaders expressed similar concerns at the programme. Several said that the higher duties could also affect Bangladesh's position in other markets, such as Europe and Australia, by increasing competition and pushing down prices.

Rubana Huq, a former president of the Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association (BGMEA), echoed Azad's concern, saying the impact would not be confined to shipments bound for the US, Bangladesh's single largest export destination.

"It is not an exaggeration, it's a serious possibility. The GDP could drop by at least 1 percent if things proceed as they are now," she commented.

Until recently, Bangladesh had been paying around 16 percent duty on garments entering the US. That changed in early April, when the US announced a reciprocal tariff of 37 percent. The effect was paused for 90 days, while the revised rate of 35



In the long term, establishing supply chains outside China could be good for Bangladesh and will create opportunities in garment and textile supply chain. But in the short term, it's a real challenge.

Kihak Sung
Chairman of Youngone



We must meet the USTR's requirements. This is not merely a misunderstanding, it's about proactive engagement. As long as we keep discussions open, we can find solutions.

AK Azad
Chairman Ha-Meem Group



We are being told to be patient — and yes, patience might work in theory. But for our small and medium factories, it is a matter of survival.

Fazlul Hoque
Managing director of Plummy Fashions



Bangladesh should have a team of experts in place including negotiators and practitioners from both public and private sectors.

Iftikhar Ahmed Chowdhury
Former adviser of caretaker govt



If the US market shrinks, that will be a challenging thing for us. Other markets will also feel the pressure. The price pressure is going to be huge.

MA Razzaque
Chairman of RAPID



We need to align with broader US political economy interests, leveraging US interests in areas like digital economy, oil and gas, and aviation, where there's win-win outcome.

M Masrur Reaz
Chairman of Policy Exchange Bangladesh



In the first five months alone, exports to the US reached \$3.38 billion, largely due to the frontloading trend. Buyers are nervous—they simply do not know what's coming.

Rubana Huq
Former president of BGMEA



If the new tariff is slightly higher but still ensures a level playing field, that is acceptable. But ideally, we want it to be at least 10 percent lower than our competitors to remain competitive.

Mahmud Hasan Khan
President of BGMEA



We need a decisive deal before August 1. If we lose \$8 billion in business, that could mean loss of 800,000 to one million jobs — with devastating social consequences.

Lutfe M Ayub
Chairman of Fountain Garments

is about real lives. Respecting the NDA shouldn't come at the cost of losing jobs, shrinking investment, or undermining the very sector that drives our economy," said the former BGMEA president.

The discussion was moderated by Arun Devnath, deputy editor of The Daily Star.

At the event, Mahmud Hasan Khan, president of the BGMEA, said, "If the new tariff is slightly higher but still ensures a level playing field, that is acceptable. But ideally, we want it to be at least 10 percent lower than our competitors to remain competitive."

"Factories that export 40 percent or more to the US may face severe losses, and some may shut down entirely. This would lead to massive worker displacement and significant economic challenges," he said.

He added that while some factories may shift focus to Canada, Japan or Australia, doing so could flood those markets and trigger price drops.

Mohammad Abdur Razzaque, chairman of the local think tank Research and Policy Integration for Development (RAPID), pointed out that the overall effect would be contraction of the US market.

"Most exporting countries are going

to see tariffs being imposed, so overall tariffs in the US market will increase, and that is going to reduce the US market size. That's quite natural," he said.

He cited US trade data showing that the country imported \$84 billion worth of garments last year.

"If, on average, 20 percent tariffs are imposed on major suppliers, including Bangladesh, then the US market could shrink by \$16 billion," he commented.

A smaller US market would intensify competition elsewhere, especially in Europe, where Bangladesh has a strong presence. "Price pressure is going to be huge," Razzaque added.

Fazlul Hoque, managing director of Plummy Fashions Ltd, a knitwear exporter, said nearly 900 factories currently export to the US. If large exporters lose business, they would target the EU to make up for lost volume, disrupting the market for everyone.

"We are being told to be patient. And yes, patience might work in theory. But for small and medium factories, it is a matter of survival."

Hoque said, "Six months might be manageable for big factories, but for smaller ones that depend heavily on the US, it could be a death sentence."

percent was announced in early July. This is scheduled to come into effect on August 1. The rate is still much higher than the 20 percent Bangladesh had hoped for.

Huq said uncertainty over the new tariff has already disrupted

trade, with US buyers rushing to place orders before the rate takes effect.

"In the first five months alone, exports to the US reached \$3.38 billion, due largely to this frontloading trend. Buyers are nervous; they simply don't know what's coming," she said.

"This is not just about big business. It is about millions of workers. It



Hoque, a former president of the Bangladesh Knitwear Manufacturers and Exporters Association (BKMEA), called for a unified taskforce to assess the post-tariff situation and devise a response.

He said, "If, on August 1, we find ourselves facing the full global duty structure from the US, it will clearly place Bangladesh at a disadvantage. Even if we are currently on par with our competitors, an increase in duties for the rest of the world will inevitably reduce the overall market size in the US. As a result, Bangladesh is likely to lose market share there."

"We need to identify solutions and strategies to face these immediate challenges. Of course, there are mid-term and long-term issues, but the priority now is ensuring that all suppliers can survive and continue competing in the export market," added Hoque.

Azad of Ha-Meem Group argued that relying on World Trade Organization (WTO) rules will not help. "First, we have to win this negotiation. If we lose compared to India, Pakistan, and neighbouring countries, we will lose our business."

He urged the government to act before the deadline. "If duties are imposed - 50 percent or even 35 percent on top of existing tariffs - customers will not continue to buy from Bangladesh," he added.

Brands, Azad said, had

made it clear they would not raise retail prices or absorb additional costs.

Azad also cited difficulties with sourcing yarn locally and fulfilling conditions set by the US Trade Representative. "We must satisfy the USTR's requirements. This is not merely a misunderstanding; it is about proactive engagement. As long as we engage informally and keep discussions open, we can find solutions."

Lutfu M Ayub, chairman of Fountain Garments Manufacturing Ltd, said his company sends half of its production to the US and the rest to the EU. Buyers, including Walmart and other major brands, are in "wait and see" mode.

"This waiting period could cost us several idle months, a difficult situation for our factories," he mentioned.

"If we lose \$8 billion in business, that could mean 10 lakh jobs lost, with devastating social consequences."

"We need to act for our security, our economy, and our future. The government and private sector must work hand in hand to secure a deal that protects our economy and our people," he added.

"Yesterday, I requested the BGMEA president to engage with major American retailers and brands. Those brands have invested heavily in Bangladesh and cannot easily shift production to countries like India or Cambodia," Ayub said.

He warned that if things

go wrong, he might be among the first to shut shop.

Former foreign affairs adviser Iftakhar Ahmed Chowdhury called for an expert team of negotiators drawn from both the public and private sectors.

He cautioned against overreacting to the China factor. "China is emerging as a powerful actor in its own right. We must not create a situation whereby we attract Chinese retaliation and thereby jump from the frying pan into the fire."

Chowdhury said Pakistan had managed to balance competing interests, and Bangladesh should do the same.

"We should reduce single-country dependency while spreading procurement and production across multiple locations."

"All in all, it is obvious that we in Bangladesh have a hill to climb. It is also obvious that waiting will not make it any smaller," he added.

M Masrur Reaz, chairman of local think tank Policy Exchange Bangladesh, said the country had little time but should still focus on damage control, recovery, and realignment.

"We have to work in crisis mode, in emergency mode. Because this is an existential issue for our economy."

Offering tariff concessions to the US may not work, said the economist, since imports are private sector-driven.

Instead, Bangladesh should explore strategic partnerships based on broader US interests, such as in energy, agriculture, and aviation.

"The US oil and gas lobby is extremely powerful. Bangladesh needs gas. Can we strike better exploration deals? The US agri-lobby is perhaps more influential than the auto or healthcare lobby. They have an interest in cotton, wheat, and soybeans - all of which Bangladesh can absorb more of as our economy evolves."

"We may be hoping for 20 percent, but we may end up at 35 percent or even 40 percent. With Trump as the final decision-maker, anything is possible," added the economist.

Kihak Sung, chairman of Youngone Corporation, urged Bangladesh's business community to act together and diversify markets beyond traditional destinations.

"Many companies in Bangladesh still rely heavily on raw materials and components imported from China. In the long term, establishing supply chains outside China could be good for Bangladesh. But in the short term, it is a real challenge," he said.

He appealed to trade negotiators to push for a grace period. "If they could negotiate an implementation period of at least six months, it would help companies still dependent on Chinese fabrics and components to do alternative sourcing," he commented.



Govt reinstates fees for jute export

STAR BUSINESS REPORT

The government has refrained from hiking fees on the export of raw jute and jute products and instead reinstated previous rates, according to a notification issued by the Ministry of Textiles and Jute.

Under a gazette notification issued on July 12, exporters will continue to pay Tk 2 per bale (around 180 kilogrammes) of raw jute and 10 paisa on every Tk 100 gained from the export of jute products.

A previous order issued on April 7, 2025 sought to raise the export fees.

The ministry had proposed raising the fee on raw jute to Tk 7 per bale from Tk 2 per bale, which was fixed in 1995.

It had also planned to increase the fee on jute products to Tk 0.50 per Tk 100 of export value from Tk 0.10, which was set three decades ago. The April 7 order was cancelled through a notification dated June 26, 2025.

Welcoming the move, Md Farhad Ahmed Akanda, chairman of Bangladesh Jute Association (BJA), a platform of jute exporters, said the government's decision to retain the existing rates has brought "slight relief" to exporters.

Meanwhile, Tapash Pramanik, chairman of Bangladesh Jute Spinners Association, cautioned that there were other taxes and fees which were threatening the country's jute exports by raising costs and eroding competitiveness.

"Exporters are already burdened with charges like source tax and a 1 percent advance income tax on exports," he said.

Bangladesh's jute sector faces stiff competition from synthetic alternatives such as polypropylene, he said.

Pramanik said Indian restrictions on nine jute items have also jeopardised around \$160 million worth of exports.

He urged the government to consider tax waivers and incentives, warning that the sector—which supports some 4.5 million people—risks losing ground without urgent government support and negotiations with key markets.



16 JUL 2025

Monno Ceramic partners with Lenox Corporation to export in US market

STOCKS - BANGLADESH

TBS REPORT

It has enhanced its production after more than a decade of struggling with gas supply issues

Monno Ceramic Industries, one of the country's leading tableware manufacturers, announced yesterday its official partnership with Lenox Corporation as an enlisted vendor to export products to the US market.

Lenox Corporation is a US-based manufacturer that sells tableware, giftware, and collectible items.

According to a disclosure published on the stock exchange, Monno Ceramic's board has approved the vendor enlistment agreement with Lenox. Under the agreement, the local ceramic producer will export porcelain and bone china tableware products to the United States.

Following the announcement,

Monno Ceramic's share price rose by 4.04% yesterday, closing at Tk92.60 each on the Dhaka Stock Exchange (DSE). The disclosure reads, under this agreement, Monno Ceramic will supply Lenox's US operations with an exclusive line of high-quality bone china and porcelain dinnerware.

"The partnership combines Monno's advanced manufacturing capabilities supported by a monthly production capacity of 2 million pieces and compliance with US Federal standards with Lenox's renowned reputation for elegance and innovation." Recently, Monno Ceramic has enhanced its production after more than a decade of struggling with gas supply issues.

With the increasing gas supply restored, the pioneering ceramic tableware manufacturer is gaining fresh momentum and cementing its position as the preferred choice of elite institutions and global brands, said the company.

Monno Ceramic listed on the Dhaka bourse in 1984. For the last fiscal year, the company paid a 1% cash dividend and posted a net profit of Tk1.46 crore - significantly lower than the previous year's earnings.

