

How falling real prices threaten Bangladesh's apparel



Mostafiz Uddin
is the managing director of Denim Expert Limited. He is also the founder and CEO of Bangladesh Denim Expo and Bangladesh Apparel Exchange (BAE).

RMG NOTES

MOSTAFIZ UDDIN

For the past decade—since Rana Plaza, in fact—Bangladesh's garment industry has been told to improve: raise wages, invest in safer factories, decarbonise, install solar, reduce emissions, improve chemical management, meet new reporting demands, prepare for digital product passports, and prove every claim with data.

Many, if not all, of these demands are reasonable. As a garment manufacturer myself, I'm not arguing against better wages, safer factories, or cleaner production. These are things our industry must be doing for its own sake. There's one question, however, that still doesn't get a straight answer: Who is going to pay for it? Because, from where I am standing, the economics appear unsustainable.

While our costs have been rising sharply and continuously, the unit prices paid for apparel have been falling in real terms. No business survives indefinitely when prices fall, and costs keep climbing. In the RMG sector, the pressure is now visible everywhere. Take labour where wages have quite rightly been rising (many would argue not enough).

Minimum wage in this sector has gone from Tk 5,300 to Tk 12,500 over the past decade, a rise of around 135 percent.

Energy costs have moved in the same direction. Electricity prices are up around 69.75 percent over the last decade, with a further 16.7 percent tariff increase reported in June 2026 as the government cuts subsidies. For a factory, energy isn't optional. This means manufacturers are being asked to transition to cleaner energy while conventional energy is becoming more expensive.

So, if you want to do business with brands, you will need to invest in decarbonisation plans, renewable energy targets, Higg reporting, GRI, CSRD preparation, science-based targets, ZDHC, zero liquid discharge, audits, certifications, and so on. To offer some examples, a Higgs assessment alone runs to around \$4,000 a year once platform fees and verification are included. Other audits and certificates can cost \$2,000 to \$5,000 each. Larger factories can absorb some of this. Smaller ones often can't. All of these costs stack up, and the cost of compliance is becoming more onerous year by year.

Solar is a good example of how these issues play out in practice. Brands want renewable energy in their supply chains, which is fair enough. But solar installation depends on factory size, roof space, available finance, grid rules and payback periods. It's not a quick fix, and it's certainly not cheap. Zero liquid discharge is similar. For some facilities, it might be feasible, but for others, it means major capital expenditure and high running costs. Neither can be treated as a simple checkbox. Yet too often, there is an assumption that suppliers can just absorb these investments without any adjustment to price. This is the nub of the issue: costs keep rising, but unit prices don't.

The OTEXA data on Bangladesh's US apparel exports is stark. Between 2015 and 2025, the nominal unit price of Bangladeshi apparel shipped to the US rose by about 6.4 percent. US inflation over the same period was around 35.8 percent. In real terms, the price Bangladesh received per unit fell by roughly 22 percent. In the past two years, unit prices have even been falling in nominal terms.

In 2025, the average unit price was around \$3.08 per square metre equivalent. This was down from \$3.11 in 2024. Meanwhile, global inflation is rampant. Quite simply, a manufacturer cannot pay 2026 wages, 2026 energy bills, and 2026 compliance costs on 2015 economics. And, of course, there are consequences. When margins keep being eroded, factories can't reinvest in machinery, efficiency, worker training, and cleaner technology. When prices stay low, factories become dependent on volume just to cover fixed costs, which creates a race

to the bottom that rewards whoever accepts the lowest margin, not whoever invests most responsibly.

When buyers demand higher standards but don't pay prices that support those standards, the system creates incentives for shortcuts. Most reputable manufacturers don't want to cut corners. But if the commercial model doesn't work, weaker actors will always find a way to make it work for them. The other consequences of constantly falling margins are that the industry becomes less attractive for serious long-term investment. Investors look at returns while banks look at repayment capacity. Manufacturers look at risk. Falling real prices and rising costs don't make a compelling case for spending heavily on decarbonisation or automation.

My central argument is that the conversation about responsible sourcing must move beyond audits and statements of intent. There are practical steps that would help. Buyers need to recognise cost inflation in price negotiations. Wage rises, energy hikes, and mandatory compliance investments are not supplier problems alone. If a buyer requires higher standards, the price has to reflect the cost of meeting them.

Long-term purchasing agreements should be more common. A manufacturer won't confidently invest in solar panels or wastewater systems if orders can disappear next season. Predictable volume and a stable commercial relationship are preconditions for serious investment.

Compliance needs rationalising. The industry doesn't need endless duplicate audits and certificates. Buyers should recognise



ing real prices threaten Bangladesh's apparel sector

RMG NOTES

Mostafiz Uddin

is the managing director of Denim Expert Limited. He is also the founder and CEO of Bangladesh Denim Expo and Bangladesh Apparel Exchange (BAE).

MOSTAFIZ UDDIN

ana Plaza, in industry has wages, invest onise, install ove chemical ting demands, passports, and

demands are manufacturer t better wages, duction. These be doing for tion, however, aight answer: Because, from omics appear

rising sharply prices paid for real terms. No when prices . In the RMG le everywhere. e quite rightly e not enough).

Minimum wage in this sector has gone from Tk 5,300 to Tk 12,500 over the past decade, a rise of around 135 percent.

Energy costs have moved in the same direction. Electricity prices are up around 69.75 percent over the last decade, with a further 16.7 percent tariff increase reported in June 2026 as the government cuts subsidies. For a factory, energy isn't optional. This means manufacturers are being asked to transition to cleaner energy while conventional energy is becoming more expensive.

So, if you want to do business with brands, you will need to invest in decarbonisation plans, renewable energy targets, Higg reporting, GRI, CSRD preparation, science-based targets, ZDHC, zero liquid discharge, audits, certifications, and so on. To offer some examples, a Higgs assessment alone runs to around \$4,000 a year once platform fees and verification are included. Other audits and certificates can cost \$2,000 to \$5,000 each. Larger factories can absorb some of this. Smaller ones often can't. All of these costs stack up, and the cost of compliance is becoming more onerous year by year.

Solar is a good example of how these issues play out in practice. Brands want renewable energy in their supply chains, which is fair enough. But solar installation depends on factory size, roof space, available finance, grid rules and payback periods. It's not a quick fix, and it's certainly not cheap. Zero liquid discharge is similar. For some facilities, it might be feasible, but for others, it means major capital expenditure and high running costs. Neither can be treated as a simple checkbox. Yet too often, there is an assumption that suppliers can just absorb these investments without any adjustment to price. This is the nub of the issue: costs keep rising, but unit prices don't.

The OTEXA data on Bangladesh's US apparel exports is stark. Between 2015 and 2025, the nominal unit price of Bangladeshi apparel shipped to the US rose by about 6.4 percent. US inflation over the same period was around 35.8 percent. In real terms, the price Bangladesh received per unit fell by roughly 22 percent. In the past two years, unit prices have even been falling in nominal terms.

In 2025, the average unit price was around \$3.08 per square metre equivalent. This was down from \$3.11 in 2024. Meanwhile, global inflation is rampant. Quite simply, a manufacturer cannot pay 2026 wages, 2026 energy bills, and 2026 compliance costs on 2015 economics. And, of course, there are consequences. When margins keep being eroded, factories can't reinvest in machinery, efficiency, worker training, and cleaner technology. When prices stay low, factories become dependent on volume just to cover fixed costs, which creates a race

to the bottom that rewards whoever accepts the lowest margin, not whoever invests most responsibly.

When buyers demand higher standards but don't pay prices that support those standards, the system creates incentives for shortcuts. Most reputable manufacturers don't want to cut corners. But if the commercial model doesn't work, weaker actors will always find a way to make it work for them. The other consequences of constantly falling margins are that the industry becomes less attractive for serious long-term investment. Investors look at returns while banks look at repayment capacity. Manufacturers look at risk. Falling real prices and rising costs don't make a compelling case for spending heavily on decarbonisation or automation.

My central argument is that the conversation about responsible sourcing must move beyond audits and statements of intent. There are practical steps that would help. Buyers need to recognise cost inflation in price negotiations. Wage rises, energy hikes, and mandatory compliance investments are not supplier problems alone. If a buyer requires higher standards, the price has to reflect the cost of meeting them.

Long-term purchasing agreements should be more common. A manufacturer won't confidently invest in solar panels or wastewater systems if orders can disappear next season. Predictable volume and a stable commercial relationship are preconditions for serious investment.

Compliance needs rationalising. The industry doesn't need endless duplicate audits and certificates. Buyers should recognise

equivalent standards, share data where possible, and reduce repetitive assessments. Every unnecessary audit is money and time that could go into actual improvement.

Critically, brands should co-invest in decarbonisation. If you want lower Scope 3 emissions (indirect greenhouse gas emissions), you have to help fund the transition in your supply chains. Grants, low-cost finance, shared investment models, price premiums tied to verified improvements—these are more credible than asking suppliers to do more with less. Payment terms also need to improve. Factories shouldn't be financing production, compliance and sustainability investments while waiting to be paid. Faster payment is one of the simplest levers available.

And there needs to be more honesty in the public conversation. Consumers are told that fashion can be cheap, fast, ethical, low-carbon, traceable, and compliant with every new regulation. Maybe that's possible in theory, but it isn't possible at prices that keep falling in real terms. Somebody always has to pay a price.

Bangladesh's garment industry has shown tremendous resilience over the past decade, recovering from crises, improving safety, and holding its position as one of the world's most important sourcing destinations. But resilience isn't the same as an unlimited capacity to absorb cost. The future of responsible sourcing has to be built on fair commercial terms, long-term partnerships, and an honest acknowledgement that sustainability without viable suppliers isn't sustainability at all.



BGMEA says budget to improve business climate

STAR BUSINESS REPORT

Garment exporters have welcomed the proposed national budget for the fiscal year 2026-27, describing it as a balanced and reform-oriented roadmap aimed at strengthening macroeconomic stability, improving the business climate and supporting long-term economic transformation.

In its reaction to the proposed budgetary measures, the Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association (BGMEA) praised the finance minister for pursuing policy continuity and maintaining economic discipline amid persistent global uncertainties and domestic challenges.

BGMEA, the main trade body representing the country's largest export earning sector, said proposed budget reflects a shift from a purely growth-driven strategy toward a broader development agenda that places greater emphasis on education, healthcare and social protection.

It said the government sets economic growth target of 6.5 percent for the next year and has outlined 10 strategic priorities, including investment-led employment generation, promotion of a production-oriented economy, deregulation, financial sector stability and energy security.

These priorities are expected to play an important role in supporting industrial expansion, export growth and Bangladesh's smooth transition from least developed country status, said the BGMEA.

The Daily Star

14 JUN 2026

The proposal to maintain tax policy consistency for at least five years and gradually reduce reliance on statutory regulatory orders through the introduction of a risk-based audit system is expected to strengthen investor confidence and encourage fresh investment, it added.

BGMEA appreciated several measures aimed at improving revenue administration and reducing compliance burdens.

These include the introduction of an automated and faceless tax refund system, treatment of withholding tax as advance tax rather than minimum tax, and simplified tax procedures. Such reforms are likely to improve transparency and ease cash-flow pressures for businesses.

It said mandatory online-based single-window services, issuance of licenses within seven days and company registration within 48 hours are expected to reduce bureaucratic hurdles and lower the cost of doing business.

The association also welcomed initiatives to facilitate profit repatriation and expedite work permits for foreign professionals.



BGMEA welcomes budget, puts forward 5 key demands

RMG - BANGLADESH

TBS REPORT

The Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association (BGMEA) has broadly welcomed the proposed national budget for FY27, while urging the government to incorporate five unfulfilled demands into the final budget.

In a press release issued yesterday, BGMEA said the proposed budget carries positive signals for industry and investment, particularly through measures such as policy stability, digitalisation of the tax system, simplification of business registration, incentives for renewable energy, modernisation of bond and VAT systems, and tax benefits for SMEs and women entrepreneurs.

The association demanded a full waiver of income tax deducted against cash incentives while welcoming the reduction from 10% to 5%

The association described the budget as business-friendly and reform-oriented despite global and domestic economic challenges. However, given the ongoing crisis in the readymade garment (RMG) sector, BGMEA called for five critical demands to be included in the budget.

The organisation noted that the garment sector is currently going through a difficult period due to the global recession and rising production costs. During the current fiscal year, RMG export earnings declined by 3.41%, average per-unit prices fell by 1.55%, and back-to-back LC openings for raw material imports dropped by 7.93%. Nearly 400 factories have also shut down over the past three years.

The five demands put forward by BGMEA include reducing source tax on garment exports from the current 1% to 0.65%

and keeping it stable for the next five years. The association also demanded a full waiver of income tax deducted against cash incentives while welcoming the reduction from 10% to 5%, it called for a complete exemption given the current liquidity crisis.

It also proposed withdrawal of the 1% dual source tax on sub-contract values imposed on small and medium factories to help them survive, along with simplification of the VAT exemption process. The association further called for ensuring that the fixed corporate tax rates 12% for the garment sector and 10% for green factories do not increase due to income from other sources.

Finally, BGMEA urged the government to withdraw the proposed additional import duties on Polyester Staple Fiber, PVC resin, and PET resin, in view of the export potential of man-made fiber-based garments.



আরব নিষেধাজ্ঞার ধাক্কা সামলে শীর্ষ তেল রফতানিকারক দেশ যুক্তরাষ্ট্র



বণিক বার্তা ডেস্ক ■

১৯৭৩ সালে
ইসরায়েলকে
সমর্থনের কারণে
ওপেকের জ্বালানি
তেল নিষেধাজ্ঞার
মুখে পড়ে যে মার্কিন
অর্থনীতি বড় ধাক্কা
খেয়েছিল, এখন
তারাই বিশ্বের
প্রধান জ্বালানি তেল
সরবরাহকারীতে
পরিণত হয়েছে।
২০১০ সালের পর
থেকে দেশটির
শিলান্তর (শেল)
থেকে তেল ও গ্যাস
উত্তোলন ব্যাপক হারে
বাড়ায় এ উৎপাদন
বিপ্লব শুরু হয়

একসময়ের জ্বালানি সংকটে জর্জরিত যুক্তরাষ্ট্র এখন বিশ্বের বৃহত্তম অপরিশোধিত জ্বালানি তেল রফতানিকারক দেশে পরিণত হয়েছে। এর মাধ্যমে বিশ্ব জ্বালানি বাজারে এক ঐতিহাসিক পরিবর্তন এসেছে। সৌদি আরব ও রাশিয়ার দীর্ঘদিনের আধিপত্যকে পেছনে ফেলে যুক্তরাষ্ট্রের এ উত্থান বৈশ্বিক রাজনীতির সমীকরণ বদলে দিয়েছে। বিশেষ করে ওয়াশিংটন ও তেহরানের মধ্যকার চলমান সংঘাত বৈশ্বিক জ্বালানি বাণিজ্যকে নতুন রূপ দেয়ায় মার্কিন কোম্পানিগুলোর নিয়ন্ত্রণ আরো শক্তিশালী হয়েছে। খবর রয়টার্স।

কয়েক দশক ধরে মধ্যপ্রাচ্যের অপরিশোধিত জ্বালানি তেলের ওপর ব্যাপকভাবে নির্ভরশীল থাকা দেশটির এ উত্থানকে একটি অবিস্ম্য প্রত্যাবর্তন হিসেবে দেখা হচ্ছে। ১৯৭৩ সালে ইসরায়েলকে সমর্থনের কারণে ওপেকের জ্বালানি তেল নিষেধাজ্ঞার মুখে পড়ে যে মার্কিন অর্থনীতি বড় ধাক্কা খেয়েছিল, এখন তারাই বিশ্বের প্রধান জ্বালানি তেল সরবরাহকারীতে পরিণত হয়েছে। ২০১০ সালের পর থেকে দেশটির শিলান্তর (শেল) থেকে তেল ও গ্যাস উত্তোলন ব্যাপক হারে বাড়ায় এ উৎপাদন বিপ্লব শুরু হয়।

সাম্প্রতিক বৈশ্বিক সংঘাত এ প্রক্রিয়াকে আরো ত্বরান্বিত করেছে। চলতি বছরের ফেব্রুয়ারি থেকে যুক্তরাষ্ট্র ও ইরানের চলমান যুদ্ধের কারণে সৌদি আরবের জ্বালানি তেল রফতানি বাধাগ্রস্ত হচ্ছে। অন্যদিকে ইউক্রেনের ড্রোন হামলা ও মার্কিন নিষেধাজ্ঞার কারণে রাশিয়ার জ্বালানি তেল রফতানি মারাত্মকভাবে ব্যাহত হচ্ছে। এ সুযোগকে কাজে লাগিয়ে যুক্তরাষ্ট্র বিশ্ববাজারে শীর্ষস্থানটি দখল করে নিয়েছে।

জাহাজ চলাচলের তথ্য পর্যবেক্ষণকারী সংস্থা ভরটেজার তথ্য অনুযায়ী, উচ্চ উৎপাদন সক্ষমতা ও কৌশলগত মজুদ থেকে জ্বালানি তেল ছাড়ার কারণে গত মে মাসে যুক্তরাষ্ট্রের অপরিশোধিত জ্বালানি তেল ও জ্বালানি রফতানি দৈনিক ১ কোটি ৫ লাখ ব্যারেলে পৌঁছেছে। এর

মাধ্যমে টানা তিন মাসের মতো শীর্ষ রফতানিকারকের মর্যাদা ধরে রেখেছে দেশটি। মে মাসে রাশিয়ার দৈনিক রফতানি ছিল ৭০ লাখ এবং সৌদি আরবের ছিল ৫৯ লাখ ব্যারেলে। অথচ ২০২৫ সালেও সৌদি আরব দৈনিক গড়ে ৮১ লাখ ব্যারেলে রফতানি করে শীর্ষে ছিল, যেখানে যুক্তরাষ্ট্রের রফতানি ছিল ৬৬ লাখ ব্যারেলে এবং রাশিয়ার ছিল ৫৮ লাখ ব্যারেলে।

২০০০ সালের পর যুক্তরাষ্ট্রে অপরিশোধিত জ্বালানি তেল ও তরল উৎপাদন প্রায় তিন গুণ বেড়ে দৈনিক ২ কোটি ২০ লাখ ব্যারেলে দাঁড়িয়েছে। এর বিপরীতে ওপেকের কোটার কারণে সৌদির উৎপাদন এক কোটি থেকে ১ কোটি ২০ লাখ ব্যারেলে ওঠানামা করেছে এবং রাশিয়ার উৎপাদন ২০২০ সাল থেকে কমে দৈনিক এক কোটি ব্যারেলের নিচে নেমে গেছে। ২০১০ সালে বিশ্বে অপরিশোধিত জ্বালানি তেলের দৈনিক চাহিদা যেখানে ছিল ৮ কোটি ৭০ লাখ ব্যারেলে, গত বছর তা বেড়ে দাঁড়ায় ১০ কোটি ৪০ লাখ ব্যারেলে। গত ১৫ বছরে বৈশ্বিক চাহিদার যে বৃদ্ধি ঘটেছে, তার সিংহভাগই পূরণ করেছে যুক্তরাষ্ট্রের এ জ্বালানি বিপ্লব। ২০১৫ সালে যুক্তরাষ্ট্র দীর্ঘ ৪০ বছরের জ্বালানি তেল রফতানি নিষেধাজ্ঞা তুলে নেয়ার ঠিক ১০ বছর পর বিশ্বের শীর্ষ রফতানিকারক হয়ে নিজেদের সক্ষমতার প্রমাণ দিল দেশটি।

যুক্তরাষ্ট্রের এ নতুন আধিপত্য বিশ্ববাজারে ওপেক প্লাসের মূল্য নির্ধারণের ক্ষমতাকে দুর্বল করে দিতে পারে। তাছাড়া গত মে মাসে সংযুক্ত আরব আমিরাত (ইউএই) ওপেকের দীর্ঘ ৬০ বছরের সদস্যপদ ত্যাগ করায় সংস্থাটি বড় একটি ধাক্কা খেয়েছে। শীর্ষ জ্বালানি তেল রফতানিকারক হওয়ায় ওয়াশিংটন এখন বন্ধ ও প্রতিপক্ষ উভয় দেশের সঙ্গেই আলোচনায় বাড়তি সুবিধা পাবে। বর্তমানে ইউরোপের দেশগুলো মার্কিন কোম্পানিগুলোর ওপর সবচেয়ে বেশি নির্ভর করছে, যা নিয়ে তাদের মধ্যে কিছুটা উদ্বেগও রয়েছে। এছাড়া ইউরোপের পাশাপাশি এশিয়ার দেশগুলোও মধ্যপ্রাচ্য ছেড়ে মার্কিন তেলের দিকে ঝুঁকছে। মে মাসে যুক্তরাষ্ট্রের মোট তেল রফতানির ৪৬ শতাংশ এসেছে এশিয়ায়।



জাতীয় সম্মেলনে বক্তারা এসএমই খাতের রফতানি সম্ভাবনায় প্রধান বাধা প্রাতিষ্ঠানিক বঞ্চনা

নিজস্ব প্রতিবেদক ■

বাংলাদেশে ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্প (এসএমই) খাতের ব্যাপক প্রবৃদ্ধি এবং জিডিপিতে বড় অবদান থাকা সত্ত্বেও রফতানি বাজারে কৃত্রিম সাফল্য আসছে না। এর প্রধান কারণ বিদ্যমান কাঠামোগত জটিলতা, বড়ো ওয়ারহাউজ নীতিমালার সীমাবদ্ধতা এবং প্রাতিষ্ঠানিক বঞ্চনা। গতকাল রাজধানীর সিরডাপ ইন্টারন্যাশনাল কনফারেন্স সেন্টারে 'ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্পের (এসএমই) প্রতিযোগিতা সক্ষমতা ও রফতানি বৃদ্ধি' শীর্ষক এক জাতীয় সম্মেলনে বক্তারা এসব কথা বলেন।

বিজনেস ইনিশিয়েটিভ লিডিং ডেভেলপমেন্ট (বিল্ড) ও অস্ট্রেলিয়া সরকারের ডিপার্টমেন্ট অব ফরেন অ্যাফেয়ার্স অ্যান্ড ট্রেডের (ডিএফএটি) যৌথ উদ্যোগে সম্মেলনটির আয়োজন করা হয়। এতে বিশ্বের গবেষণা প্রতিবেদন 'প্রাতিষ্ঠানিক বঞ্চনা: বড়ো ওয়ারহাউজ নীতিমালা ও বাংলাদেশের এসএমই রফতানি প্রতিযোগিতা' প্রকাশ করা হয়, যেখানে তৈরি পোশাক (আরএমজি) বহির্ভূত এসএমই খাতগুলোর বিশ্ববাজারে প্রবেশের প্রধান প্রধান কাঠামোগত বাধা তুলে ধরা হয়েছে।

অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি ছিলেন অর্থনৈতিক সম্পর্ক বিভাগের (ইআরডি) সচিব মো. শাহরিয়ার কাদের সিদ্দিকী। তিনি বলেন, 'এসএমই খাতের প্রবৃদ্ধিতে সরকার বদ্ধপরিকর। আজকের (গতকালের) সম্মেলনের সুপারিশগুলো গুরুত্বসহকারে বিবেচনা করা হবে।'

ইআরডি সচিব বলেন, 'এসএমই খাতের অনুমোদন প্রক্রিয়া সহজ করতে এডিবির সহায়তায় একটি প্রকল্প নেয়া হচ্ছে। এছাড়া পূর্বাচলে ১৫০ একর জমিতে একটি "ক্রিয়েটিভ হাব" স্থাপনের পরিকল্পনা রয়েছে। পাশাপাশি একটি নির্দিষ্ট কমিশনের মাধ্যমে নীতি বাস্তবায়ন নিবিড়ভাবে পর্যবেক্ষণ করা হবে এবং অলিগার্কিক কাঠামোর পরিবর্তে সব ধরনের এন্টারপ্রাইজকে সহায়তা করতে স্ট্যান্ডার্ড প্র্যাকটিস তৈরির কাজ চলছে।'

উদ্যোক্তাদের সচেতন করতে উজ্জবনী যোগাযোগ কৌশল, ড্যাশবোর্ড তৈরি এবং নবায়নযোগ্য জ্বালানির ওপর কর হ্রাসের বিষয়েও সরকার গুরুত্ব দিচ্ছে বলেও তিনি উল্লেখ করেন।

সম্মেলনে সেন্টার ফর পলিসি ডায়ালগের (সিপিডি) ডিস্ট্রিংগুইশড ফেলো ড. মোস্তাফিজুর রহমান আরএমজি খাতের মতো হোম টেক্সটাইল, লাইট ইঞ্জিনিয়ারিং এবং কৃষি

প্রক্রিয়াজাত পণ্য খাতেও সমান সুযোগ-সুবিধা প্রদানের আহ্বান জানান। ভারতের উদাহরণ টেনে তিনি আংশিক রফতানিকারকদের জন্য বিশেষ সহায়তা ব্যবস্থার সুপারিশ করেন।

বিশ্বের চেয়ারপারসন আবুল কাসেম খান দেশের অর্থনীতিতে এসএমইর গুরুত্ব তুলে ধরে বলেন, 'এসএমই খাত আমাদের মোট শিল্প খাতের ৯০ শতাংশ এবং জিডিপির এক-চতুর্থাংশ হলেও বড়ো ওয়ারহাউজ সুবিধা ও প্রয়োজনীয় অবকাঠামোর অভাবে রফতানিতে এর অবদান খুবই সীমিত। বাংলাদেশ এলডিসি গ্র্যাজুয়েশনের দিকে এগিয়ে যাচ্ছে। তাই রফতানি বৈচিত্র্য এখন আর ঐচ্ছিক নয়, বরং অপরিহার্য।'

মূল প্রবন্ধ উপস্থাপনায় বিশ্বের গবেষণা পরিচালক ড. ওয়াসেল বিন শাদাত জানান, জরিপকৃত ১০৭টি প্রতিষ্ঠানের মধ্যে কেউ কখনো বড়ো ওয়ারহাউজ সুবিধা ব্যবহার করেনি এবং এসআরও-৩৮৪ সম্পর্কে সচেতনতা মাত্র ১ দশমিক ৮৭ শতাংশ। হোম টেক্সটাইল খাতে

সূতার ওপর ৪০ শতাংশ পর্যন্ত উচ্চ শুল্কের কারণে বিশ্ববাজারে দেশী পণ্য প্রতিযোগিতায় পিছিয়ে পড়ছে। তবে ডিউটি ফ্রি সুবিধা ও সহজ নিয়ম পেলে ৪৮ দশমিক ৪ শতাংশ প্রতিষ্ঠান রফতানিতে আগ্রহী। এ সংকট উত্তরণে তিনি প্রাতিষ্ঠানিক-আইনি সংস্কার, সাধারণ অবকাঠামো এবং প্রশাসনিক ও আর্থিক সুচক নির্ধারণের প্রস্তাব করেন।

ব্যবসায়িক পরিবেশ সহজ করার সরকারি অঙ্গীকার পুনর্ব্যক্ত করে প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়ের মহাপরিচালক-২

(অতিরিক্ত সচিব) ড. আহমেদ উল্লাহ বক্তব্য রাখেন। এনবিআরের প্রথম সচিব মোহাম্মদ নাজিউর রহমান মিয়া জানান, বাজেট ২০২৬-২৭-এর আলোকে এসআরও-৩৮৪-এ পরিবর্তন এনে ভ্যালু অ্যাডিশন রেশিওর ৩০ শতাংশের শর্ত তুলে দেয়া হয়েছে। পাশাপাশি আরো নয়টি খাতকে বড়ো সুবিধা দেয়া হয়েছে।

বাংলাদেশ ব্যাংকের এসএমইএসপিডি বিভাগের পরিচালক নওশাদ মোস্তফা জানান, এসএমই খাতের জন্য ৯ শতাংশ সুদে ৫ হাজার কোটি টাকার একটি বিশেষ তহবিল রয়েছে। অনুষ্ঠানে অন্যান্যের মধ্যে 'এসএমই ফাউন্ডেশনের ডিএমডি নাজিম হাসান সান্তার ব্যাকওয়ার্ড লিংকেজ, বাপার সিইও বিল্লাল হোসেন কোন্ড চেইন ও ব্র্যাডিং এবং বিসিকের জেনারেল ম্যানেজার সরোয়ার হোসেন বিসিকের কমন ফ্যাসিলিটি সেন্টারের মাধ্যমে বড়ো সুবিধা প্রদানের ওপর জোর দেন।