पाक्षिक

टेक्सटाईल वर्ल्ड

शुभ नवरात्रि

Postal Registration No : BHILWARA/208/2021-2023 Posting on 09-10-2023 at Rail Mail Service, Bhilwara

वर्ष-26 | अंक-08 | भीलवाड़ा/ 7 अक्टूबर, 2023 | कुल पृष्ठ- 16 | मूल्य : 25 रुपए

घरेलू माँग और निर्यात से रेडीमेड गारमेण्ट उद्योग के राजस्व में वृद्धि का अनुमान

कॉटन के भाव में गिरावट का मिलेगा लाभ

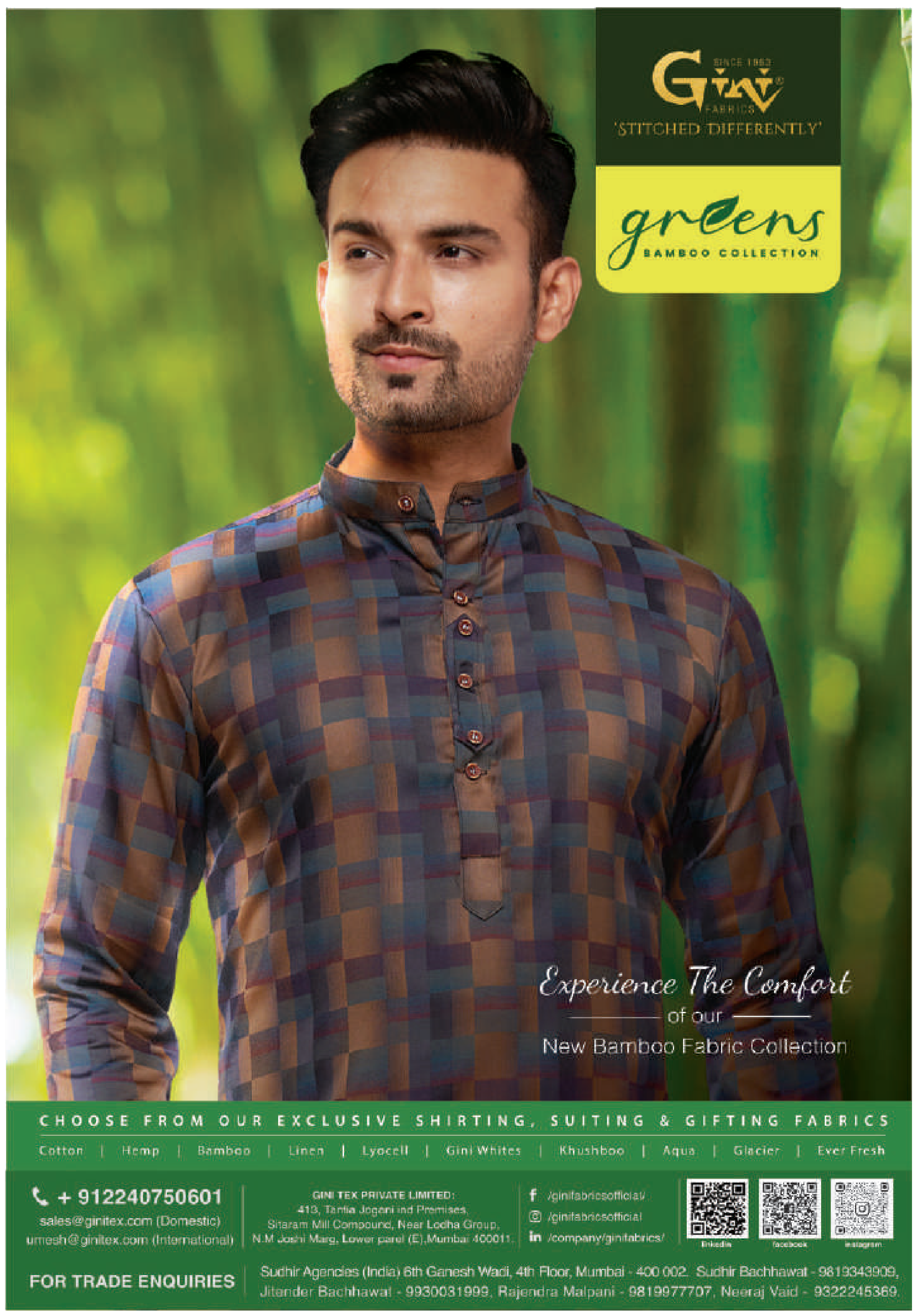
नई दिल्ली/ राजेश शर्मा

रेटिंग एजेंसी क्रिसिल का कहना है कि चालू वित्त वर्ष में घरेलू माँग और निर्यात के दम पर देश के रेडीमेड गारमेण्ट उद्योग के राजस्व में 8 से 10 प्रतिशत की बढ़ोतरी होने की संभावना है। बहरहाल, राजस्व वृद्धि की यह दर गत वित्त वर्ष की दर 14 प्रतिशत से कम होगी क्योंकि उत्पादन लागत में कमी से भाव घट रहे हैं। क्रिसिल रेटिंग का कहना है कि रेडीमेड गारमेण्ट के कारोबार में भी 6 से 8 प्रतिशत तक की वृद्धि हो सकती है जबकि गत वर्ष कारोबार में बढ़ोतरी केवल 3-5 प्रतिशत ही थी। एजेंसी की रिपोर्ट अनुसार कॉटन के भाव में आ

रही गिरावट के बाद रेडीमेड गारमेण्ट निर्यात मांग बढ़ने और निर्यात ऑर्डर दोबारा आने से उद्योग को लाभ होगा। इसके अतिरिक्त सुचारु सप्लाई श्रृंखला बनने से भी उद्योग का कारोबार और राजस्व बढ़ेगा। रिपोर्ट का कहना है कि चालू वित्त वर्ष के दौरान कॉटन फाईबर के भाव में 15-17 प्रतिशत तथा मैनमेड फाईबर 8-10 प्रतिशत सस्ता होने की संभावना है। गारमेण्ट कारोबार में बढ़ोतरी होने का प्रमुख कारण घरेलू मांग में 6-8 प्रतिशत की वृद्धि की संभावना है। उल्लेखनीय है कि घरेलू माँग में मात्रानुसार 75 प्रतिशत हिस्सेदारी है।

क्रिसिल रेटिंग के निदेशक श्री गौतम शाही का कहना है कि आधार नीचा होने के कारण निर्यात में भी 4-6 प्रतिशत वृद्धि की संभावना है। उनका कहना है कि विश्व के बड़े रिटेलरों के पास स्टॉक में अत्यधिक कमी आने से अब वे दोबारा स्टॉक करना आरंभ करेंगे साथ ही धीरे-धीरे विश्व बाजार में गारमेण्ट की माँग में भी उछाल आ रहा है। प्रमुख कच्चे माल कॉटन के भाव में आ रही कमी के कारण उत्पादन लागत कम होने से तैयार गारमेण्ट के भाव कम होंगे और इससे भी उछाल में सुधार का अनुमान है।

शेषांश पृष्ठ 6 पर....



रेडी पोपलीन की बाजार में माँग, ग्रे-क्लॉथ रेट में उतार चढ़ाव

बालोतरा/ एल सी पुनीत

ग्रे क्लोथ की रेट में बार-बार उतार-चढ़ाव ने उत्पादकों को किंकर्तव्यविमूढ़ कर दिया हैं। भावों के घटने पर लगता है कि भाव और घटेंगे और थोड़े भावों में तेजी होने पर ऐसा माहौल बनता है कि बाजार बढ़े बिना नहीं रहेंगे। इस पर माल ग्रे खरीद करते हैं और भावों के घटने का क्रम शुरू हो जाता है। मण्डियों में भावों की खबर तत्काल पहुँच जाती है। परिणामतः बढ़े भावों में ग्रे का नुकसान उत्पादक के जिम्में आ जाता हैं। रकम की भारी कमी के कारण केश व्यापारी इसका पूरा फायदा उठाते हैं। सभी इस बात से परिचित हैं कि सीजन आने में विशेष विलम्ब नहीं है तथापि रोजमर्रा के ग्राहको को सन्तुष्ट रखना पड़ता हैं। रेड़ी में पोपलीन की मांग अच्छी बनी हुई है, परन्तु उत्पादन आंशिक होने से वे ही माल चालान करने में समर्थ होते है जिनके पास तैयार माल है। चतुर उत्पादक इधर-उधर से रंगाबेजी पूरी कर चालानी कर रहे है। अन्दर स्कर्ट, पेटीकोट की लेवाली में कमी नहीं है, परन्तु उत्पादक जितना माल बनाना चाहते हैं। कारीगरों की कमी से बहुत कम माल ही बन पा रहा हैं। साड़ी के पहनावे को महिलाओं द्वारा पुनः स्थान दिये जाने से साड़ी फाल के तैयार होकर चालान होने में समय लग रहा है रेयॉन, रोटो, पोकेटिंग, क्लोथ व अस्तर रूबिया का कार्य संतोषप्रद बताया जा रहा है। उत्पादक जो मन्दी के मूड में हैं वे अभी भी मन्दी का राग अलापते हैं, परन्तु वास्तविकता यह है कि उत्पादन कम होने के बावजूद यार्न की तेजी से बाजार का सुधरना निश्चित है। अधिकांश उद्यमी आशावादी है और उन्हें सुनहरा भविष्य नजर आ रहा है।

उद्यमियों में राजनैतिक हलचल... राजनैतिक हलचलों के चलने से उद्यमी भी अपनी विचारधारा के अनुसार भाग लेने से नहीं चूक रहे हैं। पचपदरा विधानसभा क्षेत्र के उम्मीदवारों का चयन अभी हुआ नहीं है। तैयारी में कई उम्मीदवार लगे हुए है। सभी किसी न किसी बहाने लोगों को आकर्षित करने की और बढ़ रहे हैं। पोस्टर होल्डिंग लगाने का क्रम भी कम नहीं है।

अणुव्रत मिशन के तहत रक्तदान

अणुव्रत के एक मिशन के तहत अनेक प्रतिष्ठानों ने रक्तदान की मुहिम को प्रोत्साहित करने की मुहिम चलाई और रक्त दान करवाया दिग्गा ग्रुप, रोहित ग्रुप, सेन्चुरी ग्रुप, बी आई ग्रुप, स्कोप ग्रुप आदि विख्यात ग्रुपों ने सहभागिता से इस कार्यक्रम को प्रेरक बनाकर एक उदाहरण प्रस्तुत किया। उद्यमियों में उत्पादन के सन्दर्भ में उत्सुकता विशेष रूप से दृष्टिगोचर हो रही है। श्रमिकों की कमी से उपलब्ध श्रमिक पूरा लाभ उठा रहे हैं। उद्यमी चाहता है कि माल इतना तैयार हो सके जितना सीजन की रेडी चालानी का पूरा आनंद लिया जा सके।

हैंडवर्क सूट पर जबरदस्त डिमाण्ड के साथ बम्पर खरीददारी

मुजफ्फरनगर/ अजय कुमार सिंघल

आलोच्य अवधि में मुजफ्फरनगर, सहारनपुर, मेरठ आदि पश्चिमी उत्तर प्रदेश की प्रमुख कपड़ा मार्केट्स में यद्यपि थोक एवं खुदरा कारोबार तो सामान्य से मध्यम ही रहा, अपितु थोक व्यापारियों ने अपनी-अपनी वैरायटी के अनुरूप दिसावरों से बड़ी संख्या में जमकर खरीददारी की। इसी सन्दर्भ में मुजफ्फरनगर से यहाँ के प्रसिद्ध हैंडवर्क सूट की डिस्पेचिंग भी जबरदस्त डिमांड के साथ शुरू हो गई है। यहां के थोक व्यापारी मुम्बई, सूरत, भीलवाड़ा, अमृतसर, लुधियाना, जैतपुर, जयपुर, कोलकाता आदि सभी दिसावरों में घूम-घूम कर वहां से बेहतरीन क्वालिटी एवम् उत्कृष्ट डिजाइन से मनभावन रंगामेजी में सूटिंग-शर्टिंग, साड़ी, लेडीज सूट, ड्रेस मेटीरियल, हैंडलूम्स, रेडीमेड गारमेण्ट, वूलंस, ब्लेंकेट्स का उम्दा स्टॉक की प्रचुर मात्रा में खरीददारी की है। थोक बाजार में अभी थोड़ा धन की तंगी के कारण हल्का-हल्का स्टार्ट हो गया है। मुजफ्फरनगर के प्रतिष्ठित ब्रोकर एवं व्यापारी श्री घनश्याम पालीवाल, श्री पवन बत्रा, श्री अजीत दीक्षित, श्री विनोद डाबर, श्री हितेश डाबर, श्री अमित सिंघल, श्री के पी त्यागी, श्री संजीव गोयल, श्री गुलाटी जी, श्री राजेश जी, श्री सुदर्शन खरबंदा, श्री अशोक छाबड़ा, श्री अनिल नामदेव, श्री लक्ष्मण रस्तौगी, श्री रमेश अरोड़ा भरपूर आशान्वित हैं।

टफ्स के तहत मिलेगा अनुदान

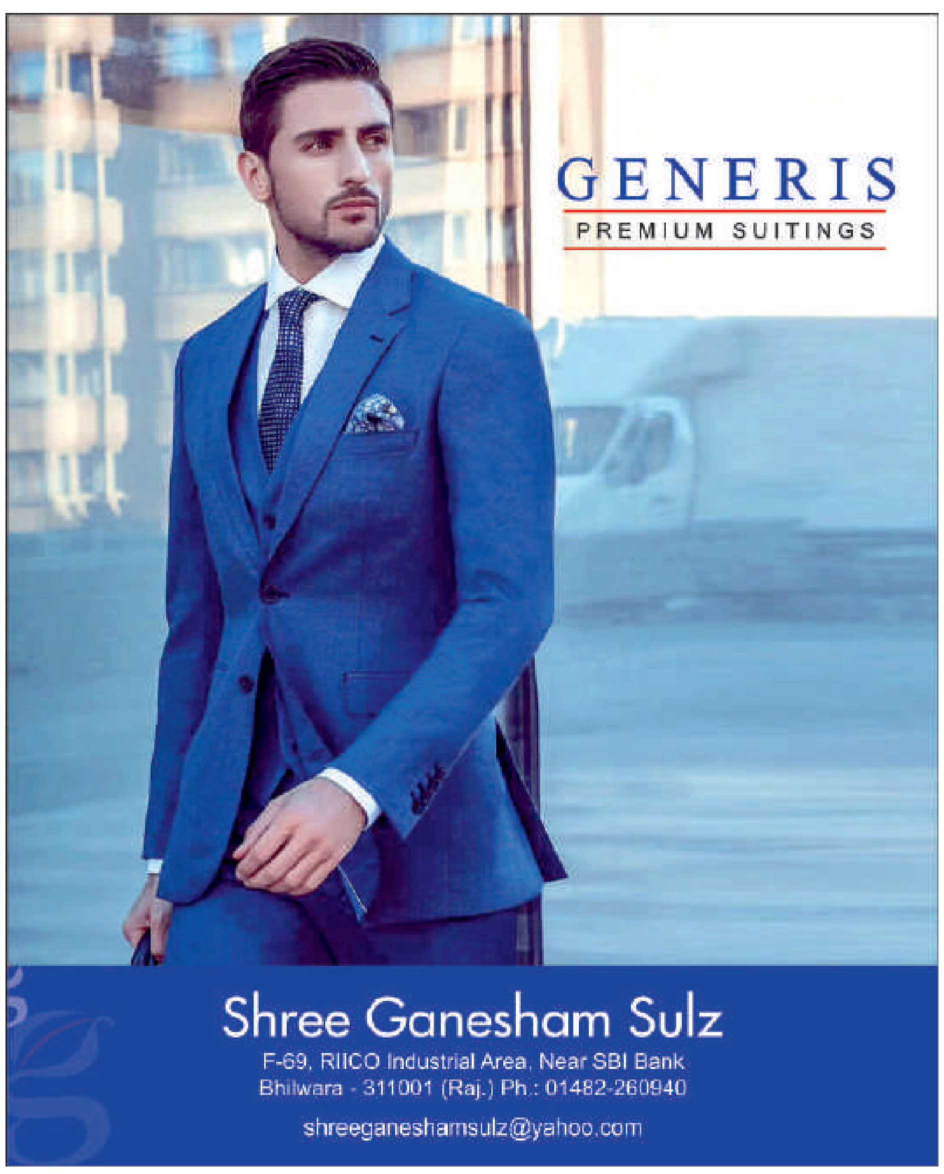
कोल्हापुर/ राहुल खाड़े... केंद्र सरकार के वस्त्रोद्योग मंत्रालय की और से आय टफ्स पोर्टल शुरू किया गया है। जिसके चलते टफ्स योजना के तहत यूआईडी क्रमांक मिले लेकिन अलग-अलग कारणों से अनुदान नहीं मिले। ऑटोलूमधारकों को दिलासा मिला है। इस फैसले के चलते 1500 ऑटोलूमधारकों को अनुदान मिलने का रास्ता साफ हो गया है। इसमें इचलकरंजी परिसर के ऑटोलूमधारकों की सँख्या बढ़ी है। केंद्र सरकार की टेक्निकल अपग्रेडेशन फंड योजना तथा टफ्स यह बड़ी महत्त्वाकांक्षी योजना है। इसमें पहले कुल यंत्र सामग्री की कीमत में से 30 फीसदी अनुदान मिलता था। अब वह दस फीसदी तक कम किया है। इसके बारे में शासन के पोर्टल पर पंजीकरण करना था। लेकिन यह पोर्टल बंद होने की वजह से संबंधित ऑटोलूमधारकों को अनुदान मिलने में समस्या आती थी। इसके बारे में डीकेटीई में ऐसे ऑटोलूमधारकों की कार्यशाला का आयोजन विधायक श्री प्रकाश आवाड़े के सहयोग से किया गया। इस समय वस्त्रोद्योग सह-आयुक्त श्री उषा पोल और श्री सतीश सिंग के साथ टेक्निकल अधिकारी उपस्थित थे।

पोर्टल बंद होने की वजह से संबंधित ऑटोलूमधारकों को टप्स अनुदान का लाभ नहीं मिलता ऐसी बात बताई गई।इसके बारे में इंटर मिनिस्ट्रीअल स्टेरिंग कमिटी (आयएमएससी) के सामने यह सवाल रखने की मांग की गई। जबकि कमिटी की पाँचवी बैठक में आय टप्स पोर्टल शुरू करने का फैसला लिया गया। इसके बारे में ज्ञापन इचलकरंजी पावरलूम एसोसिएशन को मिला है। इसके अनुसार आय टप्स पोर्टल पर ऑटोलूमधारकों को जाँच पथकर कारखाने को भेंट देने के लिए पंजीकरण करना होगा। इसके लिए 19 दिसंबर तक का समय बढ़ाया गया है। इसके चलते संबंधित को टप्स योजना की सहुलियत मिलने का रास्ता साफ होने की जानकारी इचलकरंजी पावरलूम विव्हर्स एसोसिएशन के अध्यक्ष श्री चंद्रकांत पाटील ने दी।

नवरात्र पर तेज ग्राहकी की उम्मीद

ब्यावर/ अनिल डोसी

अभी श्राद्धपक्ष में ग्राहकी कमजोर बनी हुई है परन्तु आगामी सीजन नवरात्र में ग्राहकी तेज चलने की संभावना है। लुधियाना, पानीपत आदि क्षेत्रों से सर्दी के गर्म माल की आवक शुरू हो गई है। जिनमें सूटिंग-शर्टिंग, ड्रेस मटीरियल, साड़ियाँ, सलवार सूट, टेरी रूबिया ब्लाउज पीस, फैन्सी ब्लाउज, प्रिण्टेड आदि का चलन ज्यादा है। इससे पेमेन्ट की आवक व ग्राहकी रेगुलर रहेगी।



त्रिवेणी नेपाल ग्रे के सभी काउण्ट्स अवेलेबल -श्री झँवर

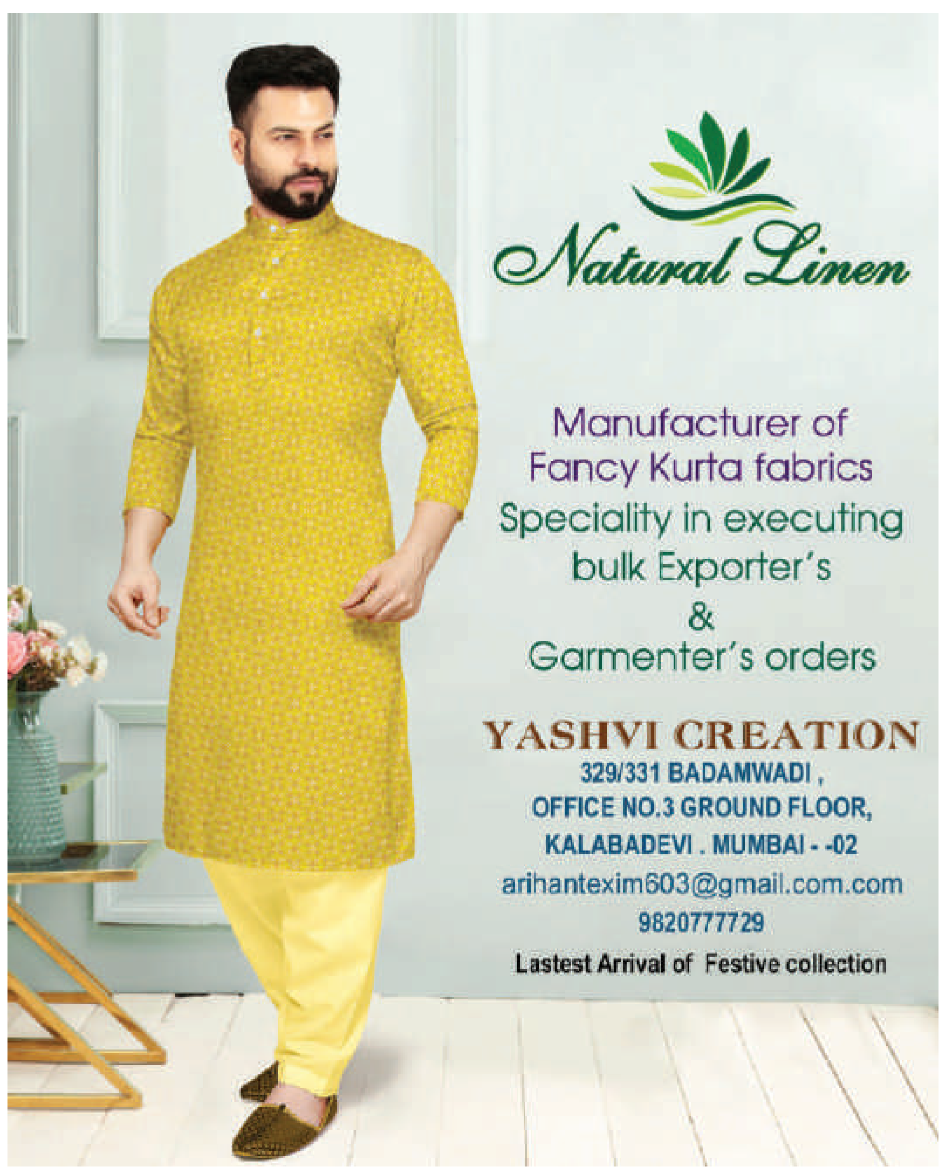
नेपाल

पवन एण्टरप्राइजेज के प्रोपराइटर श्री बी. जी. झँवर ने बताया की त्रिवेणी नेपाल के ग्रे में सभी काउण्ट्स अवेलेबल हो रहे हैं तथा उनके सभी व्यापारी क्वालिटी से काफी संतुष्ट हैं। श्री बी.जी. झँवर बताते हैं कि बढ़ती मांग को देखते हुए भीलवाड़ा में सभी काउंट्स में थोड़ा-थोड़ा स्टॉक जिससे व्यापारियों को असुविधा न हो। इनमें 1/15 पॉलिएस्टर, 100 प्रतिशत, 2/20 पॉलिएस्टर पीवी 70/30 ग्रे 1/15, 2/18, 2/30×2/40, ब्लेक 70/30, 1/15, 2/18, 2/30 एवं 2/40 हैं। सभी व्यापारीवर्ग माल ले रहे हैं, अच्छी क्वालिटी होने के कारण माल की दिन-प्रतिदिन डिमांड बाजार में बढ़ रही है। अभी त्रिवेणी का माल लगभग 300-350 टन से भी ज्यादा भीलवाड़ा में आने लग गया है। कंपनी ने मल्टी फोल्ड ग्रे काउंट मय में रेगुलर माल बनाना स्टार्ट कर दिया है। 2/8, 2/10, 2/12, 3/10, 3/12, 3/15 शीघ्र ही भीलवाड़ा में भी ये काउंट्स उपलब्ध रहेंगे।

पितृपक्ष के कारण बाजार में मंदी

सतना/ बलराम शुक्ला

इस समय पितृपक्ष चल रहा है। हिंदूधर्म की मान्यतानुसार सभी लोग अपने पूर्वजों को याद करते हैं एवं शास्त्रसंवत् मान्यतानुसार उसका पालन करते हैं। कोई गया, प्रयागराज, वाराणसी, उज्जैन तो कोई पवित्र तीर्थ पुष्कर जा रहे हैं। सभी अपनी-अपनी श्रद्धानुसार पितरों का तर्पण करते हैं। इस समय पूजापाठ के सामान-पोपलीन, तूस, मलमल, रोटो, माइक्रो, जेंट्स, धोती, कुर्ते का कपड़ा, गमछा इत्यादि बिक रहे हैं लेकिन फैंसी माल नहीं बिक रहा है। सभी व्यापारी नवरात्रि में बाहर जाने को बोल रहे हैं, क्योंकि आगे उत्तरभारत का सबसे बड़ा त्यौहार करवाचौथ आने वाला है। ऐसी उम्मीद है कि इस वर्ष व्यापार ज्यादा चलने वाला है। बुटिक चलाने वालों ने तो खरीदना शुरू कर दिया है क्योंकि उनको कपड़ा सिलकर देना है। यहाँ तक कि जो बड़े व्यापारी हैं, उनकी खरीददारी शुरू हो गयी है। ऐसा अनुमान लगाया जा रहा है कि इस वर्ष लहँगा भरपूर मात्रा में बिकने वाला है।



त्योहारी सीजन में कमर कसकर मैदान में कूदने को तैयार ऑनलाइन खिलाड़ी

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

गारमेण्ट रिटेलर्स को अभी एक अच्छी ग्राहकी का इंतजार है। गारमेण्ट का उत्पादन मंद गति का होने से गारमेण्ट में उपयोग किए जा रहे कपड़ों के व्यापारियों को अच्छी बिक्री की प्रतीक्षा है। गारमेण्ट की बिक्री पिछले कुछ समय से अच्छी नहीं होने और पुराना स्टॉक भरपूर होने से रिटेलर्स को श्राद्धपक्ष निकलने के बाद जैसे ही नवरात्रि, दशहरा, दीपावली की ग्राहकी बाजार में खुलती है, वैसे ही अच्छा कारोबार होने की उम्मीद है। इस दौरान संगठित क्षेत्र के आधुनिक रिटेलरों की बिक्री करीब आठ प्रतिशत तक बढ़ी है। लेकिन इसके विपरीत छोटे स्तर के रिटेल स्टोरों में ग्राहकी का नामोनिशान नहीं है। वहीं ऑनलाइन खिलाड़ी ऑफ सीजन सेल बंद होने के बावजूद पुराने स्टॉक से पीड़ित होने के बाद आगामी त्योहारी सीजन के लिए कमर कसकर मैदान में कूच करने लगे है। भारत से निर्यात मंद पड़ जाने के कारण टेक्सटाइल और गारमेण्ट दोनों की निर्यात माँग घटी है। निर्यात माँग घटने के कारण सरप्लस उत्पादों की बाजार में बिकवाली बढ़ी है। गारमेण्ट की नई वैराइटी का निर्यात धीमा पड़ा है।

एक रिपोर्ट के अनुसार 2018-2022 तक भारत से वोवन गारमेण्ट की कम्पाउंड वार्षिक विकास दर 1.12 प्रतिशत थी, जबकि वैश्विक व्यापार की वृद्धि दर 2 प्रतिशत थी। इसमें बांग्लादेश की वृद्धि दर 6 प्रतिशत और वियतनाम की 4 प्रतिशत थी। चीन के बाद मेडअप्स का दूसरा सबसे बड़ा निर्यातक भारत है, फिर भी वार्षिक विकास दर 3.53 प्रतिशत रही है, जबकि वैश्विक विकासदर 9 प्रतिशत की थी। नीटेड गारमेण्ट के निर्यात में भी भारत की उपलब्धि कमजोर रही है। विदेशी आयातकों की क्रिसमस की खरीददारी पूरी हो जाने के बाद डिलीवरी भी मई एवं जून महीने तक पूरी कर ली गई है। इसलिए फिलहाल गारमेण्ट इकाइयों के पास निर्यात ऑर्डर कम है। देसी बाजारों की मांग को पूरा करने के लिए तैयारी पहले से ही पुख्ता है। कुल मिलाकर गारमेण्ट उत्पादन और बिक्री दोनों स्तर पर आगामी सीजन की तैयारी होगी। आगामी त्योहारों की ग्राहकी को देखते हुए रिटेलर ने नई वेराइटी मंगवाने शुरू कर दिए है। गारमेण्ट व्यवसाय नये फैशन और रूखों के अधीन होता है, इसलिए इस खंड में आउट ऑफ फैशन स्टॉक की समस्या रहती है। बदलते फैशन को ध्यान में रखकर उत्पादों को तैयार करने में माहिर गारमेण्ट उत्पादकों के पास अभी भी कारोबार अच्छा है। विशेषकर लेडीज और चिल्ड्रन वियर में रिटेलर्स को अच्छी मार्जिन और ग्राहकों के बेहतर सपोर्ट से कारोबार अच्छा है। महिलाओं के फैशनेबल परिधानों में साडी एवं ड्रेस के साथ डिजाइनर परिधानों से लेकर रेडीमेड कुर्ती पहनने का क्रेज बढ़ा है।

वूलन व्यापारियों का शहर में आगमन

उदयपुर / नवीन कोठारी

सर्दी अभी शुरू नहीं हुई है। अक्टूबर माह शुरू हो जाने के बावजूद प्रतिष्ठानों पर पंखे-एसी दिनभर चलाने की जरूरत पड़ रही है। प्रतिवर्ष सितम्बर के अन्त तक शहर में लगने वाले सबसे बड़े वूलन बाजार "तिब्बतियन मार्केट" के वस्त्र-विक्रेताओं का आगमन शुरू हो जाता है। इस वर्ष भी तकरीबन सभी वूलन विक्रेता शहर में आ चुके हैं और जल्दी ही वूलन मार्केट लगाने वाले है। अभी दिन में बहुत तेज गर्मी और रात्रि में हल्की सर्दी का अहसास होना शुरू हो गया। जानकारों की माने तो इस बार भी सर्दी तेज पड़ने के आसार है। जिस तरह से पूरे विश्व में पर्यावरण के उथल-पुथल से कहीं बाढ़ कहीं बेतहाशा गर्मी व कहीं सूखा पड़ रहा है और गर्मी चरम बिन्दु पर है। उसी आधार पर सर्दी भी बहुत तेज पड़ सकती है। स्थानीय वस्त्र बाजार शांत है। छिट-पूट ग्राहकी हो रही है। वस्त्र व्यापारी आगामी सीजन की तैयारी और इंतजार में है।

कुतुबखाना पुल निर्माण से बिक्री मंद

बरेली/ राजीव अरोड़ा

कुतुबखाना में ओवर ब्रिज निर्माण के कारण पूरा मार्केट अस्त-व्यस्त चल रहा है। लोगों का आवागमन कम है जिसके कारण व्यापार बहुत प्रभावित हो रहा है। व्यापारी आगामी-सीजन की तैयारी नहीं कर पा रहे हैं। बड़ा बाजार, शास्त्री मार्केट, कटरायसराय स्थित थोक वस्त्र-विक्रेता बहुत परेशान है। कपड़े के अतिरिक्त दवाइयाँ आदि का भी होलसेल व्यापार होता है। पूल निर्माण के कारण बारावफात की बिक्री भी कमजोर रही। कनागत के कारण मर्दाना जोड़ा, टांडा का कुर्ता और अंगोछा की थोड़ी बिक्री चल रही हैं। बॉर्डर ब्लाउज की बिक्री अभी कमजोर चल रही है।

For Agent/Dealer/Franchise store enquiries, reach us at: Call: +91 9340605633 | Whatsapp: +91 9992514747
Write to: helloburgoyne@wfbindia.com | AVAILABLE AT ALL LEADING RETAIL OUTLETS

Follow us on /@Burgoyneindia | www.burgoyne.co
Burgoyne & **BAIRD Cotton** are registered trademarks of **WFB BAIRD & COMPANY (INDIA) PVT. LTD.**

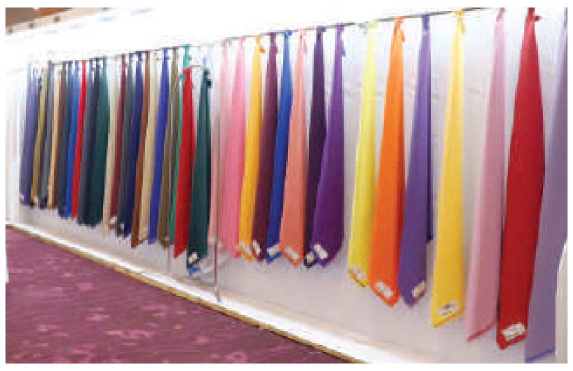
HOUSE OF BURGOYNE IRELAND ESTD. 1912

'यूनिफॉर्म ब्राण्ड वालजी' का कोलकाता में भव्य फैब्रिक डिस्प्ले

कोलकाता/ देश के अग्रणी यूनिफॉर्म फैब्रिक ब्राण्ड 'दर्शन वालजी' ने 27 सितम्बर 2023 को यूनिफॉर्म फैब्रिक की विशाल श्रृंखला कोलकाता के पाँच सितारा द पार्क होटल में भव्य डिस्प्ले के माध्यम से लॉञ्च की। 'दर्शन वालजी' यूनिफॉर्म एवं कॉर्पोरेट फैब्रिक का लीडिंग ब्राण्ड है, जिसके पास 6000 से अधिक डिजाइन हर वक्त तैयार रहती है। देश के प्रतिष्ठित स्कूलों के बच्चों व कॉर्पोरेट्स को बेहतरीन क्वालिटी के यूनिफॉर्म मुहैया करवाना ही कंपनी का लक्ष्य है।

DARSHAN Valji®

इस दौरान कम्पनी के मैनेजिंग डायरेक्टर श्री किशोर कोठारी एवं श्री संजय कोठारी ने कहा हम यूनिफॉर्म फैब्रिक की क्वालिटी पर विशेष ध्यान देते हैं। उसकी गुणवत्ता ही हमारा प्रमुख ध्येय है क्योंकि स्कूल यूनिफॉर्म बच्चों को पहननी होती है। उनकी त्वचा का विशेष ध्यान रखते हुए हमारे द्वारा उत्पादन किया जाता है। उनके फैब्रिक का यूनिफॉर्म बाजार लगभग 10,000 करोड़ रुपये का है। जैसे-जैसे शिक्षा एवं स्कूलों का विस्तार होता जा रहा है, वैसे-वैसे यूनिफॉर्म फैब्रिक की मांग भी बढ़ती जा रही है। 'वालजी' नवीनतम तकनीकी के साथ उत्तम गुणवत्ता के फैब्रिक के लिए प्रसिद्ध है, जो अत्याधुनिक लूमों पर रिंकल फ्री उत्पाद विभिन्न किस्मों में तैयार करता है। इस कॉन्फ्रेंस में वालजी के डीलर आरके एंटरप्राइज के मालिक कमल कुमार लूनिया, मोहित कुमार लूनिया व श्रेयांश कुमार लूनिया ने बताया कि कंपनी द्वारा अपनी सभी डिजाइनों को अलग-अलग आकर्षक कैटलॉग बुक में तैयार किया जाता है। 'वालजी' यूनिफॉर्म ब्राण्ड संपूर्ण भारत व विदेशों सहित लगभग 700 ऑथोराइज्ड डिस्ट्रीब्यूटर्स के माध्यम से 15000 से अधिक आउटलेट रिटेलर्स को सप्लाई किया जाता है। इस एक दिवसीय कॉन्फ्रेंस में वालजी के एजेंट हरिशंकर झंवर, रमा शंकर झंवर व तमाम कारोबारी उपस्थित रहे।



सम्पादकीय....

स्वच्छता का संकल्प

प्रधानमंत्री ने एक अक्टूबर की सुबह 10 बजे देश के सभी नागरिकों को अपने आस-पड़ोस में सफाई के लिए एक घंटे के श्रमदान का आह्वान किया।

प्रधानमंत्री श्री नरेंद्र मोदी ने कहा है कि पिछले नौ सालों में स्वच्छ भारत अभियान एक बड़ा अभियान बना है। जिसमें देश के हर वर्ग ने अपना योगदान दिया है, लेकिन उन्होंने कहा है कि भारत को स्वच्छ बनाने के प्रयास को तब तक जारी रखना है जब तक कि स्वच्छता भारत की पहचान न बन जाए। प्रधानमंत्री की यह टिप्पणी बहुत महत्त्वपूर्ण है। भारत कितना स्वच्छ है इसका जवाब हम सब जानते हैं। देश की राजधानी दिल्ली से लेकर गाँव-देहात तक, हर सड़क-गली-नुक्कड़ में स्वच्छता की कोशिशों को मुंह चिढ़ाते उदाहरण मिल जाते हैं। यह कटु सत्य है कि स्वच्छता अभी भी भारत की पहचान नहीं है। लेकिन, इस पहचान को बदलने की कोशिश हो रही है। स्वच्छ भारत इसी इरादे से शुरू किया गया एक अभियान है। प्रधानमंत्री मोदी ने सत्ता में आने के पहले ही वर्ष में गाँधी जयंती पर स्वच्छ भारत अभियान का शुभारंभ किया था। इसका लक्ष्य पाँच साल के भीतर यानी दो अक्टूबर 2019 तक स्वच्छ भारत का लक्ष्य हासिल करना था, जो महात्मा गाँधी की 150 वीं जयंती का वर्ष था।

लेकिन तमाम प्रयासों के बावजूद लक्ष्य पूरी तरह हासिल नहीं हो सका है। इस अभियान का एक लक्ष्य गाँवों के हर घर में शौचालय की व्यवस्था करना था ताकि खुले में शौच को पूरी तरह से समाप्त किया जा सके। जिस वर्ष अभियान शुरू किया गया था। उस वर्ष भारत में खुले में शौच करने वाले लोगों की संख्या लगभग 45 करोड़ थी। हाल ही में केंद्रीय जलशक्ति मंत्री श्री गजेंद्र सिंह शेखावत ने जानकारी दी है कि देश के 75 प्रतिशत अर्थात् लगभग चार लाख 40 हजार गांव खुले में शौच से मुक्त हो चुके हैं। स्पष्ट है कि अभी भी देश के एक-चौथाई गांवों में खुले में शौच मुक्त का प्रयास जारी है। ऐसे ही स्वच्छ भारत अभियान के दूसरे चरण में शहरों को स्वच्छ करने का संकल्प लिया गया था। इसके तहत कचरे का वैज्ञानिक तरीके से निस्तारण जैसे लक्ष्य निर्धारित किये गए थे।

इस दिशा में प्रगति जरूर हुई है और जगह-जगह कूड़ेदान भी दिखते हैं, तथा मोहल्लों में कचरा उठाने वाली गाड़ियां आदि भी आया करती हैं, लेकिन अभी भी आस-पास निगाह दौड़ाने पर गंदगी दिखाई देती ही है। प्रधानमंत्री ने संभवतः इसी बात को महसूस कराने के उद्देश्य से एक अक्टूबर की सुबह 10 बजे देश के सभी नागरिकों से अपने आस-पड़ोस में सफाई के लिए एक घंटे के श्रमदान का आह्वान किया। स्वच्छ भारत के संकल्प को पूरा करने के लिए हर देशवासी को स्वच्छता को लेकर सजग रहना चाहिए।

कुछ नया, कुछ अलग •

अहिंसा, सत्यता और आत्मानुशासन के परम प्रेरक पूज्य बापू को नमन

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

अभी अभी गाँधी जयंती गयी है। आप सभी को राष्ट्रपिता और अहिंसा के प्रेरक पूज्य बापू की जयंती की शुभकामनाएँ। मैं इस पर्व पर सोच रहा था कि बापू अगर इस समय होते तो उनकी जीवनशैली क्या होती। सांप्रत समय के अनुसार उनके आदर्श वे किस तरह से और किस माध्यम से समाज को दे रहे होतें। आज वे हमारे बीच नहीं है लेकिन उनके दिए मूल्य एवं आदर्श आज भी समाज में स्थापित है।

हम सभी आज प्रेक्टिकल युग में जी रहे हैं। व्यापार, नौकरी, धंधा कर रहे हैं तो इस राह पर चलते कि हम गाँधी जी के मूल्यों को अपने व्यवहार में कैसे लाये यह हमारी चर्चा का विषय है। हम चाहे तो सत्य, अहिंसा, ईमानदारी, करुणा आदि गांधीजी के मूल्यों को किस तरीके से अपने व्यवसाय में एकीकृत कर सकते है।

सर्वप्रथम, एक सफल व्यवसाय के लिए हमारी कर्मचारियों, ग्राहकों और हितधारकों के प्रति वफादारी आवश्यक है। हमे अपने कार्य स्थल पर ऐसा वातावरण बनाना चाहिए जहाँ कर्मचारी अपने आप को मूल्यवान महसूस करें, हमारे इस वातावरण की सराहना करें और कंपनी या व्यापार की सफलता में योगदान देने के लिए प्रेरित हों। इसके अलावा, कंपनी या व्यापार के मालिक को अपने ग्राहकों के प्रति वफादार होना चाहिए, उनकी जरूरतों को पूरा करने के लिए गुणवत्तापूर्ण उत्पाद और सेवाएं प्रदान करनी चाहिए, जिससे विश्वास और दीर्घकालिक संबंध बन सकें और यह संबंध मजबूत हो सकें।

हमारी कर्मचारियों और ग्राहकों के प्रति करुणा समान रूप से महत्त्वपूर्ण है। हमें उन कर्मचारियों के प्रति सहानुभूति रखनी चाहिए, जो व्यक्तिगत चुनौतियों से गुजर रहे हैं, उन्हें सहायता प्रदान कर सकते हैं और एक ऐसी संस्कृति को बढ़ावा दे सकते हैं जो दूसरो के मानसिक और भावनात्मक कल्याण को प्राथमिकता देती है। एक कंपनी जो अपने ग्राहकों के प्रति दयालु है वह उनके सामने आने वाली किसी भी समस्या को समझने और हल करने का प्रयास करेगी, जिससे व्यवसाय के साथ आपकी बातचीत या संवाद अधिक सकारात्मक होगा।

गांधीजी के अहिंसा, सत्यता और आत्मानुशासन के मूल्यों को भी हमारे व्यवसाय में एकीकृत किया जा सकता है। इन मूल्यों को अपनाने से सकारात्मक और उत्पादक वातावरण तैयार हो सकता है, जहाँ कर्मचारी सुरक्षित और सम्मानित महसूस करते हैं, जिससे नौकरी की संतुष्टि और उत्पादकता में भी वृद्धि होती है। एक व्यवसायी के तौर पर हमें ईमानदारी, पारदर्शिता और नैतिक प्रथाओं के आधार पर प्रतिष्ठा बनाने का प्रयास करना चाहिए, जिससे हमारे हितधारकों को विश्वास और सम्मान अर्जित हो सके।

इन गाँधी मूल्यों को प्राथमिकता देकर, एक व्यवसायकार वफादार ग्राहक का आधार विकसित कर सकता है, प्रतिभाशाली कर्मचारियों को बनाए रख सकता है और समाज में सकारात्मक योगदान दे सकता है। आइयेए पूज्य गाँधी जी के इन विचारों को हम चरितार्थ करें और एक अलग रूप से उनको श्रद्धांजलि अर्पित करे। पूज्य बापू के प्रिय भजन के साथ आज की बात को अल्पविराम....

वैष्णव जन तो तेने कहिये, जे पीड़ परायी जाणे रे।
पर दुःखे उपकार करे तो ये, मन अभिमान न आणे रे।।
वैष्णव जन तो तेने कहिये, जे पीड़ परायी जाणे रे..।
सकल लोकमां सहुने वंदे, निंदा न करे केनी रे।
वाच काछ मन निश्चळ राखे, धन धन जननी तेनी रे।
वैष्णव जन तो तेने कहिये जे पीड़ परायी जाणे रे।।
समदृष्टि ने तृष्णा त्यागी, परस्त्री जेने मात रे।
जिह्वा थकी असत्य न बोले, परधन नव झाले हाथ रे।।
वैष्णव जन तो तेने कहिये, जे पीड़ परायी जाणे रे।
मोह माया व्यापे नहि जेने, दृढ़ वैराग्य जेना मन मान रे।
रामनाम शुन ताळी रे लागी, सकल तिरथ तेना तनमां रे।।
वैष्णव जन तो तेने कहिये, जे पीड़ परायी जाणे रे।
वणलोभी ने कपट- रहित छे, काम-क्रोध निवार्या रे।
भणे नरसैयो तेनुं दरसन करतां कुल एकोतेर तार्या रे।।
वैष्णव जन तो तेने कहिये, जे पीड़ परायी जाणे रे..।।।

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

मोहिनी क्रिएशन

बालोतरा/ स्थानीय वस्त्र मंडी में 30-40 वर्षों से मेन्युफेक्चर में अग्रणी मोहिनी क्रिएशन एक जाना-पहचाना नाम है। कंपनी के डायरेक्टर श्री महेंद्र कुमार जैन अपने कुशल नेतृत्व दृढ़-निश्चय से आज पूरे भारतवर्ष में रोटो माइक्रो प्रिंट सूटिंग शर्टिंग एवं जोड़ी पैकिंग का विपणन वृहद स्तर पर कर रहे हैं। श्री जैन की व्यावहारिकता से आज कंपनी सफलता के शीर्ष पायदान पर हैं। कंपनी ग्रे भिवंडी, मालेगांव इचलकरंजी व सूरत से परचेज करती है व कंपनी का विपणन पूरे भारत वर्ष में है।

राँका ट्रेड सेंटर

सोलापुर/ स्थानीय वस्त्र मंडी में विगत 60 वर्षों से सोलापुरी चद्दर का होलसेल व्यवसाय कर रही कंपनी राँका ट्रेड सेंटर एक जाना पहचाना नाम है। कंपनी के डायरेक्टर श्री मीठालाल राँका ने अपनी कंपनी की शुरुआत की जिसे अब उनके पुत्र श्री हितेंद्र राकाँ अभी ईमानदारी, कठिन परिश्रम व लगन से आगे बढ़ाये हुए हैं। कंपनी चद्दर, टॉवेल, नेपकिन व दरी का मुख्यतः व्यापार कर रही है। कंपनी और ऑल इंडिया में अपने उत्पाद का विपणन कर रही है।

पी. कटारिया टेक्सटाइल्स

सोलापुर/ स्थानीय वस्त्र मंडी में विगत 30 वर्षों से होलसेल व्यवसाय कर रही कंपनी पी. कटारिया टेक्सटाइल्स एक जाना पहचाना नाम है। कंपनी के डायरेक्टर श्री ललित कटारिया ने बताया कि कंपनी सूटिंग-शर्टिंग, पोपलीन, साड़ी, ब्लाउज, पीस आदि का कार्य कर रही है। कंपनी सियाराम, रेमंड्स, बीएसएल, भीलवाड़ा से कंचन, संगम व सत्कार मिल्स से उत्पादन का कार्य कर रही है।

काबरा एंड कंपनी

सोलापुर/ स्थानीय वस्त्र मंडी में 65 वर्षों से होलसेल में काबरा एंड कंपनी एक विशिष्ट नाम है। कंपनी के डायरेक्टर श्री कमल काबरा ने बताया कि वे मुख्यतः टॉवेल व चद्दर का व्यवसाय कर रहे हैं साथ ही मैन्युफेक्चरिंग भी कर रहे हैं। कंपनी के उत्पादों का विपणन कर्नाटक, आंध्र प्रदेश, महाराष्ट्र प्रमुख है।

आर.के.एस. फैब्रिक्स

भीलवाड़ा/ स्थानीय वस्त्र मंडी में ट्रेडिंग व्यवसाय में अग्रणी गोलपुरिया प्रा.लि. सन् 1995 से सफलता के शीर्ष पर है। कंपनी के डायरेक्टर श्री राजेंद्र शर्मा ने बताया कि कंपनी का लक्ष्य व्यापारियों में विश्वास व उच्च गुणवत्ता का उत्पाद प्रदान करना है। कंपनी आर के एस फैब्रिक जिसके डायरेक्टर उनके युवा पुत्र श्री आशीत शर्मा अपने नए डेवलपमेंट से कंपनी को अग्रसर किए हुए हैं। कंपनी सूटिंग सेगमेंट में फैंसी लाइक्रा पीवी, ट्राविन व स्कूल ड्रेस में मुख्यतः कार्य कर रही है। साथ ही 'आशुटोन' इनका स्वयं का ब्रांड है। कंपनी की मार्केटिंग ऑल इंडिया है।

श्री ओम सिंथेटिक

भीलवाड़ा/ स्थानीय वस्त्र मंडी में मिक्स एंड मैच के सेगमेंट में श्री ओम सिंथेटिक सबसे उत्कृष्ट कंपनी है। कंपनी के संस्थापक श्री चेतन मारू विगत 15 वर्षों से अधिक समय से इस क्षेत्र में बेहतर अनुभव एवं कार्य कौशल से विभिन्न रेन्जों में जोड़ी पैकिंग निर्माण में सिद्धहस्त है। कंपनी जोड़ी पैकिंग में 70 से अधिक रेंज का निर्माण कर रही है। कंपनी का विपणन ऑल इंडिया है।

दशहरा पर ग्राहकी की धीमी शुरुआत

निजामाबाद/ जुगल किशोर झंवर

तेलंगाना का मुख्य त्योहार दशहरा है। इस पर सभी तेलंगाना वासी दशहरे पर कपड़े पहनते हैं। इस कारण गत 2-3 महीनों से बड़े-बड़े शोरुम में डिस्काउण्ट सेल चल रहा है। इस कारण डिस्काउण्ट सेल में अच्छी ग्राहकी के कारण दीपावली बाद भी लग्न सराय हैं और नये कपड़े मार्केट में आएँगे। अतः लोगों द्वारा अच्छी खरीददारी की उम्मीद है।

होलसेल व्यापारी भी सूरत, बनारस, अहमदाबाद, बेंगलुरु खरीदी हेतु आयें हैं उनका माल उतर गया है ग्राहकी शुरु हो चुकी है, परन्तु रफ्तार बहुत कम है। पहले व्यापारी भीलवाड़ा, पाली, बालोतरा भी जाते थे परन्तु अब सूटिंग-शर्टिंग बिल्कुल नहीं बिकता है। पाली, बालोतरा का प्लेन माल रहता है जो जरूरत अनुसार एजेंट से मंगवा लेते है। पहले भीलवाड़ा और बम्बई का प्रत्येक व्यापारी जाता था। आजकल ना कोई व्यापारी बम्बई जा रहा है ना भीलवाड़ा, पाली, बालोतरा जा रहा है। मेन मार्केट सूरत हो गया है जहाँ सभी माल मिल जाता है और उधार भी मिल जाता है। अतः सूरत पर हो सब अंतः लंबित है।

अच्छी क्वालिटी की रूई में मिलों की लेवाली

भाव अधिक बढ़ने के आसार कम

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

रूई में मिलों की लेवाली निकली है। देश के सभी उत्पादन केंद्रो में कपास की आवक बढ़ी है। कॉटन कपड़ों के उपयोग से अच्छी क्वालिटी की रूई के भाव भी बढ़े है। रूई का निर्यात कारोबार मंद है। जबकि देश में अब नवरात्र से रूई की आवक बढ़ने का अनुमान है। पुरानी रूई का भी स्टॉक है। जिनिंग मिलों में काम शुरू हो चुका है। बाजार के जानकारों का कहना है कि इस तरह नई और पुरानी रूई की बाजार में भरपूर उपलब्धता होने के बीच आगे रूई के भाव अधिक बढ़ने के आसार नहीं है। तथापि कुछ कपास उत्पादक राज्यों में हुई अत्यधिक बारिश के कारण खेतों में पानी भर जाने और कपास की चुनाई में आ रही दिक्कत सहित फसल को नुकसान होने का भी अंदेशा है।

उत्तरभारत और दक्षिण भारत में नई कपास का भाव न्यूनतम सपोर्ट प्राईस से अधिक है। इस वर्ष रूई का उत्पादन पिछले वर्ष से अधिक और माल की गुणवत्ता अच्छी होने की रिपोर्ट है, बशर्ते खड़ी कपास की फसल को अधिक बारिश अथवा कम बारिश के कारण अधिक नुकसान नहीं हुआ है। कुछ राज्यों में कपास की फसल को नुकसान होने की सटीक जानकारी हाल में उपलब्ध नहीं है कि कितना नुकसान हो सकता है। रूई के भाव में भिन्नता अलग से दिखाई दे रही है। दक्षिण में रूई का भाव प्रति क्विंटल 7400 - 7800 रू. के बीच है, जो पिछले वर्ष के प्रति क्विंटल 10000 रू. से कम है। उत्तरभारत में प्रति क्विंटल 7000 रू. अधिक चल रहा है। गुजरात और महाराष्ट्र में भी भाव टाइट हो गए है।

कॉटन एसोसिएशन ऑफ इंडिया के प्रमुख श्री अतुल गणात्रा के अनुसार सीजन 2023-24 में रूई के भाव का आधार अमेरिका, चीन और भारत के उत्पादन के अधीन हो सकता है। सीजन वर्ष 2022-23 में अगस्त अंत तक 305 लाख गांठ प्रेसिंग होने की जानकारी मिल रही है। इसके साथ ही सितम्बर माह में तकरीबन और 10 लाख गांठ और प्रेसिंग होने का अनुमान लगाया जा रहा है। इस तरह से अनुमान है कि चालू वर्ष में कुल प्रेसिंग 315 लाख गांठ तक होने की संभावना है। किसानों के पास तककरीबन 10 लाख गांठ तक का माल बैलेंस हो सकता है। इस तरह से देखा जाए तो पिछले दो वर्ष के ओपनिंग स्टॉक की तुलना में 2023-24 की सीजन में ओपनिंग स्टॉक घटकर 20 से 25 लाख गांठ रहने का अनुमान है।

पृष्ठ 1 का शेषांश

घरेलू माँग और निर्यात से रेडीमेड गारमेण्ट...

रिपोर्ट का कहना है कि रेडीमेड गारमेण्ट निर्माताओं का क्रेडिट आऊटलुक स्थिर बना हुआ है क्योंकि कम पूँजीगत खर्च तथा कार्यपूंजी खर्च समान बने रहने से कम्पनियों की बैलेंस शीट में सुधार हुआ है। रिपोर्ट के अनुसार गत वर्ष 2022-23 के दौरान देश से गारमेण्ट के निर्यात में लगभग 7 प्रतिशत की कमी आई थी क्योंकि घरेलू बाजार में कॉटन के भाव में अत्यधिक वृद्धि से गारमेण्ट महँगे हो गए थे। इसके अतिरिक्त अमेरिका और देशों की यूरोपीय के खपत में भी कमी आई थी। अतः देश से कुल गारमेण्ट निर्यात का लगभग 60 प्रतिशत निर्यात केवल अमेरिका और यूरोपीय देशों को ही किया जाता है। चालू वित्त वर्ष के दौरान घरेलू और निर्यात मांग अधिक होने तथा कॉटन के कम भाव के कारण रेडीमेड गारमेण्ट निर्माताओं का आपरेटिंग मार्जिन 50 बेसिस प्वाईंट्स अंक बढ़कर 9.5 प्रतिशत हो जाएगा। उल्लेखनीय है कि गत वर्ष कॉटन के भाव में अत्यधिक वृद्धि के कारण ऑपरेटिंग मार्जिन 150 अंक कम हो गया था।

अभी तक पीछे- उल्लेखनीय है कि चालू वित्त वर्ष में घरेलू बाजार में रेडीमेड गारमेण्ट की माँग में भले की कुछ सुधार हुआ हो लेकिन निर्यात मोर्चे की कहानी निराशाजनक ही है। अगस्त में रेडीमेड गारमेण्ट का निर्यात गत वर्ष की तुलना में 8.15 प्रतिशत गिरकर 1,133.35 मिलियन डॉलर का रहा। अप्रैल-अगस्त के दौरान रेडीमेड गारमेण्ट का कुल निर्यात 15.98 प्रतिशत गिरकर 5,969.94 मिलियन डॉलर का रह गया। जबकि गत वर्ष इसी अवधि में निर्यात 7,105.65 मिलियन डॉलर का हुआ था। सूत्रों का कहना है कि अगस्त और सितम्बर में विश्व के अनेक देशों से गारमेण्ट निर्यात में सुधार होना इस बात का संकेत है कि विश्व में मांग में बढ़ोतरी का दौर आरंभ हो चुका है।

बांग्लादेश से अधिक- इसी बीच, सितम्बर के दौरान बांग्लादेश से गारमेण्ट का निर्यात गत वर्ष की तुलना में 14.46 प्रतिशत बढ़कर 3.61 बिलियन डॉलर हो गया। गत वर्ष सितम्बर में वहाँ से 3.61 बिलियन डॉलर मूल्य का निर्यात किया गया था।

पृष्ठ 16 का शेषांश

कॉटन एवं पोलिएस्टर यार्न के भाव...

विस्कोस और रेयॉनयार्न से बने कपड़ों की मांग जरूर बढ़ी है। विस्कोस एवं रेयॉन फाइबर यार्न की मांग में 30 से 35 प्रतिशत की वृद्धि हुई है। यद्यपि कॉटन कपड़ों की तुलना में यह करीब 40 प्रतिशत महंगा है, लेकिन ऐसे यार्न से तैयार कपड़ों में सिल्क जैसा लुक और नेचुरल चमक होने से वैवाहिक सीजन में ऐसे कपडों को ग्राहक अधिक पसंद करते है। आगे त्योहारी और वैवाहिक सीजन को ध्यान में रखते हुए फैंसी कपड़ों का उत्पादन अधिक से अधिक करने पर वीवर्स जोर देने लगे है। इस कारण हाल बाजारों में फैंसी यार्न की मांग बढ़ रही है।

कॉटन यार्न के भाव में अच्छा सुधार आने से स्पिनिंग मिलों को जरूर सुकून मिला है। लेकिन कॉटन यार्न में सुधार के साथ ही रूई के भाव भी बढ़ने शुरू हो गए है, जो स्पिनिंग मिलों को उलझन में डाल रही है। अभी रूई के भाव में कोई बड़ी तेजी नहीं दिखाई दे रही है। कच्चे माल के बढ़ते भाव यदि सीमा से अधिक होते है तब स्पिनिंग मिलों की मार्जिन पर सीधा असर हो सकता है। कुछ माह पहले के दौर में कच्चे माल के अधिक महंगे हो जाने के बाद स्पिनिंग मिलों को अचानक कॉटन यार्न का उत्पादन रोकने का फैसला करना पड़ा था। लेकिन ऐसी स्थिति अभी नहीं है। बाजार में रूई की उचित रेट आसानी से सुलभ है। नई सीजन की रूई आ जाने से कच्चे माल के भाव पर जरूर अंकुश होगा। इसलिए स्पिनिंग मिलों में कॉटन यार्न का उत्पादन बढ़ाया गया है।

Yarn Rate+GST

यार्न रेट्स 05 अक्टूबर, 2023

C.T.M.

PH. 247511, 247512, 9829045130

2/30 NTBL	225
2/18 Dyed	185
2/40 Dyed	270
2/30 Frosted	225
2/30 Dyed Slub	260
2/30 School Dress Clourer	225

R.T.M

PH. 24766, 9829046404

2/30 Dyed Ntbl	220
2/40 Dyed	265
2/30 Frosted	218

Birla Tex Mills

2/18 Dyed	185

SRM Spinners

Mob. 8078660873

2/18 PV Diamond	160
2/18 PV Navy 85:15	175
2/18 PV Black 70:30	165
2/18 R Navy 70:30	185
1/15 Poly Black	115
20 PV Black	154
15 PV Black	151

GRASIM INDUSTRIES LTD.

PH. 247324, 93521-45544

2/30 NTBL	230
2/40 Dyed	270
2/50 Dyed	335

PANIPAT YARN

Mob: 9416031498

TEXTURISE	
150 Roto Grey	113-146
150 Roto Black	113-152
150 Roto Bright	123-148
150/250 Grey	125-160
150/250 Dyed	142-175
150 Fdy	133
P.V. Yarn	
2/20 Grey CL	130
2/40 POLY	187
2/15 Poly Grey	122
2/20 Poly CL	-----
20 Poly CL	124
Cotton Yarn	
4 CONE	54-90
6 CONE	81-140
10 CONE	90-184
2/4 CONE	85-136
2/6 CONE	86-157
2/8 CONE	91-164
2/10 CONE	107-220
2/20 CONE	201-269
2/30 CONE	289-390
2/40 CONE	280-358
STAPLE YARN	
10 CONE	188
15 CONE	192
20 CONE	189
2/15 CONE	202
2/40 CONE	242

VISAKA IND. LTD.

PH. 93514-27900

2/20 Poly Grey	166
2/24 Poly Grey	170
2/30 Poly Gray	179
2/40 Poly Grey	205
2/60 Poly Gray	269
2/76 Poly Gray	330
2/30 PV Black	230
2/40 PV Black	268
2/30 PV HD Dyed	240

GORAKHPUR YARN PRAHALAD RAI & CO.

PH. 99358-27000

Ankur	
2/30 P/V	164
1/20 P/V	.....
Janvi	
1/15 Psy	130
Triveni	
2/40 PV	210
2/30 PV	184
Mahabir	
15 PV	150
20 PV	155

Inclusive of 12 % GST

NEETA YARNS

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

Fancy Yarn Per Kg	
30/62 Alpine	211
2/60 PVT	278
2/60 Polyster	228
2/80 PC Combed	360
2/76 Polyster	278
2/60 P.V.	278

MODTEX TEXTURISERS

PH. 246496, 98292-50430

150/400 Cone Dyed	197+GST
150 HIM Cone Dyed	186+GST
300 HIM Cone Dyed	185+GST
450 ATY fancy Cone	------
300 Black B. Cone Dyed	....
240 Lighting 100% Cone Dyed	....

PAWAN ENTERPISES

9414111656

Triveni Spinning	
1/15 polyster Grey	130.00
2/20 polyster Grey	145.00
1/15 PV Grey Mill TFO	147.00
2/18 Pv Black 70/30	162.00
2/30 Pv Black 70/30	180.00
1/15 Pv Black70/30 Mill T.	150.00
1/30 Pv Black70/30 Mill T.	170.00
2/30Pv Black70/30 Mill T.	188.00
2/40Pv Black70/30 Mill T.	225.00
Dev Shree	
1/09 100 % Poly B. Atocone	106.00
2/18 100% Poly B. TFO	126.00
2/30 100% Poly Black	146.00
2/30 % poly dyeds	205.00
1/30% poly dyeds	185.00
1/30 % poly Black	143.00
1/15 % poly Grey	121.00
1/30% poly Grey	135.00
SIDH SHILA (SOUTH)	
12/18 pv 85/15 Black	140

Kishangarh Yarn Bazar

PH. 98297-21313
JAGDISH KOTHIWAL
CON YARN (Per 5 K.G.)

16 Arihant Viscous	520
20 Patiyala ND	556
20 Patiyala Silver	173
20s Puja viscous	558
16s cottspin	500
20s Shri Mahadav	556
23 JS Viscous	543
20 VISCOUS	-----
16 Tile	500
20 OM Thread	541
20 JS	543
23 JS	595
10 ARI	88+GST

GST Paid

Raghav Group

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

Raghav Agency Trident Ltd.	
1/10 OE	175
1/14 OE	185
1/16 OE	190
1/20 OE	215
30 KW	263
30 CW	280
2/40 CW ELLY	272
40 CW COMPACT	370
50 CW COMPACT	415
Ankur Udyoug	
1/30 Polyester 100%	140+GST
1/20 Polyester 100%	133+GST
1/15 Polyester 100%	128+GST
Sidhartha Super Spinning Mills	
2/15 P/V Dyed OG	232+GST
2/18 P/V Black	181+GST
2/30 P/V Black	234+GST
LNJ DENIM	
6 OE	179
7 OE	181
10 OE	185
10 Lycra	265
10 Slub Lycra	285

HIND SYNTEX LTD.

PH. 247916, 94141-15916

2/15 Gray Blanded	165+GST
2/30 PV	175+GST
15S PV	150+GST
2/24 PV	170+GST
2/30 Polyester TFO	155+GST
2/20 Polyester TFO	145+GST

टेक्सटाइल वर्ल्ड

समाचार पत्र प्राप्त करने के लिये सम्पर्क करें।

MOBILE 9468835188
417, 4th FLOOR,
COMMERCIAL MALL,
GOVINDAM,
OLD RTO ROAD,
BHILWARA-311001,

Ratan Barjatiya Yarn Spinners P. Ltd.

PH. 94141 13144

Pv yarn	
2/60 pv	270
2/40 pv	194
2/30 pv	173
2/24 pv	168
2/20 pv	164
2/18 pv	162
2/15 pv	159
20 pv	153
15 pv	148
10 pv	147
POLY YARN	
2/40 poly	175
2/30 poly	154
2/24 poly	150
2/20 poly	144
2/15	140
15	130
10	125
RECYCLED POLY	
2/40 Poly	152
2/30 Poly	135
2/20 Poly	125
2/15	120
15 poly (Nahar)	115
15 poly (Krisna)	111
100% poly black yarn	
2/30 pv	170
2/30 poly	146
15 poly	113
2/18 1167.	124
2/18 016	163
PC yarn 65:35	
2/40	225
2/30	197
14 pc oe 65/35	126
Slub Yarn Magic	
2/48	164
2/45	161
Pvt Yarn	
2/32 pvt	
2/32 pt	
2/28 pt&pvt	
Now Start Production Formosa	
65/35 Blend	
30 pv	
2/40 pv	
2/30 pv	

Please contact us for any enquiry

Bhavit Jain : Mob. 99292-13144

JAGDAMBA SPINNING YARN PRICES

POLYESTER ULTIMA YARN	
40s poly	165
15s poly	135
30s poly	145
40 poly @	158
30 poly @	142
24 poly @	136
20 poly @	132
15 poly @	127
12 poly @	124
10 poly @	122
8 poly @	119
PV YARN PRICES (70:30)	
2/30 pv @	180
2/20 pv @	170
2/15 pv @	165
40 pv @	179
30 pv @	163
24 pv @	157
20 pv @	153
18 pv @	151
15 pv @	148
10 pv @	143
MAGIC YARN	
2/47 PV Magic	190
2/32 PVT	156
2/32.PT.	146
2/47 Poly Magic	166
2/45 POLY MAGIC	168

NB TEXTILE LLP

(MADE IN INDIA)
Bhavit Jain +91 99289 13144

Poly/ Viscose	
2/76 pv	340/-
2/60 pv	285/-
2/40 pv	205 /-
2/30 pv	185 /-
2/24 pv	178 /-
2/20 pv	174 /-
2/18 pv	170 /-
2/15 pv	166 /-
Single yarn	
30s PV	
40s PV	
42s PV	
45s PV	
PSF	
2/76 poly	285 /-
2/60 poly	230 /-
2/40 poly	180 /-
2/40 poly vortex	195 /-
2/30 poly	159 /-
2/30 poly vortex	164 /-
2/24 poly	160 /-
2/20 poly	153 /-
2/20 poly vortex	152/-
2/15 poly	148 /-
Poly/ cotton	
Combed	
2/30 pc -	210/-
2/40 pc -	240 /-
2/60 pc -	310 /-
Recycle poly yarn	
2/40	162 /-
2/30	141 /-
2/20	132 /-
2/15	128 /-
15s	120 /-
2/80 micro modal	
2/60 micro modal	
2/60 excel	
150/350 bright white	
150/350 bright dop dyed	
100/450 bright white	
100/450 bright dop dyed	
75/450 bright white	
50/600 bright white	
150/350 tex warp white	

**All above yarn has cd commission as per requirement **
Ex SILVASA RATES

Nagasindu spinning

Micro yarn water jet aprove quality

60 poly.	192
50 poly.	180
40 poly	158

Less 1.5% cd

Jagdamba spinning mill

40s poly	165
15s poly	135
30s poly	147

Less 1%
Delivered

भूल ना जाना ०३१

RISHAB WORLD

शहीद उधम सिंह

(१८९९-१९४०)

(जलियांवाला बाग का शहीद)

इनका जन्म नाम शेर सिंह था, जिसका पंजाब के एक निर्धन परिवार में जन्म हुआ था। इन्होंने बचपन में ही अपने माता पिता को खो दिया था।

मिशन 1919 में वे जलियांवाला बाग की साक्षी रहे, जिसमें **ब्रिटिश सैनिकों** द्वारा गोलियों की बौछार की गई।

सन 1924 में भारत के **ब्रिटिश साम्राज्य** खत्म करने के लिए वह **गदर पार्टी** में सक्रिय हो गए और हथियार व बारूद उपलब्ध कराने के कारण सन 1927 में 5 वर्ष के कारावास की सजा सुनाई गयी।

जलियांवाला बाग का प्रतिशोध स्वरूप **पंजाब के गवर्नर माइकल डायर** से बदला लेने इंग्लैंड गए और 21 साल बाद उसे मारकर बदला ले लिया।

आज हम उसे **जलियांवाला बाग के नायक** के रूप में याद करते हैं, जिसने सन् 1919 में स्वतंत्रता आंदोलन का नेतृत्व किया।

नवरात्र, पूजा, दशहरा और दीपावली की ग्राहकी पर टिकी निगाहें

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

कपड़ा बाजार में ग्राहकी नहीं जम सकी है। जब कारोबार का समय अच्छा रहा है, तब भी ग्राहकी ठीक नहीं चला है।अब तो श्राद्धपक्ष शुरू हो गया है, ऐसे में कपड़ा कारोबार मंदा ही रहने वाला हैं। यूएसए और यूरोप का अर्थतंत्र मंद होने से वैश्विक मंदी की आहट के बीच भारत से टेक्सटाइल एवं क्लोथिंग का निर्यात घटा हैं। निर्यात घटने के कारण सरप्लस उत्पादों की स्थानीय बाजारों में बिकवाली बढ़ने के कारण बाजार में अधिक दबाव है। त्योहारों की ग्राहकी ठीक नहीं चलने के कारण पहले का ही स्टॉक अधिक है। श्राद्धपक्ष के बाद 15 अक्टूबर से नवरात्रि शुरू होने जा रही हैं। तब बाजार में नवरात्र, पूजा, दशहरा और दीपावली की ग्राहकी निकलने की संभावना है। थोक बाजारों में करीब दीपावली की ग्राहकी पूरी हो चुकी है।

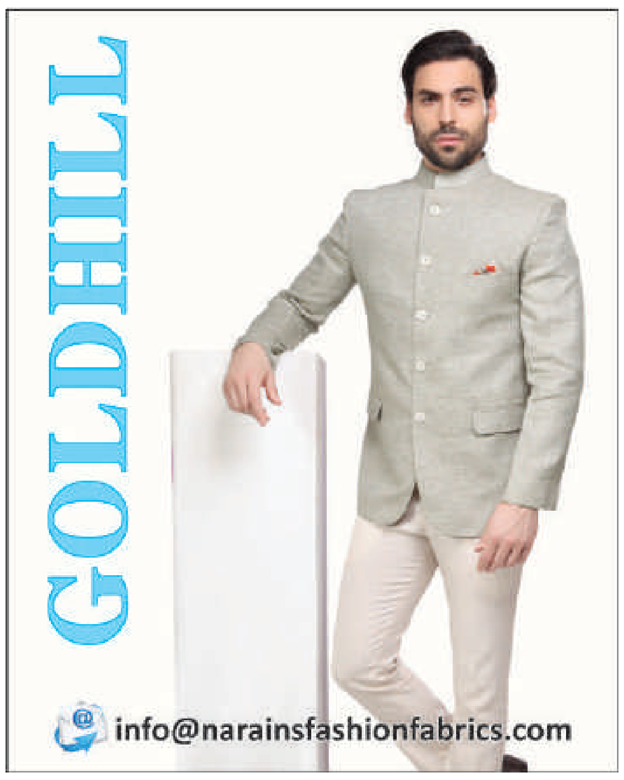
यद्यपि थोक में अभी तक बहुत अच्छा कामकाज नहीं हो सका है। लेकिन कारोबार करने का तरीका बदलने तथा देसावरों के व्यापारियों के बाजार में कम आने से अभी तक कारोबार बहुत अच्छा नहीं कहा जा सकता है। इस बार 13 नवम्बर को दीपावली है। इससे देसावरों के व्यापारी 25 से 30 अक्टूबर तक नई खरीददारी बंद कर सकते है। अभी तक जो माल खरीदा जा चुका है, उसकी डिलीवरी समय पर देने की व्यापारियों पर दबाव है। कारण कि 1 नवम्बर के बाद से नई सीजन की तैयारियों में जुट जाएँगे। बाजार में नये उत्पादों की भरमार है। एक से एक नये उत्पाद बाजार में आ रहे है। पार्टी वियर में मल्टीकलर और डीप डार्क कलर की डिजाइनें चलने लगी है। अब कॉफी, नेवी, मरून, ब्लैक और बोटलग्रीन जैसे कलर चल रहे है।

केंद्र सरकार ने विविध टेक्सटाइल उत्पादों के लिए क्वालिटी कंट्रोल ऑर्डर लागू किया है। इन उत्पादों में फाइबर और यार्न जैसे मैनमेड फाइबर से बने टेक्सटाइल उत्पादों को भी शामिल किया गया है। द सिंथेटिक एंड रेयान टेक्सटाइल एक्सपोर्ट प्रमोशन कौंसिल के अध्यक्ष श्री भद्रेश दोढिया का कहना है कि एडवांस ऑथराईजेशन के सामने आयात को क्वालिटी कंट्रोल ऑर्डर से छूट होनी चाहिए। पुनः निर्यात करने के उद्देश्य से किए गए आयात को क्वॉलिटी कंट्रोल ऑर्डर के अमल से मुक्ति दी गई है। जिस तरह से तैयार उत्पादों के लिए इस्तेमाल होती कच्ची सामग्री जिसका एडवांस ऑथराईजेशन के सामने आयात किया गया हो और फिर निर्यात किया जाए तो उसे क्वालिटी कंट्रोल ऑर्डर अमल से मुक्त करना चाहिए।

उन्होंने इस बारे में अधिक जानकारी देते हुए कहा कि विदेशी व्यापार नीति के तहत पर्याप्त प्रावधान और मैकेनिज्म है, जिसमें एडवांस ऑथराइजेशन के सामने आयात किए गए कच्चे माल से फिनिस्ड गुड्स तैयार करने की निश्चित समय-सीमा दर्शायी गयी है। एडवांस ऑथराईजेशन के सामने आयात कच्चा माल वास्तविक उपयोग शर्त के अधीन होता है और निर्धारित निर्यात जिम्मेदारी पूरी करने के बाद भी उसका अंतरण अर्थात् ट्रांसफर नहीं किया जा सकता है। उन्होंने कहा कि क्वालिटी कंट्रोल ऑर्डर स्वागत योग्य है। इससे हमारे देश में अच्छी क्वालिटी की कच्ची सामग्री आती है और घटिया क्वालिटी के माल का आयात रोका जा सकता है। अच्छी क्वालिटी का निर्यात बढ़ाने में इसकी महत्त्वपूर्ण भूमिका हो सकती है।

वैश्विक स्तर पर छाई मंदी और देशी बाजारों में ग्राहकों की उदासीनता के कारण कई माह से कपड़ा उद्योग की हालत नाजुक है। बढ़ती महंगाई के कारण ग्राहकों की खरीद क्षमता घटने से कपड़ा कारोबार बेदम और मंद है। इससे कपड़ों का अधिक उत्पादन कर स्टॉक होने की समस्या अलग से पैदा हो गई है। बाजार में जब माहौल मंदी का होता है, तब हुए कपड़ों की उधारी लौटने में देरी होती है। उधारी में देरी ही नहीं बल्कि व्यापारियों का रोटेशन पूरी तरह से गड़बड़ा जाता है। कपड़ा बाजार में देसावरों के व्यापारियों का आना कम हो गया है। नई पीढ़ी के उद्यमियों से लेकर मिलों तक कपड़ा बिक्री पैटर्न बदला है। अब अधिक से अधिक कारोबार ऑनलाइन पैटर्न पर होने लगा है तथा ऑनलाइन कारोबार बढ़ा है।

ग्रे- कपड़ों की माँग नहीं सुधरने और रूई के भाव बढ़ने के कारण कॉटन यार्न के बढ़ते तेवर को देखते हुए वीवर्स कपड़ों का उत्पादन कर रहे है। कपड़ों में कारोबार उधारी में अधिक होने और उधारी लौटने में होती देरी तथा ग्रे-कपड़ों का उठाव उचित स्तर का नहीं होने से वीवर्स अधिक स्टॉक नहीं करना चाहते है। इसलिए उत्पादन में शिथिलता है। नकदी में खरीददारी करने वाले साउथ से ग्रे खरीदते है और उधारी वाले व्यापारियों से खरीदना पसंद करते है। समस्या यह है कि उधारी महीनों बाद भी नहीं लौटती है। इस कारण बाजार पर आर्थिक दबाव बढ़ा है तथा कारोबार करने के लिए व्यापारियों को अतिरिक्त पूँजी का निवेश बढ़ाना पड़ता है। गारमेण्ट कपड़ों की मांग में कोई विशेष तेजी नहीं है। गारमेंटरों की माँग फिलहाल कपड़ों में सीमित है, क्योंकि उत्पादन लाइन धीमी है। गारमेण्ट फैशन और विविधताओं से परिपूर्ण होने से इस क्षेत्र को कपड़ों की आपूर्ति करने वाले व्यापारियों और मैन्यूफैक्चर्स विविध फैशन ब्राण्ड, विशिष्ट डिजाइन, ग्राहकों के रूझान, बदलते फैशन पर नजर रख अपनी विशिष्ट डिजाइन एवं स्टाइल में कपड़ा तैयार कर उसे बाजारों में उतार रहे है। पूरी दुनिया में समाज का सबसे बड़ा वर्ग मध्यम श्रेणी से आता है,जो अब उच्च मध्यम श्रेणी में जा रहा है। इस वर्ग की फैशन में गहरी रूचि है। लेकिन महँगे कपड़े, ब्रांड इस वर्ग की जरूरतों को पूरी नहीं कर पाते है। इसलिए गारमेण्टरों की मांग अब फील, फिनिश एवं स्टाइल तथा अफोर्डेबल प्राईस कपड़ों में अधिक है।

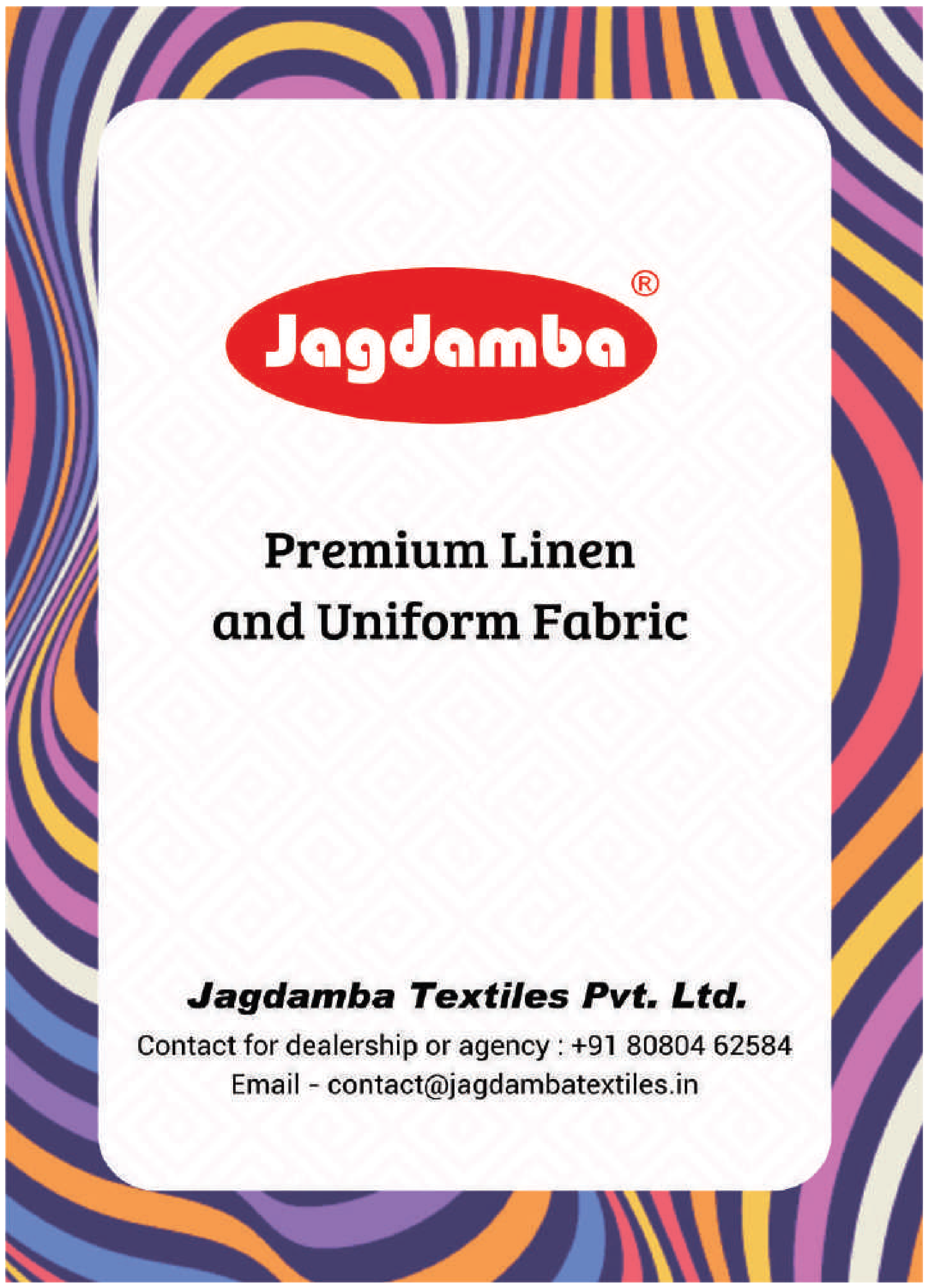


कॉटन एवं पॉलिएस्टर यार्न के भाव बढ़ने से यार्न बाजार में बढ़ी हलचल

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

यार्न बाजार ने अब करवट लेना शुरू कर दिया है। यद्यपि अभी ग्रे कपड़ों का उत्पादन और बिक्री उतनी अच्छी नहीं है, फिर भी यार्न मार्केट में भाव बढ़ने लगे है। यार्न में तेजी का कोई ठोस औचित्य नजर नहीं आ रहा है, इसके बावजूद कॉटन यार्न, पोलिएस्टर यार्न, रेयान, विस्कोस के भाव में पहले की तुलना में कुछ बढ़त दिखाई दी है। कहा जा रहा है कि जब यार्न बाजार में तेजी रहती है, तब ग्रे कपड़ों में कारोबार अच्छा होता है,लेकिन मौजूदा दौर में बाजार में ऐसा नहीं दिखाई दे रहा है। फिर भी पोलिएस्टर यार्न के भाव तीन से चार प्रतिशत तक बढ़े है। रेयॉन और विस्कोस यार्न में प्रति किलो दस बारह रू की तेजी आई है। कॉटन यार्न में प्रति किलो दस से बीस रू की तेजी आने से यार्न मार्केट मे हलचल बढ़ गई है। यार्न में तेजी कच्चे मालों के महँगे होने के कारण आई है।

पोलिएस्टर यार्न की तेजी को लेकर असमंजस की स्थिति है। कारण कि इन दिनों पोलिएस्टर कपड़ों की माँग अधिक नहीं है, इतना ही नहीं कॉटन कपड़ों की माँग भी नहीं बढ़ रही है फिर भी कॉटन और पोलिएस्टर यार्न के भाव बढ़े है। **शेषांश पृष्ठ 6 पर...**



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

7 से 21 अक्टूबर, 2023
SINCE 1998
टेक्सटाइल वर्ल्ड Corporate
शुभ नवरात्रि

INFINITO®
LUXURY FABRICS

THE FINEST ENGLISH CLOTH FOR MEN'S WEAR TAILORED CLOTHING

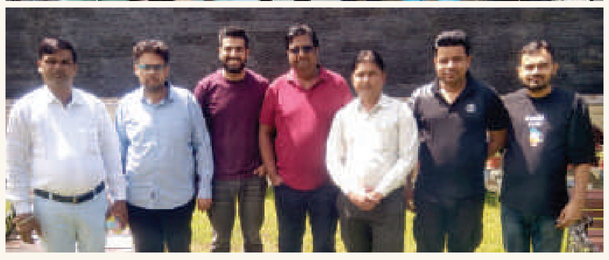
\infinitofashionbrand

for sales inquiry please write to info@infinitofashion.in or call 7300002390

CHINAR FABRICS का गंगटोक ट्रिप उत्सव रहा शानदार

नये डिजाइन रहे आकर्षण का केन्द्र

दुबई, नेपाल एवं थाईलैंड ट्रिप में व्यापारियों ने बढ़-चढ़कर भाग लिया



भिवानी/ चिनार फैब्रिक्स देश की एक बेहतरीन लाइफस्टाइल फैब्रिक्स निर्माता के रूप में जानी जाती है। चिनार फैब्रिक्स द्वारा आयोजित गंगटोक ट्रिप उत्सव 9 से 21 सितम्बर तक गंगटोक में गंगटोक ट्रिप उत्सव का आयोजन किया गया। उत्तर भारत के व्यापारियों ने गंगटोक ट्रिप उत्सव में बढ़-चढ़कर भाग लिया तथा आनन्द उठाया तथा ट्रिप के साथ-साथ व्यापारियों ने चिनार फैब्रिक्स द्वारा उत्पादित नये उत्पाद की प्रदर्शनी का अवलोकन भी किया जिसमें चिनार फैब्रिक्स की नई क्वालिटी जैफरीरोजर, जश्न एथेनिक, इम्पोर्टेड टी. आर, टवीडमेड व हैरीमोन क्वालिटियाँ तथा नई पैकेजिंग रेंज आकर्षण का केन्द्र रही। चिनार फैब्रिक्स ने सितम्बर माह में आयोजित अमेजिंग गंगटोक ट्रिप को एक उत्साह के रूप में मनाया। आगामी सीजन में विवाह शादियों की खरीददारी की रौनक बढ़ेगी। चिनार फैब्रिक्स द्वारा उत्पादित क्वालिटी 'विवाह उत्सव' के नाम से बाजार में धूम मचाये हुए है। इस क्वालिटी का बाजार में मांग का उत्सव दिखाई दे रहा है। चिनार फैब्रिक्स ने पिछले दिनो देश के विभिन्न हिस्सो में सेल्स कॉन्फ्रेंस का आयोजन किया। रिटेलर्स, डीलर्स एवं एजेन्ट्स के द्वारा हमे जो सुझाव मिले उनको क्रियान्वित करने की चेष्टा की है। उसी प्रकार हमने गंगटोक अमेजिंग ट्रिप उत्सव मे बेहतरीन क्वालिटियों का प्रदर्शन किया। इन क्वालिटियों की खासियत के बारे में जानकारी देते हुए कंपनी के डायरेक्टर श्री उज्ज्वल अग्रवाल ने बताया कि यह क्वालिटी एक विशेष क्वालिटी है जिसकी प्रोसेस विशेषतौर पर की गई है। क्वालिटी इकोफ्रेण्डली है, गुणवता से परिपूर्ण है। उन्होंने बताया कि 'जैफरीरोजर, जश्न एथेनिक, इम्पोर्टेड टी.आर, ट्वीडमेड व हैरीमोन' क्वालिटी में काफी डिजाइन्स उपलब्ध है। उत्तरभारत की प्रमुख कपड़ा मिल चिनार सिन्टैक्स लि. 1997 मे स्व. पूर्व गृहमन्त्री (हरियाणा सरकार) श्री बाबू रामभजन अग्रवाल द्वारा स्थापित की गई थी जो कि आज इतना सफर तय करने के बाद अपनी उच्चतम बुलन्दियों को छू रही है।

पैकेजिंग क्षेत्र में... चिनार फैब्रिक्स द्वारा सैकड़ों पैकेजिंग की क्वालिटियाँ उत्पादित कर बाजार मे उपलब्ध कराई जा रही है। चिनार फैब्रिक्स के पैकेजिंग के उत्पाद बेहतर होने से इनकी माँग निरन्तर बनी रहती है।

लिनन क्षेत्र में...चिनार फैब्रिक्स द्वारा सैकड़ो बेहतरीन लिनन क्वालिटियाँ बाजार में उपलब्ध है। चिनार फैब्रिक्स लिनन उत्पादन क्षेत्र में अपना विशेष स्थान बनाये हुए है।

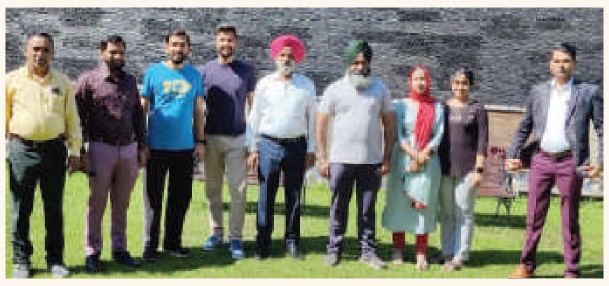
वीविंग क्षेत्र में...कम्पनी द्वारा अत्याधुनिक तकनीक तथा हाई स्पीड मशीनों द्वारा नवीनतम एवं ब्राण्डेड क्वालिटियों का उत्पादन किया जा रहा है।

फैब्रिक डिजाइन प्रबंधन क्षेत्र में...चिनार फैब्रिक्स दिन-प्रतिदिन बदलते हुये डिजाइन एवं ट्रेण्ड पर पुरी नजर रखती है जिसके कारण उपभोक्त ाओं की पसंद के अनुसार नये नये उत्पाद पेश करती रहती है।

सेल्स एवं मार्केटिंग क्षेत्र में...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 पहुँच बना चुकी है। कम्पनी द्वारा मांग के अनुरूप आपूर्ति देने में पुरी तरह सक्षम बनी हुई है।

प्रमोशन के क्षेत्र में...कम्पनी द्वारा सेल्स प्रमोशन कार्यक्रम के तहत समय-समय पर देश के विभिन्न क्षेत्रों में कॉन्फ्रेसेज करवाती रहती है जिसके तहत देश के व्यापारियों को आमंत्रित किया जाता है जिसके माध्यम से कम्पनी द्वारा उत्पादित नये उत्पादो का डिस्प्ले किया जाता है और व्यापारियों से बुकिंग इत्यादि ली जाती है। इसके साथ-साथ मिडिया, इलेक्ट्रोनिक मीडिया, सोशल मीडिया के माध्यम से भी ब्राण्ड प्रमोशन किया जाता रहता है।

न्यू डवलपमेन्ट क्षेत्र में...कम्पनी बाजार एवं उपभोक्त ाओं की माँग के अनुसार सूटिंग शर्टिंग, लिनन, यूनिफॉर्म का माल तैयार करके बाजार में माँग के अनुसार सप्लाई किया जाता है। सूटिंग-शर्टिंग, लिनन, यूनिफॉर्म व पैकेजिंग क्षेत्र मे भारतीय कपड़ा बाजार में वैश्विक स्तर पर चिनार फैब्रिक्स का कद काफी बढ़ा है। चिनार फैब्रिक्स के डायरेक्टर श्री उज्ज्वल अग्रवाल ने बताया की आज चिनार फैब्रिक्स के उत्पादों की वैश्विक स्तर पर जो बुकिंग मिल रही है उससे चिनार फैब्रिक्स का कद काफी बढ़ा है। आज बढ़ती हुई मँहगाई के अन्दर चिनार फैब्रिक्स की सेल लगातार बढ़ती जा रही है। इसका मुख्य कारण क्वालिटी के दाम उपभोक्त ा की पकड़ में बने हुये है। श्री अग्रवाल ने आगे बताया कि हमारी टीम विण्टर सीजन के लिए फैशन परिधान का विशेष ध्यान रखते हैं और फिर उसके अनुरूप फैब्रिक तैयार कर बाजार में लाँच करते है जो आम उपभोक्त ा की पकड़ बने रहते है और आम उपभोक्त ा पर महँगाई का बोझ भी नहीं पड़ने देते है। चिनार फैब्रिक्स गंगटोक ट्रिप उत्सव मे हमारे आदरणीय डीलर्स सर्वश्री पूनम जी, दिपेश जी, ईना जी, राजीव मितल जी, मनीष गर्ग जी, राजु जी, बक्सी जी, तरूण सिंगल जी, नरेन्द्र जी, नवदीप सिंह जी व अनिल जी ने भाग लेकर और अधिक से अधिक बुकिंग देकर चिनार गंगटोक ट्रिप उत्सव को सफलता के शिखर पर पहुंचाया। चिनार फैब्रिक्स अपने सभी डीलर्स का तहदिल से आभार प्रकट करता है।



चिनार फैब्रिक्स की बरेली कॉन्फ्रेंस में रिकॉर्ड तोड़ बुकिंग

चिनार फैब्रिक्स की लाजवाब पैकेजिंग, यूनिफॉर्म उपभोक्ता को खूब पसन्द आ रहे हैं -श्री सोनी

बरेली/ बदलते फैशन के हिसाब से नये एवं बेहतरीन डिजाइन बाजार में उपलब्ध करवा रही है जिससे आम उपभोक्ता को डिजाइन खूब पसंद आ रहे है और दाम भी वाजिव रखे है जिससे आम उपभोक्ता सरवाइव कर सकता है। इस अवसर पर चिनार फैब्रिक्स के डीलर सोनी जी ने बताया कि कम्पनी का मुख्य उद्देश्य आधुनिकता की दौड़ के अनुरूप वस्त्र उत्पादन तथा स्पष्ट व साफ-सुथरी नीति के अनुसार कार्य-व्यापार करते हुए कम दाम पर विस्तृत रेंज बनाकर सूटिंग शर्टिंग के ग्राहकों के हाथों तक पहुंचाना है ताकि वे अपने व्यक्तित्व को निखार सके।

धनबाद कॉन्फ्रेंस

जिम कार्बेट विजिट
हरिओम टेक्सटाइल, मथुरा

दुबई, नेपाल एवं थाईलैंड ट्रिप रहा चिनार फैब्रिक्स के डीलर्स के लिए ऐतिहासिक पल

चिनार फैब्रिक्स देश की एक बेहतरीन लाईफ स्टाईल फैब्रिक्स के रूप में जानी जाती है। चिनार फैब्रिक्स द्वारा आयोजित दुबई व नेपाल ट्रिप का आयोजन किया गया। जिसमे चिनार फैब्रिक्स के व्यापारियों ने बढ़-चढ़कर भाग लिया तथा आनन्द उठाया तथा ट्रिप के साथ-साथ व्यापारियों ने चिनार फैब्रिक्स द्वारा उत्पादित नये उत्पाद जैफरीरोजर, जश्न एथेनिक, इर्म्पोटेड टीआर, ट्वीड मेड व हैरीमोन क्वालिटीयों तथा नई पैकेजिंग क्वालिटियां आकर्षण का केन्द्र रही तथा एडवांस बुकिंग देकर ट्रिप में चार चांद लगाये।

फैशन में सफलता

डोनियर ग्रुप के राजेंद्र अग्रवाल बने भारत के अत्यन्त प्रभावशाली लीडर 2023

मुंबई/ यार्न निर्माण से लेकर रिटेल क्षेत्र के दिग्गज श्री राजेंद्र अग्रवाल को मार्क्समैन डेली द्वारा संचालित और टीम मार्क्समैन द्वारा प्रस्तुत 'सम्मानित भारत के सबसे प्रभावशाली लीडर्स 2023' कार्यक्रम में प्रतिष्ठित 'इंडियाज इन्फ्लुएंशियल लीडर 2023' का पुरस्कार मिला है, जो आधुनिक नेताओं की उपलब्धियों को सम्मानित करने के लिए एक विशेष मंच के रूप में कार्य करता है जिन्होंने विकट चुनौतियों का सामना करते हुए उत्कृष्ट प्रदर्शन किया।

श्री अग्रवाल के दूरदर्शी नेतृत्व और नवीनता के प्रति अटूट प्रतिबद्धता ने उन्हें यह सम्मानित पहचान दिलाई है। उनकी शानदार यात्रा एक समृद्ध शैक्षणिक पृष्ठभूमि से चिह्नित है, उन्होंने V.J.T.I., मुंबई से टेक्सटाइल टेक्नोलॉजी में स्वर्ण पदक विजेता का दर्जा हासिल किया है।

डोनियर ग्रुप के प्रबंध निदेशक एवं ग्रुप मेंटर के रूप में श्री अग्रवाल ने एक महत्वपूर्ण परिवर्तन लाने में अहम् भूमिका निभाई है। उनके नेतृत्व में डोनियर ग्रुप वर्तमान में एक फैब्रिक टेक्सटाइल कंपनी से भारत के अग्रणी लाइफस्टाइल और फैशन हाउस की ओर एक प्रभावशाली परिवर्तन के लिये अग्रसर है। बदलते समय के साथ तालमेल बिठाने में उनके दृढ़ विश्वास ने सावधानीपूर्वक विस्तार और विविधीकरण की रणनीति का मार्ग प्रशस्त किया है जो विश्व स्तर पर कंपनी के प्रक्षेप पथ में एक महत्वपूर्ण मील का पत्थर साबित हुआ है।

उनके नेतृत्व में डोनियर ग्रुप ने प्रसिद्ध कपड़ा कंपनियों जैसे जीबीटीएल लिमिटेड (जिसे पहले ग्रासिम भिवानी टेक्सटाइल लिमिटेड के नाम से जाना जाता था), ओसीएम प्राइवेट लिमिटेड और आरएसडब्ल्यूएम लिमिटेड के मयूर ब्रांड का सफलतापूर्वक अधिग्रहण किया। अपने विविध उत्पाद पोर्टफोलियो को मजबूत करते हुए वैश्विक पदचिह्न का विस्तार किया है।

इस अवसर पर श्री राजेंद्र अग्रवाल ने कहा ''यार्न से फैब्रिक्स और फैब्रिक्स से एक अग्रणी फैशन हाउस तक की यात्रा में हमारी सफलता पूरी डोनियर टीम के समर्पण और नवीनता का प्रमाण है। आज रिटेल व्यापारियों और डीलरों में डोनियर के फैब्रिक की अत्यधिक मांग है।

यह पुरस्कार सिर्फ मेरे प्रयासों की मान्यता नहीं है बल्कि हमारी सामूहिक दृष्टि और उत्कृष्टता की निरंतर खोज का प्रमाण है। फैब्रिक और फैशन की दुनिया में नेतृत्व करना केवल उत्पाद बनाना नहीं है यह जीवनशैली को आकार देने और अच्छे रुझान स्थापित करने के बारे में है। यह पुरस्कार आगे की रोमांचक यात्रा के प्रति हमारी प्रतिबद्धता की पुष्टि करता है।''

आज डोनियर ग्रुप ब्राण्डेड मेन्सवियर सूटिंग-शर्टिंग फैब्रिक के प्रमुख निर्माता के रूप में स्थापित है, जो पी/वी, टीआर, पी/डब्ल्यू, 100 प्रतिशत वूल और कॉटन सहित उच्च गुणवत्ता वाले फैब्रिक की एक विविध रेंज पेश करता है। यह विस्तृत श्रृंखला उत्कृष्टता के प्रति श्री अग्रवाल की दृढ़ प्रतिबद्धता का प्रमाण है।

एक कुशल उद्यमी के रूप में श्री राजेंद्र अग्रवाल की विरासत उत्कृष्टता के प्रति उनके समर्पण, परिवर्तन के प्रति अनुकूलनशीलता और नवाचार की अटूट खोज की विशेषता है। उनके नेतृत्व ने डोनियर ग्रुप को एक परिवर्तनकारी यात्रा पर आगे बढ़ाया है और इसे भारत के प्रमुख लाइफस्टाइल और फैशन हाउस के रूप में स्थापित किया है। कपड़े के क्षेत्र में अपनी शानदार उपस्थिति के अलावा, डोनियर ग्रुप गारमेण्ट ब्राण्ड डी कॉट की सफल स्थापना के साथ रिटेल क्षेत्र में नए क्षेत्रों की योजना बना रहा है, जिसके भारत में 400 से अधिक शर्टिंग में स्टोर हैं।

Mr. RAJENDRA AGARWAL - MD & Mentor Donear Group

Launching Soon In India

Worlds Most Luxurious 100% Giza & Linen Shirting Fabric

ITALY
M F
1913
ferno

www.ferno1913.com

Address :Manifattura di Ferno S R L. Via borgo santa Caterina nr 5824124 Bergamo (Lombardy), Italy.
email: info@ferno1913.com

टेक्सटाइल उद्योग में पहली बार सेल्स हेड को प्रोत्साहन के लिए फोर व्हीलर का गिफ्ट

ELYSIAN

PREGIO™

मुंबई/ टेक्सटाइल उद्योग हो या कोई भी व्यवसाय, अपने कर्मचारियों को प्रोत्साहित करते रहना चाहिए। जिससे कंपनी के प्रति उनकी जिम्मेदारी का वह हमेशा निर्वाह करता रहे। इसी बात को ध्यान में रखते हुए टेक्सटाइल उद्योग के प्रतिष्ठित ब्राण्ड 'एलिजियन' द्वारा पिछले वर्ष ग्रोथ को ध्यान में रखते हुए कंपनी के ही मार्केटिंग सेल्स हेड श्री त्रियुगी तिवारी को नई टाटा पंच फोर व्हीलर उपहार के तौर पर दी गई। इस दौरान कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर श्री सुरेंद्र जैन एवं उनके सुपुत्र श्री रोहित जैन उपस्थित थे। श्री जैन ने कहा कि हमारे सेल्स हेड द्वारा पिछले वर्ष कंपनी के उत्पादों को भारत की तमाम मण्डियों में सर्वाधिक सेल दिलाई गई है। हम अपने हर कर्मचारी के लिए इसी प्रकार के प्रोत्साहन की स्कीम आगे भी लाते रहेंगे। विदित रहे कि मुंबई की प्रतिष्ठित कंपनी जैनको ग्रुप ऑफ इंडस्ट्रीज के अंतर्गत सूटिंग एवं एथनिक वियर का बड़े पैमाने पर कार्य किया जाता है। इसके लिए कंपनी के पास 'एलिजियन' में PREGIO ब्राण्ड के तहत प्रीमियम हाई ट्विस्ट सूटिंग फैब्रिक के साथ-साथ ROBDAR ब्राण्ड के तहत एथनिक वियर कलेक्शन में गुणवत्ता युक्त फैब्रिक का उत्पादन किया जा रहा है। कम्पनी की तमाम फैब्रिक को भारत भर सराहा जा रहा है। कम्पनी हमेशा अपने व्यापारियों को नये कलेक्शन उपलब्ध करा रही है एवं नित नये डवलपमेण्ट करते हुऐ हर वर्ष ग्रोथ कर रही है। कंपनी अपनी आक्रामक रणनीति के चलते सेल्स नेटवर्क में ग्रोथ कर रही है। हर सीजन में कम्पनी नये-नये डिलर्स एवं रिटेलर्स जोड़ती जा रही है। कंपनी ने हाल ही में केरल मुन्नार में भव्य रिटेल कॉन्फ्रेंस का आयोजन किया जहां कंपनी ने अपने सभी लेटेस्ट उत्पादों का भव्य डिस्पले विभिन्न कलर चार्ट में किया जो व्यापारियों को खुब पंसद आये। इस कॉन्फ्रेंस में भारत के सभी प्रांतों से 1000 रिटेलर्स ने कंपनी के नए डवलपमेंट को जबरदस्त सराहा तथा जमकर बुकिंग भी कराई।

TESSITURA MONTI INDIA PVT. LTD.

Factory & Registered Office :
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 Website : www.monti.co.in

Tessitura Monti India Pvt. Ltd. BORN IN ITALY 1911

7 से 21 अक्टूबर, 2023
SINCE 1998
टेक्सटाइल वर्ल्ड Corporate

CITI Elected its office Bearers for The Year 2023-24

The Confederation of Indian Textile Industry (CITI), A Leading Trade boday of the Indian Textile Industry, has elected Rakesh Mehra as Chairman, Ashurin Chandran as Dy Chariman and Dinesh Nolkha as Vice Chairman Year 23-24 The Decition was made duraing the organilations 65th annual general Meeting (AGM), on Friday, 29th Sep 2023, Which was Held vertualy.

Mr. Rakesh Mehra, Chairman, CITI

Mr. Rakesh Mehra, a Chartered Accountant, is the Chairman of Banswara Syntex Limited (BSL), integrated textile manufacturer & exporter of yarns, fabrics, and garments, having a turnover of Rs 1,400 crores. Did his schooling in Amritsar & Ajmer and BCom in Chandigarh. He completed his 3-year Articleship with AF Ferguson & Co, Chartered Accountants, Mumbai.

Mr. Mehra joined BSL in 1986 and was one of the pioneers in developing the export of Man Made Textiles out of India. He has to his credit the opening up of the fabric export business to the UK and the Yarn Export Business to Turkey.

Mr. Mehra has been associated with various Industry Associations. He was elected Chairman of The Synthetic & Rayon Textile Export Promotion Council (SRTEPC) for two terms. He was President of Indian Spinners' Association (ISA), and Deputy Chairman of the Confederation of Indian Textile Industry (CITI).

Mr. Ashwin Chandran, Chairman and Managing Director of M/s. Precot Limited, Coimbatore has been elected as the Dy. Chairman of CITI. Mr. Ashwin Chandran, a B.Sc., (Hons) Graduate in Textile Technology, UMIST, UK and Post-Graduate (MBA) from University of Illinois, USA, Shri Ashwin Chandran has held the position of Director in PC Racing Foundation, The Cotton Textiles Export Promotion Council, Textile Sector Skill Council He has also been the Chairman of SIMA, Member of CITI Sub-Committee on Manmade Fiber and Yarn and Technical Textiles, Chairman of Yarn Committee of TEXPROCIL, Vice-Chairman of Confederation of Indian Textile Industry (CITI), New Delhi.

Mr. Ashwin Chandran, Dy. Chairman, CITI

Mr. Dinesh Nolkha, Vice Chairman, CITI

Mr. Dinesh Nolkha, is the Managing Director & CEO of Nitin Spinners Ltd., Bhilwara. Mr. Nolkha is a fellow member of The Institute of Chartered Accountants of India and The Institute of Cost & Management Accountants of India. He had a brilliant academic career having secured 4th rank on All India Basis in ICMA Final Exams in 1991 and 43rd Rank in ICAI Final exams in 1992.

Mr. Dinesh Nolkha is a member of various industrial associations. He has served as President of Mewar Chamber of Commerce and Industry, Bhilwara, Rajasthan and Chairman of NITRA, Ghaziabad. Presently he is Vice President of Rajasthan Chamber of Commerce & Industry, Jaipur, Rajasthan. He has also been conferred by CA Business Leader Award by The Institute of Chartered Accountants of India.

7 से 21 अक्टूबर, 2023 टेक्सटाइल वर्ल्ड 13

Reliance
Growth is Life

GEORGIA GULLINI'S CONFERENCE - FASHION CONCLAVE BAKU 2023

Reliance
Growth is Life

Georgia Gullini, a leading brand of premium Italian Worsted Suiting and a pioneer of new age fashion, hosted its FASHION CONCLAVE 2023 in Baku, the vibrant and cosmopolitan city known as the "Paris of the East". The event took place at the Marriot Boulevard in the White city district, the most prestigious area of the city, from 28th August to 3rd September 2023. More than 200 top fashion dealers from India and abroad attended the event and got a glimpse of Georgia Gullini's new collection.

The brand Georgia Gullini was established in 2006 with a modest start. Today, the brand has a wide presence across the country, with over 750 top retail outlets and over 80 distributors to serve every corner of the market.

Shri Vivek Mehta, (COO - Textiles, Reliance Industries Ltd.), shared his profound insights and vision, emphasizing the industry's resilience and adaptability in the face of challenges. Also highlighted the pivotal role of innovation, sustainability, and collaboration in shaping the textile sector's trajectory. Further he remarked "Today, we stand at the threshold of a new era, one where innovation and sustainability must go hand in hand. As we navigate complex global challenges, we must remember that the solutions lie within our industry's creative minds and technological advancements".

Shri Vivek Mehta, (COO - Textiles, Reliance Industries Ltd.)

GEORGIA GULLINI
The essence of Italian style.

FASHION CONCLAVE BAKU | 2023

GALA NIGHT

Lamp lightning: Shri Sanjeev Chaturvedi (Head Marketing - Textiles, Reliance Industries Ltd.), Shri Bherulal Nahar (M/s. J J Associates - Chennai), Hussaini bhai (M/s. J S Mohamedally - Kolkata), Shri Suresh Jain (M/s. Babulal Suresh Kr Jain - Jaipur), Shri Vivek Mehta (COO - Textiles, Reliance Industries Ltd.); Left to Right

This gala event was an unforgettable evening of celebration, networking, and entertainment, bringing together leaders and innovators from the textile industry. The evening's entertainment program included live music, cultural performances, and other surprises to make the night truly memorable.

FABRIC DISPLAY

Georgia Gullini always upholds its thrust for Innovative products. It has launched the "Re Della Moda" a higher premium Super 150's to 180's counts in polywool/wool rich blend, this new blend got the incredible response and recognition, Dealers termed it as the ever-best product in terms of feel and finish in wool blends & wool rich suiting available in the country. Some of the other collection showcased were Forever, Alabaster, Opulent, Impassion, Urbane Collection etc.

Georgia Gullini always brings freshness and variety to its customers. It has also launched new designs and styles in its existing premium wool rich suiting range 70:30 with Super 120 counts and extensive developments in 55:45 P:W Blend. The brand has mainly focused on premium range of above 110's and 120's count along with the complete basket.

The brand showcased its entire range of Winter 2023 Collection in an impressive and spacious setup in Baku, away from its home ground. The participants were amazed and delighted by the collection, which they compared to international brands for upper crust customers. The theme of the collection was "Newness is Life", which reflected the new color palette, elegant designs and innovative blends that the brand offers.

UNVEILING OF CATALOGUE

It was a showcase of the dynamism and creativity of the textile industry, where attendees could see for themselves the incredible innovations and artistic achievements that shape the future of textiles.

The new GG - Catalogue 23/24 was launched by Shri Sandeep Jain (M/s. Fab Cott - New Delhi), Shri Sourabh Dugar (M/s. Deo Mart - Kolkata), Shri Vivek Mehta (COO - Textiles, Reliance Industries Ltd.), Shri N S Ranawat (GM Marketing - Textiles, Reliance Industries Ltd.), Shri Jatan Baid (M/s. Arham - Kolkata), and Shri Sanjeev Chaturvedi (Head Marketing - Textiles, Reliance Industries Ltd.).

The new GG - Ethnic Catalogue was launched by Shri Vivek Mehta (COO - Textiles, Reliance Industries Ltd.), Shri Manoj Kr Manglani (M/s. Namaskar Textiles - Lucknow), Shri Naresh Jain (M/s. Padmavati Fabrics - Kolkata), Shri Sanjeev Chaturvedi (Head Marketing - Textiles, Reliance Industries Ltd.), Shri Krishna bhai (M/s. Sri Venkateshwara Textiles - Bangalore) and Shri Bijay Maharajan (M/s. Shivam Trading Co. - Kathmandu).

The Gala Dinner was the highlight of the conference, offering guests an opportunity to relax, connect, and celebrate the achievements and collaborations forged during the event.

WINNERS

The textile industry is a dynamic and evolving sector that requires constant innovation, sustainability, and excellence. These are the qualities that the winners of the awards have demonstrated through their outstanding work and achievements. They have set a high standard for the industry and inspired others to follow their footsteps.

Shri Vivek Mehta (COO - Textiles, Reliance Industries Ltd.), expressed his admiration and pride for the winners. "They have shown how innovation and collaboration can transform the textile industry and create positive impacts for the society and the environment. We are honored to recognize their work and celebrate their success".

Bhikam Chand Jain | Prithvi Textile Agency | K T Agencies | Marwah Agency

Fabcott India Clothing LLP | Sha Hirachand Jawanmal & Co. | Manish Trading Co. | Nrupen Creation | Babu Lal Suresh Kumar Jain

Nagarmal Sheonarain & Sons | Relax Commercial Private Limited | Govind Bhawan Karyalaya | Aggarwal Agencies | Saket | Yatin Traders | Arun Vastra Bhandar

Nu Fabrics | Hemant Textile Company | R P Textiles | Padmavati Fabrics

As we conclude this exceptional conference, we look forward to the positive changes and innovations these award winners will bring to the textile industry.

The Reliance Industries Limited - Textile Division extends its heartfelt congratulations to all the winners and deep appreciation to the conference participants, and partners for making this event a remarkable success.

Laxminarayan Group | Sri Venkateshwara Textiles | Sri Ram Enterprises | Mens Avenue By Milan | J.S. Mohamedally | Mr. S N Tiwari

Kapoor Sons | Kiran Showroom | A To Z | Jade Blue Lifestyle India Limited | Mr. N S Ranawat

फेस्टिव एवं वेडिंग सीजन की खरीदारी से बाजार में लौटी रौनक

फैंसी डाइड वर्क साड़ीज एवं लहंगे के कारोबार में उछाल ■ गारमेंट्स में बढ़ी पूछ परख

सूरत / सत्य प्रकाश

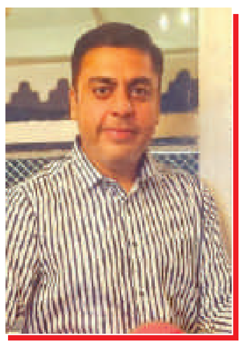
देश की सबसे बड़ी टेक्सटाइल मंडी सूरत में आगामी फेस्टिव एवं वैडिंग सीजन की ग्राहकी जोर पकड़ने लगी है। विगत चार माह से मंदी से जूझ रहे कपड़ा बाजारों में अब जा कर रौनक लौटी है। सीजन की एडवांस तैयारी के लिए दिशावर से कपड़ा व्यापारी खरीददारी करने पहुँच रहे हैं। विगत 20-25 दिनों से व्यापारियों के बड़ी संख्या में आगमन से मंदी के बादल छँटने लगे है। हालाकि विगत कुछ समय से टेक्सटाइल उद्योग मंदी के दौर से गुजर रहा है। चालू वित्त-वर्ष आधा बीत चुका है परंतु कपड़ा उद्यमियों के बैलेंस शीट में सालाना टारगेट आधे पूरे नहीं हुए हैं। सूरत ही नहीं अपितु हर कपड़ा उत्पादक मंडी में उद्यमी कमजोर ग्राहकी एवं धन की तंगी से परेशान है। विगत कुछ समय से रिटेल में ग्राहकी अच्छी नहीं होने के कारण कपड़ा कारोबारियों के मार्केट में पेमेंट्स भी काफी बकाया चल रहे हैं। अब देरी से शुरू हुई आगामी फेस्टिव सीजन की ग्राहकी से सबको अच्छी उम्मीद है।

आगामी नवरात्री, दुर्गा पूजा, करवा चौथ, दीपावली से लेकर वेडिंग सीजन के लिए सूरत के कपड़ा उद्यमियों ने काफी अच्छी तैयारी की हुई हैं। लंबे समय से अच्छी ग्राहकी निकलने का इंतजार कर रहे कपड़ा कारोबारियों का इंतजार अब जाकर खत्म हुआ है। अब थोक कपड़ा व्यापारी दीपावली तक खरीददारी करेंगे, क्योंकि दीपावली पश्चात सूरत के कपड़ा मार्केट लगभग 15 दिन तक बंद रहेंगे। इस बार शादियों की तिथियाँ भी खूब है, ऐसे में आगे शानदार एवं लंबा सीजन चलने की प्रबल संभावना है। बाजार सूत्रों के अनुसार इस सीजन सभी तरह के टेस्ट के लेडीज वियर्स की मांग रहती है। अभी फैंसी डिजाइनर साड़ीज में टॉप टू बॉटम रेंज में अच्छा कारोबार हो रहा है, इसी तरह लहंगे के उत्पादन में भी सूरत के निर्माताओं ने राष्ट्रीय स्तर पर अच्छी पहचान बना ली है जिससे लहंगे की बिक्री में भी उछाल देखा जा रहा है। आगामी वेडिंग सीजन के चलते हैवी फैंसी साड़ीज की मांग भी इस समय बेहतर है। वैसे सूरत में हर तरह के लेडीज फैशन वियर का भरपूर उत्पादन हो रहा है। साड़ियों एवं लहंगे में बेहतर डेवलपमेंट के साथ सूरत के उद्यमी लेडीज गारमेंट्स अर्थात रेडीमेड सूट्स, कुर्तीज, गाउंस आदि प्रकार के परिधानों का भी उत्पादन बड़े पैमाने पर कर रहे है। कई बड़े ब्राण्ड्स अब गारमेंट उत्पादन पर अपना ध्यान केंद्रित किए हुए है।

नए डवलपमेंट एवं क्रिएशन की मांग

सूरत में इन दिनों ग्राहक तो पूरे इंडिया से आ रहे है परंतु हर ग्राहक कुछ नया और यूनिक खरीदने की चाह लेकर बाजार में उतर रहा है। व्यापारी सभी तरह के परिधानों में नए डवलपमेंट एवं क्रिएशन को ज्यादा तरजीह दे रहे हैं। हालांकि रिटेल में फिलहाल कारोबार धीमा होने के कारण होलसेल कपड़ा व्यापारी सोच-समझ कर ही खरीदी कर रहा है। इसकी वजह से व्यापारी सलेक्टेड उत्पादों पर ही फोकस कर पा रहा है। जानकारों का कहना है कि सूरत के निर्माताओं ने इस बार आगामी सीजन की बहुत अच्छी तैयारी की है। साड़ियों में नई तरह के फैब्रिक्स पर आकर्षक क्रिएशन किए है। वहीं आगामी वेडिंग सीजन के लिए लहंगों एवं अन्य वैवाहिक परिधानों में जमकर नए डेवलपमेंट किए है। कुल मिलाकर जिन सप्लायर ने सीजन की अच्छी तैयारी की उनके पास ग्राहकी भी इस समय अच्छी है। कई सप्लायर्स ने व्यापारियों ने लिए विभिन्न तरह की आकर्षक सेल्स स्कीमें भी दे रखी है। जिसका असर भी बाजार में देखा जा रहा है। व्यापारी खरीदी के साथ-साथ स्कीमों का अच्छा लाभ उठा रहा हैं।

श्री संचित भाटिया, भाटिया क्लॉथ एजेंसी प्रा. लि., सूरत



बाजार में इस समय सभी तरह के लेडीज वियर में अच्छी ग्राहकी है। फैंसी डिजाइनर साड़ीज, सूट्स, लहंगे, ड्रेस मटेरियल जैसे समस्त उत्पादो में नए क्रिएशन की अच्छी डिमांड है। आगामी फेस्टिव सीजन के चलते होलसेल व्यापारी फैंसी साड़ीज एवं लहंगो में हैवी रेंज की खरीदी ज्यादा कर रहे हैं। हालांकि ग्राहकी सभी तरह के रेंज में अच्छी है। नवरात्रि से रिटेल ग्राहकी में अच्छा उठाव आने की पूरी संभावना है। राजस्थान में इस समय रिटेल ग्राहकी शुरू हो चुकी है, जयपुर के रिटेल बाजारों में रौनक है। इस समय सूरत में ज्यादातर होलसेल व्यापारी खरीददारी के लिए पहुँच रहे हैं। कुल मिलाकर श्राद्ध पक्ष से लेकर दीपावली तक सूरत में व्यापार अच्छा चलेगा। उसके बाद लग्नसरा की ग्राहकी चालू हो जाएगी, जो अगले साल मार्च-अप्रैल तक जारी रहेगी।

श्री प्रकाश सोनी (पप्पू भाई), सोनी एंड कंपनी प्रा. लि., सूरत

विगत 20-25 दिनों से दिवाली एवं लग्नसरा सीजन के हिसाब से बाजार में फुल ग्राहकी है। फैंसी साड़ियों एवं लहंगे में टॉप टू बॉटम रेंज की जबरदस्त खरीदी का दौर जारी है। फैंसी डिजाइनर साडीज में 500-1500 रूपये की रेंज में अच्छा कारोबार हो रहा है वही लहंगों में 15 से 20 हजार तक के लहंगे इस सीजन में व्यापारी खरीद रहे हैं। आगामी वेडिंग सीजन के हिसाब से हैवी फैंसी साड़ीज में भी नए क्रिएशन मांग में अच्छा उठाव है। हमारे पास वैसे राजस्थान स्पेशल वर्किंग ज्यादा रहती है। राजस्थान में चलने वाले टेस्ट के हिसाब से हमारे ग्राहक बड़ी संख्या में सूरत पहुंच रहे है, सीजनल ग्राहकी का यह दौर दीपावली तक जारी रहेगा।

श्री अरुण पाटोदिया, बलराम एंटरप्राइजेज, सूरत

पिछले 4 महीने से ग्राहकी की आश लगाए बैठे सूरत के टेक्सटाइल उद्यमियों का इंतजार खत्म हुआ, पिछले 10-15 दिनों से दिशावर से व्यापारी खरीदी करने पहुंच रहे हैं। श्राद्ध पक्ष से पूर्व ग्राहकी बिल्कुल शिथिल थी, सूरत से मात्र 50 से 60 ट्रक ही बाहरी मंडियों में जा रहे थे। जो अब डबल हो चुके हैं और नवरात्रि आते-आते 200- 300 ट्रक मॉल जाना शुरू हो जाएगा। पूरे सूरत में गौ भक्त के रूप में मशहूर श्री अरुण पाटोदिया ने कहा कि लग्न सरा एवं दीपावली कि इस ग्राहकी का दौर अब लंबा चलने वाला है। फैंसी साड़ीज, सूट्स, लहंगे, ड्रेस मटेरियल, कुर्तीज सहित सभी तरह के परिधानों में व्यापारी अच्छी रुचि दिखा रहे हैं। हमारे पास इस समय पूरे इंडिया से व्यापारी पहुँच रहे हैं तथा खरीदारी भी अच्छी कर रहे हैं।

श्री नंद किशोर शर्मा, मंगलम सिल्क मिल्स, सूरत

श्राद्ध पक्ष की शुरुआत से ही सूरत में ग्राहकी का ग्राफ तेजी से ऊपर की ओर बढ़ रहा हैं। आगामी दिवाली एवं लगनसरा की जिस ग्राहकी का हम सबको लंबे समय से इंतजार था वह अब शुरू हो चुकी है। इस साल अधिक मास होने के कारण त्योहारी सीजन देरी से शुरू हुआ है लेकिन अब सीजन चालू हुआ है तो इसके लंबे समय तक चलने की पूरी उम्मीद है। व्यापारी भी पूरे जोश के साथ खरीदी के लिए पहुँच रहे हैं। फैंसी साड़ियों में हैवी एवं मीडियम रेंज की ज्यादा खरीदी कर रहे हैं। दीपावली हम हिंदुओं का सबसे बड़ा त्योहार है और हर घर में नए कपड़े पहनने की परंपरा सालों से चली आ रही है। महिलाएं इस अवसर पर अपने लिए साड़ियां एवं बच्चों के लिए खरीददारी जरूर करती हैं। यही वजह है कि हर साल दीपावली के सीजन से सबको अच्छी उम्मीद होती है। साथ ही दीपावली के तुरंत बाद आने वाले लग्नसरा की खरीदी भी दीपावली पूर्व ही हो जाती है। इसलिए सूरत मंडी में अक्टूबर माह पूरा ग्राहकी का रहने वाला है।

श्री नरेश कुमार अग्रवाल, हरे कृष्णा एजेंसी, सूरत

फेस्टिव सीजन की अच्छी शुरुआत हुई है, विगत 20-25 दिनों से बाजार में अच्छी खरीददारी से माहौल खुशनुमा बना है। दिवाली एवं लग्नसरा सीजन के लिए सूरत के उद्यमियों ने तैयारी भी काफी अच्छी की हुई है। फैंसी साड़ियों एवं लहंगा निर्माताओ ने जमकर डवलपमेंट्स किए हैं। दिसावर से पहुंच रहे होलसेल कपड़ा व्यापारी भी नए क्रिएशन एवं डवलपमेंट को ज्यादा पसंद कर रहे हैं। सूरत के उद्यमी वैसे भी सीजन की तैयारी बहुत ही अच्छे ढंग से करते हैं। बाजार में हर साल कुछ नया देने के लिए सूरत के उद्यमी विगत 4 महीनों से जबरदस्त तैयारी कर रहे थे। इस बार फैब्रिक में काफी नए डेवलपमेंट देखने को मिल रहे हैं। साड़ियों में इस सीजन में डाइड वर्क साड़ीज एवं लहंगे में नये फैब्रिक इनोवेशन एवं क्रिएशन को व्यापारी ज्यादा पसंद कर रहे हैं। हमारे मार्केटिंग एरिया राजस्थान से व्यापारी बड़ी संख्या में खरीदी के लिए पहुंच रहे हैं।

श्री सोनू भाई, गणपती टेक्सटाइल एजेंसी, सूरत

सूरत में इस समय भरपूर ग्राहकी है। दिवाली एवं लग्नसरा सीजन की एडवांस तैयारी स्वरूप खरीदी कर रहे व्यापारी सभी तरह के माल की खरीदी कर रहे हैं। आमतौर पर दिवाली के मौके पर लोग अच्छे फैशनेबल परिधान पहनना पसंद करते हैं, जिसके चलते व्यापारी फैंसी साड़ीज में हैवी मीडियम रेंज की ज्यादा खरीदी कर रहे हैं। सड़ियों में विभिन्न प्रकार के नए पैटर्न फैब्रिक पर सर्वोस्की एवं जर्कन वर्क की अच्छी मांग है। वही लग्नसरा के हिसाब से लहँगा की मांग में अच्छा उठाव है। रजवाड़ी टेस्ट के लहंगे में चीकू कलर, पीच कलर, मस्टर्ड कलर के ब्राइडल लहंगे खूब पसंद किया जा रहे हैं। वैसे इस सीजन में सब कुछ बिकता है, 200 से 5000 तक की साड़ियां और 500 से 35000 तक के लहंगे बिक रहे हैं। अपने-अपने सेल्स नेटवर्क के हिसाब से सप्लायर्स के पास ग्राहकी है।

कमल ग्रुप द्वारा कानपुर एवं गोरखपुर में कमल उत्सव का सफल आयोजन

KAMAL GROUP

कमल उत्सव, कानपुर

कमल उत्सव, गोरखपुर

व्यापारियों ने की जमकर खरीदी : स्कीमों की हुई बौछार

सूरत/ कानपुर/ गोरखपुर/ देश में टेक्सटाइल मार्केटिंग में अग्रणी 'कमल ग्रुप' द्वारा विगत दिनों कानपुर एवं गोरखपुर में कमल उत्सव-2023 प्रदर्शनी का आयोजन किया गया, जिसमें उत्तरप्रदेश के व्यापारियों ने जमकर खरीदी की तथा विभिन्न कम्पनीज द्वारा प्रदत्त स्कीम्स का लाभ उठाया।

कमल-ग्रुप के कानपुर, सूरत, गोरखपुर, दिल्ली, जयपुर, प्रयागराज, कोलकाता, अहमदाबाद, भीलवाड़ा, मुम्बई आदि मण्डियों में कार्यालय स्थापित है, जहाँ से अपने व्यापारियों को बेहतरीन सेवाएँ एवं टेक्सटाइल उत्पाद उपलब्ध करा रहे हैं। कमल ग्रुप द्वारा हर वर्ष अपने व्यापारियों के लिए सीजन की एडवांस प्लानिंग के लिए खरीदी कमल उत्सव प्रदर्शनी का आयोजन किया जाता है। इस बार ग्रुप द्वारा सितम्बर माह में कमल उत्सव प्रदर्शनियों का सफल आयोजन किया गया जिसमें ऑल इण्डिया के साड़ीज, सूट्स, लहंगे, कुर्तीज निर्माताओं ने अपनी नवीनतम रेंज का आकर्षक डिस्प्ले कर अच्छे ऑर्डर्स हासिल किए।

स्कीमों के प्रति दिखा आकर्षण...कानपुर एवं गोरखपुर दोनों प्रदर्शनियों में व्यापारियों ने जमकर खरीदी की। फैंसी साड़ीज, लहंगे, कुर्तीज, लेडीज सूट्स सभी में व्यापारियों की रूचि देखने को मिली। इसके अलावा जो सप्लायर्स किसी स्कीम के साथ प्रदर्शनी में पहुँचे उन्हें अच्छे ऑर्डर्स प्राप्त हुए। सूरत के सप्लायर्स की बात करें तो कई कंपनीज आकर्षक स्कीम्स के साथ प्रदर्शनी में पहुँची, जिन्हें अच्छा रिस्पॉन्स मिला। साथ ही कमल-ग्रुप द्वारा प्रदर्शनी के दौरान खरीदी अनुसार लक्की ड्रॉ का भी आयोजन किया गया। जिसके तहत् व्यापारियों को आकर्षक गिफ्ट प्रदान किए गए।