



# ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

(આઈ. એસ. ઓ. ૯૦૦૧:૨૦૧૫ પ્રમાણિત સંસ્થા),

"સંહિતિ", છઢો માળ, એસ.આઈ.એ.સી.સી. કેમ્પસ, ખજોદ ચાર રસ્તા પાસે, અલથાણ રોડ, સરસાણા, સુરત - ૩૮૫ ૦૦૭  
ફોન નં. ૨૮૯૯૯૯૯૯ ફોક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : [info@sgcci.in](mailto:info@sgcci.in)

Website : [www.sgcci.in](http://www.sgcci.in)

રેફ નં.

તા: ૧૭/૦૭/૨૦૨૩

તંત્રીશ્રી, \_\_\_\_\_ સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

Foto

(સેકેટરી જનરલ)

## ચેમ્બર દ્વારા 'નિકાસની તકો' વિષે સેમિનાર યોજાયો, ટેક્ટાઇલ નિકાસકારોની સફળ ગાથા ઉદ્ઘોગ સાહસિકો સમક્ષ વર્ણવાઈ

ટેક્ટાઇલ હંમેશા કલસ્ટર બિઝનેસ રહેશે અને એના માટે નિકાસકારોએ  
ઓપન માઈન્ડ એપ્રોચ રાખવો પડશે, નિકાસ માટે ટેક્ટાઇલની કવોલિટી  
પેરામીટર્સ તેમજ ગ્રાહકોની જરૂરિયાતને સમજવી પડશે : નિકાસકારો

સુરત. ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા તા. ૮ જુલાઈ, ૨૦૨૩ ના રોજ સાંજે ૪:૦૦  
કલાકે સરસાણા સ્થિત સુરત ઇન્ટરનેશનલ એક્ઝિબિશન એન્ડ કન્વેન્શન સેન્ટર ખાતે 'નિકાસની તકો' વિષે  
સેમિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં કાપડના નિકાસકારોની સફળ ગાથા ઉદ્ઘોગ સાહસિકો સમક્ષ  
વર્ણવાઈ હતી. ટેક્ટાઇલ નિકાસકારોમાં સુભિલોન ગૃહના ડીજીએમ એક્ષપોર્ટ હેમંત શાહ, કુંજાલિયા ગલોબલ  
સર્વિસિસના એક્ષપોર્ટ મેનેજર આકાશ ઠાલિયા, ભગત ટેક્ટાઇલ એન્જીનિયર્સના પાર્ટનર જિતેશ ભગત,  
આર્ટલાઇનના મેનેજિંગ ડાયરેક્ટર અમિષ શાહ, યસ ફેશન્સ પ્રા.લિ.ના ડાયરેક્ટર મનન ગોડલિયા અને  
વી.એન. એક્ષપોર્ટસના ડાયરેક્ટર ભૂપેશ દુબે દ્વારા કાપડની નિકાસ માટે ઉદ્ઘોગ સાહસિકોને માર્ગદર્શન  
આપવામાં આવ્યું હતું.

હેમંત શાહે જણાવ્યું હતું કે, કાપડની નિકાસ કરતા પહેલા માર્કેટ રિસર્ચ ખૂબ જ જરૂરી છે. એક્ષપોર્ટ કરવાનું  
વિચારનારા ઉદ્ઘોગ સાહસિકો સરકારની વિવિધ યોજનાઓનો લાભ લઈને એક્ષપોર્ટની શરૂઆત કરી શકે છે.

એના માટે ઉદ્યોગ સાહસિકો ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ, ડીજીએફ્ટી તથા પ્રમોશન કાઉન્સીલની મદદ લઈ શકાય છે. તેમણે કહ્યું હતું કે, સુરતમાં સારી કવોલિટી પ્રોડક્ટ બને છે અને એને વધારે વેઇટેજની સાથે એક્ષપોર્ટ કરી શકાય છે. એક્ષપોર્ટ માટે પેકીગ અને લોજિસ્ટિક પેકેજ લઈ શકાય છે. તેઓ પોતે યુએસએ, યુકે અને યુરોપિયન કન્ટ્રીમાં જરી કસબનું એક્ષપોર્ટ કરે છે. તેમણે ઉદ્યોગ સાહસિકોને એક્ષપોર્ટ માટે દેશ તથા વિદેશમાં યોજાતા ટ્રેડ ફેરની મુલાકાત લેવાની સલાહ આપી હતી.

આકાશ ઈટાલિયાએ જણાવ્યું હતું કે, પોતે જરી કસબનું મેન્ચુફેક્ચરીગ કરે છે અને શરૂઆતમાં બે મશીનથી ઉત્પાદન શરૂ કર્યું હતું. આજે તેઓ ૧૨૦ મશીનથી જરી કસબનું ઉત્પાદન કરી ૧૫થી વધુ દેશોમાં તેનું એક્ષપોર્ટ કરી રહ્યા છે. જરી કસબનું ઉત્પાદન પહેલા તેમણે દોઢ વર્ષ સુધી માત્ર રિસર્ચ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું હતું. રિસર્ચ દરમ્યાન તેમણે ધારું શીખવા મળ્યું હતું અને વિશ્વના નાના – નાના દેશોમાં પણ જરીની માર્કેટો હોવાનું જાણીને ત્યાં પણ જરીનું એક્ષપોર્ટ શરૂ કર્યું હતું. જરી ઉત્પાદનનો ૨૦ ટકા માલ તેઓ મુંબઈ, કોલકાતા અને હૈદરાબાદના એજન્ટ થકી વિદેશોમાં એક્ષપોર્ટ કરે છે. જ્યારે ૧૫થી વધુ દેશોમાં તેમના ઉદ્યોગ ગ્રાહકો છે, જેઓને તેઓની માંગ પ્રમાણે જરીનું સીધું એક્ષપોર્ટ કરે છે.

જિતેશ ભગતે જણાવ્યું હતું કે, ટેક્ટાઈલ મશીનરીનું પહેલું એક્ષપોર્ટ વર્ષ ૨૦૧૨માં ટકી ખાતે કર્યું હતું. અત્યારે તેઓ ઉત્પાદનના ૫૦થી ૭૨ ટકા મશીનરીનું એક્ષપોર્ટ કરી રહ્યા છે. ટેક્ટાઈલ મશીનરીના એક્ષપોર્ટમાં ટકી ખાતે તેઓ ૨૩ ટકા હિસ્સો ધરાવે છે, જે આગામી વર્ષ સુધીમાં ૪૦ ટકા કરવાનું લક્ષ્ય રાખી તેઓ ટેક્સ્યુરાઈજ મશીનોનું ઉત્પાદન કરી એક્ષપોર્ટ કરી રહ્યા છે.

અમિષ શાહે જણાવ્યું હતું કે, ટેક્ટાઈલનું ઉત્પાદન કરવા માટે પ્લાન્ટમાં બેસ્ટ મશીનરી હોવી જોઈએ. પહેલા તેમણે ડીલરોની મદદથી ટેક્ટાઈલનું એક્ષપોર્ટ શરૂ કર્યું હતું. ત્યારબાદ તેઓ બીટુબી માર્કેટમાં ગયા હતા અને સીધા ગ્રાહકો સુધી પહોંચા હતા. ટેકનિકલ ટેક્ટાઈલનું એક્ષપોર્ટ કરતી વખતે ગ્રાહકોને વિશ્વાસમાં લેવાનું જરૂરી હોય છે. જ્યાં સુધી ગ્રાહક સંતુષ્ટ નહીં થાય ત્યાં સુધી તેઓને સેમ્પલો આપવા જોઈએ. ગ્રાહકને પ્રોડક્ટની લાઈફ મળવી જોઈએ. સારી કવોલિટીના ટેક્ટાઈલના ઉત્પાદન માટે તેમણે ફેક્ટરીમાં હાઇ સ્કીલ્ડ ટેકનિશિયનને રાખવાની ઉદ્યોગ સાહસિકોને સલાહ આપી હતી. તેમણે એકથી વધુ એક્ષપોર્ટરોને સાથે મળીને પણ ટેક્ટાઈલનું એક્ષપોર્ટ કરી શકાય તેમ સલાહ આપી હતી.

મનન ગોડલિયાએ જણાવ્યું હતું કે, ગ્લોબલ બ્રાન્ડને કાપક વેચી શકાય તે માટે પ્રોડક્ટની કવોલિટી અપગ્રેડ કરવી પડશે. પ્રોડક્ટની કવોલિટી અપગ્રેડ કરતી વખતે પર્યાવરણ કે જેમાં જમીન, પાણી અને હવા પ્રદૂષિત નહીં થાય તેનું ધ્યાન રાખવું પડશે. કાપકની કવોલિટી માટે લેબ ટેસ્ટીંગ જરૂરી છે. ટેક્ટાઈલ હમેશા કલસ્ટર બિઝનેસ રહેશે અને એના માટે ઓપન માઇન્ડ એપ્રોચ રાખવો પડશે. ટેક્ટાઈલમાં કોઈ એક કંપની ગ્લોબલી માર્કેટની જરૂરિયાતને પૂરી કરી શકે તેમ નથી, આથી બ્રાન્ડેડ કંપનીઓને ફિબ્રિક સપ્લાય/એક્ષપોર્ટ કરવા માટે ટીમ બનાવીને કામ કરવું પડશે.

ભૂપેશ દુબેએ જણાવ્યું હતું કે, એક્ષપોર્ટમાં નાનો ગ્રાહક ખુશ રહેશે તો તેના થકી અન્ય ગ્રાહકો મળશે. નાના ગ્રાહકો થકી જ એક્ષપોર્ટનો બિઝનેસ વધે છે. તેમણે વર્ષ ૨૦૧૮ માં યાર્નનું પ્રથમ કન્ટેનર એક્ષપોર્ટ કર્યું હતું. તેમણે કહ્યું હતું કે, એક્ષપોર્ટ માટે ગ્રાહકોની માનસિકતા જાણીને તેમની જરૂરિયાત સમજવી જરૂરી છે. એના માટે તેઓ

બુંગલાદેશમાં રહ્યા હતા અને સ્થાનિક ગ્રાહકોની તથા લોકોને સમજ્યા બાદ એક્ષપોર્ટ શરૂ કર્યો હતો. એક્ષપોર્ટ માટે ટેક્ટાઈલ પ્રોડક્ટની કવોલિટી પેરામીટર્સ સમજવા પડશે.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખ રમેશ વધાસિયાએ સ્વાગત પ્રવચન કર્યું હતું. ઉપ પ્રમુખ વિજય મેવાવાલાએ સેમિનારમાં ઉપસ્થિત સર્વેનો આભાર માન્યો હતો. તત્કાલિન ભૂતપૂર્વ પ્રમુખ હિમાંશુ બોડાવાલા, માનદ્દ મંત્રી નિખિલ મદ્રાસી અને માનદ્દ ખજાનચી ડિરણ હુમ્મર સેમિનારમાં ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. કન્વીનર સંજ્ય પંજાબીએ કાર્યક્રમની રૂપરેખા આપી હતી. ડૉ. અનિલ સરાવગીએ સેમિનાર ઉપરાંત સવાલ—જવાબ સેશનનું સંલાલન કર્યું હતું. ઉદ્ઘોગ સાહસિકોના વિવિધ સવાલોના ટેક્ટાઈલ નિકાસકારોએ જવાબો આપ્યા હતા અને ત્યારબાદ સેમિનારનું સમાપન થયું હતું.