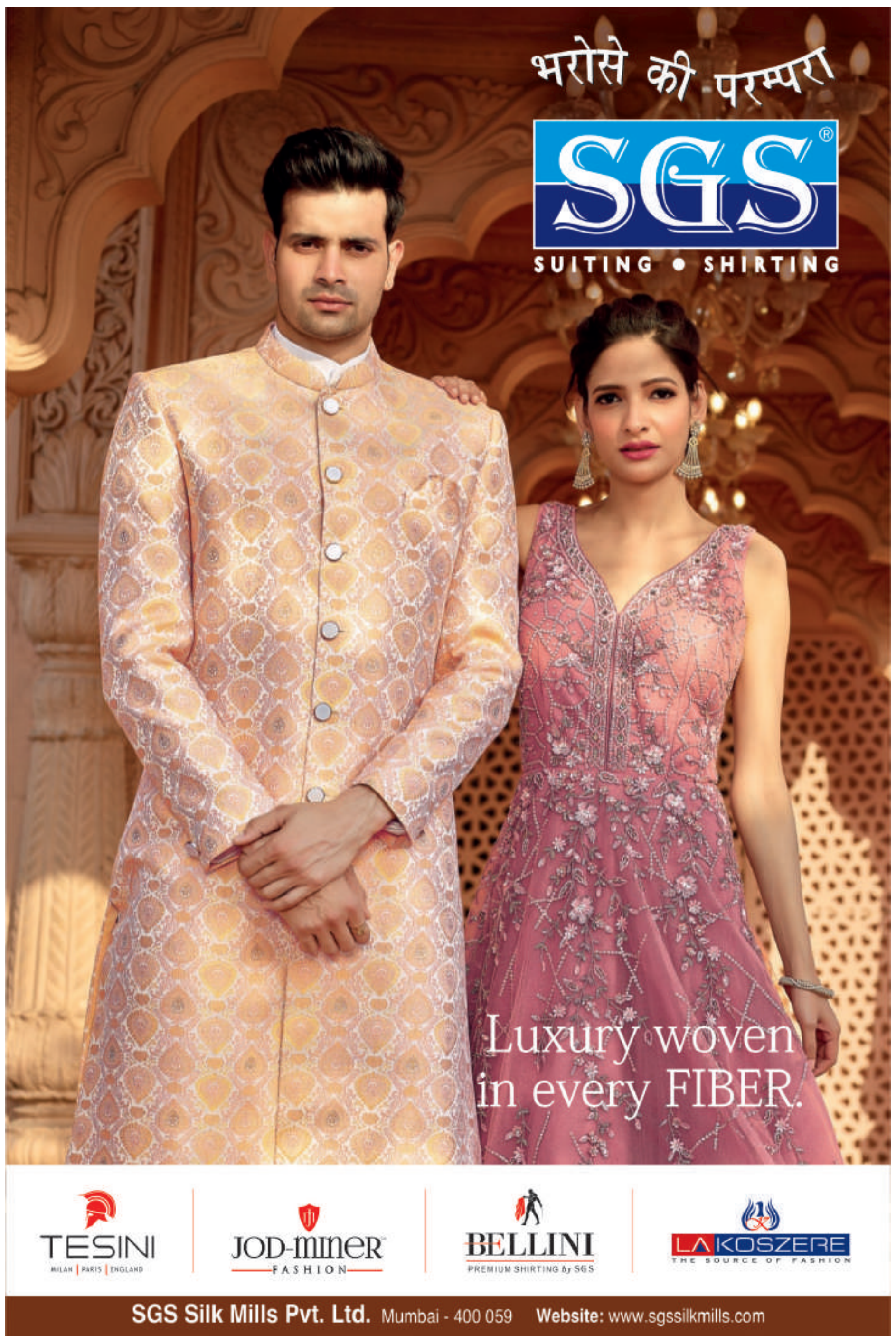
पाक्षिक
SINCE 1998
# टेक्सटाइल वर्ल्ड
Postal Registration No : BHILWARA/208/2024-2026 Posting on 09-12-2024 at Rail Mail Service, Bhilwara
वर्ष-27 अंक-12 भीलवाड़ा/ 07 दिसम्बर, 2024 कुल पृष्ठ- 14 मूल्य : 25 रुपए 1



# निर्यात में कारोबार सुधरने से आएगी तेजी

**मुम्बई/ रमाशंकर पाण्डेय**

गारमेंट में रिटेल कारोबार के सभी खण्ड में ग्राहकी है। वैवाहिक सीजन में कामकाज बढ़ने से रिटेलर्स में उत्साह है। सीजन में करोड़ों का बिजनेस होने से गारमेंट कपड़ा उत्पादन में तेजी आएगी। जो निर्यात कारोबार बीच की अवधि में कम हो गया था, इसमें फिर सुधार होने से कारोबार में तेजी आएगी। गारमेंटर्स ने आगामी सीजन के लिए सेम्पलिंग शुरू कर दी है। साथ ही, दिसम्बर-जनवरी तक स्कूल यूनिफॉर्म की सीजन भी शुरू होने जा रही है, इसलिए गारमेंट क्षेत्र में कारोबार के लिए अवसरों के साथ उत्साहजनक माहौल बना रहने से न गारमेंट कपड़ा बल्कि गारमेंट के उत्पादन में जारी शिथिलता खत्म होगी।

एपेरल उद्योग में तेजी है। कपड़ा एवं गारमेंट की मांग बढ़ रही है। वैवाहिक सीजन में डिजाइनर ब्राण्डों और नये ब्राण्ड कलेक्शंस में कारोबार बढ़ा है। सीजन की बिक्री का व्यापक असर गारमेंट उत्पादन और कारोबार पर होने का अनुमान है। गारमेंट की सभी कैटेगरियां जैसे-जेंट्स वियर, लेडीज वियर, चिल्ड्रन वियर, नीट वियर, पार्टी वियर और एथनिक वियर कपड़ों और परिधानों की बिक्री नये दौर में है। रिटेलरों की मांग उन सभी उत्पादों में सबसे अधिक रही है, जिनकी ब्रिकी करने में किसी प्रकार के अवरोध की संभावना नहीं है। देसावरों से गारमेंट की मांग लगातार सुधर रही है। गर्म आइटमों की मांग सिर्फ देसावरों के बाजारों में है।

निर्यात में कारोबार सुधरने से गारमेंट उद्योग में और तेजी की संभावना बनी है। पिछले वर्ष में भी गारमेंट का निर्यात हो रहा था, लेकिन कम था। यूरोप के नये प्रेसीडेंट डोनॉल्ड ट्रम्प ने घोषणा की है कि आगामी 20 जनवरी से कनाड़ा और मैक्सिको से आयात होती चीजों पर 25 प्रतिशत टेरिफ तथा चीन से आयात पर 10 प्रतिशत टेरिफ बढ़ेगा, इसमें भारत का नाम नहीं लिया गया था। अमेरिका के इस कदम से भारत के टेक्सटाइल निर्यात को फायदा होगा। बांग्लादेश के संकट से यहां गारमेंट कारखाने बंद हो रहे हैं। इसका लाभ भारत के निर्यातकों को हो रहा है और ऑर्डर बढ़ रहे हैं।

तिरूपुर में नीट वियर का निर्यात जो वर्ष 2022-23 में 34350 करोड़ रू. का हुआ था, वह वर्ष 2023-24 में घटकर 31000 करोड़ रू. का हो गया, लेकिन यह निर्यात वर्ष के पहले नौ महीने में यूरोप एवं यूएस के बाजार में मंदी के कारण घटा। जनवरी, 2024 से पश्चिमी देशों की निर्यात मांग सुधरी है, वहीं फरवरी में निर्यात ऑर्डर 6.4 प्रतिशत बढ़ा और मार्च में 5.6 प्रतिशत बढ़ा है। तिरूपुर एक्सपोर्ट एसोसिएशन के अनुसार यहां श्रमिकों की कमी है। इस टाउनशिप में 2000 नीट वियर की फैक्ट्रियां है, इसमें कुछ विशाल कद की है, बाकी एमएसएमई क्षेत्र की है। इसी तरह नोएडा में 4000 इकाइयां है, जिसमें 1200 निर्यातक है और वार्षिक बिक्री 40 हजार करोड़ रू. है।

## सर्दी से बढ़ी गर्म माल की डिमाण्ड

**जयपुर /ओम जैन**

पिछले दिनों रिटेल ग्राहकी पूरे बाजार में अच्छी चल रही थी, लेकिन अभी ग्राहकी कम है। सर्दी ने असर दिखाना शुरू कर दिया है, जिससे मार्केट में गरम माल की बिक्री प्रारम्भ हो गयी है। होलसेल व्याापारियों के पास कंबल, शॉल आदि का भरपूर स्टॉक आ गया है। पाली, भीलवाड़ा, सूरत, भिवंडी, अहमदाबाद, अमृतसर, लुधियाना आदि जगहों से माल की आवक अच्छी होने से ट्रांसपोर्ट माल की डिलिवरी भी 2-3 दिन में कर रहे हैं। सलवार, कुर्ती में इस समय बाजार सुस्त है। कारण, दीपावली पूर्व अच्छा डिस्पेच हुआ है। आगे गर्म माल के कारण सेल कम ही रहेगी एवं ग्रे बाजार में तेजी का रूख आ रहा है। जयपुर प्रिंट का माल भी सर्दी में कम प्रिंट होने से व्यापारी अभी आगामी सीजन की तैयारी में लग चुके हैं। जयपुर प्रिंट की मांग पूरे भारत वर्ष से आ रही है। व्यापारी प्रिंट का माल खरीदने जयपुर आ रहे, जिससे प्रिंट की ग्राहकी आगामी में अच्छी रहने की आशा है। विदेश में भी जयपुर के व्यापारियों के पास अच्छे ऑर्डर आ चुके हैं। एक्सपोर्ट बाजार भी आगे बढ़िया चलेगा।

SOLAR SUITINGS
Manufacturer of
All type Uniform Fabrics & Fancy Suitings
SOLAR SYNTHETICS (P) LTD.
AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY
E-63, RIICO Extension Area, Pur Road, BHILWARA-311001
(O) 01482-260765 Mob. 94141-14645
fabric@solarsuiting.com www.solarsuiting.com

## गरम वस्त्रों की मांग से बाजार में बढ़ी रौनक

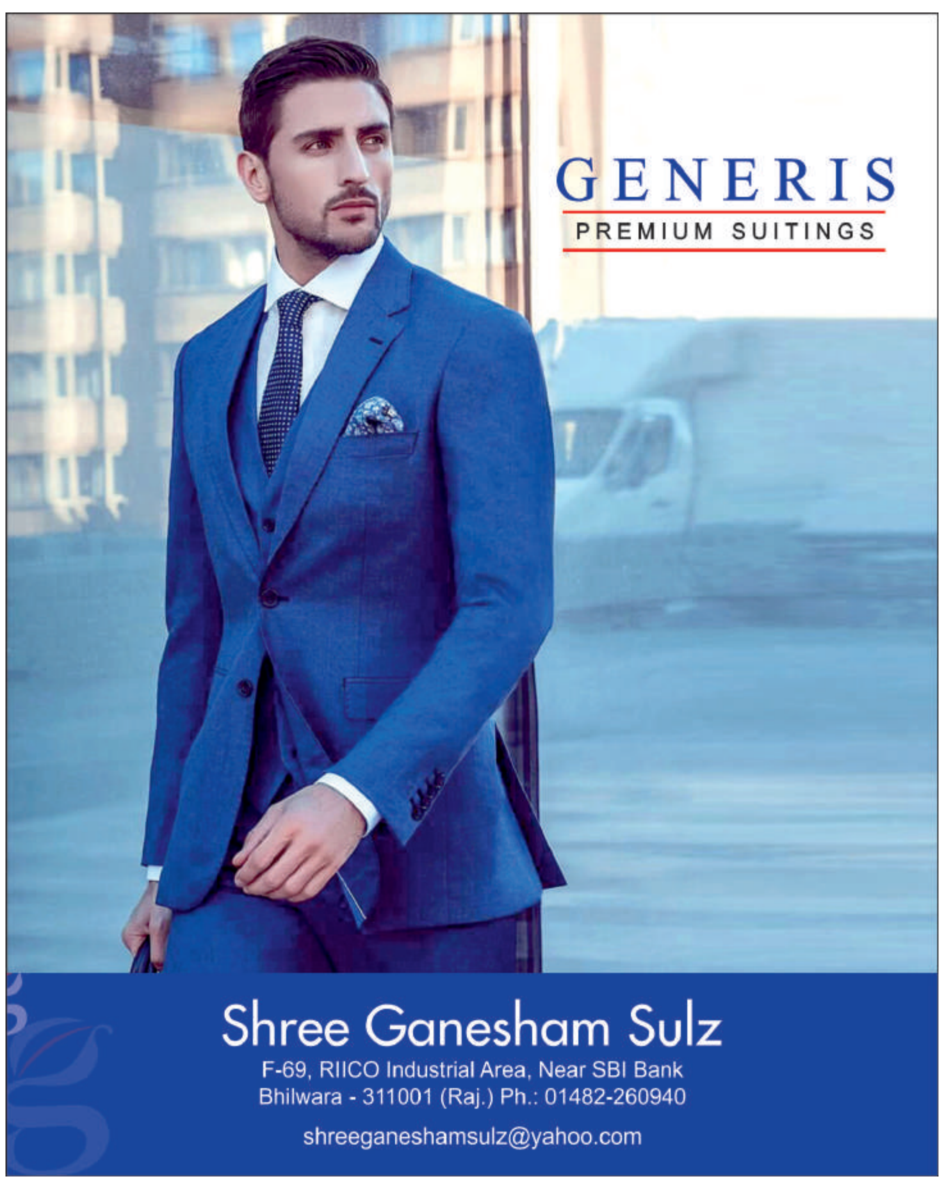
**उदयपुर/नवीन कोठारी**

पिछले दिनों से सर्दी ने अपने तेवर दिखाने शुरू कर दिए है। वैसे इस बार सर्दी देरी से पड़ना शुरू हुई है, मगर शुरू होते ही अपने तेवर दिखाने लग गयी है। ऊनी वस्त्र-बाजारों में धीरे-धीरे रौनक बढ़ती जा रही है। गरम वस्त्रों की मांग तेजी से बढ़ रही है। शहर में प्रति वर्ष दो अस्थाई ऊनी बाजार लगते हैं, जिसमें प्रथम समोरबाग में तिब्बतियन बाजार और दूसरा टाऊन हाल स्थित लुधियाना वूलन बाजारा। पिछले कुछ वर्षो से शहर का तेजी से विस्तार भी हुआ है और इस विस्तार के साथ ही अन्य जगहों पर भी बाहरी राज्यों से आने वाले ऊनी वस्त्र व्यापारियों ने अस्थाई बाजार लगाने शुरू कर दिए। खास बात यह है कि जितने बाजार बढ़े, उतने ग्राहक भी बढ़े हैं। इन दिनों वैवाहिक सीजन है जो लगभग पंद्रह दिन चलेगा, फिर मलमास लग जाएगा। इस बार विवाह-मुहूर्त अधिक होने से अन्य वस्त्रों में भी अच्छी बिक्री हो रही है। जानकारों के अनुसार पन्द्रह दिसम्बर से पूर्व तक ऊनी वस्त्रों के साथ-साथ अन्य वस्त्रों की भी अच्छी बिक्री रहेगी।

## लग्न-सावा के बाद पौष माह में ग्राहकी मंद

**सतना/बलराम शुक्ला**

दीपावली के बाद व्यापार बहुत तेजी से चला, लेकिन एक सप्ताह के बाद ग्राहकी सुस्त पड़ गयी। इस पर पुराने व्यापारियों से सम्पर्क किया तो ओम साड़ी सेंटर के संचालन श्री कमल जानवानी ने बताया कि अभी 15 दिसंबर तक लग्न-सावा होने से व्यापार अच्छा चलेगा तथा जो सम्पन्न परिवार है, ऐसे लोग बाहर जाकर विवाह करते है और इनकी खरीददारी भी महानगरों में होती है, वहीं जो सामान्य घर के लोग है वे थोड़ी बहुत खरीदी करते है, इसलिए बाजार में हलचल दिखाई देती है। हालांकि, पौष में पंद्रह दिन तक व्यापार कमजोर रहेगा, लेकिन आगे व्यापार अच्छा चलेगा।




## लग्न-सावा मुहूर्त की जबरदस्त बिक्री के बाद गरम कपड़ों की बढ़ी डिमाण्ड

**मुजफ्फरनगर/ अजय कुमार सिंघल**

पश्चिमी उत्तरप्रदेश की प्रमुख कपड़ा मार्केट्स में अक्टूबर-नवंबर माह में अच्छी-खासी बिक्री चलने के बाद अल्प विराम के मुड़ में आ गया है। एक माह के लग्न-सावा मुहूर्त और पोष माह की जबरदस्त पड़ने वाली सर्दी का थोड़ा-सा असर बाजार पर दिखाई देना शुरू हो गया है। एक माह कामकाज मध्यम रहने का अनुमान लगाकर व्यापारी खरीदी पर हाथ खींचने लगे हैं। 12 दिसम्बर से 14 जनवरी(मकर संक्रांति)तक लग्न-सावा नहीं होते हैं, तो मुख्यतः गरम कपड़ा ही अधिक बिकेगा, जिसमें गरम लेडीज सूट, वेल्वेट सूट, वूलन रेडीमेड गारमेंट, लोई, कम्बल, शॉल, जैकेट, रजाई आदि प्रमुखता में रहती है। कॉटन कपड़ों की बिक्री में कमी कुछ समय के लिए रह सकती है।

मुजफ्फरनगर के प्रतिष्ठित सुप्रसिद्ध व्यापारियों में सर्वश्री विनोद डाबर, मनोहर लाल, संजीव गोयल, गुलाटी जी, राजेश ग्रोवर, अमित सिंघल, आशीष सिंघल, घनश्याम पालीवाल, अशोक छाबड़ा, पवन बत्रा, इन्द्र सुनेजा, सुदर्शन खरबंदा, अमृत राठी, लक्ष्मण रस्तौगी, देवेंद्र गर्ग, वैभव खन्ना, के पी त्यागी, अनिल नामदेव, विजय सिन्धी, चिंटू जैन, कमल किंगर इत्यादि के अनुसार दिसम्बर में थोड़ा मध्यम रहने के बाद जनवरी में जबरदस्त माँग रहेगी।

## शादी व मांगलिक अवसरों पर रिटेल में ग्राहकी जबरदस्त

**रेवाड़ी / जयप्रकाश शर्मा**

बाजार में इस समय रिटेल ग्राहकी अच्छी हो रही है तथा शादी व मांगलिक समारोह होने के कारण बाजार में तेजी देखने को मिली है। अभी बढ़ती सर्दी के कारण शॉल, स्वटेर, कम्बल आदि की बिक्री अच्छी हो रही है। श्रीमान राधे मोहन एण्ड संस के यहाँ साड़ियों की डिमाण्ड 200 रू. से लेकर 1500 रू. तक की ग्राहकी हो रही है। श्रवण ट्रेडर्स के यहाँ होलसेल में बुकिंग अच्छी करवा रहे हैं, जैसे-सूरत, मुम्बई, भीलवाड़ा, पाली, बालोतरा के प्रतिनिधियों को बुलवाकर बुकिंग ऑर्डर अच्छे मिल रहे हैं। पेमेंट की आवक अच्छी हो रही है। कृष्णा क्लॉथ श्रीमान ईश्वर सिंह के यहाँ मोटे कपड़े की आवक जैसे-कम्बल, लोई, रजाई की खोले की डिमाण्ड बनी हुई है। सोमाल्य कलेक्शन श्रीमान सलीम भाई के यहाँ सूट, पेंट तथा कोट की डिमाण्ड अच्छी बनी हुई है। सूट (लेडीज) में एक से एक अलग-अलग डिजाइन के जैसे प्रिंट, लाच्छा, लहंगा, चुन्नी आदि की डिमाण्ड अच्छी बनी हुई है। रेयॉन क्लॉथ सेंटर के यहाँ पेंट-शर्ट, मिक्स एण्ड मेच की डिमाण्ड अच्छी दिखने को मिली है तथा पेमेंट का लेनदेन मिलों में बराबर हो रहा है। शादी व मांगलिक अवसरों पर आने वाले समय में ग्राहकी अच्छी बढ़ने के आसार है।

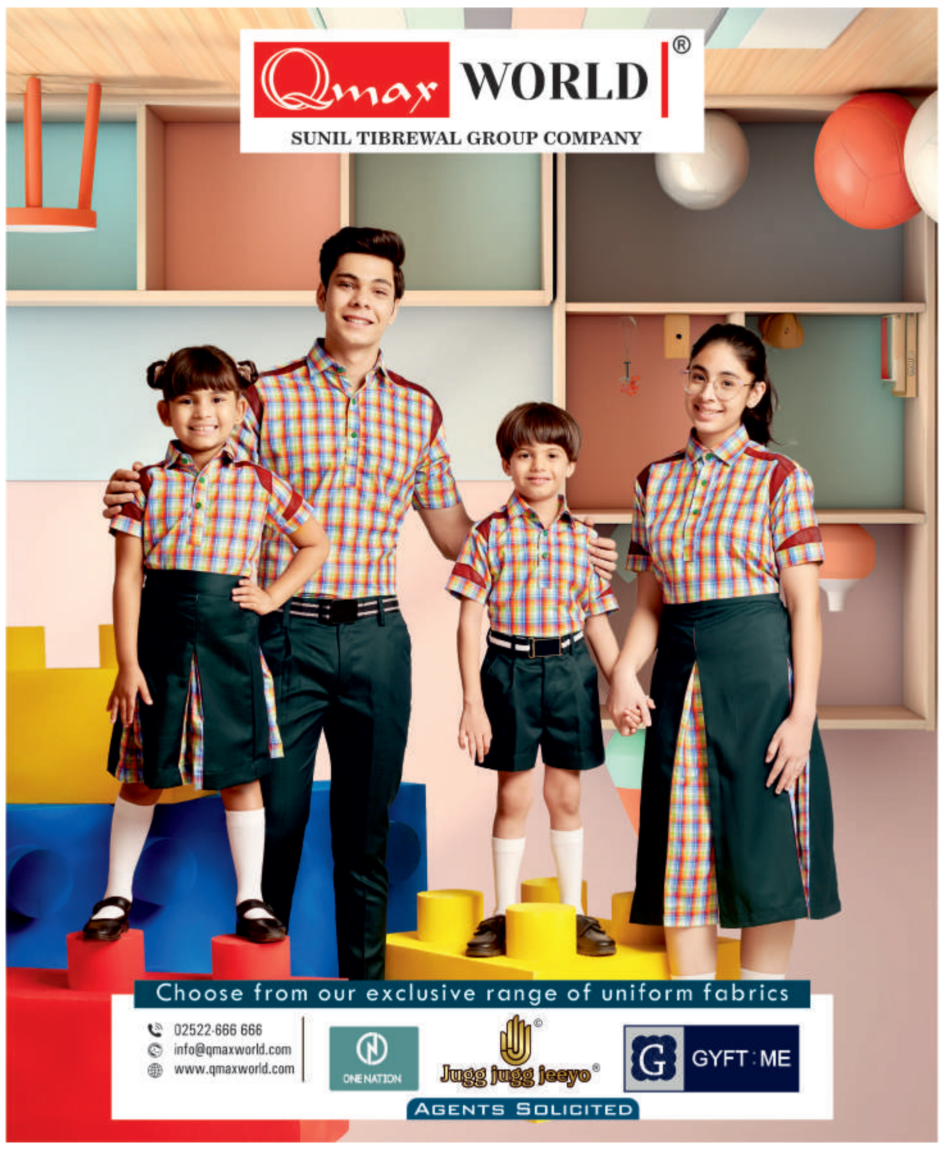
21st Century TOPMAN®
PREMIUM SUITING
Link Between Aim & Ambition
TOPMAN FASHION PVT. LTD.
Mills : G-214-215, RIICO IVth Phase, Bhilwara (Raj.) Ph. 260232, 260233
Mob: 94141-13190, 80055-19434, E-mail : topmansuitings@gmail.com

DEEPHARI
FANCY SHIRTINGS
DEEP HARI CHARAN
TEXTILE
MANUFACTURERS OF:
Pure Linen, 100% Cotton Linen,
(White & Colours) Khadi Kurta, White Suiting
58" & 36" Fancy Shirting,
(Starch & Luster) & Jodi Box.
HEAD OFFICE: 2-2-51/8, Pan Bazar, Opp. Mittal Chambers, Beside UCO Bank Lane, M.G. Road, Secunderabad- 500 003. (Telangana)
Mob.: +91 93910-67450, +91 91542-67450
Trade Inquiries are Invited for Agents & Dealers Pan India
BRANCH OFFICE:- No. 1402, Meghdhara Market, Gala No. 70, 1st Floor, A-Wing, Anjurphata, Rahnal Village, Bhiwandi - 421 302. (Dist. Thane)

## आगामी सीजन को लेकर व्यापारियों में उत्साह

**बरेली / राजीव अरोड़ा**

गत वर्ष जब मार्केट कमजोर चल रहा था, तब व्यापारियों को यह आशा थी कि आगे 15 जनवरी से सीजन अच्छा आएगा, किंतु एक वर्ष पश्चात् भी व्यापारी इस इंतजार में है कि आखिर सीजन कब शुरू होगा। कुल मिलाकर व्यापारी इस मुकाम पर पहुँचा है कि जो समय मिला है, उसी का उपभोक्ता इस इंतजार में है कि आगे व्यापारियों के हाथ माल बेचेंगे। कपड़ा व्यापारियों से जब बात की तो एक ही जवाब मिला कि अब वह समय नहीं है कि होली, दीपावली में सीजन की आस रहती है। अब यदि आपने ग्राहक को पकड़ा हुआ है तो काम चलता रहेगा। मंडियों में आंकलन किया जाए तो कुछ ही दुकानदार ऐसे होते हैं, जिनका काम संतोषजनक है, बाकी कामकाज ठीक-ठाक चलता है। इस समय गरम माल की बिक्री ठीक चल रही है, वहीं बॉर्डर वाले ब्लाउज की डिमाण्ड अच्छी बनी हुई है।




## सत्ता का पहला फल आवाडे टेक्सटाइल को मिला निधि

**कोल्हापुर / राहुल खाडे...** राज्य में भाजपा के नेतृत्व में सत्ता आ रही है। इसी समय इचलकरंजी के पूर्व वस्त्रोद्योग मंत्री श्री प्रकाश आवाडे और भाजपा के विधायक बने श्री राहुल आवाडे के नेतृत्व में चल रहे टेक्सटाइल पार्क के 1 करोड़ 66 लाख रूपए का निधि बुधवार को मंजूर किया गया। इसके बारे में राज्य के वस्त्रोद्योग विभाग ने शासन का फैसला जारी किया, जिससे कल्लाप्पाण्णा आवाडे को-ऑपरेटिव इंडस्ट्रियल इस्टेट एंड इंटिग्रेटेड टेक्सटाइल पार्क को निधि मिलने का रास्ता साफ हो गया है। इससे सत्ता का पहला फल कोल्हापुर जिले में पहुंचा है। जिले के तारदाल में यह टेक्सटाइल पार्क खड़ा किया जा रहा है। इसके लिए केंद्र पुरस्कृत एकात्मिक वस्तु उद्यमि संकुल योजना से निधि मिलेगा। इतना ही निधि राज्य शासन की ओर से दिया जाएगा। इसके अनुसार केंद्र शासन की ओर से अब तक 22 करोड़ 89 लाख रूपए का अर्थसाह्य मिला है। राज्य शासन की ओर से देय होने वाले 5 करोड़ 15 लाथ अर्थसाह्य में से अब तक दो करोड़ 70 लाख का अर्थसाह्य वितरीत किया गया है। बाकी देय दो करोड़ 45 लाख में से एक करोड़ 66 लाख रूपए अर्थसाह्य मंजूर किया गया है।

# दीर्घकालीन मंदी के बाद कपड़ा बाजार में तेजी के संकेत

**दिवाली व लग्न के सीजन से पिछले स्टॉक निकले**

**भीलवाड़ा/ कमलेश व्यास...** देशभर के कपड़ा बाजार में छाई मंदी अब विदा होने लगी है। अप्रैल 2023 से कपड़ा बाजार ने ढलान का रूख किया, जो अप्रैल 2024 तक इसी क्रम में चलता रहा और इस वर्ष की दिवाली के लगभग बाजार में आंशिक उठाव आया, जिससे पिछले स्टॉक कम हुए। बाजार सूत्रों के अनुसार वीविंग 11-12 पैसे तक चल रही है और यार्न दरें भी स्थिर है, परंतु जनवरी 2025 से विभिन्न प्रोसेसिंग एवं यार्न सेक्टर तेजी का रूख करेंगे, क्योंकि अमेरिका में डोनाल्ड ट्रंप के गद्दी पर बैठते ही वैश्विक स्वरूप में कई बदलाव आएंगे, जिसका परिणाम फरवरी-मार्च तक देखने को मिलेगा। फिलहाल, भीलवाड़ा से फैब्रिक एक्सपोर्ट की स्थिति में सुधार आया है। गल्फ, यूरोप एवं अफ्रीकन देशों से मांग बेहतर हुई है।

## स्थानीय वस्त्र मण्डी के फेक्ट

- काउंटर सेल कम हो रही है, लेकिन गारमेंट फैब्रिक में खपत लगातार बढ़ रही है।
- स्थानीय वस्त्र मण्डी में काउंटर के घर सिमटते जा रहे हैं, लेकिन कपड़ा क्वालिटी, पॉलिसी एवं बेहतर मार्केटिंग के चलते आज भी 40-50 घरों का ग्राफ बढ़ रहा है।
- **यूनिफॉर्म सेक्टर-** स्थानीय वस्त्र मण्डी में यूनिफॉर्म फैब्रिक का बड़ी तादाद में उत्पादन हो रहा है, जिसके चलते आज कई कॉर्पोरेट के वेयर हाउस एवं ऑफिस वस्त्र मण्डी में खुल चुके हैं।

वर्तमान बाजार की स्थिति इस सेक्टर में अलग है, बाहर से ऑर्डर आते रहे हैं, लेकिन यहाँ के मार्केट में फैब्रिक दरों में काफी वेरिएशन मिलने से व्यापारी घुमते रहते हैं और उन्हें सस्ता माल मिलने की उम्मीद रहती है, जिससे वो निर्णय नहीं कर पाते हैं। बाजार से जानकारी मिली है कि कुछ घर उत्पादन दर से भी कम में माल बेंच रहे हैं, जिससे मण्डी की विश्वसनीयता कम होने की संभावना है। क्या घाटा खाकर कोई भी लम्बे समय तक काम कर सकता है? अब आने वाले शैक्षणिक स्तर की बुकिंग के लिए जो उद्यमी पूर्व में प्लानिंग प्रोपर कर लेगा वो समय पर माल आपूर्ति करके अपना कोटा पूरा कर लेगा, क्योंकि वीविंग, प्रोसेसिंग को 30-50 दिन का समय चाहिए होता।

- **गारमेंट उद्योग-** बाजार सूत्रों के अनुसार मण्डी में 60-70 गारमेंट इकाइयां कार्य कर रही है, लेकिन कुछ इकाइयों को छोड़कर क्वालिटी एवं प्रोपर मार्केटिंग की वजह से प्रोपर रूप से दिखती नजर नहीं आ रही है। कुछ कम्पनियां जिन्होंने अपने ब्राण्ड्स के अंतर्गत सफलता हासिल की है, बाकि अन्य कम्पनियों के लिए जॉब कर रहे हैं।
- **क्वालिटी फैब्रिक की मांग-** स्थानीय वस्त्र मण्डी के चुनिंदा घर क्वालिटी फैब्रिक का उत्पादन कर रहे हैं, जो मिलों को कड़ी प्रतिस्पर्धा दे रहे हैं। बाजार में अब हल्की क्वालिटी कपड़े की मांग कम होती जा रही है।
- **ओवर प्रोडक्शन-** वस्त्र मण्डी में आए दिन एक्सपोंशन हाईस्पीड लूमों के विस्तार से प्रोडक्शन काफी होने लगा, जिससे डिमाण्ड एवं सप्लाई का संतुलन काफी बिगड़ा हुआ है, क्योंकि किसी भी उत्पाद की वैल्यू डिमाण्ड पर माल सप्लाई एवं कम्पनी सिस्टम से लागत की गणना करके बेंचने पर होती है।

### छाबड़ा सिंथेटिक्स

छाबड़ा सिंथेटिक्स के डायरेक्टर श्री संदीप छाबड़ा स्थानीय वस्त्र मण्डी के ट्रेण्ड के बारे में बताते है कि यहां पर उद्यमी अपनी दरों के लिए स्टेबल रहे, तो बायर्स को असमंजस की स्थिति नहीं होगी और दरें संतुलित एवं इकोनोमिकली बरकरार रखे तो मण्डी को लाभ मिलेगा। दिसावर से आने वाले व्यापारी फैब्रिक की दरों की डिफरेंस देखकर समझ ही नहीं पाता कि माल कहां से खरीदे, वैसे भी काउंटर के घर सिमटते नजर आ रहे हैं। श्री छाबड़ा ने बताया कि 15 दिसंबर से आगे बाजार निश्चित रूप से चलेगा एवं बाजार तेजी का रूख करेगा।

### मंगलम यार्न एजेंसी

टेक्सटाइल मण्डी में यार्न आपूर्ति करने वाली शीर्ष कम्पनी के डायरेक्टर श्री संदीप बागड़ोदिया ने बताया कि यार्न दरें फिलहाल स्टेबल है। पिछले पखवाड़े से बाजार में डिमाण्ड निकली थी, जिससे यार्न दरों में थोड़ा उछाल आया है तथा कॉटन सेक्टर में बाजार बेहतर स्थिति में आया है। जॉब दरों में भी कुछ बढ़ोतरी हुई है और यार्न डिस्पेच की रफतार बढ़ने लगी है।

### ए. के. प्रोसेस हाउस

ए. के. प्रोसेस हाउस के टेक्नीकल चीफ श्री अरूण सिंह बताते है कि प्रोसेस गृह में काम सलेक्टेड घरों का ही आ रहा है। यूनिफॉर्म सेक्टर में भी कुछ सलेक्टेड घरों के अलावा कार्य नही आ रहा है, क्योंकि साउथ से अभी ऑर्डर नहीं आ रहे हैं, लेकिन कुछ घर अपनी मार्केटिंग की मजबूती के चलते अभी से प्रोगामिंग करने लगे हैं, कॉटन सेक्टर में काम बेहतर हो रहा है। श्री सिंह ने बताया कि जो घर यूनिफॉर्म फैब्रिक की अभी से तैयारी कर रहे हैं, वो आने वाले समय की लिवाली की सप्लाई कर पाएंगे, बाकि फैब्रिक सीजन में पूर्ति नही कर सकेंगे।

### कंचन इण्डिया लि.

स्थानीय वस्त्र मण्डी के शीर्ष टेक्सटाइल समुह में प्रोसेस डिविजन के टेक्नीकल चीफ श्री अनिल वर्मा ने बाजार की स्थिति बताते हुए कहा कि ओवर ऑल कपड़ा मार्केट औसतन रूप से चल रहा है। कॉटन ने कुछ गति पकड़ी है और यूनिफॉर्म सेक्टर में फिलहाल उम्मीद के अनुसार माल नहीं आया है। दिवाली के त्योहारी मांग के समय बाजार 10-15 दिन ग्राफ बढ़ता हुआ दिखा, जो पुनः औसत रूप में आ गया। उस समय भी अधिकतर उद्यमियों ने अपने स्टॉक को निकालने की जुगत लगाई थी।

### श्री भरका सिंथेटिक्स

'श्री भरका सिंथेटिक्स' के मैनेजिंग डायरेक्टर श्री पुनीत कोठारी ने बताया कि जो बाजार दिवाली के समय चला था, वह पुनः नवंबर के दूसरे पखवाड़े में स्थिर हो गया। लग्न के हिसाब से जो उम्मीद थी, वो आशानुरूप नहीं रही। अब आगे लग्न-सावा काफी होने से उम्मीद है कि बाजार गति पकड़ेगा। श्री कोठारी ने बताया कि 15 दिसंबर के बाद बाजार गति पकड़ेगा। 'श्री भरका सिंथेटिक्स' के प्रमुख ब्राण्ड बीडी, अहिंसा के अंतर्गत पीवी, टीआर वेटेड फैब्रिक एवं लाइक्रा में डिस्पेच हो रही है।

### शुभ टेक्सटाइल्स (चण्डीगढ़)

'शुभ टेक्सटाइल्स' के ओनर श्री वरूण बंसल ने बताया कि हमारी फर्म यूनिफॉर्म हाउस के लिए जानी जाती है, जिसमें आगामी सीजन के लिहाज से तैयारी कर रहे हैं। अभी हमारी भीलवाड़ा मण्डी में विजिट है। इन्होंने बताया कि यहां पर दरों में काफी वेरिएशन नजर आ रहा है।

### गजानन्द गोपीकिशन

शहर की जानी मानी यार्न सप्लाई एवं मैन्युफेक्चर फर्म के ओनर श्री अनील परवाल कपड़ा मण्डी के बारे में बताते है कि पिछले 15-20 दिन से व्यापार में सुधार आया है और इन्होंने कहा कि अभी 15 जनवरी तक शीत ऋतु प्रबल रहने से वूलन मालों में थोड़ा जोर रहा और आगे 15 जनवरी से बाजार निश्चित रूप से गति पकड़ेगा, इसमें कोई कमजोरी नजर नहीं आ रही है। फिलहाल, यार्न दरें स्थिर है एवं कच्चे मालों में फाइबर में भी स्थिरता है। श्री परवाल ने बताया कि आगे रेडीमेड सेक्टर और बढ़ेगा। हाल ही में सरकारी आंकड़े में भी रेडीमेड निर्यात में 35 प्रतिशत बढ़ोतरी बताई गई और ऐसा भी लग रहा कि बांग्लादेश जिस राह पर चल रहा है, उससे वहां का गारमेंट उद्योग संकट में आ रहा है, जिसका लाभ निःसंदेह इंडिया को मिलेगा।

**ब्राइडल लहंगों के प्रसिद्ध निर्माता**

Prabhu जी
HARE KRISHNA ART

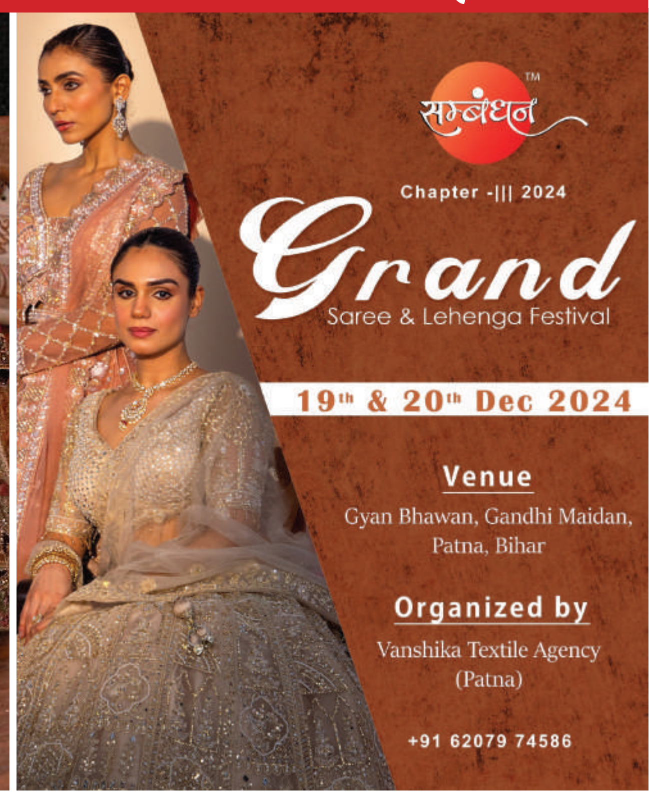
# प्रभुजी हरे कृष्णा आर्ट ने की वेडिंग सीजन की जबरदस्त तैयारी

**सूरत /** दीपावली पूर्व सीजन की शानदार ग्राहकी से उत्साहित सूरत के लेडीज वियर निर्माताओं द्वारा आगामी वेडिंग के लिए जमकर तैयारियां की जा रही है। खासतौर से सूरत के लहंगा निर्माताओं में खास उत्साह देखा जा रहा है। ब्राइडल एवं गर्लिश लहंगों के प्रसिद्ध निर्माता 'प्रभुजी हरे कृष्णा आर्ट' के डायरेक्टर श्री नरेश साचापरा ने चर्चा के दौरान बाताया कि वेडिंग सीजन के लिए हैवी एवं मिडियम रेंज के लहंगों में विस्तृत रेंज तैयार की है, जिसकी अच्छी डिमाण्ड बनी हुई है। विभिन्न तरह के नये-नये फैब्रिक पर आकर्षक फ्रेश डिजाइंस के लहंगे हम लगातार लॉञ्च कर रहे हैं। विगत दिनों सभी तरह के लहंगों में अच्छी डिमाण्ड रही, जिसके चलते हमारी सेल्स टीम पूरे इण्डिया में एक्टिव है। बाजार से फीडबैक लेकर नये डिजाइनर कलेक्शन देने के लिए हमारी कम्पनी लगातार इनोवेशन कर रही है।

**'सम्बंधन' एक्जीबिशन में ग्राण्ड डिस्प्ले की तैयारी-** 'प्रभुजी हरे कृष्णा आर्ट' 19-20 दिसम्बर को पटना के गांधी मैदान में होने जा रही 'सम्बंधन' एक्जीबिशन में भाग लेने जा रही है। श्री नरेश साचापरा ने बताया कि 'सम्बंधन' एक्जीबिशन 'वंशिका टेक्सटाइल एजेंसी' पटना द्वारा आयोजित की जा रही है। जिसमें फैंसी साड़ीज एवं लहंगों के निर्माता अपने-अपने नवीनतम उत्पादों का डिस्प्ले करेंगे। 'प्रभुजी हरे कृष्णा आर्ट' भी इस एक्जीबिशन में ब्राइडल एवं गर्लिश लहंगों की नवीनतम रेंज प्रस्तुत करने वाली है, जो व्यापारियों के लिए हमारी तरफ से नई पेशकश होगी।

सम्बंधन™

**19-20 दिसम्बर को पटना में आयोजित होने जा रही 'सम्बंधन' एक्जीबिशन में पेश करेंगे नई वेडिंग रेंज**



100 % Giza Cotton Luxury Shirting Fabric
TESSITURA MONTI INDIA PVT. LTD.

TESSITURA MONTI® INDIA

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

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

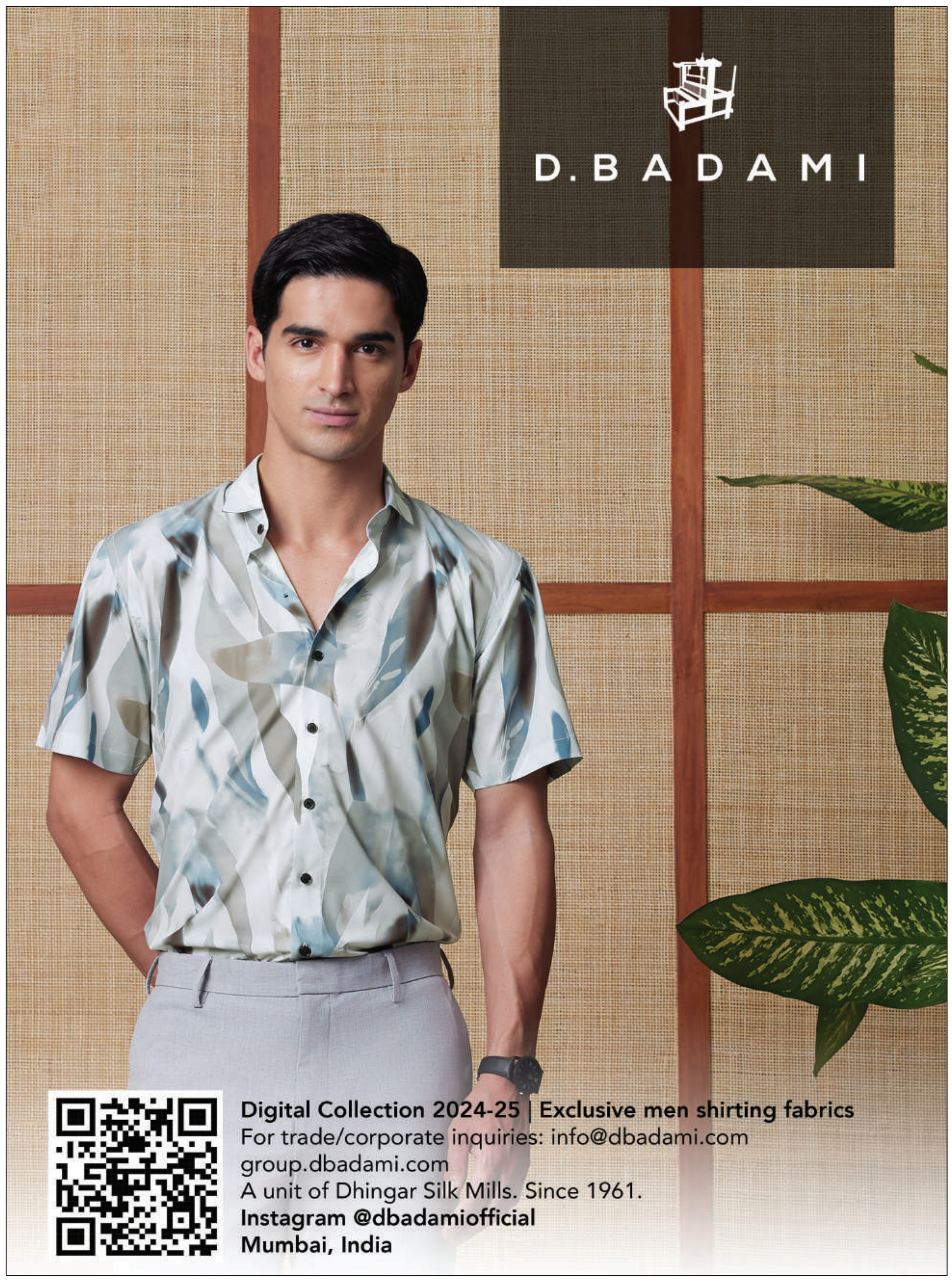
Tessitura Monti India Pvt.Ltd. BORN IN ITALY 1911

Auth. Distributors : Maharashtra - M/s Decott Fashions , Mumbai; Gujarat & Rajasthan - M/s Advin, Ahmedabad; TamilNadu - M/s Bajrang Clothing, Chennai; Karnataka & Goa - M/s Popular Enterprises, Bengaluru; Karnataka, Goa, AP & Telangana - M/s Modern Impex, Bengaluru; West Bengal & Bihar - M/s Shree Paras Synthetics, Kolkata; Delhi NCR, UP, Punjab, Haryana, J&K - M/s Worldwide Fashions (RI), Delhi; AP & Telangana - M/s SHA Hirachand Jawanmal & Co.(SHJ),Bengaluru

# INFINITO की डीलर कॉन्फ्रेंस में मिला अच्छा प्रतिसाद

**मुम्बई/** एथनिक वियर एवं टीआर के प्रतिष्ठित ब्राण्ड Infinito द्वारा आगामी वैवाहिक सीजन की तैयारियां शुरू करते हुए नये-नये डवलपमेंट बाजार में पेश कर रही है। कम्पनी के मार्केटिंग प्रेसीडेंट श्री संजय जायसवाल ने बताया कि इस कॉन्फ्रेंस का आयोजन 24 दिसंबर, 2024 को राजकोट (गुजरात) के प्लेटीनम होटल में स्थानीय डीलर श्री आर नीरव के तत्वावधान में आयोजित की गई, जहां राजकोट के आसपास से लगभग 40 से 50 रिटेलर्स ने भाग लेकर जबरदस्त बुकिंग कराई। श्री जायसवाल ने बताया कि दीपावली की अच्छी डिस्पेच के साथ पूरी टीम जबरदस्त उत्साह के साथ आगे बढ़ रही है। कम्पनी द्वारा आगामी वैवाहिक सीजन के डवलपमेंट इस कॉन्फ्रेंस में पेश करते हुए TR, एथनिक, वेल्वेट, ट्विड की रेंज का डिस्प्ले करते हुए रिटेलर्स के समक्ष पेश की गयी। इस रेंज में विभिन्न कलर चार्ट एवं अनेक डिजाइनों में कलेक्शन पेश किया गया, जो सभी रिटेलर्स को काफी पसंद आए। इस दौरान व्यापारियों ने इस नये कलेक्शन की अच्छी बुकिंग भी कराई।

**आगामी वैवाहिक सीजन के नये कलेक्शन लॉन्च**



# शर्टिंग फैब्रिक की गुणवत्ता में निरंतर ऊँचाइयों को छूता संस्थान L.D. SILK MILLS

**मुम्बई / आर बी सिंह**

कपड़ा व्यवसाय में अपने प्रॉडक्ट और सेवाओं से हर वर्ष हजारों से भी अधिक व्यापारीजनों को अपनी गुणवत्ता, विश्वास एवं वाजिब दरों से लाभान्वित कराने वाले L.D. SILK MILLS के संचालक टिबरेवाला बंधु जिसमें बड़े भाई श्री लक्ष्मीकांत टिबरेवाला और उनके छोटे भाई श्री दिलीप टिबरेवाला आजकल अपने कारोबार को उस मुकाम पर पहुँचा चुके हैं, जिस मुकाम पर पहुंचने में कितने ही जनों को पचास-साठ वर्षों का समय लग जाता है।

टिबरेवाला बंधु ने वर्ष 1991 में मुम्बई से ही कपड़ों की दुनिया में अपने कारोबार की शुरूआत की, जिस कारण अभी संभवतः 32 वर्षों में ही अपने प्रतिष्ठान का कद इस तरह ऊँचा कर दिया है, जिसमें इन दोनों बंधुजनों की भरपूर मेहनत और अपने कारोबार को बढ़ाने के प्रति लगन, उत्साह और जुनून को नजरअंदाज नहीं किया जा सकता है।

बता दें कि कपड़ों की जहान और पूरे भारत में मुम्बई का मैनचेस्टर और ओसाका समझा जाने वाला कालबादेवी का कपड़ा बाजार में दोनों भाइयों ने उच्च कोटि के फैब्रिक, कॉटन फैब्रिक, इंपोर्टेड फैब्रिक के अलावा डिजिटल प्रिंट आदि की शर्टिंग सेवाओं को इस कदर रफ्तार देते रहे हैं कि इनके कारोबार को पंख लग जाने की अधिक देर नहीं लगी। जिसका अब आलम यह है कि ये दोनों भाइयों FSA (Fabric Supplier's Association) जो कपड़ों की एग्जीबिशन को आयोजित कराने वाले एसोसिशन की मेंबरशिप लेकर इससे अपने उत्पादों का डिस्प्ले किया। जिसमें आए हुए हजारों विजिटर्स बंधुओं ने यहाँ से ही होलसेल की दर में आयी हुई नयी-नयी वैरायटियों का ऑर्डर भी देते हुए बुकिंग भी कराई।

विदित रहे कि वर्षो पहले अपने पैतृक गाँव राजस्थान से आने वाले टिबरेवाला बंधु वर्तमान में मुम्बई में ही अपने कारोबार में इस तरह रम बस गये है कि यहीं से ये दोनों FSA के अलावा CMAI के बैनर तले लगने वाले दिल्ली, बैंगलुरू एवं अहमदाबाद आदि के एग्जीबिशन समारोह में भी शिरकत कर चुके हैं अथवा करते भी रहते हैं। जिन सभी की वजह से इनके प्रतिष्ठान को चार चाँद लगते रहते हैं और लाखों व्यापारीजनों के बीच इनके प्रॉडक्ट पर अभी-भी भरोसा और साख बरकरार है।

# हिंदुस्तान चेंबर चिकित्सालय के नवीनीकृत परिसर का उद्घाटन

मुम्बई/ मुम्बई के कपड़ा व्यवसाय की प्रमुख संस्था हिंदुस्तान चेंबर ऑफ कॉमर्स द्वारा वर्ष 1960 में स्थापित हिंदुस्तान चेंबर चिकित्सालय के नवीनीकृत परिसर का उद्घाटन सोमवार को प्रख्यात ऑर्थोपेडिक सर्जन डॉ. एम. एल. सराफ के हाथों संपन्न हुआ। इस समारोह में प्रमुख अतिथि चेंबर के अध्यक्ष श्री सुशील गाड़िया एवं विशिष्ट अतिथि के रूप में विख्यात फिजीशियन एवं कॉर्डियोलोजिस्ट डॉ. एन. के. पारीक उपस्थित थे। चिकित्सालय के अध्यक्ष श्री रामप्रसाद बिदावतका ने अतिथियों का स्वागत करते हुए बताया कि

कालबादेवी रोड़ स्थित चिकित्सालय का पूर्णतया नवीनीकरण हुआ है एवं इसे अत्याधुनिक चिकित्सा उपकरणों से सुसज्जित किया गया है। इसमें 25 से भी अधिक विशेषज्ञ डॉक्टर्स की सेवाएं उपलब्ध हैं। हजारों लोग इसका लाभ उठा रहे हैं। उन्होंने उम्मीद जताई कि नवीनीकृत चिकित्सालय लोगों की और भी प्रभावी ढंग से सेवा करने में सक्षम होगा। ज्ञातव्य है कि इस चिकित्सालय में अत्यन्त रियायती शुल्क पर उच्च कोटि की चिकित्सा सुविधाएं उपलब्ध हैं।

सामान्य मंत्री श्री विजय बगड़िया ने कार्यक्रम को रोचक ढंग से संचालित किया। सामान्य मंत्री श्री इन्दरमल चौपड़ा ने विशिष्ट अतिथि डॉ. एन. के. पारीक का पुष्पगुच्छ से सम्मान किया। उपाध्यक्ष श्री सुरेश शाह ने आभार व्यक्त किया। कार्यक्रम में ट्रस्टीगण सर्वश्री बैजनाथ रुंगटा, हरीराम अग्रवाल, उत्तम जैन, ओमप्रकाश चमड़िया, शिखरचंद जैन समेत कई गणमान्य व्यापारीगण तथा चिकित्सालय के डॉक्टर्स उपस्थित थे।

DARSHAN Valji®

# वालजी द्वारा मदुरई में मेगा यूनिफॉर्म फैब्रिक डिस्प्ले संपन्न

## आगामी सीजन हेतु नई रेंज को मिला भरपूर समर्थन

**मदुरई/** यूनिफॉर्म फैब्रिक में प्रतिष्ठित नाम **'दर्शन वालजी'** ने आगामी सीजन की तैयारियां जोर-शोर से शुरू कर दी है। कम्पनी द्वारा इस यूनिफॉर्म सीजन का पहला मेगा डिस्प्ले साउथ की मंडियों को केंद्रित करते हुए मदुरई (तमिलनाडु) में 23 नवंबर, 2024 को द्वारका पैलेस कन्वेंशन सेंटर में आयोजित किया गया।

**इस मेगा डिस्प्ले का शुभारंभ- Chief Guest P. Moorthy (Minister For Commercial Taxs And Registration), Mr. Murugan Thenkondar (President- Global Business Development- Birla Cellulose- Aditya Birla Group), Mr. Kishore Kothari (Valji- Managing Director), Mr. Tejas Kothari, Mansi Kothari( Director), Mr. P. Durai Pandey & Mr. D. Vinoth (Dealer- Partner Sri Poongas Tex)** की उपस्थिति में फीता काटकर दीप प्रज्वलित कर किया गया।

वालजी के मैनेजिंग डायरेक्टर श्री किशोर कोठारी ने बताया कि यूनिफॉर्म फैब्रिक की शुरूआत हो चुकी है, इसी को ध्यान में रखते हुए कम्पनी द्वारा यूनिफॉर्म फैब्रिक का डिस्प्ले किया गया। इस डिस्प्ले में तमिलनाडु राज्य के सभी प्रतिष्ठित रिटेलर्स ने भाग लेकर इस नई रेंज की जमकर सराहना की एवं बढ़-चढ़कर बुकिंग भी कराई।

श्री कोठारी ने बताया कि यूनिफॉर्म की पूछ-परख शुरू होते ही कम्पनी अपनी आक्रामक रणनीति के साथ आगे बढ़ रही है और आने वाले महीनों में देशभर में फैब्रिक डिस्प्ले की योजना पर बड़े पैमाने पर कार्य किया जा रहा है।

विदित रहे कि **'दर्शन वालजी'** यूनिफॉर्म फैब्रिक में एक प्रतिष्ठित ब्राण्ड है, जो आज देशभर में यूनिफॉर्म फैब्रिक डिमाण्ड के साथ सप्लाई करने में अग्रणी माना जाता है। कम्पनी ने हमेशा फैब्रिक की गुणवत्ता एवं डिलिवरी पर विशेष ध्यान देते हुए देशभर की सभी मंडियों में अपनी पहचान कायम की है।

JEENA ISI KA NAAM HAI

पहले – पहल
जुलाई १९९३ में पंकज कपूर और मैं मोती भाई से कामदगिरी मे एक फैब्रिक ब्रान्ड शुरू करने के लिए मिले और फिर ये सिलसिला चलता रहा. " मैं अकेला ही चला था जानिबे मंजिल, मगर लोग साथ आते गए और कारवॉं बनता गया ". मोती भाई अकेले ही कारवॉं थे. एक अजब करिश्माई आकर्षण था उनके व्यक्तित्व में. जिससे भी मिलते उसे अपना बना लेते.

टीम का जादू
मोती भाई टीम बनाने में चैम्पियन थे. तुरन्त ही एजेन्टों की एक टीम प्रकाश जी रांका, पारस जी सोलंकी और मुकेश आनन्द को साथ में लिया और जो हमारे साथ थे अमृत भाई, दीपक जालान और महेन्द्र भाई सब तुरन्त एक माला की तरह गुंथ गए और टीम टू वेल्यू सबकी आँखो का तारा बन गयी और मोती भाई सबके लिए एक फेवीकोल का जोड़.

मोती भाई - गाईड
मोती भाई हमारे लिए एक मेन्टर, गाईड, मार्केट फोर्स सब बन गए. ऑफिस की टीम के लिए हमेशा मार्गदर्शक और आभास एवं तिलक के लिए चहेते अंकल. प्यार उनके पास था लुटाने के लिए. हम सबने बहुत कुछ उनसे सीखा. प्राईमरी भी और एडवान्स भी.

आवाज की मस्ती या मस्ती में काम
उनकी पूरी उपस्थिति सुरमयी थी. हर काम में वे संगीत घोल देते थे. सारी प्लानिंग में एक समरसता (HARMONY) थी. A से Z और सा से सां तक (सातों सुर) सब कवर्ड. उनकी आवाज में भी गजब की मस्ती थी. मुकेश की आवाज वाले गाने आँख बंद कर सुनो तो असली मुकेश की फील देते थे. टेक्सटाईल कम्युनिटि के बहुत ही चहेते गायक थे मोती भाई और लहरें म्युजिक ग्रुप के मीठे गायक. ग्रुप का उन के गाए गानों का एक विडियो YOUTUBE पर है. नीचें उसका लिंक है.

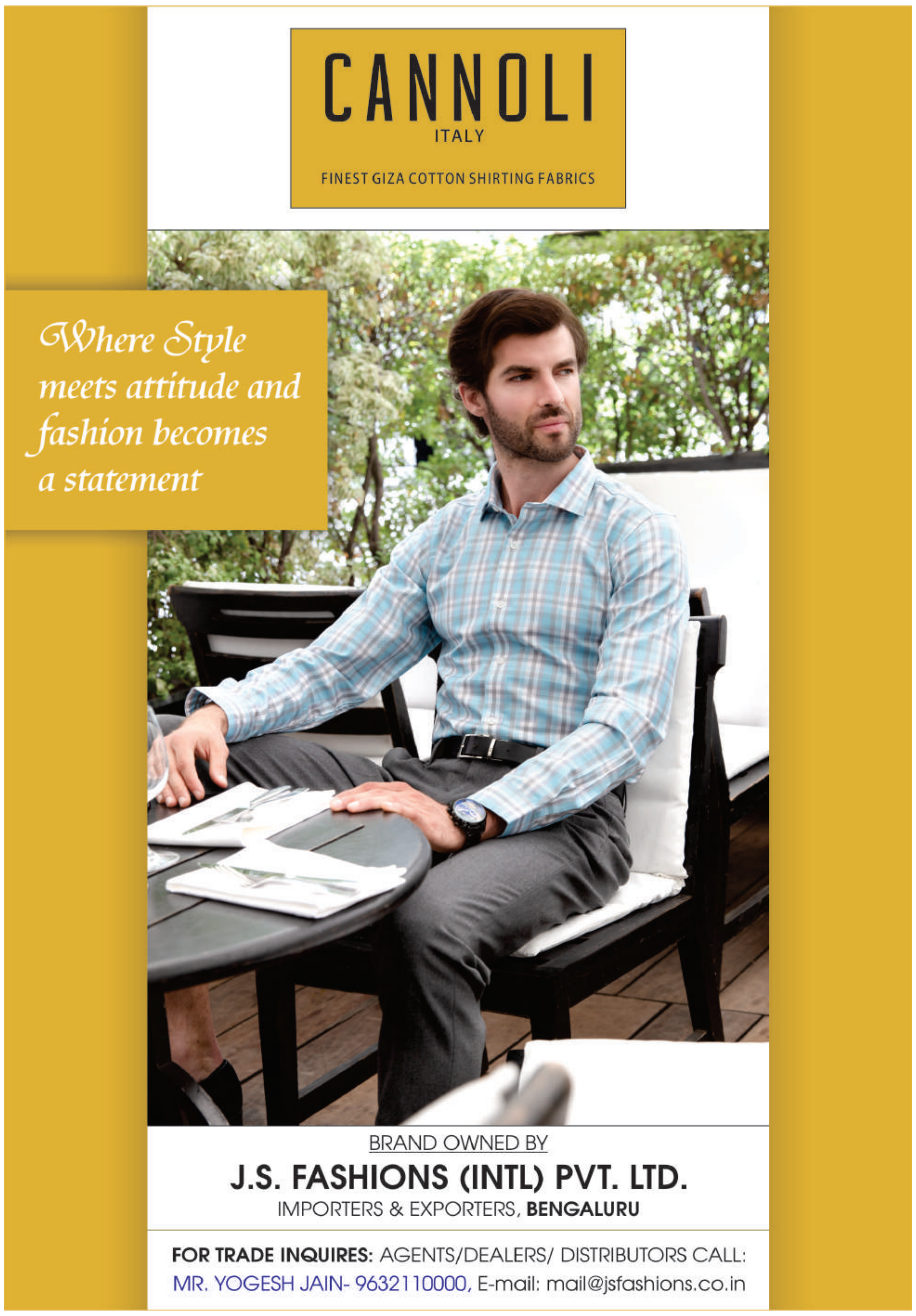
LEHERIN MUSIC GROUP presents MOTI BHAI
https://youtu.be/R5lYn25jXFQ?feature=shared

मोती भाई का जाना एक क्षति – पर पूरा विश्वास है
मोती भाई का जाना एक बड़ा वैक्यूम बना गया. पर वो जो एक विरासत सबके पास छोड़ गए है वो उस वैक्यूम से ज्यादा ताकतवर है. काम करने का, साथ लेकर चलने का, तकलीफों और स्पीड ब्रेकरों में आगे बढ़ते रहने का जो ज़ज्बा उनसे हम सबको मिला वो हमें लगातार आगे बढ़ाएगा.

रेशमा भाभी, गोविन्द भाई अंकुश – पूजा सब हमारे साथ है. हम सब मिलकर आगे बढ़ेगे.
आओ मोती भाई का सपना पूरा करें, हम सबकी यही हार्दिक और प्रेमपूर्ण श्र्द्धाजंली है.
टू वेल्यू परिवार

मोती भाई – सच्चा मोती
MOTI BHAI – REAL MOTI

truevalue@tflindia.co.in | House of True Value
TRUE VALUE Superfine Shirting & Suiting
TRUE LINEN Luxurious Everyday
Howard Roark SIGNATURE FABRICS




# एफएसए के कपड़ा फेयर को मिला भव्य समर्थन

**मुम्बई/** दी फैब्रिक सप्लायर्स एसोसिएशन (एफएसए) के तत्वावधान में 35वाँ टेक्ट्रेड नामक कपड़े और एसेसरीज का बीटूबी फेयर 25 से 27 नवंबर, 2024 को मुम्बई एयरपोर्ट के करीब आयोजित किया गया। इसमें 5000 जितने ट्रेड मुलाकाती उपस्थित रहे और काफी अच्छी बुकिंग हुई।

गत दिनों इस फेयर का उद्घाटन मायका-मानसी ग्रुप के चेयरमैन श्री हरखचंद गंगर के करकमलों द्वारा हुआ। इसमें एफएसए के प्रमुख व मैनेजिंग कमेटी के प्रमुख श्री प्रकाश संघवी और मैनेजिंग कमेटी के सदस्य भारी संख्या में उपस्थित रहे। इस फेयर में 150 से अधिक स्टॉल थी, जहाँ गारमेंट के लिए कपड़े का समर कलेक्शन डिस्प्ले किया गया।

## सम्पादकीय....

# स्वास्थ्य की अनमोल निधि को प्राप्त करने का रहस्य प्रकृति के पास

**जब** देश में हर अट्ठारह नवंबर को राष्ट्रीय प्राकृतिक चिकित्सा दिवस मनाने का संकल्प लिया गया तो इसका मकसद दवा रहित प्रणाली के माध्यम से सकारात्मक मानसिक और शारीरिक स्वास्थ्य को बढ़ावा देना था, जो प्राकृतिक चिकित्सा का उद्देश्य भी है। वर्ष 2018 में इस दिन की घोषणा करके आयुष मंत्रालय ने इस विश्व प्रसिद्ध वैकल्पिक चिकित्सा पद्धति में प्राकृतिक संसाधनों और गतिविधियों के जरिये प्राकृतिक स्वास्थ्य को ठीक करने का राष्ट्रव्यापी संकल्प लिया, जिसका मकसद प्राकृतिक चिकित्सा के बारे में ज्ञान व जागरूकता का प्रसार करना था। भारतीय संस्कृति सदियों से प्रकृति की उपासक रही है। हमारे तमाम पर्व, त्योहार, पूजा पद्धति और जीवन शैली प्रकृति के अनुरूप ही रही है। जब भी मौसम परिवर्तन का समय आता है, तब हमारे लिए उपवास करने के कारण स्वतः हो आ जाते हैं, जैसे नवरात्र, सावन, कार्तिक इत्यादि। यदि ऐसे समय में खानपान पर नियंत्रण करके उपवास किया जाए, तो हम अपने शरीर को डीटॉक्स कर सकते हैं। दरअसल, कुदरत के विरुद्ध दिनचर्या और खानपान ही हमारी व्याधियों के मूल में होता है। जितना हम प्रकृति के विपरीत आचरण करते हैं उतना ही मनोकायिक रोगों की चपेट में आते जाते हैं। कुदरत ने पत्तियों और फलों के रूप में तमाम ऐसी चीजें दी हैं जो हमें स्वस्थ रख सकती हैं। धरती में प्रकृति हर पल बदलाव की प्रक्रिया में सक्रिय रहती है। दरअसल, मौसम व प्रकृति के अवयवों में ये बदलाव इतने सूक्ष्म और निरंतर होते हैं कि हम परिवर्तन को महसूस ही नहीं करते कि कब पत्ते बने, कोंपलें फूटी, फूल से फल बने। इसी तरह हमारे शरीर में भी सतत और सूक्ष्म परिवर्तन निरंतर चलता रहता है जिसे हम दुनियावी फेर में पड़कर महसूस नहीं करते। शरीर की कोशिकाएं हर क्षण बदलती रहती हैं। शरीर बदलते मौसम के अनुरूप खुद को ढालता चलता है। इसी तरह प्राकृतिक चिकित्सा भी कायाकल्प की प्रक्रिया को धीरे-धीरे अंजाम देती है। आमतौर पर माना जाता है कि प्राकृतिक दिनचर्या के दौरान उपचार में 45 दिन का समय लगता है। लेकिन अब भागमभाग की जिंदगी में इसे एक सप्ताह तक सीमित कर दिया जाता है। निस्संदेह प्राकृतिक चिकित्सा की प्रक्रिया में समय लगता है, जिसके लिये रोगी को धैर्य की जरूरत होती है, परन्तु प्राकृतिक चिकित्सा को चिकित्सा के रूप में ना अपनाकर इसे अपनी जीवन शैली बनाना आवश्यक है। हमारे पौराणिक ग्रंथों व महापुरुषों की वाणी में प्रकृति के महत्त्व को देखा जा सकता है। गुरु नानकदेव जी की वाणी का प्राकृतिक जीवन के बारे में गुरबाणी में उल्लेख है- 'पवण गुरु पाणी माता धरति महतु।' यानी पवन हमारे गुरु हैं। यदि हवा प्रदूषित हो जाए तो जीवन पर संकट पैदा हो जाएगा। शुद्ध वायु में ही जीवन है। यदि हम प्राकृतिक संसाधनों को प्रदूषित करते हैं तो आने वाली पीढ़ियों के भविष्य से खिलवाड़ करते हैं। दरअसल, प्राकृतिक चिकित्सा हमारी अराजक जीवन शैली को संयमित कर सकती है। कुछ ऐसे रोग जो उपचार योग्य नहीं माने जाते, उन पर अंकुश लगा सकती है। प्राकृतिक चिकित्सा केंद्र से निकलने के बाद व्यक्ति अपने घर में आहार-विहार को संतुलित करने का प्रयास कर सकता है। हम सूरज के उगने से पहले उठें। धूप में न बैठने से हम विटामिन डी की समस्या से ग्रस्त हो जाते हैं, जिससे शरीर में कई रोग पैदा हो जाते हैं। दरअसल, प्रकृति साधना की चीज है। आज इसे हमने साधन बना दिया है। साधना से दूर होते लोग शारीरिक असंतुलन के शिकार होते हैं। वास्तव में अधिकांश आधुनिक रोग हमारी अनियमित दिनचर्या और बिना सोचे समझे खाने के कारण जनित है। स्वस्थ रहने के लिये जरूरी है हम आहार सही ढंग से लें। दरअसल, हमारा आहार ही दवा है। यदि हम सोच समझकर नहीं खाएंगे तो दवा ही हमारा आहार हो जाएगी। रसोई में खानपान की वस्तुओं के औषधीय गुण हमारे खाने को संतुलित बनाते हैं और मौसमी रोग से उपचार करते हैं। रसोई में हल्दी, लौंग, जीरा, काली मिर्च, अजवाइन, हींग आदि आयुर्वेदिक उपचार में सहायक होती हैं। दरअसल, भागमभाग की जिंदगी में व्यक्ति मेहनत करता नहीं, उठने का समय ठीक नहीं, खाने का समय निश्चित नहीं है। हम प्रकृति प्रदत्त भोजन का स्वरूप बदलकर खाने के आदी हो गए हैं। यह हमें समझना होगा कि प्रकृति प्रदत्त अर्थात कच्चे भोजन का अपना महत्व है। इस कच्चे भोजन यानी कंद, मूल, फल, पत्ती को अपनी नियमित दिनचर्या में सम्मिलित करें। जितना हम प्रकृति के समीप रहेंगे, स्वास्थ्य हमारे समीप रहेगा। अतः दवा का उपयोग कम से कम किया जाना चाहिए और हमारे भारत की पुरातन धरोहर प्राकृतिक चिकित्सा पद्धति का लाभ उठाना चाहिए।

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

कुछ नया, कुछ अलग •

# कुछ ऐसे सफल मार्केटिंग कैम्पेन जो ग्राहकों के बीच हुए खूब मशहूर

**नमस्ते मित्रों,**

आज के प्रतिस्पर्धात्मक समय में मार्केटिंग एक ऐसी कला है, जिससे कम्पनियां अपनी प्रॉडक्ट को बाजार में उपलब्ध अन्य प्रॉडक्ट्स से अलग और उम्दा दिखा सकती हैं। प्रभावी मार्केटिंग रणनीतियों के जरिए कम्पनियां अपने ग्राहकों के साथ भावनात्मक जुड़ाव बनाती हैं। एक सफल ब्राण्ड की पहचान बनाना और उसे बनाए रखना मार्केटिंग का ही नतीजा होता है। मार्केटिंग की मदद से कम्पनियां अपने ग्राहकों का विश्वास जितने में कामयाब होती हैं। छोटे से लेकर बड़े किसी भी व्यवसाय के लिए मार्केटिंग एक महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती है। मार्केटिंग के बिना आप अपने ग्राहकों को सही मायने में समझ नहीं सकते, उनकी जरूरतों के हिसाब से अपनी प्रॉडक्ट नहीं बना सकते और उसे सफलतापूर्वक बाजार में लॉन्च नहीं कर पाते। मार्केटिंग से आपको यह पता चलता है कि बाजार में आपके प्रॉडक्ट को कैसी प्रतिक्रिया मिल रही है और उस हिसाब से आप अपने प्रॉडक्ट में बदलाव भी ला सकते हैं। आज हम कुछ ऐसे मार्केटिंग कैम्पेन के बारे में बात करेंगे, जो अपने समय में खूब मशहूर हुए।

विज्ञापन दिखाना भी मार्केटिंग का ही एक हिस्सा है। वर्ष 1988 में अमेरिकन कोल्ड ड्रिंक ब्राण्ड पेप्सी ने "Is Pepsi OK" स्लोगन के साथ एक मार्केटिंग कैम्पेन चलाया था। इसके पीछे कम्पनी का लक्ष्य था लोगों को यह सोचने पर मजबूर करना कि पेप्सी उनके लिए एक अच्छा विकल्प है या नही। कम्पनी अपनी प्रॉडक्ट को कोका-कोला के मुकाबले किफायती दिखाना चाहती थी। टेलीविजन विज्ञापनों में आम लोगों को दिखाया जाता था और उनसे पूछा जाता था कि क्या पेप्सी ठीक है? इन विज्ञापनों को इस तरह से डिजाइन किया गया था कि यह मनोरंजक और मजेदार दिखें और इसी वजह से लोगों का ध्यान आकर्षित करने में कम्पनी सफल भी रही। इस कैम्पेन के परिणामस्वरूप पेप्सी ने पिछले वर्ष के मुकाबले ज्यादा प्रॉडक्ट बेचे और टर्नओवर भी अधिक किया। "Is Pepsi Ok" स्लोगन आज भी ब्राण्ड के साथ जुड़ा हुआ है और विभिन्न मार्केटिंग कैम्पेन में पेप्सी आज भी इस स्लोगन का उपयोग करती है। आप सभी को फेविकोल के मनोरंजक विज्ञापन याद ही होंगे। इन विज्ञापनों ने पूरे हिंदुस्तान में धूम मचाई थी। एजेंसी की मार्केटिंग टीम ने टैगलाइन 'मजबूत जोड़' से इसका कैम्पेन चलाया, जो काफी प्रसिद्ध हुआ। हमें लगता है की एक सामान्य गोंद की ब्राण्ड कितनी ही रचनात्मक हो सकती है, लेकिन असरदार मार्केटिंग की वजह से यह मुमकिन हुआ की एक मामूली गोंद की ब्राण्ड अपने मनोरंजक विज्ञापनों के लिए मशहूर हो गई। लगभग 30 सेकंड के अंदर कुछ ही शब्दों का इस्तेमाल करके लोगों तक अपनी बात पहुँचाना कोई छोटी बात नहीं है, लेकिन फेविकोल की विज्ञापनों ने यह करके दिखाया। आप जानते ही होंगे कि जोमाटो आज भारत में सबसे ज्यादा फूड डिलिवरी करने वाले ऐप्स में से एक है। इस ऐप का इस्तेमाल लोग अपनी पसंदीदा रेस्टोरेंट से फूड ऑर्डर करने के लिए करते हैं। जोमाटो ने ऑर्डर के अनुसार फूड डिलिवर करने के लिए डिलिवरी बॉय रखे हैं। कुछ साल पहले, एक ग्राहक ने अपने डिलिवरी बॉय का एक छोटा-सा वीडियों बनाकर सोश्यल मीडिया पर अपलोड किया। फिर क्या था! डिलिवरी बॉय सोनू अपनी मासूम मुस्कान के लिए इन्टरनेट पर वायरल हो गया। यहाँ तक कि जोमाटो ने अपने सभी सोश्यल मीडिया हैंडल पर सोनू कि मुस्कुराती हुई तस्वीर को प्रोफाइल पिक्चर में बदल दिया। नतीजतन, जोमाटो को सोश्यल मीडिया यूजर्स से ज्यादा प्रशंसा हासिल हुई। यह मार्केटिंग रणनीति का एक बेहतरीन उदाहरण है। रचनात्मक और आकर्षक मार्केटिंग शैली के ऐसे कई उदाहरण हैं, जो अपनी टैगलाइन के लिए भी प्रसिद्ध हुए हैं। जैसे सर्फएक्सेल की लोकप्रिय टैगलाइन 'दाग अच्छे हैं', डिटर्जेंट पाउडर ब्राण्ड घड़ी की टैगलाइन 'पहले इस्तेमाल करें, फिर विश्वास करें' आज भी लोगों को याद हैं। याद कीजिए सॉफ्ट ड्रिंक ब्राण्ड माउंटेन ड्यू की मार्केटिंग टैगलाइन 'डर के आगे जीत हैं' जो काफी प्रभावशाली साबित हुई। बस, मैं अपनी बात को यहीं अल्पविराम देना चाहूँगा। एक नए विषय के साथ फिर मिलेंगे। तब तक के लिए, अलविदा।

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

**प्रिय पाठकगण एवं समस्त विजिटर्स बंधु,**

आप सभी को सूचित किया जाता है कि आगामी 16 से 17 दिसंबर, 2024 को कोलकाता के बिस्व बंगला मेला प्रांगण में आयोजित होने वाले यूनीवर्ल्ड एक्सपो को ट्रेड में आ रही समस्याओं और कुछ अपरिहार्य कारणों की वजह से स्थगित कर दिया गया है। आगामी 'यूनीवर्ल्ड' यूनिफॉर्म एवं गारमेंट एक्सपो की नई तारीख एवं स्थान जल्द ही तय कर आपको सूचित कर दिया जाएगा।

सदैव आपकी सेवा में तत्पर — टीम टेक्सटाइल वर्ल्ड

Uni World — A unique destination fall uniform solutions

## फैशनेबल परिधानों की मार्केटिंग में अग्रणी फर्म

# शिव टेक्सटाइल एजेंसी

श्री शिव शंकर अग्रवाल

गया/ स्थानीय मण्डी में टेक्सटाइल क्षेत्र की अग्रणी मार्केटिंग फर्म 'शिव टेक्सटाइल एजेंसी' विगत 78 वर्षों से फैशनेबल परिधानों की आपूर्ति में अग्रणी बनी हुई है। फर्म के संस्थापक श्री शिव शंकर अग्रवाल ने बताया कि हमारी एजेंसी में आज तीसरी पीढ़ी कार्य कर रही है। एजेंसी की शुरूआत इनके दादा जी स्व. श्री ईश्वर दास व स्व. श्री हनुमान दास अग्रवाल ने की। तत्पश्चात इनके पिता स्व. श्री नित्यानन्द अग्रवाल ने व्यापार संभाला और आज इनकी तीसरी पीढ़ी में श्री शिव शंकर अग्रवाल संभाल रहे हैं। श्री अग्रवाल ने ईमानदारी एवं मेहनत से काम करते हुए व्यापारी सप्लायर्स के साथ अच्छे व्यापारिक संबंध कायम किए हैं। साथ ही एजेंसी द्वारा कई नामचीन सप्लायर्स का माल बड़े होलसेल व्यापारियों को सप्लाई कर रहे हैं। श्री अग्रवाल के अनुसार एजेंसी में मुम्बई, कोलकाता, पाली, दिल्ली, भीलवाड़ा एवं सूरत आदि मण्ड़ियों के निर्माताओं से काम किया जा रहा है, जिसमें सूटिंग-शर्टिंग, पोपलीन, सूट एवं साड़ी प्रमुख है। प्रमुख व्यापारिक निर्माता- स्पर्श फैब, क्यूमेक्स वर्ल्ड, विजयलक्ष्मी, बालर, विनायका, राजाराम, वी. टेक्स, माला, मित्तल, यंग स्टार, 7-कॉन्सेप्ट, जे. राजकुमार, पिकासो, शाहीलिबास, ओसवाल, सतवचन, शुभ मिलन, युग बंसल, अंकलेश्वर, श्री माया, सत्यम, लक्ष्मी हरि, त्रिवेणी, रामरसिया, रिद्धम, मिलेनियम, सारिका, शुभलक्ष्मी, एम. डी., गीता टेक्स एवं जयलक्ष्मी आदि है। श्री अग्रवाल ने बताया कि दादाजी और पिताजी के पुण्य प्रताप से एजेंसी के साथ-साथ कई धार्मिक कार्य और सामाजिक कार्य में भी अग्रसर है। साथ ही दो बार व्यापारिक मेले का आयोजन किया, वह भी सफल रहा और आगे भी व्यापारिक मेले का आयोजन करते रहेंगे। इनके उत्पाद का विपणन गया मण्डी के आसपास के क्षेत्र है।

S.T.A.
Textile & Readymade (Apparels)
Cloth Commission Agent
Cloth | Suit | Sarees | Uniforms
Readymade | Suiting-Shirting
Dress Material | Rubia | Poplin
Shiv Textile Agency
Since-1946
1st Floor, Lado Rani Collection, Bajrang Market,
14-Tekari Road, Gaya (Bihar) - 823001
Shiv Shankar Agarwal: 9431279411 | 8709523704

# YARN Rate — यार्न रेट्स 05 दिसम्बर, 2024

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

| | |
|---|---|
| 2/30 NTBL | 222 |
| 2/18 Dyed | 187 |
| 2/40 Dyed | 262 |
| 2/30 Frosted | 222 |
| 2/30 Dyed Slub | ---- |
| 2/30 School Dress Clourer | ---- |

### R.T.M PH. 24766, 9829046404

| | |
|---|---|
| 2/30 Dyed Ntbl | ---- |
| 2/40 Dyed | ---- |
| 2/30 Frosted | ---- |

### SRM Spinners Mob. 8078660873

| | |
|---|---|
| 2/18 PV Diamond | 157 |
| 2/18 PV Navy 85:15 | 168 |
| 2/18 PV Black 70:30 | 162 |
| 2/18 R Navy 70:30 | 168 |
| 1/15 Poly Black | 108 |
| 20 PV Black | 157 |
| 15 PV Black | 143 |
| 2/30 PV 65/35 Black | 185 |

### PANIPAT YARN- 9416031498

| | |
|---|---|
| **TEXTURISE** | |
| 150 Roto Grey. | 107-153 |
| 150 Roto Black. | 111-158 |
| 150 Roto Bright. | 127-145 |
| 150/250 grey. | 116-157 |
| 150/250 dyed | 131-173 |
| 150 FDY. | 127 |
| **P.V. Yarn** | |
| 2/20 Grey CL | 127 |
| 2/40 POLY | 174 |
| 2/15 Poly Grey | 118 |
| 2/20 Poly CL | ----- |
| 20 Poly CL | 111 |
| **Cotton Yarn** | |
| 4 cone OE | 60-107 |
| 6 cone. OE | 63-159 |
| 10 cone OE | 91-207 |
| 2/4 cone OE | 91-158 |
| 2/6. OE | 97-173 |
| 2/8 OE | 98-175 |
| 2/10 OE. | 113-227 |
| 2/20 OE. | 220-298 |
| 2/30 RF. | 301-423 |
| 2/40 RF | 297-404 |
| **STAPLE YARN** | |
| 10 CONE | 195 |
| 15 CONE | 198 |
| 20 CONE | 206 |
| 2/15 CONE | 211 |
| 2/40 CONE | 261 |

### VISAKA IND. LTD.
PH. 93514-27900

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

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

| | |
|---|---|
| **Ankur** | |
| 1/20 pv | 156 |
| 1/15 pv | NA |
| 2/30 pv | NA |
| 1/30 pv | 166 |
| **Jaanvi** | |
| 1/15 psy | 129 |
| **Triveni** | |
| 2/40 pv | 219 |
| 2/30 pv | 186 |
| 1/20 pv | 155 |
| 1/15 pv | 150 |

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

| Fancy Yarn Per Kg | |
|---|---|
| 30/62 Alpine | 212 |
| 2/60 PVT | 216 |
| 2/60 Polyster | 235 |
| 2/76 Polyster | 275 |
| 2/60 P.V. | 258 |
| 2/60 P.C. | 265 |
| 150/48/400 Bright | 130 |
| 75/36/1450 Bright Rate | 158 |
| 65/36/600 Bright Rate | 212 |
| 100/36/1450 | 142 |

### MODTEX TEXTURISERS
PH. 246496, 98292-50430

| | |
|---|---|
| 150/400 Cone Dyed | 196+GST |
| 150 HIM Cone Dyed | 185+GST |
| 300 HIM Cone Dyed | 184+GST |

Cd : 3rs/kg

### GRASIM INDUSTRIES LTD.
PH. 247324, 93521-45544

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

### RATAN BARJATIYA SPINNERS
Bhavit Jain: 9928913144

| | |
|---|---|
| **PV Yarn** | |
| 2/60 PV | 270 |
| 2/40 PV | 200 |
| 2/30 PV | 180 |
| 2/24 PV | 174 |
| 2/20 PV | 170 |
| 2/18 PV | 164 |
| 2/15 PV | 160 |
| **Recycled PV Yarn 70:30** | |
| 2/40 PV | 185 |
| 2/30 PV | 165 |
| **Polyester Yarn** | |
| 2/60 Poly | 240 |
| 2/40 Poly | 185 |
| 2/30 Poly | 160 |
| 2/24 Poly | 154 |
| 2/20 Poly | 145 |
| 2/15 Poly | 140 |
| **Recycled Polyester yarn** | |
| 2/40 recycled | 160 |
| 2/30 recycled | 140 |
| 2/20 recycled | 130 |
| 2/15 recycled | 125 |
| 1/15 recycled | 110 |
| **PC Yarn Combed (65:35)** | |
| 2/40 PC | 240 |
| 2/30 PC | 225 |
| **Black Yarn** | |
| 2/30 poly black | 160 |
| 2/30 pv black | 185 |

### PAWAN ENTERPISES
9414111656

| | |
|---|---|
| **Triveni Spinning** | |
| 1/15 Pv. 70/30 Z Black@ | 159 |
| 2/30 pv 70/30 Z Black@ | 191 |
| 2/40 Pv70/30 Z Black@ | 225 |
| **Vergine Quality** | |
| 1/15 Pv 70/30 Grey @ | 150 |
| 1/20 Pv 70/30 Grey@ | 153 |
| 2/15 Pv 70/30 Grey@ | 160 |
| 2/18 Pv 70/30 Grey @ | 165 |
| 2/30 Pv70/30 Grey@ | 183 |
| 1/15 Polyester Grey@ | 129 |
| 2/20 Polyester Grey @ | 147 |
| 2/30 70/30 Melange@ | 195 |
| 2/30 100% Viscose@ | ..... |
| 2/40 100% viscose@ | 250 |

**सतना/ बलराम** शुक्ला भोपाल से रीवा के बीच ''फ्लाई बिग'' फ्लाइट सेवा टिकट काउंटर का उप मुख्यमंत्री राजेन्द्र शुक्ल ने किया उद्घाटन। कपड़ा व्यापारियों को मिलेगा लाभ।

# इससे सस्ता और कहीं नहीं
## सीकर में मिल रहे लुधियाना के गर्म कपड़े

**सीकर / राजकुमार शर्मा**

सर्दी का सीजन शुरू होते ही अब सीकर के बाजार में रौनक बढ़ने लगी है। सीकर मार्केट में हर साल की तरह इस बार भी लुधियाना और पंजाब के सर्दियों के गर्म कपड़ों की दुकानें लगा रहे हैं। शहर के मुख्य चौराहों और सड़कों पर लगी इन दुकानों में लोगों की भीड़ देखने को मिल रही है. चाहे बच्चे हो या बड़े हर उम्र के लोगों के लिए यहां कुछ न कुछ खास उपलब्ध है। दुकानदारों ने बताया कि हमारे यहां पर हर बजट में सर्दियों के कपड़े मिल जाएंगे, हल्के स्वेटर से लेकर पूरी तरह गर्म रखने वाले जैकेट्स, वूलन शॉल, मोजे और ट्रेक सूट तक एक ही जगह पर उपलब्ध है, यहां पर हर कपड़े की कीमत अलग-अलग है। सेल में सस्ते मिल रहे गर्म कपड़े दुकानदार सचिन का कहना है कि यह माल खासतौर पर लुधियाना और पंजाब से लाया जाता है। लुधियाना अपने उच्च गुणवत्ता वाले ऊनी कपड़ों के लिए जाना जाता है और इन दुकानों पर वहीं गुणवत्ता भरतपुर के लोगों को सस्ती कीमतों पर उपलब्ध कराई जाती है। अब सीकर के लोग इन कपड़ों को न केवल खरीद रहे हैं, बल्कि उनकी तारीफ भी कर रहे हैं। इन दुकानों में ऊनी स्वेटर और गर्म जैकेट्स के अलावा, बच्चों के लिए क्यूट और स्टाइलिश कपड़े भी मिल रहे हैं।

### गर्म कपड़ों की सेल में उमड़ी भीड़

वहीं बुजुर्गों के लिए गर्म शॉल और टोपा जैसे गर्म कपड़े भी उपलब्ध हैं। दुकानदार बताते हैं कि सर्दियों के ये कपड़े हल्के होने के साथ-साथ काफी गर्म होते हैं, जिससे इनकी मांग हर साल बढ़ती रहती है। अब इन लुधियाना के गर्म कपड़ों की सेल सीकर के हर गली चौराहे पर मौजूद है। यह लुधियाना के कपड़े सीकर में लगभग दो से ढाई महीने ही सर्दियों में देखने के लिए मिलते हैं। अब यह कपड़े स्थानीय लोगों सहित सीकर के ग्रामीण क्षेत्र के लोगों को काफी अधिक पसंद आ रहे हैं। तापमान में गिरावट आने के साथ ही जिले में गर्म कपड़ों का बाजार गर्म हो गया है। शहर सहित जिले के चौक-चौराहों पर वूलेन कपड़ों का बाजार सज गया है, सहित अन्य जगहों पर दुकानें सज गई हैं। इन दुकानों पर खरीदारी के लिए भीड़ भी उमड़ने लगी है। कम्बल, स्वेटर, जैकेट पर टोपी, मफलर, शॉल, दस्ताना, इनर वियर सहित की खरीदारी शुरू हो गई है। इधर, बाजार में भी गर्म कपडों का पूरा स्टॉक जमा है। कारोबारी लुधियाना, दिल्ली, पंजाब से स्टॉक मंगा रहे हैं। शहर में करीब 50 अस्थायी दुकानें लगाई गई हैं, जहां ग्राहक ऊनी कपड़े की खरीददारी कर रहे हैं। डिजाइनर कुर्तियों की भी मांग डिजाइनर कुर्तियां 800 से 2000 रूपए तक में मिल रही हैं, वहीं कार्डिगन की कीमत 500 से 1500 रूपए तक है। इसी प्रकार से पुरुषों के लिए स्वेटर 600 से 1500 रूपए और जैकेट्स 1000 से 4000 रूपए तक में मिल रहे बाजार में दस्ताना 50 रूपए से 200 रूपए में उपलब्ध हैं। बाजार में उपलब्ध एक से बढ़कर एक कपड़े जिले के बाजारों में बाबा सूट, कोट सूट, स्वेटर, जैकेट, वार्मर, पुलोवर, टोपी, दस्ताने आदि आइटम उपलब्ध हैं। पुरुषों के लिए जैकेट, ओवर कोट, विंड चिटर, पुलोवर, पोलीफइल जैकेट (विंड चिटर) तथा महिलाओं के लिए लॉन्ग कोट, ओवर कोट, फुल नेक फरवाला ओवर कोट, क्रॉप जिपर्स, हुडी आदि उपलब्ध हैं। तीस फीसदी तक बढ़े ऊनी कपड़ों के दाम दुकानदारों को आने वाले दिनों में व्यवसाय के और जोर पकड़ने की उम्मीद है। दुकानदार दिलीप भाई सतनाम साक्षी न्यू कोतवाली रोड़ सीकर ने बताया कि इस महीने के अंत तक व्यवसाय और बढ़ेगा व धीरे-धीरे काफी संख्या में ग्राहक पहुंचने हैं। ऊनी कपड़ों पर भी महंगाई का असर है।

## कपड़ों का उत्पादन घटने से कॉटन यार्न....
पृष्ठ 14 का शेषांश

हाल ही कॉटन यार्न की मांग और आपूर्ति के बीच संतुलन होने से बाजारों में कॉटन यार्न के भाव में उछाल की संभावना कम है। कॉटन यार्न की मांग नहीं बढ़ने और नकदी प्रवाह चुस्त होने के कारण दक्षिण की स्पिनिंग मिलों की रूई की खरीद धीमी है। रूई का यह सीजन फिलहाल न जिनर्स, न मिलों और न हीं किसानों के पक्ष में है। कच्ची रूई की आवक बढ़ी है, परंतु बाजार में भाव घटे हैं। जानकारों का कहना है कि रूई का मौजूदा भाव 53000 से 54000 रू प्रति गांठ है। इस भाव पर स्पिनिंग मिलों को रूई खरीदी अच्छी करनी चाहिए। इस भाव पर कॉटन यार्न की उत्पादन लागत भी कम आने से मिलों को यार्न के उत्पादन में तेजी लानी चाहिए, लेकिन समस्या दूसरी है। वीविंग इकाइयों में कपड़ों का उत्पादन घटने पर भी तैयार ग्रे कपड़ों का उठाव अच्छा नहीं होने से वीवर्स चिंतित है।

# रेडीमेड गारमेंट सहित अनेक वस्तुओं पर जीएसटी बढ़ोतरी की अकटलें

## सूत्रों का कहना जीओएम की सिफारिश | सीबीआईसी ने नकारा

**नई दिल्ली/ राजेश शर्मा**

जहां एक ओर सूत्रों का कहना है कि मंत्रियों के समूह यानि जीओएम (ग्रुप ऑफ मिनिस्टर्स) ने रेडीमेड गारमेंट सहित अनेक वस्तुओं पर जीएसटी की दरें बढ़ाने की सिफारिश की है, वहीं दूसरी ओर सीबीआईसी (केंद्रीय अप्रत्यक्ष कर और सीमा शुल्क बोर्ड) ने इस बात से इंकार किया है कि जीएसटी कौंसिल ने जीएसटी की दरों में वृद्धि पर विचार किया है। एक ट्विट में सीबीआईसी ने कहा है कि जीएसटी कौंसिल को जीएमओ की कोई सिफारिश नहीं मिली है। उल्लेखनीय है कि जीएसटी की दरों को तर्कसंगत बनाने और जीएसटी कौंसिल द्वारा कुछ मामलों के लिए जीएमओ का गठन किया था। जानकारों का कहना है कि पिछले दिनों जीओएम ने अपनी रिपोर्ट कौंसिल को सौंप दी है। जानकारों का कहना है कि विगत दिनों वस्तु एवं सेवा कर (जीएसटी) व्यवस्था में अलग-अलग चीजों पर टेक्स तय करने वाले मंत्री समूह (जीओएम) की एक बैठक में समाज के लिए नुकसानदेह वस्तुओं पर टेक्स को बढ़ाने का फैसला लिया गया है। इनका कहना है कि सिगरेट, तंबाकू, कोल्ड ड्रिंक्स समेत अन्य कार्बोनेटेड ड्रिंक्स और इनसे जुड़े उत्पादों पर 35 प्रतिशत टेक्स लगाने का फैसला किया गया है, जबकि इस समय टेक्स की दर 28 प्रतिशत ही है।

**रेडीमेड गारमेंट्स-** जानकारों का कहना है कि इस मामले में बिहार के उपमुख्यमंत्री श्री सम्राट चौधरी के नेतृत्व में मंत्रियों के समूह ने कपड़ों पर टेक्स दरों के युक्तिकरण पर फैसला किया। इसके तहत 1,500 रूपये तक के रेडीमेड गारमेंट्स पर 5 प्रतिशत जीएसटी का प्रस्ताव है, जबकि 1,500 रूपए से 10,000 रूपए तक के गारमेंट्स पर 18 प्रतिशत और 10,000 से ऊपर के परिधानों पर 28 प्रतिशत की दर का प्रस्ताव है। रेडीमेड गारमेंट उद्योग-व्यापार में इससे रोष है, क्योंकि यदि ऐसा होता है तो गारमेंट उद्योग तबाह हो जाएगा।

उद्योग का कहना है कि रेडीमेड गारमेंट के उत्पादन और मांग पर विपरीत असर पड़ेगा और उद्योग को भारी नुकसान होगा। जानकारों का कहना है कि देश का गारमेंट उद्योग इस समय एक कठिन दौर से गुजर रहा है, क्योंकि न केवल मांग की कमी है अपितु मार्जिन कम होने के साथ ही वर्किंग कैपीटल की कमी से भी परेशानी उत्पन्न हो रही है। व्यापारियों का कहना है कि इससे कर चोरी तो बढ़ेगी ही रिटेल शृंखला भी प्रभावित होगी और अनौपचारिक कारोबार बढ़ेगा। इसके अतिरिक्त उत्पादन बढ़ने से गारमेंट के भाव बढ़ेंगें और इससे उपभोक्ता प्रभावित होगा जो पहले ही खाद्य वस्तुओं और मुद्रा स्फिति की ऊंची दर से परेशानी में है। उद्योग के अनुसार यदि नई दरें लागू की जाती हैं तो गारमेंट सेक्टर की अनेक एमएसएमई सेक्टर की इकाइयां बंद हो जाएंगी। क्लोंदिग मैन्युफेक्चरर्स एसोसिएशन ऑफ इंडिया यानि सीएमएआई के प्रमुख श्री राहुल मेहता ने सरकार से आग्रह किया कि इस प्रकार के किसी प्रस्ताव पर विचार ने करे। श्री मेहता का कहना है कि गारमेंट पर जीएसटी की दरों में परिवर्तन से पहले सरकार को उद्योग व अन्य स्टेक होल्डर्स के साथ विचार विमर्श करें।

उनका कहना है कि गारमेंट पर 5 प्रतिशत की जीएसटी की एक ही दर उद्योग की समस्याओं का सही समाधान है। जीएसटी कौंसिल की आगामी मीटिंग 21 दिसम्बर को जैसलमेर में होने जा रही है। इस बैठक में कुछ तम्बाकू आदि पर सीएसटी की दरों में वृद्धि के साथ ही इंश्योरेंस पर दरों में कमी आदि पर विचार किया जा सकता है।

# दिसावरी मण्डियों से खरीदी के ऑफरों की भरमार

**बालोतरा / लालचंद पुनीत**

ग्राहकी का दौर पूरे वेग पर है। दिसावरी मण्डियों से खरीदी के ऑफरों की भरमार है। इसका एकमात्र कारण वैवाहिक सीजन है। शादियों की धूम के साथ सांस्कृतिक व धार्मिक आयोजनों की भरमार ने एक सुखद की अनुभूति को साकार किया है। ग्रे क्लॉथ की स्थिति अच्छी बनी हुई है, इस कारण तैयार माल अपनी-अपनी क्वालिटी व साख के अनुसार बिक रहे हैं। माल चालानी में जितना जा रहा है, उससे कई गुणा अधिक आ सकता था, किंतु श्रमिकों की भारी कमी से उत्पादकों को कई परेशानियों से गुजरना पड़ता है। एक उद्यमी ने बताया कि धुपाई, रंगाई-छपाई, पैंडिंग, फोल्डिंग से पैकिंग तक जितनी दिक्कतें आती है, उनका वर्णन नहीं किया जा सकता। आगे स्थिति व्यवस्थित होगी और कार्य प्रक्रिया दुरूस्त चलेगी। लम्बे समय तक कई उत्पादों की लेवाली नहीं थी, किंतु अब समय ने परिवर्तन लाकर रौनक की बहाली की है। पोपलीन, पेटीकोट, नाईटी, क्लॉथ के साथ अन्य उत्पादों की मांग में बढ़ोतरी से उद्यमियों में अच्छी सीजन चलने के संकेत स्पष्ट नजर आने लगे हैं। अब तक प्रायः सभी उद्यमी शेयर बाजार की तरफ आकृष्ट थे, उसमें अब अंतर आ गया है। लोगों ने पुनः अपनी पूँजी व्यापार में लगानी प्रारम्भ कर दी है। कुछ प्रतिष्ठान जो अलग उत्पाद बनाने में लगे हुए हैं, उनको अच्छा प्रतिफल मिल रहा है। गारमेंट की कई क्वालिटीज ने अच्छी साख अर्जित की है। नाइटी, बेबी सूट, शर्ट की तरफ अगर विशेष ध्यान दिया जाए, तो इस उद्योग के विस्तार की विपुल संभावनाएं हैं। यहां की सबसे बड़ी दिक्कत जल प्रदूषण की है यदि इसका सरलता से निराकरण हो जाय तो पाली, जोधपुर, बालोतरा के प्रदूषित जल को चेनल के माध्यम से कच्छ की खाड़ी में छोड़ा जाएगा। इसके बाद उत्पादन में यह क्षेत्र क्वालिटी उत्पादक रूप में स्वीकार किया जाएगा। श्री संभवनाथ परमात्मा की भव्य प्राण-प्रतिष्ठा समारोह की तैयारियां उत्साहपूर्वक की जा रही है। यह प्रतिष्ठा कार्यक्रम आचार्य श्रीमद् विजय कीर्तिचंद सूरीश्वर जी की पावन निष्ठा में सम्पन्न हो रहा है। समारोह स्थल को आकर्षणयुक्त बनाया जा रहा है। बालोतरा अरबन को-ऑप. बैंक के संचालकों के योगदान से निर्मित कक्षा-कक्ष का उद्घाटन पचपद्रा विधायक डॉ. अरूण चौधरी के द्वारा सम्पन्न हुआ। समारोह की अध्यक्षता श्री अशोक सिंघवी ने की। इस अवसर पर उद्यमियों, नागरिकों एवं शिक्षा जगत के उदीयमान बन्धुओं की उपस्थिति से समारोह की गरिमा में चार चाँद लगे। युवा उद्यमी श्री प्रवीण महाजन ने बताया कि बाजार में आ रही परेशानियों का निदान तो चंद दिनों में हो जाएगा। पेमेंट की आवक में निरंतर सुधार हो रहा है। यकायक सर्दी के बढ़ने का असर उत्पादन पर विशेष पड़ेगा। इससे उत्पादन में विलंब होने की संभावनाएं बढ़ेगी।

## भूल ना जाना ०५९

RISHAB WORLD

मन्यम वीरुडु - जंगल का हीरो

# अल्लुरी सीताराम राजू

(१८९७ - १९२४)

संघर्ष का नेतृत्व करने के लिए जन्मे **अल्लुरी सीताराम राजू** ने **आंध्रप्रदेश** के जंगल में अंग्रेजों द्वारा पकड़े जाने और गोली मारने से पहले 27 साल का छोटा-सा जीवन जीया था।

अंग्रेजों ने **मद्रास वन अधिनियम** के बहाने तत्कालीन आंध्रप्रदेश के **आदिवासियों** को उनकी पारंपरिक **पोड्डु खेती प्रणाली** से प्रतिबंधित कर दिया, जिसके कारण वर्ष 1922 में **अल्लुरी सीताराम राजू** के नेतृत्व में रम्पा विद्रोह हुआ।

गोदावरी के पहाड़ी इलाके को भली प्रकार पहचानने वाले **राजू** ने वहां ब्रिटिश अन्याय के खिलाफ गुरिल्ला युद्ध के लिए **आदिवासियों की सेना** का निर्माण किया और क्षेत्र में कई ब्रिटिश पुलिस स्टेशनों पर छापा मारकर आग्नेयास्त्र हासिल किए।

प्रत्येक छापे के बाद **साहसी राजू** पुलिस को एक **हस्तलिखित पत्र** छोड़ता था, जिसमें वह अपने द्वारा की गई लूट का ब्योरा देता था, जिसमें उसके द्वारा जमा किए गए हथियार भी शामिल थे। इस गतिविधि ने वर्ष **2022 की फिल्म आरआरआर** सहित कई सिनेमाघरों को रोमांचकारी सामग्री दी थी।

**क्रांतिकारी राजू** ने आध्यात्मिक शांति और शक्ति हासिल करने के लिए विभिन्न **आध्यात्मिक अनुशासनों** का अभ्यास किया और 18 साल की छोटी-सी उम्र में **संन्यासी** बन गए और आंध्रप्रदेश में **पूर्वी घाट** के जंगलों में भ्रमण किया।

इससे पहले **वीर राजू** को **सीता** नाम की एक लड़की से **सच्चा प्रेम** था, जिसकी असामयिक मृत्यु हो गई थी और उसकी स्मृति को शाश्वत बनाने के लिए, उन्होंने उसके नाम को अपने नाम के आगे लगा लिया और **सीताराम राजू** के नाम से पहचाने गए। इन्हें **राग-बैराग स्वाधीनता के साथ जीने वाला व्यक्ति** कहा जा सकता है।

**पूर्वी घाट के नायक** की प्रेमपूर्ण महिमा में, उनके कार्य और भक्ति का पूरा क्षेत्र अब आंध्रप्रदेश में **जिला अल्लूरी सीताराम राजू** कहा जाता है।

**इंडियाज स्ट्रगल फॉर फ्रीडम** श्रृंखला में **राजू** को दिखाते हुए वर्ष 1986 में **भारतीय डाक विभाग** ने एक स्मारक डाक टिकट जारी किया।

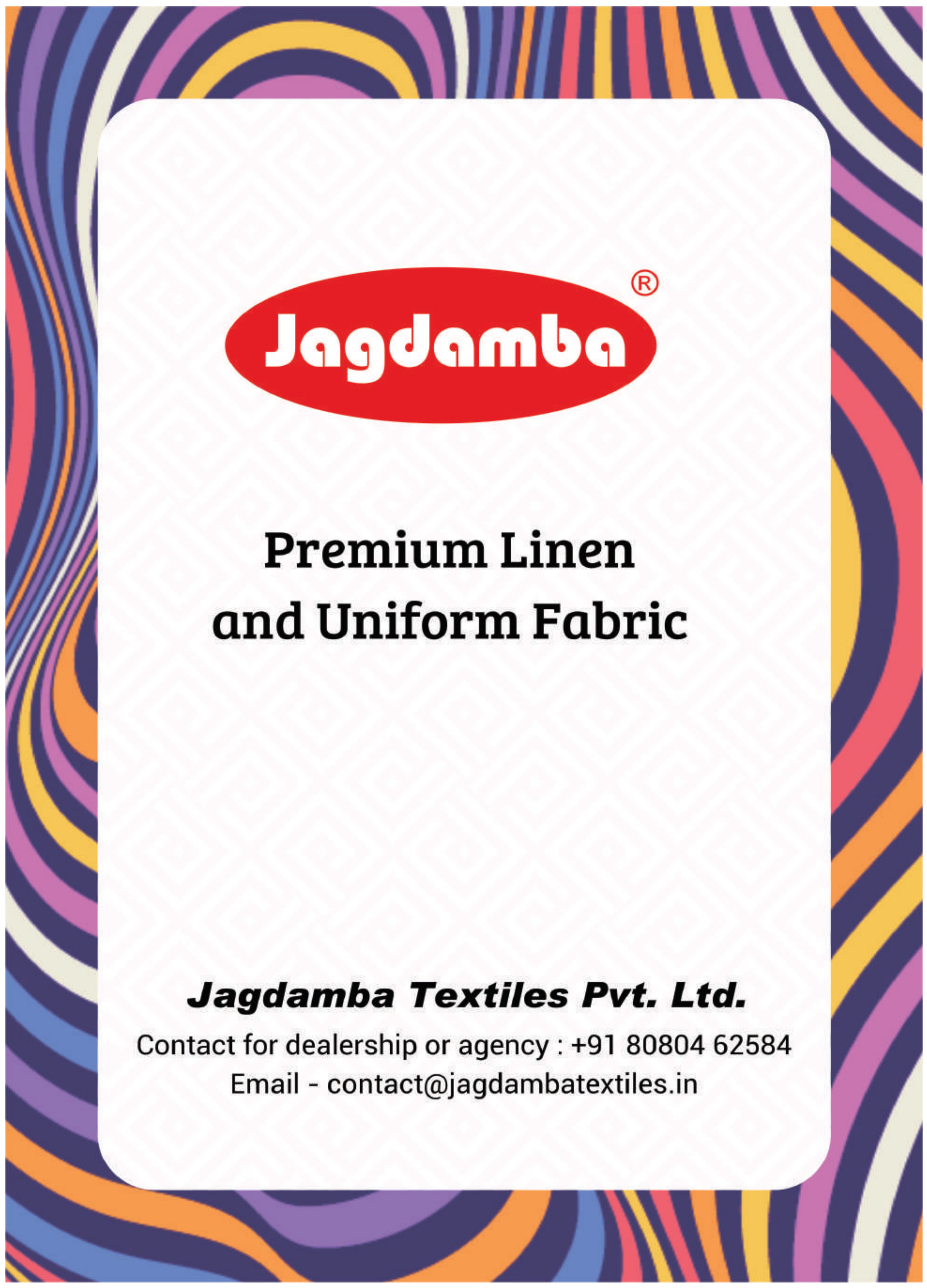
Postal Registration No BHILWARA/208/2024-2026 RNI Registration No. 71772/98

# कपड़ों का उत्पादन घटने से कॉटन यार्न की मांग स्थिर

**मुम्बई/रमाशंकर पाण्डेय**

यार्न बाजार में आंशिक सुधार है, लेकिन वीविंग क्षेत्र का सपोर्ट अच्छा नहीं होने से मिलों के सामने यार्न उत्पादन बढ़ाने का संकट है। नीटिंग यार्न 30 काउंट का स्थानीय बाजारों में भाव 241 से 242 रू है, वहीं विदेशी बाजारों में यार्न के निर्यात में ज्यादा दम नहीं है। कारण, यार्न की जितनी लागत आ रही है, उससे कम भाव मिल रहा है। स्थानीय बाजारों में वीविंग यार्न की मांग अधिक है, जबकि निर्यात में नीटिंग की मांग अच्छी है। देश में विस्कोस रेयॉन का बड़े पैमाने पर चीन से आयात हो रहा है, इसे रोकने के बारे में सरकार गंभीरता से विचार कर रही है, वहीं बांग्लादेश में निर्यात करने पर भुगतान फंसने का भय है।

स्पिनिंग मिलों में कॉटन यार्न का उत्पादन कम नहीं है, लेकिन स्पिनिंग मिलें कॉटन यार्न का उत्पादन बाजार में मांग के अनुसार कर रहे हैं। आगामी समर सीजन के लिए मिलों को कॉटन यार्न की मांग में सुधार होने की उम्मीद नजर आ रही है। स्थानीय स्तर पर यदि यार्न की मांग बढ़ने के साथ ही निर्यात में कारोबार सुधरता है, तो मिलों को यार्न बनाने में परेशानी नहीं होगी। यद्यपि मिलें कॉटन यार्न का उत्पादन मांग एवं आपूर्ति के अनुसार कर रही है, ताकि बाजारों में यार्न की कोई कमी नहीं हो और न हीं मिलों को अधिक स्टॉक करना पड़े। **शेषांश पृष्ठ 8 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 दिसम्बर, 2024
SINCE 1998
टेक्सटाइल वर्ल्ड Corporate

# चिनार फैब्रिक्स के गिफ्ट पैकेजिंग की भारतीय कपड़ा बाजार में पुरजोर मांग

## वैवाहिक सीजन के लिए सफारी, सूटलेंथ एवं पेंट-शर्ट कॉम्बो की नई पैकेजिंग रेंज लॉन्च

**भिवानी**

उत्तर भारत की प्रमुख कपड़ा इकाई 'चिनार फैब्रिक्स' ने अपनी उत्पादन क्षमता के तहत पैकेजिंग में बहुत बड़ा धमाका किया है। आने वाले सीजन के लिए भारतीय खुदरा व्यापारियों के लिए एक बहुत अच्छी खबर है। कम्पनी द्वारा बेहतरीन क्वालिटीज की गिफ्ट पैकेजिंग बाजार में उतारी है, जिसकी मांग अत्यधिक बनी हुई है। 'चिनार फैब्रिक्स' ने हाल ही में सफारी, सूटलैन्थ, पेन्ट-शर्ट फैब्रिक्स की नई पैकेजिंग बाजार में लॉञ्च करके कपड़ा बाजार में तहलका मचा दिया है, वहीं अन्य पैकेजिंग को पीछे छोड़ बिकवाली में सबसे आगे निकल रही है। कम्पनी के निदेशक श्री उज्ज्वल अग्रवाल ने बताया कि 'चिनार फैब्रिक्स' ने पिछले दिनों पैकेजिंग का पूरा रिव्यू किया और फैसला लिया कि पैकेजिंग की क्वालिटी और पैकिंग में किसी भी प्रकार का कोई कॉम्प्रोमाइज नहीं किया जाएगा। आज 'चिनार फैब्रिक्स' की पैकेजिंग देश की बेहतरीन पैकेजिंग के रूप में बाजार में अपनी पैठ जमाये हुए हैं। श्री अग्रवाल ने बताया कि कम्पनी के पास एडवांस ऑर्डर की भरमार है, जिसको पूरा करने में कम्पनी द्वारा अतिरिक्त समय लगाया जा रहा है, जिससे व्यापारी को माल समय पर मिल सके और सीजन का पूरा लाभ उठाया जा सके।

कम्पनी की पूरी कौशिश रहती है कि व्यापारी द्वारा दिये गये ऑर्डर उनको समय पर मिल जाये ताकि सीजन का पूरा लाभ उठा सके। श्री अग्रवाल ने आगे बताया कि कम्पनी को व्यापारी से एक-दो माह पूर्व ऑर्डर मिल जाये तो उनको ऑर्डर समय पर देने में कोई कठिनाई नहीं होगी। इससे कम्पनी और व्यापारी दोनों को समय मिल जाता है और अच्छी एवं बेहतरीन पैकेजिंग देने में कम्पनी किसी प्रकार की कोई भी कॉम्प्रोमाइज नहीं करती। कम्पनी हमेशा उम्दा पैकेजिंग देने के लिए वचनवद्ध है। बाजार से अच्छी खबर यह कि हमारी पैकेजिंग के बढ़ते ऑर्डर से चिनार परिवार बेहद खुश है।

### 'चिनार फैब्रिक्स' द्वारा आगामी सीजन की एडवांस प्लानिंग के लिए कॉन्फ्रेंस का शीघ्र आयोजन -श्री उज्ज्वल अग्रवाल

'चिनार फैब्रिक्स' के निदेशक श्री उज्ज्वल अग्रवाल ने बताया कि 'चिनार फैब्रिक्स' ने आगामी सीजन के लिए पूरी तैयारी कर ली है तथा एडवांस ऑर्डर के लिए जल्द ही सेल्स कॉन्फ्रेंस का आयोजन किया जाएगा। आने वाली सीजन के लिए विशेषकर वैवाहिक सीजन में गिफ्ट, जोड़ी पैकेजिंग बहुत ज्यादा चली हुई है। 'चिनार फैब्रिक्स' ने इन सभी पैकेजिंग में उम्दा किस्म की पैकेजिंग तैयार की है। श्री अग्रवाल ने बताया कि पैकेजिंग की अच्छी-खासी मनमोहक पैकिंग हमेशा तैयार रहती है। 'चिनार फैब्रिक्स' अपने व्यापारियों के सुझाव पर पैकेजिंग में बदलाव निरन्तर करती रहती है, जिसका प्रभाव आधुनिक युग में ग्राहक पर अच्छा-खासा पड़ता है।

# बोनारो वस्त्र उत्सव में पायें व्यापार के नए अवसर

## 21-22 दिसम्बर को क्रूज शिप पर होगा भव्य आयोजन

श्री भरत हरियाणी

**सूरत/ सत्य प्रकाश...** इंडिया में वूमेंस फैशन वियर्स की वर्ल्ड क्लास एग्जीबिशन के प्रमुख आयोजक श्री भरत हरियाणी इस बार समुद्र की लहरों पर व्यापार का अनोखा अवसर लेकर आए है, जो आपके व्यापार को नई ऊंचाइयों पर ले जाएगा। श्री हरियाणी ने बताया कि 'बोनारो वस्त्र उत्सव' का आयोजन इस बार Cordelia Cruise पर होने जा रहा है। 21-22 दिसंबर को होने वाली इस एग्जीबिशन में वूमेंस फैशन इंडस्ट्री के 11 लीडर ब्राण्ड्स, भारत के 200 बड़े थोक विक्रेताओं और सूरत के 50 प्रमुख कपड़ा एजेंट्स भाग लेने जा रहे हैं।

इस बार का **'बोनारो वस्त्र उत्सव'** टेक्सटाइल इंडस्ट्री में खास रहने वाला है, जिसमें वूमेंस फैशन वियर की प्रदर्शनी के साथ क्रूज शिप पर नेटवर्किंग तथा फैशन शो का आयोजन व्यापारियों के लिए नया अनुभव होगा। टेक्सटाइल इंडस्ट्री के टॉप ब्राण्ड्स, टॉप ट्रेडर्स एवं एजेंट्स की लग्जरी सुविधाओं से सुसज्जित क्रूज पर एक साथ उपस्थिति व्यापार के नए द्वार खोलेगी। श्री भरत हरियाणी ने कहा कि यह सिर्फ एक एग्जीबिशन नहीं, बल्कि एक अवसर है, जो आपके बिजनेस को नई ऊँचाईयों पर ले जाएगा। इंडिया में पहली बार इस तरह की एग्जीबिशन हो रही है, जो व्यापारियों के लिए बेहतरीन अनुभव होगा।

### फैशन इंडस्ट्री के 11 लीडर ब्राण्ड्स, टॉप 50 एजेंट्स एवं देशभर से 200 बड़े होलसेलर्स करेंगे शिरकत

### आगामी सीजन की तैयारी तथा क्रूज शिप पर आनंद के साथ व्यापार बढ़ाने का बेहतरीन मौका

'बोनारो वस्त्र उत्सव' में सूरत के फैंसी डिजाइनर साड़ीज एवं लहंगे के दिग्गज फैशन ब्राण्ड्स इस एग्जीबिशन में अपने नवीनतम कलेक्शन पेश करेंगे। ऐसे में क्रूज पर उपस्थित ट्रेडर्स एवं एजेंट्स आगामी सीजन के लिए जमकर खरीदी कर सकते हैं। श्री हरियाणी ने बताया कि 'बोनारो वस्त्र उत्सव' के इस सीजन को लेकर सभी में जबरदस्त उत्साह देखा जा रहा है।

### 48 आवर्स की नॉन स्टॉप बिजनेस नेटवर्किंग

इस आयोजन में भाग लेने जा रहे उद्यमियों को व्यापारियों एवं एजेंट्स के साथ 48 घंटों की नॉन स्टॉप नेटवर्किंग का यह एक बेहतरीन अवसर है। इस इवेंट में अपने ब्राण्ड और व्यवसाय को नई ऊँचाइयों पर ले जा सकते हैं।

# यूके के गारमेंट आयात में भारत की हिस्सेदारी बढ़ी : भारत से निर्यात की व्यापक संभावना

**नई दिल्ली/ राजेश शर्मा...** हाल के वर्षों में भारत से यूनाइटेड किंगडम को गारमेंट निर्यात में वृद्धि हुई है और वहां के कुल रेडीमेड गारमेंट आयात में भारतीय गारमेंट की हिस्सेदारी है तथा आगामी वर्षों में हिस्सेदारी बढ़ने की व्यापक संभावनाएं हैं। यह बात विगत दिनों लंदन में आयोजित भारत टेक्स रोड शो के अवसर पर अपेरल गारमेंट एक्सपोर्ट प्रोमोशन कौंसिल यानि एईपीसी के चेयरमैन श्री सुधीर सेखरी ने कहीं। इस रोड शो का आयोजन आगामी वर्ष नई दिल्ली में आयोजित होने वाले भारत टेक्स 2025 के बारे में प्रचार करने के लिए किया गया था। इस अवसर पर बोलते हुए श्री सुधीर सेखरी ने कहा कि हम भारत और यूके के बीच पहले से ही गतिशील कपड़ा व्यापार संबंधों को मजबूत करने के लिए नए अवसरों की दहलीज पर हैं और इसके लिए विश्व की दो जीवंत अर्थव्यवस्थाएं वैश्विक टेक्सटाइल बाजार के भविष्य की रूपरेखा तैयार करें। उन्होंने कहा कि यूके एक वैश्विक फैशन हब है और गारमेंट का छठा सबसे बढ़ा आयातक है तथा उसने वर्ष 2023 में कुल आयात मूल्य 20.27 बिलियन अमेरिकी डॉलर मूल्य के गारमेंट का आयात किया था।

श्री सेखरी ने कहा कि भारत अपने विशाल टेक्सटाइल और गारमेंट क्षेत्र के साथ लम्बे समय से यूके का एक विश्वसनीय भागीदार रहा है तथा वर्ष 2023 में भारत ने यूके को 1.2 बिलियन डॉलर मूल्य के टेक्सटाइल और गारमेंट का निर्यात किया तथा इसके साथ ही यूके के कुल टेक्सटाइल और गारमेंट आयात में भारतीय हिस्सेदारी बढ़कर 6.14 प्रतिशत हो गई थी। उनका कहना है कि चालू वित्त वर्ष के पहले सात माह यानि अप्रैल-अक्टूबर के दौरान भारत से यूके को टेक्सटाइल और गारमेंट का निर्यात गत वर्ष की इसी अवधि की तुलना में 9.4 प्रतिशत बढ़ गया है, जो एक अच्छा संकेत है। श्री सेखरी ने कहा कि गुणवत्ता, नवाचार तथा स्थिरता के आधार पर प्राप्त की गई सफल भागीदारी का जश्न हम भारत टेक्स 2025 में मनाएंगे और एक-दूसरे से विचार साझा करेंगे। उन्होंने कहा कि यूके के मार्क्स एण्ड स्पेंसर, प्राइमार्क, नेक्स्ट, चार्ल्स टायरविट, बरबेरी, डनहिल, क्लार्क्स और जेडब्ल्यू एण्डरसन जैसे प्रतिष्ठित ब्राण्ड पहले ही भारत से उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद खरीदते हैं तथा भारतीय गारमेंट के ठोस अंतर्निहित शिल्प कौशल और स्थिरता की सराहना करते हैं। प्राइमार्क, एसोस और बूहू जैसे फैशन लीडर भी गुणवत्ता और स्थिरता के प्रति उनकी प्रतिबद्धता के अनुरूप अभिनव समाधानों के लिए भारत की ओर रूख करते हैं। उन्होंने कहा कि भारत के पर्यावरण अनुकूल नए क्लोज्ड लूप उत्पादन और वेस्ट मैनेजमेंट आदि के सिद्धांत भारत टेक्स 2025 प्रदर्शनी में भारतीय टेक्सटाइल और गारमेंट उद्योग की प्रमुख विशेषताएं होंगी। लंदन में आयोजित रोड शो में बोलते हुए व्यापार मंत्रालय में व्यापार सलाहकार सुश्री शुभ्रा ने कहा कि मजबूत सरकारी पहल और निजी क्षेत्र के नवाचार, इनोवेशंस के कारण भारत के टेक्सटाइल उद्योग में विकास तथा प्रॉडक्शन लिंक्ड इंसेंटिव, पीएलआई योजना और पीएम मित्रा पार्क जैसे प्रमुख कार्यक्रम भारतीय उद्योग के लिए विश्व स्तर पर प्रतिस्पर्धी क्षेत्र की नींव रख रहे हैं। उन्होंने कहा कि यह पहल वैश्विक निवेशकों के लिए भारत की कपड़ा यात्रा में भागीदारी के लिए अवसर प्रदान कर रही हैं।

सुश्री शुभ्रा ने कहा कि सतत विकास को आगे बढ़ाने, नवाचार को बढ़ावा देने और बाजार पैठ बढ़ाने के लिए भारत यूके को एक महत्त्वपूर्ण सहयोगी के रूप में देखता है। उन्होंने कहा कि भारत का जोर स्थिरता और नैतिक प्रथाओं पर है और वह यूके के प्रति एक जिम्मेदार सोर्सिंग और सर्क्युलर फैशन के लिए के लिए प्रतिबद्ध है। उनका कहना है कि भारत एक अधिक टिकाऊ अभिनव और लचीली आपूर्ति श्रृंखला बनाने के लिए अच्छी स्थिति में हैं, जिससे दोनों देशों को लाभ होगा। उल्लेखनीय है कि इस वर्ष भारत टेक्स 2024 की अपार सफलता के बाद फरवरी में भारत टेक्स 2025 का आयोजन कर रहा है। विदेशी खरीददारों और निवेशकों को आकर्षित करने के लिए देश के विभिन्न शहरों के अतिरिक्त विदेशों में भी रोड शो का आयोजन किया गया। इसी श्रृंखला में नवम्बर के अंत में लंदन में रोड शो का आयोजन किया गया था। एईपीसी के अनुसार लंदन में आयोजित रोड शो विदेशी श्रृंखलाओं में सबसे बढ़ा था, जिसमें वहां के फैशन उद्योग के विभिन्न प्रतिष्ठित ब्राण्डों, खुदरा श्रृंखलाओं और कपड़ा उद्योग की एसोसिएशंस सहित 100 से अधिक प्रतिनिधियों ने भाग लिया। इस रोड शो में वाणिज्य मंत्रालय में व्यापार सलाहकार सुश्री शुभ्रा के अतिरिक्त एईपीसी के अध्यक्ष श्री सुधीर सेखरी एईपीसी की निर्यात संवर्धन समिति के अध्यक्ष श्री प्रेमल उदानी और श्री रोजर गिलमार्टिन सीनियर एसोसिएट के साथ ही अनेक प्रतिनिधियों ने भाग लिया।

## Importance of using Antistatic in Textiles

As you are aware, no fibre is perfect in all aspects. Polyester requirement for dyeing differs from the fibre, when used for sewing thread. Polyester fibre requirement for #openend differs from ring frame. Polyester for High Speed weaving differ from slow speed etc etc.

In 30s ring spun Polyester, spindle speed of 20,000 is said to be ok.For a quality product, temperature & humidity,Mill geographical conditions,machine to machine distance,number of air changes,Return air slit,Type of ring ,traveller,breakage rate plays an important role for quality products along with control of static charges.

Here skill of workers is very important ie piecing rate and removing the lapping from Cots.

We cannot blindly follow others,without taking the above points into consideration.

PV blends requires a different amount of static, as compared to 100% polyester.

High Speed machines are more prone to formation of static charges as compared to slow speed etc.

As per Amartexchem policy, we are committed to continually work for value addition for the products of our clients.

In this our research team provides intelligent solutions,tailored to our customers needs.

Why go for amartex chem products?

- ZDHC certified
- Sustainable practices
- Tailor made products
- Cost effective
- MSME certified
- Effective customer care team
- Continuously improving

Please feel free to contact our team for any queries.

Sunil Bhatnagar

# asharfi®
FABRICS

A Royal Product for Royal Class

Manufacturer of unique combos in Industry

PEOPLES CHOICE
HELD AT VARIOUS CONFERENCES 2023-2024

SCAN FOR CATALOGUE

Combos / Safaris / Suit Lengths / Ethnics

Currently Working With Some Leading Wholesalers & Distributers Across India

## Asharfi Fabrics Pvt. Ltd.

**For Trade Enquiry**: - Call **-87088-98361, 92540-41864**

Website: www.asharfi.in | E-mail:customercare@asharfi.in | Panipat, Haryana ( 132103) Follow Us on :- YouTube

# The Unavailability and Rising Cost of Salesmen: A Growing Concern in the Textile Industry

**The** textile industry is grappling with a significant challenge: the acute shortage of skilled and committed salesmen. Once the backbone of the trade, these sales personnel are now a rare commodity. The new generation's reluctance to embrace this demanding profession, combined with soaring costs of hiring and maintaining a sales force, has created a crisis that is disrupting the industry's traditional sales operations.

A key reason for this shortage is the younger generation's unwillingness to take on roles that demand high effort, constant pressure, and extensive travel. In today's job market, educated individuals have numerous options, including stable, well-paid, stationary roles in malls, supermarkets, and offices. These jobs offer structured hours, comfortable environments, and a better work-life balance, making the textile salesman's lifestyle—characterized by relentless travel for 20+ days a month and frequent separation from family—less appealing.

This decline in interest coincides with a steep rise in the cost of employing sales personnel. Salaries have surged as businesses struggle to attract and retain talent in a shrinking pool of willing candidates. Meanwhile, travel expenses, including airfares, fuel, accommodation, and other related costs, have escalated significantly. These combined factors make the traditional model of sales operations financially unsustainable for many businesses.

Adding to this challenge is the uncertainty caused by salesmen's commitments made in the field. In a bid to meet targets, some salespeople offer discounts, payoffs, or other benefits to retailers without prior approval from the business. These actions, while aimed at securing immediate sales, often result in conflicts or force businesses to compromise on profits. In extreme cases, they lead to goods being returned, further eroding margins.

Amid these challenges, the role of technology has emerged as a potential game-changer in the textile industry. With advancements in digital communication and sales platforms, businesses can now reimagine their approach to market outreach. Technology can help reduce dependence on physical sales teams while simultaneously enhancing efficiency.

**Leveraging Technology in Sales Operations-** Technology is proving to be an invaluable tool in overcoming the challenges posed by the unavailability and rising costs of salesmen. Digital sales platforms and e-commerce solutions enable businesses to connect with retailers and manage orders remotely. Virtual meetings, online catalogues, and live product demonstrations can replace in-person visits, saving significant time and travel expenses.

For example, a well-designed web portal like TextilesBazaar.com can allow retailers to browse collections, place orders, and even track deliveries without needing a salesman's physical presence. This not only streamlines operations but also makes the buying process more convenient for retailers, fostering better relationships and trust. With technology interface, for instance, retailers can visualize how fabrics will look and feel, making decisions more confidently.

Moreover, data analytics and CRM (Customer Relationship Management)

tools can empower businesses to predict customer behaviour, manage inventory, and track sales performance in real-time. By analysing patterns, businesses can identify high-potential markets and tailor their strategies, optimizing resource allocation and reducing the need for extensive travel.

While technology cannot completely replace the human element of sales, it can significantly reduce the pressure on businesses to maintain large, traveling sales teams.

In summary, the unavailability and rising cost of salesmen in reshaping the textile industry's sales dynamics. As businesses struggle to adapt, technology offers a glimmer of hope, enabling them to operate more efficiently and cost-effectively. While it may not completely eliminate the challenges, technology can provide the tools needed to overcome them, ensuring the industry remains resilient in a rapidly changing world.

**Written by Vivek Mehta**

# रमेश शर्टिंग की रिटेल कॉन्फ्रेंस 17 से 24 दिसंबर को देहरादून में

## एथनिक वियर में 'रंगरीती' ब्राण्ड की लॉञ्चिंग

मुम्बई/ फैंसी शर्टिंग के प्रख्यात ब्राण्ड रमेश शर्टिंग द्वारा आगामी वैवाहिक सीजन को लेकर ऑल इण्डिया रिटेल कॉन्फ्रेंस का आयोजन 17 से 24 दिसंबर, 2024 को देहरादून में करने जा रही है। कम्पनी के डायरेक्टर श्री रमेश गाड़ोदिया ने बताया कि दीपावली की अच्छी डिस्पेच के बाद कम्पनी आगामी वैवाहिक सीजन के नये डवलपमेंट बाजार में पेश कर रही है, जिसमें रमेश शर्टिंग एवं रेडीमेड शर्ट ब्राण्ड मोन्टेरो की विस्तृत रेंज का भव्य डिस्प्ले किया जाएगा। इस भव्य रिटेल कॉन्फ्रेंस में फैंसी शर्टिंग में प्लेन, चैक्स, कॉटन, गीजा कॉटन, डोबीज, लिनन के साथ-साथ रेडीमेड शर्ट की विस्तृत रेंज व्यापारियों को देखने को मिलेगी।

### एथनिक वियर ब्राण्ड 'रंगरीती' की भव्य लॉञ्चिंग

आज के फैशन दौर में एथनिक वियर के मार्केट में नवाचार देखने को मिल रहे हैं। इसी क्रम में कम्पनी इस कॉन्फ्रेंस में अपने नये एथनिक वियर ब्राण्ड 'रंगरीती' लॉञ्च कर रही है, जिसमें कुर्ते की विस्तृत रेंज देखने को मिलेगी। इस दौरान कुर्ता फैब्रिक में एम्ब्रॉयडरी, प्रिंट, प्लेन, कॉटन, फैंसी, वेडिंग कलेक्शन का भव्य डिस्प्ले किया जाएगा।

# सूटिंग-शर्टिंग, रेडीमेड व फैंसी बेस की मांग जबरदस्त

ब्यावर/अनिल डोसी

मार्केट में ग्राहकी अच्छी चल रही है। अभी शादी-विवाह का सीजन चल रहा है और आगे भी सावों की खरीदी चलेगी। जिसमें फैंसी बेस, सलवार सूट, राजपूती ड्रेसेज, सूटिंग-शर्टिंग, रेडीमेड शर्ट, जींस आदि की मांग बनी हुई है। सर्दी ने अपना असर दिखाना शुरू कर दिया है तथा गरम माल की बिक्री जारी है। पेमेंट की आवक अच्छी है। ग्रे मार्केट में तेजी बनी हुई है।


Prabhu G®
UNIFORM & GARMENT FABRICS
PRABHU G TEXTILES OF TRUST

PRABHU G TEX. PVT. LTD.
OFFICE:- 299, Kalbadevi Road, Johar Palace, 1st Floor, Mumbai- 400 002
Tel: 022 40117571, 22407571, 22407572
E-mail: prabhugfab@yahoo.co.in

Our portfolio of brands
SHIVANI CLOTHING MUMBAI | Fashion Flair | zaccari ITALY LUXURY SUITINGS | donzito PREMIUM SHIRTINGS | RAJASYA THE ETHNIC COLLECTION

J-3, 1st Floor, Shree Arihant Compound, Reti Bunder Road, Kalher, Bhiwandi-421302 (MH.)
Contact for trade enquiry: 8805340131, E-mail: shivaniclothing@gmail.com

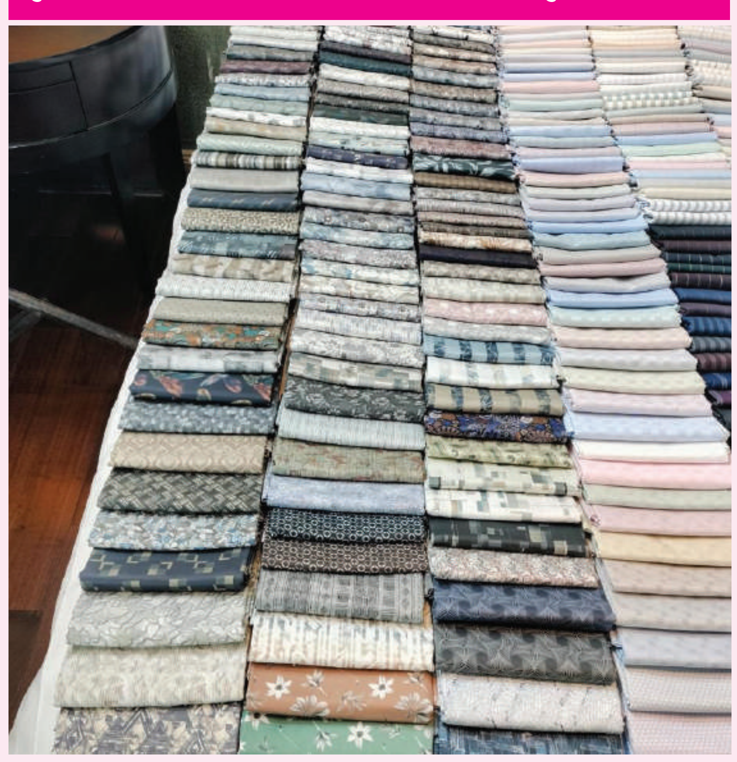

# वैवाहिक सीजन हेतु ब्लेंडेड शर्टिंग में नया डवलपमेंट सैफरोन फैब्रिक्स प्रा. लि.

## कॉटन रिच फैब्रिक में प्रतिष्ठित नाम

**मुम्बई /** शर्टिंग व्यवसाय के अंतर्गत हमेशा नित नये डवलपमेण्ट करते हुए सैफरोन फैब्रिक्स प्रा. लि. द्वारा आगामी वैवाहिक सीजन के लिए स्ट्राइप, चैक्स , स्ट्रक्चर, डोबीज, प्लेन सहित गीजा कॉटन शर्टिंग में नया कलेक्शन बाजार में पेश किया है। कम्पनी के डायरेक्टर श्री केतन पटेल ने बताया कि आज कम्पनी का ब्राण्ड Seven Days भारत की तमाम मण्ड़ियों में छाया हुआ है। साथ ही ब्लेंडेड फैब्रिक्स की दुनिया में एक प्रतिष्ठित लीडर के रूप में अग्रणी बन चुके हैं। श्री पटेल ने भरपूर मेहनत, लगन और निष्ठा के साथ-साथ काम करना तथा सहयोगी कर्मचारीजनों के साथ कंधे से कंधा मिलाकर यह मुकाम हासिल किया, जो आगामी कुछ महीनों के भीतर ही अपने कारोबार को और अधिक ऊँचाइयों पर ले जाने के लिए तत्पर है।

श्री पटेल ने बताया कि कम्पनी द्वारा 40 वर्षों से गारमेंट फैब्रिक में शर्टिंग फैब्रिक बड़े पैमाने पर सप्लाई किया जा रहा है। आज कम्पनी द्वारा 58'' शर्टिंग में पीसी, सीवीसी (कॉटन रिच फैब्रिक्स) स्पेशियलिटी हासिल की है। कम्पनी के पास कॉटन रिच फैब्रिक्स में हर समय नया डवलपमेंट तैयार रहता है। इसके अलावा प्रिंट, कॉटन प्रिंट, डिजिटल प्रिंट, गीजा शर्टिंग, प्लेन की नयी वैरायटियां अलग-अलग कलर चार्ट में तैयार की जा रही है। कम्पनी ने आने वाले फेस्टिव सीजन के लिए अनेक कलर चार्ट तैयार किए हैं, जो बाहरी मण्ड़ियों में बड़े पैमाने पर सप्लाई किये जा रहे हैं। विदित रहें कि कम्पनी द्वारा हाल ही में स्न्न्र फैब्रिक फेयर होटल ताज में आयोजित किया गया, जहां कम्पनी द्वारा विस्तृत रेंज का भरपूर डिस्प्ले किया गया एवं व्यापारियों द्वारा अच्छा समर्थन मिला।

**पूरे भारत में मजबूत पकड़ -** श्री पटेल ने बताया कि आज हमारे द्वारा शर्टिंग फैब्रिक का बड़े पैमाने पर कार्य किया जाता है। क्वालिटी उत्पाद देना हमारा मूल उद्देश्य बना हुआ है। आज हमारी टीम कड़ी मेहनत करते हुए सम्पूर्ण भारत की मण्डियों में अपने उत्पादों को पहूँचा रही है और भारत की तमाम मण्डियों मे सेल्स नेटवर्क बनाए हुए है।




No. 1 Brand In Blended Shirt Fabric
Largest Collection Ready For Dispatch
sevendays® FASHION
STEZZA® 100% Cotton
REGD. ADDRESS
Royale Avenue Tower, Shop No. 304, 305, 306, Dr. Viegas Street, Kalbadevi, Mumbai - 400 002, India.
Email : Sfpl1983@gmail.com
SEVENDAYS FASHION TRENDS PVT. LTD.