JOURNAL

BANGLADESH CHAMBER OF INDUSTRIES

Voice of Industry | Partner in Progress | Pride of Bangladesh

ISSUE 01
July-September 2026

UNLOCKING EXPORT DIVERSIFICATION THROUGH HALAL PRODUCT





আমার পণ্য আমার দেশ®

www.bci-bd.org

BREAKING
BOUNDARIES

TOUCHING THE LIVES OF MILLIONS

Meghna Group of Industries



Fresh · No.1 NUMBER 1 · SUPER PurE · Actifit · GEAR

Readymix Concrete

CCL RMC LTD

READY MIX CONCRETE | BANGLADESH

FROM EVERY MIX PROGRESS TAKES SHAPE

Quality Controlled Concrete. Reliable Delivery. Stronger Structures.



Contact : 01407017755-59 | cclbd16@gmail.com | www.cclrmc.com

২৪ ঘণ্টা
জরুরি স্বাস্থ্যসেবা
১০৬৬৭

ইউনিভার্সেল মেডিকেল
কলেজ এন্ড হসপিটাল লিমিটেড
চাই হাসিমুখ সবার

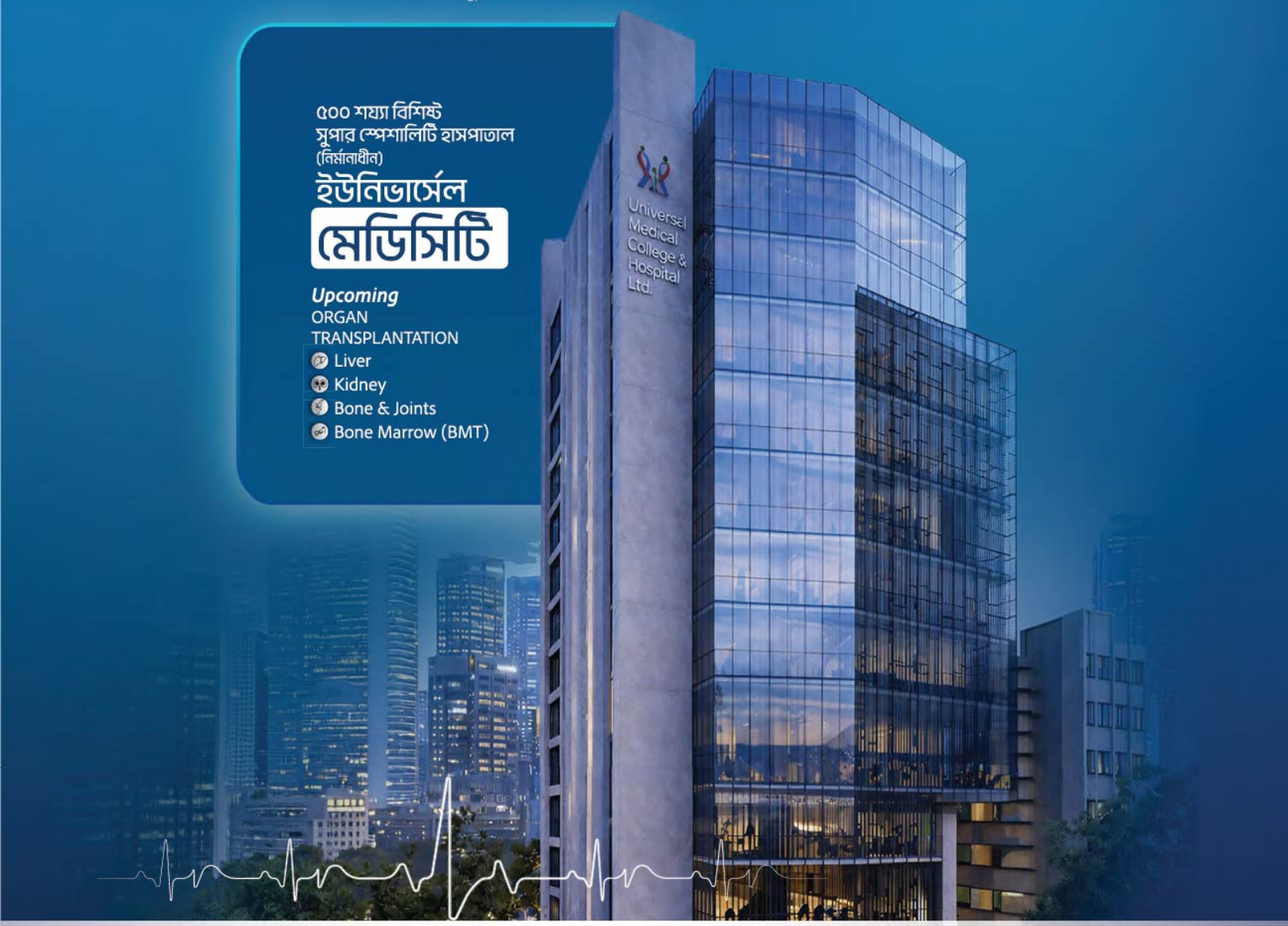
সঠিক চিকিৎসার জন্য প্রয়োজন সঠিক রোগ নির্ণয়

ইউনিভার্সেল মেডিকেল কলেজ হাসপাতাল
সর্বাধুনিক প্রযুক্তির চিকিৎসা সরঞ্জাম সম্বলিত
পূর্নাঙ্গ বিশেষায়িত জেনারেল হাসপাতাল

৫০০ শয্যা বিশিষ্ট
সুপার স্পেশালিটি হাসপাতাল
(নির্মানাধীন)

ইউনিভার্সেল মেডিসিটি

Upcoming
ORGAN
TRANSPLANTATION
- Liver
- Kidney
- Bone & Joints
- Bone Marrow (BMT)



নিউ এয়ারপোর্ট রোড, মহাখালী, ঢাকা
বিশেষজ্ঞের সিরিয়াল ০১৮৪১ ৪৮০০০০

ISO 9001:2015 সনদপ্রাপ্ত হাসপাতাল

visit us umchltd.com

Table of Contents



PRINTERS LINE About the Publication, Disclaimer & Liability	04
Board of Directors	05
Former Presidents	10
Editorial Board	11
BCI at a Glance	12
A Note from the President	14
From the Desk of the Advisory Editor	20
Greetings on the Publication of the 1st Quarterly Journal of BCI	21
Export Diversification through Halal Products —Mohammad Hasan Arif	28
Integrating Halal Ecosystem in Bangladesh's Exports —Dr. Mahfuz Kabir	32
Betting on Halal- Why Bangladesh Needs a Strategy, Not Just a Market —Dr. Deen Islam	37
Strategic Approaches of Halal for Export Diversification —Dr. Mominul Islam	40
হালাল পণ্য রপ্তানি বহুমুখীকরণের অন্যতম প্রধান খাত —Dr. Helal ndc	45
Reading the Industrial Pulse: The BIDS-BCI Industry 100 Index —Dr. Kazi Iqbal	56
Quarterly Report Key Activities and Initiatives of the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) — Q3 2026 (July–September)	59
Memorandum of Understanding (MoU) Between BCI and GSBH	67
BCI in the Media: Driving Industrial Growth and Policy Reforms	69



PRINTERS LINE

Aboutthe Publication

The BCI Journal is a quarterly publication of the Bangladesh Chamber of Industries (BCI), one of the nation's oldest and largesttrade bodies. The primary objective of this journal is to uphold the interests of our member companies, serving as a vital platform to communicate their challenges and perspectives to relevant government agencies. This journal is strictly a private, non-commercial publication.

Disclaimer & Liability

While every effortis made to ensure the accuracy and reliability of the information presented, BCI does not guarantee and holds no legal responsibility or liability for the completeness, accuracy, or usefulness of any content, data, or materials cited or referenced herein. The views and opinions expressed in this journal belong solely to the individual writers or contributors and do not necessarily reflectthe official policy or position of BCI.



Contact & Credits

BCI Secretariat
Edison Prime (8th floor), 261/C,
Tejgaon I/A, Nabisco Bus Stand,
Dhaka-1208, Bangladesh
Telephone: +880 9611463463
+880 1934327752
Email: info@bci-bd.org
bci.bci85@gmail.com
Website: http://www.bci-bd.org

Cover Design: Sumon Rahman
Design & Layout: Chittaranjan Deb Nath

Printed By: Galaxy Corporation
142/3 Arambagh, Motijheel,
Dhaka -1000
Phone number: +880 1715-596677



BOARD OF DIRECTORS

(2025-2027)



Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez)
President, BCI

Business Address
Chairman & Managing Director, Evince Group
Lotus Kamal Tower-1 (Level-12)
57 Joar Shahara C/A, Nikunja-2,
New Airport Road, Khilkhet
Dhaka-1229



Priti Chakraborty
Sr. Vice President, BCI
Chairman
Universal Medical Collage & Hospital Ltd.
74G/75, Peacock Square,
New Airport Road,
Mohakhali,
Dhaka-1215



Mohammed Younus
Vice President, BCI
Managing Director
Younus Group
51, Central Road,
Dhanmondi,
Dhaka-1205



Shahidul Islam Niru
Director, BCI
Proprietor
Eco Agro Farm
Orchid Gallery
Apt. A-2, Plot-301/B,
Road-6, Block-E
Bashundhara R/A,
Dhaka-1229



Ranjan Chowdhury
Director, BCI
Vice Chairman
Nassa Group
238 Tejgaon I/A
Gulshan Link Road,
Dhaka-1208



Ahsan Khan Chowdhury
Director, BCI
Chairman
RFL Electronics Limited
Ga-105/1, PRAN RFL Center
Middle Badda, Progati Sharani
Dhaka-1212,
Bangladesh



Mohammad Ismail Hossain
Director, BCI
Managing Director
Sharmin Group
Narshinghapur,
Ashulia, Savar,
Dhaka-1341



Dr. Delowar Hossain Raja
Director, BCI
Proprietor
Raja International Solution
Flat # 4/E, House # 2, Road # 5
Baridhara Diplomatic Area
Dhaka-1212



Jahangir Alam
Director, BCI
Managing Director
Matador Shaving Industries Ltd.
63, Nilamber Shah Road
Dhaka-1205



S. M. Shah AlamMukul
Director, BCI
Chairman
Trims Manufacturing Ltd.
Road # 08, House # 482
Baridhara DOHS,
Dhaka-1206



Abul Kalam Bhuiyan
Director, BCI
Managing Director
Jamuna Meter Industries Ltd.
5 Outer Circular Road
Rajarbagh,
Dhaka-1000



Zia Hayder Mithu
Director, BCI
Chairman
Easy Cook Food Processing Limited
House-43, Road-6
Block-C, Niketon
Gulshan-1,
Dhaka-1212



Shah Alam Litu
Director, BCI
Chairman
KBC Chemicals Ltd.
119/1, Century Tower,
Flat # B-7
Mogh Bazar,
Dhaka-1217



Rehana Rahman
Director, BCI
Managing Director
Sinotech Bangladesh Ltd.
Landmark (10th floor)
12-14 Gulshan North C/A
Circle-2, Gulshan,
Dhaka-1212



M.A. Razzak Khan
Director, BCI
Chairman
Minister Hi-Tech Park Ltd.
House: 43/B, Road: 123
Gulshan-1,
Dhaka-1212



Md. Shahid Alam
Director, BCI
Deputy Managing Director
Shah Fateullah Textile Mills Ltd.
Molly Capita Center, Level 5,
76 Gulshan Avenue,
Dhaka 1212, Bangladesh



K.M. Rifatuzzaman
Director, BCI
Managing Director
Akhtar Furnishers Ltd.
66 Progoti Sharani
Baridhara,
Dhaka-1212



Ruslan Nasir
Director, BCI
Deputy Managing Director
Mir Ceramic Limited
Red Crescent Borak Tower
(Level-7)
37/3/A, Eskaton Garden
Ramna, Dhaka-1000,
Bangladesh



Nazmul Anwar
Director, BCI
Managing Director
Digital Hub Bangladesh Ltd.
House # 89, Road # 8/A (Old-15)
Dhanmondi,
Dhaka-1209



Md. Khayer Mia
Director, BCI
Managing Director
Hyacinth Fabrics Mills Ltd.
House: 52 (3rd Floor)
Road: 01 (Josim Uddin Avenue),
Sector: 03, Uttara,
Dhaka-1230,
Bangladesh.



Dr. Joshoda Jibon Deb Nath, CIP
Director, BCI
Managing Director
Technomedia Limited
NSC Tower (Level-9)
62/3 Purana Paltan
Dhaka-1000



Chaitanaya Kumar Dey (Chayan)
Director, BCI
Managing Director
Index Accessories Ltd
Plot/House # 2/A, Level-10,
Gulshan North Avenue,
Gulshan-02
Dhaka-1212



Md. Mafuzur Rahman
Director, BCI
Proprietor
Safat Battery and Lead Refining Industry
Barthec, Bhawal Narayanpur
Kapasia, Gazipur,
Bangladesh



Zeyad Rahman
Director, BCI
Managing Director
Fintera Solutions Ltd.
Circuit House Tower
115 Kakrail,
5 Circuit House Road,
Ramna,
Dhaka-1000

FORMER PRESIDENTS



Late M R Siddiqi
(1984 – 1985)



M Morshed Khan
(1985 – 1990)



M A Subid Ali
(1991 – 1996)



Late Sharif M Afzal Hossain
(1997 – 1998)



Khandker Mosharraf Hossain
(1999 – 2002)



A. K. Azad
(2002 – 2008 & 2012 – 2017)



Shahedul Islam (Helal)
(2008 – 2010)



Late ATM Waziullah
(2010 – 2012)



Mostofa Azad Chowdhury Babu
(2017 – 2019)

EDITORIAL BOARD

Chief Patron



Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez)

Patrons



Priti Chakraborty



Shahidul Islam Niru



Dr. Md. Helal Uddin, ndc

Advisory Editor



Serajul Islam Quadir

BCI AT A GLANCE

A. OVERVIEW

Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is the sole and exclusive chamber of the industrial community both public and private sector in Bangladesh. Bangladesh Chamber of Industries was formed and got the approval of the Government since 1985. It is a matter of honor for a member company to be part of the organization. Any company can give its inputs during a policy formulation process that may influence its business. BCI undertakes various lobbying activities for upholding the collective interest of various sectors. Upon becoming a member of BCI, any organization will get the opportunity to enjoy all the services offered by the Chamber.

B. BENEFITS

- Membership Certificate
- Certificate of Origin (CO)
- Visa Recommendation Letter
- Document Attestation
- Facilitate Registrar of Joint Stock Companies and Firms (RJSC) Registration
- B2B Match Making
- Organize Trade Fair
- Organize Seminars/ Workshops/ Webinars
- Mentor & Guide Young & Women Entrepreneurs and Start-ups
- Trade Information
- Help Desk

C. MEMBERS

Across the country and across the sectors: -

- Associate members: 185
- Ordinary members: 680
- Group members-02
- Total-867





D. PRINCIPAL FUNCTIONS

i. To bring together industries in various parts of Bangladesh on a common platform for discussion of problems affecting industries and make out solution thereto;

ii. To put forward suggestion in the formulation of Government policy on Import, Export, Investment, Banking, Insurance, Industrial Relations, Fiscal Measures for the healthy growth and rapid industrialization in the country.

E. BCI'S MAIN ACTIVITIES

i. Issuing of certificate of origin (CO);

ii. Organize seminar and workshop on Industry and Business-related issues;

iii. Regularly arrange training workshops for its members and mid-level managers of industrial/commercial enterprises on important issues of Industry/Business;

iv. Provide policy suggestion/recommendation to the relevant Gov. agencies;

v. Conduct research and dialogue on MSME development issues under BCI Centre for MSME development;

vi. Conduct entrepreneurship development training under BCI training center for promoting self-employment;

vii. Liaison with international trade & development partners and local trade bodies on mutual beneficial issues.

A Note from the PRESIDENT

Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez)



“In response to operational challenges faced by regular apex trade bodies, the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) stepped up to bridge the gap between manufacturers and regulators. BCI successfully drove high-level dialogues, resolved NBR operational deadlocks, and addressed critical national issues such as energy security, LDC graduation preparedness, and fiscal budget amendments for 2026–2027.”





Bangladesh stands at a defining crossroads of unprecedented opportunity and potential. Despite persistent skepticism about the future, our mandate is clear: we must harness our strengths to drive sustainable, inclusive economic growth.

The Bangladesh Chamber of Industries (BCI), as the voice of the nation's manufacturing sector, is uniquely positioned to guide this journey. We are responsible for providing policymakers, government officials, and economists with the forward-looking blueprints needed to unlock our industrial power. BCI is fully committed to this new paradigm.

True industrial transformation, however, requires a collaborative environment that only strategic governance can foster. We urge the government to implement progressive, industry-friendly policies that eliminate regulatory bottlenecks and reduce the cost of doing business.

BCI remains a steadfast bridge between private enterprise and the state, advocating for pragmatic industrial solutions. While our Annual Report has historically documented this work, we must do more to showcase Bangladesh's core manufacturing advantages. This includes leveraging our consumer base of 180 million people, expanding our global footprint through export diversification, and fortifying CMSMEs (Cottage, Micro, Small and Medium enterprises) to sustain and create jobs.

With the passage of time, it was noticed by the manufacturing sectors that the policy makers were not advocating for them. Consequently, they asked the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) to take the lead, step into this pivotal role, and work directly with the policy makers alongside them. During a turbulent period when regular apex trade bodies faced operational challenges, a critical void emerged in industry advocacy. The business community urgently needed a proactive platform to address mounting trade, commerce, and manufacturing challenges through direct engagement with key government ministries and agencies. Under BCI's leadership, a unified initiative was launched to collectively present vital



business issues to government policymakers.

As part of this ongoing mission, BCI executed a strategic series of activities throughout 2024 and 2025, which included:

Hosting a high-level seminar focused on national energy security.

Engaging in policy dialogues with the Governor of Bangladesh Bank.

Holding targeted discussions with the National Board of Revenue (NBR).

Organizing trade fairs and seminars to drive MSME growth, with a specific focus on the light engineering sector.

Consulting with Mr. Lutfey Siddiqi, Special Envoy to the Chief Adviser on International Affairs.

Mediating and resolving the operational deadlock at the NBR triggered by employee agitations.

Through these coordinated efforts, BCI successfully bridged the gap between the manufacturing sector, the wider business community, and regulatory authorities—effectively resolving a wide array of critical, time-sensitive business challenges.

To unite industry leaders, policymakers, researchers, and academia in a shared vision, BCI is proud to launch our Quarterly Journal—a unified platform designed to ensure every stakeholder has a voice in shaping our industrial future.

Key Strategic Initiatives & Milestones

BCI has consistently scaled up its interventions to support macro and micro-industries alike. Below is an overview of our key achievements and programs in recent years:

1. Revitalizing Light Engineering & SMEs (2019–2022)

The 2019 Seminar: BCI hosted a seminal event on the export potential of Bangladesh's light engineering industry, featuring the Ministry of Commerce.

Strategic Collaboration: This sparked





a successful partnership between the Ministry of Industries, the Bangladesh Industrial Technical Assistance Centre (BITAC), BCI, and the Bangladesh Engineering Industry Owners Association.

Policy Impact: This joint advocacy successfully led to light engineering products being declared the national "Product of the Year" for 2020 and directly guided the formulation of the landmark Light Engineering Policy 2022.



2. The Automobiles and Agro-Machinery Fair 2025

Held from September 20–21, 2025, the "Automobiles and Agro-machinery Fair 2025: Road to Made in Bangladesh" featured 37 specialized stalls and drew a massive public response.

B2B & Synergy: BCI facilitated intensive B2B engagements, culminating in a historic MoU signed between the Bangladesh Automobile Workshop Owners Association and Diesel Plant Ltd, establishing strong backward linkages.

High-Level Seminars:

Opening Day: "Development of Automobile and Agro-machinery Sectors and Strengthening Backward Linkages: Problems and Potentials"

Closing Day: "Global Best Practices of Automobiles and Agro-machinery Industries and How Bangladesh Could Utilize Its Potentials" .

Policy Output: Based on stakeholder insights, BCI drafted a comprehensive Policy Guideline to accelerate the growth of these sectors and submitted it to relevant ministries.

3. Launching the BIDS-BCI Industry 100 Index (2026)

On February 8, 2026, BCI and the Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) signed an MoU to develop the "BIDS-BCI Industry 100 Index".

Following two stakeholder consultations (April 18 and July 28,



2026), this quarterly index aims to build an authentic, data-driven framework mapping the real-time challenges and potential of our manufacturing sector.

It will serve as a definitive tool for local manufacturers, global investors, and policymakers to make evidence-based decisions.

Roundtable Discussions & Policy Advocacy

To tackle macroeconomic shifts, BCI regularly brings policy leaders and industry experts to the roundtable:

Energy Security (Nov 2024 & May 2026): Following our 2024 seminar "Ways of Mitigating Energy Crisis in Industrial Sectors", BCI partnered with the BSREA and the Greentech Foundation on May 9, 2026, for a roundtable titled "Future of Energy in Bangladesh: Security, Sustainability, and Investment Opportunities." Reports from both were compiled and submitted to the government.

LDC Graduation: Hosted a high-level roundtable on the "Current Situation of Industrial and Development Policy in Bangladesh in the Context of LDC Graduation" to prepare local industries for preference phase-outs.

Electrical & Electronics Industry (April 2026): Conducted a targeted discussion on the bottlenecks and untapped potential of the domestic electrical sector.

National Budget Fiscal Amendments (June 2026): Convened a crucial manufacturing sector budget review to formulate collective amendment proposals for the National Budget 2026–2027.

Capacity Building & Professional Training

Between January 2025 and July 2026, BCI organized a series of high-impact training workshops to upskill our industrial workforce:

Standards & Compliance: Steps to Obtain Product Quality Certification and Lab Test Certificates from BSTI.

Legal & Trade Frameworks: Intellectual Property Framework of Bangladesh | WTO Rules, Trade Challenges, and Fair Competition.

Fiscal Literacy: Practical Aspects of Laws and Regulations Related to Customs and VAT (Batches 1 & 2).



Next-Gen Technology: Cloud Computing & Cybersecurity for Businesses | AI for Finance and Digital Financial Literacy.

Inclusive Growth: SME Financing: Opportunities and Ways Forward.

Feature Focus: Halal for Export Diversification

Recognizing that over 81.5% of Bangladesh's export earnings rely heavily on the Ready-Made Garments (RMG) sector, export diversification is no longer optional—it is an economic imperative, especially as our LDC graduation approaches.

To chart a new path, BCI held consecutive stakeholder consultative workshops in January and June 2026, yielding a comprehensive policy guideline focused on the global Halal market.

Why Halal Products?

Surging Global Demand: The global halal market is currently valued at $5.2 trillion and is projected to reach $9.45 trillion by 2034, growing at an incredible annual rate of 12.40%. This demand spans beyond the world's 2 billion Muslims into non-Muslim demographics prioritizing hygiene and ethical sourcing.

> Addressing Bangladesh's heavy reliance on the RMG sector ahead of LDC graduation, BCI spearheaded consultative workshops to tap into the booming $5.2 trillion global Halal market (projected to reach $9.45 trillion by 2034). BCI is actively advocating for a unified Halal Development Authority, making "Unlocking Export Diversification through Halal Products" the theme of its inaugural Quarterly Journal.

Bangladesh's Strategic Advantage: As the world's third-largest Muslim-majority nation (~91% population), Bangladesh possesses the organic ecosystem to be a global halal powerhouse. BCI strongly advocates for the creation of a unified Halal Development Authority to centralize standards, coordinate certification, and drive global trade engagement.

Closing Remarks

To formally debut this vision, BCI has dedicated the inaugural issue of our journal to the theme: "Unlocking Export Diversification through Halal Products."

I am confident that this publication will meet the expectations of our stakeholders, researchers, and corporate leaders. On behalf of the chamber, I extend my deepest gratitude to our Advisory Editor, BCI officials, and our esteemed corporate partners whose advertising support made this maiden issue possible.

We warmly welcome your candid feedback and constructive critiques as we strive to make future editions even more impactful.



From the Desk of the Advisory Editor

The Bangladesh Chamber of Industries (BCI) stands as one of the largest and oldest trade bodies in the nation, proudly serving as the collective voice for hundreds of small, medium, and large enterprises. Our core mission is steadfast: to advocate and bargain for our member companies, ensuring their rights are protected and their competitiveness is enhanced both within our borders and across global markets. To achieve this, BCI actively engages and lobbies with government policymakers and various state agencies to foster an environment ripe for industrial growth.

Driven by this vision, we are proud to launch our quarterly publication, the BCI Journal. This journal is envisioned as a powerful mouthpiece for our members. Through its pages, we will delve into sector-specific topics and themes designed to champion the interests of our national economy and collective prosperity.

Let it be known that we do not represent the snobbery of elitist circles. We come directly from the grassroots. We carry the scent of our mud, our water, and our air. We represent the ploughers, the cottage industries, and the small-to-medium enterprises. We are the true backbone of Bangladesh's economy, and we bear this undeniable truth proudly in everything we do.

In this inaugural issue, we focus heavily on the immense potential of Export Diversification through Halal Products. Globally, the Halal market has swelled to a staggering $5.2 trillion. Yet, Bangladesh's current export share remains a mere few million dollars. Despite being a Muslim-majority nation, we have lagged behind countries like Malaysia and Indonesia, who have successfully captured the international market. As a nation, we can no longer rely solely on the Ready-Made Garments (RMG) sector; a fruitful, aggressive diversification policy is now a necessity.

To truly flourish in the international Halal arena, we require robust, unwavering political support from the highest echelons of our government. We strongly believe that our Honorable Prime Minister, Tareq Rahman, will champion our cause and present our slogan on Halal export potential at the upcoming United Nations General Assembly (UNGA) in New York. There is no better or more effective global platform to signal Bangladesh's readiness to the heads of governments worldwide.

Finally, we extend our deepest gratitude to our valued members. Your decision to support us through advertisements—especially during a challenging economic slowdown—demonstrates your incredible resilience and commitment. We are equally grateful to our contributing writers, who generously took time out of their demanding schedules to pen thought-provoking articles for this issue.

Above all, our readers are the focal point of all our efforts. We hope to earn your continued support, critique, and companionship throughout this exciting journey.

Happy reading.



Greetings on the Publication of the 1st Quarterly Journal of BCI



GREETINGS

It gives me great pleasure to learn that the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is publishing its journal, "Unlocking Export Diversification Through Halal Product," for the July–September 2026 quarter. Publications of this kind play an important role in our economic advancement. With its continued focus on manufacturing, the journal is set to be a respected and enduring platform for the industrial community of Bangladesh.

Our export basket remains dependent on a limited range of products, and diversification is vital for sustained and resilient growth. By devoting its inaugural issue to halal products as a pathway to export diversification, the BCI Journal addresses a subject of real national importance. I am confident that its sector-focused approach in future editions will offer valuable evidence and ideas to policymakers, business leaders and investors.

On behalf of FBCCI, I extend my sincere appreciation to the BCI leadership and editorial team for this valuable platform for our industries, and I wish the BCI Journal a successful and impactful journey.

Md. Fazlul Hoque
Administrator, FBCCI



GREETINGS

I am happy to learn that the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is launching its journal, "Unlocking Export Diversification Through Halal Product," for the July–September 2026 quarter. I believe this journal will continuously focus on the manufacturing sector and serve as a strong, enduring voice for manufacturers in Bangladesh.

Export diversification is a national priority, and our industries must look beyond traditional products and markets. Halal products offer a promising avenue, backed by growing global demand, and the BCI Journal's inaugural issue addresses this opportunity at the right time. I am encouraged by its long-term vision of examining other key manufacturing sectors in depth in its future editions.

I commend the BCI leadership and editorial team for providing such a dedicated platform for our industries, and I wish the BCI Journal great success.

Mahmud Hasan Khan
President, BGMEA



GREETINGS

I am delighted to learn that the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is publishing its journal, "Unlocking Export Diversification Through Halal Product," for the July–September 2026 quarter.

Diversifying our export basket is essential for the long-term competitiveness of Bangladesh's economy and deepening the manufacturing sector. The footwear, leather goods and tannery sector have enormous potential to contribute to this effort and I welcome the journal's emphasis on halal products as a unique opportunity. A publication that consistently presents sector-specific insights and trends will be a valuable resource for policymakers and prospective investors.

I congratulate and thank the BCI leadership and editorial team for this excellent initiative, and I wish the inaugural issue of the BCI Journal every success.

Syed Nasim Manzur
President, FLAXA



GREETINGS

I am pleased to learn that Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is launching its Journal "Unlocking Export Diversification Through Halal Products". This is a commendable and timely initiative as global demand for halal products continues to grow across food, pharmaceuticals, cosmetics, and other sectors, this publication offers valuable insights into how domestic manufacturers and businesses can tap into this expanding market. By highlighting opportunities, challenges, and practical pathways for diversifying exports, the journal can help guide policymakers, entrepreneurs, and industry stakeholders toward informed decisions. I sincerely appreciate BCI's effort in bringing knowledge and strategic thinking together on this important topic, and I encourage more such initiatives that promote research, strengthen trade capacity, and contribute to sustainable economic growth.

I would like to extend my best wishes to BCI for this thoughtful initiative, and to everyone who are contributing their time, research, and expertise to make the journal possible. The real value of this work will lie in the usages of the report. I hope policymakers, entrepreneurs, and industry leaders will draw on its findings to turn opportunity into action. Let us continue to work together, share knowledge, and support initiatives like this one that strengthen our trade and carry us toward sustainable growth of Halal Products.

Mir Nasir Hossain
Former President, FBCCI



GREETINGS

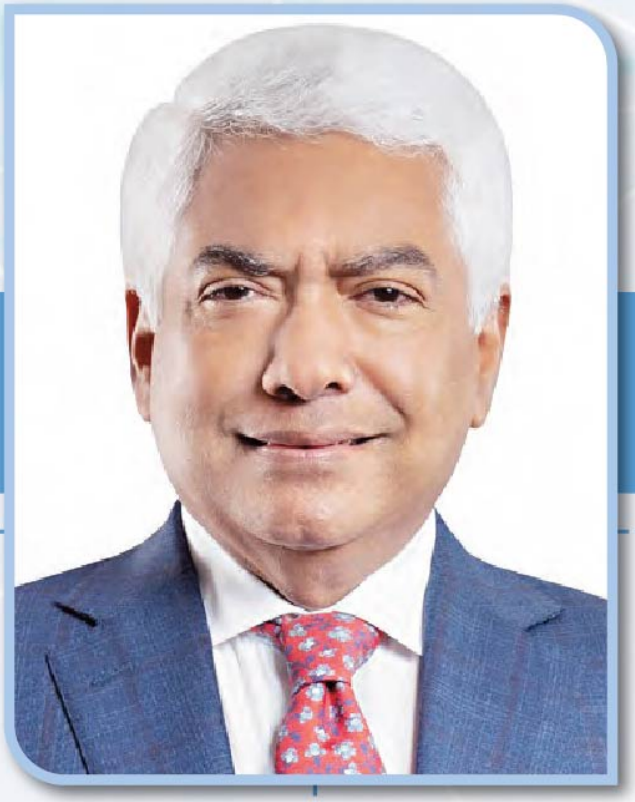
I am delighted to learn that the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is publishing its journal, "Unlocking Export Diversification Through Halal Product," for the July–September 2026 quarter.

Having had the privilege of serving as President of BCI, I am well aware of the challenges and opportunities facing Bangladesh's manufacturing industries. I am therefore pleased to see the Chamber providing the industrial sector with a consistent and credible platform for dialogue, knowledge-sharing, and greater visibility.

The inaugural issue's focus on halal products and their potential to diversify Bangladesh's export basket is both timely and strategically significant. I believe the journal will offer valuable insights to policymakers, entrepreneurs, investors, and industry stakeholders, while highlighting the potential of Bangladesh's manufacturing sector.

I commend the BCI leadership and editorial team for this commendable initiative and wish the BCI Journal every success in becoming a respected and influential platform for Bangladesh's industrial community.

A. K. Azad
Former President, BCI and FBCCI



GREETINGS

I am pleased to learn that the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is launching its journal, "Unlocking Export Diversification Through Halal Product," for the July–September 2026 quarter. Such initiatives are essential for our economic progress, as this journal will continuously focus on the manufacturing sector and serve as a powerful, enduring voice for manufacturing industries in Bangladesh.

The global halal market offers significant opportunities, and Bangladesh must move decisively to claim its share, both in the region and beyond. By focusing its inaugural issue on halal products as a pathway to export diversification, the BCI Journal addresses a subject of real national importance. I am highly encouraged by the journal's long-term vision to champion our industrial growth by examining other key manufacturing sectors in depth in its future editions.

I commend the BCI leadership and editorial team for their commitment to providing a dedicated platform for our industries, and I wish the BCI Journal resounding success.

Md. Jashim Uddin
Former President, SAARC CCI & FBCCI



GREETINGS

I am pleased to learn that the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) is launching its journal, "Unlocking Export Diversification Through Halal Product," for the July–September 2026 quarter. Initiatives like this are essential for our economic progress, as this journal will continuously focus on the manufacturing sector and serve as a powerful, enduring voice for manufacturing industries in Bangladesh.

The global halal market offers significant opportunities, and Bangladesh must move decisively to claim its share, both in the region and beyond. As the country's principal gateway for trade and industry, Chattogram has a particular stake in a more diversified export basket. By focusing its inaugural issue on halal products as a pathway to export diversification, the BCI Journal addresses a subject of real national importance. I am highly encouraged by the journal's long-term vision to champion our industrial growth by examining other key manufacturing sectors in depth in its future editions.

My sincere appreciation goes to the BCI leadership and editorial team for their commitment to giving our industries a dedicated platform. I wish the BCI Journal a successful and impactful journey.

Mohammed Amirul Haque
President
The Chittagong Chamber of Commerce and Industry (CCCI)

Export Diversification through Halal Products

Mohammad Hasan Arif



> Currently, certified global manufacturers meet only 20% of the massive global halal demand, leaving an 80% unmet market void. By upgrading existing strengths in agriculture, food processing, pharmaceuticals, and modest fashion with credible certification and infrastructure, Bangladesh can capture a significant share of this expanding $3 trillion market.

Bangladesh stands at an important turning point in its export proliferation initiative. For decades, the country's export earnings have been heavily concentrated in ready-made garments and a limited number of traditional products. As Bangladesh moves towards its LDC graduation, export diversification is no longer simply desirable; it is a strategic necessity.

For Bangladesh, the halal economy offers a promising avenue to broaden its export basket beyond the ready-made garments sector and strengthen its position in global value chains. The global halal economy has emerged as one of the fastest-growing segments of international trade, extending far beyond food products to encompass pharmaceuticals, cosmetics, fashion, tourism, logistics, finance, and lifestyle services. As the global Muslim population continues to grow and demand for halal-certified products expands across Muslim-majority and non-Muslim markets, the halal sector offers a significant opportunity for export diversification and economic growth.

As the country prepares for post-LDC graduation challenges, including the gradual erosion of preferential market access, developing a competitive halal industry could become an important pillar of sustainable export growth. Among the emerging opportunities, the global halal economy offers Bangladesh a particularly promising pathway because it combines a large and growing consumer market with several sectors in which Bangladesh already possesses production capabilities.

Halal should not be viewed merely as a religious requirement or as a niche market serving Muslim consumers. The modern halal economy increasingly represents a broader proposition built around safety, quality, traceability, ethical production, and consumer confidence. The latest State of the Global Islamic Economy Report estimates that Muslim consumer spending across six real economy sectors reached US$2.60 trillion in 2024 and could reach US$3.56 trillion by 2029. The sectors include halal food, pharmaceuticals, cosmetics, modest fashion, Muslim-friendly travel, and media and recreation.

For Bangladesh, therefore, the question is not whether a halal market exists. The real question is whether the country can build the standards, certification, branding, production, and market

access infrastructure necessary to convert its existing capabilities into globally competitive halal exports.

The Growing Global Halal Market

The halal market is no longer confined to traditional food products. It now covers a wide range of sectors, including:

a. Halal food and beverages;
b. Pharmaceuticals and healthcare products;
c. Cosmetics and personal care items;
d. Modest fashion and apparel;
e. Halal tourism and hospitality services;
f. Logistics and supply chain management;
g. Islamic finance and related services

Many countries have adopted comprehensive national strategies to capitalize on this growing market, integrating supportive policies, certification systems, infrastructure development, research and innovation, human resource development, and international market promotion.

A Large Global Market with Significant Room for Growth

The global halal market presents an immense economic opportunity, characterized by a stark structural imbalance between surging consumer demand and certified production capacity. Driven by a rapidly growing global consumer base of over 1.8 billion people, demand across consumer and commercial sectors continues to outpace available production. At the heart of this market is a $3.0 trillion global demand, revealing a massive commercial deficit and a growth frontier for certified suppliers.

a. The 20% Supply Bottleneck:

Currently, certified global manufacturers are equipped to fulfill only one-fifth (20%) of global market demand. Existing supply channels are running at maximum operational capacity, which creates persistent inventory deficits across key international trade corridors.

b. The 80% Unmet Market Void:

An overwhelming four-fifths (80%) of global halal demand remains completely unserved by certified suppliers. This gap highlights a major market void across global commercial and consumer channels.

The growing global demand for halal products presents substantial opportunities for Bangladesh to diversify its export portfolio and enhance value addition across multiple sectors. The key opportunity areas include:

i. **Halal Raw Materials and Ingredients:** Supply of halal-certified agricultural products, food ingredients, pharmaceutical inputs, and industrial raw materials to global manufacturers.

ii. **Processed and Branded Halal Products:** Expansion of exports of processed foods, pharmaceuticals, cosmetics, leather goods, footwear, and modest fashion products to international halal markets.

iii. **Trade Facilitation and Halal Services:** Development of certification, testing, logistics, warehousing, distribution, and other support services required to strengthen the halal export ecosystem.



Why Bangladesh is Well Positioned

Bangladesh possesses several underlying advantages. It has a large agricultural and fisheries base, a substantial food processing industry, an established pharmaceutical sector, a growing cosmetics and personal care industry, and a large manufacturing workforce which is also economic. The country also has extensive experience in supplying international buyers and meeting demanding production requirements in the garment sector.

The food sector provides perhaps the most immediate opportunity. Processed food, frozen fish, meat, spices, snacks, bakery products, ready to eat meals, beverages and agro-processed products can be developed as halal export lines. Rather than exporting predominantly raw or semi processed agricultural commodities, Bangladesh can capture greater value by investing in processing, packaging, branding and cold chain infrastructure.

The pharmaceutical and cosmetics sectors offer a second tier of opportunities. Bangladesh's pharmaceutical industry already has significant production capabilities and international market experience. Developing halal-compliant pharmaceutical ingredients, nutraceuticals, supplements, and personal care products could allow domestic manufacturers to enter specialised markets with higher value addition.

Bangladesh can also leverage its existing strengths in modest fashion. The country's apparel manufacturing ecosystem, combined with the growing global demand for modest clothing, provides scope to develop branded products rather than relying primarily on contract manufacturing.

.

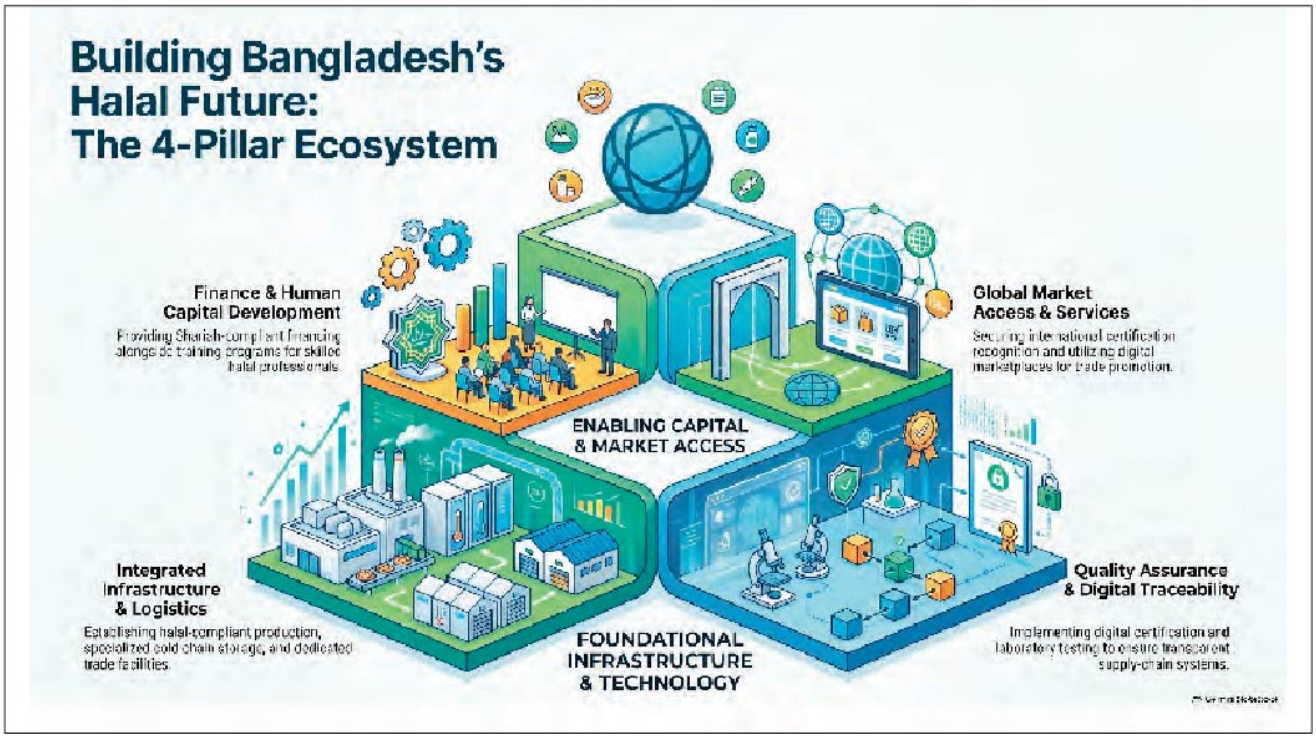
Building a National Halal Export Ecosystem

A coordinated national strategy should be developed around five priorities.

First, establish a unified and internationally credible halal certification framework. Bangladesh should consider establishing a single national halal authority or a coordinated national framework bringing together relevant institutions. The objective should be one recognized system, transparent procedures, internationally benchmarked standards and mutual recognition with major importing markets. It is encouraging that the Government has designated the Bangladesh Islamic Foundation as the sole authority for issuing halal certification for food products. However, significant efforts are still required to strengthen the Foundation's capacity, including establishing laboratory testing facilities and obtaining accreditation from leading international halal accreditation bodies in countries such as Saudi Arabia, Turkey and Malaysia.

Second, invest in internationally accredited testing laboratories. Halal compliance increasingly involves sophisticated testing of ingredients, additives, contaminants, and production processes. Domestic testing capacity would reduce exporters' dependence on foreign laboratories, lower costs, and shorten certification time.

Third, develop halal value chains rather than isolated halal products. Certification should extend from raw



materials and ingredients to manufacturing, storage, transportation and final distribution. Traceability and digital documentation can significantly strengthen buyer confidence.

Fourth, build Bangladesh as a halal brand. Certification alone does not create exports. Bangladesh needs targeted branding that connects halal compliance with quality, safety, sustainability and competitive pricing. The Export Promotion Bureau (EPB) can play a central role by identifying priority markets, organizing specialized trade missions and halal product showcases, and providing market intelligence to exporters. EPB has already undertaken initiatives related to halal market development and organized a seminar with the British Standards Institution and SME Foundation on accessing global halal markets through international standards.

Fifth, support SMEs. Many potential halal exporters are small and medium enterprises that cannot independently bear the cost of certification, laboratory testing, packaging upgrades and international marketing. A targeted support programme could provide certification assistance, testing facilities, product development support, export readiness training and participation in international trade fairs.

A competitive halal industry in Bangladesh requires a strong and integrated ecosystem built on four key pillars: **infrastructure and logistics**, including halal-compliant production, testing, warehousing, cold-chain and trade facilities; **technology, quality assurance and traceability,** supported by digital certification, laboratory testing and transparent supply-chain systems; **finance and human capital,** including Shariah-compliant financing, skilled professionals, training and research; and **market access and business services,** covering international certification recognition, trade promotion, market intelligence and digital marketplaces. Strengthening these four pillars can help Bangladesh build a credible halal ecosystem, enhance value addition, diversify exports and expand its presence in international markets.

Priority Markets

Bangladesh should initially concentrate on markets where demand, purchasing power and market access conditions offer the strongest combination of opportunity. The Gulf region, particularly Saudi Arabia and the United Arab Emirates, should receive high priority. Malaysia and Indonesia are important markets because of their mature halal ecosystems and large consumer bases. Türkiye and other OIC markets also offer potential.

> With Bangladesh approaching its LDC graduation and the gradual erosion of preferential market access, export diversification has become a strategic necessity. The global halal economy offers a vital pathway to broaden the country's export basket beyond the ready-made garments sector.

From Potential to Export Strategy

The halal opportunity should ultimately be treated as an export ecosystem, not as another standalone product category. Bangladesh does not need to create an entirely new industrial base. It needs to upgrade existing industries and connect them to internationally recognized halal standards.

A practical national roadmap could begin with a comprehensive mapping of Bangladesh's halal exportable products, HS codes, production capacity, existing exporters and priority destination markets. This should be followed by identification of certification gaps, mutual recognition requirements and product-specific technical barriers. Selected products such as processed food, frozen fish, meat products, pharmaceuticals, cosmetics, personal care products and modest fashion could then be developed under targeted export programmes.

Conclusion

Bangladesh possesses several natural advantages for developing a competitive halal industry, including a large Muslim population, a strong agricultural base, a growing pharmaceutical sector, an internationally recognized apparel industry, and strategic geographic connectivity between South and Southeast Asia.

As the global halal economy continues to expand, Bangladesh has the opportunity to position itself as a trusted supplier of halal products and services. A coordinated national strategy encompassing policy reforms, certification systems, infrastructure development, skills enhancement, innovation, and export promotion can help unlock this potential.

Developing a vibrant halal ecosystem would not only contribute to export diversification and foreign exchange earnings but also support industrial modernization, job creation, and long-term economic resilience in the post-LDC era.

The writer of this article is the Vice Chairman and CEO of the Export Promotion Bureau (EPB), Ministry of Commerce in Bangladesh.

Integrating Halal Ecosystem in Bangladesh's Exports

Dr. Mahfuz Kabir



1. Introduction

The halal economy is no longer just a small segment of the market for halal food and drink; it has grown into a mature system of food and drink, pharmaceuticals, cosmetics, modest fashion, tourism, logistics, finance and digitally facilitated services. The shift is an important one for Bangladesh as it seeks to shift its foreign trade emphasis from ready-made garments (RMG) to greater value addition and new markets in the economies of Muslim and non-Muslim countries. Muslim spending on halal food in 2024 was estimated at US$1.53 trillion alone, and is expected to surpass US$2 trillion by the end of this decade, according to the State of the Global Islamic Economy Report 2025/26. The size of Bangladesh's halal industry can be seen in the fact that it is the second largest Muslim food consumption market in the world, following Indonesia, and the potential industrial infrastructure from which export capacity can be built (DinarStandard, 2026).

But, Bangladesh's role as a consumer is still much greater than the role as an exporter in the global halal economy. Despite the Muslim population of Bangladesh, which is substantial, the agricultural resources, food processing capabilities, pharmaceutical manufacturing, and the internationally competitive apparel industry, the industry assessments suggest that the export of halal products is still not reaching over US$1 billion. However, despite the sizeable Muslim population, agricultural resources, food processing capability, pharmaceutical manufacturing capability and internationally competitive apparel industry, the industry assessments indicate that export of halal goods is still not exceeding US$1 billion level in Bangladesh. The notion of this gap suggests that the central issue for Bangladesh is not just to boost output of goods that are naturally halal. Instead, a credible international halal ecosystem needs to be built involving production, certification, accreditation, testing, traceability, logistics, branding, finance and market access are required.

> "Massive Untapped Export Potential: Although Bangladesh is the second-largest Muslim food consumption market globally (with Muslim spending on food projected to exceed US$2 trillion by 2030), its halal exports currently remain below US$1 billion, highlighting a major gap between domestic consumption and international export performance."

2. Potential for the Export of Halal Products

There are already a number of export-based industries that already offer a blueprint for building these types of industries. Those first are processed food and agro-based products such as frozen and processed fish, shrimp, meat products, spices, snacks, beverages, bakery products, fruits and vegetables. Bangladesh has already significant agricultural and food processing potentials, and there are large and growing Muslim consumer markets in the Gulf Cooperation Council (GCC), Southeast Asia, the United Kingdom (UK), European Union (EU) and North America. Halal certification might,

therefore, serve as a religious label as well as a product differentiation and market entry tool.

Secondly, pharma and healthcare products are potentially higher value exports of halal products. The need to consider halal status often means that gelatin capsules, enzymes, stabilisers, ingredients containing alcohol or animal-derived pharmaceutical ingredients represent a unique market for halal pharmaceuticals globally. In 2023, the amount spent by Muslims on pharmaceuticals was estimated at approximately US$107 billion with projections for US$149 billion in 2028 (DinarStandard, 2025). Hence the existing pharmaceutical manufacturing ability of Bangladesh provides an opportunity to manufacture certified halal medicines, nutraceuticals, supplements and some medical products for the OIC markets.

Thirdly, Bangladesh has a relatively strong capacity in textile-apparel and limited capacity in the field of fashion. The Muslim spending on modest fashion has reached around US$327 billion in 2023 and is projected to grow to US$433 billion by 2028 (DinarStandard, 2025). The country might take advantage of its globalised apparel supply chain to move beyond contract manufacturing to branded modest fashion collections like hijabs and abayas, sportswear, children's wear and ethically produced lifestyle items. There is a possibility of halal positioning being married with sustainability, labour compliance, recycled materials and digital branding in this segment.

> Key Growth Sectors Beyond Food: Beyond processed foods and agro-products, high-potential export vectors include pharmaceuticals (gelatin/alcohol-free formulations), modest fashion (apparel and lifestyle items), leather and footwear (surpassing US$1.19 billion in FY24/25), and cosmetics.

Last, leather, shoes and leather products are another big opportunity. The footwear exports in FY24/25 were around US$1.19 billion, which is more than 24 per cent higher than the previous fiscal year, while leather and leather products other than footwear exports accounted for approximately US$473 million (Bangladesh Bank, 2026). The traceability of animal origin, slaughtering practices, chemicals and production processes may affect the halal acceptance in certain markets, which can be used as a tool to differentiate Bangladeshi products when put in combination with environmental standards like leather certification which is accepted internationally. Nonetheless, the sector is not as competitive as it could be because of lack of compliance, such as poor environmental infrastructure and traceability facilities.

Figure 1: Bangladesh's Halal Export Opportunity



The other areas of good opportunity are the cosmetics and personal-care products, toiletries and fragrances, herbal products, jute-based lifestyle items and halal-compatible tourism and hospitality. In 2023, Muslim spending on cosmetics was estimated at about US$87 billion, and is expected to increase to US$118 billion by 2028, highlighting the commercial significance of a market where the verification of ingredients and manufacturing integrity are crucial (DinarStandard, 2025).

3. Halal Export Ecosystem

The main policy challenge is that a halal competitiveness cannot be established by certifications. Experience gained around the world shows that the certification should be integrated into a wider institutional framework that includes standards, laboratories, accreditation, supplier control, logistics, traceability and market recognition (Noordin et al., 2014). The study of halal supply chain also reveals that the implementation of traceability would help ensure product quality, build customer confidence and improve the competitiveness of the company (Rejeb et al., 2018; Hendayani et al., 2022).

> The Need for an Integrated Ecosystem: True global competitiveness requires more than just religious labeling; Bangladesh must build a credible international halal ecosystem spanning production, accreditation, testing, traceability, logistics, and finance.

Bangladesh already has an institutional structure in place to build on. The Islamic Foundation and Bangladesh Standards and Testing Institution (BSTI) are carrying out some of the activities pertaining to halal certification. For example, ingredient lists, process-flow information, halal certificates for ingredients and halal-quality-control plans are part of BSTI's certification requirements, showing that certifications are increasingly focused on the integrity of the entire production process, and not just the final product (BSTI, 2025). The Islamic Foundation also has a Halal Certification Division and has specific requirements for ingredient documents, manufacturing processes, laboratory test reports, GMP/GHP requirements, transport and factory sanitations etc. (Islamic Foundation Bangladesh 2024).

However, fragmented institutional responsibilities, high certification



expenses, insufficient domestic testing laboratories and low acceptance of Bangladeshi certificates in the overseas markets remain as significant restrictions for exporters (BCI, 2026). International recognition is especially relevant since smaller exporters may find that they have to pay multiple certificate fees for different markets and therefore may not be as competitive.

It is therefore necessary for Bangladesh to harmonise its system with the internationally recognised standards, especially the ones adopted by Standards and Metrology Institute for Islamic Countries (SMIIC) to a greater extent. OIC/SMIIC standards include halal food, certification bodies, accreditation, cosmetics, tourism, and various stages of the halal supply chain, such as transportation, warehousing and retailing (SMIIC, 2019; 2020). This is followed by the training on halal conformity assessment in Dhaka in January 2026, organised by SMIIC, BSTI and other local institutions, which indicates the growing institutional focus on harmonisation with international practice.

> Harmonization with International Standards: Current institutional hurdles—such as fragmented responsibilities and lack of global recognition—make it essential for Bangladesh to align its certification frameworks with international standards like those set by the Standards and Metrology Institute for Islamic Countries (SMIIC).

4. An Export-Oriented Halal Strategy

There are five interrelated pillars that could serve as the basis for an integrated approach. First, Bangladesh requires a unified national framework of halal governance that can lay down common standards and clearly define the roles and responsibilities of certification, accreditation, testing and international mutual recognition. Second, there should be expansion of internationally accredited laboratories for testing ingredients, animal derivatives, alcohol content, DNA and other product specific requirements. Importantly, the Export Policy 2024-2027 explicitly addresses the need for internationally recognised laboratories and betterment of halal certification system for exports to Bangladesh (Government of Bangladesh, 2024).

Thirdly, the integrity of the Halal product should be ensured all along the value chain such as raw nutrient suppliers, production plants, warehouses, cold chains, transportation operators, ports and distribution networks. Fourth, there could be a national digital halal traceability system that would allow verification via QR codes and interoperability between certificates, ingredients, processors and shipments. New studies indicate that blockchain and other digital technologies can help increase transparency and achieve better performance of the halal supply chain

Figure 2: Halal Export Ecosystem



provided that there is no lack of institutional and technological capacity (Hendayani et al., 2022).

Lastly, certification should be directly tied to export promotion and export branding. EPB missions, trade fairs and commercial wings can promote systematically the export of the halal certified companies in Saudi Arabia, UAE, Qatar, Malaysia, Indonesia, Türkiye, Europe, United Kingdom and North America and Bangladesh could introduce a recognisable "Halal Bangladesh" or equivalent export identity linked to "Made in Bangladesh". Instead of just being a religious necessity, halal could be integrated with food safety, ethical procurement, environmental sustainability, and quality assurance in Bangladesh.

5. Conclusion

The opportunity for Bangladesh to become a halal exporter is not to develop a new industry, but to re-position and upgrade the existing industries with which the country already has production capacity. There are specific routes that offer good potential, such as food processing, pharmaceuticals, modest fashion and leather/footwear, cosmetics and select services. While the domestic market size and manufacturing base and export potential of Bangladesh offers significant advantages, these cannot be guaranteed to automatically be reflected in the international market. The missing link is an integrated halal ecosystem.

Therefore, Bangladesh needs to shift its focus from product certification towards an export-oriented halal value-chain approach where standards, laboratories, accreditation, certification, logistics, traceability, finance, branding, and trade diplomacy are mutually reinforcing elements. This ecosystem could at the same time facilitate export diversification, value adding, a more active role for SMEs in global value chains and less reliance on traditional products and markets. Halal assurance will eventually become trusted globally to be a part of Brand Bangladesh, and the halal economy may emerge as a new sphere of Bangladesh's export diversification policy.

> "Five-Pillar Export Strategy: To diversify away from traditional RMG dependence, Bangladesh's strategy relies on five pillars: unified national halal governance, internationally accredited testing laboratories, end-to-end value chain integrity, national digital traceability (e.g., QR codes/blockchain), and cohesive "Halal Bangladesh" global branding."

References

Bangladesh Bank (2026). *Annual Report 2024-2025*. Dhaka: Bangladesh Bank.

Bangladesh Chamber of Industries (BCI). (2026). "Halal Export Diversification", workshop observations reported in Dhaka, 18 July.

Bangladesh Standards and Testing Institution (BSTI). (2025). Halal Certificate Issuance/Renewal Process and Required Documentation. Dhaka: BSTI.

Dhaka Chamber of Commerce and Industry (DCCI). (2025). "Development of Bangladesh Halal Industry: Challenges and Prospects", Focus Group Discussion, 11 October.

DinarStandard. (2025). *State of the Global Islamic Economy Report 2024/25*. Dubai: DinarStandard and Salaam Gateway.

DinarStandard. (2026). *State of the Global Islamic Economy Report 2025/26*. Dubai: DinarStandard and Salaam Gateway.

Government of Bangladesh. (2024). *Export Policy 2024-2027*. Dhaka: Ministry of Commerce.

Hendayani, R., Fernando, Y. et al. (2022). "Adoption of blockchain technology to improve halal supply chain performance and competitiveness", *Journal of Islamic Marketing*, 14(9): 2343-2360.

Islamic Foundation Bangladesh. (2024). Requirements and Procedures for Halal Certification. Dhaka: Islamic Foundation, Ministry of Religious Affairs.

Noordin, N., Noor, N.L.M. and Samicho, Z. (2014). "Strategic approach to halal certification system: An ecosystem perspective", *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 121: 79-95.

Rejeb, A., Keogh, J.G. and Treiblmaier, H. (2018). "Implementing Traceability Systems in Specific Supply Chain Management (SCM) through Critical Success Factors (CSFs)", *Sustainability*, 10(1), 204, https://doi.org/10.3390/su10010204.

Standards and Metrology Institute for Islamic Countries (SMIIC). (2019). *OIC/SMIIC 1:2019 General Requirements for Halal Food and OIC/SMIIC 2:2019 Requirements for Bodies Providing Halal Certification*. Istanbul: SMIIC.

SMIIC. (2020). *OIC/SMIIC 17 Halal Supply Chain Management System*. Istanbul: SMIIC.

The writer of this article is the Research Director at Bangladesh Institute of International and Strategic Studies (BIISS), Dhaka.



Betting on Halal

Why Bangladesh Needs a Strategy, Not Just a Market

Dr. Md. Deen Islam

For Bangladesh, the discussion on export diversification has become increasingly urgent as the country prepares for LDC graduation and faces a more competitive global trading environment. While the ready-made garments sector will continue to dominate exports, sustaining long-term export growth will require identifying new products and markets with strong demand prospects. The global halal economy is frequently presented as one such opportunity. Rising Muslim populations, higher disposable incomes, growing consumer awareness of halal standards, and expanding demand for certified halal products have transformed halal from a niche religious market into one of the fastest-growing segments of global trade. Yet the key question is not whether the halal market is large; it clearly is, but whether Bangladesh possesses the production capacity, quality infrastructure, certification systems, and market competitiveness needed to participate successfully. The challenge, therefore, is to move beyond viewing halal simply as a large global market and instead develop a focused export strategy that identifies competitive products, prioritizes target markets, strengthens compliance with international halal standards, and builds the institutional ecosystem required for sustained export growth.

A Market Bangladesh Has Barely Touched

Halal food and meat still dominate the global halal economy, accounting for roughly 61 percent of its value, with Islamic finance a distant second at 27 percent. Everything else, including tourism, modest fashion, pharmaceuticals, cosmetics, and media, divides up the remaining single digits. [1]

Bangladesh's own halal exports run to roughly $850 million a year, driven mostly by processed agricultural goods, such as biscuits, juices, spices, snacks, alongside halal meat, pharmaceuticals and cosmetics. [3] Set against total merchandise exports of $48.28 billion in FY2024–25, that is a rounding error. Ready-made garments alone earned $39.35 billion, or about 82 percent of the total, in the same year. [2]

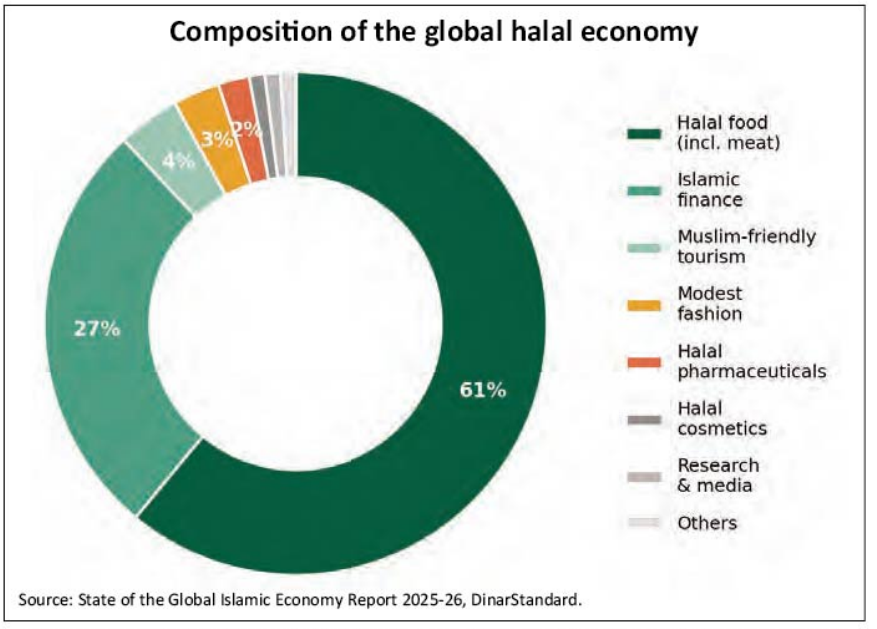


Figure 1: Composition of the global halal economy. Source: [1] State of the Global Islamic Economy Report 2025–26, DinarStandard.

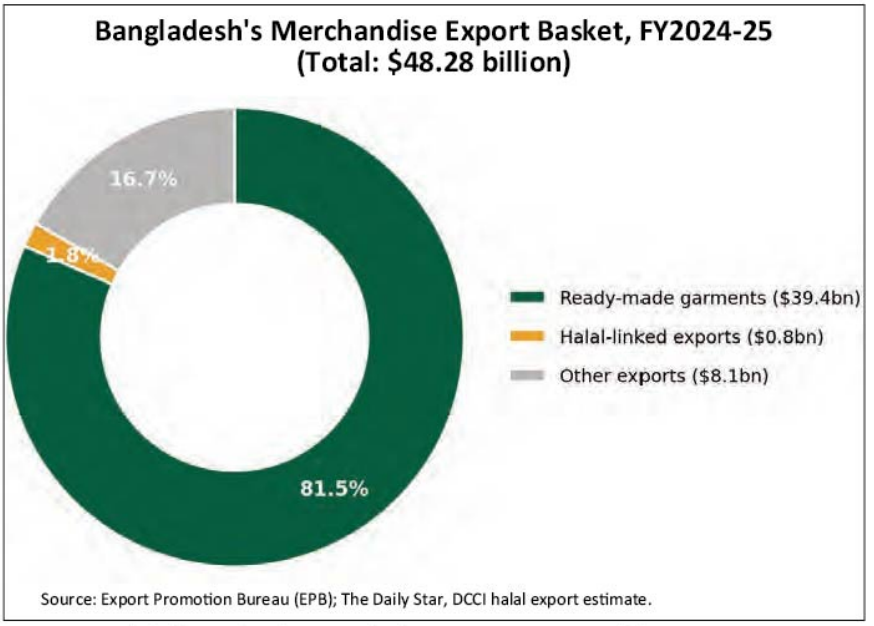


Figure 2: Bangladesh's merchandise export basket, FY2024–25. Sources: [2] Export Promotion Bureau; [3] The Daily Star / DCCI halal export estimate.

Start With What Already Exists

My argument to the panel was that halal should not be treated as a sector to be invented from scratch. Bangladesh already manufactures most of what a halal export push would need: processed food lines already shipping abroad, a garment industry that could extend into modest fashion, and pharmaceutical and cosmetics firms operating under quality-management systems that overlap substantially with halal assurance requirements. The task is to identify, within that existing base, which specific product lines combine three features, meaningful domestic value addition rather than simple re-packaging of imported halal-labelled inputs, a supply base that already exists or can be built quickly, and demonstrated demand abroad rather than demand inferred from an aggregate market-size figure. Spreading effort thinly across nine halal sub-sectors, as the keynote's own product-variation slide implied, is possible, would dilute exactly the kind of focus this moment calls for.

The Diaspora Is the Market Already Waiting

On sequencing, I made the case for starting close to home rather than attempting simultaneous entry across the whole Muslim-majority world. More than ten million Bangladeshis live and work abroad, concentrated heavily in the Gulf and in parts of Southeast Asia. [8,9,10] These communities already trust Bangladeshi products, already consume them informally through personal and family networks, and require none of the brand-building cost that an entirely unfamiliar market would demand.

A strategy that opens with the diaspora, expands next to the wider Muslim consumer base in the same countries, and only later attempts entry into markets where Bangladesh has no existing presence spreads out the cost of market development in a way a single global push cannot.

A Brand Cannot Rest on a Split Certificate

Malaysia's JAKIM mark works internationally because it is singular and trusted. Bangladesh cannot build an equivalent "Halal Bangladesh" brand on a certification system split between two bodies: the Islamic Foundation, which has certified 276 companies and 600 products since 2007, [5] and BSTI, which has certified 25 companies and 202 products since starting in 2022. [6] An exporter chasing international recognition often needs both, doubling cost and delay without adding an ounce of credibility abroad. The single-authority model discussed at the seminar, a Bangladesh Halal Board aligned with OIC/SMIIC and Gulf

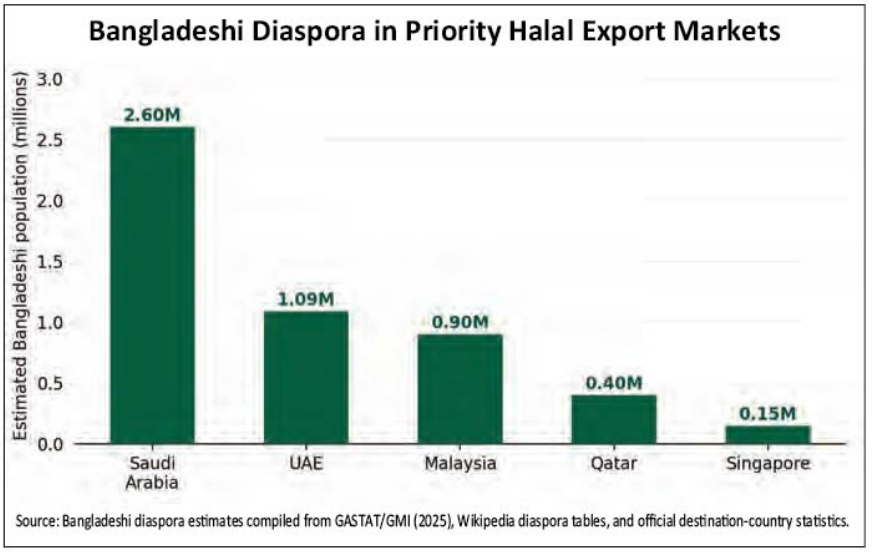


Figure 3: Bangladeshi diaspora population in priority halal export markets. Sources: [8] Global Media Insight (2025); [9,10] Wikipedia diaspora tables, compiled from official destination-country statistics.

Standardization Organization requirements, empowered to negotiate mutual recognition with destination-market authorities, solves the actual problem rather than adding a third layer on top of the existing two.

Certification only carries weight if it can be verified end to end, however. Buyers in the Gulf and Europe increasingly expect farm-to-fork traceability and physical segregation of halal from non-halal lines at every stage of storage and transport, not a certificate stapled to a finished good. Blockchain-based batch records and QR-linked provenance at the point of retail are becoming the practical means of demonstrating that assurance, and Bangladesh's supply chain is not yet built around them.

The Standards Gap Behind the Export Bias

The point I pressed hardest concerned domestic standards. Bangladesh's own halal products market is valued at over $125 billion, the world's second largest after Indonesia, [4] and vastly larger than the $850 million currently exported. Where domestic food-safety and halal-assurance standards sit well below what the Gulf, the EU or the United States require, a firm already profitable at home has little private incentive to absorb the additional, mostly fixed cost of testing, segregation and international certification that exporting demands. This is a textbook anti-export bias: compliance becomes a cost that only exporters bear, while domestic-only rivals face none of it and can undercut them at home. Raising domestic standards toward the international benchmark does not simply protect Bangladeshi consumers; it removes that asymmetry, because compliance stops being a penalty attached to exporting and becomes the ordinary cost of doing business.

That upgrading is not free, and the private sector, particularly the small and medium processors who make up much of this industry, cannot be expected to absorb it unassisted. Concrete government support should include technical training in HACCP-type and halal-assurance systems; matching grants or concessional financing, potentially channelled through Bangladesh Bank's existing export-development refinancing facilities, or a dedicated halal fund, for laboratory upgrades and segregated storage and transport; accredited testing facilities at ports and production hubs so exporters are not forced to send samples abroad; and, again, a single certifying authority, so the fixed cost of international accreditation is paid once by the state instead of duplicated firm by firm.

A Door That Is Already Open

The Bangladesh–Malaysia Joint Statement of 22 June 2026 gives this agenda an immediate, concrete vehicle. [7] Its paragraphs on the halal industry go beyond describing it as an area for trade cooperation and treat it as a dedicated strategic priority, including joint development of certification and quality infrastructure. Cooperation with JAKIM on mutual recognition would let Bangladeshi certificates travel into a market where Bangladesh already has a sizeable diaspora and established trade ties, without a second audit at the border.

My closing suggestion to the panel was about sequence, not ambition: fix certification and close the standards gap first; use the credibility that generates to open diaspora markets; and only then take on the broader push into Middle Eastern and Southeast Asian mass retail that the trillion-dollar headline number makes so tempting to chase on day one.

References

[1] DinarStandard, "State of the Global Islamic Economy Report 2025–26." https://www.dinarstandard.com/insights/state-of-the-global-islamic-economy-report-2025-26

[2] New Age, "Bangladesh's export earnings stand at $48.28b in FY25," 2 July 2025 (Export Promotion Bureau data). https://www.newagebd.net/post/economy/268885/bangladeshs-export-earnings-stand-at-4828b-in-fy25

[3] The Daily Star, "Bangladesh ships $850m worth halal products annually: DCCI." https://www.thedailystar.net/business/news/bangladesh-ships-850m-worth-halal-products-annually-dcci-4007281

[4] The Business Standard (TBS News), "How Bangladesh Can Become a Regional Hub for Halal Products." https://www.tbsnews.net/features/panorama/how-bangladesh-can-become-regional-hub-halal-products-1210061

[5] Daily Sun, on Islamic Foundation Bangladesh halal certification data (276 companies, 600 products since 2007). https://www.daily-sun.com/backpage/850206

[6] BSS News, on BSTI halal certification data (25 companies, 202 products since 2022). https://www.bssnews.net/business/55494

[7] Ministry of Foreign Affairs of Malaysia, "Joint Statement Between Malaysia and the People's Republic of Bangladesh," 22 June 2026. https://www.kln.gov.my/web/guest/-/joint-statement-between-malaysia-and-the-people-s-republic-of-bangladesh-on-the-occasion-of-the-official-visit-by-his-excellency-tarique-rahman-prime-

[8] Global Media Insight, "Saudi Arabia (KSA) Population Statistics 2026." https://www.globalmediainsight.com/blog/saudi-arabia-population-statistics/

[9] Wikipedia, "Expatriates in the United Arab Emirates" (UAE Bangladeshi population estimate). https://en.wikipedia.org/wiki/Expatriates_in_the_United_Arab_Emirates

[10] Wikipedia, "Bangladeshi diaspora" (Malaysia, Qatar, Singapore population estimates). https://en.wikipedia.org/wiki/Bangladeshi_diaspora

---

The writer of this article is a Professor of Economics, University of Dhaka and Research Director, RAPID



Strategic Approaches of Halal for Export Diversification

Dr. Md. Mominul Islam

Introduction

Halal products originate from the Noble Qur'an. The Noble Qur'an states in Surah Al-Baqarah (2:168):

"O humanity! Eat from what is lawful and good on the earth and do not follow Satan's footsteps. Indeed, he is your sworn enemy" [1].

Strategically, these words of Allah command all humanity to consume halal and wholesome products, indicating that the demand for halal products is universal. More specifically, Allah instructs Muslims to consume halal products in Surah Al-Baqarah (2:172):

"O believers! Eat from the good things We have provided for you. And give thanks to Allah if you truly worship Him alone" [2].

This verse addresses the world's second-largest religious population. Furthermore, the scope of halal consumption extends beyond Muslims, as stated in Surah Al-Ma'idah (5:5):

"Today all good and pure foods have been made lawful for you. Similarly, the food of the People of the Book is permissible for you, and yours is permissible for them" [3].

After establishing the permissibility of halal consumption, Allah encourages lawful business activities in Surah Al-Baqarah (2:275), stating:

"Allah has permitted trade and forbidden interest" [4].

Accordingly, the diversification of halal trade and exports is not merely an economic strategy but also a spiritual, strategic, universal, and holistic endeavour.

The global halal economy represents one of the fastest-growing and most promising markets in the world. It is currently valued at approximately US$3.5 trillion, growing at an annual rate of 12.45%, and is projected to reach US$9.45 trillion by 2034 [5]. By 2040, the global halal economy is expected to become more than three times larger than the global ready-made garments (RMG) market, providing Bangladesh with a strategic direction to diversify its exports.

> "Maintaining strict halal integrity from "farm to fork" requires an integrated HSCM framework that prioritizes human capital alongside advanced technologies like blockchain, IoT, and QR code-based traceability, all rooted in Shariah principles and Islamic values."

This strategic direction is further reinforced by the Bangladesh–Malaysia Joint Statement of 22 June 2026. The Joint Statement highlights two key policy directions. First, it recognizes the halal economy as a strategic driver of economic development, treating it not merely as an issue of religious compliance but also as a catalyst for trade, export diversification, industrial development, investment, and global competitiveness. Second, it emphasizes the development of a comprehensive halal ecosystem, internationally recognized halal certification, research and development, standards, and institutional capacity to strengthen Bangladesh's access to global halal export markets.

Analyzing Strength, Weakness, Opportunity and Threats (SWOT)

Ready-made garments (RMG) constitute the primary pillar of Bangladesh's



Figure 1: SWOT Analysis

exports as a result of strategic industrial policies and sustained industrial growth. However, according to the industry life cycle concept, the global RMG industry has reached the maturity stage, reducing its potential to generate new employment, premium prices, and higher economic returns. Exporting halal products should therefore become one of Bangladesh's strategic tools for achieving long-term economic sustainability. Developing this sector requires comprehensive strategic approaches based on a thorough assessment of the country's strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT).

The strengths presented in Figure 1 can accelerate halal export growth. Nevertheless, existing weaknesses may constrain Bangladesh's ability to capitalize on emerging halal export opportunities. Policymakers should therefore minimize these weaknesses and transform them into strengths to capture both domestic and international halal market opportunities. Accordingly, a comprehensive SWOT analysis should integrate Shariah principles, business knowledge, contemporary technology, and communication capabilities.

In particular, halal fraud can seriously undermine Bangladesh's export potential, necessitating strict government enforcement and appropriate legal sanctions against offenders. The government should ensure halal integrity by enforcing compliance with halal standards and promoting halal-certified products for the well-being of society. Moreover, incentives, tax benefits, awards, and public recognition should be introduced and effectively communicated to encourage halal businesses for international export.

Moreover, international halal export opportunities with national opportunities can be fully realized only by leveraging Bangladesh's existing strengths. However, weaknesses represent critical gaps that may hinder future growth. Therefore, these weaknesses should either be minimized or transformed into strategic strengths for diversification strategies.

> "Establishing a dedicated national entity—the Bangladesh Halal Authority—alongside rigorous Qur'an-derived standards, a unified "Halal Bangladesh" brand, and specialized halal education from primary to tertiary levels is essential to ensure certification credibility and international competitiveness."

Diversification strategies of halal for export

Export diversification requires cultural adaptation [6], global proximity, and learning from host countries by fostering strong relationships with suppliers, customers, and strategic partners [7]. In particular, experiential learning and comparative advantage [8] are two essential drivers of successful export diversification.

Successful export diversification also requires products with sustainable competitive advantages and strong international market demand. According to the DinarStandard Report 2025, the global halal food, fashion, pharmaceutical, and cosmetics sectors are valued at approximately US$2.06 trillion, US$347 billion, US$147 billion, and US$124 billion, respectively in 2029. These sectors are projected to reach US$3.36 trillion, US$497 billion, US$209 billion, and US$178 billion, respectively. Bangladesh can strategically align these four sectors with appropriate international markets using a product–market matrix.

Figure 2 illustrates the adapted Ansoff Product–Market Matrix, demonstrating how product–market mapping can facilitate the growth of Bangladesh's halal economy by aligning major halal sectors with four strategic growth options [9]. Bangladesh currently possesses competitive advantages in agriculture for halal food, the ready-made garments (RMG) industry for halal fashion, pharmaceuticals, and cosmetics. These sectors can therefore be strategically aligned with four growth strategies.



Figure 2: Product and market mapping for halal export

First, halal food represents market penetration, whereby firms increase sales of existing halal food products within existing markets through improved distribution, competitive pricing, quality enhancement, and stronger brand loyalty. Second, halal fashion represents market development, in which existing products, such as hijabs, abayas, and modest apparel, are introduced into new geographic markets and customer segments. Third, halal cosmetics illustrate product development, where firms develop innovative halal-certified beauty and personal care products for their existing customer base to meet changing consumer preferences. Fourth, halal pharmaceuticals represent diversification, involving the development of new halal pharmaceutical products for new markets, thereby enabling expansion into the rapidly growing global healthcare industry. In the future, halal tourism and halal education may also be incorporated into this framework as product line extensions as the strategic approaches.

> “As the global ready-made garments industry reaches maturity, Bangladesh can leverage the rapidly expanding global halal economy—projected to reach US$9.45 trillion by 2034—to diversify its exports, backed by strategic frameworks like the Bangladesh–Malaysia Joint Statement and the adapted Ansoff Product–Market Matrix covering food, fashion, pharmaceuticals, and cosmetics.”

Strategic approaches of halal for export diversification

Following the product–market mapping, export diversification can be achieved by implementing the eight strategic steps illustrated in Figure 3. First, the government should formulate a comprehensive halal economy policy that clearly outlines the national mission and vision and integrates them into the national industrial policy. Accordingly, a dedicated authority should be established and empowered to implement this policy. This authority may be named the Bangladesh Halal Authority, with the responsibility of formulating, coordinating, and executing the state’s halal mission and vision. Strategically the state halal authority name must be associated with ‘Halal’/‘Shariah’/‘Islam’ for certification credibility and country branding.

Notably, achieving a trillion-dollar halal economy as a pillar of the national economy requires a dedicated institution with the full-time commitment and capability to nurture and promote halal industries. Existing government agencies perform numerous other responsibilities and can only oversee halal-related activities on a part-time basis. Such fragmented involvement limits the country’s ability to fully exploit its halal export potential, whereas a dedicated Bangladesh Halal Authority would be solely committed to developing and expanding Bangladesh’s halal economy.

Third, rigorous halal standards should be developed because copied or borrowed standards are unlikely to provide sustainable long-term competitive advantages. These standards should be

derived from the prescriptive verses of the Holy Qur'an and authentic Sunnah with appropriate citations and references. Subsequently, the standards should obtain recognition from internationally accredited halal accreditation bodies. Furthermore, halal standards should be categorized according to different halal products and business functions to facilitate effective implementation.

Fourth, a comprehensive halal supply chain should be developed. In particular, upstream logistics, including halal-certified chemicals, enzymes, additives, colorants, preservatives, genetically modified organisms (GMOs), packaging materials, and other backward-linkage industries, should be developed domestically. A dedicated halal supply chain management system should then be established to ensure the efficient production and export of halal products.

Fifth, Bangladesh should develop a strong national halal brand. "Halal Bangladesh" or "Bangladeshi Halal" may serve as the country's official halal brand, supported by a single national halal logo displayed on product packaging. Coordinated and integrated marketing communications should be implemented to build brand value and brand equity both domestically and internationally.

Sixth, halal education should be promoted from primary to tertiary levels to enhance consumer awareness and develop a skilled halal workforce. In particular, public and private universities should introduce halal-related courses at both undergraduate and graduate levels to strengthen academic and professional expertise in the halal sector.

Seventh, Bangladeshis living abroad should be considered the primary target market, followed by mainstream supermarkets and retail chains in destination countries. To expand international market access, government-to-government (G2G), government-to-business (G2B), and business-to-business (B2B) initiatives should be undertaken throughout the year.

Finally, the government should establish a robust monitoring and control system to ensure an authentic, transparent, and competitive halal ecosystem. The ecosystem must fully comply with the national halal policy.



Figure 3: Strategic approaches for halal export diversification

Halal supply chain management as a strategic tool

Built upon a comprehensive halal ecosystem, an integrated Halal Supply Chain Management (HSCM) framework should prioritize people, followed by technology, while ensuring full compliance with Shariah principles, as illustrated in Figure 4. Since human involvement remains more critical than technology throughout the halal supply chain, human capital development should be the highest priority for maintaining halal integrity. The proposed halal integrity-focused supply chain framework was developed based on the guidance provided in Surah Al Kahf (18:19) of the Holy Qur'an [10].

Figure 4. (Please insert and resize the figure here)

Accordingly, a Shariah-compliant HalalTech Guideline Framework is essential for effective Halal Supply Chain Management (HSCM). HalalTech can safeguard halal integrity from farm to fork by preventing potential contamination with haram elements throughout the entire supply chain. Traceability should be integrated into every stage of the framework. This framework is designed to strengthen halal integrity by addressing existing policy gaps while enhancing

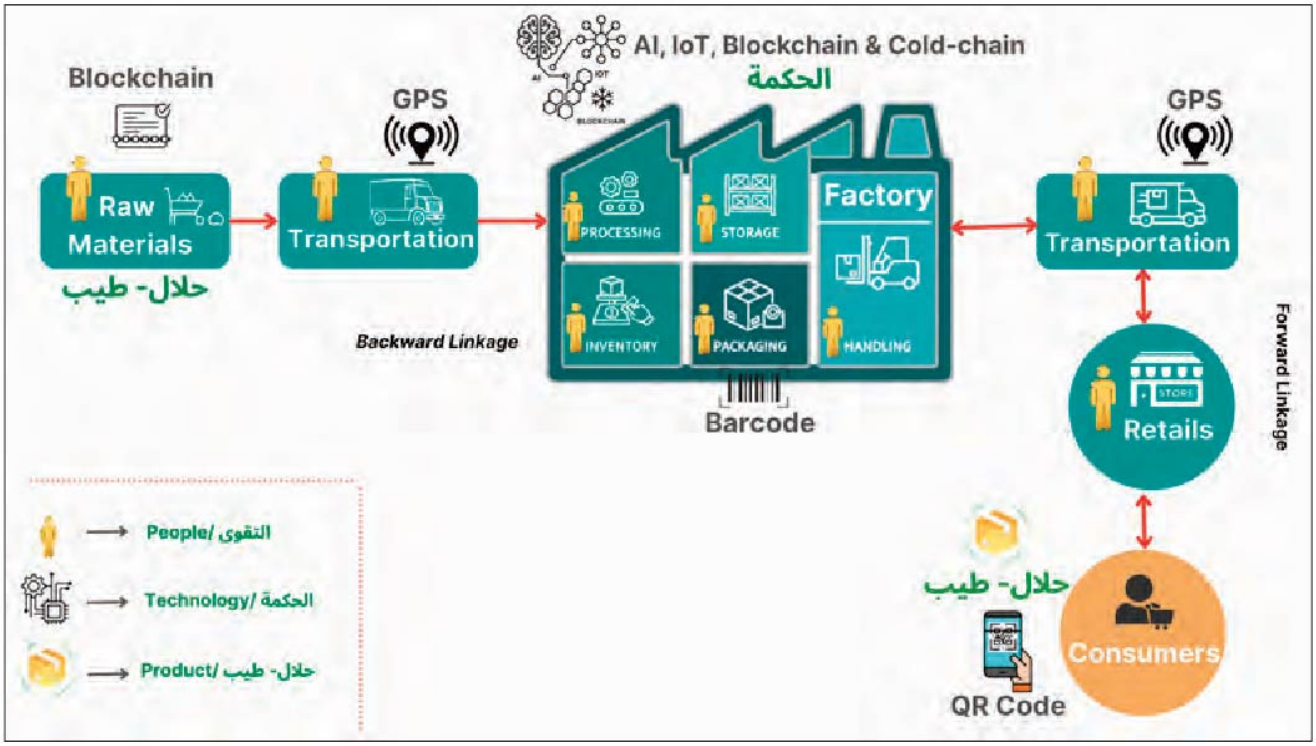


Figure 4: Halal Supply Chain Management for export diversification

technological readiness. Remarkably, the framework integrates four fundamental Islamic principles—Halal, Tayyib, Hikmah, and Taqwa—with blockchain, the Internet of Things (IoT), GPS tracking, QR code-based traceability, and cold-chain systems. Its primary objective is to integrate both upstream and downstream supply chain activities. Thereby it can ensure complete traceability, transparency, and Shariah compliance throughout the HSCM.

Conclusion

Progress on halal export diversification relies on **9 Ps**. Halal **products**, fair and competitive **price**, **promotion** home and abroad awareness of the **people** are rooted in halal export diversification. Then state **policy**, corporate **practice**, **prizes** for the good and **punishment** for the evil signify **protection** of halal for export diversification. Altogether the **10 Ps** stand the pillars of the strategic approaches to harness halal export.

Halal exports are not merely a means of livelihood or an economic pillar; they also represent a responsibility entrusted by Almighty Allah. Therefore, Shariah knowledge should be integrated with science, technology, and international business to develop a globally competitive halal ecosystem, with the government providing strategic leadership. Furthermore, the government should strengthen partnerships among the public sector, private sector, and society to ensure integrity, accountability, and transparency throughout the entire halal ecosystem.

References

[1] https://quran.com/al-baqarah

[2] https://quran.com/al-baqarah

[3] https://quran.com/al-maidah

[4] https://quran.com/al-baqarah

[5] https://www.dinarstandard.com/insights/state-of-the-global-islamic-economy-report-2025-26

[6] Cavusgil, S. T., Knight, G., Riesenberger, J. R., Rammal, H. G., & Rose, E. L. (2024). *International business* (4th Asia-Pacific ed.). Pearson.

[7] Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies, 8*(1), 23–32.

[8] Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2023). *International business: Environments and operations* (17th ed.). Pearson.

[9] Ansoff, H. I. (1957). *Strategies for diversification. Harvard Business Review, 35*(5), 113–124.

[10] Islam, M. M., & Hasanuzzaman (2026). *A Potential Breakthrough in Bangladesh's Halal Supply Chain With HalalTech*. 191-222. IGI Global, DOI: 10.4018/979-8-3373-7396-6.ch007-

The writer of this article is an Assistant Professor of Marketing at IUBAT, whose academic portfolio centers on Islamic marketing, halal supply chains, entrepreneurship, and sustainable practices. Backed by an MSc from Sweden and a PhD from University Brunei Darussalam, his scholarly endeavors focus on synthesizing qualitative research methodologies with modern marketing dynamics and Islamic ethics.





হালাল পণ্যের রপ্তানি বৃদ্ধিতে করণীয় বিষয়ক কৌশল পত্র (Strategy Paper)

ড. মো: হেলাল উদ্দিন, এনডিসি

সেক্রেটারি জেনারেল, বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজ

সার-সংক্ষেপ:

বাংলাদেশ বিশ্বের তৃতীয় বৃহত্তম মুসলিম জনসংখ্যার দেশ এবং জনসংখ্যার প্রায় ৯১% মুসলমান। বিশ্বের প্রায় ২ বিলিয়ন মুসলিমসহ অন্য ধর্মে বিশ্বাসীদের মধ্যে বর্তমানে হালাল পণ্য ব্যবহারের চাহিদা দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। ২০২৬ সালের তথ্য অনুযায়ী বিশ্বে হালাল পণ্যের চাহিদা ৫.২ ট্রিলিয়ন ডলার এবং বার্ষিক চাহিদার গড় প্রবৃদ্ধি ১২.৪০%। ২০৩৪ সাল নাগাদ হালাল পণ্যে সম্ভাব্য চাহিদা ৯.৪৫ ট্রিলিয়ন মার্কিন ডলার। উল্লেখ্য, বর্তমানে চাহিদার মাত্র ২০% পণ্য বাজারে আসতে পেরেছে। বাংলাদেশ বর্তমানে প্রায় ৯৪০ মিলিয়ন ডলার হালাল পণ্য রপ্তানি করে, যা মার্কেট চাহিদার ০.০৫%। আমাদের মোট রপ্তানি প্রায় ৪৮ বিলিয়ন ডলারের মধ্যে প্রায় ৮১.৫% জগএ পণ্য। LDC Graduation হলে বর্তমান রপ্তানি খাতে প্রাপ্ত অনেক সুবিধা কমে যাবে বা থাকবে না। এ বাস্তবতাকে সামনে নিয়ে এবং রপ্তানি আয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে Export Diversification বাংলাদেশের মতো একটি দেশে নির্মম বাস্তবতা। সরকার এ বছরের বাজেটে ১৪টি সেক্টরকে রপ্তানি বহুমুখীকরণের জন্য বিশেষ সুবিধা দেওয়ার পরিকল্পনা নিয়েছে এবং ২০৩৪ সালে বাংলাদেশের অর্থনীতিকে ১ ট্রিলিয়ন ডলারে রূপান্তর ও ১ কোটি লোকের কর্মসংস্থানের লক্ষ্যমাত্রা ধার্য্য করেছে। বর্তমান অর্থনৈতিক বাস্তবতায় বাংলাদেশের ভবিষ্যৎ রপ্তানি খাত পর্যালোচনা করলে দেখা যায়,



হালাল পণ্য রপ্তানি বাংলাদেশের জন্য একটি সম্ভাবনাময় খাত। আমাদের হালাল পণ্যের বাজার মধ্যপ্রাচ্য, ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকার মেজর মুসলিম Diaspora সমৃদ্ধ দেশসমূহ এবং দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়ার মুসলিম প্রধান দেশসমূহ। বাংলাদেশ থেকে এখন হাতেগোনা কয়েকটি কোম্পানি– যার মধ্যে Bengal Meat Processing, Pran Group, Akij, Square, Golden Harvest Ges Ahamdullah Agro Foods– হালাল পণ্য রপ্তানি করে। আমাদের হালাল পণ্য রপ্তানি মূলত বেসরকারি উদ্যোগে শুরু হয়েছে এবং ২০০৭ সাল থেকে আনুষ্ঠানিক হালাল সার্টিফিকেশনের শুরু হয়েছে। প্রথম পর্যায়ে ইসলামিক ফাউন্ডেশন JAKIM মালয়েশিয়ার সহায়তায় ২০১১ সাল থেকে হালাল সনদ দিচ্ছে, অপরদিকে OIC/SMIIC-এর অনুমোদন নিয়ে ২০২২ সাল থেকে BSTI হালাল সনদ দিচ্ছে। হালাল সনদ প্রদানের জন্য একক ও মানসম্মত (Unified and Standardized) হালাল সার্টিফিকেশন অথরিটি না থাকায়, Accredited হালাল ল্যাব না থাকায় এবং বর্তমানে দুইটি প্রতিষ্ঠান হালাল সনদ প্রদান করায় বাংলাদেশের Country Branding হচ্ছে না এবং হালাল সনদ পেতে উদ্যোক্তাদের সময় ও অর্থ বেশি লাগছে। যেহেতু আমাদের হালাল Journey বেশি পুরনো নয় এবং বিষয়টি জাতীয় পর্যায়ে ব্যাপকভাবে আলোড়ন সৃষ্টি করেনি, তাই এ খাতে অবকাঠামো, কারিগরি ও দক্ষ জনবলের সীমাবদ্ধতা রয়েছে। বাংলাদেশের রপ্তানি বহুমুখীকরণের অমিত সম্ভাবনাময় খাত হালাল পণ্য ও সেবা রপ্তানিকে সফলভাবে কাজে লাগানোর জন্য আমাদের সরকারি-বেসরকারি পর্যায়ে এ বিষয়ে সচেতনতা গড়ে তুলতে হবে। হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানি বৃদ্ধিকে আমাদের জাতীয় পরিকল্পনায় অন্তর্ভুক্ত করে এ খাতে পর্যাপ্ত বিনিয়োগ করতে হবে। হালাল সংশ্লিষ্ট সমুদয় কাজে বাংলাদেশকে Branding করার জন্য একটি স্বতন্ত্র ও একক বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি গঠন করে এর মাধ্যমে হালাল সনদ প্রদানসহ অন্যান্য সব কাজ সমন্বয় করতে হবে। বর্তমানে আমরা যেসব দেশে হালাল পণ্য রপ্তানি করছি, সেসব দেশে হালাল পণ্য রপ্তানি বৃদ্ধির জন্য উপযুক্ত হালাল সনদ ও Accredited ল্যাবের ব্যবস্থা করতে হবে। দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়ার মুসলিম দেশ, বিশেষ করে মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া, মালদ্বীপ, GCC-ভুক্ত দেশসমূহ (সৌদি আরব, টঅউ, কাতার) এবং ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকার মুসলিম Diaspora সমৃদ্ধ দেশসমূহের প্রয়োজনীয় Requirement অনুযায়ী আমাদের হালাল সনদের Mutual Recognition Agreement (MRA) করতে হবে। আমাদের সরকারি-বেসরকারি পর্যায়ে Accredited ল্যাব স্থাপন ও হালাল সেক্টরে প্রয়োজনীয় জনবল তৈরির জন্য মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া, OIC/SMIIC, UAE ও সৌদি হালাল কর্তৃপক্ষের সহযোগিতা গ্রহণ করতে হবে। হালাল পণ্য রপ্তানির জন্য সংশ্লিষ্ট HS Code থেকে Halal Code তৈরীর উদ্যোগ নিতে হবে। হালাল পণ্যের প্রচার বাড়াতে আমাদের জাতীয় ও আন্তর্জাতিক মেলা আয়োজন এবং বিভিন্ন দেশে আয়োজিত আন্তর্জাতিক হালাল মেলায় অংশগ্রহণ করতে হবে। আমাদের শিল্প, বাণিজ্য, পররাষ্ট্র, ধর্ম, অর্থ ও পরিকল্পনা এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট সরকারি ও বেসরকারি প্রতিষ্ঠান পর্যায়ে সমন্বিত উদ্যোগ ও সাপোর্টিভ জাতীয় হালাল নীতিমালা প্রণয়নের মাধ্যমে একটি হালাল ইকোসিস্টেম গড়ে তুলতে হবে। হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানিতে যারা বিনিয়োগ করবে তাদের জন্য ১০ থেকে ১৫ বছরের একটি পলিসি সার্পোট ও ইনসেনটিভ প্লান থাকার প্রয়োজন রয়েছে এবং আমাদের সামগ্রিক

সক্ষমতা বিবেচনায় নিয়ে সুনির্দিষ্ট লক্ষ স্থির করে ২০৩৪ এবং ২০৪০ মেয়াদে একটি ভিশন প্লান করা যেতে পারে।

ভূমিকা:

বাংলাদেশ বিশ্বের তৃতীয় মুসলিম প্রধান জনসংখ্যার দেশ এবং এদেশের ১৮০ মিলিয়ন জনসংখ্যার প্রায় ৯১% মুসলিম। ১৯৯০ এর দশকের শুরু থেকে Export led Growth উদ্যোগের পর বাংলাদেশের অর্থনীতি ক্রমান্বয়ে এগিয়ে চলছে, তবুও সীমিত সম্পদের এই দেশে আমাদের বিপুল কর্মক্ষম জনগোষ্ঠীকে কাজে লাগানো এখনো একটি বড় চ্যালেঞ্জ। বর্তমান সরকার ২০৩৪ সালে বাংলাদেশকে ১ ট্রিলিয়ন ডলারের অর্থনীতিতে রূপান্তর করতে চায়, পাশাপাশি কর্মসংস্থান সৃষ্টি করতে চায় ১০ মিলিয়ন লোকের। আমাদের দেশের কর্মসংস্থানের গতি বৃদ্ধি ও সুষম অর্থনৈতিক উন্নয়নের জন্য ম্যানুফ্যাকচারিং খাতের কার্যকর বিকাশের জন্য আমাদের স্থানীয় বাজারের চাহিদা পূরণের পাশাপাশি আন্তর্জাতিক বাজারে প্রবেশের নিরন্তর চেষ্টা চালিয়ে যেতে হবে। LDC graduation হলে আমাদের ম্যানুফ্যাকচারিং সেক্টরের বিদ্যমান অনেক সুবিধা কমে যাবে এবং আমাদের প্রতিযোগী দেশসমূহের সাথে প্রতিযোগিতা করে আন্তর্জাতিক বাজারে আমাদের অবস্থান বাড়াতে হবে। আমরা যদি আমাদের সামগ্রিক রপ্তানির দিকে তাকাই, তা হলে দেখা যায়, আমরা বর্তমানে ৪৮ বিলিয়ন মার্কিন ডলার রপ্তানি করছি, যার মধ্যে ৩৮.৫ বিলিয়ন ডলার শুধুমাত্র RMG সেক্টর থেকে আসছে। যার পরিমাণ প্রায় ৮২%। বিশ্ব রপ্তানি বাজারে বড় আকারে প্রবেশের জন্য আমাদের Export Diversification খুবই জরুরি। এ লক্ষ্যকে সামনে রেখে সরকার Export Diversification-এর দিকে অধিকতর গুরুত্ব দিয়ে ১৪টি সেক্টর ঠিক করেছে, কিন্তু এ তালিকায় হালাল পণ্য/সেবা খাতকে অন্তর্ভুক্ত করা হয়নি, তবে হালাল খাদ্য পণ্য রপ্তানিতে ১০% ক্যাশ ইনসেনটিভ রয়েছে।

আমরা যদি বৈশ্বিক চাহিদা ও আমাদের Comparative Advantage বিবেচনা করি, তাহলে আমাদের ভবিষ্যৎ রপ্তানি সম্ভাবনাময় খাত সমূহকে নিম্নোক্তভাবে সাজাতে পারি:

a) Food & Agro processing; b) Pharmaceutical, Medical device and Biotechnology; c) Halal Economy/Halal product; d) Next Generation RMG and Technical Textile; e) Electronics & Electrical Components & Equipment; f) Light Engineering & Machinery; g) ICT, AI, Software and Digital Services; h) Leather, Footwear & Lifestyle products; i) Furniture and wood-based industries; j) Ship building and Blue Economy.

হালাল Industry Grow করার ক্ষেত্রে নতুন করে কোন Production House বা Capital Investment দরকার নেই। দরকার শুধু পদ্ধতিগত Compliance অনুসরন করা। যেহেতু দেশের Manufacturing Sector



প্রসার ঘটানোতে একটু বেগ পেতে হচ্ছে, কারণ আমাদের Gas & Electricity এর স্বল্পতা রয়েছে। আবার Access to Finance এর সীমাবদ্ধতা আর High Interest rate বিদ্যমান আছে। পক্ষান্তরে হালাল শিল্প খাতের জন্য Extra খুব বেশি Investment দরকার হয় না। যেহেতু দেশে হালাল পণ্যের বড় স্থানীয় বাজার এবং বিদেশে রপ্তানির বিরাট সুযোগ রয়েছে, সেহেতু এ Sector-এ নজর দেওয়া খুবই জরুরী।

বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজ (বিসিআই) ২০১৯ সাল থেকে লাইট ইঞ্জিনিয়ারিং ও হালাল খাতের বিকাশের জন্য কাজ শুরু করেছে। হালাল সার্টিফিকেট প্রদানের বিষয়ে ইসলামি ফাউন্ডেশন এর সাথে ইঝঞও কেও সম্পৃক্ত করার বিষয়ে বিসিআই সভাপতি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছেন। বিসিআই ২০২৫ সালে অটোমোবাইল, এগ্রোমেশিনারী ও লাইট ইঞ্জিনিয়ারিং নিয়ে বছর ব্যাপী কাজ করেছে। "Automobiles and Agro-machinery Fair, 2025 - Road to made in Bangladesh" শীর্ষক দুই দিনের মেলা আয়োজন করেছে এবং মেলা শেষে এ তিনটি খাতকে পরিপূর্ণ বিকাশের বিষয়ে একটি বিস্তারিত প্রতিবেদন সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয়ে ও সংস্থা সমূহে পেশ করেছে। বিসিআই গত ১৭-০১-২০২৬ তারিখ বাংলাদেশে হালাল পণ্যের সম্ভাবনা ও চ্যালেঞ্জসমূহ চিহ্নিত করার জন্য সংশ্লিষ্ট সরকারি-বেসরকারি স্টেকহোল্ডারদের নিয়ে আমরা একটি গোল-টেবিল আলোচনা সভার আয়োজন করে এবং ঐ সভায় উপস্থিত সকলে মতামত দেন যে, আমাদের হালাল পণ্যের ক্ষেত্রে প্রথমে Export-কে গুরুত্ব দিতে হবে। গোল টেবিল বৈঠকের পর সকলের মতামত নিয়ে একটি খসড়া প্রতিবেদন তৈরী করা হয়। এরই ধারাবাহিকতায় বিষয়টি আরও গভীরভাবে পর্যালোচনা এবং সরকারের Export Diversification উদ্যোগকে স্বাগত ও সময়োপযোগী বিবেচনায় নিয়ে "Halal for Export Diversification" নামে দিনব্যাপী কর্মশালার আয়োজন করা হয়। এ কর্মশালায়ও সরকারি-বেসরকারি পর্যায়ে সংশ্লিষ্ট সকল স্টেকহোল্ডারগণ অংশগ্রহণ করে তাদের মূল্যবান মতামত তুলে ধরেছেন। গোল-টেবিল

আলোচনা ও কর্মশালায় সংশ্লিষ্ট স্টেকহোল্ডারদের মতামতকে এ প্রতিবেদন প্রণয়নে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দেওয়া হয়েছে।

২. গ্লোবাল হালাল পণ্য উৎপাদন ও বাজার পরিস্থিতি:

আস্থা, স্বাস্থ্যবিধি, নৈতিকতা ও গুণগত মানের নিশ্চয়তার জন্য বিশ্বব্যাপী ২বিলিয়ন মুসলিম সহ অন্য ধর্মের বিশ্বাসীরাও হালাল পণ্যের দিকে ঝুঁকছে। আধুনিক হালাল ইন্ডাস্ট্রি ধর্মীয় অনুশাসন প্রতিপালনের পাশাপশি আন্তর্জাতিক ভাবে স্বীকৃত পণ্যের মান, Farm to Fork Traceability এবং টেকসই ও Responsible Business কে গুরুত্ব দেয়। হালাল পণ্যের জন্য Procurement, Manufacturing, Logistics and Distribution প্রতিটি পর্যায়েই শরিয়া Standard and Technical Standard অনুসরণ করতে হয়।

২০২৬ সালের তথ্য অনুযায়ী হালাল পণ্যের বৈশ্বিক চাহিদা ৫.২ ট্রিলিয়ন ডলার। ২০৩৪ সালে এ চাহিদার পরিমাণ ৯.৪৫ ট্রিলিয়ন ডলার হতে পারে বলে প্রজেকশন রয়েছে। বর্তমানে হালাল পণ্যের চাহিদার Annual Compound Growth হল ১২.৪২% এবং চাহিদার মাত্র ২০% পণ্য এখন পর্যন্ত বাজারে আসতে পেরেছে (Source: Halal Industry Master Plan 2030, Malayasia)। হালাল পণ্যের স্থানীয় বাজারে চাহিদা সৃষ্টির অনন্য দৃষ্টান্ত স্থাপন করেছে ইন্দোনেশিয়া, সকল পণ্যের জন্য হালাল সনদ বাধ্যতামূলক করে ২৭৯ বিলিয়ন ডলারের স্থানীয় বাজার তৈরি করেছে। ১৮০ মিলিয়ন জনসংখ্যার প্রায় ৯১% মুসলিম জনসংখ্যার দেশে হালাল পণ্যের স্থানীয় বাজার ১২৫ বিলিয়ন ডলার মূল্যমানের। বিশ্বের তৃতীয় মুসলিম জনসংখ্যার দেশ হিসাবে হালাল পণ্য উৎপাদনে বাংলাদেশ ব্র্যান্ডিং একটি উল্লেখযোগ্য সহায়ক অনুষঙ্গ হতে পারে। হালাল ইকোসিস্টেমের গুরুত্বপূর্ণ অংশীজন হল সরকার, সার্টিফিকেশন Bodies, উৎপাদনকারীগণ, Logistics providers and consumers। হালাল সার্টিফিকেশনের জন্য পণ্য উৎপাদনকারী কর্তৃক আবেদন, গ্রহণকারী কর্তৃক ডকুমেন্ট যাচাই, উৎপাদন প্রক্রিয়া সরেজমিন যাচাই ও অডিট এবং কমপ্লায়েন্স পূর্ণ হলে সার্টিফিকেট প্রদান করা হয়।

হালাল পণ্যের চাহিদা বর্তমানে দক্ষিণ পূর্ব এশিয়ার দেশ সমূহ, মধ্য প্রাচ্য এবং আফ্রিকান দেশ সমূহে Concentrated বেশি। ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকায় যে সকল দেশে বেশী সংখ্যক মুসলিম জনগোষ্টি বসবাস করে সেখানেও হালাল পণ্যের চাহিদা রয়েছে তাছাড়াও পৃথিবীর প্রায় সকল দেশে বিশেষ করে পর্যটক ভ্রমণ করে এমন সকল দেশে হালাল পণ্যের বিশেষ করে খাদ্য পণ্যের মার্কেট রয়েছে। বর্তমান হালাল পণ্যের অন্যতম রপ্তানিকারক দেশ সমূহের মধ্যে অধিকাংশই নন-মুসলিম যেমন ক্রমানুসারে ব্রাজিল, ইন্ডিয়া, চায়না, মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র এবং অস্ট্রেলিয়া। উল্লেখ্য মালয়েশিয়া ও তুরস্ক, থাইল্যান্ড, দক্ষিণ কোরিয়া ও ভিয়েতনাম

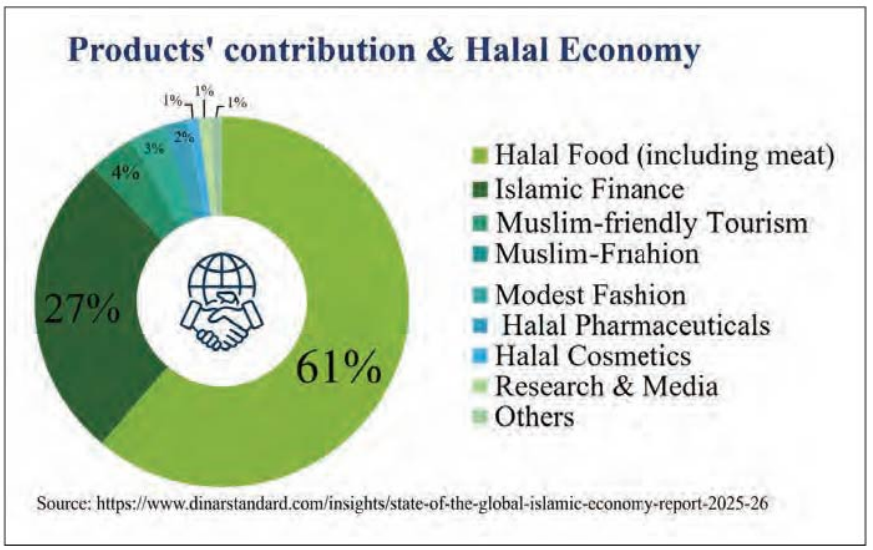


বর্তমানে হালাল রপ্তানিতে এগিয়ে যাচ্ছে। বর্তমান হালাল Goods and Products Gi Major Export Destination nj GCC Countries (Saudi Arabia, UAE, Qatar) দক্ষিণ পূর্ব এশিয়ার মুসলিম সংখ্যাগরিষ্ঠ দেশ মালয়েশিয়া ও ইন্দোনেশিয়া এবং ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকার Large Muslim Diaspora Populations আছে এমন দেশসমূহ। বাংলাদেশ থেকে বর্তমান প্রায় ৯৪০ মিলিয়ন ডলারের হালাল পণ্য রপ্তানি হয়, যা বিশ্ববাজারের ০.০৫%। প্রধান Destination হল মধ্যপ্রাচ্য এবং Large Muslim Diaspora Population আছে এমন ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকায় দেশ সমূহ। প্রধান রপ্তানিকারক কোম্পানি সমূহ হল- Bengal Meat Processing, Pran Group, Golden Harvest, Ahamdullah Agro Foods, Square, Akij and Olympic.

Key Export Categories

- **Meat and Poultry:** Frozen/Chilled Beef, Mutton and Processed poultries.
- **Processed Foods:** Biscuits, Confectionery, Juices and Spices.
- **Fish and Agro Products:** Farmed, Seafood, Dry fish and Packaged Agricultural Commodities.

Global Halal View:



গ্লোবাল হালাল সার্টিফিকেশন:

বিশ্বে হালাল সার্টিফিকেট প্রদানের জন্য একক কোন অথোরিটি নাই, তবে আন্তর্জাতিক হালাল সার্টিফিকেশন সংশ্লিষ্ট সরকার/আঞ্চলিক Accreditation bodies এবং Religious Council দ্বারা পরিচালিত/নির্ধারিত হয়।

বিশ্বের সবচেয়ে গ্রহণযোগ্য হালাল সার্টিফিকেশন অথরিটিগুলো সরকার দ্বারা পরিচালিত এবং Across global market Gi Mutual recognition থাকে। বর্তমান বিশ্বে সমাদৃত হালাল সার্টিফিকেশন অথরিটির মধ্যে–

- JAKIM (Department of Islamic Development Malaysia) Ges BPJPH (Halal Product Assurance Organizing Agency- Indonesia) অন্যতম।
- OIC ভুক্ত দেশ সমূহের জন্য বর্তমান OIC/SMIIC 1.2 ও Standard Series কাজ করছে, JAKIM- Malaysia, BPJPH- Indonesia and BSTI Bangladesh Independent Regulatory wn‡m‡e OIC/SMIIC এর স্বীকৃতি লাভ করেছে।
- The Saudi Accreditation Center (SAAC) OIC/SMIIC-2 এবং GSO (Gulf Standardization Organization)-2055-2 অনুযায়ী OIC ভূক্ত সকল সার্টিফিকেশন বডিকে Accreditation দিয়ে থাকে। SAAC কঠোরভাবে কারিগরি ও শরিয়া আইন অনুসরণ করে থাকে।

৩. বাংলাদেশে হালাল বিষয়ক চলমান কার্যক্রম:

ক. বাংলাদেশে হালাল পণ্য উৎপাদন মূলত বেসরকারি ব্যবসায়ীদের উদ্যোগে শুরু হয়েছে। এক্ষেত্রে Bengal Meat পাইওনিয়ার ছিল। ২০০৭ সালে ইসলামিক ফাউন্ডেশন প্রথম হালাল সনদ প্রদান কার্যক্রম শুরু করে। ২০১১ সালে তারা JAKIM (Department of Islamic Development Malaysia) এর সনদ প্রদানের অনুমতি পায়। ২০২৬ সালে পুনরায় তারা আরও ৩ বছরের জন্য JAKIM এর অনুমোদন পেয়েছে। ইসলামিক ফাউন্ডেশন Saudi Accreditation Center (SAAC) এবং BPJPH (Halal Product Assurance Organizing Agency- Indonesia) এর অনুমোদন লাভের আবেদন করেছে। ইসলামিক ফাউন্ডেশনের কোন নিজস্ব Testing Lab নেই। তারা বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি মন্ত্রণালয়ের অধীন ইঈঝওজ থেকে এবং কিছু কিছু ক্ষেত্রে প্রাইভেট ল্যাব টেস্ট গ্রহণ করে থাকে। ইসলামিক ফাউন্ডেশন এ পর্যন্ত ২৭৬টি প্রতিষ্ঠানের ৬০০ পণ্যকে হালাল সনদ প্রদান করেছে। ইসলামিক ফাউন্ডেশন 'হালাল সনদ নীতিমালা-২০২৩' প্রণয়ন করেছে।

খ. Bangladesh Standards and Testing Institution (BSTI) ২০২১ সালে হালাল সনদ প্রদান সংক্রান্ত গাইডলাইন তৈরি করে OIC/SMIIC Gi Certification অনুমোদন লাভ করে–২০২২ সাল থেকে হালাল সনদ প্রদান শুরু করে। BSTI এর নিজস্ব Testing Lab রয়েছে এবং তারা কারিগরি ও শরিয়া জ্ঞান সম্পন্ন একটি টিমের মাধ্যমে সরেজমিন অডিট সম্পন্ন করে এবং পরবর্তিতে সরকারি-বেসরকারি, কারিগরি ও শরিয়া প্রতিনিধি সহ ১৯ সদস্যের একটি কমিটির মাধ্যমে হালাল সনদ প্রদান করে থাকে। BSTI বর্তমানে SAAC ও BPJPH এর অনুমোদন লাভের অপেক্ষায়। সম্প্রতি BSTI, Halal Testing এর জন্য আধুনিক সুবিধা সহ একটি ল্যাব নির্মাণ করেছে। BSTI এর নিজস্ব Technical জনবল ও বিভিন্ন জেলায়

তাদের অফিস রয়েছে। BSTI এ পর্যন্ত ২৫টি প্রতিষ্ঠানের ২০২টি পণ্যকে হালাল সনদ প্রদান করেছে।

গ. Bangladesh Accreditation Board (BAB) বাংলাদেশে বিভিন্ন পণ্যের মান নির্ধারণের জন্য গঠিত সরকারি ও বেসরকারি ল্যাব সমূহকে Accreditation দিয়ে থাকে। ২০২৬ সালে BAB হালাল ল্যাব Accreditation এর জন্য সৌদি SAAC এর নিকট থেকে ল্যাব Accreditation এর অনুমোদন লাভ করেছে। তারা এখনো কোন প্রতিষ্ঠানের ল্যাবকে Accreditation প্রদান করেনি। BSTI- BAB এর অনুমোদন লাভের জন্য আবেদন করেছে।

ঘ. বাংলাদেশের কোম্পানি সমূহ মূলত রপ্তানির জন্য হালাল সনদ সংগ্রহ করে থাকে। বর্তমানে তাদের ইসলামিক ফাউন্ডেশন ও BSTI দুই প্রতিষ্ঠান থেকেই সনদ নিতে হচ্ছে, এর ফলে এ খাতে খরচ বেশি হচ্ছে এবং সময়ও বেশি লাগছে। BSTI ও ইসলামি ফাউন্ডেশন দুইটি ভিন্ন অথরিটি, অর্থাৎ OIC/SMIIC এবং JAKIM অনুমোদিত সার্টিফিকেট দিয়ে থাকে। এ সকল সার্টিফিকেটসমূহের Mutual Recognition Agreement সম্পর্কে ব্যবসায়ীদের স্বচ্ছ ধারণা না থাকায় তারা দুই প্রতিষ্ঠানের সার্টিফিকেট নিচ্ছে। কিছু কিছু ক্ষেত্রে দুই সংস্থার সার্টিফিকেট কোনটিই তাদের প্রয়োজন মেটায় না, তখন অন্য কোনো দেশ থেকে সার্টিফিকেট সংগ্রহ করতে হয়। অন্যদিকে দুই প্রতিষ্ঠানের মধ্যে সমন্বয়েরও অভাব রয়েছে। গত ১৮ জুলাই, ২০২৬ তারিখ বিসিআই বোর্ডরুমে অনুষ্ঠিত কর্মশালায় ব্যবসায়ীগণ সমস্যাগুলো তুলে ধরেছেন। তারা বলেছেন, দুটি সার্টিফিকেটের মধ্যে কোনটি তাদের জন্য প্রযোজ্য এ বিষয়ে স্বচ্ছ ধারণা না থাকায় তাদের দুই সংস্থার কাছেই যেতে হয়। তারা আরও বলেছেন, সার্টিফিকেট প্রদানে দীর্ঘ প্রক্রিয়া এবং কিছু কিছু ক্ষেত্রে দুইটি প্রতিষ্ঠানের নিকট থেকেই তারা প্রয়োজনীয় সহযোগিতা পান না। কর্মশালায় উপস্থিত অনেকেই বলেছেন, হালাল সার্টিফিকেট প্রাপ্তির উপকারিতা এবং বাধ্যবাধকতা নিয়ে তেমন কোনো প্রচারণা না থাকায় এ বিষয়টি ব্যবসায়ীদের মধ্যে তেমন সাড়া ফেলতে পারেনি।বাংলাদেশে হালাল সনদ প্রদানের জন্য Unity and Standardize Halal Certification Authority নাই এবং হালাল সনদ প্রদান বিষয়ে আন্তর্জাতিক Accreditation ও ব্র্যান্ডিং এর অভাব রয়েছে। বাংলাদেশে হালালকে প্রমোট করার জন্য এখন পর্যন্ত কোন আন্ত:মন্ত্রণালয় সমন্বিত উদ্যোগ লক্ষনীয় নয়। বাংলাদেশের হালাল পণ্যের Farm to Fork Traceability বিষয়ে অবকাঠামো সুবিধা ও Accredited Testing ল্যাব সুবিধা এবং সুপারভিশন সিমাবদ্ধতা রয়েছে এবং এসকল কাজের জন্য দক্ষ ও প্রশিক্ষিত জনবলেরও অভাব রয়েছে।

৪. হালাল পণ্যকে মেইন স্ট্রিম অর্থনীতি/ব্যবসার সাথে যুক্ত করা:

হালাল পণ্যের বিশাল বৈশ্বিক বাজারে বাংলাদেশের অবস্থান ক্রমান্বয়ে বাড়ানো এবং এর পূর্ণ সুফল অর্জন করার জন্য আমাদের অংশগ্রহণ মূলক, লজিক্যাল ও টেকসই কর্মপন্থা গ্রহণ করতে হবে। নিম্নে ধারাবাহিক ভাবে তা এগুলো উল্লেখ করা হল:

ক্র.নং	কাজের বর্ণনা	যভাবে বাস্তবায়ন করা যেতে পারে
ক.	**সরকারি ও বেসরকারি পর্যায়ে সচেতনতা বৃদ্ধি:** হালাল পণ্যের বিশাল সম্ভাবনা স্থানীয় বাজারে ১২৫ বিলিয়ন ডলার, বৈশ্বিক মার্কেট ডিমান্ড বর্তমানে ৫.২ ট্রিলিয়ন ডলার। ২ বিলিয়ন মুসলিম সহ অন্য ধর্মের বিশ্বাসীদের মাঝে বিশুদ্ধতা, ইথিক্যাল স্ট্যান্ডার্ড এর জন্য হালাল পণ্য ক্রমান্বয়ে জনপ্রিয় হচ্ছে। হালাল পণ্যের Annual Compound Growth হল ১২.৪২%। আমাদের জন্য দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়ার মুসলিম দেশ সমূহ, মধ্যাপ্রাচ্য এবং ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকার মুসলিম Diaspora সমৃদ্ধ দেশসমূহে হালাল পণ্যের চলমান মার্কেট চাহিদা রয়েছে। এ বিষয়টি সরকারের উচ্চ-পর্যায় থেকে সকল স্তরে ও বেসরকারি পর্যায়ে বিভিন্ন ব্যবসা সংগঠনকে বিষয়টি জানানোর মাধ্যমে তাদের হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানি বিষয়ে পজেটিভ দৃষ্টিভঙ্গি সৃষ্টি করা।	শিল্প মন্ত্রণালয়, বাণিজ্য মন্ত্রণালয় এবং ধর্ম বিষয়ক মন্ত্রণালয় প্রাথমিক ভাবে যৌথভাবে এবং ব্যবসায়ী সংগঠণ সমূহকে সম্পৃক্ত করে Across the Government Ges Across the Private Sector কে বিষয়টি ভাল ভাবে তুলে ধরতে পারে। এক্ষেত্রে শিল্প ও বাণিজ্য মন্ত্রণালয় লীড মন্ত্রণালয় হতে পারে।
খ.	**হালাল পণ্যকে জাতীয় পরিকল্পনায় অন্তর্ভুক্তকরণ এবং হালাল অবকাঠামো নির্মান সহ প্রয়োজনীয় অন্যান্য কাজে সরকারি বরাদ্দ প্রদানের ব্যবস্থা:** চলমান পঞ্চবার্ষিক পরিকল্পনায় এটিকে বিশেষ ভাবে অন্তর্ভুক্তকরণ এবং আসন্ন পঞ্চবার্ষিক পরিকল্পনায় কার্যকর ভাবে জাতীয় পরিকল্পনায় অন্তর্ভুক্ত করে অগ্রাধিকার হিসেবে চিহ্নত করা। এর ফলে অবকাঠামো উন্নয়নে প্রকল্প গ্রহণ সহজ ও সম্ভব হবে।	পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়, সংশ্লিষ্ট শিল্প, বাণিজ্য ও ধর্ম বিষয়ক মন্ত্রণালয়ের সুপারিশে বিষয়টি জাতীয় পরিকল্পনায় অন্তর্ভুক্ত করবে। অর্থ মন্ত্রণালয় অগ্রাধিকার ভিত্তিতে প্রয়োজনীয় অর্থবরাদ্দ দিবে। সিদ্ধান্ত গ্রহণ প্রক্রিয়ায় বেসরকারি খাতের সংশ্লিষ্ট অংশিজনের মতামত নিতে হবে।

গ.	হালালকে জনপ্রিয় করা এবং হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানির মাধ্যমে ব্যাপক কর্মসংস্থান এবং বৈদেশিক মুদ্রা অর্জনের সম্ভাবনাকে সামনে রেখে এখন বর্তমান যে সকল কোম্পানি হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানি করছে তাদের সকলকে সম্পৃক্ত করে একটি Comprehensive জাতীয় হালাল নীতি তৈরী করতে হবে।	শিল্প মন্ত্রণালয়, বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, ধর্ম মন্ত্রণালয়, মৎস্য ও প্রাণী সম্পদ মন্ত্রণালয়, কৃষি মন্ত্রণালয়, পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয়, এবং বেসরকারি সংশ্লিষ্ট সকলকে নিয়ে একটি জাতীয় হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানি নীতি তৈরী করতে হবে। শিল্প মন্ত্রণালয় এ ক্ষেত্রে খবধফ মন্ত্রণালয় ও বাণিজ্য মন্ত্রণালয় Co-Lead মন্ত্রণালয় হিসাবে কাজ করতে পারে।
ঘ.	**রপ্তানি বহুমুখি করণের অন্যতম প্রধান খাত হিসাবে হালালকে স্বীকৃতি দিয়ে হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানিতে প্রয়োজনীয় কর ছাড় ও রপ্তানি প্রনোদনা দিয়ে এ খাতকে দাড় করানোর চেষ্টা করতে হবে।** এর জন্য ১০-১৫ বছর মেয়াদী একটি স্থিতিশীল সাপোর্ট ও ইনসেনটিভ পরিকল্পনা উপস্থাপন করতে হবে।	বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, জাতীয় রাজস্ব বোর্ড প্রয়োজনে অন্যান্য হালাল রপ্তানি কারক দেশ সমূহের অভিজ্ঞতা কাজে লাগিয়ে এ ক্ষেত্রে যথাযথ ব্যবস্থা গ্রহণ করবে। হালাল পণ্য রপ্তানি বিষয়ে বিশেষ সহযোগিতা দানের জন্য রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরোতে হালাল পণ্য রপ্তানি ইউনিট চালু করা যেতে পারে। প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় ভূমিকা রাখতে পারবে।

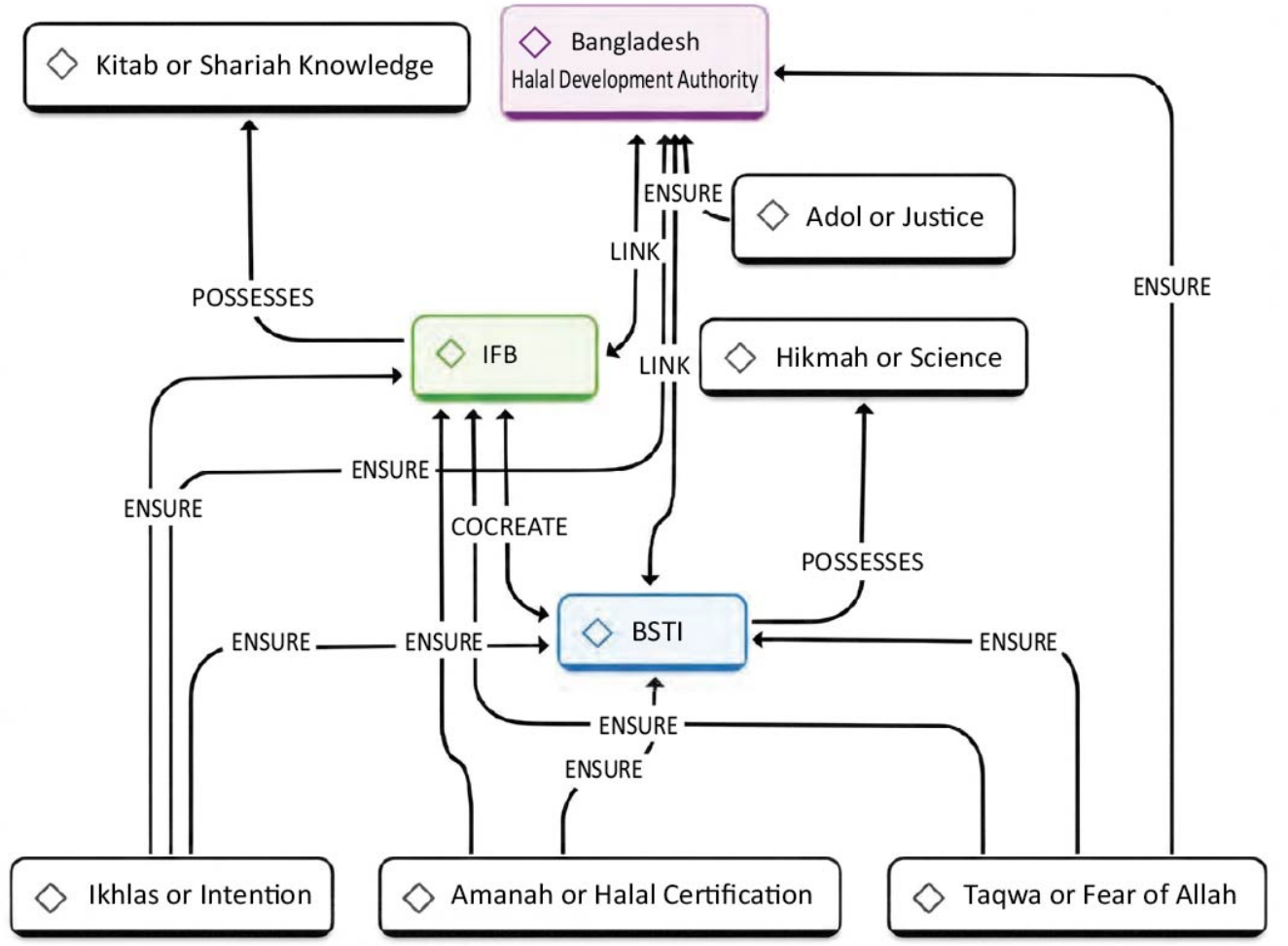
৫. হালাল সার্টিফিকেশন- আমাদের করণীয়:

ক্র.নং	কাজের বর্ণনা	যভাবে বাস্তবায়ন করা যেতে পারে
ক.	**একটি একক ও স্বাধীন হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি গঠন:** হালাল পণ্যের রপ্তানির ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ হল আন্তর্জাতিক ভাবে স্বীকৃতি এবং যে দেশ সার্টিফিকেট দিবে সে দেশের সরকারের কার্যকর অনুমোদন। শরিয়া আইন, ইথিক্যাল স্ট্যান্ডার্ড ও উপযুক্ত কারিগরি মান বজায় রেখে হালাল পণ্য উৎপাদন, হালাল পণ্যের মার্কেটে বিশ্বাসযোগ্য ও গ্রহণযোগ্য হালাল সার্টিফিকেট দিয়ে হালাল পণ্য রপ্তানি, দেশীয় ও আন্তর্জাতিক বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের সাথে যোগাযোগ ও সমন্বয় সর্বোপরি হালাল পণ্যের হাব হিসেবে একক ভাবে বাংলাদেশকে ব্র্যান্ডিং করার নিমিত্ত **বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি** নামে একটি স্বতন্ত্র ও স্বাধীন অথরিটি গঠন করা প্রয়োজন। এ কাজটি যত দ্রুত করে বাস্তবায়ন করা যাবে বাংলাদেশের জন্য ততই মঙ্গল। উল্লেখ্য বর্তমানে ইসলামী ফাউন্ডেশন ও BSTI এর পৃথক সার্টিফিকেশন ব্যবস্থা উদ্যোক্তাদের, বিদেশি ক্রেতাদের বিশ্বাসযোগ্যতা অর্জন ও একক বাংলাদেশে ব্র্যান্ডিং এ সমস্যা সৃষ্টি করছে।	শিল্প মন্ত্রণালয়, বাণিজ্য মন্ত্রণালয় এবং ধর্ম বিষয়ক মন্ত্রণালয় যৌথ উদ্যোগ নিয়ে একটি সুসমন্বিত আইনের মাধ্যমে কার্যপরিধি নির্দিষ্ট করে এ বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি গঠণ করতে পারে। শিল্প মন্ত্রণালয় এক্ষেত্রে লীড মন্ত্রণালয় হিসেবে কাজ করতে পারে। প্রয়োজনে সরকারের উচ্চ-পর্যায় থেকে এ বিষয়টি তদারকি করার ব্যবস্থা নিতে হবে।
খ.	বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটিকে OIC/SMIIC, JAKIM, BPJPH ও SAAC এর Accreditation, ও Recognition গ্রহণ করতে হবে।	প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজ করবে। প্রয়োজনে শিল্প, বাণিজ্য ও পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয় প্রয়োজনীয় সহযোগিতা করবে।
গ.	মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া, UAE, সৌদি আরব, কাতার ইত্যাদি দেশের সার্টিফিকেশন অথরিটির সাথে Mutual Recognition Agreement (MRA) করা।	প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজ করবে। পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয় ও সংশ্লিষ্ট লাইন মন্ত্রণালয় এ ক্ষেত্রে সহযোগিতা করতে পারে।
ঘ.	ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকার মুসলিম মেজরিটি Diaspora মার্কেটের জন্য American Halal Foundation (AHF) এর সাথে MRA করা।	প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজ করবে। পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয় ও সংশ্লিষ্ট লাইন মন্ত্রণালয় এ ক্ষেত্রে সহযোগিতা করতে পারে।
ঙ.	বর্তমানে যারা হালাল সার্টিফিকেট প্রদান করে যেমন BSTI ও ইসলামিক ফাউন্ডেশন এর কাজকে তদারক করা এবং তাদের কাজকে অব্যহত রাখা।	নতুন বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি Functional না হওয়া পর্যন্ত BSTI ও ইসলামিক ফাউন্ডেশন নিজ নিজ এখতিয়ারে হালাল সনদ নিয়ে কাজ করবে।

চ.	সার্টিফিকেশন প্রক্রিয়ার জন্য কারিগরি জ্ঞান সম্পন্ন এবং ধর্মীয় ও শরিয়া অনুশাসন পালনের জন্য Expert পুল গঠন।	প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজ করবে। প্রয়োজনে BSTI ও ইসলামিক ফাউন্ডেশন এর সহযোগিতা গ্রহণ করবে।
ছ.	**নকল ও প্রতারণা প্রতিরোধ:** বাংলাদেশ থেকে হালাল লোগো লাগিয়ে কোন পণ্য বিদেশে যেতে হলে বাংলাদেশ হালাল বোর্ডের অনুমোদিত লোগো ও সার্টিফিকেট লাগবে। নতুন বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি না হওয়া পর্যন্ত BSTI ও ইসলামিক ফাউন্ডেশন এর অনুমোদিত লোগো ও সার্টিফিকেট ব্যবহার করতে হবে। কেউ যদি এর ব্যত্যয় ঘটায় তার জন্য বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি গঠন আইনে সুনির্দিষ্ট শাস্তির ব্যবস্থা রাখতে হবে।	শিল্প মন্ত্রণালয়, বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, ধর্ম বিষয়ক মন্ত্রণালয় এবং নবগঠিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজ করবে। প্রয়োজনে জেলা প্রশাসনের মাধ্যমে মোবাইল কোর্ট পরিচালনা করে এ বিষয়ে প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে।
জ.	পর্যায়ক্রমে Automated Digital Certification ব্যবস্থায় রুপান্তরের জন্য প্রয়োজনীয় কার্যক্রম গ্রহণ।	প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি, BSTI ও ইসলামিক ফাউন্ডেশন এ কাজ করবে। এ কাজে ICT মন্ত্রণালয় প্রয়োজনীয় সহযোগিতা করবে।
ঝ.	Traceability সহ কাঁচামাল সংগ্রহ, মজুদ, উৎপাদন, সরবরাহ এবং ভোক্তা পর্যন্ত পৌছানো সকল স্তরে হালাল Standard মেনে চলার মানসিকতা ও সকল ধাপ মেনে হালাল সার্টিফিকেট দেয়া ও নেয়া এমন পরিবেশ সৃষ্টি করা।	প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এবং সংশ্লিষ্ট ব্যবসায়ী সংগঠণের নেতৃবৃন্দ যৌথভাবে এটি বাস্তবায়নের উদ্যোগ নিবে।

নোট: একটি একক ও স্বাধীন বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটির কার্যক্রম নির্দেশক মডেল:

Spirituality, Integrity, Specialty, Stakeholder Approach (SISSA) is required for Credible Halal Certification.



এই কাঠামোর কেন্দ্রে থাকবে একটি শক্তিশালী ও স্বাধীন বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি, যা প্রধান অথরিটি হিসেবে দায়িত্ব পালন করবে। এই অথরিটির মূল দায়িত্ব হবে সকল সংশ্লিষ্ট কর্তৃপক্ষের মধ্যে ন্যায়বিচার (আদল) প্রতিষ্ঠা করা এবং একটি সুশৃঙ্খল ও জবাবদিহিমূলক ব্যবস্থা গড়ে তোলা।

এই মডেলের ভিত্তি দাঁড়িয়ে আছে তিনটি মৌলিক ইসলামী নীতির উপর:

১. ইখলাস (নিয়তের বিশুদ্ধতা)– সকল কার্যক্রম আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য পরিচালিত হতে হবে।

২. আমানাহ (দায়িত্ববোধ)– হালাল সার্টিফিকেশন একটি আল্লাহপ্রদত্ত দায়িত্ব, যা সততার সাথে পালন করতে হবে।

৩. তাকওয়া (আল্লাহভীতি) – প্রতিটি সিদ্ধান্ত ও কার্যক্রমে আল্লাহর কাছে জবাবদিহিতার অনুভূতি থাকতে হবে।

হালাল সার্টিফিকেশন কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের মনগড়া ধারণা নয়; বরং এটি কুরআন-প্রদত্ত একটি আমানত, যার যথাযথ বাস্তবায়নের জন্য জবাবদিহিতা ও নৈতিকতা অপরিহার্য। হালাল পণ্যের বহুমুখীকরণ (diversification), বিশেষ করে রপ্তানি খাতে, একটি জটিল ও দীর্ঘমেয়াদি প্রক্রিয়া। এই প্রক্রিয়াকে সফল করতে হলে চারটি উপাদান একত্রে কাজ করতে হবে:

(ক) শরিয়াহভিত্তিক স্পিরিচুয়ালিটি

(খ) ইন্টেগ্রিটি (নৈতিকতা ও স্বচ্ছতা)

(গ) স্পেশালাইজড জ্ঞান

(ঘ) স্টেকহোল্ডার অংশগ্রহণ।

এই মডেলকে কার্যকর করতে হলে একটি সমন্বিত (integrated) কাঠামো গড়ে তুলতে হবে, যাতে কোনো ধরনের ফাঁকফোকর না থাকে। পাশাপাশি, শরিয়াহ ও বিজ্ঞানভিত্তিক প্রতিষ্ঠানের বাইরে থাকা অন্যান্য বিশেষজ্ঞ ও আগ্রহী স্টেকহোল্ডারদেরও অন্তর্ভুক্ত করতে হবে। এই অংশগ্রহণমূলক পদ্ধতিকে বলা যায় "সমষ্টিগত অংশীদারিত্ব" বা স্টেকহোল্ডার অ্যাপ্রোচ।

৬. হালাল অবকাঠামো উন্নয়ন:

ক্র.নং	কাজের বর্ণনা	যভাবে বাস্তবায়ন করা যেতে পারে
ক.	**হালাল পণ্যের Testing করার জন্য আন্তর্জাতিক স্বীকৃত Accredited Testing ল্যাব স্থাপন:** সরকারি – বেসরকারি পর্যায়ে পর্যাপ্ত Accredited Testing ল্যাব স্থাপনের জন্য সরকারের তরফ থেকে প্রয়োজনীয় সহযোগিতা প্রদান।	কৃষি এবং মৎস্য ও প্রাণিসম্পদ মন্ত্রণালয় এ বিষয়ে পরামর্শ দিতে পারে। ইতোমধ্যে BSTI আধুনিক ল্যাব স্থাপন করেছে। তাদের ইঅই থেকে Accreditation নিতে হবে এবং বেসরকারি পর্যায়ে মান সম্পন্ন Testing ল্যাব স্থাপনের জন্য ইঅই Accreditation এর বিষয়টি বিবেচনা করবে। শিল্প মন্ত্রণালয় বিষয়টি তদারকি করতে পারে। প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজে প্রয়োজনীয় সহযোগিতা করবে।
খ.	কাঁচামাল সংগ্রহ, উৎপাদন, Distribution এবং Consumer পর্যায়ে পৌছা পর্যন্ত Traceability কঠোর ভাবে নিয়ন্ত্রনের জন্য প্রয়োজনীয় বিনিয়োগ, Digital ও Blockchain পদ্ধতি প্রবর্তন।	ICT মন্ত্রণালয় এবং প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজ করবে। এ সকল খোতের অবকাঠামো ও প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি সংগ্রহে প্রাইভেট সেক্টরকে বাংলাদেশ ব্যাংক কনসেশনাল ঋণ দিতে পারে।
গ.	বন্দর সমূহে হালাল পণ্যের পরীক্ষা করার সুবিধার জন্য স্থল বন্দর, নৌ বন্দর ও বিমান বন্দর সমূহে BSTI/বেসরকারি Accredited টেস্টিং ল্যাব স্থাপন।	জাতীয় রাজস্ব বোর্ড ও BSTI এবং প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজ করবে। এ কাজে প্রাইভেট সেক্টর এগিয়ে আসলে প্রয়োজনে বাংলাদেশ ব্যাংক কনসেশনাল ঋণ দিতে পারে।
ঘ.	বিদ্যমান EPZ বা EZ এ হালাল পণ্য উৎপাদনের জন্য পৃথক জোন করে উদ্যোক্তাদের উৎসাহিত করতে হবে এবং পর্যায়ক্রমে হালাল শিল্প পার্ক স্থাপন করতে হবে।	শিল্প মন্ত্রণালয় ও বাণিজ্য মন্ত্রণালয় এ কাজ করবে। পরিকল্পনা মন্ত্রণালয় এ ধরনের প্রকল্প গ্রহণে সহায়তা দিয়ে এবং অর্থ মন্ত্রণালয় ঋণ প্রদান সহ কর অবকাশ সুবিধা প্রদান করবে। BIDA এবং প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ কাজে প্রয়োজনীয় সহযোগিতা করবে।
ঙ.	**হালাল অবকাঠামো নির্মানে FDI আহবান:** হালাল মার্কেটের জন্য গুরুত্বপূর্ণ দেশ যেমন- সৌদি আরব, UAE, কাতার, মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া, মালদ্বীপ, চীন, থাইল্যান্ড, তুরস্ক, ভারত, দক্ষিন কোরিয়া, যুক্ত রাজ্য ইত্যাদি দেশের বাংলাদেশে অবস্থিত মিশন প্রধানদের সাথে পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয়ের মাধ্যমে যোগাযোগ করে আমাদের হালাল অবকাঠামো নির্মানে সহযোগিতা প্রদানের আহবান জানাতে হবে।	হালাল অবকাঠামো নির্মানে আকর্ষনীয় প্রনোদনা দিয়ে FDI আকর্ষনের উদ্যোগ নিতে হবে। পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয় এক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় সহযোগীতা করতে পারে। প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ ধরনের সুযোগ Explore করতে পারে।

৭. দক্ষ জনবল তৈরি:

ক্র.নং	কাজের বর্ণনা	যভাবে বাস্তবায়ন করা যেতে পারে
ক.	হালাল পণ্য পরীক্ষা, উৎপাদন প্রক্রিয়া, সরেজমিন পরিদর্শন ও অডিট, শরিয়া আইন অনুযায়ী প্রসেসিং, ডিজিটাল মার্কেটিং ইত্যাদি খাতের জন্য দক্ষ জনবল তৈরী করতে হবে। প্রাথমিক পর্যায়ে সরকারি ও বেসরকারি পর্যায়ে বিদ্যমান জনবলকে উপযুক্ত করে গড়ে তোলার জন্য on the job training, apprenticeship training এবং internship প্রোগ্রামের মাধ্যমে দক্ষ জনবল তৈরীর উদ্যোগ নিতে হবে।	এ ক্ষেত্রে আমরা প্রাথমিক পর্যায়ে মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া তুরস্ক থেকে এক্সপার্ট এনে সরকারি-বেসরকারি সেক্টরের আমাদের বিদ্যমান জনবলকে train করতে পারি। আমাদের কারিগরি শিক্ষাপ্রতিষ্ঠান বা বিশ্ববিদ্যালয়ে এ ধরনের কারিকুলাম চালু করে পর্যায়ক্রমে সকল বিষয়ে দক্ষ জনবল তৈরীর দিকে এগিয়ে যেতে হবে। শিল্প মন্ত্রণালয় এ বিষয়ে লীড ভূমিকা নিতে পারে।
খ.	প্রাথমিক, মাধ্যমিক ও উচ্চশিক্ষা পর্যায়ে (স্কুল, কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়সমূহে) হালাল পণ্য সম্পর্কে সচেতনতা সৃষ্টি করা অত্যন্ত জরুরি। বিশেষ করে বিশ্ববিদ্যালয় পর্যায়ে ইসলামিক ও হালাল মার্কেটিং, হালাল সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট এবং হালাল সায়েন্স বিষয়ক বিশেষায়িত কোর্স চালু করা প্রয়োজন। পর্যায়ক্রমে এসব বিষয়ে উচ্চতর গবেষণা কার্যক্রম যেমন স্নাতক পর্যায়ের ডিজার্টেশন, স্নাতকোত্তর গবেষণা এবং পিএইচডি প্রোগ্রাম চালু করা যেতে পারে। এ ধরনের উদ্যোগ বর্তমান ও ভবিষ্যতে দক্ষ হালাল মানবসম্পদ গড়ে তুলতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখবে। বিশেষত শিক্ষা মন্ত্রণালয়ের অধীনে সরকারি ও বেসরকারি বিশ্ববিদ্যালয়ের বিজনেস ফ্যাকাল্টিতে ইসলামিক ও হালাল মার্কেটিং এবং হালাল সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট শিরোনামে ৩ থেকে ৬ ক্রেডিটের কোর্স অন্তর্ভুক্ত করা যেতে পারে। একইভাবে সায়েন্স ফ্যাকাল্টিতে হালাল সায়েন্স বিষয়ক ৩ থেকে ৬ ক্রেডিটের কোর্স চালু করা সম্ভব। মার্কেটিং, ব্র্যান্ডিং, ভোক্তা আচরণ এবং রপ্তানি বিষয়ক জ্ঞান ব্যবসায় শিক্ষা বিভাগের অন্তর্ভুক্ত; অন্যদিকে জেনেটিক্যালি মডিফাইড অর্গানিজম (GMO), হালাল কেমিক্যাল অ্যাডিটিভস, অ্যালকোহল শনাক্তকরণসহ বিভিন্ন পরীক্ষামূলক বিষয় বিজ্ঞান বিভাগের অন্তর্ভুক্ত। তাই হালাল রপ্তানি উন্নয়নে বাণিজ্য ও বিজ্ঞান–উভয় ডিসিপ্লিনই গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে।	এই উদ্যোগ বাস্তবায়নের জন্য শিক্ষা মন্ত্রণালয়, বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, শিল্প মন্ত্রণালয় এবং ধর্ম মন্ত্রণালয়কে সমন্বিতভাবে কাজ করতে হবে। যেহেতু বিষয়টি মূলত মানবসম্পদ উন্নয়নের সাথে সংশ্লিষ্ট, তাই শিক্ষা মন্ত্রণালয় এই ক্ষেত্রে প্রধান ভূমিকা পালন করতে পারে।

৮. হালাল পণ্যের রপ্তানি বৃদ্ধি:

ক্র.নং	কাজের বর্ণনা	যভাবে বাস্তবায়ন করা যেতে পারে
ক.	হালাল পণ্যের রপ্তানি বৃদ্ধির জন্য আমাদের বর্তমান বিদ্যমান মার্কেট যেমন- দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়ার মুসলিম দেশ, বিশেষ করে মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া, মালদ্বীপ, মধ্য প্রাচ্যের যে সকল দেশে বাংলাদেশি মানুষ বেশি কাজ করে যেমন- সৌদি আরব, টঅউ, কাতার এবং ইউরোপ ও উত্তর আমেরিকার যে সকল দেশে অধিক সংখ্যক মুসলিম Diaspora আছে প্রাথমিক ভাবে এ সমস্ত দেশে হালাল পণ্যের মধ্যে আমাদের যে সকল পণ্য ও সেবা তৈরীতে Comparative and competitive advantage আছে এ সমস্ত পণ্যসমূহ চিহ্নিত করতে হবে এবং এ সকল দেশর সাথে হালাল Standard এর বিষয়ে আমাদের Mutual Recognition Agreement (MRA) করতে হবে। এ সমস্ত দেশে আমাদের সরকার ও বেসরকারি প্রতিষ্ঠান মিলে বাংলাদেশ ব্র্যান্ডিং এর কাজ করতে হবে।	বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয়, রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো, এ সকল দেশে বাংলাদেশে মিশনসমূহ এবং রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান সমূহের সংগঠণ এ কাজে সুনির্দিষ্ট নিয়ে এগিয়ে যেতে হবে।

খ.	Malaysian Collaboration: মালয়েশিয়া গত ১০ বছর যাবৎ Global Islamic Economy Indicator এ ১ নাম্বারে আছে। গত ২২ জুন, ২০২৬ তারিখ বাংলাদেশের মাননীয় প্রধানমন্ত্রীর মালয়েশিয়া সফরের সময় মালয়েশিয়া ও বাংলাদেশে যৌথভাবে হালাল ইকোসিস্টেম গড়ে তোলার জন্য একটি যৌথ বিবৃতি স্বাক্ষর হয়েছে। একটি পরিসংখ্যানে দেখা যায় ২০৩০ সাল নাগাদ বাংলাদেশ থেকে মালয়েশিয়া ৮-১০ বিলিয়ন ডলারের হালাল পণ্য রপ্তানি করা সম্ভব। আমাদের মালয়েশিয়ার HDC এবং JAKIM এর সাথে Joint Collaboration এর মাধ্যমে কারিগরি জ্ঞান Mutual Recognition of Certification পেতে পারি এবং তাদের হালাল অর্থনীতির অভিজ্ঞতা আমরা কাজে লাগাতে পারি। এর মাধ্যমে আমাদের উৎপাদিত পণ্য অন্য দেশে রপ্তানি করতে পারে।	পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয়,বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো, মালয়েশিয়ায় অবস্থিত বাংলাদেশ মিশন এবং মালয়েশিয়ায় অবস্থিত বাংলাদেশি Diaspora এ ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখতে হবে।
গ.	হালাল মার্কেটের জন্য গুরুত্বপূর্ণ দেশ যেমন- সৌদি আরব, UAE, কাতার, মালয়েশিয়া, ইন্দোনেশিয়া, মালদ্বীপ, চীন, থাইল্যান্ড, তুরস্ক, ভারত, দক্ষিণ কোরিয়া, যুক্তরাজ্য ইত্যাদি দেশের বাংলাদেশে অবস্থিত মিশন প্রধানদের সাথে পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয়ের মাধ্যমে যোগাযোগ করে আমাদের হালাল পণ্য রপ্তানিতে সহযোগিতা প্রদানের আহবান জানাতে হবে।	পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয় এক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় সহযোগীতা করতে পারে। প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এ ধরনের সুযোগ Explore করতে পারে।
ঘ.	রপ্তানি পণ্যের প্রচার ও প্রসারের জন্য বাংলাদেশে আন্তর্জাতিক মেলার আয়োজন এবং বাংলাদেশ কর্তৃক হালাল পণ্যের বিভিন্ন আন্তর্জাতিক মেলায় অংশগ্রহণ।	বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয়, রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো, সংশ্লিষ্ট দেশে বাংলাদেশে মিশনসমূহ এবং সংশ্লিষ্ট বাণিজ্য সংগঠণ এক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখতে পারে।
ঙ.	**হালাল পণ্য রপ্তনির জন্য পণ্য ভিত্তিক HS Code অনুসরণ করে Halal Code নির্ধারণ:** NBR ও বাণিজ্য মন্ত্রণালয় এ ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে।	NBR ও বাণিজ্য মন্ত্রণালয় এ ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে।
চ.	**হালাল চ্যাম্পিয়ন নির্ধারণ করে পুরস্কার প্রদান:** প্রতিবছর হালাল পণ্য রপ্তানিতে যারা অগ্রণী ভূমিকা পালন করবে তাদের হালাল চ্যাম্পিয়ন হিসাবে চিহ্নিত করে CIP মর্যাদায় পুরস্কার প্রদান।	বাণিজ্য মন্ত্রণালয় ও রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো এ কাজটি করতে পারে। বছরের শুরুতে এ ধরনের ঘোষনা দিয়ে স্বচ্ছ প্রক্রিয়ায় তা নির্ধারণ করতে হবে। প্রস্তাবিত বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি এক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারবে।

উপসংহার:

বাংলাদেশের রপ্তানি বহুমুখীকরণে এবং বাংলাদেশের ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্পের বিকাশে হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানি একটি বড় সুযোগ। এ কাজটি বর্তমানে প্রাইভেট সেক্টর তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী করছে এবং ইঝঞও ও ইসলামিক ফাউন্ডেশন এবং দেশী-বিদেশী বেসরকারি ল্যাব সমূহ তাদের সহযোগীতা করে যাচ্ছে। আমাদের বর্তমান বিদ্যমান বাজারে প্রবেশ বড়ানো এবং আরও নতুন বাজারে প্রবেশ এবং স্থানীয় বাজার এবং ব্যবসায়ীদের মাঝে আরও আগ্রহ সৃষ্টির জন্য হালাল পণ্য জনপ্রিয়করণে সরকারের তরফ থেকে সক্রিয় অংশগ্রহণ ও সহযোগীতা প্রয়োজন। শিল্প মন্ত্রণালয়, বাণিজ্য মন্ত্রণালয়, ধর্ম বিষয়ক মন্ত্রণালয় এবং শিক্ষা মন্ত্রণালয় এ ক্ষেত্রে প্রাথমিক পরিকল্পনা সমূহ তৈরী করে, পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়, পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয় ও অর্থ মন্ত্রণালয়ের সহায়তায় কাজ সমূহ এগিয়ে নিয়ে যেতে পারে। হালাল পণ্য সংক্রান্ত যে কোন পরিকল্পনা গ্রহণ ও কার্যক্রম গ্রহণে সংশ্লিষ্ট ব্যবসায়ী নেতৃবৃন্দ ও বেসরকারি বাণিজ্য সংগঠণ সমূহকে সাথে নিয়ে এগুলো ভাল ফল পাওয়া যেতে পারে। বর্তমান হালাল পণ্যের বাজার দক্ষিণ পূর্ব এশিয়া ও মধ্য প্রাচ্যে অধিক কনসেনট্রেটেড। সেই ক্ষেত্রে হালাল পণ্য রপ্তানির সুযোগকে কাজে লাগানো আমাদের পক্ষে সহজ। হালাল পণ্যের বৈশ্বিক বাজারে আমাদের অবস্থান শক্তিশালি করতে হলে স্থানীয় বাজারেও এর একটা ভাল অবস্থান নিয়ে আসতে হবে। সংশ্লিষ্ট সকল মন্ত্রণালয়, প্রাইভেট সেক্টর, একাডেমিয়া সকলে মিলে একটি সমন্বিত হালাল পলিসি তৈরী করে আমাদের এগোতে হবে। চলমান কার্যক্রমগুলোকেও অব্যাহত রাখতে হবে। হালাল সংশ্লিষ্ট সকল কাজ সমন্বয় করে হালালকে একটি পর্যায়ে এগিয়ে নিতে একটি স্বতন্ত্র ও একক বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি গঠণ দ্রততম সময়ের মধ্যে করা আবশ্যক। হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানিতে যারা বিনিয়োগ করবে তাদের জন্য ১০ থেকে ১৫ বছরের একটি পলিসি সার্পোট ও ইনসেনটিভ প্লান থাকার প্রয়োজন রয়েছে এবং আমাদের সামগ্রিক সক্ষমতা বিবেচনায় নিয়ে সুনির্দিষ্ট লক্ষ স্থির করে ২০৩৪ এবং ২০৪০ মেয়াদে একটি ভিশন প্লান করা যেতে পারে।



Reading the Industrial Pulse: The BIDS-BCI Industry 100 Index

Dr. Kazi Iqbal

> The Data Gap in Bangladesh's Economy: Despite rapid industrial growth, Bangladesh lacks timely, high-frequency economic data. Existing metrics (like GDP estimates or trade data) arrive with long lags or capture partial transactions, forcing policymakers to rely on lagging anecdotes rather than real-time business insights.

Why we know so little about Bangladesh's business cycle

Bangladesh has spent five decades building one of the fastest-growing industrial economies in South Asia. It has not, in that time, built the instrument that every industrial economy eventually needs: a timely, credible reading of what the business situation actually is in short period.

The gap is easy to overlook because we are not short of numbers. We have national accounts, quantum indices of industrial production, export receipts, import letters of credit, credit growth, tax collections. What we lack is any of it soon enough, or at a frequency that matches the speed at which firms actually make decisions. GDP estimates arrive with long lags and are revised substantially. Production indices rest on samples and weights that have aged. Trade and banking data are informative but partial — they capture the transaction, not the real economy. When a shock hits, whether it is an energy shortage, a currency adjustment, a demand slump in a buyer market, or a political disruption, policymakers and industry leaders are left reading the same anecdotes: what a handful of well-connected factory owners say at a seminar, what one association reports about its own members, what the newspapers pick up.

That is not a statistic. It is sentiment about sentiment.

The cost of the gap is real and mostly invisible. Monetary policy is set without a contemporaneous read on whether industrial demand is tightening or loosening. Fiscal decisions on support measures arrive late because the evidence of distress arrives late. Industry associations lobby with case studies rather than with defensible aggregates. Firms themselves plan hiring and capacity in the dark about whether their own experience is idiosyncratic or systemic — a distinction that changes the decision entirely. And researchers cannot answer basic questions that are settled elsewhere: how long is a downturn in Bangladeshi manufacturing, how much do orders lead employment, do input costs pass through to output and overall inflation within a quarter or three.

Almost every major economy solved this issue the same way, and solved it early. To this end, Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) has partnered with Bangladesh Chamber of Industries (BCI) to construct this index.

What the index measures

The Index is built on a quarterly survey of a panel of 100 medium and large manufacturing establishments. Each round produces four separate indices rather than a single headline number:

Output. Production volumes and order books — the closest thing to a direct read on industrial activity.

Input. Raw materials, energy, imported intermediates: availability and cost pressure.

Jobs. Employment and hours. Labor responses are the slowest-moving and, for that reason, the most informative about how firms read the persistence of a shock.

Business sentiment. Forward expectations over the coming quarter — the component that carries most of the leading-indicator content.

Keeping the four separate is a deliberate choice. A single composite would be tidier to report but would conceal the diagnostically important cases: output holding up while input costs bite, or employment falling while sentiment recovers. Those divergences are where the policy content lives.

> A New Quarterly Index: To solve this, the Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) and the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) have launched a quarterly survey of 100 medium and large manufacturing establishments, tracking four distinct components: Output, Input, Jobs, and Business Sentiment.

The sampling method

Business surveys in this region fail for a predictable reason. They are built from convenience samples — whoever answers, whoever is nearby, whoever the association happens to nominate. The resulting series moves, and it can be plotted, but it cannot be interpreted, because there is no defensible statement about the population it represents. Movement in such an index cannot be distinguished from movement in who happened to respond.

The Industry 100 panel is constructed to avoid exactly this. We began by approaching industry associations across the major manufacturing sub-sectors and asking each for a list of its medium and large member factories. That list is the sampling frame: an





enumerated population, not a contact book. Associations supplied the frame; they did not choose the sample.

From that frame, firms were selected by random draw. This is the step that separates a statistical index from an opinion poll of the well-connected. Every eligible establishment in the frame had a known chance of selection, which means the resulting panel supports inference back to the population of medium and large manufacturers, and means the index moves because industrial conditions moved — not because a different set of firms picked up the phone this quarter.

We are oversampling by approximately 50 per cent. Firm surveys attrit: factories decline, ownership changes, the designated respondent leaves, plants suspend operations. Drawing roughly half again as many establishments as the target panel size means the achieved panel can be maintained at full strength without resorting to ad hoc substitution — the practice that quietly destroys the representativeness of most firm panels within a few rounds. Replacements, where needed, come from the randomly drawn reserve, not from whoever is convenient.

The panel is also designed to be a panel: the same establishments, round after round. Repeated measurement on the same firms removes the composition effects that contaminate cross-sectional surveys and allows genuine change to be distinguished from churn in the sample.

> Rigorous Sampling and Statistical Integrity: Unlike traditional convenience-sampled surveys, this initiative uses a robust sampling frame drawn from industry associations and selected via random draw. With a 50% oversampling strategy and repeated measurement of the same firms, it ensures genuine, credible representation of the industrial sector.

Where the work stands

Fieldwork is under way. Enumeration of the first round is being completed, and the initial results — the four indices, with a description of the panel and the methodology in full — will be published at the end of September.

A first round establishes a baseline. The value of an index of this kind accumulates: the second round gives a direction, the fourth gives a year, and it is only after several years of consistent quarterly measurement that we will be able to say with confidence what a Bangladeshi industrial downturn looks like — how deep, how long, which components turn first. That is the horizon this exercise is built for. The discipline it requires is unglamorous and non-negotiable: the same firms, the same questions, the same quarter-on-quarter reference period, published on schedule whether the reading is comfortable or not.

Industry associations have a direct stake in that discipline holding. The credibility of what the index eventually says about sectors rest on the continued participation of the factories that were drawn. The index needs the full support from the business community for its success.

The writer of this article is the Research Director at the Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS). Holding a Ph.D. from the University of Washington, he previously consulted for the World Bank and taught globally. Specializing in development economics, he has published widely and serves on multiple Bangladesh government technical committees.

Area of Specialization

Primary: Development Economics, Macroeconomics,

Secondary: Financial Economics, Applied econometrics

Quarterly Report

Key Activities and Initiatives of the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) — Q3 2026 (July–September)

July 9, 2026 | Stakeholder Consultation on Electrical & Electronics Industries



A stakeholder consultation meeting was held at the BCI Boardroom to discuss the "Challenges and Opportunities of the Electrical and Electronics Industries of Bangladesh." The meeting was presided over by Mr. Abul Kalam Bhuiyan, Director of BCI and Co-Chair of the BCI Standing Committee on Light Engineering and Backward Linkage Industries. Representatives from relevant government offices, trade associations, and chambers attended the session to discuss strategies for increasing exports and to address the current challenges facing both sectors.

July 18, 2026 | Workshop on "Halal for Export Diversification"





BCI organized a follow-up workshop titled "Halal for Export Diversification" at the BCI Boardroom. The event brought together representatives from government offices, trade associations, chambers, and the media. Mr. Hasan Arif, Vice Chairman and CEO of the Export Promotion Bureau (EPB), attended as the Guest of Honor. Dr. Md. Mominul Islam, Assistant Professor at IUBAT and a Halal industry expert, presented the keynote paper, which outlined a roadmap for utilizing Bangladesh's Halal export potential. Designated discussants included Mr. Sabbir Ahmed Khan (former President, Bangladesh–Malaysia Chamber of Industry and Commerce) and Mr. Md. Din Islam (Professor of Economics, University of Dhaka). The workshop was presided over by BCI President Mr. Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez). Participants agreed that Halal products and services represent a vital new frontier for Bangladesh's manufacturing and export sectors, and a comprehensive policy guideline was drafted based on stakeholder feedback.

July 28, 2026 | 2nd Stakeholders' Meeting on the BIDS-BCI Industry 100 Index







BCI hosted its second stakeholders' meeting to review the progress of the "BIDS-BCI Industry 100 Index." Presided over by BCI President Mr. Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez), the meeting featured Prof. Dr. AKM Anamul Haque, Director General of BIDS, as the Guest of Honor. Dr. Kazi Iqbal, Research Director at BIDS, presented the updates and challenges of the ongoing research. Business leaders across various sectors committed their full support to the survey team. The BCI President expressed optimism that this quarterly index will provide authentic, actionable data on the state of the manufacturing industry to benefit all stakeholders.

August 23, 2026 | Official Meeting with the Honorable Commerce Minister



BCI President Mr. Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez), alongside a delegation of business leaders, met with the Honorable Commerce Minister at the Secretariat. The discussion focused on the current state of manufacturing industries. The delegation also formally invited the Minister to an upcoming BCI event to unveil the proposed policy guidelines on "Halal for Export Diversification." The meeting concluded with the BCI President presenting a commemorative souvenir to the Minister.

September 5, 2026 | 4th Meeting of the BCI Youth Entrepreneurship Development Standing Committee



The BCI Youth Entrepreneurship Development Standing Committee held its fourth meeting, led by Committee Chair Mr. Zia Uddin. He presented future development plans for young entrepreneurs, highlighting financial and technical facilities offered by Bangladesh Bank, the ICT Division, the Department of Youth Development, and the Finance Division's SEIP initiative. The committee discussed organizing a seminar on the potential and challenges of youth entrepreneurship, engaging the next generation of BCI members' families as young leaders, and building strategic partnerships with entities like SME-SPD, Bangladesh Bank, BITAC, NSDA, and the SME Foundation.

September 12, 2026 | Training Workshop on Public Procurement & e-GP







BCI organized a day-long interactive training workshop covering the Public Procurement Act 2006, Public Procurement Rules, and the benefits and challenges of Electronic Government Procurement (e-GP). The session was conducted by Mr. S. M. Moin Uddin, former CEO of the Bangladesh Public Procurement Authority. Participants included government officials, private sector representatives, entrepreneurs, lawyers, BCI members, and students. The morning session was chaired by Mrs. Priti Chakraborty, while BCI President Mr. Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez) exchanged views with participants and distributed certificates in the afternoon. In response to participant feedback requesting a longer, comprehensive 3-to-5-day course, the BCI President reaffirmed BCI's commitment to continuously supporting entrepreneurs and MSMEs.

September 14, 2026 | High-Level Meeting with the Honorable Prime Minister





The BCI President and a delegation of business leaders met with the Honorable Prime Minister at the Secretariat to discuss the country's current energy situation. During the audience, BCI President Mr. Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez) briefed the Prime Minister on the export prospects of Halal goods and formally presented BCI's newly prepared policy guideline report on Bangladesh's Halal export potential.

15th Board of Directors Meeting of BCI July 28, 2026



16th Board of Directors Meeting of BCI August 22, 2026





Memorandum of Understanding (MoU) Between BCI and GSBH

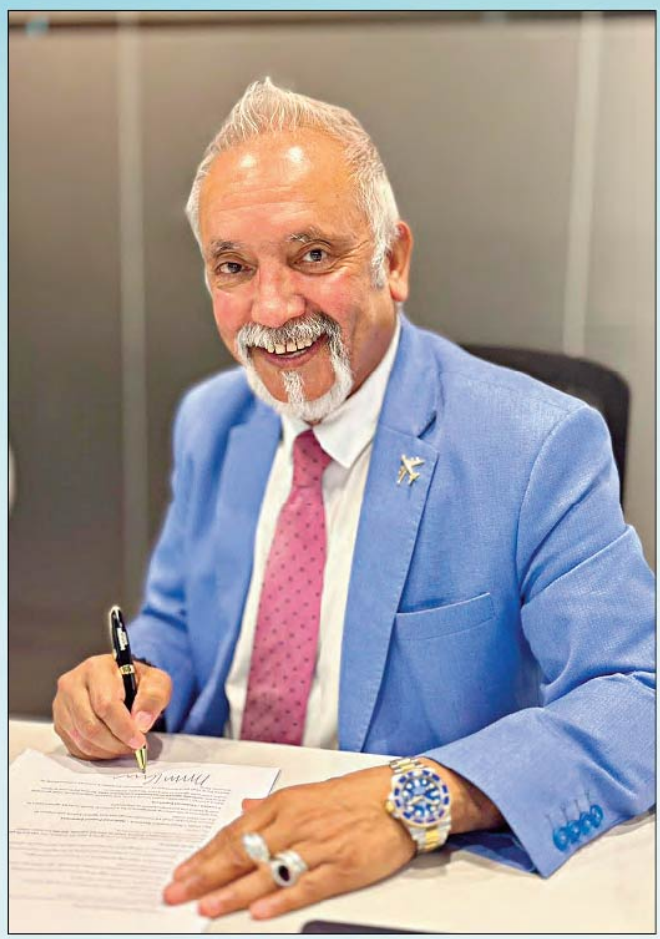
A Memorandum of Understanding (MoU) was signed between the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) and the Global SME Business Home (GSBH), Switzerland, on September 28, 2026. Mr. Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez), President of BCI, and Mr. Anis Khan, President of GSBH, signed the agreement on behalf of their respective organizations. Directors of the BCI Board attended the ceremony in person at the BCI Board Room, while Mr. Anis Khan and the GSBH team connected virtually.

The primary objectives of the MoU are to:

- Promote the internationalization of Bangladeshi SMEs and MSMEs.
- Facilitate business matchmaking between Bangladeshi companies and international markets.
- Support export readiness and international market entry.
- Develop joint capacity-building initiatives.
- Foster innovation, entrepreneurship, and startup collaboration.
- Empower women and youth-led entrepreneurs.
- Facilitate international franchising opportunities.
- Organize joint events, conferences, summits, training sessions, trade missions, and B2B meetings.
- Advocate for fair policies that support and empower MSMEs.
- Promote sustainable, ethical business practices and enhance market competitiveness through skills development and strategic partnerships.

Both BCI and GSBH express strong optimism that this partnership will strengthen Bangladeshi small and medium enterprises, enabling them to thrive locally and unlock their full potential in the global business arena.

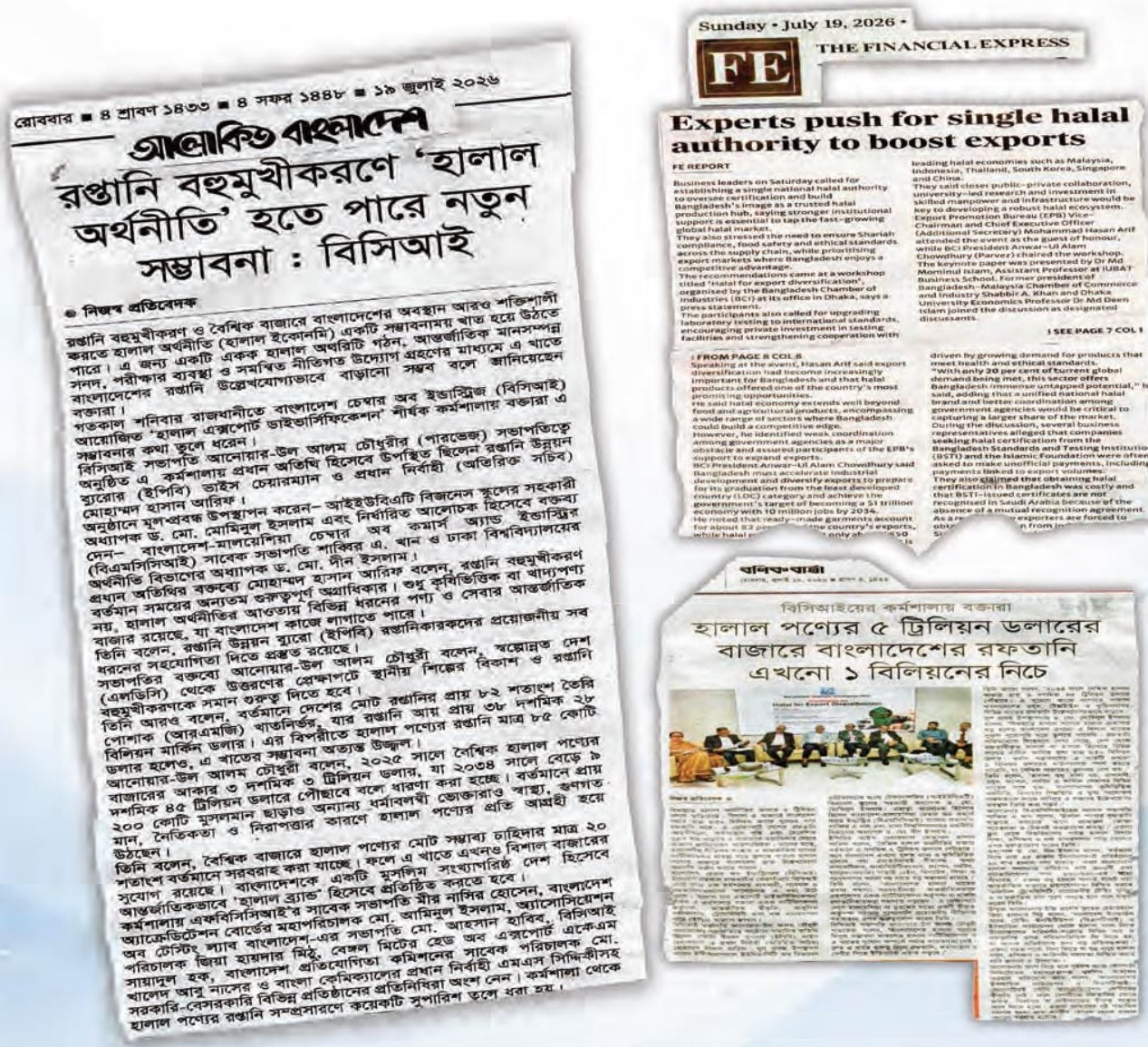

BETWEEN
SH CHAMBER OF INDUSTR
AND
BUSINESS HOME (GSBH), SW
PARTIES:
ALAM CHOWDHURY (PARVEZ), P
AND
R. ANIS KHAN, PRESIDENT, GSBH
ON
TING BANGLADESHI SME's AND M




MoU SIGNING CEREMONY
BETWEEN
BANGLADESH CHAMBER OF INDUSTRIES (BC
AND
GLOBAL SME BUSINESS HOME (GSBH), SWITZERLAN
PARTIES:
MR. ANWAR-UL ALAM CHOWDHURY (PARVEZ), PRESIDENT
AND
MR. ANIS KHAN, PRESIDENT, GSBH
ON
FACILITATING BANGLADESHI SME's AND MSME's

BCI in the Media: Driving Industrial Growth and Policy Reforms

As the sole national chamber representing both private and public sector industries in Bangladesh, the Bangladesh Chamber of Industries (BCI) has consistently spearheaded policy advocacy and industrial development. This section compiles prominent press cuttings from the nation's leading newspapers. These features highlight BCI's recent strategic interventions, ranging from national budget recommendations and macro-economic policy reforms to pioneering trade frameworks designed to bolster domestic manufacturing, expand CMSME financing, and steer local enterprises through shifting global trade dynamics.



রোববার ■ ৪ শ্রাবণ ১৪৩৩ ■ ৪ সফর ১৪৪৮ ■ ১৯ জুলাই ২০২৬

আলোকিত বাংলাদেশ

রপ্তানি বহুমুখীকরণে 'হালাল অর্থনীতি' হতে পারে নতুন সম্ভাবনা : বিসিআই

● নিজস্ব প্রতিবেদক

Sunday • July 19, 2026 •

FE THE FINANCIAL EXPRESS

Experts push for single halal authority to boost exports

FE REPORT

বণিক বার্তা

বিসিআইয়ের কর্মশালায় বক্তারা

হালাল পণ্যের ৫ ট্রিলিয়ন ডলারের বাজারে বাংলাদেশের রফতানি এখনো ১ বিলিয়নের নিচে



সমকাল
রোববার
১৯ জুলাই ২০২৬ | ৪ শ্রাবণ ১৪৩৩

হালাল পণ্যের বিশাল বাজারে বাংলাদেশের রপ্তানি নগণ্য

সমকাল প্রতিবেদক

বিসিআইসি কর্মশালা

- বাংলাদেশের রপ্তানি মাত্র ৮৫ কোটি ডলার
- একক হালাল কর্তৃপক্ষ, বিশ্বমানের সনদ ও পরীক্ষাগারের দাবি
- খাদ্য, ওষুধ, প্রসাধনীসহ বিভিন্ন পণ্যে জোর দেওয়ার সুপারিশ

বাংলাদেশ প্রতিদিন
রবিবার ॥ ১৯ জুলাই ২০২৬ ॥ ৪ শ্রাবণ ১৪৩৩

হালাল বোর্ড গঠনের দাবি ব্যবসায়ীদের

নিজস্ব প্রতিবেদক

বৈশ্বিক হালাল পণ্যের বিশাল বাজার ধরতে দেশে 'হালাল কর্তৃপক্ষ' বা 'হালাল বোর্ড' গঠনের দাবি জানিয়েছেন ব্যবসায়ী নেতারা। তারা বলেছেন, বিশ্ববাজারে বাংলাদেশের তৈরি পোশাক খাতের ওপর একক নির্ভরতা কমিয়ে রপ্তানি বহুমুখীকরণের জন্য হালাল খাত অন্যতম শীর্ষ সম্ভাবনাময় ক্ষেত্র হতে পারে। গতকাল রাজধানীর তেজগাঁওয়ে বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজ (বিসিআই) বোর্ড রুমে আয়োজিত রপ্তানি বহুমুখীকরণে হালাল পণ্য শীর্ষক এক কর্মশালায় ব্যবসায়ী নেতারা এ দাবি জানান। বিসিআই আয়োজিত এ অনুষ্ঠানে সভাপতিত্ব করেন সংগঠনের সভাপতি আনোয়ার-উল আলম চৌধুরী (পারভেজ)। এতে সম্মানিত অতিথি ছিলেন রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরোর (ইপিবি) ভাইস চেয়ারম্যান মোহাম্মদ হাসান আরিফ। কর্মশালায় মূল প্রবন্ধ উপস্থাপন করেন আইইউবিএটি বিজনেস স্কুলের সহকারী অধ্যাপক ড. মো. মোমিনুল ইসলাম। এ ছাড়া বক্তব্য রাখেন বাংলাদেশ-মালয়েশিয়া চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রির (বিএমসিসিআই) সাবেক সভাপতি শাকির এ খান এবং ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের অর্থনীতি বিভাগের অধ্যাপক ড. মো. দীন ইসলাম।

> রপ্তানি বহুমুখীকরণে হালাল পণ্য শীর্ষক কর্মশালা

NEWAGE

SUNDAY, JULY 19, 2026, SHRABAN 4, 1433 BS

Policy support emphasised to grab $3.5t halal market

Staff Correspondent

BANGLADESH needs policy support to grab a share of the $3.5-trillion global halal market – particularly a unified national halal policy, a dedicated certification authority, and halal-specific industrial infrastructure, experts said on Saturday.

Despite being the world's third-largest Muslim-majority country, Bangladesh exports halal items worth only around $850 million annually, less than 1 per cent of the current global market, they said, adding that this could reach $7–8 billion by 2030 if policy and infrastructural gaps are addressed.

They were speaking at a discussion titled 'Halal for Export Diversification', organised by the Bangladesh Chamber of Industries in the capital.

BCI secretary general Md Helal Uddin said in his presentation that the global halal market, currently worth $3.3–3.5 trillion and growing at over 12 per cent annually, is projected to reach $9.45 trillion by 2034.



Bangladesh Chamber of Industries organises a discussion titled 'Halal for Export Diversification' in the capital on Saturday. — Press release

'Bangladesh's halal exports remain below $1 billion despite the country's scale and Muslim-majority demographic advantage,' he said.

He also said that the country's halal-linked industries span roughly 53 sub-sectors across nine broad categories, adding that most entrepreneurs must obtain licences

Continued on B2 Col. 6

Continued from B1

from two separate certifying bodies, a process he called costly and time-consuming.

Md Mominul Islam, assistant professor of marketing at the International University of Business Agriculture and Technology, presenting the keynote, said that Bangladesh's halal exports accounted for 'a tiny fraction' of an industry set to be worth more than three times the size of the global RMG market by 2040.

He also said that the country's domestic halal market was the world's second-largest after Indonesia's, giving it natural access to a global Muslim consumer base of over 1.9 billion.

The presenters identified certification as the most immediate obstacle.

The Islamic Foundation Bangladesh has certified 276 companies and 600 products since 2007, securing Malaysian Jabatan Kemajuan Islam Malaysia (JAKIM) recognition in 2011, while Bangladesh Standards and Testing Institution, which has been certifying only since 2021–22, has covered just 25 companies and 202 products.

Bangladesh has no national halal authority, no halal-specific law, and no dedicated halal industrial park or export processing zone, they said, calling this the biggest reason for the country's failure to convert market potential into earnings.

They cited the Bangladesh–Malaysia Joint Statement of June 22, which elevated halal to a strategic priority, and recommended collaboration with Malaysia's JAKIM and the pursuit of mutual recognition agreements with Indonesia, Brunei, and the Gulf Cooperation Council.

On domestic challenges, they flagged a lack of modern labs, traceability technology, and trained personnel, as well as weak branding and low public awareness.

'In many countries, even drinking water bottles carry halal labels. But many people in our country wonder what even makes a product halal,' Islam said.

They recommended a single national halal authority compliant with Gulf Standardization Organization and Organisation of Islamic Cooperation /Standards and Metrology Institute for Islamic Countries standards, dedicated halal Special Economic Zones, blockchain-based traceability, and targeting over 10 million Bangladeshi expatriates in the Gulf and Southeast Asia as immediate markets, alongside Free Trade Agreements to offset losses from the LDC graduation.

Mohammad Hasan Arif, vice-chairman of the Export Promotion Bureau, said that the EPB is working to provide export facilities for Bangladeshi businesses.

He also said that export diversification was critical in the current context, and halal was one of the most promising avenues, with far greater scope than just agro-based and food items.

He identified a lack of communication and coordination among different government departments as a major weakness, adding that the EPB would extend all possible cooperation to boost Bangladesh's exports.

He thanked BCI for organising the event.

BCI president Anwar-Ul Alam Chowdhury Parvez chaired the event and said that the chamber had continually taken initiatives to support the growth of Bangladesh's manufacturing sector, particularly small and medium industries.

সমকাল
রোববার
১৩ সেপ্টেম্বর ২০২৬ | ২৯ ভাদ্র ১৪৩৩

সরকারি ক্রয় আইন ও বিধিমালার ওপর বিসিআইর কর্মশালা

■ সমকাল প্রতিবেদক

বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজের (বিসিআই) আয়োজনে গতকাল শনিবার সরকারি ক্রয় আইন, সরকারি ক্রয় বিধিমালা এবং ই-জিপি সিস্টেমের ওপর এক কর্মশালা অনুষ্ঠিত হয়। কর্মশালার উদ্বোধন অনুষ্ঠানে সভাপতিত্ব করেন বিসিআইর ঊর্ধ্বতন সহসভাপতি প্রীতি চক্রবর্তী। সমাপনী অনুষ্ঠানে বিসিআই সভাপতি আনোয়ার-উল আলম চৌধুরী (পারভেজ) অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে সনদ বিতরণ করেন। বিসিআইর এক সংবাদ বিজ্ঞপ্তিতে এ তথ্য জানানো হয়।

কর্মশালায় প্রশিক্ষক হিসেবে উপস্থিত ছিলেন বাংলাদেশ পাবলিক প্রকিউরমেন্ট অথরিটির সাবেক প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা এস এম মঈন উদ্দীন আহমেদ। বিসিআইর মহাসচিব ড. মো. হেলাল উদ্দিনের পরিচালনায় উদ্বোধন অনুষ্ঠানে প্রীতি চক্রবর্তী বলেন, বিসিআই সব সময় ব্যবসায়ী সম্প্রদায়ের সক্ষমতা বাড়াতে কাজ করছে। এই প্রশিক্ষণ ই-জিপি সিস্টেমের কারিগরি দিক সম্পর্কে সঠিক জ্ঞান অর্জনে সহায়ক হবে, যা তাদের ব্যবসায়িক প্রতিযোগিতায় এগিয়ে থাকতে সাহায্য করবে।

daily sun
TRUE AND IMPARTIAL
Sun, 13 Sep 2026

BCI trains businesses on public procurement, e-GP

Daily Sun Report, *Dhaka*



The Bangladesh Chamber of Industries (BCI) has organised a training workshop to help businesses navigate public procurement laws and participate more effectively in government tenders through the electronic Government Procurement (e-GP) system.

The workshop, held at the BCI boardroom in the capital on Saturday, covered the Public Procurement Act, 2006, Public Procurement Rules, 2025 and the e-GP system, according to a press release.

BCI Senior Vice President Preeti Chakraborty chaired the inaugural session, while BCI President Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez) attended the closing session and distributed certificates among participants.

Former secretary and former chief executive officer of the ...ladesh Public Procurement ... S M Moin Uddin Ahmed conducted the training as the resource person.

The sessions covered key provisions of public procurement laws and rules, the operation of the e-GP system and its benefits, including greater transparency, accountability and efficiency.

The resource person also explained how businesses can participate in government tenders through e-GP and use the digital platform to make procurement activities faster and more accessible.

In her opening remarks, ... said, BCI was continuing its capacity-building initiatives for the business community and that the training would strengthen participants' understanding of the technical aspects of e-GP.

The workshop brought together BCI members, government procurement-related organisations, lawyers, entrepreneurs and trainees. Participants also took part in an interactive question-and-answer session.

The programme was conducted by BCI Secretary General Dr Md Helal Uddin, NDC.

দৈনিক ইত্তেফাক
রবিবার
২৯ ভাদ্র ১৪৩৩, ১৩ সেপ্টেম্বর ২০২৬



ব্যবসায়ীদের সক্ষমতা বাড়াতে সরকারি ক্রয় ও ই-জিপি প্রশিক্ষণ

■ ইত্তেফাক রিপোর্ট

সরকারি ক্রয় প্রক্রিয়ায় ব্যবসায়ী ও উদ্যোক্তাদের অংশগ্রহণ বাড়ানো এবং ই-জিপি ব্যবস্থার কার্যকর ব্যবহার সম্পর্কে ধারণা দিতে প্রশিক্ষণ কর্মশালার আয়োজন করেছে বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজ (বিসিআই)। এতে সরকারি ক্রয় আইন ও বিধিমালার পাশাপাশি ই-জিপি ব্যবস্থার কার্যপদ্ধতি, সুবিধা ও দরপত্র প্রক্রিয়ায় অংশগ্রহণের বিভিন্ন দিক তুলে ধরা হয়।

গতকাল শনিবার রাজধানীতে বিসিআইয়ে 'পাবলিক প্রকিউরমেন্ট আইন ও বিধিমালা এবং ই-জিপি সিস্টেম' শীর্ষক এ প্রশিক্ষণ কর্মশালা অনুষ্ঠিত হয়। কর্মশালার সভাপতিত্ব করেন বিসিআইয়ের ঊর্ধ্বতন সহসভাপতি প্রীতি চক্রবর্তী। অনুষ্ঠানটি পরিচালনা করেন বিসিআইয়ের সেক্রেটারি জেনারেল ড. মো. হেলাল উদ্দিন।

বণিক বার্তা



ব্যবসায়ী নেতাদের প্রধানমন্ত্রীর আশ্বাস

শিল্পে গ্যাস-বিদ্যুৎ পরিস্থিতির উন্নতি আজ থেকে



প্রধানমন্ত্রী তারেক রহমান গতকাল বাংলাদেশ সচিবালয়ে 'বাংলাদেশের বিদ্যুৎ ও জ্বালানি খাতের চ্যালেঞ্জ ও ভবিষ্যৎ পথরেখা' শীর্ষক সভায় সভাপতিত্ব করেন —পিআইডি

শিল্পে গ্যাসের সরবরাহ আগের অবস্থায় ফিরবে আজ : প্রধানমন্ত্রী

সরকারের পরিকল্পনা বাস্তবায়নে ব্যবসায়ী নেতৃবৃন্দ ও গণমাধ্যমের সহযোগিতা চাইলেন

ইত্তেফাক রিপোর্ট

প্রধানমন্ত্রী তারেক রহমান বলেছেন, বিদ্যুৎ ও জ্বালানি সরবরাহ স্বাভাবিক করতে সরকার একটি নির্দিষ্ট সময়সীমা ধরে কাজ করছে। পরিকল্পনা বাস্তবায়ন হলে ব্যবসা-বাণিজ্যের পাশাপাশি সামগ্রিক অর্থনীতিও উপকৃত হবে। বর্তমান গ্যাস-সংকটের কারণ ব্যাখ্যা করে তিনি বলেন, দেশের দুটি আসমান এলএনজি টার্মিনালের একটিতে দুর্ঘটনার কারণে সরবরাহ ব্যাহত হয়েছে। এর প্রভাব পড়েছে শিল্পকারখানাসহ বিভিন্ন খাতে। তবে দুর্ঘটনাজনিত সমস্যাটি চিহ্নিতে সমাধান করা হয়েছে। প্রধানমন্ত্রী বলেন, আমরা আশা করছি, আজ মঙ্গলবার সন্ধ্যা থেকে শিল্প-কারখানায় গ্যাসের সরবরাহ এক-দেড় মাস আগে যে অবস্থায় ছিল, সে স্তরে একটা অবস্থায় ফিরে আসবে।

গতকাল সোমবার বাংলাদেশ সচিবালয়ে প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়ে ব্যবসায়ী নেতা ও গণমাধ্যম ব্যক্তিত্বদের সঙ্গে মতবিনিময়ে তিনি এসব কথা বলেন। এফবিসিসিআই, বিজিএমইএ, বিকেএমইএ, বিটিএমএ, এমসিসিআইসহ ২৯টি ব্যবসায়ী সংগঠনের প্রতিনিধিদের সঙ্গে প্রধানমন্ত্রী দীর্ঘ তিন ঘণ্টা বৈঠক করেন। সভায় 'বাংলাদেশের বিদ্যুৎ ও জ্বালানি খাতের চ্যালেঞ্জ ও ভবিষ্যৎ পথরেখা' শীর্ষক একটি উপস্থাপনা দেন বিদ্যুৎ, জ্বালানি ও খনিজ সম্পদ প্রতিমন্ত্রী প্রকৌশলী সৈয়দা ইমরানা অনিক।

দেশে অস্থিতিশীলতা সৃষ্টি না করে একটি সরকারকে তার মেয়াদে পরিকল্পিত কাজ বাস্তবায়নের সুযোগ দেওয়া উচিত বলে মন্তব্য করে প্রধানমন্ত্রী বলেন, সময়মতো জনগণই ঠিক করবে কাকে সরকার পরিচালনার দায়িত্ব দেবে। তবে যে সরকার যখন দায়িত্বে থাকবে, তাকে কাজ করার সুযোগ দিতে হবে। দেশে অস্থিতিশীলতা তৈরি হলে ব্যবসা-বাণিজ্য আক্রান্ত হয় এবং এর প্রভাব পড়ে সামগ্রিক অর্থনীতিতে। সরকারের নেওয়া পরিকল্পনা যৌক্তিক মনে হলে তা বাস্তবায়নে ব্যবসায়ী ও গণমাধ্যমের সহযোগিতা চান তিনি।

তারেক রহমান বলেন, যে কোনো কিছু পরিকল্পনা করা এবং সেটি বাস্তবায়ন করতে সময় লাগে। জ্বালানি ও বিদ্যুতের এই সমস্যা উত্তরাধিকারসূত্রে

পৃষ্ঠা ১৫ কলাম ৪

ই-ইত্তেফাক

শিল্পে গ্যাসের সরবরাহ

প্রথম পৃষ্ঠার পর

পাওয়া। চাইলেই রাত্র মাস বা এক বছরের মধ্যে এর সমাধান করা সম্ভব নয়। ঘাতনি মোকাবিলায় তৃতীয় একটি ভাসমান এলএনজি টার্মিনাল স্থাপনের উদ্যোগের কথা উল্লেখ করে তিনি বলেন, 'চিটাগং হিটিংস পথ এক মাসে আরেকটি টার্মিনাল স্থাপনের প্রস্তুতি মোটামুটি সম্পন্ন করা হয়েছে। দ্রুতই এর কাজ শুরু হবে। সরকার আগামী ২০২৭ সালের ডিসেম্বরের মধ্যে তৃতীয় টার্মিনাল সরবরাহ ব্যবস্থার সঙ্গে যুক্ত করতে পারবে বলে আশা প্রকাশ করেন সরকারপ্রধান।

সভায় সরকার কোন কাজ কখন শেষ করতে চায়, তার একটি সম্ভাব্য সময়সীমাও ব্যবসায়ী নেতাদের সামনে তুলে ধরা হয়। বিষয়টি উল্লেখ করে প্রধানমন্ত্রী বলেন, এটি বাস্তবায়নের ক্ষেত্রে সময় বিস্তৃতি একেক-সেক্টরে হতে পারে। তবে সরকারের সামনে একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা ও সময়সীমা রয়েছে।

'ব্যবসা ক্ষতিগ্রস্ত হলে প্রভাব পড়ে পুরো দেশের ওপর'

ব্যবসায়ী সম্প্রদায়ের সহযোগিতা চেয়ে প্রধানমন্ত্রী বলেন, ব্যবসা ও শিল্প খাত ক্ষতিগ্রস্ত হলে তার সামগ্রিক প্রভাব দেশের অর্থনীতির ওপর পড়ে। ফলে জ্বালানি ও বিদ্যুৎ সমস্যার সমাধান শুধু ব্যবসায়ীদের স্বার্থের বিষয় নয়; এটি দেশের সামগ্রিক অর্থনৈতিক অগ্রগতির সঙ্গে সম্পর্কিত। তিনি বলেন, ২০৩৪ সালের মধ্যে এক ট্রিলিয়ন ডলারের অর্থনীতিতে পৌঁছানোর যে লক্ষ্য নেওয়া হয়েছে, তা অর্জন করতে হলে নিরবচ্ছিন্ন ও পর্যাপ্ত জ্বালানি এবং বিদ্যুৎ সরবরাহ নিশ্চিত করতে হবে। সেই লক্ষ্য সামনে রেখেই সরকার দীর্ঘমেয়াদি পরিকল্পনা নিয়েছে।

'হতাশ হওয়ার কারণ নেই'

প্রধানমন্ত্রী বলেন, বর্তমান সমস্যার ব্যাপ্তি ও জটিলতা সম্পর্কে ব্যবসায়ী সম্প্রদায় আগে থেকেই অবগত। সরকার সমস্যাগুলো আড়াল না করে খোলামেলাভাবে তুলে ধরেছে এবং কীভাবে সেগুলোর সমাধান করতে চায়, সেটিও জানিয়েছে। তিনি বলেন, 'এতটুকু আমরা আপনাদের জানাতে চেয়েছি যে আমরা এটা নিয়ে কাজ করছি। সে জন্য হতাশ হওয়ার মতো কারণ নেই।'

গণমাধ্যমের সহযোগিতা চাইলেন প্রধানমন্ত্রী

আলোচনায় গণমাধ্যমকর্মী ও মিডিয়া ব্যক্তিত্বদের আমন্ত্রণ জানানোর কারণও ব্যাখ্যা করেন প্রধানমন্ত্রী। তিনি বলেন, সরকারের উদ্যোগ ও পরিকল্পনা গণমাধ্যমের কাছে পরিষ্কারভাবে তুলে ধরা প্রয়োজন। 'তা না হলে বিভিন্ন তথ্য থেকে বিভিন্ন ধরনের বিভ্রান্তি তৈরি হতে পারে। গণমাধ্যম সরকারের পরিকল্পনা সম্পর্কে পরিষ্কার ধারণা পেলে তা দেশবাসীর কাছেও সঠিকভাবে তুলে ধরতে পারবে বলে মনে করেন তিনি। ব্যবসায়ী ও গণমাধ্যমের প্রতিনিধিদের উদ্দেশে প্রধানমন্ত্রী বলেন, 'আমাদের সহযোগিতা করবেন, যাতে আমরা আপনাদের জন্য আরো ভালো কিছু করতে পারি।'

এলএনজি টার্মিনাল পাঁচটিতে উন্নীতের পরিকল্পনা

গ্যাস-বিদ্যুৎসংকট মোকাবিলায় সরকারের স্বল্প, মধ্য ও দীর্ঘমেয়াদি পরিকল্পনার কথা জানিয়েছেন প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়ের মুখপাত্র আছাদ আমিন। উপদেষ্টা বলেন, 'আমরা জানি দুটি ভাসমান এলএনজি টার্মিনাল (এফএসআরইউ) থাকার কারণে বাংলাদেশের একটি নির্ভরতা তৈরি হয়েছিল, যার মধ্যে একটি অনেক দিন ধরে কারিগরি ত্রুটির কারণে আটল ছিল। সরকার কেবল সেটি মেরামতই করছে না, বরং জ্বালানি নিরাপত্তা সুসংহত করতে বর্তমানে পতন দুটি, এর পাশাপাশি ২০২৯ সালের আগে সম্ভব হলে তৃতীয়টি এবং মধ্য ও দীর্ঘমেয়াদে পাঁচটি এফএসআরইউতে উন্নীত করার পরিকল্পনা গ্রহণ করেছে।

তিনি আরো জানান, মধ্য মেয়াদে দেশের ক্ষেত্রে প্রায় ১৫০টি নতুন গ্যাসকূপ খনন হচ্ছে। শুধু এফএসআরইউ-এর ওপর নির্ভরশীল না থেকে, দীর্ঘমেয়াদে কীভাবে ল্যান্ড-বেসড বা স্থলভিত্তিক এলএনজি টার্মিনাল স্থাপন করা যায় এবং জাতীয় গ্যাস পাইপলাইন নেটওয়ার্ক আরো সুদৃঢ় করা যায়, সে বিষয়ে সরকারের বহুমুখী উদ্যোগ চলমান রয়েছে।

প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়ের মুখপাত্র বলেন, বিদ্যুতের ক্ষেত্রে তেল, গ্যাস ও কয়লাভিত্তি বিদ্যুৎ উৎপাদনের মধ্যে একটি টেকসই সমন্বয় আনার পরিকল্পনা তুলে ধরা হয়েছে, যাতে দেশ বিদ্যুৎ উৎপাদনে সত্যিকার অর্থেই জ্বালানির হাতে পারে। তবে আমাদের ভবিষ্যৎ জ্বালানির সবচেয়ে বড় অভাবিকার হবে পৌরবিদ্যুৎ বা নবায়নযোগ্য শক্তি।

তিনি উল্লেখ করেন, বৈশ্বিক উপদ্রিষ্ট শীর্ষ ব্যবসায়িক নেতৃবৃন্দ এবং গণমাধ্যমের প্রতিনিধিরা অত্যন্ত খোলামেলাভাবে তাদের ব্যবসায়িক অভিজ্ঞতা ও বাস্তব দৃষ্টিভঙ্গি তুলে ধরেছেন। আমাদের উদ্যোক্তা ও শিল্পপতিরা নিজেদের মেধা, ঘ্রাণ ও শ্রম দিয়ে দেশের শিল্পায়ন এবং অর্থনৈতিক অগ্রগতিকে এগিয়ে নিচ্ছেন, তাদের উদ্দেশে প্রধানমন্ত্রী আশ্বস্ত করে বলেছেন, সরকার নীতিগত পূর্ণ সহায়তা দেবে এবং বেসরকারি খাত সেই নীতির কার্যকর প্রয়োগ করবে। সরকারি ও বেসরকারি খাত একে অপরের পরিপূরক হয়ে কাঁধে কাঁধ মিলিয়ে এই দেশকে সমৃদ্ধির পথে এগিয়ে নিয়ে যাবে।

সভায় এফবিসিসিআই প্রশাসক মো. ফজলুল হক বলেন, শিল্প-কারখানাগুলোতে আজ মঙ্গলবার রাত থেকে সংকট শুরুর আগের মতো গ্যাস ও বিদ্যুৎ সরবরাহ স্বাভাবিক করার আশ্বাস দিয়েছেন প্রধানমন্ত্রী তারেক রহমান। সভায় আগামী দিনে দেশে কীভাবে বিদ্যুৎ ও গ্যাস উৎপাদন হবে, তার একটি পরিষ্কার রূপরেখা তুলে ধরা হয়েছে বলেও জানান এফবিসিসিআই প্রশাসক।

উল্লেখ্য, আন্তর্জাতিক মাসকলোতে তীব্র গ্যাস সংকটের ধরণে বিদ্যুৎ উৎপাদন মারাত্মকভাবে ব্যাহত হয়। এর ফলে কলকারখানার উৎপাদন ব্যাহত হয়। পাশাপাশি দেশ জুড়ে গৃহস্থালি কাজেও অনাগরিক ভোগান্তি পোহাতে হয়। তবে চলতি মাসে সামগ্রিক পরিস্থিতির কিছুটা উন্নতি হয়েছে।

প্রধানমন্ত্রী সঙ্গে মতবিনিময় সভায় আরো উপস্থিত ছিলেন বাণিজ্য, শিল্প এবং বস্ত্র ও পাটমন্ত্রী থন্দকার আব্দুল মুকতাদির, প্রধানমন্ত্রীর অর্থ ও পরিকল্পনা উপদেষ্টা ড. প্রাণেশ আল মামুন তিতুমীর, ইনচার্জ বাংলাদেশ কর্মপক্ষের চেয়ারম্যান চৌধুরী আশিক মাহমুদ বিন হারুন (আশিক চৌধুরী), বাংলাদেশ ব্যাংকের গভর্নর ড. মোজাম্মেল হক রহমান, প্রধানমন্ত্রীর মুখ্য সচিব এ বি এম আব্দুস সাত্তার, বিদ্যুৎ বিভাগের সচিব, জ্বালানি ও খনিজ সম্পদ বিভাগের সচিব, পেট্রোবাংলা চেয়ারম্যান ও বিদ্যুৎ উন্নয়ন বোর্ডের (পিডিবি) চেয়ারম্যানসহ গণমাধ্যম ও চলচ্চিত্র ব্যক্তিত্বরা।

ব্যবসায়ী সংগঠনের নেতাদের মধ্যে আরো ছিলেন—ইন্টারন্যাশনাল চেম্বার অব কমার্স-বাংলাদেশের প্রেসিডেন্ট মাহবুবুর রহমান, বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজের প্রেসিডেন্ট আনোয়ার-উল আলম চৌধুরী, মেট্রোপলিটন চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি ঢাকার প্রেসিডেন্ট ওমরান টি রহমান, ফরেন ইনভেস্টরস চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রির সিনিয়র ভিরেক্টর শামস জামান, ঢাকা চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রির ভারপ্রাপ্ত প্রেসিডেন্ট রাজিব এইচ চৌধুরী, চট্টগ্রাম চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রির প্রেসিডেন্ট মোহাম্মদ আমিনুল হক, বাংলা... পোশাক প্রস্তুতকারক ও রপ্তানি কারক সমিতির (বিজিএমইএ) প্রেসিডেন্ট মাহমুদ হাসান খান, বাংলাদেশ নিট... মানুফ্যাকচারার্স অ্যান্ড এক্সপোর্টার্স এসোসিয়েশনের প্রেসিডেন্ট মোহাম্মদ হাতেম, বাংলাদেশ টে... মিলস অ্যাসোসিয়েশনের ভারপ্রাপ্ত ... কলাম, ... অ্যান্ড ... প্রেসিডে...





দৈনিক ইত্তেফাক

বুধবার
১ আশ্বিন ১৪৩৩, ১৬ সেপ্টেম্বর ২০২৬

রপ্তানি বহুমুখীকরণের বড় খাত হতে পারে হালাল পণ্য : বিসিআই

■ ইত্তেফাক রিপোর্ট

বাংলাদেশের রপ্তানি বহুমুখীকরণের অন্যতম প্রধান খাত হতে পারে হালাল পণ্য। এ খাতের সম্ভাবনা কাজে লাগাতে একটি স্বতন্ত্র 'বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি' গঠন, আন্তর্জাতিক মানের হালাল সার্টিফিকেশন ব্যবস্থা, কারিগরি ও শরিয়া মানদণ্ড অনুসরণ এবং প্রয়োজনীয় অবকাঠামো ও দক্ষ জনবল তৈরির সুপারিশ করেছে বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজ (বিসিআই)।

হালাল পণ্যের স্থানীয় ও বৈশ্বিক বাজারে বাংলাদেশের অবস্থান শক্তিশালী করতে এসব সুপারিশসহ একটি নীতিমালা সংক্রান্ত প্রতিবেদন তৈরি করেছে সংগঠনটি। 'হালাল পণ্য বাংলাদেশের রপ্তানি বহুমুখীকরণের অন্যতম প্রধান খাত' শীর্ষক প্রতিবেদনটি গত ১৪ সেপ্টেম্বর প্রধানমন্ত্রী তারেক রহমানের কাছে হস্তান্তর করা হয়েছে। গতকাল মঙ্গলবার এক সংবাদ বিজ্ঞপ্তিতে এসব তথ্য জানিয়েছে বিসিআই।

সংগঠনটি জানায়, হালাল পণ্যের সম্ভাবনা নিয়ে বিসিআই গত কয়েক বছর ধরে কাজ করছে। এ বিষয়ে কার্যকর পদক্ষেপ নির্ধারণে গত ১৭ জানুয়ারি সংশ্লিষ্ট অংশীজনদের নিয়ে গোলটেবিল বৈঠক আয়োজন করা হয়। পরে ১৮ জুলাই সরকারি-বেসরকারি সংশ্লিষ্ট অংশীজনদের নিয়ে দিনব্যাপী কর্মশালার আয়োজন করে বিসিআই। এসব আলোচনা ও মতামতের ভিত্তিতে প্রতিবেদনটি প্রস্তুত করা হয়।

প্রতিবেদনে বাংলাদেশে হালাল পণ্যের বিকাশে অনুকূল পরিবেশ তৈরি, আন্তর্জাতিক চাহিদার সঙ্গে সামঞ্জস্য রেখে কারিগরি ও শরিয়া মানদণ্ড অনুসরণ এবং হালাল সার্টিফিকেশন ব্যবস্থাকে আরো কার্যকর করার ওপর গুরুত্ব দেওয়া হয়েছে।

এ ছাড়া হালাল পণ্যের রপ্তানি বাড়াতে কৌশল নির্ধারণ, প্রয়োজনীয় অবকাঠামো তৈরি এবং দক্ষ জনবল গড়ে তোলার সুপারিশ করা হয়েছে। একই সঙ্গে স্থানীয় ও আন্তর্জাতিক বাজারে বাংলাদেশের হালাল পণ্যের অবস্থান সুদৃঢ় করতে একটি একক ও স্বতন্ত্র 'বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি' গঠনের প্রস্তাব দেওয়া হয়েছে।

বিসিআই জানায়, গত ১৪ সেপ্টেম্বর প্রধানমন্ত্রীর সঙ্গে ব্যবসায়ী নেতৃবৃন্দের সভায় হালাল পণ্যের গুরুত্ব তুলে ধরেন বিসিআই সভাপতি আনোয়ার-উল আলম চৌধুরী (পারভেজ)। এ সময় তিনি সংগঠনটির তৈরি হালাল পণ্যবিষয়ক নীতিমালা সংক্রান্ত প্রতিবেদনটি প্রধানমন্ত্রীর কাছে হস্তান্তর করেন। পরে প্রতিবেদনটি সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয়ের মন্ত্রী, সচিব এবং বিভিন্ন দপ্তর ও সংস্থার প্রধানদের কাছে পাঠানো হয়েছে।

বিসিআইর সেক্রেটারি জেনারেল ড. মো. হেলাল উদ্দিন, এনডিসি বলেন, 'হালাল পণ্যের রপ্তানি বৃদ্ধি বাংলাদেশের রপ্তানি বহুমুখীকরণের অন্যতম প্রধান খাত হতে পারে। এ খাতের সম্ভাবনা কাজে লাগাতে সমন্বিত উদ্যোগ ও কার্যকর নীতিগত সহায়তা প্রয়োজন।'

NEWAGE

SUNDAY, SEPTEMBER 13, 2026, BHADRA 29, 1433 BS

BCI holds training on procurement law, e-GP

Bangladesh Sangbad Sangstha
Dhaka

THE Bangladesh Chamber of Industries on Saturday organised a training workshop on the Public Procurement Act, 2006, Public Procurement Rules, 2025 and the electronic Government Procurement (e-GP) system.

The workshop was held at the BCI boardroom in the capital with the participation of BCI members, organisations engaged in government procurement, lawyers, entrepreneurs and trainees, said a press release.

BCI senior vice-president Preeti Chakraborty chaired the inaugural session, while BCI President Anwar-ul Alam Chowdhury (Parvez) attended the closing session and distributed training certificates among the participants.

Former secretary and former chief executive officer of the Bangladesh Public Procurement Authority SM Moin Uddin Ahmed served as the resource person at the workshop.

In her opening remarks, Preeti Chakraborty said BCI has been working continuously to enhance the capacity of the business community.

She said the training would help participants acquire proper knowledge of the technical aspects of the e-GP system, enabling them to remain competitive in business.

The resource person conducted two sessions on 'An overview of Public Procurement Act, 2006 & Public Procurement Rules, 2025' and 'An introduction to e-GP system, how it works and benefits'.

He explained key aspects of public procurement laws and rules and highlighted the role of the e-GP system in ensuring transparency, accountability and digital transformation in government procurement in Bangladesh.

He also discussed in detail how businesses can participate in the tendering process through the e-GP system and how the system can make procurement activities faster, easier and more efficient.

During the concluding session, participants shared their views on the training programme. BCI president Anwar-ul Alam Chowdhury highlighted the chamber's ongoing training initiatives and thanked the resource person and participants on behalf of BCI.

Participants expressed satisfaction with the workshop, saying the interactive question-and-answer session made the training particularly useful and practical.

The programme was conducted by BCI secretary general Md Helal Uddin.

DHAKA WEDNESDAY SEPTEMBER 16, 2026
ASHWIN 1, 1433 BS
The Daily Star

Certification gaps hinder halal export growth: BCI

STAR BUSINESS REPORT

Bangladesh's efforts to expand its share of the multitrillion-dollar global halal market are being held back by fragmented certification processes, a shortage of accredited testing laboratories and a lack of technical expertise, according to a recent policy report by the Bangladesh Chamber of Industries (BCI).

The report says the absence of a single, standardised halal certification authority makes exports more time-consuming and costly for local businesses. It also weakens Bangladesh's brand identity in international markets.

Halal certification is currently handled by two state institutions. The Islamic Foundation began issuing halal certificates in 2011 with assistance from Malaysia's Department of Islamic Development, known as JAKIM.

The Bangladesh Standards and Testing Institution (BSTI) started its halal certification programme in 2022 under guidelines developed by the Standards and Metrology Institute for Islamic Countries (SMIIC) of the Organisation of Islamic Cooperation (OIC).

BCI President Anwar-ul Alam Chowdhury raised these structural problems at a meeting between business leaders and Prime Minister Tarique Rahman on Monday. He also handed over the chamber's detailed policy guidelines for reforming the sector.

The report also highlights a serious shortage of accredited testing laboratories, inadequate physical infrastructure and a lack of skilled technical personnel. These shortcomings make it difficult for exporters to meet the requirements of international markets. The challenges come at a time when the global halal market offers huge opportunities. Bangladesh currently exports about $940 million worth of halal products, while global demand is estimated at $5.2 trillion in 2026. The market is projected to reach $9.45 trillion by 2034.

Bangladesh has significant scope to increase exports to major halal markets in the Middle East and Southeast Asia. There are also opportunities in Europe and North America, where large Muslim diaspora populations create demand for halal products.

To address these problems, the BCI proposed setting up a central Bangladesh Halal Development Authority to coordinate certification and oversight.

The chamber also urged the government to establish accredited testing facilities, train specialised personnel, and negotiate mutual recognition agreements with major halal markets such as Malaysia, Indonesia, Saudi Arabia, and the UAE.

Other recommendations include introducing specific halal classification codes under the existing Harmonised System (HS), increasing participation in international trade fairs and introducing a 10- to 15-year policy support package with coordinated national incentives.

সমকাল ■ বুধবার, ১৬ সেপ্টেম্বর ২০২৬, ১ আশ্বিন ১৪৩৩

হালাল পণ্য রপ্তানিতে একক কর্তৃপক্ষ গঠনের প্রস্তাব

প্রধানমন্ত্রীর কাছে বিসিআইর প্রতিবেদন দাখিল

■ সমকাল প্রতিবেদক

রপ্তানি বহুমুখীকরণের সম্ভাবনাময় খাত হিসেবে হালাল পণ্য ও সেবা রপ্তানিকে এগিয়ে নিতে স্বতন্ত্র কর্তৃপক্ষ হিসেবে 'বাংলাদেশ হালাল ডেভেলপমেন্ট অথরিটি' গঠনের প্রস্তাব দেওয়া হয়েছে। একই সঙ্গে হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানিতে বিনিয়োগকারীদের জন্য ১০ থেকে ১৫ বছরের নীতি-সহায়তা ও প্রণোদনা পরিকল্পনা গ্রহণের প্রস্তাব করা হয়েছে। বাংলাদেশ চেম্বার অব ইন্ডাস্ট্রিজ (বিসিআই) প্রণীত হালাল বিষয়ে পলিসি গাইডলাইনে এসব প্রস্তাব রয়েছে।

বিসিআই গতকাল মঙ্গলবার এক সংবাদ বিজ্ঞপ্তিতে জানিয়েছে, গত সোমবার সংগঠনটির সভাপতি আনোয়ার-উল আলম চৌধুরী (পারভেজ) পলিসি গাইডলাইনবিষয়ক প্রতিবেদনটি প্রধানমন্ত্রীর কাছে হস্তান্তর করেন। বিসিআই হালাল পণ্য বিষয়ে কার্যকর পদক্ষেপ গ্রহণে করণীয় নির্ধারণে গত জানুয়ারিতে অংশীজন নিয়ে গোলটেবিল বৈঠক করে। গত জুলাইয়ে সরকারি-বেসরকারি অংশীজন নিয়ে দিনব্যাপী কর্মশালা করে এই পলিসি গাইডলাইন তৈরি করেছে। প্রতিবেদনের মূল প্রতিপাদ্য হলো হালাল পণ্যের রপ্তানি বৃদ্ধি বাংলাদেশের রপ্তানি বহুমুখীকরণের অন্যতম প্রধান খাত হতে পারে।

প্রতিবেদনে বাংলাদেশে হালাল পণ্যের বিকাশে অনুকূল পরিবেশ সৃষ্টি, হালাল সার্টিফিকেশন, বৈশ্বিক চাহিদা অনুযায়ী কারিগরি ও শরিয়াহ স্ট্যান্ডার্ড অনুসরণ এবং হালাল পণ্যের রপ্তানি বৃদ্ধির কৌশল তুলে ধরা হয়েছে। এ ছাড়া প্রয়োজনীয় অবকাঠামো ও দক্ষ জনবল তৈরি এবং হালাল পণ্যের স্থানীয় ও রপ্তানি বাজারে বাংলাদেশের অবস্থান সুদৃঢ় করার জন্য একটি একক ও স্বতন্ত্র কর্তৃপক্ষ গঠনের সুপারিশ করা হয়েছে।

এতে বলা হয়, দেশে হালাল সনদ দেওয়ার ক্ষেত্রে একক ও মানসম্মত কর্তৃপক্ষ না থাকায় উদ্যোক্তাদের সময় ও অর্থ বেশি ব্যয় হচ্ছে। অ্যাক্রেডিটেড হালাল ল্যাবও নেই। বর্তমানে দুটি প্রতিষ্ঠান হালাল সনদ দেওয়ায় বাংলাদেশের হালাল পণ্যের আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ডিংও হচ্ছে না। এ জন্য একটি স্বতন্ত্র কর্তৃপক্ষের মাধ্যমে হালাল সনদ প্রদানসহ সংশ্লিষ্ট সব কার্যক্রম সমন্বয়ের উদ্যোগ নেওয়া সরকার।

হালাল পণ্যের বৈশ্বিক চাহিদা বাড়ছে উল্লেখ করে প্রতিবেদনে বলা হয়েছে, বিশ্বে হালাল পণ্যের চাহিদা ৫ দশমিক ২ ট্রিলিয়ন ডলার। বার্ষিক চাহিদার গড় প্রবৃদ্ধি ১২ দশমিক ৪০ শতাংশ। ২০৩৪ সাল নাগাদ এ চাহিদা ৯ দশমিক ৪৫ ট্রিলিয়ন ডলারে পৌঁছাতে পারে। বর্তমানে এ চাহিদার মাত্র ২০ শতাংশ পণ্য বাজারে আসতে পেরেছে। অথচ বাংলাদেশ বর্তমানে প্রায় ৯৪ কোটি ডলারের হালাল পণ্য রপ্তানি করছে, যা বৈশ্বিক বাজারের চাহিদার শূন্য দশমিক শূন্য ৫ শতাংশ।

প্রতিবেদনে বলা হয়, হালাল খাতের অবকাঠামো ও দক্ষ জনবলের সীমাবদ্ধতা, প্রচারণার অভাব ও কারিগরি সক্ষমতার ঘাটতি রয়েছে। হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানি জাতীয় পরিকল্পনায় অন্তর্ভুক্ত করতে হবে। রপ্তানি বাড়াতে উপযুক্ত হালাল সনদ ও অ্যাক্রেডিটেড ল্যাব স্থাপন সরকার। হালাল পণ্যের রপ্তানি সম্প্রসারণে সংশ্লিষ্ট এইচএস কোড থেকে আলাদা হালাল কোড তৈরির উদ্যোগ নিতে হবে।

বিসিআই মনে করে, ২০২৪ ও ২০৪০ মেয়াদে সুনির্দিষ্ট লক্ষ্য নির্ধারণ করে পরিকল্পনা করা হলে হালাল পণ্য ও সেবা রপ্তানির সম্ভাবনা কাজে লাগানো সম্ভব হবে। সংশ্লিষ্ট সরকারি-বেসরকারি প্রতিষ্ঠানগুলোর সমন্বিত উদ্যোগে জাতীয় হালাল নীতিমালা প্রণয়ন, হালাল পণ্য উৎপাদন ও রপ্তানিতে বিনিয়োগকারীদের দীর্ঘমেয়াদি নীতি-সহায়তা ও প্রণোদনা দেওয়া প্রয়োজন।

SAFAT BATTERY AND LEAD REFINING INDUSTRY

"Reliable Power. Built for Bangladesh."

EV BATTERY

12V | 100Ah

6 & 9 MONTH REPLACEMENT WARRANTY



3 MONTH REPLACEMENT WARRANTY

VRLA BATTERY

12V | 150A / 12V | 300A

SAFAT BATTERY AND LEAD REFINING INDUSTRY

Proprietor: Md. Mafuzur Rahman

Contact: 01714478467 Email: safatbattery@gmail.com Website: safatgroupbd.com

FOR SALES & BUSINESS ENQUIRIES

সত্যের সন্ধানে সবসময়

দৈনিক প্রকৃতির সংবাদ

THE DAILY PROKRITIR SANGBAD

দেশ ও মানুষের পাশে, সত্য ও ন্যায়ের পক্ষে

আপনার প্রতিষ্ঠানের বিজ্ঞাপন

এখন আরও কার্যকরভাবে পৌঁছে দিন লক্ষ্য পাঠকের কাছে।

দৈনিক প্রকৃতির সংবাদ–এর মাধ্যমে আপনার বিজ্ঞাপন ছড়িয়ে পড়ুক সারাদেশে, পৌঁছে যাক হাজারো পাঠকের হাতে।

বিস্তৃত পাঠকগোষ্ঠী
দেশজুড়ে লক্ষ লক্ষ পাঠকের কাছে পৌঁছে যায় আপনার বিজ্ঞাপন।

কার্যকর প্রচার
স্থানীয় ও জাতীয় পর্যায়ে আপনার ব্র্যান্ডের পরিচিতি বাড়াতে সহায়ক।

বিশ্বাসযোগ্য সংবাদ
সঠিক ও নিরপেক্ষ সংবাদ পাঠকের আস্থা অর্জন করে, যার ফলে পায় আপনার বিজ্ঞাপনও।

সম্পূর্ণ মুদ্রিত ও অনলাইন
প্রিন্ট
অনলাইন পড়ুন:
epaper.prokritirsangbad.com



মাত্র ৫ টাকা প্রতি কপি

অনলাইনে পড়ুন:
epaper.prokritirsangbad.com

বিজ্ঞাপনের জন্য যোগাযোগ করুন:
dailyprokritirsangbad.com

বিজ্ঞাপন দিতে বা যেকোনো প্রয়োজনে যোগাযোগ করুন:
dailyprokritirsangbad.com
প্রকাশক ও প্রধান সম্পাদক
মো. মাফুজুর রহমান

Matador®
Group



Matador Shaving Industries Limited

e-mail: sales@matador-bd.com
Mobile: +8801713228056

INDEX ACCESSORIES LTD.

Apparel Label And Trimmings Solutions.



www.indexbb.com

info@indexbb.com

TRUSTED BY GLOBAL BRANDS

Splash	LPP	max	M&Co	PEACOCKS	oodji	VANHEUSEN	PRIMARK®
NEXT	ARROW	CCHNIK	worldbox	monnari	PETER ENGLAND	boboli	YOURS

OUR PRODUCT RANGE



GLOBAL PRESENCE



Kolkata Office (India) :
Address: Flat# G-15, Block-20 Regent Garment & Apparel Park, Barasat, Kolkata- 700125, India.
Contact No.: +918145527363,
Email: lalitatex.in@gmail.com

Haryana Office (India) :
Address: 161 - HSIDC Industrial Estate, Kundli, Sonipat-131028, Haryana, India.

UK Office:
Address: 94 Anton Road, South Ockendon, Essex. RM15 5 AU, London, UK
Contact No.: +4407470952105.
E-mail. shouvik983@gmail.com

CONTACT

Phone: 8-02-48812746/48

E-mail: info@indexbb.com

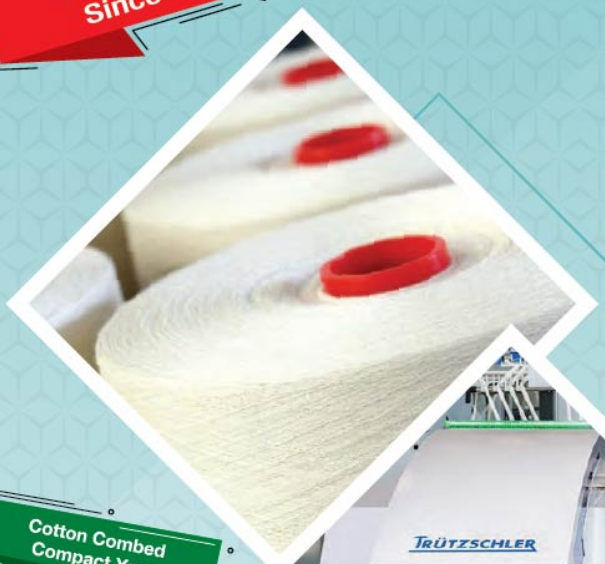
Navana Nasrin Casabella,
House# 2A (Level-10),
North Avenue, Gulshan-2,
Dhaka-1212, Bangladesh

OEKO-TEX® STANDARD 100 · Sedex · Global Recycled Standard · FSC · QC 100

INDEX ACCESSORIES LTD. - DELIVERING SUSTAINABLE APPAREL LABEL & TRIMMINGS SOLUTIONS WORLDWIDE.

Spinning Yarn
Since 1987

SHAH FATEHULLAH
since GROUP 1989



Cotton-Tencel, Cotton-Modal
Cotton-Viscose, PC, CVC





Cotton Combed
Compact Yarn

Local Export Yarn for
Knitting and Weaving

Cotton Denim Yarn

Cotton Carded Yarn

Cotton Hank
Yarn

Superior Quality Cotton
Yarn from 7/1Ne - 82/1Ne

JALAL AHMED SPINNING MILLS LIMITED
SHAH FATEHULLAH TEXTILE MILLS LIMITED

FACTORY
Post Office Road, Lalpur, Fatullah
Narayanganj 1421
☎ 880 299 774 6484-85

HEAD OFFICE
Molly Capita Center, Level 5, 76 Gulshan Avenue
Gulshan, Dhaka 1212, Bangladesh ☎ +880 222 660 1226-28
✉ contact@shahfatehullah.com 🌐 www.shahfatehullah.com

HYACINTH GROUP



Md Khayer Mia
Managing Director
Hyacinth Group
&
Director at Bangladesh
Chamber of Industry

100%
Export Oriented Garments
Manufacturer & Exporter.

100%
Export Oriented All Kind Woven Fabrics
Manufacturer & Exporter.

Head Office address:
Hyacinth Group
House: 52 (3rd Floor), Road: 01 (Josim Uddin Avenue),
Sector: 03, Uttara, Dhaka-1230, Bangladesh
Mobile: +88 01713 301292, +88 01714 100443
Phone: +88-02-41090717
Email: khayer@hyacinthgroup.net, feroz@hyacinthgroup.net
Website: www.hyacinthgroup.net

Factory address:
Hyacinth Fabrics Mills Limited.
Balitha Saha Baleessor, Damrai, Dhaka-1350, Bangladesh.
Mobile: +88 01713 301292, +88 01714 100443
Email: khayer@hyacinthfabrics.com, feroz@hyacinthfabrics.com
Website: www.hyacinthfabrics.com

Factory address:
Ducati Apparels Limited.
Kathgora, Ashulia, Dhaka, Bangladesh.
Mobile: +88 01713 301292, +88 01714 100443
Email: khayer@ducatiapparels.com, feroz@ducatiapparels.com
Website: www.ducatiapparels.com

KBC Chemicals Ltd.

Certified Textiles Auxiliaries & Dyes









KBC Chemicals Co.

155, Estn. Area DEPZ, Ganakbari, Savar, Dhaka
120/1, Outer Circular Road Bara Mogh Bazar, Dhaka
Tel: 8314995, 7788438, Fax: 88-02-9344678

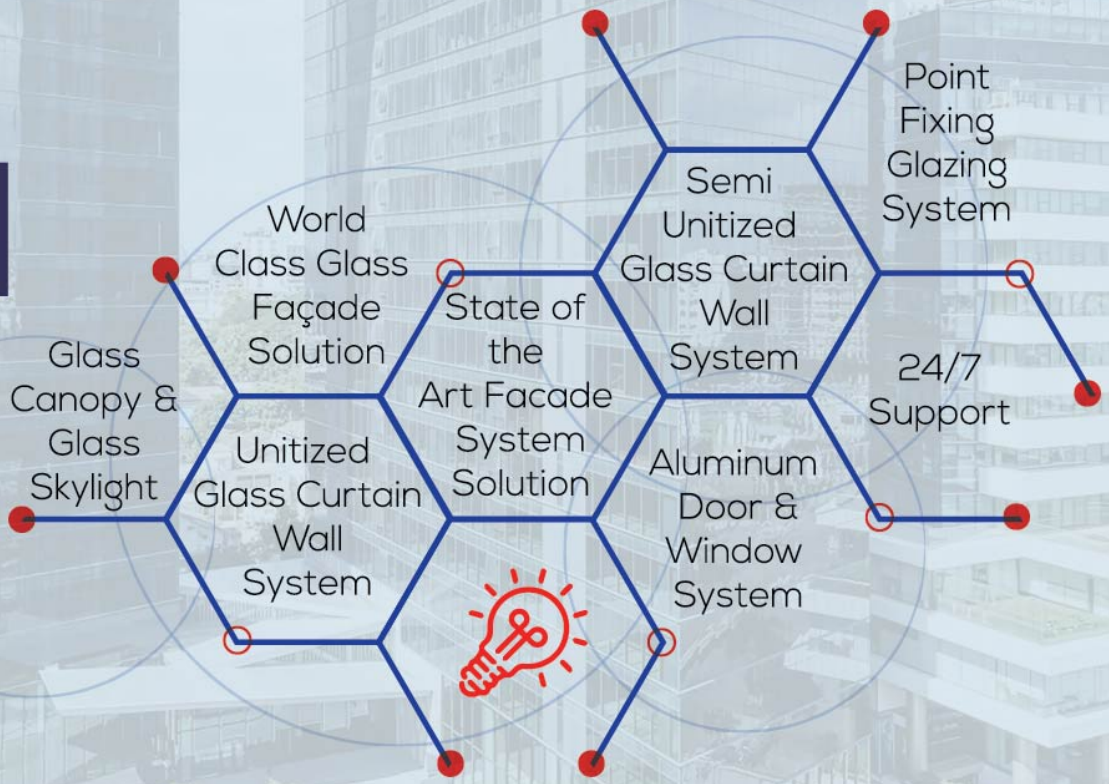
About CHB

C · H · B

Since our inception back in 2008, CHB Engineering Ltd. has been one of the finest and has paved the way by setting benchmarks in building Facade Fenestration system in the country till date. Our Multidisciplinary approach and global bank of knowledge in Façade engineering consistently deliver exceptional solutions that are modern, practical and budget – conscious. Our emphasis on being actively involved early in the development process allows our clients greater scope to customize façade designs and solutions to their particular needs.

From Design to construction and also post- completion assessment, our team provides an integrated approach to all aspects of façade engineering.

Our Services



Contact Us

REGISTERED OFFICE:
CHB Engineering Ltd
Landmark Tower, 15th Floor, 12-14 DIT II Circle,
Gulshan 2, North C/A, Dhaka 1212

Tel: +8802-222285861, +8802-222297951
Mobile: +8801678101909, +8801678101505
Email: query@chbbd.com

EVINCE

SINCE 1983











Corporate Office:

Location : Lotus Kamal Tower-One, (Level: 2, 6, 7, 8, 12, 14) 57, Joar Sahara C/A, Nikunja-2 New Airport Road, Dhaka-1229, Bangladesh.
Phone : +880-2-8900870-4, 8900781-3, 8900066-7
Fax : +880-2-8900784, +880-2-8900897
E-Mail : Info@Argondenims.com, Info@Evincetextiles.com, Evince@Evincebd.com, Info@Argonspinning.com
Web : www.evincegroupbd.com, Www.argondenims.com, Www.evincetextiles.com

Registered Office:

Plot-33, Section-7, Mirpur Dhaka-1216, Bangladesh Tel: 248036483, 248036484