



International Research Journal of Human Resources and Social Sciences
Impact Factor- 2.561,
Volume 3, Issue 1, Jan 2016 ISSN(O): (2349-4085) ISSN(P): (2394-4218)

ASSOCIATED ASIA RESEARCH FOUNDATION

Website- www.aarf.asia, Email : editor@aarf.asia , editoraarf@gmail.com

नागपूर शहराच्या रेडीमेड कपड व्यवसायाचे अध्ययन

डॉ. एस.बी. जांभुळकर
धनवटे नॅशनल कॉलेज
नागपूर

सारांश :

आजच्या काळात बदलत्या कपड्यांच्या फॅशनच्या बाबतीत ग्राहक व उद्योजक अतिषय जागरूक व सतर्क झालेला आहे. गारमेंटच्या प्रक्रियांचे आधुनिकीकरण करून उद्योजक संशोधन, विकास, अध्ययन, प्रशिक्षण व मार्गदर्शन यातून उत्पादकता वाढवत आहे परंतु तरीही रेडीमेड कपडा व्यवसायामध्ये बऱ्याच समस्या आहेत या समस्या व या व्यवसायाचे अध्ययन प्रस्तुत लेखामध्ये करण्यात आलेले आहे.

मुख्य शब्द : रेडीमेड कपडे, व्यवसाय,

प्रस्तावना :

नागपूर शहरातील वाढत्या लोकसंख्येबरोबरच तयार कपडे उद्योगाच्या क्षेत्रात सर्वकष प्रगती होणे अपेक्षितच असल्याने दिवसेंदिवस हा उद्योग वाढतच आहे. बदलत्या आवडीनिवडी व बदलती फॅशन यामुळे परंपरागत व्यावसायिक कोलमडून नव्या वाटा समोर येत आहेत. यात उद्योजक, विक्रेते, श्रमिक व ग्राहक हे सगळे संक्रमणावस्थेतून जात आहेत. नागपुरात तयार कपड्यांच्या बऱ्याच बाजारपेठा आहेत व त्या कित्येक वर्षांपासून सुरु आहेत.

आजच्या गतीतील युगात तयार कपड्यांचे महत्त्व बरेच वाढलेले दिसून येते. तसेच आधुनिक तंत्राचा, पध्दतीचा, इलेक्ट्रॉनिक्सचा, नवनवीन डिझाईनचा वापर करून प्रतिस्पर्धेकरिता मार्ग प्रशस्त केलेला दिसून येतो. जग जसजसे बदलत आहे, तसतसा लोकांच्या राहणीमानात बदल होत असलेला जाणवतो. तसेच तयार कपडे घेतल्यामुळे मनपसंत डिझाईन, फिटींग, विविधता, निवडीला वाव, किंमत कमी इ. फायदे तर होतातच शिवाय वेळही वाचतो अशी विचारसरणी रुढ होत आहे. त्याचप्रमाणे 1990 ते 2000 या काळात उदारीकरणामुळे या

उद्योगातील स्पर्धा वाढलेली दिसून येते. आज या रेडीमेड उद्योगाकडे रोजगार, विदेशी मुद्रा व औद्योगिक उत्पादन या सर्वदृष्टीने बघीतले जात आहे.

नागपूर जिल्हा व नागपुरातील तयार कपडे उद्योगांचे स्वरूप

प्राचीन काळापासून नागपुरमध्ये कापड व्यवसायाचा इतिहास अत्यंत गौरवषाली आहे. राजा रघुजी भोसले महाराजांनी छत्रपती शाहूंच्या कल्पना अंमलात आणण्याच्या हेतूने कारागिरांना, विणकरांना आणि सोनारांना आश्रय दिला. तसेच कोष्टी व मोमीन समुदायाच्या लोकांना येथे आणून कपड विक्रीच्या व्यवसायाला सुरुवात केली.

बदलत्या काळानुसार लोकांच्या आवडीनिवडी बदलल्या. एम्प्रेस मिल व मॉडेल मिल सिमित प्रकारच्या कपड्यांची निर्मिती करीत असल्याने लोकांच्या गरजा पूर्ण करू शकत नव्हते. तेव्हा स्थानीय व्यापाऱ्यांनी हे हेरले व काही व्यापारी मुंबई, सुरत, अहमदाबाद येथील मिलमधून कापड मागवून लोकांच्या गरजा पूर्ण करण्याचा प्रयत्न करू लागले. परिणामतः नागपुरच्या बाजारपेठेत विविध प्रकारचे व नवनवीन प्रकारचे कपडे येऊ लागल्याने ग्राहकांना निवडीचे स्वातंत्र्य प्राप्त झाले. या व्यापाराला प्रोत्साहन मिळाले व अजूनच हा व्यवसाय प्रसिध्दी मिळवू लागला.

पूर्वी तयार कापड ग्राहकांपर्यंत पोहचण्यापुरते वस्त्रोद्योगाचे कार्य सिमित होते. ग्राहक कापड दुकानातून विकत घेऊन ते पिंप्याकडून षिवून घेत असत. पण गेल्या 15 ते 20 वर्षात यात झपाट्याने बदल झालेला दिसून येतो. आज तयार कपड्याऐवजी लोक रेडीमेड कपडे घेणे अधिक पसंत करतात. कारण यात लोकांना मनासारखे डिझाईन किंवा फॅशनचे कपडे मिळू शकतात. तसेच निवडीला वाव मिळतो. वेळ वाचतो व कमी किंमतीत कपडे मिळतात. जेव्हा गरज असेल तेव्हा घेता येतात आणि परिधान करता येतात. तेचतेच कपडे घालणे आज प्रत्येक व्यक्तीला नकोसे वाटते. सतत बदलणाऱ्या फॅशननुसार कपडे घेऊन ते वापरण्याकडे लोकांचा कल असलेला आढळतो. साधी राहणी लयास जाऊन बदलत्या फॅशन युगासोबत जाण्याची लोकांची मानसिक स्थिती बनलेली आढळते.

आजच्या काळात बदलत्या कपड्यांच्या फॅशनच्या बाबतीत उद्योजक अतिषय जागरूक व सतक्र झालेला आहे. गारमेंटच्या प्रक्रियांचे आधुनिकीकरण करून उद्योजक संशोधन, विकास, अध्ययन, प्रशिक्षण व

मार्गदर्शन यातून उत्पादकता, विविधता आणत आहे. बदलत्या मागणीनुसार आपल्या उत्पादनात बदल करण्याची क्षमता स्वतःच्या उत्पादनात विकसित करित आहे. तसेच 1990 नंतर नवीन आर्थिक धोरणावर विकासाची कास धरल्याने सर्वच देशांच्या बाजारपेठा खुल्या झाल्या. परिणामतः स्पर्धा वाढली. एकीकडे सतत वाढणाऱ्या लोकसंख्या वाढीबरोबर कपड्यांची मागणी वाढणे स्वाभाविक होते. त्यामुळे तयार कपडे निर्मितीला प्रोत्साहन मिळाले असून दिवसेंदिवस तयार कपडे व्यवसाय विषाल रूप धारण करित आहे.

नागपूर शहरात वाढत्या मॉल चा प्रभाव

यासंदर्भात 500 ग्राहकांशी संवाद साधल्यानंतर असे लक्षात आले की, समाजघटकातील केवळ नवश्रीमंत पिढीला मॉलमधून खरेदी करायला आवडते. तसेच मॉलनिर्मितीमुळे उद्योजक व विक्रेते यांच्यासमोर आव्हानात्मक परिस्थिती निर्माण झालेली आहे. पण ही परिस्थिती एकाअर्थी सकारात्मक आहे. त्याचप्रमाणे श्रमिकांच्या विचारसरणीमध्ये बदल होवू लागला आहे, असे अध्ययनावरून दिसून आले.

व्यावसायिकांच्या समस्या

1. **भांडवल** – व्यवसाय सुरु करण्यासाठी बऱ्याच भांडवलाची आवश्यकता असते. हे भांडवल
2. लवकरात लवकर, कमी व्याजदारात व कमी श्रमात कुठून उभारता येईल हा प्रश्न त्यांच्या समोर उभा राहतो. कारण वर्तमानकाळात ही गुंतवणूक मर्यादा दुप्पटीने वाढलेली दिसून येते. म्हणून भांडवलाची समस्या समोर उभी आहे.
3. **कुशल श्रमिकांचा अभाव** – या व्यवसायात श्रमिकांना देण्यात येणारे वेतन संतोषजनक नाही. म्हणून कुशल कर्मचारी या व्यवसायाकडे सहसा वळतांना दिसून येत नाही.
4. **कर्मचाऱ्यांची भटकी वृत्ती व मनमानी प्रवृत्ती** – नागपूर शहरातील तयार कपडे उद्योगात श्रमिकांची भटकीवृत्ती व श्रमिकांची मनमानी ही एक गहण समस्या आहे. कारण ह्या कर्मचाऱ्यांना दुसरे चांगले काम मिळाल्यास पूर्वीचे काम सोडून देतात. म्हणजेच यांच्या कामाची शाष्वती नसते.
5. **दुकानदारांना परिस्थितीशी समायोजन करण्याची तारेवरची कसरत** – दुकानात काम करणाऱ्या कुशल कामगारांचा तुटवडा ही समस्या आज भेडसावणारी आहे. म्हणून दुकानदारांना

असलेल्या श्रमिकांवर विष्वास ठेवावाच लागतो. मनमानी, नुकसान व मनस्ताप सहन करावा लागतो व असलेल्या परिस्थितीशी समायोजन करावे लागते.

6. **दुकानाचे भाडे** – आज दुकानदारांसमोर दुकान भाड ही समस्या अत्यंत गंभीर आहे. कारण वेळोवेळी घरमालक दुकानाचे भाडे वाढविण्यास इच्छूक असतो. वाढविलेल्या भाड्यास विरोध केल्यास दुकान रिकामे करण्याची धमकी देतात.
7. **वर्गणी** – सहसा नागपुरात जुन्या परंपरा व रूढी अजूनही काटेकोरपणे जोपासल्या जातांना दिसतात. उदा. गणपती, जन्माष्टमी, हनुमान जयंती, नवरात्र, विविध उत्सव इ. मोठ्या उत्साहाने साजरे केले जातात. या उत्सवात वेळोवेळी मंडळांकडून वर्गणी मागितली जाते. ती त्यांना द्यावी लागते. व त्याचा परिणाम ग्राहकांवर होतो.
8. **अतिक्रमण व ट्रैफीक पोलिस** – अतिक्रमणाची समस्या खासकरून फुटपाथवरील दुकानदारांसमोर सदैव उभी असते. अतिक्रमण हटाव मोहिमवाले केव्हा येतील आणि यांचा माल जप्त करतील याचा नेमका अंदाज नसतो.
9. **कच्च्या माल** – तयार कपडे बनविणाऱ्या कारखानदारांना कच्च्या मालाची समस्या नेहमीच भेडसावीत असते. बरेचदा कच्च्यामाल योग्य किंमतीत, योग्यवेळी व पाहिजे त्या प्रमाणात उपलब्ध होत नाही. वेगवेगळ्या ठिकाणावरून माल बोलविला जातो व त्याची किंमत त्यांना जास्त मोजावी लागते.
10. **हंगामी व्यापार** – काही दुकानदार व्यवसायाच्या प्रगतीसाठी व लाभाचे प्रमाण वाढविण्यासाठी हंगामानुसार माल दुकानात ठेवतात. समजा हा माल विकला गेला नाही तर माल हंगाम संपल्यानंतरही पडून राहतो. तो माल दुसऱ्यावर्षीच्या हंगामात स्वस्त किंमतीत किंवा सलद्वारे कमी किंमतीत विकावा लागतो.
11. **पार्किंग** – प्रामुख्याने इतवारी, गांधीबाग, महाल, बर्डी या बाजारपेठा अत्यंत जुन्या व प्रचलित असून या बाजारपेठेतील दुकाने अत्यंत जवळजवळ व दाटीदाटीने आहे. वाहतुकीस बराच अडथळा निर्माण होतो. तसेच खरेदी करणाऱ्यांना पार्किंग असुविधा हा अत्यंत गंभीर प्रश्न आहे.
12. **मॉलची निर्मिती** – नागपुरात विविध मॉलची निर्मिती होत असल्याने तयार कपडे दुकानदारांसमोर नाही म्हटले तरी एक चिंतेचा विषय आहे.
13. **फॅशन** – फॅशनच्या संदर्भात बोलले जाते तेव्हा अंदाज लावणे कठीण जाते की, केव्हा कोणत्यावेळी यात बदलाव येईल याचा अंदाज लावू शकत नाही.

- 14. खंडीत वीज पुरवठा** – नागपूर शहरात काही भागात वारंवार वीज पुरवठा खंडीत होत असल्याने ग्राहकांना माल दाखवितांना दुकानदारांना त्रास होतो. ही समस्या चिल्लर (किरकोळ) दुकानात जास्तच भेडसावते.
- 15. अशोध्य ऋण (Bad Debt)** – वर्तमानस्थितीत आपापसातील प्रतिस्पर्धेमुळे ठोक दुकानदार खरेदीदारांना आपल्या दुकानाकडे आकर्षित करण्यासाठी मालाचा प्रचार, कपड्याविषयी माहितीपत्रक अधिक माल उधार, जास्त माल नेण्याची सूट दिली जाते. असा विक्रीच्या कामातच तो जास्त व्यस्त असल्याने उधारीच्या येणाऱ्या प्राप्तीकडे त्याचे दुलक्ष होते, त्यामुळे अशोध्य ऋणात वाढ होण्याची जास्त संभावना असते.
- 16. मृत स्कंध (Dead Stock)** – सद्यस्थितीत दुकानदार खरेदीदारांना आपल्याकडे दुकानाकडे आकर्षित करण्यासाठी ठोक व्यापारी कपड्यांच्या सेटमधून कोणत्याही डिझाईनचे व कोणत्याही रंगाचे त्यांच्या पसंतीप्रमाणे खरेदी करण्यास मोकळीक देतो. त्यामुळे खरेदीदार चांगले रंग व डिझाईन त्यातून काढून घेतो व उरलेला माल असतो तो परत विकणे ठोक विक्रेत्यांना कठीण जाते. म्हणून हा माल मृत स्कंधामध्ये परिवर्तित होतो.
- 17. तयार कपड्यांच्या मागणीतील कमतरता** – सद्यस्थितीत या क्षेत्रातील उद्योजक, दुकानदार, जमिनी व शेअर बाजारात पैसे गुंतविण्यात आकर्षित आहेत. कारण कमी वेळात अधिक धन कमविण्याची लालसा त्यांच्या मनात निर्माण झालेली दिसून येते. आणि म्हणूनच या व्यवसायात भांडवलाची कमतरता काही अंशी निर्माण झाल्याने मागणीतील कमतरता निर्माण झालेली आहे.
- 18. स्पर्धा** – या व्यवसायात प्रचंड स्पर्धा आहे. प्रत्येक उत्पादकाला, दुकानदाराला असे वाटते की, दुसऱ्यापेक्षा मी या व्यवसायात श्रेष्ठ असायला हवा.
- 19. मार्केटिंग** – वर्तमानस्थितीत प्रत्येक वस्तूच्या किंमतीत होणारी वाढ तसेच एल.बी.टी.मुळे तयार कपड्यांच्या किंमती वाढल्यामुळे या आपापसातील प्रतिस्पर्धेमुळे मार्केटिंग करणे व आपल्या मालाची विक्री वाढविणे ही एक गहन समस्या समोर उभी आहे.
- 20. उच्च तांत्रिक ज्ञानाची कमतरता** – नागपुरातील व्यापारी दर्जेदार कच्चा माल, भांडवल इ. कमतरतेमुळे या आधुनिक तंत्रज्ञानाचा वापर करण्यास कमी पडतात. त्यामुळे विविधता व फॅशन कपड्यांमध्ये आणण्यास उद्योजक असमर्थ ठरतात.
- 21. ग्राहकांच्या प्रतिसादाची कमतरता** – खादी ग्रामोद्योग देशाचे केंद्रबिंदू असल्याने सरकारने कार्यक्षमपणे मदत केल्यास खादीपासून तयार होणाऱ्या वस्तू व कपडे यांना ग्राहकांचा चांगला

प्रतिसाद मिळू शकेल. सरकारने 5-6 वर्षापूर्वी खादी कपड्यांवर 25 ते 50% सवलत दिली होती. पण 2 वर्षांपासून ही सवलत बंद केलेली आहे. त्यामुळे या व्यावसायात लोकांसमोर प्रश्न निर्माण झालेला आहे.

ब) संघटनेच्या समस्या

1. नागपूर शहरातील तयार कपड्यांच्या विक्रेत्यांची पाहिजे तसा सहभाग संघटनेकरिता दिसून येत नाही. अनेकाना संघटनेवर विष्वास नाही.
2. षासन या व्यवसायासंबंधी निर्णय घेतांना किंवा काही नवे नियम बनवितांना संघटनेच्या सदस्यांशी कोणत्याही प्रकारे विचार विनिमय करीत नाही ही एक मोठी समस्या होय.
3. संघटनेची सदस्य फी जास्त ठेवल्यास जास्त सदस्य बनणार नाही. म्हणजेच फी किती आकारावी ही एक समस्याच होय.
4. संघटनेचे सदस्य असल्यानंतरही संपात किंवा अडीअडचणीच्या वेळी सर्वच सदस्य सहभागी होत नाही.

निष्कर्ष

- तयार कपडे उद्योगात स्पर्धा निर्माण झाल्यामुळे या स्पर्धेत टिकून राहण्यासाठी पिढीजात व्यवसाय करणाऱ्यांनीही या व्यवसायातील आधुनिक कौषल्ये आत्मसात करून आपली प्रगती साधली आहे. उदा. नवनवीन यंत्र व तंत्राचा वापर, विक्रीकलेचा वापर, किरकोळ व्यवहार इ.
- तयार कपडे उद्योग या व्यवसायात भागीदारीने व्यवसाय करणाऱ्यांच्या विक्रीचे प्रमाण जास्त असून यांच्यात आत्मविष्वास बऱ्याच प्रमाणात जागृत झालेला आहे.
- तयार कपडे उद्योग हा व्यवसाय बदलत्या फॅशनवर अवलंबून असतो. कारण आज बदलत्या फॅशननुसार तयार कपडे बनविण्याकडे कल वाढलेला दिसून येतो. याचाच अर्थ फॅशन आणि तयार कपडे यांचा जवळचा संबंध आहे किंवा ते परस्परावलंबी आहेत.
- व्यक्तीचा आर्थिक स्तर उंचावण्यासाठी स्वयंरोजगार महत्वाचा आहे. तयार कपडे उद्योग हा बहुआयामी स्वरूपाचा असून स्वयंरोजगाराला चालना देणारा आहे. कारण या उद्योगांतर्गत स्वयंरोजगाराची अनेक दालने उघडतात. उदा. स्केचींग, कटींग, स्टिचींग, डिझायनिंग, प्रेसींग, डिस्पॅच आणि मार्केटींगमुळे अनेकांना रोजगार प्राप्त होतो, असे अभ्यासावरून लक्षात येते.

- आज या व्यवसायात फॅशन डिझायनर्सला फार महत्व प्राप्त झालेले असल्याने फॅशन डिझायनर्सचा अभ्यासक्रम विद्यापीठात सुरू झालेला असून याअंतर्गत दिवसेंदिवस महिलांची संख्या वाढत आहे असे निदर्शनास आले. हयात पूर्वीपेक्षा 30% च्या वर बदल झालेला दिसून येतो.
- बदलत्या परिस्थितीत व स्पर्धेत टिकून राहण्यासाठी प्रत्येक विक्रेता बदलत्या परिस्थितीशी समायोजन करण्याच्या प्रयत्नात असलेला दिसून येतो. उदा. दूरदर्शनवरील मालिकांमधील किंवा सिनेमामधील दाखविलेल्या डिझाईन व विषिष्ट रंगाचा वापर कपडे व्यवसायावर परिणाम होत असतांना निदर्शनास आले. उदा. बॉबी पॅटर्न, द्रौपदी साडी, जब वुई मेट मधील करीनाची पांढरी टी-शर्ट,
- मॉल निर्मितीमुळे आणि ब्रँडेड कपड्यांच्या दुकानांमुळे नागपुरमधील या व्यवसायातील दुकानदार अधिक परिश्रम करण्यास तयार असून सतक्र झालेले आहेत. 80 टक्क्यांच्या वर दुकानदार मॉल व ब्रँडेड कपड्यांमुळे स्वतः जवळील तयार कपड्यांमध्ये नाविन्य आणण्याचा प्रयत्न करीत आहे.

संदभग्रंथसूची

- आचार्य धनंजय, भारताचा इतिहास, श्री साईनाथ प्रकाशन, नागपूर, 2009
- आगलावे प्रदिप, सामाजिक संशोधनपद्धती व तंत्रे श्री, साईनाथ प्रकाशन, नागपूर, तृतीय आवृत्ती 2010
- अग्रवाल रमेशचंद्र ,व्यावसायिक संगठन प्रशासन एवम् प्रबन्ध, सिद्धांत एवम् कार्यप्रणाली, नवयुग साहित्य सदन, आगरा 2007
- कोलारकर श. गो., आधुनिक विदर्भाचा इतिहास 1885–1974, श्री मंगेश प्रकाशन, नागपूर, 2003
- www.dgciskol.nic
- en.wikipedi.org