

মার্কিন বাজার ধরতে ইউরোপে বড় রফতানি হাতছাড়া হচ্ছে না তো

বাংলাদেশের রফতানি পণ্য বিশেষত তৈরি পোশাকের এক-পঞ্চমাংশের গন্তব্য যুক্তরাষ্ট্র। তবে গত বছরের ২ এপ্রিল মার্কিন প্রেসিডেন্ট ডোনাল্ড ট্রাম্প ঘোষিত রেসিপ্রোকাল ট্যারিফ বা পারস্পরিক গুঞ্জে ধাক্কা খায় এ বাজার। ফলে ২০২৫-২৬ অর্থবছরের প্রথম ছয় মাসের মধ্যে পাঁচ মাসই রফতানিতে দেখা দেয় ঋণাত্মক প্রবৃদ্ধি। যেখানে ২০২৪-২৫ অর্থবছরে প্রবৃদ্ধি হয়েছিল ১২ দশমিক ৮৪ শতাংশ, সেখানে চলতি অর্থবছরে প্রথমার্ধে দেশের রফতানি আয় হ্রাস পায় ২ দশমিক ১৯ শতাংশে। এর মধ্যে গুণু ডিসেম্বরেই কমেছে ১৪ দশমিক ২৫ শতাংশ। অবশ্য রফতানির এ নেতিবাচক ধারার একমাত্র কারণ রেসিপ্রোকাল ট্যারিফ নয়। এ চেয়েও বড় কারণ আমদানিকারক দেশ ও বায়াররা বাংলাদেশে গণতান্ত্রিক ও শান্তিপূর্ণ রাজনৈতিক পরিবেশ দেখার অপেক্ষায় রয়েছেন।

আশার কথা হলো ৯ ফেব্রুয়ারি যুক্তরাষ্ট্রের সঙ্গে এগ্রিমেন্ট অন রেসিপ্রোকাল ট্যারিফ স্বাক্ষর করেছে বাংলাদেশ। চুক্তি অনুযায়ী, রেসিপ্রোকাল ট্যারিফ ২০ থেকে কমে ১৯ শতাংশে দাঁড়িয়েছে। ফলে দেশটি থেকে তুলা ও কৃত্রিম তন্তু আমদানি করে পোশাক তৈরি করলে তা রফতানিতে কোনো গুঞ্জে দিতে হবে না অর্থাৎ এক্ষেত্রে জিরো ট্যারিফ প্রযোজ্য হবে।

বিশ্বের সবচেয়ে উৎকৃষ্ট মানের তুলা উৎপাদন হয় যুক্তরাষ্ট্রে। এছাড়া আমরা ব্রাজিল, অস্ট্রেলিয়া, মালি, বেনিন, বুরকিনা ফাসো ও ভারত থেকে তুলা আমদানি করে থাকি। যুক্তরাষ্ট্রের তুলার দাম কিছুটা বেশি হলেও এ থেকে উৎপাদিত পোশাক দেশটিতে রফতানির ক্ষেত্রে জিরো ট্যারিফ সুবিধা থাকায় আমরা লাভবান হতে পারব।

দেশের রফতানির ৫৪ শতাংশই নিটওয়্যার পণ্য, যা প্রাকৃতিক তুলা দ্বারা উৎপাদন করা হয়। এক্ষেত্রে মার্কিন তুলা দিয়ে তৈরি নিটওয়্যার পোশাক রফতানিতে জিরো ট্যারিফ সুবিধা পাওয়া যাবে। কাজেই এখন সময় এসেছে এ সুবিধা কাজে লাগানোর।

বাংলাদেশের তৈরি পোশাক রফতানির



অর্ধেকই হয় ইউরোপীয় ইউনিয়ন-ভুক্ত (ইইউ) দেশগুলোয়। কিন্তু সম্প্রতি ভারতের সঙ্গে ইইউর ফ্রি ট্রেড এগ্রিমেন্ট (এফটিএ) আমাদের চিন্তায় ফেলে দিয়েছে। এ চুক্তি বিশ্বের ২০০ কোটি মানুষ ও প্রায় ২৫ শতাংশ গ্রন্থ ডেমেন্টিক প্রডাক্ট (জিডিপি) কাভার করেছে। এতে ভারতের ১৪৪টি উপখাত ইইউর ২৭টি দেশে গুচ্ছমুক্ত প্রবেশাধিকার পাবে। এর মধ্যে গামেন্টস, টেক্সটাইল, চামড়া, জুতা উল্লেখযোগ্য।

বর্তমানে বাংলাদেশ ইইউতে রফতানির ক্ষেত্রে জিএসপি, ইবিএ (এভরিথিং বাট আর্মস) সুবিধা পেয়ে আসছে, যা ২০২৯ সাল পর্যন্ত বলবৎ থাকবে। কিন্তু এরপর আমাদের জন্য জিএসপি প্লাস কার্যকর হবে। এজন্য এখনই প্রস্তুতি নেয়া দরকার।

এখানে উল্লেখ্য, ইইউর সঙ্গে এফটিএ চুক্তি স্বাক্ষরের আগেই ভারতের ওপর ৫০ শতাংশ রেসিপ্রোকাল ট্যারিফ আরোপ করে যুক্তরাষ্ট্র। তখনই ইইউ-ভুক্ত দেশগুলোয় রফতানি বাড়াতে বিভিন্ন পদক্ষেপ নেয় দেশটি। ভারতের সরকারি

ও বস্ত্র খাতের প্রতিনিধিরা ইউরোপের বিভিন্ন বায়ার যেমন ইন্ডিটেক্স গ্রুপের জারা, পোলিস এলপিপি, জার্মান আলদি, লিডল, ফ্রান্সের ওশান সিয়ান্ডএ ইত্যাদি বায়ারদের কম মূল্যে পোশাক রফতানির প্রস্তাব দেয়। ঠিক একইভাবে যুক্তরাষ্ট্রের রফতানি বাজারের ধাক্কা সামলাতে ইইউতে কম মূল্যে পোশাক সরবরাহ শুরু করে চীন। ফলে ইইউতে বাংলাদেশের রফতানি পণ্যের ইউনিটপ্রতি মূল্যও কমে যায়। সম্প্রতি প্রকাশিত ইউরোপীয় ডাটা অনুসারে, ২০২৫ সালে ইউরোপের বাজারে বাংলাদেশের পোশাক পণ্যের ইউনিটপ্রতি মূল্য ৩ দশমিক ৮৪ শতাংশ কমেছে। রফতানি পণ্যে বৈচিত্র্য ও বহুমুখীকরণের কথা দীর্ঘদিন ধরে আলোচনা হচ্ছে। কিন্তু এ ব্যাপারে এখন পর্যন্ত উন্নয়ন ও সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনার অভাব দেখা যাচ্ছে। আমাদের পোশাক রফতানির ৭০ শতাংশই তুলা বা তুলাজাত পণ্য। কিন্তু বিশ্ববাজারে এর বিপরীত চিত্র পরিলক্ষিত হয়। সারা পৃথিবীতে ব্যবহৃত পোশাকের প্রায় ৭০ শতাংশই ম্যান মেইড বা কৃত্রিম তন্তুর পোশাক। তাই এখন সময় এসেছে যুক্তরাষ্ট্রের কাঁচামাল ব্যবহার করে মার্কিন বাজারে এ ধরনের পণ্য রফতানির মাধ্যমে জিরো ট্যারিফ সুবিধা নেয়া। এছাড়া গতানুগতিক বাজারের পাশাপাশি গালফ, জাপান, কোরিয়া, অস্ট্রেলিয়া, নিউজিল্যান্ড ও ল্যাটিন আমেরিকান দেশগুলোয় রফতানি সম্প্রসারণ করা। এক্ষেত্রে সদ্য স্বাক্ষরিত বাংলাদেশ-জাপান অর্থনৈতিক অংশদারত্ব চুক্তিকে (ইপিএ) পুরোপুরি কাজে লাগানো যাবে। এর আওতায় বাংলাদেশের প্রায় শতভাগ পণ্য জাপানের বাজারে গুচ্ছমুক্ত সুবিধা পাবে। মোট ৭ হাজার ৩৮৯টি পণ্য শূন্য গুঞ্জে দেশটিতে রফতানি করতে পারবে বাংলাদেশ। পরিশেষে আমরা আশাবাদী, শত প্রতিকূলতা পেরিয়ে বাংলাদেশের পোশাক রফতানির কাজিকত লক্ষ্য ১০০ বিলিয়ন ডলার অচিরেই অর্জিত হবে, ইনশা আল্লাহ।

মোহাম্মদ ইছা, উপব্যবস্থাপনা পরিচালক
পূবালী ব্যাংক পিএলসি



American brands push for tax refunds as RMG exporters eye order surge

MONIRA MUNNI

Two major American trade organisations representing textile and apparel brands, retailers and importers have demanded refunds of import taxes following a US Supreme Court ruling that struck down President Donald Trump's sweeping global tariffs.

The American Apparel and Footwear Association (AAFA) and the United States Fashion Industry Association (USFIA) welcomed the Supreme Court decision that invalidated the use of the International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) to impose tariffs and mandated refunds of hundreds of billions of dollars collected under the measure. Meanwhile, garment exporters in Bangladesh expect increased work orders from US buyers, saying the court ruling could improve buyers' purchasing capacity once the import taxes they paid are refunded.

In a statement on Friday, AAFA President and CEO Steve Lamar said, "We are confident in Customs and Border Protection's (CBP's) ability to

US trade bodies demand refund of billions in import taxes after court overturns Trump levies

Orders may increase as US buyers to regain purchasing capacity

move quickly and provide clear guidance to American businesses on how to obtain refunds for tariffs that were unlawfully collected." He added that the CBP's modernised electronic refund process should help expedite repayments and urged the administration to work with Congress and stakeholders before considering any future tariff action.

The AAFA represents apparel, footwear

and other sewn-product companies and their suppliers competing in the global market, contributing more than \$523 billion annually in US retail sales.

In a separate statement, USFIA President Julia Hughes termed the Supreme Court ruling a "tremendous victory" for American consumers and businesses, noting that fashion brands and retailers already paid some of the highest tariffs on apparel and footwear. She said that this is a positive step forward to improve affordability and remove the economic uncertainty that has held back many companies from making new investments.

"We call on the Trump Administration to move quickly to develop an efficient and automatic refund process that returns tariff money to the businesses that have paid more than \$133 billion in IEEPA tariffs," she added.

USFIA represents textile and apparel brands, retailers, importers, and wholesalers based in the United States and doing business globally.

Talking to the FE, Shovon Islam, managing director of Sparrow Group, said that after the court ruling, American buyers are likely to receive tax refunds, which will improve their financial situation. Buyers had reduced order volumes following the tariff hikes as the added costs weakened consumer demand and forced them to adjust purchases within their existing budgets, he explained. Islam added that a

subsequent 15 per cent tariff announcement by Trump -- lower than the earlier 19 per cent applied to Bangladesh -- would not create major difficulties for buyers. He also said Bangladesh could become a preferred destination for US buyers as orders shift from China. According to US official data, Bangladesh earned \$8.20 billion from garment exports to the US, posting 11.75 per cent year-on-year growth despite an overall decline in America's apparel imports. Munni_fe@yahoo.com



Two more RMG factories achieve 'Green' certification

Bangladesh's RMG sector has reached a new milestone in eco-friendly industrialization as two more garment factories have earned the prestigious Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) certification from the U.S. Green Building Council (USGBC), reports UNB.

With these new additions, the total number of LEED-certified garment factories in Bangladesh has risen to 275, further solidifying the country's position as a global leader in sustainable manufacturing.

The two newly certified factories, both located in Gazipur, have demonstrated excellence in environmental safety and resource efficiency: MNR Sweaters Ltd, located in Braidachala, Sreepur, achieved the highest 'Platinum' rating with a score of 85 under the 'Existing Building' category. Fashion Floor BD Ltd, located in Godarchala, Telihati, secured a 'Gold' certification with a score of 71 under the 'New

Construction' category.

The Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association (BGMEA) highlighted that out of the 275 certified factories, 116 hold the 'Platinum' rating and 140 are 'Gold' certified. Notably, Bangladesh now dominates the global landscape by hosting 70 of the world's top 100 highest-rated green factories.

Industry experts attribute this success to advanced measures in energy saving, water management, and waste reduction.

Mohiuddin Rubel, former Director of BGMEA and Additional Managing Director of Denim Expert Ltd, stated that this continuous streak of certifications keeps Bangladesh's RMG industry ahead in the competitive global market.

"This trend of sustainable industrialization will be instrumental in boosting future exports and establishing Bangladesh as a responsible and long-term supplier in the global fashion supply chain," experts noted.



RMG exports fear order loss as US buyers 'sit on the fence' over tariff shifts

RMG - BANGLADESH

REYAD HOSSAIN

Bangladesh's export momentum braces for fresh headwinds as uncertainty over the fate of the United States' short-term 15% tariff—whether it will be extended, increased or withdrawn after five months—has prompted American buyers to pause fresh commitments.

Beyond the freeze in new orders, the tariff—imposed by President Donald Trump after the US Supreme Court scrapped reciprocal tariffs—has triggered renegotiations on existing shipments.

Several US buyers are now demanding 2% price cuts on goods already in the pipeline, following

BANGLADESH'S RMG SECTOR HIT BY US TARIFF TURMOIL

CRISIS OVER POLICY VOLATILITY



Short-term 15% tariff announced after action by US Supreme Court

Buyers unsure about tariff fate after five months

Exporters report freeze in new order decisions



COMPETITIVE ADVANTAGE AT RISK

Previous higher tariffs on competitors gave Bangladesh a 'head start'

Chinese exports to the US fell 34% (Jan-Nov 2025)

Bangladesh's exports to the US rose 12% in the same period

Uniform 15% tariff could erase Bangladesh's relative edge over China and India

MARGIN PRESSURE ON EXPORTERS

US buyers want to capture savings from tariff drop (20% → 15%)

They demand 2% price cuts on goods already in pipeline

Buying houses absorbing discount demands internally

BANGLADESH-US TRADE (2025 DATA)

- US accounts for 20% of Bangladesh's total RMG exports
- US imports from Bangladesh reaches \$8.18b in 2025
- Bangladesh supplies 11% of all apparel imported into US

TBS Insights by IPDC

the reduction of the tariff from 20% to 15%. Exporters say the move threatens to further erode already thin margins.

Buyers 'sitting on the fence'

At least eight Bangladeshi exporters told The Business Standard that US clients are "sitting on the fence" amid rapidly shifting trade policies. Seven reported a clear pause in decision-making, warning that order flows will not normalise without long-term policy clarity.

Shovon Islam, managing director of Sparrow Group, said buyers are in observation mode.

"They are deferring decisions until the final tariff structure becomes clear.

Without certainty.



FROM PAGE 1
long-term planning is impossible," he said. SM Khaled, managing director of Snowtex Group, echoed the concern. "Our current order book is secured until June, but there is deep uncertainty about what happens after the five-month window," he said.

For Khaled, whose annual exports exceed \$200 million, the US accounts for 20% of total trade. The present volatility, he added, has created a procurement stalemate, with buyers reluctant to commit beyond immediate needs.

Mohammad Hatem, president of the Bangladesh Knitwear Manufacturers and Exporters Association, described the situation as "unpredictable".

"Buyers are in the dark about where the tariff rates will finally land," he said. According to him, customers are placing only minimum-volume orders, a conservative approach that could severely hurt Bangladesh's garment exports if prolonged.

Policy volatility weighs on trade

Economists say the stop-start nature of US trade policy is amplifying risk.

Professor Mustafizur Rahman, distinguished fellow at the Centre for Policy Dialogue, pointed to the legal oscillation shaping US tariff measures.

"The Supreme Court struck down the initial reciprocal tariffs, but the administration quickly introduced new ones under different statutes," he noted.

Because President Trump retains the authority to impose targeted or "surgical" tariffs on specific products or countries, Mustafizur warned that buyers are operat-

ing in a vacuum of uncertainty—booking orders only when unavoidable.

The US remains Bangladesh's largest apparel market, absorbing around 20% of total garment exports.

Data from the US-based Office of Textiles and Apparel (Otexa) show that US imports from Bangladesh reached \$8.18 billion in 2025, accounting for 11% of total US global apparel sourcing.

In April 2025, the Trump administration initially set a 37% reciprocal tariff on Bangladesh, later negotiated down to 20% by August. Exporters now fear that a uniform 15% tariff applied equally to all countries would wipe out Bangladesh's relative advantage.

"The earlier tariff structure gave us a head start over China and India," Khaled said. "We captured orders shifting out of China because of higher costs there. With a flat tariff, that incentive disappears."

Otexa data show that between January and November 2025, Chinese garment exports to the US fell 34%, while Bangladesh's shipments grew 12%, alongside gains by several other major apparel exporters.

A level tariff regime, exporters argue, could reverse that trend by intensifying competition.

Buying houses squeezed as buyers seek discounts

The reduction from 20% to 15% has sparked immediate renegotiation attempts.

The Business Standard has seen an email from a mid-sized US buyer requesting a 2% downward adjustment on already-placed orders that have yet to clear customs.

"Please note due to recent tariff changes, Charles is requiring a 2% adjustment to the DDP cost for any goods that have not cleared customs," the message reads, instructing compliance by close of business Monday (US time).

A senior official at a Dhaka-based buying house, speaking anonymously, said the burden of adjustment would fall on intermediaries.

"We cannot push manufacturers for further discounts. We have to absorb the cuts ourselves," he said. For his firm, which sends 90% of its shipments to the US, the financial exposure is significant.

Other agents said the weekend timing of Washington's tariff shift left them scrambling as the US business week began, anticipating further renegotiation requests.

Mohammad Hatem warned that more buyers are likely to follow suit.

Yet exporters argue that the 5 percentage-point tariff reduction should not be captured entirely by retailers. They say manufacturers had already slashed prices during the higher-tariff period to keep orders flowing and deserve to share in the benefit.

Shovon Islam said his group plans to seek a 1% share of the savings from buyers.

Khaled, however, struck a more sceptical tone. "The buyers are pocketing the entire benefit of the lower rates without offering us any concessions," he said.

For now, Bangladesh's garment sector finds itself caught between policy unpredictability in Washington and pricing pressure from its largest export market—waiting for clarity that may not come soon.



24 FEB 2026

Bangladesh adopts wait-and-see policy after US imposes 15% global tariff

TRADE - BANGLADESH

TBS REPORT

The Ministry of Commerce has convened a meeting with leading exporters and trade economists tomorrow to assess the impact of the United States' new 15% global tariff and coordinate a strategic response.

But officials said Dhaka will neither initiate immediate talks with Washington nor move forward

with the ratification of the existing trade pact for the time being.

Commerce Secretary Mahbubur Rahman confirmed the decision to The Business Standard, adding that the government would first consult domestic stakeholders before deciding on any next steps.

"On Wednesday we will sit with our key stakeholders - exporters and trade-related economists - to hear their views and suggestions. | SEE PAGE 6 COL 2

Beyond that, we have no plan at the moment to engage in discussions with the United States," he said.

The secretary noted that although Bangladesh had signed a trade agreement with the US following the announcement of reciprocal tariffs, the agreement has not yet come into effect.

"The agreement states that it will become effective once both countries ratify it and notify each other. Bangladesh will not ratify the agreement for now," he said.

Mahbubur said, "If the United States ratifies it and sends us a notification, then we will enter into discussions with them. At that point, we will be able to ask on what basis

they ratified the agreement after the US Supreme Court scrapped the reciprocal tariff measure," he added.

The US Supreme Court recently declared the reciprocal tariff unlawful. However, under a different legal provision, Washington has since announced a 15% duty on goods from nearly all countries.

Mahbubur said Bangladesh's response would depend on how the US proceeds.

"Since we have signed the agreement, the United States will naturally want us to comply with it. We can then tell them that if a uniform 15% tariff is imposed on all countries, and Bangladesh is not given any additional benefit, why should we

adhere to the agreement?" he said. "Everything will depend on what kind of benefits they offer Bangladesh," he added.

The commerce secretary said Dhaka would adopt a wait-and-see approach. "We will remain quiet for now. We will not take the initiative to engage in talks with the United States. Until the US ratifies the agreement and sends a notification, there is no need for discussions about complying with it."

He added that if the 15% tariff is applied uniformly to all countries, Bangladesh may have limited room to respond. However, if there is scope for country-specific reductions, Dhaka would consider entering negotiations to seek a lower rate.

