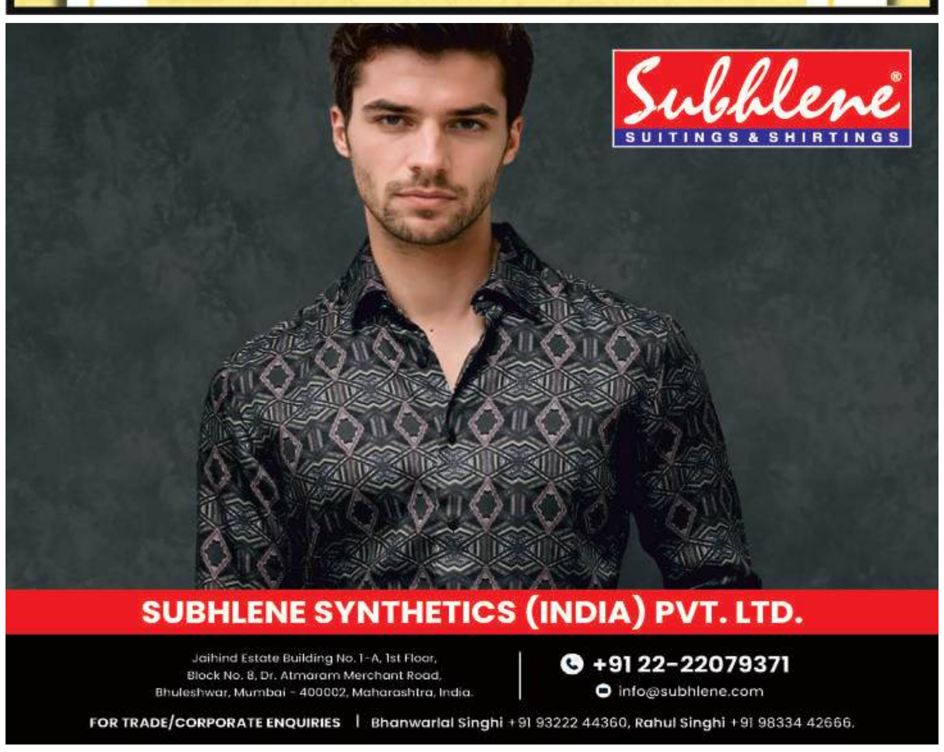
पाक्षिक
SINCE 1998
टेक्सटाइल वर्ल्ड
Postal Registration No : BHILWARA/208/2024-2026 Posting on 24-05-2025 at Rail Mail Service, Bhilwara
वर्ष-27 | अंक-23 | भीलवाड़ा/ 22 मई 2025 | कुल पृष्ठ- 20 | मूल्य : 25 रुपए



वित्त वर्ष 2025-26 की शुरूआत शानदार

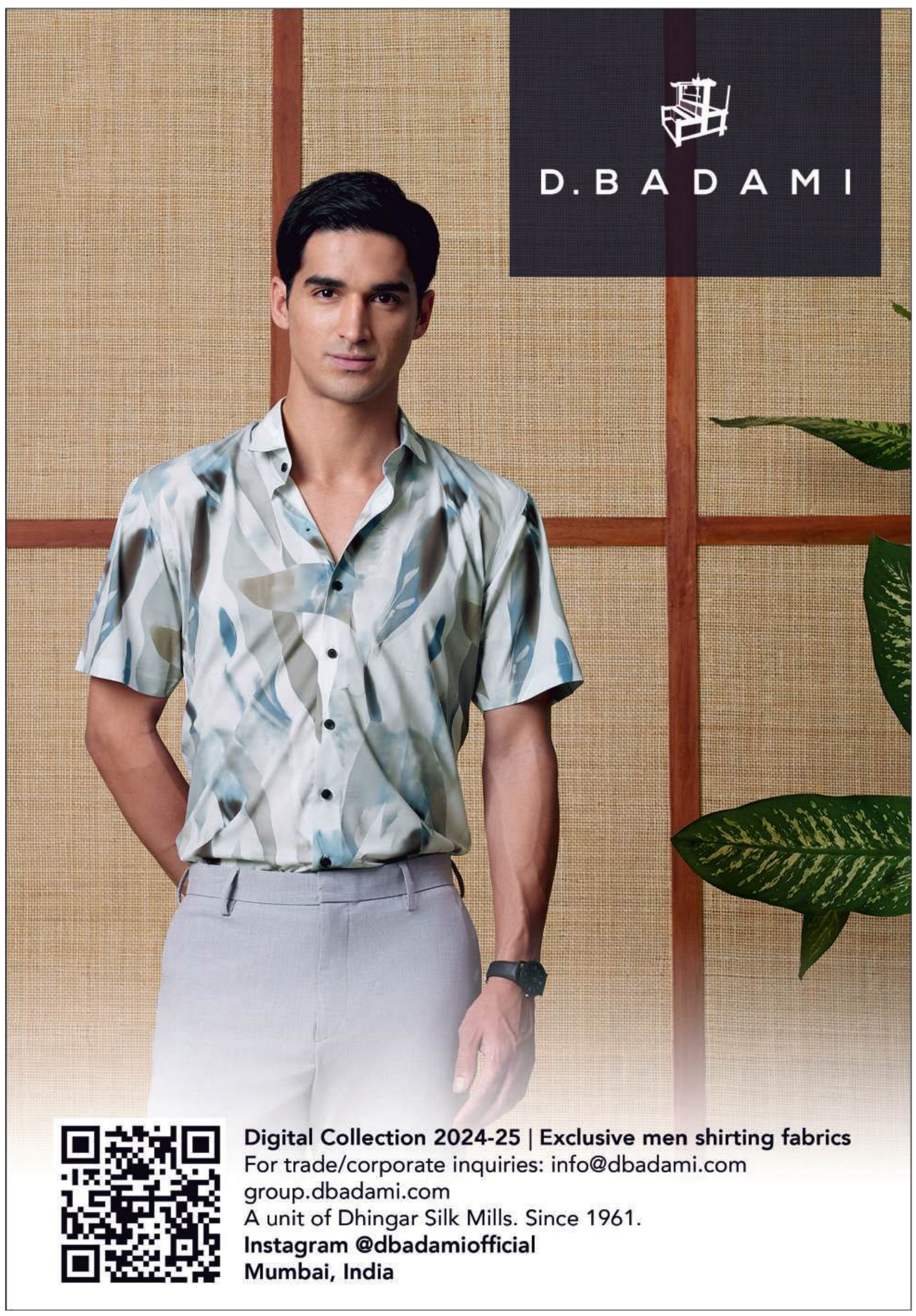
अप्रैल में भारत के टेक्सटाइल एवं गारमेण्ट निर्यात में वृद्धि

नई दिल्ली/ राजेश शर्मा

भारतीय टेक्सटाइल व गारमेण्ट उद्योग के लिए वित्त वर्ष 2025-26 की शुरूआत शानदार रही है और अप्रैल में निर्यात लगभग 7.45 प्रतिशत की वृद्धि हुई है। इसमें टेक्सटाइल निर्यात में वृद्धि की दर 2.61 प्रतिशत तथा रेडीमेड गारमेण्ट में 14.4 प्रतिशत की जोरदार बढ़ोतरी हुई है। एपेरल एक्सपोर्ट प्रोमोशन कौंसिल के वाइस चेयरमैन श्री ए. शक्तिवेल का कहना है कि अमेरिका की चुनौती पूर्ण टैरिफ नीति के बावजूद भारतीय निट वियर के निर्यात में वृद्धि के बल पर ही रेडीमेड गारमेण्ट निर्यात में बढ़ोतरी हुई है। उनका कहना है कि बांग्लादेश में अशांति के कारण भी भारतीय निट वियर की निर्यात मांग में सुधार हुआ है। देश में अप्रैल के दौरान रेडीमेड गारमेण्ट का निर्यात लगभग 15 प्रतिशत बढ़कर 1.37 बिलियन डॉलर हो गया, जबकि गत वर्ष इसी माह में यह 1.20 बिलियन डॉलर था। उनका कहना है कि देश से अप्रैल के दौरान निट वियर का निर्यात लगभग 3,500 करोड़ रूपए रहा, जो उद्योगों के लिए एक अच्छा संकेत है। एईपीसी के महासचिव श्री मिथिलेश्वर ठाकुर के अनुसार वैश्विक अर्थव्यवस्था में चुनौतियां और मुद्रा में भारी उतार-चढ़ाव के बीच भारत से रेडीमेड गारमेण्ट निर्यात का प्रदर्शन शानदार रहा है।

आईसीसी के नेशनल कमेटी ऑन टेक्सटाइल के चेयरमैन श्री संजय जैन का कहना है कि जहाँ एक ओर गारमेण्ट के निर्यात में वृद्धि हुई वहीं दूसरी ओर कॉटन के आयात में बढ़ोतरी हुई है, क्योंकि विश्व बाजार में इसके भाव भारत की तुलना में सस्ते हैं। कॉटन का आयात 86.88 मिलियन डॉलर का हुआ, जो गत वर्ष की इसी अवधि के आयात 37.91 मिलियन डॉलर की तुलना में 129 प्रतिशत अधिक है।

शेषांश पृष्ठ 10 पर...



नेजा बिजनेस अवॉर्ड 2.0 का सफल आयोजन

सतना/ बलराम शुक्ला

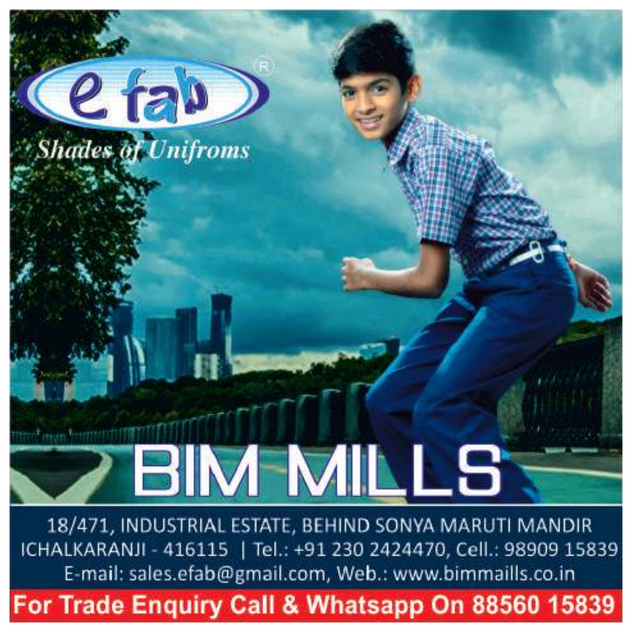
बिजनेस अवॉर्ड 2.0 कार्यक्रम पर सतना शहर की सभी विभूतियाँ ओम रिजॉर्ट पर उपस्थित रहीं, कार्यक्रम की शुरूआत दीप प्रज्वलन और गणेश वंदना की बेहतरीन प्रस्तुति बच्चों की तरफ से दी गई, जिसमें कार्यक्रम की गरिमा भाव को सफलता से दर्शाया गया। तत्पश्चात नेजा पेपर के संस्थापक एवं संपादक श्री संजय शाह द्वारा अपना उद्बोधन दिया गया, जिसमें सतना शहर के विशिष्ट एवं प्रमुख अतिथियों का शब्दों द्वारा सम्मान पुष्पगुच्छमाला और कंधे पर पट्टा रखकर सभी का अभिनंदन किया गया। उद्बोधन के बाद श्री संजय शाह की जीवनी को एक डॉक्यूमेंट्री के तहत प्रस्तुत किया गया, जिसमें उनके बचपन से लेकर आज तक के कार्यकाल को प्रदर्शित किया गया। इस वीडियो डॉक्यूमेंट्री के पूर्ण होने के बाद श्री आशीष मोंगिया द्वारा सभी व्यापारियों के नाम लेकर ससम्मान मंच पर बुलाया गया, जिसमें नेजा बिजनेस अवॉर्ड में सतना शहर के आने वाले सभी अतिथियों एवं व्यापारियों के सम्मान एवं स्वागत के बाद नेजा बिजनेस अवॉर्ड के 50 में से 12 नाम की प्राथमिकता को देखते हुए सतना के महापौर श्री योगेश ताम्रकार, विधायक श्री सिद्धार्थ कुशवाहा, श्री उत्तम बनर्जी, श्री मणिकांत माहेश्वरी आदि द्वारा अवॉर्ड का वितरण किया गया। नेजा बिजनेस अवॉर्ड कार्यक्रम के चलते सभी वरिष्ठ एवं विशिष्ट सम्माननीयजनों का स्मृति चिन्ह से भी सम्मान किया गया। कार्यक्रम अपनी गरिमा में उत्साहपूर्ण और उल्लास के साथ शुरूआत से लेकर अंत तक समां बांध रहा। सतना के व्यापारियों द्वारा कार्यक्रम की बेहद सराहना की गई और कहा कि ऐसा कार्यक्रम हर साल हो। अंत में सभी बच्चों की प्रस्तुति देखते हुए उन्हें स्मृति चिन्ह एवं सर्टिफिकेट दिया गया, जिसमें नेजा ऑर्गेनाइजिंग टीम को भी सम्मानित किया गया और अंत में समाजसेविका मंजूषा शाह जी द्वारा आभार प्रकट करने के साथ रात्रि भोज के साथ पूर्ण हुआ।

गर्मी की अधिकता एवं श्रमिकों की कमी से उत्पादन प्रभावित

बालोतरा/ लालचन्द पुनीत

औद्योगिक क्षेत्र में ग्राहकी की भारी कमी परिलक्षित होने लगी है। दिसावरी मण्डियों से मांग की सुस्ती का माहौल है। गर्मी की अधिकता, श्रमिकों की कमी व कमजोर रकम की आवक से उत्पादन प्रभावित है। निश्चित रूप से यह सही है कि चन्द गिनी-चुनी फर्मों की चालानी अपेक्षाकृत रूप से संतोषजनक है। अब उत्पादकों को गुणवत्ता की पहचान हो गई है। कारण कि उपभोक्ता अब निम्न स्तर के माल को तवज्जा देने की मानसिकता नहीं रखते। उत्पादकों के समक्ष एक परेशानी यह है कि वे जल प्रदूषण नियंत्रक एवं निवारक ट्रस्ट के निर्देशों के अनुसार अपनी क्षमता के 50-60 प्रतिशत को ही उपयोग में ले सकते हैं। उनके द्वारा निश्चित समय में सीमित मात्रा में ही फेक्ट्री का पानी शोधन हेतु भेजा जा सकता है। सीईटीपी ट्रस्ट प्रयासरत है कि उद्यमियों को उनकी लगी मशीनों की पूर्ण क्षमता उपयोग को बहाल करे। स्मरण रहे उद्यमी कच्चे माल के लिये पूरा शेष कर का भुगतान करते हैं। समय के साथ इस समस्या का भी निराकरण होगा और उद्यमी अपनी मशीनों का शत-प्रतिशत उपयोग ले सकेंगे।

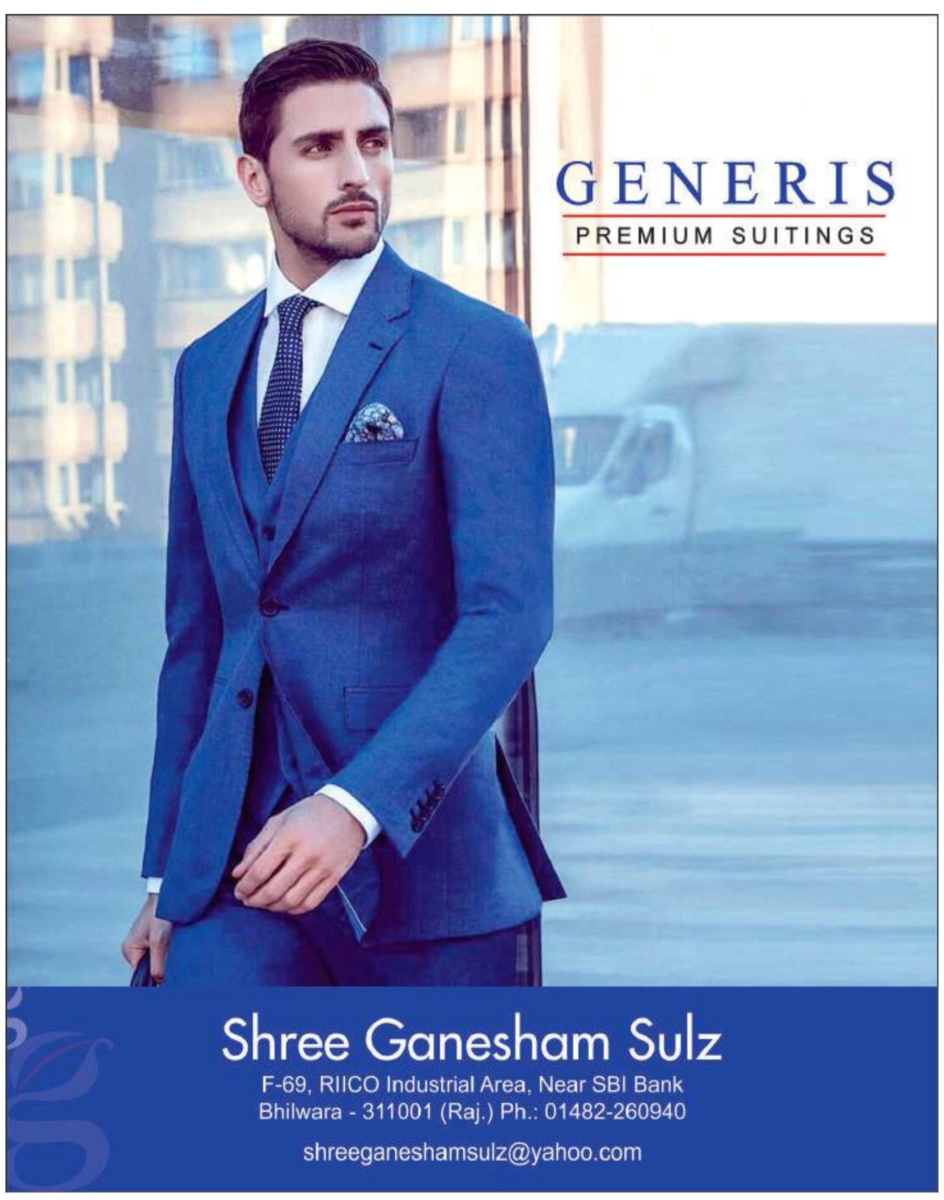
एक समय इस बात को बल दिया जा रहा था कि प्रदूषित (निष्कासित कारखानों का जल) पानी के लिए एक व्यवस्था कच्छ की खाड़ी तक की योजना विचाराधीन थी, जिससे जोधपुर, पाली, बालोतरा, बिठुजा, जसोल की इस समस्या का समाधान निहित बताया जा रहा था। सम्भवतः अब सरकार पुनःविचार कर कर रहीं है। इससे उत्पादन को भारी प्रश्रय मिलेगा और इनके उत्पादों का वर्चस्व चहुँओर बढ़ेगा। युग की मांग के अनुसार उद्यमियों ने अपने उत्पादों की पैकिंग को बेहतरीन ढंग से आकर्षक बनाने की दिशा में काफी कुछ किया है। उत्पादक इस बात से वाकिफ है कि उपभोक्ता पैकिंग को भी पूरी तवज्जा देता है। उद्यमी भी चाहते हैं कि लाजवाब पैकिंग हो और लागत कम से कम आये। यहाँ के उत्पाद सभी दृष्टियों से सर्वाधिक सस्ते होने से इन्हें आई अपीलिंग करने हेतु भी सीमा में ही लागत का बोझ डाला जा सकता है। ग्रे क्लॉथ में कुछ क्वालिटीज की तंगी बनी हुई है। जानकार लोगों का कहना है कि कच्चे माल की यह उपलब्धता जून माह में सामान्य हो जाएगी। ग्रे क्लॉथ में सामान्य तेजी का कारण कुछ विशेष क्वालिटियों में ही है। स्थानीय उत्पादों में पोपलीन, रूबिया, नाइटी, पेटीकोट (अंडर स्कर्ट), पोकेटिंग क्लॉथ आदि की सप्लाई जारी तो है, मगर सीजन की दृष्टि से जो विशेष मांग की आशा थी, उसका अभाव है। इसका कारण देश का विद्यमान वातावरण भी है।



तेज गर्मी के बावजूद बाजार में रौनक

उदयपुर/ नवीन कोठारी

गर्मी कम पड़ने का नाम नहीं ले रहीं है और तापमान दिनों-दिन बढ़ता ही जा रहा है। एक-दो दिन बरसात के कारण मौसम में कुछ सुधार हुआ है, लेकिन गर्मी ने फिर से तेवर दिखाना शुरू कर दिया है। स्थानीय वस्त्र बाजार में भीषण गर्मी के बावजूद ग्राहकी होने से बाजार में रौनक बरकरार है। आगामी दिनों में लग्न-सावा मुहूर्त होने से लोग खरीददारी कर रहे हैं। वस्त्रों के फैशन की बात करे तो बाजार में अलग-अलग प्रकार के वस्त्रों की फैशन में बदलाव आया है। रेडीमेड वस्त्र से लेकर सलवार सूट्स और साड़ी में भी जबरदस्त फैशन बदला है। इस कारण ग्राहक को नये-नये प्रचलन वाले वस्त्रों का उपयोग भाने लगा है। विशेषज्ञों की माने तो कुछ दिन बाजार में रौनक बरकरार रहने के आसार है। आगे मानसून से पूर्व बाजार में अच्छी ग्राहकी देखने को मिल सकती है।



भीषण गर्मी से ग्राहकी कमजोर

जयपुर/ ओम जैन

पिछले कुछ दिनों से भीषण गर्मी के कारण बाजार में चहल-पहल नहीं है। शादी-विवाह की ग्राहकी भी नहीं है। व्यापारी दिसावर से मण्डी में लगातार आ रहे हैं, लेकिन ग्राहकी अच्छी नहीं होने के कारण व्यापार मंद है। आगे बरसात के कारण भी ग्राहकी कमजोर है तो कुछ माल के भाव में तेजी के कारण माल कम बिक रहा है। पोपलीन में फिर भाव कम होने के संकेत हैं तथा ग्राहकी नहीं होने से कम भाव के भी खरीददार नहीं है। रेडीमेड पेटीकोट एवं हल्का 2×20 के पीस की मांग आ रही है। आगे रेडीमेड की मांग अच्छी रहेगी और पाली से टेरी रूबिया में 50 पैसे से 1 रूपए की तेजी बतायी जा रहीं है।

अभी सिर्फ हल्का व अस्तर का माल बिक रहा है। अप्रैल माह में स्कूल ड्रेस की मांग बनी हुई थी वो भी कम हो गयी है तथा छुटपुट कलर एवं डिजाइन की मांग आ रही है। कुर्ती बाजार में नये सेम्पल की मांग बनी हुई है। व्यापारी नये-नये आयटम के सेम्पल बनाकर बाजार में भेज रहे हैं और अगर नये ऑर्डर मिल रहे तो माल खरीद रहे हैं। अभी जयपुर प्रिंट की मांग पूरे देश से आ रही है। जिसमें कॉटन प्रिंट 60×60 का माल पूरे भारत में जा रहा है। इस समय ब्लाक × स्क्रीन प्रिंट व मिक्स मेच का माल कटपीस में बिक रहा है। बरसात में माल प्रिंट नहीं होने के कारण व्यापारी अभी से माल तैयार करवा रहे हैं।

व्यापारी कल्याण बोर्ड की बैठक में व्यापारियों ने लिया स्वदेशी संकल्प

नई दिल्ली/ वाणिज्य भवन राष्ट्रीय व्यापारी कल्याण बोर्ड की बैठक में चेयरमैन श्री सुनील सिंघी की अध्यक्षता में सम्पन्न हुई। उन्होंने ऑपरेशन सिंदूर की सफलता के लिए केंद्र सरकार व भारतीय सेनाओं को धन्यवाद दिया और कहा कि यह अभियान देशभक्ति की भावना को नई ऊर्जा देता है।

20 सूत्रीय स्वदेशी संकल्प - श्री सिंघी ने व्यापारियों से विदेशी वस्तुओं का बहिष्कार, स्वदेशी उत्पादों को प्राथमिकता, भारत में ही विवाह व शिक्षा, स्थानीय किसानों और कारीगरों का समर्थन तथा भारतीय तकनीक को अपनाने जैसे बिंदुओं पर आधारित संकल्प लेने का आग्रह किया। कर्नाटक से बोर्ड सदस्य श्री प्रकाश पिरगल ने बैठक में श्रम कानूनों से जुड़ी समस्याओं के समाधान हेतु केंद्र सरकार द्वारा प्रस्ताव लाए जाने पर प्रसन्नता व्यक्त की। उन्होंने बैंगलुरू में व्यापारी संघों के माध्यम से शीघ्र ही स्वदेशी शपथ दिलवाने की घोषणा की।

महत्त्वपूर्ण सुझाव-

1. भार और माप विभाग-

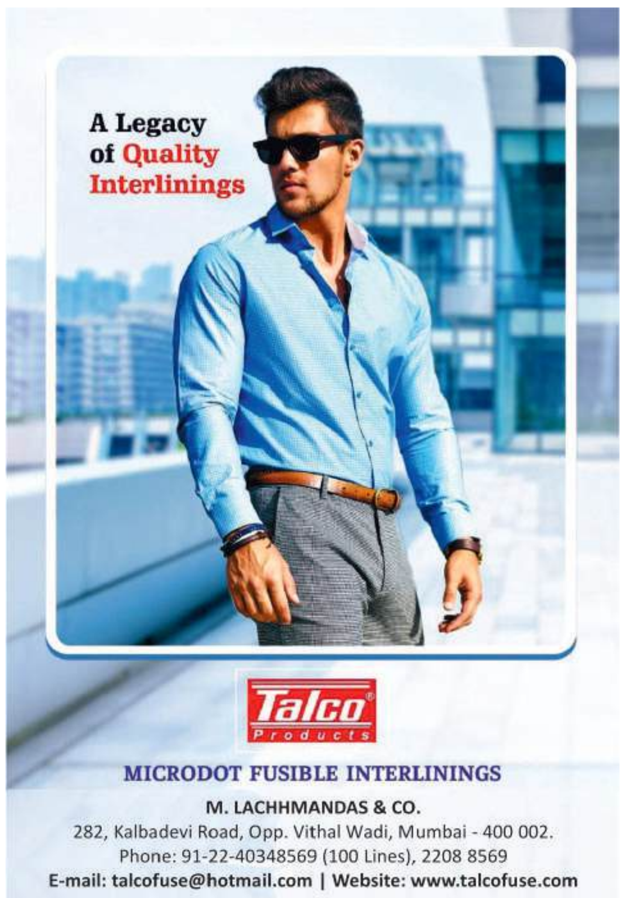
- नियमों में सरलता,
- निरीक्षण प्रक्रिया में पारदर्शिता,
- एक समान राष्ट्रीय नीति की मांग।

2. MSME क्षेत्र-

- रजिस्ट्रेशन व लोन प्रक्रिया को सरल बनाना,
- GST अनुपालन में राहत,
- GeM पोर्टल पर प्राथमिकता।

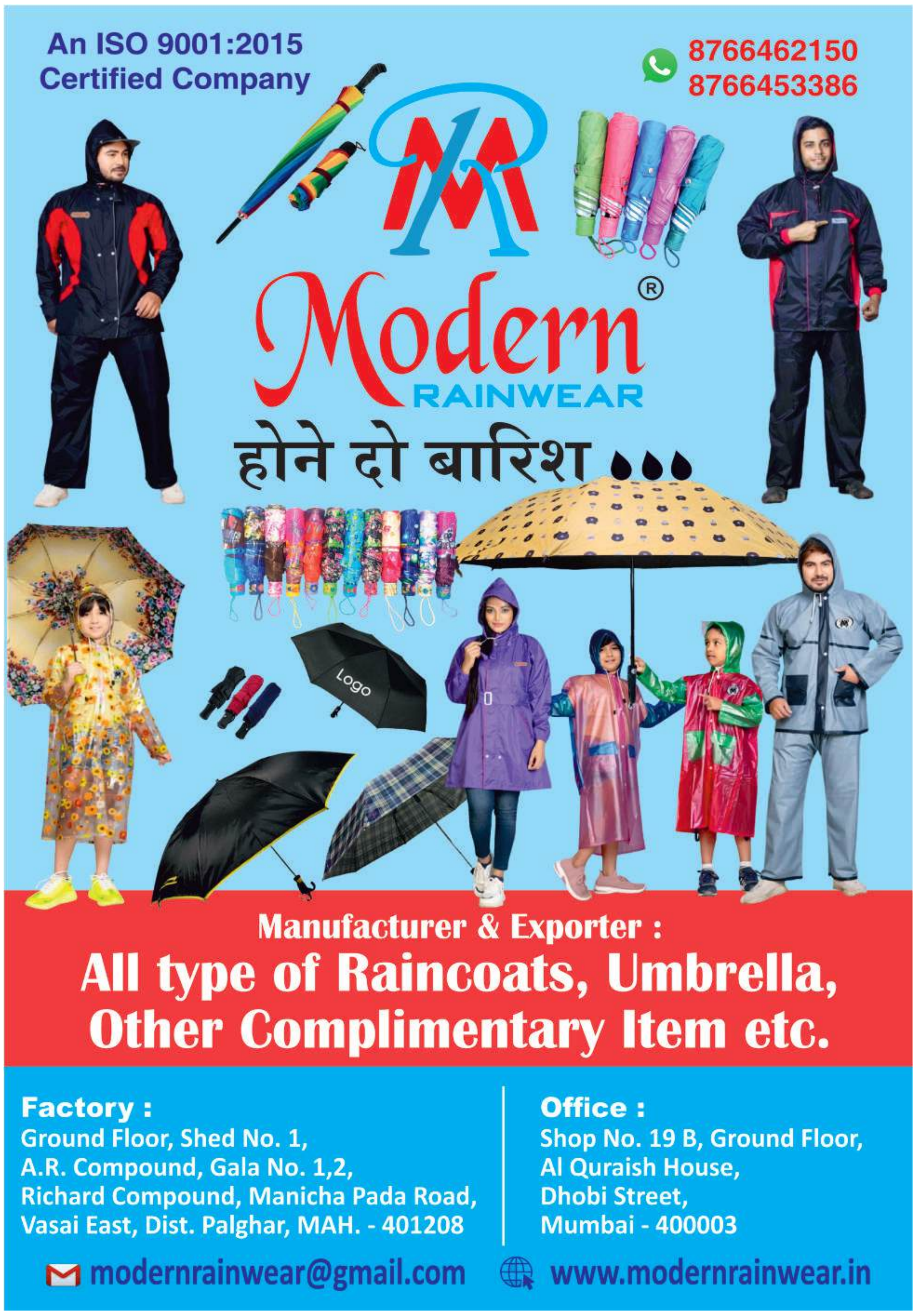
पुस्तक विमोचन- "Journey of National Traders Welfare Board" नामक पुस्तक का लोकार्पण भी किया गया, जिसमें राज्यवार व्यापारी सम्मेलनों की जानकारी है।

निष्कर्ष- श्री सिंघी ने कहा कि सभी सुझावों को संबंधित मंत्रालयों तक पहुँचाया जाएगा, ताकि व्यापारी समाज को शीघ्र राहत मिल सके।



modella
Since 1965
We Weave Warmth!
CLASSIC
BLAZER
modella
Fashion
FINEST TWEED FABRICS
FOR TRADE ENQUIRY : Contact : 82640-40737 | Website : www.modella.in | Email: modella.wool@gmail.com

PICASSO
by BAIRD
Cotton
Picasso presents
fine digital prints in
SUPER LUXURY
COTTON
For Agent/Dealer enquiries, reach us at: Call: +91 9340605633 | Whatsapp: +91 9992514747 | Write to: helloburgoyne@bairdlinen.com
AVAILABLE AT ALL LEADING RETAIL OUTLETS | Follow us on /@bairdcottonofficial | /@bairdcotton_official | www.bairdcotton.com
Burgoyne & BAIRD Cotton are registered trademarks of WFB BAIRD & COMPANY (INDIA) PVT. LTD.
HOUSE OF
BURGOYNE
IRELAND


An ISO 9001:2015
Certified Company
8766462150
8766453386
Modern®
RAINWEAR
होने दो बारिश
Logo
Manufacturer & Exporter :
All type of Raincoats, Umbrella,
Other Complimentary Item etc.
Factory :
Ground Floor, Shed No. 1,
A.R. Compound, Gala No. 1,2,
Richard Compound, Manicha Pada Road,
Vasai East, Dist. Palghar, MAH. - 401208
Office :
Shop No. 19 B, Ground Floor,
Al Quraish House,
Dhobi Street,
Mumbai - 400003
modernrainwear@gmail.com
www.modernrainwear.in

ÀBSOLŪTO™
FINER SIDE OF FASHION
ÀBSOLŪTO™
ELITE
ÀLACARTE
For Trade Enquiries: +91 70218 42353
Visit us at: www.absolutoworld.com, Follow us on : Absoluto Finer Side Of Fashion absolutoofficial

MiSTAiR®
THE FINEST IN FASHION
A Siyaram's Initiative
Sophistication
Personified
SCAN THE QR CODE
TO VIEW THE VIDEO
Available at all the leading retail outlets across the country. For trade/ corporate enquiries, contact: 022-68330500.

India's sports textiles industry to step into spotlight with the launch of 'Sporttech Pavilion' at Techtextil India 2025

Mumbai/ Messe Frankfurt Trade Fairs India Pvt Ltd and Concept N Strategies has announced partnership to introduce 'Sporttech pavilion' – a dedicated area showcasing sports and activewear textiles and accessories under Techtextil India 2025. It is a premier platform dedicated to the rapidly expanding sports and fitness textiles at Techtextil India 2025. This strategic alliance aims to provide a major boost to the segment aiming to showcase innovations in speciality fabrics, yarns, sportswear and gear, high-performance textiles and sustainable materials, generating remarkable opportunities for the entire textile universe, especially, for sportswear brands.

The Indian sports and fitness textiles sector are transforming remarkably, driven by the evolving consumer lifestyles, advanced material innovations and growing government support. Amidst this backdrop, this partnership marks a significant leap of growth for the specialised textiles segment, which is envisioned as a game-changer in the Indian sports and activewear market.

The demand for cutting-edge moisture-wicking fabrics, compression wear, breathable textiles and sustainable sports and fitness fabrics are at an all-time high. Rising health consciousness consumers and increasing appetite for high-performance sportswear, are also contributing to the growing demand. This makes Techtextil India 2025 the perfect launchpad for this specialised segment. This collaboration seamlessly aligns with the growing push for self-reliance in textile manufacturing, bundled with the Indian government's focus on technical textile innovations and expanding domestic production capabilities. Industry leaders are recognising this as the perfect time to showcase national innovations in fitness textiles on the global stage of Techtextil India.

Adding to this, **Mr Raj Manek, Executive Director & Board Member, Messe Frankfurt Asia Holdings Ltd,** mentioned: "With our global Texpertise network and established expertise in trade fairs, Techtextil India has always served as a launchpad for emerging textile innovations. 'Sporttech Pavilion' is a natural extension of this vision offering a focused space for sports and performance textiles, an industry that is witnessing phenomenal growth worldwide. This will be beneficial to the manufacturers as well as to the buyers giving them direct access to the latest technologies that will shape the next generation of sports and fitness apparel."

Speaking about this strategic collaboration, **Mr Kishan Daga, Anchor Founder, Concepts N Strategies,** stated: "India's fitness and sports textile industry is on the brink of a breakthrough, and 'Sporttech Pavilion' will be instrumental in accelerating its growth. India can produce high-quality performance-driven sportswear and gear and it is gaining traction. And with this initiative, we aim to offer a world-class platform dedicated to the segment where Indian manufacturers can showcase their capabilities to a global audience."

Industry figures highlight growth of this segment:

- The Indian sportswear market: valued at USD 10.2 million in 2024
- Expected to reach USD 16.6 million by 2033 at a CAGR of 5.1% during 2025-2033*1 according to a recent report by IMARC Group.
- Global sportswear market size was valued at USD 206.64 billion in 2024.
- Expected to reach USD 350.45 billion by 2032, exhibiting a CAGR of 7.84% during the forecast period*2.

This segment will see an expansion of the exhibitor profile with inclusion of:

- Sports textile material producers including compression fabrics, breathable textiles, suppliers of sustainable and recycled textiles suitable for sports equipment and gear manufacturers
- Producers of sports and fitness equipment with an emphasis on textile-based products like: yoga mats, fitness bands, straps, & etc
- Accessories and footwear manufacturers for products like gloves, bands headgear and socks using innovative materials; manufacturers and brands showcasing new textile technologies in sports footwear and performance shoes
- Smart textile manufacturers producing materials embedded with sensors for fitness tracking; chemical suppliers for sports textiles
- Producers of finishing chemicals that enhance performance e.g. anti-odour, UV protection, water-repellent coatings
- Manufacturers of various fitness textiles and activewear materials and textile machinery manufacturers, equipment suppliers, suppliers of technology for fabric testing, dyeing, and finishing for sportswear and more.

With such an extensive product showcase, the expo aims to attract visitors from major sportswear retailers and distributors, product developers, fitness enthusiasts, fashion designers, research and development professionals, textile institutes, sourcing specialists and other professionals from the textile spectrum looking for the next big breakthrough in the segment. The dedicated space for Sporttech Pavilion will serve as a powerful business catalyst connecting material innovators, sportswear brands and textile manufacturers with national and international sourcing leaders.

By leveraging Messe Frankfurt Trade Fairs India's extensive global reach and industry expertise, Sporttech Pavilion will facilitate international market penetration for Indian brands while attracting advanced solutions from the global leaders in sports textiles. Besides this, Techtextil India 2025 will open-up the floor for deeper and more relevant business interactions and enable the exhibitors to tap the expanding market with a special focus on medical textiles through the second edition of MEDITEX in association with the South India Textile Research Association (SITRA).

This landmark collaboration between Messe Frankfurt Trade Fairs India and Concept N Strategies signifies a step towards showcasing India's strength in the global sports textile market besides various technical textiles and medical textiles.

Sources:
***1 – IMARC Group**
***2 – Fortune Business Insights**

About Techtextil India

Techtextil India is a leading trade fair dedicated to technical textiles, nonwovens, and composites. It provides a robust platform for industry professionals to discover the latest trends, technologies, and business opportunities. Techtextil India is part of Texpertise, the textile business network. The network of Messe Frankfurt unites current topics, trends, and events around the textile business and connects more than 500,000 people from all over the world. With more than 50 international textile trade fairs in 11 countries, Messe Frankfurt is the global market leader for textile trade fairs. Texpertise covers the entire textile value chain: Research, development, yarns, fabrics, apparel, fashion, contract manufacturing, home and household textiles, technical textiles, processing and cleaning technologies.

In collaboration with the United Nations Office for Partnerships, supported by the Conscious Fashion and Lifestyle Network, the Texpertise Network informs and mobilizes the textile sector to implement solutions for social, economic and environmental change. We aim to create awareness of the Sustainable Development Goals at all our textile trade fairs worldwide – from Frankfurt to New York, Atlanta, Shanghai and Paris.

For more information from the international textile sector and Messe Frankfurt's global textile events visit:

www.texpertise-network.com
Press information and photographic material:
www.techtextil-india.in.messefrankfurt.com
Background information on Messe Frankfurt
www.messefrankfurt.com/background-information
Sustainability at Messe Frankfurt
www.messefrankfurt.com/sustainability-information
For More Updates, follow us on:
www.linkedin.com/showcase/texpertise-network
https://www.instagram.com/techtextil_india/
https://www.facebook.com/techtextilIND

About Concept N Strategies

Concepts N Strategies is a consulting firm based in Noida, NCR, India, with a specialized focus on activewear category development. The firm offers a wide range of strategic services aimed at supporting growth and innovation across the sportswear and performance textile sectors. Its expertise spans research and development of fabrics, enhancement of fabric mill operations, sourcing solutions for sportswear, and government advisory services—particularly in the domain of man-made fibers (MMF). Additionally, the firm provides strategic consulting for domestic and global activewear brands, modernizes garment manufacturing processes, and restructures merchandising systems for apparel agencies and traders. Concepts N Strategies also assists brands in refining product lines and developing foundational advertising strategies. The firm has worked with several prominent organizations including the Government of Bihar, Tirupur Exporters Association, Confederation of Indian Industry (Textile Chapter, Tamil Nadu), TCW Trends (Bangladesh), Boston Consulting Group, LNJ Knits, Texport Syndicate, Paragon Apparel, and many others. Its portfolio also includes collaborations with renowned global brands such as Puma, Skechers, MAX, Primark, H&M, Zivame, Columbia, and DCYPHR.

For more information, please visit: www.conceptsnstrategies.com

भारत का पलटवार

बांग्लादेश से सड़क के रास्ते रेडीमेड गारमेण्ट आयात पर प्रतिबंध

घरेलू उत्पादकों को होगा लाभ | उद्योग जगत द्वारा स्वागत

नई दिल्ली/ राजेश शर्मा

बांग्लादेश द्वारा भारत से सड़क के रास्ते (लैंड पोर्ट या भूमि बंदरगाह) से कॉटन यार्न के आयात पर प्रतिबंध का उत्तर देते हुए भारत सरकार ने रेडीमेड गारमेण्ट फैब्रिक सहित अनेक वस्तुओं का आयात बंद कर दिया है। अब इन आयटमों का आयात केवल हवाई मार्ग या जल मार्ग से हो पाएगा। देश के उद्योग द्वारा सरकार के इस कदम का स्वागत किया जा रहा है, क्योंकि बांग्लादेश से बढ़ते गारमेण्ट आयात के कारण भारतीय रेडीमेड गारमेण्ट उद्योग परेशानी में आ रहा था। इसके अतिरिक्त अब चीन में निर्मित फैब्रिक भी बांग्लादेश के रास्ते भारत में आयात नहीं किया जा सकेगा, जिससे टेक्सटाइल उद्योग भी राहत अनुभव करेगा। विगत दिनों भारत सरकार ने एक अधिसूचना जारी करके बांग्लादेश से रेडीमेड गारमेण्ट, फल, कार्बोनेटिड ड्रिंक, प्रोसेस्ड फूड आयटम, कॉटन और कॉटन यार्न वेस्ट प्लास्टिक एवं पीवीसी से बने आयटम आदि का आयात कोलकाता बॉर्डर या भूमि बंदरगाह से बंद कर दिया है। अब इन आयटम का आयात कोलकाता अथवा मुम्बई पोर्ट या हवाई मार्ग से ही किया जा सकेगा। जानकारों का कहना है कि इस अधिसूचना के बाद बांग्लादेश से रेडीमेड गारमेण्ट, फैब्रिक आदि का आयात महंगा और आयात में कमी आने की आशा है। उल्लेखनीय है कि व्यापार संधि के तहत बांग्लादेश से रेडीमेड गारमेण्ट, फैब्रिक आदि का आयात जीरो ड्यूटी पर किया जाता है।

विगत कुछ वर्षो से बांग्लादेश से भारत का रेडीमेड गारमेण्ट आयात लगातार बढ़ रहा है, जिससे उत्पादन कम होने और चीन से ड्यूटी मुक्त फैब्रिक से तैयार होने के कारण बांग्लादेश में निर्मित गारमेण्ट भारत की तुलना में सस्ता होने के कारण भारतीय रेडीमेड गारमेण्ट निर्माता परेशान थे। इसी प्रकार चीन से निर्मित फैब्रिक भी आयात किए जाने की रिपोर्ट है।

चीन से भारत में फैब्रिक आयात करने पर 20 प्रतिशत ड्यूटी है, लेकिन बांग्लादेश के रास्ते जीरो ड्यूटी पर आयात हो रहा है। आईसीसी नेशनल टेक्सटाइल्स कमेटी के चेयरमैन श्री संजय जैन का कहना है कि बांग्लादेश के रास्ते भारी मात्रा में फैब्रिक का आयात हो रहा है। श्री जैन का कहना है कि बांग्लादेश से आयात महंगा होने के कारण संभव है कि कुछ समय के लिए सप्लाई में व्यवधान हो और गारमेण्ट निर्माताओं को फैब्रिक की अस्थाई कमी का सामना करना पड़े लेकिन जल्द ही भारतीय गारमेण्ट निर्माता उत्पादन में वृद्धि करके इस कमी को पूरा कर देंगे।

बांग्लादेश पर असर

जानकारों का कहना है कि वर्ष 2024 में भारत ने बांग्लादेश से लगभग 50 बिलियन डॉलर मूल्य की वस्तुओं का आयात किया था और इसमें केवल रेडीमेड गारमेण्ट का आयात ही 38 बिलियन डॉलर का था। कॉन्फेडरेशन और इंडियन टेक्सटाइल इंडस्ट्री के चेयरमैन श्री राकेश मेहरा का कहना है कि बांग्लादेश सरकार ने अप्रैल में लैंडपोर्ट से भारत के कॉटन यार्न के आयात पर प्रतिबंध लगा दिया था इससे वायु मार्ग अथवा जलमार्ग से बांग्लादेश को कॉटन यार्न का निर्यात करना भारतीय स्पिनरों के लिए महंगा हो गया था। उल्लेखनीय है कि बांग्लादेश के कॉटन यार्न की खपत की लगभग 45 प्रतिशत मात्रा को भारतीय कॉटन यार्न के निर्यात से भारत के कॉटन यार्न का निर्यात प्रभावित होने लगा था। श्री मेहरा का कहना है कि भारत सरकार द्वारा यह कदम एक रणनीतिक प्रक्रिया है। उनका कहना है कि इससे बांग्लादेश से रेडीमेड गारमेण्ट का आयात महंगा होगा और भारतीय निर्माताओं को उस मांग को पूरा करने का अवसर प्रदान करने के साथ ही देश में कॉटन यार्न की खपत में वृद्धि, बांग्लादेश को निर्यात में आने वाली गिरावट की क्षतिपूर्ति कर देगी। उल्लेखनीय है कि बांग्लादेश सरकार द्वारा घरेलु उद्योग को राहत पहुँचाने के लिए इस वर्ष 13 अप्रैल को भारत से लैंड पोर्ट यानि बेनापोल, भूम्रा, सोना मस्जिद, बांग्ला बांध और बूरामरी आदि से कॉटन यार्न के आयात पर प्रतिबंध लगा दिया है। हालांकि इस प्रतिबंध का वहाँ के स्पिनिंग उद्योग ने स्वागत किया है, लेकिन गारमेण्ट उद्योग विरोध कर रहा है, क्योंकि इससे उत्पादन लागत बढ़ जाएगी और विश्व बाजार की प्रतिस्पर्धा में टिकना कठिन हो सकता है।

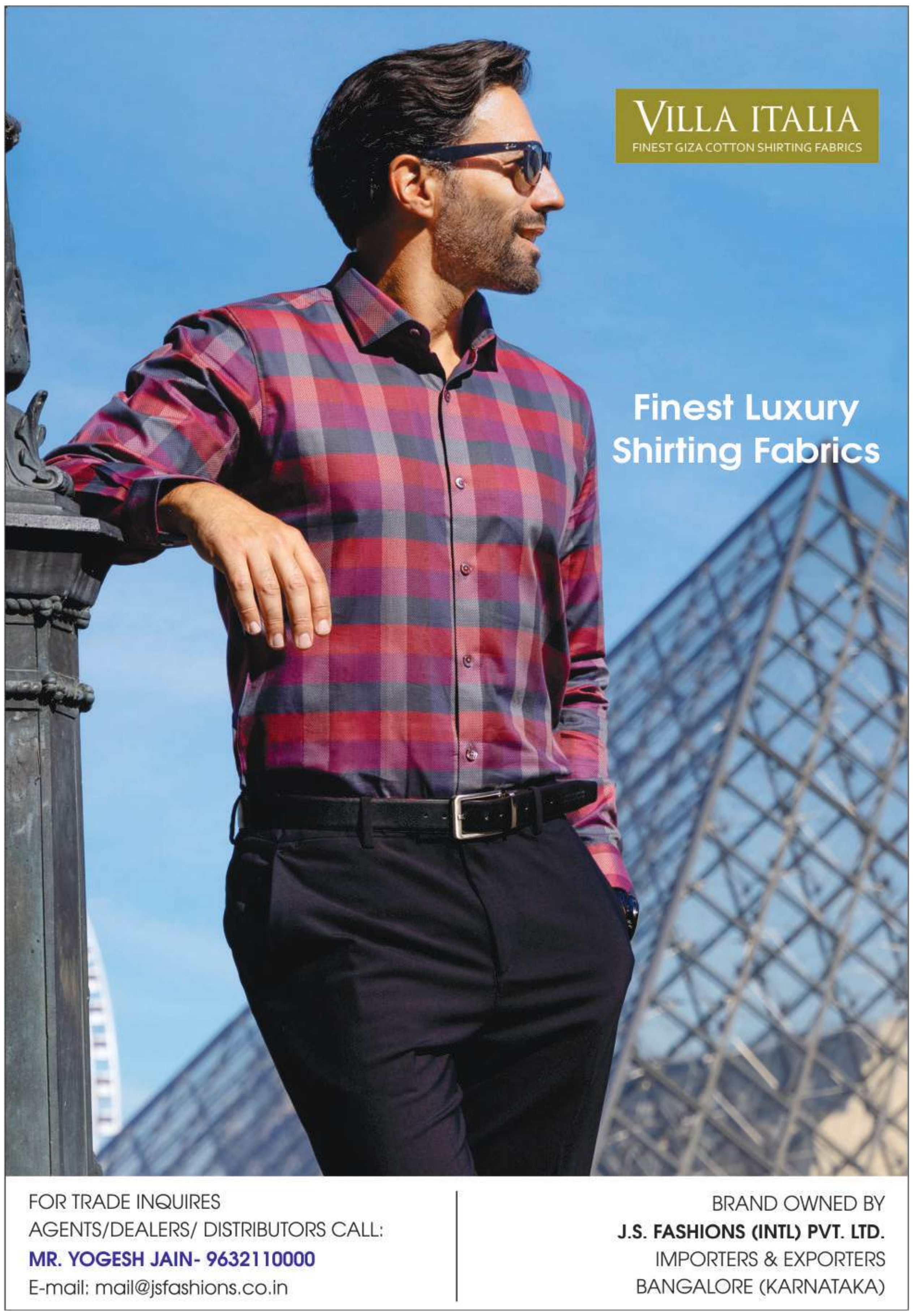
बांग्लादेश को झटका

जानकारों का कहना है कि भारत सरकार के इस फैसले से बांग्लादेश को झटका लगने का अनुमान है, क्योंकि वहाँ की अर्थव्यवस्था और निर्यात में रेडीमेड गारमेण्ट उद्योग की महत्त्वपूर्ण भूमिका है। वहाँ के कुल निर्यात में रेडीमेड गारमेण्ट की हिस्सेदारी लगभग 85 प्रतिशत है तथा विगत कुछ वर्षो से भारत को निर्यात लगातार बढ़ रहा है। जानकारों के अनुसार चीन से बांग्लादेश को कॉटन यार्न का निर्यात भले ही बढ़ जाए, लेकिन फैब्रिक का निर्यात कम होने की आशंका है। बांग्लादेश द्वारा चीन से आयातित फैब्रिक का भारत को जीरो ड्यूटी पर निर्यात किया जा रहा था। चीन से फैब्रिक या रेडीमेड गारमेण्ट के आयात पर लगलभग 20 प्रतिशत ड्यूटी लगती है, जबकि बांग्लादेश से कोई ड्यूटी नहीं लगती है।

प्रतिस्पर्धा के बजाय सहयोग को बढ़ावा देता मितुंबा उद्योग

केन्या/ हाल ही एक अध्ययन में सामने आया कि केन्या में कपड़ों का व्यापार और घरेलु वस्त्र निर्माण उद्योग एक साथ फल-फूल सकते हैं। इस अध्ययन को केन्या के इकोनॉमिक अफेयर्स इंस्टीट्यूट और MCAK मितुंबा कंसोर्टियम एसोसिएशन ऑफ केन्या ने मिलकर तैयार किया है। रिपोर्ट में बताया गया है कि दोनों क्षेत्र का बाजार अलग-अलग है और दोनों एक-दूसरे की जगह लेने की बजाय एक-दूसरे के पूरक भूमिका निभा सकते हैं। रिपोर्ट के अनुसार मितुंबा उद्योग यानी सेकेंड हैंड कपड़ों का व्यापार और केन्या के घरेलु वस्त्र उद्योग के बीच प्रतिद्वंद्विता की चिंता अक्सर होती है, लेकिन यह अध्ययन बताता है कि ये दोनों उद्योग एक-दूसरे से अलग-अलग वर्गों और जरूरतों को पूरा करते हैं। उदाहरण के तौर पर मितुंबा कपड़े मुख्यतः उन उपभोक्ताओं के बीच लोकप्रिय हैं जिनकी आमदनी सीमित होती है या जो किफायती विकल्पों की तलाश में होते हैं। वहीं घरेलु कपड़ा उद्योग उन ग्राहकों को सेवाएं प्रदान करता है जो नए और खासतौर पर डिजाइन किए गए वस्त्र खरीदना पसंद करते हैं। अध्ययन में सामने आया है कि केन्यायी परिवार नए और पुराने दोनों तरह के कपड़े खरीदते हैं लेकिन जैसे-जैसे उनकी आमदनी बढ़ती है, वैसे-वैसे सेकेंड हैंड कपड़ों की खपत घटती जाती है। इसका मतलब यह हुआ कि लोगों की आय बढ़ने पर वे अधिकतर नए कपड़े खरीदने लगते हैं और सेकेंड हैंड कपड़ों की मांग कम हो जाती है। यह प्रवृत्ति घरेलु वस्त्र उद्योग के लिए एक सकारात्मक संकेत है, क्योंकि इससे घरेलु उत्पादन को बढ़ावा मिलता है और स्थानीय उद्योग को मजबूती मिलती है।

इसके अलावा मितुंबा उद्योग ने केन्या में किफायती कपड़ों की उपलब्धता सुनिश्चित करने में अहम भूमिका निभाई है, जो आर्थिक रूप से कमजोर वर्गों के लिए बेहद जरूरी है। इससे न केवल उपभोक्ताओं को कम लागत में कपड़े मिलते हैं, बल्कि यह उद्योग रोजगार के अवसर भी प्रदान करता है। घरेलु वस्त्र उद्योग भी उत्पादन और रोजगार के मामले में महत्त्वपूर्ण है, क्योंकि यह स्थानीय कारीगरों और फैक्ट्रियों को लाभ पहुँचाता है। रिपोर्ट यह स्पष्ट करती है कि दोनों उद्योग एक-दूसरे के पूरक हैं और सही नीतियों के तहत दोनों का विकास संभव है। सरकार और नीति निर्धारकों के लिए यह जरूरी है कि वे ऐसी रणनीतियां अपनाएं जो मितुंबा और घरेलु कपड़ा उद्योग दोनों को सशक्त बनाएं। इससे न केवल वस्त्र उद्योग का समग्र विकास होगा, बल्कि केन्या की अर्थव्यवस्था को भी मजबूती मिलेगी। इसके अलावा दोनों क्षेत्रों के लिए बाजार की भिन्न जरूरतों को समझना और उसके अनुसार नीतियां बनाना आवश्यक है। मितुंबा उद्योग के लिए उचित नियम और कर प्रणाली विकसित करनी होगी, ताकि यह उद्योग सुचारू रूप से चल सके और घरेलु उत्पादकों के हितों की रक्षा भी हो सके। इसी प्रकार घरेलु वस्त्र निर्माताओं को तकनीकी सहायता, वित्तीय संसाधन और बाजार तक पहुंच प्रदान करने की भी आवश्यकता है। अंत में यह अध्ययन केन्या के वस्त्र उद्योग की विविधता को दर्शाता है और सुझाव देता है कि प्रतिस्पर्धा के बजाय सहयोग को बढ़ावा देकर दोनों क्षेत्रों का समग्र विकास करके एक-दूसरे की ताकत बनकर केन्या के वस्त्र बाजार को अधिक प्रतिस्पर्धी और मजबूत बना सकते हैं।



रेडीमेड एवं स्कूल यूनिफॉर्म में ग्राहकी जबरदस्त

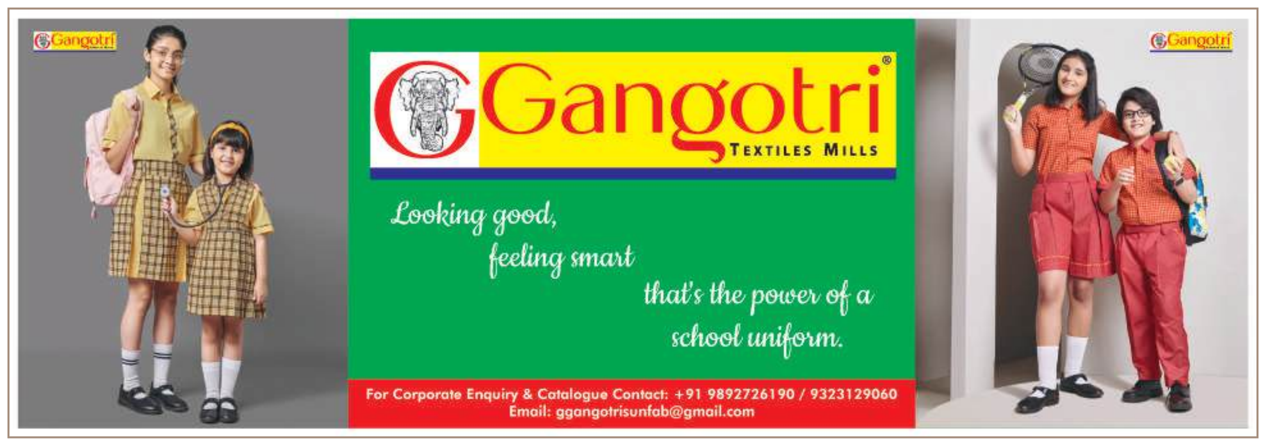
रेवाड़ी/ जयप्रकाश शर्मा

इस समय बाजार में स्कूल यूनिफॉर्म का कपड़ा अच्छा जा रहा है और पेमेंट की आवक भी ठीक है। अभी साड़ी, पेंट-शर्ट, सूटिंग-शर्टिंग का माल अच्छा बिक रहा है। मंगलदीप एम्पोरियम के श्री पप्पू भाई अग्रवाल का कहना है कि इस समय ट्रोवीन, लाइक्रा के कपड़े की डिमाण्ड है तथा स्कूल यूनिफॉर्म का माल भी बिक रहा है। सुभाष साड़ी एम्पोरियम अटेली के यहाँ प्राइमरा सूटिंग और साड़ियां, सूट, लहंगा, चुन्नी, मिक्स एण्ड मेच इत्यादि की डिमाण्ड अच्छी है। बसंल एम्पोरियम नारनौल के यहाँ सूटिंग-शर्टिंग की ग्राहकी अच्छी है। राम एम्पोरियम नारनौल के यहाँ रेडीमेड की ग्राहकी अच्छी चल रही है। यहाँ पेंट-शर्ट, कुर्ता-पायजामा, शेरवानी, बच्चों की ड्रेस आदि की डिमाण्ड बनी हुई है। शुभम् रेडीमेड के यहाँ बच्चों की ड्रेस, स्कूल यूनिफॉर्म आदि के कपड़े अच्छे भाव में बिक रहे हैं। हाल ही सभी सेगमेंट में ग्राहकी अच्छी चलने एवं मिलों में पेमेंट की आवक-जावक बनी हुई है।

स्कूल यूनिफॉर्म की तैयारी में जुटे व्यापारी

ब्यावर/ अनिल डोसी

मार्केट में आखातीज के बाद ग्राहकी में कमी आई है। वैसे रेग्युलर कॉटन, सेमी जापानी औरना, पोशाक आदि कुचेरा, जोधपुर, बीकानेर, लाडनू की क्वालिटियों में बिक रही है। सलवार सूट, फैंसी बेस, ड्रेस मटीरियल, सूटिंग-शर्टिंग, टेरी रूबिया, रेडीमेड ब्लाउज, पोपलीन, पेटीकोट, वेलवेट, धोती जोड़ा, रोटो, माइक्रो इत्यादि की मांग जरूरत के हिसाब से बिक रहा है। अभी पूरे माह शादी-विवाह की सीजन है। स्कूल रेडीमेड ड्रेस की तैयारी में व्यापारी लगे हुए हैं। पेमेंट की आवक ठीक है।



सदस्यता फॉर्म

टेक्सटाइल वर्ल्ड
SINCE 1998
वस्त्र उद्योग जगत का सर्वाधिक लोकप्रिय समाचार पत्र

मान्यवर,

आपको यह जानकारी देते हुए अपार हर्ष की अनुभूति हो रही है कि टेक्सटाइल उद्योग जगत का एक मात्र सर्वाधिक लोकप्रिय समाचार पत्र 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' आज दिल्ली, अमृतसर, लुधियाना, रोहतक, मुम्बई, भिवण्डी, नागपुर, अमरावती, पूना, इचलकरंजी, सोलापुर, सूरत, अहमदाबाद, गोरखपुर, आगरा, कोलकाता, ग्वालियर, रायपुर, उज्जैन, इन्दौर, रांची, हैदराबाद, सिकंदराबाद, कोयम्बटूर,बुरहानपुर, बंगलुरू, चैन्नई, सेलम, मालेगांव, इरोड़, बरेली, मुरादाबाद, भीलवाड़ा, जोधपुर, बालोतरा, पाली, जयपुर, उदयपुर सहित पूरे देश में कश्मीर से लेकर कन्याकुमारी तक सम्पूर्ण टेक्सटाइल क्षेत्र में सर्वाधिक पढ़ा जाने वाला अखबार है और यह सब आप जैसे जागरूक पाठकों के सहयोग से ही संभव हो पाया है।

आपके लिए 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' किस प्रकार उपयोगी है:– क्योंकि यह एक अखबार ही नहीं अपितु एक महत्त्वपूर्ण सूचना प्रदायक दस्तावेज है जिसमें पूरे देश की वस्त्र मण्डियों के समाचारों के साथ–साथ फाइबर से लेकर फैब्रिक, मशीनरी, केमिकल आदि के संबंध में केन्द्र एवं राज्य सरकारों द्वारा जारी महत्त्वपूर्ण नीतियों का समावेश होता है। यह आप के व्यापार की श्रीसमृद्धि में निश्चित रूप से अभिवृद्धि करने में सहायक सिद्ध होगा।

नोट - ऑफर सीमित समय के लिये

वर्ष	ऑफर	प्रतियां	कोरियर द्वारा
1 वर्ष	---------	24	रू. 600
2 वर्ष	---------	72	रू. 1000
4 वर्ष	+1 वर्ष की सदस्यता फ्री	120	रू. 2400

PAYMENT DETAILS
SSS MEDIA PUBLICATIONS PRIVATE LIMITED
HDFC Bank, SABUN MARG - BHILWARA
A/c no. 50200075306932
Ifs code - HDFC0001959

हाँ, मैं 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' समाचार पत्र की सदस्यता प्राप्त करना चाहता हूँ:-

☐ एक वर्ष ☐ तीन वर्ष ☐ पांच वर्ष

नाम एवं पद ....

कम्पनी/फर्म का नाम : ....

पता : ....

..........पिन कोड नं. ....

मोबाइल नं..........फोन नं..........

केटेगरी: ☐ निर्माता ☐ प्रोसेसर ☐ स्पिनर ☐ निर्यातक ☐ आयातक ☐ एजेण्ट ☐ डीलर ☐ होलसेलर ☐ रिटेलर ☐ डिजाइनर ☐ कंसल्टेंट ☐ इंस्टीट्यूट ☐ अन्य ....

डीलिंग: ☐ सूटिंग ☐ शर्टिंग ☐ साड़ी ☐ ड्रेस मटीरियल ☐ रेडिमेड गारमेण्ट ☐ होजयरी ☐ मशीनरी ☐ केमिकल ☐ यार्न ☐ पैकेजिंग मटीरियल ☐ होम फर्निशिंग ☐ अन्य ....

सदस्यता हेतु चैक/ड्राफ्ट नं. .... दिनांक .... रु. .... 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' के नाम से प्रेषित है।

विशेष– यदि आप पत्रकार के रूप में आपके यहां के टेक्सटाइल मार्केट की न्यूज भी हमें भेजना चाहते हैं तो कृपया 9468835188 पर whatsapp सम्पर्क कर अपना रजिस्ट्रेशन अवश्य करालें।

417, 4th FLOOR, COMMERCIAL MALL, GOVINDAM, OLD RTO ROAD, BHILWARA-311001
Tel: 01482-237165 | E-mail: textileworldtw@gmail.com | Web: www.textileworld.org

रूई में चुनौतियां कम नहीं : कपास की बुवाई प्रभावित

मुम्बई/ रमाशंकर पाण्डेय

संवेदनशील दौरे से चल रहे रूई बाजार को कॉटन कॉर्पोरेशन के समर्थन का सहारा नहीं होता तो कहानी कुछ अलग होती। रूई की अधिक से अधिक आवक बाजार में आ चुकी है लेकिन स्पिनिंग मिलों की मांग उसी प्रकार हो रही है जैसी पहले थी। देश से रूई का निर्यात कम और आयात अधिक है। रूई का उत्पादन कम और खपत अधिक होने का अनुमान है फिर भी बाजार में रूई की अधिक से अधिक आवक सरकारी एजेंसी को न्यूनतम समर्थन मूल्य पर खरीदी करनी पड़ रही है। अमेरिका एवं चीन के ट्रेंड में बढ़ी खाई को पाटने की कोशिश की जा रही है। इस कारण वैश्विक भाव में उत्साह नजर आ रहा है। स्वदेशी मोर्चे पर रूई को लेकर चुनौतियां कम होती नजर नहीं आ रही है। भारतीय मौसम विभाग ने आगामी दिनों में पंजाब, हरियाणा और महाराष्ट्र में भारी बारिश होने की आगाही की है। देश में मानसून का समय से पहले आने के साथ अच्छी बारिश होने का अनुमान है, परंतु जिन राज्यों में कपास की बुवाई पहले होती थी, वहाँ नहरों में पानी कम होने के कारण किसान कपास के बदले दूसरी फसलों की ओर मुड़ गए है। पानी की कमी कपास के लिए चुनौती बन गई है। वर्ष 2025-26 में भारत में कपास की बुवाई का अनुमान पिछले वर्ष 2024-25 के 118 लाख हेक्टेयर के आसपास रह सकता है। देश में रूई आयात का अनुमान वर्ष 2024-25 में 5.66 लाख टन था, वह बढ़कर वर्ष 2025-26 में 6.56 लाख टन होने की संभावना व्यक्त की जा रही है।

रूई उत्पादन और खपत पर गौर करें तो जरूरत 340 लाख गांठ की है, जबकि उत्पादन 300 लाख गांठ के आसपास है। इसका मूल कारण है कि देश में प्रति हेक्टेयर रूई की उत्पादकता कम हुई है, जिसे बढ़ाने की जरूरत है। अंतरराष्ट्रीय उत्पादकता का औसत प्रति हेक्टेयर 1370 किलो है तो देश में उत्पादकता की दर प्रति हेक्टेयर 450 से 475 किलो है। अपने देश की तुलना में चीन, आस्ट्रेलिया और ब्राजील जैसे देशों की उत्पादकता की दर बहुत ऊँची है। उत्पादकता के मामले में इतना पीछे होने से भारत के किसानों को अपेक्षित लाभ नहीं मिलता है। नतीजा किसान उन फसलों की ओर रूख कर लेते है जिनमें उनको लाभ अधिक होने की संभावना दिखाई देती है। रूई की मांग और आपूर्ति के बीच अंतर को कम करने के लिए किसानों को अच्छी किस्म की बीज के साथ जरूरी ज्ञान और खेती में नई टेक्नोलॉजी पर जोर देना होगा। रूई की गुणवत्ता बढ़ाने और इसकी निरंतरता कायम रखने के लिए सरकार की ओर से दो वर्ष से निरंतर कस्तूरी ब्राण्ड को आगे किया है जिस पर जोर देना होगा। साथ ही एक्स्ट्रा लॉञ्ग स्टेपल के लिए विशेष प्रयास करने की जरूरत महसूस की जा रही है।

एक्स्ट्रा लॉञ्ग स्टेपल अर्थात् 33 से 35 मिली मीटर लंबाई वाली रूई अपने वस्त्र उद्योग की तात्कालिक जरूरत है। इस तरह की रूई का उत्पादन देश में कम होता है और जरूरत को पूरी करने के लिए मिलों को इसका आयात करना पड़ता है।

यार्न में उतार-चढ़ाव से मार्केट को अपेक्षित सपोर्ट नहीं

मुम्बई/ रमाशंकर पाण्डेय

यार्न बाजार में कमजोर ग्राहकी और यार्न के घटते-बढ़ते भाव से बाजार को अपेक्षित सपोर्ट नहीं मिल रहा है। कभी कॉटन यार्न ऊपर चढ़ता है तो कभी लुढ़कर नीचे आ जाता है। यार्न में स्थिरता नहीं होने से वीवर्स की मांग में निरंतरता नहीं है। अभी कॉटन थोड़ा घटा है तो पॉलिएस्टर यार्न कुछ चढ़ा है। भिवंडी में कारीगरों की भारी कमी के कारण सूती ग्रे कपड़ों का उत्पादन ठीक से नहीं हो पा रहा है। ग्रे कपड़ों का उत्पादन में इतनी बड़ी गिरावट के बाद भी चलनी आयटमों की लेवाली कमजोर है। कुछ वैरायटी के भाव घट गए है लेकिन आगे सीजन की तैयारियों में जुटे व्यापारियों को लगता है कि पाइपलाइन खाली होने से उत्पादन जोर पकड़ सकता है।

कॉटन यार्न के लिए जरूरी रूई का भाव सामान्य स्तर पर है। रूई के भाव में बहुत अधिक उछाल की संभावना नहीं है। इसलिए स्पिनिंग मिलें कच्चे माल को लेकर आश्वस्त हो चुकी है और अपनी जरूरत के अनुसार खरीदी कर रही है। स्पिनिंग मिलों में कॉटन यार्न का उत्पादन अनवरत जारी है। मिलों को स्थानीय मांग में सुधार के साथ निर्यात में कारोबार बढ़ने की आशा है। चीन में यार्न का निर्यात वर्ष 2025 में 9 से 11 प्रतिशत तक बढ़ सकता है। क्रिसिल के अनुसार कॉटन यार्न उद्योग की आवक इस अवधि में लगभग 7 से 9 प्रतिशत तक सुधर सकती है। आरएमजी एवं होम टेक्सटाइल में अच्छी वृद्धि के अनुमान से स्पिनिंग मिलों की आवक एवं यार्न की मांग सुधर सकती है।

जानकारों का कहना है कि बाजार में यार्न की आपूर्ति में कोई कमी नहीं है। कॉटन यार्न हो अथवा सिंथेटिक यार्न वीवर्स अपनी जरूरतों के अनुसार खरीदी कर रहे हैं। संभवतः ग्रे कपड़ों का उत्पादन भी कम हो गया है और जो माल बनकर तैयार हो गया है उसके लेवाल कम है। इसलिए ग्रे कपड़ों का भाव कभी थोड़ा बढ़ता है तो कुछ दिनों के बाद घट जाता है। ग्रे कपड़ों का बाजार इतना चंचल हो गया है कि वीवर्स अधिक स्टॉक करने से बच रहे हैं, परंतु हाजिर कपड़ों का स्टॉक बहुत अधिक नहीं है। अतः रूको एवं प्रतीक्षा करो की नीति के कारण यार्न में दम नहीं है, जबकि बाजार सुधरने की संभावनाएं अधिक लग रही है।

बांग्लादेश बंदरगाहों पर प्रतिबंध से भारतीय कपड़ा निर्माताओं को अवसर

चीनी कपड़ा आयात पर अंकुश

नई दिल्ली/ उद्योग सूत्रों के अनुसार बांग्लादेश से भूमि मार्गों के माध्यम से आयात को प्रतिबंधित करने के भारत के हालिया फैसले से घरेलु कपड़ा क्षेत्र के लिए 1,000-2,000 करोड़ रूपये का अवसर खुल सकता है। हालांकि, इस कदम से प्रमुख भारतीय और वैश्विक परिधान ब्राण्डों की आपूर्ति शृंखला अस्थायी रूप से बाधित हो सकती है, जिससे सर्दियों के मौसम में टी-शर्ट और डेनिम जैसी लोकप्रिय वस्तुओं की कीमतों में 2-3 प्रतिशत की वृद्धि हो सकती है।

DGFT- विदेश व्यापार महानिदेशालय (DGFT) ने शनिवार को जारी एक अधिसूचना में बांग्लादेश से भूमि बंदरगाहों के माध्यम से परिधान और अन्य उत्पादों के आयात पर प्रतिबंध लगा दिया। हालांकि, कोलकाता और न्हावा शेवा बंदरगाहों के माध्यम से शिपमेंट की अनुमति अभी भी है। यह निर्णय भारत की शून्य-शुल्क नीति के कारण बांग्लादेश से शुल्क-मुक्त कपड़ा आयात में वृद्धि पर बढ़ती चिंताओं के बीच लिया गया है। उद्योग प्रतिनिधियों का कहना है कि इस कदम से स्थानीय विनिर्माण को बढ़ावा मिलेगा, विदेशी निर्मित परिधानों पर निर्भरता कम होगी तथा बांग्लादेश के माध्यम से चीनी कपड़े के अप्रत्यक्ष प्रवेश पर रोक लगेगी। वर्तमान में चीन से सीधे निर्यात किए जाने पर बांग्लादेश में 20 प्रतिशत आयात शुल्क लगता है।

सीआईटीआई- भारतीय वस्त्र उद्योग परिसंघ (सीआईटीआई) के अध्यक्ष श्री राकेश मेहरा ने कहा कि 'अप्रैल 2025 में बांग्लादेश ने भारत से सूती धागे के निर्यात पर प्रतिबंध लगा दिया, जो परंपरागत रूप से भारत के कुल सूती धागे के निर्यात का लगभग 45 प्रतिशत है। भारत सरकार के नवीनतम कदम को बांग्लादेश द्वारा लगाए गए एकतरफा व्यापार प्रतिबंध के प्रति एक मजबूत और रणनीतिक प्रतिक्रिया के रूप में देखा जा रहा है।' उन्होंने आगे कहा कि इस निर्णय से बांग्लादेशी परिधानों के आयात की लागत बढ़ने की संभावना है और घरेलु आरएमजी निर्माताओं के लिए नए अवसर पैदा होंगे। साथ ही भारतीय सूती निर्यातकों को संभावित मांग अंतर को पूरा करने के लिए घरेलु बाजार में अपनी आपूर्ति को पुनर्निर्देशित करने में सक्षम बनाया जाएगा।

सीएमएआई- भारतीय वस्त्र निर्माता संघ (सीएमएआई) के अध्यक्ष श्री संतोष कटारिया ने कहा कि यह कदम भारतीय खुदरा बाजार में कम लागत वाले परिधानों के अनियंत्रित प्रवाह के संबंध में उद्योग की लंबे समय से चली आ रही चिंता को दूर करता है, जिसका घरेलु निर्माताओं, विशेष रूप से एमएसएमई पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ रहा है। उन्होंने कहा कि 'यह निर्णय विदेशी निर्मित वस्त्रों की डंपिंग को रोकने और परिधान उत्पादन में भारत की आत्मनिर्भरता को मजबूत करने की दिशा में एक समय पर उठाया गया कदम है। साथ ही, हमारा मानना है कि इस नीति को भारतीय निर्माताओं के लिए क्षमता निर्माण और व्यापार करने में आसानी के लिए निरंतर समर्थन के साथ पूरक होना चाहिए।' उद्योग के अनुमान के अनुसार, आयात भारत की परिधान खपत का 1-2 प्रतिशत पूरा करता है, जबकि बांग्लादेश का कुल परिधान आयात में 35 प्रतिशत हिस्सा है। इंडियन टेक्स प्रिन्योर्स फेडरेशन के संयोजक श्री प्रभु धमोधरन ने ईटी को बताया कि 'इस कदम (भूमि मार्ग से आयात पर प्रतिबंध) से आयात में कमी से घरेलु उत्पादन को मजबूत करने और स्थानीय निर्माताओं को समर्थन देने में मदद मिलेगी।' नीति परिवर्तन से एमएसएमई इकाइयों और बड़े खुदरा विक्रेताओं सहित कई परिधान ब्राण्ड्स की आपूर्ति शृंखलाएं भी प्रभावित हो सकती हैं।

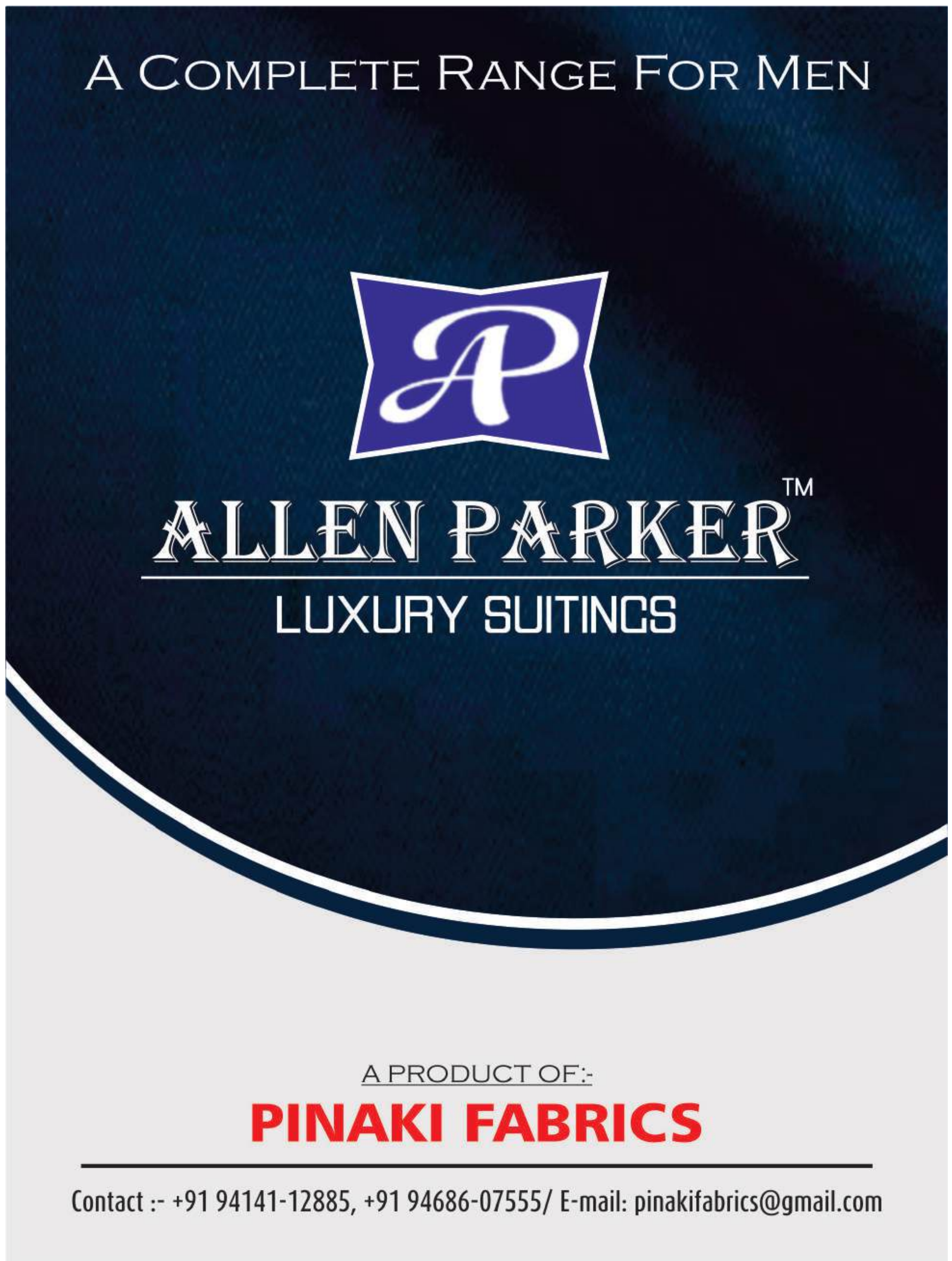
भारत के कपड़ा निर्यात में दोगुनी वृद्धि की संभावनाएं -ICRA

नई दिल्ली/ भारतीय केडिट रेटिंग एजेंसी (ICRA) का अनुमान है कि हाल ही में भारत और यूनाइटेड किंगडम (UK) के बीच संपन्न मुक्त व्यापार समझौता (FTA) होने के बाद अगले 5-6 वर्षों में भारत का कपड़ा निर्यात दोगुना हो सकता है। यह वृद्धि खासतौर पर परिधान और होम टेक्सटाइल उत्पादों में देखने को मिलेगी।

FTA - हाल ही मई 2025 को तीन वर्षों की बातचीत के बाद भारत और यूके के बीच बहुप्रतीक्षित मुक्त व्यापार समझौता हुआ, जो वर्ष 2026 में कानूनी समीक्षा के बाद प्रभावी होने की संभावना है। इस समझौते के तहत भारतीय वस्त्रों पर वर्तमान में लगने वाला 8-12 प्रतिशत आयात शुल्क समाप्त कर दिया गया है, जिससे भारतीय निर्यातकों को अच्छा लाभ मिलने वाला है। FTA लागू होने के बाद तिरूपुर, सूरत और दिल्ली-एनसीआर जैसे प्रमुख वस्त्र उत्पादन केंद्रों से निर्यात में तेजी आने की संभावना है। ये क्षेत्र पहले से ही वैश्विक स्तर पर प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति में हैं और शून्य शुल्क के साथ इनका प्रदर्शन और भी बेहतर हो सकता है।

निर्यात - वर्तमान में यूके भारत के परिधान और होम टेक्सटाइल निर्यात में 7-8 प्रतिशत हिस्सेदारी रखता है लेकिन ICRA के अनुसार यह हिस्सेदारी वर्ष 2027 तक 11-12 प्रतिशत तक पहुँच सकती है, जो 11 प्रतिशत की चक्रवृद्धि वार्षिक वृद्धि दर (CAGR) को दर्शाता है। यूके में बांग्लादेश, वियतनाम और पाकिस्तान जैसे देशों को पहले से ही शुल्क मुक्त पहुँच प्राप्त है।

निवेश और रोजगार - ICRA की रिपोर्ट में कहा गया है कि इस समझौते से न केवल निर्यात बढ़ेगा, बल्कि देश में नए निवेश, अतिरिक्त उत्पादन क्षमताओं का निर्माण और रोजगार के अवसर भी पैदा होंगे। विशेष रूप से गारमेण्ट निर्माण क्षेत्र में नए निवेश की संभावना जताई गई है। हालांकि, कताई और फैब्रिक प्रोसेसिंग जैसी शृंखला की अन्य कड़ियों में निवेश सीमित रहेगा, क्योंकि इन क्षेत्रों में पहले से ही अधिक क्षमता मौजूद है।



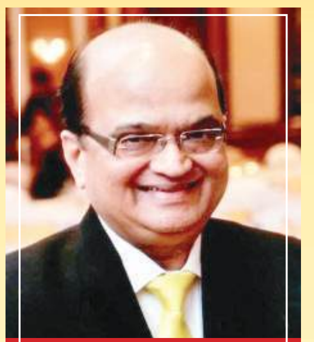
सम्पादकीय....

भारत का बदला : ऑपरेशन सिंदूर
अन्तरराष्ट्रीय समुदाय के लिए संदेश

भारत और पाकिस्तान के बीच सैन्य टकराव के समय एक अन्य स्तर पर भी लड़ाई छिड़ी हुई थी। यह लड़ाई प्रतीकात्मक, सांकेतिक और नैतिकता के धरातल पर चल रही थी। इस नैरेटिव युद्ध में भी भारत ने विजय पाई और वैश्विक पटल पर भी अपनी नैतिक श्रेष्ठता एवं सॉफ्ट पावर का ध्वज लहराया। युद्ध में प्रतीकों की भूमिका महत्त्वपूर्ण होती है। युद्ध केवल हथियारों से नहीं, बल्कि विभिन्न प्रतीक-शब्दों, चिह्नों, विचारों और कविता-कहानियों या शास्त्रीय आधार पर भी लड़ा जाता है। ये प्रतीक युद्ध में प्रभाव, शक्ति और वैधता के उपकरण भी होते हैं, जो संबंधित राष्ट्र की वैचारिकी और सॉफ्ट पावर को संप्रेषित करते हैं एवं सैन्य कार्रवाइयों को वैधता प्रदान करते हैं। लोगों में एकता का भाव भरने के साथ ही गहरी भावनात्मक प्रतिक्रियाएं भी जगाते हैं। भारत ने इस संघर्ष में प्रतीकों का उपयोग रणनीतिक और सांस्कृतिक दोनों रूपों में किया। हमने घरेलु एवं अंतरराष्ट्रीय स्तर पर जनमत को प्रभावित करते हुए एक प्रभावशाली नैरेटिव बनाने का सफल प्रयास भी किया। इस कड़ी में ऑपरेशन सिंदूर नाम ही सूक्ष्म प्रतीकात्मकता और गहरी अर्थवत्ता लिए हुए है। यह केवल एक सैन्य अभियान नहीं, बल्कि सांस्कृतिक, भावनात्मक और राजनीतिक संकेत भी था। भारतीय समाज में विवाहित स्त्री के लिए सिंदूर उसके सम्मान, सुरक्षा और पवित्रता का प्रतीक होता है। 'सिंदूर' का लाल रंग शौर्य, पराक्रम और बलिदान का भी प्रतीक है, जिसकी जीती-जागती मिसाल भारतीय सेना है। ऑपरेशन सिंदूर के शुरूआती दिनों में महिला अधिकारी सैन्य परिधान में प्रेस कॉन्फ्रेंस में आईं और उन्होंने देश की नारी शक्ति का परिचय दिया। प्रधानमंत्री श्री मोदी ने कहा कि भारत की कार्रवाई केवल सामरिक नहीं, बल्कि यह अधर्म के विरोध में धर्म की रक्षा के लिए है। यहाँ धर्म का अर्थ कोई रिलीजन या मजहब नहीं। धर्म का अर्थ यहाँ सत्य और न्याय है, जबकि अधर्म का अर्थ असत्य एवं अन्याय के पक्ष में खड़ी आसुरी आतंकवादी ताकतें यानी पाकिस्तानी सेना है। इसी परिप्रेक्ष्य में गीता के श्लोक 'यदा यदा हि धर्मस्य...' का भी उल्लेख किया गया। सैन्य टकराव के बीच ही प्रधानमंत्री ने भगवान बुद्ध का भी स्मरण किया। बुद्ध शांति के अन्यतम प्रतीक हैं। मोदी ने जहाँ यह कहा कि यह समय युद्ध का नहीं, वहीं यह भी स्पष्ट किया कि यह वक्त आतंकवाद का भी नहीं है। उन्होंने यह भी रेखांकित किया कि शांति का मार्ग शक्ति के माध्यम से ही प्रशस्त होता है। भारत न युद्ध चाहता है और न युद्ध से डरता है। वह शांति चाहता है, लेकिन अपनी सीमाओं-नागरिकों की रक्षा के लिए वह पूर्ण संकल्पित है। युद्ध के समय जनता और सैनिकों का मनोबल बनाए रखने और अपनी कार्रवाई को न्यायोचित दिखाने के लिए एक अन्य शास्त्रीय प्रतीक था 'शिव तांडव स्तोत्र', जो ऑपरेशन सिंदूर की ब्रीफिंग के दौरान सुनाया गया। यह सेना के शौर्य और पावन समर्थन का प्रतीक था, जिसने सैन्य कार्रवाइयों को भारत की महान सांस्कृतिक और आध्यात्मिक विरासत से जोड़ा। 'शिव तांडव स्तोत्र' भारतीय सेना के लिए शुद्ध धार्मिकता से परे एक युद्धगीत की भांति है, जो शक्ति , साहस और नैतिकता का स्रोत भी है। हमारी सामरिक सामग्री के नाम भी सत्य एवं न्याय के प्रतीक हैं। भारत पर पाकिस्तानी हमलों को हमारी जिस रक्षा प्रणाली ने विफल कर दिया, उसमें एस-400 को सुदर्शन भी कहते हैं। सुदर्शन चक्र भगवान विष्णु का दिव्य शस्त्र है, जिसका प्रयोग उन्होंने धर्म अर्थात् सत्य एवं न्याय की रक्षा और अधर्म यानी असत्य एवं अन्याय के विनाश के लिए किया। इसी तरह पाकिस्तानी आतंकी और सैन्य अड्डों को नष्ट करने वाली ब्रह्मोस मिसाइल हमारे शास्त्रों में वर्णित ब्रह्मास्त्र का प्रतीक है। दूसरी ओर पाकिस्तानी सेना की मिसाइलें बाबर, गजनी, गोरी इत्यादि लुटेरों, आक्रांताओं और जिहादी मानस वाले लोगों के नाम पर हैं। यह पाकिस्तानी सेना-सरकार की जिहादी, उन्मादी वैचारिकी को ही रेखांकित करता है। स्पष्ट है कि भारत ने पाकिस्तान पर न केवल अपनी सैन्य श्रेष्ठता सिद्ध की, बल्कि अपने सांस्कृतिक प्रतीकों के माध्यम से संसार को यह संदेश भी दिया कि भारत शक्ति और शांति का वैश्विक प्रतीक है और इसमें किसी को संदेह नहीं होना चाहिए।

कुछ नया, कुछ अलग •

माँ के बिना सूना है संसार, उसकी ममता ही है जीवन का सार



श्री हरेश मेहता
प्रेसीडेन्ट-यश कॉटन कॉरपोरेशन
(प्रसिद्ध मार्केटिंग गुरू)

नमस्ते मित्रों,

आपको फिल्म 'दीवार' का वह मशहूर सीन जरूर याद होगा, जहाँ अमिताभ बच्चन का किरदार विजय, गुस्से से तिलमिलाते हुए अपने भाई रवि (शशि कपूर) से कहता है 'मेरे पास गाड़ी है, बंगला है, नौकर है, बैंक बैलेंस है, इज्जत है, शौहरत है, तुम्हारे पास क्या है?' तब शशि कपूर का किरदार रवि आत्मविश्वास से भरी आवाज में शांत स्वर में जवाब देता है 'मेरे पास माँ है।' यह सीन केवल एक संवाद भर नहीं था, बल्कि भारतीय सिनेमा के इतिहास में यह सीन अमर हो गया। माँ की तुलना आप संसार की किसी भौतिक उपलब्धि से नहीं कर सकते। माँ का प्यार संपत्ति की तरह नहीं होता, जिसे तौलकर उसका मूल्य आँका जा सके। वह तो अमूल्य और निःस्वार्थ होता हैं। पैसा, नाम और शोहरत आपको सुख-सुविधाएँ तो दे सकते हैं, लेकिन माँ का आँचल वह सुकून देता है, जो दुनिया की किसी भी महँगी से महँगी चीज में नहीं मिलता। माँ का आशीर्वाद ही जीवन की सबसे बड़ी जमा पूँजी होती हैं। वह न थकती है, न रूकती है। हमारे सपनों को पूरा करने के लिए वह हमेशा काम करती रहती है। हमारी एक मुस्कान के लिए वह न जाने कितने आँसू छुपा लेती है।

दोस्तों, माँ के त्याग, समर्पण और प्रेम को सेलिब्रेट करने के लिए कुछ दिनों पहले पूरे विश्व में 'मदर्स डे' मनाया गया। वैसे तो माँ के लिए हर दिन खास होता है, लेकिन, माँ के प्रति प्रेम, सम्मान और कृतज्ञता व्यक्त करने हेतु भारत, अमेरिका, ब्रिटेन, कनाडा, आस्ट्रेलिया, जापान समेत लगभग 50 देशों में हर वर्ष मई माह के दूसरे रविवार को मदर्स डे मनाया जाता है। इस दिन लोग अपनी माँ को फूल, चॉकलेट या ग्रीटिंग कार्ड देते हैं। कई लोग इस दिन अपनी माँ के साथ समय बिताते है।

'मदर्स डे' के इतिहास पर नजर डालें तो इसकी शुरूआत एक बेटी की ओर से अपनी माँ को श्रद्धाञ्जलि देने के रूप में हुई थी। अमेरिका के वेस्ट वर्जीनिया राज्य में रहने वाली एना जार्विस ने वर्ष 1908 में अपनी माँ की मृत्यु के बाद इस दिन को मनाने की पहल की थी। इस पहल को व्यापक समर्थन मिला और अंततः वर्ष 1914 में तत्कालीन अमेरिकी राष्ट्रपति वुडरो विल्सन ने इसे अमेरिका में आधिकारिक रूप से नेशनल हॉलिडे घोषित कर दिया। तभी से यह दिन हर वर्ष मई माह के दूसरे रविवार को 'मदर्स डे' के रूप में मनाया जाने लगा।

गुजराती भाषा के मशहूर लेखक और साहित्यकार ईश्वर पेटलीकर ने अपनी लघु कहानी 'माँ' में मानसिक रूप से विकलांग बेटी के प्रति माँ की ममता का बेहद मार्मिक चित्रण किया है। इस कहानी में माँ की सबसे छोटी बेटी मंगु पागल है। गाँव वाले उसे पागलों के अस्पताल में भर्ती करने की सलाह देते हैं, लेकिन माँ इस डर से उसे वहाँ नहीं भेजती कि अस्पताल में मंगु की देखभाल कौन करेगा। पागल पुत्री को माँ जिस तरह पालती - पौसती, सेवा और देखभाल करती हैं, यह देखकर गाँव वाले दंग रह जाते हैं। अंत में लेखक लिखते है कि माँ का प्यार अपने सभी संतानों के लिए एक समान होता है। माँ कभी भी संतान के बीच भेदभाव नहीं करती। अमेरिका के 16वें राष्ट्रपति अब्राहम लिंकन ने अपनी माँ नैन्सी हेंक्स के बारे में एक बार कहा था, 'मैं आज जो कुछ भी हूँ, अपनी माँ की बदौलत हूँ'। किसी भी व्यक्ति की सफलता में माँ का योगदान महत्त्वपूर्ण होता हैं। माँ बचपन से ही हमें सही और गलत का फर्क सिखाती है। वह खुद दुःख और तकलीफ झेलकर हमें हर तरह से खुश रखती है। माँ की आशीर्वाद के बदौलत ही हम जीवन में नई ऊँचाइयों को हासिल कर सकते हैं। माँ की ममता में वह शक्ति होती है, जो हमें अंदर से मजबूत बनाती है। जब हम जीवन की ठोकरों से लड़खड़ाते हैं, तब माँ का प्यार हमें फिर से उठने का हौसला देता है।

हमारी सनातन संस्कृति में धरती, प्रकृति, गाय आदि को माँ की संज्ञा दी जाती है। यहाँ तक की हम हमारे देश को भी 'भारत माता' कहते हैं, क्योंकि भारतीय संस्कृति में भूमि को मातृभूमि के रूप में पूजा जाता है। आज की बात को मैं मुनव्वर राणा की लिखी एक शायरी के माध्यम से अल्पविराम देना चाहता हूँ।

चलती फिरती हुई आँखों से अजान देखी है,
मैंने जन्नत तो नहीं देखा, मगर माँ देखी है।

Email: harresh.mehta@yashcotton.com | Mobile +91 82916-71111

भारत-ब्रिटेन मुक्त व्यापार समझौता

गारमेण्ट निर्यात में भारी वृद्धि की संभावना
निर्यातक कर सकेंगे अन्य देशों से मुकाबला

नई दिल्ली/ राजेश शर्मा

बहुप्रतिक्षित भारत-यूके मुक्त व्यापार समझौता (एफटीए) का व्यापार और उद्योग जगत द्वारा स्वागत किया जा रहा है। भारत से प्रत्येक वस्तु का निर्यात बढ़ने का अनुमान है लेकिन रेडीमेड गारमेण्ट का उद्योग विशेषतौर पर लाभांवित होगा। उल्लेखनीय है कि भारत और यूके के मध्य एफटीए को लेकर काफी समय से बातचीत चल रही थी लेकिन किसी न किसी कारण इसे अंतिम रूप नहीं दिया जा पा रहा था। बहरहाल, विगत दिनों दोनों देशों के बीच सम्पन्न हुए एफटीए का गारमेण्ट उद्योग द्वारा स्वागत किया जा रहा है, क्योंकि अब भारतीय गारमेण्ट के निर्यात पर ब्रिटेन में कोई ड्यूटी लगेगी। उल्लेखनीय है कि इस समझौते से पूर्व ब्रिटेन द्वारा भारत से गारमेण्ट आयात पर 12 प्रतिशत तक ड्यूटी लगाई जाती थी। एईपीसी के चेयरमैन श्री सुधीर सेखरी ने इस समझौते का स्वागत करते हुए कहा है कि इससे यूके को गारमेण्ट निर्यात में वृद्धि के साथ ही भारत में रोजगार के अवसर भी बढ़ेंगे। श्री सेखरी का कहना है कि यह समझौता उस समय हुआ है जब विश्व की अनेक अर्थव्यवस्थाएं में संकुचन रशिया-यूक्रेन विवाद, इजरायल-हमास युद्ध, अमेरिका द्वारा टैरिफ दर में वृद्धि के कारण विश्व में अनिश्चतता की स्थिति बनी हुई है और इससे वैश्विक व्यापार प्रभावित हो रहा है। उनका कहना है कि यूके द्वारा भारतीय गारमेण्ट पर लगने वाली 9.6 प्रतिशत की ड्यूटी को तत्काल समाप्त कर दिए जाने से भारतीय निर्यातक अन्य देशों के साथ मुकाबला कर सकेंगे।

श्री सेखरी के अनुसार इस समझौते के पश्चात भारत में बने गारमेण्ट ब्रिटेन के बाजार में सस्ते गारमेण्ट हमारे उन प्रमुख प्रतिद्वंदियों के बराबर होंगे जो ड्यूटी मुक्त निर्यात का लाभ उठा रहे हैं। उनका कहना है कि इस समय यूके गारमेण्ट निर्यात करने वाला भारत चौथा प्रमुख निर्यातक देश है और उसके कुल गारमेण्ट आयात में 6.1 प्रतिशत का योगदान है। उल्लेखनीय है कि वित्त वर्ष 2024-25 के दौरान यूके को गारमेण्ट निर्यात में 7.8 प्रतिशत की वृद्धि हुई थी और मूल्यानुसार निर्यात 1.4 बिलियन डॉलर का रहा। श्री सेखरी का कहना है कि इस समझौते के बाद आगामी तीन वर्ष में यूके को भारत का गारमेण्ट निर्यात डबल होने का अनुमान है। यूके के कुल गारमेण्ट आयात में चीन की हिस्सेदारी सबसे अधिक 25.4 प्रतिशत है जबकि बांग्लादेश 19.9 प्रतिशत के साथ दूसरे स्थान पर और तुर्की का 7.9 प्रतिशत के साथ तीसरे स्थान व भारत 6.1 प्रतिशत के साथ चौथे पायदान पर है। यूके प्रमुख तौर पर टी-शर्ट्स, सिंग्लेट्स और काटन से तैयार क्रोशिए से तैयार बनियान, महिलाओं एवं लड़कियों की कॉटन ड्रेस, बच्चों की पोशाक आदि का आयात करता है। श्री सेखरी का कहना है कि दोनों देशों की अर्थव्यवस्था के स्वरूप तथा अन्य प्रतिस्पर्धक देशों के समान ही अवसर मिलने के कारण भारत में गारमेण्ट कारोबार का तेजी से विस्तार होगा।

व्यापक अवसर - रेटिंग एजेंसी इंडिया रेटिंग्स एंड रिसर्च (आईआरएआर) का कहना है कि भारत और यूके बीच एफटीए भारतीय टेक्सटाइल उद्योग को निर्यात बढ़ाने के व्यापक अवसर प्रदान करेगी। एजेंसी का कहना है कि एफटीए के कारण भारत से गारमेण्ट और होम टेक्सटाइल का निर्यात बढ़ेगा एवं यूके में जीरो ड्यूटी पर निर्यात किया जा सकेगा। इसका अनुमान है कि दीर्घावधि में भारतीय गारमेण्ट की यूके गारमेण्ट बाजार में 2-3 प्रतिशत की दर से बढ़ोतरी होगी। आईआरएआर के निदेशक और टेक्सटाइल्स के सेक्टर हेड श्री रोहित सदका का कहना है कि एफटीए से भारत यूके को गारमेण्ट निर्यात करने वाले अन्य देशों के साथ समान अवसर प्राप्त होंगे तथा इससे गारमेण्ट और होम टेक्सटाइल सेक्टर को अधिक लाभ होगा। अभी यह देखना है कि यह सेक्टर किस प्रकार अपनी क्षमता का प्रयोग कर इस अवसर का लाभ उठाता है। उनका कहना है कि इससे गारमेण्ट उद्योग में पूंजी निवेश भी होगी लेकिन ऐसा तुरंत न होकर धीरे-धीरे होगा। यूके का वर्ष 2024 के दौरान कुल टेक्सटाइल आयात 27 बिलियन डॉलर था और इसमें भारत की हिस्सेदारी लगभग 6 प्रतिशत थी। वहीं दूसरी ओर भारत ने वहाँ से 64 मिलियन डॉलर के टेक्सटाइल आयटमों का आयात किया था।

प्रमुख बाजार- यूके भारतीय टेक्सटाइल और गारमेण्ट का एक प्रमुख बाजार है लेकिन अन्य देशों के साथ कड़ी प्रतिस्पर्धा के कारण भारत का निर्यात मामूली है। यूके के कुल टेक्सटाइल गारमेण्ट आयात में चीन और बांग्लादेश का कुल हिस्सा लगभग 7 बिलियन डॉलर है। इस एफटीए के बाद भारतीय निर्यातकों को बांग्लादेश के समान अवसर प्राप्त होंगे।

YARN Rate
यार्न रेट्स 20 मई, 2025

C.T.M.
PH. 247511, 247512, 9829045130

2/30 NTBL	224
2/18 Dyed	189
2/40 Dyed	164
2/30 Frosted	222
2/30 Dyed Slub	-
2/30 School Dress Clourer	223

R.T.M Mob: 9829047404

2/30 Dyed Ntbl	225
2/40 Dyed	265
2/30 Frosted	223

SRM Spinners Mob. 8078660873

2/18 PV Diamond	163
2/18 PV Navy 85:15	173
2/18 PV Black 70:30	192
2/18 R Navy 70:30	185
1/15 Poly Black	127
20 PV Black	149
15 PV Black	145
2/30 PV 65/35 Black	190

PANIPAT YARN- 9416031498

TEXTURISE	
150 Roto Grey.	105-150
150 Roto Black.	109-155
150 Roto Bright.	124-145
150/250 grey.	113-162
150/250 dyed	124-169
150 FDY.	127
P.V. Yarn	
2/20 Grey CL	132
2/40 POLY	176
2/15 Poly Grey	123
2/20 Poly CL	-----
20 Poly CL	117
Cotton Yarn	
4 cone OE	59-116
6 cone. OE	63-165
10 cone OE	94-119
2/4 cone OE	95-165
2/6. OE	105-176
2/8 OE	102-188
2/10 OE.	112-223
2/20 OE.	223-305
2/30 RF.	309-425
2/40 RF	308-429
STAPLE YARN	
10 CONE	205
15 CONE	209
20 CONE	216
2/15 CONE	217
2/40 CONE	268

Raghav Group (94141-11402)
Email: sheetal@raghavindia.com

COUNT	RATE
TRIDENT LIMITED	
1/10 OE	-
1/14 OE	-
1/16 OE	-
1/20 OE	-
30 KW	-
30CWC	-
2/40 CW ELLY	-
40 CW COMPACT	-
50 CW COMPACT	-
ANKUR UDYOG LIMITED	
1/30 POLY 100%	-
1/20 POLY 100%	-
1/15 POLY 100%	-
SIDDHARTHA SUPER SPG MILLS	
2/15 P/V DYED OLIVE GREEN	-
2/18 P/V BLACK	-
2/30 P/V BLACK	-
LNJ DENIM	
6 OE	-
7 OE	-
10 OE	-
10 LYCRA	-
10 SLUB LYCRA	-

VISAKA IND. LTD.
PH. 93514-27900

2/20 Poly Grey@	158
2/24 Poly Grey@	164
2/30 Poly Grey@	169
2/40 Poly Grey@	196
2/60 Poly Grey@	257
2/76 Poly Grey@	315
2/30 PV Black @	218
2/40 PV Black @	258
2/30 PV HD Dyed @	245

GORAKHPUR YARN PRAHALAD RAI & CO.
PH. 99358-27000

Ankur	
1/20 pv	NA
1/15 pv	NA
2/30 pv	NA
1/30 pv	164
Jaanvi	
1/15 psy	121
Triveni	
2/40 pv	216
2/30 pv	184
1/20 pv	156
1/15 pv	150

NEETA YARNS
Ph. 022-28335766, 093246-70428
(M) 98210-82022

Fancy Yarn Per Kg	
2/60 PC (65/35)	280
2/60 PVT	278
2/60 Polyster	238
2/76 Polyster	288
2/60 P.V.	278
2/60 P.C.	280
150/48/400 Bright	135
75/36/1450 Bright Rate	160
65/36/600 Bright Rate	216
100/36/1450	148

MODTEX TEXTURISERS
PH. 246496, 98292-50430

150/400 Cone Dyed	198+GST
150 HIM Cone Dyed	-----+GST
300 HIM Cone Dyed	-----+GST

Cd : 3rs/kg

GRASIM INDUSTRIES LTD.
PH. 247324, 93521-45544

2/30 NTBL	-
2/40 Dyed	-
2/50 Dyed	-

PAWAN ENTERPISES
9414111656

Triveni Spinning	
1/15 Pv. 70/30 Z Black@	-
2/30 pv 70/30 Z Black@	-
2/40 Pv70/30 Z Black@	-
Vergine Quality	
1/15 Pv 70/30 Grey @	-
1/20 Pv 70/30 Grey@	-
2/15 Pv 70/30 Grey@	-
2/18 Pv 70/30 Grey @	-
2/30 Pv70/30 Grey@	-
1/15 Polyester Grey@	-
2/20 Polyester Grey @	-
2/30 70/30 Melange@	-
2/30 100% Viscose@	.....
2/40 100% viscose@	-

RATAN BARJATIYA SPINNERS
Bhavit Jain: 9928913144

PV Yarn	
2/60 PV	265
2/40 PV	205
2/30 PV	182
2/24 PV	176
2/20 PV	170
2/18 PV	164
2/15 PV	162
20 PV	-
15 PV	-
10 PV	-
Recycled PV Yarn 70:161	
2/40 PV	195
2/30 PV	170
Polyester Yarn	
2/60 Poly	240
2/40 Poly	185
2/30 Poly	160
2/24 Poly	154
2/20 Poly	148
2/15 Poly	142
2/10 Poly	-
Recycled Polyester yarn	
2/40 recycled	165
2/30 recycled	145
2/20 recycled	130
2/15 recycled	125
1/15 recycled	115
PC Yarn Combed (65:35)	
2/40 PC	255
2/30 PC	230
Black Yarn	
2/30 poly black	145
2/30 pv black	190
2/47 poly magic	176
2/47 pv magic	196

बांग्लादेश से सड़क के रास्ते रेडीमेड...

पृष्ठ 20 का शेषांश

चीन से भारत में फैब्रिक आयात करने पर 20 प्रतिशत ड्यूटी है, लेकिन बांग्लादेश के रास्ते जीरो ड्यूटी पर आयात हो रहा है। आईसीसी नेशनल टेक्सटाइल्स कमेटी के चेयरमैन श्री संजय जैन का कहना है कि बांग्लादेश के रास्ते भारी मात्रा में फैब्रिक का आयात हो रहा है। श्री जैन का कहना है कि बांग्लादेश से आयात महंगा होने के कारण संभव है कि कुछ समय के लिए सप्लाई में व्यवधान हो और गारमेण्ट निर्माताओं को फैब्रिक की अस्थाई कमी का सामना करना पड़े लेकिन जल्द ही भारतीय गारमेण्ट निर्माता उत्पादन में वृद्धि करके इस कमी को पूरा कर देंगे।

बांग्लादेश पर असर – जानकारों का कहना है कि वर्ष 2024 में भारत ने बांग्लादेश से लगभग 50 बिलियन डॉलर मूल्य की वस्तुओं का आयात किया था और इसमें केवल रेडीमेड गारमेण्ट का आयात ही 38 बिलियन डॉलर का था। कॉन्फेडरेशन और इंडियन टेक्सटाइल इंडस्ट्री के चेयरमैन श्री राकेश मेहरा का कहना है कि बांग्लादेश सरकार ने अप्रैल में लैंडपोर्ट से भारत के कॉटन यार्न के आयात पर प्रतिबंध लगा दिया था इससे वायु मार्ग अथवा जलमार्ग से बांग्लादेश को कॉटन यार्न का निर्यात करना भारतीय स्पिनरों के लिए महंगा हो गया था। उल्लेखनीय है कि बांग्लादेश के कॉटन यार्न की खपत की लगभग 45 प्रतिशत मात्रा को भारतीय कॉटन यार्न के निर्यात से भारत के कॉटन यार्न का निर्यात प्रभावित होने लगा था। श्री मेहरा का कहना है कि भारत सरकार द्वारा यह कदम एक रणनीतिक प्रक्रिया है। उनका कहना है कि इससे बांग्लादेश से रेडीमेड गारमेण्ट का आयात महंगा होगा और भारतीय निर्माताओं को उस मांग को पूरा करने का अवसर प्रदान करने के साथ ही देश में कॉटन यार्न की खपत में वृद्धि, बांग्लादेश को निर्यात में आने वाली गिरावट की क्षतिपूर्ति कर देगी। उल्लेखनीय है कि बांग्लादेश सरकार द्वारा घरेलु उद्योग को राहत पहुँचाने के लिए इस वर्ष 13 अप्रैल को भारत से लैंड पोर्ट यानि बेनापोल, भूम्रा, सोना मस्जिद, बांग्ला बांध और बूरामरी आदि से कॉटन यार्न के आयात पर प्रतिबंध लगा दिया है। हालांकि इस प्रतिबंध का वहाँ के स्पिनिंग उद्योग ने स्वागत किया है, लेकिन गारमेण्ट उद्योग विरोध कर रहा है, क्योंकि इससे उत्पादन लागत बढ़ जाएगी और विश्व बाजार की प्रतिस्पर्धा में टिकना कठिन हो सकता है।

बांग्लादेश को झटका- जानकारों का कहना है कि भारत सरकार के इस फैसले से बांग्लादेश को झटका लगने का अनुमान है, क्योंकि वहाँ की अर्थव्यवस्था और निर्यात में रेडीमेड गारमेण्ट उद्योग की महत्त्वपूर्ण भूमिका है। वहाँ के कुल निर्यात में रेडीमेड गारमेण्ट की हिस्सेदारी लगभग 85 प्रतिशत है तथा विगत कुछ वर्षो से भारत को निर्यात लगातार बढ़ रहा है। जानकारों के अनुसार चीन से बांग्लादेश को कॉटन यार्न का निर्यात भले ही बढ़ जाए, लेकिन फैब्रिक का निर्यात कम होने की आशंका है। बांग्लादेश द्वारा चीन से आयातित फैब्रिक का भारत को जीरो ड्यूटी पर निर्यात किया जा रहा था। चीन से फैब्रिक या रेडीमेड गारमेण्ट के आयात पर लगलभग 20 प्रतिशत ड्यूटी लगती है, जबकि बांग्लादेश से कोई ड्यूटी नहीं लगती है।

पृष्ठ 1 का शेषांश

अप्रैल में भारत का टेक्सटाइल एवं गारमेण्ट निर्यात...

कॉन्फेडरेशन ऑफ इंडियन टेक्सटाइल इंडस्ट्री के चेयरमैन श्री राकेश मेहरा ने एक विज्ञप्ति में कहा कि अप्रैल के दौरान भी देश से टेक्सटाइल और गारमेण्ट के निर्यात में वृद्धि की दर बनी रही, जो गत वर्ष की तुलना में 7.45 प्रतिशत अधिक रहा जिसका प्रमुख कारण गारमेण्ट के निर्यात में 14.43 प्रतिशत की शानदार वृद्धि है। श्री मेहरा के अनुसार हाल ही में समाप्त हुए वित्त वर्ष 2023-24 के दौरान देश से टेक्सटाइल और गारमेण्ट के निर्यात में पूर्व वर्ष की तुलना में 6.3 प्रतिशत की बढ़ोतरी हुई थी। उनका कहना है कि हालांकि अभी तक गारमेण्ट निर्यात के देशवार आंकड़े प्राप्त नहीं हैं लेकिन ऐसा लगता है कि निर्यात में सबसे अधिक बढ़ोतरी अमेरिका को हुई है। उल्लेखनीय है कि अमेरिका ने चीन से आयात पर भारी टेरिफ लगा दिया है, जिससे वहाँ से अमेरिका के लिए आयात महंगा हो गया है। श्री मेहरा ने भारत और ब्रिटेन के बीच मुक्त व्यापार संधि (एफटीए) पर हस्ताक्षर करने का स्वागत करते हुए कहा कि इससे वहाँ के लिए भारत से निर्यात में वृद्धि होगी। उन्होंने आशा व्यक्त की कि एफटीए के बाद भारत से आगामी माह में ब्रिटेन के लिए टेक्सटाइल और गारमेण्ट का निर्यात और बढ़ेगा। उल्लेखनीय है कि अप्रैल के दौरान भारत से कुल टेक्सटाइल निर्यात 2.16 प्रतिशत बढ़कर 1,612.59 मिलियन डॉलर और गारमेण्ट निर्यात 14.43 प्रतिशत बढ़कर 1,371.34 मिलियन डॉलर हो गया तथा अप्रैल में टेक्सटाइल और गारमेण्ट का कुल निर्यात 2,983.93 मिलियन डॉलर हो गया, जबकि गत वर्ष 2,776.95 मिलियन डॉलर था।

बाजार में मंदी की आहट

बरेली/ राजीव अरोड़ा

मार्च-अप्रैल तक कामकाज अच्छा चल रहा था लेकिन मई आते ही काम हल्का हो गया है। व्यापारियों से बात करने पर पता चला कि लेडीज सूट्स की बिक्री अच्छी चलने की आशा थी, मगर यह आशा के विपरीत हो रहा है। आगे 7 जून को ईद होने से बिक्री अच्छी चलने की उम्मीद है। होलसेल व्यापारियों की बिक्री अब एक माह पूर्व से शुरू होती है, किंतु बिक्री इस बार थोड़ी कमजोर है। कुछ व्यापारियों का कहना हैं कि अब बिक्री नवंबर माह में अच्छी चलेगी। कटरामानराय में होलसेल कपड़े के कई प्रतिष्ठान है, किंतु व्यापार में मंदी के कारण व्यापारी फुटकर बिक्री कर रहे हैं। व्यापारियों का कहना है कि कपड़ा उधार बिकता है, किंतु फुटकर तो नकद बिक रहा है। एक बात स्पष्ट है कि यहाँ दुकानदार को खाली बैठा देख बाजार की ओर ग्राहकों का हौसला भी कमजोर पड़ रहा है। बरेली में ज्यादातर दुकानदारों ने उधार देना बंद कर दिया है। केवल उन्हीं व्यापारियों को माल उधार दे रहे हैं, जिनकी पेमेंट समय से एक मुश्त मिल रही है। इस वर्ष बुरहानपुर की मारकीन की डिमाण्ड लगातार बनी हुई है।

भारत-पाक जंग से सहमा कपड़ा उद्योग

माधवनगर/ सत्यनारायण पलोड़

भारत और पाकिस्तान में जंग की वजह से कपड़ा व्यवसाय काफी हद तक प्रभावित हुआ है। दिसावरों में वैवाहिक सीजन के चलते जंग से ग्राहकी को ग्रहण सा लग गया। अधिकांश दुकाने बंद रहने तथा डर के माहौल से आवक-जावक में विराम-सा लग गया था लेकिन अब स्थिति सामान्य हो गयी है। अब व्यापार शनैः शनैः पटरी पर आने लगा है और उम्मीद है कि आगे पूरी तरह कामकाज की स्थिति सामान्य हो जाएगी। भारत-पाक जंग का ज्यादातर असर राजस्थान, हरियाणा एवं पंजाब की व्यापार मण्डियों पर पड़ा है।

कपड़ा बाजार में जून मासारंभ दे रहा शुभ संकेत -डॉ. कुंदन ज्योतिषी

मुम्बई/ आर बी सिंह

मुम्बई फिल्म सिटी गोरेगाँव में बनने वाली अधिकांश फिल्मों के भविष्य के बारे में अपनी ज्योतिषी गणना के आधार पर बेबाक और सटीक विचार देने वाले डॉ. कुंदन ज्योतिषाचार्य के विचारानुसार जून माह में बुध के उदय होने और गुरू के अस्त होने से व्यापार जगत पर काफी असर पड़ सकता है। आपको बता दें कि मई माह के उत्तरार्द्ध में जहाँ एक तरफ राहु और केतु के राशि परिवर्तन का प्रभाव भी व्यापार जगत में तेजी का कारक बन सकता है, तो वहीं दूसरी तरफ बुध और शुक्र का परिवर्तन भी कारोबार जगत में काफी उतार-चढ़ाव पैदा कर सकता है। मासारंभ में शुक्र के प्रभावी होने से पूरा सप्ताह शुभ संकेत दिख सकता है। रूई, कपास, सोना, चांदी, जूट एवं किराणा की वस्तुएं दलहन और तिलहन के कारोबार में तेजी हो सकती है। इसके अलावा जून माह के तीसरे सप्ताह में खनिज और तेल पदार्थो में भी तेजी देखने को मिल सकती है। जून के आखिरी सप्ताह में रूई, कपास, जूट, वारदाना और वस्त्र व्यवसाय में मंदी देखने को मिल सकती है, किंतु खाद्यान्न में तेजी बरकरार रहेगी। साथ ही किराणा संबंधित आयटम मसलन, जड़ी-बूटी, गरम मसाले, खनिज तेल, खाद्य तेल के अलावा हरी एवं सूखी सब्जियों में भी तेजी बनी रहेगी। इसके अलावा खनिज पदार्थ, लौह अयस्क, तेल, श्रम व कल कारखानों से संबंधित उद्योगों में तेजी के संकेत है। कुल मिलाकर वस्त्रोद्योग और कपड़ा बाजार के लिए जून माह का पहला और दूसरा सप्ताह ही उपर्युक्त दिख रहा है, जबकि आखिरी सप्ताह में कारोबार तनिक मंदी की ओर प्रतीत हो रहा है।

अधिक जानकारी के लिए मो. नं. - 88879 00060 पर डॉ. कुंदन ज्योतिषाचार्य से संपर्क किया जा सकता है।

वस्त्रोद्योग क्षेत्र के पूर्व पीडीएक्सएल अध्यक्ष का निधन

कोल्हापुर/ राहुल खाडे

पावरलूम डवलपमेण्ट एण्ड एक्सपोर्ट कौंसिल (पीडीएक्सएल) के पूर्व अध्यक्ष और वस्त्रोद्योग क्षेत्र के राष्ट्रीय स्तर पर जानकार इचलकरंजी के श्री धनपाल टारे का 87 वर्ष की आयु में निधन हो गया। वस्त्रोद्योग जानकार के तौर पर अपनी पहचान कायम कर कई संस्थाओं के साथ वर्षों तक प्रतिनिधित्व किया था। देशभर की विभिन्न संस्थाओं को संगठित कर एक साथ लाने के लिए ऑल इंडिया पावरलूम फेडरेशन की स्थापना करने में उनका बड़ा योगदान था। साथ ही पावरलूम डवलपमेण्ट एण्ड एक्सपोर्ट डवलपमेण्ट एसोसिएशन के अध्यक्ष भी थे। वहीं देश को वस्त्रोद्योग उत्पाद निर्यात बनाने के लिए उन्होंने भरपूर कोशिश की है। इचलकरंजी के पावरलूम और कामगारों के संघर्ष के समय श्री टारे का घर विश्वास का एक ठिकाना था।

दुर्घटनाओं में मृत्यु दर में कमी लाने वाले वस्त्र

श्री सुनील भटनागर
प्रोफेसर एवं टेक्सटाइल कन्सलटेन्ट
सम्पर्क-74258 13125

हाल ही भारत पहलगाम के दुःख से उबरा नहीं था कि 26 अप्रैल को नूह में दिल्ली-मुम्बई एक्सप्रेस वे पर एक पिकअप वैन ने सवेरे वैन से ड्यूटी पर उतरते 11 लोगों को कुचल दिया। ऐसी दुर्घटनाओं पर निम्न प्रश्न हमारे मन में उठते है - क्या वातावरण की विजिबिलिटी कम, क्या दुर्घटना को अंजाम देने वाले ड्राइवर को नींद आई, क्या वाहन ओवर स्पीड में था जिससे ड्राइवर ने नियंत्रण खो दिया, क्या वाहन के ब्रेक फेल थे, क्या ड्राइवर को मजदूर दिखाई का नहीं दिए, क्या मजदूरों ने दूर दृश्यता वस्त्र नहीं पहने इत्यादि कारणों का पता लगाने के लिए पुलिस ने ड्राइवर को पकड़ लिया है और ढूंढने का प्रयास करेगी। आइए दुर्घटना में मारे लोगों को श्रद्धाञ्जलि दे और अपने आसपास दुर्घटना न हो, उसके लिए प्रयत्नशील रहे। आजकल कपड़ों में काफी विविधता पाई जाती है। जैसे सेना के लिए दुश्मन को न दिखाई देने वाले कपड़े बनाए जाते हैं जो गिरगिट से प्रेरित है, जबकि सड़क दुर्घटना में जन हानि को रोकने के लिए एचवीटी प्रकार के कपड़े बनाए जाते है।

एचवीटी - आज हम क्यों, कैसे, कब, किसके लिए और कौन जैसे सवाल इस लेख को पढ़कर खोजेंगे। हम टेक्सटाइल से जुड़े लोग दुर्घटनाओं में मृत्यु दर को घटाने के लिए एचवीटी (High Visibility Textile) को समझने का प्रयत्न करेंगे। हम उच्च दृश्यता वस्त्र या हाई विज कपड़ों की मानव जीवन में उपयोगिता के बारे में बात करेंगे। अभी तक चमकने वाली टेप से वाहनों को दुर्घटना से बचाने के लिए लगाए जाते हैं। इन कपड़ों का प्रचलन ऐसी जगह पर होता है, जहाँ दिखने में असुविधा के कारण दुर्घटना से मानव जीवन को बचाया जा सके। इन कपड़ों का उपयोग सड़क एवं खदानों में काम करने वाले मजदूरों, एयरपोर्ट पर मैनुअल ट्रेफिक सिग्नल व्यवस्था देने, रेलवे लाइन पर कार्य करने वाले ट्रेफिक पुलिस या स्पोर्ट्स खिलाड़ी या सीवरेज के कार्य में लिप्त कामगारों को पहने देख सकते हैं। ज्यादातर लोग PPE को अपने दैनिक जीवन में प्रयोग करने में जागरूक कम है।

टेक्सटाइल में लोग दृष्टि कमजोर के बावजूद चश्मे का प्रयोग नहीं करते दिखेंगे। उससे चाहे उन्हें-

- **कॉन्टेमिनेशन धागे में पास हो।**
- **नोटिस बोर्ड पर सूचना पढ़ न सके।**
- **धागा लगाने की स्किल में कमी इत्यादि**

मैंने अनुभव में पाया कि कारीगरों में चश्मे का प्रयोग नहीं करने की प्रवृति में मुख्यतः तापमान, फ्लाई जनरेशन और पसीना ज्यादा आना भी है। ज्यादातर मिलों ने उपरोक्त फॉल्ट्स को कम करने के लिए मशीनों में विकल्प ढूंढ लिए हैं।

निम्न प्रश्न जो मन में उठते है- क्या ओवरहेड या डिफेक्टिव पीसिंग को ऑटोकनर में कट करके हम स्पलाइस के रूप में फॉल्ट जोड़ नहीं कर रहे, क्या चश्मे का प्रयोग न करना आँखों को नुकसान नहीं पहुँचाता, क्या इससे काम करने वाले की कार्य क्षमता पर असर नहीं पड़ता, क्या फॉल्ट की अनदेखी क्वालिटी विभाग के कार्यों को नहीं बढ़ाती, क्या मशीन से 100 प्रतिशत फॉल्ट्स निकालना इकोनॉमिकल वेबल इत्यादि बातों पर विचार करना उठता है। इसक सही जवाब है -इलाज से बेहतर रोकथाम है।

एचवीटी कपड़े से मुख्यतः सुरक्षा के लिए पहने जाते है, उन्हें निम्नलिखित टेस्ट पास करने पड़ते है, जिनतके प्रमुख - वातावरण, धूलभरा इत्यादि, दिन/रात या दोनों समय में दिखाई देना, वाहन की स्पीड के अनुसार दिखाई देना, पसीना या वर्षा, बर्फ में नुकसान न होना, इनकी स्टोरेज, मेंटेनेंस, सफाई करने में आसानी, लेबलिंग द्वारा स्पष्ट निर्देशन होता है। इसमें कॉटन, लिनन या समकक्ष सिंथेटिक रेशों का प्रयोग होता है, जिनके कपड़े (वोवन या निटिंग) जैकेट, वेस्ट ड्रेस इत्यादि में प्रयोग होता है। सड़कों पर काम करने वालों के वस्त्रों को वहाँ पर मुख्यतः ट्रेफिक की स्पीड जैसे 20 MPH, 50 MPH से ज्यादा के अनुसार निर्माण किया जाता है। कपड़ों में लेबल द्वारा पहनने वाले को बताया जाता है कि किस कंडीशन में इन वस्त्रों का प्रयोग करे। आज पहनने वालों और पहनाने वालों को जागरूक होने की जरूरत है, क्योंकि न दिखने वाले कारणों में कामगार की मृत्य या अंगभंग में कम्पनसेशन देना, मेडिकल खर्चे, इंश्योरेंस, क्वालिटी कॉस्ट, प्रॉडक्शन लॉस, वेस्ट का बढ़ना, मशीन की टूट-फूट, नई भर्ती, ट्रेनिंग कॉस्ट, एब्सेंटिजम या नई टेक्नोलॉजी में निवेश इत्यादि करना मुख्य है। अब यह हमारे ऊपर है कि बचाव करे या बीमारी के इलाज पर खर्चा करे। जवाब आप के ही पास है।

कपड़ा कारोबार में खरीदी की धार हुई मंद

सिंथेटिक व सूटिंग-शर्टिंग में अपेक्षा से कम कारोबार से निराशा

मुम्बई/ रमाशंकर पाण्डेय

कपड़ों में कामकाज के लिए यह सीजन हर दृष्टि से अत्यंत ही अनुकूल माना जाता है। मैन्युफेक्चरर्स एवं व्यापारियों को सीजन में सबसे अधिक कारोबार होने की आशा रहती है, परंतु भरपूर बिक्री से सीजन में न तो फिनिश कपड़ों के कारोबार में उत्साह है और न ही उत्पादन स्तर पर उत्साहजनक स्थिति है। मानसून का समय से पहले आना और उसके बाद कपड़ों में कारोबार धीमा होने से आवश्यकतानुसार ही कारोबार होता है। इस सीजन में तीव्र गर्मी के साथ भारत एवं पाकिस्तान के बीच तनाव शुरू हो जाने से कपड़ों में कारोबार का उत्साह धीमा पड़ा है। यद्यपि अब दोनों देशों के बीच संघर्ष रूक गया है तथापि सीमावर्ती राज्यों के व्यापारियों के ऑर्डर में कोई बदलाव नहीं हुआ है। एमएसएमई को नियत समय में भुगतान के प्रावधान के कारण रिटेलर्स को माल नहीं बिकने की स्थिति में लौटाने की नौबत आती है। माना जा रहा है कि भारत का वस्त्रोद्योग इस समय अच्छी स्थिति में नहीं है।

टेक्सटाइल एवं क्लोदिंग के निर्यात ऑर्डर में जरूर कुछ सुधार हुआ है। देश के बाजारों में शर्टिंग की सप्लाई चेन बढ़ी है। शर्टिंग उत्पादन में मुम्बई पहले से ही आगे है। सूरत में बनी शर्टिंग अब नियमित तौर पर आने लगी है। जानकारों का कहना है कि मूल्य एवं क्वालिटी में यह शर्टिंग अच्छी हैं। वैसे सूरत तो वाकई साड़ी एवं ड्रेस मटीरियल उत्पादन के लिए जाना जाता है। वीविंग में फिलामेंट बेस शर्टिंग बन सकती है, परंतु स्पन शर्टिंग नहीं बन सकता है। डिजिटल प्रिंटेड शर्टिंग बन रही है, जो अन्य राज्यों में बेची जा रही है फिर भी इसका असर बाजार पर पड़ने लगा है। हाल ही सूटिंग-शर्टिंग में ग्राहकी कमजोर है। भले ही भारत एवं पाकिस्तान के बीच कुछ समय के लिए युद्ध विराम हो गया है, परंतु भारत ने आक्रामकता के साथ पाक की कमर तोड़ी है। सिंथेटिक सूटिंग-शर्टिंग में कारोबार बहुत अच्छा नहीं है। कॉटन माल में जरूर थोड़ी बहुत ग्राहकी है तथा जींस एवं कॉटन सूटिंग की मांग ठीक है। विशेषकर युवावर्ग इसे पसंद करता है। इसी तरह शर्टिंग में कॉटन, पीसी, लिनन जैसी वैरायटियों में कारोबार हो रहा है। भिवंडी में ग्रे सूती कपड़ों का उत्पादन कम हो गया है और माल का उठाव भी कम है, परंतु यार्न के कारण मजबूती शिथिल पड़ गई है। भिवंडी में सूती कैम्ब्रिक 60/60, 92/88 48'' पन्ना ग्रे का भाव 50 रू से घटकर 48 रू हो गया है और सेमी का भाव 45 रू से घटकर 43 रू है। सूती मलमल थोड़ा टूटकर 25.50 से 25.75 रू हैं। भिवंडी की तुलना इरोड़ में कॉटन यार्न, कॉटन कपड़ों के भाव कुछ अधिक है और ग्रे कपड़ों की मांग भी अच्छी है। ब्लीच फिनिश 40/40, 92/80 44'' पन्ना का भाव 46.50 रू है, तो 92/88 का भाव 51.50 रू और 100/92 का 61 रू है। इसी तरह 100/92 कोम्बो का भाव 71 रू है। एक तो कपड़ों की बिक्री कम हो गई है। दूसरा भारत एवं पाक के तनाव से बाजार सहमा हुआ है। तीसरा भिवंडी में कारीगरों की भयंकर कमी है। गर्मी के साथ श्रमिकों के अपने गाँव चले जाने के कारण पावरलू इकाइयों में ग्रे कपड़ों का उत्पादन क्षमता से बहुत कम हो रहा है। अमेरिका एवं चीन के बीच टैरिफ वॉर को हल्का करने के प्रयास का भी इंफेक्ट होने की संभावना है। पहले लग रहा था कि भारत से गारमेण्ट का निर्यात बढ़ेगा तथापि इसकी शुरूआत भी हुई थी, परंतु अब दोनों देशों के बीच टैरिफ कम करने पर सहमति से भारत को होने वाला लाभ कम हो जाएगा और निटवेयर के निर्यात पर इसका असर दिख सकता है।

भारत का कुछ अन्य देशों के साथ मुक्त व्यापार करार होने की संभावना का लाभ क्लोदिंग निर्यातकों को हो सकता है। भारत और यूके के बीच व्यापार करार हो चुका है। एपेरल एक्सपोर्ट प्रोमोशन कौंसिल का मानना है कि यह व्यापार करार लंबी अवधि के ग्रोथ के लिए मार्ग प्रशस्त करता है। यदि गारमेण्ट का निर्यात बढ़ता है, तो देश में कपड़ों का उत्पादन एवं खपत दोनों बढ़ेगी। आगामी कुछ वर्षो में भारत से यूके में गारमेण्ट का निर्यात दोगुना होने की अपेक्षा है। भारत यूके में रेडीमेड का चौथा बड़ा सप्लायर है तो चीन पहला और उसके बाद बांग्लादेश एवं तुर्की है। वर्ष 2024-25 में निर्यात 7.80 प्रतिशत बढ़कर 1.40 अरब डॉलर हो गया है।

प्रदूषण नियंत्रण मंडल की कैटेगरी में शामिल सायजिंग उद्योग

कोल्हापुर/ राहुल खाडे

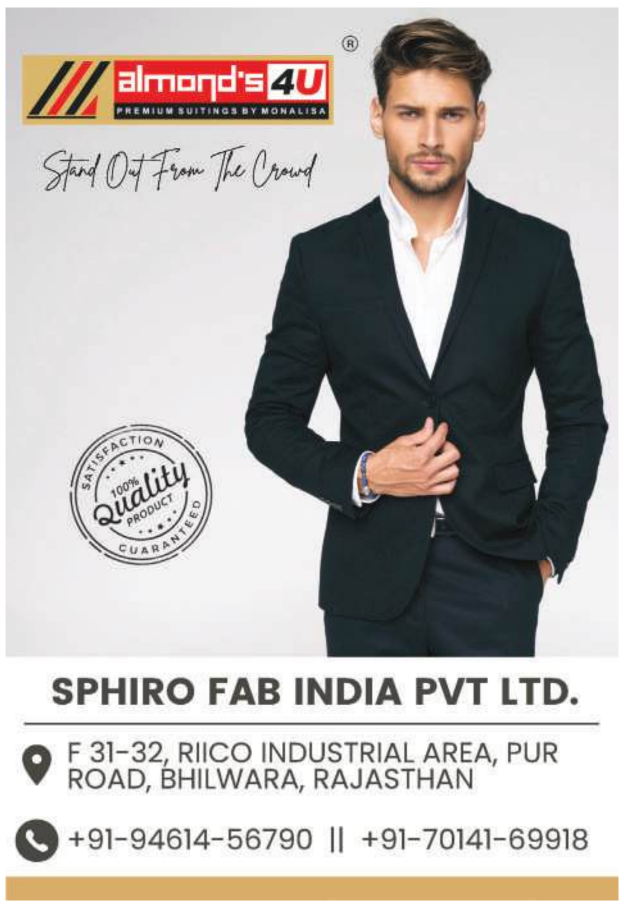
केंद्रीय प्रदूषण नियंत्रण मंडल ने सायजिंग उद्योग को ऑरेंज और ग्रीन कैटेगरी में शामिल किया है फिर भी सभी उद्यमी पहले जैसी प्रक्रिया करने के बाद पानी बाहर छोड़ रहे है, जिससे पंचगंगा नदी को प्रदूषित होने वाले आरोप से मुक्त करने के लिए सामाजिक दायित्व निभाने का आह्वान किया है। इचलकरंजी सायजिंग एसोसिएशन के अध्यक्ष श्री जयंत मराठे ने कहा है कि सायजिंग से सिर्फ 500 से 1000 लीटर पानी बाहर निकलता है। वह प्रक्रिया करके बाहर छोड़ा जाता था फिर भी सायजिंग उद्योग रेड और वार्पिंग ग्रीन कैटेगरी में था। अब दस हजार लीटर से ज्यादा पानी विसर्ग होने से सायजिंग उद्योग को ऑरेंज कैटेगरी और दस हजार लीटर के अंदर विसर्ग होने वाले सायजिंग उद्योग को ग्रीन कैटेगरी में शामिल किया है।

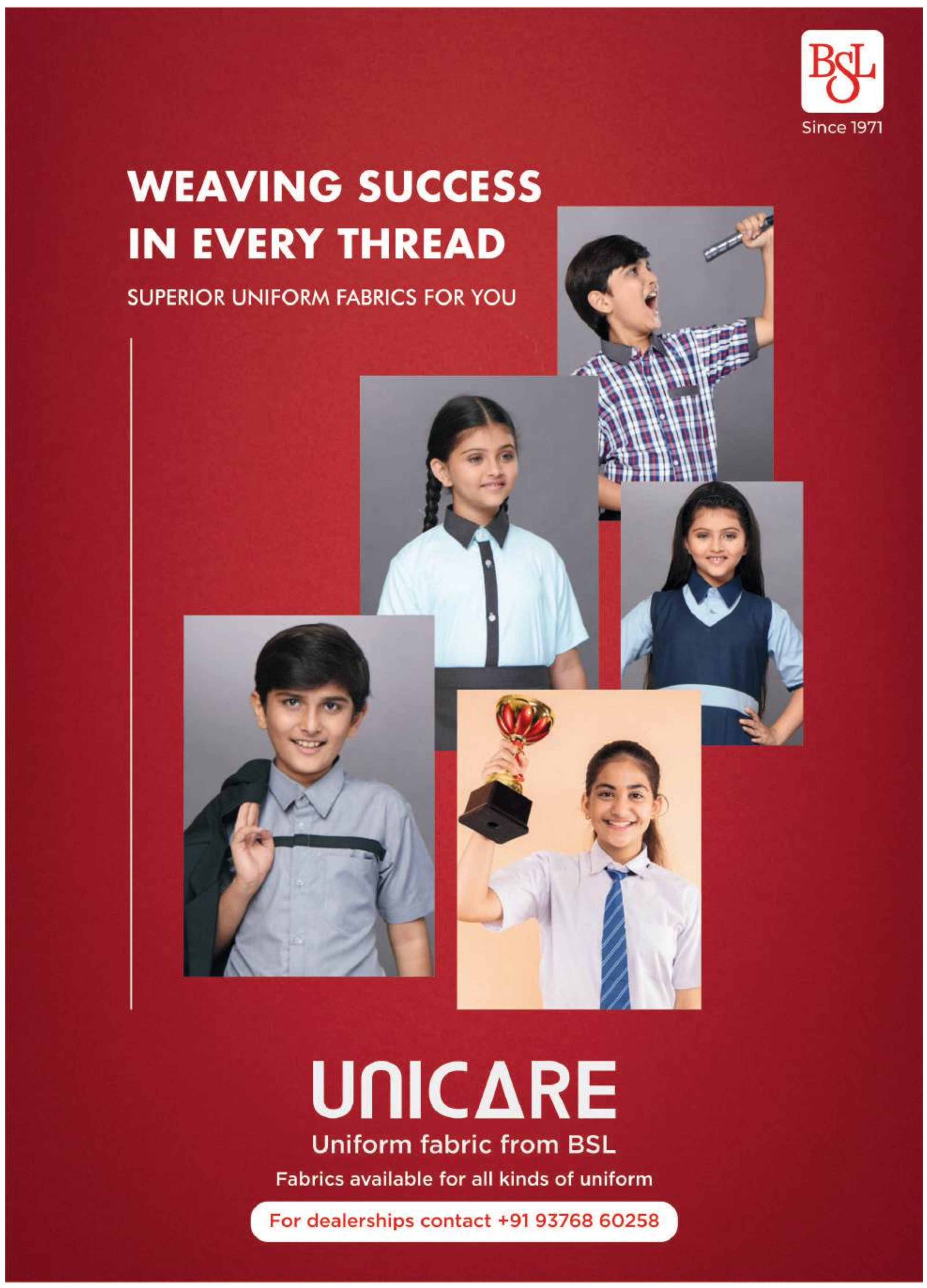
इचलकरंजी के सभी सायजिंग से कम पानी विसर्ग होने से सायजिंग उद्योग ग्रीन जोन में है। साथ ही सायजिंग से कोई भी अपायकारक और घातक रसायन नहीं होने से सायजिंग उद्योग ग्रीन कैटेगरी में होने के साथ वस्त्रोद्योग का सायजिंग एवं वार्पिंग एक साथ होने के चलते वार्पिंग व्यवसाय को पर्यावरण सूची की ग्रीन कैटेगरी में लेने के लिए केंद्र और राज्य शासन की ओर से सायजिंग उद्योग ने कोशिश की थी। पूर्व विधायक श्री सुरेश हालवणकर ने पूर्व केंद्रीय पर्यावरण मंत्री श्री प्रकाश जावडेकर, केंद्रीय मंत्री श्री भूपेंद्र यादव की कोशिश से सायजिंग उद्योग को न्याय दिया है। इस फैसले को केंद्रीय कानून न्याय मंत्री श्री एस. पी. सिंग बघेजली, केंद्रीय विमान यातायात मंत्री श्री ज्योतिरादित्य सिंदिया, केंद्रीय वस्त्रोद्योग मंत्री श्री गिरीराज सिंह के साथ स्थानीय सांसद और विधायकों का सहयोग रहा, ऐसा श्री मराठे ने कहा है।

Postal Registration No BHILWARA/208/2024-2026 RNI Registration No. 71772/98

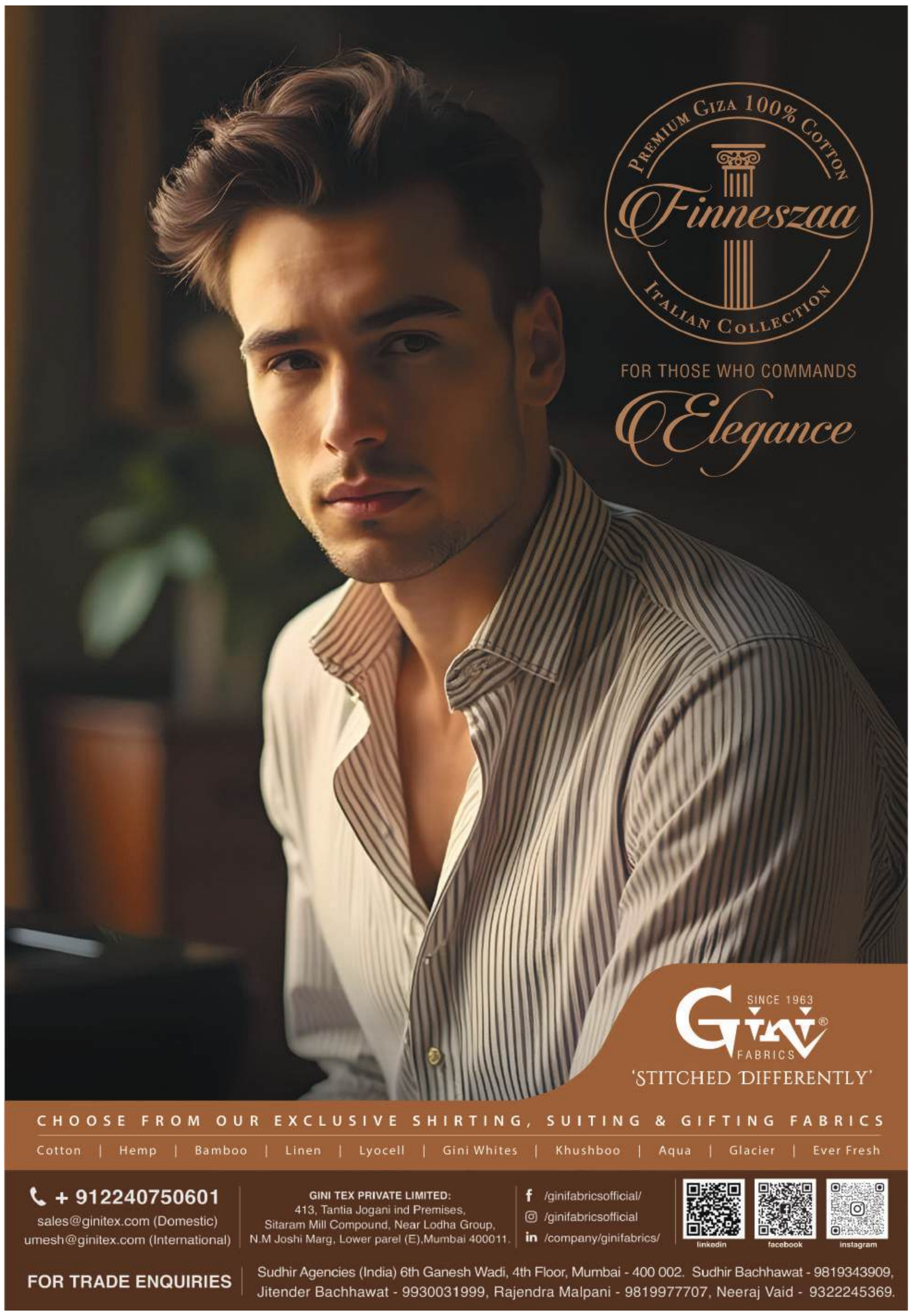
समर सीजन के प्लेन एवं प्रिंटेड कपड़ों से बने गारमेण्ट की ग्राहकी जबरदस्त

मुम्बई/ रमाशंकर पाण्डेय... गारमेण्ट में रिटेल कारोबार अच्छा है। अभी तक हर किस्म की फैंसी वैरायटी में भरपूर कामकाज होने से इस सेगमेंट में उत्साह रहा है। समर सीजन में प्लेन एवं प्रिंटेड वजन में हल्के कपड़ों से बने गारमेण्ट की ग्राहकी अंतिम दौर में पहुँच गई है। मुम्बई 10 जून के आसपास मुम्बई में बारिश शुरू हो जाती है लेकिन इस बार मानूसन के जल्दी आने की संभावना है। रिटेलरों की कोशिश है कि अनसोल्ड स्टॉक बारिश शुरू होने से पहले कम हो जाए तो अच्छा रहेगा। कारण कि वैवाहिक सीजन के लिए फैंसी वैरायटी के गारमेण्ट की ग्राहकी मध्य जून तक रहने की संभावना है। गारमेण्ट के लिए सेम्पलिंग जून से शुरू हो सकती है और गारमेण्ट उत्पादकों का ध्यान विंटर सीजन के साथ त्योहारों एवं नवम्बर से शुरू होने वाले वैवाहिक सीजन के लिए रेडीमेड गारमेण्ट का उत्पादन रिटेलरों तक पहुँचाने पर केंद्रित होगा। **शेषांश पृष्ठ 10 पर...**





स्वत्वाधिकारी एसएसएस मीडिया पब्लिकेशन्स (प्रा.) लि. की तरफ से मुद्रक एवं प्रकाशक योगेन्द्र शर्मा के लिए डी.बी. कॉर्प लि., 10, जेएलएन मार्ग, जयपुर, (भास्कर प्रिंटिंग प्रेस, शिवदासपुरा, टोंक रोड, जयपुर) से मुद्रित एवं सी-127, आर.के. कॉलोनी, भीलवाड़ा (राज.) से प्रकाशित। संपादक-योगेन्द्र शर्मा।



22 मई से 6 जून, 2025

SINCE 1998

टेक्सटाइल वर्ल्ड Corporate

Reliance Industries Secures Legal Victory in Trademark Dispute Over 'Vimal' Brand

Court Bars Ludhiana Firm From Selling Apparel Under 'Vimal' Brand Name

Mumbai/ In a significant trademark ruling, Ludhiana-based Jaipal Gaba and his firm Mack Hosiery have been barred from using the 'Vimal' trademark on their products, with the court affirming that the rights to the 'Vimal' brand belong exclusively to Reliance Industries Limited (RIL).

The Gujarat High Court recently upheld an order issued earlier by a Commercial Court in Ahmedabad, which had restrained Jaipal Gaba and Mack Hosiery from selling apparel under the brand names 'Vimal,' 'Vimal Jonney,' and 'Mack Vimal.' The action followed a lawsuit filed by RIL for trademark infringement.

RIL, in its 2021 suit, asserted exclusive ownership of the 'Vimal' trademark, a brand it has actively used since 1967 and registered under Class 24 (textile and textile goods). The company highlighted the significant investments made over decades to build the brand, including major endorsements by film and cricket celebrities.

The complaint noted that Jaipal Gaba and Mack Hosiery, which retail their products through various online platforms, were prominently using the 'Vimal' trademark for similar products like apparel, ready-made garments, T-shirts, and shirts. RIL also alleged that Gaba's products used the 'Reliance' name alongside 'Vimal,' compounding the trademark infringement.

In response, Gaba contested the suit's maintainability, arguing that the Ahmedabad court lacked jurisdiction since his business operations are based in Punjab and other states. Gaba maintained that his rights stemmed from a separate registration of the 'Vimal' brand under Class 25 (covering clothing, footwear, and headgear) by Milap Hosiery, with records dating back to 1976. He cited an assignment deed from 1986 transferring usage rights to him and noted registrations of 'Vmark,' 'Vimal Jonney,' and 'Mack Vimal' between 2016 and 2018, backed by user details from 1993.

Following a preliminary hearing, the court observed that although RIL's and Gaba's products fall under different trademark classes, they are typically sold in the same retail spaces and are closely associated. Given RIL's longstanding use and brand recognition, the court established RIL as the prior user of the 'Vimal' trademark.

The court further ruled that the similarity between the marks could cause confusion among consumers, particularly since RIL's brand has strong nationwide visibility, whereas Gaba's market presence is more limited. The court stated, "The plaintiff's case for passing off under Section 135 read with Section 27(2) of the Trademarks Act is prima facie made out," and found that the defendant's use of 'Vimal,' 'Mack Vimal,' and 'Vimal Jonney' was deceptive and infringed upon RIL's goodwill.

The Gujarat High Court subsequently upheld the commercial court's stay, strengthening RIL's trademark protection for its iconic 'Vimal' brand.

यूनिफॉर्म सेक्टर का परफेक्ट ब्राण्ड

S.Kumars The Fabric of India Since 1948

आक्रामक रणनीति के साथ भारत की तमाम मण्डियों में स्थापित

श्रीमती ध्वनि कॉल
डायरेक्टर- ध्वनि टेरी फैब्स एक्सपोर्ट्स प्रा. लि.

मुम्बई/ यूनिफॉर्म फैब्रिक में निरंतर ऊँचाइयों की ओर अग्रसर S.Kumars ब्राण्ड किसी परिचय की मोहताज नहीं है। कम्पनी ने हमेशा इनोवेटिव सोच के साथ आगे बढ़ते हुए आज हर क्षेत्र के लिए यूनिफॉर्म का उत्पादन कर रही है। S.Kumars ब्राण्ड की उत्पादक कम्पनी ध्वनि टेरी फैब्स एक्सपोर्ट्स प्रा. लि. के अंतर्गत हर वर्ष यूनिफॉर्म सेक्टर के लिए नयी-नयी डिजाइंस, पैटर्न की कैटलॉग हमेशा उपलब्ध रहती है। कम्पनी आज फैब्रिक के साथ-साथ रेडीमेड यूनिफॉर्म में भी अपने कदम बढ़ा चुकी है। इसी कड़ी में **टेक्सटाइल वर्ल्ड** के सीनियर मार्केटिंग मैनेजर ललित शर्मा द्वारा श्रीमती ध्वनि कॉल (डायरेक्टर) से विस्तृत चर्चा के मुख्य अंश -

Q. कम्पनी का परिचय एवं स्थापना कब हुई ?

A. वर्ष 1947 स्वतंत्रता के बाद जब मेरे दादा जी, श्री शंभू कुमार जी कासलीवाल जो उस समय 17 साल के थे, कपड़ा उद्योग में अपनी किस्मत आजमाने के लिए मुंबई आए। जैसा कि किस्मत ने चाहा, अपने दृढ़ निश्चय, सूझबूझ तथा एक कुशल गुरु के मार्गदर्शन के बल पर शंभू कुमार जी ने एक ऐसे साम्राज्य की नींव रखी जो आज भी बुलंद है। उनके नाम पर, S.Kumars की स्थापना वर्ष 1948 में जन्माष्टमी के दिन हुई थी और तब से यह ब्राण्ड निरंतर ऊँचाइयों की ओर अग्रसर है।

Q. आप इस ब्राण्ड को कब से देख रही हैं ?

A. यह संयोग ही था कि मैं टेक्सटाइल्स के क्षेत्र में आ गई, मैं शिक्षिका हूँ, लेकिन कह सकते हैं कि टेक्सटाइल्स मेरे खून में था। मैंने वर्ष 2018 में अपने दादाजी के मार्गदर्शन में काम करना शुरू किया। मेरी पहली भूमिका **Institutional Sales** यूनिफॉर्म को देखना था। जैसे-जैसे मेरी रुचि और योग्यता बढ़ती गई, श्री शंभू कुमार जी ने पूरे ब्रांड और व्यवसाय की बागडोर मेरी बहन विधि कासलीवाल और मुझे सौंप दी। यह व्यवसाय और यह ब्रांड हमारी विरासत है और हम बहनें इसे इसके पुराने गौरव और उससे भी आगे पहुँचाने में कोई कसर नहीं छोड़ने वाली हैं।

Q. भारतीय टेक्सटाइल उद्योग में यूनिफॉर्म का मार्केट कितना बड़ा है?

A. भारतीय टेक्सटाइल उद्योग में यूनिफॉर्म आज अहम हिस्सा है। आज हर क्षेत्र के लिए यूनिफॉर्म की आवश्यकता देखी जा रही है। जनसंख्या के मामले में हम अग्रणी राष्ट्र हैं और हर व्यक्ति को अपने जीवनकाल में कम से कम एक या अधिक प्रकार की यूनिफॉर्म पहननी पड़ती है। चाहे वह स्कूल जाने वाले छात्र-छात्रा हो या डिफेंस यूनिफॉर्म के अधिकारी हो, सरकारी संस्थान में कर्मचारी हो या कॉर्पोरेट यूनिफॉर्म हो, सभी को यूनिफॉर्म की आवश्यकता होती है, जो टेक्सटाइल उद्योग का बड़ा हिस्सा है और हम इस क्षेत्र के बाजार में अग्रणी ब्राण्ड के रूप में स्थापित हैं और अपनी क्षमता के अनुसार 140 करोड़ भारतीयों की सेवा करने का प्रयास करते हैं।

Q. S.Kumars बहुत पुराना ब्राण्ड है, इसकी यूनिफॉर्म की विशेषताएँ क्या हैं?

A. S.Kumars स्वतंत्र भारत जितना ही पुराना ब्राण्ड है। हमने हाल ही में अपनी प्लेटिनम जुबली मनाई है। हम अपने आदर्श वाक्य 'सबसे कम कीमत पर सर्वोत्तम गुणवत्ता' पर चलते हैं। आज भी कम्पनी अपनी पॉलिसी के हिसाब से कार्य करती है, और हम पॉली-विस्कोस और पॉली-कॉटन जैसे सिंथेटिक फैब्रिक के अग्रणी उत्पादनकर्ता है। हमारी यूनिफॉर्म टिकाऊ, मुलायम, आरामदायक और कलर फास्टनेस से युक्त होती है। हमने एंटी-स्टेटिक, एंटी-बैक्टीरियल, एंटी-स्वेट जैसे फिनिश जो हमारे स्कूल के बच्चों को काफी आरामदायक और फ्रेश महसूस करने वाली तकनीक में महारत हासिल की है। ये उन कई खासियतों में से हैं जो हम अपने फैब्रिक टेक्नोलॉजी में प्रदान करते हैं।

Q. आगामी सीजन के लिए यूनिफॉर्म फैब्रिक में क्या नया डवलपमेण्ट कर रहे हैं?

A. दशकों से सूटिंग क्षेत्र में अग्रणी रहने के बाद, अब हम आगामी सीजन में अपने ग्राहकों के साथ अपने संबंधों को मजबूत करने के लिए शर्टिंग में एक शानदार नई कॉटन रिच रेंज लॉन्च कर रहे हैं । इससे हमारे ग्राहकों को को-ऑर्डिनेट के ज्यादा विकल्प भी मिलेंगे। साथ ही यूनिफॉर्म फैब्रिक में भी अनेक डवलपमेन्ट पेश किए जा रहे हैं।

Q. आपके प्लांट की विशेषताएं एवं किस तकनीक के साथ आगे बढ़ रहे हैं?

A. हमारे पास शुरू से ही अत्याधुनिक तकनीक से सुसज्जित डाइंग हाउस मध्यप्रदेश में स्थापित है, जहाँ हमारे द्वारा उत्पादित फैब्रिक का उत्पादन एवं फैब्रिक की फिनिश की जाती है। यहाँ फैब्रिक की गुणवत्ता एवं फिनिश पर पूरी टीम की पैनी नजर रहती है, जो फैब्रिक को बेहतरीन बनाती है हाल ही में हमारे द्वारा देवास प्लान्ट पर अत्याधुनिक नई मशीनों का समावेश किया जो हमें और भी अच्छे उत्पाद सही समय पर उपलब्ध कराने में सहायक सिद्ध होंगे।

Q. कम्पनी की मार्केटिंग स्ट्रेटेजी के बारे में आपके विचार

A. S.Kumars हमेशा मार्केटिंग के मामले में आगे की सोच रखते हुए आगे बढ़ता है, चाहे वह रेडियो हो या फैशन शो या टीवी कार्यक्रम और आज सबसे प्रमुख सोशल मीडिया है। हम देश भर में अपने सुदृढ़ डीलर नेटवर्क तक पहुँचने के लिए आक्रामक रूप से आगे बढ़े हैं। इसी का परिणाम है कि आज S.Kumars का डीलर नेटवर्क मजबूत है। हमने अपने अच्छे कॉर्पोरेट ग्राहकों के लिए RMG सेगमेंट पर भी अपना ध्यान केंद्रित किया है जिससे हमें निरंतर सफलता मिल रही है।

Q. मार्केट में कुछ दिनों से यूनिफॉर्म का व्यापार कम हो रहा है, इसके पीछे क्या कारण है?

A. मैं इससे असहमत हूँ । मुझे नहीं लगता कि यूनिफॉर्म की डिमाण्ड या बाजार सिकुड़ रहा है। इसके विपरीत, मुझे लगता है कि यूनिफॉर्म का बाजार बढ़ रहा है, हालांकि इसमें बदलाव हो रहा है। हमें उस मांग के साथ तालमेल बिठाने की जरूरत है जो रेग्युलर क्वालिटियों के साथ फैंसी, डिजाइनिंग यूनिफॉर्म, नया पैटर्न, डिजाइंस एवं स्टाइल में बदल गई है। हमें नया इनोवेशन करते हुए आगे बढ़ने की जरूरत है।

Q. यूनिफॉर्म इंडस्ट्री के लिए आपके सुझाव क्या है?

A. आज के परिप्रेक्ष्य की बात की जाए तो यूनिफॉर्म इंडस्ट्रीज निरंतर आगे बढ़ती जा रही है। आज हर क्षेत्र स्कूल, कॉर्पोरेट, होटल, इंडस्ट्रीज, डिफेंस, पेट्रोलियम कम्पनीज में यूनिफॉर्म का उपयोग ज्यादा होने लग गया है, जो इस इंडस्ट्रीज के आगे बढ़ने का सूचक है। आज यूनिफॉर्म उत्पादनकर्ता भी नयी-नयी टेक्नोलॉजी के माध्यम से आगे बढ़ रहे हैं। मैं यहाँ कहना चाहूँगी कि देशभर के निर्माता अपने उत्पादों में निरंतर नयी टेक्नोलॉजी का उपयोग करे, जिससे इस इंडस्ट्रीज को आगे बढ़ाया जा सके। हमें धैर्य के साथ आगे बढ़ना होगा जिससे आने वाले वर्षों में निश्चित रूप से यह इंडस्ट्रीज और ग्रोथ करने में सक्षम होगी।

कपास वायदा की कीमतों में मजबूती

नई दिल्ली/ अमेरिकी इंटरकांटिनेंटल एक्सचेंज (ICE) पर कपास वायदा कीमतों में मजबूती देखने को मिली, जब यह पिछले सत्र में एक माह के निचले स्तर से उबरते हुए ऊपर चढ़ी। इस तेजी के पीछे मुख्य कारण तकनीकी खरीददारी, कमजोर अमेरिकी डॉलर और कृषि जिंसों में समग्र सकारात्मक रूझान रहा है। ICE पर जुलाई 2025 डिलिवरी वाला कपास वायदा 0.75 सेंट बढ़कर 65.64 सेंट प्रति पाउंड (लगभग 0.453 किलोग्राम) पर बंद हुआ। यह पिछले 10 सत्रों में सिर्फ दूसरी बार तेजी में बंद हुआ है। हालांकि तेजी के बावजूद पिछले 10 सत्रों में इस अनुबंध ने 278 अंकों की गिरावट दर्ज की है। वहीं दिसंबर 2025 का अनुबंध 68.34 सेंट पर बंद हुआ, जिसमें 67 अंकों की तेजी रही, लेकिन यह भी अब तक कुल 164 अंकों की गिरावट में है। अन्य माह में भी 25 से 74 अंकों की तेजी दर्ज की गई जो बाजार में व्यापक रिकवरी का संकेत है।

डॉलर पर दबाव- अमेरिकी डॉलर सूचकांक एक सप्ताह से अधिक के निचले स्तर पर आ गया। खासकर जापानी येन, स्विस फ्रैंक और यूरो जैसी सुरक्षित मुद्राओं के मुकाबले। अमेरिका की क्रेडिट रेटिंग में अप्रत्याशित गिरावट और व्यापार तनाव में बढ़ोतरी के कारण डॉलर पर दबाव बना। कमजोर डॉलर कपास जैसे जिंसों को अन्य मुद्राओं में व्यापार करने वाले खरीददारों के लिए सस्ता बना देता है, जिससे निर्यात को बढ़ावा मिलता है।

गतिविधि और विश्लेषण- सोमवार को ICE पर कुल 36,852 अनुबंधों का व्यापार हुआ, जो पिछले 31,130 अनुबंध की तुलना में अधिक था, जिससे बाजार में अच्छी भागीदारी देखने को मिली। विश्लेषकों के अनुसार, कपास अनुबंधों को 65 सेंट के आसपास अच्छा तकनीकी समर्थन मिला, जिससे यह स्तर एक आकर्षक खरीद क्षेत्र बन गया। सट्टा खिलाड़ियों की शॉर्ट कवरिंग ने भी तेजी में योगदान दिया। हालांकि विशेषज्ञों का मानना है कि जब तक कोई ठोस व्यापार समझौता नहीं होता और कपास को वास्तविक लाभ नहीं मिलता, तब तक बाजार सीमित दायरे में बना रहता है।

प्रमुख बातें- कृषि जिंसों में भी समग्र रूप से सकारात्मक माहौल रहा। CBOT पर सोयाबीन, मक्का और गेहूं की कीमतों में भी तेजी दर्ज की गई, जिससे कृषि बाजारों में सुधार का संकेत मिला।

निर्यात में गिरावट- ब्राजील का विदेशी व्यापार सचिवालय के अनुसार मई 2025 के पहले तीन सप्ताह में ब्राजील ने कुल 1,01,623.82 मैट्रिक टन कपास का निर्यात किया। यह औसतन प्रतिदिन 9,238.53 टन रहा, जो मई 2024 के औसत 10,925.42 टन की तुलना में 15.44 प्रतिशत की गिरावट दर्शाता है।

बुआई- यूएसडीए की मई 2025 तक की रिपोर्ट के अनुसार अमेरिका में अब तक कुल 40 प्रतिशत कपास की बुआई हो चुकी है, जो पिछले सप्ताह की तुलना में बेहतर है। हालांकि, यह अभी भी पिछले वर्ष की समान अवधि (42 प्रतिशत) और पाँच वर्षीय औसत (43 प्रतिशत) से थोड़ा पीछे है। इससे स्पष्ट है कि मौसम और खेतों की स्थिति पर बाजार की नजर बनी रहेगी।

वैश्विक वस्त्र बाजार में कच्चे माल और फैब्रिक की मांग मजबूत

नई दिल्ली/ पिछले दिनों ब्रिटेन के वस्त्र निर्यात में करीब 10 प्रतिशत की कमी आई है, जो कपड़ा उद्योग के लिए एक बड़ी चुनौती साबित हो रही है। इस माह वस्त्र निर्यात 10.03 प्रतिशत घटकर पॉन्ड 251 मिलियन अर्थात् लगभग 333.44 मिलियन डॉलर पर आ गया।

इस गिरावट का मुख्य कारण यूरोपीय बाजार में मांग की कमजोरी है, जो ब्रिटेन के कपड़ा निर्यात के लिए सबसे बड़ा बाजार माना जाता है। यूरोप में आर्थिक अनिश्चितता और उपभोक्ता खर्च में कमी से वस्त्रों की मांग प्रभावित हुई है, जिसके चलते ब्रिटेन के उद्योग को निर्यात में गिरावट का सामना करना पड़ा। वर्ष 2025 की पहली तिमाही में भी ब्रिटेन के कपड़ा निर्यात में कमी देखी गई है। जनवरी से मार्च तक कुल कपड़ा निर्यात पॉन्ड 712 मिलियन तक गिर गया, जो पिछले वर्ष की तुलना में कम है। इस तरह निरंतर गिरावट कपड़ा उद्योग के लिए नकारात्मक संकेत है, क्योंकि

यह न केवल व्यापारिक आय को प्रभावित करता है, बल्कि रोजगार और उत्पादन की संभावनाओं पर भी विपरीत असर डालता है। बाजार में बढ़ती प्रतिस्पर्धा और कपड़ों के विकल्पों की संख्या में वृद्धि भी निर्यात को कम करने में भूमिका निभा रही है। इसके अलावा वैश्विक आर्थिक परिस्थितियों जैसे मुद्रास्फीति और कच्चे माल की कीमतों में उतार-चढ़ाव ने भी उद्योग की चुनौतियों को बढ़ा दिया है।

हालांकि, कपड़ों के निर्यात में कमी आई है, वहीं ब्रिटेन के वस्त्र उद्योग के अन्य क्षेत्र, विशेष रूप से वस्त्र फाइबर और कपड़ा फैब्रिक के निर्यात में वृद्धि दर्ज की गई है। मार्च 2025 में फाइबर के निर्यात में 41.50 प्रतिशत की उल्लेखनीय बढ़ोतरी हुई है। उद्योग के कुछ हिस्से अभी भी वैश्विक बाजार में अच्छी पकड़ बनाए हुए हैं। वस्त्र फाइबर और फैब्रिक की मांग बढ़ने का मतलब है कि जहाँ कपड़ों की बिक्री कम हो रही है, वहाँ कच्चे माल की मांग मजबूत बनी हुई है। ब्रिटेन के वस्त्र उद्योग की विविधता और गुणवत्ता को दर्शाता है, जो भविष्य में निर्यात को स्थिर रखने में मदद कर सकता है। वर्ष 2024 की बात करें तो ब्रिटेन के कपड़ा निर्यात में कुल मिलाकर 11.74 प्रतिशत की गिरावट आई, जो पॉन्ड 3.32 बिलियन तक पहुँच गई। यह गिरावट भी मुख्य रूप से यूरोप और अन्य बड़े बाजारों में मांग की कमी की वजह से हुई है। हालांकि, इसी अवधि में वस्त्र फाइबर के निर्यात में वृद्धि हुई और यह पॉन्ड 707 मिलियन तक पहुँच गया। यह तथ्य इंगित करता है कि कपड़ा उद्योग का कच्चा माल वाला हिस्सा बेहतर प्रदर्शन कर रहा है, जबकि तैयार कपड़ों का निर्यात कमजोर पड़ा है।

ब्रिटेन के कपड़ा उद्योग के सामने इस समय कई बड़ी चुनौतियां खड़ी हैं। यूरोपीय बाजार की कमजोर मांग, वैश्विक आर्थिक अस्थिरता और कच्चे माल की कीमतों में उतार-चढ़ाव ने निर्यात को दबाव में डाल दिया है। इसके बावजूद वस्त्र फाइबर और फैब्रिक के निर्यात में हुई वृद्धि एक सकारात्मक पहलू है, जो उद्योगों के लिए आशा की किरण है। विशेषज्ञों का मानना है कि यदि ब्रिटेन टेक्सटाइल सेक्टर में नवाचार, उत्पादन क्षमता बढ़ाने और गुणवत्ता सुधार की दिशा में कदम बढ़ाए तो इस गिरावट को रोका जा सकता है।

साथ ही नए वैश्विक बाजार की खोज और व्यापारिक संबंधों को मजबूत बनाना भी आवश्यक होगा ताकि निर्यात को पुनः बढ़ावा मिल सके। सरकार और उद्योग जगत को मिलकर ऐसी रणनीतियां अपनानी होंगी, जो ब्रिटेन के वस्त्र उद्योग की प्रतिस्पर्धात्मकता को बढ़ावा दे सके। इन प्रयासों से ब्रिटेन के कपड़ा उद्योग को न केवल वर्तमान संकट से उबरने में मदद मिलेगी, बल्कि यह भविष्य में भी वैश्विक बाजार में अपनी स्थिति मजबूत कर सकेगा।

टेक्सटाइल उद्योग की अच्छी गुणवत्ता, उत्पाद और प्रतिस्पर्धात्मक कीमतों पर पकड़ मजबूत

नई दिल्ली/ भारत के टेक्सटाइल एण्ड अपेरल निर्यात में 7.45 प्रतिशत की वृद्धि दर्ज की गई है। इस दौरान कुल निर्यात मूल्य लगभग 2.983 बिलियन डॉलर तक पहुँच गया, जो पिछले वर्ष की इसी अवधि के मुकाबले काफी बढ़ोतरी है। खासतौर परिधान निर्यात में तेजी देखी गई, जो 14.43 प्रतिशत की उल्लेखनीय वृद्धि के साथ भारतीय वस्त्र उद्योग की ताकत को दर्शाता है। इस वृद्धि से स्पष्ट होता है कि भारत के वस्त्र उद्योग ने वैश्विक बाजार में अपनी पकड़ मजबूत की है और अंतरराष्ट्रीय मांग में बढ़ोतरी हुई है। हालांकि, इसी के साथ वस्त्र और परिधान का कुल निर्यात माल में हिस्सा कुछ गिरावट के साथ 7.8 प्रतिशत रह गया। इसका मतलब है कि अन्य वस्तुओं के निर्यात की तुलना में वस्त्रों का योगदान कुल निर्यात में थोड़ा कम हुआ है। यह संकेत देता है कि भारत के निर्यात क्षेत्र में विविधता बढ़ रही है लेकिन वस्त्र उद्योग के लिए भी यह एक चुनौती है कि वह अपनी हिस्सेदारी को बढ़ाने के लिए और अधिक प्रतिस्पर्धात्मक बने। अप्रैल में कच्चे कपास के आयात में भारी उछाल देखने को मिला है, जो 129 प्रतिशत तक

बढ़ गया। इस वृद्धि का मुख्य कारण वैश्विक स्तर पर कपास की कीमतों में कमी है। जब वैश्विक बाजार में कच्चे कपास की कीमतें कम होती हैं, तो आयात बढ़ जाता है क्योंकि कपड़ा उत्पादक कम कीमत पर बेहतर गुणवत्ता का कच्चा माल प्राप्त कर सकते हैं। इस बात से पता चलता है कि भारत के कपड़ा उद्योग को उच्च गुणवत्ता वाले कच्चे माल की जरूरत है, जिसे वह अंतरराष्ट्रीय बाजार से सस्ता मूल्य पर आयात करता है।

उद्योग विशेषज्ञों का कहना है कि परिधान निर्यात में जो वृद्धि देखी जा रही है और यह वैश्विक मांग के अनुकूल है, परंतु विदेशी कपास की बढ़ती आयात निर्भरता इस क्षेत्र के लिए चिंता का विषय हो सकती है। यह स्थिति देश की कच्चे माल की स्वदेशी उपलब्धता और उत्पादन क्षमता पर सवाल उठाती है। यदि यह प्रवृत्ति जारी रहती है तो भविष्य में कच्चे माल की आयात निर्भरता बढ़ने से घरेलु उत्पादन पर नकारात्मक प्रभाव पड़ सकता है। भारत के टेक्सटाइल और परिधान उद्योग ने हमेशा अपनी उच्च गुणवत्ता, विविध उत्पादों और प्रतिस्पर्धात्मक कीमतों के दम पर वैश्विक बाजार में अपनी एक मजबूत जगह बनाई है। हालांकि, निरंतर बढ़ती वैश्विक प्रतिस्पर्धा और बदलती मांग के बीच उद्योग को अपनी उत्पादन क्षमताओं में सुधार करना होगा, तकनीकी नवाचार अपनाना होगा और वैश्विक बाजार की जरूरतों के अनुसार अपनी रणनीति को अद्यतन करना होगा।

सरकार और उद्योग के बीच सहयोग आवश्यक है ताकि घरेलु कपास उत्पादन को बढ़ावा दिया जा सके और साथ ही निर्यात को प्रोत्साहित करने के लिए नीतिगत सहायता प्रदान की जाए। इससे भारत का कपड़ा उद्योग स्वावलंबी बन सकेगा और निर्यात की प्रतिस्पर्धात्मकता भी बढ़ेगी। साथ ही यह घरेलू किसानों के लिए भी लाभकारी होगा, क्योंकि उनकी फसलों की मांग बढ़ेगी और वे बेहतर मूल्य प्राप्त कर सकेंगे। कुल मिलाकर अप्रैल 2025 में भारत के टेक्सटाइल और परिधान निर्यात में हुई वृद्धि एक सकारात्मक संकेत है कि यह उद्योग तेजी से उभर रहा है। हालांकि, कच्चे माल की आयात निर्भरता को कम करने के लिए समेकित प्रयास करने होंगे ताकि यह वृद्धि टिकाऊ और दीर्घकालिक बन सके। भारतीय वस्त्र उद्योग की यह सफलता देश की अर्थव्यवस्था के लिए भी महत्वपूर्ण है, क्योंकि यह रोजगार सृजन, विदेशी मुद्रा आय और औद्योगिक विकास में योगदान करता है। इस प्रकार भविष्य में टेक्सटाइल और परिधान उद्योग के लिए आवश्यक है कि वह अपनी उत्पादन क्षमता, नवाचार और बाजार विविधता पर ध्यान केंद्रित करे ताकि वैश्विक प्रतिस्पर्धा में अपनी स्थिति मजबूत बनाए रख सके और निर्यात में निरंतर वृद्धि कर सके।

मेरिनो ऊन की गुणवत्ता पर निर्यातकों को भरोसा

नई दिल्ली/ हाल ही ऑस्ट्रेलियाई ऊन बाजार में स्थिरता देखने को मिली है। मुख्य रूप से चीन के दो सबसे बड़े मेरिनो टॉप निर्माता कम्पनियों द्वारा खरीदी गई ऊन की वजह से कम्पनियों ने बिके हुए मेरिनो फ्लीस का लगभग 38 प्रतिशत से अधिक हिस्सा खरीदा, जिससे बाजार में विश्वास वापस लौटा है। मेरिनो ऊन जो उच्च गुणवत्ता वाली ऊन की किस्म है और ऑस्ट्रेलिया के प्रमुख निर्यात उत्पादों में से एक है और उसके दाम में उतार-चढ़ाव पूरे उद्योग को प्रभावित करते हैं। इस सप्ताह की खरीददारी ने न केवल बाजार को स्थिर किया बल्कि वैश्विक मांग में सकारात्मक संकेत भी दिए।

हालांकि मांग सतर्क बनी हुई है, लेकिन क्रॉसब्रेड ऊन (जो मेरिनो और अन्य नस्लों के ऊन का मिश्रण होता है) ने इस दौरान अच्छे दाम प्राप्त किए हैं। यह उछाल विशेष रूप से तब हुआ है जब ऑस्ट्रेलियाई डॉलर की मजबूती के कारण निर्यातक कम्पनियों को चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा था। मजबूत डॉलर आमतौर पर निर्यात को महंगा बनाता है, जिससे विदेशी खरीददारों की मांग कम हो सकती है, लेकिन क्रॉसब्रेड ऊन की बढ़ती कीमतों ने इस दबाव को कुछ हद तक कम किया है।

दूसरी ओर, ऑस्ट्रेलिया में चल रही सूखे की स्थिति भविष्य में ऊन की आपूर्ति को लेकर चिंताएं बढ़ा रही है और भेड़ों के फ्लीस की उत्पादन क्षमता घट रही है, जिससे कुल ऊन की उपलब्धता कम हो रही है। यह प्राकृतिक चुनौती ऊन की कीमतों पर दबाव डाल सकती है, क्योंकि कम आपूर्ति और स्थिर या बढ़ती मांग से कीमतों में वृद्धि हो सकती है। किसानों और उद्योग के लिए यह स्थिति चिंता का विषय बनी हुई है, क्योंकि भविष्य में निर्यात और घरेलु उत्पादन दोनों पर इसका असर पड़ सकता है।

चीन की बड़ी कम्पनियों द्वारा इस सप्ताह की बड़ी खरीददारी से बाजार को मिली यह स्थिरता एक महत्वपूर्ण संकेत है कि वैश्विक खरीददार ऑस्ट्रेलियाई ऊन की गुणवत्ता और उसकी दीर्घकालिक उपलब्धता पर भरोसा बनाए हुए हैं। यह भरोसा आने वाले हफ्तों और महीनों में बाजार की दिशा तय करने में मदद करेगा। हालांकि, मांग में सतर्कता बनी हुई है और प्राकृतिक आपदाओं की वजह से आपूर्ति की अनिश्चितता बनी रहेगी, लेकिन वर्तमान में यह स्थिति उद्योग के लिए एक सकारात्मक पहलू है। इस पूरे परिदृश्य में उद्योग विशेषज्ञों का मानना है कि यदि सूखे की स्थिति नियंत्रण में नहीं आई तो यह समस्या गहरी हो सकती है। इसलिए कृषि विभागों और उद्योग जगत को मिलकर ऐसे उपाय करने होंगे जो किसानों को सूखे के प्रभाव से बचाने और ऊन उत्पादन को स्थिर रखने में मदद करें। साथ ही बाजार की मांग और आपूर्ति के बीच संतुलन बनाए रखने के लिए रणनीतियों को अपनाना आवश्यक होगा।

टेक्सटाइल उत्पादन में वृद्धि के साथ कच्चे माल के आयात में तेजी

नई दिल्ली/ पिछले चार माह से कंबोडिया के परिधान निर्यात में जबरदस्त उछाल आया है। इस दौरान परिधान निर्यात 21 प्रतिशत बढ़कर 3.141 बिलियन डॉलर तक पहुँच गया। यह वृद्धि खासतौर पर निटेड और नॉन-निटेड श्रेणियों में मजबूत विकास के कारण संभव हुई है। कंबोडिया के वस्त्र उद्योग में यह तेजी इसके वैश्विक व्यापार में अपनी मजबूत उपस्थिति और प्रतिस्पर्धात्मकता का परिचायक है। कंबोडिया के परिधान उद्योग में निटेड परिधान का निर्माण तेजी से बढ़ रहा है, जो अधिक लचीले और आरामदायक उत्पादों की वैश्विक मांग को पूरा करता है। इसके साथ ही नॉन-निटेड परिधान जो अधिक कठोर और सख्त वस्त्रों को दर्शाता है, उनकी मांग में भी वृद्धि हुई है। इन दोनों श्रेणियों की मजबूत वृद्धि ने कुल परिधान निर्यात को ऊपर उठाने में अहम भूमिका निभाई है।

उद्योग की उत्पादन गतिविधियों में वृद्धि के साथ-साथ कच्चे माल के आयात में भी तेजी देखी गई है। कंबोडिया ने इस अवधि के दौरान अपनी मुख्य कच्ची सामग्री के आयात में बढ़ोतरी दर्ज की, जो स्थानीय उत्पादन को बढ़ावा देने और निर्यात को और अधिक बढ़ाने के लिए आवश्यक है। कच्चे माल की इस बढ़ती आपूर्ति ने उत्पादन क्षमता में सुधार किया है और निर्यात के स्तर को ऊँचा उठाया है। पिछले वर्ष 2024 कंबोडिया के परिधान निर्यात में 24.44 प्रतिशत की भारी वृद्धि हुई थी, जिससे यह 9.791

बिलियन तक पहुँच गया। यह वृद्धि वर्ष 2023 में हुई गिरावट के बाद हुई है, जो कंबोडिया के वस्त्र उद्योग की क्षमता और बहाली को दर्शाती है। वर्ष 2023 की गिरावट के बावजूद वर्ष 2024 में हुए इस सुधार ने उद्योग के प्रति निवेशकों और वैश्विक खरीदारों का भरोसा बढ़ाया है।

कंबोडिया वैश्विक परिधान व्यापार में एक महत्वपूर्ण खिलाड़ी बना हुआ है। इसका यह दर्जा इस बात का संकेत है कि कंबोडिया के वस्त्र उत्पादक उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद समय पर और उचित कीमतों पर वैश्विक बाजार को उपलब्ध करा रहे हैं। इसके अलावा कंबोडिया की रणनीति व्यापार समझौते और उत्पादन लागत में प्रतिस्पर्धात्मक लाभ इस क्षेत्र को और मजबूत बनाते हैं। आगे कंबोडिया के लिए जरूरी है कि वह अपनी उत्पादन क्षमताओं को और बेहतर बनाए रखे, नवाचार को अपनाए और वैश्विक मांग के अनुसार अपने उत्पादों का विस्तार करे। कच्चे माल की उपलब्धता और उत्पादन लागत को नियंत्रण में रखने के लिए रणनीतिक कदम उठाना भी महत्वपूर्ण होगा। इसके अलावा पर्यावरणीय नियमों और सामाजिक जिम्मेदारियों का पालन करते हुए उद्योग का विकास सुनिश्चित करना आवश्यक है। कंबोडिया का परिधान उद्योग न केवल आर्थिक विकास के लिए महत्वपूर्ण है, बल्कि यह लाखों लोगों के लिए रोजगार के अवसर भी प्रदान करता है। इसलिए सरकार और उद्योग जगत को मिलकर इस क्षेत्र के लिए अनुकूल नीतियां बनानी चाहिए, जिससे निर्यात और उत्पादन दोनों को बढ़ावा मिले। जनवरी से अप्रैल 2025 तक कंबोडिया के परिधान निर्यात में 21 प्रतिशत की वृद्धि वैश्विक बाजार में उसकी मजबूत स्थिति को दर्शाती है। पिछले साल के मजबूत प्रदर्शन के साथ यह देश वस्त्र उद्योग में अपनी प्रमुख भूमिका जारी रखेगा और वैश्विक व्यापार में अपनी हिस्सेदारी और बढ़ाएगा। निरंतर निवेश, उत्पादन क्षमता में सुधार और रणनीतिक बाजार विस्तार से कंबोडिया का वस्त्र क्षेत्र और अधिक फल-फूल सकता है।

मार्केट में यार्न की कीमतों में उतार-चढ़ाव

नई दिल्ली/ भारत के मानव निर्मित (MMF) और मिश्रित सूत बाजार में मांग की सुस्ती और भू-राजनीतिक अनिश्चितताओं के बीच मिश्रित रूझान देखने को मिले हैं। लुधियाना में पॉलिएस्टर-कॉटन और स्पन यार्न की कीमतों में गिरावट आई है, जबकि सूरत में आपूर्ति की कमी के कारण विशेष पॉलिएस्टर यार्न की कीमतें बढ़ी हैं। विस्कोस यार्न की कीमतें अधिकांश जगह स्थिर बनी रहीं, लेकिन वोर्टेक्स यार्न में कमी देखी गई। इसके अलावा उत्तर भारत में कपास की कीमतें भी कमजोर मांग और अंतरराष्ट्रीय बाजार में ICE कपास फ्यूचर्स की गिरावट के कारण नीचे आई हैं। कुल मिलाकर भारत के कॉटन बाजार में विभिन्न प्रकार के यार्न की कीमतों में उतार-चढ़ाव जारी है, जो बाजार की अनिश्चित स्थिति और बाहरी कारकों से प्रभावित हो रहा है।

भारत के टेक्सटाइल निर्यात की चाबी MSME सेक्टर

नई दिल्ली/ भारत का 100 अरब डॉलर का टेक्सटाइल निर्यात लक्ष्य मुख्य रूप से इस बात पर निर्भर करता है कि देश सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यमों (MSME) को किस हद तक सशक्त और संगठित कर पाता है। एक रिपोर्ट के अनुसार कपड़ा उद्योग की रीढ़ MSME इकाइयाँ हैं, लेकिन इन्हें अभी भी टूटी हुई वैल्यू चेन, उच्च लागत, कौशल की कमी और वैश्विक बाजारों तक सीमित पहुँच जैसी चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा है। भारत का वैश्विक कपड़ा निर्यात में हिस्सा सिर्फ 4.6 प्रतिशत है, जबकि चीन का हिस्सा 48 प्रतिशत है। इस अंतर को पाटने के लिए MSME की पूरी क्षमता का दोहन करना जरूरी है। रिपोर्ट में कहा गया है कि वैश्विक ब्राण्ड्स की 'चीन प्लस वन' रणनीति के तहत आपूर्ति श्रृंखला में विविधता लाने की प्रक्रिया से भारत को लाभ मिल सकता है। रेडीमेड गारमेण्ट्स और होम टेक्सटाइल, जो भारत के कुल कपड़ा निर्यात का 75 प्रतिशत हिस्सा हैं, इसको सबसे अधिक लाभ मिलेगा।

क्लस्टर मॉडल - MSMEs को किसान उत्पादक संगठनों की तर्ज पर संगठित क्लस्टरों में जोड़ा जा सकता है ताकि वे बेहतर मूल्य पर बातचीत करके वैश्विक खरीददारों तक सीधे पहुँच बना सकें और मानकीकृत प्रक्रियाएं अपना सकें।

कौशल विकास - नेशनल स्किल डवलपमेण्ट कॉर्पोरेशन के अनुसार केवल 15 प्रतिशत कपड़ा श्रमिकों को औपचारिक प्रशिक्षण मिला है, जिससे उत्पादकता में 20-30 प्रतिशत की हानि होती है। रिपोर्ट में सुझाव दिया गया है कि PM-MITRA टेक्सटाइल पार्कों के निकट टियर-2 और टियर-3 शहरों में विशेष प्रशिक्षण केंद्र स्थापित किए जाएं।

वित्तीय सहायता - MSMEs को मशीनरी आधुनिकीकरण या विस्तार के लिए सस्ती ऋण सुविधा नहीं मिल पाती। इस कमी को पूरा करने के लिए रिपोर्ट में ऑपरेशन सब्सिडी और रोजगार आधारित प्रोत्साहन बढ़ाने की सिफारिश की गई है।

टेक्निकल टेक्सटाइल - रिपोर्ट यह भी बताती है कि भारत के MSME क्षेत्र को तेजी से बढ़ते तकनीकी टेक्सटाइल क्षेत्र में एकीकृत किया जाना चाहिए, जिसका वैश्विक आकार वर्ष 2027 तक 274 अरब तक पहुँचने का अनुमान है। यह क्षेत्र नवाचार, उच्च मूल्य वर्धन और नए वैश्विक बाजार खोलने में मदद कर सकता है।

कमजोर मांग और श्रमिक संकट के चलते धागे में गिरावट

मुम्बई/ बाजार में सूती धागे की कीमतों में गिरावट दर्ज की गई है, जिसका मुख्य कारण दक्षिण भारत में कमजोर मांग, श्रमिकों की कमी और डाउनस्ट्रीम गतिविधियों की धीमी रफ्तार रही। व्यापारियों और उद्योग से जुड़े विशेषज्ञों के अनुसार उत्पादन में सुस्ती और खरीददारी में हिचक के चलते बाजार पर नकारात्मक प्रभाव पड़ा है। विशेष रूप से तमिलनाडु और कर्नाटक जैसे राज्यों में बड़ी संख्या में कताई मिलें और वस्त्र निर्माण इकाइयाँ हैं लेकिन इन इलाकों में वर्तमान में मांग कमजोर बनी हुई है, जिससे धागे की खरीद में ठहराव आ गया है। कई कताई मिलों और प्रोसेसिंग यूनिट्स को श्रमिकों की कमी का सामना करना पड़ रहा है, जिससे उत्पादन बाधित हो रहा है। साथ ही घरेलु और निर्यात दोनों ही बाजारों में धीमी मांग ने 'डाउनस्ट्रीम' गतिविधियों को और सुस्त कर दिया है।

कीमत - गुजरात में कपास की कीमतें स्थिर बनी हुई हैं, लेकिन व्यापार सीमित रहा। इसका प्रमुख कारण कताई मिलों में नकदी प्रवाह की कमी है, जिसके चलते वे पर्याप्त मात्रा में कपास नहीं खरीद पा रही हैं। बाजार में कपास की आमद मध्यम स्तर पर रहीं। इससे यह स्पष्ट है कि सप्लाई साइड पर कोई बड़ी हलचल नहीं है लेकिन मांग की कमजोरी के चलते कीमतों में स्थिरता या नरमी बनी रह सकती है।

डिजिटल प्रिंटिंग टेक्नोलॉजी से होगा ई-कॉमर्स और फास्ट फैशन का विस्तार

नई दिल्ली/ विश्व के डिजिटल टेक्सटाइल प्रिंटिंग बाजार का मूल्य पिछले वर्ष में लगभग 5.8 बिलियन डॉलर था, जो वर्ष 2025-30 के बीच प्रतिवर्ष औसतन 12.7 प्रतिशत की वृद्धि दर से बढ़ने की उम्मीद है। यह जानकारी सैन फ्रांसिस्को, कैलिफोर्निया स्थित ग्रैंड व्यू रिसर्च की हालिया रिपोर्ट में दी गई है। डिजिटल प्रिंटिंग टेक्नोलॉजी ने वस्त्र और टेक्सटाइल उद्योग में क्रांति लाकर ई-कॉमर्स और फास्ट फैशन के विस्तार में तेजी से बढ़ा है। ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म और फास्ट फैशन ब्राण्ड तेज गति से नए उत्पाद पेश कर रहे हैं। इन्हें विभिन्न डिजाइनों और रंगों के साथ-साथ कम समय में कपड़े उपलब्ध कराने की जरूरत होती है। इस मांग को पूरा करने में डिजिटल प्रिंटिंग टेक्नोलॉजी जैसे कि डायरेक्ट टू फिल्म और डायरेक्ट टू गारमेण्ट महत्त्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं। यह टेक्नोलॉजी पारंपरिक प्रिंटिंग के मुकाबले कम समय और संसाधनों में उच्च गुणवत्ता वाले प्रिंट तैयार करती हैं।

डायरेक्ट टू फिल्म और डायरेक्ट टू गारमेण्ट टेक्नोलॉजी के कारण निर्माता अब जरूरत से ओवर प्रॉडक्शन की समस्या को कम कर पा रहे हैं। पारंपरिक प्रिंटिंग विधियों में बड़े पैमाने पर उत्पादन करना पड़ता था, जिससे अनावश्यक स्टॉक बन जाता था और उद्योगों को आर्थिक नुकसान होता था। डिजिटल प्रिंटिंग से निर्माता मांग के अनुसार छोटे-छोटे बैच में उत्पादन कर सकते हैं, जिससे स्टॉक में कमी आती है और ग्राहकों की विशिष्ट आवश्यकताओं के अनुसार व्यक्ति गत उत्पाद बना पाते हैं। डिजिटल प्रिंटिंग की यह सुविधा फास्ट फैशन उद्योग के लिए विशेष रूप से उपयोगी है, जहाँ नए डिजाइंस और ट्रेंड तेजी से बदलते हैं। इसके अलावा यह पर्यावरण के लिहाज से भी बेहतर है, क्योंकि कम उत्पादन के कारण कचरे और संसाधनों की बर्बादी घटती है। इस टेक्नोलॉजी को अपनाने से न केवल लागत कम होती है बल्कि यह टिकाऊ फैशन को भी बढ़ावा देती है।

ग्रैंड व्यू रिसर्च की रिपोर्ट के अनुसार डिजिटल टेक्सटाइल प्रिंटिंग बाजार की इस तेजी के पीछे कई प्रमुख कारण हैं। ई-कॉमर्स का विस्तार उपभोक्त ाओं को ऑनलाइन खरीददारी के लिए विविध विकल्प और त्वरित डिलिवरी की सुविधा देता है और फास्ट फैशन की बढ़ती लोकप्रियता से नयी-नयी डिजाइंस और ट्रेंड के साथ उपभोक्ताओं को आकर्षित करता है। इस टेक्नोलॉजी के विकास और प्रसार से जुड़े उद्योगों में रोजगार के अवसर भी बढ़ रहे हैं। टेक्नोलॉजी कम्पनियां, प्रिंटिंग सेवा प्रदाता, डिजाइनर्स और फैशन ब्राण्ड डिजिटल प्रिंटिंग की मदद से अपने उत्पादों को वैश्विक बाजार में तेजी से पहुँचा रहे हैं। इसके अलावा छोटे और मध्यम आकार के व्यवसाय भी इस टेक्नोलॉजी के जरिए अपनी उत्पादन लागत कम कर बड़े बाजारों में प्रतिस्पर्धा कर रहे हैं।

आगामी वर्षों में डिजिटल प्रिंटिंग टेक्नोलॉजी सुधार और नवाचार की उम्मीद है। इससे मशीनों की कार्यक्षमता बढ़ेगी और प्रिंट गुणवत्ता बेहतर होगी, जिससे लागत में कमी आएगी। उद्योगों के लिए सुनहरा अवसर है कि वे पर्यावरण-संवेदनशील और ग्राहक-केंद्रित उत्पादन मॉडल को अपनाएं। संक्षेप में कहा जाए तो डिजिटल प्रिंटिंग टेक्नोलॉजी जैसे डायरेक्ट टू फिल्म और डायरेक्ट टू गारमेण्ट ने टेक्सटाइल उद्योग में ओवर प्रॉडक्शन की समस्या को काफी हद तक कम कर दिया है। तेजी से बदलते बाजार की मांग को पूरा करने के लिए यह टेक्नोलॉजी न केवल उत्पादन प्रक्रिया को अधिक लचीला बनाती हैं, बल्कि पर्यावरणीय स्थिरता को भी बढ़ावा देती हैं। वैश्विक डिजिटल टेक्सटाइल प्रिंटिंग बाजार की निरंतर वृद्धि इस बात का प्रमाण है कि यह क्षेत्र आगामी दिनों में और भी डवलपमेण्ट करेगा और फैशन उद्योग की दुनिया को नए रूप से आकार देगा।

एथनिक फैब्रिक में MAJISA DESIGNER की बढ़ती डिमाण्ड

FSA द्वारा आयोजित ट्रेड फेयर में जबरदस्त रिस्पॉन्स

मुम्बई/ एथनिक वियर फैब्रिक की बढ़ती डिमाण्ड को ध्यान में रखते हुए हाल ही मुम्बई में द फैब्रिक सप्लायर्स एसोसिएशन (FSA) द्वारा 19 से 21 मई 2025 को होटल ताज में फेयर आयोजित किया गया, जहाँ Majisa Designer द्वारा अपने उत्पादों का भव्य डिस्प्ले किया गया। कम्पनी के डायरेक्टर श्री राकेश ओस्तवाल ने बताया कि हमारे द्वारा इस फेयर में आने वाले सीजन को लेकर अनेक नये कलेक्शन लॉञ्च किए गए, जिसे बड़े गारमेण्टरों द्वारा अच्छा रिस्पॉन्स मिला। इस दौरान हमारे द्वारा डिजाइनर कुर्ता, कोटी, इण्डो-वेस्टर्न, जोधपुरी में हर प्रकार के फैब्रिक की विस्तृत रेंज पेश की गई। इसमें अनेक डिजाइनों में एम्ब्रॉयडरी, पॉजिशन प्रिंट, विस्कोस, जैकार्ड प्रिंट, चिफली, क्रॉस सेट, प्रोसियन प्रिंट, फाइल प्रिंट, लेजर एम्ब्रॉयडरी, एंबोजिंग, डिजिटल प्रिंट और हैंड वर्क के अनेक नये कलेक्शन में हजारों डिजाइंस का समावेश किया गया, जिसे देखकर व्यापारी मंत्र-मुग्ध हो गये।

श्री ओस्तवाल ने बताया कि इस बार कम्पनी ने अपने YY ब्राण्ड में स्पेशल खाका पीस लॉञ्च किया, जो कि सिंगल पीस अनस्टिच होगा। जिसे देखकर व्यापारियों ने जमकर बुकिंग कराई। विदित रहे कि Majisa Designer ने अपने उत्पादों की बढ़ती डिमाण्ड को ध्यान में रखते हुए यामी ट्रेंड नाम से ब्रांच सूरत में भी स्थापित है। जहाँ मेन्स एवं किड्स वियर की सम्पूर्ण एथनिक फैब्रिक्स की रेंज YY ब्राण्ड में देखने को मिलेगी।

Y & Y®
TRENDY INDIAN ETHNIC WEAR

LINEA LUSSO ITALY
By TESSITURA MONTI

TESSITURA MONTI INDIA PVT. LTD.

Mill:
Gat No. 147, Village Tamgaon, Post - Sangavde, Tal. Karveer, Kolhapur - Hupari Road, Dist. Kolhapur - 416202. Maharastra. INDIA. Tel. No : +91 231 2682900 Email : info@monti.co.in

Corporate Office :
77, Jodh Towers, 4th Floor, Lalbagh Road, Bengaluru - 560027, INDIA. Tel. No : +91 80 40500288
Email : office@monti.co.in

www.monti.co.in

Tessitura Monti India Pvt. Ltd. BORN IN ITALY 1911

BCI

Auth. Distributors : Maharashtra, Gujarat, West Bengal & Uttar Pradesh - M/s Tushar Textiles , Mumbai Karnataka, Goa, AP & Telangana - M/s Padam Fabrics , Bengaluru
Kerala, Karnataka & Goa - M/s Vogue Vastra, Bengaluru AP & Telangana - M/s Payal Saree Centre, Hyderabad Tamil Nadu - M/s Sri Prem Syndicate, Chennai
Rajasthan & Haryana - M/s Vinayaka Trading Co , Jaipur Delhi NCR, Punjab, J & K - M/s SKSN Fabrics, Delhi Bihar - M/s RC Fabtex , Patna

FSA का 36वाँ टेक्स फेयर मुम्बई में सम्पन्न

फैब्रिक गारमेण्ट निर्माताओं को मिला भरपूर समर्थन

मुम्बई/ द फैब्रिक सप्लायर्स एसोसिएशन (FSA) के तत्वावधान में 36वाँ 'टेक्सट्रेड' नामक कपड़े का बी2बी फेयर 19 से 21 मई 2025 के दौरान मुम्बई एयरपोर्ट के नजदीक स्थित ताज होटल में आयोजित किया गया। FSA के 'फैब्रिक एंड एक्सेसरीज फेयर' का उद्घाटन ब्लाजो क्लोथिंग मैन्युफेक्चरिंग प्रा. लि. के निदेशक श्री किरण हरिया के शुभ हाथों से किया गया। इस फेयर के लिए होटल की तीन फ्लोर बुक की गई हैं और इसमें 150 स्टॉल लगेंगे। यहाँ गारमेण्ट्स के लिए विंटर रेंज प्रदर्शित की गई। इसमें मेन्स वियर, चिल्ड्रन वियर, लेडीज वियर, निट वियर, पार्टी वियर एवं एथनिक वियर कपड़ों के अलावा सूटिंग-शर्टिंग, डेनिम और एक्सेसरीज की विस्तृत रेंज प्रदर्शित की गई। शादी-ब्याह से संबंधित कपड़ों की विस्तृत रेंज भी यहाँ देखने को मिली।

द फैब्रिक सप्लायर्स एसोसिएशन के अध्यक्ष श्री प्रकाश संघवी ने बताया कि FSA हर वर्ष कपड़ों के दो फेयर आयोजित करता है। यह एक बी2बी फेयर है, इसलिए इसमें प्रवेश केवल गारमेण्ट निर्माताओं और ट्रेड विजिटर्स को मिला है।

22 मई से 6 जून, 2025
SINCE 1998
टेक्सटाइल वर्ल्ड Corporate

Reliance
Growth is Life

ONLY VIMAL'S CONFERENCE

PREMIER FASHION CONNECT - DOHA 2025

ONLY VIMAL
A RELIANCE PRODUCT

ONLY VIMAL, an iconic name in Indian textiles, carrying forward a legacy of craftsmanship and innovation, hosted its PREMIER FASHION CONNECT 2025 in Doha; a city known for its futuristic skyline, world-class hotels, cultural landmarks, and thriving art scene. Doha has rapidly emerged as a global hub for fashion, business, and innovation, and its cosmopolitan spirit provided the perfect backdrop for Only Vimal's prestigious event, held from 22nd to 26th April 2025 at Hotel La Cigale, located in the city's most upscale precinct. Over 300 top fashion dealers from India and abroad attended the event, where exclusive previews of Only Vimal's new collection were presented.

Shri Pradeep Bhandari, CEO of Reliance Industries Limited, reflected on legacy of Only Vimal in the Indian corporate landscape, describing it's long heritage and continued success. He paid tribute to the brand's modest origins, noting, "It all began with a single step in Naroda." Acknowledging this humble beginning, he added, "Only Vimal started its journey there, and today, that small step has evolved into a success story defined by scale, innovation, and excellence." His remarks struck a deep chord with the audience, many of whom, have played a role in the brand's remarkable journey. The speech served as both a moment of reflection and a celebration of the enduring foundation that continues to propel Only Vimal forward and posied to retain it's legacy & heritage.

Shri Pradeep Bhandari, (CEO - Reliance Industries Limited)

Shri Sanjeev Chaturvedi
(CMO - Reliance Industries Limited)

At the much anticipated Reliance ONLY VIMAL's Conference Meet, held after a considerable hiatus, the spotlight was firmly on the retailers; recognized as the driving force behind the brand's success in the marketplace.

In his address, Chief Marketing Officer (CMO) Shri Sanjeev Chaturvedi said, "No matter how exceptional the fabric we create or how cutting-edge are our innovations, it is you, the retailers, who are the true fashion icons and creators. You bring our collections to life, You connect with customers and you ensure they get the value they deserve." The address underscored the pivotal role of retailers not just as sales partners but as influencers and curators of style in their own right.

PREMIER
FASHION CONNECT
DOHA | 2025

FABRIC DISPLAY

Lamp lightning : The auspicious commencement of the event was marked by the ceremonial lighting of the lamp by Shri Anurag Mathur, Shri Rajesh Lalbhai, Shri Ranjit Dugar, Shri Naresh Kapoor, Shri Alok Binaykia, Shri Viral Shah, Shri Aashay Binaykia, Shri Vijay Jhunjhunwala, Mr. S.M.G. Faruque, Shri Rakesh Trivedi, Shri N.S. Ranawat, Shri Sunil Singh and Shri Rakesh Khater.

Only Vimal's collections have been launched, featuring exclusive displays of signature lines such as Ember, Monet & Pisaro, The Marvel Collection, The Marvel Celebration, Xpand, Cardiff, and several others. The launch received a tremendous response from the visiting dealers, who were highly impressed with the innovative designs and superior fabric finish.

GALA NIGHT

Lamp lightning : Shri Pradeep Bhandari (CEO - Reliance Industries Ltd.), Shri Sanjeev Chaturvedi (CMO - Reliance Industries Ltd.), Shri N S Ranawat, Shri Rakesh Trivedi & Shri Sunil Singh (Reliance Industries Ltd.), Shri Rupesh Miharia (Mohan Textiles, Kolkata), Shri Sham Chopra (Devisahai Charandass - Delhi), Shri Rajesh Lalbhai (S. Rajesh & Co. - Ahmedabad), Shri Uma Maheshwar Rao (Prithvi Textile Agency, Secunderabad), Shri Mufaddal Calcuttawala (JS Mohamedally - Kolkata), Shri Arpit Jain (Jaishree Textiles - Chennai), Shri Rohit Gupta (Jiyajee Fabrics - Cuttack), Shri Bibhudatta Patra (Maa Tarani - Odisha).

This spectacular gala evening was a memorable celebration of excellence, connection, and inspiration, bringing together pioneers and changemakers from across the textile industry. The night featured captivating live music, vibrant cultural performances, and Only Vimal's Fashion Show thoughtfully curated moments that added charm to the night. The Gala Dinner, a fitting finale, offered a refined moment to honour the conference's achievements and collaborations.

Reliance
Growth is Life

ONLY VIMAL'S CONFERENCE PREMIER FASHION CONNECT - DOHA 2025

ONLY VIMAL
A RELIANCE PRODUCT

WINNERS

GAUTAM SYNTEX PVT. LTD. | KOLKATA

DEE CEE TRADERS | DELHI

MOHAN TEXTILE PVT. LTD. | KOLKATA

PREMCHAND & CO. | MUMBAI

SHREE BHARAT CLOTH CENTRE | KOLKATA

A K TEXTILE | CHENNAI

VEERAJ CORPORATION | AHMEDABAD

JIYAJEE FABRICS | CUTTACK

VIRAL TEXTILES PVT.LTD. | AHMEDABAD

These exceptional individuals and organizations have made significant contributions to the textile industry, showcasing a steadfast commitment to innovation, sustainability, and excellence. Their achievements not only propel the industry forward but also inspire peers to break boundaries and strive for greater heights.

As we conclude this impactful conference, Only Vimal extends heartfelt congratulations to all the award winners and deep appreciation to our participants and partners for their invaluable role in making this event a remarkable success. We look forward to the transformative ideas and advancements these trailblazers will continue to bring to the textile landscape.

ARUN VASTRA BHANDAR PVT. LTD. | DELHI

J. S. MOHAMEDALLY | KOLKATA

POTHYS | CHENNAI

TOP TEN | DHAKA

MANGALDEEP EXCLUSIVE | VARANASI

MANGALAM FASHIONS | VADODARA

S RAJESH & CO. | AHMEDABAD

DEOMART INDIA (P) LTD. | KOLKATA

DEVISAHAI CHARANDASS | DELHI

DARUKA ENTERPRISE | PATNA

PRITHVI TEXTILE AGENCY | HYDERABAD

KK AGENCIES | MUMBAI

LIFETIME ACHIEVMENT AWARD

Shri VIJAY KUMAR BINAYKIA | KOLKATA

Mr. SUNIL SINGH | AHMEDABAD

Mr. NAVIN SHARMA | AHMEDABAD

FASHION SHOW

Only Vimal took center stage as the exclusive fashion show at Premier Fashion Connect, Doha 2025, presented a refined collection of formal and ethnic wear. A standout moment was the Special Section, where our esteemed Channel Partners and Dealers graced the ramp, celebrating the spirit of collaboration and style. The show reflected Only Vimal's seamless blend of tradition and modernity, leaving a lasting impression on the global audience. It wasn't just fashion, it was a statement of trust, elegance, and innovation.

Reliance
Growth is Life

ONLY VIMAL'S CONFERENCE

PREMIER FASHION CONNECT - DOHA 2025

ONLY VIMAL.
A RELIANCE PRODUCT

SIGHT SEEING

The Doha experience began with a luxurious stay at La Cigale Hotel, a shining example of Qatar's world-class hospitality. From there, attendees ventured beyond the conference halls to explore the city's cultural richness and modern allure. The sightseeing itinerary featured a serene Dhow Cruise along the Corniche, offering dazzling night-time views of Doha's skyline. The dealers were captivated by the thrilling desert safari, where they witnessed a breathtaking sunset as the pristine blue sea met golden-brown sand dunes; a rare and unforgettable sight. The evening ended on a magical note at the Sealine Camp, with lively music, sumptuous cuisine, and stargazing under the open sky. Guests also explored Doha's heritage through vibrant visits to the bustling Souq Waqif and the artistic Katara Cultural Village, where they immersed themselves in local traditions, flavors, and creativity. This seamless blend of tradition and modernity made the journey through Doha truly unforgettable.

TESTIMONIALS

Umesh Bora
After returning from the wonderful Doha trip, my heart is filled with pride and happiness.
Witnessing the beautiful arrangements and the hard work behind it was truly inspiring.
It's more than just a new place — it's a symbol of Vimal's unstoppable growth and limitless dreams.

This milestone reflects our passion, our unity, and the vision that drives us forward.
Congratulations to the entire Vimal family for creating such a grand achievement!
May this success open the doors to even bigger milestones, new opportunities, and endless glory in the times ahead.

Mr. Umesh Bora
Mahesh Enterprises, Ahmednagar

~Shree Bharat Cloth Cen...
Good evening Sir... 🙏🙏... Thank You for all the support, guidance and arrangements of the conference. It was very well conducted, organized and handled. Every retailer was happy with all the arrangements and program scheduling.

Thank You once again.. 🙏🙏

Mr. Ayush Sharma
Shree Bharat Cloth Centre, Kolkata

Nilesh Sirwani
Thanks to Only Vimal team for an amazing doha tour...we hope the company will achieve new milestones further...💗🙂

Mr. Nilesh Sirwani
Harshita Agency, Amrawati

~vjhunjhunwala8
Everything was just very well done. The stay, the arrangements, the hospitality, the leisure.
All highly appreciated.
Thanks a lot.😊🙏

Mr. Vijay Jhunjhunwala
Howrah Stores, Howrah

Rajesh Lalbhai
Dear SKC sir,
Ranavat sir,
Khattar sir & team,
Me & my team is very happy abt your hospitality your arrangement.. Indian jain food,Transportation, sightseeing,Hotel stay everything was outstanding,
V all r fully satisfied 😊
If any mistake done by me or my team v all apologise..
TnkQ very much for everything
V all enjoyed business come pleasure trip,
V all can't forget ZENITH team .. tey have taken fantastic care of all,
Tnx !!
Rajesh & Team 👍

Mr. Rajesh Lalbhai
S. Rajesh & Co., Ahmedabad

Umamahesh Jullori
On behalf of Hyderabad group, this is to Thank each and every person of Reliance OV especially Sh.Bhandariji and Sh.Sanjeevji responsible for organizing an amazing trip to Doha. Everything was perfectly planned and executed. Your attention to detail and dedication made this trip truly unforgettable. I'm so grateful for the experience and memories created. Thanks again for the care and hospitality🙏
-- Umamahesh Juloori

Mr. Uma Mahesh Rao Juloori
Prithvi Textile Agency, Secunderabad

Rohit Ji Jiyajee Fabrics, Cuttack
All the arrangements nicely executed n planned perfectly....👍
Three cheers to the entire Naroda family for delivering the best....👏👏
We are honoured to be the part of the Naroda family...
🙏

Mr. Rohit Gupta
Jiyajee Fabrics, Cuttack

Nirmal Samsukha
Thanks to RIL Management team for organising such a lovey Doha trip all arrangements were superb enjoyed at the fullest .wish you achieve all your goals. Nirmal Samsukha guwahati

Mr. Nirmal Samsukha
Shree Arihant Traders, Siliguri

~Rajat
Dear OV team and Friends,

Just wanted to take a moment to thank you all for making this trip truly unforgettable. From productive discussions to shared laughter and amazing moments of leisure, this was the perfect blend of business and fun.

A huge shoutout to our amazing team, our wonderful business partners, and the organizers who made it all seamless. Your energy, collaboration, and positivity are what made this trip so special and memorable.

Here's to more successful ventures and cherished memories together! 🙌

Thank you, everyone!

Regards
Pawan Kumar Jain and Co
Ambala

Mr. Rajat Jain
Pawan Kumar Jain & Co., Ambala

Rakesh Trivedi
Thank you to all attendees for making the conference a resounding success! Your participation, support, and guidance will undou...

Thanks Rajesh Khattar ji 👍
Looking forward for the next destination asap
Warm regards

Mr. Uttam Motwani
Manglam Exclusive, Patna

~Adv Laxman
We had a Great memorable experience forever and this can only be possible with "ONLY VIMAL"...
Great Hosting

Mr. Laxman Kumar
Srinivasa Shopping Mall, Hyderabad

It was truly an honor for us to be part of the "Premier Fashion Connect – The Exclusive Retailers Event" in Doha. The event was impeccably organized and reflected the passion, innovation, and leadership that Only Vimal and Reliance Industries are known for.

We are grateful for the opportunity to collaborate and contribute to this vibrant celebration of fashion and excellence. Your words of appreciation mean a lot to us and motivate us to continue striving for greater achievements together.

We look forward to many more successful collaborations and milestones with you in the future.

Wishing you and the entire team continued success and new heights ahead.

Warm regards,
Vinit Shah
Veeraj Corporation

Mr. Vinit Shah
Veeraj Corp., Ahmedabad

FOR TRADE ENQUIRIES, please contact: Reliance Industries Ltd. - Textile Division, Naroda, Ahmedabad - 382330, Ph: (079) 66068888 / 8999.
FOR FRANCHISEE ENQUIRY, please e-mail at: onlyvimal@ril.com, +91 - 93289 06356 (WhatsApp) | Visit us at www.onlyvimal.co.in | Also Available in All Leading Retail Outlets.