

₹ 100/-

सुगंध इंडिया

SUGANDH INDIA

VOL.: 11, ISSUE : 05 MAY 2022

सम्पूर्ण अगर्बत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

Making Sense With
Incense

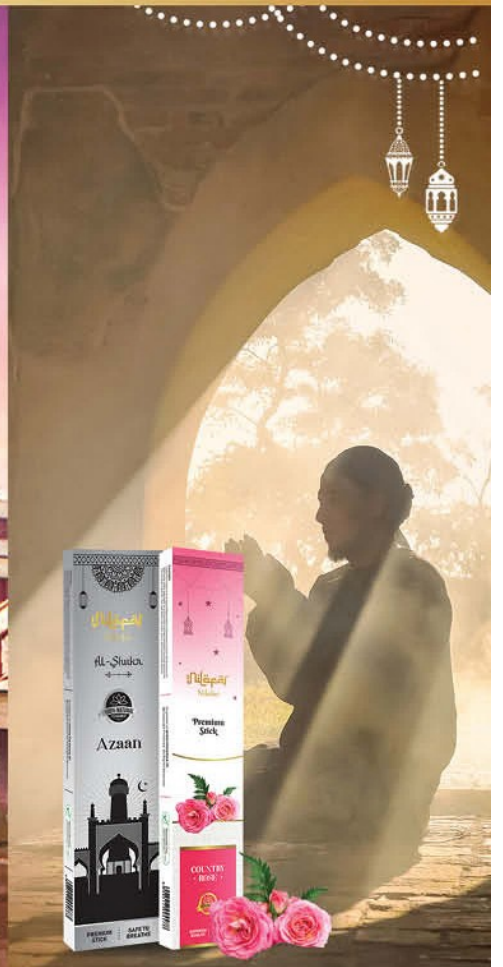
Incenza Sales And Manufacturing Pvt Ltd.

incenza™

PR™
Mere
**Prabhu
Ram**
Premium Incense

نیلوفار™
Nilofar

Covering All Aspects of Life
Shop at: www.incenza.in



SACHEE[®]

—
Fragrances
—

Crafting

FINE
FRAGRANCES



Fine fragrances are not just scents, they become associated with us to occasions and emotions.

At Sachee, we value the emotions unlocked by fragrances: scents and aromas.

SACHEE[®]

—
Fragrances
—

SACHEE[®]
—
Fragrances
—

D-11 & D-12, S
Mail: sales@

FRAGRANCES



ted with our identity, attach themselves to memories and link

s and practice mindful creation of personalized and meaningful

Sector 2, Noida - 201301 Tel.: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643
sacheefragrances.com Web: www.sacheefragrances.com



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...

Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6
अलग
खुशबुओं में!

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000



M. A. Farooqui

Industry in crises due to inflation

Rising inflation has been affecting the general public as well as all kinds of industries. Everyday rising prices of petrol, diesel and gas have increased the cost of freight and transportation. Due to this the prices of food items, edible oils and all kinds of chemicals have also increased. Its effect is also visible on the incense sticks industry. Russo-Ukraine war is being said to be the main reason for the increase in the prices of petrol and diesel. However, the prices of petroleum products were rising even before the war. Due to this, the fragrance and incense sticks industry falling under the category of micro, small and medium industries is having a deep impact. The prices of raw materials and ingredients required in the manufacture of incense sticks are seeing an increase of 25 to 50 percent. Apart from this, the prices of diethyl phthalate (DEP), a key ingredient used in the industry, has also seen a huge jump. The steep rise in the prices of petrol, diesel and gas has increased the cost of transportation of raw materials and finished goods. Packaging especially attractive packaging is considered very important in the agarbatti industry, because a beautiful packaging attracts a customer, but the prices of good quality paper, carton and foil are on an increase of 30-35 percent. Most of the companies, without compromising on quality have started reducing the number of sticks in the packet to meet the cost in rising inflation. As a result of this, when a customer takes a packet in his hand, a rattle sound is heard due to the less number of sticks. Not only this, incense sticks are not an essential item. The first needs of the people are food, clothing, shelter, education and medicines. Only after this, if a person is able to afford, then they buy incense sticks and fragrances for worship or life style. Countless small scale manufacturers will have to bear the brunt of this, who started with one or two machines on loan or by buying raw incense sticks from the market. Big companies will survive in the market on the basis of their brand value and even incurring losses for some time, but if the prices and rising inflation is not controlled then the situation will get worse. ●

Editorial

महंगाई से संकट में उद्योग

देश में बेतहाशा बढ़ रही महंगाई से आम जनता जहां त्रस्त है, वहीं सभी तरह के उद्योग धंधे बुरी तरह प्रभावित हुए हैं। पेट्रोल, डीजल व गैस की दिन-प्रतिदिन बढ़ती कीमतों से माल-भाड़ा की ढुलाई और यातायात की लागत बढ़ी है। इससे खाने पीने की वस्तुओं, खाद्य तेलों और सभी तरह के केमिकल के दाम भी बढ़े हैं। इसका असर अगरबत्ती उद्योग पर भी दिख रहा है। पेट्रोल-डीजल की कीमतों में वृद्धि का प्रमुख कारण रूस-यूक्रेन युद्ध बताया जा रहा है। हालांकि पेट्रोलियम पदार्थों की कीमतें युद्ध से पूर्व भी बढ़ रही थी। इसके चलते सूक्ष्म, लघु व मध्यम उद्योग की श्रेणी में आने वाले सुगंध और अगरबत्ती उद्योग पर गहरा असर पड़ रहा है।

अगरबत्ती निर्माण में आवश्यक कच्चा माल व इनप्रेडिएंट्स की कीमतों में 25 से लेकर 50 प्रतिशत तक की वृद्धि देखी जा रही है। इसके अलावा उद्योग में इस्तेमाल होने वाले मुख्य घटक डायइथाईल थैलेट (डीइपी) के दामों में भी भारी उछाल आया है। पेट्रोल, डीजल व गैस की कीमतों में भारी वृद्धि से कच्चा माल और तैयार माल के ट्रांसपोर्टेशन की लागत बढ़ गई है। अगरबत्ती उद्योग में पैकेजिंग खास तौर पर आकर्षक पैकेजिंग बहुत महत्वपूर्ण मानी जाती है, क्योंकि कोई भी ग्राहक किसी भी उत्पाद को सबसे पहले उसकी खूबसूरत और आकर्षक पैकेजिंग देख कर ही उठाता है, लेकिन अच्छी क्वालिटी के कागज, दफ्ती और चमकीली पन्धियों की कीमतों में 30 से 35 प्रतिशत की वृद्धि हो गई है। बेतहाशा बढ़ रही महंगाई में लागत निकालने के लिए अधिकांश कंपनियां उत्पाद की गुणवत्ता में कमी न करते हुए अगरबत्ती के पैकेट में काडी (बत्ती) की संख्या कम करने लगी है। इसके परिणाम स्वरूप ग्राहक कोई पैकेट हाथ में लेता है, तो कम बत्तियां होने के कारण उसमें खड़खड़ाहट की आवाज सुनाई देती है। इतना ही नहीं अगरबत्ती एक अत्यंत आवश्यक वस्तु नहीं है। लोगों की जरूरतों में सबसे पहले खाना, कपड़ा, मकान, शिक्षा और दवाएं हैं। इसके बाद ही यदि घर में सुख, सुविधा और धन संपन्नता है, तो कोई व्यक्ति पूजा-पाठ या अपने शौक के लिए अगरबत्ती और सुगंधियां खरीदता है। इसका सर्वाधिक खामियाजा देश के सैकड़ों अनगिनत छोटे-छोटे उत्पादकों को उठाना पड़ेगा जो लोन पर एक दो मशीनें लगाकर या बाजार से कच्ची अगरबत्ती खरीद कर अपना व्यवसाय कर रहे थे। बड़ी कंपनियां अपने लोकप्रिय ब्रांड के बूते और कुछ समय तक घाटा उठाकर भी बाजार में टिकी रहेंगी, लेकिन यदि पेट्रोल, डीजल, केमिकल और कच्चे माल की कीमतों और महंगाई पर नियंत्रण नहीं हुआ तो हालात बद से बदतर हो जाएंगे। ●

Editor

M. A. Farooqui

Managing Editor

Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor

**Nigar Farooqui
Humera Khan**

Ad Manager

Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief

Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief

Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief

Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief

Tosif Khan

Art Director

A. Haque

Editor, Publisher & Printer:

M.A. Farooqui for

Anas Communication Pvt. Ltd.

Pubshed at B-117 A, Second Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press, 131,

FIEE, Patparganj Industrial Area, New

Delhi-110092.

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

B-117 A, Second Floor, Joshi Colony,

I.P. Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

e-mail : sugandhindiam@gmail.com

The views expressed in the articles are
author's personal views.

All disputes related to the magazine are
subject to Delhi jurisdiction only.

CONT



EVENTS

- 9 God Gift connects purity to prayer - Girdhar Tekwani
- 14 ITC researches on health effects before launching products - Pawan Gupta
- 16 Perfume Industry similar to Fashion Industry - Mrinal Naik
- 18 Innovation is USP of CKC - Rishabh C. Kothari
- 20 MARKET REPORT
- 22 BRAND NEWS
- 32 महंगाई से अहमदाबाद व मुंबई की सस्ती अगरबत्तियों की मांग बढ़ी : अनिल दत्ता
- 34 उद्योग संकट से उभरेगा लेकिन भविष्य प्रीमियम अगरबत्तियों का होगा : पोद्दार
- 36 नोटबंदी, जीएसटी, कोरोना से उभरने में बाजार को कई वर्ष लगेंगे : महाजन
- 37 कोलकाता में सदाबहार है परंपरागत सुगंध: मोहित
- 38 एक कंपनी के सैकड़ों उत्पादों में एक ही ब्रांड लोकप्रिय: सुनील कुमार
- 39 जेड ब्लैक की सफलता की कुंजी अगरबत्तियों में लगातार नया प्रयोग: अजय कुमार अग्रवाल
- 38 मशीनों से गांव-गांव बन रही हैं अगरबत्तियां: नवीन अग्रवाल



MINIMAL USE OF MACHINES FOR MORE EMPLOYMENT



Worshippers and perfume lovers across the country are fond of dhoop and incense sticks brands God Gift, Sachche Sai and Kashi from Tirupati Industries. The biggest reason for this is that the company uses high quality raw materials and natural fragrances in its products. The company's complete focus is that no substandard or cheap raw material is used in their products that are used in worship. Apart from this, the company also adheres to many principles and rules. Today, when the use of machines has increased for more production, the company stands at the top position by producing handmade incense sticks. It is so that the people can be given employment on a large scale. Similarly, these days there is a debate in the agarbatti industry regarding herbal and chemical products, but the company is of the clear opinion that whatever product it makes, be it herbal or chemical, it will be of high standard in quality.

Today in many states including Madhya Pradesh, West Bengal, Karnataka, etc incense sticks are being produced on a large scale through machines. People are manufacturing from their houses by easily getting loans and installing machines worth Rs 2 to 3 lakhs. In such a situation, people install machinery at their houses, bring raw incense sticks on a large scale, apply aromatic oil and sell them. Though this is good for a poor person's employment, but it not from the point of view of the whole industry. In this endless race to increase incense sticks production, Tirupati Industries has taken an important decision that it will use only handmade incense sticks on a large scale. Mr. Girdhar Tekwani, one of the head of the company, clearly says that his company uses machines too, but their emphasis is on hand made incense sticks, as it provides employment on a large scale. Especially due to not much labor in this employment, women work on a large scale and it is their means of livelihood. Keeping this in mind, his company produces minimum with machines. Another trend in the agarbatti industry is using floral waste to make incense sticks, but the heads of God Gift believe



that at present only 5 percent of the needs of the incense sticks industry can be met by flowers. It's a good possibility, but it's a long way off. He said that there may be a huge demand for Indian incense sticks abroad, but God gift is not able to meet the demand of the Indian market as of now. Soon the company will start with exports. Even on traditional fragrances, the company has a clear vision that the aroma of fruits and fragrances can be liked by people for a short time but fragrance means jasmine, rose, mogra and sandalwood, which are traditional fragrances since the ancient times. The market of these traditional fragrances is and will always be evergreen. ●



GOD CONNECTS GIFT PURITY TO PRAYER -GIRDHAR TEKWANI

Tirupati Industries' God Gift, Sacche Sai and Kashi brand dhoop and incense sticks are popular across the country being India's one of the leading incense sticks company. The company is a joint partnership of Mr. Girdhar Tekwani, Mr. Rajiv Agarwal and Mr. Arun Goyal. 'Sugandh India' in detailed conversation with Mr. Girdhar Tekwani on the challenges, requirements and future plans of the company. Key excerpts from the conversation-

When was Tirupati Industries established and what was your inspiration?

In the year 2000, about 22 years ago, we entered this industry with the belief of doing a virtuous work. We wanted to create a means of connecting the devotees with God, because we used to see that a lot of companies use substandard material in prayer products to earn profit. The main reason for the inspiration was to provide the customers with pure

products. This is how we turned Tirupati Industries into one of the leading incense sticks companies in the country and we are constantly growing each day.

Being one of the leading companies, what is your goal now and how many products do you produce?

Our goal is to make the company grow as much as possible and provide the consumers with the best



products. At present, the company has more than 500 products under brand names God Gift, Sachche Sai and Kashi. The company is soon preparing to introduce more than 100 new products. Apart from this, we are also starting with the production of all the other prayer related items. Recently, we have launched our own brand of Kapoor (Camphor).

A company has a wide range of products, but only few of them are popular. Which is your leading product?

The reason for our wide range of products is that different kind of products are preferred in every state. God Gift's products are sold in numerous states like Rajasthan, Delhi-NCR, Uttar Pradesh, Uttarakhand, Bihar, West Bengal and Maharashtra etc. Every state has its own taste and preference, the brand which is popular in Rajasmight not be liked UP, what is liked in Bihar, might not be liked in Maharashtra, what Bengalis prefer might not be preferred by Delhiites . So we can't say which brand runs more or less. Every brand has its own strong market.

What challenges do you face in the business of incense sticks and how do you deal with them?

Every industry or business has its own set of challenges. Similarly dhoop and incense sticks industry also has numerous challenges. The popularity of God Gift's dhoop and incense sticks is so high that a lot of companies have launched thousands of products similar to our company's name and brand. We can clearly say that almost 8 out of 10 companies are running brands with a name similar to ours. It is being copied, but it doesn't

matter to us and we continue to grow because we produce pure and high quality products.

As a leading company, how do you manage everything and how many factories do you have to maintain a huge supply throughout the country?

The company has its own Research and Development Unit, which is constantly engaged in innovation and creating new products. It is to ensure that the fragrance and products remain fresh. At present about 7 factories are running and more than 1000 people are employed. Two more new factories are about to start soon. The company's plants are in Rajasthan and Delhi. We make incense sticks by hand and also by machines, but we try our best to make more handmade. So that poor laborers and women in them can get maximum work. We have also roped in cricketer Rishabh Pant as our brand ambassador and will soon hit the TV and newspapers through advertisements. The promotion of the company will be visible everywhere.

Competition has increased a lot in the agarbatti industry, what strategy do you adopt to deal with it?

Every industry or business faces competition, but the competition in the agarbatti industry is very high, because of influx of manufacturers and incense sticks are being produced from house to house. We are ahead of this competition as most of the incense sticks manufacturers mix cheap and substandard raw material, but we never compromise on quality and always use pure and high quality material.

This is why our products are popular. The basic objective of the company is that there should be no adulteration in the ingredients of products meant for worship of God.

A new trend of using incense sticks in lifestyle has emerged. How do you see it. Apart from this, there is a debate between herbal and chemical incense sticks.

Our focus is to provide products for worship and prayer purposes. People as per their choice use them in lifestyle, but still a majority of people are using it only during worship. Talking about herbal and chemical, chemicals are used only for fragrance. The chemical itself gives a different kind of smell. We make both types of products but take utmost care of quality and never compromise on both herbal and chemical products. Some companies use cheap chemicals and substandard raw materials. In dhoop sticks, there are cases where some manufacturers use an automobile product named MOBIL. We can say that there is no harm in using chemicals in incense sticks but the quality should be good. Aromatic oils of Mogra, rose, sandalwood etc. are added to our products, because only then the fragrance will be produced.

Nowadays the practice of making incense sticks from flower waste from temples has emerged. How do you see this?

Some people have started using dried and stale flowers, basically flower waste from temples as raw materials for dhoop and incense sticks, but this is very limited. As of now, incense stick products made from flowers waste are not even 5% in the entire industry, but the potential is good. Similarly, some people do not like to burn bamboo. There is also the question of the different religious uses of dhoop and incense sticks. It is said that dhoop is mostly used by Hindus and incense sticks by Muslims for fragrance. Everyone has their own thinking, but everyone use everything, the products cannot be associated with one community.

The government has banned the import of raw incense sticks. As per the government this will increase self-reliance in the country?

This step of the government is very commendable. Importing incense

sticks from the countries which don't have cultures like us or do not believe in concept of God, is a matter of great shame. This ban is a great move. This has given employment to lakhs of people. In fact I believe that similarly the raw material coming from outside in large quantities should also be banned and the raw material available in the country itself should be used. This will increase more employment in the country and make the country self reliant.

Fruity and flavored fragrances have increased in the agarbatti industry. In such a situation, will the market of traditional fragrances be reduced?

As per my experience, the taste of consumers is ever changing, they eventually get bored of same products or fragrances. That is why people want change. In 25 years I have seen that people want change, but the natural fragrance of sandalwood, mogra, rose and jasmine is evergreen. Fruity or flavored fragrances last for a while but eventually they disappear from market.

What are the measures your company is taking for women empowerment?

The biggest effort the company makes for women's empowerment is that it uses machines as little as possible, because machines increase unemployment. That's why we use negligible machines. So that more poor and specially women can get employment in them. Thousands of employees work in the company, but 75 percent of the employment is given to women only. We believe that by doing good for the society, in return it creates a better scenario for us.

Your business has been established in the country, so why not export abroad, while India is becoming self-sufficient in manufacturing incense sticks?

There is so much demand for our products in the country itself that we are not able to meet it, but we have set the target of exporting soon. Two new factories are being started keeping export in mind. In the present situation we are only focusing on fulfilling domestic demand. Apart from this, we also plan to make a variety of other consumer items. This includes 30-35 items including Mehndi cone, Candy, Coconut oil. ●



Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार



Arihant IndustriesTM
Purity With Perfection

MANUFACTURERS OF INDUSTRIAL FRAGRANCES FOR



Tobacco, Pan Masala, Guthka, Sweet Supari,
Soap, Agarbatti, Snuff, etc

Use our speciality products Tobacco Touch and
Tobacco Strength, for an ultimate taste and tobacco boosting.



0522-4006994, 9415061356,
9452017984



ai_2000@rediffmail.com, info@arihantindustries.in



www.arihantindustries.in

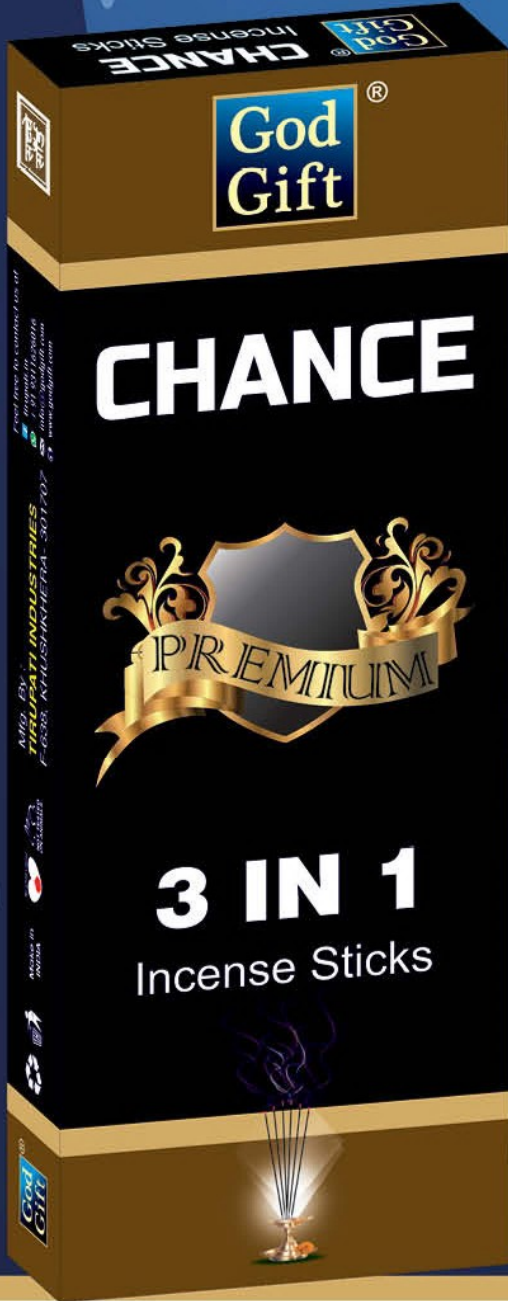


410/93 Nai Bara Near Kali Ji Temple, Chowk,
Lucknow, Uttar Pradesh 226003

Scan For Website



God Gift®



मेरी नई इनिंग्स
की शुरुआत...
God Gift अगरबत्ती
व धूप के साथ।

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार




TIRUPATI INDUSTRIES


D-139, 1st Floor, Above ICICI Bank, Shankar Road Market, New Rajinder Nagar, New Delhi -110 060

Feel free to contact us at

 tirupati.in

 +91 9312626013

 info@godgift.com

 www.godgift.com

ITC

RESEARCHES ON HEALTH EFFECTS BEFORE LAUNCHING PRODUCTS

-Pawan Gupta

Apart from cigarettes, the multinational company ITC is also successfully working in the agarbatti industry. Kolkata based Payal Traders Pvt Ltd is a manufacturer of ITC Agarbattis in Eastern India. Pawan Kumar Gupta, Head of Payal Traders said in a conversation with 'Sugandh India' that before bringing any new incense sticks in the market, ITC researches on its aroma as well as its health related effects and then launches that product in the market. Other than incense sticks, Pawan Gupta, is originally into into the cashew business. On the question related to ITC incense sticks, he says that once he was approached by the stationery division of ITC in connection with the pencil business but before getting into it, he went to China for research. The conclusion of his research was that this business will not be successful as the raw material related to pencil in China is in abundance and cheap. Wherein, the import duty in India is zero. In such a situation, there will be a loss in bringing a new product as it would be easier and cheaper to import pencils rather than manufacture them here. ITC was very pleased with the report and did not foray into pencils.



Pawan Gupta says that when ITC launched incense sticks, the company contacted him and his the business of incense sticks was started. Responding to a question, he said that he only manufactures incense sticks for ITC. All the products he manufactures are procured by ITC and so there is no scope for any other company. ITC provides a special quality and the fragrance is their secret. While some of the products are blended by us others are done by the company itself. Similarly, for the raw material, some are provided by us while some, the company provides. It is a kind of partnership business. ITC has around 36-37 incense stick brands.

On asking about the other manufacturers of incense sticks for ITC across the country, he said that there are more than 20 such manufacturers. Payal traders handles the eastern part of India covering Jharkhand, West Bengal, Orissa, Bihar and Assam.

On asking about the kind of products that are demanded in eastern India? Gupta said that the demand for cheap

products is more here. One of our products is Anushree Agarbatti which offers more number of sticks at a cheaper cost. ITC has been providing best quality at best price.

Responding to a question, he said that the demand in eastern India is growing at the rate of 25-30 per cent. This is because earlier poverty prevailed in this area but now with the increase in income, there is more prosperity, so people are spending on things other than basic needs as well, but South and West India were already prosperous, so the market is fixed there.

On the demand for fragrance, he said that in West Bengal, higher quantity of incense stick is preferred. People burn bunch of incense sticks on the platform outside the temple. Although the traditional fragrances such as sandalwood, champa, rose, mogra are more liked, new experiments are also being done in incense sticks and they are being liked here as well. European fragrance was introduced here, but it was not liked much, because sandalwood and floral fragrances are in high demand in the market.

He said that like every other product, incense sticks also have a season. There are huge sales during festivals, but the months from November to March are quite a sluggish. But anyhow, incense sticks sell throughout the year.

On the shortage of workers in the agarbatti industry due to mechanization, he said that the role of machines has increased. Now labor intensive industries cannot run because mechanization has taken place. Earlier women used to work for 80-90 rupees. Now educated girls are running the machines. they are trained and work at a higher salary.

On asking about raw material, he said that the prices are definitely going up and one of the major reasons for this is due to the technical glitches. For example, there is an abundance of trees and forests here but still wood sawdust is brought from Vietnam. We have started making our own wood, sawdust, charcoal but jigat is an issues since government has banned its processing. The jigat is in abundance here as well but we import it as it being banned due to it being categorized as a forest produce. By planting a jigat tree, you cannot process it in the country. Similarly bamboo is a big

issue, he said. The breed that is grown here is not as good also not the supply is not enough to counter the demand. So there is a huge shortage and for this it is necessary that bamboo seeds should be changed, because Indian bamboo is not good enough for incense stick industry. If agriculture experts and forest department work together, good bamboo can be produced.

Pawan Gupta told that in China, bamboo trees are ready in a year, whereas here it takes two-three years to grow a tree. Governments are not paying attention in this direction. The Tripura government had made an offer once, but fell silent on the quality of bamboo and the quality of the seed that it breeds. ITC has done bamboo plantation in 3000 acres, but we too have not been very successful. It is probably due to that the weather and soil of India is not conducive for good bamboo. Regarding the price and quality of bamboo from China and here,



he said that there is a huge difference. One is able to produce around 150-200 gram of sticks from the imported 1 kg raw bamboo sticks whereas from the Indian bamboo, one is only able to produce 100 grams of sticks from 1 kg raw bamboo

In China, the by-products of bamboo are also fully used, whereas in India it sold at dirt cheap prices of is Rs. 3-4 a kg only for burning purposes. In China, it is used to make plastic wood and plates. Transport is also a huge problem in the North East. Therefore, the cost of bringing it from there is high. The specialty of Chinese bamboo is that the knots have a gap of 10 to 12 inches, while in Indian bamboo the gap is at 7-8 inches. That is why only Chinese bamboo works well with the machines. Indian bamboo can work in hand made incense sticks, but it is not effective in machines. ●



PERFUME INDUSTRY SIMILAR TO FASHION INDUSTRY

-MRINAL NAIK

The perfume industry is also like the fashion industry. Changes keep happening in it all the time. Similarly, the perfumer also needs to modify the product to stay in the market. Those who fail to do so will definitely be out of the market. Perfume is in every aspect of life. Nowadays, youth does not commit to a perfume for long. They like new things. They want to experiment. In such a situation, it is necessary that it is the responsibility of the perfumers to provide the youth with the perfume of their choice. Says, Mrinal Naik, director of Kolkata-based perfumery house Imperial Fragrances & Flavours Pvt. Ltd.. Established in 1998, the company is run jointly by Mr. Naik and his brother. In an exclusive conversation with Sugandh India, Naik says that he has inherited the perfumery business. His grandfather, Shri KD Naik, started the perfume business under the name National Perfumery House in 1948. After him Naik's father Mr. Subhash Naik took over the firm and now Naik and his brother have turned it into a special identity in the perfumery industry through manufacturing. He told Sugandh India that along with Imperial Fragrance, the original shop started by grandfather is also running. The only difference is that National is a perfumery trading firm and Imperial is a fragrance manufacturing company. Replying to another question from Sugandh India, Mrinal Naik says that the scope of the agarbatti industry is continuously expanding. The reason for this is the increase in the use of incense sticks. He says that not only the mindset of the people is changing but their choices are also different now. This is the reason that now along with flowers, flavored and fruity incense sticks are also getting



a good acceptance in the market. Incense sticks were earlier used only in worship, but now it is not so. From aromatherapy to spa centers and room fresheners, incense sticks are being used indiscriminately today. Along with natural, other fragrances are also being used extensively. Now fruity incense sticks are also being sold along with flowers. Fruity items like Pineapple, Strawberry, Orange etc. are being liked by the new generation. This trend has even reached the villages. However, the formulation of this fragrance used in incense sticks is chemical rather than natural. Another special thing he said is that the natural aroma is making a return in Pan Masala, Zarda and Mouth Freshener too. Keeping in mind the preferences of the customers, pan masala manufacturing companies are diverting from chemical to natural. Kevda and sandal are mostly used in pan masala. Claiming that the Russia-Ukraine war would have a serious impact on the perfumery industry, Naik told Sugandh India that the rates of raw materials have gone up. Giving the example of incense sticks, he said

that the major compound used in it is DEP. Its prices have increased almost one and a half times since the start of the war.

Naik's company supplies incense sticks, pan masala and zarda perfume compound. He told that the season of flowery incense sticks is still there, but now the demand for fruity items is also increasing continuously. Keeping in mind the increasing demand of incense sticks and the changing thinking of the people, the players of the agarbatti market are now engaged in doing new experiments.

People are also liking these experiments, such as incense sticks with aromas of chocolate, lavender etc. are also preparing their own market. Naik, a member of the France-based International Fragrance Association(IFRA), wants the branch of IFRA to be established in India as well. It has only three members in India including Imperial Fragrances. He says that after the arrival of IFRA in India, a law will be made which will stop mal-practices. If this happens, the perfume industry will get its direct benefit. ●

INNOVATION IS THE USP OF CKC -RISHABH C. KOTHARI

The future of the incense sticks industry is very bright, but the leaders of the industry have to keep on doing new experiments and bring out new brands and fragrances according to the demand of the consumer and the market. One thing is clear that incense sticks have been used mainly in worship and religious functions, but in recent years the trend of incense sticks as room freshener in home and office has increased. People are using incense sticks to create a beautiful fragrant atmosphere around them and to freshen up the mood.

Now it is a big challenge whether the agarbatti industry itself plays a leading role in it or gives the fresheners market to the perfume companies. Only time will tell if the agarbatti industry will be able to offer new products with new fragrances in good packaging and according to each consumer's own need, only then its dominance will increase.

Rishabh C Kothari, head of Kolkata-based CKC firm and president of FAFAI (Fragrance and Flavor Association of India) spoke candidly about the future and challenges of the agarbatti industry with 'Sugandh India'. CKC being a known name in the fragrance industry, supplies fragrances and ingredients to the agarbatti industry. While narrating his entry into the fragrance industry, Rishabh Kothari told that his father Mr. Chandrakant Kothari was already in the business of fragrance. He used to order ingredients and sell them across the country. I loved fragrance since childhood. That's why I used to go to the factory and my father's office. I was fascinated to see the oil and aroma being created. Before joining



Shree Chandrakant Kothari (Right) & Rishabh C. Kothari (Left)

business after my studies, I also went to Germany for training in fragrance manufacturing. After returning to India, I started corporatization of the company. Our company was known as Chandrakant Kothari Company or CKC. Then I adopted CKC in form of our brand. The name of my father's factory was Swastik Industries. When I took over the business in 1972, the company was renamed CKC and now the company has completed its 50 years. Responding to a question from Sugandh India, he said that the demand for perfumes has increased, but today's consumer wants something new. He wants new scented incense sticks and he also wants to experience new fragrances. He has no hesitation in doing new experiments and it is natural that according to the mood of the consumers, the manufacturers are now taking the risk and doing new experiments. Traditional fragrances such as sandalwood, mogra, bela, jasmine are used even today, but new experiments are needed in that too. Fancy notes, western perfumes and fruity notes have become a trend. Pineapple and Mango flavors are going well. That's why now neither the manufacturer nor the consumer is accepting any restrictions and everyone is liking the new experiments. Earlier there were no fruit aromas, but now they are running prominently.

On the question of CKC making new perfumes, he said that we is our USP to do extensive survey and research to make fragrances according to the choice



of consumers. Not only this, there is an attempt to innovate in the traditional fragrance as well. For example, the use of mixed fragrance has been started. The fragrance of sandalwood and mogra has remained the same for years. Now something new has been mixed in it. For example, mixed with saffron and basil, a new aroma was created. There is always an effort on how to give a newness to the old. An effort to provide consumer with something new along with keeping the traditional touch.

What is the new trend in the fragrance market these days? On this question, Kothari said that nothing new happens, the existing fragrances are changed through addition of ingredients. The fragrance that is liked today may not be liked tomorrow but the cycle goes on and the trend comes back. That's why trends keep forming and changing. A good product lasts long. There is also a constant change in the aroma of incense sticks. On the question of increasing prices of raw materials in the market these days and their availability is less, he said that this is a continuous process of any market. Sometimes there is a shortage of one product, sometimes the price of another increases.

Therefore, the manufacturer also takes different steps to maintain the quality, cost and profit since the chemical cannot be changed. For example, 3 years ago there was a fire in the PSF factory. It was a chemical factory and many chemicals were destroyed. One of those chemicals which was Rs 300 at that time, its price rose to Rs.3000 due to shortfall. Therefore, the question of shortage of raw material and increase in price always remains and we work accordingly on how to manage it and keep the product in good shape, only by reformulating and repackaging the manufacturer work. He said



that DEP is the main raw material of incense sticks, but its price has increased by 25 percent. So how can that be countered? Perfume can play the main role in this, because if the fragrance is better than the deficiency of DEP can be made up. Ups and downs are part of every business. Responding to a question, he said there are technical problems in the industry as well. Generally 3 types of chemicals are used in incense sticks industry. Aroma Chemicals, Natural Essential Oil and Gum and resinoids.

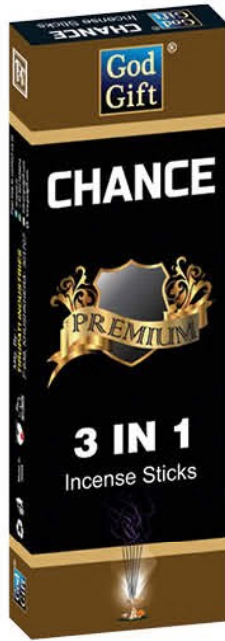
The import duty of Aroma Chemicals is 7.5%. Essential oil is 20 percent and Gums & Resinoids is 30 percent. These are raw materials but if we import finished perfumes from France, Germany and China, the current duty is 10 percent. In such a situation, it is expensive to locally manufacture and sell. For this a delegation met the government. This problem has escalated over the years. We do not want the government to decrease its revenue by reducing import duty, but also do not want to burden ourselves either. Change is

necessary to promote local oil perfume companies. Otherwise, cheap importers are taking advantage. If the tax is reduced, local producers will benefit and Prime Minister Narendra Modi's objective of 'Make in India' will also be strengthened.

On the problems faced by the agarbatti industry, he said that like other people, there are many problems here. These days it is a matter of switching off raw materials, bamboo sticks and imported incense sticks. Ban on bamboo imports should have been imposed gradually, as bamboo production cannot increase suddenly in the country. First increase the yield and then stop it. In this context, a delegation of businessmen had gone to Delhi two-three years ago, but till now nothing has been done on it. ●

MARKET REPORT

KANPUR



TIRANGA AHEAD IN KANPUR

India, the country of faith and spirituality, the market of incense sticks and incense sticks is nationwide. Whether it is a metropolitan city or a small town or a village. The presence of dhoop and incense sticks is everywhere. Its availability can be gauged from the fact that be it a small or a big shop, incense sticks are available everywhere. Some areas and markets have branded incense sticks while others demand cheaper incense sticks. However, as the times are changing, even in small towns and villages, branded incense sticks have started making their strong presence. If we consider Kanpur market in Uttar Pradesh, the trend of cheap incense sticks along with branded incense sticks continues here too. It is worth mentioning that Kanpur is a huge market in Uttar Pradesh. Kanpur being a major industrial city, most companies have depots here from which incense sticks are supplied. The shopkeeper here gets the goods directly from the

company. There are all kinds of manufacturers. Overall, this is a good market for incense sticks. Talking about the market share, the share of cheaper brands of incense sticks is 25 percent while 75 percent share belongs to companies selling branded incense sticks. As per the shopkeepers, wholesalers and others during the market survey conducted by Sugandh India, Tiranga, which is the brand of Maa Kamakhya Durbar Fragrance Pvt Ltd is at number one among the top ten companies in terms of sales. One of the reasons for this is that the firm belongs to Kanpur. Tiranga not only sells at number one in Kanpur but also ranks number one in Uttar Pradesh, especially in Purvanchal(UP EAST). After this, the country's well-known incense sticks brands Mangaldeep, Kalpana, Big Bull, God Gift, Zed Black, Denim and other brands are sold in Kanpur. The point to note is that along with cheap brands, big brands also sell in cities as well as villages. ●



AGRA



EQUAL MARKET SHARE OF BRANDED AND CHEAP INCENSE STICKS

Like other parts of the country, the land of Taj Mahal, Agra also has a tremendous sale of branded incense sticks as well as cheap incense sticks. Here, the market share of cheap incense sticks and branded incense sticks is equal. Sugandh India survey found that 50 percent of sales in Agra are from local and cheap brands which comprise of brands from Kannauj, Hathras, Agra and Delhi. The quality of the goods may not be good but the packaging is attractive. These brands are cheap and offer good schemes. These schemes are for all wholesalers, retailers and hawkers. This is the reason why the availability of local brands is equally

everywhere, from city to village. Along with incense sticks, other products of these local brands like dhoop etc. also sell well. Talking about premium brands, ITC Mangaldeep is at first place, Zed Black at second and God Gift at third place in terms of sales. This is followed by Cycle and Denim. Among the cheap products, Tiranga, the product of Maa Kamakhya Durbar Fragrance Pvt Ltd of Kanpur has created a buzz. Tiranga incense sticks are selling well in rural areas as well as in some areas of the city. Overall, the result of Sugandh India's survey is that the market share of affordable against the branded incense sticks in Agra is fifty-fifty. ●

BRAND NEWS



Incenza Sales is revolutionizing the agarbatti market

Incenza Sales & Manufacturing Pvt Ltd came into existence last year i.e. 2021 is the latest startup into the fast growing Agarbatti market in India. The traditional scented incense sticks market across the country is witnessing a new revolution since its launch with a new concept. Incense sticks and other products from Incenza Sales & Manufacturing Pvt Ltd are revolutionizing the fragrance market. Heads of the company say that we have entered this segment with a brand new concept. A range of charcoal free products containing natural ingredients and essential oils has been brought to the market. Along with this, the company is also bringing a range of bamboo less incense sticks. An innovative effort has been made to use incense sticks and dhoop in all walks of life from the puja room to lifestyle. To this end, the company has introduced fragrance products that redefine the meaning of uniqueness. All products are a blend of traditional and natural ingredients with latest technology.

Each incense stick offered by Incenza is for

different purposes and fields. The company has launched three brands namely Incenza, Mere Prabhu Ram and Nilofar. All three products have different characteristics. Where Incenza is a lifestyle brand. Mere Prabhu Ram, on the other hand, is a traditional religious brand, while Nilofar is a distinctive type of ancient Arabic fragrance product. Its packaging is also brand new and attractive, not like the traditional packaging. Incenza is being sold in a single box of Rs 10 to Rs 250. Incenza has reached a very strong position in Telangana, Andhra Pradesh, West Bengal and Punjab. With the launch of Incenza from Lucknow, the company has also made a strong knock in the agarbatti market of Uttar Pradesh. The company is not only limiting itself to incense sticks but is also going to foray into dhoop and will soon launch Incenza's exclusive Hawan Samagri. After launching Cow Ghee Diyas, now the company is going to provide pure and certified Gangajal as well. Along with this, many more products are in process for the future. ●



BLUEBELL
FRAGRANCES & FLAVORS
MANUFACTURER & EXPORTER

Amiol

Agarbatti Fragrances

Maximum Dilution
Maximum Diffusion



- *Agarbatti Perfumes*
- *Dhoop Batti Perfumes*
- *Masala Agarbatti Perfumes*
- *Incense Cone Perfumes*
- *Flora Agarbatti Perfumes*
- *Sambrani Perfumes*

Manufacturing Fragrances For.....

Deodorant : Perfume Spray • Room Fresheners *
Detergent : Soaps • Shampoo • Floor Cleaners • Handwash*
White Phenyl • Candle & Diffusers • Industrial Perfumes
Agarbatti • Water soluble fragrance

Office : Sector J-381, World Bank Colony, Barra,
Kanpur-208027 Uttar Pradesh, India

E-mail : info@fragrances-flavors.com
bluebellfff@hotmail.com

website : www.fragrances-flavors.com

Contact : +91 9839959158
+91 7080809949
+91 5122680153





Zed Black No.1 in Firozabad

Mysore Deep Perfumery House, Indore is one of the largest agarbatti companies in the country. The company's brand Zed Black is one of the most loved products in the country. Zed Black Three in One is the company's most trending product. Its popularity is highest in markets across the country. On considering the Firozabad market in Uttar Pradesh, Zed Black is no doubt the bestselling brand here. According to the agarbatti market experts, this can be attributed to the company's youthful leadership, marketing policy and constant introduction of new products and innovations in the market. There is 90% demand for cheap products in Firozabad. The major reason for this is that Firozabad is a major center of bangle industry, where major consumers of incense sticks comprise of the labour class. Hence, there is a huge demand for cheap products. ●

Gujarat's Denim all over UP markets

Denim Agarbatti, the popular brand of Shashi Industries Gujarat's is in high demand in many markets of the country. Talking about Uttar Pradesh, it has good sales in various markets like Agra, Bareilly, Lucknow, Kanpur etc. According to market experts, Denim was in a very good condition some time back in Fatehpur district near Kanpur, but recently its market has weakened due to change of dealer. ●



Hem incense sticks, Mumbai are in huge demand in Bengal

Hem Corporation Mumbai is one of the well known agarbatti companies in India. Many of its products are very popular not only in the country but overseas as well. Hem Corporation's incense sticks, dhoop, air freshener, aroma oil, candles and puja material are well-liked by the people. Many of its incense sticks products are appreciated by people in different markets all over India. Especially if we talk about the market of West Bengal, then there is more demand for traditional fragrances in this market. Also, incense sticks in box packaging are more preferred in this market as against zipper packs in other markets across India. Hem Corporation's traditional scented incense sticks like Precious Rose, Precious Chandan and Precious

Intimate are the preferred products here. The company has recently taken various steps for women empowerment and provided many facilities for the women working in the company. ●



Manufacturer of **Industrial Perfumes**

OUR FRAGRANCES FOR

**Agarbatti | Personal Wash | Home Care | Toiletries (Hair, Skin, Deos)
Fabric Care | Gutkha Compounds | Sweety Supari Compounds etc**



JJ KANTI BHAI COMPANY

Jain Street, Kannauj-209725, India

Mob.:+ 91 9889873227 ; +91 9044963187 (Tushar Jain)

+ 91 9415147028 ; +91 9369469005 (Kantilal Jain)

Email: jjkantibhaico@gmail.com | jjkantibhai_company@rediffmail.com

NR's 'Cycle' runs across the country

South India has a different name in the agarbatti industry. South Indian incense sticks are synonymous with quality products in the agarbatti industry. The NR Group of Mysore is one of the largest companies in the incense sticks industry not only in India but overseas as well. The cycle brand of NR Group is one of the most sought after incense sticks products in India. There is a huge demand for Cycle three in one brand in many markets of India. The pack comes with three types of incense sticks namely Serene, Yugantar and Jagrane. It comes in 3 different packs costing Rs. 10, 20 and 50 containing Apart from the three in one cycle, other products of the company like Woods, Eco, Sandalam, Rythm also have good sales in the markets across the country. ●



Cricketer Rishabh Pant becomes brand ambassador of God Gift Sachche Sai

Delhi's Tirupati Industries is one of the leading incense sticks companies in the country. The company's God Gift, Sachhe Sai dhoop and incense sticks, Kashi Dhoop and Chance incense sticks brands have a good demand across various markets. The company has recently roped in cricketer Rishabh Pant as its brand ambassador, which has increased the value of the brand further. The company's brand God Gift Sacche Sai is available in the market in various fragrances. Along with this, Sachhe Sai dhoop is also comes in many fragrances. The company's Kashi Four in One Dhoop is also in good demand in many markets. The company's Chance Three in One incense sticks are also very popular. God Gift Red Apple, Green Apple and Blue Apple are also in good demand among the premium incense sticks brand. Tirupati Industries believes in providing only good quality products to the customers. ●

Orkay Fragrance's Ultra Premium 10 incense sticks for Rs 550

While there is a demand for cheaper and higher quantity of incense sticks in the market, premium incense sticks with heavy prices are in great demand. Bangalore based Orkay Fragrances manufactures ultra premium quality incense sticks. The cost of one packet is Rs 550, which contains only 10 incense sticks. Thus the cost of one incense stick is Rs.55. Other products from Orkay Fragrance are Chandan Pure, Rose Pure, Jasmine Pure, Lavender Pure, Amber Pure, Kevada Pure, Saffron Pure range of incense sticks. Among all these products, Orkay Chandan Pure is the most sought after, having 10 incense sticks in a packet for Rs.550. ●





Shah Fragrance & Flavours



Manufacturers & Supplier of :

All kinds of Agarbatti,
Indian Attars, Perfumery Compound
& Tobacco Compound, etc

For More Details

Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100

BAZARIYA, SHEKHANA , KANNAUJ

E-mail : shakirali05749@gmail.com

Phool.co raises Rs 60 crore funding

Kanpur-based startup collects flower waste from temples across 3 cities in the country, including one of the largest, the Kashi Vishwanath Temple, Varanasi. Every day 13 tonnes of flower waste is collected from here. Earlier, floral waste was dumped in the Ganges. In this way it is India's first biomaterial startup. Phool.co has raised \$8 million, or Rs 60.5 crore, in Series A funding from consumer centric venture fund, Sixth Sense Ventures. The company's investors film actress Alia Bhatt and IAN Fund were also present in this round. Founded in 2017 by Engineering graduates Ankit Agarwal and Prateek Kumar. Phool.co is primarily a flower recycling technology startup using flower waste. Instead of dumping temple waste into rivers, it is collected and used to make products like patented organic fertilizers and charcoal free luxury incense sticks. Self-help women groups handcraft the waste into patented charcoal free incense sticks and essential oils through the 'flower cycling' technology.. Phool.co has made a new beginning in the age old incense sticks industry through innovation and using digital media. It is India's first direct-to-consumer wellness brand to receive the prestigious Fair for Life Fairtrade and Ecocert Organic and Natural certification. Apart from this, the IIT-backed startup has also invented a leather, "Flether" made from flowers. It is a commercially viable and vegan alternative to animal leather. The startup aims to join the \$550 billion global leather manufacturing industry. Nikhil Bohra, Founder and



CEO, Sixth Sense Ventures explains that the market is creating a strong demand for natural and sustainable alternatives and products made from flowers. Also, the home fragrance industry is huge and a lot can be done in it now, we want to take advantage of this. The brand's premium and international appeal can be easily leveraged across the globe, presenting a huge untapped opportunity for Phool's certified, Indian-origin products. Its moonshot, Fleather, is a game-changing innovation, and presents a massive opportunity. Earlier in the pre-series A round, the company had raised Rs 19 crore from IAN Fund Tata's Social Alpha (FISE), Draper Richards Kaplan Foundation, IIT Kanpur and Alia Bhatt. Targeting the unorganized unbranded fragrance market in India, the company has grown by 130 per cent year-on-year and created a huge market for online agarbattis from untapped flowers. ●

Promotion of sandalwood based products at Mysore railway station

A scheme to promote and sell indigenous products is being started at Mysore Railway Station under 'One Station One Product' of the Ministry of Railways. Under this scheme, many sandalwood based products including local artifacts, soaps, incense sticks will be sold at Mysore railway station. Railway officials have invited applications from companies and agencies manufacturing sandalwood based products to participate in this scheme. The last date of application was Thursday 7 April 2022 till 4 PM. Applications are sought from the applicants at the address of Senior Divisional Commercial Manager,



South Western Railway, Irwin Road. Presenting the Union Budget 2022, Union Finance Minister Nirmala Sitharaman had said in the announcement related to Railways that each railway station will be made a publicity and sales center for local products, this will help in the livelihood and livelihood of local artisans, goldsmiths, weavers, handloom weavers and tribals. Welfare will be promoted. The railways in its release said that temporary office stalls with easy access for passengers will be provided to participants who can sell various products at the station and on the platform. ●



Fragrance that makes brands popular

Fragrance & Compounds for

Incense Sticks

Wet Dhoop Sticks

Perfume Boosters

Dry Dhoop

Soaps & Detergents

Spa

For More Details

KELKAR FOODS & FRAGRANCES

📞 8530899815

Sh. No. 1, Amit Residency 412, Shaniwar Peth Near Mandar Lodge-411030

☎ 020 24487432

Agarbattis made from thousand tones of floral waste in Hyderabad

Oorvi Sustainable Concepts Private Limited (Holy waste) is an all women enterprise started by Meenal Dalmiya and Maya Vivek in the year 2019, in which the products are made under the brand name of Holy waste. This Hyderabad based company works towards creating a positive and social impact in the society. The company seeks to undertake activities that provide direct and regular employment to women, benefit children's education, and improve the health and living conditions of people, especially women and children. The owners of the company say that all the projects are centered around the welfare of Mother Earth.



The startup started during the severe crisis of Corona and it was not easy. Especially at the time when jobs were stalling and industries were shutting down, but despite this these two women entrepreneurs started business and got success. Oorvi Holy Waste started with creating sustainable employment opportunities for marginalized women and in the field of waste management, especially old and stale flowers. The company manufactures many products like incense sticks, incense sticks, soaps, floor cleaners, Holi colours, cupboard fresheners, organic fertilizers.

Meenal and Maya say we are working towards bringing more such eco-friendly products soon and all the products are made by our female rejuvenators. We use old flowers. It works with partners, associates and all its stakeholders in creating a self-sustaining business model that will have a definite impact on their lives and circumstances. Holy Waste has a floral project for us. We add life to flower waste by a process called florijuvenation. It is a rejuvenation of flower waste. In Hyderabad, out of 7000 metric tonnes of waste, 1000 metric tonnes is flower waste. Inspired by this, it was decided to make products from the waste of those flowers. Meenal and Maya say that flowers and leaves are heavily used during festivals and weddings. What happens to these flowers after every use? It would become filth, which was a matter of concern.

Holy Waste's objective was to convert this waste into eco-friendly and child-safe lifestyle products, which can be used in our daily lives and through this can provide employment to women in need.

She said that the collected waste is segregated, be dried It is manufactured as eco-friendly products in the form of natural fertilizers, incense sticks, incense sticks and soaps. We are also working on the possibilities of making various other products with these flower wastes and also exploring new ideas in this area. Minal-Maya said that it is our dream to create a zero waste unit and we are working in that direction. We are from a state which has an exclusive Women Entrepreneurs Center (V-Hub) and they have mentored us in all fields. I consider myself lucky as I am blessed with a supportive family and business ecosystem around me.

The women heads of the company said that initially we started with an investment of Rs 50 to 70,000. For the first four-five months of business some ground work has been done and a proper, sound business plan definitely helps people to invest in the company. The products made by the company are advertised through the company's website shh1bb.shhmd. It is also done through social networking platforms like Instagram and Amazon. Apart from this our products are also available in select stores in Hyderabad and other cities. ●

SAB BEHKENGE JAB AAP MEHKENGE



For any distribution and sales queries contact:-
+91 9769763848/+91 80970 26672



महंगाई से अहमदाबाद व मुंबई की सस्ती अगरबतियों की मांग बढ़ी : अनिल दत्ता

बं गलुरु की कृष्णा कला और फ्रेश फ्रेगरेंस अगरबतियों के कोलकाता में सीएनएफ और राजीब अगरबती के प्रमुख अनिल दत्ता का मानना है कि बेतहाशा बढ़ती महंगाई के कारण मुंबई और अहमदाबाद की सस्ती अगरबतियों की मांग बढ़ी है। इसलिए अब प्रीमियम क्वालिटी के उपभोक्ता सीमित हो गये हैं। 'सुगंध इंडिया' से हुई एक खास बातचीत में अनिल दत्ता ने बताया कि श्री कृष्णा कला इंडस्ट्रीज और फ्रेश फ्रेगरेंस अगरबतियों की आपूर्ति वह पूरे पश्चिम बंगाल में करते हैं। राजीब अगरबती के जरिए वह 20 वर्ष से इस कारोबार में हैं। उन्होंने बताया कि इससे पूर्व 50 वर्षों से उनके पिताजी इस कारोबार में थे और वह उत्पादन भी किया करते थे। कृष्णा कला और फ्रेश फ्रेगरेंस दोनों बंगलुरु की कंपनियां हैं और पूरे पश्चिम बंगाल में इनकी मांग बहुत ज्यादा है। यह दोनों ब्रांड प्रीमियम श्रेणी में हैं और काफी लोकप्रिय माने जाते हैं। कृष्णा कला की अगरबतियां कई रेंज में आती हैं और वह सभी अच्छी सुगंध के लिए जानी जाती हैं। एक सवाल के जवाब में अनिल दत्ता ने बताया कि वैसे पश्चिम बंगाल में टॉप टेन में साइकिल, मोक्ष, आईटीसी, भारत दर्शन, जेड ब्लैक, शकुंतला व कृष्ण कला माने जाते हैं। पहले शालीमार भी काफी लोकप्रिय था। उन्होंने कहा कि गुजरात के अहमदाबाद से भी कई अगरबतियों के ब्रांड आते हैं, लेकिन सुगंध और गुणवत्ता में बेंगलोर का कोई जोड़ नहीं है।

अगरबती बाजार को लेकर अनिल दत्ता ने कहा कि एक समय बंगलुरु सबसे अच्छा माना जाता था, लेकिन अब बहुत जगह से अगरबतियों का उत्पादन होता है, तो कंपटीशन बढ़ा है। साथ ही महंगाई और कच्चे माल की कीमतों बढ़ने के कारण प्रीमियम अगरबती की मांग घटी है। ऐसे में अहमदाबाद और मुंबई में निर्मित कंपनियों

के उत्पाद भी आने लगे हैं। वह पैकिंग व डिजाइन में बेहतर हैं, लेकिन सुगंध में खास नहीं हैं। मुंबई व गुजरात के उत्पाद सस्ते रेंज में हैं, जबकि बेंगलूर में क्वालिटी की अगरबत्तियां होती हैं। लोग भी अब सस्ता चाहते हैं। पहले लोग ज्यादा बत्तियां जलाते थे। अब महंगाई के कारण उपभोक्ता कम खरीदारी कर रहे हैं। अगरबत्ती निर्माता भी महंगाई के बावजूद ना तो अपने उत्पाद की क्वालिटी घटा सकते हैं और ना ही कीमतें बढ़ा सकते हैं।

अनिल दत्ता ने 'सुगंध इंडिया' के एक सवाल के जवाब में कहा कि बंगलुरु की 2 वर्ष पुरानी अगरबत्ती भी जलाने में बेहतर होती है, लेकिन अहमदाबाद के उत्पाद 3 माह पुराने होने के बाद उनमें सुगंध नहीं रहती। अच्छी गुणवत्ता वाले अगरबत्ती उत्पादों पर उन्होंने कहा कि कृष्णा कला, पद्मिनी और आरके आदि ब्रांड क्वालिटी के माने जाते हैं। उन्होंने कहा कि यहां ऐसे भी उपभोक्ता हैं जो 2 रूपए में दो काटी अगरबत्ती चाहते हैं। हालांकि बाजार में 3200 रूपए का भी दो काटी बत्ती आती है, जबकि 3200 रूपए में बहुत से लोगों के परिवार का गुजारा हो जाता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बालाजी का उत्पाद भी अच्छा है, लेकिन वह महंगा है।

पश्चिम बंगाल के अगरबत्ती बाजार पर उन्होंने कहा कि पश्चिम बंगाल में 23 जिले हैं और हर जगह अलग-अलग ब्रांड चलता है। गुजरात, मुंबई और दिल्ली के ब्रांड भी चलते हैं, जो सस्ते हैं, लेकिन वह कोई फेमस ब्रांड नहीं हैं। वह इसलिए चलते हैं, क्योंकि इस महंगाई में उनकी



कीमत कम है। वैसे भी बहुत सारी कंपनियां अगरबत्ती उद्योग में आ गई हैं। इसलिए लोगों को अपनी पसंद और कीमत को लेकर ज्यादा चॉइस भी मिल रही है। लोग टीवी में विज्ञापन देख कर भी उत्पाद खरीदते हैं। वैसे दुकानदार भी वही बेचेगा, जिसमें उसको ज्यादा मार्जिन मिलेगा।

उन्होंने कहा कि वैसे भी अगरबत्ती उद्योग को लेकर एक दुष्प्रचार शुरू हुआ है कि धुवां स्वास्थ्य के लिए हानिकारक है, जबकि ऐसा कुछ नहीं है। उद्योग की चुनौतियों पर उन्होंने कहा कि 10-12 वर्ष पहले केवल पांच या छह उत्पाद हुआ करते थे। अब सैकड़ों उत्पाद आ गए हैं और लोगों की पसंद भी बदली है। अगरबत्ती बनाने की मशीन आने से पहले माना जाता था कि अगरबत्ती में गोबर का इस्तेमाल होता है, लेकिन अब ऐसा नहीं है। उन्होंने कहा कि कुछ उपभोक्ता ज्यादा कीमत में अच्छी क्वालिटी लेते हैं और कुछ लोग कम कीमत में ज्यादा अगरबत्तियां चाहते हैं। फिर भी जेड ब्लैक और साइकिल जैसे ब्रांड टीवी विज्ञापन के कारण अच्छे चल रहे हैं। ●

Mr. Anil Dutta
M/s. Raajib Agarbatti
23, MD Road, Ganguly Lane, Kolkata-700007
Ph.: 9681992723



उद्योग संकट से उभरेगा लेकिन भविष्य प्रीमियम अगरबतियों का होगा: पोद्दार

नो

टबंदी और कोरोना महामारी के बाद से प्रीमियम अगरबतियों का बाजार घटा है। यह कहना है कोलकाता के डिस्ट्रीब्यूटर दुलाल पोद्दार का जो 62 वर्ष पुरानी कंपनी रमेश चंद पोद्दार बनमाली पोद्दार के प्रमुख हैं। चार पीढ़ियों से अगरबत्ती कारोबार में लगे श्री पोद्दार ने कहा कि उन्होंने इस उद्योग में बहुत बड़े-बड़े बदलाव देखे हैं, लेकिन नोटबंदी, कोरोना और महंगाई के कारण उद्योग की स्थिति बुरी हुई है। उससे निपटने में काफी समय लगेगा लेकिन भविष्य प्रीमियम अगरबतियों का होगा।

पोद्दार फर्म के पास अलौकिक, जय भवानी, बंगलुरु का ओरके, राजकमल, एआर इंडस्ट्रीज, श्रीभानी, गंगोत्री, ओसवाल और शंकर जैसी कई अगरबतियों के वितरण का अधिकार है। 'सुगंध इंडिया' से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग में बहुत बड़े बदलाव हो रहे हैं और उसकी समस्याएं भी बढ़ रही हैं। खास तौर पर महंगाई के कारण डीएपी केमिकल का रेट जो 10 से 15 दिन पहले 130 से 135 रूपए था। आज 160 रूपए का हो गया है। बांस, केमिकल और कच्चे माल की कीमतें तेजी से बढ़ती जा रही हैं। ऐसे में उद्योग संकट में है।



एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उद्योग में स्थिति तो सुधरेगी, लेकिन आने वाले समय में प्रीमियम का ही मुख्य बाजार हो जाएगा। उन्होंने कहा कि पहले 4 आना, 8 आना और एक रूपए में अगरबत्ती का पैक मिलता था। आज सुगंधित अगरबत्ती के लिए 50 से 100 रूपया देना होगा। 1970 के आसपास एक रुपया किसी अगरबत्ती का दाम होना बहुत बड़ी बात होती थी। पश्चिम बंगाल में टॉप 10 अगरबत्ती कंपनियों की बाबत उन्होंने कहा कि आईटीसी, जेड ब्लैक, भारत दर्शन, अशोक ट्रेडिंग कंपनी आदि के नाम हैं। आईटीसी, जेड ब्लैक और साइकिल के कई ब्रांड अच्छे चलते हैं।

पोद्दार ने 'सुगंध इंडिया' को बताया कि उनका वितरण एरिया मालदा तक है और बहुत सारे वितरक उन्होंने रखे हुए हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अब मशीन का युग आ गया है, जिसके दो परिणाम हुए हैं। 5-6 वर्ष पहले हाथ से जब अगरबत्ती बनती थी, तो उसकी अहमियत ज्यादा थी। अब मशीनों से अगरबत्ती बन रही है, तो एक-दो हजार रूपए की पूंजी से भी लोग अगरबत्तियां बनाने लगे हैं। उन्होंने कहा कि आज उपभोक्ताओं की पसंद बदली है, लेकिन पश्चिम बंगाल में अगरबत्ती की पुराने समय की परंपरागत सुगंध की मांग बनी हुई है।

उन्होंने कहा कि अलौकिक संदल, स्वर्ण युग और मोक्ष भी बंगाल के 10 बड़े ब्रांड में शामिल हैं। इसके अलावा शकुंतला, डेनिम, पटेल परिमाला आदि के भी उत्पाद चलते हैं। उन्होंने कहा कि उनके पास मध्यप्रदेश का राजकमल भी खूब चलता है। प्रीमियम अगरबत्तियों का मार्केट भी धीरे-धीरे बढ़ रहा है, क्योंकि सस्ते कीमत की कम सुगंध वाली अगरबत्तियों से लोगों को संतोष नहीं मिलता है। उन्होंने कहा कि प्रीमियम अगरबत्ती की नोटबंदी से पहले जिस तरह से मांग थी वह घटी है और कोरोना से बाजार और घटा है। अगरबत्तियों के मौसम के बारे में उन्होंने कहा कि यह वैसे 12 माह का धंधा है, लेकिन जनवरी से थोड़ा डाउन हो जाता है और नवंबर-दिसंबर से बाजार में तेजी आ जाती है। ●

Mr. Dulal Poddar

M/s. Ramesh Chandra Poddar Banamali Poddar
7/A, Ganguly Lane, Kolkata - 700007
Ph:9830416002. 9674462365, 9830340891



नोटबंदी, जीएसटी, कोरोना से उबरने में बाजार को कई वर्ष लगेंगे : महाजन

अगरबत्ती उद्योग का बाजार मुख्यतः उधारी पर चलता है और नोटबंदी, जीएसटी और फिर कोरोना महामारी व लॉकडाउन के कारण ठप हुए उद्योग-धंधे से बाजार अभी तक उबर नहीं पाया है। यह जानकारी देते हुए बादल परफ्यूमरी के प्रमुख लिटन महाजन ने कहा कि अगरबत्ती उद्योग इस समय बहुत खराब स्थिति में है। आज वही अगरबत्ती ब्रांड बाजार में टिकते हैं, जो ज्यादा समय तक की उधारी दे सकता है, लेकिन ऐसा करने पर अगरबत्ती उत्पादक भी ज्यादा समय तक बाजार में नहीं टिक पाते। उन्होंने कहा जैसे भी नोटबंदी, जीएसटी और कोरोना से बहुत नुकसान हुआ है और इससे उबरने में कई वर्ष लग जाएंगे।

'सुगंध इंडिया' से एक बातचीत में लिटन महाजन ने बताया कि वह खुद लगभग 2000 आइटम बनाते हैं और पूरे पश्चिम बंगाल में लगभग 200 वितरकों की मदद से सप्लाई करते हैं। इतने सारे आइटम चलाने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि आइटम तो दो हजार हैं, लेकिन मुख्यता 10-12 ही ज्यादा चलते हैं। 90 रूपए वाला आस्था, संक्रांति और नेचर जो 90 व 180 रूपए के हैं, उनका अच्छा बाजार है। उनके उत्पादों में बेसिक और प्रीमियम दोनों तरह की अगरबत्तियां हैं। बेसिक उत्पाद में नंदराज सहित कई उत्पाद हैं। उन्होंने कहा कि बड़े ब्रांड टीवी पर विज्ञापन देकर थोड़ा बहुत काम चला लेते हैं, लेकिन छोटे उत्पाद की समस्या बढ़ी है।

अगरबत्ती उद्योग की स्थिति पर उन्होंने कहा कि नोटबंदी, जीएसटी और कोरोना से नुकसान हुआ है फिर भी कंपनी को उधार भी देना पड़ता है और ज्यादा जीएसटी भी देना पड़ता है। उधारी जल्दी नहीं लौटती, जबकि जीएसटी तो पहले दे देना होता है। उन्होंने कहा कि बाजार में बहुत अधिक उत्पाद हो जाने से खरीदने वालों से ज्यादा अगरबत्ती बनाने वाले आ गए हैं। उन्होंने बताया कि अपने उत्पादों के लिए वह कच्चा माल बंगलुरु से लेते हैं। महंगाई के कारण भी समस्या हुई है। तेल व कच्चे माल की कीमतें बढ़ी हैं, लेकिन हम अगरबत्ती का दाम नहीं बढ़ा सकते।

उन्होंने कहा कि हकीकत यह है कि अभी बैंगलोर हो या लोकल ब्रांड कोई भी नए उत्पाद एक-दो माह ही चल पाते हैं। एक-दो माह में ही नया ब्रांड आ जाता है। उन्हें अपने उत्पादों को जमाने के लिए स्कीम देनी पड़ रही है। ट्रेडिशनल और नए फ्रेगेंस दोनों तरह की अगरबत्तियां चल रही हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती तभी चलती है जब उसमें क्वालिटी हो, लेकिन इस समय बाजार सभी के लिए डाउन है और इस स्थिति से उबरने में अभी 2 से 4 वर्ष लग सकते हैं। ●



Mr. Mohit Bihani
 M/s. Jai Perfumery
 12, Ganguly Lane, Kolkata - 700007
 Ph:9038239411, 9831014411



कोलकाता में सदाबहार है परंपरागत सुगंध: मोहित

कोलकाता के जय परफ्यूमरी के प्रमुख मोहित के अनुसार पश्चिम बंगाल में परंपरागत सुगंध गुलाब, मोगरा, चंदन का चलन सदाबहार है। 'सुगंध इंडिया' के साथ एक बातचीत में उन्होंने कहा कि यहां सभी ब्रांड चलते हैं और सभी की अपनी-अपनी मोनोपोली है। जय परफ्यूमरी 40 वर्ष पुरानी कंपनी है और वह वुडलैंड, जैन संस, रविरा, एकेपीएस, शशि इंडस्ट्रीज का अहमदाबाद और बेंगलुरु का डेनिम के अलावा बालाजी का भी डिस्ट्रीब्यूशन करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्ती और धूप में कोई खास अंतर नहीं है। दोनों का ही अपना बाजार है। गीली धूप की पसंद जरूर बढ़ी है और ड्राई स्टिक को भी लोग पसंद कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती में वही उत्पाद चलते हैं जो उपभोक्ता पसंद करते हैं। उनके पास अधिकांश उत्पाद 5 से 10 रूपए वाले हैं और वह सभी चलते हैं। उनके यहां डेनिम और रविरा की सबसे ज्यादा मांग है। पूरे पश्चिम बंगाल में उनका डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क है और उनके तीन चार ब्रांड की मोनोपोली है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि साइकिल बड़ा ब्रांड है पर चलते सभी हैं। असल बात यह है कि जिस कंपनी का नेटवर्क अच्छा होता है और उसके उत्पाद में क्वालिटी होती है, तो वह चलता है। ●

एक कंपनी के सैकड़ों उत्पादों में एक ही ब्रांड लोकप्रिय: सुनील कुमार अ

गरबत्ती उद्योग में एक कंपनी के सैकड़ों उत्पाद होते हैं, लेकिन उसमें से सिर्फ एक ही सिग्मेंट का ब्रांड ज्यादा चलता है और उसी से कंपनी का नाम चलता है। ऐसा नहीं है कि किसी कंपनी के सारे उत्पाद एक समान चलें। यह बात कोलकाता के श्री सागर परफ्यूमरी के सुनील कुमार ने 'सुगंध इंडिया' से एक बातचीत में कही। संदेश और अमृता अगरबत्ती के सीएनएफ सुनील कुमार 1990 से इस कारोबार में हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कोलकाता में 5, 10, 20 और 50 रूपए की कीमत वाली अगरबत्ती का बाजार है। हर कंपनी के कई उत्पादों में से कोई एक ब्रांड का नाम ज्यादा चलता है। जैसे आईटीसी मंगलदीप अगरबत्ती जिसका टीवी में भी ऐड आता है। उसका चलन है। इसके अलावा आईटीसी के सोप, बिस्कट, स्टेशनरी आदि उत्पाद भी हैं। इसलिए जिसे यह सब उत्पाद लेने हैं, तो उनकी अगरबत्ती भी लेनी होगी। दुकानदार यदि उनसे अगरबत्ती नहीं लेगा, तो दूसरे उत्पाद भी नहीं मिलेंगे और इस नीति से उनको ज्यादा फायदा मिल जाता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां शालीमार, संदेश, बंगलुरु की अमृता का चलन काफी है। ब्लैक स्टोन और साइकिल भी चलते हैं। एक समय में जेड ब्लैक का पाइनएप्पल अच्छा चल रहा था, लेकिन अब वह कम दिखाई दे रहा है। अब पहले जैसी पकड़ बाजार में उनकी नहीं दिखाई दे रही है। 'सुगंध इंडिया' के इस सवाल पर कि लोगों की पसंद क्या है ? इस पर उन्होंने कहा कि गुलाब, चंदन, मोगरा, रेगुलर सुगंध वाले उत्पाद यहां हमेशा चलते रहे हैं और आगे भी चलेंगे, लेकिन फलों के सुगंध वाली अगरबत्तियां भी अब चल रही हैं। एक समय में पोषक कंपनी का फ्रूटी



भी बहुत चला। स्ट्रॉबेरी, मेंगो और वनीला के भी काफी उपभोक्ता यहां हैं।

बाजार में फलों की सुगंध अथवा नेचुरल सुगंध की अगरबत्तियों में से अधिक मांग किसकी है ? इस पर उन्होंने कहा कि यह कहना मुश्किल है कि कौन ज्यादा चलता है, लेकिन सामान्यतः चंदन, मोगरा, गुलाब का बाजार स्थाई है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि प्रीमियम में 25 रूपए में 10 काटी चलती है, तो 50 रूपए की भी 10 काटी मिलती है, लेकिन उसका चलन कम है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम अगरबत्ती 25 रूपए में 10 बत्ती से लेकर 20 रूपए में आईटीसी 60 काटी देता है। उन्होंने कहा कि संदेश का संदल वुड 25 रूपए में 10 बत्ती और संदेश का ही ऊद में 250 रूपए में 14 काटी मिलती है। उन्होंने कहा कि धूप की गीली बत्ती की मांग बढ़ी है। फिर भी बाजार में 75 प्रतिशत खपत अगरबत्ती की है और गीली धूप की मांग 25 प्रतिशत ही है। कोलकाता में बंगलुरु, इंदौर और गुजरात सभी के माल की खपत है, लेकिन गुणवत्ता में बंगलोर सबसे बेहतर है। ●

Mr. Sunil Kumar Shaw
M/s. Sri Sagar Perfumery
2, Ganguly Lane, Kolkata - 700007
Ph:22748783, 9331052900

जेड ब्लैक की सफलता की कुंजी अगरबतियों में लगातार नया प्रयोग: अजय कुमार अग्रवाल



दे

श की बड़ी कंपनियों में से एक जेड ब्लैक ब्रांड की सफलता के बावत अगरबत्ती उद्योग में 4 दशकों से काम कर रहे अजय पूजा स्टोर के मालिक और लगभग 20-22 कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर अजय कुमार अग्रवाल बताते हैं कि यह कंपनी एक वर्ष में कम से कम 24 नए फ्लेवर की अगरबत्तियां और धूप स्टिक बाजार में उतार देती है। उन्होंने कहा कि कोई भी उत्पाद कितना भी अच्छी गुणवत्ता का और सुगंधित हो फिर भी उपभोक्ता को कुछ समय बाद नया उत्पाद चाहिए। ऐसे में जेड ब्लैक लगभग हर माह दो नया ब्रांड नए फ्लेवर और नई पैकिंग के साथ बाजार में उतार देता है। अजय कुमार अग्रवाल ने 'सुगंध इंडिया' से एक बातचीत में कहा कि वह फिरोजाबाद में 40 वर्षों से अगरबत्ती के व्यवसाय में हैं। वह कई बड़ी अगरबत्ती कंपनियों के ब्रांड के वितरक हैं। उनके पास बैंगलोर की शंकर परफ्यूमरी, अशोका, अनंत का काम है।

उन्होंने बताया कि उनके पास प्रीमियम क्वालिटि में शंकर परफ्यूमरी हाउस की कुंभा अगरबत्ती के 30-35 वर्षों से डिस्ट्रीब्यूटर हैं। वह हमेशा ध्यान रखते हैं कि कम कीमत में अच्छी क्वालिटि कौन कंपनी दे रही है। यही कारण है कि वह 4 दशकों से उद्योग में जमे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि वह कंपनी का नाम देखकर एजेंसी नहीं लेते बल्कि क्वालिटि देखते हैं और कंपनी के मालिकों से सीधे संपर्क करते हैं। अगरबत्ती उद्योग में सफलता संबंधी सवाल पर उन्होंने 'सुगंध इंडिया' से कहा कि जेड ब्लैक के संस्थापक प्रकाश जी के साथ उनके अच्छे संबंध रहे हैं, लेकिन उन्होंने जेड ब्लैक का काम नहीं किया। उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक

का फिरोजाबाद में सबसे अच्छा काम चल रहा है। उसके बाद काशी और तिरंगा चलता है। डेनिम का कम चलन है। अजय अग्रवाल हरि दर्शन और फीलिंग वालों के भी संपर्क में रहे हैं और फाइव स्टार का भी डिस्ट्रीब्यूशन एक समय में उनके पास था। उद्योग से संबंधित जानकारी के लिए वह सदैव तत्पर रहते हैं और कई एक्सपो में शामिल हो चुके हैं। उन्होंने एक सवाल के जवाब में कहा कि फिरोजाबाद में मुस्लिम बहुल इलाकों में अगरबत्ती चलती है, जबकि हिंदू मंदिरों में धूप बत्ती का चलन है। फिरोजाबाद चूँकि चूड़ी उद्योग के लिए मशहूर है। इसलिए यहां सस्ते उत्पाद 90 प्रतिशत चलते हैं। 90 प्रतिशत बाजार में 5 से 10 रुपए वाली अगरबत्ती का चलन है, जबकि 10 प्रतिशत का बाजार प्रीमियम क्वालिटि की अगरबत्तियों का है। जेड ब्लैक की लोकप्रियता पर उन्होंने कहा कि प्रकाश जी के बेटे विदेश से पढ़ कर आए हैं, तो उनकी सोच भी बड़ी है। वह निरंतर नए ब्रांड में नई सुगंध नई पैकिंग के साथ लाते हैं। जैसे परफ्यूम स्टिक की एक डिब्बी उन्होंने छोटी बना दी। वह हमेशा नया प्रयोग करते हैं। जेड ब्लैक वाले किसी दूसरी कंपनी की नकल नहीं करते बल्कि वह खुद नए प्रयोग करते हैं। ●

Mr. Ajay Kumar Agarwal

M/s. Ajay Pooja Store

Ramkrishn Nagar, Gali No.-2,
Jalesar Road, Faridabad-283203

Tel.:91-8273811900



मशीनों से गांव-गांव बन रही हैं अगरबत्तियां: नवीन अग्रवाल

इं

दौर में 3 पीढ़ियों से अगरबत्ती उद्योग में काम कर रहे गोपीचंद बद्रीलाल फर्म के प्रमुख और अगरबत्तियों के डिस्ट्रीब्यूटर नवीन अग्रवाल ने कहा कि यहां सभी तरह की अगरबत्तियों की बिक्री होती है, लेकिन सस्ते ब्रांड की अधिक खपत है। 'सुगंध इंडिया' से बातचीत में उन्होंने कहा कि आज गांव-गांव में अगरबत्तियों का निर्माण हो रहा है। बिना व्यापार की जानकारी के बड़े पैमाने पर मशीनें चल रही हैं जिससे सस्ती अगरबत्तियों का उत्पादन बहुत ज्यादा हो रहा है और यह मार्केट पर असर डाल रहा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सरकार अगरबत्ती बनाने के लिए मशीनों पर लोन दे रही है। इसलिए गांव-गांव में लोग लोन पर मशीन खरीद लेते हैं। आधे दाम पर रॉ मटीरियल लेकर बिना अगरबत्ती बनाने की सही जानकारी के उत्पाद बना देते हैं। 2-3 रुपये का इसमें मार्जिन होता है। किराया भाड़ा बचाने के लिए साइकिल पर ही अपना माल रख कर बेचने निकल पड़ते हैं। इस कारण उत्पादन ज्यादा हो रहा है। बिना व्यापार की जानकारी के एक गांव में ही देखा देखी दूसरे लोग भी मशीनें बिठा लेते हैं, लेकिन बाद में उन्हें लाभ नहीं मिलता और मार्केट भी खराब होती है। उन्होंने बताया कि 60 वर्षों से उनका परिवार इस कारोबार में है और उनके पास बेंगलोर की कई कंपनियों जैसे फोरेस्ट फ्रेगरेंस, करनाटका फ्रेगरेंस, एलाइट अगरबत्ती आदि का काम है। इसके अलावा

पैरट नाम से अपना भी ब्रांड निकालते हैं। अपने ब्रांड के वितरण के लिए उन्होंने 30 से 40 वितरक पूरे मध्यप्रदेश में रखे हैं बाकी उनकी खुद की दुकान से काफी अच्छी सेल है, काफी पुराने ग्राहक जुड़े हैं। उन्होंने बताया कि उनका कारोबार केवल मध्य प्रदेश में ही है।

नवीन अग्रवाल ने बताया कि मध्यप्रदेश में सर्वाधिक बिक्री वाला ब्रांड जेड ब्लैक है। इसके बाद साइकिल आदि दूसरे उत्पाद चलते हैं, लेकिन 50 प्रतिशत बाजार पर जेड ब्लैक का कब्जा है। जेड ब्लैक में वैरायटी बहुत ज्यादा है और उनका पाउच पैकिंग बेहतर है।

नवीन अग्रवाल निर्माता और वितरक भी हैं। वह बताते हैं कि कच्चे माल की समस्या है। मशीन में चलने वाला कच्चा माल चीन से ही आ रहा है, क्योंकि वहां से आने वाली लकड़ी, प्री मिक्स पाउडर सभी कुछ बेहतर है। अब इस पर सरकार ने टैक्स बढ़ा दिया है, लेकिन देसी कच्चे माल की कमी है। इसलिए बेहतर हो कि सरकार भारत में ही कच्चे माल की व्यवस्था करे तो उद्योग को फायदा रहेगा। ●

Mr. Naveen Agrawal
M/s. Gopichand Badrilal Agrawal
497, Jawahar Marg, Indore
M.: +91-9424888848



तन, मन, आत्मा को तृप्त करती है अगरबतियों की सुगंध

मं दिर, मस्जिद, गुरुद्वारा और श्मशान से लेकर कब्रिस्तान तक तथा दुकान से लेकर घर और बेडरूम तक अगरबत्ती या धूप की सुगंधित सुवास का बोलबाला है। गाड़ियों के ड्राइवर हों या दुकानदार अपनी रोजी-रोटी पर बैठने से पहले फूल-माला और अगरबत्तियां जलाकर ही शुभ लाभ की कामना करते हैं। इसलिए अगरबत्तियों की सुगंध को मानसिक, आध्यात्मिक सुख शांति और ध्यान के लिए भी आवश्यक माना गया है। यही कारण है कि अगरबत्तियों की भीनी सुगंध से आजकल घर, बाजार, गली, मोहल्ले का कोना-कोना सुवासित रहता है। एक अध्ययन के अनुसार अगरबत्तियों की सुगंध से कीटाणुओं के साथ ही बुरे ख्याल भी नष्ट होते हैं।

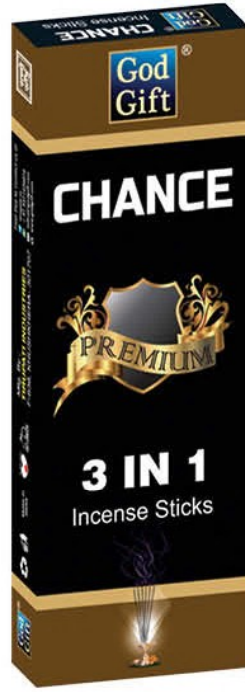
अगरबत्तियों का इस्तेमाल वैकल्पिक चिकित्सा के इधर शुरू हुए तमाम क्षेत्रों में भी किया जा रहा है। प्राचीन काल में हवन, यज्ञ के जरिए शुद्धता लाई जाती थी। सुगंधियों से लोगों की शारीरिक बीमारियां दूर करने के भी उदाहरण प्राचीन भारत, मिश्र, यूनान और रोम की सभ्यताओं में किए जाने का उल्लेख मिलता है। आज के आयुर्वेदिक केंद्रों और मेडिटेशन सेंटरों में भी अगरबत्तियों और धूप का इस्तेमाल किया जाता है। इसकी सुगंध में कुछ ऐसे तत्व होते हैं, जो शरीर के विभिन्न रिसेप्टर्स को सक्रिय कर देते हैं। जर्नल आफ केमिकल रिसर्च यूके में प्रकाशित एक शोध के अनुसार अगरबत्ती में मौजूद तत्व शरीर में अन्य प्रक्रियाओं

को गति देते हैं। चंदन की धूप विशेष रूप से त्वचा की सबसे बाहरी परत में पाए जाने वाले केराटिन के उत्पादन को बढ़ाकर कुछ संक्रमणों और समस्याओं को ठीक करने में लाभकारी मानी जाती है।

मानसिक तनाव के स्तर को कम करने और मस्तिष्क में भी किसी वजह से आ गई रुकावट को दूर करने के लिए अगरबत्ती या धूप की सुगंध को एक शानदार तरीका माना जाता है। खास तरह की अगरबत्तियों की तेज सुगंध में स्पीडी हीलिंग के गुण होते हैं, जो दर्द और रक्त जमाव से राहत दिलाते हैं। नीलगिरी या पुदीना जैसी सुगंध हृदय गति और दिल की धड़कन को कम करती है, जिससे आप अपने अंदर से शांति महसूस करते हैं। मूड को हल्का करने और मन को शांत करने के लिए भी घरों और कमरों में अगरबत्ती जलाई जाती है। इससे आपकी इंद्रियां सक्रिय हो जाती हैं और नसों को आराम मिलता है। इसकी सुगंध से आप दिमाग में चल रही चिंता और तनाव भूल जाते हैं। अगरबत्ती में हवा को शुद्ध करने की भी शक्ति होती है अथवा नर्वस सिस्टम को स्टीमुलेट करती है। यही कारण है कि बहुत से लोग अपने अध्ययन कक्ष अथवा कार्यस्थलों में अगरबत्ती जरूर जलाते हैं। रात को सोने से पहले बेडरूम में अगरबत्ती जलाने से नींद अच्छी आती है और माहौल खुशनुमा रहता है। इससे नकारात्मकता भी दूर होती है। इसकी सुगंध से शरीर का तनाव दूर होता है और मन व आत्मा तक को तृप्ति मिलती है। ●

मार्केट रिपोर्ट

कानपुर



कानपुर में शान से लहरा रहा तिरंगा

आस्था व अध्यात्म के देश भारत में अगरबत्ती व धूपबत्ती का मार्केट देशव्यापी है। चाहे कोई मेट्रोपोलिटिन शहर हो या छोटा सा कस्बा या गांव। अगरबत्ती व धूपबत्ती की मौजूदगी हर जगह है। इसकी उपलब्धता का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि कोई भी छोटी-बड़ी दुकान हो वहां अगरबत्तियां व धूपबत्ती अवश्य मिलती हैं। एरिया व मार्केट के हिसाब से कहीं ब्रांडेड अगरबत्तियों का जोर रहता है तो कहीं सस्ती अगरबत्तियां चलन में रहती हैं। हालांकि अब छोटे-छोटे गांवों व कस्बों तक में ब्रांडेड अगरबत्तियों ने मजबूती के साथ अपनी उपस्थिति दर्ज करानी शुरू कर दी है। बात उत्तर प्रदेश के कानपुर मार्केट की करें तो यहां भी ब्रांडेड अगरबत्तियों के साथ सस्ती अगरबत्तियों का चलन बरकरार है। उल्लेखनीय है कि कानपुर उत्तर प्रदेश का बहुत बड़ा मार्केट है। कानपुर चूंकि बड़ा औद्योगिक शहर है इसलिए यहां ज्यादातर कंपनियों के डीपो बने हुए हैं। इन डीपो के जरिए अगरबत्ती व धूपबत्ती की सप्लाई की जाती है। खास बात यह कि यहां का दुकानदार ड्राफ्ट लगाकर डाइरेक्ट कंपनी से माल उठवाता है। यहां पर छोटे से लेकर बड़े तक तमाम मैन्यूफैक्चरर मौजूद हैं। कुल मिलाकर यहां पर अगरबत्ती व धूपबत्ती का अच्छा मार्केट है। मार्केट शेयर की बात करें तो अगरबत्ती के सस्ता ब्रांड का हिस्सा 25 प्रतिशत है जबकि 75 प्रतिशत कंपनियों की ब्रांडेड अगरबत्ती बिकती है। सुगंध इंडिया की ओर से किये गये मार्केट सर्वेक्षण के दौरान दुकानदारों, होलसेलरों व अन्य लोगों से मिली जानकारी के अनुसार बिक्री के लिहाज से टॉप टेन में जो कंपनियां हैं उनमें तिरंगा नंबर एक पर है। इसकी वजह एक यह भी है कि तिरंगा अगरबत्ती बनाने वाली फर्म मां कामाख्या दरबार फ्रेगरेंस प्राइवेट लिमिटेड कानपुर का स्थानीय फर्म है। तिरंगा न केवल कानपुर में नंबर एक पर बिकता है बल्कि उत्तर प्रदेश में खासकर पूर्वांचल में भी बिक्री के मामले में नंबर एक पर है। इसके बाद कानपुर में देश के नामी अगरबत्ती ब्रांड मंगलदीप, कल्पना, बिग बैल, सच्चे साँई, जेड ब्लैक, डेनिम व अन्य ब्रांडों की बिक्री है। सबसे खास बात यह कि सस्ते ब्रांडों के साथ ही साथ बड़े ब्रांड भी शहरों के साथ गांवों में भी बिकते हैं। •



आगरा



सस्ती व ब्रांडेड अगरबत्तियों का मार्केट शेयर फिफ्टी-फिफ्टी

ता जनगरी आगरा में भी देश के अन्य इलाकों की ही तरह ब्रांडेड अगरबत्तियों के साथ सस्ती अगरबत्तियों की जबर्दस्त बिक्री है। यहां सस्ती अगरबत्तियों व ब्रांडेड अगरबत्तियों का मार्केट शेयर लगभग आधा-आधा है। सुगंध इंडिया के सर्वेक्षण में यह पाया गया कि आगरा में 50 प्रतिशत बिक्री लोकल और सस्ते ब्रांडों की है। लोकल ब्रांडों में कन्नौज, हाथरस, आगरा और दिल्ली के ब्रांड बिकते हैं। माल की गुणवत्ता अच्छी हो ना हो लेकिन पैकिंग आकर्षक होती है। यह ब्रांड सस्ते भी हैं तथा स्कीम भी अच्छी देते हैं। यह स्कीम होलसेलर, रिटेलर व हॉकर सभी के लिए है। यही वजह है कि लोकल ब्रांडों की अवेलेबिलिटी शहर से लेकर गांव तक हर जगह समान रूप से है। अगरबत्ती के साथ साथ इन लोकल ब्रांडों के अन्य उत्पाद जैसे धूप आदि भी अच्छे बिकते हैं। बात की जाए प्रीमियम ब्रांडों की तो बिक्री के लिहाज से पहले स्थान पर आईटीसी की मंगलदीप, दूसरे स्थान पर जेड ब्लैक और तीसरे स्थान पर गॉड गिफ्ट है। इसके बाद साइकिल व डेनिम की अच्छी बिक्री है। सस्ते उत्पादों में कानपुर के मां कामाख्या दरबार फ्रेगरेंस प्राइवेट लिमिटेड का उत्पाद तिरंगा ने धूम मचा रखी है। तिरंगा अगरबत्ती की देहाती इलाकों में व शहर के कुछ इलाकों में अच्छी बिक्री है। कुल मिलाकर सुगंध इंडिया के सर्वेक्षण का नतीजा यह है कि आगरा में सस्ती व ब्रांडेड अगरबत्तियों का मार्केट शेयर फिफ्टी-फिफ्टी है। •

ब्रांड न्यूज़



अगरबत्ती बाजार में क्रांति ला रही है इंसेंजा सेल्स

इंसेंजा सेल्स एंड मैनुफैक्चरिंग प्राइवेट लिमिटेड भारत में तेजी से बढ़ते अगरबत्ती बाजार में एकदम नवीनतम प्रविष्टि है। पिछले वर्ष यानी 2021 में एक नई अवधारणा के साथ इसकी शुरुआत के बाद से देश भर के पारंपरिक सुगंधित अगरबत्ती बाजार में एक नई क्रांति देखने को मिल रही है। इंसेंजा सेल्स एंड मैनुफैक्चरिंग प्राइवेट लिमिटेड की अगरबत्तियां और अन्य उत्पाद सुगंध के बाजार में नई क्रांति ला रहे हैं। कंपनी के प्रमुखों का कहना है कि हम एकदम नये कांस्पेट के साथ इस क्षेत्र में आये हैं। प्राकृतिक तत्वों और एसेंशियल ऑयल युक्त और चारकोल फ्री उत्पादों की रेंज बाजार में लाई गई है। साथ ही बंबू लेस याने बिना बांस की काडी वाली अगरबत्तियों की भी रेंज ला रहे हैं। यह एक अभिनव प्रयास किया गया है कि पूजा कक्ष से जीवन के सभी क्षेत्रों में अगरबत्ती व धूप का प्रयोग किया जाए। इसके लिए कंपनी ने ऐसी सुगंध के उत्पाद पेश किए हैं, जो विशिष्टता के अर्थ को नए सिरे से परिभाषित करते हैं। कंपनी सभी उत्पाद नवीनतम तकनीकियों के साथ पारंपरिक और प्राकृतिक अवयवों का मिश्रण हैं। इंसेंजा द्वारा पेश की गई प्रत्येक अगरबत्ती विभिन्न उद्देश्यों और क्षेत्रों के लिए है। कंपनी ने तीन ब्रांड जैसे इंसेंजा, मेरे प्रभु राम और नीलोफर लॉन्च किए हैं। तीनों उत्पादों की अलग-अलग खासियत है। जहां इंसेंजा एक लाइफस्टाइल ब्रांड है। वहीं दूसरी ओर मेरे प्रभु राम एक पारंपरिक धार्मिक ब्रांड है, जबकि नीलोफर एक विशिष्ट प्रकार का प्राचीन अरबी सुगंध का उत्पाद है। इसकी पैकेजिंग भी पारंपरिक पैकेजिंग की तरह न होकर बिल्कुल नए और आकर्षक हैं। इंसेंजा 10 से लेकर 250 रुपये के सिंगल बॉक्स में बिक रहा है। तेलंगाना, आंध्र प्रदेश, पश्चिम बंगाल और पंजाब में इंसेंजा काफी मजबूत स्थिति में पहुंच गया है। लखनऊ से इंसेंजा की लांचिंग के साथ उत्तर प्रदेश के अगरबत्ती मार्केट में भी कंपनी जोरदार दस्तक दी है। कंपनी केवल अगरबत्ती तक खुद को समेटकर नहीं रखने वाली है। कंपनी सुगंधित धूप के क्षेत्र में भी कदम रखने जा रही है और जल्दी ही इंसेंजा की विशिष्ट हवन सामग्री लांच होने जा रही है। गाय के घी के दिए लांच करने के बाद अब कंपनी शुद्ध और सर्टिफाइड गंगाजल भी उपलब्ध कराने जा रही है। इसी के साथ भविष्य में और भी कई प्रोडक्ट लाने की योजना पर काम चल रहा है। ●

जेड ब्लैक फिरोजाबाद में नंबर-1

मैसूर दीप परफ्यूमरी हाउस, इंदौर देश की सबसे बड़ी अगरबत्ती कंपनियों में से एक है। कंपनी का ब्रांड जेड ब्लैक देश में सर्वाधिक पसंद किए जाने वाले उत्पादों में से एक है। जेड ब्लैक श्री इन वन कंपनी का सबसे अधिक चलने वाले उत्पाद हैं। देश की कई मंडियों में इसकी लोकप्रियता सबसे ज्यादा है। उत्तर प्रदेश के फिरोजाबाद मार्केट की बात की जाए तो यहां जेड ब्लैक सबसे अधिक बिकने वाले ब्रांड में शामिल है। अगरबत्ती मार्केट के जानकारों के अनुसार इसका श्रेय कंपनी की युवा लीडरशिप, मार्केटिंग पॉलिसी तथा लगातार नए प्रयोगों और नए उत्पादों को निरंतर बाजार में लाने की योजना को दिया जा सकता है। फिरोजाबाद में सस्ते के उत्पादों की 90 प्रतिशत डिमांड है। इसकी बड़ी वजह यह है कि फिरोजाबाद में चूड़ी उद्योग का बड़ा केंद्र है, जहां ज्यादातर मजदूर तबके के लोग ही अगरबत्ती के प्रमुख उपभोक्ता हैं। ऐसे में सस्ते उत्पादों की भारी मांग है। ●



यूपी के बाजारों में छ रही गुजरात की डेनिम

शशि इंडस्ट्रीज गुजरात की डेनिम अगरबत्ती ब्रांड देश की कई मंडियों में काफी लोकप्रिय है। बात की जाए उत्तर प्रदेश की तो मार्केट की कई मंडियों जैसे आगरा, बरेली, लखनऊ, कानपुर आदि शहरों में इसकी अच्छी बिक्री है। मार्केट जानकारों के अनुसार कानपुर के पास फतेहपुर जिले में डेनिम की कुछ समय पूर्व काफी अच्छी स्थिति थी, लेकिन हाल ही में डीलर बदलने के कारण इसका बाजार कमजोर हुआ है। ●



मुम्बई की हेम अगरबत्तियों की बंगाल में भारी मांग

हेम कॉरपोरेशन मुंबई भारत की जानी-मानी अगरबत्ती कंपनियों में से एक हैं। इसके कई उत्पाद देश ही नहीं, बल्कि विदेशों में भी काफी लोकप्रिय हैं। हेम कॉरपोरेशन की अगरबत्ती, धूप, एयर फ्रेशनर, अरोमा ऑयल, कैंडल और पूजा सामग्री लोगों द्वारा काफी पसंद की जाती है। अगरबत्तियों में इसके कई प्रोडक्ट भारत के अलग-अलग मार्केट में लोगों द्वारा सराहे जाते हैं। खासतौर पर पश्चिम बंगाल के मार्केट की बात की जाए, तो इस बाजार में पारंपरिक सुगंध की ज्यादा खपत है। साथ ही इस मार्केट में बॉक्स पैकेजिंग में अगरबत्तियां ज्यादा पसंद की जाती हैं। हेम कॉरपोरेशन की प्रिशियस गुलाब, प्रिशियस चंदन व प्रिशियस इंटिमेत जैसी पारंपरिक सुगंध वाले अगरबत्ती उत्पाद यहां ज्यादा पसंद किए जाते हैं। कंपनी ने हाल ही में महिला सशक्तिकरण की और भी कई कदम उठाए हैं और कंपनी में काम कर रही महिलाओं के लिए कई सुविधायें प्रदान की। ●

देश भर में दौड़ती है एनआर की 'साइकिल'

अगरबत्ती उद्योग में दक्षिण भारत का अलग ही नाम है। अगरबत्ती उद्योग में क्वालिटी उत्पादों का पर्याय दक्षिण भारतीय अगरबत्तियां हैं। मैसूर का एनआर ग्रुप पूरे भारत ही नहीं विदेशों में भी अगरबत्ती और धूप उद्योग की सबसे बड़ी कंपनियों में से एक है। एनआर ग्रुप का साइकिल ब्रांड भारत के सबसे अधिक डिमांड वाले अगरबत्ती उत्पादों में से एक है। भारत के कई बाजारों में साइकिल ब्रांड के श्री इन वन की भारी मांग है। इस पैकेट में तीन प्रकार की सुगंध वाली अगरबत्तियां सेरिन, युगांतर और जाग्रणे मिलती हैं। यह उत्पाद 10 रु, 20 रु व 50 रु के पैक में बिकता है। साइकिल के श्री इन वन के अलावा कंपनी के अन्य उत्पाद जैसे वुड्स, इको, संदलम, रिदम की भी मार्केट में अच्छी सेल है। ●



गॉड गिफ्ट सच्चे साईं के ब्रांड एंबेसडर बने क्रिकेटर ऋषभ पंत

दिल्ली की तिरुपति इंडस्ट्रीज का नाम देश की अग्रणी अगरबत्ती कंपनियों में शुमार है। कंपनी के गॉड गिफ्ट ब्रांड में सच्चे साईं अगरबत्ती व धूप, काशी धूप और चांस अगरबत्ती की कई मॉडियों में अच्छी डिमांड है। कंपनी ने हाल ही में क्रिकेटर ऋषभ पंत को ब्रांड एंबेसडर बनाया है, जिससे ब्रांड की वेल्यू और बढ़ गई है। कंपनी के ब्रांड गॉड गिफ्ट सच्चे साईं कई सारी सुगंधियों में मार्केट में उपलब्ध है। साथ ही सच्चे साईं की धूप भी कई सुगंधियों में बिकती है। कंपनी की काशी फोर इन वन धूप की भी कई मॉडियों में अच्छी मांग है। कंपनी की चांस श्री इन वन अगरबत्ती भी काफी लोकप्रिय है। प्रीमियम धूप स्टिक्स के ब्रांड में गॉड गिफ्ट रेड एप्पल, ग्रीन एप्पल और ब्लू एप्पल की भी अच्छी मांग है। तिरुपति इंडस्ट्री ग्राहकों को सिर्फ और सिर्फ क्वालिटी उत्पाद देने में विश्वास रखती है। ●

ओरके फ्रेगरेंस की अल्ट्रा प्रीमियम 550 रुपये में 10 अगरबत्ती

बाजार में एक तरफ सस्ती और ज्यादा संख्या वाली अगरबत्तियों की मांग है, तो दूसरी तरफ भारी कीमत वाली प्रीमियम अगरबत्ती अभी खूब चल रही है। ओरके फ्रेगरेंस बेंगलुरु की कंपनी अल्ट्रा प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती का निर्माण करती है। उसके एक पैकेट का मूल्य 550 रूपए है, जिसमें मात्र 10 अगरबत्तियां होती हैं। इस तरह एक अगरबत्ती की कीमत 55 रूपए पड़ती है। ओरके फ्रेगरेंस के अन्य उत्पादों में चंदन प्योर, रोज प्योर, जैस्मिन प्योर, लेवेंडर प्योर, अंबर प्योर, केवड़ा प्योर, सैफरान प्योर आदि रेंज की अगरबत्तियां हैं। इन सभी उत्पादों में ओरके चंदन प्योर की सर्वाधिक मांग है, जो 550 रूपए में 10 अगरबत्तियों का पैकेट है। ●



फूल ने जुटाई 60 करोड़ रुपये की फंडिंग

कानपुर स्थित स्टार्टअप देश के 3 शहरों के मंदिरों से फूलों का कचरा जमा करता है, जिसमें सबसे बड़े मंदिरों में से एक काशी विश्वनाथ मंदिर शामिल है। यहां से प्रतिदिन 13 टन फूलों का कचरा एकत्र किया जाता है। इससे पूर्व पुष्प कचरा गंगा में बढ़ाया जाता था। इस तरह यह भारत का पहला बायोमैटेरियल स्टार्टअप है। phool.co ने सीरीज ए फंडिंग में 8 मिलियन डॉलर यानी 60.5 करोड़ रुपए जुटाए हैं। सुगंध केंद्रित वेलनेस ब्रांड phool.co ने उपभोक्ता केंद्रित उद्यम निधि, सिकस्थ सेंस वेंचर से सीरीज ए राउंड में 60.5 करोड़ रुपए जुटाए हैं। इस राउंड में कंपनी के निवेशक फिल्म अभिनेत्री आलिया भट्ट और आईएएन फंड भी मौजूद थे। इंजीनियरिंग से बी टेक करके अंकित अग्रवाल और प्रतीक कुमार द्वारा 2017 में स्थापित phool.co मुख्यतः एक फूल रीसाइक्लिंग प्रौद्योगिकी स्टार्टअप है। यह फूलों के कचरे का उपयोग करता है। मंदिरों के कचरे को नदियों में बहाने के बजाय उसे एकत्र कर पेटेंट ऑर्गेनिक फर्टिलाइजर और चारकोल फ्री लगजरी अगरबत्ती जैसे उत्पाद बनाने में इस्तेमाल किया जाता है। यह उद्यम स्वयं सहायता महिला समूह द्वारा चलाया जाता है, जो फूल रीसाइक्लिंग तकनीक के माध्यम से कचरे को पेटेंटेड चारकोल मुक्त अगरबत्ती और एसेंशियल ऑयल को हस्तशिल्प द्वारा बनाती हैं। phool.co ने नए तकनीक के जरिए और डिजिटल फार्म का इस्तेमाल करते हुए सदियों पुराने अगरबत्ती उद्योग में इसकी नई शुरुआत की है। यह भारत का पहला डायरेक्ट टु कंज्यूमर वेलनेस ब्रांड है, जिसे प्रतिष्ठित फेयर फॉर लाइफ फेयरट्रेड और इकोसर्ट ऑर्गेनिक एंड नेचुरल सर्टिफिकेशन प्राप्त हुआ है। इसके अलावा आईआईटी समर्थित स्टार्टअप ने फ्लेथर-फूलों से बने चमड़े का भी आविष्कार किया है। यह व्यवसायिक रूप से व्यवहार्य और पशु चमड़े का शाकाहारी विकल्प है। स्टार्टअप का लक्ष्य 550 बिलियन डॉलर के वैश्विक चमड़े से निर्मित उद्योग में शामिल होना है। साथ ही जानवरों के चमड़े से बने सामानों का विकल्प देना है। थोड़े समय में ही इस कारोबार ने देश के सुगंध उद्योग में मजबूत दखलअंदाजी करने में कामयाबी हासिल की है।



सिकस्थ सेंस वेंचर्स के संस्थापक और सीईओ निखिल बोहरा बताते हैं कि बाजार प्राकृतिक व टिकाऊ विकल्पों और फूल से बने उत्पादों की एक मजबूत मांग पैदा कर रहा है। साथ ही होम फ्रेगरेंस उद्योग काफी बड़ा है और अभी इसमें बहुत कुछ किया जा सकता है, इसी का फायदा हम उठाना चाहते हैं। phool.co में एक प्रीमियम और अंतरराष्ट्रीय ब्रांड जैसा आकर्षण है जिसका दुनिया भर में आसानी से लाभ उठाया जा सकता है, जो फूल के प्रमाणित भारतीय मूल के उत्पादों के लिए एक बड़ा उपयुक्त अवसर पेश है। इसका मूनशाट, फ्लेडर एक गेम चेंजिंग आविष्कार है, जो एक बड़ा अवसर प्रस्तुत करता है। इससे पहले प्री सीरीज ए राउंड में कंपनी में आईएएन फंड टाटा के सोशल अल्फा (एफआईएसई), डेपर रिचर्ड्स कपलान फाउंडेशन, आईआईटी कानपुर और आलिया भट्ट से 19 करोड़ जुटाए थे। भारत में असंगठित गैर ब्रांडेड सुगंध बाजार को लक्षित करते हुए कंपनी ने साल दर साल 130 प्रतिशत की वृद्धि की है और अप्रयुक्त फूल से ऑनलाइन अगरबत्ती का बड़ा बाजार बनाया है। ●

मैसूर रेलवे स्टेशन पर चंदन आधारित उत्पादों को बढ़ावा



रेल मंत्रालय के 'वन स्टेशन वन प्रोडक्ट' के तहत मैसूर रेलवे स्टेशन पर स्वदेशी उत्पादों को बढ़ावा देने और बेचने की योजना शुरू की जा रही है। इस योजना के तहत मैसूर रेलवे स्टेशन पर स्थानीय कलाकृतियों, साबुन, अगरबत्ती सहित अनेक चंदन आधारित उत्पादों की बिक्री की जाएगी। रेल

अधिकारियों ने इस योजना में भाग लेने के लिए चंदन आधारित उत्पाद निर्मित करने वाली कंपनियों और एजेंसियों से आवेदन आमंत्रित किए हैं। आवेदन की अंतिम तिथि गुरुवार 7 अप्रैल 2022 को शाम 4 बजे तक थी। आवेदकों से आवेदन वरिष्ठ मंडल वाणिज्य प्रबंधक, दक्षिण पश्चिम रेलवे, इरविन रोड के पते पर मांगे गए हैं। केंद्रीय वित्त मंत्री निर्मला सीतारमण ने आम बजट 2022 पेश करते हुए रेल संबंधी घोषणा में कहा था कि प्रत्येक रेलवे स्टेशन को स्थानीय उत्पादों के लिए एक प्रचार और बिक्री केंद्र बनाया जाएगा, इससे स्थानीय कारीगरों, सुनारों, बुनकरों, हथकरघा बुनकरों और आदिवासियों की आजीविका और कल्याण को बढ़ावा मिलेगा। रेलवे ने अपनी विज्ञप्ति में कहा है कि यात्रियों के लिए आसान पहुंच के साथ अस्थाई कार्यालय स्टाल उन प्रतिभागियों को उपलब्ध कराया जाएगा, जो स्टेशन पर और प्लेटफार्म पर विभिन्न उत्पादों को बेच सकते हैं। एक स्टेशन पर केवल एक स्टाल की अनुमति होगी। यदि एक से अधिक आवेदन आते हैं, तो लाटरी के आधार पर स्टाल आवंटित किया जाएगा। ●

हैदराबाद में हजार टन पुष्प कचरे से बन रही अगरबतियां

वर्ष 2019 में मीनल डालमिया और माया विवेक द्वारा उरवी सस्टेनेबल कॉन्सेप्ट्स प्राइवेट लिमिटेड (होलीवेस्ट) शुरू किया गया एक सर्व महिला उद्यम है, जिसमें उत्पादों को होलीवेस्ट ब्रांड के नाम के तहत बनाया जाता है। हैदराबाद स्थित यह कंपनी समाज में सकारात्मक और सामाजिक प्रभाव पैदा करने की दिशा में काम करती है। कंपनी ऐसी गतिविधियां करना चाहती हैं, जिसमें महिलाओं को प्रत्यक्ष और नियमित रोजगार मिले, बच्चों की शिक्षा को लाभ मिले और लोगों विशेषकर महिलाओं और बच्चों के स्वास्थ्य और रहन-सहन की स्थिति में सुधार आए। कंपनी के मालिकों का कहना है कि सभी परियोजनाएं धरती मां के कल्याण के ईर्द-गिर्द केंद्रित हैं। कोरोना के गंभीर संकट काल में शुरू हुए स्टार्टअप का काम आसान नहीं था। खास तौर पर उस समय जब रोजगार ठप थे और उद्योग धंधे बंद हो रहे थे, लेकिन इस दौरान भी इन दोनों महिला उद्यमियों ने कारोबार की शुरुआत की और सफलता पाई। उरवी होलीवेस्ट की शुरुआत हाशिए की महिलाओं के लिए स्थाई रोजगार के अवसर पैदा करने और कचरा प्रबंधन के क्षेत्र, विशेष रूप से पुराने और बासी पुष्प, से की गई। कंपनी अगरबत्ती, धूप स्टिक, साबुन, फर्श क्लीनर, होली के रंग, अलमारी फ्रेशनर, जैविक खाद जैसे कई उत्पाद बनाती है।



मीनल और माया कहती हैं हम इस तरह के और अधिक पर्यावरण के अनुकूल उत्पादों को जल्द ही लाने की दिशा में काम कर रहे हैं और सभी उत्पाद हमारी महिला कायाकल्प कर्ताओं द्वारा बनाए गए हैं। हम पुराने फूलों का उपयोग करते हैं। यह आत्मनिर्भर व्यवसाय मॉडल बनाने में भागीदारों, सहयोगियों और उसके सभी हित धारकों के साथ काम करता है, जिनका उनके जीवन और परिस्थिति पर एक निश्चित प्रभाव पड़ेगा। होलीवेस्ट हमारे लिए एक पुष्प परियोजना है। हम फ्लोरिजुवनेशन नामक एक प्रक्रिया द्वारा फूलों के कचरे में जीवन भर देते हैं। यह फूलों के कचरे का कायाकल्प

है। हैदराबाद में 7000 मीट्रिक टन कचरे में से 1000 मीट्रिक टन फूलों का कचरा होता है। इसी से प्रेरित होकर उन फूलों के कचरे से उत्पाद बनाने का निर्णय लिया। मीनल व माया का कहना है कि त्योंहारों और शादियों के मौसम में फूलों और पत्तियों की भारी इस्तेमाल होता है। हर उपयोग के बाद इन फूलों का क्या होता है ? यह गंदगी बन जाते हैं, जो चिंता का विषय था। होलीवेस्ट का उद्देश्य इस कचरे को पर्यावरण के अनुकूल और बच्चों के लिए सुरक्षित जीवन शैली उत्पादों में परिवर्तित करना था, जो हमारे दैनिक जीवन के उपयोग में लाया जा सकता है और इसके जरिए जरूरतमंद महिलाओं को रोजगार मिल सकता है। उन्होंने बताया कि एकत्रित कचरे को अलग किया जाता है। सुखाया जाता है और प्राकृतिक उर्वरक, अगरबत्ती, धूप बत्ती और साबुन के रूप में उसे पर्यावरण के अनुकूल उत्पादों के तौर पर निर्मित किया जाता है।

मीनल-माया ने कहा जीरोवेस्ट यूनिट बनाना हमारा सपना है और हम उसी दिशा में काम कर रहे हैं। हम एक ऐसे राज्य से हैं, जिसके पास एक विशेष महिला उद्यमी केंद्र (वी-हब) है और उन्होंने हमें सभी क्षेत्रों में सलाह दी है। मैं खुद को भाग्यशाली मानती हूँ, क्योंकि मुझे अपने आसपास एक सहायक परिवार और व्यवसायिक परिस्थितिकी तंत्र का आशीर्वाद प्राप्त है। कंपनी की महिला प्रमुखों ने बताया कि शुरुआत में हमने 50 से 70,000 रूपए के निवेश से शुरुआत की थी। कारोबार के पहले के चार-पांच महीने तक कुछ जमीनी कार्य किया गया और एक उचित, अच्छी व्यवसायिक योजना से निश्चित रूप से लोगों को कंपनी में निवेश करने में मदद करती है। कंपनी द्वारा बनाए गए उत्पादों का विज्ञापन कंपनी की वेबसाइट oovri.org के माध्यम से किया जाता है। साथ ही इंस्टाग्राम जैसे सोशल नेटवर्किंग प्लेटफॉर्म और अमेजन के माध्यम से भी किया जाता है। इसके अलावा हमारे उत्पाद हैदराबाद और अन्य शहरों के कुछ चुनिंदा स्टोर्स में भी उपलब्ध हैं।

वर्ष 2023 में अगरबत्ती निर्यात 15 प्रतिशत बढ़ने की संभावना

देश में तेजी से बढ़ रही निर्यात अर्थव्यवस्था में भारतीय अगरबत्ती उद्योग का हमेशा महत्वपूर्ण योगदान रहा है। हालांकि भारत स्वयं अगरबत्ती का सबसे बड़े घरेलू उपयोगकर्ताओं में से एक है, लेकिन विदेशों में भी अगरबत्ती की भारी मांग देखी जा रही है। वर्तमान में भारत से अगरबत्ती का आयात करने वाले 4 बड़े देशों में संयुक्त राज्य अमेरिका, यूनाइटेड किंगडम, मलेशिया और नाइजीरिया है। पश्चिमी देशों में आयुर्वेद, योग और ध्यान को लेकर जिस तरह गहरी रुचि बढ़ी है उसी तरह अगरबत्तियों की भी मांग और लोकप्रियता विदेशों में तेजी से बढ़ रही है। इन बाजारों में निर्यात की जाने वाली अगरबत्तियां प्रीमियम क्वालिटी की हैं। विशेषतः चंदन, लिली, एक्वा, लेवेंडर, मोगरा, गुलाब, चंपा व लेमन के अलावा कॉस्मेटिक सुगंधियों की अगरबत्ती का निर्यात किया जा रहा है। भारत के अगरबत्ती उद्योग को पारंपरिक रूप से एक छोटे पैमाने के कुटीर उद्योग के रूप में माना जाता रहा है, लेकिन निर्यात

के आंकड़े पूरी तरह से अलग तस्वीर पेश करते हैं। भारत न केवल अपनी प्रीमियम गुणवत्ता वाली अगरबत्तियों के साथ निर्यात बाजार पर हावी है। बल्कि चीन जैसे देशों को भी कड़ी प्रतिस्पर्धा दे रहा है, जो उच्च मात्रा में औसत दर्जे के उत्पाद पेश कर रहे हैं। निर्यात में हो रही वृद्धि को चुनिंदा कच्चे माल की आसान उपलब्धता और सस्ती मजदूरी के कारण पर्याप्त कार्यबल मौजूद होना भी मुख्य कारण है। वर्तमान में भारत से 150 से अधिक देशों को अगरबत्तियों का निर्यात किया जाता है और बदलते आर्थिक और राजनीतिक माहौल की परवाह किए बिना दुनिया भर में लगातार उसकी मांग बढ़ रही है। इसके अलावा केंद्र सरकार द्वारा अगरबत्ती उद्योग के पक्ष में नीतियां बनाने व निर्यात सुविधाएं देने के कारण पर्याप्त समर्थन मिल रहा है। इससे प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप से स्थानीय उत्पादकों को भारी लाभ मिल रहा है। प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की पीएम की गति शक्ति योजना मल्टी मोडल कनेक्टिविटी के लिए राष्ट्रीय मास्टर प्लान

पर सरकार द्वारा हाल में लिए गए फैसलों से कच्चे माल की पर्याप्त आपूर्ति श्रृंखला और उद्योग के बुनियादी ढांचे में सुधार करने जैसे कदमों से निर्यात बढ़ाने में मदद मिली है। भारत से अगरबत्ती का निर्यात 2012 और 16 के बीच कुल 498.2 मिलियन डॉलर था, जो एक उपलब्धि थी। इसके अतिरिक्त इस अवधि के दौरान निर्यात लगभग 11.5 प्रतिशत की वार्षिक दर से बढ़ा था, जो मूल्य के रूप में कुल वृद्धि का 100.02 मिलियन डॉलर से अधिक हो गया। यह किसी भी उद्योग के लिए इतने कम समय में पूरा करने के लिए एक बड़ी छलांग है। आज समग्र भारतीय अगरबत्ती उद्योग जो परंपरागत रूप से 3.6 बिलियन डॉलर से बढ़ रहा था। हर साल 2 अंकों की वृद्धि से बढ़ रहा है। वर्तमान में यह वृद्धि 8500 करोड़ रूपए हो गई है, जिसमें से निर्यात का हिस्सा 1000 करोड़ रूपए का होगा। इसके अलावा वित्तीय वर्ष 2023 के अंत तक अगरबत्ती के निर्यात में 15 प्रतिशत की अतिरिक्त वृद्धि होने का अनुमान है। ●



पश्चिम बंगाल में 50 प्रतिशत अगर्बती बाजार पर बंगलुरु का दबदबा: सुबीर पाल

ग्लोब परफ्यूमरी वर्क्स के प्रमुख सुबीर पाल के अनुसार पश्चिम बंगाल में अगर्बतियों के बहुत सारे ब्रांड चलते हैं, लेकिन 50 प्रतिशत बाजार पर बैंगलोर की कंपनियों का दबदबा है। ग्लोब परफ्यूमरी वर्क्स के पास बंगलुरु के उत्पाद पशुपति ट्रेडिंग कंपनी, पाटिल परिमाला, बालाजी अगर्बती और ओंकार जैसी कंपनियों के उत्पादों के वितरण का काम है। 'सुगंध इंडिया' से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि बंगाल में आईटीसी का भी काफी चलन है। यहां सभी प्रमुख उत्पादों में बराबर का मुकाबला है और थोड़े बहुत अंतर में ही सभी कंपनियां कारोबार करती हैं।

सुधीर पाल पश्चिम बंगाल में चलने वाले मुख्य उत्पादों के सवाल पर कहा कि मुख्यतः 15-20 कंपनियों के ब्रांड चलते हैं। बंगलुरु के ज्यादातर उत्पाद प्रीमियम में हैं। भारत दर्शन और उल्लास सामान्य रेंज में आती हैं। भारत दर्शन की 10 अगर्बती का पैक 10 रूपए और 100 ग्राम का 50 रूपए में है। उन्होंने कहा कि प्रमुख उत्पादों में जेड ब्लैक, साइकिल और सभी हैं, लेकिन यह नहीं कह सकते कि कौन सबसे बेहतर है। 20-25 वर्षों से अब उपभोक्ता भी अच्छी खुशबू चाहते हैं। आईटीसी की पैकिंग अच्छी है, लेकिन कोई भी उत्पाद तभी चलता है जब वह उपभोक्ता की खरीद के रेंज में हो। अर्थात सस्ता भी हो और बेहतर भी हो। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनकी कंपनी 50 वर्षों से इस कारोबार में है और जैसा उपभोक्ता चाहते हैं। हम उनकी मांग के अनुरूप काम करते हैं। पूरे पश्चिम बंगाल में वह 200 वितरकों के साथ काम करते हैं। सेल्स प्रमोशन के लिए स्कीम

संबंधित सवाल पर उन्होंने कहा कि यह कारोबार बढ़ाने की एक रणनीति है, जो डिस्ट्रीब्यूटर चलाते हैं। कंपनी तो अपने ढंग से चलती रहती है। वितरकों और खुदरा व्यापारियों को अतिरिक्त लाभ देने के लिए स्कीमों को लाया जाता है, जो हर कंपनी अलग-अलग ढंग से अपने कारोबार व बाजार के हिसाब से घोषित करती है। कोई बैग, माचिस, अधिक अगर्बतियां या फिर एक निश्चित लक्ष्य तक बिक्री करने पर इनाम देती है। हालांकि स्कीम उतना ज्यादा काम नहीं करती, जितना की क्वालिटी करती है। अच्छा उत्पाद ही बाजार में टिकता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगर्बती उद्योग में बहुत कठिनाइयां हैं, लेकिन स्थिति बेहतर होगी। उन्होंने बताया कि वह केवल बंगलुरु की कंपनियों का काम करते हैं। आईटीसी की क्वालिटी बेहतर है, लेकिन बैंगलोर के उत्पादों को कोई चुनौती नहीं है। आईटीसी की मंगलदीप भी अच्छी है। उन्होंने बताया कि साइकिल बांसुरी का काम भी कुछ समय पूर्व उन्होंने शुरू किया है। कंपनी बेसिक कीमत पर माल देती है और स्कीम आदि की योजना डिस्ट्रीब्यूटर बनाते हैं। ●

Mr. Subir Pal

M/s. Globe Perfumery Works
#3, Sir Hariram Goenka Street,
Kolkata-700 007, W.B. India

Tel.: 91-33-2274 2751, Cell : 9831008903

मशीनों का कम से कम इस्तेमाल ताकि बड़े रोजगार

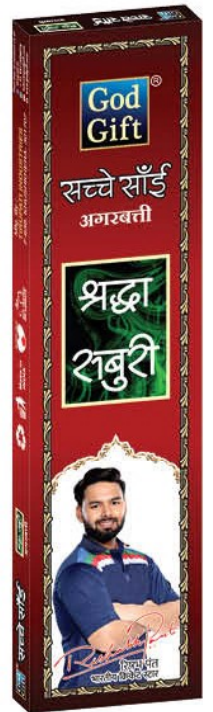
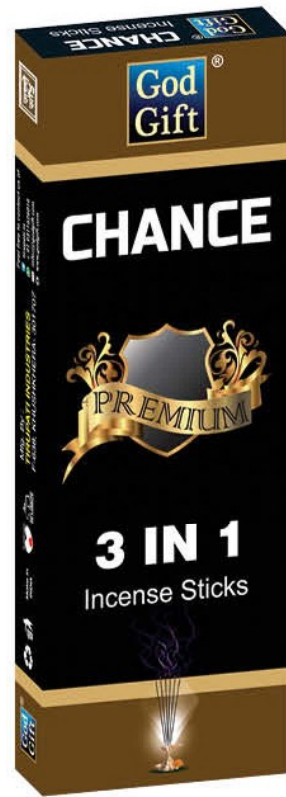


दे

शहर में पूजा-पाठ करने वाले और सुगंधियों के प्रेमी तिरुपति इंडस्ट्रीज के गॉड गिफ्ट, सच्चे साई व काशी ब्रांड की अगरबत्ती और धूप के मुरीद हैं। इसकी सबसे बड़ी वजह यह है कि कंपनी अपने उत्पादों में उच्च गुणवत्ता वाले कच्चे माल और प्राकृतिक सुगंधियों का इस्तेमाल करती है। कंपनी का पूरा ध्यान इस पर रहता है कि पूजा-पाठ में इस्तेमाल किए जाने वाले उनके उत्पाद में कोई भी घटिया या सस्ते कच्चे माल का इस्तेमाल न किया जाए। कंपनी इसके अलावा भी बहुत तरह के सिद्धांतों और नियमों का पालन करती है। आज जब देश और दुनिया में अधिक उत्पादन के लिए मशीनों का चलन बढ़ा है, तो भी कंपनी हाथ से निर्मित अगरबत्तियों का उत्पादन कर शीर्ष स्थान पर खड़ी है। ताकि बड़े पैमाने पर लोगों को रोजगार दिया जा सके। इसी तरह इन दिनों अगरबत्ती उद्योग में हर्बल और केमिकल उत्पादों को लेकर बहस छिड़ी है, लेकिन कंपनी का स्पष्ट मत है कि जो भी उत्पाद वह बनाएगी क्वालिटी में उच्च स्तर का होगा।

आज मध्य प्रदेश, बंगाल, कर्नाटक सहित कई राज्यों में बड़े पैमाने पर मशीनों के जरिए अगरबत्तियों का उत्पादन हो रहा है। 2 से 3 लाख रूपए की मशीनें लगा कर लोग घर-घर उत्पादन कर रहे हैं। इसके लिए भी उन्हें लोन मिल जाता है। ऐसे में बड़े पैमाने पर लोग बिना मशीन लगाए कच्ची अगरबत्ती लाते हैं और घर में सुगंधित तेल लगाकर उसे बड़े पैमाने पर बेच रहे हैं। यह एक गरीब व्यक्ति के रोजगार के लिहाज से थोड़ा अच्छा है, लेकिन पूरे उद्योग के दृष्टिकोण से यह नुकसानदायक भी है। अगरबत्ती उत्पादन में बढ़ी इस बेइतहा दौड़ में तिरुपति इंडस्ट्रीज ने महत्वपूर्ण फैसला किया है कि वह बड़े पैमाने पर हस्त निर्मित अगरबत्तियों का ही इस्तेमाल करेगा। कंपनी के प्रमुखों में से एक श्री गिरधर टेकवानी का स्पष्ट कहना है कि उनके यहां भी मशीनें हैं, लेकिन उनका पूरा जोर हाथों से बनी अगरबत्ती के ऊपर रहता है, क्योंकि इससे हजारों गरीबों को रोजगार मिलता है। खासतौर पर इस रोजगार में बहुत श्रम न होने के कारण महिलाएं बड़े पैमाने पर काम करती हैं और यह उनके रोजी-रोटी का साधन है। इसको ध्यान में रखकर ही वह मशीनों से कम से कम उत्पादन कराते हैं।

अगरबत्ती उद्योग में पुराने सूखे फूलों से अगरबत्ती बनाने का एक नया ट्रेंड सामने आया है, लेकिन गॉड गिफ्ट के प्रमुखों का मानना है कि फूलों से फिलहाल अगरबत्ती उद्योग की 5 प्रतिशत जरूरतें ही पूरी हो सकती हैं। इसकी संभावना तो अच्छी है, लेकिन यह बहुत लंबा रास्ता है। उन्होंने कहा कि विदेशों में भारतीय अगरबत्ती की भारी मांग हो सकती है, लेकिन गॉड गिफ्ट अभी भारतीय बाजार की पूर्ति नहीं कर पा रहा है। अब जल्द ही वह एक्सपोर्ट शुरू करेगा। परंपरागत सुगंध पर भी कंपनी की स्पष्ट सोच है कि फलों और फ्रेगरेंस की सुगंध को लोग कुछ ही समय तक पसंद कर सकते हैं। अन्यथा सुगंध का मतलब ही चमेली, गुलाब, मोगरा और चंदन है, जो प्राचीन काल की परंपरागत सुगंधियां हैं। इसलिए उनका बाजार हमेशा सदाबहार रहेगा। ●





पूजा पाठ की शुद्ध सामग्रियां मुहय्या कराता है

गॉड गिफ्ट

-गिरधर टेकवानी

तिरुपति इंडस्ट्रीज की गॉड गिफ्ट, सच्चे साई व काशी ब्रांड की धूप और अगरबतियों का नाम पूरे देश में लोकप्रिय है और वह भारत की अग्रणी अगरबत्ती कंपनी है। कंपनी का कारोबार श्री गिरधर टेकवानी, श्री राजीव अग्रवाल और श्री अरुण गोयल की संयुक्त साझेदारी में चल रहा है। 'सुगंध इंडिया' ने अगरबत्ती और धूपबत्ती उद्योग से संबंधित चुनौतियों, जरूरतों और कंपनी की भविष्य की योजनाओं पर श्री गिरधर टेकवानी से विस्तृत बातचीत की है। उस बातचीत के प्रमुख अंश-

तिरुपति इंडस्ट्रीज की स्थापना कब हुई थी और गॉड गिफ्ट अगरबत्ती व धूप के कारोबार में आने के लिए आपको कोई खास प्रेरणा मिली थी?

वर्ष 2000 में लगभग 22 वर्ष पूर्व इस उद्योग में इस विश्वास के साथ आए थे कि कुछ पुण्य का काम करेंगे। भक्त जो पूजा पाठ करते हैं, उन्हें भगवान से जोड़ने का माध्यम पूजा सामग्रियों का निर्माण करेंगे, क्योंकि

हम देखते थे कि पूजा सामग्रियों में बहुत लोग ज्यादा मुनाफा कमाने के लिए घटिया सामग्री का इस्तेमाल करते हैं। प्रेरणा का मुख्य कारण यही था कि व्यापार का व्यापार हो जाएगा और शुद्ध व पवित्र पूजा सामग्री बनाकर लोगों को दे सकेंगे। यही कारण है कि आज तिरुपति इंडस्ट्रीज देश की अग्रणी धूप अगरबत्ती कंपनियों में से एक है और दिन दुगुनी रात चौगुनी वृद्धि कर रही है।



देश की प्रमुख कंपनी बन जाने के बाद अब आपका लक्ष्य क्या है और कंपनी के लगभग कितने उत्पाद बनाते हैं?

हमारा लक्ष्य है कि कंपनी को ज्यादा से ज्यादा बढ़ाएं। उपभोक्ताओं को अच्छे से अच्छा उत्पाद दें। इस वक्त कंपनी के गॉड गिफ्ट, सच्चे साई व काशी धूप और अगरबत्ती के 500 से ज्यादा ब्रांड हैं और जल्द ही कंपनी 100 से अधिक और नए ब्रांड लाने की तैयारी में है। इसके अलावा पूजा से संबंधित अन्य सभी सामग्रियों का भी जल्द उत्पादन शुरू किया जा रहा है। अभी पिछले दिनों कपूर को लांच किया गया है।

एक कंपनी के ढेर सारे उत्पाद होते हैं, लेकिन उनमें से कोई एक ज्यादा या कुछ ही ब्रांड लोकप्रिय होते हैं। गॉड गिफ्ट का कौन सा ब्रांड ज्यादा चर्चित है?

दरअसल हर राज्य में अलग-अलग उत्पाद पसंद किए जाते हैं। गॉड गिफ्ट के उत्पाद राजस्थान, दिल्ली-एनसीआर, उत्तर प्रदेश, उत्तराखंड, बिहार, पश्चिम बंगाल और महाराष्ट्र आदि कई राज्यों में चलते हैं। यह जरूर है कि हर राज्य में अलग-अलग ब्रांड पसंद किए जाते हैं, जो ब्रांड राजस्थान में लोकप्रिय है, वह यूपी में उतना नहीं है, जो बिहार में है, वह महाराष्ट्र में नहीं है, जो बंगाल में है वह दिल्ली में नहीं है। इसलिए यह नहीं कह सकते कि कौन ब्रांड कम या ज्यादा चलता है। सभी ब्रांड की अपनी-अपनी जगह है।

अगरबत्ती के कारोबार के समक्ष कैसी चुनौतियां हैं और उनसे कैसे निपट रहे हैं?

चुनौती तो हर उद्योग और कारोबार के सामने होती है। उसी तरह धूप और अगरबत्ती उद्योग में भी है। गॉड गिफ्ट की धूप और अगरबत्ती की लोकप्रियता इतनी ज्यादा है कि बहुत से लोगों ने हमारी कंपनी के नाम

से मिलती-जुलती और ब्रांड से मिलते-जुलते हजारों उत्पाद बाजार में उतार दिए हैं। लगभग हर 10 में से 8 कंपनियां हमसे मिलते जुलते नाम वाले ब्रांड चला रहे हैं। उसकी नकल बनाई जा रही है, लेकिन इससे फर्क नहीं पड़ता और हमारी वृद्धि शुद्ध और उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों के कारण लगातार हो रही है।

देश की प्रमुख कंपनी बनने के बाद इस स्थिति और लोकप्रियता को बनाए रखने के लिए क्या करते हैं और इतने बड़े देश में आपूर्ति के लिए कितनी फैक्ट्रियों से उत्पादन करते हैं?

कंपनी के पास अपना रिसर्च एंड डेवलपमेंट यूनिट है, जो निरंतर नए नए उत्पाद बनाने और खोजने में लगा रहता है। ताकि सुगंधियों में नयापन बना रहे। इस समय लगभग 7 फैक्ट्रियां चल रही हैं और 1000 से अधिक कर्मचारी उसमें काम करते हैं। दो और नई फैक्ट्रियां जल्द ही शुरू होने वाली हैं। कंपनी के प्लांट राजस्थान और दिल्ली में हैं। हम हाथ से और मशीनों से भी अगरबत्तियां बनाते हैं, लेकिन हमारी पूरी कोशिश रहती है कि हैंडमेड ही ज्यादा बनाई जाएं। ताकि गरीब मजदूरों और उसमें भी महिलाओं को ज्यादा से ज्यादा काम मिल सके। अभी हमने क्रिकेटर ऋशभ पंत को अपना ब्रांड एंबेसडर बनाया है और जल्दी ही टीवी और अखबारों में विज्ञापनों के जरिए कंपनी का प्रचार-प्रसार दिखाई देगा।

अगरबत्ती उद्योग में कंपटीशन बहुत बढ़ा है आप इससे निपटने के लिए क्या रणनीति अपनाते हैं?

कंपटीशन तो सभी कारोबार में होता है, लेकिन अगरबत्ती उद्योग में प्रतियोगिता बहुत ज्यादा है, क्योंकि बहुत लोग इस उद्योग में आ गए हैं और गली-गली में अगरबत्तियां बन रही हैं। इसमें भी ज्यादातर

अगरबत्तियां बनाने वाले सस्ता कच्चा माल और घटिया सामग्री मिलाते हैं, लेकिन हम क्वालिटि से कभी समझौता नहीं करते। इसलिए हमारी लोकप्रियता बढ़ती जा रही है। कंपनी का मूल उद्देश्य भी यही है कि भगवान की पूजा और अर्चना की सामग्रियों में मिलावट नहीं की जानी चाहिए।

उद्योग में इधर देश नया ट्रेंड आया है कि लोग अगरबत्तियों और धूप का इस्तेमाल शौक और लाइफस्टाइल के लिए करने लगे हैं। इसे आप किस रूप में देखते हैं। इसके अलावा हर्बल और केमिकल अगरबत्ती का सवाल भी उद्योग में उठने लगा है?

हम केवल हवन और धूपबत्ती पूजा के लिहाज से बनाते हैं। फिर भी बहुत से लोगों उसका इस्तेमाल अपने शौक और पसंद के लिए करते हैं, लेकिन अभी भी अधिकांश लोग पूजा पाठ में ही उसका इस्तेमाल कर रहे हैं। इसके अलावा सुगंध के लिए ही केमिकल का इस्तेमाल होता है। केमिकल से ही अलग तरह की खुशबू आती है। हम दोनों तरह के उत्पाद बनाते हैं, लेकिन हर्बल और केमिकल दोनों तरह के उत्पादों में क्वालिटि का पूरा ध्यान रखते हैं और कोई समझौता नहीं करते। कुछ कंपनियां सस्ते केमिकल और घटिया कच्चे माल का इस्तेमाल करती हैं। धूपबत्ती में तो लोग गाड़ी में इस्तेमाल होने वाले मोबिल का भी इस्तेमाल करते हैं। वैसे केमिकल का कोई ऐसा नुकसान नहीं है। बस क्वालिटि अच्छी होनी चाहिए। हमारे उत्पादों में मोगरा, गुलाब, चंदन आदि सुगंधियों का तेल मिलाते हैं, क्योंकि तभी सुगंध आएगी।



Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार

आजकल मंदिरों में चढ़े हुए पुराने फूलों से अगरबत्ती बनाने का चलन शुरू हुआ है। इसको कैसे देखते हैं?

कुछ लोगों ने सूखे फूलों और मंदिरों में चढ़ चुके बासी फूलों को धूप और अगरबत्ती में कच्चे माल के रूप में इस्तेमाल करना शुरू किया है, लेकिन यह बहुत सीमित है। पुराने फूलों से अगरबत्ती निर्माण का काम आज पूरे उद्योग में 5 प्रतिशत भी नहीं है, लेकिन इसकी संभावना अच्छी है। इसी तरह कुछ लोग बांस जलाना अच्छा नहीं समझते। अगरबत्ती व धूपबत्ती के अलग-अलग धार्मिक इस्तेमाल का भी सवाल आता है। कहा जाता है कि धूपबत्ती का इस्तेमाल ज्यादातर हिंदू करते हैं और मुसलमान सुगंध के लिए करते हैं। सबकी अपनी सोच है, लेकिन सभी लोग सभी चीजों का इस्तेमाल करते हैं उसे एक समुदाय से नहीं जोड़ सकते।

सरकार ने कच्ची अगरबत्ती के आयात पर प्रतिबंध लगाया है। सरकार की दलील है कि इससे देश में आत्मनिर्भरता बढ़ेगी?

सरकार का यह कदम बहुत सराहनीय है। आखिर जो देश भगवान को जानते नहीं, मानते नहीं, वह हमारे लिए अगरबत्ती बनाकर भेजें यह बड़ी शर्म की बात है। यह प्रतिबंध बहुत अच्छा कदम है। इससे लाखों लोगों को रोजगार मिला है। मेरी राय है कि इसी तरह बाहर से बड़ी मात्रा में आने वाले रा मटेरियल पर भी रोक लगना चाहिए और देश में ही मिलने वाले कच्चे माल का इस्तेमाल होना चाहिए। इससे देश में और रोजगार बढ़ेगा।

अगरबत्ती उद्योग में फूटी व फ्लेवर फ्रेगरेंस की सुगंध का चलन बढ़ा है। ऐसे में क्या परंपरागत पुरानी सुगंधियों का बाजार कम होगा?

इसमें एक खास बात यह है, जो मैंने खुद इस कारोबार में महसूस की है कि एक ही सुगंध से उपभोक्ता बोर हो जाते हैं। इसलिए लोग बदलाव चाहते हैं। 25 वर्षों में मैंने देखा है कि लोगों को बदलाव तो चाहिए, लेकिन चंदन, मोगरा, गुलाब और चमेली की प्राकृतिक सुगंध सदाबहार है। फूटी या फ्लेवर फ्रेगरेंस कुछ समय के लिए होते हैं। वह कुछ समय चलते हैं और फिर गायब हो जाते हैं।

महिला सशक्तिकरण के लिए आपकी कंपनी क्या उपाय कर रही है और आपने कहा है कि अगरबत्तियों के निर्माण में मशीनों का कम से कम इस्तेमाल करते हैं?

महिला सशक्तिकरण के लिए सबसे बड़ा प्रयास कंपनी यही करती है कि वह मशीनों का कम से कम इस्तेमाल करती है, क्योंकि मशीनों से बेरोजगारी बढ़ती है। इसलिए हम नहीं के बराबर मशीनों का इस्तेमाल करते हैं। ताकि अधिक से अधिक गरीबों और उसमें भी महिलाओं को रोजगार मिल सके। क्या पता हम भी उन्हीं की किस्मत से आगे बढ़ रहे हों। कंपनी में हजारों कर्मचारी काम करते हैं, लेकिन उसमें 75 प्रतिशत रोजगार केवल महिलाओं को दिया जाता है।

आपका कारोबार देश में स्थापित हो चुका है तो विदेशों में निर्यात क्यों नहीं करते, जबकि भारत अगरबत्ती निर्माण में आत्मनिर्भर हो रहा है?

देश में ही हमारे उत्पादों की इतनी अधिक मांग है कि हम उसकी पूर्ति नहीं कर पा रहे हैं, लेकिन जल्द ही विदेशों में एक्सपोर्ट का लक्ष्य निश्चित किया गया है। अभी दो नई फैक्ट्री चालू की जा रही है। वह एक्सपोर्ट को ध्यान में रखते हुए ही स्थापित की जा रही है। मौजूदा स्थिति में केवल घरेलू जरूरतों का ही उत्पादन होता है। इसके अलावा हमारी योजना कई तरह के अन्य कंजूमर आइटम्स बनाने की भी है, जिसमें मेहंदी कोन, टॉफी, कोकोनट आयल सहित 30-35 आइटम बनाने की योजना है। ●

मानव स्वास्थ्य परीक्षण के बाद बाजार में आती हैं आईटीसी की अगरबतियां -पवन गुप्ता

बहुराष्ट्रीय कंपनी आईटीसी सिगरेट के अलावा अगरबत्ती उद्योग में भी सफलतापूर्वक काम कर रही है। कोलकाता की पायल ट्रेडर्स प्राइवेट लिमिटेड आईटीसी अगरबत्तियों की पूर्वी भारत में निर्माता है। पायल ट्रेडर्स के प्रमुख पवन कुमार गुप्ता ने 'सुगंध इंडिया' से बातचीत में कहा कि आईटीसी किसी भी नई अगरबत्ती को बाजार में लाने से पहले उसकी सुगंध के साथ ही उसका मानव स्वास्थ्य संबंधी नुकसान पर भी रिसर्च करती है और फिर उस उत्पाद को बाजार में उतारती है। अगरबत्ती के कारोबार में शामिल पवन गुप्ता पहले से काजू के व्यापार में भी हैं। आईटीसी अगरबत्ती से जुड़ने संबंधी सवाल पर वह बताते हैं कि एक बार उन्होंने पेंसिल कारोबार के सिलसिले में आईटीसी के स्टेशनरी डिवीजन से बातचीत शुरू की। इसके लिए वह तैयार भी थे, लेकिन कारोबार से पहले उन्होंने इस पर रिसर्च की और चीन गए। वहां से लौटकर उन्होंने रिपोर्ट दी और बताया कि यह कारोबार सफल नहीं होगा, क्योंकि चीन में पेंसिल से संबंधित कच्चा माल बहुत ज्यादा और बहुत ही सस्ता है। वहीं भारत में इंपोर्ट ड्यूटी जीरो है। ऐसे में नया उत्पाद लाने पर नुकसान होगा। वह रिपोर्ट से बहुत खुश हुए और पेंसिल कारोबार नहीं किया।



पवन गुप्ता बताते हैं कि फिर जब आईटीसी की अगरबत्ती आई तो मैंने संपर्क किया, क्योंकि मेरे बारे में वह पहले से जानते थे। उन्होंने मुझे तुरंत जोड़ लिया और इस तरह अगरबत्ती के कारोबार में आ गये। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि वह सिर्फ आईटीसी की ही अगरबत्ती का काम करते हैं। उनकी फैक्ट्री में जो भी माल बनता है वह सब आईटीसी ले लेती है। इसलिए किसी और का काम करने की गुंजाइश नहीं है। आईटीसी ने एक खास क्वालिटी दे रखी है। फ्रेगरेंस उनका अपना सीक्रेट है। कुछ उत्पादों की ब्लेंडिंग हम करते हैं। कुछ वह खुद करके देते हैं। इसी तरह कुछ रॉ मटेरियल भी वह देते हैं और कुछ हम खरीदते हैं। एक प्रकार से पार्टनरशिप का कारोबार है। आईटीसी की लगभग 36-37 अगरबत्तियां हैं। भारत के अन्य भागों का काम अन्य कंपनियों के पास है। पूर्वी भारत का काम पायल ट्रेडर्स के पास है।

'सुगंध इंडिया' के इस सवाल पर कि पूर्वी भारत में किस तरह के उत्पाद चलते हैं ? गुप्ता ने कहा कि यहां सस्ते उत्पादों की ज्यादा मांग है। हम

अनुश्री अगरबत्ती बनाते हैं। उसकी कीमत भी कम है और बत्ती की संख्या भी अधिक है, लेकिन एक बात है कि आईटीसी उत्पाद के बराबर की क्वालिटी किसी और में नहीं है और सस्ती भी पड़ती है।

देशभर में आईटीसी के निर्माता संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि ऐसे 20 से अधिक निर्माता हैं। वह खुद झारखंड, पश्चिम बंगाल, उड़ीसा, बिहार और असम के लिए उत्पादन करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पूर्वी भारत में मांग 25 से 30 प्रतिशत की दर से बढ़ रही है। इसकी वजह है कि पहले इस क्षेत्र में गरीबी थी। अब इलाके में संपन्नता बढ़ी है, आय बढ़ी है, तो लोग शौक की तरफ बढ़ रहे हैं, लेकिन दक्षिण और पश्चिम भारत पहले से संपन्न था इसलिए वहां बाजार फिक्स हो चुका है।

फ्रेगरेंस कि मांग पर उन्होंने कहा कि पश्चिम बंगाल में अगरबत्तियों के मुद्दे ज्यादा जलते हैं। पैकिंग में संख्या अधिक होनी चाहिए। मंदिर के बाहर चबूतरे पर लोग मुद्दा ही जलाते हैं। जैसे चंदन, चंपा, गुलाब, मोगरा की सुगंध यहां परंपरा में चलने वाले पुराने उत्पाद हैं, लेकिन नए प्रयोग भी अगरबत्तियों में हो रहे हैं। उसे भी यहां पसंद किया जा रहा है। यूरोपियन फ्रेगरेंस यहां आया, लेकिन ज्यादा नहीं चला, क्योंकि चंदन और फूलों की सुगंध की मांग बाजार में ज्यादा है। उन्होंने कहा कि जैसे हर उत्पादों की तरह अगरबत्तियों का भी सीजन होता है। त्योहारों पर भारी बिक्री होती है, लेकिन नवंबर से मार्च तक का माह काफी सुस्त मौसम रहता है। जैसे वह साल भर बिकती हैं।

मशीनीकरण से अगरबत्ती उद्योग में श्रमिकों की कमी पर उन्होंने कहा कि मशीनों की भूमिका बढ़ गई है। अब श्रमिक प्रधान उद्योग नहीं चल सकते, क्योंकि मशीनीकरण हो गया है। पहले औरतें ऐसी 80-90 रूपए में काम करती थीं। अब पढ़ी-लिखी लड़कियां मशीनें चला रही हैं। वह ट्रेड हैं और वेतन भी ज्यादा ले रही हैं।

कच्चे माल संबंधी एक सवाल पर उन्होंने कहा कि निश्चित तौर पर कीमतें बढ़ रही हैं और यह सब कुछ तकनीकी गड़बड़ियों के कारण

भी हो रहा है। उदाहरण के तौर पर लकड़ी का बुरादा वियतनाम से लाते हैं, जबकि सड़कों पर ही तमाम पेड़ और जंगल है। हमने खुद अपनी लकड़ी और उससे बुरादा बनाने की शुरुआत की है। जीगेट हम मंगाते हैं, उस पर बैन है, क्योंकि वन उपज बताकर उसे रोक दिया गया है। जिगेट का पेड़ लगा कर देश में उसे पीस नहीं सकते। उन्होंने कहा कि इसी तरह बांस एक बड़ा मुद्दा है। अच्छी ब्रीड के प्लांट यहां नहीं लग रहे हैं। इसलिए यहां भारी कमी है और इसके लिए जरूरी है कि बांस के बीज बदले जाएं, क्योंकि अगरबत्ती उद्योग के लिए भारतीय बांस बहुत उपयोगी नहीं हैं। कृषि विशेषज्ञों और वन विभाग को मिलजुल कर काम करने से अच्छे बांस की पैदावार हो सकती है।

पवन गुप्ता ने बताया कि चीन में बांस के पेड़ एक वर्ष में तैयार होते हैं, जबकि यहां एक पेड़ तैयार होने में दो-तीन वर्ष लगता है। इस दिशा में सरकारों का ध्यान नहीं है। त्रिपुरा सरकार ने एक बार ऑफर दिया था, लेकिन बांस की गुणवत्ता और अच्छे बीज के ब्रीड पर वह चुप हो गए। उन्होंने बताया कि आईटीसी ने 3000 एकड़ में प्लांटिंग की है, लेकिन हम भी बहुत सफल नहीं हुए हैं। संभवतः भारत का मौसम और मिट्टी अच्छे बांस के लिए अनुकूल नहीं है। चीन और यहां के बांस की कीमत और गुणवत्ता की बाबत उन्होंने कहा कि भारी अंतर है। 1 किलो चीन के बांस में उतनी ही स्टिक निकलती है वहीं भारतीय बांस में सौ या डेढ़ सौ ग्राम ही निकलता है। चीन में बंबू के बाय प्रोडक्ट का भी पूरा इस्तेमाल होता है, जबकि भारत में वह 3-4 रूपए किलो में जलावन में जाता है। चीन में प्लास्टिक वुड और प्लेट बनाने में इसका इस्तेमाल होता है। नॉर्थ ईस्ट में ट्रांसपोर्ट भी भारी समस्या है। इसलिए वहां से लाने में कीमत ज्यादा होती है। चीन के बांस की यह खूबी है कि उसकी एक से दूसरी गांठ 10 से 12 इंच पर होती है, जबकि भारतीय बांस में यह 7-8 इंच पर होती है। इसलिए मशीन में चीनी बंबू ही चलता है। भारतीय बांस हाथों से बनी अगरबत्तियों में तो चल सकती है, लेकिन वह मशीनों में कारगर नहीं है। ●





पर

परफ्यूम इंडस्ट्री भी फैशन इंडस्ट्री की तरह है। इसमें हर समय बदलाव होते रहते हैं। मार्केट में बने रहने के लिए परफ्यूम को भी उत्पाद में बदलाव करने की जरूरत है। जो ऐसा नहीं कर पायेगा वह निश्चित तौर पर मार्केट से आउट हो जाएगा। जीवन के हर रंग में परफ्यूम है। आज का युवा कोई भी परफ्यूम बहुत लंबे समय तक यूज नहीं करता। उसे नई चीजें पसंद हैं। हर बार मार्केट में वह नई चीज खोजता है। ऐसे में जरूरी है कि युवाओं को उनकी पसंद का परफ्यूम उपलब्ध कराना परफ्यूमर्स की जिम्मेदारी है। यह कहना है कोलकाता स्थित परफ्यूम निर्माता कंपनी इंपीरियल फ्रेगरेंस के निदेशक मृणाल नायक का। 1998 में स्थापित इस कंपनी को श्री नायक व उनके भाई मिलकर चलाते हैं।

सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में मृणाल जी ने बताया कि परफ्यूमरी कारोबार उन्हें विरासत में मिला हुआ है। उनके दादाजी श्री के डी नायक ने सन 1948 में नेशनल परफ्यूमरी हाउस नाम से इत्र कारोबार में कदम रखा था। उनके बाद मृणाल जी के पिता श्री सुभाष नायक ने इस फर्म को आगे बढ़ाया और अब मैन्यूफैक्चरिंग के जरिए मृणाल जी व उनके भाई ने परफ्यूमरी इंडस्ट्री में अपनी एक खास पहचान बनाई है। उन्होंने सुगंध इंडिया को बताया कि इंपीरियल फ्रेगरेंस के साथ ही दादा जी द्वारा शुरू की गई उनकी शॉप भी चल रही है। फर्क बस इतना है कि नेशनल परफ्यूमरी ट्रेडिंग फर्म थी और इंपीरियल फ्रेगरेंस मैन्यूफैक्चरिंग कंपनी है। सुगंध इंडिया के एक अन्य सवाल के जवाब

परफ्यूम इंडस्ट्री फैशन इंडस्ट्री की तरह -मृणाल नायक

परफ्यूम इंडस्ट्री भी फैशन इंडस्ट्री की तरह है। इसमें हर समय बदलाव होते रहते हैं। मार्केट में बने रहने के लिए परफ्यूम को भी उत्पाद में बदलाव करने की जरूरत है। जो ऐसा नहीं कर पायेगा वह निश्चित तौर पर मार्केट से आउट हो जाएगा। जीवन के हर रंग में परफ्यूम है। आज का युवा कोई भी परफ्यूम बहुत लंबे समय तक यूज नहीं करता। उसे नई चीजें पसंद हैं।



में मृणाल नायक ने कहा कि अगरबत्ती इंडस्ट्री का दायरा लगातार बढ़ रहा है। इसकी वजह है अगरबत्ती के उपयोग में बढ़ोत्तरी। उनका कहना है कि लोगों की न केवल सोच बदल रही है बल्कि उनकी पसंद भी बदल रही है। यही वजह है कि अब फ्लावरी के साथ फ्लेवर व फ्रूटी अगरबत्तियों का भी मार्केट में अच्छा स्वागत हो रहा है। अगरबत्ती का उपयोग पहले केवल पूजा पाठ में ही होता था, लेकिन अब ऐसा नहीं है। एरोमाथेरेपी से लेकर स्पा सेंटर व रूम फ्रेशनर के रूप में आज धड़ल्ले से अगरबत्ती का इस्तेमाल हो रहा है।

नेचुरल के साथ ही अन्य सुगंध का भी भरपूर इस्तेमाल हो रहा है। अब तो फ्लावरी के साथ फ्रूटी अगरबत्तियां भी खूब बिक रही हैं। फ्रूटी आइटम में पाइनएप्पल, स्ट्राबेरी, ऑरेंज आदि नई जेनरेशन को खूब पसंद आ रहा है। यह गांव देहात तक पहुंच गया है। हालांकि अगरबत्तियों में इस्तेमाल होने वाली इस खुशबू का फार्मूलेशन नेचुरल न होकर केमिकल है। एक खास बात उन्होंने और कही कि पान मसाला, जर्दा व माउथ फ्रेशनर में भी नेचुरल सुगंध की वापसी हो रही है। ग्राहकों की पसंद का ख्याल रखते हुए पान मसाला निर्माता कंपनियां केमिकल से नेचुरल की तरफ डायवर्ट हो रही हैं। पान मसाला में केवड़ा व संदल का ज्यादातर उपयोग होता है। रूस-यूक्रेन युद्ध का गंभीर असर परफ्यूमरी इंडस्ट्री पर पड़ने का दावा करते हुए मृणाल जी ने सुगंध इंडिया से कहा कि रॉ मैटेरियल के रेट हाई हो गये हैं। अगरबत्ती का उदाहरण देते हुए उन्होंने कहा कि इसमें इस्तेमाल होने वाला प्रमुख कंपाउंड डीईपी है।

युद्ध शुरू होने के बाद से इसकी कीमतों में लगभग डेढ़ गुनी वृद्धि हो गई है। मृणाल जी की कंपनी अगरबत्ती, पान मसाला व जर्दा परफ्यूम कंपाउंड सप्लाय करती है। उन्होंने बताया कि फ्लावरी अगरबत्ती का दौर अभी भी है लेकिन अब फ्रूटी आइटम की भी डिमांड में लगातार बढ़ोत्तरी हो रही है। अगरबत्ती की बढ़ती डिमांड व लोगों की बदलती सोच को ध्यान में रखते हुए अगरबत्ती बाजार के खिलाड़ी अब नये नये प्रयोग करने में जुटे हुए हैं। ये प्रयोग लोगों को पसंद भी आ रहे हैं जैसे चॉकलेट, लैवेंडर आदि की खुशबुओं वाली अगरबत्ती भी अपना एक नया मार्केट तैयार कर रही है। फ्रांस स्थित इंटरनेशनल फेगरेंस एसोसिएशन के सदस्य मृणाल जी चाहते हैं कि इफरा की शाखा इंडिया में भी स्थापित हो। इंडिया में इंपीरियल फेगरेंस समेत इसके केवल तीन सदस्य हैं। उनका कहना है कि इंडिया में इफरा के आने के बाद लॉ बन जाएगा जिससे गलत चीजों पर रोक लगेगी। ऐसा होने पर इसका सीधा लाभ परफ्यूम इंडस्ट्री को मिलेगा। ●

सीकेसी सुगंध में करता रहा है नए-नए प्रयोग -ऋषभ सी कोठारी

अ

गरबत्ती उद्योग का भविष्य बहुत शानदार है, लेकिन उद्योग के प्रमुख लोगों को उसमें निरंतर नए प्रयोग, नए ब्रांड और नई सुगंध उपभोक्ता व बाजार की मांग के अनुरूप देते रहना होगा। एक बात साफ है कि अगरबत्तियों का इस्तेमाल पूजा-पाठ और धार्मिक कार्यों में ही मुख्यतः होता रहा है, लेकिन हाल के वर्षों में अगरबत्तियों का चलन घर और ऑफिस में रूम फ्रेशनर के तौर पर बढ़ा है। लोग अपने आसपास खूबसूरत सुगंधित वातावरण बनाने व मूड फ्रेश करने के लिए अगरबत्तियों का इस्तेमाल कर रहे हैं। अब यह एक बड़ी चुनौती है कि अगरबत्ती उद्योग खुद उसमें नेतृत्वकारी भूमिका निभाता है या फ्रेशनर्स बाजार को परफ्यूम कंपनियों को दे देता है। यह वक्त ही बताएगा कि अच्छी पैकेजिंग, नई सुगंध और प्रत्येक उपभोक्ता की अपनी जरूरत के मुताबिक यदि अगरबत्ती उद्योग नए उत्पाद दे सकेगा, तो निश्चित तौर पर उसका दबदबा बढ़ेगा।

कोलकाता के सीकेसी फर्म के प्रमुख और 'फफाई' (फ्रेगेंस एंड फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया) के अध्यक्ष ऋषभ सी कोठारी ने 'सुगंध इंडिया' से अगरबत्ती उद्योग के भविष्य और उसकी चुनौतियों पर खुलकर बातचीत की। सीकेसी सुगंध बाजार में एक महत्वपूर्ण नाम है और वह अगरबत्ती उद्योग के लिए फ्रेगेंस व इंग्रीडेंट्स की आपूर्ति करती है। सुगंध उद्योग में आने की अपनी कहानी बताते हुए ऋषभ सी कोठारी ने बताया कि सुगंध उद्योग में उनके पिता श्री चंद्रकांत कोठारी पहले से थे। उनका बड़ा कारोबार था। वह इंग्रीडेंट्स मंगाते थे और देश भर में बेचते थे। बचपन से ही मुझे सुगंध बहुत प्रिय थी। इसलिए मैं फैक्ट्री और अपने पिता के ऑफिस जाया करता था। तेल और सुगंधियों को बनते हुए देखना मुझे रुचिकर लगता था। पढ़ाई के बाद कारोबार में आने से पहले मैं जर्मनी भी गया और वहां सुगंध निर्माण के क्षेत्र में प्रशिक्षण लिया। भारत लौटकर मैंने कंपनी का कारपोरेट इजेशन शुरू किया। हमारी कंपनी चंद्रकांत कोठारी कंपनी यानि सीकेसी के नाम से जानी

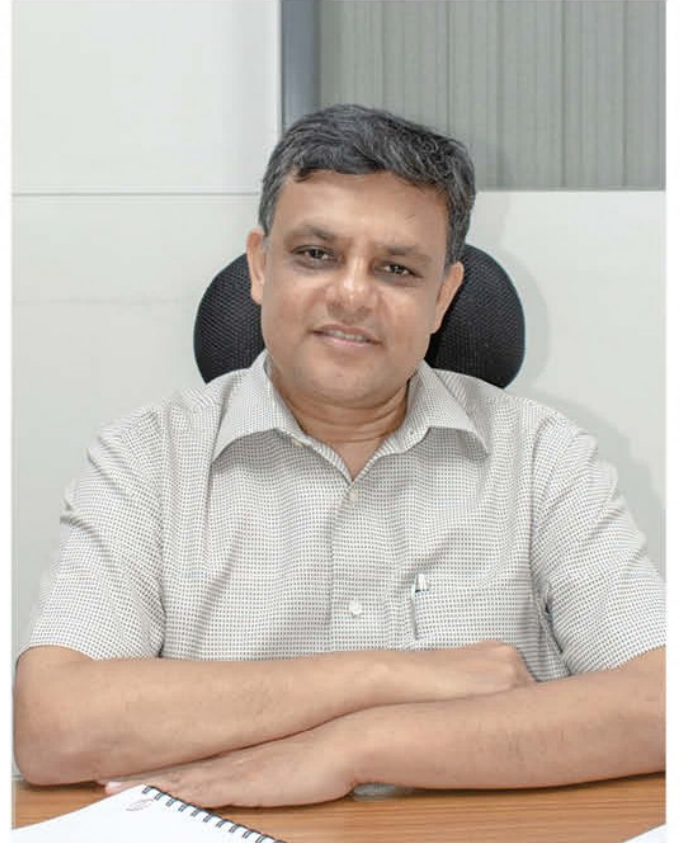


श्री चंद्रकांत कोठारी (दाएं) ऋषभ सी कोठारी (बाएं)

जाती थी। फिर मैंने सीकेसी को ही ब्रांड के तौर पर अपना लिया। पिताजी की फैक्ट्री का नाम स्वास्तिक इंडस्ट्रीज था। जब 1972 में मैंने कारोबार संभाला तो कंपनी का नाम सीकेसी कर दिया और अब कंपनी के 50 वर्ष पुरे हो गये हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि परफ्यूम की मांग बढ़ी है, लेकिन आज का उपभोक्ता नए प्रयोग चाहता है। नई सुगंधित अगरबत्तियां चाहता है और वह नई-नई सुगंधियों का भी प्रयोग करना चाहता है। उसे नए प्रयोग करने में कोई हिचक नहीं है और स्वाभाविक है कि उपभोक्ताओं के मूड के हिसाब से निर्माता भी अब रिस्क ले रहे हैं और वह नए प्रयोग कर रहे हैं। पुराने समय की सुगंधियां मसलन चंदन, मोगरा, बेला, चमेली आज भी चलते हैं, लेकिन उसमें भी नए प्रयोग की जरूरत है। फैंसी नोट, वेस्टर्न परफ्यूमरी और फ्रूटी नोट की सुगंध का चलन बढ़ा है। पाइनएप्पल व मैंगो फ्लेवर खूब चल रहे हैं। इसलिए अब ना निर्माता और ना ही उपभोक्ता किसी बंदिश को मान रहे हैं और सब नए प्रयोग को पसंद कर रहे हैं। पहले फलों की सुगंधियां नहीं थीं, लेकिन अब वह प्रमुखता से चल रही हैं।

सीकेसी द्वारा नए परफ्यूम बनाने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमने अपना यूएसपी बनाया है। उपभोक्ताओं की पसंद से सुगंध बनाने के लिए व्यापक स्तर पर सर्वे और रिसर्च का काम निरंतर करते रहते हैं। यही नहीं परंपरागत सुगंध में भी नया करने की कोशिश होती है। मसलन पहले की सुगंध में मिक्स फ्रेगेंस का प्रयोग शुरू किया गया है। चंदन और मोगरा की सुगंध तो वर्षों से वही है। अब उसमें कुछ नया मिक्स किया है। जैसे केसर और तुलसी के साथ मिक्स किया तो एक नई सुगंध बनी। हमेशा कोशिश रहती है कि कैसे पुराने में भी एक नयापन दें। तभी उपभोक्ता को खास उत्पाद



दे सकेंगे और उसे पारंपरिक में भी नयापन महसूस होगा। इन दिनों सुगंध के बाजार में नया ट्रेंड क्या है ? इस सवाल पर कोठारी ने कहा कुछ भी नया नहीं होता है, जो पुराना चल रहा होता है। उसी में कुछ और चीजें जोड़कर नई सुगंध बना दी जाती है। कुछ समय पहले जो सुगंध पसंद की जाती थी उसका बाजार कम हो गया, लेकिन कुछ वर्षों बाद पुनः शुरू हो जाता है व उपभोक्ता पसंद करने लगते हैं। इसलिए ट्रेंड बनते और बदलते रहते हैं। बस अच्छा उत्पाद होना चाहिए तभी उसमें स्थायित्व होता है। वैसे भी अगर बतियों की सुगंध में निरंतर बदलाव होता रहता है।

बाजार में इन दिनों कच्चे माल की कीमतें बढ़ने और उनकी उपलब्धता कम होने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि यह किसी भी बाजार की एक निरंतर चलने वाली प्रक्रिया है। कभी एक उत्पाद की कमी होती है, तो कभी दूसरे के भाव बढ़ते हैं। इसलिए निर्माता भी क्वालिटी, लागत व मुनाफा बनाए रखने के लिए नए प्रयोग करता है, क्योंकि उसे तो पहले की ही तरह अच्छी गुणवत्ता का माल देना होता है। उन्होंने कहा कि केमिकल में बदलाव नहीं कर सकते। उदाहरण के तौर पर 3 वर्ष पूर्व पीएसएफ फैक्ट्री में आग लग गई। वह केमिकल की फैक्ट्री थी बहुत सारे केमिकल नष्ट हो गए। उसी में से एक केमिकल जो उस समय 300 रूपए था। कमी के कारण 3000 रूपए हो गया। इसलिए कच्चे माल की कमी और कीमत बढ़ने का सवाल हमेशा बना रहता है और उसी में काम करते हैं। उसको कैसे मैनेज करें और अपने उत्पाद को ठीक रखें, इसके लिए रिफॉर्मूलेट और रीपैकेज करके ही निर्माता काम करते हैं।

उन्होंने बताया कि डीईपी अगरबत्ती का मुख्य कच्चा माल है, लेकिन उसकी कीमत 25 प्रतिशत बढ़ी है। अब उसे कैसे रिप्लेस करेंगे? इसमें मुख्य भूमिका परफ्यूम की हो सकती है, क्योंकि यदि सुगंध बेहतर रहेगी तो उसकी कमी पूरी की जा सकती है। प्रत्येक कारोबार में उतार-चढ़ाव उसकी दिनचर्या का हिस्सा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उद्योग में तकनीकी समस्या भी हैं। आमतौर पर 3 तरह के केमिकल अगरबत्ती उद्योग में इस्तेमाल किए जाते हैं। एरोमा केमिकल नेचुरल एसेंशियल आयल व गम एंड रेसिनोइड्स जो कच्चा माल है। एरोमा केमिकल की इंपोर्ट ड्यूटी 7.5 प्रतिशत है। एसेंशियल ऑयल की 20 प्रतिशत है और गम एंड रेसिनोइड्स की 30 प्रतिशत है। वह भी एक तरह का आयल है। ऐसे में आज के

दिन फिनिश परफ्यूम इंपोर्ट करते हैं, तो उसकी ड्यूटी 10 प्रतिशत है। ऐसे में खुद बनाकर बेचने में यह महंगा है। इसके बजाय फ्रेंच, जर्मन और चीन से परफ्यूम मंगाएं तो वह सस्ता है। इसके लिए एक प्रतिनिधिमंडल सरकार से मिला। यह समस्या एक-दो वर्षों से बढ़ी है। हम नहीं चाहते कि इंपोर्ट ड्यूटी घटाकर सरकार अपना रेवेन्यू काम करे, लेकिन खुद पर भी बोझ नहीं चाहते। स्थानीय आयल इत्र कंपनियों को बढ़ावा देने के लिए इसमें बदलाव जरूरी है। ऐसा ना होने पर सस्ते आयातक लाभ ले रहे हैं। टैक्स कम होगा तो स्थानीय उत्पादकों को फायदा होगा और प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी का 'मेक इन इंडिया' का उद्देश्य भी मजबूत होगा। अगरबत्ती उद्योग की समस्याओं पर उन्होंने कहा कि अन्य लोगों की तरह यहां भी बहुत समस्याएं हैं। इन दिनों कच्चा माल, बंबू स्टिक और इंपोर्टेड बत्ती बंद करने का मामला है। बांस आयात पर रोक धीरे-धीरे लगाई जानी चाहिए थी, क्योंकि बांस का उत्पादन देश में अचानक नहीं बढ़ सकता है। पहले पैदावार बढ़ाते और फिर उस पर रोक लगाते। इस संदर्भ में दो-तीन वर्ष पहले व्यापारियों का प्रतिनिधिमंडल दिल्ली गया भी था, लेकिन अभी तक उस पर कोई बात नहीं बनी। ●



साकार हुई 'पुष्प की अभिलाषा'

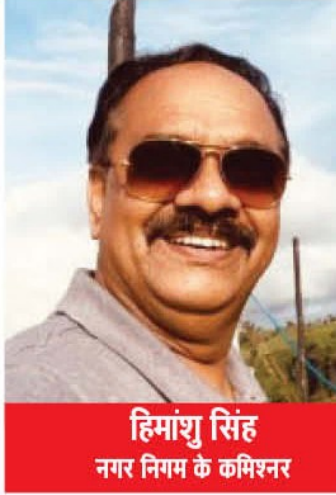
मंदिरों और विवाह गृहों में इस्तेमाल फूलों से बन रही अगरबत्तियां

चाह नहीं मैं सुरबाला के गहनों में गूंथा जाऊं,
चाह नहीं प्रेमी माला में बिंध प्यारी को
ललचाऊं, चाह नहीं सम्राटों के शव पर हे हरि
डाला जाऊं, चाह नहीं, देवों के सिर पर चढ़
भाग्य पर इठलाऊं,
मुझे तोड़ लेना वनमाली ! उस पथ देना तुम
फेंक, मातृभूमि पर शीश चढ़ाने जिस पर जाएं
वीर अनेक।

माखनलाल चतुर्वेदी की कविता 'पुष्प की अभिलाषा' को मध्य प्रदेश के छिंदवाड़ा नगर निगम ने सम्मान दिया है। छिंदवाड़ा नगर निगम ने मंदिरों में चढ़ाए जाने वाले फूलों को सड़ने और इलाके में बदबू फैलने के बजाय 'पुष्प की अभिलाषा' के नाम से एक अभियान शुरू किया है, जिसके तहत मंदिरों के पुराने फूलों को सुखाकर उनके पाउडर से अगरबत्ती बनाई जा रही है। नगर निगम के कमिश्नर हिमांशु सिंह ने एक बातचीत में बताया कि फूलों के पाउडर से बनने वाली अगरबत्ती के रोजगार से प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष रूप से 50 से अधिक लोग जुड़े हैं। नगर निगम के इस प्रयास से क्षेत्र में रोजगार का सृजन हो रहा है। छिंदवाड़ा में 'पुष्प की अभिलाषा' वाहन 3 दिन के अंतराल में 30 से 40 मंदिरों में 500 किलो से ज्यादा फूलों को एकत्रित करता है।

नगर निगम की इस अनूठी पहल से मंदिरों में भगवान पर चढ़े फूलों से अगरबत्ती बनाने का काम शुरू हो गया है। इससे ना केवल मंदिरों के पवित्र अवशिष्ट को पर्यावरण के अनुकूल निपटान हो रहा है। बल्कि बहुत से लोगों को रोजगार भी मिला है। इससे समाज में एक अच्छा संदेश जा रहा है कि भगवान पर चढ़ाए गए फूलों को नदियों, तालाबों या अन्य स्थानों में विसर्जित होने से रोकने और प्रदूषण कम करके उनका अगरबत्तियों के रूप में प्रसंस्करण किया जा सकता है।

निगम के अधिकारियों के मुताबिक पुष्प की अभिलाषा अभियान के माध्यम से नगर निगम का वाहन शहर के सभी बड़े-छोटे मंदिरों से फूलों को एकत्रित करता है। इस वाहन के जरिए फूलों को ठोस अपशिष्ट प्रथकरण केंद्र परासिया रोड में डंप किया जाता है। निगम कर्मचारियों के जरिए फिर इन फूलों को धूप में सुखाया जाता है। सूखने



के बाद इन फूलों के बुरादे का वजन पहले की अपेक्षा सिर्फ 20 प्रतिशत ही बचता है। इस बुरादे में बांस की काड़ी पर पकड़ बनाने के लिए अल्प मात्रा में चारकोल मिलाकर अगरबत्ती मशीनों के जरिए तैयार की जाती है। फिर उसकी पैकेजिंग कर इन अगरबत्तियों को बाजार में भेजा जाता है।

इस संदर्भ में चिकित्सकों का भी कहना है कि प्राकृतिक तरीके से बनी अगरबत्ती सेहत के लिए हानिकारक नहीं होती। बल्कि फूलों के बुरादे से यानी पूरी तरह से प्राकृतिक मटेरियल से बनी अगरबत्ती ज्यादा लाभदायक है। 'गौरीशंकर महिला सहायता समूह' की महिलाओं को नगर निगम ने अगरबत्ती बनाने का काम सौंपा है। इससे इन महिलाओं की आजीविका भी चल रही है।

निगम की तरफ से अगरबत्ती बनाने के लिए फूलों का बुरादा उपलब्ध करवाने से उसकी लागत में भी कमी आई है। अब 100 प्रतिशत चारकोल की जगह 80 प्रतिशत फूलों के बुरादे और सिर्फ 20 प्रतिशत चारकोल मिलाकर अगरबत्ती बनाई जा रही है। इससे अगरबत्ती की लागत में पहले की अपेक्षा काफी कमी आई है।

इसी तरह छत्तीसगढ़ की राजधानी रायपुर में भी इन दिनों महिलाएं मंदिरों, विवाह घरों व अन्य स्थानों से निकलने वाले बेकार फूलों से कमाई कर आत्मनिर्भर बन रही हैं। रायपुर में अब पुराने बासी फूल सड़कों पर नहीं फेंके जाते। एक सामुदायिक भवन में गोमती महिला स्व सहायता समूह की 12 महिलाएं रोजाना 30 किलो बेकार फूलों को एकत्र कर करती हैं और उन्हें सुखाकर पाउडर बनाने के बाद हवन सामग्री, कोयला पाउडर, शहद, कपूर, नारियल तेल मिलाकर 2 से 3 दिनों में धूप और अगरबत्ती तैयार कर देती हैं। स्वनिर्मित धूपबत्ती और अगरबत्ती को बाजार के अलावा वह घर-घर जाकर बेचती हैं। 1 वर्ष में 30 हजार की लागत से धूप व अगरबत्ती तैयार कर उन्होंने अच्छी कमाई की है। समिति अध्यक्ष ने बताया कि अब तक महिलाएं 200 से 250 रुपए की कमाई धूप, अगरबत्ती बनाकर कर रही हैं। इसके अलावा नारियल के पूजा और केले के छिलके से भी वह कई हर्बल उत्पाद तैयार करती हैं। ●

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE™
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



Manufactured & Marketed by :
RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.
Factory : DEEDARGANJ, KANNAUJ - 209725 U.P. INDIA
Customer Care No. : 9044689606
E-mail : info@rathorebrothers.com

For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.

www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in

REGD. NO. 891969



SHIVRAJ GROUP

Premium Quality, Ever Refreshing

30
STICK

12" LENGTH | MRP Rs. 60/- PER PACK



Mfg By:
SHREE MAA AGARBATTI

Customer Care No.:
+91 8904606060; 9105999967