पाक्षिक

SINCE 1998

टेकसटाइल वर्ल्ड

Postal Registration No : BHILWARA/208/2021-2023 Posting on 24-02-2023 at Rail Mail Service, Bhilwara

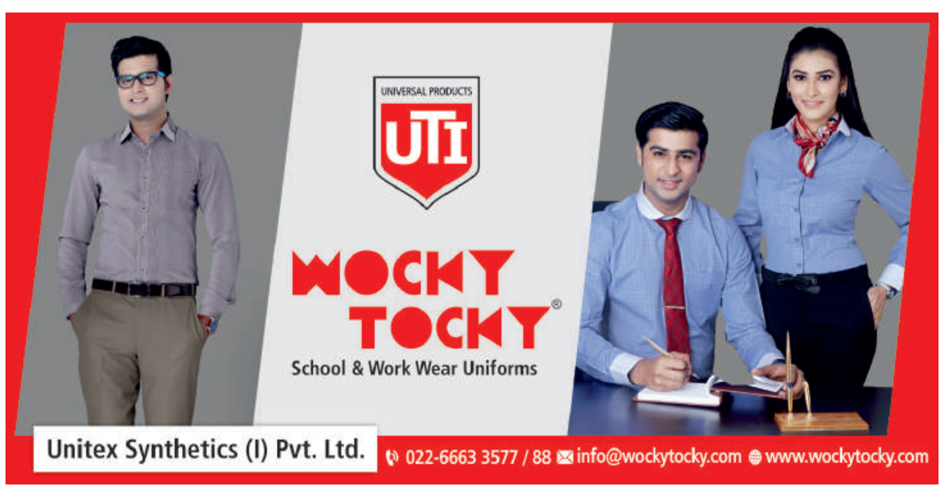
वर्ष-25 अंक-17 भीलवाड़ा/ 22 फरवरी, 2023 कुल पृष्ठ- 16 मूल्य : 25 रुपए

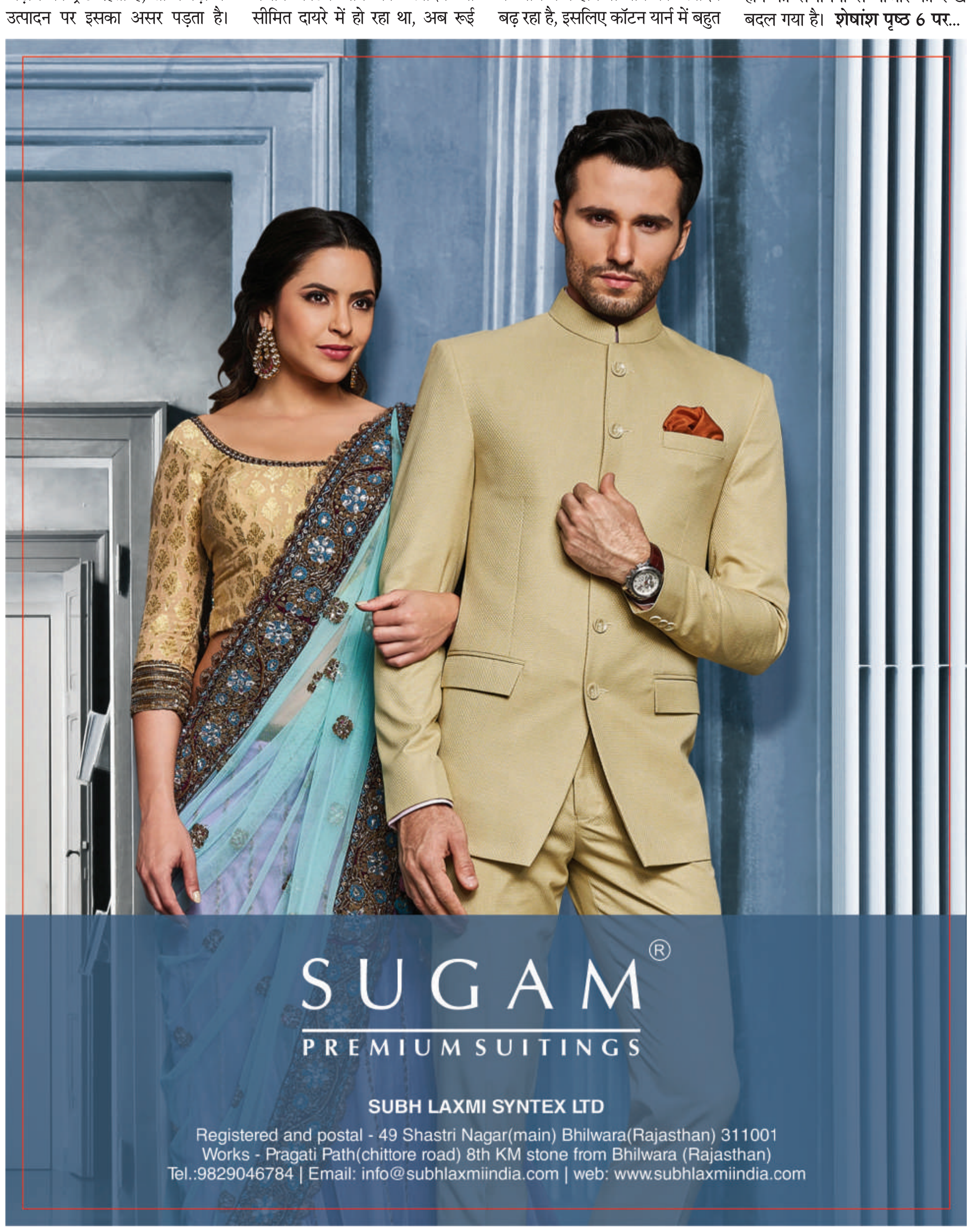
भिवंडी में कपड़ों का उत्पादन बढ़ा, मांग को मिला अच्छा सपोर्ट

लिनन और सफेद कपड़ों की मांग सबसे अधिक

मुंबई/ रमाशंकर पांडेय

कपड़ा बाजार में रौनक लौट आई है। लिनन कपड़ों की मांग अधिक है। सीजनल कपड़ों में ग्राहकी निकलनी शुरू हो गई है। निर्यात कारोबार को भी सपोर्ट मिलने लगा है। वैवाहिक सीजन की मांग अच्छी होने से बाजार का रुख पलटा है। फैंसी तैयार कपड़ों की सभी वेराइटी में कारोबार पहले से काफी अच्छा होने लगा है। इसी दौरान समर सीजन तथा रमजान की ग्राहकी सहित कोलकाता के पूजा के लिए कपड़ों की बाजार में पूछताछ शुरू हो गई है। गरमी के सीजनल माल में कैम्ब्रिक, मलमल, लोन जैसी वेराइटी में अच्छे कारोबार की संभावना जोर पकड़ रही है। इस बार ईद की ग्राहकी में सफेद कपड़ों के साथ कुर्ता के लिए क्रीम कलर एम्ब्रॉइडरी कपड़ों की मांग अच्छी है। कपड़ा बाजार में ईद की ग्राहकी की सुगबुगाहट बढ़ी है। ईद मेंभड़कीले एवं चटखदार कपड़ों की लेवाली अधिक रहती है, अतः व्यापारियों ने तैयारी पहले से ही कर रखी है। भिवंडी में कपड़ों का उत्पादन बढ़ा है। प्रोसेस्ड कपड़ों की मांग को बाजार में अच्छा सपोर्ट मिलने से ग्रे कपड़ों की मांग बढ़ी है। व्यापारियों के पास अधिक स्टॉक नहीं था, इसके साथ लूमों पर कपड़ों का उत्पादन कम हो रहा था, अतएव गरमी के कपड़ों को लेकर प्रोसेस हाउसों में कामकाज बढ़ने की रिपोर्ट है। स्कूल यूनिफार्म कपड़ों की बुकिंग में देरी हो रही है। जनवरी मध्य से शुरू होने वाली बुकिंग अभी तक नहीं शुरू हो सकी है, तथापि बाजार में सीजनल कपड़ों में बड़ी तेजी से सुधार देखने को मिला है। ठंडी कम होने के साथ कपड़ों का उत्पादन और उसकी बिक्री में सुधार दिखाई दे रहा है। गारमेण्ट कपड़ों की मांग आंशिक सुधार है। नई वेराइटी में मांग है। इस बीच कॉटन यार्न के भाव में फिर सुधार हुआ है। यार्न का स्थिर होना कपड़ों में कारोबार को स्थिरता देता है। यदि कॉटन यार्न में उतार एवं चढ़ाव का ट्रेंड रहता है, तो कपड़ों के उत्पादन पर इसका असर पड़ता है। यद्यपि कॉटन यार्न का उत्पादन जो सीमित दायरे में हो रहा था, अब रूई के भाव कम होने से यार्न का उत्पादन बढ़ रहा है, इसलिए कॉटन यार्न में बहुत अधिक तेजी की संभावना नहीं है। फैंसी के साथ सीजनल में ग्राहकी यही ट्रेंड रहा, तो कपड़ों में अच्छा कारोबार होने की संभावना से बाजार का रूख बदल गया है। **शेषांश पृष्ठ 6 पर...**





माल की बिक्री में निरन्तरता

बालोतरा/लालचन्द पुनित

लम्बे समय से चली आ रही है। स्थिति में बदलाव स्पष्ट परिलक्षित होने लगा है। औद्योगिक क्षेत्र में पुनः चहल-पहल का चक्र गतिमान होने लगा है। सामान्य स्तर की पोपलीन की मांग में अच्छा इजाफा है, परन्तु ग्रे क्लॉथ समुचित मात्रा में न मिलने से भावों में बढ़ोतरी का क्रम है। भारी माल का ग्रे क्लॉथ बाजार दर से कम में भी उपलब्ध हो जाता है, किन्तु हल्के ग्रे माल के लिये परेशानियों से झूझना पड़ रहा है। पोपलीन तैयार की मांग अच्छी होने के उपरान्त भी रंगों की कमी के चलते चालानी पर अप्रत्यक्ष रूप से अंकुश है। वास्तविकता यह है कि उत्पादन मांग के अनुपात में कम ही हो पा रहा है। दिशावरी मण्डिंयों से ग्राहक रेडी माल के इच्छुक हैं। इसका कारण यह बताया जा रहा है कि उन्हें ऐसा लग रहा है कि सीजन में भावों की बढ़ोतरी विशेष रहेगी। होली के अवकाश व आगे रमजान के कारण उत्पादन का प्रभावी होना स्वाभाविक है।

रेयान, रोटो, पोकेटिंग, नाईटी के साथ पेटीकोट के काम में रगंत संतोषजनक उभरने लगी है। शादियों की बहुतायत के कारण भी ग्राहकी में दम ग्राहकी में दम नजर आता है। मन्दी हो या तेजी इतना तो अवश्य है कि प्रतिष्ठित निर्माताओं, जिन की साख ब्राण्ड या अन्य कारणों से व्यवस्थित है, उनके पास एक स्तर पर नियमित रहता है। कुछ युनिटें तो आज भी अपना माल आर आर डी रेट पर बेचती है। माना कि रकम की आवक बेहद कमजोर है, इससे सभी प्रभावित हैं। होली के बाद रकम की तरलता की सम्भावना सभी को है। वैसे सभी माल वे ही ले रहे हैं जिस के पास रकम की उपलब्धता है।

वस्त्र रंगाई, छपाई उद्योग में इन दिनों ऑन-लाईन काम अच्छा होने के समाचार हैं। ऑन-लाईन काम में रकम पहले आने से ऐसे विक्रेताओं को रकम की कमी का एहसास नहीं हो पाता। सूत्र बताते हैं कि जिनकी क्वालिटी निरन्तर सुधारवादी है और आकर्षक है, उनके ऑन-लाईन ग्राहक भी जमे हुए हैं। इसमें गुणवता की छाप के कारण कम्पीटीशन भी न के बराबर है।

अपव्यय पर लगाम लगाने हेतु अब नये प्रयास किये जाने लगे हैं, ताकि रचनात्मक कार्यो को बल मिले। शादियों पर होने वाले कई खर्चे इतने किये जा रहे हैं, जिनका औचित्य समझ से परे है। मँहगाई के इस भौतिक युग में आज की परिस्थितियों को समझना आवश्यक है, अन्यथा यह रोग अशान्ति का बड़ा कारण बन कर उभरे बिना नहीं रहेगा। इससे सन्देह नहीं है कि कतिपय जागरूक बन्धुओं ने इस ओर कदम बढ़ाये हैं, उनका सम्मान होना चाहिए।

ब्राइडल लहंगा और फैंसी साड़ियों की मांग

सतना/ बलराम शुक्ला

इस समय लगन का सीजन चल रहा है, बाजार में चहल पहल है। रिटेल काउंटरों पर भीड़ चल रही है। आस-पास के ग्रामीण क्षैत्र के सेमी होलसेलर भी अपने निजी वाहन लेकर आ रहे हैं, क्योंकि देरी से खरीदा हुआ समय से पहुंच नहीं पाता है, इसलिए उसी वाहन में माल लोड करके ले जाते हैं, जिससे समय और पैसों की बचत भी हो जाती है। हमने सतना के नामचीन रिटेलर श्री अंशुल जैन से पूछा कि इस समय किस क्वालिटी की सबसे ज्यादा सेल है, तो उन्होंने बताया कि सूट में नामचीन मिलों के मालों की बिक्री है। विमल लिखा हो, चाहे वह भीलवाड़ा का हो, साड़ियों में डाइड माल की मांग है। सबसे ज्यादा लहंगों की डिमांड है। लहंगों में भी विभिन्न प्रकार की वैराइटी बाजार में उपलब्ध है। अप्रैल में लगन नहीं है, इसलिए अभी लोग वैवाहिक खरीदी कर रहे है।

बाजार में ग्राहकी गतिशील

ब्यावर/ अनिल डोसी

अभी शादी ब्याह का सीजन चल रहा है, इसलिए बाजार में चहल पहल देखी जा रही है। सभी तरह के माल की बिक्री जारी है व दिसावर मण्डियों से नियमित माल आ रहा है। सूत्रों के अनुसार जून तक लग्न होने से ग्राहकी बनी रहेगी। राजपूती ड्रेस का चलन इन दिनों ज्यादा ही हो गया है। सिन्थेटिक व कॉटन में तेजी बनी हुई है, तो तैयार माल में भी तेजी का रुख है। पेमेण्ट की आवक बनी हुई है। वस्तुतः आज का समय सम्पर्क का रह गया है। जिसका जितना बड़ा सम्पर्क क्षेत्र होगा, उतनी ही ग्राहकी होगी।

ग्राहकी शुरू, होलसेल में ग्राहकी कमजोर

निजामाबाद/ जुगल किशोर

लग्न सराय की ग्राहकी शुरू हो चुकी है। लगातार वैवाहिक कार्यक्रम हो रहे हैं। शोरूमों में भरपूर ग्राहकी है, परन्तु होलसेल में ग्राहकी नहीं के बराबर है। कारण कि निजामाबाद में बड़े - बड़े 8-10 शोरूम हैं जो हजारों स्क्वायर फीट में 4-5 मंजिले हैं, अतः एक ही माल में आपको हल्के से हल्के व भारी से भारी सभी प्रकार के कपड़े रेडीमेड ब्रांडेंड़ मिल जाते हैं, अतः विवाह में एक ही जगह खरीदी हो जाती है। वैसे भी विवाह में लड़का लड़की दोनों पक्ष के रिश्तेदार साथ आते हैं। हर तरह से सुविधाजनक वातानुकुल हॉल, सभी वेरायटी एक जगह मिल जाये, इस लिए बड़े-बड़े शॉपिंग मॉल में ही जा रहे हैं, पूरी खरीदी बड़े शोरूमों में हो रही है। तालुका स्थान बासवाड़ा बोधन कामारेड्डी, आरमूर कोरटला, नीर्मल जगतीयाल सभी जगह कपड़े के शॉपिंग मॉल खुल गये हैं, ग्राहकी भी वहाँ अच्छी हो रही है। छोटी दुकानों में ग्राहकी नहीं है, इस कारण निजामाबाद होलसेल मार्केट में ग्राहकी नहीं है। होलसेल में भी गिनी चुनी दुकानों में ग्राहकी है जो उधार देकर वसूली को जाता हो। इसीलिये 15-20 रू. वाले ब्लाउज पीस, पेटीकोट, धोती, कमीज, लूंगी, टॉवेल ऐसे आइटमों में भी होलसेल ग्राहकी नहीं है।

श्री अनिल कुमार जैन सम्मानित

कानपुर/ कृष्ण गुप्त

बड़े गर्व की बात है कि कमल टेक्सटाइल के श्री अनिल कुमार जैन(अन्नू लाला) को गत दिनों नेल्सन मंडेला वर्ल्ड पीस नोबल पुरस्कार से मुंबई के ऑर्चिड होटल में सम्मानित किया गया। उनका सम्मान जैन समाज की विभिन्न संस्थाओं द्वारा सोमवार13 फरवरी 23 को जैन मंदिर आनंद पूरी में किया गया। कपड़ा बाजार की ओर से श्री कृष्ण गुप्त (बब्बू) को भी सम्मानित करने का अवसर प्राप्त हुआ।

50 फीसदी पोकल बिजली थक बाकी हुई कम

पावरलूमधारकों को शासन का सुखद अनुभव

कोल्हापुर/ राहुल खाड़े

बिजली बिल से 50 फीसदी पोकल थक बाकी कम होने के बिल 27 एचपी के उपर वाले पॉवरलूमधारकों को मिले हैं, जिसके चलते कई सालों के बाद पॉवरलूमधारकों को बड़ा सुखद अनुभव शासन की ओर से मिला हैं। अगले बिल में 50 फीसदी पोकल थक बाकी कम की जाने वाली है। इससे इचलकरंजी शहर और परिसर की 50 करोड़ की पोकल थक बाकी बिजली बिल से कम होने वाली है। इसके लिए सांसद श्री धैर्यशील माने ने मुख्यमंत्री श्री एकनाथ शिंदे के साथ बातचीत की थी। पॉवरलूम जागृती संगठन के अध्यक्ष विनय महाजन ने इसको पेश किया था। इसमें जनवरी और फरवरी इन दो माह के बिल से हर माह 50 फीसदी पोकल थक बाकी कम करने का फैसला लिया गया था। उस पर जल्द से अमल करने की बात महावितरण से की जा रही है। दो दिन पहले पावरलूमधारकों को जनवरी के बिजली बिल मिले हैं, उसमें 50 फीसदी पोकल थक बाकी कम करने की बात दिखाई दे रही है।

शासन की ओर से अपेक्षा बढ़ी- पिछले कुछ सालों से शासन की ओर से पॉवरलूमधाकों के लिए सकारात्मक बात नही हुई थी। बिजली दर की अतिरिक्त सहुलियत के साथ कई घोषणाए हुई थी लेकिन उसपर अमल नहीं हुआ था, जिससे आज भी समस्याए वैसे की वैसे ही प्रलंबित है, जबकि पोकल बिजली बिल की समस्या का हल निकलने के बाद दूसरी समस्याओं का हल भी निकल आएगा, ऐसी आशा पॉवरलूमधारक व्यक्त कर रहे हैं।

बाजार गुलजार : शानदार बिक्री

रेवाड़ी/ जयप्रकाश शर्मा... बाजार में लगन की ग्राहकी अच्छी चल रही है। पेमेण्ट भी अच्छा आ रहा है। अब कॉटन सूट की डिमाण्ड भी शुरू हो गई है व ग्राहकी शुरू हो गई है। साड़ियों में 250-750 की रेंज में अच्छी ग्राहकी चल रही है। रेडीमेड में भी बच्चों के कपड़ों में ग्राहकी चल रही है।
बहूरानी साड़ी के श्री अग्रवाल जी, सरिता सूट साड़ी के श्री कप्तान नरेन्द्र जी, के अनुसार साड़ी, सूट व अन्य सभी आइट्म में ग्राहकी अच्छी चल रही है, भुगतान की स्थिति भी अच्छी है व सभी कपड़ा की मांग अच्छी है।

बाजार मंदी की चपेट में

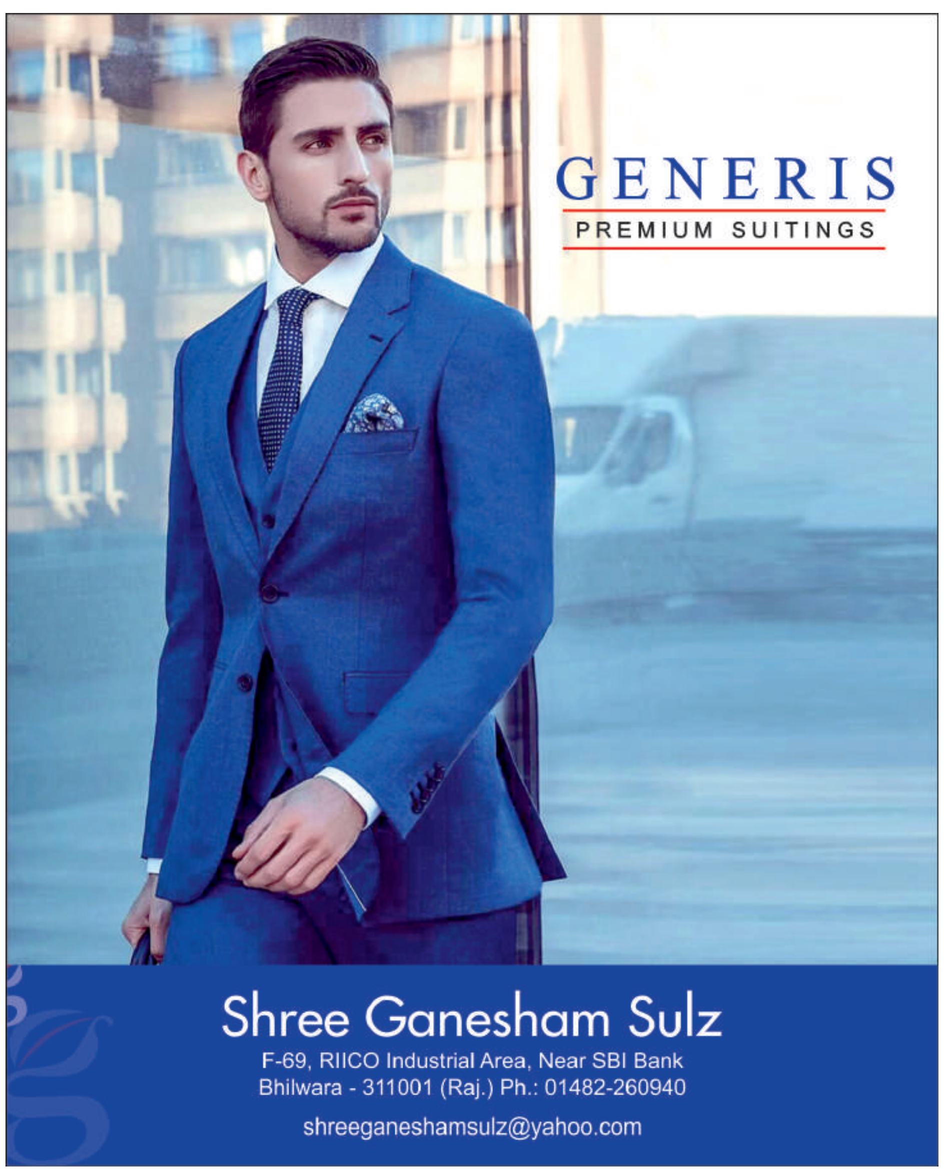
कोयम्बटूर/ सुनील कोठारी

मार्केट बेहद मंदी के दौर से गुजर रहा है और इसका असर कोयंबतूर के कपड़ा बाजार पर भी पड़ा है पैसे की बहुत भीड़ है, पेमेंट बिल्कुल आ नहीं रहे हैं और माल की खपत भी बहुत कम है। आगे स्कूल यूनिफॉर्म की सीजन पर आस है। इस साल भी स्कूल सीजन अच्छा रहने की उम्मीद जताई जा रही है। भीलवाड़ा सूटिंग में तेजी देखी गई है, वहीं भिवंडी यूनिफॉर्म सेटिंग में भी तेजी है। यूनिफॉर्म के व्यापारी खरीदारी में लग गए हैं मार्च महिने में व्यापारी वैसे भी ईयर एंडिंग के कार्य में लग जाते हैं आगे अप्रैल के दूसरे हफ्ते से स्कूल सीजन शुरू होने की उम्मीद है।

कमजोर ग्राहकी से बाजार में सन्नाटा

उदयपुर/ नवीन कोठारी

स्थानीय वस्त्र बाजार में इन दिनों कमजोर ग्राहकी की वजह से दिन भर सन्नाटा पसरा रहता है। उत्तरायण के पश्चात् बाजार में थोड़ी हलचल देखी गई। सावों की वजह से भी कुछ दिन अच्छी ग्राहकी थी। मान्यता के अनुसार होली रोपने से लेकर होली दहन तक मांगलिक कार्य वर्जित माने जाते हैं, अतः इस दौरान वस्त्र बाजार में बिल्कुल ग्राहकी नहीं होती किन्तु शहर में शादियों का दौर चालू है। यहां तक कि कई सेलिब्रिटियों का विवाह यहाँ की बड़ी- बड़ी होटलों में हो रही है किन्तु उनका फायदा स्थानीय वस्त्र बाजार को नहीं मिल रहा है। कारण कि विवाह की सारी खरीदी बाहर से हो चुकी होती है और सारे मेहमान भी बाहर के होते हैं। स्थानीय मेहमानों की संख्या नगण्य होने से बाजार में बिक्री नहीं बढ़ती। मौसम में उतार-चढ़ाव जारी है। ऊनी वस्त्रों की बिक्री पर भी ब्रेक लग चुका है। अन्य शहरों के ऊनी विक्रेता अपना माल जल्दी से जल्दी क्लीयर कर वापस लौटने की फिराक में हैं।



क्लॉथ मर्चेंट एसोसिएशन के शिविर में 211 यूनिट रक्तदान

कोटा/ हितेश जैन

दी होलसेल क्लॉथ मर्चेंट एसोसिएशन एवं कपड़ा कर्मचारी यूनियन के सहयोग से श्री विनोद काबरा एवं श्री परिधि की स्मृति में सोमवार को न्यू क्लॉथ मार्केट में रक्तदान व हैल्थ चेकअप शिविर लगाया। एसोसिएशन के सचिव श्री प्रदीप भाटिया एवं कोषाध्यक्ष श्री प्रदीप होतवानी ने बताया कि शिविर का शुभारंभ समाजसेवी श्री अमित धारीवाल ने किया। शिविर में कुल 211 युनिट रक्तदान हुआ। 100 लोगों का निःशुल्क हेल्थ चेकअप किया। व्यापार महासंघ के अध्यक्ष क्रांति जैन और महासचिव अशोक माहेश्वरी ने कहा कि पुण्य स्मृति में जनहित का कार्य समाजसेवा का अनूठा उदाहरण है। इस अवसर परश्री सर्राफा बोर्ड के पूर्व अध्यक्ष श्री चेतन जैन व न्यू क्लॉथ मार्केट व्यापार संघ के सचिव श्री राजेंद्र जैन सहित कई पदाधिकारी एवं व्यापारी मौजूद थे।

कपड़ों में ग्राहकी का दौर बना रहा तो यार्न में तेजी की संभावना

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

वीविंग इकाईयों की खरीदी से यार्न की मांग थोड़ी सुधरी है। कॉटन यार्न सहित सिंथेटिक यार्न में मूवमेंट बढ़ने के साथ भाव टाइट हुए हैं। भिवंडी में सूती कपड़ों की मांग बढ़ी है। इसके पहले सभी केंद्रों पर कपड़ा उत्पादन कम हो रहा था और स्पिनिंग मिलें उलझन में थी कि यार्न का उत्पादन बढ़ाएँ अथवा इसी स्तर पर जारी रखा जाए, लेकिन इस बीच रूई के भाव में भारी कमी आने और एक तरह से रुई के भाव में स्थिरता जैसे रुख बनने के बाद मिलों की रुई की मांग बढ़ी, इसके साथ ही कॉटन यार्न का उत्पादन भी। कॉटन यार्न की हाजिर में मांग अच्छी रही है। यार्न की कोई कमी नहीं है। मांग एवं आपूर्ति के बीच उचित संतुलन होने से यार्न का भाव स्तर भी स्थिर लग रहा है। कॉटन यार्न में पहले बड़ी गिरावट आ चुकी है, परंतु अब कुछ तेजी आई है, लेकिन जानकारों का मत है कि कॉटन यार्न में आगे बहुत तेजी की संभावना नहीं है। कॉटन यार्न का बाजार स्थिर रह सकता है, क्योंकि रुई में एक तरह से स्थिरता है। स्थिर रुई से स्पिनिंग मिलों को कॉटन यार्न का उत्पादन करने में सुविधा मिली है। यार्न का उत्पादन बढ़ाने से संकोच कर रही मिलों के पास यार्न उत्पादन भरपूर गुंजाइश बन गई है। यद्यपि कॉटन यार्न के निर्यात को उतना सपोर्ट अभी नहीं मिल रहा है, जितनी उम्मीद की जा रही थी परंतु कपड़ों का उठाव बढ़ रहा है। वीविंग इकाईयों को व्यापारियों से ऑर्डर मिल रहे हैं। इससे कपड़ों का उत्पादन बढ़ता है, तो कॉटन यार्न की खपत बढ़ेगी। यार्न और कच्चे माल दोनों में उतार एव चढ़ाव एक दूसरे के पूरक माने जाते हैं। इसमें कोई दो राय नहीं है कि यार्न में तेजी तभी टिक सकती है, जब कपड़ों की मांग है और कच्चे माल के भाव में कोई बड़ा उलटफेर नहीं होता है। कॉटन यार्न के मामले में सारे समीकरण अनुकूल बनते नजर आ रहे है। रुई सस्ती हो गई है और सूती कपड़ों का उत्पादन तथा बिक्री बढ़ाने के लिए बाजार का भरपूर सपोर्ट मिलना शुरू हो गया है। गौर करने वाली बात यह भी है कि देश में सूती आधारित कपड़ों की मांग अधिक है, साथ ही फरवरी से लेकर जून तक पूरे पांच महिने तक कपड़ों के लिए भरपूर बिक्री का सीजन है। यदि ग्राहकी का दौर बना रहा, तो यार्न में तेजी आने की संभावना बन सकती है।

पैरामाउंट लूम्स द्वारा रैपियर लूम का दो दिवसीय लाइव डेमोंस्ट्रेशन रहा शानदार

मुंबई

रशीद ताहिर मोमिन और पुरुषोत्तम वंगा के करकमलों से हुआ शुभारंभ

सूरत की टेक्सटाइल मशीनरी उत्पादक कंपनी पैरामाउंट लूम्स प्राइवेट लिमिटेड द्वारा अपनी नई रैपियर डॉबी लूम और जेकार्ड मशीनो का दो दिवसीय लाइव डेमोंस्ट्रेशन भिवंडी के फरीदबाग में आयोजित किया गया।

11 एवं 12 फरवरी को आयोजित इस लाइव लूम शो का शुभारंभ पूर्व विधायक और भिवंडी पावरलूम वीवर्स फेडरेशन लिमिटेड के प्रेसीडेंट रशीद ताहिर मोमिन तथा पेडेक्सील के पूर्व चेयरमैन पुरुषोत्तम वंगा के करकमलों से हुआ।

इस दो दिवसीय लाइव डेमोंस्ट्रेशन में भिवंडी एवं मालेगांव कपड़ा उत्पादन सेंटर से लगभग 500 से भी अधिक वीवर्स ने अपनी उपस्थिति दर्ज करवाई और लूम का लाइव डेमोंस्ट्रेशन देखते हुए कंपनी मैनेजमेंट से लूम की तकनीकी जानकारी हासिल की। इस शो में आए हुए वीवर्स में अधिकांश विजिटर्स ऐसे थे जिन्हें कपड़ा उत्पादन की अपनी क्षमता बढ़ानी है।

पैरामाउंट लूम्स प्रा. लि. की भिवंडी में उपस्थित मैनेजमेंट टीम के अनुसार यहाँ उनका प्रथम अनुभव रहा और विजिटर्स एवं वीवर्स की विजिट से कंपनी मैनेजमेंट टीम काफी उत्साहित है। इस दो दिवसीय लाइव डेमोंस्ट्रेशन के दौरान आए 500 से भी अधिक वीवर्स में से लगभग 30 से 40 वीवर्स ने पैरामाउंट लूम्स प्रा. लि. की रैपियर लूम खरीदने की इच्छा भी जाहिर की और भिवंडी के फरीदबाग में जिस रैपियर लूम का 'लाइव डेमोंस्ट्रेशन किया गया, वह लूम वहीं पर विक भी गई। इस दो दिवसीय लूम के सफल लाइव डेमोंस्ट्रेशन शो से उत्साहित होकर कंपनी मैनेजमेंट टीम आगामी माह में मालेगांव में भी इसी तरह के शो के आयोजन की तैयारी कर रही है।

जनवरी में फिर गिरा रेडीमेड गारमेण्ट निर्यात

नई दिल्ली/ वैश्विक अर्थव्यवस्था में आर्थिक मंदी की आहट के बीच देश से जनवरी के दौरान रेडीमेड गारमेंट के निर्यात में फिर गिरावट आ गई है, हालांकि चालू वित्त वर्ष के पहले 10 महीनों यानि अप्रैल-जनवरी के कुल गारमेंट निर्यात 5.2 प्रतिशत की वृद्धि दर्शा रहा है। दूसरी ओर, टेक्सटाइल और गारमेंट के कुल निर्यात में बराबर गिरावट बनी हुई है। उल्लेखनीय है कि हाल ही में एक क्रिसिल नामक रेटिंग एजेंसी ने अपनी एक रिपोर्ट में कहा है कि देश से गारमेंट का निर्यात विश्व की प्रमुख अर्थव्यवस्थाओं पर निर्भर है। भारत को रेडीमेड गारमेंट का एक बड़ा भाग अमेरिका और यूरोपीय देशों को निर्यात किया जाता है और दोनों ही महंगाई यानि मुद्रा स्फीति की उच्चदर से परेशान हैं और वहां के बैंक ब्याज दर बढ़ा रहे हैं। जनवरी में देश से रेडीमेड गारमेंट का निर्यात 3.48 प्रतिशत घट कर 1,492.98 मिलियन डॉलर का रह गया जबकि गत वर्ष इसी अवधि में 1,546.82 मिलियन डॉलर का निर्यात किया गया था। इससे पूर्व दिसम्बर में देश से गारमेंट निर्यात में 1.02 प्रतिशत की मामूली बढ़ोतरी दर्ज की गई थी, जबकि नवम्बर में वार्षिक आधार पर वृद्धि की दर 11.77 प्रतिशत थी। नवम्बर से पूर्व के कुछ महीनों में भी देश से रेडीमेड गारमेंट का निर्यात गिरावट में ही रहा था। बहरहाल, कुल मिलाकर चालू वित्त वर्ष के पहले 10 महिनों में देश से गारमेंट का कुल निर्यात 13,335 मिलियन डॉलर का रहा, जो गत वर्ष की इसी अवधि की तुलना में 5.22 प्रतिशत अधिक है। उल्लेखनीय है कि दिसम्बर तक गारमेंट निर्यात में वार्षिक वृद्धि दर 6.43 प्रतिशत थी।

गिरावट जारी- दूसरी ओर, देश से अन्य टेक्सटाइल आईटमों में गिरावट का दौर बराबर बना हुआ है और इससे टेक्सटाइल और गारमेंट का कुल निर्यात गत वर्ष की तुलना में पिछड़ रहा है। वाणिज्य मंत्रालय से प्राप्त आंकड़ों के अनुसार जनवरी में कॉटन यार्न, फैब्रिक्स, मेड-अप्स, हैंडलूम आदि का निर्यात 37.42 प्रतिशत गिर कर 869.26 मिलियन डॉलर रह गया। गत वर्ष फरवरी में निर्यात 1,388.94 मिलियन डॉलर का था। कॉर्पेट का निर्यात भी 27.42 प्रतिशत घट कर 144.59 मियिन डॉलर रह गया। इसी प्रकार मैनमेड यार्न, फैब्रिक, मेड-अप्स के निर्यात में भी 396.77 मिलियन डॉलर पर 21.12 प्रतिशत की कमी आई। प्राप्त आंकड़ों के अनुसार अप्रैल-जनवरी के दौरान कॉटन यार्न, फैब्रिक्स, मेड-अप्स, हैंडलूम आदि का निर्यात 28.74 प्रतिशत लुढ़क कर 9,044.38 मिलियन डॉलर रह गया। गत वर्ष इसी अवधि में निर्यात 12,692.75 मिलियन डॉलर का हुआ था। चालू वित्त वर्ष के पहले 10 महीनों में मैनमेड यार्न, फैब्रिक, मेड-अप्स का निर्यात 4,075.54 मिलियन डॉलर का हुआ, जो गत वर्ष की इसी अवधि के निर्यात 4,606.30 मिलियन डॉलर की तुलना में 11.51 प्रतिशत कम है। उल्लेखनीय है कि 2023 के दौरान वैश्विक मंदी की आशंका व्यक्त की जा रही है। इससे आर्थिक गतिविधियां प्रभावित होंगी और आयात-निर्यात कारोबार कम होगा। मंहगाई की दर अधिक ऊंची होने से आम जनता के पास कपड़ों, फुट वीयर, लेदर के सामान या इसी प्रकार के अन्य आईटमों पर खर्च के लिए कम राशि बचेगी।

Birla Cellulose conducts 1500 seminars and engages with thousands of handloom artists to help revive the industry

This pan-India initiative is focused on helping the Handloom Textile Value Chain

Mumbai/ To create awareness and to preserve a precious art like handloom weaving; the Aditya Birla Group - Birla Cellulose, in association with regional partners, has started a drive to create awareness about a natural, sustainable & durable alternative by introducing the weaver community to fibers like Viscose, Modal, and Excel, which are relatively price stable.

With its versatile R&D center continuously engaged in developing new yarns & fabrics with their regional partners, Birla Cellulose has helped commercial bulk fabric manufacturers develop new bases for printing with the latest, in-demand yarns or changing the weaving patterns. As a way to promote Vocal for Local, the Liva team has assisted printers in connecting with grey base manufacturers to avail quality fabric at the right price. Taking a step beyond pre-production, they also extend their support during the post-production requirements like tagging, online & offline market connect, roadshows and door-to-door promotions. Thus, helping businesses increase inquiry leads. Till date Birla Cellulose has trained 1500 artists, across 7 states and supplied 5.5 lakh of yarn annually. Given that the cost of silk yarn is often exorbitant and out of reach for the public market, Birla Cellulose has

blended silk fabric manages to preserve the luxurious feel of pure silk while being competitively priced. Modal-made products have a lustrous shine, brilliant color, and luxuriously soft feel reminiscent of silk. Birla Cellulose's brand, Liva, nurtures the Indian textile value chain contributing to a more sustainably produced fiber that also resolves the breakage issue these weavers face with traditional threads.

Furthermore, with their robust supply chain supported by regional partners, Birla Cellulose ensures timely and consistent delivery of quality yarn that meets all of their customer's needs, helping boost the weaver's production capacity. As a part of this initiative, the Liva team also helps prepare the handloom weaving community for the future by holding seminars and hub meetings that guide these weavers. This initiative would not only help revive this industry but also assist with its expansion leading to the realization of the Make in India vision for the handloom sector.

The Indian handloom textile industry has a very rich heritage dating back to many centuries. Today, the handloom textile industry plays an important role in many communities, providing employment and preserving cultural heritage. However, with the introduction of mechanized textile manufacturing during the British eta, this once revered industry has been facing significant challenges. Some prominent ones being, competition from synthetic fibers, limitations of traditional fibers, lack of investment, large unorganized markets with dependency on middlemen, limited access to domestic and international markets for selling, and labor issues.

Priyanka Priyadarshini- Assistant Vice President, Business Development, Birla Cellulose, said, "This largely unorganized industry is seeing a decrease in the weaver community as the younger generation of weavers are migrating to other occupations due to lower income and instable work. The handloom industry also relies vastly on material that goes through a lot of price fluctuations. The Indian government has actively issued schemes and incentives with this initiative we plan on reviving the handloom industry to preserve India's cultural heritage and bring it to the 21st Century."

COLORJET INTRODUCES PRO-GREEN PRINTING SOLUTION AT DTG, DHAKA 2023.

Dhaka, February 15, 2023: Riding on the tremendous response received at ITME 2022, now ColorJet Group introduces its sustainable Pigment printing solution –EARTH SERIES at DTG Dhaka for Bangladesh Market.

EARTH Series is an advance sustainable pigment-printing solution in Digital textile printing and minimise the consumption of water and energy hence offering a positive environmental impact for the world.

COLORJET EARTH PIGMENT INKS deliver excellent fastness properties and high printability sharpness by heat fixation only compare to the more complex process for reactive, acid or direct disperse digital printing. These high-performance digital pigment inks work on an innovative binder technology for fast, sustainable, and cost-competitive industrial textile printing on almost any type of fabric.

The Earth series comes with 3 models - 32, 16 and 8 inkjet powered by Konica Minolta print heads, with the combination of ColorJet' s 3 new technology – Kiloton, Purge Plus, and Osci Plus.

Mr. Arun Varshney, the Business Head, ColorJet Textile Business says: " Many Garmenting houses are getting in to backward integration and setting up AOP/Digital textile printing in Bangladesh to bring more value to the business. In addition, with its immense potential for export to the EU, the need for being able to offer a more sustainable and environment friendly printing solution is what could work for many a Bangladesh producer of quality garments.

We are encouraging textile industry to establish the sustainable eco system and be the change for the world through product and services offered by ColorJet, he further added"

It is worth witnessing the many fabric samples for apparel like Denim, Jackets, Kaftan and many more displayed at ColorJet Stall.

One can see the samples of ColorJet earth Series at DTG, Dhaka at Hall no. 1 A, and Booth no. 026

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।

AXIS BANK
Textile World
Axis bank, Bhilwara
A/c no. 911020040072253
Ifs code - UTIB0000241

कोरियर द्वारा पांच वर्ष की सदस्यता पर ऑल इण्डिया टेक्सटाइल डायरेक्ट्री फ्री

नोट - ऑफर सीमित समय के लिये

वर्ष	ऑफर	प्रतियां	कोरियर द्वारा
☐ 1 वर्ष	---------	24	रू. 500
☐ 2 वर्ष	+1 वर्ष की सदस्यता फ्री	72	रू. 1000
☐ 5 वर्ष	ऑल इण्डिया टेक्सटाइल डायरेक्ट्री फ्री	120	रू. 2500

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. ....

कैटेगरी: ☐ 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

SGS की दो दिवसीय कॉन्फ्रेंस कोलकाता में सम्पन्न

व्यापारियों ने कराई जबरदस्त बुकिंग

कोलकाता/ फैन्सी सूटिंग-शर्टिंग की प्रख्यात कम्पनी एसजीएस सिल्क मिल्स प्रा. लि. द्वारा आगामी वैवाहिक सीजन को ध्यान में रखते हुए 12 व 13 फरवरी 2023 को कोलकाता के डायमण्ड हारबर पुण्यलक्ष्मी होटल में भव्य डीलर, रिटेलर एवं एजेण्ट कॉन्फ्रेंस का आयोजन किया गया, जहां वेस्ट बंगाल के लगभग 200 व्यापारियों ने कम्पनी की नई रेंज की जमकर सराहना की एवं बढ़चढ़ कर बुकिंग भी कराई।

कॉन्फ्रेंस का शुभारम्भ कम्पनी के डायरेक्टर श्री वरूण राठी के साथ श्री विजय राठी, श्री अशोक लढ़ा एवं उपस्थित व्यापारियों द्वारा दीप प्रज्वलित कर किया गया।

श्री राठी ने बताया कि इस कॉन्फ्रेंस के दौरान कम्पनी द्वारा आगामी वैवाहिक सीजन को ध्यान में रखते हुए फैन्सी सूटिंग-शर्टिंग की विस्तृत रेंज, टीआर फैब्रिक रेंज, एथनिक रेंज के अन्तर्गत विभिन्न कलर्स, डिजाइन एवं वीव प्रदर्शित किए गये, जो व्यापारियों को खूब पसन्द आए।

भ्रमण का भरपूर आनन्द...इस दो दिवसीय कॉन्फ्रेंस के दौरान उपस्थित व्यापारियों ने कोलकाता व आसपास के दर्शनीय स्थलों एवं क्रूज का भरपूर आनन्द उठाया।

सम्पादकीय....

महंगाई पर लगाम आवश्यक

इस तरह अब रेपो दर साढ़े छह फीसद पर पहुंच गई है। इस बढ़ोतरी का अनुमान पहले से ही लगाया जा रहा था। पिछले दस महीनों में यह छठवीं बढ़ोतरी है। इस दौरान रेपो दर में ढ़ाई सौ अंक की बढ़ोतरी की जा चुकी है।

हालांकि कुछ विशेषज्ञों का मानना है कि अब रिजर्व बैंक बढ़ोतरी को लेकर अपने हाथ रोक लेगा। मगर रिजर्व बैंक के रुख से ऐसा नहीं लग रहा कि वह महंगाई को लेकर आश्वस्त है, इसलिए उसने इस पर कोई स्पष्ट टिप्पणी नहीं की है। रेपो दरों में बढ़ोतरी का मतलब होता है कि इस दर पर सारे बैंक भारतीय रिजर्व बैंक से कर्ज लेते और फिर उससे अपना कारोबार करते हैं।

जाहिर है, बैंक अपनी ब्याज दरें इससे कुछ ऊंची ही रखते हैं। इस तरह बैंकों से घर, वाहन, कारोबार आदि के लिए कर्ज लेने वालों पर ब्याज का बोझ बढ़ता है। मगर दूसरी तरफ उन लोगों को लाभ भी मिलता है, जिन्होंने अपने गाढ़े वक्त के लिए बैंकों में निवेश कर रखा या पैसे जमा कर रखे हैं।

रेपो दर में बढ़ोतरी का असर महंगाई पर पड़ता है। उसे रोकने में मदद मिलती है। पिछली बढ़ोतरियों का स्पष्ट प्रभाव भी नजर आ रहा है। फिर अंतरराष्ट्रीय बाजार में ब्याज दरों में बढ़ोतरी को देखते हुए भी भारतीय रिजर्व बैंक को अपनी दरों में बढ़ोतरी करना मजबूरी थी। अमेरिकी फेडरल ने महंगाई के मद्देनजर लगातार अपनी दरें ऊंची की हैं।

इसका नतीजा यह भी देखने को मिला कि बहुत सारे विदेशी निवेशकों ने भारत के बाजार से अपना पैसा निकाल कर वहां लगाना शुरू कर दिया। इसके चलते डालर के मुकाबले रुपए की कीमत गिरती गई। रिजर्व बैंक के रेपो दर में बढ़ोतरी से उन निवेशकों को रोकने में मदद मिलेगी। फिर ब्याज दरें ऊंची होने की वजह से बाजार में पूंजी का अनियंत्रित प्रवाह रुकता है।

मगर इससे महंगाई पर वास्तव में कितना असर पड़ेगा, दावा करना मुश्किल है। खुद रिजर्व बैंक ने माना है कि चालू वित्त वर्ष की चौथी तिमाही में महंगाई साढ़े पांच फीसद पर सिमट जाएगी, पर अगले वित्त वर्ष में फिर इसके बढ़ने की संभावना है। इसलिए एकमात्र रेपो दरों में बढ़ोतरी, महंगाई रोकने का कारगर उपाय साबित होगा, दावा नहीं किया जा सकता।

दरअसल, भारत में महंगाई बढ़ने की कई वजहें होती हैं। जिस साल मानसून अच्छा नहीं रहता या अनियंत्रित रहता है, उस साल कृषि उपज खराब होती है और खानेपीने की चीजों की कीमतें एकदम से बढ़ जाती हैं। फसलें अच्छी होती हैं, तो कीमतें नीचे आ जाती हैं। चालू वित्त वर्ष की तीसरी तिमाही में महंगाई घटने के पीछे मुख्य वजह यही मानी गई। फिलहाल औद्योगिक क्षेत्र में अपेक्षित गति नहीं लौट पाई है। निर्यात का रुख नीचे की तरफ है।

कई देशों के साथ व्यापार घाटा लगातार बढ़ रहा है। रोजगार के नए अवसर पैदा नहीं हो पा रहे, जिसकी वजह से लोगों की क्रय शक्ति नहीं बढ़ पा रही। तेल की कीमतें अब भी काबू से बाहर हैं। ऐसे में महंगाई की दर अब लोगों की सहन क्षमता से अधिक है। फिर रेपो दरों में बढ़ोतरी का उपाय आजमाने से औद्योगिक और व्यापारिक गतिविधियों पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है, जिसका सीधा असर देश की विकास दर पर पड़ता है। यानी इस तरह संतुलन बिठाना मुश्किल रहेगा।

कुछ नया, कुछ अलग •

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

मन के जीते जीत है...

मनुष्य की समस्त जीवन प्रक्रिया का संचालन उसके मस्तिष्क द्वारा होता है। मन का सीधा संबंध मस्तिष्क से है। मन में हम जिस प्रकार के विचार धारण करते हैं, हमारा शरीर उन्हीं विचारों के अनुरूप ढल जाता है। हमारा मन-मस्तिष्क यदि निराशा व अवसादों से घिरा हुआ है, तब हमारा शरीर भी उसी के अनुरूप शिथिल पड़ जाता है। हमारी समस्त चैतन्यता विलीन हो जाती है। परंतु दूसरी ओर यदि हम आशावादी हैं और हमारे मन में कुछ पाने व जानने की तीव्र इच्छा हो तथा हम सदैव भविष्य की ओर देखते हैं, तो हम इन सकारात्मक विचारों के अनुरूप प्रगति की ओर बढ़ते चले जाते हैं । एक हार से हार जाए वह कभी भी जीवन के उन्नत आशावाद को नहीं जान सकता। बार बार कोशिश करने का नाम ही आशा है। सब कुछ हमारे मन पर ही आधार रखता है- हम जहाँ तहाँ सुनते है कि मन के हारे हार है, मन के जीते जीत। मगर कभी भी हम मन से हारना नहीं छोड़ते और वास्तव में जितने का प्रय। भी छोड़ देते हैं।

हमारे चारों ओर अनेकों ऐसे उदाहरण देखने को मिल सकते हैं कि हमारे ही बीच कुछ व्यक्ति सदैव सफलता पाते हैं, वहीं दूसरी ओर कुछ व्यक्ति जीवन के हर क्षेत्र में असफल होते चले जाते हैं। दोनों प्रकार के व्यक्तियों के गुणों का यदि आकलन करें तो हम पाएँगे कि असफल व्यक्ति प्रायः निराशावादी तथा हीनभावना से भरे होते हैं।

ऐसे व्यक्ति संघर्ष से पूर्व ही हार स्वीकार कर लेते हैं । धीरे-धीरे उनमें यह प्रबल भावना बैठ जाती है कि वे कभी भी जीत नहीं सकते हैं। वहीं दूसरी ओर सफल व्यक्ति प्रायः आशावादी व कर्मवीर होते हैं, वे जीत के लिए सदैव प्रयास करते हैं और स्वयं ही अपने आशावाद से अपनी मुश्किलों को सफलता से पार करते हैं।

**मुसीबत का पहाड़ आख़िर किसी दिन कट ही जाएगा
मुझे सर मार कर तेशे से मर जाना नहीं आता - यगाना चंगेज़ी**

मन के द्वारा संचालित कर्म ही प्रधान और श्रेष्ठ होता है। मन के द्वारा जब कार्य संचालित होता है तब सफलताओं के दिन-प्रतिदिन नए आयाम खुलते चले जाते हैं । मनुष्य अपनी संपूर्ण मानसिक एवं शारीरिक क्षमताओं का अपने कार्यों में उपयोग तभी कर सकता है, जब उसके कार्य मन से किए गए हों। अनिच्छा या दबाववश किए गए कार्य में मनुष्य कभी भी अपनी पूर्ण क्षमताओं का प्रयोग नहीं कर पाता है। अतः मन की सकारात्मकता से ही कार्य की सिद्धि होती है। मन की यह स्थिति के अभाव में अस्थिरता उत्पन्न होती है। मनुष्य यदि दृढ़ निश्चयी है तथा उसका आत्मविश्वास प्रबल है, तब वह सफलता के लिए पूर्ण मनोयोग से संघर्ष करता है।

सफलता प्राप्ति में यदि विलंब भी होता है अथवा उसे अनेक प्रकार के कष्टों का सामना करना पड़ता है, तब भी वह क्षण भर के लिए भी अपना धैर्य नहीं खोता है। एक-दो चरणों में यदि उसे आशातीत सफलता नहीं मिलती है, तब भी वह संघर्ष करता रहता है और अंततः विजयश्री उसे ही प्राप्त होती है । इसी सकारात्मकता और आशावाद का दिया हमें अपने मन मंदिर में जलाए रखना है, तभी हमें अपना मानसिक और कार्मिक फल प्राप्त होगा। हैदर बयाबानी की एक कविता के साथ आज के शब्दों को अल्पविराम देता हूँ।

**दीप से दीप जलाएँ साथी
हर आँगन उजियारा कर लें
हर ज़र्रा मह-पारा कर लें,
मेरे सीने तेरे सपने
तेरे सुख-दुख मेरे अपने
हर आशा को पाएँ साथी
दीप से दीप जलाएँ साथी
हर आँगन उजयारा कर लें!
हर ज़र्रा मह-पारा कर लें**

Email: haresh@nemesis.co.in | Mobile +91 82916-71111

HAPPINESS OF TEXTILE INDUSTRIES

एक सकारात्मक आम बजट

श्री अवधेश कुमार शर्मा
प्रेसीडेंट ऑपरेशन्स
श्री कृष्णा स्पिनिंग मिल्स
(इण्डिया) प्रा.लि., बुरहानपुर
94794 48612

वर्ष 2023-24 के बजट के बारे में, मैं यह कहूंगा कि मोदी सरकार के शासनकाल के बेहतर बजट में से एक है। वर्तमान वित्त मंत्री ने अब तक जितने बजट पेश किए हैं उनमें संभवतः यह सबसे शानदार है।

मेरी नज़र में इस वर्ष 2023-24 के बजट की सबसे महत्वपूर्ण बात ये है कि सरकार ने अब सब कुछ बेचने की योजनाओं को ठन्डे बस्ते में डाल दिया है या पुनर्विचार शुरू कर दिया है और तय किया की CAPEX पर अधिक खर्च करके सरकार ही कुछ अच्छा करेगी। प्राइवेट कंपनियों के भरोसे भारत का उद्धार हो न हो, पर बंटाधार होने के अधिक सम्भावनायें है। अगर हम केवल टेक्सटाइल सेक्टर को देखें तो निरंतर नौकरियां कम होती जा रही हैं। 108 वर्ष पुराने भारत के अच्छे Textile Institute का हाल ये है कि 50 प्रतिशत सीटें खाली पड़ी हैं। सरकार ने सहायता कम कर दी है और जो अगर बंद हो गयी, तो वो Prestigious Textile Institute हमेशा के लिए बंद भी हो सकता है। कारण मात्र एक - डिग्री करने के बाद जॉब या तो मिलते नहीं और अगर मिलते हैं तो सम्मानपूर्वक जीवन नहीं होता। इसका कारण भी वही कि प्राइवेट जॉब्स ही बचे हैं और प्राइवेट जॉब्स की हालत क्या है, किसी से छिपी नहीं।

सभी सेक्टर में ग्रोथ को बढ़ावा देने के लिए कैपेक्स पर जोर

बजट 2023 में युवाओं की महत्वाकांक्षाओं को पूरा करने, नौकरियों का सृजन करने और व्यापक आर्थिक स्थिरता लाने पर पूरा ज़ोर है। केंद्रीय बजट 2023 की प्राथमिकताओं में सभी का विकास, इंफ्रास्ट्रक्चर और इनवेस्टमेण्ट, क्षमताओं को बढ़ाने, ग्रीन ग्रोथ, युवा और फाइनेंशियल सेक्टर प्रमुख हैं। कैपेक्स में 33 प्रतिशत की बढ़ोतरी कर 10 लाख करोड़ रु तक पहुंचाने से सभी सेक्टर्स को आगे बढ़ाया जा सकता है, खासतौर से इंफ्रास्ट्रक्चर को नई बुलंदियों पर ले जाने में मदद मिलेगी।

वित्त मंत्री निर्मला सीतारमण द्वारा पेश किया गया 2023-2024 का केंद्रीय बजट नागरिकों को प्राथमिकता देने और देश की वित्तीय स्थिति को ऊपर उठाने के लिए सरकार की प्रतिबद्धता को दर्शाता है। 'सबका साथ, सबका प्रयास' के माध्यम से 'जनभागीदारी' पर ध्यान देने और हरित विकास, युवा शक्ति एवं आधारभूत संरचना पर निवेश सहित सात स्तंभों के साथ, यह बजट एक प्रौद्योगिकी-संचालित और ज्ञान-आधारित अर्थव्यवस्था की नींव रखता है।

नया टेक्स स्लेब - अधिकतम सीमांत दर मे 39 प्रतिशत कम और 7 लाख रुपये की आय छूट सीमा के साथ मध्यम वर्ग को अधिक खर्च करने की शक्ति के साथ सशक्त बनाता है, जिससे देश की अर्थव्यवस्था में वृद्धि होती है। एमएसएमई क्षैत्र के लिए सरकार का निरंतर समर्थन और प्रतिबद्धता सराहनीय है, क्योंकि यह देश के आर्थिक विकास को गति देने में महत्वपूर्ण है। बेहतर क्रेडिट गारंटी योजना, अनुपालन को कम करने के साथ-साथ एमएसएमई क्षैत्र में तनाव को कम करने में काफी मदद करेगी।

वित्त मंत्री ने बजट 2023 में सात प्राथमिकताओं को 'अमृत काल के माध्यम से हमारा मार्गदर्शन करने वाले सप्तर्षि' के रूप में संदर्भित किया। ये सप्तर्षि हैं,

1. स्वास्थ्य और कल्याण,
2. भौतिक और वित्तीय पूंजी,
3. बुनियादी ढांचा,
4. आकांक्षी भारत के लिए समावेशी विकास,
5. मानव पूंजी को फिर से जीवंत करना,
6. नवाचार और आर एंड डी,
7. न्यूनतम सरकार और अधिकतम शासन।

जैसे-जैसे हमारा राष्ट्र एक यूनिकॉर्न के रूप में विकसित हो रहा है, यह हमारी विरासत की सच्ची भावना का प्रतिनिधित्व करता है।

- इस साल के बजट में किफायती आवास खंड के पुनरुद्धार और विकास के लिए सबसे महत्वपूर्ण मुद्दे पर जोर दिया है। PMAY के बजटीय आवंटन में 66 प्रतिशत की वृद्धि हुई, जो किफायती आवास के लिए अच्छी खबर है। बजट 2022-23 में 79000 करोड़ रुपये के नए आवंटन से अनगिनत भारतीयों को अपने घर के सपने को साकार करने में मदद मिलेगी। इसके अलावा, बढ़े हुए आवंटन से ग्रामीण और शहरी दोनों क्षेत्रों में और अधिक आवास परियोजनाओं को बढ़ावा मिलेगा। यह योजना आवास क्षैत्र को बहुत जरूरी बढ़ावा देगी और समाज के ईडब्ल्यूएस और एलआईजी वर्गों के लोगों को घर खरीदने में सहायता करना जारी रखेगी।
- प्रति व्यक्ति आय करीब 9 वर्षों में दोगुनी होकर 1.97 लाख रुपये हो गई है।
- भारतीय अर्थव्यवस्था का आकार बढ़ा है और यह पिछले 9 साल में विश्व की 10वीं सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था से 5वीं सबसे बड़ी अर्थव्यस्था बन गई है।
- कर्मचारी भविष्य निधि संगठन में सदस्यों की संख्या दोगुनी से अधिक होकर 27 करोड़ तक पहुंच गई है।
- वर्ष 2022 में यूपीआई के माध्यम से 126 लाख करोड़ रुपये के 7,400 करोड़ डिजिटल भुगतान किए गए हैं।
- स्वच्छ भारत मिशन के अंतर्गत 11.7 करोड़ घरों में शौचालय बनाए गए हैं।
- उज्ज्वला योजना के तहत 9.6 करोड़ एलपीजी कनेक्शन दिये गए।
- 102 करोड़ लोगों को लक्षित करते हुए कोविड रोधी टीकाकरण का आंकड़ा 220 करोड़ से पार।
- 47.8 करोड़ प्रधानमंत्री जनधन बैंक खाते खोले गए।
- पीएम सुरक्षा बीमा योजना और पीएम जीवन ज्योति योजना के अंतर्गत 44.6 करोड़ लोगों को बीमा कवरेज।
- पीएम सम्मान किसान निधि के तहत 11.4 करोड़ किसानों को 2.2 लाख करोड़ रुपये का नकद हस्तांतरण।

अप्रत्यक्ष कर

वस्त्रों और कृषि को छोड़कर बेसिक सीमा शुल्क दरों की संख्या को 21 से घटाकर 13 किया गया। मेरी नज़र में माननीय वित्त मंत्री महोदया ने अपनी क़ाबलियत का पूरा पूरा उपयोग करते हुए कठिन परिस्थितिओं में भी भविष्य के लिए अच्छा बजट बनाया है, जिससे भारत को 5 ट्रिलियन की एकॉनॉमी बनाने में बहुत आसानी मिलेगी।

Yarn Rate+GST
यार्न रेट्स 20 फरवरी, 2023

C.T.M.
PH. 247511, 247512, 94141-12130

2/30 NTBL	245
2/18 Dyed	205
2/40 Dyed	295
2/30 Frosted	242
2/30 Dyed Slub	245
2/30 Polyster	-----
2/30 School Dress Clourer	245

R.T.M
PH. 24766, 93140-32404

2/30 Dyed Ntbl	255
2/40 Dyed	305
2/30 Frosted	255

Birla Tex Mills

2/18 Dyed	231

SRM Spinners
Mob. 8078660873

2/18 PV Diamond	177
2/18 PV Navy 85:15	192
2/18 PV Black 70:30	182
2/18 R Navy 70:30	205
1/15 Poly Black	132
20 PV Black	171
15 PV Black	170
2/18 S Navy 85:15	200

GRASIM INDUSTRIES LTD.
PH. 247324, 93521-45544

2/30 NTBL	245
2/40 Dyed	280
2/50 Dyed	340

RISHIKE & SIVANTA

30/2 PV	178	30/1 Poly	138
30/2 Poly	157	15/1 PV	146
30/1 PV	157	15/1 Poly	123

Note less CD 1%+ GST

JAGDAMA SPINNING NEPAL

PV YARN		2/15	155
2/30	178	1/20	150
2/24	172	1/15	145
2/20	164	1/10	142

VISAKA IND. LTD.
PH. 93514-27900, 96604-14405

2/30 100% Polyester Gray	175
2/30 65/35 Black	248
2/30 65/35 Gray	205
2/40 65/35 Black	290
2/30 PV 65/35 Havy Dark Dyed	260

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

MAHABIR	
2/30 P/V	160
2/40 P/V	----
1/20 P/V	155
1/15 P/V	162
Janvi	
1/15 Psy	124
RSWM	
2/40 PV	208
2/30 Psy	285

Inclusive of 12 % GST

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

Fancy Yarn Per Kg

30/62 Alpine	215
2/60 PVT	305
2/60 Polyster	225
2/80 PC Combed	580
2/76 Polyster	290
2/60 P.V.	305

MODTEX TEXTURISERS
PH. 246496, 98292-50430

150/400 Cone Dyed	193+GST
150 HIM Cone Dyed	182+GST
300 HIM Cone Dyed	181+GST
450 ATY fancy Cone	------
300 Black B. Cone Dyed	....
240 Lighting 100% Cone Dyed	....

HIND SYNTEX LTD.
PH. 247916, 94141-15916

2/15 Gray Blanded	168+GST
2/30 PV	183+GST
15S PV	153+GST
2/24 PV	178+GST
2/30 Polyester TFO	153+GST
2/20 Polyester TFO	143+GST

LOCAL TFO Note less CD 1 + GST

2/30 PV 172 2/30 POLY 153

Kishangarh Yarn Bazar
PH. 98297-21313
JAGDISHKOTHIWAL
CON YARN (Per 5 K.G.)

16 Arihant Viscous	540
20 Patiyala ND	575
20 Patiyala Silver	191
20s Puja viscous	583
16s cottspin	532
20s Shri Mahadav	199
23 JS Viscous	575
20 VISCOUS	-----
16 Tile	532
20 OM Thread	563
20 JS	557
23 JS	620
10 ARI	97+GST

GST Paid

PANIPAT YARN
Mob: 9416031498

TEXTURISE	
150 Roto Grey	108-128
150 Roto Black	109-143
150 Roto Bright	115-133
150/250 Grey	116-148
150/250 Dyed	140-165
150 Fdy	117
P.V. Yarn	
2/20 Grey CL	138
2/40 POLY	195
2/15 Poly Grey	129
2/20 Poly CL	-----
20 Poly CL	128
Cotton Yarn	
4 CONE	58-88
6 CONE	72-126
10 CONE	86-162
2/4 CONE	80-129
2/6 CONE	86-148
2/8 CONE	88-148
2/10 CONE	98-209
2/20 CONE	198-244
2/30 CONE	279-355
2/40 CONE	270-395
STAPLE YARN	
10 CONE	190
15 CONE	195
20 CONE	205
2/15 CONE	200
2/40 CONE	260

100%. POLY ULTIMA

2/30	158	1/30	138
2/24	152	1/20	128
2/20	144	1/15	122
2/15	136	10.	118

Note less CD 1 + GST

NAHAR SPINNING

2/30 PV.	178	1/30 pv.	157
2/30 POLY.	158		

Note less CD 1% + GST

RB SPINNER

2/40 PV.	205	2/15 PV	162
2/30 PV	180	20 PV	154
2/30 PV	172	15 PV	149
2/24 PV	167	10PV	147
2/18 PV	165		

Kk SPINNER

2/60 PV	313	2/40 PV	226
2/50 PV	260	2/30 PV	195

All yarn micro denier 65/35 blendl | Note less CD1%+GST

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

Raghav Agency Trident Ltd.	
1/10 OE	208
1/14 OE	215
1/16 OE	220
1/20 OE	240
30 KW	290
30 CW	310
2/40 CW ELLY	310
30 CW COMPACT	---
40 CW COMPACT	370
60 CW COMPACT	---
50 CW COMPACT	415
Ankur Udyoug	
1/30 Polyester 100%	142+GST
1/20 Polyester 100%	132+GST
1/15 Polyester 100%	127+GST
Sidhartha Super Spinning Mills	
2/15 P/V Dyed OG	235+GST
2/18 P/V Black	192+GST
2/30 P/V Black	260+GST
LNJ DENIM	
6 OE	203
7 OE	205
8 OE	---
9 OE	---
10 OE	210
10 Lycra	285
16 Lycra	---
10 Slub Lycra	315
16 Slub Lycra	-----
SRM SPINNERS LIMITED	
2/30 P/V Black	230+GST
2/18 P/V Black	210+GST

ALOK INDUSTRY

30 POLY.	138	15 poly.	120
20 POLY.	129		

Note less CD 1%+ GST

GTM SPINNING

2/40 PV MICRO 202

Note less CD 1% + GST

100% poly

2/30 poly	153	2/15 poly.	132
2/20 poly.	142		

Note less CD 1 + GST

PC Yarn

2/60 pc 65/35	300
2/40 pc 70/30	225
2/30 pc 65/35	196
1/14 pc OE 50/50	125
1/14 pc virgin 65/35	135

Note less CD 1 + GST
2/30 pc Mill tfo 202 less 1% cd

Dyed Yarn

2/40 PV BLACK	225
2/30 PV BLACK	192
2/18 poly black.	138
2/18 black worsted	140
2/18 blue.	175
2/30 black millange	224
15 pv black millange	.195
15 poly black.	128

Note less CD 1 + GST

Magic yarn

2/49 poly magic.	175
2/45 poly magic.	172
2/49 pv magic.	208

Note less CD 1 + GST

टेक्सटाइल वर्ल्ड
समाचार पत्र प्राप्त करने के लिये सम्पर्क करें।
PHONE 01482-237165, MOBILE 9468835188
417, 4th FLOOR, COMMERCIAL MALL, GOVINDAM, OLD RTO ROAD, BHILWARA-311001, (RAJ.)
E-mail: textileworldtw@gmail.com

भिवंडी में कपड़ों का उत्पादन बढ़ा ....

पृष्ठ 1 का शेषांश

शर्टिंग में यार्न डाईड चेक्स में ट्वील वीव की मांग अच्छी है, परंतु प्लेन वीव कमजोर है। कॉटन सूटिंग एवं शर्टिंग में लायक्रा युक्त कपड़ों की मांग है। टेरीकॉटन सूटिंग के भाव में दिसम्बर महिने में 4 से 5 रू की गिरावट आई थी। तभी से इसी स्तर पर यह स्थिर है। सूटिंग में उठाव भी है। फाइबर सूटिंग में भीलवाड़ा के मालों की मांग है। इसका कारण यह है कि मिलों की तुलना में भीलवाड़ा का माल कुछ सस्ता पड़ता है। इसके साथ ही आधुनिक मशीनों पर कपड़ों का उत्पादन करीब सभी केंद्रों पर बढ़ रहा है, इससे कपड़ों की क्वालिटी सुधरी है। शर्टिंग पूरी तरह से स्थिर है। डेनिम की मांग सुधरी है, इसका उत्पादन बढ़ने की संभावना बढ़ी है, जो महंगी हुई रूई के कारण पहले घटा था। एमएसएमई के लिए कुछ प्रोत्साहन को छोड़कर केंद्रीय बजट में कपड़ा उद्योग को कुछ नहीं मिला है। सरकार निर्यात बढ़ाना चाहती है। पिछले एक वर्ष से अधिक रोजगार सृजन क्षेत्र कपड़ा उद्योग के लिए टफ जैसी योजना की सब्सिडी बंद होने इस उद्योग का विकास धीमा पड़ा है, जबकि कपड़ा उद्योग के लिए यह स्कीम सबसे सफल मानी जाती है। टफ अथवा ऐसी कोई दूसरी योजना जब तक अमल में नहीं आती है, तब तक कपड़ा उद्योग में नये निवेश में कठिनाई आएगी। अब शटललेस लूम के आयात पर एक अप्रैल से कस्टम शुल्क लगाने का प्रावधान किया गया है। इस प्रावधान के कारण वीविंग उद्योग में बड़े पैमाने पर हो रहे आधुनिकीकरण के डिरेल होने की संभावना है।

कपड़ों में सीजनल मांग शुरू होने से सूती ग्रे कपड़ों का उठाव बढ़ा है। उठाव बढ़ने के साथ इस तरह के कपड़ों के प्रचलित रेट में तेजी से सुधार हो रहा है। मांग निकलते ही भिवंडी में ग्रे कपड़ों में उछाल आ गया है। अन्य पॉवरलूम केंद्रों की तुलना में भिवंडी में सूती ग्रे कपड़ों में जितनी तेजी से भाव बढ़ रहे है, उस तरह का सुधार अन्य केंद्रो पर नहीं है। सूती कैम्ब्रिक ग्रे 60/60, 92/88, 48'' पना का भाव जो 44रु था, वह बढ़कर 54 रु हो गया तो वहीं 54''पना का भाव उछलकर 60रु हो गया है। सूती मलमल ग्रे 80/100, 68/64 का भाव सुधरकर 30 रु हो गया है। 50 पीसी 50 3 पीसी 80/76, 48'' पना ग्रे का भाव 32 रू है, तो 45 पीवी 3 45 पीवी 80/76 ग्रे का 28.50 रू है। न केवल कॉटन यार्न में सुधार होने से सूती ग्रे कपड़ों के भाव सुधरे हैं, बल्कि सिंथेटिक कपड़ों में भी सुधार नजर आ रहा है। पिछले एक महिने में सिंथेटिक यार्न की दरें बढ़ने के बाद सिंथेटिक कपड़ों के भाव बढ़ने शुरू हो गए हैं। सवाल यह है कि यार्न की यह तेजी कितने दिनों तक स्थिर रहती है। अगर कपड़ों में दमदार ग्राहकी रहती है, तो ऐसी भाव वृद्धि बाजार में आसानी से हजम हो जाया करती है। पूर्व की कई नजीरें हैं, जब यार्न मंहगा होता है तो कपड़ों की ग्राहकी में करेंट अच्छा रहा है। यहां तो एक बड़ा मौका है। वैवाहिक सीजन का यह दौर लंबा है। फरवरी से लेकर जून तक कपड़ों की भरपूर ग्राहकी रहने का अवसर है और रेडी फिनिश स्टॉक नीचे स्तर पर है, इसलिए उठाव है।

सूत का तपशील सविस्तर दे : पावरलूम असोसिएशन की मांग

कोल्हापुर/ राहुल खाड़े

बाचकी और कोन पर सूत का सविस्तर तपशील देने के लिए व्यापारी अनदेखी करते हैं, जिससे पावरलूमधारक और ट्रेडिंगधारकों के बीच विवाद होता है। इसी को लेकर इचलकरंजी पॉवरलूम एसोसिएशन की ओर से यार्न मर्चंट असोसिएशन को ज्ञापन सौपा गया। इसका सविस्तर तपशील देने के बारे में सभासदों को सूचना देने की मांग की है।

सूत बिक्री बिल पर सूत का नाम, उसका प्रकार, उसका काउण्ट और मिक्सिंग का प्रमाण, इसका तपशील होना जरुरी है। लेकिन इस तरह का तपशील नहीं दिए जाने की शिकायत पॉवरलूमधारकों की ओर से असोसिएशन की ओर से दी गई है। पॉवरलूमधारक कपड़ा उत्पादन करते समय कम कपड़ा आने के चलते टेस्टिंग लेब से सूत का काऊंट निकाला। उस समय कोन पर सूत के तपशील का स्टीकर नहीं होने से टेस्टिंग लॅब की ओर से अननोन मिल, ऐसा शेरा मारकर रिपोर्ट दे रहे है।

रिपोर्ट में आया काऊंट और प्रत्यक्ष में ट्रेडिंग धारक ने दिए सूत के काऊंट में फर्क पड़ रहा है। पॉवरलूमधारकों ने इसके बारे में ट्रेडिंगधारकों की ओर पूछताछ की थी, इसका विवाद हो रहा है। इसके चलते सूत के बाचके पर और कोन पर संबंधित तपशील लगाने के बारे में बंधनकारक कर सूत की बिक्री करे, ऐसी मांग ज्ञापन में की है। ऐसी जानकारी अध्यक्ष चंद्रकांत पाटील ने दी।

THE
WEDDING
COLLECTION
Flaunt the Enchanter in you!
SINCE 1963
Gini
FABRICS
'STITCHED DIFFERENTLY'
CHOOSE FROM OUR EXCLUSIVE SHIRTING, SUITING & GIFTING FABRICS
Cotton | Hemp | Bamboo | Linen | Lyocell | Gini Whites | Khushboo | Aqua | Glacier | Ever Fresh
+ 912240750601
sales@ginitex.com (Domestic)
umesh@ginitex.com (International)
GINI TEX PRIVATE LIMITED:
413, Tantia Jogani ind Premises,
Sitaram Mill Compound, Near Lodha Group,
N.M Joshi Marg, Lower parel (E),Mumbai 400011.
/ginifabricsofficial/
/ginifabricsofficial
/company/ginifabrics/
linkedin
facebook
instagram
FOR TRADE ENQUIRIES
Sudhir Agencies (India) 6th Ganesh Wadi, 4th Floor, Mumbai - 400 002. Sudhir Bachhawat - 9819343909,
Jitender Bachhawat - 9930031999, Rajendra Malpani - 9819977707, Neeraj Vaid - 9322245369.

Sangam®
SUITINGS
YOU ARE WHAT YOU WEAR
Sangam
Value through values
SANGAM (INDIA) LTD. Atun,
Chittorgarh Road, BHILWARA - 311001 (Raj.) India
E-mail : coordinationsales@sangamgroup.com, Visit us at www.sangamgroup.com, Phone: +91-1482-245500

RISHAB WORLD
The
Finest Italian Fashion
Fabrics
D&J
www.donandjulio.com
DonandJulio
Don & Julio
Call at +91 93219 14004 or email at crm@rishabworld.com

मस्कती क्लॉथ मार्केट महाजन ने 3 हजार ट्रेडर्स/ एजेण्ट्स पर प्रतिबंध लगाया

अहमदाबाद/ सत्यप्रकाश

25 से अधिक राज्यों में कपड़े की आपूर्ति करने वाले अहमदाबाद स्थित कपड़ा व्यापारियों की शीर्ष संस्था मस्कती क्लॉथ मार्केट महाजन ने व्यापार में धोखाधड़ी के लिए देशभर के लगभग 3000 ट्रेडर्स व एजेण्ट्स को ब्लेकलिस्ट कर दिया है, क्योंकि ये धोखाधड़ी में लिप्त पाए गए हैं, साथ ही लगभग 159 करोड़ का भुगतान करने में असफल रहे हैं। यह रकम अहमदाबाद के व्यापारियों की है। उन्होंने ऐसे लोगों से व्यापार पर पूर्ण प्रतिबंध लगा दिया है।

अहमदाबाद कॉटन टेक्सटाइल का सबसे बड़ा हब है और महाजन के सदस्य बड़ी मात्रा में वस्त्र सप्लाई करते हैं, हालांकि धोखाधड़ी के मामले कई वर्षों से होते आए हैं और कई माल मिलने के बाद भुगतान नहीं करते हैं।

अहमदाबाद पुलिस ने इसे लेकर एस आई टी का गठन किया हुआ है, जो टेक्सटाइल ट्रेडर्स की धोखाधड़ी के मामले में कार्यवाही करती है। इसका गठन अक्टूबर 2020 में किया गया और गत दिसम्बर तक 23 करोड़ रूपये सेटलमेण्ट के जरिये सेकड़ों व्यापारियों से वसूल किए हैं। एसोसिएशन देशभर के 1924 ट्रेडर्स, 1047 एजेण्ट्स व अहमदाबाद के 418 एजेण्ट्स को ब्लेक लिस्टेड कर चुकी है।

मस्कती मार्केट के अध्यक्ष श्री गौरांग भगत ने कहा कि हमें अपने सदस्यों से बड़ी मात्रा में शिकायतें मिली है और उन्हें सुलझाने के लिए प्रयासरत हैं। हालांकि 2500 ट्रेडर्स व एजेण्ट्स ऐसे हैं, जो सेटलमेण्ट में विलम्ब करते हैं, लिहाजा हमने उन सभी को ब्लेकलिस्ट कर दिया है। एसआईटी के पास अभी चीटिंग के 1277 केस ट्रेडर्स के व 677 फर्जी मामलों के विचाराधीन हैं। इन सभी ट्रेडर्स को व एजेण्ट्स को ब्लेकलिस्ट कर दिया है, जिसमें 114 करोड़ की रकम बकाया चल रही है।

इसके अतिरिक्त 196 ट्रेडर्स ऐसे हैं, जिनका पता नहीं चल रहा है। इनमें 9.30 करोड़ की बकाया है। इन्हें भी ब्लेकलिस्ट कर दिया गया है। इसी प्रकार 459 ट्रेडर्स, जिनमें 31 करोड़ की बकाया है, इन्हें भी ब्लेक लिस्ट किया गया है। हमने अपने सदस्यों से कहा है कि जब तक पुरानी वसूली नहीं हो जाय, इनसे किसी प्रकार का लेनदेन नहीं किया जाये।

उन्होंने यह भी कहा कि हम उन एजेण्ट्स के खिलाफ भी कार्यवाही कर रहे हैं, जो बकाया होते हुए नए सप्लायर्स के पास माल खरीदने जा रहे हैं।

महाजन के सचिव श्री नरेश शर्मा ने कहा कि कोविड-14 के बाद इनकी सख्यां में वृद्धि हुई है। ये डिफॉल्टर्स, गुजरात सहित अन्य राज्यों में स्थित हैं। हमने अपने सदस्यों से कहा है कि भली भांति पहचान का, पते का सत्यापन करने के साथ-साथ जीएसटी नम्बर व अन्य दस्तावेजों की जांच व सत्यापन करने के बाद ही उनके साथ व्यापार करें।

विगत दिनों गुजरात चैम्बर ऑफ कॉमर्स एण्ड इण्डस्ट्री द्वारा आयोजित एक सेमीनार में भी श्री भगत ने व्यापारियों के साथ हो रहे फ्रॉड पर गहरी चिन्ता व्यक्त करते हुए कहा कि हमें सुरक्षित व्यापार पर जोर देना होगा। जो व्यापारी माल लेकर समय पर भुगतान नहीं करते या पेमेण्ट नहीं करते ऐसे व्यापारियों का हमें बहिष्कार करना ही होगा, अन्यथा व्यापार करना मुश्किल हो जाएगा।

MCMM के अध्यक्ष श्री गौरांग भगत ने व्यापार को लेकर दिए जरूरी दिशा निर्देश

अहमदाबाद

मस्कती क्लॉथ मार्केट महाजन के अध्यक्ष श्री गौरांग भगत ने अपने सभी व्यापारी सदस्यों को पत्र लिख कर अंकित किया है कि स्थानीय अथवा बाहर का व्यापारी, एजेन्ट द्वारा भुगतान न करने अथवा किसी प्रकार की जालसाजी की शिकायत कार्यालय में प्राप्त होने पर उसकी जांच के बाद उस पार्टी/एजेन्ट के साथ व्यापार बन्द कर दिया जाता है और निस्तारण के बाद ही व्यापार सम्बंध बहाल किए जाते हैं।

ऐसे में हर कपड़ा विक्रय करने वाले व्यापारी बंधु निम्नांकित नियमों का पालन अवश्य करें। सर्व प्रथम कार्यालय द्वारा जारी फार्म पर दलाल और व्यापारी के हस्ताक्षर आवश्यक हैं। साथ में आए दलाल के साथ शर्तें, भुगतान देने की तिथि, दलाली का प्रतिशत और लेवाल फर्जी हुआ अथवा भुगतान नहीं दिया तो उसकी जवाबदारी अंकित करेगा। इसके बाद पार्टी को माल देने की रसीद लेना आवश्यक है। इस इकरार पर मालिक तथा दलाल के हस्ताक्षर लेना आवश्यक है। डिलिवरी चालान पर विक्रता व्यापारी अपने हस्ताक्षर करेगा व सील लगाएगा। इसके बिना यह न्यायालय में वाद के दौरान मान्य नहीं होगा।

इसके साथ व्यापारी फार्म, बिलबुक, डिलिवरी चालान, लेटर पेड, वाट्स एप व ई मेल नम्बर महाजन के नियम 78-A व 78-AA की पालना में अकिंत करेगा। इसके बाद व्यापारी को बिल काटते समय ओवर ड्यू होने पर देय ब्याज व न्यायालय का कार्य क्षेत्र अहमदाबाद होना भी अंकित करेगा, जो बिल पर प्रिण्ट करवाएगा। जिस दलाल या एजेण्ट के मार्फत माल बेचा गया है, उसका अकंन भी बिल में करेगा। ग्रे कपड़े, रॉ मटेरियल, खरीद व प्रोसेस जॉब कराते समय अपने आफिस के कर्मचारी को सा भेजें, जो कपड़े के रोल, गाँठ सोपंने के साथ वापस डिलिवरी की तिथि आदि निश्चित कर उनके लेटरपेड पर रसीद, वापसी आदि अंकित कर अपनी सील लगाकर प्राप्त करेगा। आवश्यक हो तो स्टाम्प पेपर पर लिखकर नोटरी से तस्दीक करवा कर प्राप्त करेगा। अध्यक्ष जी ने आशा प्रकट की कि सभी व्यापारी उक्त दिशा निर्देशों की पूर्ण पालना करेंगें।

INAUGURATION OF CMAI'S SOUTHERN GUJARAT REGIONAL OFFICE

The Southern Gujarat Regional Office of CMAI (The Clothing Manufacturers Association of India) was inaugurated by Smt. Darshana Jardosh, Hon. Minister of State for Textiles, at a glittering function held at Surat on the 11th February 2023.

To mark the occasion, a whole day Garment Conclave was held in collaboration with the South Gujarat Chamber of Commerce (SGCCI), which attracted an unprecedented audience of nearly 1500 Entrepreneurs, Professionals, Experts, and Students. This is said to be the highest ever gathering for a Garment Conference in Surat. The Speakers at the Conclave included the Internationally acclaimed Fashion Designer Rahul Mishra, the Managing Director of Wazir Advisors Prashant Agarwal, the Chairman of one of the top most Ethnic wear Brand SOCH -Manohar Chatlani, renowned Consultant Rajesh Bheda, Chairman of the famous Kidswear Brand Peppermint -Santosh Kataria, and Past President and now Chief Mentor of CMAI, Rahul Mehta.

Whilst congratulating CMAI for recognising the importance of Surat and opening its Gujarat Regional Office, the Hon'ble Minister Darshana Jardosh urged CMAI to gather Associations from all over India under its umbrella and unite the fragmented industry into a unified force.

Smt. Darshana Jardosh also asked CMAI to support the Handloom and other traditional forms of Fabrics and Crafts and assist them to market to the modern Retail. She promised her full support to CMAI in such an endeavour.

All the Speakers at the Conclave encouraged the Surat Industrialists and Entrepreneurs to look at expanding into Garmenting as an extension of their Textile business, as Garmenting was the industry of the future.

Rahul Mishra urged the audience to move out of their comfort zone and keep creating and evolving. Prashant Agarwal elaborated on the market potential in different segments, whilst Rajesh Bheda stressed the importance of setting up Smart Factories. Santosh Katariya and Rahul Mehta dwelt on the nuances and importance of creating a Brand.

The event was brilliantly conceived and executed by the Chairman of the Southern Gujarat Regional Committee Dr. Ajoy Bhattacharya, and the Committee Member in charge of the Gujarat Regional Office Naveen Sainani, under the guidance of President Rajesh Masand, and ably conducted by Dr. Vandana Bhattacharya.

Speaking on the side lines of the Conclave, Rajesh Masand outlined the ambitious plans CMAI had laid out for its Gujarat Office, which included the setting up of 2 Training Centres, an Executive Development Program, and a continuous series of Workshops, Seminars, and visits to successful Factories in India and abroad.

मुम्बई टेक्सटाइल मर्चेन्ट महाजन एसोसिएशन (एमटीएमएमएस) द्वारा चिकित्सा शिविर संपन्न

मुम्बई/ 150 वर्षों से टेक्सटाइल बाजार में प्रतिष्ठित मुम्बई टेक्सटाइल मर्चेन्ट महाजन एसोसिएशन हर पुनीत कार्य में आगे देखा जाता है। एसोसिएशन द्वारा हाल ही में 25 जनवरी 2023 को भव्य चिकित्सा शिविर का आयोजन रखा गया जहां ब्लड, शुगर की जाँच, बॉडी मास, इण्डेक्स, बीपी, अस्थमा, डेण्टिस्ट, केटारेक्ट, रेटीना जैसी बीमारीयों से ग्रसित रोगियों की जाँच निःशुल्क कर इन रोगियों के ऑपरेशन भी निःशुल्क किए जाएंगे।

एमटीएमएमएस के सदस्य श्री भावेश गोराडिया ने बताया कि इस चिकित्सा शिविर में कई डॉक्टर्स वर्षो से अपनी सेवाएं दे रहे हैं, जिसमें डॉ. पी.एम. भुजंग, अफजल भाई, डॉ. मिहिर गोलबाला, डॉ. नीरव शाह एवं डॉ. संकेत जैन शामिल है।

इस दौरान एसोसिएशन की तरफ से श्री सुनील मजीठिया, श्री भारत मलकान, श्री भावेश गोराड़िया, श्री आनन्द सारड़ा, श्री आनन्द कोठारी, श्री दिव्येश पचमतिया, श्री जयेश पटेल, श्री घनश्याम जग्गड़, श्री निर्मल राठौड़, श्री कमलेश शाह व महाजन के सहयोग एवं श्री कन्नु भाई नरसाना व श्री कान्तिभाई जैन की देखरेख में किया गया।

300 से अधिक व्यक्ति हुए लाभान्वित

मोहिंद्रा ब्रदर्स: रिटेल आउटलेट Parash का शुभारंभ

अम्बाला सिटी/ मेन्स फैशन फैब्रिक्स के प्रसिद्ध होलसेल संस्थान मोहिंद्रा ब्रदर्स ने 12 फरवरी को कालका चौक पर रिटेल शोरूम PARASH का भव्य शुभारंभ किया। इस अवसर पर संस्थान के संचालक श्री मोहिंदर आहूजा, श्री मुकेश आहूजा एवं श्री पार्थ आहूजा द्वारा शहर के कई गणमान्य व्यक्तियों की उपस्थित में शुभारंभ कार्य म संपन्न हुआ। मेन्स फैशन के लिए इस शोरूम पर प्रीमियम फैब्रिक्स की विशाल रेंज उपलब्ध कराई जा रही है। फैशन पसंद हर आयु वर्ग के लिए ब्राण्डेड सूटिंग - शर्टिंग एवं एथनिक फैब्रिक्स के पॉपुलर ब्राण्ड्स के कपड़े की उपलब्धता सुनिश्चित की गई है। संस्थान के डायरेक्टर श्री मोहिंदर आहूजा ने बताया कि PARASH शोरूम पर मेन्स फैशन के लिए कोट - सूट, ब्लेजर, जैकेट, शेरवानी, इंडोवेस्टर्न, कुर्ता पायजामा आदि परिधानों के लिए प्रीमियम फैब्रिक्स में विशालतम रेंज मेंटेन की जा रही है।

प्रीमियम फैब्रिक ब्राण्ड्स

श्री आहूजा ने बताया कि मेन्स फैशन के क्षेत्र में अग्रणी फैब्रिक्स ब्रांड्स जैसे रेमंड्स, कडिनी, जे हैंपस्टेड सहित प्रीमियम इटेलियन ब्राण्ड्स एवं शर्टिंग तथा एथनिक फैब्रिक्स बनाने वाले बड़े ब्रांड्स की भरपूर रेंज रखी जा रही है। शोरूम पर मेन्स फैशन स्टूडियो भी संचालित है, जिसके माध्यम से ग्राहक अपनी पसंद के परिधान सलेक्ट कर सकता है। मेन्स फैशन के लिए वेडिंग, पार्टी वीयर एवं फॉर्मल परिधानों की पूरी रेंज एक छत के नीचे उपलब्ध करवाई गई है।

स्पर्श फैब द्वारा कानपुर में डीलर्स मीट का भव्य आयोजन यूनिफॉर्म सेक्टर में विकास की नई योजना की तैयारी

कानपुर: यूनिफॉर्म सेक्टर में निरंतर नया डेवलपमेंट एवं इनोवेशन में अग्रणी ब्राण्ड स्पर्श फैब यूनिफॉर्म सीजन को ध्यान में रखते हुए काफी अग्रसर दिखाई दे रही है। कंपनी द्वारा हाल ही में ३ फरवरी २०२३ को कानपुर में डीलर्स मीट का भव्य आयोजन किया गया, जिसमें कानपुर के २३१२ स्कूलों के ५,९०,३३९ छात्रों को प्रतिवर्ष ड्रेस की जरूरत है, इस पर कंपनी ने लक्ष्य केंद्रित किया। कानपुर और आसपास के १५० रिटेलर्स ने इस मीट में भाग लिया। इसमें इस बात पर लक्ष्य केंद्रित किया गया कि कंपनी अपनी रिसर्च, सिस्टम, इनोवेशन, उत्पाद और निर्बाध सेवा प्रदाता के रूप में किस प्रकार यूनिफॉर्म मार्केट को कवर कर सकती है। छात्रों के लिए नवीनतम डिजाइन अस्पताल व ऊर्जा क्षेत्र के अलावा सूटिंग शर्टिंग का क्षेत्र कवर करने पर मंथन किया गया।

जहां तक यूनिफॉर्म व्यापार का प्रश्न है, स्पर्श फैब निरंतर अपने उत्पादों को अपग्रेड करती आ रही है और पूरे देश में अपने एवेन्यू स्थापित कर रही है। बिजनेस मीट, निरंतर संवाद, वैल्यू चेन और व्यवस्थित प्रगति से अपने स्टॉक होल्डर को बेहतर सेवा, नए इनोवेटिव फैब्रिक और उनकी आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए यूनिफॉर्म फैब्रिक में हर प्रकार के समाधान प्रस्तुत कर रही है।

कॉन्फ्रेन्स के दौरान कंपनी के डायरेक्टर श्री विकास तोदी ने बताया कि 'मित्रा' केटलॉग का अच्छा रिस्पोन्स रहा। आने वाले समय में इसमें करीब २०० डिजाइन उपलब्ध कराने की योजना है। साथ ही उन्होंने कहा कि इस समय कंपनी ३६'' पीसी शर्टिंग में ५० से १०० रुपये तक एवं ५८'' में १०० से २०० रुपये की रेंज बना रही है जो पीसी क्वालिटी में है। इसके अलावा पीवी सूटिंग यूनिफॉर्म में १०० से २५० रुपये तक की रेंज बना रही है।

उन्होंने कहा कि पूर्व में कंपनी ने यूपी सरकार द्वारा अप्रूव की गई यूनिफॉर्म का भी काफी बड़ी मात्रा में सप्लाई किया, जिससे 'स्पर्श फेब' ब्राण्ड वेल्यू काफी बढ़ी। वे डिजाइंस आज भी लगातार बन रही है। श्री तोदी के अनुसार भविष्य में कंपनी भारत के सभी प्रमुख शहरों में कॉन्फ्रेन्स आयोजित करना चाहती है ताकि भारत यूनिफॉर्म सेक्टर में अपना वर्चस्व बढ़ा सके।

इसका नवीनतम उदाहरण छात्रों की जरूरत को ध्यान में रखते हुए पसीना सूखने वाले फैब्रिक के साथ वे सामान्य रहते हैं। वर्ष में ३०० दिन पहने जाने वाली ड्रेस पर टीचर्स माता पिता सभी का ध्यान बेहतर फैब्रिक की तरफ होता है, इसके अलावा छात्र भी आरामदेह ड्रेस की मांग करते हैं। तो इस पर स्पर्श फैब में एक लेबोरेटरी स्थापित की है जो आवश्यकता के अनुरूप ऐसी वस्तुओं का निर्माण करेगी, जो मौसम और आवश्यकताओं पर खरा उतर सके।

कानपुर की इस बिजनेस मीट में मार्केट की रिक्तता को भरने के लिए एक वैल्यू चेन बनाने का निर्णय किया गया, जो बाजार की आवश्यकताओं को समझ सके।

इनमें मैसर्स राज कुमार कमल कुमार के श्री कमल अग्रवाल, जिन्हें कंपनी के साथ व्यापार करते २५ वर्ष पूरे कर मार्केट लीडर के रूप में स्थापित है और देश के २७ राज्यों में अपना व्यापार कर रहे हैं, जिनके अलग-अलग प्रांतों में अपने ऑफिस स्थापित होकर ४००० डीलर्स का मजबूत नेटवर्क स्थापित है और यूनिफॉर्म मार्केट में जिनकी बेहतर पक है उन्होंने इस बिजनेस मीट का आयोजन किया, ताकि छात्रों को बेहतर यूनिफॉर्म उपलब्ध कराई जा सके।

CHINAR FABRICS द्वारा सीजन की जबरदस्त तैयारी

श्री उज्ज्वल अग्रवाल
डायरेक्टर, चिनार फैब्रिक्स

भिवानी/ चिनार फैब्रिक्स प्रतिष्ठित मेन्स फैशन फैब्रिक ब्राण्ड चिनार फैब्रिक्स की बाजार में अपनी अलग पहचान है। आज कपड़ा मार्केट के हर व्यापारी वर्ग को चिनार की विशेषताओं का पता है। देश का आम उपभोक्ता आज चिनार फैब्रिक्स के नाम से प्रोडक्ट को मांगता है। देश को चिनार फैब्रिक्स ने उत्तम क्वालिटी का फैब्रिक्स जायज दामों में उपलब्ध करवाई, ताकि आम उपभोक्ता की पकड़ में बनी रहे। ये खासियत ही इसका मजबूत आधार है। चिनार फैब्रिक्स के डायरेक्टर श्री उज्ज्वल अग्रवाल ने बताया कि देश भर के अलग-अलग स्थानों पर चिनार ने मेघा रिटेल सेल्स कॉन्फ्रेंस का आयोजन किया, जिसमे देशभर के डीलर्स एजेन्ट्स तथा रिटेलर्स ने बढ़चढ़ कर भाग लिया। विण्टर सीजन में कॉन्फ्रेंस करने का हमारा मैन उद्देश्य यही रहता है कि रेगुलर क्वालिटी के साथ-साथ आने वाले सीजन की प्लानिंग भी साथ करके लायें, ताकि जब आगे सीजन शुरू हो तो व्यापारी को माल समय पर मिल जाये और व्यापारी सीजन का भरपूर लाभ उठाये। हमने पिछले दिनों विण्टर सीजन में कॉन्फ्रेंस की उसी दौरान हमने सीमर सीजन में आने वाली क्वालिटियों की भी प्रदर्शनी लगाई, ताकि व्यापारियों से एडवांस बुकिंग लेकर उनको समय पर माल उपलब्ध करवाया जा सके। अब हमारा ध्यान अपने व्यापारियों का एडवांस बुकिंग का माल समय पर पहुंचाने का रहेगा। मिल के प्रबन्ध निदेशक श्री पी.डी. अग्रवाल ने बताया कि इस तरह की रिटेल कॉन्फ्रेंस आयोजित कर हम आज के युग के फैशन परिधान के आईडियाज प्राप्त करते हैं और फिर उनकी अनुरूप फैब्रिक तैयार कर बाजार में लॉञ्च करते है, जिसके कारण कपड़ा उपभोक्ताओं की पकड़ में बना रहता है और उसकी बाजार में मांग भी बराबर बनी रहती है। श्री अग्रवाल ने आगे बताया कि रिटेल व्यापारी मिल का दिल होता है और इन्हें और मजबूत करने के उद्देश्य से देशभर में रिटेल कॉन्फ्रेंस आयोजित होती रहती है, जिसमें हमें आशा अनुरूप सहयोग प्राप्त होता है। इस अवसर पर मिल के डायरेक्टर श्री उज्जवल अग्रवाल ने बताया कि कॉन्फ्रेंस के माध्यम से आज के परिधान के बारे में और देश के किस राज्य में कौनसी क्वालिटी ज्यादा चल रही है उसके बारे में जानकारी मिलती है और फिर प्रोडक्शन की एडवांस प्लानिंग उसी अनुसार तैयार की जाती है। फिर समय पर कपड़ा उपलब्ध करवाकर हम अपनी सेल को और अधिक बढ़ाने में सफल रहते हैं।

'विवाह उत्सव' क्वालिटी की मांग का बाजार में लगा उत्सव

चिनार फैब्रिक्स ने सवैग कैटलॉक तथा विवाह कैटलॉक की लॉचिंग भव्य रूप से की जो कि आगामी समर एवं विवाह के सीजन को देखते हुये बाजार मे उतारी गई है। इस कैटलॉग के अन्दर कुर्ता फैब्रिक्स, फैन्सी प्रिन्ट शर्ट फैब्रिक्स, जैकेटिंग फैब्रिक्स एवं शेरवानी कलेक्शन को विशेष रूप से सम्मिलित किया गया है। इसके साथ-साथ कम्पनी द्वारा शर्टिंग की भी विस्तृत रेन्ज लॉञ्च की गई है, जिसमें कि 36'' व 58'' शर्टिंग शामिल है इस रेन्ज के अन्दर 100 प्रतिशत लिनन, लिनन कॉटन, पी.वी., 100 प्रतिशत कॉटन एवं 100 प्रतिशत प्रिमियम डिजिटल प्रिन्ट शर्टिंग की फुल रेन्ज शामिल है।

इन दिनों विवाह उत्सव का जोर चल रहा है, विवाह शादियों का सीजन खरीददारी की रौनक बढ़ा रहा है। चिनार फैब्रिक्स द्वारा उत्पादित क्वालिटी 'विवाह उत्सव' के नाम से बाजार में धूम मचाये हुये है। इस क्वालिटी का बाजार में मांग का उत्सव दिखाई दे रहा है। चिनार फैब्रिक्स ने पिछले दिनों देश के विभिन्न हिस्सों में सेल्स कॉन्फ्रेंस का आयोजन किया। रिटेलर्स, डीलर्स एवं एजेन्ट्स के द्वारा हमें जो सुझाव मिले, उनको क्रियान्वित करने की चेष्टा की है। उन्होनें ने सुझाव दिये थे कि विवाह उत्सव के दौरान जितने भी रस्म होती है, उनके नाम से क्वालिटी बनाई जाये। उसी प्रकार हमने क्वालिटी का उत्पाद किया है तथा इस क्वालिटी की खासियत के बारे में जानकारी देते हुये उज्ज्वल श्री अग्रवाल ने बताया कि यह क्वालिटी एक विशेष धागे से निर्मित की गई क्वालिटी है, जिसकी प्रोसेस भी विशेषतौर पर आयतित तकनीक से करवाई गई है। क्वालिटी इकोफ्रेण्डली है व गुणवता से परिपूर्ण है। श्री अग्रवाल ने बताया कि ''विवाह उत्सव'' क्वालिटी में काफी डिजाईन है।

उतरभारत की प्रमुख कपड़ा मिल चिनार सिन्टैक्स लि. 1997 में स्व. पूर्व गृहमन्त्री (हरियाणा सरकार) बाबू रामभजन अग्रवाल जी द्वारा स्थापित की गई थी, जो कि आज इतना सफर तय करने के बाद अपनी उच्चतम बुलंदियों को छू रही है। 'चिनार फैब्रिक्स' पहले चिनार सूटिंग के नाम से जानी थी, बाद में फिर मैनेजमेंट ने लॉगो बदलकर 'चिनार फैब्रिक्स' कर दिया गया, जो आज कपड़ा मार्केट में 'चिनार फैब्रिक्स' के नाम से अपनी ब्राण्ड इमेज को बनाये हुये है। चिनार फैब्रिक्स के तत्वाधान में देश एवं विदेश के कोने-2 मे काफी कॉन्फ्रेसेज आयोजित की जिसमें देश के खुदरा, होलसेल व्यापारियों एवं एजेन्ट्स व्यापारियों ने बढ़ चढ़कर भाग लेकर चिनार फैब्रिक्स को सफलता के शिखर पर पहुंचाया।

'विवाह उत्सव' के दौरान जो भी रस्म होती है उसी के नाम की डिजाइन बाजार में उपलब्ध

चिनार फैब्रिक्स एक नजर में

वीविंग... कम्पनी द्वारा अत्याधुनिक तकनीक तथा हाई स्पीड मशीनों द्वारा नवीनतम एवं ब्राण्डेड क्वालिटियों का उत्पाद होता है।

लिनन फैब्रिक्स... चिनार फैब्रिक्स द्वारा सैंकड़ों बेहतरीन लिनन क्वालिटियां बाजार में उपलब्ध हैं। चिनार फैब्रिक्स लिनन उत्पादन क्षेत्र में अपना विशेष स्थान बनाये रखे हुए है, जिससे आज देश के कोने-कोने में चिनार फैब्रिक्स की लिनन क्वालिटी बेहतरीन डिजाईन एवं गुणवता के कारण बाजार में निरन्तर मांग बनी रहती है।

गिफ्ट पैकेजिंग... चिनार फैब्रिक्स द्वारा सैंकड़ों पैकेजिंग की क्वालिटियां उत्पादित कर बाजार में उपलब्ध है। चिनार फैब्रिक्स के पैकेजिंग के उत्पाद बेहतर होने से इनकी मांग निरन्तर बनी रहती है। चिनार फैब्रिक्स द्वारा उत्पादित मिक्स एण्ड मैच, सूटिंग शर्टिंग की पैकेजिंग, जोड़ी पैकिंग, सफारी, सूटलेन्थ, पेन्ट पीस पैकिंग आदि क्वालिटियां बाजार मे धूम मचाये हुये है। कम्पनी का एक ही मोटो है कि क्वालिटी बेहतर हो, ताकि टेलरिंग आदि का खर्च वहन करने उपरान्त उपभोक्त ा को उम्दा क्वालिटी महसूस हो।

फैब्रिक डिजाइन प्रबंधन... चिनार फैब्रिक्स द्वारा दिन-प्रतिदिन बदलते हुये डिजाईन एवं ट्रेण्ड पर पूरी नजर रहती है, जिसके कारण उपभोक्त ाओं के पसन्द के आधार पर नये उत्पाद पेश करती रहती है। इस कार्य के लिए कम्पनी द्वारा अलग से एक विभाग संचालित किया हुआ है, जो कि मिल के युवा डायरेक्टर श्री उज्जवल अग्रवाल के नेतृत्व में निरन्त आगे बढ़ रहा है तथा कपड़ा बाजार में हर रोज नये-नये इनोवेशन पर नजर बनाये रखता है, जो मांग के अनुसार नये इनोवेशन को क्रियान्वित करता रहता है और जिसकी बदौलत मार्केट में माल की निरन्तर मांग बनी रहती है।

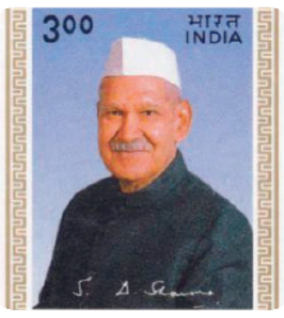
सेल्स एवं मार्केटिंग... चिनार फैब्रिक्स का सेल्स एण्ड मार्केटिंग नेटवर्क बड़ा सुदृढ़ नेटवर्क है। कम्पनी भारतीय कपड़ा बाजार में डीलर्स एवं एजेन्ट्स के मार्फत अपने ब्राण्डेड उत्पाद देश के प्रत्येक कोने में पहुँचाने में अपनी पहुंच बना चुकी है। कम्पनी द्वारा मांग के अनुरूप आपूर्ति देने में पूरी तरह से सक्षम बनी हुई है। प्रमोशन के क्षेत्र में कम्पनी द्वारा सेल्स प्रमोशन कार्यक्रम के तहत समय-समय पर देश के विभिन्न क्षेत्रों में कॉन्फ्रेसीज करवाती रहती है जिसके तहत देश के व्यापारियों को आमंत्रित किया जाता है, जिसके माध्यम से कम्पनी द्वारा उत्पादित नये उत्पादों का डिस्प्ले किया जाता है और व्यापारियों से बुकिंग इत्यादि ली जाती है। इसके साथ-साथ मीडिया, इलैक्ट्रोनिक मिडिया, सोशल मीडिया के माध्यम से भी ब्रॉण्ड प्रमोशन किया जाता रहता है।

न्यू डवलपमेन्ट... कम्पनी बाजार एवं उपभोक्ताओं की मांग के अनुसार सूटिंग, शर्टिंग, लिनन, यूनिफॉर्म का माल तैयार करके बाजार में मांग के अनुसार सप्लाई किया जाता है। सूटिंग शर्टिंग, लिनन, यूनिफॉर्म व पेकेजिंग क्षेत्र में भारतीय कपड़ा बाजार में वैश्विक स्तर चिनार फैब्रिक्स का कद काफी बढ़ा है। यह जानकारी देते हुये अपने आप में गौरवान्वित महसूस करते चिनार फैब्रिक्स के डायरेक्टर श्री उज्जवल अग्रवाल ने बताया कि आज चिनार फैब्रिक्स के उत्पादों को वैश्विक स्तर जो बुकिंग मिल रही है, उससे चिनार फैब्रिक्स का कद काफी बढ़ा है। 'विवाह उत्सव' के दौरान जो रस्म होती है, उसी के अनुसार क्वालिटी के नाम दिये गये हैं। हम यह भी कह सकते हैं कि उत्सव के लिए खास क्वालिटी बनाई गई है। कपड़ा बाजार में इस क्वालिटी की काफी मांग बनी हुई है। चिनार फैब्रिक्स ने अपने डीलर्स एवं रिटेलर्स के लिए फायदेमन्द स्कीम भी लॉञ्च की हुई है, जिसका व्यापारी लाभ उठा रहे हैं। अग्रवाल ने आगे बताया कि एजेन्ट्स मिल में एक कड़ी का कार्य करते है और इस कड़ी को और मजबूत करने के उद्देश्य से रिटेलर्स से हमें सहयोग प्राप्त हो रहा है। उन्होंने आगे बताया कि चिनार फैब्रिक्स विण्टर सीजन की तैयारी में लग गया है, जो कि विण्टर सीजन में बेहतरीन क्वालिटी बाजार में लाने के लिए प्लानिंग बनाई जा रही है। इस अवसर पर चिनार फैब्रिक्स के डायरेक्टर उज्ज्वल अग्रवाल का कहना है कि चिनार फैब्रिक्स के डिजाइन से रिटेलर्स, डीलर्स, एजेन्ट्स उत्साहित हैं तथा चिनार फैब्रिक्स की सेल को आगे बढ़ाने में लगे हुये हैं, जिसके लिए चिनार फैब्रिक्स आभारी है।

भूल ना जाना

०१७

RISHAB WORLD



श्री शंकर दयाल शर्मा

(१९१८ - १९९९)

महान शिक्षाशास्त्री, अध्यापक, पत्रकार और भारतीय राजनीति में छात्र आन्दोलन से आरम्भ करते हुए भारत के राष्ट्रपति बने।

श्री शंकर दयाल शर्मा ने 1940 के स्वतंत्रता आन्दोलन मे भाग लेने से अपना केरियर आरम्भ किया, इण्डियन नेशनल कांग्रेस के सदस्य बने, जो गरिमामय स्थिति उनके आजीवन बनी रही।

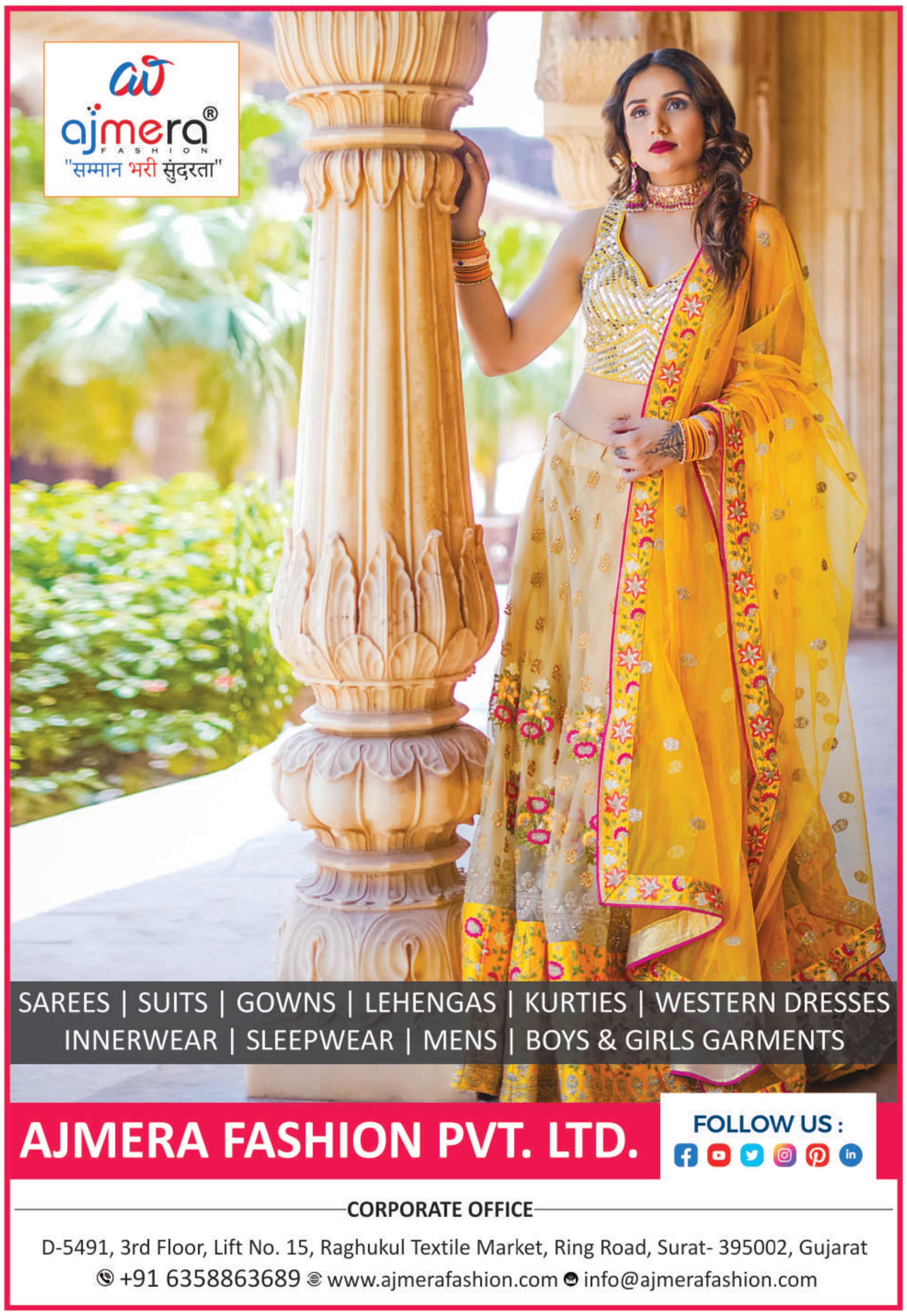
श्री शर्मा को भोपाल के तत्कालीन नवाब हमीदुल्ला खां के खिलाफ आन्दोलन के लिए याद किया जाता है, जिन्होंने भोपाल की 1947 में स्वतंत्र राज्य घोषित करने के खिलाफ किया था।

इस पर शर्मा को राज्य की पुलिस द्वारा गिरफ्तार कर लिया गया, जो अन्तिम रूप से 30 अप्रेल 1949 को भारत में विलय के साथ समाप्त हुआ।

श्री शर्मा ने सबसे युवा मुख्यमंत्री के रूप में भोपाल रियासत का सन् 1952 से 1956 तक शासन चलाया, इसके बाद इसका विलय मध्यप्रदेश में कर दिया गया।

श्री शर्मा को शिक्षा के क्षेत्र में उल्लेखनीय योगदान के लिए याद किया जाता है, वहीं संसदीय प्रणाली स्थापना में उनका योगदान अविस्मरणीय है।

श्री शर्मा को ओमान के सुल्तान द्वारा विशिष्ट सम्मान प्रदान किया, जो उनके पुणे में विद्यार्थी रहे थे।



सुप्रसिद्ध उद्योगपति श्री काशीनाथ गाड़िया का शताब्दी महोत्सव धूमधाम से मनाया

100वें जन्मदिन पर दी शुभकामनाएँ

मुम्बई

प्रसिद्ध उद्योगपति, समाजसेवा में अग्रणी, आध्यात्मिक व शिक्षाप्रेमी श्री काशीनाथ गाड़िया ने अपने गौरवशाली जीवन के 100 वर्ष पूर्ण करके 101वे वर्ष में प्रवेश किया। श्री सुशील गाड़िया ने बताया कि 100 वर्ष पूर्ण कर श्री काशीनाथ गाड़िया का मुम्बई के सेंट रेजिज होटल, लोवर परेल में शताब्दी महोत्सव मनाया गया जहाँ मुम्बई महानगर की कई सामाजिक, शैक्षणिक एवं व्यापारिक संस्थाओं जिसमे प्रमुख है, हिन्दुस्तान चेम्बर ऑफ कॉमर्स, राजपुताना शिक्षा मंडल, झुंझुनु प्रगति महा नवचेतनना, चेरिटेबल ट्रस्ट राजस्थान विद्यार्थी ग्रह, अपना घर, भरपुर अग्रवाल ग्लोबल फांउडेशन ने श्री काशीनाथ गाड़िया का अभिनन्दन समारोह में भाग लिया। साथ ही प्रख्यात उद्योगपति श्री दीलिप पीरामल, श्री अमला रूईया, श्री रामेश्वर काबरा, श्री सत्यनारायण काबरा, श्री सुरेश भगेरिया, श्री विनोद गाड़िया, श्री राजेन्द्र अग्रवाल, श्री रमेश पोद्दार, श्री मनमोहन गोयनका, श्री शिखर चन्द जैन, श्री देवकीनंन्दन जिन्दल, डॉ. श्याम अग्रवाल, श्री लक्ष्मीनारायण बियाणी, श्री अशोक एम. सरार्फ, श्री सुनील गोयल, श्री रामस्वरूप आदि संस्था अध्यक्षो के अलावा श्री जयकुमार गुप्ता, डॉ एन.एच बंका, डॉ डी.डी. गौड, श्री सुरेश पंसारी सहित अनेक गणमान्य राजेनता महाराष्ट्र विधानसभा अध्यक्ष श्री राहुल नाबेकर, महाराष्ट्र के पूर्व मंत्री श्री राज के पुरोहित, पूर्व मंत्री श्री विद्या ठाकुर उपस्थित थे। सभी अतिथियों ने दानवीर, कर्मयोगी श्री गाड़िया की सेवाओं की सराहना की तथा उन्हें प्रेरणा स्त्रोत बताया।

इस अवसर पर भजन संध्या का आयोजन रखा गया तथा श्री गाड़िया ने सभी संस्थाओं एवं उपस्थित अतिथियों का आभार व्यक्त किया।

ईश्वर जिन पर कृपा करते हैं उन्हें उदारता, करूणा, सेवा आदि सद्‌गुणों से परिपूर्ण कर देते हैं। हमारे अभिभावक आदरणीय श्री काशीबाबू पर ईश्वर ने सद्‌गुण खूब लुटाए हैं। अपने पौरूष से उपार्जित धन को समाजहित में व्यय करके उसे सार्थक करना समाज के लिए प्रेरणास्पद है। प्रामाणिकतापूर्ण व्यापार और उदारतापूर्ण समाज व्यवहार ने श्री काशीबाबू की कीर्ति पताका को ऊँचाइयाँ दी हैं। देव स्वरूप इस महामानव के सानिध्य में मुझे कार्य करने का अवसर प्राप्त हुआ, यह मेरे लिये गौरव की बात है।

शतायु पूर्ण कर चुके श्री काशीबाबू के आरोग्यपूर्ण जीवन की मंगलकामना करता हूँ।

-श्री रामप्रसाद बिदावतका

अभी तक आशानुरुप ग्राहकी नहीं, फैब्रिक के भाव में ठहराव

होली के बाद वैवाहिक सीजन की अच्छी मांग की संभावना

नई दिल्ली/ राजेश शर्मा

हालांकि विगत दिनों खुदरा बाजार में अच्छी ग्राहकी देखने को मिली, लेकिन कुल मिलाकर फरवरी में कारोबार आशा के अनुरुप नहीं चल पाया लेकिन अब होली के बाद अच्छे कारोबार की संभावना है तथा इसे देखते हुए ही मिलें, एजेंट, व्यापारी आदि तैयारियों में जुटे हैं।

आरंभ में फरवरी में कारोबार संतोषजनक लग रहा था, लेकिन जैसे-जैसे महिना आगे बढ़ा, ग्राहकी कमजोर पड़ती चली गई तथा कुल मिलाकर कारोबार सामान्य से काफी कम रहा।

बहरहाल, अब होली के बाद अच्छी ग्राहकी निकलने का अनुमान है, क्योंकि अप्रैल-मई में पर्याप्त संख्या में वैवाहिक तिथियां और उनकी मांग मार्च में ही आने की संभावना है। हालांकि मार्च में वित्तीय वर्ष का अंत होने के कारण बाजार में धन की तंगी रह सकती है और इससे थोक में कुछ कारोबार प्रभावित हो सकता है।

इसी बीच, बाजार पिछले कुछ समय से भाव वृद्धि का सिलासिला थमता नजर आ रहा है, क्योंकि कुछ निर्माताओं ने भाव वृद्धि का संकेत देने के बाद भी भाव पूर्ववत ही रखे। व्यापारियों का कहना है कि कॉटन के भाव अब लगभग स्थिर हो गए हैं और कॉटन की आवक में सुधार हो रही है, इससे कॉटन यार्न में भाव वृद्धि की संभावना नजर नहीं आ रही है। सिंथेटिक यार्न में सीमित घटा बढ़ी चल रही है। कच्चे तेल के भाव के उतार-चढ़ाव को देखते हुए निर्माता कभी भाव बढ़ा देते हैं तो कभी कम कर देते हैं और सीमित रेंज में ही घूम रहे हैं।

घटता थोक कारोबार

चांदनी चैक में अब कपड़े का थोक कारोबार सिमटता जा रहा है। कपड़े पर जीएसटी लगने के बाद अब बाहर के व्यापारियों की दिल्ली से खरीद कम होती जा रही है। चांदनी चैक के अनेक थोक व्यापारियों ने सेमी-होलसेलर का काम आरंभ कर दिया है। अनेक व्यापारियों ने खुदरा का काम भी आरंभ कर दिया है। साथ ही अब चांदनी चौक में खुदरा व्यापारियों का आवागमन अधिक होने लगा है। इसी बीच, सिंथेटिक सूटिंग-शर्टिंग में सीमित कारोबार बना रहा। थोक में सिंथेटिक साड़ियों की मांग कमजोर रही, लेकिन खुदरा में थी। वैवाहिक साड़ियों, लंहगा चुन्नी आदि में मांग रही। कॉटन आईटमों की अच्छी पूछ परख रही। लेडिज सूटों में भी अच्छा कारोबार देखा गया। सिंथेटिक सूटिंग में सीमित पूछ परख बनी रही। मिलों द्वारा बुकिंग की तैयारी की जा रही है जबकि कुछ मिलें पुराने ऑर्डर की चालानी कर रही हैं। पिछले दिनों अनेक मिलों ने बुकिंग की थी।

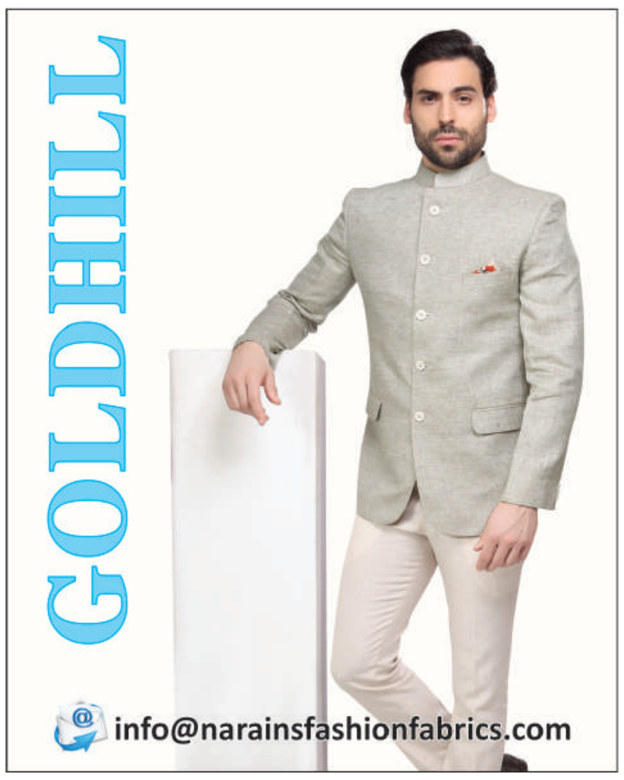
प्लेन की मांग

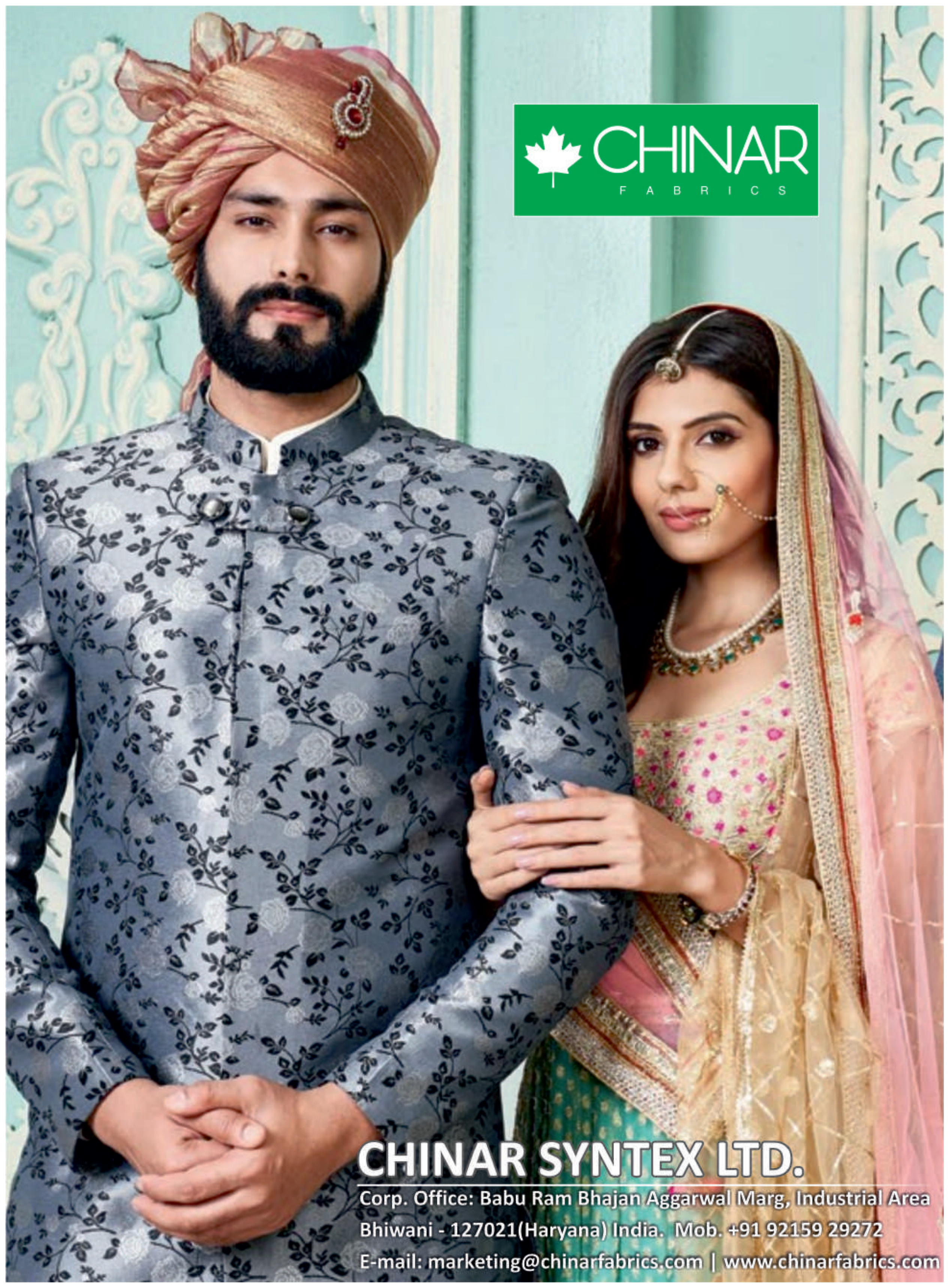
सूटिंग में अब फिर प्लेन की मांग आ रही है। सोबर रंगों की अधिक मांग है। सेल्फ डिजाईन या छोटे चैक की मांग है। उल्लेखनीय है कि कुछ वर्ष पूर्व डिजाईनदार सूटिंग की मांग काफी तेजी से बढ़ गई थी। सूटिंग में लिनेन तथा कॉटन की मांग बनी रही। आगामी दिनों में कॉटन सूटिंग की अच्छी मांग बने रहने का अनुमान है, हालांकि कॉटन सूटिंग के रेट काफी बढ़ चुके हैं। शेरवानी के लिए सियाराम, चिनार, ग्रेडो आदि में काफी व्यापक रेंज दी है। आगामी दिनों में सफारी की मांग अच्छी रहने की संभावना है। शर्टिंग में प्लेन के साथ सोबर चैक आदि की मांग भी आ रही है। अनेक मिलों ने एथेनिक वीयर के लिए सेल्फ डिजाईन, डॉबी आदि की व्यापक रेंज बाजार में दी है।

वैवाहिक सीजन के दौरान युवकों में एथेनिक वीयर का चलन बढ़ने के कारण अनेक निर्माताओं ने शेरवानी, जैकेट, कुर्तो आदि के लिए फैब्रिक बाजार में दिया है। आगामी दिनों में प्लेन शर्टिंग की मांग ईद के अवसर पर कुर्ता-पायजामा के लिए अच्छी रहने का अनुमान है। स्कूल यूनिफॉर्म की मांग भी बाजार में बढ़ने का अनुमान है, क्योंकि जल्दी ही नया सत्र आरंभ होने वाला है। आगामी वैवाहिक सीजन के लिए थोक में सिंथेटिक साड़ियों की मांग थोक में आ रही है, जबकि खुदरा में कमजोर पड़ चुकी है।

बाजार में साड़ियों के लिए कोई नया फैब्रिक नहीं आ रहा है। सोबर कलर की मांग अधिक है। खुदरा में लहंगा-चुन्नी की मांग सिमट चुकी है और निर्माता तथा व्यापारी आगामी सीजन की तैयारी में जुटे हैं। लेडिज में वैस्टर्न वीयर की मांग में दिनों दिन सुधार हो रहा है तथा गाऊन आदि की मांग बढ़ रही है। बाजार में लाईट कलर्स की मांग अधिक आ रही है और कुछ वर्ष पूर्व तक चटख कलर के लंहगों की मांग सीमित ही रह गई है। कॉटन आईटमों की मांग में सुधार हो रहा है और मिलों ने बुकिंग भी आरंभ कर दी है। खुदरा व्यापारी आगामी सीजन की तैयारी कर रहे हैं।

काटन आईटमों के भाव काफी बढ़ चुके हैं तथा ऐसे में अब भाव लगभग स्थिर रहने चाहिए, क्योंकि कॉटन के अब अधिक मंदा या तेजी नजर नहीं आ रही है। कॉटन यार्न की निर्यात मांग कमजोर बताई जा रही है, जिससे स्पिनर्स को अब घरेलू बाजार का ही सहारा है। बुटिक वाले समर सीजन के लिए सेम्पलिंग कर रहे हैं। लेडीज सूटों का कारोबार अच्छा बना हुआ है। वैवाहिक सीजन के लिए भी मांग अच्छी आ रही है। कॉटन आईटमों की मांग भी अधिक है।





जापान को रेडीमेड गारमेण्ट निर्यात में 20-25 प्रतिशत वृद्धि की संभावना

सरकारी सहायता और वर्तमान भू-राजनीति परिस्थितियों का असर

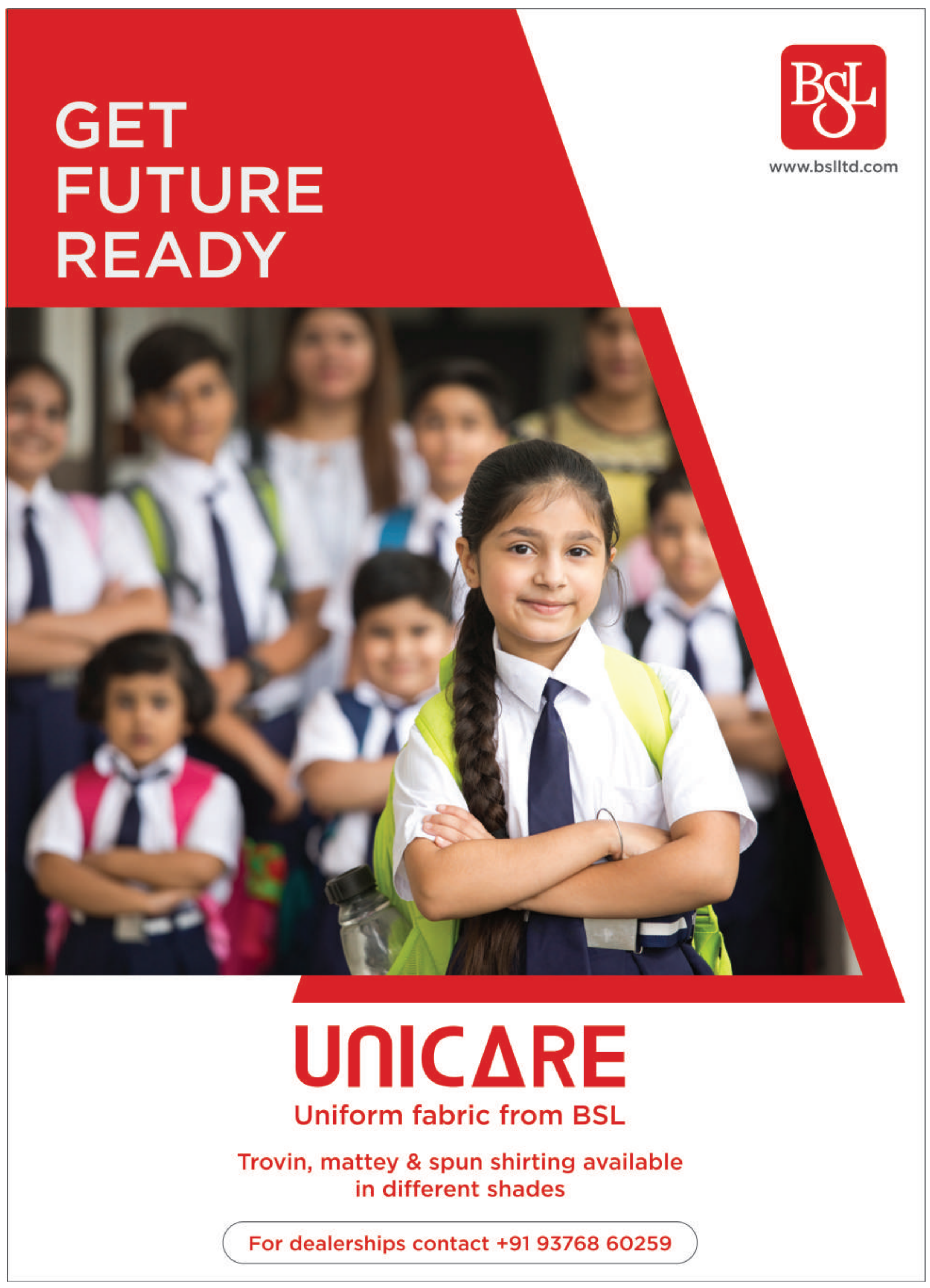
नई दिल्ली/ राजेश शर्मा

विश्व की वर्तमान भौगोलिक और राजनैतिक परिस्थितियों तथा भारत सरकार द्वारा उठाए जा रहे कदमों से जापान को देश से रेडीमेड गारमेण्ट निर्यात में 20-25 प्रतिशत बढ़ने की संभावना है। यह कहना है कि अपैरल एक्सपोर्ट प्रोमोशन कौंसिल (एइपीसी) के चेयरमैन श्री नरेन गोयनका का। विगत दिनों आयोजित 'अपनैक्स्ट इंडिया' नामक बायर्स-सेलर्स मीट के दौरान उन्होंने कहा कि विश्व में वर्तमान भौगोलिक और राजनैतिक परिस्थितियों, सरकार की पीएलआई, मेगा पार्क व अन्य योजनाओं तथा क्वालिटी में सुधार के कारण जापान को रेडीमेड गारमेंट का निर्यात 20-25 प्रतिशत प्रति वर्ष की दर से बढ़ने की आशा है। विभिन्न देशों के साथ मुक्त व्यापार समझौतों (एफटीए -फ्री ट्रेंड एग्रीमेंट) आदि से देश से निर्यात को बढ़ावा मिलेगा। उन्होंने कहा कि यह एक अच्छी बात है कि जब देश से गारमेण्ट निर्यात कमजोर पड़ रहा है, प्रत्येक सैक्टर के उद्यमी नए डिजाईन व सप्लाई चैन में सुधार जैसे कदम उठा रहे हैं।

श्री गोयनका ने कहा कि कोविड-19 के बाद की स्थिति में चीन का जापान को रेडीमेड गारमेण्ट निर्यात कम हो रहा है और पिछले 5 वर्षों से लगतार घट रहा है। यह स्थिति भारत को जापान को रेडीमेड गारमेण्ट का निर्यात बढ़ाने का एक अच्छा अवसर प्रदान कर रही है। उनका कहना है कि भारत और जापान दोनों का गारमेण्ट उद्योग-व्यापार कारोबार बढ़ाने की ओर अग्रसर हैं और खासतौर तब जब इंडो-जापान सीइपीए एग्रीमेंट के बाद भारतीय रेडीमेड गारमेण्ट का आयात ड्यूटी फ्री किया जा सकता है।

उल्लेखनीय है कि चीन और तुर्की से आयात पर जापान के आयातकों को लगभग 9 प्रतिशत ड्यूटी चुकानी पड़ती है। इस प्रकार भारत से आयात उन्हें सस्ता पड़ने लगा है। पैनल विचार-विमर्श के दौरान जापान के आयातकों और खरीददारों ने क्वालिटी, भारत की उत्पादन क्षमता, वहां का फैब्रिक कुछ भिन्न होने और लोजिस्टिक आदि मसलों को उठाया था। इसके उत्तर में श्री गोयनका ने कहा कि भारत सरकार एक पीएलआई योजना लेकर आ रही है और इसमें रेडीमेड गारमेंट को भी शामिल किया जा रहा है। इस योजना के बाद क्षमता में वृद्धि, फैब्रिक की भिन्न क्वालिटी आदि मसलों का समाधान हो जाएगा। इस योजना में नियमों का सरलीकरण होगा तथा आसानी से लागू की जा सकेगी। उन्होंने कहा कि डिलीवरी की समयावधि और भाड़े की लागत को कम करने के लिए सरकार जापान को सीधे वैसल भेजने पर विचार कर रही है। क्वालिटी को सुरक्षित और सुनिश्चित करने के लिए भारत सरकार ने बीआईएस के नए मानदंड जारी किए हैं।

विगत दिनों सम्पन्न हुए 'अपनैक्स्ट इंडिया' में जापान मे 84 प्रमुख खरीददारों, जिसमें प्रमुख रिटेलर, स्टोर, कारोबारी शामिल थे, ने इसमें भाग लिया था। भारत की ओर से लगभग 112 निर्माताओं और निर्यातकों ने रेडीमेड गारमेंट आदि का प्रदर्शन किया था, जो जापान की पसंद के अनुरुप थे। भारतीय गारमेंट निर्यातकों ने समर और विंटर कलेक्शन का प्रदर्शन किया था। 'अपनैक्स्ट इंडिया' का आयोजन अपैरल एक्सपोर्ट प्रोमोशन कौंसिल द्वारा भारत सरकार के सहयोग से एमएआई स्कीम के तहत किया था। एईपीसी के वाईस चेयरमैन श्री सुधीर सेखरी के अनुसार भारतीय गारमेण्ट निर्माता जापान को कम से कम 300 नग से लेकर 3 लाख नग तक किसी एक स्टाइल के कस्टमाईज्ड गारमेण्ट सप्लाई करने की क्षमता रखते हैं। उनका कहना है कि कोविड-19 के बावजूद गत तीन वर्षों में जापान का भारत से आयात लगातार बढ़ रहा है। इससे स्पष्ट है कि भारतीय गारमेण्ट उद्योग की जापान में निर्यात बढ़ाने के व्यापक अवसर हैं। नवीनतम प्राप्त आंकड़ों के अनुसार 2022 में जनवरी से नवम्बर तक जापान ने 23 बिलियन डॉलर मूल्य के रेडीमेड गारमेंट का आयात किया था, जिसमें से भारत से केवल 0.22 बिलियन डॉलर मूल्य का ही आयात किया था। इस प्रकार अब तक भारत का जापान के कुल रेडीमेड गारमेण्ट आयात में भारत की हिस्सेदारी केवल 0.9 प्रतिशत ही है। इस प्रकार जापान को रेडीमेड गारमेण्ट का निर्यात बढ़ाने के लिए भारतीय निर्माताओं और निर्यातकों के पास व्यापक अवसर हैं।



रुई का अनुमान घटाकर 321.50 लाख गांठ किया गया

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

रुई में चल रही तेजी एवं मंदी के कारण मांग बीच की अवधि में थोड़ी कम थी। स्पिनिंग मिलें एक तरह से उलझन में थी कि कॉटन यार्न का उत्पादन बढ़ाए अथवा मौजूदा स्तर पर स्थिर रखे, कारण कि देश की अधिकांश उत्पादन इकाइयों में कपड़ों का उत्पादन कम हो रहा था। कपड़ा उद्योग की पूरी चेन शिथिल थी, लेकिन बजट बाद बाजार का सेंटीमेंट सुधरने और सीजनल ग्राहकी का भरपूर सपोर्ट मिलने से उठाव बढ़ा है। यार्न में सुधार के साथ रुई की मांग में कुछ सुधरी है। पिछले करीब एक महिने से कपास में स्थिरता आने के बाद जिनिंग इकाईयों में कामकाज सुधरा है। जो इकाईयां अपनी क्षमता से कम पर कामकाज कर रही थी, कपास मिलने से उनमें काम बढ़ा है।

रुई के उत्पादन को लेकर समय-समय पर जारी किए जा रहे आंकड़ों में कोई तालमेल नहीं लग रहा है। कभी आंकड़े बढ़कर आते हैं, तो फिर घट जाते हैं। कई बार ऐसा कुछ हुआ है। कॉटन एसोसिएशन ऑफ इंडिया ने हाल में जारी अपने नये आंकड़ों में उत्पादन अनुमान घटाए हैं। एक रिपोर्ट के अनुसार इसे करीब नौ लाख गांठ घटाकर 321.50 लाख गांठ कर दिया गया है। हाजिर बाजार में रुई के भाव 62000 से 62500 रु की रेंज में चल रहे हैं। इसमें 200 से 500 रु की नरमी एवं गरमी के साथ रुई का भाव कमोबेश एक स्तर पर स्थिर लेकिन

मजबूत है। माना जा रहा है कि रुई में इसी तरह का ट्रेंड रहेगा। कपास की आमद बढ़ने के साथ रूई की उपलब्धि बढ़ने का अनुमान है।

रुई में बहुत तेजी की संभावना नहीं दिखाई दे रही है। एक ओर घरेलू स्तर पर रुई की मांग बहुत अधिक नहीं है। मिलें बहुत सोच समझकर यार्न का उत्पादन कर रही है, तो दूसरी ओर निर्यात कारोबार अपेक्षा से बहुत कम है। निर्यात में कोई दम नहीं है। फरवरी महिने में तीन से चार लाख गांठ निर्यात किए जाने का अनुमान है। इस वर्ष निर्यात मोर्चे पर कोई विशेष उपलब्धि मिलने की संभावना कम दिखाई दे रही है। निर्यातकों का कहना है कि वैश्विक बाजार में भारत की रुई महंगी पड़ रही है। 99 से 100 सेंट में भारत की रुई वैश्विक बाजारों में उपलब्ध हो रही है, जबकि अन्य देशों की रुई 95 सेंट से कम पर मिल रही है, इसलिए भारतीय रूई की इन बाजारों में बहुत मांग नहीं है।

हर वर्ष करीब आठ से दस लाख गांठ के बीच लंबे रेशे वाली रुई की जरूरत होती है। इस मांग के सामने देश में ऐसी रुई का उत्पादन साढ़े तीन से चार लाख गांठ के बीच होती है। गौर करने की बात है कि बाकी रही जररूत को पूरा करने के लिए आयात किया जाता है।यह आयात अमेरिका, इजिप्त और आस्ट्रेलिया से किया जाता है। इस समय ऐसी रुई में डीसीएच-32 का भाव 70 हजार रु है, जबकि अमेरिकन रूई का भाव 1.50 लाख रु के आसपास है। आमतौर पर दोनों रुई के भाव के बीच में भारी अंतर है। यदि देश में इस वेराइटी की रुई का उत्पादन बढ़ता है, तो इसका सबसे अधिक फायदा टेक्सटाइल उद्योग को होगा, इसलिए पीपीपी मॉडल पर इसे विकसित करने की योजना है।

स्वत्वाधिकारी एसएसएस मीडिया पब्लिकेशन्स (प्रा.) लि. की तरफ से मुद्रक एवं प्रकाशक योगेन्द्र शर्मा के लिए वी.के. प्रिण्टर्स, बी-36, सुदर्शन पुरा, इण्डस्ट्रियल एरिया, 22 गोदाम, जयपुर (राजस्थान) से मुद्रित एवं सी-127, आर.के. कॉलोनी, भीलवाड़ा (राज.) से प्रकाशित। संपादक-योगेन्द्र शर्मा।