Vishnulene VSM SUITINGS & SHIRTINGS
Vishnu Laxmi Silk Mills
29,A-6, Udit Mittal Ind. Estate, Andheri Kurla Road, Andheri (E), Mumbai- 59
E-mail: shahsaras@gmail.com

पाक्षिक SINCE 1998

टेक्सटाइल वर्ल्ड

Postal Registration No : BHILWARA/208/2021-2023 Posting on 24-11-2023 at Rail Mail Service, Bhilwara

वर्ष-26 अंक-11 भीलवाड़ा/ 22 नवम्बर, 2023 कुल पृष्ठ- 12 मूल्य : 25 रुपए

त्यौहारी सीजन में किड्स वियर और वूमन्स वियर की बिक्री बढ़ने का अनुमान

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

अधिकांश एपेरल रिटेलर्स और गारमेण्ट उत्पादकों का मानना है कि इस त्योहारी सीजन में एपेरल की बिक्री कम होने का अनुमान है। त्योहारी सीजन के कारण रिटेलर्स अक्टूबर से दिसम्बर के दौरान अपनी पेशकश बढ़ा देते है। सीजन में गारमेण्ट उत्पादकों के अन्य खर्चे भी बढ़ते है। जिनमें प्रमोशनल खर्च भी शामिल है। बड़े शहरों की तुलना में टियर-टू और टियर-थ्री शहरों में बिक्री अधिक होने का अनुमान लगाया गया है। सीएमएआई के दिवाली पूर्व सर्वे में कुल मिलाकर पिछले वर्ष की तुलना में इस वर्ष क्लोदिंग की मांग 25 प्रतिशत घटने का अनुमान लगाया जा रहा है। यद्यपि महंगाई अब नियंत्रण में होने का दावा किया जा रहा है।

क्लोदिंग मैन्युफेक्चरर्स एसोसिएशन ऑफ इंडिया ने उपभोक्ता मांग की थाह लेने के लिए 166 एपेरल मैन्युफेक्चरर्स और ब्राण्ड्स का सर्वे किया गया था। इसमें सिर्फ 22 प्रतिशत ने बताया है कि इस त्योहारी सीजन में मांग बढ़ेगी जबकि 78 प्रतिशत का मानना है कि पिछले वर्ष की तुलना में इस वर्ष एपेरल की बिक्री घट सकती है। बढ़ी हुई महंगाई और सामान्य मंदी के कारण उपभोक्ताओं की मांग मंद है। 30 प्रतिशत लोगों का कहना है कि बिक्री घटने का मुख्य कारण आर्थिक मंदी है, जबकि 0.16 प्रतिशत का मानना है कि कम भाव से बिक्री बढ़ेगी।

करीब 49 प्रतिशत लोगों का कहना है कि किड्स वियर में सबसे अधिक बिक्री होने का अनुमान है। उसके बाद 36 प्रतिशत का मानना है कि वूमंस वियर की बिक्री अच्छी हो सकती है तो तीसरे पायदान पर 12 प्रतिशत मेंस वियर की बिक्री के पक्ष में रहे है। तथापि सामान्य व्यापारियों का कहना है कि कपड़ों की तुलना में गारमेण्ट में कारोबार दीपावली पूर्व अच्छा रहा है।

शेषांश पृष्ठ 6 पर....

जीएसटी का सात सूत्री ज्ञापन

मुजफ्फरनगर / अजय कुमार सिंघल... उत्तर प्रदेश उद्योग व्यापार मण्डल, मुजफ्फर नगर के सभी पदाधिकारियों एवम् सदस्यों के द्वारा आज दिनाक 4 नवम्बर 2023 को जीएसटी की विसंगतियों से सम्बन्धित सात सूत्री ज्ञापन जीएसटी कार्यालय, पीस लाइब्रेरी के सामने ज्वाइंट कमिश्नर श्री ज्योति प्रसाद शुक्ला द्वारा कमिश्नर लखनऊ को प्रेषित किया गया। प्रदेश वरिष्ठ उपाध्यक्ष श्री अशोक कंसल, नगर अध्यक्ष श्री अजय कुमार सिंघल, महामंत्री श्री प्रवीण खेड़ा, संयुक्त महामंत्री श्री अमित मित्तल, श्री पंकज अपवेजा, श्री अनिल तायल, श्री हिमांशु कौशिक, श्री दिनेश बंसल, श्री सुलक्खन सिंह नामधारी, श्री हर्षवर्धन बंसल, श्री मनोज गुप्ता, श्री यश कपूर, श्री रामपाल, श्री पंकज गोयल आदि प्रमुख रूप से मौजूद रहे।

देवउठनी एकादशी से वैवाहिक सीजन शुरू

उदयपुर / नवीन कोठारी

दीपावली सीजन लाभपंचमी तक समाप्त हो गया। इसके पश्चात् देवउठनी ग्यारस है। मान्यताओं के अनुसार इस ग्यारस से देव उठ जाएंगे और तभी से मांगलिक कार्यो का शुभारम्भ भी हो जाएगा। बीते त्योहारी सीजन में पिछले कुछ वर्षो से अच्छी ग्राहकी हुई परन्तु स्थानीय वस्त्र बाजार का आंकडा अन्य बाजार के आंकडों से कम ही रहा। धन तेरस से शहर में देशी पर्यटक खासतौर गुजराती पर्यटकों की रेलमपेल शुरू हो गई जो लाभपंचमी तक रही। पर्यटकों ने राजस्थानी पोशाक खरीदने में अत्यधिक दिलचस्पी दिखाई। इस कारण ऐसे वस्त्रों की बिक्री में इजाफा रहा। व्यापारियों की मानें तो बाजार में जो भी ऑर्डर दिए गए है वे त्योहारी सीजन और वैवाहिक सीजन के मद्देनजर दिए गए क्योंकि त्योहारी सीजन समाप्त होते ही वैवाहिक सीजन की शुरूआत होती है। इन दिनों शादियों की खरीदी भी शुरू हो गई। खासकर लेडीज ड्रेसो की ब्रिकी शुरू हो गई क्योंकि उन पोशाकों को तैयार करने में भी समय लगता है। अतः अभी से ऐसे प्रतिष्ठानों में बिक्री देखने को मिल रही है। सूत्रों के मुताबिक वैवाहिक सीजन भी अच्छा रहने की पूरी उम्मीद है।

वैवाहिक सीजन से अच्छी ग्राहकी का दौर शुरू

बालोतरा/ लालचन्द पुनीत...उद्यमियों और क्षेत्र के आम नागरिकों ने प्रकाश पर्व दीपावली को आन-बान-शान के साथ मनाया। दीपों की रोशनी और शांत हवा के रूख के अलावा आतिशबाजी के नजारों से आकाश अद्भूत धरा बिखेरने में कामयाब रहा। एक-दूसरे को बधाई देने का दौर व्यक्ति गत तौर पर कम रहा हो, परंतु मोबाइल संदेशों की जड़ी बराबर जारी रही। संपूर्ण औद्योगिक क्षेत्र के अलावा नगर में किसी प्रकार की अप्रिय घटना न घटने से वातावरण में स्नेह, आत्मीयता और व्यापक सौहार्द परिलक्षित हुआ। अनुभवी उद्यमियों ने दियों की शालीन प्रशांत रोशनी देख कर यह आशय बताया कि दिवाली बाद का वर्ष अच्छा रहा और अनावश्यक बाधाओं असर नगण्य रहेगा। विगत समय में औद्योगिक उत्पादन चालानी रकम की आवक, श्रमिकजन्य परेशानियों से वस्त्र रंगाई-छपाई उद्योग भले ही किसी न किसी रूप में त्रस्त रहा है, पर अब अवकाश समाप्त होने के बाद बहुत अच्छी कार्य प्रक्रिया को स्थान मिल जाएगा। फिलहाल जल प्रदूषण नियंत्रक व निवारक टेस्ट के निर्देशानुसार संयंत्र के रख-रखाव व अन्य कार्यो के लिए संयंत्र में कारखानों का प्रदूषित पानी शौधन के लिए नहीं लिया जाएगा। इस प्रकार लगभग 10-15 दिनों तक उत्पादन प्रक्रियाएं बंद रहेगी। यहाँ की प्रायः सभी इकाइयाँ जल आधारित होने से नया माल तैयार होने का रास्ता अवरुद्ध हो जाएगा। लाभपंचमी से जिनके स्टॉक में रेडी माल है, उसे चालान किया जा सकेगा। मांग वैवाहिक कार्यक्रमों के कारण पोपलीन, नाईटी, अस्तर, रेयॉन, रोटों आदि को संतुष्टिपरक बताई जा रही है। उद्यमियों को आशा है कि निकट भविष्य में रकम की आवक का क्रम सुधर जाएगा। वैसे ग्राहकी की धीमी रफ्तार यहाँ के चुनावी नतीजों के आने के बाद ही गतिशील हो सकेगी।

वर्तमान में पूरा श्रमिकवर्ग चुनावी माहौल में व्यस्त है। प्रचार-प्रसार में इनकी प्रभावी भूमिका से इनकार नहीं किया जा सकता। जागरूकता बढ़ने से लोगों में वोट देने की सोच में प्रगति आयी है। नागरीकगण वोट महत्ता को पहिचानने में पारंगत होने लगे हैं। पार्टी के कर्मठ सदस्य व कार्यकर्ता तो अपना वोट अपने उम्मीदवार को ही देंगे। सामान्य नागरिक अपनी तुला पर तोलकर उम्मीदवार को सुनिश्चित करेंगे। पचपद्रा विधानसभा क्षेत्र में त्रिकोणीय मुकाबला है, इसलिए कौन विजेता बनेगा इसके लिए विशेष तौर पर मतदाताओं को आकर्षित करने में सफलता की बाजी लगी हुई है।

बालोतरा में ओवर ब्रिज बनकर उद्घाटन के इंतजार में है। एक-दो दिन के लिए तो खुला देखा गया, मगर उसके बाद बंद रखने का औचित्य नहीं समझ आ रहा है। इस ब्रिज को खोलने से आवागमन सुविधाजनक बन सकेगा और ट्रैफिक समस्या से राहत मिलेगी। युवा उद्यमी श्री सुमति कोठारी ने बताया कि औद्योगिक नगरी जसोल में औद्योगिक प्रेरणा व स्वतंत्र विचार बना श्री भंवरलाल कोठारी की पत्नी का जीवित महोत्सव स्मरणीय अंदाज में मना कर स्वर्गवासी कोठारी को अर्घ्य चढ़ाया। इससे श्रीमती वरजु देवी के साथ इनके संस्कारित पुत्रों के गुण भी उभरे।

Riva's Machinery: A Resounding Success as the Airjet Loom Exhibition Draws Massive Response

Riva's Machinery, a leading name in the textile industry, has recently concluded its highly successful exhibition showcasing the cutting-edge BAIJIA Airjet looms. The event, which featured live demonstrations of the revolutionary 190 cm and 260 cm Airjet looms in swift operation, garnered an overwhelming response from textile enthusiasts and industry professionals alike. The star attractions of the exhibition were undoubtedly Riva's Machinery's BAIJIA Airjet looms, equipped with top-of-the-line features, including ROJ WEFT FEEDERS, E REED, X MOTOR, WBS, and INDIVIDUAL INVERTER. The live demonstrations left a lasting impression on the 600-strong audience, many of whom had traveled from different parts of India, including Surat, Valsad, Mumbai, Bhiwandi, Ichalkaranji, Burhanpur (MP), and Bhilwara.

"We are delighted with the overwhelming response we received at the exhibition," said the spokesperson for Riva's Machinery. "The personal interaction with 159 visitors and registration of many more indicates the immense interest in our Airjet looms. It was heartening to witness the presence of existing loom shed owners and aspiring entrepreneurs looking to venture into this domain, accounting for approximately 70-75% of our visitors."

Apart from fabric and garment manufacturers, traders, and the technical community, the exhibition also saw participation from bank executives and financial consultants, making up around 5-6% of the attendees. "The diverse audience reflects the significance of the textile industry in India and the substantial potential for growth and collaboration," added the spokesperson.

The positive reception translated into concrete business prospects, with 41 customers expressing keen interest in acquiring Riva's Machinery's Airjet looms. The company is committed to providing tailored solutions and is currently working on crafting personalized quotations to cater to each customer's unique requirements.

चुनाव की वजह से मुहूर्त रहा फीका

सतना / बलराम शुक्ला

इस वर्ष करवाचौथ पर व्यापार ठीक -ठाक रहा। साड़ी और लहंगें की जोरदार डिमांड रही तथा सभी के यहाँ अच्छी ग्राहकी रही। एक समय ऐसा था कि सतना, रीवा, सीधी एवं पन्ना जिले के व्यापारी अमावस्या में प्रसिद्ध तीर्थ चित्रकूट जाते थे, क्योंकि चित्रकूट वह पावन -तीर्थ है जहाँ वनवास काल में भगवान श्री राम चित्रकूट में ग्यारह वर्ष रहे थे इसलिए इस स्थान का महत्त्व और भी अधिक बढ जाता है। आप लोग सोच रहे होंगे कि व्यापार से इस बात का क्या सम्बंध है तो आपको जानकर खुशी होगी कि यहाँ के स्थानीय व्यापारी दीपावली पर दीपदान करने जाते है और पवित्र मंदाकिनी गंगा में स्नान कर कामतानाथ पर्वत की परिक्रमा व दर्शन करके सतना मार्केट में कपड़ों की खरीदी करने आते थे। सबसे पहले ब्याज सहित हिसाब करके फिर खरीदी करते थे लेकिन समय के साथ - साथ पुरानी मान्यताएँ खत्म हो गई। अब व्यापारी को जब भी आवश्यकता होती है अपना साधन लेकर आते है और हाथों-हाथ माल लेकर जाते है। लेकिन इस वर्ष आगामी 17 तारीख को चुनाव होने के कारण व्यापार शून्य है, ऐसा अनुमान लगाया जा रहा है कि ग्राहकी चुनाव के बाद ही होगी और व्यापार अच्छा होगा ।

लग्नसराय शुरु: शोरूमों में ग्राहकी जबरदस्त

निजामाबाद/ जुगल किशोर झंवर... दीपावली निकलते ही लग्नसराय शुरू हो रही है। अतः शोरूमों में जबरदस्त ग्राहकी है एवं दीपावली और अमावस्या को भी भरपूर ग्राहकी थी। कारण जिनके घरों में विवाह है, उन्होंने थोड़ी खरीदी करके शुभारम्भ कर दिया। दूसरी बात कि यहाँ का मुख्य त्योहार दशहरा है। अभी तेलंगाना में चुनावी माहौल है। अतः गांवों में सब चुनावों में व्यस्त है और व्यापार मंद है क्योंकि 50,000 रूपये से ज्यादा कैश लाने पर पाबंदी है। उससे होलसेल व्यापार पर भी बहुत असर पड़ा है। हालांकि कार्यक्रताओं में पैसा भी आ रहा है, परन्तु काम नहीं करने से यह पैसा खाने-पीने में जा रहा है। यहाँ दशहरा सीजन पर भी गांवों में ग्राहकी बिल्कुल नहीं चली। जो गाँव वाले रिटेलर्स माल लेकर गये है उनके पास रह गया। कुछ रिटर्न आया तो कुछ लग्नसराय में बेचने लगे है। होलसेल में हैण्डलूम आइटम अस्तर ऐसे ही जनरल आइटम बिक रहें है। शोरूम में ब्लाऊज पीस, पेटीकोट भी बहुत कम रेट में देने से पोपलीन ब्लाउज की बिक्री पर भी असर दिखा है। पाली की टीपटॉप क्वालिटी 50 पीजी का बंडल 800 से 900 रूपये में बेच रहे है जो लेन-देन में काम आता है और लोगो के घरों में स्टॉक हो रहा है। जो है उनकी शोरूम में ग्राहकी है जिनका व्यापार है वही सफल है।

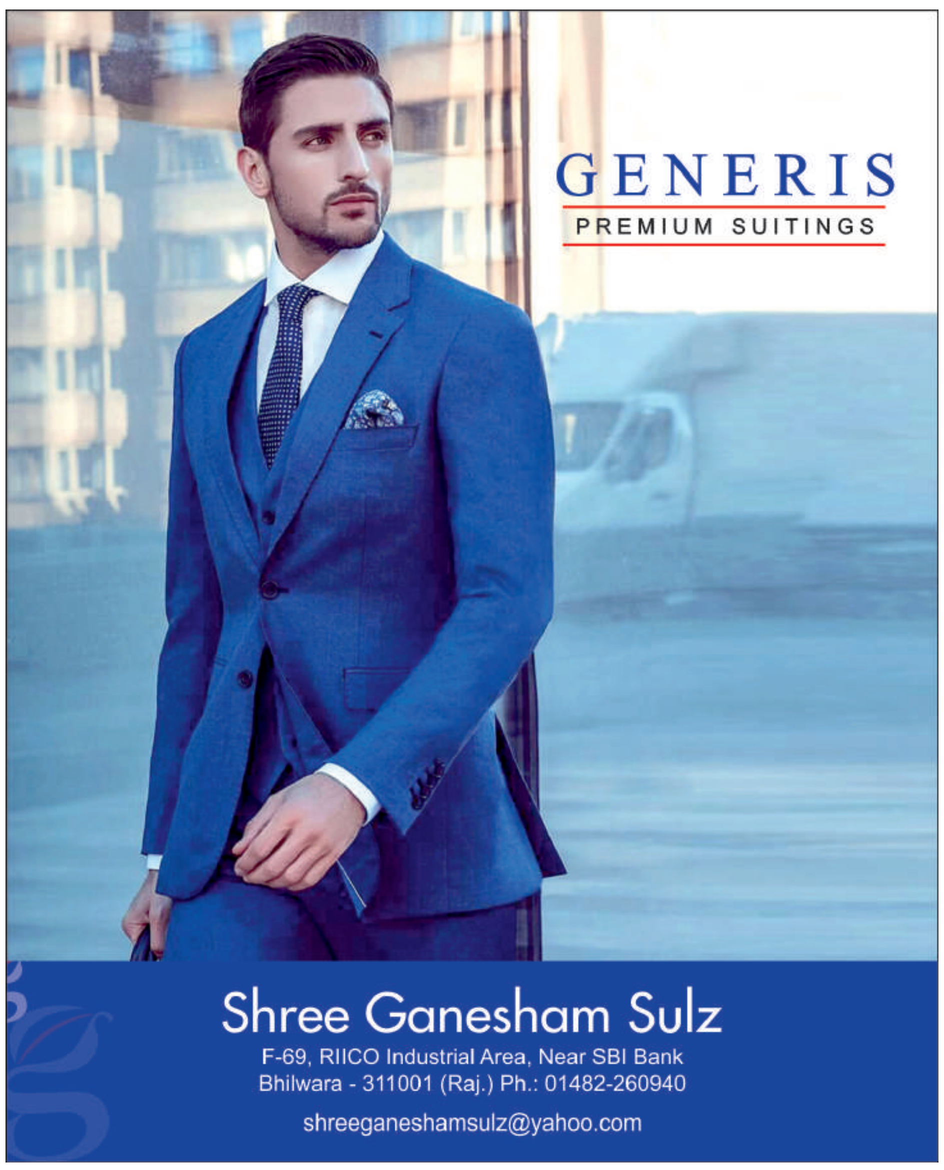
अच्छी ग्राहकी से झूमे बाजार

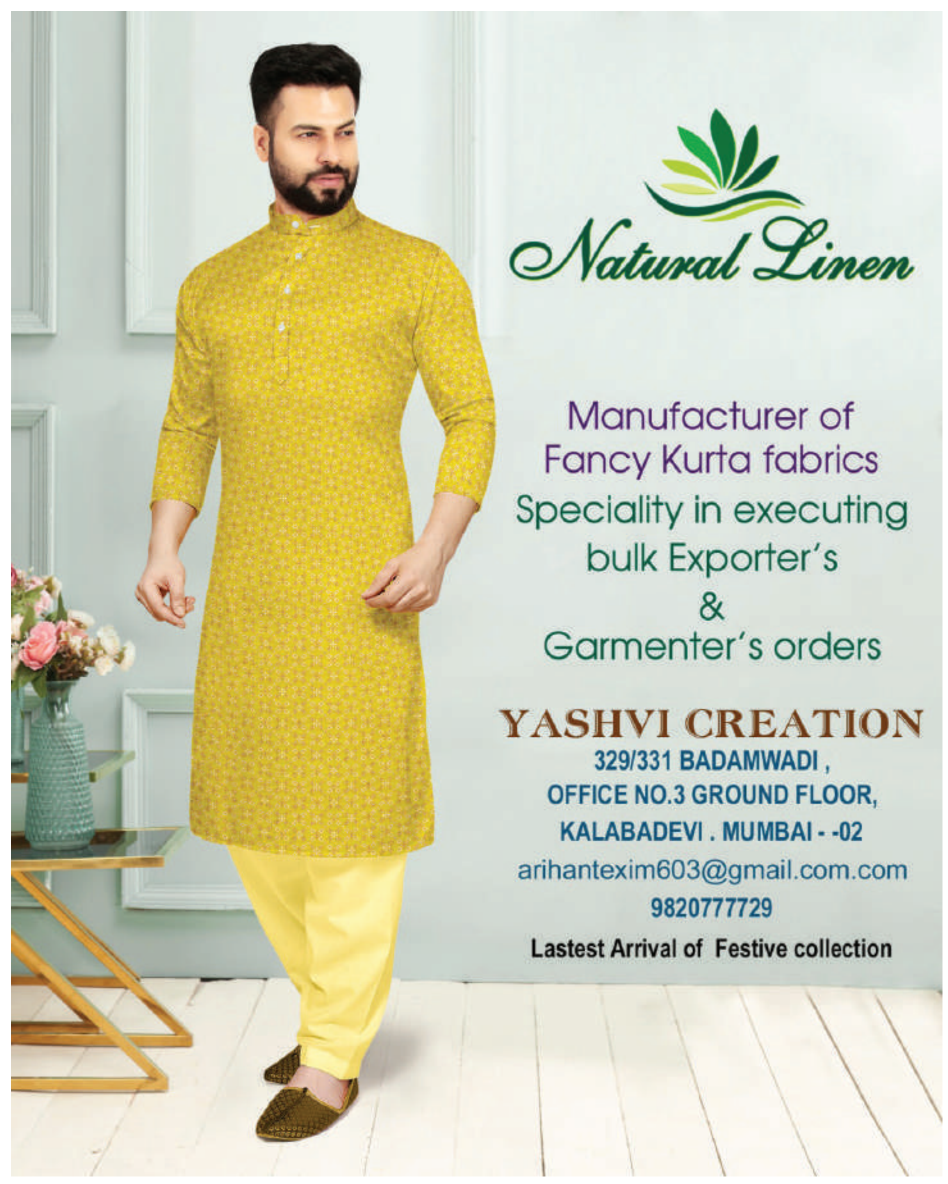
मुजफ्फरनगर/ अजय कुमार सिंघल

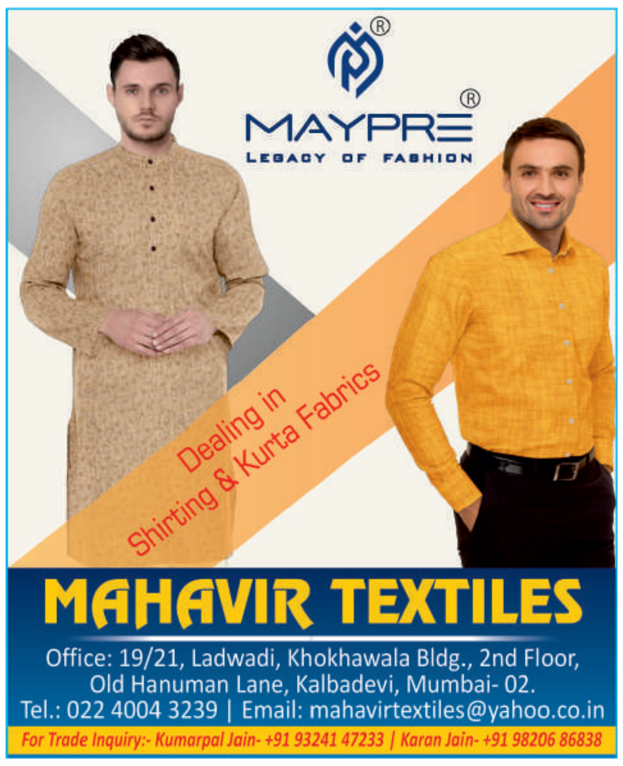
पंच पर्व दीपावली, भैय्या दूज के बाद लग्न साया मुहूर्त होने के कारण मुज्जफरनगर के साथ-साथ पश्चिमी उत्तरप्रदेश के सभी कपड़ा मार्केट्स में लगभग 10 अक्टूबर से लगातार अच्छी खासी बिक्री देखी जा रही हैं। पैंट शर्ट, साड़ी, लेडीज सूट, फैंसी ड्रेस, वूलन, हैंडलूम, रेडीमेड गारमेण्ट सभी सैगमेंट

में अच्छी खासी बिक्री देखी जा सकती है। अभी यह सिलसिला कम से कम पूरे नवम्बर माह तो चलना ही है। उसके बाद दिसम्बर माह में काम-काज थोड़ा हलका रह सकता हैं। रिटेल, थोक और हैंड वर्क मुजफ्फरनगर निर्मित सूट तीनों सेगमेंट में अच्छी खासी बिक्री फिलहाल बनी हुई है।

मुजफ्फरनगर के सुप्रसिद्ध व्यापारियों में श्री विनोद डाबर, श्री हितेश डाबर,श्री संजीव गोयल, गुलाटी जी,श्री राजेश ग्रोवर,श्री अमित सिंघल,श्री आशीष सिंघल,श्री सुदर्शन खरबंदा,श्री अमृत राठी,श्री लक्ष्मण रस्तौगी,श्री रमेश अरोड़ा,श्री पवन बत्रा,श्री वैभव खन्ना,श्री घनश्याम पालीवाल,श्री अशोक छाबड़ा,श्री अजय मदान,श्री मित्र सैन कथूरिया के अनुसार काम-काज बहुत बढ़िया है।

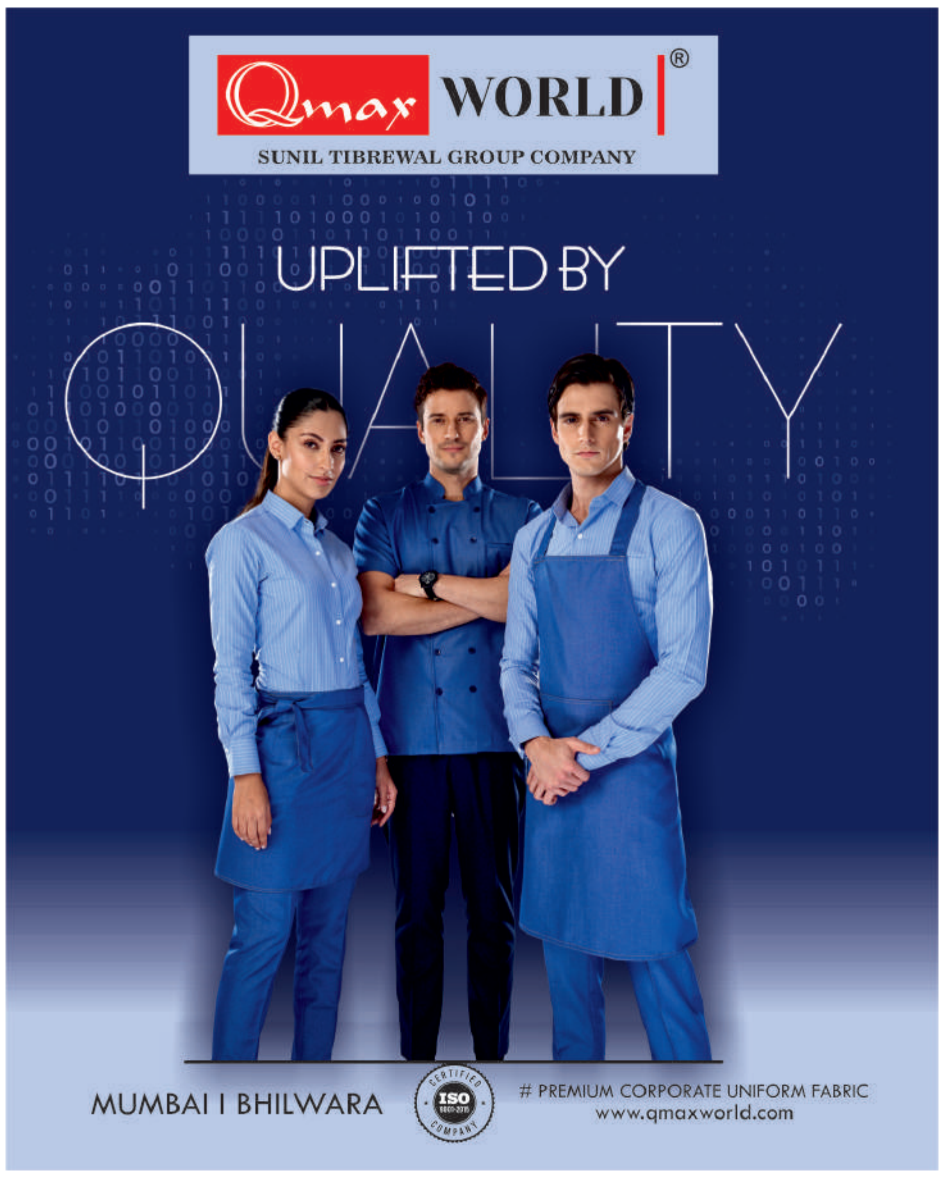






आगामी सीजन से गर्म फैंसी कपड़ों की जबरदस्त डिमाण्ड

ब्यावर / अनिल डोसी... सुबह और शाम के तेवर से मार्केट में अच्छी ग्राहकी बनी हुई है। गरम माल की डिमाण्ड ज्यादा है जिसमें स्वेटर, ब्लेजर, शॉलें, कम्बल रोई, मौजे, मफलर, टोपें व अन्य क्वालिटियों में सलवार सूट, बैस फैंसी साड़ियाँ, शर्टिंग-सूटिंग, टेरी रूबीया,वुली प्लेन, प्रिण्ट ड्रेस मटीरियल की डिमाण्ड शादी-ब्याह सीजन होने से ज्यादा है। पेमेण्ट की आवक भी अच्छी है। फिलहाल राजस्थान में चुनावी माहौल जोर-शोर पर 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

टेसीट्यूरा मोंटी इंडिया प्रा. लि.

की यूरोपियन देशों में नेटवर्क विस्तार की योजना

बंगलुरु/ मेंस फैशन के लिए स्टाइलिश एवं लग्जरी फैशन शर्टिंग फैब्रिक उत्पादन में सिद्धहस्त इटालियन कंपनी टेसीट्यूरा मोंटी इंडिया प्रा. लि. इस समय नेटवर्क विस्तार की योजना पर काम कर रही है। विदित है कि टेसीट्यूरा मोंटी दुनिया में 100 प्रतिशत गीजा एवं सुपीमा कॉटन शर्टिंग फैब्रिक में उम्दा उत्पादन के लिए जानी जाती है। विगत दिनों कंपनी के चेयरमैन श्री जोधराज यूरोपियन देशों की विजिट पर रहे, उन्होंने वहाँ पर टेसीट्यूरा मोंटी के पुराने चैनल पार्टनर्स से मुलाकात की तथा नई डवलपमेंट एवं स्ट्रेटेजी से अवगत कराया। श्री जोधराज टेसीट्यूरा मोंटी इंडिया का अधिग्रहण करने के बाद लगातार चैनल पार्टनर्स से संपर्क बनाए हुए हैं। इस विजिट में श्री जोधराज ने इटली, फ्रांस, स्पेन आदि देशों के चैनल पार्टनर से बिजनेस मीटिंग्स की। इस दौरान टेसीट्यूरा मोंटी के विपणन के लिए स्पेन में मार्केटिंग के लिए मिस्टर मॉरिसीयो मोराल को नया चैनल पार्टनर नियुक्त किया गया। इसके अलावा कैफे कॉटन फ्रांस के चेयरमैन से भी पेरिस में मुलाकात की। कैफे कॉटन फ्रांस में 90 एक्सक्लूसिव स्टोर्स का संचालन करता है। सिर्फ मोंटी इंडिया का ही कपड़ा अपने गारमेंट्स में उपयोग करता है। इस विजिट में हूगो बॉस के अलावा मासिमो दुत्ती एवं हूगो बॉस से भी मीटिंग की गई और आगे सीजन के लिए बड़े ऑर्डर प्राप्त हुए। मोंटी इंडिया अपनी पूरी क्षमता से मैन्युफेक्चर कर रही है और नये ऑर्डर्स लेने के लिए कैपेसिटी नहीं है। अभी समाचार मिला है कि मोंटी इंडिया ने 12 नई स्टेट ऑफ आर्ट्स Jacquard मशीने खरीदी है। पर्यावरण के पालन के लिए नया सोलर प्लांट का भी टाटा सोलर को ऑर्डर दिया है। आज संपूर्ण विश्व में इतना बढ़िया प्लांट कहीं नहीं है।

OUR PORTFOLIO OF BRANDS

Fashion Flair ITALY — FABRICS OF THE FUTURE —

zaccari ITALY LUXURY SUITINGS | donzito PREMIUM SHIRTINGS | BENZZI BLENDED FABRICS

Shivani Clothing, Shree Arihant Compound, building no. J3, 1st floor, Reti Bunder Road, Kalher Bhiwandi, Mumbai – 421302

+91 88053 40131 shivaniclothing@gmail.com

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

BCI

सम्पादकीय....

खेल की भावना बरकरार रहना आवश्यक

निस्संदेह भारतीय टीम का जीतना गौरव की बात होती, मगर इस हार का मूल्यांकन आस्ट्रेलियाई टीम के प्रदर्शन को सामने रख कर किया जाना चाहिए। पूरे खेल में उसका भी प्रदर्शन खराब नहीं कहा जा सकता। खेल को खेल भावना से ही खेला और देखा जाना चाहिए, पक्षपातपूर्ण या सियासी नजर से नहीं।

विश्व कप के अंतिम नतीजें को लेकर बहुत सारे भारतीय खेल प्रेमी निराश हैं, तो कई लोग इसे राजनीतिक नजरिए से भी देख रहे हैं। जिस तरह भारतीय टीम पूरे खेल के दौरान लगातार जीत दर्ज करती रही और हमारे खिलाड़ियों का प्रदर्शन काफी बेहतर देखा गया। कई कीर्तिमान भी बने, उसमें स्वाभाविक उम्मीद बनी थी कि भारत विश्व कप जीतेगा। मगर अंतिम मैच में आस्ट्रेलिया के खिलाफ खेलते हुए वही टीम कमजोर साबित हुई, तो इसे लेकर निराशा स्वाभाविक है। मगर क्रिकेट को अनिश्चितताओं का खेल कहा जाता है। कब किन स्थितियों में मजबूत टीम भी कमजोर पड़ जाती है, कहना मुश्किल है। कुल मिलाकर देखें तो भारतीय टीम का प्रदर्शन अंतिम मैच में बुरा भी नहीं कहा जा सकता। प्रथम बल्लेबाजी करते हुए उसके तीन खिलाड़ी जल्दी आउट हो गए इसलिए टीम रक्षात्मक होकर खेलने लगी थी और रनों की दर धीमी पड़ गई। गेंदबाजी और क्षेत्ररक्षण में भी खिलाड़ियों ने अपनी पूरी ताकत झोंक दी। मगर जिस तरह लोगों में पहले से उत्साह बना हुआ था और पूरा विश्वास था कि भारतीय टीम ही इस बार विश्व कप जीतेगी, उसी धारणा के चलते बहुत सारे लोग इस मैच को खेल भावना से देख नहीं पाए और निराश हुए। जैसा कि प्रत्येक हार के बाद कमजोर पक्षों को पहचानने का प्रयास किया जाता है। विश्व कप को लेकर भी अलग-अलग दृष्टिकोण से इसकी पड़ताल हो रही है। बहुत सारे लोग भारतीय टीम की हार का ठीकरा खराब पिच पर फोड़ रहे हैं, क्योंकि आस्ट्रेलियाई टीम ने इसी वजह से पहले गेंदबाजी का निर्णय किया था। मगर उसी स्टेडियम में पहले भी भारतीय टीम खेल चुकी थी और वह उस पिच के मिजाज से अच्छी तरह वाकिफ थी। इसलिए पिच को दोष देना भी ठीक नहीं माना जा सकता। कई लोगों को इस बात पर हैरानी हो रही है कि आखिर के चालीस ओवरों में भारतीय टीम ने केवल चार चौके लगाए तथा 11-27 ओवरों के बीच एक भी चौका-छक्का नहीं लगा। ऐसा क्या हो गया कि अपराजेय दिखते भारतीय खिलाड़ी इतने सुस्त पड़ गए? इसका बड़ा कारण शुरू में ही तीन खिलाड़ियों के आउट हो जाने और फाइनल का मनोवैज्ञानिक दबाव माना जा सकता है। इस तरह टीम रक्षात्मक होकर खेलती रही। मगर इसमें आस्ट्रेलियाई टीम के गेंदबाजों के कौशल को नजरअंदाज नहीं किया जा सकता कि उन्होंने भारतीय बल्लेबाजों को चौके-छक्के जड़ने का मौका बहुत कम दिया।

कुछ लोग इसमें सट्टेबाजी का अंदेशा तो कुछ क्रिकेट बोर्ड में राजनीतिक दखलंदाजी बढ़ने से भी भारतीय टीम के प्रदर्शन को लेकर आशंकाएं जताई जा रही हैं। मगर इन तमाम आरोपों और आशंकाओं के पीछे भावनात्मक खीज अधिक कही जा सकती है। इस तरह आस्ट्रेलियाई टीम की काबिलियत को बहुत कम आँकने का प्रयास किया जा रहा है, जो गलत है। निस्संदेह खेल को खेल भावना से ही खेला और देखा जाना चाहिए, पक्षपातपूर्ण या सियासी नजर से नहीं।

कुछ नया, कुछ अलग •

सफलता के द्वार तक पहुँचने के लिए निष्फलता के मार्ग से गुजरना पड़ता है

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

हाल ही विश्व कप फाइनल मैच खत्म हुआ जो ऑस्ट्रेलिया के नाम रहा। दोनों टीमों ने अच्छा खेला, ऑस्ट्रेलिया का दाव काबिले तारीफ था। उनका जुनून और मेहनत इस मैच में दिख रही थी और लगातार दस मैच से श्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाली भारतीय टीम फाइनल में अच्छा प्रदर्शन न कर सकी। जीत सिर्फ एक ही टीम की होने वाली थी यह तय था। इसलिए हार का शोक करना निरर्थक है। आज निष्फलता है तो कल सफलता सर उठाकर आपके सामने आएगी। बस कठिन पुरुषार्थ और अपने मनोबल से कार्य करते रहना चाहिए।

जीवन में सफलता अक्सर जीतने और हमारे वांछित परिणाम प्राप्त करने से जुड़ी होती है। सफलता की राह शायद ही कभी आसान होती हो पर असफलताएँ यात्रा का एक अपरिहार्य हिस्सा हैं। सफलता प्राप्त करने के लिए कड़ी मेहनत और दृढ़ संकल्प शक्ति ही काम करती हैं। मैं आज इस विषय मे आपसे थोड़ी बात करना चाहता हूँ जो, कि मेरे सभी व्यापारी और युवा मित्रों के लिए कही न कही उपयोगी साबित होगी।

सफलता प्राप्त करने की दिशा में पहला कदम स्पष्ट और सार्थक टारगेट निश्चित करना है और फिर इस दिशा में एक रोडमैप बनाएं जो उन तक पहुँचने के लिए आवश्यक कदमों की रूपरेखा तैयार करे। सफलता व्यक्ति परक है और इसे प्राप्त करने का मार्ग अक्सर चुनौतियों, असफलताओं से भरा होता है। हालाँकि, जो लोग कड़ी मेहनत के मूल्य को समझते हैं, दृढ़ निश्चय बनाए रखते हैं और अपनी असफलताओं से सीखते हैं, वही अंततः विजयी होते है।

कड़ी मेहनत ही सफलता की आधारशिला है। इसमें सपनों को हकीकत में बदलने की क्षमता है, जिससे हमें बाधाओं पर काबू पाने की ताकत और दृढ़ संकल्प मिलता है। मेहनत न करते हुए तत्काल संतुष्टि की उम्मीद करना अक्सर निराशा की ओर ले जाता है। बजाय इसके निरंतर प्रयास करने और अतिरिक्त प्रयास करने के जज्बे को स्वीकारना ही सफल व्यक्ति यों को दूसरों से अलग करता है। कड़ी मेहनत,अनुशासन और समर्पण हमें हमारे कंफर्ट जोन से परे ले जाता है, व्यक्ति गत विकास को सक्षम बनाता है और हमारे कौशल व क्षमताओं को बढ़ाता है। लगातार घंटों मेहनत करके और उत्कृष्टता के लिए प्रयास करके, हम सफलता का स्वागत कर सकते है। असफलता सफलता की ओर यात्रा का एक अमूल्य हिस्सा है। असफलता के माध्यम से ही हम जीवन का सबसे गहरा और स्थायी सबक सीखते हैं। असफलता से डरने के बजाय, हमें सफलता की राह पर एक सीढ़ी के रूप में अपनाना चाहिए। जाहिर है, विफलता का अनुभव निराशाजनक और हतोत्साहित करने वाला हो सकता है, लेकिन जो चीज सफल व्यक्ति यों को अलग करती है, वह है विफलता। जिसमें फीडबैक और विकास प्रक्रिया को एक आवश्यक हिस्से के रूप में देखने की उनकी क्षमता।

असफलता हमें विनम्रता और हमारी गलतियों का पुनर्मूल्यांकन करने का महत्व सिखाती है। हर बड़ी सफलता की कहानी अक्सर असंख्य असफलताओ से बनी होती है। प्रकाश बल्ब का आविष्कार करने से पहले थॉमस एडिसन के अनगिनत प्रयासों से लेकर माइकल जॉर्डन के छूटे हुए शॉट्स के इतिहास तक जिसमें इन व्यक्ति यों ने हार को परिभाषित ही नहीं होने दिया, बल्कि इसका उपयोग अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के प्रति दृढ़ संकल्प को बढ़ावा दिया। जब हम असफलता का सामना करते हैं, तो हताश और निराश महसूस होना सामान्य बात है। हालाँकि, यह याद रखना महत्वपूर्ण है कि विफलता तब तक स्थायी नहीं होती जब तक हम उसे होने नहीं देते। हम अपनी गलतियों से सीखकर, न केवल अपनी कमियों के बारे में बेहतर समझ विकसित करते हैं बल्कि हम अपने विकास की भी किसी न किसी रूप में पहचान करते हैं।

दृढ़ मनोबल हमें आगे बढ़ने के लिए प्रोत्साहित करता है, भले ही परिणाम अनिश्चित लगें। प्रत्येक असफलता के साथ हम नए-नए सबक सीखते हैं और सफलता की संभावनाएँ बढ़ाते हैं। सफलता हमेशा तत्काल नहीं मिलती अक्सर धैर्य और दृढ़ता का परिणाम होती है।

सफलता केवल प्रतिभा या भाग्य से निर्धारित नहीं होती बल्कि, कड़ी मेहनत और विफलता से सीखने की क्षमता और सुधार से मिलती है। याद रखें, सफलता एक मंजिल नहीं बल्कि एक यात्रा है,जो हर चुनौती, हर असफलता और हर विफलता को अंतिम विजय की ओर एक कदम के रूप में काम करती है। तो आइए हम कड़ी मेहनत करें, असफलता को स्वीकार करें और अपने लक्ष्य में लगे रहें, यह जानते हुए कि सफलता उनका ही इंतजार करती है जो दृढ़ रहने और पुरुषार्थ के पथगामी हैं। कवि श्री गौरव उपाध्याय के सेर के साथ आज की इस बात को अल्प विराम देता हूँ:-

बदलते वक्त के साथ, एक नया दौर देखेंगे।
एक ख्वाब जो टूटेगा तो, हम एक और देखेंगे।।

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

आगामी सीजन में अच्छी डिमाण्ड

कोयम्बटूर / सुनील कोठारी... दिवाली बाद पुनः मार्केट खुल चुका है जैसा कि हर वर्ष होता है। दिवाली के दो-चार दिन बाद मार्केट में अच्छी खासी भीड़ देखी जाती है लेकिन इस बार दिवाली उम्मीद से कमजोर रही। व्यापारी आगामी शादी-ब्याह सीजन की तैयारी में लग गए हैं, जैसे ही सूरत,मुंबई,भीलवाड़ा की मंडियां खुलेगी व्यापारी आगे के सीजन की खरीदी के लिए निकलेंगे। स्कूल सीजन का प्रोग्राम तो नवंबर फर्स्ट वीक से ही शुरू हो जाते हैं, इस वर्ष स्कूल सीजन अच्छा रहने की पूरी उम्मीद है। कोयंबटूर हैंडलूम साड़ी के लिए बहुत प्रसिद्ध है जो महाराष्ट्र, आंध्रप्रदेश, तेलंगाना, कर्नाटका में यहाँ से काफी माल जाता है। संस्कृति क्रिएशन के युवा व्यवसायी श्री राजेश पोखरणा ने बताया कि व्यापारी माल तो खूब खरीदी करके गए हैं अब पेमेंट कैसे आता है, यह डिपेण्ड करेगा आगामी शादी-ब्याह की सीजन पर। इस बार सीजन में ग्राहकी अच्छी रहने की उम्मीद जताई जा रही है।

पृष्ठ 1 का शेषांश

त्यौहारी सीजन में किड्स वियर....

आगे अच्छी बिक्री का सीजन है, जिसमें कारोबार और भी अच्छा होने के अनुमान से रिटेलर्स की नई वैरायटी और फैंसी माल की मांग बढ़ी है, जिससे उत्पादकों के पास अब ऑर्डर भरपूर है। लेकिन निर्यात ऑर्डर कम होने के कारण उत्पादकों पर मार्जिन दबाव जरूर बढ़ा है। रिटेल काउंटरों पर फिनिश कपड़ों की मांग घटी है, जबकि रेडीमेड की मांग सुधरी है। कपडों की सिलाई आजकल इतनी महंगी हो गई है कि लोगों का रूझान कपड़ा खरीद कर सिलाने के बदले तैयार गार्मेंट की ओर बढ़ा है। पहले की तुलना में अब रेडीमेड में सभी वर्ग के लिए फिटिंग और साइज की सहज एवं सुगम उपलब्धि के साथ छोटे एवं मध्यम शहरों तक गारमेण्ट खरीदने की सुविधाओं के कारण इसमें रिटेलर्स और ग्राहक दोनों लगातार बढ़ रहे है। डिजिटल भुगतान की सुविधा ने सोने पर सुहागा का काम किया है। यह सुविधा देश के कोने-कोने में उपलब्ध होने से ग्राहक को जब भी जरूरत हो कही से भी खरीदी कर सकता है।

श्रद्धाजंली

।।ॐ शांति ॐ।।

स्व. श्रीमती मोहिनी देवी
धर्मपत्नी स्व. बृजवल्लभ जी काबरा
(स्वर्गवासः 10-11-2023)
शुभेच्छुः गिरधारी लाल, गोविन्द लाल, श्याम सुन्दर, सीताराम (पुत्र), नन्दकुमार, राजेश, सचिन, विकास, जितेश, निखिल (पौत्र) एवं समस्त काबरा परिवार (कुचामनसिटी एवं इचलकरंजी)

श्रद्धावनत
योगेन्द्र शर्मा (संपादक)
एवं समस्त टेक्सटाइल वर्ल्ड परिवार, (भीलवाड़ा)

दीपावली पर गुलजार हुए दिल्ली के कपड़ा बाजार

अब वेडिंग की ग्राहकी का जोर

दिल्ली/ सत्यप्रकाश

देश की राजधानी दिल्ली के कपड़ा बाजार में विगत एक माह से त्योहारी सीजन की रौनक रही। कपड़े में रिटेल ग्राहकी का दौर नवरात्रा से शुरू हुआ, जो अब तक जारी है। हिन्दुओं के सबसे बड़े त्योहार दीपावली पर इस बार ग्राहकी अच्छी रही। मेंस वियर की बात करें तो एथनिक वियर का क्रेज बरकरार है। कुर्ता, पायजामा सूट्स, शेरवानी, जैकेट्स आदि परिधानों के फैशन में आने से एथनिक वियर में बम्पर ग्राहकी चल रही है। मेंस वियर क्षेत्र में कार्यरत सभी ब्राण्ड्स एथनिक में नये-नये कलेक्शन लॉन्च कर चुके है। वहीं सूटिंग-शर्टिंग में कॉटन में डिजिटल प्रिण्ट, चैक्स, स्ट्राइप डिजाइंस की अच्छी मांग है। सूटिंग में टी आर की मांग थोड़ी कमजोर हुई है। अब बाजार में पॉलीवूल सूटिंग्स की मांग बढ़ रही है। इस समय मिल सेक्टर पॉलीवूल सूटिंग्स में 20 प्रतिशत वूल में फाइन सूटिंग में नये-नये शोध कर रहा है। नये कलर चार्ट्स एवं डिजाइंस की मांग जोरों पर है। वेडिंग के साथ विण्टर सीजन होने से मोटे कपड़े की डिमाण्ड है। कुर्ते, पायजामें में वूल मिक्स वैरायटीज में ग्राहकी अच्छी है। रेमण्ड, अरविंद, सियाराम, रीड एण्ड टेलर, लिनन क्लब, कडिनी, डोनियर, डी एण्ड जे, एब्सोल्यूटो, जॉर्जियों गुलिनी जैसे प्रतिष्ठित ब्राण्ड्स के नये कलेक्शन इस समय बाजार में ट्रेण्ड कर रहे हैं। इनके अलावा मेंस वियर सेगमेण्ट में कई ब्राण्ड्स नये आ चुके है, जो एथनिक वियर के लिए नित नई रेंज बाजार में दे रहे है। जैकार्ड डिजाइंस में सैंकड़ों वैरायटीज बाजार में नई देखी जा सकती है।

वेडिंग सीजन के चलते एथनिक की मांग बढ़ी

देवउठनी ग्यारस से शुरू हो रहे वैवाहिक सीजन की ग्राहकी दीपावली पूर्व से जारी है। मेन्स वियर सेगमेण्ट में एथनिक वियर कपड़ों की मांग इस समय जोरों पर है। हर मिल ने एथनिक सेगमेण्ट में नये-नये कलेक्शन दिए है। जिसमें डिजिटल प्रिण्ट, जैकार्ड, एम्ब्रॉयडरी, चिकन वर्क, ग्लास वर्क जैसे फैब्रिक प्रचलन में है। कुल मिलाकर हर बड़े ब्राण्ड का एथनिक कपड़ा इस समय कपड़ा बाजार में उपलब्ध है और अच्छी ग्राहकी का दौर जारी है। अच्छी तैयार की उन्होंने अच्छी बिक्री दर्ज की। अब हम रिटेल की बात करें तो विगत एक माह से रिटेल बाजार में अच्छी ग्राहकी देखी जा रही है। जिससे बाजार में पेमेण्ट का रोटेशन सुधरने की संभावना है। ये वेडिंग सीजन 15 दिसम्बर तक चलेगा। तत्पश्चात् मलमास में व्यापारी पुनः आगामी सीजन की खरीदी के लिए उत्पादन मण्डियों का रूख करेंगे।

लेडीज फैशन में नये क्रिएशन की मांग

कपड़ा बाजार में इन दिनों वेडिंग सीजन के चलते वेडिंग एवं पार्टी वियर परिधानों की मांग अच्छी है। साड़ियों में हैवी रेंज की डाइड वर्क साड़ीज एवं डिजिटल प्रिण्ट एवं एम्ब्रॉयडरी साड़ीज में नये-नये कलेक्शन आ रहे है। इसके अलावा लेडीज एथनिक वियर जैसे लहंगा-चून्नी, सलवार सूट्स तथा अन्य वेडिंग परिधानों के नये पैटर्न इस समय बाजार में उपलब्ध है। चांदनी चौक एरियें के कपड़ा बाजार में भरपूर लेडीज ग्राहकी चल रही है।

ब्राण्डेड फैब्रिक्स की बढ़ी मांग -श्री रामप्रकाश बंसल

स्थानीय मण्डी स्थित प्रतिष्ठित होलसेल एवं रिटेल संस्थान बंसल टेक्सटाइल के संचालक श्री रामप्रकाश बंसल ने कहा कि दीपावली पूर्व ग्राहकी फीकी थी परंतु अभी वेडिंग सीजन की ग्राहकी अच्छी है। मेन्स वियर सेगमेंट में प्रसिद्ध ब्राण्ड रेमण्ड का क्रेज बरकरार है, वहीं सेल के आँकड़ों में सियाराम बाजी मार रहा है। सूटिंग में पोलीवूल, टी आर एवं पीवी कपड़ों में नये कलर्स ग्राहक ज्यादा पकड़ है। वहीं शर्टिंग में कॉटन एवं कॉटन लाइक्रा वैरायटीज आ चुकी है। सूटिंग में तो लाइक्रा पहले से ही प्रचलन में है। श्री बंसल ने कहा कि सूटिंग में लाइट वूल वैरायटीज एवं लाइक्रा की मांग बढ़ी है। शर्टिंग में कॉटन एव गीजा कॉटन में डिजिटल प्रिण्ट एवं जैकार्ड वैरायटीज अच्छी आ रही है।

एथनिक कपड़ों की मांग जोरों पर

इस समय ज्यादातर ग्राहकी वेडिंग्स की है। देवउठनी ग्यारस के लग्न की बिक्री अच्छी चल रही है। ग्राहक ने सूट्स, कुर्ता पायजामा, जैकेट्स, शेरवानी आदि बनाने के लिए एथनिक कपड़ों को ज्यादा खरीदी कर रहे है। वहीं सूटिंग में सोबर डिजाइंस एवं शर्टिंग में प्रिण्ट एवं बड़े चैक्स प्रचलन में चल रहे है।

किराये की दुकान वालों से रहे सावधान

श्री बंसल ने कहा कि कपड़ा व्यवसाय में लम्बी मंदी के कारण बाजार में पेमेण्ट की समस्या विकराल रूप ले चुकी है। होलसेलर को रिटेलर्स से वसूली में पसीने छूट रहे है। हालांकि सभी व्यापारी लेट-लतीफ वाले नहीं होते है, परंतु बाजार में विश्वास एवं भरोसे का व्यापार नहीं रहा। इसलिए मेरा मानना है कि बाजार में माल बेचते वक्त दुकानदार को एजेंट देखकर ही माल बेचना चाहिए। अगर दुकान खुद की है तो भरोसा किया जा सकता है और किराये की है तो फिर सोच-समझ कर व्यापार करने की जरूरत है। इसलिए मेरा मानना है कि किराये की दुकान वालों से सावधान रहें।

एजेंसी व्यवसाय में भरोसे का प्रतीक बजरंग टेक्सटाइल एजेंसी

श्री बजरंग वर्मा | श्री धर्मपाल वर्मा | श्री विजेन्द्र वर्मा

दिल्ली/ स्थानीय मण्डी सहित आसपास की कपड़ा मण्डियों में यूनिफॉर्म फैब्रिक्स एवं गारमेण्ट फैब्रिक्स की आपूर्ति में अग्रणी फर्म बजरंग टेक्सटाइल एजेंसी नामचीन फैब्रिक ब्राण्ड्स की मार्केटिंग के लिए जानी जाती है। फर्म के संचालक श्री बजरंग वर्मा विगत 25 वर्षों से कपड़ा बाजार में बतौर एजेंट अपनी सेवाएं प्रदान कर रहे हैं। व्यापारी एवं सप्लायर के बीच परस्पर पारदर्शिता से काम को प्राथमिकता देने वाले श्री वर्मा ने व्यवसाय की शुरूआत यूनिफॉर्म फैब्रिक्स के व्यवसाय से की, जिसमें इन्होंने ईमानदारी एवं मेहनत से काम करते हुए अच्छा नाम कमाया। अब कपड़ा व्यवसाय में इनके साथ सहयोगी की भूमिका निभा रहे श्री धर्मपाल वर्मा यूनिफॉर्म सेगमेण्ट एवं श्री विजेन्द्र वर्मा इस समय गारमेण्ट लाइन का कामकाज देख रहे हैं।

इसी तरह गारमेण्ट सेक्टर में एजेंसी द्वारा भीलवाड़ा एवं अहमदाबाद के गारमेण्ट फैब्रिक निर्माताओं का कपड़ा स्थानीय स्तर पर उपलब्ध करवाया जा रहा है। गारमेण्ट व्यवसाय पर विचार व्यक्त करते हुए श्री वर्मा ने कहा कि बढ़ता हुआ व्यवसाय है। कॉटन, लाइक्रा, डेनिम एवं पीसी वैरायटीज में इस समय अच्छा काम हो रहा है।

यूनिफॉर्म एवं गारमेण्ट फैब्रिक सप्लाई में निपुण

श्री बजरंग वर्मा बतौर एजेंट यूनिफॉर्म फैब्रिक्स के उत्पादन में अहम् पहचान रखने वाले ब्राण्ड राघव प्रीमियम सूटिंग, बजाज सुल्ज, भीलवाड़ा एवं मुम्बई से स्वराज, नाकोड़ा इम्पेक्स का बड़े पैमाने पर व्यवसाय कर रहे हैं। श्री वर्मा ने बताया कि वे स्टोर लाइन एवं गारमेण्ट सेक्टर में यूनिफॉर्म फैब्रिक्स की आपूर्ति करवा रहे हैं और एक्सपोर्टर्स को भी यूनिफॉर्म फैब्रिक्स की सप्लाई बड़े पैमाने पर की जा रही है। विण्टर सीजन के चलते वर्स्टेड एवं सर्ज क्वालिटी में अच्छा व्यवसाय हुआ है।

रिटेल में अच्छी ग्राहकी से सुधरेगी पेमेण्ट की चाल

लम्बे समय से मंदी की मार झेल रहे कपड़ा उद्योग के लिए इस साल फेस्टिव एवं वेडिंग सीजन खुशी की सोगात लेकर आया। सभी कपड़ा उत्पादन मण्डियों में दीपावली के एक माह पूर्व से व्यापारियों ने खुलकर खरीदी की। खासतौर से लेडीज वियर निर्माताओं ने बिक्री में बाजी मारी। लेडीज वियर में जिन सप्लायर्स ने सीजन की अच्छी तैयार की उन्होंने अच्छी बिक्री दर्ज की। अब हम रिटेल की बात करें तो विगत एक माह से रिटेल बाजार में अच्छी ग्राहकी देखी जा रही है। जिससे बाजार में पेमेण्ट का रोटेशन सुधरने की संभावना है। ये वेडिंग सीजन 15 दिसम्बर तक चलेगा। तत्पश्चात् मलमास में व्यापारी पुनः आगामी सीजन की खरीदी के लिए उत्पादन मण्डियों का रूख करेंगे।

भूल ना जाना ०३४

RISHAB WORLD

एस एन गोयनका

(१९२४ - २०१३)

सत्यनारायण गोयनका का जन्म **मारवाड़ी परिवार** में बर्मा स्थित मन्दालय में हुआ ।

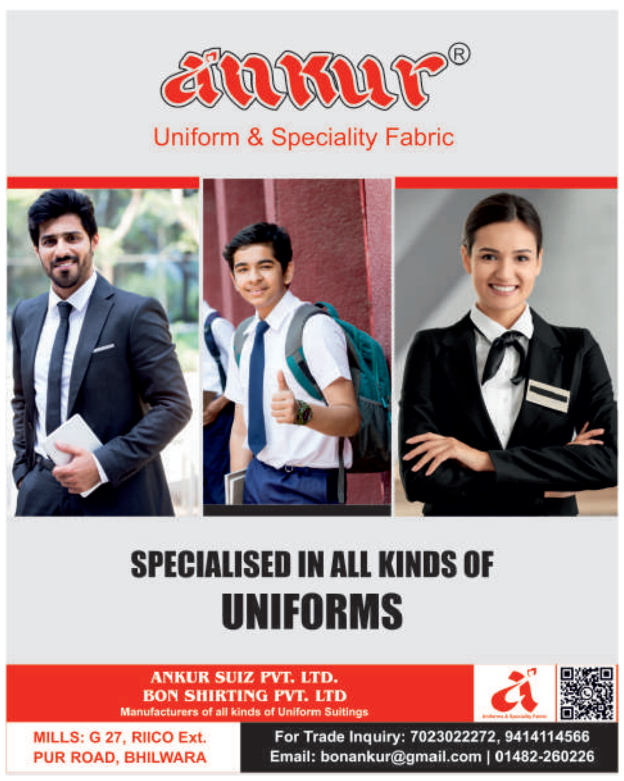
अल्पायु में ही अपने पारिवारिक व्यापार को सम्हालने के बाद उन्होंने वैश्विक व्यापार से काफी धन कमाया।

सन् 1955 में **गंभीर माइग्रेन** की समस्या होने पर अपने जीवन की रक्षा के लिए जीविकोपार्जन के अन्य विकल्प खोजते हुए **सायगी यु बा खिन** से मिले, जिन्होंने इन्हें प्राचीन ध्यान पद्धति **विपासना** की शिक्षा दी।

विपत्ति से वैभव तक की यात्रा ने इनका मानस बदल दिया और वे सन् 1969 में लोक कल्याण की भावना से भारत आ गए। उन्होंने **विपासना** के माध्यम से सेवा कार्य किया और विपासना की कई शाखाएं भारत और विश्व में स्थापित की।

बाहरी दुनिया से अन्तर्मन की शांति प्राप्त करने की इस विधि का लाखों लोगों ने लाभ उठाया व **गोयनकाजी** के आशीर्वाद से अपना जीवन शांतिपूर्ण ढंग से आरंभ किया।

इनकी **आध्यात्मिक साधना के परिणामस्वरूप** भारत सरकार ने सन् 2012 में **गोयनकाजी** को **पद्म भूषण** से सम्मानित किया।



इचलकरंजी में पावरलूम कामगारों को 70 करोड़ बोनस

कोल्हापुर/ राहुल खाड़े

मंदी का माहौल होते हुए भी इचलकरंजी के पावरलूमधारकों और कामगारों के बीच संबंध बोनस के चलते और गहरे बने। सीधे पावरलूम और ऑटोलूम कारखाने के कामगारों के हाथ में बोनस के जरिए 70 करोड़ रुपए दिए गए। जिससे कामगारों की दिवाली और मिठास हुई। साथ ही शहर में खरीददारी भी बढ़ी।

पिछले कुछ सालों से वस्त्रोद्योग मंदी का सामना कर रहा है। सूत और कपास की मंदी के चलते कपड़ों की मांग और दर भी नहीं। ऐसे में मंदी का माहौल होते हुए भी बोनस की रकम का वितरण किया गया। जिसका पावरलूम कामगारों को 16.66 फीसदी के हिसाब से 22 से 25 हजार रुपए मिले और ऑटोलूम कामगारों को 8.33 फीसदी के हिसाब से 22 से 40 हजार रू. तक बोनस मिला। इचलकरंजी में सीधे पावरलूम पर काम करने वाले कामगारों की संख्या 17 हजार है और ऑटोलूम पर काम करने वाले कामगारों की संख्या आठ हजार है। उनको बोनस मिलने से शहर में दिवाली पर बाजार में बड़ा कारोबार हुआ जिससे मंदी का माहौल दूर हुआ।

COTTI द्वारा दीपावली स्नेह मिलन का आयोजन

कोलकाता/ रतन लाल पण्डित... चैंबर ऑफ टेक्सटाइल ट्रेड एंड इंडस्ट्री द्वारा दीपावली स्नेह सम्मेलन का आयोजन चैंबर सभागार में किया गया। इस अवसर पर सदस्यों की अच्छी उपस्थित थी। चैंबर के अध्यक्ष श्री महेंद्र जैन ने उपस्थित सभी मेहमानों का स्वागत करते हुए उन्हें दीपावली की शुभकामनाएं दी। उन्होंने कहा कि दीपावली व्यापारियों के लिए एक नए उत्साह, उमंग एवं आशा का दीप लेकर आता है, और मुझे पूरा विश्वास है कि यह दीपावली हम सभी के व्यापार में श्री वृद्धि लेकर आएगी।

कार्यक्रम में स्थानीय वार्ड नं. 42 के पार्षद श्री महेश शर्मा एवं वार्ड नं. 22 की पार्षद श्रीमती मीना देवी पुरोहित भी उपस्थित थी। श्री महेश शर्मा ने दीपावली की शुभकामनाएं देते हुए कहा कि व्यापार में पारदर्शिता रहना एक अच्छा गुण है। वार्ड नं. 22 की पार्षद श्रीमती मीना देवी पुरोहित ने कहा कि दीपावली सनातन परंपरा का पर्व है और हम इसी परंपरा का पालन करते हुए दीपावली मनाते हैं।

कोट्टी के पूर्व अध्यक्ष श्री मुरारी लाल खेतान, श्री विजय कुमार विनायकिया, श्री अरुण भुवालका, कंफेडरेशन ऑफ वेस्ट बंगाल ट्रेडर्स एसोसिएशन के अध्यक्ष श्री सुशील पोद्दार, एफ टी ओ के अध्यक्ष श्री तारकनाथ त्रिवेदी ने भी अपने विचार व्यक्त करते हुए सदस्यों को दीपावली की शुभकामनाएं दी। इस अवसर पर कोट्टी के उपाध्यक्ष श्री संजय तोदी, मंत्री श्री देवेंद्र बोथरा, संयुक्त मंत्री श्री विजय सिंह जैन (बावलिया) एवं श्री आयुष पोद्दार, कोषाध्यक्ष श्री अनिल मिहारिया भी उपस्थत थे।

कार्यक्रम के संयोजक द्वय श्री विनोद कुमार केडिया, श्री देवकीनंदन तोदी एवं उनकी टीम श्री धर्मेंद्र सेठ, श्री घनश्याम बंग, श्री विकास लाखोटिया, श्री राधे बुधिया एवं अन्य कार्यकारिणी सदस्यों ने कार्यक्रम के संचालन में सक्रिय भूमिका निभाई। मंत्री श्री देवेंद्र बोथरा ने कार्यक्रम का कुशल संचालन करते हुए सभी को धन्यवाद दिया। इस अवसर पर सदस्यों के लिए अल्पाहार की व्यवस्था भी थी जिसका लगभग 300 सदस्यों ने लुत्फ उठाया। कार्यक्रम के दौरान लक्की ड्रा का भी आयोजन हुआ जिसमें 21 भाग्यशाली विजेताओं को उपहार स्वरूप सिक्के भेंट किए गए। कोट्टी द्वारा आयोजित इस दीपावली स्नेह प्रीति सम्मेलन में सभी सदस्यों ने दीपावली की शुभकामनाएं दी।

सूटिंग-शर्टिंग के साथ ऊनी कपड़ों की जबरदस्त खरीददारी

रेवाड़ी / जयप्रकाश शर्मा

इस दीपावली बार पर अच्छी ग्राहकी रही। अभी बाजार में मोटा कपड़ा अच्छा बिक रहा है। हाल ही हरियाणा में लोई, कंबल की ग्राहकी अच्छी है। बच्चों के ऊनी कपड़ों में कोट, जैकेट्स अच्छी डिमाण्ड से बिक रहे है तथा रेडीमेड ग्राहकी भी अच्छी है। पानीपत, लुधियाना के कंबल मार्केट में अलग-अलग डिजाइंस में उपलब्ध है, जिनकी कीमत 400 से 2500 रू. तक है जो अच्छी डिमाण्ड से बिक रहे है। सूटिंग में प्राइमरा सुल्ज का कपड़ा अच्छी डिमाण्ड से बिक रहा है जिनमें पालमर्स, ज्फायर, मीडियाकर, सिनामेटिक, मक्समारा व अन्य क्वालिटियाँ अच्छी डिमाण्ड से बिक रही है। इनकी बुकिंग आने पर सेल्समेन बाहर ट्यूर पर जाने लगे है जहाँ कपड़ा अच्छा बिक रहा है। अभी बाजार में सूटिंग- शर्टिंग की डिमाण्ड ज्यादा है क्योंकि शादियों में लेने-देने की ड्रेस 150 से 350 रू. तक की रेंज में बिक रही हैं। अभी लहंगा, चुन्नी की बाजार में चहल-पहल अच्छी है और आगे भी बाजार अच्छा रहने की उम्मीद है।

Postal Registration No BHILWARA/208/2021-2023 RNI Registration No. 71772/98

कॉटन यार्न के भाव स्थिर रहे तो मांग सुधरने की संभावना

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

स्पिनिंग मिलों में बढ़ता खर्च और बाजार असंतुलन के कारण कॉटन यार्न का उत्पादन एवं बिक्री दोनो का समीकरण हाल ही गड़बड़ है। कॉटन बनाने वाली मिलें देसी मांग और निर्यात घटने की चुनौतियों का सामना कर रही है। यहीं कारण है कि देश में रूई के भाव कॉटन यार्न का उत्पादन बढ़ाने के अनुकूल होने पर भी मिलें उत्पादन बढ़ाने से कन्नी काट रही है। मिलें पॉलिएस्टर ब्लैंड की ओर बढ़ रही है। देश और विदेशों में कपड़ा उद्योग सिंथेटिक और मिक्स फाइबर की तरफ अग्रसर हो रहा है। रूई एवं कृत्रिम फाइबर जैसे कि मानव निर्मित फाइबर तथा सेल्यूलोसिक फाइबर के ऊँचे भाव के कारण मिलें इस दिशा में कदम बढ़ा रही है और कॉटन यार्न की मांग सिकुड़ती जा रही है।

देश में कॉटन यार्न बनाने वाली मिलों की स्थितियाँ सुधरने के बदले में अभी नाजुक है। साउथ की ओर मिलों को कई दिक्क तों का सामना करना पड़ रहा है। स्पिनिंग मिलें अधिक बंद नहीं हो और वित्तीय जवाबदेही पूरी करने में उनको को कोई कठिनाई नहीं आए, इसलिए आंध्रप्रदेश टेक्सटाइल मिल्स एसोसिएशन ने सरकार से सहायता करने की गुहार लगाई है। रूई के भाव में निरंतरता नहीं होने तथा बार-बार हो रहे उतार-चढ़ाव जिम्मेदार है। मिलों के पास निर्यात ऑर्डर नहीं है, इसमें गिरावट आ रही है। ऐसे में जब निर्यात मांग कमजोर है, तब भिवंडी, मालेगांव के साथ साउथ के कई सेंटरों पर कपड़ों का उत्पादन करीब 20 दिनों तक रोक दिया गया। यद्यपि इस फेस्टिव सीजन में कपडों की बिक्री करीब 12 से 15 प्रतिशत तक बढ़ी है। आगे सीजन कपड़ों की अच्छी बिक्री का है। कपड़ों की बढ़ी बिक्री से व्यापारियों के हौसले बुलंद हुए है। जो मांग धीमी पड़ी थी, उसमें सुधार आने से व्यापारियों को लगता है कि मांग में जल्द सुधार हो सकता है। इसलिए बाजार में भले इन दिनों में ग्रे कपड़ों का उत्पादन कम किया गया है और कॉटन यार्न की मांग पर इसका विपरीत असर देखा जा रहा है। लेकिन बाजार के जानकारों का कहना है कि न तो कपड़ा इकाइयों और न ही स्पिनिंग मिलों में बहुत अधिक दिनों तक उत्पादन को रोका जा सकता है। 20 नवम्बर के बाद यार्न की मांग बढ़ने की पूरी संभावना है बशर्ते भाव स्थिर रहे।

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।**

टेक्सटाइल वर्ल्ड
वस्त्र उद्योग जगत का सर्वाधिक लोकप्रिय समाचार पत्र
presents
Uniworld
a unique destination for all uniform solutions
Uniworld 3rd Edition
UNIFORM & GARMENT
FABRIC EXPO
8 9 Jan 2024
BENGALURU
Exhibitors
to visit the Fair kindly Scan this QR Code or go to our website www.textileworld.org & Register yourself.
Pre Registration
Venue
Princess Golf, Bengaluru
Gate no. 9, Palace Ground
FOR MORE INQUIRY : 80035 96092 | 80056 60394
uniworld.tw@gmail.com | textileworldtw@gmail.com www.textileworld.org
Registration Partner
ORGANIZER
SSS Media Publications Pvt. Ltd.
Supported by

SINCE 1963
Gini FABRICS
'STITCHED DIFFERENTLY'
WEDDING
COLLECTION
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
Value through values
spunshades
by Birla Cellulose
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

दीपावली पर सूरत कपड़ा बाजार में रिकॉर्ड कारोबार

दीपावली, दुर्गा पूजा, नवरात्रि एवं वैवाहिक सभी सीजन हिट

सूरत/सत्य प्रकाश

देश की सबसे बड़ी कपड़ा उत्पादक मण्डी सूरत में इस बार दीपावली एवं वैवाहिक सीजन की ग्राहकी जोरदार चली। श्राद्धपक्ष से देश के कोने-कोने से होलसेल एवं रिटेल कपड़ा व्यापारी सूरत खरीदी करने पहुँचने लग गए, हालांकि ग्राहकी की शुरूआत रक्षाबंधन एवं तीज के सीजन से ही हो चुकी थी, परन्तु श्राद्धपक्ष आते-आते ग्राहकी में अच्छी स्पीड आ गई। बाजार सूत्रों के अनुसार व्यापारी अमूमन दीपावली, दुर्गा पूजा एवं नवरात्रि के सीजन की खरीदी श्राद्धपक्ष में करते है तथा नवरात्रि के पश्चात् देवउठनी ग्यारस से शुरू होने वाले वैवाहिक सीजन की खरीदी करते है जो दीपावली तक जारी रहती है।

इस बार सूरत में सीजनल कारोबार अपेक्षानुरूप रहा। जिन कपड़ा निर्माताओं ने सीजन की अच्छी तैयारी की, उन्होंने अच्छी बिक्री दर्ज की। कहा जाता है कि सूरत में हर महीने फैशन ट्रेण्ड्स चेंज होते है, देश के अलग-अलग क्षेत्रों में मनाये जाने वाले तीज त्योहारों से लेकर वेडिंग्स में परिधानों का ट्रेण्ड भिन्न होता है। सूरत के सप्लायर्स की सबसे बड़ी स्ट्रेन्थ भी यही है, जो जिस क्षेत्र का स्पेशलिस्ट है, उसके पास वैसा ही प्रॉडक्ट होता है। हालांकि कहा जाता है, इस सीजन में सब कुछ बिकता है। साड़ीज, सूट्स, लहंगे सभी में टॉप टू बॉटम रेंज बिकती है। जानकार व्यापारियों का कहना है कि साड़ियों में फैंसी प्रिण्टेड साड़ियों से लेकर हैवी वेडिंग डाइड वर्क साड़ीज प्रचलन में रही। 500 से 5000 रूपये की साड़ियाँ ट्रेण्ड में रही। लहंगे-चुन्नी की बात करें, तो सूरत के लहंगों निर्माताओं ने इस बार अच्छी बाजी मारी है। डिजिटल प्रिण्टेड लहंगे, जैकार्ड वीव, वेल्वेट, हैवी वर्क लहंगें अच्छे बिक रहे है। लहंगो की बिक्री दीपावली पूर्व से अच्छी चल रही है। सूट्स में इस समय आलिया कट ट्रेण्ड चल रहा है। वहीं वैल्यू एडेड फैब्रिक्स में भी सूरत के क्रिएशन की अच्छी मांग देखी जा रही है। एम्ब्रॉयडरी, जैकार्ड, डिजिटल प्रिण्ट एवं फैन्सी फैब्रिक में सूरत के निर्माता अच्छे डवलपमेण्ट दे रहे है। कुल मिलाकर सूरत में बनने वाले सभी महिला परिधानों में ग्राहकी अनवरत जारी है। वेडिंग परिधानों की ग्राहकी दीपावली पूर्व तक रिकॉर्ड स्तर पर रही। अब दीपावली पश्चात् सूरत कपड़ा मार्केट खुलने लगा है। देश के रिटेल मार्केट में अच्छी ग्राहकी निकलने से अब व्यापारी पुनः सूरत खरीदी करने आने लगे है।

फेस्टिव एवं वेडिंग सीजन की ग्राहकी रही रिकॉर्ड स्तर पर -श्री राजीव जैन

इस बार सूरत कपड़ा बाजार में फेस्टिव एवं वेडिंग सीजन की ग्राहकी अच्छी चली। लम्बे समय से अच्छी बिक्री की आस लगाये बैठे सूरत के कपड़ा उद्यमियों के लिए इस बार का सीजन सौगात लेकर आया। दीपावली की ग्राहकी श्राद्धपक्ष में शुरू हो चुकी थी, जो नवरात्रि तक परवान पर रही तत्पशचात् वेडिंग सीजन की ग्राहकी ने जोर पकड़ा। सूरत की प्रतिष्ठित एजेंसी के. अनिल कुमार के ऑनर श्री राजीव जैन ने बताया कि महिला फैशन से संबधित सभी परिधानों में नये क्रिएशन की मांग रही। फैंसी साड़ियों में प्रिण्टेड, डाइड वर्क एवं हैवी फैंसी साड़ीज सहित लहंगे, सूट्स फैब्रिक्स सभी वैरायटीज में अच्छा कारोबार हुआ। दिपावली से पूर्व सूरत के कई प्रतिष्ठित साड़ी निर्माताओं को आकर्षक स्कीम देकर अच्छी बिक्री दर्ज की।

लेडीज वियर के लिए कम्पलीट फैशन हब केसरिया टेक्सटाइल कम्पनी

श्री रितेश मोदी

KTC Kesaria™ TEXTILE COMPANY

लेडीज फेशन वियर के लिए एक ही छत के नीचे सब कुछ उपलब्ध कराने वाली कम्पनी केसरिया टेक्सटाइल कम्पनी ने इस फेस्टिव एवं वेडिंग सीजन में जोरदार बिक्री दर्ज की। फैंसी साड़ीज, लेडीज सूट्स, लहंगे, क्रॉपटॉप, गाउंस, ब्राइडल साड़ीज, कुर्तीज, ब्लाउज जैसे लेडीज वियर सहित हैण्डलूम उत्पादों में केसरिया टेक्सटाइल कम्पनी अपने नये-नये उत्पादों से कपड़ा व्यापार क्षेत्र में अहम् स्थान बनाये हुए हैं। न सिर्फ देश अपितु वैश्विक स्तर पर कई देशों में इस कम्पनी का कारोबार फैला हुआ। कम्पनी के युवा डायरेक्टर श्री रितेश मोदी ने बताया कि सीजन की एडवांस तैयारी एवं रेग्युलर इनोवेशन करते हुए फैशन इण्डस्ट्री में नये-नये उत्पादन देते रहने के लिए कम्पनी नामचीन डिजाइनर की सेवाएं लेती है। लेडीज फैशन के लिए कंपनी फैब्रिक से फैशन वियर तक समस्त रेंज हाई क्वालिटी प्रॉडक्ट वाजिब दरों में उपलब्ध करा रही है। इस दीपावली सीजन में हैवी रेंज का ज्यादा बोलबाला रहा है, वहीं वेडिंग सीजन में वेडिंग एवं पार्टी वियर साड़ीज एवं लहंगों में नये क्रिएशन की मांग रही। अभी वेडिंग की ग्राहकी परवान पर है। हमारी कंपनी आगामी साल के वेडिंग सीजन की वृहद स्तर पर तैयारी कर चुकी है। कंपनी के पास डिमाण्ड भी अच्छी है।

ऑनलाइन बी टू बी प्लेटफॉर्म... केसरिया टेक्सटाइल कंपनी अपने अमूल्य ग्राहकों को ऑफलाइन एवं ऑनलाइन खरीदी का विकल्प उपलब्ध करा रही है। कंपनी की समर्पित सेल्स टीम देश और दुनियाँ में कंपनी के उत्पादों की पहुँच सुनिश्चित कर रही है। प्रशिक्षित कर्मचारियों की टीम पूरी दुनिया में अपने ग्राहकों को सेवाएं उपलब्ध करा रहे है।

ब्राइडल एवं गर्लिश लहंगों के निर्माता गौरीपुत्र

आगामी वेडिंग सीजन के लिए ब्राइडल एवं पार्टी वियर रेंज पेश

श्री विक्रांत शेखावत

सूरत/ फैंसी डिजाइनर लहंगों के उत्पादन में 'गौरीपुत्र' ने इसी साल पदार्पण किया है। युवा एवं अनुभवी उद्यमी श्री विक्रांत शेखावत द्वारा एक्सक्लूसिव लहंगों के उत्पादन से इसकी शुरुआत हुई है। श्री शेखावत लेडीज फैशन के प्रमुख परिधान लहंगे के निर्माण से पहले से जुड़े रहे हैं। अब इन्होंने अपनी स्वयं की कंपनी स्टार्ट की है। इनकी कंपनी ब्राइडल, पार्टी वियर एवं गर्लिश लहंगों में विशाल रेंज बना रही है। शादी-विवाह में दुल्हन सहित पूरे परिवार की महिलाओं के लिए 'गौरी पुत्र' कंपनी लहंगों में श्रेष्ठतम रेंज बना रही है।

शानदार डिजाइनर कलेक्शन

श्री विक्रांत शेखावत ने बताया कि उनकी कंपनी नेट, जॉर्जेट, ऑरगेंजा, टापेटा, वेलवेट, बनारसी फैब्रिक्स पर हैवी वर्क वाले लहंगे बना रही है। वहीं गर्लिश लहंगों में फैंसी फैब्रिक्स का इस्तेमाल कर रही है। आगामी वेडिंग सीजन के लिए सैकड़ों डिजाइंस में नई रेंज डेवलप की है। श्री शेखावत ने कहा कि वेडिंग सीजन की शुरुआत हो चुकी है, देशभर की मंडियों से अच्छे ऑर्डर्स प्राप्त हो रहे हैं। इस समय वेडिंग कलेक्शन की अच्छी मांग है। सूरत के एजेंट एवं आढ़तियों ने भी इनके कलेक्शन की सराहना की है।

800 से 20000 रूपये में भरपूर रेंज... श्री शेखावत के अनुसार गौरीपुत्र-दी फैशन हब द्वारा लहंगों में टॉप टू बॉटम रेंज में भरपूर विकल्प तैयार किए गए हैं। वैवाहिक एवं पार्टी वियर कलेक्शन की बात करें तो गर्लिश लहंगों में 800 से 8000 एवं ब्राइडल लहंगों में 1500 से 20000 रूपये तक की रेंज में सैंकड़ों डिजाइंस में लहंगे बनाए जा रहे हैं। कंपनी 500 से अधिक डिजाइंस में भरपूर स्टॉक मेन्टेन कर रही है।

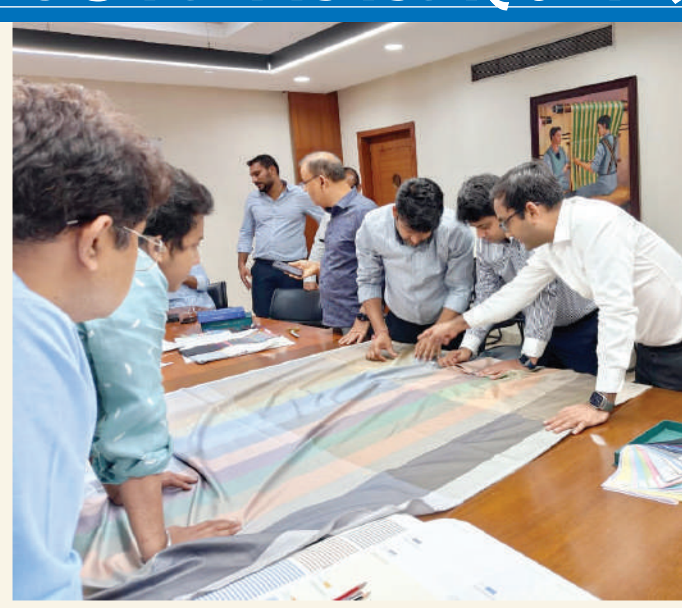
लीनिया लुसो बाय टेसीट्यूरा मोंटी की सिंडिकेट डीलर्स मीट कोल्हापुर मोंटी मिल में आयोजित

हाई वैल्यू गीजा कॉटन शर्टिंग फैब्रिक्स में पेश की नई रेंज

LINEA LUSSO
ITALY
By
TESSITURA MONTI

बंगलुरु/ कोल्हापुर/ मेंस फैशन के लिए हाई वैल्यू गीजा कॉटन शर्टिंग फैब्रिक उत्पादन में वर्ल्ड लीडर कंपनी टेसीट्यूरा मोंटी इंडिया प्रा. लि. पूरी दुनिया में बेहतरीन फैब्रिक उत्पादन के लिए जानी जाती है। 100 प्रतिशत गीजा कॉटन शर्टिंग में यूनिक डिजाइंस एवं कलर कलेक्शन के लिए पूरी दुनिया में मशहूर टेसीट्यूरा मोंटी ने विगत दिनों 29 से 31 अक्टूबर एवं 1 नवंबर 2023 को कोल्हापुर प्लांट में मेंस फैशन के लिए समर्पित ब्राण्ड 'लीनिया लुसो' ब्राण्ड के सिंडिकेट डीलर्स की मीट आयोजित की, जिसमें पूरे भारत के अधिकृत डीलर्स ने बढ़-चढ़कर भाग लिया। डीलर्स मीट का विधिवत शुभारंभ प्लांट हैड श्री हेमंत कुलकर्णी ने किया। वहीं टेसीट्यूरा मोंटी के मार्केटिंग डायरेक्टर श्री नवीन रांका की देख-रेख में यह चार दिवसीय डीलर्स मीट धूमधाम से संपन्न हुई। कॉफ्रेंस में उपस्थित सभी डीलर्स ने कंपनी के अत्याधुनिक प्लांट की विजिट कर वर्ल्ड क्लास फैब्रिक उत्पादन को निकटता से देखा तथा प्रक्रिया को समझा। टेसीट्यूरा मोंटी की टीम के स्वागत एवं शर्टिंग में प्रस्तुत नई फैब्रिक रेंज के डिस्प्ले को सभी डीलर्स ने अविस्मरणीय बताया।

गीजा यार्न डाइड, प्रिंट एवं जैकार्ड डिजाइंस के प्रति दिखा आकर्षण



प्रीमियम गीजा कॉटन शर्टिंग में वाइडेस्ट रेंज प्रस्तुत

डीलर्स मीट में टेसीट्यूरा मोंटी ने लीनिया लुसो ब्राण्ड के तहत निर्मित शर्टिंग फैब्रिक्स में एक्सक्लूसिव डिजाइनर कलैक्शन जो की मोंटी के इटेलियन डिजाइन स्टूडियो में बना है उसे पेश किया। कॉफ्रेंस में प्रदर्शित प्रीमियम गीजा कॉटन शर्टिंग फैब्रिक्स में डॉबी, चैक्स, स्ट्राइप्स, प्रिंट एवं जैकार्ड डिजाइंस का अनूठा संग्रह प्रस्तुत किया गया, जिसे डीलर्स ने खूब सराहा तथा जमकर बुकिंग करवाई। इस डीलर्स मीट में टेसीट्यूरा मोंटी की ओर से लग्जरी शर्टिंग फैब्रिक्स में शानदार रेंज पेश की गई, जिसका फायदा कम्पनी को अब तक की सर्वाधिक बुकिंग के रूप में मिला।

TESSITURA MONTI ®
INDIA

ज्ञातव्य है कि टेसीट्यूरा मोंटी मिल ने 1911 में इटली के ट्रैविजियो प्रांत में शार्टिंग फैब्रिक्स बनाना शुरू किया था और आज पूरे विश्व भर में हर मशहूर ब्राण्ड इसके कपड़े का उपयोग कर रहा है। Hugo Boss, Zara, Dior, Hackett, Canali, Etro, Calvin Clain, Cafe Coton, Moss Bros of London, Tomy, Polo Raugh lauren जैसे कई ब्रांड मोंटी के साथ जुड़े हुए है। मोंटी ने हाल में सुवीन कॉटन से बना कपड़ा भी बनाया है। उसके अलावा इस मीट में 3/300, 2/240, 2/200 एवं 1/120 के काउंट से बना 100 प्रतिशत गीजा 45 कॉटन फैब्रिक्स लॉञ्च किया, जो कॉटन कपड़े की सबसे बेहतरीन क्वालिटी है। शीघ्र ही मोंटी बेहतरीन यूरोपियन लिनन भी लॉञ्च करने जा रही है। उसके भी सारे भारत में नये डीलर बनाये जायेंगे। आज जब 1-2 मिल को छोड़कर सारी इटालियन मिल बंद हो चुकी है। ऐसा लक्जरी शर्टिंग फैब्रिक्स बनाने की क्षमता सिर्फ मोंटी इंडिया को छोड़कर अल्बिनी इटली ही बना सकती है, लेकिन अल्बिनी के भाव मोंटी से 60 प्रतिशत अधिक होने से सारे विश्व में मोंटी मिल ही छाई हुई है।

जालान सिंथेटिक्स द्वारा वस्त्र उद्योग के 50 वर्ष पूर्ण करने का समारोह सूरत ड्रीम्स के साथ

वाराणासी/ जालान सिंथेटिक्स की स्थापना वर्ष 1974 में स्व. दीनदयाल जालान भाई जी द्वारा की गई थी। जिसके उपलक्ष्य में दिनांक 11 एवं 12 दिसंबर 2023 को बनारस बीड्स कर्नातँडी शहाबाबाद रोहनिया वाराणसी में स्वर्ण जयंती समारोह का आयोजन कर रहे है। आज हम गर्व से कह सकते है कि़ हमारा वस्त्र उद्योग 50 वर्ष पूर्ण कर रहा है और इस सफल सफर में हमने समृद्धि एवं नई ऊँचाइयों की और कई कदम बढ़ाये है। यह एक महत्वपूर्ण समय है जब हम सभी उद्यमियों, व्यापारियों, कर्मचारियों एवं सहयोगियों के साथ मिलकर पिछ्ले पांच दशकों में हमारे व्यापार को कई ऊँचाइयाँ प्राप्त हुई है। इस सालगिरह के मौके पर हम उन सभी लोगो को धन्यवाद देना चाहते है जिन्होंने हमे इस मुकाम तक पहुंचाने में साथ दिया है। हम उम्मीद करते है कि हम आने वाले वर्षो में भी पूर्व की भाति उ.प्र., बिहार, झारखण्ड आदि के रिटेलरों को उचित मूल्यों पर भरपूर रेंज उपलब्ध कराते रहेंगे। इस शानदार अवसर पर 150 से ज्यादा शहरो जैसे सूरत, मुंबई, जयपुर, भीलवाड़ा, अहमदाबाद, कोलकाता, इरोड, दिल्ली, इचलकरंजी आदि कपड़ा निर्माताओ के उत्पादों के स्टॉल लगेंगे। इस आयोजन में देश के प्रसिद्ध कलाकार सपना चौधरी, ईशा गुप्ता एवं अन्य बॉलीवुड कलाकारों द्वारा विभिन्न कार्यक्रमों की प्रस्तुति की जाएगी।

चैंबर ऑफ टेक्सटाइल ट्रेड एंड इंडस्ट्री (COTTI)का 60वाँ वार्षिक अधिवेशन सम्पन्न

कोलकाता/ रतन लाल पण्डित

चैंबर ऑफ टेक्सटाइल ट्रेड एण्ड इंडस्ट्री (कोट्टी) का 60वाँ वार्षिक अधिवेशन पिछले दिनों चैंबर सभागार में संपन्न हुआ। सर्वप्रथम अध्यक्ष श्री अरुण भुवालका ने उपस्थित सभी सदस्यों का स्वागत किया। संयुक्त सचिव श्री देवेंद्र बोथरा ने गत वार्षिक अधिवेशन की कार्यवाही एवं मंत्री श्री महेंद्र जैन ने सत्र 2021-23 का प्रतिवेदन प्रस्तुत किया जिन्हे सर्वसम्मति से स्वीकृत किया गया। चैंबर के वर्ष 2022-23 के आय-व्यय का हिसाब भी सर्वसम्मति से पारित किया गया। इसके पश्चात निर्वाचन मंडल के सदस्य पूर्व अध्यक्ष श्री मुरारी लाल खेतान ने सत्र 2023- 25 के लिए निर्वाचित पदाधिकारियों एवं कार्यकारिणी सदस्यों की जानकारी दी। मंत्री श्री महेंद्र जैन ने सत्र 2023-25 के लिए निर्वाचित पदाधिकारी एवं कार्यकारिणी सदस्यों के नामों की घोषणा की। सत्र 2023- 25 के लिए श्री महेंद्र जैन को निर्विरोध अध्यक्ष निर्वाचित किया गया। वरिष्ठ उपाध्यक्ष पद पर श्री बिरम प्रकाश सुल्तानिया, उपाध्यक्ष पद पर श्री संजय तोदी, मंत्री के रूप में श्री देवेंद्र कुमार बोथरा, संयुक्त मंत्री के पद पर श्री विजय कुमार जैन (बावलिया) एवं श्री आयुष पोद्दार तथा कोषाध्यक्ष के पद के लिए श्री अनिल मिहारिया निर्विरोध निर्वाचित हुए। कार्यकारिणी सदस्यों के लिए श्री ओमप्रकाश पोद्दार,श्री बालकृष्ण धेलिया, श्री बिनोद कुमार नांगलिया, श्री बिजय शंकर अग्रवाल, श्री देवकीनंदन तोदी, श्री घनश्याम बंग, श्री संतोष खेड़िया,श्री अशोक कुमार शाह, श्री विनोद केड़िया, श्री संजय खेतान, श्री गौतम झुनझुनवाला, श्री गोपाल दास मालू, श्री मुकेश पारेख, श्री धर्मेंद्र सेठ, श्री विनय परशुरामपुरिया, श्री सरोज सिंघल, श्री महेश अग्रवाल, श्री राजेश गोयल एवं श्री विकास लखोटिया का निर्विरोध निर्वाचन हुआ। नव निर्वाचित अध्यक्ष श्री महेंद्र जैन ने सभा को संबोधित करते हुए कहा कि चैंबर के पूर्ववर्ती अध्यक्षों ने जिस मानदंड को स्थापित किया है हम उन्हीं के कार्यो को आगे बढ़ाएंगे। टेक्स विजन जैसे कार्यक्रम,सम सामायिक सेमिनार,सदस्य संख्या में वृद्धि तथा सरकारी विभागों के साथ सामंजस्य स्थापित करते हुए सदस्यों के हितों हेतु कार्य करना प्राथमिकता होगी। साथ ही महीने में एक बार सदस्यों के साथ चाय पर चर्चा कार्यक्रम का आयोजन नियमित रूप से होगा। मंत्री श्री देवेंद्र कुमार बोथरा ने कहा कि जिस तरह आप सभी सदस्यों का सहयोग पूर्व में मिला है, आगे भी इसी प्रकार मिलता रहेगा। चैंबर के सदस्यों की समस्याओं का समाधान पूर्ववत् किया जाता रहेगा। इस अवसर पर चैंबर के भूतपूर्व अध्यक्ष श्री विजय कुमार बिनायकिया भी उपस्थित थे। अंत में मंत्री श्री देवेन्द्र कुमार बोथरा ने सभी को धन्यवाद दिया।