

EPA policy delivery key to Japanese investment

Say diplomats, experts and stakeholders

STAR BUSINESS REPORT

The recently signed Economic Partnership Agreement (EPA) holds significant potential to boost Japanese investment in Bangladesh, but realising those gains depends entirely on effective industrial policy implementation and institutional capacity building, diplomats and policy experts said at a seminar yesterday.

Without proper execution, however, the agreement risks remaining a symbolic document rather than a catalyst for economic transformation, they said at a seminar on "Maximising the Opportunities of the Bangladesh-Japan Economic Partnership Agreement" organised by the Centre for Policy Dialogue (CPD) at the Japan Embassy in Dhaka.

Speaking at the event, Japanese Ambassador Saida Shinichi noted that so far, Japanese investment in Bangladesh has been modest, but the potential remains high as the EPA can encourage stronger business engagement.

The deal addresses not only tariff reduction but also investment frameworks, customs procedures, regulations and rules in services, the ambassador said. It will enhance institutional capacity to facilitate Japanese investment.

However, he stressed that Bangladesh needs the right industrial policy and proper implementation is critical for realising the EPA's potential.

Kenichi Ohno, an emeritus professor at



the National Graduate Institute for Policy Studies in Tokyo, said Japanese investors talk more about India as Bangladesh does not feature prominently in their investment planning.

Implementation of industrial policy is the key for attracting investment, he said, citing Vietnam as an example of how policy execution can deliver results.

The emeritus professor suggested five conditions for effective policy formulation - the leader's vision and commitment, policy design and consensus building,

documentation and approval, substantive and meaningful participation, and a competent secretariat with sufficient authority and capacity.

Fahmida Khatun, executive director of the CPD, said the EPA would be crucial for sustaining trade and investment ties and maintaining Bangladesh's preferential access to the Japanese market after graduating from the least developed country (LDC) category.

However, she stressed that Bangladesh must improve its business environment,

strengthen compliance standards and ensure effective implementation of the agreement to fully capitalise on the opportunities.

Bangladesh's exports to Japan have grown from less than \$75 million in the 1970s-80s to about \$1.26 billion in 2024, while imports from Japan now stand at nearly \$2 billion.

Under the EPA, around 97 percent of Bangladeshi products - about 7,379 tariff lines - would receive immediate duty-free access to the Japanese market.

M Masrur Reaz, chairman and CEO of Policy Exchange Bangladesh, noted that the EPA comes at a crucial transitional moment for both economies.

He pointed to

developments shaping the partnership.

He also said the EPA could help Bangladesh diversify export markets beyond the United States and Europe while supporting Japan's "China-plus-one" strategy for supply chains.

Md Fazlul Hoque, former president of the Bangladesh Knitwear Manufacturers and Exporters Association, said Japan remains largely untapped for Bangladesh's apparel sector.

Despite being the world's second-largest apparel importer, Bangladesh exports only about \$1.5 billion worth of garments to Japan, roughly 3 percent of its total apparel exports, he stated.

Syed Nasim Manzur, president of the Leathergoods and Manufacturers

more people are becoming poor, employment is falling and the country is experiencing jobless growth.

Rabiul Islam, an economist at the Asian Development Bank, said the opportunity to maximise the Bangladesh-Japan EPA is ample, but quality, compliance and social issues need to be addressed.

He suggested five key points for successful utilisation of the EPA: setting sector-specific standards for automotive, light engineering, electrical and electronics sectors; using Japanese FDI in export processing zones; implementing infrastructure standards; promoting industrial associations; and deepening cooperation for certification.

Mohammad Mahfuz

Monzur Hossain, member of the general economics division of the Bangladesh Planning Commission, said the EPA aims to ensure duty-free and quota-free market access for Bangladesh in Japan post-LDC graduation.

It covers 17 sectors including trade in goods, customs procedures, trade facilitation, investment, e-commerce, intellectual property and services.

Potential challenges include implementation gaps, export diversification, compliance with Japanese standards and institutional coordination, he said.

However, Kazuiki Kataoka, country representative of the Japan External Trade Organisation in Bangladesh, said the EPA could help mitigate the risks of LDC graduation but

implementation of the deal's provisions on customs procedures, intellectual property and regulatory rules could support that process.

Owais Parry, senior economic advisor of the United Nations Development Programme in Bangladesh, said success depends on proper implementation of effective industrial policy.

A dedicated team is also needed for policy implementation, he said.

Hiroshi Yoshida, senior representative of JICA Bangladesh Office, assured his organisation's continued support to Bangladesh, and suggested the introduction of one stop services in the investment related offices.

Tareq Rafi Bhuiyan, president of the Japan-Bangladesh Chamber of Commerce and Industry

economic transformation, they said at a seminar on "Maximising the Opportunities of the Bangladesh-Japan Economic Partnership Agreement" organised by the Centre for Policy Dialogue (CPD) at the Japan Embassy in Dhaka.

Speaking at the event, Japanese Ambassador Saida Shinichi noted that so far, Japanese investment in Bangladesh has been modest, but the potential remains high as the EPA can encourage stronger business engagement.

The deal addresses not only tariff reduction but also investment frameworks, customs procedures, regulations and rules in services, the ambassador said. It will enhance institutional capacity to facilitate Japanese investment.

However, he stressed that Bangladesh needs the right industrial policy and proper implementation is critical for realising the EPA's potential.

Kenichi Ohno, an emeritus professor at

Interest in automotive and consumer goods



TRADE AND STANDARDS

Exports to Japan exceed \$1.5b; Imports over \$2b

Japan seeks stricter quality compliance

the National Graduate Institute for Policy Studies in Tokyo, said Japanese investors talk more about India as Bangladesh does not feature prominently in their investment planning.

Implementation of industrial policy is the key for attracting investment, he said, citing Vietnam as an example of how policy execution can deliver results.

The emeritus professor suggested five conditions for effective policy formulation - the leader's vision and commitment, policy design and consensus building,

documentation and approval, substantive and meaningful participation, and a competent secretariat with sufficient authority and capacity.

Fahmida Khatun, executive director of the CPD, said the EPA would be crucial for sustaining trade and investment ties and maintaining Bangladesh's preferential access to the Japanese market after graduating from the least developed country (LDC) category.

However, she stressed that Bangladesh must improve its business environment,

strengthen compliance standards and ensure effective implementation of the agreement to fully capitalise on the opportunities.

Bangladesh's exports to Japan have grown from less than \$75 million in the 1970s-80s to about \$1.26 billion in 2024, while imports from Japan now stand at nearly \$2 billion.

Under the EPA, around 97 percent of Bangladeshi products - about 7,379 tariff lines - would receive immediate duty-free access to the Japanese market.

M Masrur Reaz, chairman and CEO of Policy Exchange Bangladesh, noted that the EPA comes at a crucial transitional moment for both economies.

He pointed to Bangladesh's impending LDC graduation, the restructuring of global supply chains, growing Indo-Pacific geopolitical competition, the rise of regional trade blocs and the evolving Bangladesh-Japan bilateral relationship as key

developments shaping the partnership.

He also said the EPA could help Bangladesh diversify export markets beyond the United States and Europe while supporting Japan's "China-plus-one" strategy for supply chains.

Md Fazlul Hoque, former president of the Bangladesh Knitwear Manufacturers and Exporters Association, said Japan remains largely untapped for Bangladesh's apparel sector.

Despite being the world's second-largest apparel importer, Bangladesh exports only about \$1.5 billion worth of garments to Japan, roughly 3 percent of its total apparel exports, he stated.

Syed Nasim Manzur, president of the Leathergoods and Footwear Manufacturers & Exporters Association of Bangladesh, called on Japan to ensure that the EPA benefits all sectors, not only garments.

He also called for economic diversification in Bangladesh, noting that

more people are becoming poor, employment is falling and the country is experiencing jobless growth.

Rabiul Islam, an economist at the Asian Development Bank, said the opportunity to maximise the Bangladesh-Japan EPA is ample, but quality, compliance and social issues need to be addressed.

He suggested five key points for successful utilisation of the EPA: setting sector-specific standards for automotive, light engineering, electrical and electronics sectors; using Japanese FDI in export processing zones; implementing infrastructure standards; promoting industrial associations; and deepening cooperation for certification.

Mohammad Mahfuz Kabir, research director of the Bangladesh Institute of International and Strategic Studies, said Japan's cooperation is needed for Bangladesh's plea to the UN for a three-year extension of LDC graduation.

Monzur Hossain, member of the general economics division of the Bangladesh Planning Commission, said the EPA aims to ensure duty-free and quota-free market access for Bangladesh in Japan post-LDC graduation.

It covers 17 sectors including trade in goods, customs procedures, trade facilitation, investment, e-commerce, intellectual property and services.

Potential challenges include implementation gaps, export diversification, compliance with Japanese standards and institutional coordination, he said.

However, Kazuiki Kataoka, country representative of the Japan External Trade Organisation in Bangladesh, said the EPA could help mitigate the risks of LDC graduation but alone may not guarantee a surge in foreign direct investment.

Improving the overall business environment will be essential to attract Japanese investors, he said, adding that proper

implementation of the deal's provisions on customs procedures, intellectual property and regulatory rules could support that process.

Owais Parray, senior economic advisor of the United Nations Development Programme in Bangladesh, said success depends on proper implementation of effective industrial policy.

A dedicated team is also needed for policy implementation, he said.

Hiroshi Yoshida, senior representative of JICA Bangladesh Office, assured his organisation's continued support to Bangladesh, and suggested the introduction of one stop services in the investment related offices.

Tareq Rafi Bhuiyan, president of the Japan-Bangladesh Chamber of Commerce and Industry, said the agreement, signed on February 6, was a timely safeguard for Bangladesh for the post-LDC era as it ensures continued market access for garments under flexible rules of origin.



Bangladesh's cement producers reject US 'overcapacity' claims

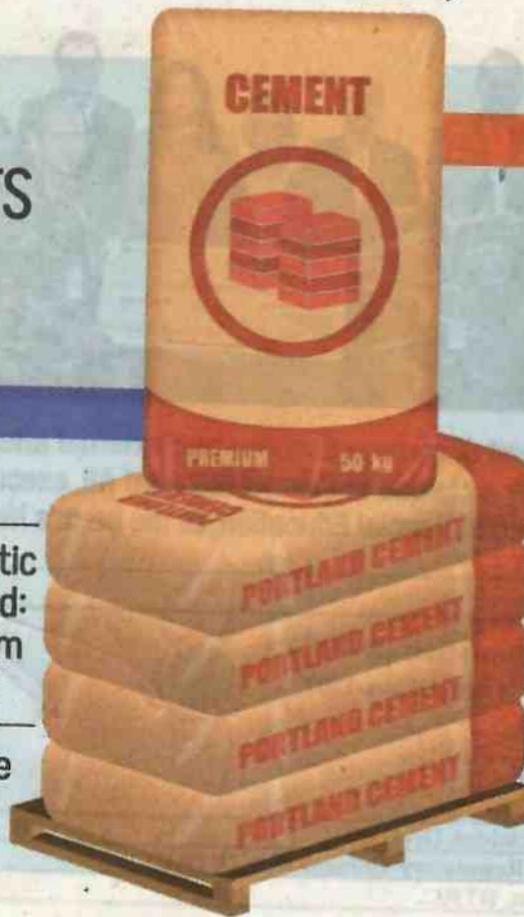
BANGLADESH'S CEMENT EXPORTS TO US ALMOST ZERO

LOCAL MARKET

Total cement plants: **41**

Installed annual production capacity: 86.02m tonnes	Domestic demand: 39.75m tonnes
--	---------------------------------------

Average annual cumulative demand growth: **8%**



CEMENT EXPORTS

Bangladesh exports very small volumes	Estimated exports around 20,000 tonnes
---------------------------------------	---

Main export market: India's Tripura state

DEMAND DRIVERS

- Major infrastructure projects over the past decade
- Urbanisation and housing construction
- Anticipation of future demand from a growing economy

JAGARAN CHAKMA

Bangladeshi cement manufacturers have dismissed claims by the Office of the US Trade Representative (USTR) last week over alleged industry overcapacity, insisting that the sector's production reflects growing domestic demand driven by a decade of major infrastructure projects and the needs of a rapidly expanding economy.

They also pointed out that Bangladesh exports very little cement, with shipments to the United States nearly non-existent. Most exports are directed to neighbouring regions of India.

The comments come amid a US trade investigation into Bangladesh and more than a dozen other economies, examining whether their policies and production practices are contributing to global overcapacity that could harm American manufacturing.

In its official complaint, the US cited unused capacity in Bangladesh's cement industry as evidence of unfair trade.

According to the Bangladesh Cement Manufacturers Association (BCMA), the country has 41 cement plants with a combined annual production capacity of 86.02 million tonnes.

The domestic demand was at 39.75 million tonnes in 2025, up

20,000 tonnes, according to BCMA. Mohammad Khourshed Alam, deputy managing director of Fresh Cement, a concern of Meghna Group of Industries, said, "Bangladesh's cement capacity should not be interpreted simply as overcapacity, as the sector is preparing for future demand in a growing economy."

He said that while the country's installed capacity stands at about 86 million tonnes, annual consumption is roughly 40 million tonnes.

"Although this may appear excessive on paper, it reflects long-term planning rather than unnecessary investment," Alam said.

He said cement demand in Bangladesh has grown at an average annual rate of around 8 percent. If this trend continues, the existing capacity could be fully absorbed within eight to nine years.

"In a country of 170 million people with ongoing urbanisation and infrastructure development, production capacity must anticipate future demand," Alam added.

He also highlighted structural challenges, with almost all raw materials imported, leaving the industry vulnerable to global supply disruptions and shipping delays.

Demand is also highly seasonal, peaking during the dry construction months. In some periods, deliveries can reach around

Cement Mills PLC, said claims of overinvestment or overproduction are misleading.

"There is no evidence of overinvestment in the industry," he said, responding to claims linked to the US investigation. "What is often described as overcapacity actually reflects how industrial capacity is measured and utilised in practice."

Haque said that installed capacity represents the theoretical maximum output under ideal conditions, while factories rarely operate at full capacity year-round.

Maintenance requirements, power and gas shortages, and seasonal fluctuations mean plants cannot sustain peak production continuously. Cement's limited storage life also forces manufacturers to maintain adequate capacity to meet sudden surges in demand, he further said.

"If capacity is not built ahead of demand, the industry would struggle to supply the market during peak construction periods," he said, adding that demand has been growing by around 8 percent to 10 percent annually, driven by infrastructure development, housing projects, and urbanisation.

Mohammad Iqbal Chowdhury, chief executive officer of LafargeHolcim Bangladesh PLC, said the sector has expanded

"For that reason, it is difficult to see how the overcapacity of Bangladesh's cement industry is linked to the US market," he said, adding that the sector's surplus reflects long-term investment decisions by local companies anticipating continued infrastructure growth.

Md Moshir Rahman, chief executive of Akij Resource, which oversees Akij Cement, said the country's cement capacity should be understood in the context of long-term development needs.

With per capita cement consumption at around 210 kilograms, far below China's 1,700 kilogrammes and roughly half of India's, he said there is substantial room for growth as urbanisation and infrastructure expansion continue.

He also mentioned the presence of multinational companies such as LafargeHolcim, Heidelberg Materials, and Thailand's

BANGLADESH'S CEMENT EXPORTS TO US ALMOST ZERO

LOCAL MARKET

Total cement plants: **41**

Installed annual production capacity:	86.02m tonnes	Domestic demand:	39.75m tonnes
---------------------------------------	----------------------	------------------	----------------------

Average annual cumulative demand growth: **8%**



CEMENT EXPORTS

Bangladesh exports very small volumes	Estimated exports around 20,000 tonnes
---------------------------------------	---

Main export market: India's Tripura state

DEMAND DRIVERS

Major infrastructure projects over the past decade

Urbanisation and housing construction

Anticipation of future demand from a growing economy

JAGARAN CHAKMA

Bangladeshi cement manufacturers have dismissed claims by the Office of the US Trade Representative (USTR) last week over alleged industry overcapacity, insisting that the sector's production reflects growing domestic demand driven by a decade of major infrastructure projects and the needs of a rapidly expanding economy.

They also pointed out that Bangladesh exports very little cement, with shipments to the United States nearly non-existent. Most exports are directed to neighbouring regions of India.

The comments come amid a US trade investigation into Bangladesh and more than a dozen other economies, examining whether their policies and production practices are contributing to global overcapacity that could harm American manufacturing.

In its official complaint, the US cited unused capacity in Bangladesh's cement industry as evidence of unfair trade.

According to the Bangladesh Cement Manufacturers Association (BCMA), the country has 41 cement plants with a combined annual production capacity of 86.02 million tonnes.

The domestic demand was at 39.75 million tonnes in 2025, up 5.55 percent from the previous year.

Multinational companies account for around 20 percent to 25 percent of this capacity. Bangladesh exports a very small amount of cement, with annual shipments to India's Tripura estimated at roughly

20,000 tonnes, according to BCMA.

Mohammad Khourshed Alam, deputy managing director of Fresh Cement, a concern of Meghna Group of Industries, said, "Bangladesh's cement capacity should not be interpreted simply as overcapacity, as the sector is preparing for future demand in a growing economy."

He said that while the country's installed capacity stands at about 86 million tonnes, annual consumption is roughly 40 million tonnes.

"Although this may appear excessive on paper, it reflects long-term planning rather than unnecessary investment," Alam said.

He said cement demand in Bangladesh has grown at an average annual rate of around 8 percent. If this trend continues, the existing capacity could be fully absorbed within eight to nine years.

"In a country of 170 million people with ongoing urbanisation and infrastructure development, production capacity must anticipate future demand," Alam added.

He also highlighted structural challenges, with almost all raw materials imported, leaving the industry vulnerable to global supply disruptions and shipping delays.

Demand is also highly seasonal, peaking during the dry construction months. In some periods, deliveries can reach around 4.5 million tonnes, requiring sufficient capacity to ensure an uninterrupted supply, Alam added.

Echoing a similar perspective, Mohammed Amirul Haque, president of the BCMA and managing director of Premier

Cement Mills PLC, said claims of overinvestment or overproduction are misleading.

"There is no evidence of overinvestment in the industry," he said, responding to claims linked to the US investigation. "What is often described as overcapacity actually reflects how industrial capacity is measured and utilised in practice."

Haque said that installed capacity represents the theoretical maximum output under ideal conditions, while factories rarely operate at full capacity year-round.

Maintenance requirements, power and gas shortages, and seasonal fluctuations mean plants cannot sustain peak production continuously. Cement's limited storage life also forces manufacturers to maintain adequate capacity to meet sudden surges in demand, he further said.

"If capacity is not built ahead of demand, the industry would struggle to supply the market during peak construction periods," he said, adding that demand has been growing by around 8 percent to 10 percent annually, driven by infrastructure development, housing projects, and urbanisation.

Mohammad Iqbal Chowdhury, chief executive officer of LafargeHolcim Bangladesh PLC, said the sector has expanded significantly over the past 15 years in anticipation of sustained infrastructure investment.

Chowdhury said Bangladesh exports very little cement, with shipments to the US almost nil. Limited exports mainly go to India.

"For that reason, it is difficult to see how the overcapacity of Bangladesh's cement industry is linked to the US market," he said, adding that the sector's surplus reflects long-term investment decisions by local companies anticipating continued infrastructure growth.

Md Moshir Rahman, chief executive of Akij Resource, which oversees Akij Cement, said the country's cement capacity should be understood in the context of long-term development needs.

With per capita cement consumption at around 210 kilograms, far below China's 1,700 kilogrammes and roughly half of India's, he said there is substantial room for growth as urbanisation and infrastructure expansion continue.

He also mentioned the presence of multinational companies such as LafargeHolcim, Heidelberg Materials, and Thailand's INSEE, which together account for around a quarter of total production.



RMG exports on downturn to all major destinations

MONIRA MUNNI

Bangladesh rues negative growth in garment exports to its major traditional destinations like the European Union and the United States and in emerging non-traditional ones so long this fiscal year amid external headwinds.

Exporters and trade officials say global trade and tariff tensions and wars cast dampers on demand for clothing all over the export market, throwing exports on a negative trajectory over the last eight months. Germany, France, Italy, Denmark, Spain, the Netherlands and Poland are billion-dollar markets in the EU. Shipments to those countries during the eight months of the current fiscal year 2025-26 recorded negative growth ranging from 8.0 per cent to over 12 per cent, save a few where marginal growth was recorded in Export Promotion Bureau (EPB) data. Shipments to the Netherlands recorded a sluggish 0.24-percent, Spain 3.03-percent and Poland 7.03-percent growth respectively. The downturn shown in 15 nations also resulted in a 5.49-percent

JUL-FEB FY26 RMG EXPORTS SLOW AMID GLOBAL DEMAND SLUMP



negative growth in export to the 27-nation bloc of EU. Bangladesh received US\$12.68 billion in garment export to the EU during the July-February period of 2025-26 in a fall from US\$13.42 billion in the corresponding period of the fiscal (2024-24", EPB data showed. Out of the \$12.68-billion earnings,

knitwear accounted for US\$ 7.54 billion, down from US\$ 8.10 billion in a 6.86-percent decline. Similarly, earnings from woven items during the period also marked 3.42-percent fall to US\$5.13 billion, down from US\$5.31 billion. Readymade garment shipments to non-traditional markets also

marked a 6.34-percent fall during the bygone eight months of fiscal 2025-26, reflecting persistent global demand weakness and economic uncertainty across key economies, data analysis showed. Official counts show that exports to

new destinations - including Japan, Australia, India, Korea, Mexico, Russia and Turkey, decreased by 5.38 per cent to 24.38 per cent year on year. Earnings from non-traditional markets during the period stood at US\$4.24 billion, which was US\$ 4.52 billion. Industry insiders attribute the marginal rise to weak consumer demand in advanced and emerging markets alike, driven by high living costs, sluggish global growth, ongoing geopolitical tensions and the raging US-Israel war on Iran. Asked about the trade situation, Mohammad Hatem, president of Bangladesh Knitwear Manufacturers and Exporters Association (BKMEA), said the performance reflected a broader slowdown on the global apparel market and the impact is same for almost all manufacturing countries like that on Bangladesh. "Uncertainty and disruptions, including the impact of new US tariff regimes, have dampened demand," he told The Financial Express, adding that the Iran war is further deteriorating the market scenario. With an elected political government now in office, he expects a stable local environment. He foretells that negative growth might continue until June. Talking to the FE writer, Inamul Haq Khan, vice president of Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association (BGMEA), said the rising cost of living due to

high inflation forced consumers to prioritise essential needs over clothing purchases. "And following the slow demand, buyers are also purchasing less." The Russia-Ukraine war, US tariffs, trade tensions have eaten up demand while Iran war's impact is severe, he said, adding that negative growth might continue for next six months. He notes that India and Bangladesh are affected much while Vietnam and Cambodia are doing better despite all the challenges. He, however, says the local currency is depreciating against the US dollar which is not 'bad'. He expects that currency devaluation would further sustain after Eid. Despite the overall weakness, two traditional destinations--Canada and the UK--showed some growth of 3.08 per cent and 1.22 per cent respectively during the period. Exports to Canada and the UK stood at US\$871.58 million and US\$2.96 billion respectively, according to the EPB data. Meanwhile, exports to the United States, Bangladesh's single-largest apparel market, increased by less than 1.0 per cent to US\$5.02 billion during the period under review, up from US\$ 5.06 billion in the same period a year ago. Overall, Bangladesh's total RMG exports fell 3.73 per cent year on year to US\$25.79 billion in the first eight months of FY2025-26, compared with US\$26.79 billion during the same period of the last fiscal year.

Munni_fe@yahoo.com

17 MAR 2026

Bangladesh-Japan EPA success hinges on removing barriers to business: Economists

TRADE - BANGLADESH

TBS REPORT

The success of the Bangladesh-Japan Economic Partnership Agreement (EPA) will depend largely on the country's ability to reduce regulatory barriers, and foster a more efficient, investor-friendly business environment, according to leading economists and industry stakeholders.

Speaking at a seminar organised by the Centre for Policy Dialogue (CPD) at the Japanese Embassy in Dhaka yesterday, CPD Executive Director Fahmida Khatun highlighted the significant regulatory hurdles currently facing investors.

She noted that establishing a business in Bangladesh often

“**Prioritise simplifying registration and licensing procedures to attract Japanese capital once the EPA is fully implemented.**”

.....
FAHMIDA KHATUN
EXECUTIVE DIRECTOR, CPD

requires more than 20 separate licences and approvals from various government agencies.

“These bureaucratic hurdles significantly discourage foreign investors and reduce Bangladesh's competitiveness,” Fahmida remarked.

She urged the government to prioritise the simplification of registration and licensing procedures to attract Japanese capital once the EPA – signed on 6 February 2024 – is fully implemented.

Beyond regulation, the seminar addressed critical physical constraints. Infrastructure deficits, including electricity shortages and port inefficiencies, continue to drive up production costs.

The CPD executive director also emphasised

the necessity of upgrading national inspection systems to meet Japan's stringent quality and safety standards, which is vital for expanding exports beyond traditional levels.

Saida Shinichi, ambassador extraordinary and plenipotentiary of Japan to Bangladesh, urged Bangladesh to strengthen institutional capacity, pursue industrial diversification and ensure effective implementation of the Bangladesh-Japan Economic Partnership Agreement to fully utilise the opportunities created by the landmark trade deal.

Speaking as a special guest at the seminar, the envoy said the EPA marks a historic milestone in bilateral relations and could accelerate Bangladesh's transition towards an advanced industrial economy.

“EPA itself is not just about tariff reductions,” he said, stressing that the agreement also covers broader rules related to customs procedures, trade regulations and services. Effective implementation of these rules will be essential to realise the full benefits of the deal.

Masrur Reaz, chairman of Policy Exchange Bangladesh, said the proposed Bangladesh-Japan Economic Partnership Agreement could help both countries manage emerging risks and seize new opportunities amid major global and regional economic transitions.

“Bangladesh will enter a much more compet-

itive global trade environment where market access may become more expensive,” he said. “This creates risks not only for Bangladesh's exports but also for Japanese companies operating in the country.”

Reaz noted that surveys among Japanese businesses show many companies could shift part of their production elsewhere if duty-free access is not replaced by mechanisms such as an EPA or free trade agreement. He suggested that future reviews of the EPA should consider including sectors such as leather and footwear, one of Bangladesh's major export industries.

Syed Nasim Manzur, president of the Bangladesh Footwear and Leather Goods and Accessories Exporters' Association, expressed hope that the agreement would create opportunities for multiple sectors to export to Japan, not just the ready-made garment industry.

Highlighting policy challenges, Manzur said Bangladesh still faces an “anti-export bias,” where businesses often find it more profitable to sell in the domestic market than to export.

Leading knitwear exporter Fazlul Hoque said the proposed Bangladesh-Japan EPA could provide a strong foundation for trade growth beyond Bangladesh's graduation from the United Nations list of Least Developed Countries.

However, he cautioned that entering the Japanese market requires patience and sustained engagement from both exporters and policymakers.



17 MAR 2026

Exporters allowed to send shipping papers directly to buyers to expedite business

ECONOMY - BANGLADESH

TBS REPORT

Bangladesh Bank has allowed exporters to send transport or shipping documents directly to foreign buyers for exports worth up to \$100,000 to facilitate trade in the global buyers' market.

In a circular issued by the central bank yesterday, authorised dealer (AD) banks will permit exporters to arrange transport documents named under foreign importers or other designated parties for shipments valued at up to \$100,000 or the equivalent. The central bank officially licenses such banks to deal in foreign exchange and foreign securities.

Under the new arrangement, exporters will be able to dispatch those documents directly to the importers or their nominated parties.

The central bank officials said the measures have been introduced to help exporters meet the requirements of international buyers, as many foreign importers prefer documents to be issued in their own name and sent directly to them to expedite the release of goods.

At the same time, the central bank has introduced safeguards to ensure that export earnings are brought back to the country on time.

AD banks must ensure there are valid export orders for such shipments and verify the genuineness of the foreign buyers or consignees before allowing the facility, according to the circular.

Business insiders have welcomed the move, saying the decision will help exporters conduct trade more smoothly in a competitive global market.



রপ্তানি পণ্যের বহুমুখীকরণে বিশেষ নজর দিতে হবে

■ সমকাল প্রতিবেদক

বাংলাদেশ ও জাপানের মধ্যে সম্পাদিত অর্থনৈতিক অংশীদারিত্ব চুক্তি (ইপিএ) কেবল দুই দেশের বাণিজ্যিক শুল্ক কমানোর একটি মাধ্যম নয়, বরং এটি উভয় দেশের বাণিজ্য ও বিনিয়োগ সহজ করার একটি কাঠামো। চুক্তির সুফল পেতে বাংলাদেশকে গুণগত নীতির বাস্তবায়ন করতে হবে। রপ্তানি বাড়াতে পণ্যের গুণগত মানের ওপর জোর দিতে হবে। তৈরি পোশাকের মতো অন্য পণ্যের দিকে বিশেষ নজর দিতে হবে।

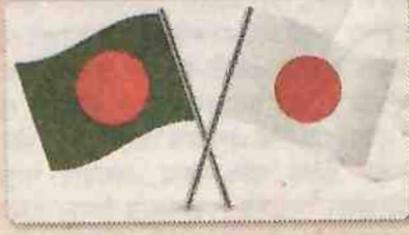
গত ৬ ফেব্রুয়ারি বাংলাদেশ ও জাপান অর্থনৈতিক অংশীদারিত্ব চুক্তি সই করে। চুক্তির সুফল বাংলাদেশ কীভাবে পেতে পারে, সে বিষয়ে জাপান দূতাবাসের সহায়তায় গতকাল সোমবার রাজধানীর বারিধারায় জাপান দূতাবাসে গবেষণা সংস্থা সিপিডি সেমিনারের আয়োজন করে।

সেমিনারে জাপানের রাষ্ট্রদূত সাইদা শিনিচি উল্লেখ করেন, স্বল্পোন্নত দেশগুলোর মধ্যে বাংলাদেশের সঙ্গেই প্রথম ইপিএ স্বাক্ষর করেছে। এ চুক্তি শুধু উভয় দেশের পণ্যের ওপর শুল্ক কমানোর বিষয় নয়। কাস্টমস প্রক্রিয়া ও বাণিজ্য বিধির মতো নানা নীতিগত বিষয়ও রয়েছে।

সেমিনারে মূল প্রবন্ধে সিপিডির নির্বাহী পরিচালক ড. ফাহিমদা খাতুন বলেন, জটিল আমলাতান্ত্রিক প্রক্রিয়া ও বিভিন্ন নিয়ন্ত্রক বাধা বিদেশি বিনিয়োগের ক্ষেত্রে বড় প্রতিবন্ধকতা। পাশাপাশি বিদ্যুৎ, পরিবহন ও বন্দর অবকাঠামোর সীমাবদ্ধতা রয়েছে। তাঁর মতে, জাপানের কর্তার মান বিবেচনায় রেখে বাংলাদেশের নিয়ন্ত্রক ও পরিদর্শন ব্যবস্থাকে উন্নত করতে হবে।

অপর মূল প্রবন্ধে জাপানের ন্যাশনাল গ্র্যাজুয়েট

জাপানের সঙ্গে অর্থনৈতিক
অংশীদারিত্ব চুক্তি নিয়ে সিপিডি
আয়োজিত সেমিনারে বক্তারা



ইনস্টিটিউট ফর পলিসি স্টাডিজের প্রফেসর ইমেরিটাস কেনিচি ওহনো বলেন, সরকার কী কাজ করতে চায়, তার চেয়ে বড় বিষয় কতটুকু দক্ষতার সঙ্গে তা বাস্তবায়িত করছে।

ইউএনডিপি বাংলাদেশের সিনিয়র ইকোনমিক অ্যাডভাইজার পোহ লিন লু শিল্পনীতিকে একটি 'কড়া ওষুধ' হিসেবে অভিহিত করে বলেন, ওষুধটি কাজ করবে কিনা, তা নির্ভর করে কতটা সঠিক রোগ নির্ণয় হয়েছে এবং ওষুধের প্রয়োগ কে এবং কীভাবে করছে তার ওপর।

অ্যাপেক্স ফুটওয়্যারের ব্যবস্থাপনা পরিচালক সৈয়দ নাসিম মঞ্জুর বাংলাদেশের শিল্প খাতের বাস্তব চ্যালেঞ্জগুলো তুলে ধরেন। তিনি বলেন, বাংলাদেশে নীতির কোনো অভাব নেই। এখানে আসল সমস্যা হলো নীতির বাস্তবায়ন হয় না।

কেন শুধু তৈরি পোশাক খাতের জন্যই বিশেষ সুবিধা থাকবে— এমন প্রশ্ন তুলে এমসিসিআইর এই সাবেক সভাপতি বলেন, রপ্তানি বহুমুখীকরণ চাইলে সব খাতের জন্যই সমান সুযোগ সুবিধা নিশ্চিত করতে হবে। তাঁর মতে, নতুন নীতি তৈরির বদলে বাংলাদেশে বিদ্যমান জাপানি বিনিয়োগকারীদের সমস্যা সমাধান করাই হওয়া উচিত আগামী নীতির মূল ভিত্তি।

সেমিনারে পরিকল্পনা কমিশনের সাধারণ অর্থনীতি বিভাগের সদস্য ড. মনজুর হোসেন বলেন, বহুমুখীকরণ এখন সময়ের দাবি। কারণ বর্তমানে রপ্তানির সিংহভাগই কেবল একটি খাতের ওপর নির্ভরশীল। মাতারবাড়ী গভীর সমুদ্রবন্দর এবং 'চীন প্লাস ওয়ান' নীতির কারণে বাংলাদেশ জাপানি বিনিয়োগকারীদের কাছে একটি অত্যন্ত আকর্ষণীয় গন্তব্য হয়ে উঠেছে।

গবেষণা সংস্থা পলিসি এন্ডচেঞ্জ বাংলাদেশের চেয়ারম্যান মাসরুর রিয়াজ বলেন, ইপিএ কেবল পণ্য কেনাবেচার চুক্তি নয়, বরং এটি জ্ঞান, প্রযুক্তি এবং দীর্ঘমেয়াদি অর্থনৈতিক অংশীদারিত্বের প্ল্যাটফর্ম। চুক্তির পূর্ণ সুবিধা নিতে হলে সরকারি ও বেসরকারি উভয় খাতকে সক্ষমতা বৃদ্ধির লক্ষ্যে সুনির্দিষ্ট ও সময়োপযোগী পদক্ষেপ নিতে হবে। তিনি বলেন, বাংলাদেশের রপ্তানির ৭০ শতাংশেরও বেশি যায় যুক্তরাষ্ট্র, ইউরোপ এবং যুক্তরাজ্যে। এলডিসি থেকে উত্তরণের ফলে শুল্কমুক্ত সুবিধা হারিয়ে যাওয়ার যে ঝুঁকি তৈরি হবে, তা মোকাবিলায় বাজার বৈচিত্র্যকরণে জাপান অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ গন্তব্য হতে পারে। তবে জাপানি আমদানিকারকরা গুণমানের বিষয়ে অত্যন্ত সচেতন। জাপানের বাজারে জায়গা করে নিতে দীর্ঘমেয়াদি পরিকল্পনা প্রয়োজন।



বড় ঝুঁকিতে ৫৮০ রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান

মধ্যপ্রাচ্য সংকট

গত অর্ধবছরে পারস্য উপসাগরীয় আট দেশে বাংলাদেশ থেকে পণ্য রপ্তানি করেছে ১ হাজার ৮২৩টি প্রতিষ্ঠান।

মাসুদ মিলাদ, চট্টগ্রাম ও শুভংকর কর্মকার, ঢাকা

মধ্যপ্রাচ্যের পারস্য উপসাগরীয় অঞ্চলে বাংলাদেশের রপ্তানির পরিমাণ খুব বেশি নয়। তবে এই বাজারে নিয়মিত ও অনিয়মিতভাবে প্রায় দুই হাজার প্রতিষ্ঠান পণ্য রপ্তানি করে। দুই সপ্তাহ ধরে হরমুজ প্রণালি প্রায় বন্ধ থাকায় এখন সবচেয়ে বড় ঝুঁকিতে পড়েছে এসব রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান।

জাতীয় রাজস্ব বোর্ডের (এনবিআর) তথ্য অনুযায়ী, গত অর্ধবছরে পারস্য উপসাগরীয় আট দেশে বাংলাদেশ থেকে মোট ৭৫ কোটি মার্কিন ডলারের পণ্য রপ্তানি হয়েছে। এসব পণ্য রপ্তানি করেছে ১ হাজার ৮২৩টি প্রতিষ্ঠান। এর মধ্যে ৫৮০টি প্রতিষ্ঠান রয়েছে, যাদের মোট রপ্তানির ৫০ শতাংশ থেকে ১০০ শতাংশই এই আট দেশে গেছে।

রপ্তানিকারক ও গবেষকেরা বলেন, বাংলাদেশের অনেক রপ্তানিকারক প্রথমে প্রতিবেশী ভারতসহ দক্ষিণ এশিয়ার বাজারে পণ্য পাঠিয়ে অভিজ্ঞতা অর্জন করেন। পরে তাদের রপ্তানির প্রধান গন্তব্য হয়ে ওঠে মধ্যপ্রাচ্যের বাজার। এরপর সক্ষমতা আরও বাড়লে তারা ইউরোপ ও আমেরিকার বড় বাজারে প্রবেশ করেন। গত বছর ভারতের বিধিনিষেধে ছোট রপ্তানিকারকেরা একবার বড় ঝুঁকিতে পড়েছিলেন। সেই ধাক্কা কাটিয়ে ওঠার আগেই মধ্যপ্রাচ্যের বর্তমান সংকট তাদের জন্য নতুন অনিশ্চয়তা তৈরি করেছে।

এনবিআরের তথ্য বিশ্লেষণে দেখা যায়, পারস্য উপসাগরীয় অঞ্চলে পণ্য রপ্তানিতে প্রাণ-আরএফএল গ্রুপ, আকিজ গ্রুপ ও আবুল খায়ের গ্রুপের মতো কয়েকটি বড় শিল্পগোষ্ঠী থাকলেও বাকিদের বেশির ভাগই ছোট ও মাঝারি আকারের প্রতিষ্ঠান। অনেক বাণিজ্যিক রপ্তানিকারকও এই বাজারে সক্রিয়।

গত ২৮ ফেব্রুয়ারি ইরানের বিরুদ্ধে যুক্তরাষ্ট্র ও ইসরায়েলের হামলার পর পাল্টা প্রতিক্রিয়া দেখায়

ইরান। সংঘাত দ্রুত পারস্য উপসাগর অঞ্চলে ছড়িয়ে পড়ে। এরই মধ্যে হরমুজ প্রণালিতে জাহাজ চলাচলে বাধা দেওয়ার ঘোষণা দেয় ইরান। ফলে সমুদ্রপথে কার্যত রপ্তানি বন্ধ হয়ে যায়। এতে ইরানসহ সংযুক্ত আরব আমিরাত, ইরাক, কুয়েত, কাতার, বাহরাইন ও সৌদি আরবের বড় অংশে সমুদ্রপথে রপ্তানি বন্ধ রয়েছে। হরমুজের কাছাকাছি থাকা ওমানেও পণ্য পাঠানো বন্ধ।

সমুদ্রপথে রপ্তানি বন্ধ থাকলেও সীমিত পরিসরে বিমানপথে কিছু পণ্য যাচ্ছে। তবে এই আট দেশে মোট রপ্তানির প্রায় ১৯ শতাংশ যায় উড়োজাহাজে। বাকি ৮১ শতাংশই সমুদ্রপথে পরিবহন করা হয়, যা এখন প্রায় বন্ধ।

ঝুঁকিতে ৫৮০ রপ্তানি প্রতিষ্ঠান

এনবিআরের হিসাবে মধ্যপ্রাচ্যে তৈরি পোশাক ও তৈরি পোশাকবিহীন দুই ধরনের পণ্য রপ্তানি হয়। গত অর্ধবছরে ওই অঞ্চলে তৈরি পোশাক ছাড়া ৪৯৩ ধরনের পণ্য রপ্তানি হয়েছে (আট ডিজিটের এইচএস কোড অনুযায়ী)। এর মধ্যে প্রধান পণ্য ছিল পাটজাত পণ্য, বিস্কুট ও পানীয়সহ খাদ্যপণ্য, সবজি, মসলা, পানপাতা, তামাক ও জুতা।

মসলা ও বিস্কুট এই অঞ্চলে উল্লেখযোগ্য রপ্তানি পণ্য। গত অর্ধবছরে এই দুই পণ্যের রপ্তানি হয়েছে প্রায় ১০ কোটি মার্কিন ডলারের। ঢাকার আমিনবাজারের ওয়েলকাম ইমপেক্স ফুড অ্যান্ড আমিনবাজারের ওয়েলকাম ইমপেক্স ফুড অ্যান্ড বেভারেজ চার বছর ধরে সৌদি আরবে এই পণ্য রপ্তানি করছে। প্রতিষ্ঠানটির কারখানায় প্রায় ৩০ জন কর্মী কাজ করেন। গত অর্ধবছরে তারা প্রায় ২ লাখ ৬ হাজার ডলারের পণ্য রপ্তানি করেছে।

প্রতিষ্ঠানটির চেয়ারম্যান আনোয়ার হোসেন বলেন, যুদ্ধের কারণে রপ্তানি অনিশ্চিত হয়ে পড়ায় উৎপাদনের গতি কমিয়ে দেওয়া হয়েছে। অস্থায়ী কর্মীদের ছুটিও দেওয়া হয়েছে। এখন নতুন বাজার খোঁজার চেষ্টা চলছে, তবে যুদ্ধের প্রভাব অনেক বাজারেই পড়ায় পরিস্থিতি জটিল হয়ে উঠেছে।

পারস্য উপসাগরীয় অঞ্চলে রপ্তানির আরেকটি বড় পণ্য সবজি। গত অর্ধবছরে এই অঞ্চলে প্রায় তিন কোটি ডলারের সবজি রপ্তানি হয়েছে। আলী বেভারেজ অ্যান্ড ফুড প্রোডাক্টস নামের একটি প্রতিষ্ঠান সৌদি আরবে সবজি, পান ও প্রক্রিয়াজাত খাদ্য রপ্তানি করে। প্রতিষ্ঠানটির অংশীদার মোহাম্মদ ইউনুস

▶ মোট রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান : ১৮২৩টি

▶ মোট রপ্তানি : ৭৫ কোটি ডলার

▶ রপ্তানির বড় অংশই পারস্য অঞ্চলনির্ভর : ৫৮০টি প্রতিষ্ঠান

▶ ঝুঁকিতে থাকা প্রতিষ্ঠানগুলোর রপ্তানি : ২৯.২৭ কোটি ডলার

সরকার বলেন, যুদ্ধের মধ্যেও কিছু পণ্য পাঠানো যাচ্ছে। কারণ, জেদ্দা ও মদিনায় বিমান চলাচল স্বাভাবিক রয়েছে। তবে পরিবহন ব্যয় অনেক বেড়েছে। আগে বিমানে প্রতি কেজি পণ্য পাঠাতে ১০৭ টাকা লাগলেও এখন প্রায় ১৫০ টাকা খরচ হচ্ছে। সমুদ্রপথে প্রতি কনটেইনারের ভাড়া আগে ছিল প্রায় ২ হাজার ২০০ ডলার, যা এখন বেড়ে প্রায় ৫ হাজার ৭০০ ডলারে পৌঁছেছে।

মধ্যপ্রাচ্যে হিমায়িত মৎস্য রপ্তানি করা চট্টগ্রামের প্যাসিফিক সি ফুডসের ব্যবস্থাপনা পরিচালক দৌদুল কুমার দত্ত বলেন, 'আমাদের রপ্তানির সিংহভাগ মধ্যপ্রাচ্য অঞ্চলে। যুদ্ধের পর সৌদিতে রপ্তানি হলেও জাহাজভাড়া প্রতি কনটেইনারে এক হাজার ডলার বেড়েছে। আবার উড়োজাহাজে রপ্তানির সুযোগ নেই। তাই কার্যাদেশ থাকলেও সেভাবে রপ্তানি করতে পারছি না।'

মধ্যপ্রাচ্যে রপ্তানি হওয়া আরেকটি হলো পাটজাত পণ্য। গত অর্ধবছরে প্রায় চার কোটি ডলারের পাটপণ্য রপ্তানি হয়েছে এই অঞ্চলে। ভারতের বিধিনিষেধের পর অনেক রপ্তানিকারক মধ্যপ্রাচ্যের বাজারের দিকে ঝুঁকছিলেন। বর্তমান সংকটে সেই সম্ভাবনাও বাধাগ্রস্ত হয়েছে।

পাটজাতীয় পণ্যের রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান কোয়ালিটি জুট ইয়ার্নের মোট রপ্তানির ৪৭ শতাংশ পারস্য উপসাগর অঞ্চলে রপ্তানি করে আসছে। জানতে চাইলে প্রতিষ্ঠানটির ব্যবস্থাপনা পরিচালক এম এ মালেক প্রথম আলোকে জানান, নারায়ণগঞ্জ, খুলনা ও ফেনীতে তাদের তিন পাটকলে পাঁচ হাজার লোক কর্মরত। মূলত ইরান (দুবাই হয়ে যেত), তুরস্ক,

তুর্কমেনিস্তান ও আফ্রিকার বিভিন্ন দেশে বছরে প্রায় ৪০০ কোটি টাকার কার্পেটের সুতা রপ্তানি করে আসছে। যুদ্ধ শুরু হওয়ার পর ইরানের পাশাপাশি সব দেশেই রপ্তানি বন্ধ। কারণ, জাহাজভাড়া বেড়ে গেছে। তুরস্কে আগে প্রতি কনটেইনারে ভাড়া ছিল ২ হাজার ২০০ ডলার। এখন বেড়ে হয়েছে সাড়ে ছয় হাজার ডলার। এ পরিস্থিতিতে রপ্তানি বন্ধ হওয়ায় উৎপাদন কমিয়ে দিতে হয়েছে।

তৈরি পোশাকও রপ্তানি হচ্ছে মধ্যপ্রাচ্যে। এনবিআরের তথ্য অনুযায়ী, গত অর্ধবছরে পারস্য উপসাগরীয় দেশগুলোতে তৈরি পোশাক রপ্তানি করেছে ১ হাজার ১৪১টি প্রতিষ্ঠান। এসব প্রতিষ্ঠানের মোট রপ্তানি ছিল প্রায় ৪১ কোটি ডলার। এর মধ্যে ২৪১টি প্রতিষ্ঠানের মোট রপ্তানির অর্ধেকের বেশি ওই অঞ্চলে গেছে।

ঢাকার জোয়ার সাহারা এলাকার ইউনিভার্সাল অ্যাপারেলস দুই বছর ধরে সৌদি আরবে তৈরি পোশাক রপ্তানি করে। প্রতিষ্ঠানটির মহাব্যবস্থাপক মো. আক্তারুজ্জামান বলেন, যুদ্ধ শুরু হওয়ার ইউনিভার্সেল অ্যাপারেলসের কোনো শিপমেন্ট ছিল না। আগামী মাসে শিপমেন্ট আছে। তার মধ্যে যুদ্ধ শেষ না হলে পণ্য রপ্তানি হবে না। ফলে আমরা বিষয়টি নিয়ে দুশ্চিন্তায় আছি। দুশ্চিন্তার বড় কারণ আমাদের কারখানার রপ্তানির পুরোটাই সৌদিতে।

বাজার সম্প্রসারণে সাময়িক ছেদ

জাতিসংঘের পশ্চিম এশিয়াবিষয়ক অর্থনৈতিক ও সামাজিক কমিশনের (ইএসসিডব্লিউএ) তথ্য অনুযায়ী, পারস্য উপসাগরের সাতটি দেশ ২০২৪ সালে প্রায় ৮৯১ বিলিয়ন ডলারের পণ্য আমদানি করেছে। বাংলাদেশের রপ্তানি এখনো তুলনামূলক কম হলেও এই বাজারে সম্প্রসারণের বড় সুযোগ রয়েছে।

সেন্টার ফর পলিসি ডায়ালগের সম্মাননীয় ফেলো মোস্তাফিজুর রহমান বলেন, মধ্যপ্রাচ্য বাংলাদেশের জন্য একটি সম্প্রসারণশীল বাজার। প্রবাসীদের পাশাপাশি সেখানকার স্থানীয় ভোক্তাদের চাহিদা লক্ষ্য করেও বাংলাদেশ থেকে পণ্য রপ্তানি বাড়ছিল। যুদ্ধের কারণে এই বাজারে রপ্তানি বাধাগ্রস্ত হওয়ায় ঝুঁকি বেড়েছে। তবে সংঘাত দ্রুত শেষ হলে বাজার ও পণ্যের বৈচিত্র্য বাড়ানোর যে সম্ভাবনা ছিল, তা আবারও সামনে আসবে।

