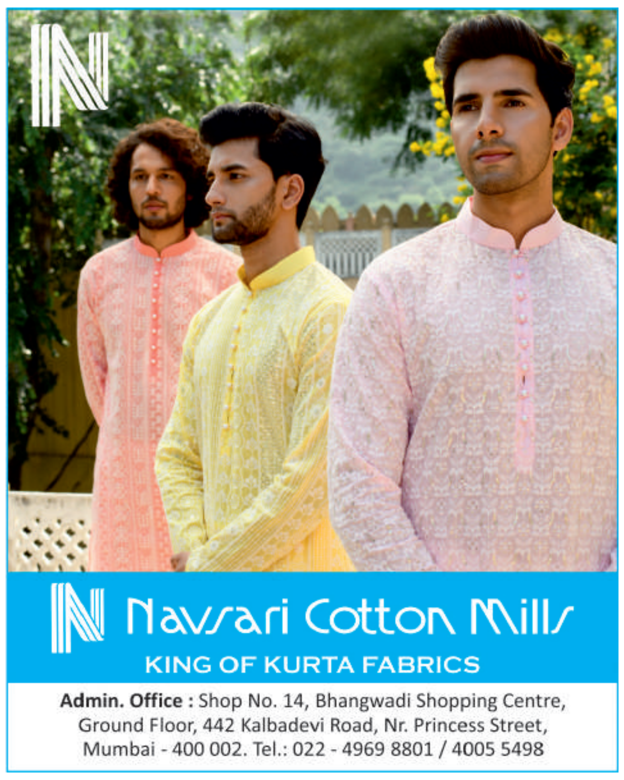
पाक्षिक
SINCE 1998

टेक्सटाइल वर्ल्ड

Postal Registration No : BHILWARA/208/2024-2026 Posting on 09-01-2024 at Rail Mail Service, Bhilwara
वर्ष-26 अंक-14 भीलवाड़ा/ 7 जनवरी, 2024 कुल पृष्ठ- 12+12= 24 मूल्य : 25 रुपए 1



इस सीजन में लेडीज वियर और किड्स वियर की ग्राहकी भरपूर

मुंबई / रमाशंकर पाण्डे

गारमेण्ट क्षेत्र की बिक्री मंद है। बड़े ब्रांडो से लेकर रिटेलर्स तक स्टॉक कम करने के लिए ग्राहकों को बड़े ऑफर दे रहे हैं। गारमेण्ट में इस बार एंड ऑफ सीजन की सेल समय से पहले शुरू होने के बावजूद ग्राहकों का रूझान धीमा है। ग्राहकों की स्थिति चिंतनीय है। यदि इस ऑफर में भी अनसोल्ड स्टॉक कम नहीं होता है, तो आगे की समर सीजन के लिए गारमेण्ट उत्पादकों से लेकर रिटेलर्स को नये स्टॉक बाजार में पेश करने और उसे बेंचने में कठोर श्रम की जरूरत होगी। जेंट्सवियर में मामला अभी भी कमजोर है जबकि लेडीज और किड्सवियर की ग्राहकी ठीक चल रही है।

गारमेण्ट के क्षेत्र में ऑफ लाइन की अपेक्षा ऑनलाइन खरीदी के मामले बढ़े हैं। इस तरह की खरीदी का बदलता ट्रेंड बड़े एवं छोटे दोनों शहरों में देखा गया है। ग्राहकों को ऐसी सुविधा मिलने से वे घर बैठे कपड़ों की खरीदी कर रहे हैं। पिछले कुछ सालों से यह ट्रेंड बढ़ा है। जैसे-जैसे ऑनलाइन प्लेटफॉर्म का कारोबार बढ़ रहा है वैसे-वैसे ऑफ लाइन रिटेल स्टोरों में यह कम हो रहा है। फ्लिपकार्ट की एक रिपोर्ट में कहा गया है कि इस वर्ष फ्लिपकार्ट पर सबसे अधिक जिन वस्त्रों की खरीदी की गई है, उसमें साड़ी की खरीदी सबसे टॉप पर रही है। उसके बाद बडे साइज के फैशनेबल वस्त्र रहे हैं जिसे पुरूष एवं महिला दोनों पहन सकते हैं। गारमेंटरों की समर की सेम्पलिंग अपने अंतिम पड़ाव पर है। कुछ दिनों बाद स्पष्ट होगा कि समर कैसा चल सकता है। समर में सूती कपडों पर अधिक जोर होता है लेकिन इस बार समर के साथ वैवाहिक सीजन होने से ऐसे कपड़ों की पेशकश करने की गारमेण्ट इकाइयों की योजना है जो फैंसी तो हो लेकिन ज्यादा हैवी नहीं हो और पहनने में आरामदायक हो। महिलाओं के वस्त्रों में परंपरागत और पश्चिमी फैशन के वस्त्रों की मांग सबसे अधिक है। शिशु एवं बालकों के लिए इस्तेमाल होने वाले कपड़ों की मांग है। नवजात शिशुओं के वस्त्रों की बिक्री दोगुनी बढ़ी है परंतु जेंट्सवियर अभी भी कमजोर कड़ी साबित हो रहा है।

मंदी का असर बड़े फैशन ब्रांडों पर दिखाई दे रहा है। गारमेण्ट निर्माताओं का ध्यान अब अधिक से अधिक स्थानीय बाजार पर है। कारण कि विदेशी बाजार की मांग धीमी है और निर्यात में कारोबार अच्छा नहीं होने से सप्लाई चैन चरमरा रही है। ऐसी रिपोर्ट है कि अरविंद फैशन के पास जो पहले 20 फैशन ब्रांड थे, उसे घटाकर अब पांच फैशन ब्रांड कर दिया गया है। इसमें ऐरो, टॉमी हीलफिगर यूएस पोलो एसोसिएशन, केल्विन क्लेईन और फ्लाईंग मशीन का समावेश है। कंपनी अब हरेक ब्रांड्स स्टोर को बड़ा करेगी। इसके अलावा फुटवियर, किड्सवियर और इनरवियर की भी बिक्री करेगी। कंपनी अपनी देयदारी घटाने पर जोर दे रही हैं।

रूई की दैनिक आवक बढ़ती है तो भाव और नीचे खिसकेगा

मुंबई/रमाशंकर पाण्डे

एक ओर लेवाली कमजोर रहने से रूई के भाव निंरतर दबाव में है तो दूसरी ओर रूई की दैनिक आवक कम है। अभी आवक एक लाख गांठ से ज्यादा की बताई जा रही हैं परंतु ऐसी रिपोर्ट है कि मध्यप्रदेश और तेलंगाना की आवक अब बढ़ने का अनुमान है। कुल मिलाकर रूई की आवक के अनुपात में लेवाली कम है। स्पिनिंग इकाइयों के साथ निर्यातकों की मांग कम हो गई है। जानकारों का कहना है कि आगे यदि दैनिक आवक बढ़ती है तो रूई के भाव में और गिरावट आने की पूरी संभावना है। फिलहाल मांग के अभाव में रूई के भाव 55000 से 56000 रू. प्रति खंडी हो गया है। कर्नाटक में रूई के भाव में प्रति क्विंटल 3000 रू. तक की गिरावट आने पर भी लेवाली नहीं बढ़ी है। किसान प्रति क्विंटल 7000 रू. के भाव पर माल बेंचने को आतुर है लेकिन मिलें खरीदी को तैयार नहीं है। कॉटन कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया ने न्यूनतम समर्थन मूल्य पर किसानों से लगभग 2.5 लाख गांठ रूई की खरीदी की है। जानकारों का कहना है कि बाजार में जितनी आवक हो रही है उसकी तुलना में एमएसपी पर खरीदी अधिक नहीं है। निर्यात के लिए संकर 6 रूई का भाव प्रति खंडी 54850 रू. है। सीजन का यह भाव निर्यातकों को रूई खरीदी करने के लिए प्रोत्साहित करने जैसा है। लेकिन इस समय बांग्लादेश को ही निर्यात किया जा रहा है। अन्य विदेशी बाजारों में भारत की रूई की मांग नहीं है। अभी तक करीब 3.5 लाख गांठ का ही निर्यात किया गया है। इस सीजन में देश में रूई का उत्पादन कम होने का अनुमान है।

शेषांश पृष्ठ 6 पर...

पर्यटकों की वजह से बढ़ी राजस्थानी वस्त्रों की मांग

उदयपुर/ नवीन कोठारी

एक सर्वे रिपोर्ट के अनुसार झीलों की नगरी उदयपुर अपनी खूबसूरती से देश ही नहीं बल्कि विदेशी पर्यटकों को भी आकर्षित करती रहती है। यहां की झीले, पहाड़, जंगल की सुंदरता और यहां की मेहमाननवाजी लोगों को खूब पसंद आती है। इसकी खूबसूरती को देखने के लिए पर्यटकों की संख्या दिन-प्रतिदिन बढ़ती जा रही हैं। सर्दी की छुट्टिया, विकेंड, क्रिसमस और इयरएण्ड की वजह से शहर में कुछ दिनों से पर्यटकों की बहार है। इन दिनों कोहरें से ढका शहर किसी हिल स्टेशन से कम नहीं लगता। पर्यटकों की वजह से राजस्थानी वेशभूषा या राजस्थानी प्रिन्ट वस्त्रों की जमकर बिक्री हो रही है। दिनभर ऐसे वस्त्रों की प्रतिष्ठानों पर पर्यटक खरीदारी करते नजर आ रहे हैं। अच्छी बिक्री को देखते हुए दुकानदारों ने और स्टॉक मंगवाना भी शुरु कर दिया। वैसे अभी मलमास चल रहा है, जो मकर सक्रांति को समाप्त होगा इसलिए अन्य वस्त्रों की बिक्री नगण्य है। सर्दी के तेवर कम होने का नाम नहीं ले रहे। अतः ऊनी वस्त्रों की जबरदस्त बिक्री हो रही हैं। यहां की तुलना में अन्य राज्यों में सर्दी कम होने से वहां के पर्यटकों द्वारा भी ऊनी वस्त्रों को खरीदने से ऊनी वस्त्रों की बिक्री बढ़ी है। जानकारों की मानें तो नया साल लगने तक शहर में ऐसा ही माहौल बना रहने की संभावना है। इसके पश्चात् वैवाहिक और मांगलिक कार्यों के चलते वस्त्र व्यापार में उठाव रहने की उम्मीद है।

विंटर सीजन में नाइटी क्लॉथ रेयॉन व अण्डर स्कर्ट की डिमाण्ड अच्छी

बालोतरा / लालचंद पुनीत

औद्योगिक गतिविधियों ने इस सर्द ऋतु में भी कुछ गर्मी का अहसास कराया है। मंदी की लहर जो कभी प्रखर रूप में चल रही थी उस पर अंकुश लगाकर अच्छी स्थिति बनती नजर आ रही हैं। पेमेंट की आवक इस माह भले ही नहीं सुधरी है परंतु मकर सक्रांति के साथ इसमें सुधरने की उम्मीद उत्पादकों को है। पोपलीन की मांग बराबर जोर पकड़ रही है। मांग अनुसार चालानी का क्रम नहीं बन पा रहा है। सर्दी के कारण माल को सूखने में समय अधिक लग रहा है वहीं उत्पादकों के पास पूरी रंगाबेजी की अनुपलब्धता से पूरा माल चालान नही हो पाता। नाइटी क्लॉथ की लेवाली में सुधार है। रेयॉन व अण्डर स्कर्ट (पेटीकोट) की बिक्री अच्छी है। सिंथेटिक्स गुड्स की चालानी अच्छी बनी हुई है। रोटो के माल की डिमाण्ड ज्यों की त्यों है। श्रमिकों की कमी अभी-भी अखर रही है। यह समस्या मलमास की समाप्ति के साथ खत्म हो जाएगी। स्मरण रहे इस क्षेत्र में मजदूरी की दर अन्य स्थानों के मुकाबले सर्वाधिक है। उत्पादन जो कुछ हो रहा है उसमें विशेष रूप से यूपी, बिहार के श्रमिकों का योगदान है। स्थानीय निपुण श्रमिकों ने तो अपने स्वयं के प्रतिष्ठान खड़े कर दिए हैं और उसमें सहयोगी श्रमिकों को जोड़ दिया है। कतिपय बड़ी यूनिट्स अपनी प्रक्रिया निश्चित रूप से चलायमान रखने हेतु अधिकाधिक स्वचालित मशीनों का उपयोग कर इस ओर कदम बढ़ा रहे हैं।

प्राथमिक आवश्यकताओं पर जोर

जिला कलेक्टर और क्षेत्रीय विधायक जिले के सर्वांगीण विकास हेतु समर्पित नजर आ रहे हैं। जनता की समस्याओं की प्राथमिक आवश्यकताओं में बिजली, पानी, सड़क, यातायात, चिकित्सा, सौंदर्यकरण के साथ औद्योगिकीकरण के विकास, विस्तार और सुविधाओं में बढ़ोतरी को प्रश्रय देने की ओर ध्यान दिया जा रहा है जो प्रशंसनीय है। इस क्षेत्र की समृद्धि और खुशहाली का सारा श्रेय स्थानीय उद्योगों को जाता है। यहां के उद्यमियों को उनके नवीनतम उत्कृष्ट उत्पादों के लिए नियमित रूप से प्रोत्साहित करने व सम्मानित करने का लक्ष्य बिंदु बनाया जाये तो यहां रंगाई-छपाई का वस्त्र उद्योग संपूर्ण भारत में अपनी स्थाई छाप छोड़ने का सामर्थ्य रखता है। देश का कोई कोना ऐसा नहीं जहां पर यहां के उत्पादक किसी न किसी रूप में नहीं पहुँचते हो। यहां के उत्पादकों को सही रूप से विज्ञापित करने की आवश्यकता पहले से अब अधिक है। लगता है निकट भविष्य में यहां का उद्योग गारमेण्ट क्षेत्र में भी महत्त्वपूर्ण सक्षम स्थान बनाने में भूमिका निभाएगा।

जी. एस. टी. पर प्रावधान

उद्योग समूह को जीएसटी के इस प्रावधान का प्रभाव बड़ा दिक्कतपूर्ण और परेशानी कारक बनता है। जब अगला व्यापारी जीएसटी की रकम सरकार को अदा नही करता है तब उसका बोझ सप्लायर्स पर आ पड़ता है। उत्पादक व्यापारियों के जीएसटी नंबर को सरकारी प्रमाण रूप में देखता है अब अगर सरकारी प्रमाण इस नंबर की अवहेलना कर राशि नहीं भरता है तो उसका खामियाजा उत्पादक (सप्लायर्स) को भुगतना पड़ता है। इस प्रावधान को व्यावहारिक बनाने के लिए कुछ ऐसा करना चाहिए कि वह राशि उसे देने से पूर्व रकम को किसी गारण्टी या अन्य प्रकार से प्राप्त करने का नियम जरूरी है। सक्षम चिंतकों को इस पर विचार कर राहत का कदम उठाना चाहिए।

राजस्थानी भाषा को मान्यता प्रस्ताव

राजस्थानी भाषा को मान्यता संविधान की आठवीं अनुसूची में जोड़ने का प्रस्ताव विचारणीय है। राजस्थानी भाषा को मान्यता के संबंध में वर्षों से किसी का विरोध भी उजागर नहीं हुआ। राजस्थानी भाषा सही मायने में एक संस्कार स्वरूप है। इसका समृद्ध साहित्य अपने-आप में बेजोड़ है। इस भाषा की कई विशेषताएं अन्य भाषाओं में नहीं मिलती। राजस्थानी भाषा की मान्यता के अभाव में यहां के युवाओं को इसका खामियाजा भुगतना पड़ रहा हैं। विचारणीय बात यह है कि विश्वविद्यालयों व अन्य प्रतिष्ठानों में इसको पूरा सम्मान व आदर प्राप्त है। प्रधानमंत्री तक इस भाषा का प्रयोग करते हुए हर्ष का अनुभव करते हैं। वर्षों से लंबित इस भाषा को आठवीं अनुसूची में दर्जा मिलना आवश्यक है।

ग्राहकी सुस्त : पेमेंट टाइट

पाली/कैलाश टवानी

अभी मंडियों में सर्दी एवं मलमास के चलते पूरे भारत में ग्राहकी थोड़ी मंद है। साउथ में पोंगल की ग्राहकी नही चली क्योंकि चुनाव एवं बरसात के कारण पोंगल की ग्राहकी पूरी तरह फैल हो गई। अब 14 जनवरी बाद ही ग्राहकी चलने की उम्मीद है। ग्रे मार्केट अभी वापस तेज हो गये हैं। यार्न मार्केट में तेजी आने के कारण ग्रे मार्केट में भी 50 पैसे से 1 रूपया मीटर तक बढ़ोतरी हो चुकी हैं लेकिन ग्राहकी मंद होने से अभी कम रेट में ही माल बिक रहा है। माल की डिमाण्ड न होने के कारण पेमेंट पोजिशन बहुत टाईट हो गई है। मंड़ियों से पेमेंट बहुत कम आ रहा है। आगे मकर सक्रांति बाद ग्राहकी एवं पेमेंट में सुधार होगा। माल की डिमाण्ड न होने के कारण डाईंग हाउसों में प्रोग्राम नही है एवं प्रिंट कॉटन साड़ियों की डिमाण्ड न होने के कारण प्रिंट साड़ियों से गोडाउन भरे हुए हैं। आजकल पाली की कॉटन साड़ी कुछ राज्यों में ही बिकती हैं। जिसमें मुख्य वेस्ट बंगाल, आसाम, उड़ीसा, बिहार, यूपी एवं दिल्ली आदि राज्यों में ही 90 प्रतिशत माल बिकता है। बाकी राज्यों में सूरत की साड़ियों की ही डिमाण्ड है एवं सूटों का चलन ज्यादा होने से अहमदाबाद, जैतपुर आदि शहरों का ही माल ज्यादा बिकता है। पाली में 10-15 यूनिट ही सूटों का माल बनाते हैं। उनकी डिमाण्ड अच्छी बताई जा रही है। अभी प्रॉडक्शन न होने के कारण पोल्युशन की समस्या ज्यादा नही हैं। जितना **JLD** की समता हो, उतना ही पाली का अभी प्रॉडक्शन हो रहा है। आगे JLD प्लांट ओर लग रहा है। जिससे आने वाले समय में पोल्युशन की समस्या पर काफी हद तक निजात मिल सके।

मार्केट की मंदी का असर कपड़ा बाजार पर आगे सीजन से जगी उम्मीद

कोयंबतूर/ सुनिल जैन

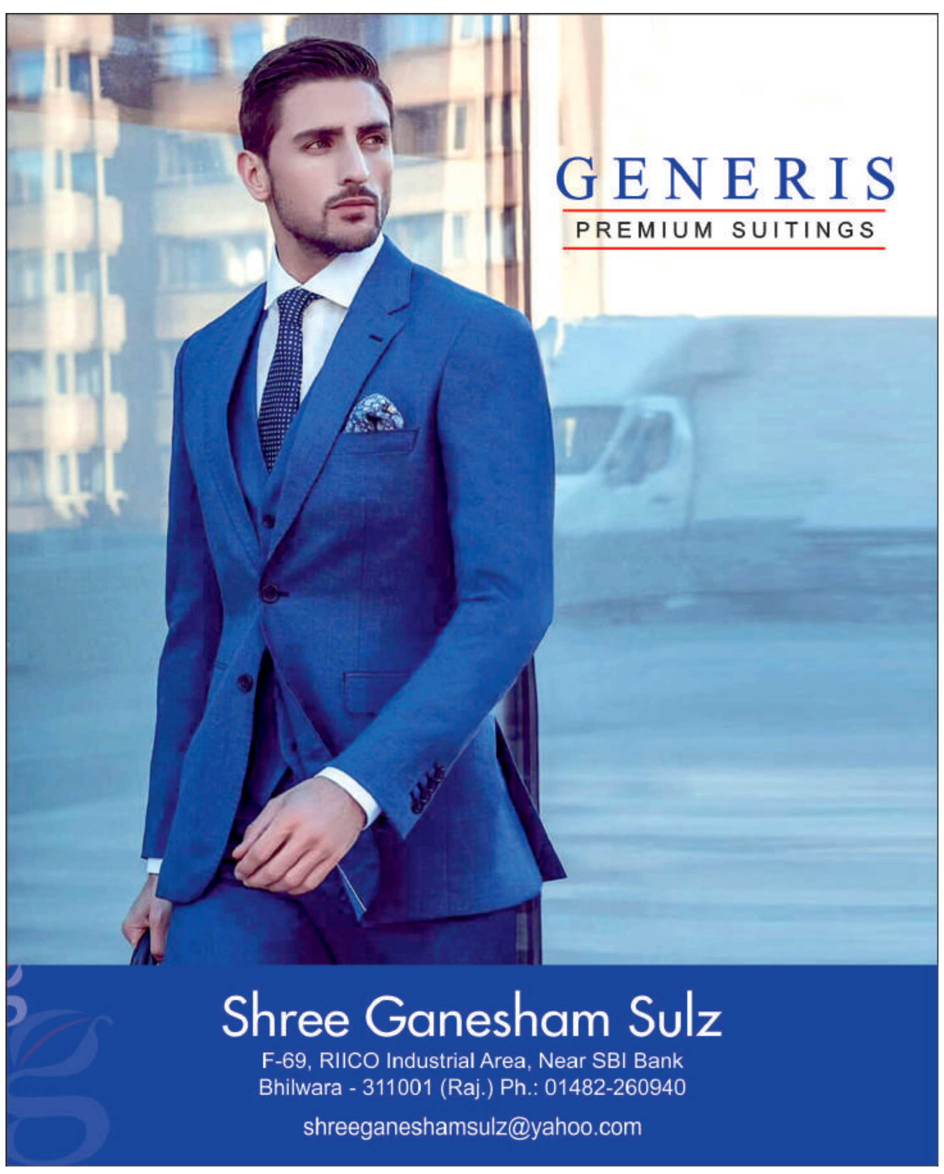
मार्केट बेहद मंदी के दौर से गुजर रहा है और इसका असर कोयंबतूर के कपड़ा बाजार पर भी पड़ा है। पैसे की बहुत तंगी है पेमेंट की आवक भी कम हैं और माल की खपत भी बहुत कम है। क्रिसमस और पोंगल की सीजन का भी मार्केट में कोई खास असर नही दिखा। आगे व्यापारियों की उम्मीद शादी-विवाह की सीजन व उसके बाद मार्च में पड़ने वाली रमजान सीजन पर लगी हुई है।

जनवरी के लग्न सावा मुहूर्त की आहट से मार्केट में ग्राहकी जबरदस्त

मुजफ्फरनगर / अजय कुमार सिंघल

मुजफ्फरनगर सहित पश्चिमी उत्तरप्रदेश की अधिकांश कपड़ा मार्केट्स में लगभग 20-25 दिन की मंदी के दौर के बाद जनवरी, फरवरी माह में अच्छे लग्न सावा मुहूर्त होने से बाजार में ग्राहकी का दौर पुनः रफ्तार पकड़ने की ओर अग्रसर है। लग्न सावा मुहूर्त होने से ग्राहकों द्वारा साड़ी, लेडीज सूट, फैंसी ड्रेस, वूलन, हैंडलूम, रेडीमेड गारमेण्ट, लहंगा चुनरी, पैंट-शर्ट, कुर्ता पायजामा सभी सेगमेंट में खरीदारी आरम्भ हो गई है तथा काउंटर पर अच्छी खासी बिक्री देखी जा रही हैं।

मुजफ्फरनगर के प्रतिष्ठित व्यापारियों में श्री विनोद डाबर, श्री हितेश डाबर, श्री मनोहर लाल, श्री घनश्याम पालीवाल, श्री अशोक छाबड़ा, श्री अमित कुमार सिंघल, श्री संजीव गोयल, गुलाटी जी, श्री राजेश ग्रोवर, श्री सुदर्शन खरबंदा, श्री पवन बत्रा, श्री वैभव खन्ना, श्री आशीष सिंघल, श्री अजय ग्रोवर, श्री लक्ष्मण रस्तौगी, श्री अमृत राठी के अनुसार अब काम धुंआधार चलने की प्रबल संभावना है।

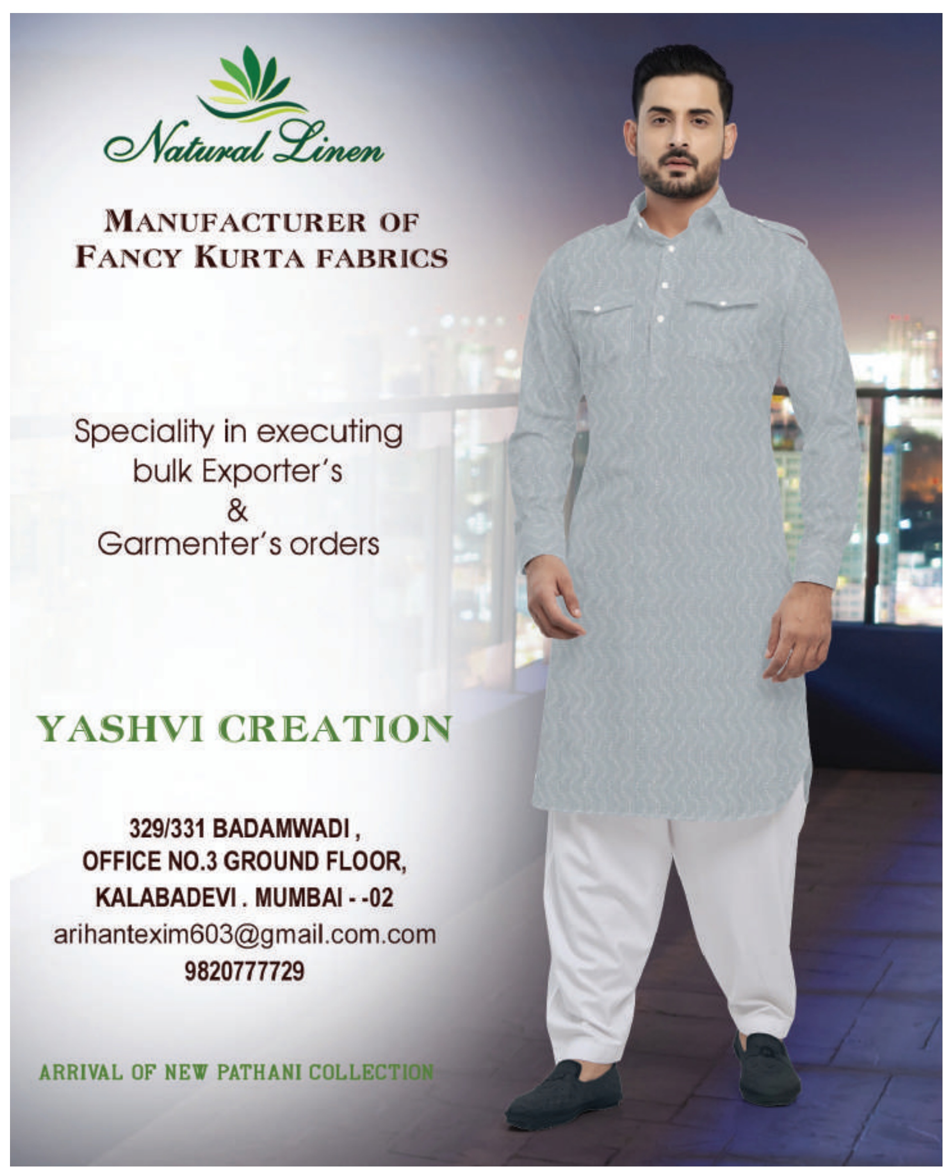


11 दिवसीय विंध्य व्यापार मेले का शुभारंभ

सतना/ बलराम शुक्ला

शहर के बीटीआई ग्राउंड पर आयोजित व्यापार मेले का शुभारंभ बडी धूमधाम से हुआ। कार्यक्रम के मुख्य अतिथि सतना सांसद श्री गणेश सिंह अध्यक्ष महापौर श्री योगेश ताम्रकार, मंचासीन सतना विधायक श्री सिद्धार्थ कुशवाहा, जिला पंचायत उपाध्यक्ष श्री सुस्मिता सिंह, चेम्बर के पूर्व अध्यक्ष श्री द्वारका गुप्ता, श्री लखनलाल अग्रवाल, मेले के प्रशासनिक संयोजक लक्ष्मी जी यादव, तकनीकी संयोजक इंजीनियर श्री उत्तम बनर्जी, श्री दीपक अग्रवाल, श्री हरिओम गुप्ता रहे। दीप प्रज्वलन के बाद स्वागत उद्बोधन में चेम्बर के अध्यक्ष श्री सतीश सुखेजा ने कहा कि शहर का विस्तार हो रहा है और स्मार्ट सिटी भी है, ऐसे में यह मेला ग्राउंड बहुत छोटा पड़ रहा है तथा आने वाले समय में मेला दूसरे स्थान पर लगे ऐसा मेरा प्रयास है। व्यापारियों का आयुष्मान कार्ड बने एवं व्यापारियों को आने वाली व्यापारिक समस्याओं को सुलझाने के लिए एक व्यापारिक बोर्ड बने। मेला परिसर भगवान श्री राम के मंदिर की थीम पर बना है तथा मेले मे लोकल व्यापारियों को पचास प्रतिशत स्टॉल दी गई है। अपने उद्बोधन मे सतना सांसद श्री गणेश सिंह ने सतना के विकास की बात रखी। कार्यक्रम की अध्यक्षता कर रहे महापौर श्री योगेश ताम्रकार ने अपने उद्बोधन में कहा कि चेम्बर अध्यक्ष श्री सतीश सुखेजा ने जो भी बातें रखी है, मेरा प्रयास रहेगा उन बिंदुओं पर पूरी तरह से काम हो और हम यह वादा करते है कि 2024 मे विंध्य व्यापार मेला सुव्यवस्थित जगह और बड़े मैदान में लगेगा।

कार्यक्रम में श्री संदीप चमडिया, श्री अमित अग्रवाल, श्री आशीष मोंगिया, श्री रामचरन गुप्ता, श्री श्याम लाल गुप्ता, श्री संजय शाह (नेजा), श्री छवि त्रिपाठी, श्री लोकेश त्रिपाठी, श्री पुष्पेंद्र द्विवेदी, श्री अनिल मोटवानी, श्री केशव मखीजा, श्री संतोष ताम्रकार, श्री राजेश मेहता, श्री मथुरा गुप्ता, श्री मनोहरलाल गुप्ता और श्री सी. टू. पांडेय उपस्थित रहे। कार्यक्रम का सफल संचालन चेम्बर के मंत्री श्री संदीप जैन ने किया।



फैंसी रेडीमेड पेंट शर्ट की मार्केट में जबरदस्त डिमाण्ड

ब्यावर / अनिल डोसी

अभी मलमास होने से मार्केट में ग्राहकी थोड़ी धीमी चल रही है। आगे 15 जनवरी से ही ग्राहकी अच्छी चलेगी। सर्दी अपना असर दिखा रही है। सर्दी के आइटमों में ब्लेजर, स्वेटर, मौजे इत्यादि की बिक्री चालू है। रेडीमेड पेंट शर्ट, ट्राउजर का चलन बढ़ गया है। ड्रेस मटीरियल, साड़ियां, सलवार सूट्स, सूटिंग-शर्टिंग, फैंसी बैस, टेरी रूबिया, फैंसी रेडीमेड ब्लाउज पीस, प्रिंटेड शर्टिंग की मांग आवश्यकतानुसार बनी हुई है।

बाजार में फिर सन्नाटा : अब जनवरी से ग्राहकी की उम्मीद

नई दिल्ली/ राजेश शर्मा

दिल्ली कपड़ा बाजार में गत पखवाड़े में सन्नाटे जैसी स्थिति रही। क्योंकि मलमास के कारण थोक और खुदरा ग्राहकी का पूरी तरह से अभाव बना हुआ है। व्यापारियों का कहना है कि दिसम्बर से जनवरी के दौरान हर वर्ष ही ग्राहकी कम रहती है लेकिन इस वर्ष यह अखर रही है क्योंकि इससे पहले ही कारोबार की गति धीमी पड़ गई थी। जानकारों के अनुसार मकर सक्रांति के बाद ग्राहकी चलने की संभावना है।

व्यापारियों का कहना है कि बाजार में धन की तंगी बनी हुई है और इसमें सुधार आने की कोई संभावना भी नहीं है। इनका कहना है कि कोविड-19 के बाद वैसे तो बाजार में उधार लेन-देन का चलन कम हुआ है लेकिन जो पुराना उधार है वह आ रहा है। इसी बीच कपड़े के भाव लगभग स्थिर हो चुके हैं और बाजार को देखते हुए भाव वृद्धि नहीं हो सकती है, जबकि यार्न के भाव में कमी या स्थिरता के बावजूद ऐसा नहीं लगता कि मिलें फैब्रिक के भाव कम करेंगी। व्यापारियों का कहना है कि आजकल मिलें या फैब्रिक निर्माता भाव वृद्धि के लिए यार्न में परिवर्तन करके या नम्बर बदलने का रास्ता अपना रहे हैं। आलोच्य पखवाड़े के दौरान सूटिंग-शर्टिंग की मांग सीमित बनी रही, जबकि आगामी सीजन की मांग नहीं आ रही है। वैवाहिक सीजन नही होने से सिंथेटिक और भारी साड़ियों की मांग कमजोर रही। कॉटन आइटमों में सीमित मांग बनी रही, जबकि व्यापारीयों को आगामी दिनों में भाव में नरमी की आशा है।

लेडीज सूटों में सीमित मांग बनी रही। जानकारों का कहना है कि फिलहाल सूटिंग में कारोबार कमजोर है तथा आगामी दिनों में सुधार की संभावना नजर नही आ रही हैं क्योंकि अब ग्राहकों की दिलचस्पी रेडीमेड की ओर बढ़ रही हैं। सियाराम, रेमंड, रीड एंड टेलर, ग्राडो, मयूर, डॉनियर आदि की सीमित पूछ-परख चल रही है। व्यापारियों का कहना है कि काउंटर पर कटिंग अब घटती जा रही है। इसी बीच मिलें आगामी समर सीजन की तैयारी में जुटी हुई और आगामी दिनों में बुकिंग, कॉन्फ्रेंस की योजना बना रही हैं। थोक व खुदरा व्यापारियों की बुकिंग में दिलचस्पी कम होती जा रही हैं। बाजार में धन की तंगी और मिलों की जल्दी भुगतान की शर्त के कारण थोक व्यापारी रुचि नहीं ले रहे हैं। आगामी सीजन में प्लेन सूटिंग और लाइट कलर्स की मांग अधिक रहने का अनुमान है। सूटिंग में आजकल उन कलर्स की भी मांग अधिक आ रही है जिन्हें कभी लेडीज कलर्स के नाम से जाना जाता था।

भाव में स्थिरता-धन की तंगी

रेडीमेड गारमेंट में सूटिंग व लिनन की मांग

रेडीमेड गारमेंट में मिलों की सूटिंग के साथ भीलवाड़ा की सूटिंग की मांग भी बनी हुई। लेकिन वहां पर सबसे अधिक परेशानी लम्बी उधारी की है। जानकारों का कहना है कि रेडीमेड गारमेंट में काम करने के लिए मोटी पूंजी और लम्बे समय तक धन वापसी का धैर्य रखना जरुरी है। आगामी समर सीजन के लिए जल्दी ही कॉटन सूटिंग और लिनन की मांग आने की संभावना है लेकिन खुदरा व्यापारी भाव में कमी की संभावना से ताजा खरीद से हाथ रोके हुए हैं। शर्टिंग निर्माता और मिलें बुकिंग की योजना बना रही हैं। आगामी समर सीजन में लाइट सफेद के अतिरिक्त लाइट कलर्स की अधिक मांग रहने का अनुमान है।

कॉटन सूट्स और लेडीज सूट्स की मांग सदाबहार

कॉटन के अतिरिक्त पीसी, सिंथेटिक आदि की मांग रह सकती है। सेल्फ व चैक तथा लाइनिंग की भी मांग रहने का अनुमान है। वैवाहिक सीजन नहीं होने से सिंथेटिक साड़ियों की मांग नहीं आ रही है। इसी प्रकार लंहगा आदि की मांग नहीं है। निर्माताओं का ध्यान अब वेस्टर्न ड्रेस में कुछ नया देने की ओर अधिक है क्योंकि लहंगे आदि की मांग अब धीमी पड़ती जा रही हैं। भारी व अधिक काम वाले लहंगों की मांग सिमटती जा रही है। लेडीज सूटों का कारोबार अब लगभग सदाबहार हो गया है। लगभग हर सीजन में इनकी मांग बनी रहती है। खुदरा में स्पन, पशमीना आदि का उठाव अच्छा हो रहा है। थोक व खुदरा व्यापारी आगामी समर सीजन के लिए कॉटन सूटों की ओर अधिक ध्यान दे रहे हैं। कॉटन आइटमों में सीमित मांग आनी आरंभ हो गई है तथा समर सीजन के कारण आगामी दिनों में इसमें और अधिक बढ़ोतरी होगी।

New year Siyaram's New year

सियाराम्स कॅडिनी का जालान सिंथेटिक्स के स्वर्ण जयंती समारोह में भव्य डिस्प्ले

रिटेलर्स ने कराई जमकर बुकिंग

वाराणसी/ सुटिंग-शर्टिंग उत्पादन में प्रतिष्ठित सियाराम सिल्क मिल्स द्वारा वाराणसी में अपने उत्पादों का भव्य डिस्प्ले किया गया। मौका था जालान सिंथेटिक्स के 50 वर्षों की सफल यात्रा के स्वर्ण जयंती कार्यक्रम का 11 व 12 दिसंबर 2023 को। इस कार्यक्रम की शुरूआत संत श्री मोरारी बापू, सियाराम सिल्क मिल्स के सीएमडी श्री रमेश पौद्दार, कम्पनी के एग्जिक्यूटिव डायरेक्टर श्री गौरव पौद्दार, जालान सिंथेटिक्स के चेयरमैन श्री केशव जालान द्वारा गणेश वंदना के साथ दीप प्रज्वलित कर किया गया। इस दौरान संपूर्ण भारत वर्ष के कपड़ा निर्माताओं की उपस्थिति इस बात का सूचक है कि इस कार्यक्रम की भव्यता काफी सुंदरता लिए हुए थी। इस दौरान सियाराम सिल्क मिल्स के सीनियर वाइस प्रेसिडेंट मार्केटिंग श्री श्रीधर सोनी ने बताया कि इस दौरान कॅडिनी बाय सियाराम्स का भव्य डिस्प्ले सभी रिटेलर्स को बहुत पसंद आया। कॅडिनी की रेंज देखकर व्यापारी मंत्रमुग्ध हो गये।

व्यापारियों ने कराई जमकर बुकिंग

सियाराम सिल्क मिल्स ने कॅडिनी के उत्पादों का भव्य डिस्प्ले किया जो वाकई में लाजवाब था। कंपनी के सीनियर जनरल मैनेजर श्री अरुण नायक ने बताया कि इस दौरान कॅडिनी बाय सियाराम्स की TR रेंज के साथ-साथ एथनिक, लिनन, कुर्ता, लोन क्लॉथ की रेंज पर पूरा फोकस करते हुए जमकर डिस्प्ले किया, साथ ही आगामी वैवाहिक सीजन को ध्यान में रखते हुए जोड़ी पैकिंग का शानदार प्रदर्शन किया गया। जो सभी रिटेलर्स को बहुत पसंद आया एवं रिटेलर्स ने जमकर बुकिंग भी कराई है।

‘जालान सिंथेटिक्स द्वारा आयोजित अपने स्वर्ण जयंती समारोह के कार्यक्रम का हिस्सा बना उसके लिए धन्यवाद एवं 50 वर्षों की इस सफल यात्रा के लिए जालान की पूरी टीम को बधाई देता हूँ। इन दो दिनों में रिटेलर्स का आना यह दर्शाता है कि जालान सिंथेटिक्स का नेटवर्क बहुत मजबूत है। कॅडिनी बाय सियाराम्स ने अपने उत्पादों का भव्य डिस्प्ले किया जो रिटेलर्स को काफी पसंद आया। जिनकी सभी रिटेलर्स ने जमकर बुकिंग कराई।’

श्री रमेश पौद्दार (सीएमडी), सियाराम सिल्क मिल्स

घरेलू उपभोक्ताओं की खरीद शक्ति घटने से घटा कपड़ा कारोबार

निर्यात अच्छा नहीं होने से स्थानीय बाजार पर दबाव बढ़ा

मुंबई/ रमाशंकर पाण्ड़े

कपड़ा बाजार में कारोबार मंदा है। देसावरी मंडियों की मांग नही है। अभी सर्दी बढ़ने के कारण गरम कपड़ों की ग्राहकी देसावरों में रही है लेकिन फिनिश कपड़ों सूटिंग-शर्टिंग, ड्रेस मटीरियल तथा अन्य विविध फैब्रिक्स की मांग कमजोर पड़ गई है। इन दिनों वैवाहिक सीजन में चलने वाले कपड़ों की कोई मांग नही है क्योंकि दिसम्बर मध्य से जनवरी मध्य तक खरमास होने से इसमें मांगलिक कार्यक्रम नहीं होते हैं। वैवाहिक सीजन के लिए ग्राहकी अब 16 जनवरी से पहले शुरू होने की कोई संभावना नहीं है। आगामी सीजन कॉटन कपड़ों की होने से उत्पादकों की तैयारी उस दिशा की ओर मुड़ गई है।

दरअसल कपड़ा उद्योग में वर्ष 2022 के अंत से शुरू मंदी अभी तक मौजूद है। मंदी के कारण कपड़ों का उत्पादन घटा। मिलों में उत्पादन क्षमता अनुसार नहीं हो रहा है। प्रोसेस हाउसों में काम घटा है। रूई की मांग घट गई है। कारण कॉटन यार्न का उत्पादन कम होने पर भी इसकी मांग में कोई बड़ा सुधार नहीं हो रहा है। बढ़ती महंगाई के कारण घरेलू उपभोक्त ाओं की खरीद शक्ति कम हो चुकी है। घरेलू उपभोक्त ा अन्य जरूरी चीजों पर खर्च कर रहे हैं लेकिन कपड़ों इत्यादि पर खर्च करने का बजट कम कर दिया है। टेक्सटाइल उद्योग की पूरी चेन इन दिनों एक तरह से दिशाहीन सी लग रही है।

मुंबई कपड़ा बाजार में ही घटते एवं लुढ़कते कारोबार की स्थिति नहीं है। इसी तरह का रूख सूरत जैसे प्रमुख कपड़ा बाजार का है। बड़ी मिलों के कारोबार प्रभावित हुए है, जबकि मिलों की प्रोफेशनल टीमें बिक्री बढ़ाने के लिए प्रय|शील रही है। एक से एक नई वैरायटी देने के साथ व्यापारियों एवं स्टॉकिस्टों के लिए प्रमोशनल स्कीमों के माध्यम से बिक्री बढ़ाने का हरसंभव प्रयास मिलों का रहा है। लेकिन रिटेल में कारोबार ठंडा होने से मिलों के कपड़ों में भी कारोबार ठीक नहीं कहा जा सकता। बाकी कसर ऑनलाइन कारोबार ने पूरी की है। देसावरों के व्यापारियों का बाजार में आना कम हो गया है और इसकी जगह ऑनलाइन ले रहा है।

पहले ऐसा अनुमान लगाया गया था कि दीपावली के बाद जब शादी-विवाह की सीजन शुरू होगी तो इस मौके पर हर किस्म के कपड़ों में कारोबार अच्छी तरह से होने लगेगा। इसी को ध्यान में रखते हुए व्यापारियों से लेकर मिलों की व्यापक तैयारी इस मौके पर की गई थी। परंतु इसमें भी कारोबार अच्छा नहीं रहने से निराशा हुई है। थोड़ा-थोड़ा कारोबार होने से धन संकट के साथ अनसोल्ड स्टॉक की समस्या उभरी है। कपड़ों में कारोबार की समग्रता का अवलोकन करें तो किसी भी बिक्री सीजन में कामकाज कसौटी पर खरा नहीं उतर सका है। लेकिन व्यापारियों, वीवर्स तथा रिटेलर्स की उम्मीदें हर बार अच्छे कारोबार की रही है।

एक ओर घरेलू बाजार में कारोबार अपेक्षानुरूप नहीं होने से व्यापारियों के पास फिनिश कपड़ों का स्टॉक बढ़ा तो दूसरी ओर बिके कपड़ों का भुगतान समय पर नहीं लौटने से आर्थिक संकट गहरा हुआ। बाजार में समय पर भुगतान नहीं होना बड़ी समस्या हो गई है। इस कारण ट्रेडिंग करने वाले व्यापारियों को दुकान का भाड़ा, श्रमिकों के वेतन, बैंक लोन किश्त की अदायगी करने सहित अनेक खर्चों को समय पर पूरा करने में कठिनाई हो रही है। ऊपर से यदि माल लौटता है तो परेशानी अलग से होती है। कपड़ों की डिमांड कम होने से मांग घटी है। अब देखना है कि आगामी सीजन में बाजार में किस तरह की ग्राहकी रहती है।

निर्यात में अमेरिका एवं यूरोप के बाजार में छाई मंदी का असर देश के कपड़ा उत्पादन से लेकर निर्यात पर दिखाई दे रहा है। इस कारण मिलों से लेकर पावरलूम इकाइयों में क्षमता से कम उत्पादन होने पर स्टॉक बढ़ रहा है। कॉटन यार्न बनाने वाली मिलें अलग से परेशान है। सूती ग्रे कपड़ा थोड़ा मजबूत हुआ तो कॉटन यार्न के भाव बढ़ गए है। ग्रे कपड़ों में तेजी नहीं है। वीवर्स अनसोल्ड स्टॉक से परेशान है। भिवंडी में वीवर्स को लागत से कम भाव पर कपड़ों को बेचने के लिए बाध्य होना पड़ा है। भिवंडी, मालेगांव और इचलकरंजी में कपड़ों का उत्पादन थोड़ा सुधरा है, परंतु ग्रे कपड़ों के भाव में अधिक सुधार की उम्मीद नहीं है।

गरमी के सूती कपड़ों के साथ आगे स्कूल यूनिफॉर्म की मांग अच्छी रहने की धारणा के साथ वैवाहिक सीजन का दूसरा दौर शुरू होगा। अतः कारोबारियों को फैंसी कपड़ों और स्कूल यूनिफॉर्म में अच्छे कारोबार की उम्मीद है। साउथ की मिलों में कॉटन यार्न का उत्पादन घटाकर करीब 30 प्रतिशत कर देने से कॉटन यार्न में मजबूती के बाद ग्रे कपड़ों के भाव बढ़ने की संभावना कम हो गई है। प्रोसेस हाउसों में ग्रे कपड़ों का स्टॉक ज्यादा नहीं होने और पूरे सप्ताह कामकाज होने से ग्रे कपड़ों का उठाव बढ़ने की उम्मीद है। डर सिर्फ इस बात का है कि देश में कोरोना के नये मामले बढ़ रहे हैं। यह घातक नहीं हुआ तो कारोबार अच्छा होगा।

सम्पादकीय....

सड़क हादसों के लिए अन्य कई मुद्दे भी जिम्मेदार

देश में सड़क दुर्घटना में जान-माल के भारी नुकसान की खबरें आती रहती हैं। अक्सर लापरवाही से गाड़ी चलाने के कारण दुर्घटनाएं होती हैं और चालक हादसे के बाद मौके से फरार हो जाता है। सरकार ने भारतीय न्याय संहिता में ऐसे हिट एंड रन केस के लिए कठोर सजा का प्रावधान किया है जिसके खिलाफ ट्रक ड्राइवर गुस्से में हैं।

हाईवे जाम करके आपूर्ति रोकना अचानक फ्लैश मॉब की तरह नहीं हुआ। अखिल भारतीय मोटर ट्रांसपोर्ट कांग्रेस ने दिसंबर के अंत में भारत की नई दंड संहिता बीएनएस में हिट-एंड-रन एक्सिडेंट्स के लिए अधिकतम 10 साल की जेल और 7 लाख के जुर्माने की समीक्षा का अनुरोध किया था। दूसरी तरफ, उसने ट्रक चालकों से भी धैर्य रखने की अपील की थी। लेकिन ट्रक ड्राइवरों ने इस अपील को बिल्कुल भाव नहीं दिया और हड़ताल शुरू कर दी। मंगलवार को सरकार के साथ बातचीत के बाद हड़ताल वापस ले ली गई। केंद्र सरकार ने आश्वासन दिया कि नए कानून लागू होने से पहले हितधारकों के साथ परामर्श किया जाएगा।

प्रमुख निकाय और ट्रक चालकों को डर था कि हिट-एंड-रन मामलों में विशेष रूप से हाईवे पर पुलिस शायद ही कभी जांच करती है, बस ट्रक चालकों को ही दोषी मानती है। ऐसे मामलों की जांच कैसे की जाए। इस पर कोई मानक प्रक्रिया नहीं है। दुर्घटना के बाद ट्रक चालक अगर मौके पर रुके तो आग-बबूला हुए स्थानीय लोग उसके साथ क्या करेंगे, इसका कुछ अंदाजा नहीं रहता है। इस खौफ से ट्रक ड्राइवर एक्सिडेंट को रिपोर्ट करवाने के लिए मौके पर रुकने की बजाय किसी तरह जान बचाकर निकलने को प्राथमिकता देते हैं। इस पर सरकार ने कहा कि कानून में कहीं नहीं लिखा है कि दुर्घटना की सूचना साइट से ही देनी चाहिए। एसोसिएशन का मानना है कि एक तो ट्रांसपोर्टेशन सेक्टर में ड्राइवरों की 27 फीसदी कमी है, ऊपर से 10 साल की जेल की सजा का प्रावधान लोगों के इस सेक्टर से जुड़ने से रोकेगा। बहरहाल, ट्रक ड्राइवरों की हड़ताल से देश के सप्लाई चेन की जीवन रेखा बाधित हो गई। उम्मीद है आज से पेट्रोल-डीजल समेत अन्य आवश्यक वस्तुओं की आपूर्ति फिर से शुरू हो जाएगी।

ट्रक चालकों की दलीलों में दम तो है, लेकिन कानून को दोष देना उनकी परेशानियों का समाधान नहीं है। एक सख्त कानून की जरूरत है। सड़क दुर्घटनाओं में भारत दुनिया में सबसे आगे है। वर्ष 2022 में हिट-एंड-रन मामलों में लगभग 59 हजार लोग मारे गएए जो सड़क हादसों में कुल मौतों का लगभग 30 फीसदी है। महाराष्ट्र में 2022 में हर घंटे एक व्यक्ति की हाइवे एक्सिटेंड में मृत्यु हुई, जो 2021 की तुलना में 14 फीसदी अधिक है। इसमें कोई शक नहीं कि लापरवाही से गाड़ी चलाने वाले ड्राइवरों की देश में कोई कमी नहीं है, जिनको नियम-कानूनों की कोई परवाह नहीं होती है। ट्रक चालकों को झूठे मुकदमे का डर है। पूरे देश में पुलिसिंग क्वालिटी वास्तव में खराब हो गई है। इसके अलावा, कई गंभीर कारक दुर्घटना का कारण बनते हैं। केंद्रीय सड़क परिवहन मंत्री नितिन गडकरी ने 2020 में कहा कि दुर्घटनाओं और सड़क हादसों के मुख्य कारण खराब रोड इंजीनियरिंग, गलत विस्तृत परियोजना रिपोट, चौक-चौराहों की गलत डिजाइनिंग, संकेतों और रोड चिह्नों का अभाव आदि हैं। यही तो असल मुद्दा है। इसलिए, केवल कठोर दंड से ही सड़कों को सुरक्षित बनाने का मकसद सही नहीं है। सड़कों और राजमार्गों को ठीक कर दिया जाए तो कानून को नरम करने की ट्रक चालकों की मांग का बहुत कम महत्व रह जाता है। तब सरकार भी ड्राइवरों पर दबाव बना सकती है।

कुछ नया, कुछ अलग •

आइये, नए संकल्प के साथ नए साल का स्वागत करें

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

जैसे ही नए साल के दिन सूरज उगता है, हम खुद को संभावना की कगार पर खड़ा पाते हैं। एक नई आशा, नई शुरुआत और हमारे जीवन में सकारात्मक बदलाव लाने की क्षमता से भरा साल का पहला दिन है। इस नई शुरुआत को अपनाने में हमारे पास अपने जीवन को नए संकल्पों और नए विचारों से समृद्ध करने का अवसर है। नए साल का संकल्प एक समय सम्मानित परंपरा है, नई पीढ़ी बोलती है 'न्यू इयर रिजॉल्यूशन' जो हमें आगामी साल के लिए प्रतिबद्ध भी करती है। ये संकल्प हमारे आत्म-सुधार और व्यक्ति गत विकास के लिए एक रोडमैप के रूप में कार्य करते हैं। जब कि कुछ लोग ऐसा तर्क देते हैं कि संकल्प खोखले वादों से अधिक कुछ नहीं हैं, अभी-अभी इस बारे में सोशियल मीडिया में बहुत ज्यादा जोक भी फॉरवर्ड हो रही है। मेरा मानना है कि जब उद्देश्य और ईमानदारी से संकल्प किया जाता है तो उनमें बहुत ताकत होती है।

सफल संकल्पों की कुंजी उनकी विशिष्टता और प्राप्यता में निहित है। हम पूरे साल सिर्फ खुश रहेंगे ऐसे खाली संकल्प के बजाय हमें कुछ कर्म निर्धारित संकल्प करना पड़ेगा। हम अपने क्षेत्र और खुद के लिए कुछ ठोस कार्य कर पाएंगे तो ही हम सफलता के सर्वोच्च लक्ष्य तक पहुँच पाएंगे। ठोस कार्य करके हम सफलता के लिए खुद को तैयार करते हैं और दीर्घकालिक परिवर्तन का मार्ग प्रशस्त करते हैं। इसके अतिरिक्त संकल्पों को आत्म-करुणा पर आधारित होना चाहिए। सख्त, क्षमा न करने वाले दिशा -निर्देश तय करने के बजाय हमें प्रेक्टिकल रिजॉल्यूशन को अपनाना चाहिए। जीवन हमारे सामने कठिन से कठिन चुनौतियाँ ला सकता है और उसके अनुसार हमें अपने लक्ष्यों का पुनर्मूल्यांकन और समायोजन करना आवश्यक है। याद रखें कि असफलताएँ हमें हरा नहीं सकती। बस हमें हिम्मत से आगे बढ़ते चले जाना है।

संकल्पों से परे, नए साल की सुबह नए विचारों और दृष्टिकोणों को विकसित करने का अवसर प्रदान करती है। हम जीवन की चुनौतियों और अवसरों से कैसे निपटते हैं, इसमें हमारी मानसिकता महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती है। विकास की मानसिकता अपनाकर हम जिज्ञासा और सीखने की इच्छा के साथ हर स्थिति का सामना कर सकते हैं।

जैसा कि कहा जाता है, 'अपने विचार बदलें तो आप दुनिया बदल सकते हैं' हमारे विचार हमारी वास्तविकता को आकार देते हैं और प्रभावित करते हैं कि हम अपने आस-पास की दुनिया को कैसे देखते हैं। परिप्रेक्ष्य में जानबूझकर किया गया बदलाव हमारे जीवन को बेहतरी के लिए बदल सकता है। नकारात्मकता या सीमाओं पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय, हमें सक्रिय रूप से संभावना पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए।

नए साल की सुबह यह याद दिलाती है कि जीवन निरंतर विकसित हो रहा है। यह हम पर निर्भर है कि हम अपने सामने मौजूद अनंत संभावनाओं को पकड़ें और इस अनमोल उपहार का अधिकतम लाभ उठाएँ। मेरे दोस्तों, याद रखें कि परिवर्तन भीतर से शुरू होता है और अपने स्वयं के जीवन को समृद्ध करके हम दूसरों के जीवन में सकारात्मकता और प्रेरणा जगाने की शक्ति रखते हैं।

इसलिए, जब आप नए साल की नई शुरुआत को स्वीकार करते हैं, तो एक पल के लिए इस पर विचार करें कि वास्तव में आपके लिए क्या मायने रखता है। आपको किस चीज से खुशी मिलती है? आपके जीवन के किन क्षेत्रों में वृद्धि और सुधार से लाभ हो सकता है? अपने आप को बड़े सपने देखने और सार्थक संकल्प लेने के लिए प्रेरित करें, जो आपके मूल्यों और आकांक्षाओं के अनुरूप हों। सबसे महत्त्वपूर्ण बात यह है कि यह पूरी संकल्प यात्रा के दौरान अपने प्रति सौम्य रहें। छोटी-छोटी जीत और विकास के क्षणों का जश्न मनाएं और असफलताओं के प्रति धैर्य रखें। जीवन आत्म-खोज की एक सातत्यपूर्ण यात्रा है और हर दिन सकारात्मक प्रभाव डालने का अवसर प्रदान करता है।

नए संकल्पों और नए विचारों के साथ जीवन को समृद्ध करना विकास, आत्म-करुणा और व्यक्ति गत संतुष्टि से भरे आने वाले वर्ष का हमें स्वागत करना चाहिए। नए साल की सुबह को नए सिरे से शुरू करने और एक ऐसे जीवन के अवसर के रूप में स्वीकार करें जो आपके सच्चे स्व के साथ संरेखित हो। जैसा कि राल्फ वाल्डो इमर्सन ने एक बार कहा था, 'इसे अपने दिल पर लिख लें कि हर दिन साल का सबसे अच्छा दिन है।'

सोहनलाल द्विवेदी जी की इस कविता के साथ आप सभी को नए साल की ढ़ेर सारी और प्यार भरी शुभकामनाएं।

स्वागत! जीवन के नवल वर्ष आओ, नूतन-निर्माण लिये,
इस महाजागरण के युग में जाग्रत जीवन अभिमान लिये;

दीनों दुखियों का त्राण लिये, मानवता का कल्याण लिये,
स्वागत! नवयुग के नवल वर्ष! तुम आओ स्वर्ण-विहान लिये।

संसार क्षितिज पर महाक्रान्ति की ज्वालाओं के गान लिये,
मेरे भारत के लिये नई प्रेरणा नया उत्थान लिये;

मुर्दा शरीर में नये प्राण, प्राणों में नव अरमान लिये,
स्वागत! स्वागत! मेरे आगत तुम आओ स्वर्ण-विहान लिये!

जीवन में नूतन क्रान्ति-क्रान्ति में नये-नये बलिदान लिये,
स्वागत! जीवन के नवल वर्ष आओ, तुम स्वर्ण विहान लिये।।

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

इचलकरंजी के कपड़ा व्यापारियों का रूझान शेयर मार्केट्स की ओर

कोल्हापुर/ राहुल खाड़े

शेयर बाजार में आई तेजी का असर वस्त्रोद्योग पर हो रहा है। जानकारों का कहना है कि इचलकरंजी के ज्यादातर कपड़ा व्यापारियों ने शेयर मार्केट में निवेश को प्राथमिकता दी है। जिसके चलते दिवाली के बाद कपड़े की मांग आएंगी ऐसी स्थिति पावरलूम उद्योग में थी। लेकिन इस बार स्थिति विपरीत है जिससे पावरलूम उद्योग में अस्वस्थता बनी हुई है। दिवाली के मुहूर्त पर कपड़ा खरीदारी का सोदा होता है लेकिन इस साल अलग-सा चित्र है। बीते कुछ दिनों से कपड़े की दर और मांग भी नही आ रही है जिससे वस्त्रोद्योग में उत्साह का माहौल नही है। दिवाली के बाद शादी-विवाह सीजन शुरू होती है जिससे कपड़े की मांग बढ़ती है। इसकी ओर पावरलूमधारकों का ध्यान लगा हुआ था। दिवाली के एक माह बाद भी कपड़ा खरीदारी और बिक्री को अपेक्षित प्रतिसाद नही मिल रहा है। इसके चलते पावरलूम उद्योग का कारोबार कुछ रुक-सा गया है। पावरलूम उद्योग की अस्थिरता इसका प्रमुख कारण है ऐसा बताया जा रहा है। देश के प्रमुख केंद्र के कपड़ा व्यापारियों ने कपड़ा खरीदारी की ओर अनदेखी की है ऐसी जानकारी पावरलूम उद्योग से दी गई। इसके पीछे शेयर मार्केट में आई तेजी यह कारण बताया गया। बीते कुछ दिनों से शेयर मार्केट में तेजी आ रही हैं। जिससे बड़े कपड़ा व्यापारी शेयर मार्केट की ओर मूड़ रहे है। जानकारों का कहना है कि कपड़े की दरों में हो रहे उतार-चढ़ाव का असर टालने के लिए व्यापारियों की ओर से सोने में निवेश को प्राथमिकता दी जा रही है। जिससे कपड़ा खरीदारी और बिक्री को गति नही आ रही है। इसमें कुछ बदलाव नही हुआ तो सूत गिरने के बाद पावरलूम उद्योग बंद होने की संभावना है।

समिति के गठन से समाधान की उम्मीद - पावरलूम उद्योग की समस्या जानने के लिए राज्य शासन की ओर से अब तीसरी समिति का गठन किया है। इस समिति को एक माह का समय दिया गया है। इस समिति ने अपना कार्य भली-भाँति किया दिया तो आगे की हलचल तेज होकर कुछ फैसला होगा। दिखाने के लिए यह समिति नहीं है, ऐसा शासन को दिखाना होगा। लोकसभा, विधानसभा और उसके बाद स्थानीय स्वराज्य संस्था के चुनाव होने वाले हैं। इस चुनाव में लगी आचार संहिता का असर उद्योग पर पड़ेगा। ऐसे में समिति राज्य शासन की ओर से पावरलूम उद्योग को जीवनदान दे, ऐसी अपेक्षा व्यक्त की जा रही है।

कपड़ा उत्पादन में कमी- अब कपड़ों की मांग स्थिर है। जिससे धीरे-धीरे कपड़ा उत्पादन में कमी हो रही है। इसमें बदलाव नहीं हुआ तो और उत्पादन कम होगा। पहले इचलकरंजी में हर दिन डेढ़ करोड़ मीटर कपड़े का उत्पादन होता था लेकिन अब हर दिन एक करोड़ से कम उत्पादन हो रहा है।

उपभोक्ताओं का खुदरा विक्रेताओं पर भरोसा बरकरार

लक्की ड्रॉ ऑफर से ग्राहक आकर्षित

कोल्हापुर में खुदरा विक्रेता एसोसिएशन द्वारा आयोजित कार्यक्रम में मार्गदर्शन करते श्री संजय शेटे। साथ में श्री आशीष शाह, श्री अजीत कोठारी, श्री संदीप वीर आदि

कोल्हापुर / राहुल खाडे

चाहे कितना भी ऑनलाइन बिजनेस आ जाए, ग्राहक फिर भी रिटेल स्टोर्स पर भरोसा करते हैं। चैंबर ऑफ कॉमर्स के अध्यक्ष श्री संजय शेटे ने खुदरा दुकानदारों से विभिन्न वस्तुओं पर ऑफर देकर ग्राहकों को आकर्षित करने की अपील की। कोल्हापुर खुदरा विक्रेता एसोसिएशन की ओर से श्रावण-दिवाली उत्सव के अवसर पर ग्राहकों के लिए लक्की ड्रॉ का आयोजन किया गया। इस ड्रॉ के अवसर पर आयोजित कार्यक्रम में श्री शेटे ने कहा कि उपभोक्ताओं और खुदरा विक्रेताओं के बीच लंबे समय से संबंध हैं। पहले उपभोक्ताओं के लिए सामान खरीदने के लिए खुदरा दुकानदार ही एकमात्र विकल्प थे। ग्राहकों को उनकी मांग के अनुसार सामान की आपूर्ति की जाती थी। लेकिन अब ऑनलाइन कॉमर्स ने उपभोक्ताओं को बांट दिया हैं। जो लोग मॉल में सामान खरीदने जाते हैं, वे ऑफर देखकर दूसरी चीजें खरीद लेते हैं। रिटेलर्स को भी ऐसे ऑफर देने चाहिए ताकि वे भी ग्राहकों को आकर्षित करें। इस योजना के विजेताओं के लिए लक्की ड्रॉ उपस्थित सदस्यों के हाथों निकाला गया। इस समय चेंबर ऑफ कॉमर्स के संचालक श्री अजित कोठारी, श्री आशीष शहा, श्री मनोज मेढे, श्री समीर कुलकर्णी के साथ संगठन के सदस्य बडी संख्या में उपस्थित थे।

रूई की दैनिक आवक बढ़ती है...

पृष्ठ 1 का शेषांश

फिर भी रूई के भाव दो वर्ष के सबसे नीचले स्तर पर पहुंच गए है। बाजार विशेषज्ञों का कहना है कि रूई एवं कपास का उत्पादन मानसून की अनिश्चितता, टेक्नोलॉजी, इनपुट्स और कृषि के अधीन रहता है। जबकि इसकी मांग आर्थिक वृद्धि, उत्पादन खर्च कृत्रिम फाइबर की प्रतिस्पर्धा इत्यादि द्वारा प्रभावित होती है। विश्व के रूई उत्पादन में तीन चौथाई हिस्सा चीन, भारत, ब्राजील और यूएसए का है। वहीं चीन, भारत, बांग्लादेश, टर्की और वियतनाम ऐसे 6 देश है जिनकी रूई की खपत उत्पादन का 80 प्रतिशत आँका गया है। इतना ही नहीं वैश्विक स्तर पर 35 से 40 प्रतिशत कारोबार में एशिया की भूमिका महत्त्वपूर्ण है। इसी तरह वैश्विक उत्पादन में एशिया का हिस्सा करीब 50 प्रतिशत अर्थात् 1.2 से 1.3 करोड़ टन है, तो वैश्विक खपत में एशिया का हिस्सा 70 प्रतिशत अर्थात् 1.85 करोड़ टन से अधिक है। रूई के वैश्विक कारोबार में एशिया का हिस्सा 70 प्रतिशत से अधिक है।

इस तरह वैश्विक बाजार में रूई उत्पादक, निर्यातक और आयातक के बतौर एक प्रबल दावेदारी है। इस लिहाज से वैश्विक बाजारों में वर्चस्व होने पर भी एशिया भाव सेटर नहीं है। रूई के वैश्विक भाव में होने वाले बदलाव से चीन एवं भारत सहित एशिया के रूई के भाव पर असर पड़ता है। भारत जैसे देश में जहां हर वर्ष स्पिंड़लों की संख्या बढ़ती जा रही है वहीं रूई की स्थानीय मांग में वृद्धि होने का अनुमान है।

पेज 12 का शेषांश

स्पिनर्स की प्रॉफिट...

इसके अलावा दक्षिण भारत की सैकड़ों स्पिनिंग मिलों में मिश्रित यार्न का उत्पादन करने के लिए 10 से 20 प्रतिशत तक विस्कोस का उपयोग किया जा रहा है। मौजूदा तिमाही में तमिलनाडु राज्य के स्पिनिंग सेक्टर के कॉटन यार्न के उत्पादन में 15 से 20 प्रतिशत की गिरावट का अनुमान है। स्पिनर्स की प्रॉफिट मार्जिन तीन प्रतिशत तक घटने का अनुमान है। रिसर्च संस्था क्रिसिल ने उद्योग की आवक में 35 से 40 प्रतिशत तक हिस्सा रखने वाले करीब 88 कॉटन यार्न स्पिनर्स का हाल ही में विश्लेषण किया है। इसका निष्कर्ष है कि कॉटन यार्न स्पिनर्स की परिचालन लाभ मार्जिन पिछले वित्तवर्ष के 10-10.5 प्रतिशत में से ढ़ाई से तीन प्रतिशत तक घटकर चालू वित्तवर्ष में 7-8 प्रतिशत तक रहने का अनुमान है। डाउन स्ट्रीम मांग में अपेक्षा से कम वृद्धि का अनुमान है। तथापि अन्य महत्त्वपूर्ण परिबलों के कारण यदि स्पिनिंग इकाइयों का वोल्यूम 10 से 12 प्रतिशत तक बढ़ता है तो भी इकाइयों के मुनाफे में भारी गिरावट के कारण स्पिनर्स की कमाई 13 से 15 प्रतिशत तक घट सकती है।

श्रद्धांजलि

।।ॐ शांति ॐ।।

स्व. श्री कृष्णकांतजी गांधी

(स्वर्गवासः 31-12-2023)

प्रतिष्ठान- रजत एजेंसी - अहमदाबाद, भीलवाड़ा, इंदौर
रजत मर्कैंटाइल - इंदौर, गांधी ब्रदर्स - भीलवाड़ा, इंदौर

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

Yarn Rate+GST
यार्न रेट्स 05 जनवरी, 2024

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

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

R.T.M
PH. 24766, 9829046404

2/30 Dyed Ntbl	218
2/40 Dyed	258
2/30 Frosted	216

Birla Tex Mills

2/18 Dyed	99

SRM Spinners
Mob. 8078660873

2/18 PV Diamond	157
2/18 PV Navy 85:15	172
2/18 PV Black 70:30	162
2/18 R Navy 70:30	182
1/15 Poly Black	112
20 PV Black	151
15 PV Black	148

GRASIM INDUSTRIES LTD.
PH. 247324, 93521-45544

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

PANIPAT YARN
Mob: 9416031498

TEXTURISE	
150 Roto Grey	110-143
150 Roto Black	114-150
150 Roto Bright	130-148
150/250 Grey	121-155
150/250 Dyed	138-173
150 Fdy	128
P.V. Yarn	
2/20 Grey CL	120
2/40 POLY	165
2/15 Poly Grey	114
2/20 Poly CL	-----
20 Poly CL	112
Cotton Yarn	
4 CONE	54-90
6 CONE	80-140
10 CONE	92-185
2/4 CONE	84-138
2/6 CONE	90-157
2/8 CONE	92-165
2/10 CONE	107-190
2/20 CONE	209-270
2/30 CONE	288-390
2/40 CONE	280-357
STAPLE YARN	
10 CONE	182
15 CONE	185
20 CONE	192
2/15 CONE	195
2/40 CONE	235

VISAKA IND. LTD.
PH. 93514-27900

2/20 Poly Grey	162
2/24 Poly Grey	166
2/30 Poly Gray	174
2/40 Poly Grey	200
2/60 Poly Gray	263
2/76 Poly Gray	324
2/30 PV Black	223
2/40 PV Black	261
2/30 PV HD Dyed	238

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

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

Inclusive of 12 % GST

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

Fancy Yarn Per Kg

30/62 Alpine	212
2/60 PVT	212
2/60 Polyster	228
2/80 PC Combed	325
2/76 Polyster	382
2/60 P.V.	262

MODTEX TEXTURISERS
PH. 246496, 98292-50430

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

PAWAN ENTERPISES
9414111656

Triveni Spinning	
1/15 polyster Grey	122.00
2/20 polyster Grey	140.00
1/15 PV Grey Mill TFO	142.00
1/20 PV Grey	152.00
2/18 Pv Black 70/30	160.00
1/30 Pv Black 70/30	154.00
2/24 Pv Black 70/30	164.00
1/15 Pv Black70/30 Mill T.	148.00
1/30 Pv Black70/30 Mill T.	170.00
2/30Pv Black70/30 Mill T.	172.00
2/40Pv Black70/30 Mill T.	183.00
Dev Shree	
1/09 100 % Poly B. Atocone	106.00
2/18 100% Poly B. TFO	126.00
2/30 100% Poly Black	146.00
2/30 % poly dyeds	205.00
1/30% poly dyeds	185.00
1/30 % poly Black	143.00
1/15 % poly Grey	121.00
1/30% poly Grey	135.00

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

Raghav Agency Trident Ltd.	
1/10 OE	165
1/14 OE	170
1/16 OE	174
1/20 OE	195
30 KW	250
30 CW	268
2/40 CW ELLY	258
40 CW COMPACT	365
50 CW COMPACT	410
Ankur Udyoug	
1/30 Polyester 100%	135+GST
1/20 Polyester 100%	130+GST
1/15 Polyester 100%	125+GST
Sidhartha Super Spinning Mills	
2/15 P/V Dyed OG	225+GST
2/18 P/V Black	165+GST
2/30 P/V Black	230+GST
LNJ DENIM	
6 OE	170
7 OE	172
10 OE	175
10 Lycra	250
10 Slub Lycra	270

HIND SYNTEX LTD.
PH. 247916, 94141-15916

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

JAGDAMBA SPINNING YARN PRICES

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

समाचार पत्र प्राप्त करने के लिये सम्पर्क करें।
MOBILE 9468835188
417, 4th FLOOR, COMMERCIAL MALL, GOVINDAM, OLD RTO ROAD, BHILWARA-311001,

Ratan Barjatiya Yarn Spinners P. Ltd.
PH. 94141 13144

2/60 pv	255
2/40 pv	182
2/30 pv	166
2/24 pv	161
2/20 pv	156
2/18 pv	154
2/15 pv	150
20 pv.	147
15 pv.	142
10 pv.	139
2/60 pv kk	281
2/40 pv kk	205
Nahar	
2/40 pv	200
2/30 pv	175
30 pv.	158
2/30 pv 65/35.	171
Formosa,nahar	
PV RECYCLED 70/30.	
2/30.	148
15.	128
100% POLY YARN	
2/40.	171
2/30.	147
2/24.	142
2/20.	136
2/15.	130
20.	127
15.	122
10.	119
8.	119
Less 1 rs cd	
RECYCLED POLY	
2/40.	148
2/30.	128
2/15.	112
15.	106. NAHAR
15.	103 SUPER
PVT YARN	
2/47	Poly Magic
2/45	Poly Magic
2/32	Pvt ,Pt
2/15	Black & White Spun
2/30	Grindel Spun Black White
2/30	Grindel Slub
BLACK YARN	
2/30 pv	161
2/18 pv.	138
2/15 pv	136
15 pv.	127
2/30 poly black	138
15 POLY black.	104

Please contact us for any enquiry
Bhavit Jain : Mob. 99292-13144

NB TEXTILE LLP (MADE IN INDIA)
Bhavit Jain
+91 99289 13144
JNB YARN MUMBAI

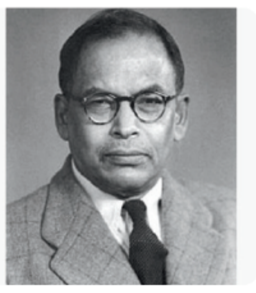
2/60 pv -	266
2/40 pv -	192
2/30 pv -	176
2/24 pv -	171
2/20 pv -	167
2/15 pv -	162
100% poly	
2/76 -	275
2/60 -	230
2/40 -	178
2/30 -	156
2/24 -	152
2/20 -	147
2/15 -	143
Recycled pv 70/30*	
2/30 pv -	158
Recycled poly	
2/40 -	159
2/30 -	137
2/20 -	131
2/15 -	125
PC YARN 65:35	
2/40 COMBED -	243
2/30 COMBED -	220
2/30 CARDED -	200
14 PC VIRGIN 65/35	-141
14 PC OE 50/50 -	134

Jain Lalit Dhaliwal
(9364100686) | (9364471001)
URVASHI AGENCY

Sulzer reyon 48”	
40 pick @	23/00
42 pick@	23/50
44 pick@	24/00
50 pick@	25/25
52 pick@	26/00
56 pick@	27/25
Airjet 48”	
40pick@	23/00
42 pick@	23/50
44 pick@	24/00
50 pick@	25/50
52 pick @	26/25
56-58pic@	27/50
58 pick pakka@	27/75
Slub48”	
@28/76 Sulzer bale or Roll	
Slub48”roll Airjet@	29/50
54” plain 68*58@	31/25,
56 pick@	30/75
54” slub	
airjet@	33/00
Reyon slub	
Slub 48”@	28/75
Slub,airjet @	30/00
63”@38/00 sulzer	
Slub 63”	
64 pick 63” airjet 39/50-*	
71” Plain	
68*58 @	43/00
71”HT	
68*46(44) @38/25 normal	
Mill goods pakka 46 pick pakka @39/25	
Cotton sattine 48”	
6060/128*68@	38/00
6060/144*66@	39/50
6060/165*80@	49/50
40c*40lycra	
46(44) pick airjet Roll@ 55/-	
Slub Lycra(Reyon)	
66”@	48/00
72”@	53/00
78”@	57/00
88” RS@	62/00
Slub Lycra	
Plain Lurex 48” 68*56@29/00 sulzer,	
airjet @30/00	
63” 68*58(56)silver 1cm Lurex Airjet@39/00	
HT Lurex 68*44 2CM 71”@41/00	
46 pick @42/-	
63” Plain Airjet	
44 pick 63” @	30/75
46 pick 63” @	31/50
50 pick 63”@	32/75 airjet
52 pick 63”@	33/50
56 pick 63”@	35/00
58 pick 63”@	35/75
3030/92*68 63”	
plain 205-210gm@	47/00
Cotton Popline & cambrick	
6060/92*88(86) 48”@	38/50
6060/92*88(86) 63”@/ (86 pick)	49/00
6060/165*104 63” sattine@69/00	
6060/132*104 63”@	69/-
6060/132*100 63”@	67/-
4040/132*72 63”@	69/-
4040/124*72 63”@	65/-
4040/124*64 63”@	61/-
4040/132*68 63”KK@	64/-
4040/120*72 K*K 63@	59/50
Cotton Flax 56*44(42) 63”@	74/-
Reyon Flax 56*44(42) 63”@	70/-

भूल ना जाना ०३७

RISHAB WORLD



मेघनाद साहा

(१८९३ - १९५६)

श्री साहा को खगोल शास्त्र में महारत हासिल थी, जिन्होंने ब्रह्माण्ड में स्थित नक्षत्रों के भौतिकी एवं रासायनिक प्रभाव का विश्लेषण कर सिद्धांत प्रतिपादित किया, जिसे "**साहा आयोनाइजेशन इक्वेशन**" के नाम से जाना जाता हैं।

बंगाली परिवार से संबंध श्री **साहा** ने **शिमुलिया**, उपजिला **सावर** (अब बांग्लादेश में) के **शमन प्रसाद हाईस्कूल** में अत्यंत निर्धनता में शिक्षा ग्रहण की।

स्वदेशी आंदोलन के दौरान उन्हें स्कूल छोड़ने को विवश किया गया, किंतु बाद में अपनी शिक्षा कॉलेज में से पूर्ण करली।

साहा को जाति वाद का विरोध भी सहन करना पड़ा, जब वे **ईडन हिंदू हॉस्टल** में रह रहे थे।

जब देश के नेता **स्वतंत्रता आंदोलन** कर रहे थे, श्री **साहा** ने अपनी सेवाएं शिक्षाविद के रूप में प्रदान की और वे **इलाहाबाद और कोलकाता यूनिवर्सिटी** में **डीन** की हैसियत से जीवन भर सेवाएं देते रहे।

स्वतंत्रता के बाद में **योजना आयोग** का सदस्य बनाया गया और **वैज्ञानिक** के रूप में संसद सदस्य रहे।

मेघनाद साहा द्वारा प्रतिपादित सिद्धांत खगोल विज्ञान के क्षेत्र में **सर्वश्रेष्ठ दस** सिद्धांतों में शुमार किया जाता है।

HI FABRIQUE INC.®
Corporate Office :
77, Jodh Towers, Lalbagh Road, Bengaluru - 560027 INDIA. Tel. No : +91 80 40500200
Email : info@hifabrique.com
Mumbai Office :
30/32, Champa Galli Cross Lane, 1st Floor, No.5 Off Kalbadevi Rd,Mumbai - 400002, INDIA.
+91 22 22426585 Email : infomumbai@hifabrique.com
www.hifabrique.com
Venerdi® ITALY

Reliance
Growth is Life
CRAFTING THE SIGNATURE YOU

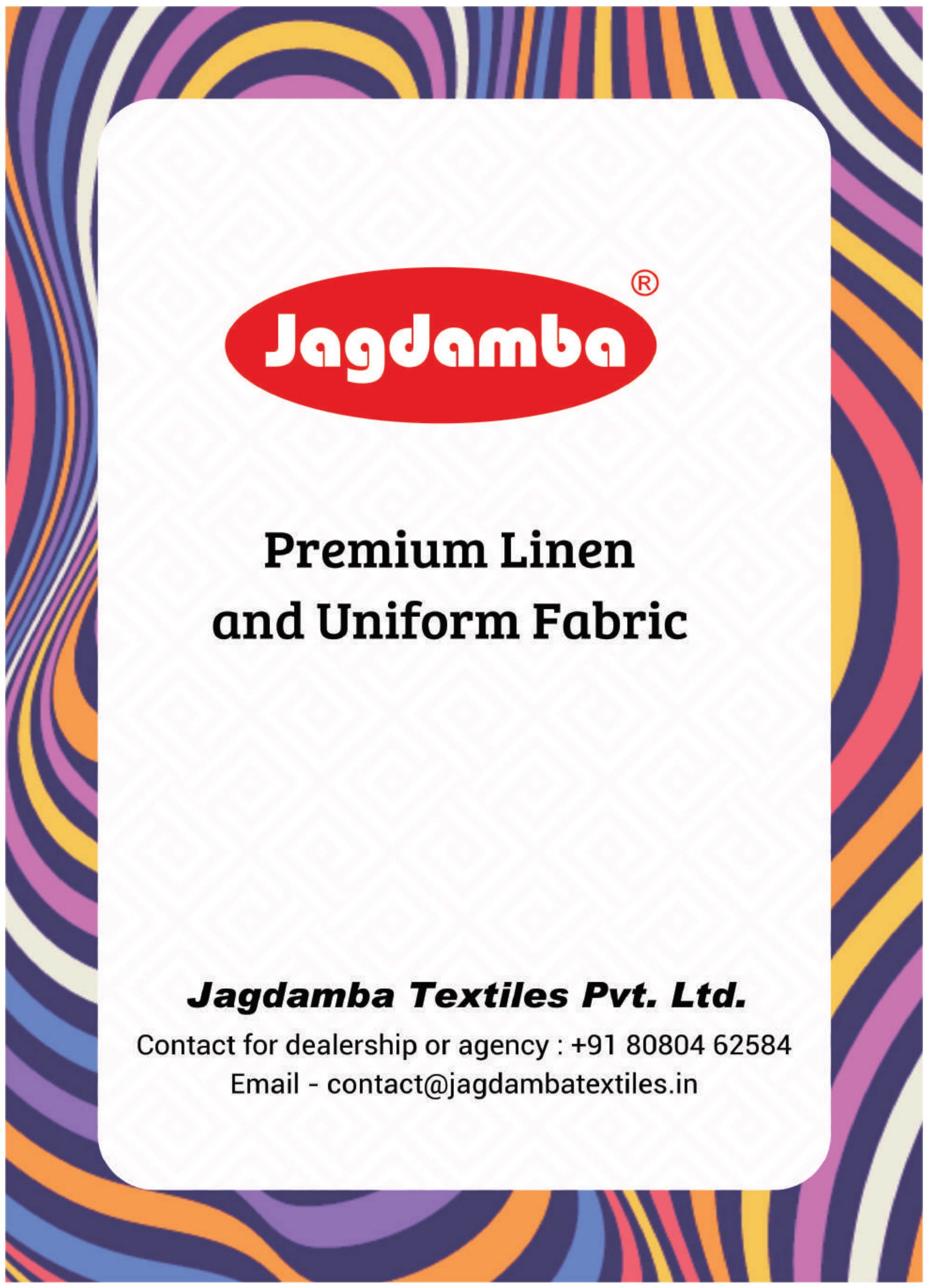
FOR TRADE ENQUIRIES, please contact: Reliance Industries Ltd. - Textile Division, Naroda, Ahmedabad - 382330, Ph: (079) 66068888 / 8999.
FOR FRANCHISEE ENQUIRY, please e-mail at: onlyvimal@ril.com, +91 99903 77779 (WhatsApp) | Visit us at www.onlyvimal.co.in | Also Available in All Leading Retail Outlets and TRENDS

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

स्पिनर्स का प्रॉफिट मार्जिन तीन प्रतिशत तक घटने का अनुमान

मुंबई / रमाशंकर पाण्डे

कॉटन यार्न की मांग में तेजी नहीं है तथापि साउथ की मिलों द्वारा उत्पादन घटाकर 30 प्रतिशत कर देने से कॉटन यार्न में आंशिक सुधार है। लेकिन वीवर्स की मांग में कोई बड़ा उछाल इसलिए नहीं है कि ग्रे कपडों का उठाव कम है। रूई के भाव लगातार घट रहे हैं। स्पिनिंग मिलें यार्न का उत्पादन बढ़ाने के बदले कम करने की रणनीति पर काम कर रही हैं। कहा जा रहा है कॉटन यार्न का निर्यात शिपमेंट घटा है और स्थानीय मांग उतनी दमदार नहीं है कि मिलें कम भाव पर यार्न बेंचकर उत्पादन पूरी क्षमता के साथ जारी रख सके। अधिकतर स्पिनिंग मिलों के सामने इस तरह की चुनौतियां है। कॉटन यार्न के भाव अधिक नहीं बढ़े हैं जबकि सिंथेटिक यार्न तीन रू. किलो तक बढ़ा है। जानकारों का मानना है कि यार्न का भाव घटने के कारण ही स्पिनिंग मिलों की समस्याएं बढ़ी है। 30 कोम्ब्ड होजरी यार्न का भाव जो एक माह पहले 245 रू. था। वह मांग के अभाव में अब घटकर 230 रू. हो गया है। इसी तरह का ट्रेंड कॉटन यार्न की अन्य वैरायटी में है। साउथ की स्पिनिंग मिलों में यार्न का उत्पादन अधिकतम उपयोग की तुलना में साढ़े-तीन से चार करोड़ किलो तक कम रहा है। **शेषांश पृष्ठ 6...**



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।**

न्यू क्लॉथ मार्केट, अहमदाबाद की मैनेजिंग कमेटी के श्री गौरांग भगत निर्विरोध अध्यक्ष निर्वाचित

अहमदाबाद/ मस्कती क्लॉथ डीलर्स को-ऑपरेटिव शॉप्स एंड वेयर हाउसिंग सोसायटी (न्यू क्लॉथ मार्केट) अहमदाबाद की मैनेजिंग कमेटी के चुनाव में श्री गौरांग भगत लगातार आठवें वर्ष निर्विरोध अध्यक्ष चुने गए। अध्यक्ष श्री भगत के साथ अन्य पदाधिकारियों की भी नियुक्ति की गई है। इनमें सर्व श्री बाबूलाल सोनिग्रा, श्री महावीर प्रसाद जैन, श्री ललित कुमार अग्रवाल को मानद मंत्री बनाया गया। वहीं श्री रामावतार देवरा कोषाध्यक्ष बने है। सोसायटी की मैनेजिंग कमेटी की वर्ष 2023 से 2026 के लिए निर्विरोध चुनाव में सात सदस्य चुने गए। इन सदस्यों में सर्व श्री अमीष शाह, श्री भंवरलाल जैन, श्री महावीर प्रसाद जैन, श्री शांतिलाल लुणिया, श्री आनंद स्वरूप बजाज, श्री ललित कुमार अग्रवाल और श्री रमेशचन्द्र सेठ शामिल है। न्यू क्लॉथ मार्केट पब्लिक चैरिटेबल ट्रस्ट के चेयरमैन के तौर पर श्री संजय कुमार टिबडेवाल और उपाध्यक्ष के तौर पर श्री अरविंद जालान की नियुक्ति की गई।

यह हमारी नहीं, सदस्यों के विश्वास की विजय -श्री गौरांग भगत

कापड महाजन दि मस्कती क्लॉथ डीलर्स को-ऑपरेटिव शॉप्स एण्ड वेयर हाउसिंग सोसायटी (न्यू क्लॉथ मार्केट) के नवनिर्वाचित चेयरमैन श्री गौरांग भगत ने कहा कि चेयरमैन पद पर लगातार आठवीं बार चुना जाना यह सिद्ध करता है कि, मस्कती महाजन के सदस्यों को विभिन्न क्षेत्रों में हो रहे विकास कार्यों पर पूरा भरोसा है और सदस्य चाहते हैं कि यह विकास आगे भी जारी रहें। श्री भगत ने कहा कि आठ वर्ष पूर्व मस्कती महाजन के सामने विभिन्न समस्याओं का अंबार था परंतु अब स्थिति बिल्कुल अलग है। पहले हालात ऐसे थे कि कपड़ा व्यापारियों का रुपया भी सुरक्षित नहीं था और विभिन्न ठग दलालों द्वारा इनको बड़ी संख्या में ठग लिया जाता था। श्री भगत ने कहा कि महाजन की नीतियों और कड़े कदमों के कारण ही निरंतर कपड़ा व्यापारियों में नए जोश और उत्साह का संचार हुआ है और आज वे पूरी तरह से बेफिक्र होकर अपना काम करते हैं।

समिति के विभिन्न सदस्यों ने बातचीत में कहा कि श्री गौरांग भगत यदि किसी सदस्य को कोई भी समस्या आती है तो वे तत्काल अपना सारा काम छोड़कर उस सदस्य के पास पहुंच जाते हैं और उनकी हर समस्या का समाधान कराने में जी जान लगा देते हैं। यही कारण है कि सभी सदस्यों में महाजन के प्रति श्रद्धा और विश्वास बढ़ा है।

CHINAR FABRICS की कुफरी में जबरदस्त बुकिंग

सफलता के शिखर पर पहुँचाने के लिए सभी डीलर्स एवं एजेंट्स का हार्दिक आभार

भिवानी/ चिनार फैब्रिक्स देश की एक बेहतरीन लाइफ स्टाइल फैब्रिक्स के रूप में जानी जाती है। चिनार फैब्रिक्स द्वारा होटल फॉर्च्यून पार्क में कुफरी ट्रिप उत्सव का आयोजन किया गया। उत्तर भारत के व्यापारियों ने कुफरी उत्सव में बढ़-चढ़कर भाग लिया और आनन्द उठाया। ट्रिप के साथ-साथ व्यापारियों ने चिनार फैब्रिक्स द्वारा उत्पादित नये उत्पाद की प्रदर्शनी का अवलोकन भी किया। जिसमें चिनार फैब्रिक्स की नई क्वालिटी जैफरीरोजर, जश्न एथनिक, इम्पोर्टेड टी आर टवीडमेड व हैरीमोन क्वालिटियों तथा नई पैकेजिंग क्वालिटियां आकर्षण का केन्द्र रही।

पैकेजिंग एवं लिनन में अग्रणी

चिनार फैब्रिक्स द्वारा सैकड़ों पैकेजिंग की क्वालिटियां उत्पादित कर बाजार में उपलब्ध है। चिनार फैब्रिक्स के पैकेजिंग के उत्पाद बेहतर होने से इनकी मांग निरन्तर बनी रहती है। चिनार फैब्रिक्स द्वारा सैकड़ो बेहतरीन लिनन क्वालिटियां बाजार में उपलब्ध है। चिनार फैब्रिक्स लिनन उत्पादन क्षेत्र में अपना विशेष स्थान बनाये हुए है। कम्पनी द्वारा अत्याधुनिक तकनीक तथा हाई स्पीड मशीनों द्वारा नवीनतम एवं ब्राण्डेड क्वालिटियों का उत्पाद होता है।

बदलते ट्रेंड के अनुसार फैब्रिक डिजाइन पर फोकस

चिनार फैब्रिक्स द्वारा दिन-प्रतिदिन बदलते हुये डिजाइन एवं ट्रेंड पर पूरी नजर रहती है जिसके कारण उपभोक्ताओं की पसन्द के आधार पर नये उत्पाद पेश करती है। चिनार फैब्रिक्स का सेल्स एण्ड मार्केटिंग नेटवर्क बड़ा सुदृढ़ नेटवर्क है। कम्पनी भारतीय कपड़ा बाजार में डीलर्स एवं एजेंट्स के मार्फत अपने ब्राण्डेड उत्पाद देश के प्रत्येक कोने में अपनी पहुंच बना चुकी है। कम्पनी द्वारा मांग के अनुरूप आपूर्ति देने में पूरी तरह से सक्षम बनी हुई है। कम्पनी द्वारा सेल्स प्रमोशन कार्यक्रम के तहत समय-2 पर देश के विभिन्न क्षेत्रों में कॉफ्रेंस करवाती रहती है जिसके तहत् देश के व्यापारियों को आमंत्रित किया जाता है जिसके माध्यम से कम्पनी द्वारा उत्पादित नये उत्पादों का डिस्प्ले किया जाता है और व्यापारियों से बुकिंग इत्यादि ली जाती है। इसके साथ ही मिडिया, इलेक्ट्रॉनिक मिडिया, सोशल मिडिया के माध्यम से भी ब्राण्ड प्रमोशन किया जाता रहता है।

निरन्तर उन्नति की ओर अग्रसर

कम्पनी बाजार एवं उपभोक्ताओं की मांग के अनुसार सूटिंग-शर्टिंग, लिनन, यूनिफॉर्म का माल तैयार करके बाजार में मांग के अनुसार सप्लाई किया जाता है। सूटिंग, शर्टिंग, लिनन, यूनिफार्म व पैकेजिंग क्षेत्र में भारतीय कपड़ा बाजार में वैश्विक स्तर चिनार फैब्रिक्स का कद काफी बढ़ा है। चिनार फैब्रिक्स के डायरेक्टर श्री उज्जवल अग्रवाल ने बताया कि आज चिनार फैब्रिक्स के उत्पादों को वैश्विक स्तर पर जो बुकिंग मिल रही है उससे चिनार फैब्रिक्स का कद काफी बढ़ा है। डिजाइन से रिटेलर्स, डीलर्स, एजेंट्स उत्साहित है तथा चिनार फैब्रिक्स की सेल को आगे बढ़ाने में लगे हुये हैं जिसके लिए चिनार फैब्रिक्स आभारी है। आज बढ़ती मंहगाई के अन्दर चिनार फैब्रिक्स की सेल लगातार बढ़ती जा रही है। इसका मुख्य कारण क्वालिटी के दाम उपभोक्ता पर पकड़ बनाए हुए है।

कार्लोरेबिटो, जैफरीरोजर, न्यू एथनिक रेंज, इर्म्पोटिड टी आर, ट्वीडमेड व हैरीमोन क्वालिटियाँ बाजार में अब नये लुक में

चिनार फैब्रिक्स ने इमेजिंग कुफरी ट्रिप को एक उत्साह के रूप में मनाया। आगामी सीजन शादी-विवाह में खरीददारी की रौनक बढ़ेगी। चिनार फैब्रिक्स द्वारा उत्पादित क्वालिटी 'विवाह उत्सव' के नाम से बाजार में धूम मचाये हुए है। इस क्वालिटी का बाजार मे मांग का उत्सव दिखाई दे रहा है। कुफरी उत्सव में बेहतरीन क्वालिटियों का प्रदर्शन किया गया। इन क्वालिटियों की खासियत के बारे में जानकारी देते हुये चिनार फैब्रिक्स के डायरेक्टर श्री उज्ज्वल अग्रवाल ने बताया कि यह एक विशेष क्वालिटी है जिसकी प्रोसेस विशेष तौर पर की गई है। क्वालिटी इकोफ्रेण्डली है, गुणवता से परिपूर्ण है। श्री अग्रवाल ने बताया कि जैफरीरोजर, जश्न एथनिक, इर्म्पोटिड टी आर टवीडमेड व हैरीमोन क्वालिटी में काफी डिजाइन जो नये लुक में उपलब्ध है। उत्तर भारत की प्रमुख कपड़ा मिल चिनार सिंटेक्स लिमिटेड सन्न 1997 में स्व. पूर्व गृहमंत्री (हरियाणा सरकार) बाबू रामभजन अग्रवाल जी द्वारा स्थापित की गई थी जो कि आज इतना सफर तय करने के बाद अपनी उच्चतम बुलन्दियों को छू रही हैं।

सभी क्वालिटियाँ गुणवत्ता में परिपूर्ण

श्री अग्रवाल ने आगे बताया कि हमारी टीम विण्टर सीजन के लिए फैशन परिधान विशेष ध्यान रखते है और फिर उसके अनुरूप फैब्रिक तैयार कर बाजार में लॉन्च करते हैं जो आम उपभोक्ता पर पकड़ बनाए रखते है और आम उपभोक्ता पर महंगाई बोझ भी नहीं पड़ने देते है। चिनार फैब्रिक्स गंगटोक ट्रिप उत्सव में हमारे आदरणीय डीलर्स सर्व श्री प्रदीप जी, राजीव जी, अमित डुडेजा, श्री राजेश जी, श्री बक्सी जी, श्री नरेन्द्र जी, श्री राकेश जी, श्री प्रदीप जी, श्री लोकेश जी, श्री विष्णु जी व श्री प्रिंस जी ने कुफरी कॉन्फेंस में अपने रिटेलरों सहित बढ़-चढ़कर भाग लिया तथा अधिक से अधिक रेग्युलर बुकिंग देकर चिनार फैब्रिक्स की सेल को अधिक बढ़ाने व सफलता के शिखर पर ले जाने का कार्य किया जिसके लिए चिनार परिवार आप सभी का तहेदिल से आभार प्रकट करता है।

CMAI 60 YEARS

MAKE IN INDIA

78 National Garment Fair 24 Mumbai

INDIA'S LARGEST SPRING/ SUMMER APPAREL TRADE SHOW

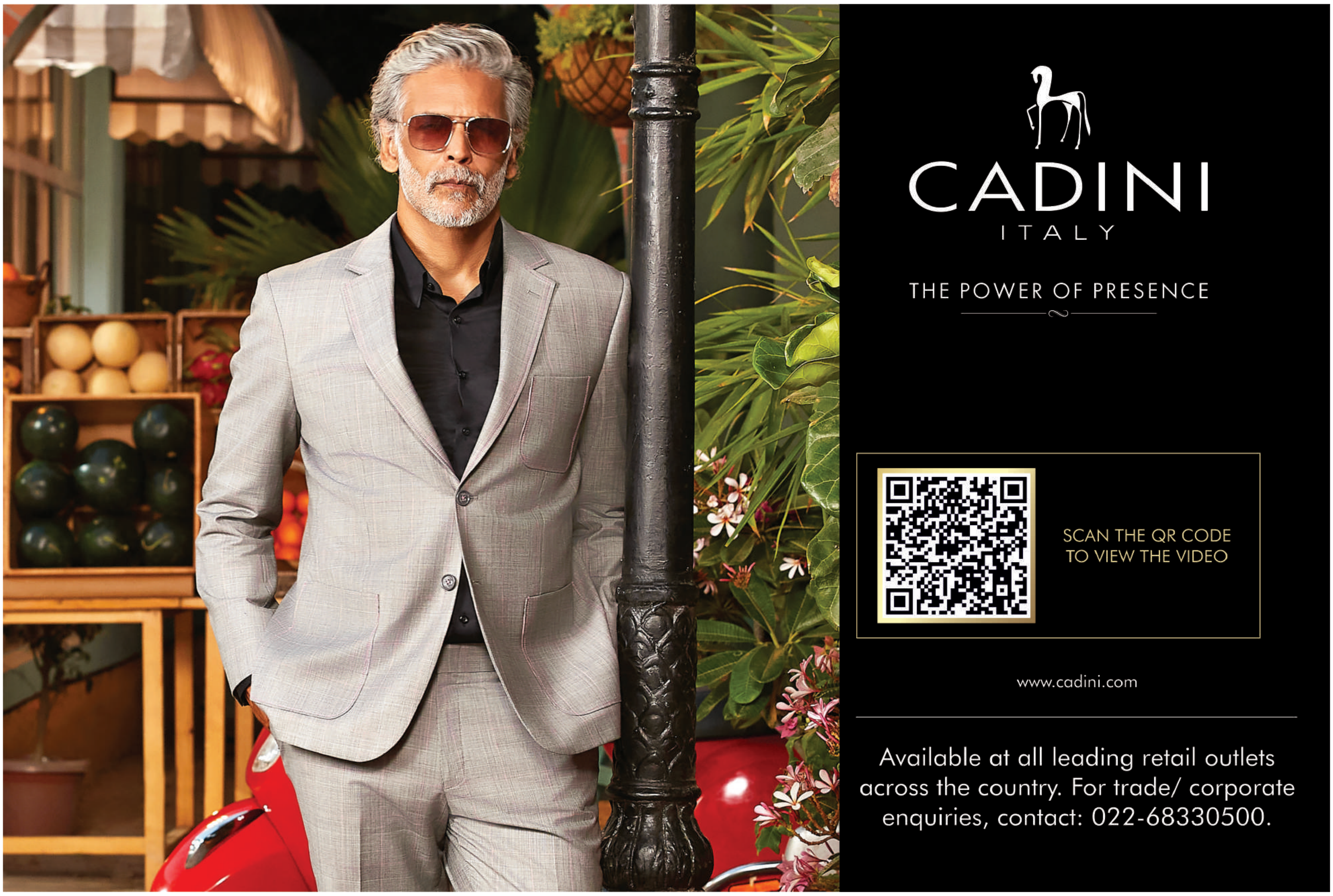
29 | 30 | 31 JAN 2024

VENUE:
Bombay Exhibition Center, Mumbai.

Organised by

CMAI
THE CLOTHING MANUFACTURERS ASSOCIATION OF INDIA

SAVE THE DATE


CADINI
ITALY
THE POWER OF PRESENCE
SCAN THE QR CODE
TO VIEW THE VIDEO
www.cadini.com
Available at all leading retail outlets across the country. For trade/ corporate enquiries, contact: 022-68330500.

Manufaturers of Premium
Giza Cotton and European
Linen Shirting Fabrics
TESSITURA MONTI
INDIA
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

WEEDING
CELEBRATION
INFINITO®
LUXURY FABRICS
infinitofashionbrand
for sales inquiry please write to info@infinitofashion.in or call 7300002390

Reliance
Growth is Life
It takes passion
to make the cut
GEORGIA
GULLINI
The essence of Italian style.
A RELIANCE PRODUCT
For Trade Enquiries: Reliance Industries Ltd. - Textile Division, GIDC Naroda, Ahmedabad - 382 330 | T: 079-6606 8888/8889
E: georgia.gullini@ril.com | Visit us at www.georgiagullini.com