ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી

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

SGCCI

"સંહતિ", છઠ્ઠો માળ, એસ.આઇ.ઇ.સી.સી. કેમ્પસ, ખજોદ ચાર રસ્તા પાસે, અલથાણ રોડ, સરસાણા, સુરત – ૩૯૫ ૦૦૭

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧ ફેક્સ નં.૦૨૬૧–૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in Website : www.sgcci.in

Ref no. PN 2025-26/027 Dt. 03/07/2025

તંત્રીશ્રી, ____________________________, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.
આપનો વિશ્વાસુ,

(સેક્રેટરી)

વિવિંગ ધ ફયુચર ઓફ ટેક્ષ્ટાઇલ ઇનોવેશન્સ એન્ડ પાથવેઝ ઇન ધ ઇવોલ્વીંગ ટેક્ષ્ટાઇલ ઇકોસિસ્ટમ વિષે સેમિનાર યોજાયો

ચેમ્બર તથા શ્રી સુરતી મોઢ વણિક સમસ્ત પંચ અને ધી સુરત ટેક્ષ્ટાઇલ કલબના સંયુકત ઉપક્રમે યોજાયેલા સેમિનારમાં સુરતના ટેક્ષ્ટાઇલ ઉદ્યોગકારોને વિસ્તૃત જાણકારી અપાઇ

સુરત. ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી તથા શ્રી સુરતી મોઢ વણિક સમસ્ત પંચ અને ધી સુરત ટેક્ષ્ટાઇલ કલબના સંયુકત ઉપક્રમે મંગળવાર, તા. ૧લી જુલાઇ ૨૦૨૫ના રોજ સાંજે ૫:૦૦ કલાકે અડાજણમાં પાલ સ્થિત શ્રી સુરતી મોઢ વણિક સમાજની વાડી ખાતે 'વિવિંગ ધ ફયુચર ઓફ ટેક્ષ્ટાઇલ ઇનોવેશન્સ એન્ડ પાથવેઝ ઇન ધ ઇવોલ્વીંગ ટેક્ષ્ટાઇલ ઇકોસિસ્ટમ' વિષે સેમિનાર યોજાયો હતો, જેમાં ગારમેન્ટ એન્ડ ફેબ્રિક એક્ષ્પર્ટ તરીકે ચેમ્બરના તત્કાલિન પૂર્વ પ્રમુખ શ્રી વિજય મેવાવાલા, હોમ ફર્નિશીગ એક્ષ્પર્ટ તરીકે ચેમ્બરના પૂર્વ પ્રમુખ શ્રી આશીષ ગુજરાતી અને ઇ–કોમર્સ એક્ષ્પર્ટ તરીકે શ્રી હરેશ કલકત્તાવાલાએ સુરતના ટેક્ષ્ટાઇલ ઉદ્યોગકારોને વિસ્તૃત જાણકારી આપી હતી.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખ શ્રી નિખિલ મદ્રાસીએ જણાવ્યું હતું કે, દક્ષિણ ગુજરાતથી રોજિંદા જીવન માટેની કપડાની જરૂરિયાતો પૂર્ણ થતી હોય છે અને સાથે સાથે દેશની આર્થિક વૃદ્ધિને પણ બળ મળે છે. તાજેતરમાં ટેક્ષ્ટાઇલ ઉદ્યોગમાં ટેકનોલોજી, ડિજિટલાઈઝેશન, આર્ટિફિશિયલ ઇન્ટેલિજન્સ અને સસ્ટેનેબલ પ્રેક્ટિસિસ જેવી નવી બાબતો સામે આવી છે. આવા પરિવર્તનશીલ સમયગાળામાં ટેક્ષ્ટાઇલ ઉદ્યોગને પણ વૈશ્વિક સ્પર્ધામાં ટકી રહેવા માટે પોતાનું વલણ બદલીને કવોલિટી અને કન્સીસ્ટન્સી સાથે ઉત્પાદન કરવું પડશે. માત્ર કલોથ મેન્યુફેકચરીંગ નહી પણ ટેક્ષ્ટાઇલની આખી વેલ્યુ ચેઇનમાં એક્ષ્પોર્ટ કરી શકાય તેવા ગારમેન્ટ બનાવવા સુધીની ભૂમિકામાં ટેક્ષ્ટાઇલ ઉદ્યોગકારોએ આવવું પડશે.

શ્રી વિજય મેવાવાલાએ વિવિંગ ઉદ્યોગનો આજનો સિનારીયો અને એના ભવિષ્ય વિષે જાણકારી આપતા જણાવ્યું હતું કે, વિવિંગ ઉદ્યોગકારો હવે હાઇટેક મશીનરી અપનાવી રહયા છે. સુરતમાં દોઢ લાખ વિવિંગ હાઇટેક મશીનો, એમ્બ્રોઇડરી અને ડિજિટલ પ્રિન્ટીંગ મશીનો આવી રહયા છે, એમાં હજી ટેકનોલોજી અપગ્રેડેશનની જરૂર છે. ડાઇંગ હાઉસોએ પણ અપગ્રેડેશન કરવાની જરૂર છે, જેથી કરીને સારા કવોલિટીનું ફેબ્રિક બનાવી વૈશ્વિક બજારમાં તેને મૂકી શકાય. સારી કવોલિટીનું ફેબ્રિક અને ગારમેન્ટ સારી કવોન્ટીટીમાં કન્સીસ્ટન્સી સાથે એક્ષ્પોર્ટ કરી શકાય તેના માટે સારા રો મટિરિયલ અંગે સુરતના ઉદ્યોગકારોએ વિચારવું જોઇએ. વિવર્સ યાર્ન બનાવે છે પણ તેની સાથે સાથે તેઓ ગારમેન્ટ બનાવવા સુધીની વેલ્યુ એડ કરશે ત્યારે જ એક્ષ્પોર્ટ ક્ષેત્રે પ્રગતિ થઇ શકે તેમ છે.

તેમણે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, હાલમાં ૪૦ ટકા કોટન અને ૬૦ ટકા પોલિએસ્ટર વપરાય છે. ચાઇના પાસેથી યુએસએ ૪૦થી ૫૦ ટકા, યુકે ૩૦ ટકા ગારમેન્ટ ઇમ્પોર્ટ કરે છે. યુરોપિયન કન્ટ્રીઝ પણ ચાઇના પાસેથી ૨૦થી ૨૫ ટકા ગારમેન્ટ ઇમ્પોર્ટ કરે છે. આ ઉપરાંત બાંગ્લાદેશ, ઇન્ડોનેશિયા અને વિયેતનામથી કપડું અને ગારમેન્ટ ઇમ્પોર્ટ થાય છે. કપડું અને ગારમેન્ટ ઇમ્પોર્ટ કરનારા દેશો ભારતથી માત્ર ૧૦ ટકા જ કપડું મંગાવે છે. ભારતે આ રેશિયોને ૧૫થી ૧૬ ટકા કરવાની જરૂર છે. આ રેશિયો વધે તો માર્કેટ કેપ ત્રણ ગણી વધી જાય તેમ છે. વિવર જ્યારે વેલ્યુ એડીશન કરીને ગારમેન્ટ બનાવીને વેચશે ત્યારે જ તેઓને પ્રોફિટ માર્જીન મળી શકે તેમ છે.

શ્રી આશીષ ગુજરાતીએ ગારમેન્ટીંગ એન્ડ હોમ ફર્નિશીંગ ડેવલપમેન્ટ વિષે જાણકારી આપતા જણાવ્યું હતું કે, ભારતથી એમએમએફ ટેક્ષ્ટાઇલનું એક્ષ્પોર્ટ યુએસએ ખાતે ૨૯.૨ ટકા, જર્મની ખાતે ૪.૮ ટકા, યુકે ખાતે ૪.૬ ટકા અને યુએઇ ખાતે ૩.૮ ટકા જેટલું થાય છે. એક્ષ્પોર્ટ વેલ્યુ ટર્મની સાથે સાથે વર્ષ ૨૦૩૦ સુધીમાં માર્કેટ શેર કેપ્ચર કરી શકાય તે બાબતે તેમણે પ્રકાશ પાડયો હતો. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, એમએમએફ ટેક્ષ્ટાઇલમાં નીટેડ એપરલનો માર્કેટ શેર હાલ પોઇન્ટ ૨૫ ટકા છે, જે વધીને ૭.૨૫ ટકા થવાની ક્ષમતા છે. એવી જ રીતે એમએમએફ ટેક્ષ્ટાઇલમાં વુવન એપરલમાં હાલ એકથી દોઢ ટકાનું માર્કેટ શેર ૧૨ ટકા, નોન વુવન ફેબ્રિકમાં ૧ ટકાનો માર્કેટ શેર ૮ ટકા અને હોમ ટેક્ષ્ટાઇલનો હાલનો અડધાથી પોણા ટકાનો માર્કેટ શેર ૧૫ ટકા સુધી થવાની ક્ષમતા છે. એમએમએફ ટેક્ષ્ટાઇલમાં વર્ષ ૨૦૩૦ સુધીમાં ૬૨ લાખ લોકોને રોજગારી મળી શકે તેમ છે.

તેમણે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, સુરતના પારિવારિક બિઝનેસમાં બેટર કન્ટ્રોલ અને ઇનોવેશન થઇ શકે છે. ટેક્ષ્ટાઇલ બિઝનેસ માટે પર્યાવરણની દૃષ્ટિએ વાતાવરણ અનુકુળ છે. રેડી ટુ ટીચ એટલે કે યાર્નથી મેડઅપ્સ એન્ડ ગારમેન્ટ સુધીનું કમ્પ્લીટ સેટઅપ થઇ શકે તેમ છે. સુરતના ટેક્ષ્ટાઇલ ઉદ્યોગ માટે ઇ–માર્કેટીંગ ક્ષેત્રે ડોમેસ્ટીક અને ઇન્ટરનેશનલ કક્ષાએ ઘણી તકો છે. ફેશન ફોરકાસ્ટીંગ માટે તકો છે. વધુમાં તેમણે સસ્ટેનેબલ એન્ડ રિસાયકલીંગ ટેક્ષ્ટાઇલ માટે રિન્યુએબલ એનર્જી, એઝો ફ્રી ડાઇઝ, વોટર ટ્રિટમેન્ટ એન્ડ વોટર રિસાયકલીંગ અને ટેક્ષ્ટાઇલ વેસ્ટ માટેના રિસાયકલીંગ જેવા મહત્વના પાસાઓ વિષે પણ વિસ્તૃત માહિતી આપી હતી.

શ્રી હરેશ કલકત્તાવાલાએ જણાવ્યું હતું કે, વૈશ્વિક કક્ષાએ સેલ્સ માટે ઇ–કોમર્સ ૩૫થી ૩૮ ટકા લીવરેજ કરે છે. સુરત સહિત દક્ષિણ ગુજરાત ટેક્ષ્ટાઇલનું હબ કહેવાય છે, પરંતુ ઇ–કોમર્સની ચેનલની ભૂમિકા ૩૦ ટકા પણ નથી, દક્ષિણ ગુજરાત એમાં ૨૭ ટકા જેટલો જ ભાગ ભજવે છે. સુરતના ટેક્ષ્ટાઇલ ઉદ્યોગકારોએ એના માટે બ્રાન્ડ બનાવવી પડશે. જ્યાં સુધી બ્રાન્ડ નહીં બને ત્યાં સુધી લોકોનો વિશ્વાસ કેળવાય નહીં. તેમણે ઝારાનું ઉદાહરણ આપતા જણાવ્યું હતું કે સુરતના ફેબ્રિકમાંથી જ બનેલા ગારમેન્ટને ઝારા વેચે છે ત્યારે તેને દસ ગણી વધુ કિંમત

મળે છે. એના માટે સુરતના ઉદ્યોગકારોએ પોતાની બ્રાન્ડ બનાવી ક્વોલિટી આપવી પડશે. આવું જ્યારે થશે ત્યારે જ ઓછી મુડીએ ટર્નઓવર અને પ્રોફીટિબિલિટી વધશે પણ એના માટે બ્રાન્ડીગની જરૂર છે. સુરતના ગારમેન્ટને વૈશ્વિક કક્ષાએ પહોંચાડવા માટે બ્રાન્ડીગ, ક્વોલિટી અને કન્સીસ્ટન્સીની જરૂર છે.

શ્રી સુરતી મોઢ વણિક સમસ્ત પંચના પ્રમુખ શ્રી ધર્મેશ તમાકુવાલા, ધી સુરત ટેક્ષ્ટાઇલ કલબના પ્રમુખ શ્રી મુકેશ મનીલાવાલા તથા ચેમ્બરના પૂર્વ પ્રમુખો શ્રી હિમાંશુ બોડાવાલા, શ્રી દિલીપ ચશ્માવાલા, શ્રી અરવિંદ કાપડીયા અને શ્રી રોહિત મહેતા, ધી સુરત પીપલ્સ કો–ઓપરેટીવ બેંક લિમિટેડના ચેરમેન શ્રી અમિત ગજ્જરે આ સેમિનારને સફળ બનાવવા માટે ભારે જહેમત ઉઠાવી હતી.