www.footwearexchange.com
https://footwearexchange.com/newsletter/
publication@footwearexchange.com
www.facebook.com/footwearexchange/

March 2022
Newsletter No 3

the footprint

Footwear Exchange

A platform of people from all around the world who make the footwear, leather and allied industry work.

The Footprint is monthly newsletter brought to you by **Footwear Exchange**

PAGE 2 রেডিমেড জনবল খোঁজার দুষ্টচক্র

PAGE 3 Bangladesh leather sector exports report

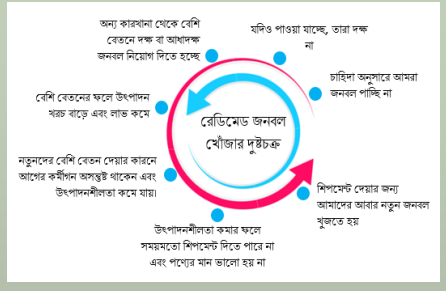
PAGE 6-7 World Footwear ব্যবসা পরিস্থিতি জরিপ ৫ম সংস্করন

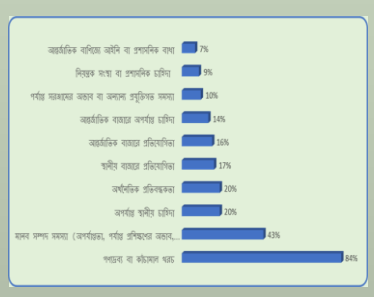
PAGE 9 বাংলায় INCOTERMS

PAGE 10 The Bangladesh Shoe City Ltd – country's first shoe industrial park is taking shape

PAGE 8 LFMEAB's Approaches & Strategies Towards Sustainability

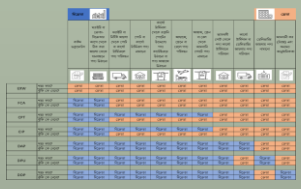
PAGE 4-5 Footwear Exchange Aggregated News





Bangladesh leather sector exports continue positive trend,
1 Billion in first 8 months FY 2021-22

1.08
BILLION
+13% vs ST
+24% vs LY







Portugal bans the term 'vegan leather' in marketing

Indian leather exports to exceed US$6 billion in 2022/23

Leather Naturally publishes Guide to Modern Leather Making

Vietnam is now responsible for 10% of the world footwear exports

Bangladesh eyes $12b leather, leather goods export by 2030

Leather Naturally (LN) and Leather Working Group (LWG) join forces

Germany wants exporters to check on human rights, environment

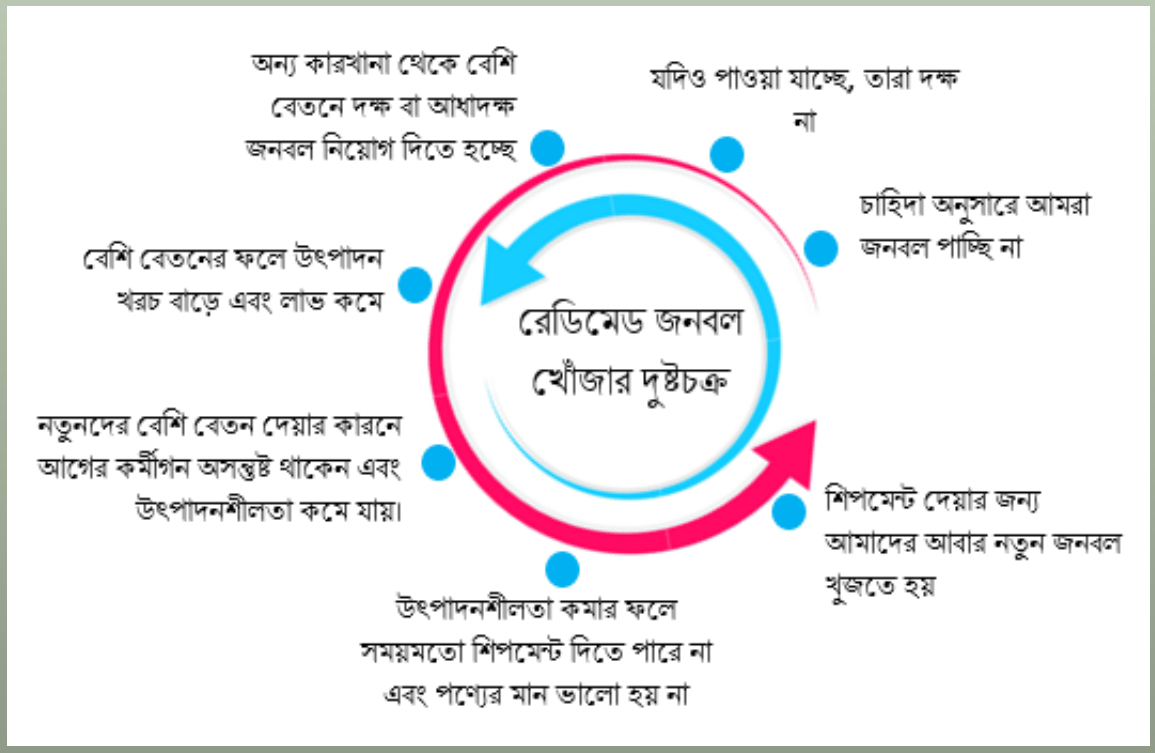
রেডিমেড দক্ষ জনবল খোঁজার পরিবর্তে আমাদের জনবলের দক্ষতা বাড়ানোর পদক্ষেপ নিতে হবে

গত কয়েক বছর ধরে আমাদের চামড়া ও জুতা শিল্পে দক্ষ জনবলের অভাব নিয়ে কম-বেশি আলোচনা চললেও বর্তমানে এই সংকট অনেক বড় আকার ধারন করেছে। বৈশ্বিক পরিস্থিতির কারনেই শুধুমাত্র চামড়া বা জুতা শিল্পে এবছর অনেক ক্রয়াদেশ পাওয়ার খবর আমরা পত্রিকান্তে জানতে পারছি। আমাদের গত কয়েকমাসের রপ্তানির তথ্যেও এই খবরের সত্যতা পাওয়া যায়। এটা শুধুমাত্র আমাদের সেক্টরেই ঘটছে তা নয়, অন্যান্য রপ্তানি পণ্যের ক্ষেত্রেও আমরা একই রকম প্রবণতা দেখতে পারছি। স্বাভাবিক কারনেই ফ্যাক্টরিগুলোকে এখন এসব রপ্তানি প্রবাহ বজায় রাখার জন্য অধিকসংখ্যক জনবল নিয়োগ করতে হচ্ছে। এবং এখানেই শুরু হচ্ছে নতুন সংকট। একটা দুষ্টচক্রে আবর্তিত হচ্ছে আমাদের জনবল পরিকল্পনা।

এই অবস্থা তৈরির জন্য আমরা আমাদের শিক্ষাব্যাবস্থা কিংবা আমাদের কর্মীদের মানসিকতাকে খুব সহজেই দায়ী করতে পারি। কিন্তু সাথে সাথে এই প্রশ্ন কি আমরা নিজেদের করতে পারি –

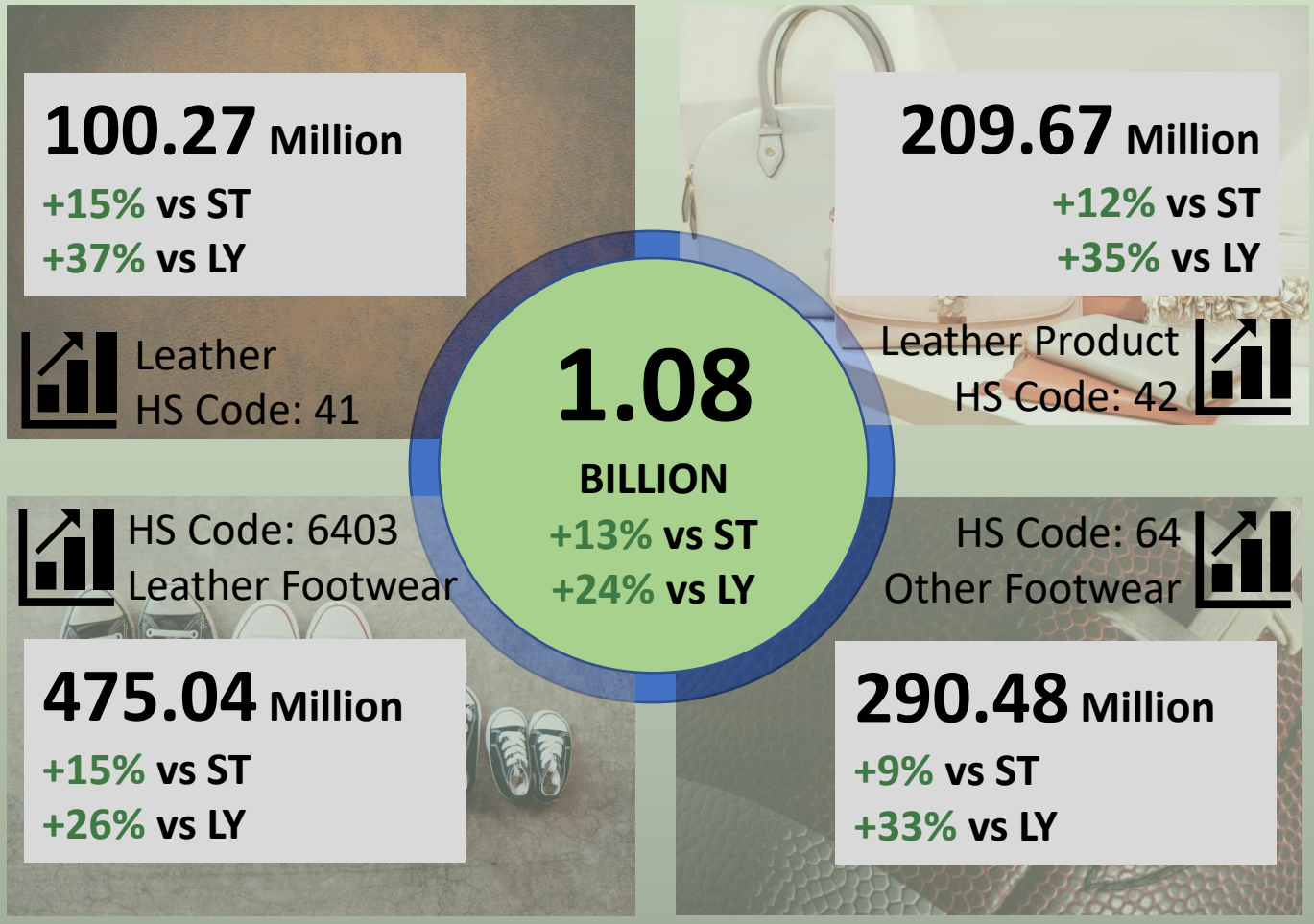
- আমাদের কর্মীদের দক্ষতা বাড়ানোর জন্য আমরা কি করছি?
- আমাদের কর্মীরা কেন শুধু অফিসারই হতে চায়?

যেসব প্রতিষ্ঠান নিজেদের এই প্রশ্ন করে সে অনুসারে ব্যবস্থা গ্রহন করবে তারাই ভবিষ্যতে টিকে থাকবে। সেসব লক্ষন ইতিমধ্যে আমরা দেখতে শুরু করেছি। আমাদের মনে রাখতে হবে বাংলাদেশের ইতিহাসের সবচেয়ে স্মার্ট প্রজন্মকে কর্মী হিসেবে আমাদের সামলাতে হবে। অতএব তাদের থেকে স্মার্ট হওয়া ছাড়া আর কোন পথ নাই।



*লেখা কার্টেসিঃ মিজানুর রহমান

Bangladesh leather sector exports continue positive trend, 1 Billion in first 8 months FY 2021-22



ST = Strategic Target / LY: Last Year same period

Source:

Export Promotion Bureau, Bangladesh

Export performance (Goods) for FY 2021-22 July-February (Provisional)

Portugal bans the term 'vegan leather' in marketing

Portugal has banned use of the term 'vegan leather' and other leather prefixes in marketing because they are technically incorrect and misleading to consumers. A new Leather Decree in Portugal defines the term leather ("couro") and outlines the options for its commercial use.

Under the new laws, expressions such as vegan leather, synthetic leather and pineapple leather will be prohibited and potentially subject to fines and criminal proceedings for offenders.

Source: The Apparel Insider

Indian leather exports to exceed US$6 billion in 2022/23

The Council for Leather Exports (CLE) has announced its expectation that Indian leather and footwear exports will rise to more than Rs448 billion (US$6 billion) in the 2022/23 financial year.

Source: International Leather Maker News

Leather Naturally publishes Guide to Modern Leather Making

Leather Naturally has announced the publication of the Modern Leather Making Guide (MLMG), a comprehensive tool that anyone can consult to learn how modern leather is produced.

The guide has been created for a wide range of audiences, from designers and developers to students from the sectors of fashion, interiors, automotive and retail, to help them understand how leather is made.

The MLMG features in-depth and informative content on hide properties, modern leather processing, chemical management, test methods and leather types, together with a visualization of a modern tannery.

To download free copy, please visit: https://www.leathernaturally.org/Modern-Leather-Making-Download

Source: International Leather Maker News

Vietnam is now responsible for 10% of the world footwear exports

The COVID-19 pandemic disrupted international value-chains leading to a reduction of the percentage of production exported from 62% to 59%, i.e., 12.1 billion pairs. Asia is the origin of most of the footwear exported but its share of the world total has been slowly declining over the last ten years, and this trend continued in 2020. The same is happening with every other continent but Europe: Europe's share of world exports has increased by almost 4 percentage points since 2011.

In this decade China's share of world footwear exports fell by 12 percentage points from 73.1% in 2011 to 61.1% in 2020. At the continental level, this was offset by the rise in Vietnamese and Indonesian exports which grew from 2.0% and 1.6% of the world total in 2011 to 10.2% and 3.0% in 2020, mitigating Asia's drop in exports.

Top 10 Footwear Exporter 2020

RANK	COUNTRY	PAIRS (MILLIONS)	WORLD SHARE
1	CHINA	7 402	61.1%
2	VIETNAM	1 233	10.2%
3	INDONESIA	366	3.0%
4	GERMANY	301	2.5%
5	TURKEY	280	2.3%
6	BELGIUM	243	2.0%
7	INDIA	228	1.9%
8	ITALY	165	1.4%
9	NETHERLANDS	162	1.3%
10	SPAIN	131	1.1%

With this, in 2020, Vietnam had a share of 10.2% in the world total exports, resulting in the sale of more than 1.2 billion pairs coming from the Asian country in the international markets.

Also on the rise, Turkey climbed one more step this year to become the world's fifth largest exporter, close behind Germany, which occupies the 4th position. Germany has also shown strong performance in the last decade, overtaking Belgium and Italy as Europe's largest footwear exporter.

Source: The World Footwear

Germany wants exporters to check on human rights, environment

Bangladeshi suppliers need to operate with necessary transparency to enable their German sourcing companies to comply with a new supply chain law that obliges the latter to actively perform due diligence to prevent human rights and environmental abuses within their global supply chains.
The German enterprises will be subject to penalties of up to €8 million or 2% of their annual global turnover if any of their foreign suppliers violates the rules.
Moreover, if an administrative fine is imposed above a certain minimum level, enterprises may be excluded from public procurement for up to three years.

As a consequence, they will insist on having all the relevant norms and standards followed by all of their partners along the supply chain, according to a letter by the German embassy sent to Bangladeshi exporters associations last week.
The bill is similar to a move initiated in the United Kingdom to tag the fashion industry more strictly with ESG environmental, social and governance (ESG) issues to stop "greenwashing" by apparel and footwear industries. Greenwashing refers to practices by companies or organizations to project an environmentally responsible image.

Passed by Germany's parliament last year, this law, which will enter into force in 2023, will initially apply to companies with 3,000 or more employees. From 2024, this threshold will be reduced to 1,000 employees.



Source: The Business Standard

Bangladesh eyes $12b leather, leather goods export by 2030

The government is planning to boost the country's export of leather and leather goods to US$ 12 billion by 2030, officials said.

The time for fulfilling the target has been fixed between 2021 and 2030, and the timeframe would be coordinated with the export policy. The projection has been fixed through detailed discussions with the stakeholders concerned, they added.

A view-exchange meeting on leather export outline, with Ministry of Commerce (MoC) Senior Secretary Tapan Kanti Ghosh in the chair, revealed the export target. Mr. Ghosh said, "We have tentatively fixed a $10-12-billion export target for the country's leather and leather goods by 2030." He expressed hope that the export target would be possible to achieve by the set time. He, however, said the sector needs to increase the volume of foreign direct investment (FDI).

"We have to emphasize compliance issues also, and improve quality of products for taking the sector to a new height," he added.

Source: The Financial Express

Leather Naturally (LN) and Leather Working Group (LWG) join forces

The two leather industry non-profits have announced a reciprocal membership agreement. They will collaborate more closely to help consumers overcoming certain misconceptions about leather.

To do so, both memberships agree on the importance of targeting consumers with corrects facts and figures about leather. In addition, efforts must be made to define more clearly what is sustainable leather and where it can be sourced from, such as from an LWG certified tannery.

Source: World Footwear

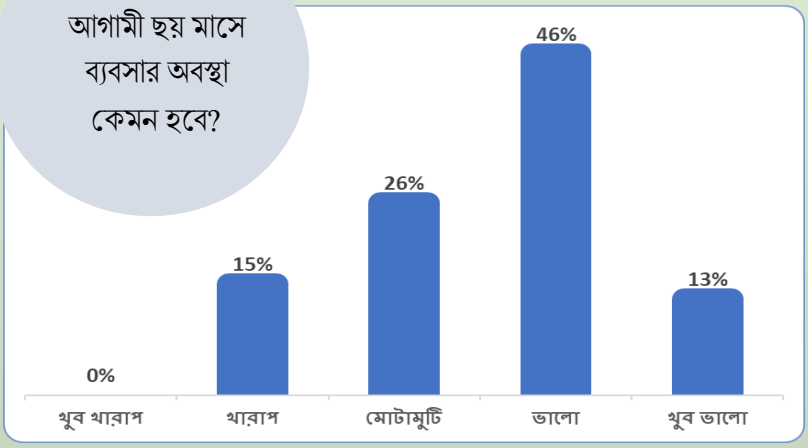


World Footwear
ব্যবসা পরিস্থিতি জরিপ
৫ম সংস্করন

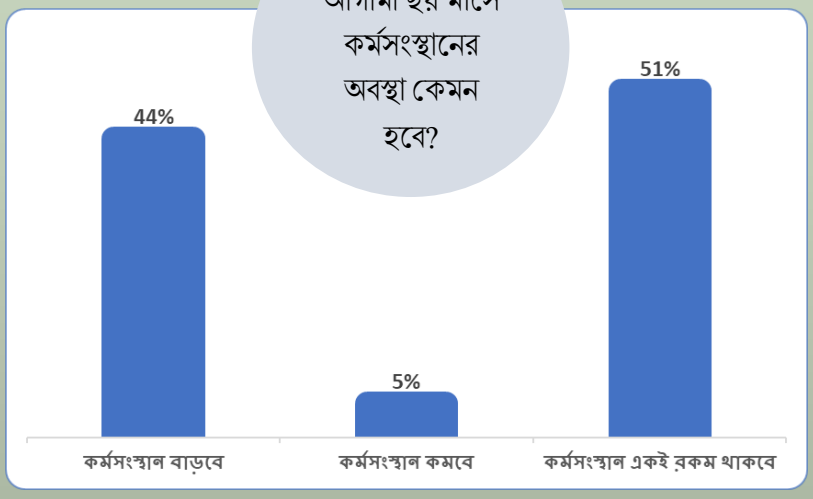
২০১৯ সালে World Footwear এই সেক্টরের বিশেষজ্ঞদের নিয়ে একটি প্যানেল তৈরি করে এবং এখন তাদের মাধ্যমে প্রতি সেমিষ্টারে আন্তর্জাতিক ব্যবসা জরিপ করে থাকে।

আন্তর্জাতিক ব্যবসা জরিপের উদ্দেশ্য হলো জুতা শিল্পের সাথে সম্পর্কিত বিভিন্ন দেশের বিশেষজ্ঞদের ব্যবসা পরিস্থিতির মতামত গ্রহন করা এবং সেসব মতামতের উপর ভিত্তি করে আন্তর্জাতিক জুতার ব্যবসার গতিবিধির একটা ধারনা পাওয়ার চেষ্টা করা।

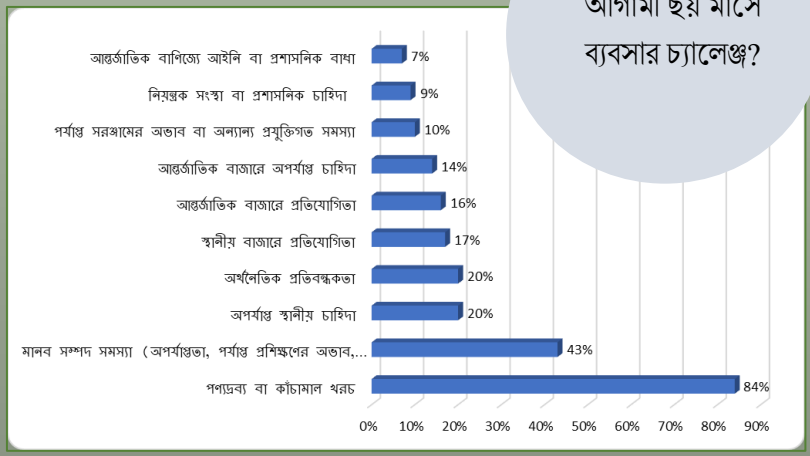
আগামী ছয় মাসে ব্যবসার অবস্থা কেমন হবে?



আগামী ছয় মাসে কর্মসংস্থানের অবস্থা কেমন হবে?



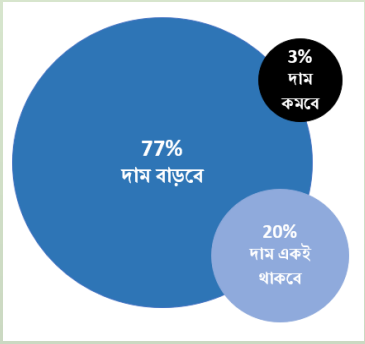
আগামী ছয় মাসে ব্যবসার চ্যালেঞ্জ?

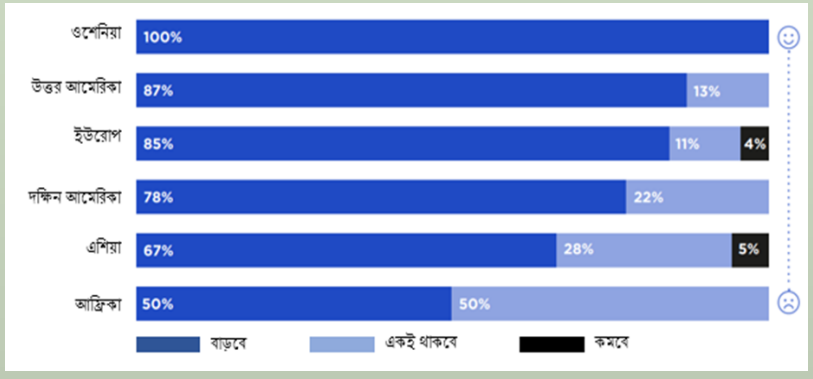


আগামী ছয় মাসে জুতার দাম কেমন হবে?

এই জরিপের ৫ম সংস্করন গত বছরে অক্টোবরে পরিচালনা করা হয় যেখানে ১২২ জন বিশেষজ্ঞ তাদের মতামত প্রদান করেন।

এই ১২২ জনে মধ্যে ৪৩% মতামত এসেছে ইউরোপ, ৩০% এশিয়া, ১৩% উত্তর আমেরিকা, ৭% দক্ষিন আমেরিকা, ৬% আফ্রিকা এবং ১% ওশেনিয়া অঞ্চলের বিশেষজ্ঞদের কাছ থেকে। মতামত প্রদানকারী অর্ধেক জুতা উৎপাদন কিংবা বিপননের সাথে জড়িত এবং বাকি অর্ধেক জুতা সম্পর্কিত অন্যান্য ট্রেড এসোশিয়েশন, কন্সাল্টেন্সি অ্যান্ড সাংবাদিকাতার সাথে জড়িত ছিলেন।

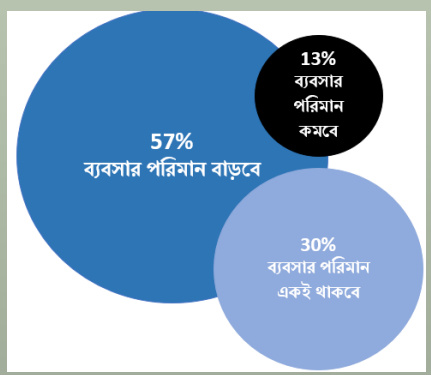


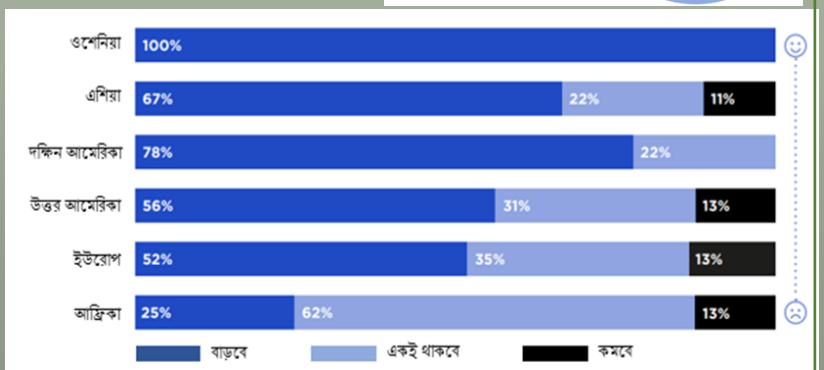


আগামী ছয় মাসে জুতার ব্যবসার পরিমান কেমন হবে?

সাম্প্রতিক পরিসংখ্যান অনুসারে বৈশ্বিক জুতার বানিজ্য তার স্বাভাবিক অবস্থায় ফেরত আসার আভাস পাওয়া যায় যদিও ভিন্ন ভিন্ন দেশের অবস্থা ভিন্ন ভিন্ন।

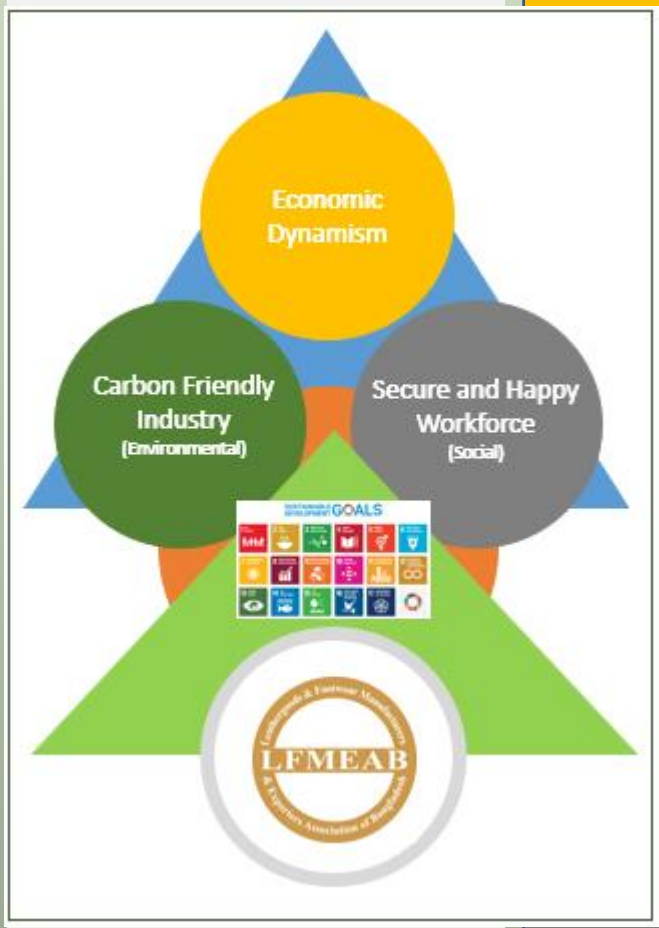
আমেরিকা, জার্মানি, ফ্রান্স, ইতালির ক্ষেত্রে জুতার আমদানি অনেকটা কোভিড পুর্ববর্তি অবস্থায় প্রত্যাবর্তিৎ হয়েছে, অন্যদিকে পোল্যান্ড কিংবা চীনের মতো দেশের আমদানি এমনকি কোভিড পুর্ববর্তি অবস্থা থেকে বেশি। স্পেন, বেলজিয়াম এবং জাপানের মতো দেশের কোভিড পুর্বর্তি অবস্থায় ফিরতে বেশি সময় লাগছে।





ABOUT LFMEAB

Leathergoods And Footwear Manufacturers & Exporters Association of Bangladesh (LFMEAB) is a trade association in the country representing the leathergoods and footwear industry. Starting its journey in August 2003, LFMEAB is to establish a healthy business environment for a close and mutually beneficial relationship between the local manufacturers & exporters of leather footwear & leather goods and buyers.



ABOUT REPORT

LFMEAB have taken the initiative to publish their first Sustainability Report following GRI guidelines, for the period of 2016-2019 (four years) which will be continued to be published every two years ahead.

LFMEAB's Approaches & Strategies Towards Sustainability

Economic Dynamism

- Revenue growth: $3 billion annual export earnings by 2024
- Employment generation: Create more 200,000 jobs.
- National contribution: Aims 3% of the country's total gross domestic product (GDP).
- Distinct industry brand promotion: Organizing BLLISS beyond Bangladesh and facilitating Leather Cave and Venus for exportable SME clusters.

Carbon Friendly Industry (Environmental)

- Transparent and responsible traceability: 50% leather sourcing from LWG certified national factories by 2024.
- Climate protection: by 2024 – implementing ISO 14001:2015 in 40% members; solid waste reduction 45%, biodegradable and sustainable raw materials use 60%; renewable energy 20%.
- Kaizen: Continuous improvement in organizational environmental protection.
- Environmental energy management: Ensure certification EMS for at least 50% members by 2024.
- Product responsibility: Facilitating recycling, reuse, recovery, and remanufacturing

Secure and Happy Workforce (Social)

- Healthier workplace in member factories: OHS practice enhancement 55% by 2024.
- Legal regime: Being compliant with International Labor Organization (ILO) conventions 95% by 2024.
- Beyond compliance: Health and medical insurance coverage up 70% by 2024.
- Women Empowerment: Women's productivity and empowerment coverage by 60% by 2024.

Source: SUSTAINABILITY REPORT (lfmeab.org)

বাংলায় INCOTERMS 2020

সকল প্রকার পরিবহনের (বিমান, রেল, সড়ক এবং নদী/সমুদ্র) জন্য প্রযোজ্য

		বিক্রেতা							ক্রেতা			
		কাষ্টম ডকুমেন্টস	ফ্যাক্টরি বা ক্রেতা-বিক্রেতার আগে থেকে ঠিক করা জায়গা থেকে যানবাহনে পণ্য উঠানো	ফ্যাক্টরি বা নির্দিষ্ট জায়গা থেকে পোর্ট বা কার্গো টার্মিনালে পণ্য পরিবহন	পোর্ট বা কার্গো টার্মিনাল পণ্য নামানো	কার্গো টার্মিনাল থেকে রপ্তানি পোর্টের উদ্দেশ্যে পণ্য কন্টেইনারে উঠানো বা পণ্য জাহাজে উঠানো	জাহাজে, প্লেনে বা রেলে পণ্য পরিবহন	জাহাজ, প্লেন বা রেল থেকে আমদানি পোর্টে পণ্য নামানো	আমদানী পোর্ট থেকে পণ্য কার্গো টার্মিনালে পরিবহন	কার্গো টার্মিনাল বা ডেলিভারির জায়গায় পণ্য পরিবহন	ডেলিভারির জায়গায় পণ্য নামানো	আমদানী কর (ট্যাক্স) এবং অন্যান্য আনুষ্ঠানিকতা
EXW	খরচ কার?	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
FCA	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
CPT	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
CIP	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
DAP	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
DPU	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা
DDP	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	বিক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	বিক্রেতা

শুধুমাত্র নদী/সমুদ্র পরিবহনের জন্য প্রযোজ্য

FAS	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
FOB	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
CFR	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
CIF	খরচ কার?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা
	ঝুঁকি কে নেবে?	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	বিক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা	ক্রেতা

"Incoterms" is a registered trademark of the International Chamber of Commerce (ICC). Read more about Incoterms® rules from the official International Chamber of Commerce website, where you can also order the "Incoterms® 2020" publication. Sign up for online training on the Incoterms® 2020 rules at icc.academy

The Bangladesh Shoe City Ltd – country's first shoe industrial park is taking shape

A top footwear manufacturer is setting up a shoe industrial park, the first of its kind in Bangladesh, to supply import substitute raw materials and accessories to producers, boost exports and attract foreign investment.

The Bangladesh Investment Development Authority (BIDA) gave the permission for the establishment of the Bangladesh Shoe City Ltd in September. Nasir Khan, chairman and managing director of Jennys Group, is the founder of the park.



The Park being set up in Gazipur, would cost around $100 million or BDT 900 crore. Of the sum, Khan's equity is 46% and a global lender will provide rest. It is located over 35 acres of land where 24 factories can be accommodated.

Already 19 companies from Japan, Russia, Italy, China, Portugal, Sri Lanka, and Taiwan have signed memorandum of understanding with Bangladesh Shoe City Ltd to make investments. Also, the park has received investment proposals from foreign investors involving Tk 450 crore and this may go up to Tk 1,000 crore. It will create 26,000 jobs, directly



Photo and News Source: The Daily Star & Shoe city website

Shoe City will be ONE-STOP Shop for Footwear Manufacturer

Using a shared services model, factories will be able to pool their resources together for the functions in the existing value chain to run cost-effective manufacturing operations

- The gap between manufacturers and suppliers will be mitigated as all the back-linkage industries will be in one central location
- By their estimates, production cost of member factories will go down by 20%, making their products very competitive in the world market
- Investors can choose which support services they want to source and which ones to out-source from shoe city facilities and can focus mainly on their core competencies
- No need for setting up external facilities such as ETP and waste management as it will be developed by BSCL to ensure compliance standards within the industrial zone

For more details, please visit http://bangladeshshoecity.com/

the footprint

Grow your business by advertising

If you feel that you need to promote your business not only to ~~many people~~ but **many right people of Bangladesh leather and footwear and allied industry**, then it's time for you to advertise your business in our publications.

We ensure that all our publication (digital or printed) and activities **reach maximum number of professionals** who are either related or working with Bangladesh leather, footwear and allied industry.

For more details, write to us at
advertisement@footwearexchange.com
Or
Call us at
+880 1616-331111