पाक्षिक
SINCE 1998
टेक्सटाइल वर्ल्ड
Postal Registration No : BHILWARA/208/2024-2026 Posting on 09-11-2024 at Rail Mail Service, Bhilwara
वर्ष-27 अंक-10 भीलवाड़ा/ 07 नवम्बर, 2024 कुल पृष्ठ- 12 मूल्य : 25 रुपए

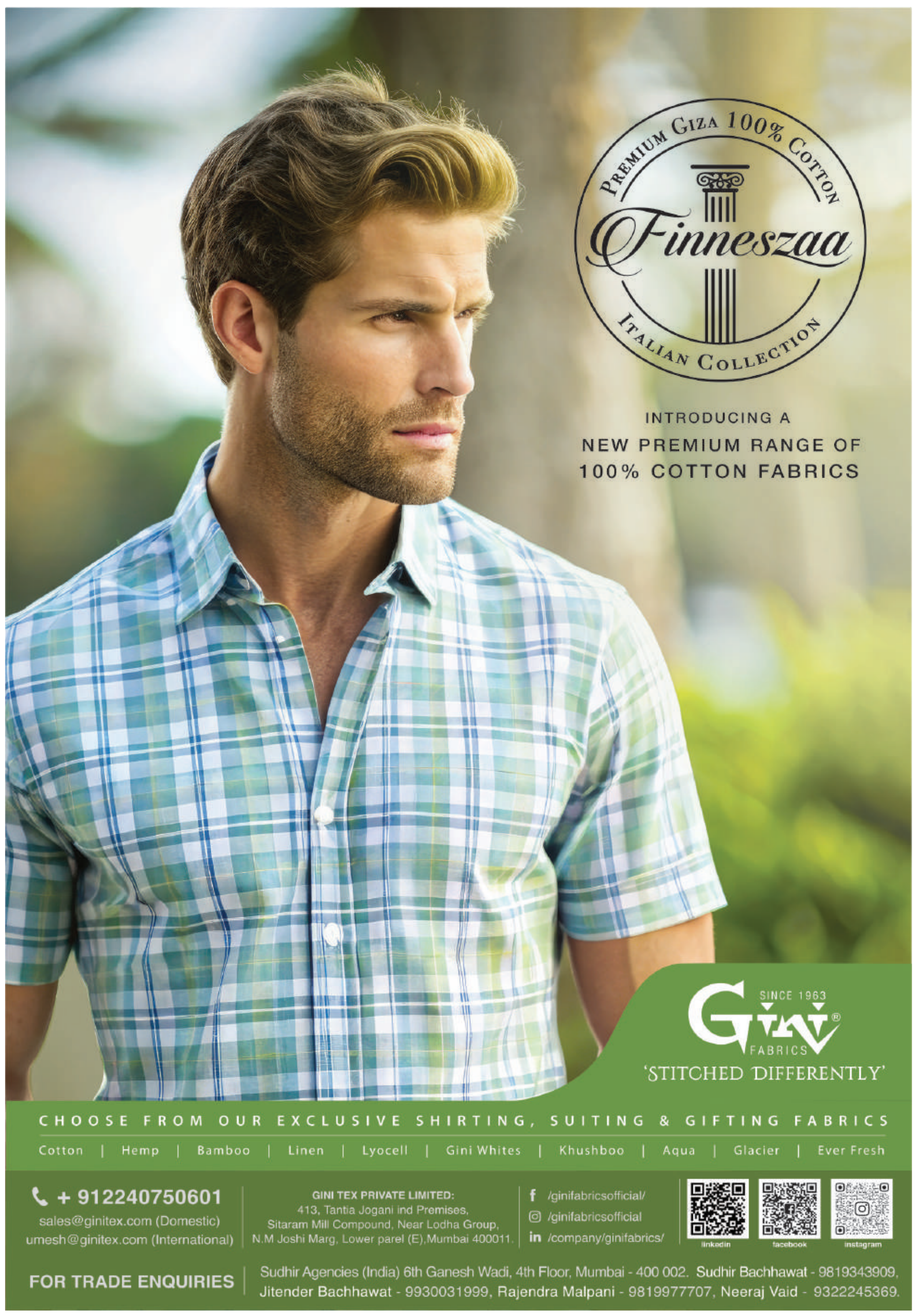
देश से गारमेंट निर्यात में वृद्धि का अनुमान

निर्यातकों के राजस्व में 9-11 प्रतिशत बढ़ोतरी की संभावना

नई दिल्ली / राजेश शर्मा

देश के टेक्सटाइल और गारमेंट उद्योग के लिए एक अच्छा समाचार है कि जब अनेक देशों में आर्थिक मंदी की संभावना की बात की जा रही और अनेक निर्यातक देशों से निर्यात में कमी के समाचार है, वहीं भारत से निर्यात में वृद्धि हो रही है। हाल ही में इक्रा ने अपनी एक रिपोर्ट में कहा है कि देश के गारमेंट निर्यातकों के राजस्व में चालू वित्त वर्ष के दौरान 9-11 प्रतिशत की बढ़ोतरी हो सकती है। उल्लेखनीय है कि विश्व बाजार में विभिन्न बाधाओं के बावजूद देश से अप्रैल-सितम्बर के दौरान टेक्सटाइल और गारमेंट निर्यात में 5.13 प्रतिशत की वृद्धि हुई है, जबकि गारमेंट के निर्यात में 8.51 प्रतिशत की जोरदार बढ़ोतरी हुई है।

इक्रा ने अपनी हाल की रिपोर्ट में कहा है कि भारतीय गारमेंट निर्यातकों के राजस्व में वित्त वर्ष 2024-25 के दौरान 9-11 प्रतिशत की वृद्धि हो सकती है, क्योंकि विश्व के प्रमुख देशों में रिटेल स्टोरों में गारमेंट का स्टॉक कम होता जा रहा है तथा अनेक स्टॉक जोखिम कम करने की रणनीति के तहत भारत से गारमेंट खरीदना आरंभ कर रहे हैं। उल्लेखनीय है कि गत वित्त वर्ष यानि 2023-24 के दौरान आयातक देशों में महंगाई की ऊँची दर के कारण उठाव कम होने, बढ़ते स्टॉक के साथ ही पड़ोसी देशों से कड़ी प्रतिस्पर्धा के कारण देश से गारमेंट निर्यात में भारी गिरावट आई थी। इक्रा का कहना है कि न केवल वर्ष 2024-25 अपितु वर्ष 2025-26 के दौरान भी देश से गारमेंट निर्यात का रूख पॉजिटिव ही रहने का अनुमान है, क्योंकि विश्व बाजार में भारतीय उत्पादकों की स्वीकारता में सुधार होने के साथ ही उपभोक्ता की बदलती दिलचस्पी और भारत सरकार की प्रोडक्शन लिंक्ड इंसेंटिव स्कीम (पीएलआई) के साथ ही सरकार द्वारा अनेक देशों के साथ हाल में की गई व्यापार समझौतों के अतिरिक्त यूके और यूरोपीय देशों से प्रस्तावित समझौतों से निर्यात बढ़ेगा। पीएलआई स्कीम के कारण गारमेंट सेक्टर में पूंजीगत खर्च बढ़ेगा। रिपोर्ट के अनुसार आगामी वित्त वर्ष में भी गारमेंट निर्यातकों के राजस्व में 5-8 प्रतिशत की और वृद्धि होने की संभावना है। इक्रा की रिपोर्ट के अनुसार कैलेंडर वर्ष 2023 में भारत के कुल गारमेंट निर्यात में से लगभग दो-तिहाई गारमेंट या लगभग 9.3 बिलियन डॉलर मूल्य की गारमेंट का निर्यात केवल अमेरिका और यूरोपीय समुदाय के देशों को किया गया था। **शेष पेज 6 पर**



modella
We weave Warmth!
THE TRUSTED WOOLLEN UNIFORM BRAND IN INDIA SINCE 1965
Blazer 666
Blazer 611
Leaders Tweed
Our Qualities are Approved by:
• THE WOOLMARK COMPANY - AUSTRALIA
• INTERTEK TESTING - LONDON [UK]
• SGS TESTING - GENEVA [SWITZERLAND]
INSPIRING INNOVATION • DRIVING SUCCESS
For Trade Enquiry
Contact : 82640-40737 | Website : www.modella.in | Email: modella.wool@gmail.com

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

A COMPLETE HOUSE OF PREMIUM DESIGNER UNIFORM FABRICS
Renlon Uniforms & Suitings
spunshades by Birla Cellulose
FADE-RESISTANT UNIFORM FABRICS
A Brand Owned By
VIKAS SYNTEX PRIVATE LIMITED
(An ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY)

35 YEARS
SINCE 1989
MukutMani
House of Fabric
An ISO Certified Company 9001 : 2015
Mukutmani Group
Mumbai-02

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

L.J Creation
Fancy Blouse Material
MYRA Fab in Style
Fancy Kurti Materials
Manufacturers and Exporters of
Fancy Blouse Materials
Ladies Kurtis &
Chudidaar Fabrics
www.ljcreation.com
www.fabinstyle.com
Sha Lalchand Jeevraj & Co.
Poonam Plaza, D. S. Lane, Chickpet Cross, Bangalore-560 053
Pirgal Fashions
#101, L. J. Complex, D. S. Lane, Chickpet Cross, Bangalore-560 053
Shankheshwar Lifestyles
#34, Shankheshwar Tower, 3rd Cross Lalbag Road, Bengaluru - 560027
Tel.: 080-43020999 | rajesh@ljcreation.com

बम्पर ग्राहकी से व्यापारियों के चेहरे खिले

उदयपुर/ नवीन कोठारी

वैसे तो नवरात्रि से ही स्थानीय वस्त्र बाजार में ग्राहकी शुरू हो गयी। जैसे-जैसे दीपावली नजदीक आती गयी, वैसे वैसे बाजार में ग्राहकी भी बढ़ने लगी। बाजार में उठाव धनतेरस से ही देखने को मिला और इन दो-चार दिनों में जो बाजार में बम्पर ग्राहकी हुई, उससे वस्त्र व्यापारियों के चेहरे खिल गये। इस बार वस्त्र बाजार में पिछले कुछ वर्षों के सभी रिकॉर्ड टूट गये। साड़ी, सलवार सूट, होजरी, मेचिंग, होमफर्निशिंग, सूटिंग-शर्टिंग, ग्रे मटीरियल आदि सभी प्रकार के वस्त्रों की बिक्री में तेजी रहीं। चूंकि दीपावली के पश्चात देवउठनी एकादशी से लगन मुहूर्त भी शुरू हो जाएंगे इसलिये जानकार बताते हैं कि आने वाले कुछ दिनों पश्चात ही वस्त्र बाजार में फिर से बम्पर बिक्री देखने को मिल सकती है। अभी मौसम में सर्दी का अहसास नहीं होने से गर्म वस्त्रों की बिक्री नहीं हो पा रही है। सभी प्रकार के ऊनी बाजार सजकर तैयार है पर वीरान पड़े हैं। कुछ समय बाद जैसे ही सर्दी पड़ने लगेगी इन बाजारों में भी चहल-पहल दिखाई देगी।

ऑनलाइन खरीदी के कारण स्थानीय ग्राहकी पर असर

कोयंबटूर/ सुनील जैन

दक्षिण भारत में विशेष करके कोयंबटूर और आसपास के इलाकों में दिवाली का त्यौंहार बहुत बड़े तौर पर मनाया जाता है और बाजार में खूब रौनक रहती है। इस वर्ष भी अच्छी भीड़ देखने को मिली, लेकिन व्यापार बाजार में गिने चुने बड़े शोरूम के अलावा बाकी जगहों पर ठीक-ठाक ही रहा। शहर के ओप्पनकारा स्ट्रीट, N H रोड़, राजा स्ट्रीट, गांधीपुरम, क्रॉस कट रोड़, आरएसपुरम में दिवाली के 15 दिनों पहले से ही खूब भीड़ देखी गई लेकिन दिवाली के बाद जब हमारी बात कुछ व्यापारियों से हुई तो उनका यही कहना था कि खरीदार की परचेजिंग पावर पर बहुत असर पड़ा है। बाकी कसर ऑनलाइन प्लेटफॉर्म्स ने पूरी कर दी है। खुदरा मार्केट में लेनदेन कम होने की वजह से, थोक व्यापार तो न के बराबर रह गया है। बाकी दिवाली के बाद मार्केट पूरी तरह खुलेगा, तभी पता चलेगा।

भरपूर ग्राहकी से झूमे बाजार

मुजफ्फरनगर/ अजय कुमार सिंघल

आलोच्य अवधि में वर्ष का सबसे बड़ा त्यौहार, बदलता मौसम, आगे लगन सावा मुहूर्त, परिस्थितियां व्यापार के पूरी तरह अनुकूल होने के कारण लम्बे दौर से चल रहा मंदी का दौर समाप्त हुआ। भरपूर जोरदार ग्राहकी से बाजार में रौनक रही। जिन काउंटरों पर भी सही वैरायटी, सही दाम, उचित व्यवहार रहा, वहां-वहां ग्राहकों ने जमकर खरीदारी की। मुजफ्फरनगर समेत पश्चिमी उत्तर प्रदेश की प्रमुख कपड़ा मार्केट्स में सभी दिसावरों, मुम्बई, भीलवाड़ा, सूरत, जैतपुर अमृतसर, लुधियाना, पानीपत, कोलकाता, अहमदाबाद, मुजफ्फरनगर की सभी वैरायटी जबरदस्त मात्रा में डिस्पेच हुई। मुजफ्फरनगर के प्रतिष्ठित सुप्रसिद्ध व्यापारियों सर्व श्री 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, पवन बत्रा, अनिल नामदेव, सुशील छाबड़ा, विजय सिन्धी, चिंटू जैन के अनुसार आगामी सीज़न जोरदार रहेगा।

Armeelon UNIFORM SHIRTINGS
A Product of :
VINOD TEXTILES
MUMBAI - 400 002.
vinodtextilesuniform@gmail.com
CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY
PERFECT SCHOOL UNIFORM FABRICS

त्योहारी सीजन में सूटिंग-शर्टिंग की बिक्री रही जबरदस्त

ब्यावर / अनिल डोसी

मार्केट में दीपावली बाद से ही ग्राहकी की शुरूआत हो चुकी है। सर्दी ने अपना असर सुबह व रात्रि में दिखाना शुरू कर दिया है। अतः गरम माल शॉल, कंबल, लोई, स्वेटर इत्यादि की मांग बढ़ने लग गई है। वैसे सूरत, बालोतरा, भिवंडी, मुंबई, भीलवाड़ा से रेग्युलर माल आ रहा है। इस बार दीपावली के त्योहार पर माल की बिक्री अच्छी रही है। पेमेंट की आवक अच्छी रही और ग्रे मार्केट में तेजी बनी हुई है। जैसे साड़ियां, सलवार-सूट, ड्रेस मटीरियल, सूटिंग-शर्टिंग, फैंसी बेस, टेरी रूबिया, वुली प्लेन व प्रिंट की बिक्री अच्छी है।

UNIFORM & FANCY SUITING
Schools
Corporate
Police
Medical
Hospitals
Doctors
Surgical Staff
House Keeping
Security Guard
Industrial Fabrics
SINCE : 1987
Benny Cotts
SHREE RAM SYNTHETICS PVT. LTD.
Manufacturing of Suitings & Shirting
Fancy, DMS, Designing fabric Crape 2/18, 2/40X2/40, For Cast.
REGD. ADD. Samdani Building, Opp. Sandeep Hundai Showroom, Pur Road, Bhilwara, Email: bennycotts@gmail.com, sidhshila@gmail.com
FACTORY ADD. Atton Behind Sangam Suiting Chittor Road, Bhilwara-311001
Mob.: 8949934836 | Email: shreeramatun@gmail.com
For trade inquiry 9414111656

DEVILAL SUITINGS BHILWARA
Specialist in
Fancy Suiting, Cotton
Lycra &
Uniform Fabrics
DEVILAL SUITINGS
E-2 & 3 First Floor, Bhilwara Textile Market Pur Road, Bhilwara - 311 001 (Raj.)
Ph. : 01482-247222, (M) 9413357779, 9413359789, Email: devilalsuitings@gmail.com

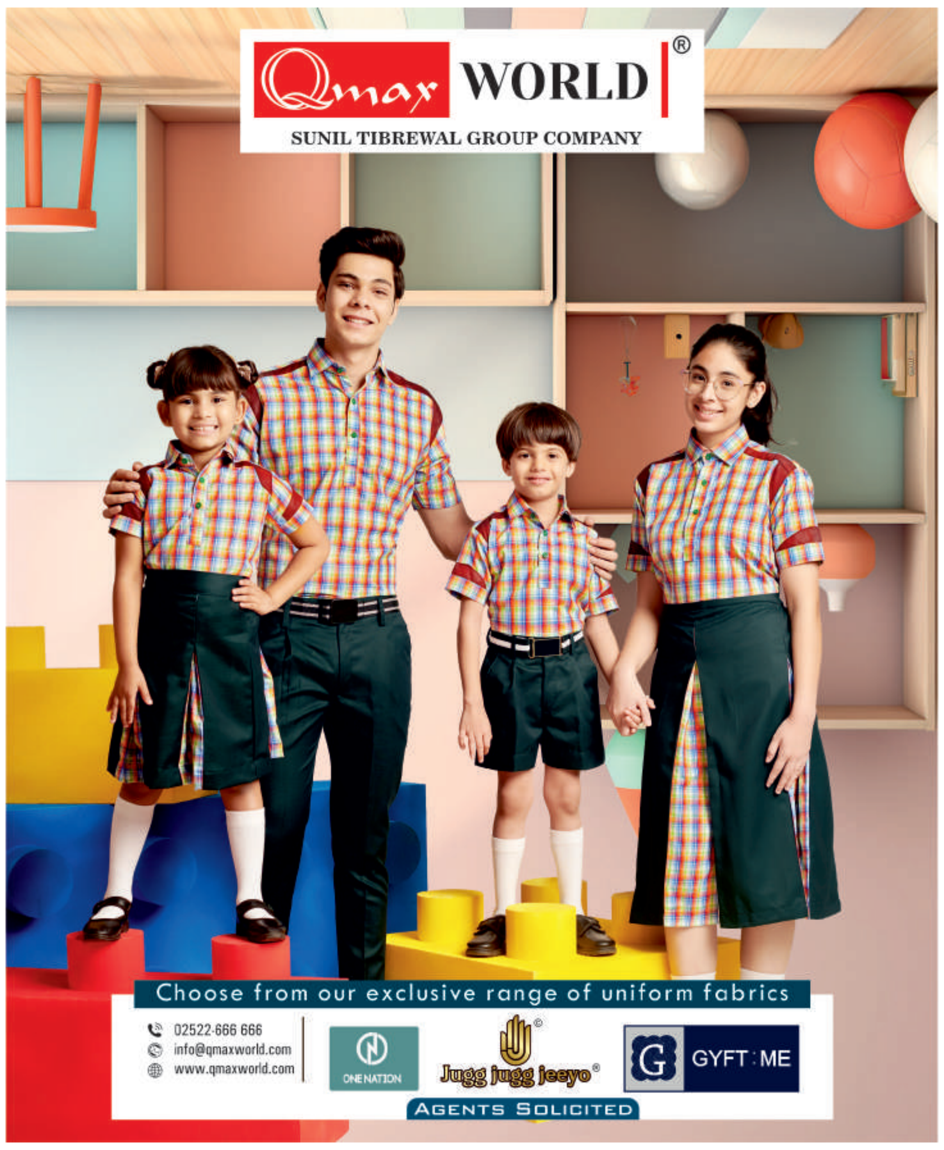
GENERIS
PREMIUM SUITINGS
Shree Ganesham Sulz
F-69, RIICO Industrial Area, Near SBI Bank
Bhilwara - 311001 (Raj.) Ph.: 01482-260940
shreeganeshamsulz@yahoo.com

लग्न-सराय शुरू : रिटेल में अच्छी ग्राहकी

निजामाबाद / जुगल किशोर झँवर

निजामाबाद सहित पूरे तेलंगाना में दीपावली पूर्व से ही लग्न-सराय रहने से रिटेल में जबरदस्त ग्राहकी है एवं सरकार की ओर से भी प्रति एकड़ 6000 यानी साल में दो बार। इस प्रकार वर्ष में 12000 रूपए मिल रहे हैं और भी बहुत सहूलियत है। सभी बच्चे उच्च शिक्षा पूर्ण करके बड़ी-बड़ी नौकरी देश-विदेश में करने से समृद्ध है। यहाँ महिलाओं में नए-नए डिजाइंस की साड़ियों के कपड़े पहनने का बहुत क्रेज है। इस कारण यहाँ बहुत ग्राहकी रहती हैं। यहाँ दशहरा के समय जो नवरात्री के दिनों में स्थानीय त्योहार बतुकंभा जैसे डांड़ियां होता है तो ग्रुप में महिलाएं गरबा महोत्सव मनाती है, तो हर ग्रुप के एक ही कलर, एक ही डिजाइन की साड़ी, ब्लाउज का बोलबाला था उसमें लाखों साड़ियां सूरत की बिकी है। वैसे भी यहाँ तेलगु सिनेमा आते रहते हैं, उसका असर भी पड़ता है। नये-नये डिजाइन चलने पर इसमें चिंता की बात यह है कि यहाँ बड़े-बड़े शोरूम जो हर तालुका जिले में है, वहीं ग्राहकी है। महिलाओं को बस फ्री रहने से झुंड के झुंड महिलाएं खरीदी करने शहर आने से गाँवों की छोटी-बड़ी दुकानों में ग्राहकी बहुत ही कम हो गई है, जहाँ 200 से 400-500 कर्मचारी काम करते हैं। ऐसे बड़े-बड़े 10 मॉल निजामाबाद में है, वहाँ भरपूर ग्राहकी है। कॉम्पीटिशन भी बहुत है पर इनके कारण व फ्री बस से गाँव तालुका देहात में छोटे-बड़े कपड़े की दुकानों का हाल ठीक नहीं है।

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)



वैवाहिक धूम-धाम के साथ धार्मिक अनुष्ठान पर बाजार में विशेष मांग

बालोतरा / लालचन्द पुनीत

औद्योगिक क्षेत्र में दीपावली की रोशनी बड़ी आकर्षक और सौंदर्यपरक रहने से एक आशाजनक संदेशात्मक वातावरण का उदय हुआ कि प्रकाश की आभा जिस प्रकार से विद्यमान है, उससे उद्यमियों में एक विशेष प्रकार का उत्साह और उमंग का संचार हुआ है। इस वर्ष औद्योगिक कार्य विशेष उज्ज्वल होने की संभावना बन रही है। अनुभवी व्यक्ति दीपावली के प्रकाश को देखकर अंदाज लगाते हैं कि दीपक की लोह कितने अवरोधों के बाद भी प्रकाश गति को यथावत रखने में समर्थ रहती है। उसी के अनुसार उद्योग अपनी गति के साथ बढ़ता रहेगा और परेशानियों से निजात पाने का रास्ता उत्पादक सहज में निकालकर इस आशय में चलते है कि कार्य चलता रहेगा।

व्यवस्थित कार्य प्रक्रिया तो श्रमिकों के आने तथा जल-प्रदूषण नियंत्रक एवं निराकरण ट्रस्ट द्वारा कारखानों का प्रदूषित जल शोधन हेतु स्वीकारने पर ही होगा। लाभ पंचमी के कारण मुहूर्त की माल चलानी को बल मिला। आवाजाही को बल मिलने से औद्योगिक क्षेत्र में रौनक परिलक्षित होती रहेगी। बाजार में ग्राहकी बढ़िया होने से उत्साह बरकरार रहेगा। पोपलीन, नाइटी, साड़ीफॉल, रूबिया आदि उत्पादों की मांग गुणवत्ता के कारण बढ़ रही है। वैवाहिक धूम-धाम के साथ धार्मिक अनुष्ठान भी विशेष संस्कारित ढंग से संपन्न होते जा रहे हैं।

H. E. Sunjay Sudhir, Ambassador of India to UAE will inaugurate the 2nd Brands of India on 12th November 2024 in Dubai

Mumbai/ The Clothing Manufacturers Association of India (CMAI) with support from Ministry of Textiles, Government of India, Embassy of India in UAE, Apparel Export Promotion Council (AEPC), Noida Apparel Export Cluster (NAEC), TEXMAS (Dubai) and Readymade Garments Merchants Group (Dubai) will be hosting the 2nd edition of 'Brands of India' from 12 to 14 November 2024 at Za'abeel Hall 4, Dubai World Trade Centre, UAE. The mega show of Indian Apparel manufacturers is being held at a time when India's Apparel exports has seen strong growth recently, benefiting from the political instability in Bangladesh, as a result many buyers have shifted to Indian manufacturers to meet demand, especially for time-sensitive orders. Notably, overseas buyers are considering to move 10-15 per cent of their orders from Bangladesh to India, potentially adding $300 to 400 Mn in monthly business for India. Apparel exports from India in the first six months of the current financial year has registered an 8.5 per cent increase compared to a 15 per cent decline in the same period last year and in September alone, India recorded a 17.3 per cent year-on-year increase in exports.

Unleashing a new era of India-UAE trade, the Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) eliminates 5 per cent import duty on Ready Made Garments (RMG), further strengthening India's competitive edge, especially against major competitors like China. As per Directorate General of Commercial Intelligence & Statistics, Government of India, Apparel exports from India to UAE was US$ 462.3 Mn during the period April to August 2024 and demand is expected to grow considering the ensuing Ramadan Eid in end of March next year. Speaking about the prospects, Santosh Katariya, President, CMAI stated "UAE has been a big market for Apparel for many years because of the competitive position it enjoys. It accounts for 12 per cent share in total Apparel exports from India and also helps to tap into other neighbouring countries. Brands of India is designed for our members to get introduced to varied export destinations especially GCC states, the wider Middle East beyond the GCC, North Africa, European Union and CIS region."

H. E. Sunjay Sudhir, Ambassador of India to UAE who will be inaugurating the exhibition highlighted "UAE is the third largest trading partner of India. The Emirates is also India's second largest export destination. There is no doubt that India is one of the major exporters of Garments to the world, and much of our exports are made on the overseas labels. Brands of India provides a huge exposure to Indian brands, their creativity and their skills to the international markets." Sunil Barthwal, Commerce Secretary, Ministry of Commerce & Industry, New Delhi said "The show provides an effective platform to Indian brands in International markets and will help in enhancing the image of Indian Apparel industry across GCC and neighbouring countries."

The highly anticipated exhibition will feature 150+ Indian Apparel brands & White Label Manufacturers presenting a diverse range of Fashion in Men's Wear, Women's Wear & Kids Wear featuring Casuals, Ethnic, Formals, Denim, Athleisure, Winterwear, Sleepwear, Innerwear, Tops, Bottoms and much more. Thus, presenting a one-of-its-kind sourcing opportunity for Retailers, Chain & Department Stores, Boutique Stores, Wholesalers, Agents, Distributors, Importers, Traders, E-commerce and Buying Houses from across the globe.

Mujeeb Rehiman, Director - Buying, Lulu Group International, UAE asserted "Brands of India is an excellent sourcing platform for latest Styles and Collection. The mix of exhibitors was quite good and we could actually discover what India can offer at competitive prices. The show helped us to identify potential suppliers and we could start working with few of them." A leading Retailer with several chain stores in Saudi Arabia said "We attended the show last year and had a wonderful experience meeting new vendors for our business. We were able to source at competitive prices and had positive results. We are planning to be there again to explore new relationships."

1400+ Retailers, Wholesalers and Importers from UAE, Saudi Arabia, Oman, Qatar, Bahrain, Yemen, Egypt, Turkey, Angola, Ghana, Rwanda, Ethiopia, Morocco, Nigeria, Kenya, Somalia, Algeria, USA, UK, Australia, Canada, Germany, Greece, Singapore, South Africa and other countries have pre-registered to visit the fair. Mohammed Shahid, Head of Global Sales & Marketing, Essa Garments, a leading cotton knitwear exporter from Tiruppur said "CMAI has offered us a unique opportunity as there are customers coming from different parts of the globe whom we wouldn't have connected with otherwise. Our primary goal is to establish presence, showcase capabilities and engage in sourcing conversations. The show is ideal for revealing our range of fashion ensemble to a wide range of buyers." Abhishek Jain, Director, Urban Trail, a leading Casual wear manufacturer from Ludhiana said "This is our first time and we are looking forward on the opportunity to network, have face-to-face contact which is very important. We are keen to meet with big retailers and establish relationships that can last for years to come."

Some of the leading exhibitors at Brands of India include 8i, All Seasons, Amul Florio, Amul Kandyfloss, Anchor Socks, Ankhua, Arun Varun The Fashion Studio, Banswara, Berri Kids, Bodycare, Bodydecor, Boom Jns, Carbon, Cocosherry, Color Hunt, Cool Colors, Cotton Opera, Dazzle, Dedart, Denim Dusk, Eleventy One, Espanio, Essa Garments, Evolve, Fck Plus, Feel It, Figli, Floramour, Floret, Fort Collins, Frd13, Hi-Flyer, Inferno, Jeeboy, Johnston, Juniper, Lara Fashion Scarves, Little Times, Lux Premium, Lyra, Max First Cry, Millschi, Nari, Neo, Nitro, Noor By Aditee, Okane, One Ethnic, Only Boyz, Pep-Up, Real N Rare, Red Rose, Royal Raccon, Sara, Satya, Satya Fusion, Shahitaka, Shinaaya, Simone Federico, Sonari , Spread, Stocai, Terri Kidz, Tiny Times, Topman, TT, Urbasy Apparels, Vanesis, Venfield, Victor & Jane, Vitamins, Wink & Blink, Yoke and others. The first edition of Brands of India was successfully held in November 2023 at Dubai which attracted 2800 overseas buyers from 63 countries and an estimated business worth US$ 350 Mn is expected to be generated over three years.

कैट का दीपावली मिलन समारोह आयोजित

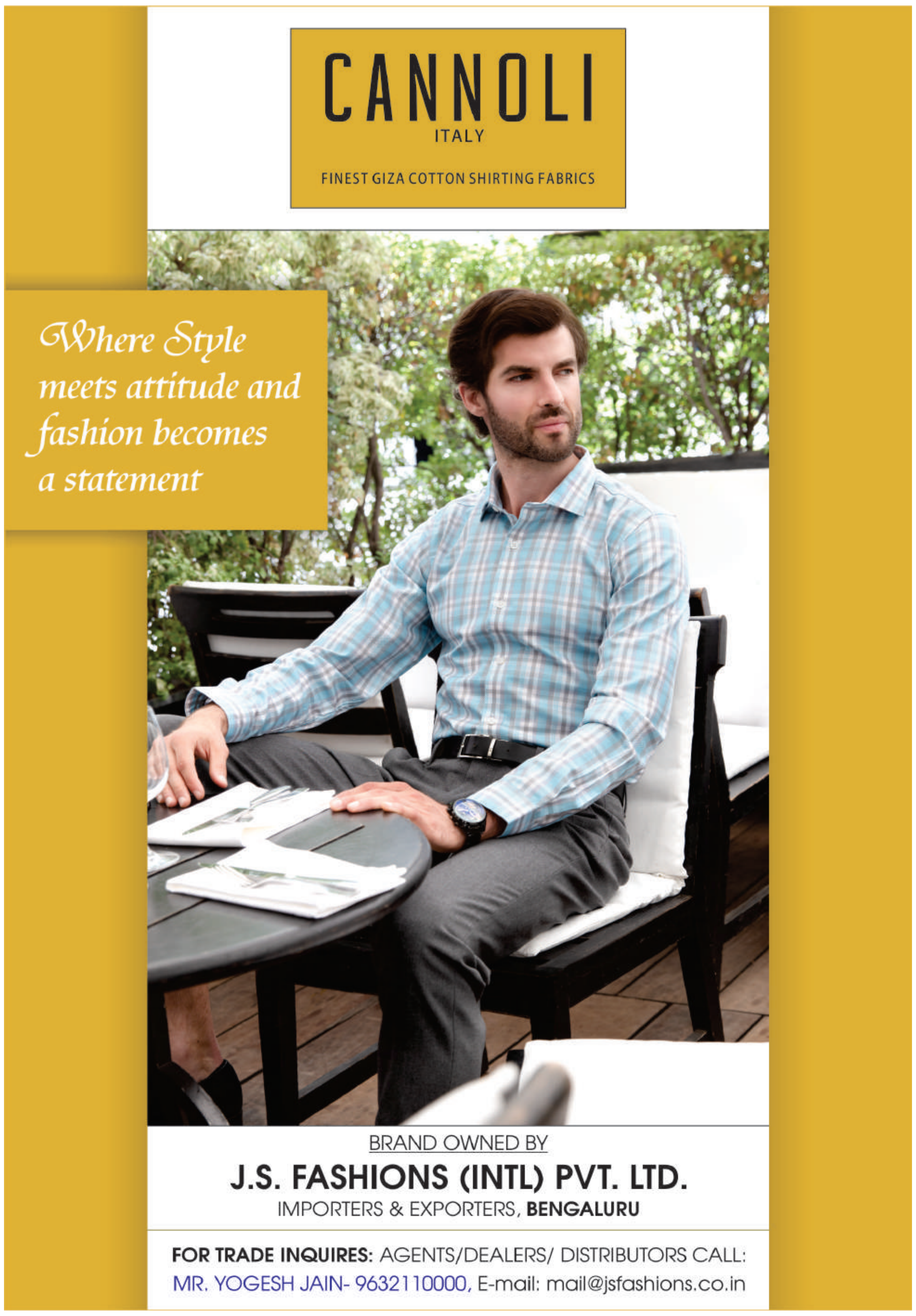
शहर की प्रतिष्ठित फर्मों को कैट ने किया सम्मानित
बाल कलाकारा देविका ने बांधा समां

सतना/ बलराम शुक्ला... व्यापारियों की शीर्ष संस्था कन्फ़ेडरेशन ऑफ ऑल इंडिया टेंडर्स कैट का हर वर्ष की तरह इस वर्ष भी दीपावली मिलन समारोह होटल यलो चिली पन्ना रोड पर कैट के तत्वावधान में जिले के प्रतिष्ठित व्यापारियों के बीच सम्पन्न हुआ। दीपावली मिलन समारोह में जिले की पुरानी फर्मों सतना शहर की शान हार्डवेयर व्यवसाय से खुराना ट्रेडर्स, पेट्रोल पंप व्यवसाय से सुखेजा ब्रदर्स, कॉपी किताब व्यवसाय से गया प्रसाद अग्रवाल एंड सन्स, इलेक्ट्रिक व्यवसाय से सतना इलेक्ट्रिक एम्पोरियम, शू व्यवसाय से मनीष बूट लखानी शूज, पार्लर से व्यवसाय में मिनी ब्यूटी पार्लर, बुटिक व्यवसाय से चंद्रकला बुटिक स्टूडियो नागौद को सफलता पूर्वक व्यवसाय करने पर मुख्य अतिथि मीना बंसल व महापौर योगेश ताम्रकार द्वारा सम्मानित किया गया। इस अवसर पर मुख्य अतिथि के रूप में मीना बंसल, योगेश ताम्रकार, कमलेश पटेल, चन्द्रशेखर अग्रवाल, मनोहर वाधवानी, मोनिका अवस्थी, अनिल गर्ग, नरेंद्र चंद गुप्ता, अभिषेक जैन मंचासीन रहे। स्वागत भाषण कैट जिलाध्यक्ष मनोहर वाधवानी ने तथा कैट की गतिविधियों का वाचन नरेंद्र चंद गुप्ता द्वारा किया गया। संचालन महामंत्री अभिषेक जैन ने किया। इस मौके पर उपस्थित सदस्यों द्वारा कैट की परम्परा के अनुसार लकी ड्रॉ द्वारा विशिष्ट अतिथि अनिल गर्ग का चयन किया गया।

नन्ही बालिका कृतिका ने जीता दिल-दीपावली मिलन समारोह पर भगवान श्री राम धुन पर कृतिका वाधवानी ने मनमोहक कत्थक नृत्य कर लोगों का मन जीत लिया।

कैट के सदस्य बने- मनोज अग्रवाल, महेंद्र जैन, मनोज अरोरा, श्रद्धा गुप्ता बड़ेरिया,सतीश निरंकारी, मीना बंसल, वेदांत बंसल, मनीषा पटेल, राम पांडेय जी ने कैट की सदस्यता ग्रहण की। महापौर योगेश ताम्रकार ने सभी को दीपावली की बधाई देते हुए कैट के टीम वर्क की सराहना की, वहीं मुख्य अतिथि समाजसेवी व सफल व्यवसायी श्रीमती मीना बंसल ने कैट द्वारा पूरे भारतवर्ष में किए जा रहे कार्यों की प्रसंशा करते हुए कैट का सदस्य बनने की बात कही। दीपावली के अवसर पर सभी को शुभकामनाएं दी ,सतना में व्याप्त गड्ढों से लोगों को निजात दिलाने का अनुरोध महापौर जी से किया।

व्यापारी संस्थाओं के प्रतिनिधि रहे शामिल- सतना मोटर ट्रांसपोर्ट, क्लॉथ मर्चेंट एसो जनरल मर्चेंट एसो, रेडीमेड वस्त्र विक्रेता संघ, इलेक्ट्रिक मर्चेंट एसो, पिन्ट्रर्स एसो, शू एसोसिएशन, पन्नीलाल चौक व्यापारी संघ, सराफा संघ, किराना व्यापारी संघ, हार्डवेयर रंग पेन्ट एसो, इलेक्ट्रॉनिक एसोसिएशन, रीवा रोड व्यापारी संघ, खाद्य बीज व्यापारी संघ, शास्त्री चौक व्यापारी संघ, स्टेशनरी विक्रेता संघ, टीम कैट कोठी, टीम कैट उचेहरा के व्यापारी प्रतिनिधि बड़ी संख्या में शामिल रहे। कार्यक्रम में मुख्य रूप से अशोक दौलतानी, चन्द्रशेखर अग्रवाल, मणिकांत महेश्वरी, मनोज शर्मा, पवन मलिक जितेंद्र साबनानी, अंकुल अग्रवाल, मनोहर डिगवानी, मनमोहन महेश्वरी,अशोक वाधवानी, ललित खुराना, गोपीचंद कापड़ी, संजय अग्रवाल,अनूप मंघनानी, जेठानंद वाधवानी,राजेश अग्रवाल, पायल गर्ग, सीमा नेमा, गोपी गेलानी, संजय बड़ेरिया, संजय शाह, मनोज अग्रवाल, मंजूषा शाह, दीप्ति ओझा, बिहारी मंघनानी, आंचल प्यासी, श्रीचंद मनवानी, उमेश दुबे, पहलाजराय भावनानी, मनोज अग्रवाल , दयाल कापड़ी, मनीष आसरानी, मनोज अरोरा, वेदांत बंसल, प्रमोद अग्रवाल, चंद्रप्रकाश गुप्ता, संजय सोनी, तीरज गुप्ता, सतीश गुप्ता, द्वारिका प्रसाद अग्रवाल, मोहन लाल विश्वकर्मा,गोविन्द छाबड़िया उमेश साहनी, दीपक वाधवानी, डॉ. अशोक अग्रवाल, ज्ञान खटवानी, चितेश ठक्क र, अशोक सुखरामानी, सागर गुप्ता, विनोद गैलानी, प्रीतम मंघनानी, तरुण ठक्क र, विशाल गैलानी, प्रवीण मित्तल, सौरभ बंसल, दिलीप सोनी, मुकेश केसरवानी, रुपेश वलेजा, हितेश सुखेजा, अनिल झूलवानी, जे पी शर्मा, रुपचंद सचदेव, नीलाम्बर झा, संजय अग्रवाल, अंकित विश्वकर्मा, राकेश गुप्ता, ओमप्रकाश सहित सैकड़ों व्यापारी उपस्थित रहे। दीपावली मिलन समारोह में सभी ने दीपक जलाकर मां लक्ष्मी गणेश की आरती कर सभी के व्यापार वृद्धि व स्वास्थ्य लाभ, देश की खुशहाली व तरक्की की कामना की। आभार श्री अशोक वाधवानी ने प्रकट किया।


CANNOLI
ITALY
FINEST GIZA COTTON SHIRTING FABRICS
Where Style meets attitude and fashion becomes a statement
BRAND OWNED BY
J.S. FASHIONS (INTL) PVT. LTD.
IMPORTERS & EXPORTERS, BENGALURU
FOR TRADE INQUIRES: AGENTS/DEALERS/ DISTRIBUTORS CALL:
MR. YOGESH JAIN- 9632110000, E-mail: mail@jsfashions.co.in

D.BADAMI
Digital Collection 2024-25 | Exclusive men shirting fabrics
For trade/corporate inquiries: info@dbadami.com
group.dbadami.com
A unit of Dhingar Silk Mills. Since 1961.
Instagram @dbadamiofficial
Mumbai, India

JH
J.HAMPSTEAD
WORLD'S FINEST FABRIC & APPAREL
A DIFFERENT LEAGUE
BEYOND
EXTRAORDINARY
SCAN THE QR CODE TO VIEW THE VIDEO
Available at J.Hampstead Exclusive Brand Outlets: Borivali | Navi Mumbai | Nawanshahr (Punjab) | Palanpur | Ratlam | Vadodara | Gwalior | Lucknow
Also, available at all the leading retail outlets and Siyaram's shops across the country.
For trade/corporate enquiries, contact: 022-68330500. | Toll-free No.: 1800 209 4005. For franchise enquiries, contact: +91 98333 67616.
Email: enquiries.jhampstead@siyaram.com | Follow us on:

सम्पादकीय....

काम की तेज रफ्तार निगल रही युवा जिंदगियाँ

आज आधुनिक दौर में तेज रफ्तार, गलाकाट स्पर्धा की भूमिका विशेष हो गई है। समाज का संस्कार और समाज की संस्कृति में बदलाव आया है। बचपन में पढ़ा था ''धीरे-धीरे रे मना, धीरे सब कुछ होय। माली सींचे सो घड़ा, ऋतु आए फल होय,'' परंतु वर्तमान में लगता है, ऐसी कहावतों की सार्थकता नहीं रही। प्रौद्योगिकी और एआई के इस युग में मानव मशीन बनकर रह गया है। कम समय और कम लागत में अधिकतम उत्पादन की मशीन। आज हर कोई जल्दबाजी में है। 'रैट रेस' यानी 'चूहा दौड़' के घातक परिणाम अब सार्वजनिक स्तर पर नजर भी आने लगे हैं। पिछले दिनों पुणे की एक बहुराष्ट्रीय कंपनी की शाखा में कार्यरत एक युवा महिलाकर्मी इस कार्यजनित अत्यधिक तनाव को नहीं झेल पाई और जान गँवा बैठी। यह घटना भी शायद अनेक किस्सों की तरह अदृश्य ही रह जाती अगर मृत युवती की माता ने अपने मार्मिक एवं विस्तृत पत्र के माध्यम से घटना को उजागर नहीं किया होता। उसकी माँ के अनुसार युवती पर उसकी कार्यक्षमता एवं सहनशक्ति से अधिक कार्य का दबाव था। हाल में बजाज फाइनेंस के एक प्रबंधक का अत्यधिक कार्य दबाव एवं अपने वरिष्ठों द्वारा अपमानित किए जाने के कारण आत्महत्या करना भी एक मार्मिक घटना है। इन्फोसिस के श्री नारायणमूर्ति का हाल में कहा गया कथन भी सोचने पर विवश कर देता है कि भारतीय युवाओं को हफ्ते में 70 घंटे काम करना चाहिए।

कैसी विडम्बना है कि उत्पादन बढ़ाने या टारगेट प्राप्त करने के लिये दिया गया दबाव कार्य के प्रति नकारात्मकता को बढ़ाता है, अंततः कर्मचारियों की कार्यक्षमता और घट जाती है। यह जानने योग्य है कि उत्पादन बढ़ाने के लिए दबाव नहीं बल्कि कार्यस्थल को खुशहाल और सकारात्मक बनाना आवश्यक है। रामायण में एक रोचक प्रसंग है। जब प्रभु राम अपने अनुज शत्रुघ्न को लवणासुर से युद्ध करने भेजते हैं तो उन्हें सेना का नेतृत्व सौंपते वक्त कुछ सीख देते हैं, जो आज के उच्च प्रबंधकों के लिए अत्यंत उपयोगी हो सकती है। वे शत्रुघ्न से कहते है, ''भ्राता! मैं तुम्हें अपनी प्रिय सेना का नेतृत्व सौंप रहा हूँ। ये जाँचे-परखे हुए है और हर तरह से सक्षम हैं, उनकी देखभाल अच्छी तरह से करना। इनको समय पर मेहनताना देना और किसी प्रकार का कष्ट मत देना। अच्छी तरह से देखभाल किए गए सैनिक पूरी निष्ठा से अपने राजा के लिये लड़ते हैं और यहां तक कि उसके लिए अपनी जान देने को भी तत्पर रहते हैं।,'' परंतु आज के आधुनिक विज्ञान से परिचित प्रबंधक मुनाफे और उत्पादकता की अंधी दौड़ में केवल दबाव से काम लेना चाहते हैं। ऐसे में मानवीय संवेदनाएँ लुप्त होती जा रही है। आंकड़े बताते है कि भारत में कोई 51 फीसदी कर्मी प्रति सप्ताह 49 घंटे या अधिक कार्य करते हैं। संयुक्त अरब अमीरात में कोई 40 फीसदी लोग 50 घंटे प्रति सप्ताह काम करते हैं। ऐसे में पश्चिमी देशों की स्थिति बेहतर है, जहां ज्यादातर लोग 32 से 33 घंटे प्रति सप्ताह काम करते हैं।

याद रखे, 100 किमी. प्रति घंटे की रफ्तार से दौड़ने वाली कार से यात्रा का आनंद नहीं लिया जा सकता, लेकिन यदि रफ्तार धीमी हो तो यात्रा का भरपूर आनंद लिया जा सकता है। इसी प्रकार काम के दबाव के बीच व्यक्ति अपने व्यक्तिगत जीवन के लिए भी समय निकाले और नियमित अंतराल पर परिवार और दोस्तों के साथ समय बिताए, नियमित व्यायाम व योग तनाव कम करने में मुख्य भूमिका निभाते हैं। खासतौर से नशीली दवाओं के सेवन और डिजिटल माध्यमों से बचें। यदि कर्मचारी को कार्यस्थल पर अतिरिक्त दबाव महसूस हो तो मुखरता से अपना पक्ष रखे। साथ ही नियोक्ताओं एवं प्रबंधकों की जिम्मेदारी है कि कार्यस्थल का वातावरण सौहार्दपूर्ण हो। अपना लक्ष्य तय करें, लेकिन अपने कर्मचारियों के स्वास्थ्य की कीमत पर नहीं। यदि हम अपने युवाओं को प्रसन्न और प्रगतिशील देखना चाहते हैं तो समग्र रूप से समाज का यह कर्तव्य है कि उन्हें कामकाजी जीवन संतुलन हासिल करने में सहायता करें।

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

कुछ नया, कुछ अलग •

विनम्र व्यक्तित्व के धनी रतन टाटा, जिनका जीवन है हमारे लिए प्रेरणास्त्रोत

नमस्कार मित्रों,

कुछ दिनों पहले भारत के अनमोल रतन कहे जाने वाले रतन टाटा ने दुनिया को अलविदा कहा। पूरा देश जिनके निधन की खबर सुनकर शोक में डूब गया। उन्होंने मुंबई के ब्रीच कैंडी अस्पताल में अपनी आखिरी सांस ली। रतन टाटा न केवल एक अच्छे और सफल उद्योगपति थे, बल्कि वे अपनी विनम्रता, सौम्यता और मानवता जैसे गुणों के लिए हमेशा से याद किए जाएंगे। उनके समय में टाटा ने नई ऊंचाइयों को छूआ। उन्होंने अपने जीवन में व्यावसायिक सफलता तो हासिल की, लेकिन साथ-साथ वे समाज सेवा के प्रति भी हमेशा सक्रिय रहे। उन्होंने टाटा ट्रस्ट के माध्यम से शिक्षा और स्वास्थ्य के क्षेत्र में अपना योगदान दिया। उनके कार्यों ने लाखों लोगों के जीवन को प्रभावित किया। आज हम उनके जीवन से जुड़े कुछ प्रेरक प्रसंगों के बारे में बात करेंगे।

रतन टाटा का नाम सिर्फ भारत में ही नहीं, पूरे विश्वभर में मशहूर है। उनके जीवन में कई प्रेरणादायक किस्से हैं, जिनमें से एक उनका कुत्तों के प्रति प्रेम है। एक बार ऐसा हुआ कि वर्ष 2018 में ब्रिटेन के वर्तमान राजा प्रिंस चार्ल्स ने उन्हें लाइफटाइम अचीवमेंट अवॉर्ड देने के लिए लंदन स्थित अपने निवास स्थान बकिंघम पैलेस में आमंत्रित किया। रतन टाटा ने प्रिंस चार्ल्स की विनती का मान रखा और लंदन आने के लिए राजी हुए, लेकिन ऐसा कुछ हुआ कि वे इस कार्यक्रम में अवॉर्ड लेने नहीं जा पाए। दरअसल, लंदन पहुंचते ही उन्हें खबर मिली कि उनके प्यारे डॉग टैंगो और टिटो में से कोई एक बहुत बीमार है। बस, इसी व्याकुलता के कारण वह प्रिंस चार्ल्स के कार्यक्रम में नहीं जा पाए। इस बात का पता जब खुद प्रिंस चार्ल्स को चला तो काफी प्रभावित हुए और कहा कि रतन टाटा के यही गुणों की वजह से आज टाटा ग्रुप इस मुकाम पर है। इस घटना से पता चलता है कि रतन टाटा सिर्फ सफल उद्योगपति ही नहीं, बल्कि एक संवेदनशील व्यक्ति भी थे।

यह बात तब की है! जब दुनियाभर में कोरोना का हाहाकार मचा हुआ था और लॉकडाउन के कारण सब कुछ थम चुका था एवं चारों ओर से बुरी खबरें आ रही थी। ऐसी मुश्किल परिस्थितियों के बीच रतन टाटा ने सामने से आकर डॉक्टर्स और फ्रंटलाइन वर्कर्स यानी स्वास्थ्यकर्मियों के लिए अपनी टाटा ग्रुप की होटलों के द्वार खोल दिए। टाटा ने कोविड काल के विषम हालात में भी 500 करोड़ रूपये टाटा न्यास से और 1000 करोड़ रूपये टाटा ग्रुप की अलग-अलग कंपनियों के माध्यम से दान में दिए। रतन टाटा से जुड़ा यह प्रसंग उनकी इंसानियत को बखूबी बयां करता है।

एक बार उनके एक कर्मचारी की तबियत बिगड़ने से तत्काल इलाज के लिए पुणे से मुंबई आना था। यह बात वर्ष 2004 की है, जब टाटा मोटर्स के तत्कालीन एमडी को पुणे के डॉक्टर्स ने मुंबई के डॉक्टर्स को बताने के लिए कहा, लेकिन उस दिन रविवार होने के कारण काफी समय तक एयर एम्बुलेंस की सेवा का इंतजाम नहीं हो पाया। फिर क्या हुआ? आप यकीन नही कर पाएंगे, लेकिन यह बात काफी कम लोग जानते हैं कि रतन टाटा एक ट्रेंड पायलट थे और उनके पास हवाई जहाज उड़ाने का लाइसेंस भी था। सभी परेशान थे कि क्या किया जाए। इसी बीच, रतन टाटा खुद प्लैन उड़ाने के लिए तैयार हो गए। उनके लिए अपने कर्मचारी की जान बचाना ज्यादा महत्त्वपूर्ण था। हालांकि, कुछ समय में ही एयर एम्बुलेंस का इंतजाम हो गया। रतन टाटा ने उस दिन प्लैन तो नही उड़ाया, लेकिन उस कर्मचारी की जान जरूर बचा ली।

रतन टाटा का जीवन हमें सिखाता है कि सिर्फ आर्थिक उपलब्धियां ही सफलता का पैमाना नहीं होती। बल्कि, सफलता का पैमाना मानवीय मूल्यों और आदर्शों से निकाला जा सकता हैं। हमारी ओर से उनके प्रति सच्ची श्रद्धांजलि तब होगी, जब हम उनके सिद्धांतों और गुणों को अपने जीवन में उतार पाएंगे। आज रतन टाटा इस दुनिया में नहीं है, लेकिन सत्कार्यो और सद्गुणों की जो जमापूंजी छोड़कर गए है वह सदा हमारे लिए प्रेरणास्त्रोत बनती रहेगी। प्रार्थना करता हूँ कि भगवान उनकी आत्मा को शांति दे।

कहानी खत्म हुई और ऐसी खत्म हुई,
कि लोग रोने लगे तालियां बजाते हुए!

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

सर्दी बढ़ने के साथ ही सीकर के तिब्बती बाजार में गर्म कपड़ों की बिक्री शुरू

- सर्दियों में 4 महीने लगता है ये तिब्बती बाजार
- शॉल, जैकेट, स्वेटर, गर्म कपड़ों के लिए बेहतरीन मार्केट

सीकर/ राजकुमार शर्मा

शेखावाटी अंचल में सर्दी का खासा असर बना हुआ है। सुबह-शाम और रात के वक्त सर्दी पड़ रही है। इससे लोगों की दिनचर्या अस्त-व्यस्त है। रात को बाजारों में नजर आने वाली चहल-पहल कम हो गई है। सर्दी बढ़ने के साथ ही गर्म कपड़ों के बाजार सजने लगे हैं। शहर में तिब्बती बाजार के अलावा यूपी का बाजार व दिल्ली का बाजार भी लग गया है। लोग गर्म कपड़ों की खरीददारी भी करने लगे है। इधर मौसम चक्र में परिवर्तन के कारण दिन और रात के तापमान में तीन गुना अंतर है। इससे लोग मौसमी बीमारियों की चपेट में आ रहे हैं। दिन में जहां धूप में तेजी है वहीं सुबह-शाम ठिठुराने वाली सर्दी पड़ रही है। ग्रामीण अंचल में कुछ दिन पहले दोपहर में सीधी धूप में बैठना मुश्किल था, लेकिन अब सुबह व दोपहर में गुनगुनी धूप सुहाने लगी है। रानी शक्ति सर्किल पर लगे इस बाजार में आई तिब्बती महिला दुकानदार मारा डिक्की ने बताया कि हर साल हम यहां गर्म कपड़ों की अपनी दुकान लगा रहे हैं। यहा हर प्रकार के गर्म कपड़े हैं, छोटे बच्चों से लेकर बड़े बुजुर्ग महिलाओं तक के शॉल, जैकेट, स्वेटर सभी चीज मिल जाएगी। यहाँ एक ही छत के नीचे सभी प्रकार के फैशनेबल क्वालिटी के साथ विभिन्न कलर में उपलब्ध है। बड़ी दुकान और शोरूम की अगर बात करें तो तिब्बती मार्केट में रीजनेबल रेट पर गर्म कपड़े दिए जाते हैं और शोरूम पर उसका प्राइज ज्यादा रहता है, यहां पर कई तरह की क्वालिटी के गर्म कपड़े मिल जाएंगे, जो कपड़ा शोरूम पर हजार रुपए का आएगा। वह तिब्बती मार्केट में कम भाव का मिल जाएगा।

तिब्बती दुकानदारों को परिवार के साथ यहां तीन महीने तक रहना होता है, ऐसे में सभी पुख्ता इंतजाम करते हैं, कोई कमरा किराये पर लेकर रहता है तो कोशिश करता है कि रहने की व्यवस्था बाजार के आसपास ही हो, जिससे वह दुकान को आसानी से संचालित कर सकें। आमतौर पर सभी दुकानदार हर बार एक ही मकान में रहते हैं। उन्होंने बाकायदा मकान मालिकों से इसे लेकर करार कर रखा है, चूंकि संबे समय तक उन्हें रहना होता है, इसलिए खाने की इंतजाम भी खुद का करते हैं। सामान साथ लेकर आते हैं और खुद बनाते हैं।

तिब्बती शरणार्थी कैलाश मार्केट का उद्घाटन - शहर के रामलीला मैदान से आगे हरिराम बहड़ सर्किल के पास स्थित ग्राउण्ड में पिछले दिनों तिब्बती शरणार्थी कैलाश मार्केट का उद्घाटन पूरे विधि विधान व पूजा अर्चना के साथ शुरू हुआ। तिब्बती धर्म गुरू दलाई लामा के अनुयायी तिब्बती समाज के लोग इस दौरान बड़ी संख्या में मौजूद रहे। तिब्बती समाज के अध्यक्ष केसी दोर्जे, उपाध्यक्ष टेंनजिंग निमा, सेक्रेट्री डावा थापा ने आये अतिथियों का स्वागत किया। अध्यक्ष केसी दोर्जे ने बताया कि हम भारत के आभारी हैं जो हमारे पूरे तिब्बती समाज का मान सम्मान करता है। वह हमें यहां पर पूरी सुख सुविधा प्रदान करता है। उपाध्यक्ष व सेक्रेट्री ने बताया कि यह मार्केट तीन महीने तक चलेगा। इसमें पुरूष महिलाओं व बच्चों के लिये तिब्बत में बने नये-नये डिजाइनों के गर्म कपड़े मिलेंगे। वह सही मूल्य पर मिलेंगे। उन्होंने आमजन से अपील की कि वे एक बार इस मार्केट का अवलोकन जरूर करें। ज्ञात रहे कि तिब्बती समाज पूरे भारतवर्ष में सीजन के हिसाब से गर्म कपड़ों का व्यापार करते हैं व ब्रान्डेड क्वालिटी देने का हरसंभव प्रयास करते हैं।

पुरूष, महिलाओं और बालक-बालिकाओं के मीडियम रेंज फैंसी परिधानों की बिक्री बढ़ी

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय... दीपावली से पहले गारमेण्ट की खुदरा बिक्री बहुत अधिक बढ़ी। लोगों के हाथों में दीपावली पूर्व बोनस के बतौर अतिरिक्त आय होने से गारमेण्ट के सभी खंड की बिक्री का औसत अच्छा रहा है। फेस्टिव डिस्काउंट का सेल मोटे तौर पर ऑनलाइन चैनलों में देखा गया। रेडीमेड गारमेण्ट में दिसावरों के ऑर्डर अच्छे रहे हैं। पुरूष, महिलाओं और बालक एवं बालिकाओं के मीडियम रेंज फैंसी परिधानों में इस बार दीपावली से पहले कारोबार बहुत अच्छा रहा है। महाराष्ट्र में 20 नवम्बर को विधानसभा का चुनाव और 23 नवम्बर को इनके परिणामों की घोषणा होने से अभी आचार संहिता लगने के कारण पैसों का हेरफेर नहीं हो रहा है। शहरी क्षेत्रों में शर्ट, टीशर्ट, ट्राउजर, एथनिक वियर और इंडोवेस्टर्न स्टाइल के परिधानों, कुरता तथा पायजामा का कारोबार सबसे अधिक हुआ है। दीपावली जैसे पर्व पर लोग नये कपड़ों को खरीदने के साथ ऐसी वैरायटी खरीदने को वरीयता देते हैं, जो देखने में परंपरागत एवं समयानुकूल हो, लेकिन पहनने में सुविधाजनक हो। इसी तरह मीडियम रेंज में सोबर कलर्स में शर्ट और ट्राउजर के मूल्य की रेंज 500 से लेकर 1000 रू और कुरता एवं पायजामा की रेंज अधिक से अधिक 1500 रू तक रही है, जबकि इंडोवेस्टर्न की रेंज 1500 से 3000 रू रही है। महंगाई की मार ने जरूर लोगों को कुछ परेशान किया, परंतु खरीदी करने से भी नहीं चूके हैं।

संगठित क्षेत्र के रिटेल एपेरल की आवक वर्ष 2024-25 में आठ से दस प्रतिशत बढ़ने की धारणा है। इस वर्ष देश में बारिश अच्छी हुई है, मुद्रास्फीति घटने का दावा किया गया है, महंगाई नियंत्रण में है, त्योहारों एवं शादी-विवाह की सीजन में मांग बढ़ती है। लोगों की पसंदगी फास्ट फैशन परिधानों की ओर बढ़ी है, इसलिए अच्छे फैशनेबल और लोकप्रिय स्टाइल रेडीमेड गारमेण्ट की मांग और बढ़ने का अनुमान रेटिंग एजेंसी क्रिसिल की एक रिपोर्ट में दिया गया। कुल बिक्री में मास मार्केट सेग्मेंट का हिस्सा बढ़कर 60 प्रतिशत हुआ है, जो कोरोना महामारी से पहले 56 प्रतिशत था। वैवाहिक सीजन में प्रीमियम क्लोदिंग की मांग बढ़ने की धारणा है। उद्योग सूत्रों का कहना है कि एपेरल निर्यात के लिए भी मौका सुनहरा है। अमेरिका में भारत के एपेरल की मांग बढ़ी है। बांग्लादेश में गारमेण्ट के क्षेत्र में अस्थिरता होने से यूएस इंटरनेशनल ट्रेड कमीशन ने प्रीफर्ड एपेरल सोर्सिंग डेस्टिनेशन के रूप में भारत की बढ़ती विश्वसनीयता को मान्य किया है। स्थिर सरकार होने से ब्रांडधारकों का भारत में एपेरल का सरल उत्पादन और डिलिवरी प्रोसेस में भरोसा बढ़ा है। अस्थिर देशों की तुलना में ब्रांडों को हाई वैल्यू फैशन एपेरल को खरीदने में अधिक रूचि है। इनके ऑर्डर के अनुसार भारत में इनका उत्पादन होगा तथा समय पर इनकी डिलिवरी दी जाएगी। उद्योग को निर्यात ऑर्डर बढ़ने की आशा है।

रूई की आवक बढ़ी, गुणवत्ता हल्की होने की शिकायतें

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

रूई की आवक बाजार में बढ़ी है, लेकिन माल की गुणवत्ता को लेकर चिंताएं हैं। रूई की हो रही आवक हल्की क्वालिटी की है। कई राज्यों में गुणवत्ता को लेकर चिंताएं गंभीर है। बारिश के कारण खड़ी फसल की गुणवत्ता पर असर पड़ा है। साउथ की ओर एक महीने से रूई की आवक अच्छी गुणवत्ता की आ रही है। साउथ को छोड़कर अन्य राज्यों में रूई की आवक गुणवत्तापरक नहीं होने से अच्छी गुणवत्ता की रूई चाहती स्पिनिंग मिलें कर्नाटक एवं आंध्रप्रदेश से खरीदी करने पर जोर दे रही है। ऐसा कहा जा रहा है कि कपास की जहां खेती की गई है ऐसे मुख्य पट्टों में सतत बारिश होने से रूई की गुणवत्ता हल्की रही है, जबकि दक्षिण भारत की ओर यह समस्या कम है।

नए सीजन में कपास की बुवाई अनुमानित 11लाख हेक्टेयर में कम हुई है। इसे ध्यान में रखते हुए और कुछ राज्यों में बेमौसमी बारिश होने के कारण खेतों में खड़ी फसल की क्वालिटी और उपज के मामले में द्वुविधा जैसी स्थिति होने से देश में रूई उत्पादन में प्राथमिक दृष्टि से कमी का अनुमान बाजार सूत्रों को है। कॉटन एसोसिएशन ऑफ इंडिया ने सीजन 2024-25 के लिए रूई का उत्पादन 23.04 लाख गांठ कम होकर 302.25 लाख गांठ होने का प्राथमिक अंदाजा लगाया है, जो 2023-24 में 325.29 लाख गांठ था। आगामी दिनों में आवक, क्वालिटी और मांग को ध्यान में रखते हुए उत्पादन में सुधार अथवा कमी होने की संभावना रहेगी, ऐसा सीएआई प्रमुख अतुल गणत्रा का कहना है।

सीएआई के प्राथमिक अंदाज के अनुसार वर्ष 2024-25 के लिए 30.19 लाख गांठ ओपनिंग स्टॉक, आयात 25 लाख गांठ और उत्पादन 302.25 लाख गांठ को मिलाकर कुल आपूर्ति 357.44 लाख गांठ होगी, जो 2023-24 में 357.44 लाख गांठ थी। इसके सामने रूई की स्थानीय खपत अनुमान 313 लाख गांठ, निर्यात 18 लाख गांठ कुल जावक 331.00 लाख गांठ होती है, जो पिछली सीजन में 341.50 लाख गांठ थी, इस प्रकार वर्ष के अंत में 26.44 लाख गांठ का शेष स्टॉक रहने का अनुमान है। 2023 -24 में कुल 123.71 लाख हेक्टेयर में कपास की खेती की गई थी, जबकि चालू वर्ष में 112.95 लाख गांठ में खेती की गई है। इस तरह करीब 25 लाख गांठ उत्पादन कम होने का अनुमान है। बाजार सूत्रों का कहना है कि उत्पादक राज्यों में बेमौसमी बारिश के कारण इस सीजन में कपास की पैदावार का गणित पूरी तरह से बिगड़ गया है। प्रति हेक्टेयर उत्पादकता लगातार घट रही है। किसानों के लिए कपास की खेती दुधारी तलवार की तरह होता जा रहा है। दूसरी ओर हर वर्ष एमएसपी में हो रही वृद्धि के कारण स्पिनिंग मिलों को रूई महंगी पड़ती जा रही है। अनुमान है कि भारत चालू सीजन में रूई का आयातक देश हो सकता है, पिछले 20 वर्ष में यह दूसरा मौका होगा, जब रूई की जरूरत को पूरा करने के लिए देश में आयात बढ़ाने की नौबत आ सकती है। इसका कारण चालू सीजन में कम क्षेत्रफल में कपास की बुवाई का होना है, जिससे देश में रूई की पैदावार कम हो रही है।

YARN RATES
यार्न रेट्स 05 नवम्बर, 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	----

Birla Tex Mills

2/18 Dyed	-----

SRM Spinners
Mob. 8078660873

2/18 PV Diamond	158
2/18 PV Navy 85:15	168
2/18 PV Black 70:30	187
2/18 R Navy 70:30	180
1/15 Poly Black	122
20 PV Black	144
15 PV Black	140
2/30 PV 65/35 Black	185

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.	110-155
150 Roto Black.	113-161
150 Roto Bright.	129-148
150/250 grey.	118-170
150/250 dyed	133-175
150 FDY.	130
P.V. Yarn	
2/20 Grey CL	126
2/40 POLY	174
2/15 Poly Grey	120
2/20 Poly CL	------
20 Poly CL	111
Cotton Yarn	
4 cone OE	60-106
6 cone. OE	65-149
10 cone OE	91-208
2/4 cone OE	90-158
2/6. OE	97-172
2/8 OE	98-174
2/10 OE.	112-225
2/20 OE.	220-298
2/30 RF.	300-420
2/40 RF	295-400
STAPLE YARN	
10 CONE	192
15 CONE	198
20 CONE	208
2/15 CONE	212
2/40 CONE	265

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	155
1/15 pv	NA
2/30 pv	NA
1/30 pv	165
Jaanvi	
1/15 psy	129
Triveni	
2/40 pv	220
2/30 pv	155
1/20 pv	160
1/15 pv	152

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

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

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

सदस्यता फॉर्म

टेक्सटाइल वर्ल्ड SINCE 1998
वस्त्र उद्योग जगत का सर्वाधिक लोकप्रिय समाचार पत्र

मान्यवर,

आपको यह जानकारी देते हुए अपार हर्ष की अनुभूति हो रही है कि टेक्सटाइल उद्योग जगत का एक मात्र सर्वाधिक लोकप्रिय समाचार पत्र 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' आज दिल्ली, अमृतसर, लुधियाना, रोहतक, मुम्बई, भिवण्डी, नागपुर, अमरावती, पूना, इचलकरंजी, सोलापुर, सूरत, अहमदाबाद, गोरखपुर, आगरा, कोलकाता, ग्वालियर, रायपुर, उज्जैन, इन्दौर, रांची, हैदराबाद, सिकंदराबाद, कोयम्बटूर,बुरहानपुर, बंगलुरू, चैन्नई, सेलम, मालेगांव, इरोड़, बरेली, मुरादाबाद, भीलवाड़ा, जोधपुर, बालोतरा, पाली, जयपुर, उदयपुर सहित पूरे देश में कश्मीर से लेकर कन्याकुमारी तक सम्पूर्ण टेक्सटाइल क्षेत्र में सर्वाधिक पढ़ा जाने वाला अखबार है और यह सब आप जैसे जागरूक पाठकों के सहयोग से ही संभव हो पाया है।

आपके लिए 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' किस प्रकार उपयोगी है:- क्योंकि यह एक अखबार ही नहीं अपितु एक महत्त्वपूर्ण सूचना प्रदायक दस्तावेज है जिसमें पूरे देश की वस्त्र मण्डियों के समाचारों के साथ-साथ फाइबर से लेकर फैब्रिक, मशीनरी, केमिकल आदि के संबंध में केन्द्र एवं राज्य सरकारों द्वारा जारी महत्त्वपूर्ण नीतियों का समावेश होता है। यह आप के व्यापार की श्रीसमृद्धि में निश्चित रूप से अभिवृद्धि करने में सहायक सिद्ध होगा।

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

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

नोट - ऑफर सीमित समय के लिये

वर्ष	ऑफर	प्रतियां	कोरियर द्वारा
☐ 1 वर्ष	----------	24	रू. 600
☐ 2 वर्ष	----------	72	रू. 1000
☐ 4 वर्ष	+1 वर्ष की सदस्यता फ्री	120	रू. 2500

हाँ, मैं 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' समाचार पत्र की सदस्यता प्राप्त करना चाहता हूँ:-

☐ एक वर्ष ☐ तीन वर्ष ☐ पांच वर्ष

नाम एवं पद ....

कम्पनी/फर्म का नाम : ....

पता : ....

..........पिन कोड नं. ....

मोबाइल नं. ....फोन नं. ....

कैटेगरी: ☐ निर्माता ☐ प्रोसेसर ☐ स्पिनर ☐ निर्यातक ☐ आयातक ☐ एजेण्ट ☐ डीलर ☐ होलसेलर ☐ रिटेलर ☐ डिजाइनर ☐ कंसल्टेंट ☐ इंस्टीट्यूट ☐ अन्य ....

डीलिंग: ☐ सूटिंग ☐ शर्टिंग ☐ साड़ी ☐ ड्रेस मटीरियल ☐ रेडिमेड गारमेण्ट ☐ होजयरी ☐ मशीनरी ☐ केमिकल ☐ यार्न ☐ पैकेजिंग मटीरियल ☐ होम फर्निशिंग ☐ अन्य ....

सदस्यता हेतु चैक/ड्राफ्ट नं. .... दिनांक .... रु. .... 'टेक्सटाइल वर्ल्ड' के नाम से प्रेषित है।

विशेष- यदि आप पत्रकार के रूप में आपके यहां के टेक्सटाइल मार्केट की न्यूज भी हमें भेजना चाहते हैं तो कृपया 9468835188 पर whatsapp सम्पर्क कर अपना रजिस्ट्रेशन अवश्य करालें।

417, 4th FLOOR, COMMERCIAL MALL, GOVINDAM, OLD RTO ROAD, BHILWARA-311001
Tel: 01482-237165 | E-mail: textileworldtw@gmail.com | Web: www.textileworld.org

देश से गारमेंट...

पेज 1 का शेषांश

इक्रा कहना है कि आर्थिक मंदी और भू-राजनैतिक तनाव के बावजूद इन देशों को देश से गारमेंट निर्यात में लगातार बढ़ोतरी हो रही है तथा चालू वित्त वर्ष के पहले 6 महीनों यानि अप्रैल-सितम्बर में 7,505.14 मिलियन डॉलर का निर्यात किया जा चुका है, जो गत वर्ष की इसी अवधि की तुलना में 8.51 प्रतिशत अधिक है। इक्रा के अनुसार इसका प्रमुख कारण अमेरिका और यूरोपीय समुदाय में गारमेंट के स्टॉक में कमी आने के साथ ही अनेक नए खरीददार भारत से खरीदी कर रहे हैं। इसका कहना है कि आगामी स्प्रिंग और समर सीजन के लिए गारमेंट निर्यातकों के पास अच्छे ऑर्डर आए हुए हैं।

इक्रा के सीनियर वाइस प्रेसीडेंट श्रीकुमार कृष्णमूर्ति का कहना है कि वित्त वर्ष 2023-24 में भारत से गारमेंट निर्यात में 2 प्रतिशत की गिरावट दर्ज की गई थी। बांग्लादेश में भू-राजनैतिक तनाव के कारण वहां पर कार्यरत कई कंपनियां भारत सहित अन्य देशों में अपनी यूनिट लगा सकती हैं। उनका कहना है कि कम मजदूरी की दर और बांग्लादेश को अमेरिका और यूरोपीय समुदाय द्वारा लीस्ट डवलपमेंट कंट्री का दर्जा दिए जाने से अन्य देशों के निर्यातकों के लिए चुनौती बनी रहेगी।

श्री कृष्णमूर्ति का कहना है कि पीएलआई स्कीम के अतिरिक्त पीएम मित्रा योजना से भी भारत के निवेश बढ़ने के साथ ही उत्पादन क्षमता में वृद्धि और उत्पादन लागत में कमी के कारण भारतीय गारमेंट की विश्व बाजार में मौजूदगी को मजबूती मिलेगी और मैन-मेड फाइबर की वैल्यू चेन को बढ़ावा मिलेगा। इसी बीच, एईपीसी के चेयरमैन श्री सुधीर सेखरी के अनुसार भारतीय गारमेंट निर्यातकों को देश के आयात पर कम निर्भरता, फाइबर टू फैशन के सम्पूर्ण इको सिस्टम और युवा श्रमिक बल का लाभ मिल रहा तथा यहां पर विकास की असीमित संभावनाएं हैं। उनका कहना है कि विश्व बाजार में प्रतिकूल परिस्थितियों के बावजूद देश से गारमेंट निर्यात में वृद्धि हो रही है, जबकि अनेक प्रमुख देशों से यह कम हो रहा है। प्राप्त आंकड़ों के अनुसार अप्रैल-अगस्त के दौरान देश से यूके को गारमेंट निर्यात में 6.1 प्रतिशत, जर्मनी को 7.2 प्रतिशत, स्पेन को 16 प्रतिशत और नीदरलैंड्स को 27.8 प्रतिशत की वृद्धि हुई है। इसके अतिरिक्त एफटीए में सहयोगी देशों में आस्ट्रेलिया को गारमेंट निर्यात में 9.3 प्रतिशत, मॉरीशस को 13 प्रतिशत, जापान को 8.5 प्रतिशत, दक्षिणी कोरिया को 17.3 प्रतिशत की बढ़ोतरी हुई है।

वीविंग इकाइयों में...

पृष्ठ 12 का शेषांश

परंतु अब भिवंडी समेत अन्य उत्पादन केंद्रों पर कपड़ों का उत्पादन बढ़ने के अनुमान से कॉटन यार्न समेत सिंथेटिक यार्न में कारोबार अच्छा हो सकता है। स्पिनिंग उद्योगों की स्थिति वैश्विक स्तर पर कमोबेश विकसित देशों जैसी है। बांग्लादेश से रूई और यार्न की मांग अच्छी है, लेकिन चीन की मांग घटी है। स्पिनिंग मिलों को अच्छी रूई की जरूरत है। अच्छी क्वालिटी की रूई की आवक बाजार में कम है। गुजरात समेत उत्तर की स्पिनिंग मिलों की रूई में लेवाली बढ़ी है। मिलों में यार्न का उत्पादन कम करने की जरूरत नहीं है, कारण कि वीविंग इकाइयों में कपड़ों का उत्पादन बढ़ना शुरू हो गया है। चालू सीजन में 23 लाख गांठ रूई का उत्पादन कम होने की बात सामने आने के बाद कॉटन यार्न के भाव में गिरावट की उम्मीद नहीं है। कॉटन यार्न की निर्यात मांग बहुत नहीं है, परंतु स्पिनिंग इकाइयों में कॉटन यार्न का स्टॉक भी ज्यादा नहीं है।

भूल ना जाना ०५७

RISHAB WORLD

भारतीय व्यापार और उद्योग के जनक

जमशेदजी नसरवानजी टाटा

(१८३९ - १९०४)

ब्रिटिश राज के दौरान, जब औसत भारतीय या तो दयनीय स्थिति में थे या क्रांतिकारी थे, **नुसरवानजी टाटा** ने तानाशाह अंग्रेजों से मुकाबला करने के लिए संपत्ति बनाने और अपने बेटे **जमशेदजी** को शिक्षित करने पर ध्यान केंद्रित किया।

जमशेदजी ने अफीम के व्यापार के लिए चीन सहित कई स्थानों की यात्रा की और कपास की बेहतर संभावनाओं का एहसास किया, जिसे उन्होंने 1868 में स्थापित अपनी कंपनी **'टाटा ग्रुप'** में समाहित किया।

जमशेदजी छोटी आयु से ही मानसिक अंकगणित में विशेष क्षमता के धनी थे। उन्होंने अपने जीवन में 4 लक्ष्य निर्धारित किए -

- सामुदायिक कल्याण को केंद्रित रखते हुए भारत के औद्योगिक भविष्य के रूप में **आयरन एंड स्टील कंपनी** की स्थापना करना **(टाटा स्टील - 1907)**
- गरीबी उन्मूलन के लिए **शिक्षा** अत्यंत महत्वपूर्ण है, इसके लिए विश्वस्तरीय शिक्षण संस्थान स्थापित करना **(TISS 1936 और TIFR 1945)**
- भारतीयों के विकास के लिए **एक अनूठा होटल** स्थापित करना **(ताज महल होटल 1903)**
- भारत में बुनियादी ढांचे की बढ़ती जरूरतों को पूरा करने के लिए एक **जलविद्युत संयंत्र** की स्थापना **(टाटा पावर 1919)**

उनके जीवनकाल में 3 दिसंबर 1903 को कोलाबा वाटरफ्रंट में **ताजमहल होटल** के उद्घाटन के साथ केवल होटल की स्थापना का सपना ही साकार हो सका। शेष सभी विजन उनके बाद की विरासत में पूरे हुए, जो आज तक जारी है।

प्रथम प्रधानमंत्री **जवाहरलाल नेहरू** की अध्यक्षता में योजना आयोग का उदघाटन 1950 में हुआ था, जिसमें उन्होंने जमशेदजी टाटा का **भारत के वन मैन प्लानिंग कमीशन** के रूप में सम्मानपूर्वक उल्लेख किया था।

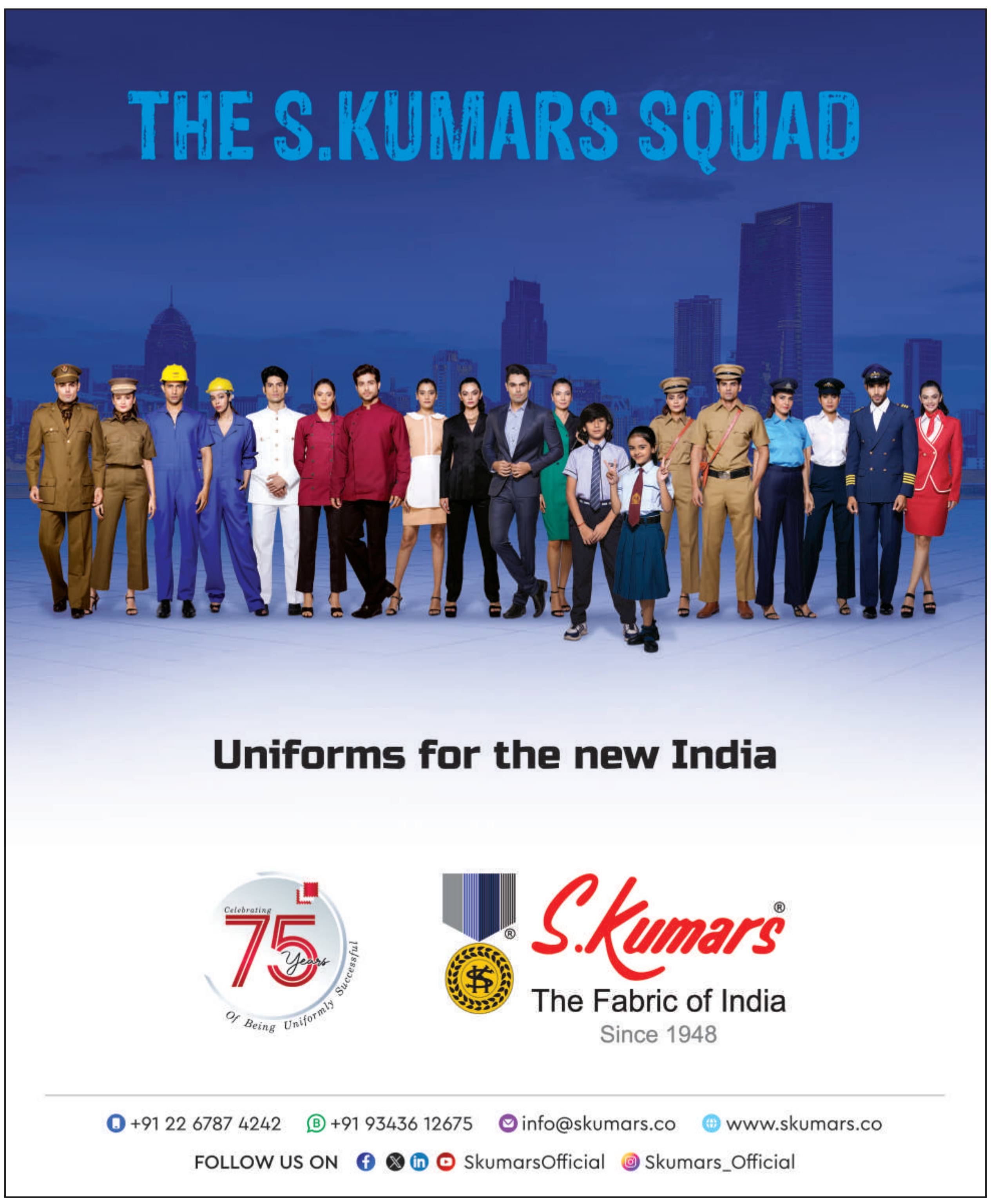
आज **जमशेदजी** को न केवल प्रतिष्ठित टाटा समूह के संस्थापक के रूप में, बल्कि समाज में **टाटा कल्चर** की स्थापना के लिए भी याद किया जाता है।

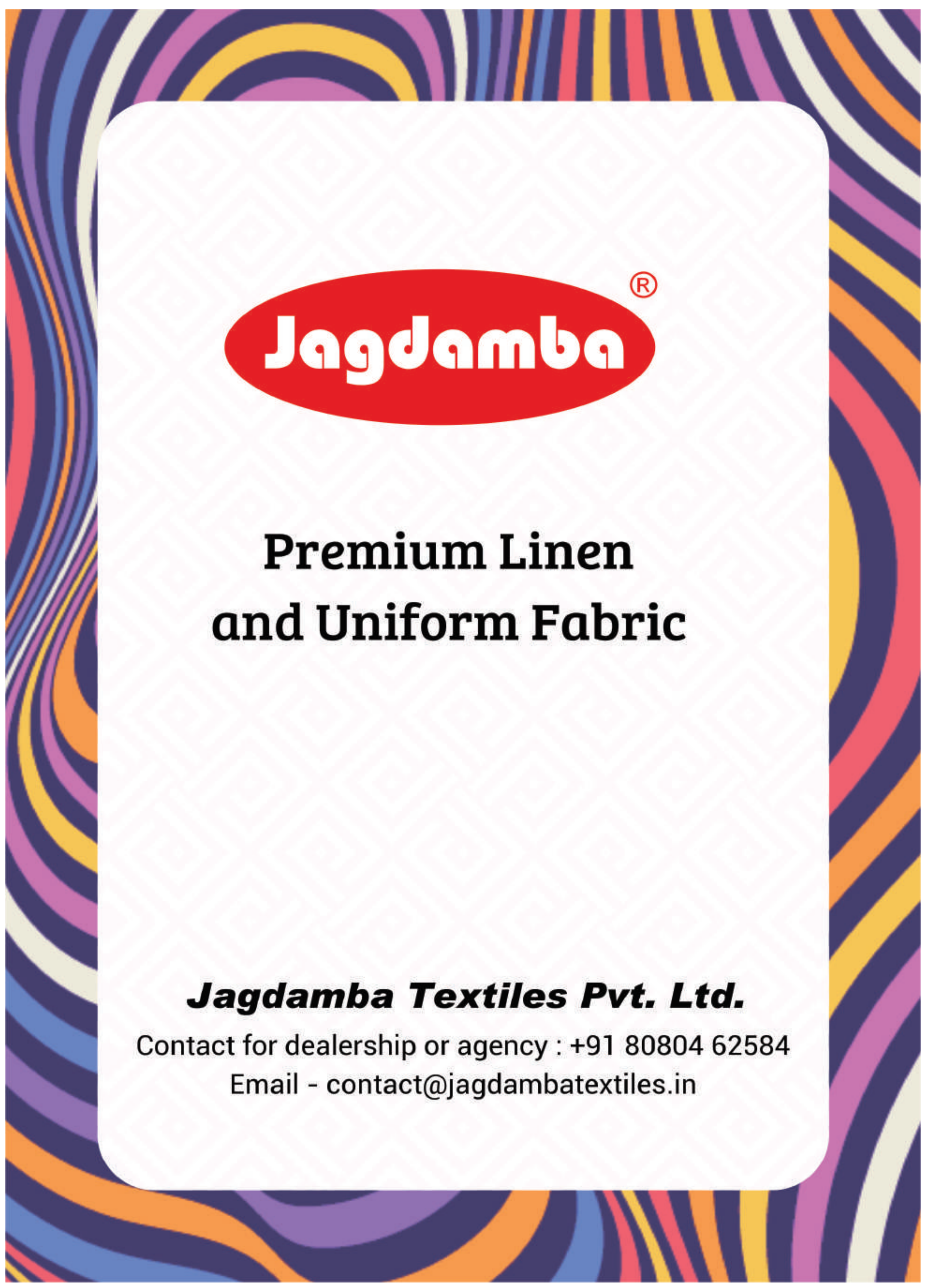
वीविंग इकाइयों में उत्पादन बढ़ने से कॉटन यार्न में मजबूती की धारणा

मुंबई/रमाशंकर पाण्डेय

यार्न का बाजार फिर सुधार की ओर बढ़ रहा है। विशेषकर कॉटन यार्न के भाव बीच में कुछ घटने के बाद फिर से बढ़े है। अभी ग्रे कपड़ों का उठाव अच्छा नहीं है। कपड़ों में लेवाल कम होने से वीवर्स परेशान हैं। पूर्व के ऊंची कीमत के यार्न से बने कपड़ों को बेचने में वीवर्स को परेशानी हो रही थी, इसलिए लूमों पर कपड़ों का उत्पादन घटने से कॉटन यार्न की मांग थोड़ी कम है। सिंथेटिक यार्न भी मजबूत है। ऐसा भी नहीं है कि यार्न की मांग बिल्कुल नहीं है। यार्न की कुछ ऐसी वैरायटी है, जिसमें उतार एवं चढ़ाव के साथ कामकाज निरंतर जारी है। रूई के भाव घटे हैं, मिलें कॉटन यार्न का उत्पादन बढ़ाने के लिए अच्छी गुणवत्ताा की रूई खरीद रही है। यार्न का उत्पादन अच्छा है।

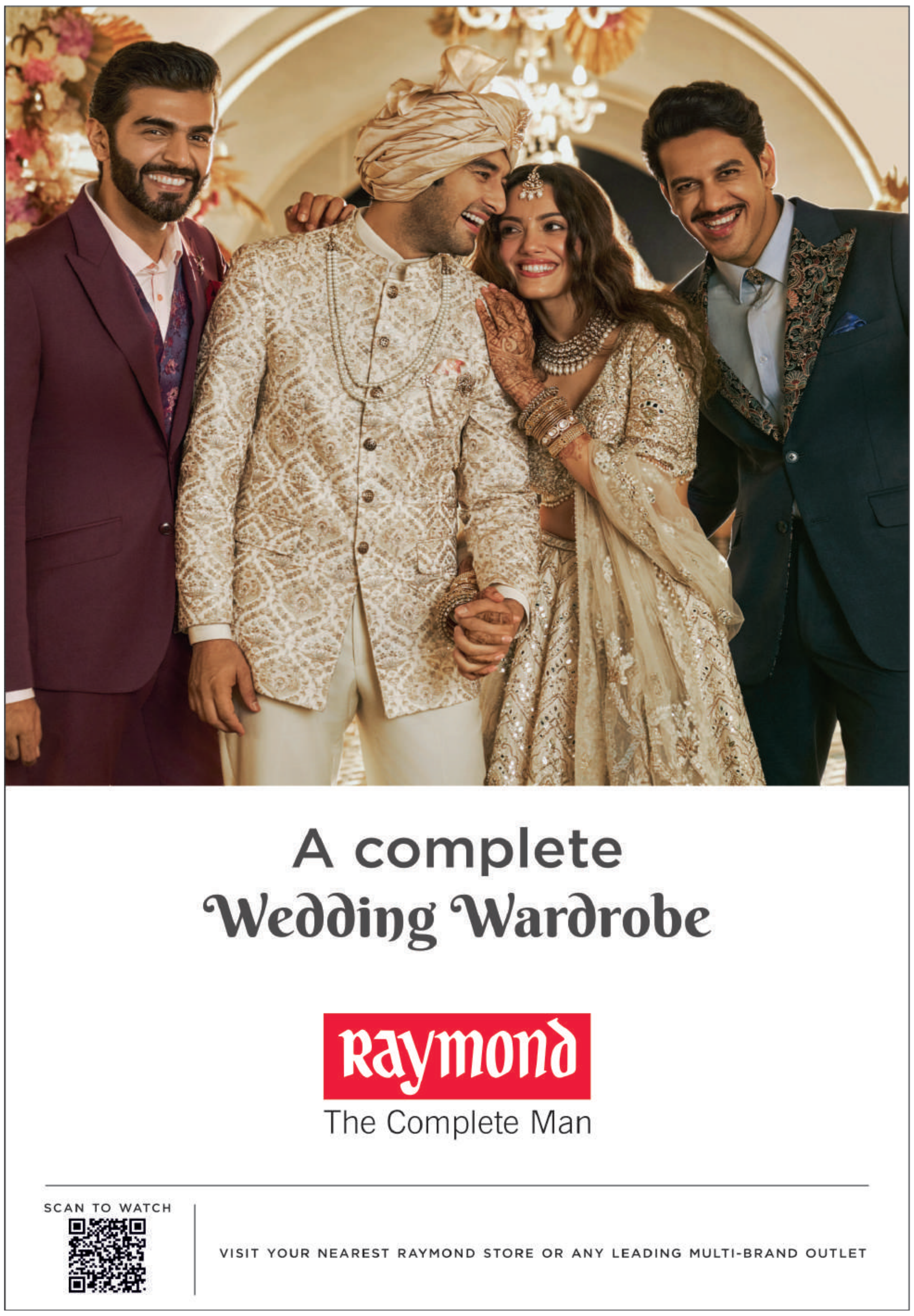
वीविंग इकाइयों में दीपावली बाद कपड़ों का उत्पादन बढ़ने की आहट से कॉटन यार्न में नरमी का कोई संकेत नहीं है, तो दूसरी ओर बड़ी तेजी की भी संभावना नहीं है। कारण कि मिलों में यार्न का उत्पादन लगातार अपनी क्षमता पर होने की रिपोर्ट है। निर्यात में कारोबार कम है। इसलिए वीविंग इकाइयों की मांग के बल पर ही यार्न में सुधार की उम्मीद है। यह भी सच है कि कॉटन यार्न की नरमी का असर ग्रे कपड़ों के उत्पादन पर पड़ा है। ग्रे सूती कपड़ों में कामकाज घटने से कॉटन यार्न की मांग बीच की अवधि में कमजोर पड़ी थी, **शेषांश पृष्ठ 6 पर**





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

7 से 21 नवम्बर, 2024
SINCE 1998
टेक्सटाइल वर्ल्ड Corporate



Mafatlal Industries Q2 Revenue Jumps 222%, H1 Revenue Up 61.9%

M. B. Raghunath, CEO
Mafatlal Industries Ltd.

Mumbai/ Mafatlal Industries Limited, a long-established player in the Indian textile industry, has announced its unaudited financial results for the quarter ended September 30, 2024. The company reported a significant year-on-year revenue growth of 222.6% for Q2FY25, reaching Rs 995.5 crore, while revenue for H1FY25 rose by 61.9% to Rs 1,447.3 crore.

Financial Performance

The company's total income for Q2FY25 stood at Rs 1,009.3 crore, marking a 206.5% increase over the previous year. EBITDA for the quarter rose by 15.5% to Rs 32.3 crore, with operating EBITDA showing substantial growth of 110.1% to Rs 21.6 crore. Profit after tax (PAT) for the quarter was Rs 20.0 crore, a slight decrease of 4.6% from the same period last year, largely due to one-time expenses. For H1FY25, PAT grew 4.0% to Rs 50.4 crore.

The revenue growth was driven primarily by large-scale execution of consumer durable institutional orders, which contributed to 67% of the revenue in Q2FY25. Key institutional orders in H1FY25 included supply of 10,600 lakh meters of uniform fabric, 7.5 lakh consumable durable articles across Maharashtra, and 15.7 lakh pieces of Dhoti, Saree, and Lungi in Jharkhand. Mafatlal Industries also noted that its order book includes substantial projects from the governments of Maharashtra, Jharkhand, and Tripura, pending any restrictions due to upcoming state elections.

Strategic Initiatives and Subsidiary Formation

As part of its ongoing cost-reduction efforts, Mafatlal implemented a voluntary retirement scheme (VRS) for 133 workers at its manufacturing facilities, incurring a cost of Rs 5.96 crore, reported under exceptional items.

Looking ahead, the company is focusing on expanding within the digital infrastructure sector. Mafatlal recently established a subsidiary, Pieflowtech Solutions Private Limited, in which it holds a 60% stake. This new entity is positioned to enhance the company's capabilities and offerings in government-led digital infrastructure projects, particularly in the education and rural development sectors.

CEO M. B. Raghunath expressed satisfaction with the company's performance, citing Mafatlal's proven track record in government tenders and institutional orders. "Our topline results reflect our strategic focus on consumer durables and digital infrastructure. With our extensive supply chain experience, we are well-positioned to continue growing, leveraging our strong customer relationships and operational strengths."

Mafatlal Industries remains optimistic about further growth opportunities in government contracts and the digital infrastructure space, supported by its enduring industry presence and commitment to high standards in project execution.

Liva Reviva collaborates with Ka-sha for their new line called 'Roz'

'Roz' Collection by Ka-Sha Features Liva Reviva's Sustainable, Plant-Based Fabrics for Everyday Elegance

Mumbai/ In today's dynamic fashion landscape, sustainability is no longer just a buzzword—it's a necessity. As the textile industry faces increasing scrutiny over its environmental impact, brands like Liva Fabrics, made from renewable plant-based fibers, are taking the lead by promoting sustainable fashion and contributing to a greener future. Liva Reviva, known for repurposing textile waste, is revolutionizing the textile value chain by creating fabrics that are both stylish and environmentally conscious.

In a significant move towards merging fashion with sustainability, Liva Reviva has joined forces with renowned Indian fashion label, Ka-Sha, to craft a line of artisanal and sustainable products under Ka-Sha's new brand, "Roz". This collection is an ode to everyday fashion, where comfort and design come together seamlessly, while sustainability is woven into every thread. Derived from the word 'everyday' in Hindi, "Roz" captures the essence of clothing designed for regular wear, but with an extraordinary commitment to environmental responsibility.

The "Roz" collection is centered around mindful design, offering elevated basics that go beyond mere functionality. These pieces are perfect for the modern consumer who values sustainability without compromising on style or comfort. Every garment in the line features small yet significant details, demonstrating Ka-Sha's commitment to craftsmanship and thoughtful design. This attention to detail ensures that "Roz" pieces not just feel good but also look great, making them a staple in any wardrobe.

A key highlight of this collection is the innovative fabric blend that defines it. **The garments are crafted using Liva's Reviva-M circular yarn, made from repurposed textile waste, handwoven together with indigenous kala cotton by artisans from Gujarat,**

that Ka-Sha has been associated with since the last couple of years. This fusion of cutting-edge sustainable materials and traditional craftsmanship results in garments that are durable, eco-friendly, and easy to care for. The emphasis on comfort, washability, and longevity makes "Roz" the perfect choice for individuals seeking timeless style with a minimal environmental footprint.

Mr. Sree Charan, VP Marketing, Global Head – Brands, Birla Cellulose, Aditya Birla Group, said, "We are proud to partner with Ka-Sha in redefining fashion with 'Roz,' a collection that brings together sustainability and design. Liva Reviva's innovative fabrics not only reduce textile waste but also offer a premium feel and fluidity, making it easy for consumers to make eco-conscious choices without compromising on style."

Commenting on the collaboration, Karishma Shahani Khan, Founder of Ka-Sha, shared, "Roz is more than just a fashion line—it's a philosophy that champions sustainability in the most practical, everyday sense. We wanted to create pieces that reflect the simplicity of daily dressing while aligning with the values of conscious consumerism. Partnering with Liva Reviva allowed us to strike that balance between design and sustainability, crafting clothes that make you feel good inside and out."

The launch of "Roz" has already garnered widespread praise for its ethical production methods and sustainable origins. Fashion-conscious consumers are drawn to the collection not just for its eco-friendly credentials, but for its timeless appeal and impeccable quality. The line reflects a modern aesthetic that resonates with those looking for versatile pieces that fit effortlessly into their everyday lives. Whether it's for a casual day out or a laid-back office look, "Roz" offers a perfect blend of comfort, style, and responsibility.

Ultimately, the success of "Roz" showcases the power of partnerships in driving positive change in the fashion industry. Liva Reviva and Ka-Sha have demonstrated that sustainability and profitability can coexist, setting an inspiring example for other brands to follow. As the world continues to seek more sustainable practices, collaborations like this pave the way for a future where fashion doesn't just look good—it does good too.

About Liva Reviva-LIVA Reviva are fibres comprising of wood pulp sourced from FSC-certified forests blended with up to 30% recycled textile waste, making it an innovative fiber that represents futuristic sustainable fashion. LIVA Reviva tackles textile waste, which makes up 15–30% of the fabric discarded during the production of clothing, a critical environmental issue. LIVA Reviva turns this waste into fibers that mimic the superior qualities of virgin viscose, saving it from ending up in a landfill or causing pollution. Garments crafted from fabrics enriched with Liva Reviva are characterized by their flawless drapes, impeccable fit and breathability while keeping you comfortable always.

Unsecured and Indefinite Finance: The Silent Killer in the Textile Trade

In the evolving financial landscape of the textile industry, one disturbing trend has surfaced: the rise of unsecured and indefinite finance for traders and retailers. As profit margins dwindle due to escalating operational costs, traders are increasingly compelled to extend credit terms to accommodate retailers' cash flow challenges. What once were manageable 45-day credit periods have now stretched into precarious nine-month cycles. This shift, though gradual, has created a severe financial strain, and traders are finding it nearly impossible to navigate the burden without the infusion of fresh funds.

Traditionally, textile traders operated with defined, short-term credit arrangements that allowed for steady capital rotation, sustaining business operations with minimal financial strain. However, as market pressures have intensified in the post-COVID environment, traders have been forced to offer indefinite credit to retailers struggling with cash flow and conservative consumer spending. While this may initially appear as a temporary concession, it has become a fundamental aspect of business survival, pushing traders to seek fresh capital to compensate for delayed payments and to maintain liquidity in a stagnant cash flow cycle.

This indefinite credit burden has significant ramifications. With funds tied up for prolonged periods, traders now require an influx of working capital simply to manage day-to-day expenses. This continuous injection of fresh funds has become essential, as without it, business operations would come to a standstill. The need for fresh capital is urgent, as it offers traders the only way to bridge these liquidity gaps and to keep inventory, production, and logistics moving. However, sourcing this capital has proven to be increasingly challenging. Many traders are forced to turn to loans or to dip into reserves, escalating their debt burden and making it harder to balance the books. This reliance on new funds is ultimately unsustainable, as it deepens the financial strain on already stretched resources.

A key consequence of these extended credit periods is the soaring risk of bad debt. The absence of secure collateral or enforceable guarantees leaves traders highly vulnerable to defaults as retailers struggle to meet payment obligations. When payments are delayed or go unpaid, traders are left with little recourse, forcing them to absorb significant losses that further erode profitability. This growing trend of bad debt introduces a vicious cycle, where additional funds are needed not just to sustain operations but also to cover mounting financial losses. Traders face a continuous battle to maintain solvency, with their businesses teetering on the edge of financial instability.

The need for fresh capital is particularly pressing in the face of rising bad debt, as it becomes clear that the only way for traders to mitigate risk is to inject new funds into their businesses. Without fresh funds, they are unable to offset delayed payments, meet operational costs, or maintain enough inventory to fulfill orders. However, this cycle of re-investment only serves as a temporary fix. The ongoing requirement for capital infusion undermines the financial health of traders, draining reserves and stretching credit limits to the breaking point. As a result, traders find themselves in a cycle of dependency, forced to continually replenish their working capital in order to keep the business alive, all while shouldering an unsustainable debt burden.

One of the most damaging effects of unsecured and indefinite finance is the breakdown of trust within the industry. As traders rely increasingly on fresh funds to cover operational expenses, the risk of default becomes pervasive. Financial institutions and investors are hesitant to lend support, wary of

an industry where returns are plagued by uncertainty and bad debt. This reluctance from traditional lenders further limits traders' access to essential funds, leaving them to scramble for alternative sources of capital at higher interest rates. This lack of reliable financial support compounds the issue, creating a fragile ecosystem where each business is fighting to survive.

Ultimately, the need for fresh funds to cover extended credit terms, rising bad debt, and operational costs has become the silent killer of the textile trade. Traders who once operated with minimal financial risk are now heavily exposed, facing continuous pressure to secure additional funding just to sustain daily activities. Without a consistent infusion of funds, businesses are likely to falter, as the weight of bad debt and indefinite credit erodes the stability of the entire trade.

In conclusion, the practice of offering unsecured and indefinite finance has created a crisis in the textile industry, threatening the viability of traders. The extension of credit terms of upto nine months has introduced immense financial burdens that can only be managed through constant infusions of fresh capital. This unsustainable cycle is draining resources, eroding profitability, and creating a culture of dependency that leaves little room for growth or stability. If the textile trade is to survive, a restructuring of credit practices and a responsible approach to financing are critical. Fresh funds may provide temporary relief, but without reform, the industry faces a daunting future where financial strain becomes the norm rather than the exception.

- **Written by Vivek Mehta**

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 :-

वैवाहिक सीजन में फैंसी कपड़ों सहित सभी वैरायटी में कारोबार होने की आशा बढ़ी

मुंबई/ रमाशंकर पाण्डेय

ग्राहकों की कमजोर मांग, एमएसएमई को निश्चित अवधि में भुगतान करने संबंधित नियमों, देशभर में लोकसभा चुनाव होने के कारण कपड़ों में कारोबार शिथिल होने, कॉटन एवं सिंथेटिक यार्न इत्यादि की बढ़ी लागत तथा कपड़ों की करीब-करीब सभी वैरायटी का उत्पादन स्तर से कम होने जैसे अनेक कारणों से इस वर्ष कपड़ों में कामकाज औसतन दर्जे का रहा है। यदि पिछली दिवाली से इस वर्ष की दिवाली अवधि तक कपड़ों के कारोबार पर सरसरी तौर पर नजर डालें तो कहा जा सकता है कि कपड़ा बाजार किसी भी स्तर पर कसौटी पर खरा नहीं उतरा है। गारमेण्ट, मेडअप्स और कपड़ों की सामान्य किस्मों में कारोबार सामान्य रहा है।

देसावरों के व्यापारियों का बाजारों में आना-जाना पहले की तुलना में कम हो गया है। बाजारों में धंधा धीरे-धीरे कम होता जा रहा है। फैसी शर्टिंग कपड़ों और सूटिंग में मिल कपड़ों में कारोबार अधिक हो रहा है, जबकि प्रोसेस कपडों में कारोबार कम हो गया है। मुंबई के मुख्य बाजारों की तुलना में धंधों का विस्तार अन्य स्थानों पर होता जा रहा है। भिवंडी, उल्हासनगर, तारापुर तथा सूरत एवं अहमदाबाद की ओर कपड़ों का कारोबार मुंबई की तुलना में अच्छा हो रहा है, जबकि मुंबई में कपड़ों का बाजार सिमटता जा रहा है। छोटे व्यापारी अब बड़े व्यापारियों के लिए सप्लायर के बतौर काम करने लगे हैं। कपड़ा ब्रांड से अधिक बिक रहा है।

रिटेल काउंटरों पर फि निश कपड़ों में धंधा कम हो गया है। फिनिश कपड़ों की मांग उन दिनों में अधिक होती है, जब कोई त्योहारी सीजन होता है या वैवाहिक सीजन की बिक्री शुरू होती है, ऐसे समय में बाजारों में फि निश कपड़ों में कारोबार बढ़ जाया करता है, अन्यथा आम दिनों में इस तरह के कपड़ों में धंधा सामान्य स्तर पर ही होता रहा है। रेडीमेड गारमेण्ट में कारोबार अधिक होने से फिनिश कपड़ों का कारोबार कम हो गया है। कपड़ों के उत्पादकों से लेकर वितरकों तक का ध्यान अधिक से अधिक रेडीमेड गारमेण्ट इकाइयों को कपड़ों की आपूर्ति करने पर हो गया है। रेडीमेड गारमेण्ट इकाइयों को सीधे कपड़ों की आपूर्ति करने पर जोर दिया गया है।

कपड़ा कारोबारियों का मानना है कि मंदी की स्थिति खत्म हो रही है। कपड़ों की मांग खुल रही है। दीपावली बाद कपड़ों की मांग में तेजी की संभावना लग रही है। वैवाहिक सीजन में अच्छा कारोबार होने की संभावना है। निर्यात ऑर्डर बढ़ने शुरू हो गए हैं। टेक्निकल टेक्सटाइल में देश एवं विदेश की मांग में वृद्धि के संकेत मिले है। जितनी मांग है, उसका कुछ प्रतिशत ही उत्पादन भारत में होता है। जबकि मांग एवं आपूर्ति के बीच बड़ा अंतर है। केंद्र की सरकार और राज्य की सरकारें इस क्षेत्र पर विशेष ध्यान दे रही है। इसलिए माना जा रहा है कि उभरते इस बाजार में उत्पादन और निर्यात दोनों में अच्छा अवसर होने से कारोबार बढ़ेगा।

इनोवेशन पर जोर देने, बाजार की मांग के अनुसार कपड़ों का उत्पादन करने और तद्नुसार मार्केट स्ट्रेटेजी चुस्त दुरूस्त रखने की नीति अपनाने और कपड़ों की गुणवत्ता के साथ तर्कसंगत मूल्य आज के प्रतिस्पर्धी दौर में जरूरी हो गया है। चाहे स्थानीय स्तर के बाजारों में कपड़ों को बेचना हो अथवा गारमेण्ट इकाइयों को आपूर्ति करना हो या फि र निर्यात के लिए कपड़ों को तैयार करना हो, हर जगह नवीनता, बाजार ट्रेण्ड्स और प्रतिस्पर्धी मूल्य पर ध्यान देकर ही बिक्री को बढ़ाया जा सकता है। मौजूदा दौर में जो इस पर ध्यान नहीं देकर परंपरागत ढंग से कारोबार करना चाहता है, ऐसे कारोबारियों के लिए इस क्षेत्र में आगे बढ़ने की संभावना कम है।

भिवंडी में आज भी पुराने लूमों पर कपड़ों का उत्पादन अधिक हो रहा है। भिवंडी में आधुनिक शटललेस लूम कम है। अपग्रेडेशन की गति बहुत धीमी है। भिवंडी में लूमों की संख्या अधिक होने पर भी कपड़ों का उत्पादन स्थिर है, क्योंकि ऑटोमेटिक लूम, एयरजेट और नई टेक्नोलॉजी के लूमों की यहां कमी है। जबकि सूरत और इचलकरंजी की ओर शटललेस लूमों की संख्या बढ़ी है। इसलिए विविध किस्म के कपड़ों का उत्पादन यहां बढ़ा है, साथ में बढ़ रहा है कारोबार। भिवंडी में यदि लूमों के अपग्रेडेशन पर ध्यान दिया जाए, कपड़ों की क्वालिटी सुधारी जाए, आरएण्डडी पर उचित ध्यान हो तो नये उत्पादों को विकसित करने में मदद मिलेगी।

दीपावली बाद वैवाहिक सीजन के लिए कपड़ों की मांग जल्दी शुरू होने का अनुमान है। कॉटन यार्न सुधरने लगा है। सिंथेटिक यार्न भी मजबूत है। माना जा रहा है कि यार्न मजबूत रहता है तो कपड़ों की लागत बढ़ेगी, इसलिए कपड़ों के भाव बढ़ने की संभावना अधिक है, जबकि बाजारों में कपड़ों के स्टॉक को लेकर अनिश्चितता है। कॉटन पापलीन, कॉटन साटीन, कॉटन ड्रील, कॉटन बेडशीट्स जैसी हैवी क्वालिटी में ग्राहकी अच्छी है। सूटिंग एवं शर्टिंग में रिटेलरों की खरीदी मिल कपड़ों के साथ अच्छी फिनिश क्वालिटी प्रोसेस कपड़ों में रही है। इंटरलाइनिंग में सितम्बर महीने में कारोबार बहुत अच्छा था, लेकिन अब इनमें ग्राहकी धीमी पड़ गई है।

भिवंडी में ग्रे सूती कपड़ों की मांग कमजोर पड़ने के बाद भाव स्थिर है। कपड़ों का उत्पादन न सिर्फ भिवंडी में घटा है, बल्कि दूसरे उत्पादन क्षेत्रों में भी निर्धारित क्षमता से कम होने की रिपोर्ट मिल रही है।

अनुमान है कि दीपावली बाद कपड़ों की मांग बढ़ने के साथ उत्पादन भी बढ़ेगा। स्कूल यूनिफॉर्म में मिलें दीपावली के बाद प्रोग्राम लेना शुरू कर सकती है। इस क्षेत्र में संगठित और गैर संगठित क्षेत्र की यूनिटों में कपड़ों का उत्पादन बड़े पैमाने पर किया जाता है। यद्यपि कुछ मिलों की स्कूल यूनिफॉर्म के बाजार पर अच्छी पकड़ बनी हुई है। असंगठित क्षेत्र में ऐसे खिलाड़ी उभरे हैं, जो उत्पादन एवं विविधता में मिलों को कड़ी टक्कर देने लगे हैं।