GJC CONNECT

NEWSLETTER

Vol. 1 Issue No. 1 19-Feb-2023 Sunday Pages - 6

www.gjc.org.com

“ભારતને મજબૂત ગોલ્ડ પોલિસીની જરૂર છે જે સોનાની દાણચોરીને રોકવા માટે સોનાની આયાત ડ્યુટીને તર્કસંગત બનાવશે.”

જ ઓફ ગાર્ડ: જીજેસીને ચલાવવા માટે સૈયમ મહેરાની આગેવાની હેઠળ COA

GJC પ્રતિનિધિમંડળ FM સાથે વર્તમાન પડકારોની સમીક્ષા કરે છે

જીજેસીએ એફએમને જ્વેલરી ઉદ્યોગની મુશ્કેલીઓનો પુનરોચ્ચાર કર્યો

GJC નવી લીડરશિપ GST અને કસ્ટમ ડ્યુટીને સુવ્યવસ્થિત કરવા માટે સેટ છે

3

“જો કસ્ટમ્સ ડ્યુટી ઘટાડીને 4 ટકા કરવામાં આવે તો બિઝનેસ 10 ટકા વધશે.”

સૈયમ મહેરા, જીજેસી ચેરમેન 4

INSIDE

Industry Bytes

કર્ણાટક સરકારે બેંગલુરુમાં જ્વેલરી પાર્ક સ્થાપવા વિનંતી કરી... 5

કલ્યાણ જ્વેલર્સનો ચોખ્ખો નફો વાર્ષિક ધોરણે 10% વધીને રૂ. 148 કરોડ થયો છે...

Lux-Watch

કયો દેશ લક્ઝરી સામાન પર સૌથી વધુ ખર્ચ કરે છે? 6

MSME પુનર્જીવિત

5 ટ્રિલિયન ડોલરની અર્થવ્યવસ્થાનો માર્ગ

By
Titto Eapen

શું જ્વેલરી સેક્ટર સિસ્ટમ રીબૂટ થશે?

MSME સેક્ટરમાં લગભગ 63 મિલિયન સાહસોનો સમાવેશ થાય છે, જે ભારતના GDPમાં 30 ટકા, મેન્યુફેક્ચરિંગમાં 45 ટકા અને નિકાસમાં 40 ટકા યોગદાન આપે છે. સરકારી ડેટા અનુસાર, તે 113 મિલિયનથી વધુ લોકોને રોજગારી આપે છે. આ ક્ષેત્રે તાજેતરના સમયમાં અનેક આંચકાઓ સહન કર્યા છે.

ડિમોનેટાઈઝેશન પ્રથમ આવ્યું, ત્યારબાદ NCLT અને GST અમલીકરણ થયું, જેને સ્થાયી થવામાં સમય લાગ્યો, ત્યારબાદ અર્થતંત્રમાં મંદી, કોવિડ-19 અને તાજેતરમાં જ રશિયા-યુક્રેન યુદ્ધ જેવા ભૌગોલિક-રાજકીય તણાવપરિણામે, 2022-23માં 10,655 સૂક્ષ્મ, નાના અને મધ્યમ ઉદ્યોગો (MSMEs) બંધ થયા, જે છેલ્લા ચાર વર્ષમાં સૌથી વધુ છે.

“ક્ષેત્રે નાણાકીય પ્રવાહિતા, દેવાની ચુકવણી, વેતન, મજૂરી વૈધાનિક લેણાં વગેરે જેવા નિશ્ચિત ખર્ચને પહોંચી વળવા સંબંધિત પડકારોનો સામનો કરવો પડ્યોવધુમાં, કાચા માલના ભાવો પણ અનેક ગણા વધી ગયા હતા, જેના કારણે ઉત્પાદન ખર્ચમાં વધારો થયો હતો, જેના કારણે રોકડ પ્રવાહ પર અસર પડી હતીમોહિત જૈન, અધ્યક્ષ, MSME સમિતિ, PHD ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી (PHDCCI) જણાવ્યું.

ભારતના ભૂતપૂર્વ મુખ્ય આંકડાશાસ્ત્રી, પ્રોનબ સેનના મતે, MSME ક્ષેત્રની સ્થિતિ, જે અર્થતંત્રમાં 30 ટકા અને કદાચ 40 ટકા રોજગારનો હિસ્સો ધરાવે છે, તે સૌથી ચિંતાજનક અને જટિલ સમસ્યા છે જેનો સામનો કરવો જ જોઇએ. તદુપરાંત, રોગચાળા દરમિયાન અને પછી મૃત્યુ પામેલા અને અદૃશ્ય થયેલા આશરે 20 ટકાને બદલવા માટે નવા MSMEs બનાવવામાં આવે છે કે કેમ તેના પર ઘણું નિર્ભર છે.

સુરતમાં ડાયમંડ હબ પણ 2008 પછીના સૌથી ખરાબ બેરોજગારી સંકટનો સામનો કરી રહ્યું છે. છેલ્લા બે વર્ષમાં, ઉદ્યોગે 125,000 થી વધુ લોકોને નોકરીમાંથી છૂટા કર્યા છે. વધુમાં, શ્રમ-સઘન ડાયમંડ પોલિશિંગ ક્ષેત્ર ભૌગોલિક-રાજકીય પરિબળો, ઘરઆંગણે તરલતાની કટોકટી અને આયાત ડ્યુટી અને GST સંબંધિત મુદ્દાઓ સહિતના અનેક પરિબળોને કારણે ચમક ગુમાવી રહ્યું છે.

ડિસેમ્બર 2018 થી, લગભગ 3 લાખ લોકોએ, મોટાભાગે રફ હીરા કાપવા અને પોલિશ કરવામાં રોકાયેલા કામદારો, તેમની નોકરી ગુમાવી દીધી છે, જે 2008 માં વૈશ્વિક મંદી પછીની સૌથી ખરાબ કટોકટી બની છે.

તે જ જેમ્સ અને જ્વેલરી માટે પણ લાગુ પડે છે, જે આવશ્યકપણે 10 મિલિયનથી વધુ લોકોને રોજગારી આપતું MSME ક્ષેત્ર છે. જો કે, આજે 5,000 વર્ષ જૂના ભારતીય જેમ એન્ડ જ્વેલરી ઉદ્યોગનો વારસો અને કલાત્મક દીપ્તિ વિસ્મૃતિમાં વિલીન થઈ રહી છેઅસ્તિત્વની કટોકટીનાં લક્ષણો આજે સર્વત્ર પુરાવામાં છે. આર્થિક મંદી અને માંગમાં મંદી જ્વેલરીના વેચાણને દબાવી રહી છે. સોનાના ભાવ વધી રહ્યા છે, હીરાની નિકાસ ઘટી છે

જ્યારે છટણી અને શટડાઉન સામાન્ય છે. સુધારાના નામે નીતિવિરોધી અને પાલનના નામે ઈન્સ્પેક્ટર રાજ રૂટીન છે.

> “અમે સોનાની કસ્ટમ ડ્યુટીમાં ઘટાડો કરવાની અપેક્ષા રાખી હતી. કમનસીબે, એવું બન્યું નહીં. સોના પરની ડ્યુટી ઘટાડવાને બદલે એફએમએ ચાંદીની ડ્યુટી વધારવાનું પસંદ કર્યું.”
> એમપી અહમદ, ચેરમેન, મલબાર ગ્રુપ

બેંકો તેમની પીઠ ફેરવી રહી છે, અને કાર્યકારી મૂડી ઘટી રહી છે જ્યારે વિસ્તરણ અતિશય છે. વારંવારના દરોડા, મનસ્વી જપ્તી અને ગેરવાજબી દંડ એ વ્યવસાયનો નવો નિયમ બની ગયો છે. તે જ સમયે, નવી નીતિઓ અને નિયમો સટ્ટાકીય વિકાસ દ્વારા ઘડવામાં આવી રહ્યા છે, જે અડધા વિશ્વથી દૂર બોર્ડરૂમમાં લીધેલા નિર્ણયોને આકાર આપે છે. પરિણામે નાના ઝવેરીઓ અને કારીગરો રોજીરોટી માટે સંઘર્ષ કરી રહ્યા છે.

સોના પરની ઊંચી આયાત ડ્યૂટીએ માત્ર સોનાના આભૂષણોના વેચાણમાં જ ઘટાડો કર્યો નથી, પરંતુ કારીગરોની આજીવિકાને પણ જોખમમાં મૂક્યું છે. જયપુરમાં કુંદન, મીના અને સોનાના આભૂષણોના વ્યવસાય સાથે સંકળાયેલા કારીગરો ઇચ્છતા હતા કે સરકાર પરિસ્થિતિને સુધારવામાં મદદ કરવા માટે ચોક્કસ નીતિગત પગલાં લે અને દાવો કર્યો કે જો જ્વેલરી ક્ષેત્રની પરિસ્થિતિ આવી જ રહી તો ઉદ્યોગમાં ઘણા લોકોએ વ્યવસાયમાંથી બહાર નીકળવું પડી શકે છે.

જીજેસીના ચેરમેન સૈયમ મહેરાના જણાવ્યા અનુસાર, સેન્ટિમેન્ટ નીચું છે કારણ કે ભારતમાં સોનાના ભાવમાં માત્ર આંતરરાષ્ટ્રીય પરિબળને કારણે જ નહીં પરંતુ ઉચ્ચ આયાત ડ્યુટી અને જીએસટી જેવા સ્થાનિક પરિબળોને કારણે પણ વધારો થયો છે. આજે, લોકો સોનાના દાગીના ખરીદવા આવતા નથી કારણ કે તેઓ જાણે છે કે ભારત વિશ્વમાં સૌથી મોંઘું છે. તેથી, અમે અપેક્ષા રાખતા હતા કે સરકાર બજેટમાં આયાત ડ્યૂટી ઘટાડીને 6 ટકા કરશે.

સરકાર શિક્ષાત્મક નીતિઓ સાથે મૂડી-શ્રમ-સઘન ઉદ્યોગની અવગણના કરવાનું ચાલુ રાખી શકે નહીં. ઉચ્ચ આયાત ડ્યુટી માળખા ઉદ્યોગ માટે હાનિકારક છે અને વધતી દાણચોરી સાથે સરકાર માટે આપત્તિજનક છે. નીતિઓ ઉપરાંત, ઉદ્યોગને પારદર્શિતા અને જવાબદારીની દ્રષ્ટિએ, તેમજ કામ કરવાની પરિસ્થિતિઓ અને કારીગરોના જીવન ધોરણમાં સુધારો કરવા માટે ઘણા વધુ પરિવર્તનની જરૂર છે.

ઉદ્યોગે યોગ્ય વ્યાવસાયિક માર્ગદર્શિકા, કાર્યકારી વાતાવરણ અને સમયસર વેતનમાં વધારો કરીને કારીગરોના ધોરણને ઉન્નત કરવાનો પ્રયાસ કરવો જોઈએ. ઉદ્યોગ સમક્ષ અન્ય મોટો પડકાર એ છે મિલેનિયલ્સને સામૂહિક રીતે જ્વેલરી ક્ષેત્રમાં લાવવાનો છે.

ઇન્ડસ્ટ્રી માટે સિનર્જી લાવવાનો સમય છે જ્યાં GJC, GJEPC, વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલ, GIA, ફોરેવર માર્ક અને પ્લેટિનમ ગિલ્ડ જેવી સંસ્થાઓ જ્વેલરી માટે મિલેનિયલ્સમાં વિશ્વાસ વધારવા માટે સંયુક્ત પ્રમોશનલ પ્રવૃત્તિઓ માટે સામૂહિક રીતે ભેગા થાય છે. આજે, ઉદ્યોગ પાસે નવીન પ્રમોશનલ ઝુંબેશ દ્વારા સોનું, હીરા અને પ્લેટિનમને પરસ્પર પ્રમોટ કરવા સિવાય કોઈ વિકલ્પ નથી.

> “સોના પરની કસ્ટમ ડ્યૂટી 12.5 ટકાથી ઘટાડીને 10 ટકા કરવી એ યોગ્ય દિશામાં એક પગલું છે, એગ્રીકલ્ચર ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર અને ડેવલપમેન્ટ સેસમાં વધારાથી એકંદર ડ્યૂટી પહેલાની જેમ જ 15 ટકા થઈ ગઈ છે.”
> સોમસુંદરમ પી.આર
> વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલના પ્રાદેશિક સીઈઓ, ભારત

Chairman's Desk

અધ્યક્ષના ડેસ્ક પરથી
સૈયમ મેહરા,
ચેરમેન, જીજેસી

ઓલ ઈન્ડિયા જેમ્સ એન્ડ જ્વેલરી ડોમેસ્ટિક કાઉન્સિલ (જીજેસી) એ જેમ્સ અને જ્વેલરી ઉદ્યોગના સંરક્ષક અને સંરક્ષક તરીકેની તેની સફરના 17 વર્ષ પૂર્ણ કર્યા છે. અમે આ 17 વર્ષોમાં ઘણા મુદ્દાઓ ઉકેલવામાં સૌથી આગળ રહ્યા છીએ. આજે, હું ગર્વથી કહી શકું છું કે જીજેસી એ સરકાર સાથે રચનાત્મક સંવાદ દ્વારા ઉદ્યોગની મોટાભાગની અડચણો દૂર કરી છે. સંગઠનાત્મક મોરચે, જીજેસી એ ઉદ્યોગ સાથે નજીકથી કામ કર્યું છે અને દૂરના ગામડાઓમાં નાનામાં નાના જ્વેલર્સ સુધી પહોંચવાનો પ્રયાસ કર્યો છે.

આજે જીજેસી સરકાર અને ઉદ્યોગ વચ્ચે સેતુ તરીકે કામ કરી રહી છે. અમે તાજેતરના ભૂતકાળમાં સરકારના વિવિધ મંત્રાલયોને ઘણી રજૂઆતો કરી છે અને GST, હોલમાર્કિંગ, PMLA અને અન્ય ઘણી બાબતો પર સૌહાર્દપૂર્ણ ઉકેલો શોધી કાઢ્યા છે. પ્રમોશન, સલામતી અને પ્રગતિની અમારી મુખ્ય ફિલસૂફીએ ઉદ્યોગને વધુ સુસંગત અને પારદર્શક બનવામાં અને દેશના વિકાસમાં મહત્વપૂર્ણ ભૂમિકા ભજવવામાં મદદ કરી છે.

વધુમાં, હાલના વેપાર મેળાઓમાં મધ્યમ અને નાના ઉત્પાદકોની બાદબાકી અને હાંસિયામાં ધકેલાઈ જવાને ધ્યાનમાં રાખીને, જીજેસી C એ ભારત જેમ એન્ડ જ્વેલરી શો (GJS) ના રૂપમાં તેનું અત્યાધુનિક પ્રદર્શન રજૂ કર્યું છે. શોની આગામી આવૃત્તિમાં દેશભરમાંથી લગભગ 400 પ્રદર્શકો અને લગભગ 15,000 ખરીદદારો હોસ્ટ કરે તેવી અપેક્ષા છે.

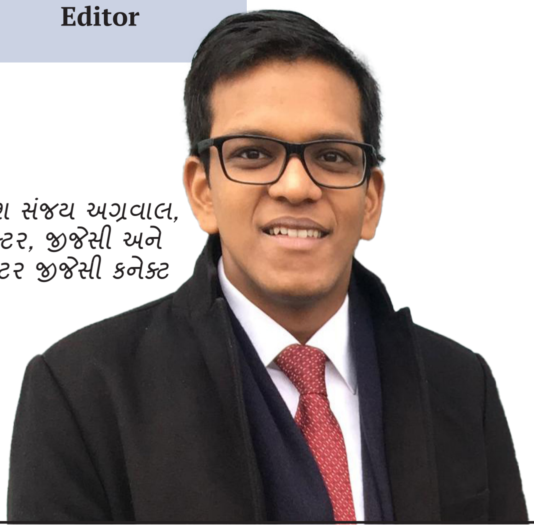
Vice Chairman

રાજેશ રોકડે,
વાઇસ ચેરમેન,
જીજેસી

અમે જીજેસી ખાતે ધિરાણ પ્રવાહ, માંગમાં ઘટાડો, સોનાના વધતા ભાવ અને ઉચ્ચ કસ્ટમ ડ્યુટી જેવા મુદ્દાઓને ઉકેલવા માટે બહુપક્ષીય યુદ્ધ લડી રહ્યા છીએ. અમે આ મુદ્દાઓને સર્વગ્રાહી રીતે ધ્યાનમાં લીધા છે અને અમારા સૂચનો સરકારને આપી દીધા છે. અમે બેન્કરો સાથેના ધિરાણના પ્રશ્નોના ઉકેલ માટે નાણા મંત્રાલય સાથે વિચાર-વિમર્શ કરવા અને સોના પરની ભારે આયાત જકાતના માળખામાં ઘટાડો કરવા માટે સૌહાર્દપૂર્ણ માર્ગ શોધવા માટે એક એક્શન કમિટીની રચના કરી રહ્યા છીએ. તાજેતરમાં, અમે વર્તમાન ઇકોસિસ્ટમમાં દેખાતા પડકારોને પહોંચી વળવા ગ્રાહક બાબતોના મંત્રાલય અને GST કમિશનર પાસે એક પ્રતિનિધિમંડળ લઈ ગયા.

અમે વર્લ્ડ ગોલ્ડ કાઉન્સિલ, ફોરએવરમાર્ક, GIA અને પ્લેટિનમ ગિલ્ડ જેવા હિતધારકો સાથે પણ વાટાઘાટો કરી રહ્યા છીએ જેથી સહસ્ત્રાબ્દીને લક્ષ્ય બનાવવા અને જ્વેલરીના વેચાણને આગળ વધારવા માટે સામૂહિક રીતે ઝુંબેશ શરૂ કરી શકાય. અમે તહેવાર દરમિયાન વેચાણ વધારવા માટે દુબઈ શોપિંગ ફેસ્ટિવલની તર્જ પર અમારા બહુપ્રતિક્ષિત લકી લક્ષ્મી પ્રોજેક્ટને ફરીથી લૉન્ચ કરવાનું આયોજન કરી રહ્યાં છીએ. અમે સમગ્ર જ્વેલરી સમુદાયને પણ એક સંગઠિત ક્ષેત્ર તરીકે લાવવા માંગીએ છીએ. અમે અમારા શૈક્ષણિક લાભ કાર્યક્રમ સાથે નાના શહેરો અને ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં પ્રવેશ કરીશું.

Editor



સુયશ સંજય અગ્રવાલ,
ડિરેક્ટર, જીજેસી અને
એડિટર જીજેસી કનેક્ટ

ઘરેલું જેમ્સ એન્ડ જ્વેલરી બિઝનેસ 2020 માં INR 4 લાખ કરોડની આસપાસ હતો, જેમાં પ્રત્યક્ષ અને પરોક્ષ રીતે લગભગ 60 મિલિયન લોકોને રોજગારી મળી હતી. તે રાષ્ટ્રીય જીડીપીમાં લગભગ 7 ટકા ફાળો આપે છે. જો કે, આર્થિક વૃદ્ધિ અને રોજગાર નિર્માણમાં આટલું મહત્ત્વ હોવા છતાં, આપણે સૌથી હાંસિયામાં ધકેલાઈ ગયેલા ક્ષેત્રોમાંના એક છીએ. સેક્ટરમાં વધુ અવાજો લાવવા માટે, અમે તમારા અવાજને સમગ્ર લંબાઈ અને પહોળાઈમાં સાંભળવા માટે એક અનોખું પ્લેટફોર્મ વિકસાવ્યું છે. GJC અખબાર ભારતમાં તેના પ્રકારનું એક હશે, જે સાત અલગ-અલગ ભાષાઓમાં હિતધારકોને માહિતી અને આંતરદૃષ્ટિ પ્રદાન કરશે.

હિસ્સેદારો શૂન્ય ખર્ચે તેમની આંગળીના ટેરવે પખવાડિયાના અપડેટ્સ અને માહિતી મેળવશે. તે જ સમયે, ડિજિટલ-ફ્રેન્ડલી અભિગમ અસ્થિર બજારની પરિસ્થિતિઓ સાથે ગતિ જાળવી રાખવા માટે નિષ્ણાત સામગ્રી સાથે મુખ્ય આંતરદૃષ્ટિ અને પરિપ્રેક્ષ્ય પ્રદાન કરશે. આ ન્યૂઝલેટરનું સૌથી મહત્ત્વનું પાસું એ છે કે કદ અથવા ક્ષેત્રના આધારે કોઈપણ ભેદભાવ વિના ક્રાંતિકારી ભાવે સમગ્ર મૂલ્ય શૃંખલાને સર્વસમાવેશક માર્કેટિંગ પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડવું. દર પખવાડિયે 4 લાખથી વધુ જ્વેલર્સ સુધી પહોંચવા માટે આ ન્યૂઝલેટરમાં સૌથી નાનો પણ ભાગ લઈ શકે છે. GJC કનેક્ટ ભારતના દૂરના વિસ્તારોમાં રહેતા જ્વેલર્સને એક અનોખો અનુભવ પણ પ્રદાન કરશે કારણ કે તેઓ ઇન્ટરનેટ અને સ્માર્ટફોનની ન્યૂનતમ એક્સેસ સાથે ભાગ લઈ શકે છે.

Co-Editor

નિલેશ શોભાવત
ડિરેક્ટર - જીજેસી અને
સહ-સંપાદક,
જીજેસી કનેક્ટ

વર્તમાન વાસ્તવિકતાઓ લાંબા સમયથી ચાલતી ધારણાઓને પડકારે છે કે આપણા સમાજ અને આપણા અર્થતંત્રમાં અમુક સેવાઓ વ્યક્તિગત રીતે પૂરી પાડવામાં આવે છે અને સહ-સ્થાન જરૂરી છે. જો કે, રોગચાળા અને લોકડાઉન પ્રતિબંધો અને પ્રોટોકોલ્સે તે ધારણાઓને મૂળભૂત રીતે પડકારી છે. તેઓ મીડિયા અને માહિતીના વપરાશના સંદર્ભમાં લોકોના વર્તન અને આદતોમાં અભૂતપૂર્વ ફેરફારો લાવ્યા છે. આ અસામાન્ય સમય દરમિયાન લોકો રસોઈ બનાવતી વખતે, કસરત કરતી વખતે અથવા ઘરેથી કામ કરતી વખતે વધુ ઑનલાઇન સામગ્રીનો ઉપયોગ કરે છે.

જેમ જેમ લાખો લોકો લોકડાઉન જીવનને સમાયોજિત કરે છે, તેમ અમારી ડિજિટલ જીવન ફરી ક્યારેય સમાન ન હોઈ શકે. વિડિયો કોન્ફરન્સ અને ઓનલાઈન એજ્યુકેશનથી લઈને ઓનલાઈન વેબિનર્સ સ્ટ્રીમિંગ સુધી, ઘણું બદલાઈ ગયું છે – અને આમાંની કેટલીક આદતો રહેવાની શક્યતા છે.

રોગચાળા દરમિયાન, વિવિધ નાના અને મધ્યમ ખેલાડીઓ તેમના પ્રેક્ષકો સાથે કનેક્ટ થવાનો માર્ગ શોધવા માટે સંઘર્ષ કરી રહ્યા છે અને તેમની બ્રાન્ડની હાજરી ગુમાવી રહ્યા છે. આ સંદર્ભોમાં, સાત અલગ-અલગ ભાષાઓમાં GJC Connect ન્યૂઝલેટર સમગ્ર હિસ્સેદારોને નવીનતમ માહિતી સાથે અદ્યતન રહેવામાં મદદ કરશે અને અદ્યતન સર્જનાત્મક સાધનો સાથે હિતધારકો માટે વધુ અવિશ્વસનીય માર્કેટિંગ તકો અને કંપનીઓ અને બ્રાન્ડ્સના બજેટમાં વધુ લક્ષ્યાંકિત પહોંચ પ્રદાન કરશે.

ન્જ ઓફ ગાર્ડ: જીજેસીને ચલાવવા માટે સૈયમ મહેરાની આગેવાની હેઠળ COA

ઓલ ઈન્ડિયા જેમ એન્ડ જ્વેલરી ડોમેસ્ટિક કાઉન્સિલ (જીજેસી) એ બે વર્ષ માટે સાયમ મહેરાને ચેરમેન અને રાજેશ રોકડેને ઉપાધ્યક્ષ તરીકે ચૂંટ્યા છે. જીજેસી ની કમિટી ઑફ એડમિનિસ્ટ્રેશન (COA) તરીકે ઓળખાતા અન્ય નવા ચૂંટાયેલા બોર્ડ ડિરેક્ટર્સમાં અમિત સોની, સુયશ અગ્રવાલ, ડૉ. રવિ કપૂર, અશોક કુમાર જૈન અને સાહિલ મહેરાનો સમાવેશ થાય છે. જ્યારે વર્ધમાન આશિષ કોઠારી અને કેતન ચોકસીને કો-ઓપ્ટેડ મેમ્બર તરીકે નિયુક્ત કરવામાં આવ્યા છે.

યુનિક ચેઈન્સના માલિક સાયમ મહેરા તેની શરૂઆતથી જ જીજેસી સાથે સંકળાયેલા છે. વર્ષોથી, તેમણે સફળતાપૂર્વક ઉદ્યોગના લાભ માટે નવીન કાર્યક્રમોની કલ્પના અને અમલીકરણ કર્યું છે. એક્સાઈઝ, જીએસટી, કસ્ટમ ડ્યુટી, પીએમએલએ, વગેરે જેવા અનેક સળગતા મુદ્દાઓને સંબોધવામાં તેમણે મહત્વની ભૂમિકા ભજવી હતી.

સૈયમ મહેરાએ કહ્યું, "હું બોર્ડનો આભારી છું, અને નેશનલ ડોમેસ્ટિક કાઉન્સિલ ચલાવવાની જવાબદારી સ્વીકારવી એ સન્માનની વાત છે. અમે સરકાર સાથે મળીને કામ કરીશું અને ઉદ્યોગના વિવિધ મુદ્દાઓ ઉઠાવીશું. સરકાર, મારો પ્રથમ પ્રયાસ સ્વદેશી ઉદ્યોગમાં વધુ તાલમેલ લાવવા માટે સમગ્ર ભારતમાં જ્વેલર્સને પરિવર્તન અને સક્રિય કરવાનો રહેશે."

"અમે સમગ્ર ઉદ્યોગને એક કરવા અને જીજેસી ના એક ઉદ્યોગ, એક અવાજના ધ્યેયને હાંસલ કરવાનો પ્રયત્ન કરીશું. જીજેસી ઘણા વધુ જ્વેલર્સ અને તેમના એસોસિએશનને નીતિગત ફેરફારો માટે એકીકૃત અભિગમ રજૂ કરવા માટે વધુ સંગઠિત થવા માટે પ્રેરિત કરવા માંગે છે અમે વિવાદાસ્પદ મુદ્દાઓને પણ સંબોધવા માંગીએ છીએ, જેમ કે G&J સેક્ટરને ધિરાણ આપવામાં બેંકિંગ સેક્ટરની ખચકાટ."

રોકડે જ્વેલર્સના રાજેશ રોકડે, સોના, ચાંદી અને ફેશન જ્વેલરીમાં બેન્ચમાર્ક બનાવવાની દ્રષ્ટિ માટે જાણીતા છે જે ડિઝાઇન અને કલાત્મકતામાં શ્રેષ્ઠતા દર્શાવે છે. તેમની ચૂંટણી પર, બોર્ડે આટલા વર્ષોમાં નવીનતાઓ અને ભાવિ વલણોની કલ્પના કરવા માટેની તેમની પ્રતિબદ્ધતાની પ્રશંસા કરી અને વિશ્વાસ વ્યક્ત કર્યો કે તેઓ ઉદ્યોગના લાભ માટે કામ કરવાનું ચાલુ રાખશે.

"આ અગ્રણી વેપાર સંગઠનના વિકાસ માટે કામ કરવું અને સમગ્ર પ્રદેશમાં તેના સભ્ય જ્વેલર્સના વિકાસ માટે મારા વિઝનમાં યોગદાન આપવું એ મારા માટે ગર્વની વાત છે. ઉદ્યોગને વધુ સંગઠિત અને સુસંગત બનવાની જરૂર છે. જીજેસી ઉદ્યોગ માટે વધુ સારું. અને નવા પ્લેટફોર્મ બનાવવાનું ચાલુ રાખશે." રોકડેએ જણાવ્યું હતું.

ઈ-વોટિંગ ચૂંટણી પ્રક્રિયાએ સમગ્ર ચૂંટણી એક અધિકૃત સ્વતંત્ર વ્યક્તિ (રિટર્નિંગ ઓફિસર)ની દેખરેખ હેઠળ

અને ડિજિટલ એજન્સી કે જેણે મતદાન પ્લેટફોર્મ બનાવ્યું હતું, બંને જીજેસી દ્વારા નિયુક્ત કર્યા હતા.

જીજેસી પ્રતિનિધિમંડળ FM સાથે વર્તમાન પડકારોની સમીક્ષા કરે છે

વર્ષ 2021-22માં, GJCના અધ્યક્ષ આશિષ પેઠે, ઉપાધ્યક્ષ સૈયમ મહેરા, ભૂતપૂર્વ અધ્યક્ષ નીતિન ખંડેલવાલ અને ટેક્સ કન્સલ્ટન્ટ CA ભાવિન મહેતાની આગેવાની હેઠળના GJC પ્રતિનિધિમંડળે કેન્દ્રીય નાણાં પ્રધાન નિર્મલા સીતારમણ સાથે મુલાકાત કરી હતી. GJC સલાહકારોએ સરકારને સોના અને જ્વેલરીને વધુ ગ્રાહક-મૈત્રીપૂર્ણ બનાવવા માટે ઘણા પગલાં જાહેર કરવા વિનંતી કરી હતી. માંગવામાં આવેલા મહત્વના પગલાંઓમાં સમાન માસિક હપ્તાઓ દ્વારા જ્વેલરી ખરીદવાની મંજૂરી આપવાનો સમાવેશ થાય છે, જેમ કે ગ્રાહક ટકાઉ માલ ખરીદી શકે છે, વ્યવહારો પર ક્રેડિટ કાર્ડ કમિશન ઘટાડવું અને સરકારની સોનાની મુદ્રીકરણ યોજનાને વધુ આકર્ષક બનાવવી. વર્ષોથી, જેમ્સ અને જ્વેલરી ઉદ્યોગ વિવિધ મુશ્કેલીઓમાંથી પસાર થયો છે. 2013માં સોના પરની આયાત જકાત વધારીને 10 ટકા કરવામાં આવી હતી, કારણ કે તત્કાલીન યુપીએ સરકાર ચાલુ ખાતાની ખાધ અને રૂપિયાના અવમૂલ્યનમાં શાસન કરવા માંગતી હતી. તેમજ 2 લાખ રૂપિયાથી વધુનું સોનું અને જ્વેલરી ખરીદવા માટે પાનકાર્ડ ફરજિયાત કરવામાં આવ્યું હતું. 2016માં નોટબંધીથી પણ વેચાણને નુકસાન થયું કારણ કે રોકડ વ્યવહારો ઘટી ગયા હતા.

ખાસ કરીને, કાઉન્સિલ ઇચ્છે છે કે સરકાર દ્વારા 2015 માં શરૂ કરવામાં આવેલી ગોલ્ડ મોનેટાઇઝેશન સ્કીમ (GMS) વધુ આકર્ષક બને, જે દેશને સોનાની આયાત ઘટાડવામાં પણ મદદ કરશે અને બદલામાં ચાલુ ખાતાની ખાધને નિયંત્રિત કરવામાં મદદ કરશે. તેથી, GJC પાસે ગોલ્ડ મોનેટરી સ્કીમને વધુ આકર્ષક અને સરકાર અને નાગરિકો માટે ફાયદાકારક બનાવવા સૂચનો છે.

આવા પગલાથી 24,000 ટન સુધીના સ્થાનિક સોનાના ભંડારને અનલૉક કરવામાં આવશે, જે ભારતની વાર્ષિક 650-700 ટન સોનાની જરૂરિયાત કરતાં ઘણો વધારે છે. GJC અનુસાર, જ્વેલરી ખરીદવા માટે લેવામાં આવેલી લોનને પર્સનલ લોન ગણવામાં આવે છે, જ્યાં વ્યાજ દર વધારે હોય છે. તેના બદલે ઉદ્યોગ મંડળ ઇચ્છે છે કે જ્વેલરીની ખરીદી માટે EMI સુવિધા ઉપલબ્ધ કરાવવામાં આવે, જોકે બુલિયન અને સિક્કાની ખરીદી પર પ્રતિબંધો ચાલુ રહી શકે છે.

વધુમાં, વર્ષોથી સોના અને જ્વેલરીના ભાવમાં થયેલા વધારાને ધ્યાનમાં રાખીને, GJC એ જ્વેલરીની ખરીદી માટે પાન કાર્ડ સબમિટ કરવા માટે જરૂરી મર્યાદાને વર્તમાન રૂ. 2 લાખથી વધારીને રૂ. 5 લાખ કરવાની પણ ભલામણ કરી છે.

જીજેસીએ નાણામંત્રીને જ્વેલરી ઉદ્યોગની ચિંતાનો પુનરોચ્ચાર કર્યો

જીજેસી ના અધ્યક્ષ સૈયમ મહેરા અને ઉપાધ્યક્ષ રાજેશ રોકડેએ મુંબઈમાં કેન્દ્રીય નાણાં પ્રધાન નિર્મલા સીતારમણ સાથે બજેટ પછીની વાતચીતમાં ભાગ લીધો હતો. અધ્યક્ષે આટલું ઉત્તમ, સમાવેશી અને વિકાસલક્ષી બજેટ રજૂ કરવા બદલ નાણામંત્રીનો આભાર માન્યો હતો. તેમણે કારીગરો માટે કરેલા પુષ્કળ કામ માટે તેમનો આભાર પણ માન્યો હતો અને કહ્યું હતું કે બજેટ કૌશલ્ય વિકાસ પર પણ કેન્દ્રિત છે.

જીજેસી એ પણ નીચેની ગંભીર ચિંતાઓ રજૂ કરી હતી:

કસ્ટમ ડ્યુટીમાં ઘટાડો: મંત્રાલયે આ સંદર્ભમાં જીજેસી પાસેથી વિગતવાર અહેવાલ માંગ્યો છે.

જોબ વર્ક પર GSTનો મુદ્દો: મહેસૂલ સચિવે સામ-સામે વાતચીત કરીને જોબ વર્ક પર 5 ટકા GST વસૂલવાની ખાતરી આપી. તેઓ ટૂંક સમયમાં સત્તાવાર સ્પષ્ટતા શેર કરશે.

ગોલ્ડ મોનેટાઇઝેશન સ્કીમ: મંત્રાલયે સૂચવ્યું કે તેઓ તેની તપાસ કરશે. NRI એ GST રિફંડ મેળવવું જોઈએ જેના માટે મંત્રાલયે ખાતરી આપી છે કે તેઓ આ મુદ્દા પર ધ્યાન આપશે અને ટૂંક સમયમાં ઉકેલ આપશે.

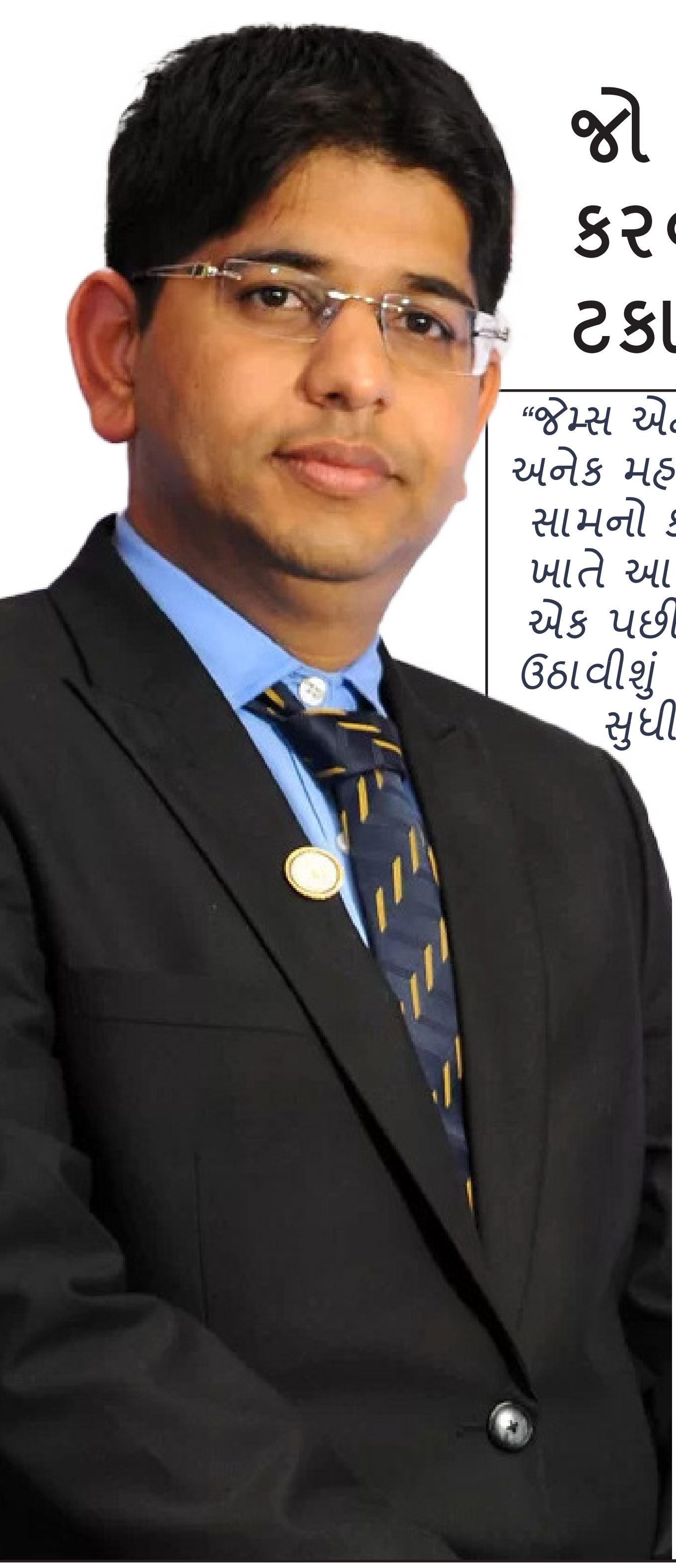
જ્વેલરી પર EMI: ઉપરોક્ત મુદ્દાઓ ઉપરાંત, GJCના ચેરમેને બેંકો દ્વારા વસૂલવામાં આવતા ક્રેડિટ કાર્ડ કમિશનમાં જ્વેલરીની અછત અંગે FMને EMIની પણ જાણ કરી હતી.

નવી જીજેસી નેતૃત્વ GST અને કસ્ટમ ડ્યુટીને સુવ્યવસ્થિત કરવા માટે તૈયાર છે

ચેરમેન સૈયમ મહેરા અને વાઈસ ચેરમેન રાજેશ રોકડે અને ભાવિન મહેતા સંજય મંગલ, કમિશનર-જીએસટી પોલિસી વિંગ-2, સેન્ટ્રલ બોર્ડ ઓફ ઈન્ડાયરેક્ટ ટેક્સીસ એન્ડ કસ્ટમ્સ (સીબીઆઈસી)ને મળ્યા અને જોબ વર્ક સંબંધિત સેવાઓ અને જથ્થાબંધ વેપારીઓ પર જીએસટીના અમલીકરણ અંગે ચર્ચા કરી. તેની અસર વધી શકે છે.

અધ્યક્ષે જેમ્સ અને જ્વેલરી ઉદ્યોગને જે સમસ્યાઓનો સામનો કરવો પડે છે, ખાસ કરીને સોના અને ચાંદી પર 15 ટકા કસ્ટમ્સ ડ્યુટી પર કસ્ટમના ચીફ કમિશનર પ્રમોદ કુમાર અગ્રવાલને રજૂઆત પણ કરી હતી. GJC ને વિશ્વાસ છે કે સરકાર અને સંબંધિત વિભાગો સાથે તેના સતત સંવાદ ઉદ્યોગ માટે ફળદાયી પરિણામો આપશે.

જો કસ્ટમ ડ્યુટી ઘટાડીને 4 ટકા કરવામાં આવે તો કારોબારમાં 10 ટકાનો વધારો થશે.



Saiyam Mehra,
GJC Chairman

“જેમ્સ એન્ડ જ્વેલરી સેક્ટર અનેક મહત્વપૂર્ણ પડકારોનો સામનો કરે છે. અમે GJC ખાતે આવનારા મહિનામાં એક પછી એક આ મુદ્દાઓ ઉઠાવીશું અને અમે સરકાર સુધી અમારો અભિગમ જણાવવાનું શરૂ કરી દીધું છે. અમે આ મુદ્દાઓને ઉકેલવા માટે એક દળની રચના પણ કરી છે,” જીજેસીના ચેરમેન **સાયમ મહેરાએ ટીટો એપેન** સાથેની વિશિષ્ટ વાતચીતમાં જણાવ્યું હતું.

ઉદ્યોગ અનેક જટિલ મુદ્દાઓ સાથે ઝઝૂમી રહ્યો છે, અને તમે નિર્ણાયક સમયે અધ્યક્ષ તરીકેનો કાર્યભાર સંભાળ્યો છે. તમે કયા મુદ્દા ઉઠાવવાના છો?

ઉદ્યોગને બેંકિંગ કટોકટીમાંથી બહાર કાઢવું એ ટોચની સૌથી પ્રાથમિકતા છે. બેન્કિંગ સેક્ટરને કારણે ઉદ્યોગ મુશ્કેલીમાં છે, કારણ કે એક તરફ, બેન્કો અમને નવી લોન આપીને સાથ નથી આપી રહી; બીજી બાજુ, તેઓ હાલના જોખમને ટાળી રહ્યા છે. પરિણામે, જ્વેલર્સ પાસે લોન ચૂકવવા માટે તેમનો સ્ટોક ઘટાડવા સિવાય કોઈ વિકલ્પ નથી. આ દુર્દશામાં બળતણ ઉમેરવું એ સોના પ્રત્યે ગ્રાહકની ભાવના છે જે સોનાના ઊંચા ભાવને કારણે ખૂબ જ નબળી છે. તેથી, ટૂંકમાં, ઉદ્યોગ ભયંકર તબક્કામાંથી પસાર થઈ રહ્યો છે. મેં આ નિર્ણાયક સમયે GJC ના અધ્યક્ષ તરીકેનો કાર્યભાર સંભાળ્યો છે. મારી મુખ્ય પ્રાથમિકતા નાણા મંત્રાલય સાથે બેસીને ઉદ્યોગમાં નાણાં કેવી રીતે લાવવા તે અંગે ચર્ચા કરવાની રહેશે.

શું તમે બેંકિંગ સેક્ટર સાથે સીધો સંપર્ક કરવાનું વિચારી રહ્યા છો?

હા! અમે અગ્રણી બેંકો અને આરબીઆઈના ટોચના અધિકારીઓ સાથે ચર્ચા કરવાની યોજના બનાવીએ છીએ. અમે તેમને અને ઈન્ડિયન બેંક્સ એસોસિએશનને મળીશું અને કટોકટી જેવી પરિસ્થિતિમાંથી બહાર નીકળવાનો માર્ગ શોધીશું. હું પુનરાવર્તિત કરવા ઈચ્છું છું કે નીરવ મોદી એવા લાખો જ્વેલર્સમાંનો એક હતો જેઓ બેંકર્સ પાસેથી ધિરાણની સુવિધાનો આનંદ ઉઠાવી રહ્યા હતા. માત્ર એક નીરવ મોદી ડિફોલ્ટ થઈને ફરાર થઈ ગયો હોવાથી, તમે આખા સેક્ટરને સજા કરી શકતા નથી અને તેમને બંધ કરવા દબાણ કરી શકતા નથી.

તમારી અન્ય યોજનાઓ શું છે?

મારી યાદીમાં આગળ ગ્રાહકોને EMI પર સોનું ખરીદવાની મંજૂરી આપવા સરકાર સાથે ચર્ચા કરવાની છે. ત્રણથી ચાર વર્ષ પહેલા આની મંજૂરી આપવામાં આવી હતી, પરંતુ બાદમાં ચાલુ ખાતાની ખાધના મુદ્દાને કારણે સરકારે આ યોજના પાછી ખેંચી લીધી હતી. હવે તે મુદ્દો દૂર થઈ ગયો છે, અને સરકાર સાથે તેના પર ચર્ચા કરવાની અને ગ્રાહકો માટે EMI પર સોનું ખરીદવાનું શરૂ કરવાનું સરળ બનાવવાની જરૂર છે, જેનાથી ઉદ્યોગમાં 5-6 ટકા વધુ વેપાર થશે.

બીજો મુદ્દો જે હું સંબોધવા માંગુ છું તે છે PAN કાર્ડની મર્યાદા, જ્યાં ગ્રાહકો પાન કાર્ડ વિના રૂ. 2 લાખથી વધુની જ્વેલરી ખરીદી શકતા નથી. અહીં સરકારે સમજવું પડશે કે ઘણા લોકો જે જ્વેલરી ખરીદવા આવે છે તેઓ કૃષિ ક્ષેત્રના છે, અને તેમની પાસે આવકનો પૂરતો પુરાવો ન હોઈ શકે કારણ કે તેમની આવક કરપાત્ર સ્ત્રોતમાંથી આવે છે. પરિણામે, જ્વેલર્સ માટે ખેડૂતો અને ખેડુતોની PAN વિગતો મેળવવાનું પડકારરૂપ બની જાય છે કારણ કે તેમાંના ઘણાની પાસે PAN કાર્ડ નથી કારણ કે તેમને તેની જરૂર નથી.

જ્યારે લોકો તેમના જૂના સ્ટોકને એક્સચેન્જ કરવા આવે છે ત્યારે PAN કાર્ડની મર્યાદા સંબંધિત બીજી સમસ્યા ઉદભવે છે. તેથી આપણે સમજવું પડશે કે ભારતમાં સરેરાશ મધ્યમ વર્ગના પરિવાર પાસે ઓછામાં ઓછું 100 થી 300 ગ્રામ સોનું છે જે કદાચ તેમના વડવાઓ પાસેથી આવ્યું હશે. આજે, 100-150 ગ્રામ સોનાની કિંમત લગભગ 4-5 લાખ રૂપિયા છે, અને ઘણા કિસ્સાઓમાં, લોકો પાસે તેમનું જૂનું સોનું બદલવા માટે પાન કાર્ડ નથી, અને પરિણામે સોનું આર્થિક ચક્રમાં આવતું નથી.

તમે સરકાર પાસેથી કેટલી PAN મર્યાદા માગો છો?

અમે ઈચ્છીએ છીએ કે પાન કાર્ડની મર્યાદા હાલના રૂ. 2 લાખથી વધારીને રૂ. 5 લાખ કરવામાં આવે. સરકારે સમજવું જોઈએ કે અસંગઠિત ક્ષેત્ર ધીમે ધીમે સંગઠિત ક્ષેત્ર તરફ આગળ વધી રહ્યું છે. તેમ છતાં, જો PAN કાર્ડની મર્યાદા નોંધપાત્ર અવરોધ તરીકે ચાલુ રહે છે, તો મને શંકા છે કે પહેલેથી અસ્તિત્વમાં છે તે સંગઠિત ક્ષેત્ર અસંગઠિત ક્ષેત્રમાં પાછું ફરી શકે છે. અમારી સામે એક મોટો પડકાર છે, અને જીજેસી માં અમે આવનારા મહિનાઓમાં એક પછી એક આ મુદ્દાઓને ઉઠાવી રહ્યા છીએ અને સરકારને અમારા વિઝનને જણાવવાનું શરૂ કર્યું છે. અમે આ મુદ્દાઓને ઉકેલવા માટે ટાસ્ક ફોર્સની રચના પણ કરી છે.

ઉચ્ચ કસ્ટમ્સ ડ્યુટી ઉદ્યોગ સામેનો બીજો મોટો પડકાર છે. જીજેસી આ મુદ્દાને કેવી રીતે ઉકેલે છે?

છેલ્લા ચાર વર્ષમાં અમે સરકારને અનેક રજૂઆતો કરી છે, પરંતુ કંઈ થયું નથી. અમે ભલામણ કરી છે કે સરકારે કસ્ટમ ડ્યૂટી 10 ટકાથી ઘટાડીને 4 ટકા કરવી જોઈએ કારણ કે CADનો મુદ્દો હવે નિયંત્રણમાં છે. ઉદ્યોગ નિરીક્ષક તરીકે, જો સરકાર કસ્ટમ ડ્યુટી ઘટાડીને 4 ટકા કરે તો માત્ર વેપારમાં 10 ટકાનો વધારો થશે એટલું જ નહીં, સોનાની દાણચોરી પણ ગુનેગારો માટે ઓછી આકર્ષક બનશે. જો કે વર્તમાન સરકાર સોના પ્રત્યે ખૂબ જ પ્રતિકૂળ છે.

આગામી પાંચ વર્ષ માટે તમારો એકંદર અંદાજ શું છે?

હું ઉદ્યોગના વિકાસને લઈને ખૂબ જ આશાવાદી છું કારણ કે આગામી 7 થી 8 વર્ષમાં ભારતીય અર્થવ્યવસ્થા માત્ર બે આંકડામાં જ વૃદ્ધિ પામશે. વધુમાં, લોકોનું જીવન ધોરણ સુધરશે, અને નિકાલજોગ આવક વધુ સારી રહેશે, જે આપણા પ્રદેશ માટે વધુ તકો પૂરી પાડશે. તેથી એક ઉદ્યોગ તરીકે આપણા માટે આ યોગ્ય સમય છે કે આપણે એકસાથે આવીએ અને સહસ્ત્રાબ્દી લોકોમાં એવી માન્યતા પ્રસ્થાપિત કરીએ કે જ્વેલરી માત્ર એક ફેશન સ્ટેટમેન્ટ નથી પણ રોકાણ પણ છે. જો આપણે અત્યારે આ નહીં કરીએ, તો નજીકના ભવિષ્યમાં આપણને નુકસાન થશે.

જીજેસી મિલેનિયલ ચેલેન્જનો સર્વગ્રાહી ઉકેલ કેવી રીતે આપશે?

જીજેસી, ટ્રેડ કાઉન્સિલ અને ઉદ્યોગના આશ્રયદાતા તરીકે, જ્વેલરી ક્ષેત્રે સહસ્ત્રાબ્દીઓને આકર્ષવા માટે ઘણા આઉટરીચ અને પ્રમોશનલ કાર્યક્રમો હાથ ધરશે. અમે પ્રિન્ટ મીડિયા અને ટેલિવિઝન દ્વારા તેમની સાથે જોડાણ કરીશું અને જ્વેલરી સેક્ટરમાં તેમનો વિશ્વાસ વધારવા માટે સોશિયલ મીડિયા પ્લેટફોર્મનો ઉપયોગ કરીશું. વધુમાં, અમે ડિઝાઇનર્સ અને કારીગરોને હજાર વર્ષ માટે ડિઝાઇન બનાવવામાં મદદ કરીશું. એક ઉદ્યોગ તરીકે, આપણે સહસ્ત્રાબ્દીને જોડવા માટે સારી ઇકોસિસ્ટમ પ્રદાન કરવી જોઈએ. ઉપરાંત, અમે ઉત્પાદકોને નવીન ડિઝાઇન સાથે આવવા પ્રોત્સાહિત કરીશું.

MMTC-PAMP ડિજિટલ સિલ્વર રજૂ કરે છે

MMTC-PAMP એ ડિજિટલ સિલ્વર લોન્ચ કરવાની જાહેરાત કરી. પ્રોડક્ટને ગ્રાહકો માટે ડિજિટલ ગોલ્ડની જેમ જ સુલભ બનાવવામાં આવશે. ગ્રાહકો કંપનીની વેબસાઇટ અને Paytm જેવા તેના ભાગીદારો પર ૯૯૯.૯-પ્લસ શુદ્ધ ચાંદી ખરીદી શકે છે. ડિજિટલ રીતે ખરીદેલી રકમ જેટલી ભૌતિક ચાંદી પ્રમાણિત બેંક-ગ્રેડ વૉલ્ટમાં સંગ્રહિત કરવામાં આવશે, જેનું દરરોજ ત્રીજા-પક્ષ ટ્રસ્ટી દ્વારા ઑડિટ કરવામાં આવશે.

અમૂલ સાહા, ચીફ ડિજિટલ ઓફિસર, MMTC-PAMP ઇન્ડિયાએ જણાવ્યું હતું કે, "ટ્રસ્ટીશિપે એ સુનિશ્ચિત કરવું પડશે કે ચોખ્ખા વેચાણના દૃષ્ટિકોણથી એક દિવસની અંદર જમા થયેલ ડિજિટલ સોના અથવા ચાંદીની રકમ મુખ્ય ભાગીદારો દ્વારા બકેટમાં પાછી ઉમેરવામાં આવે. " વપરાશકર્તાઓ તેમના સિલ્વર હોલ્ડિંગને તપાસવા માટે સ્ટોરેજ સુવિધાની મુલાકાત લઈ શકતા નથી. "સુરક્ષાના કારણોસર આની મંજૂરી નથી. પરંતુ વપરાશકર્તાઓ ઓનલાઈન હોલ્ડિંગ્સ ચકાસી શકે છે અને રીઅલ ટાઇમમાં રિડીમ કરી શકે છે." સાહાએ જણાવ્યું હતું.

મલબાર ગોલ્ડ એન્ડ ડાયમંડ્સે જેમસ્ટોન જ્વેલરી ફેસ્ટિવલ શરૂ કર્યો

મલબાર ગોલ્ડ એન્ડ ડાયમન્ડ્સ, દેશની સૌથી મોટી સોના અને હીરાની છૂટક શૃંખલાઓમાંની એક, કિંમતી પથ્થરો અને અનકટ હીરાથી જડેલા શુદ્ધ સોનાના દાગીનાની તેની વિશિષ્ટ શ્રેણીને પ્રદર્શિત કરવા માટે જેમસ્ટોન જ્વેલરી ફેસ્ટિવલ શરૂ કરે છે. કર્ણાટકના તમામ સ્ટોર્સ 20 ફેબ્રુઆરી સુધી કલેક્શનનું પ્રદર્શન કરશે, જેનાથી ગ્રાહકોને શો માટે ખાસ ક્યૂરેટ કરાયેલી રત્ન ડિઝાઇનની વિશાળ શ્રેણીની શોધખોળ કરવાની તક મળશે.

મલબાર ગ્રુપના ચેરમેન એમ.પી. અહેમદે જણાવ્યું હતું કે, "અમને જેમસ્ટોન જ્વેલરી ફેસ્ટિવલ શરૂ કરવામાં અને કુદરતી અને પ્રમાણિત રત્નોથી જડેલી અમારી નવીન ડિઝાઇન રજૂ કરવામાં આનંદ થાય છે. પરિણામે, જ્વેલરીના ખરીદદારો ઉચ્ચ ગુણવત્તા, શુદ્ધતાની વાજબી કિંમત અને બાયબેક ગેરંટી સાથે અમારા ઉત્પાદનોનો આનંદ માણી શકે છે,"

કિંમતી પથ્થર જડેલી જ્વેલરી ભારતમાં તેમજ વિદેશમાં વધુને વધુ લોકપ્રિય બની રહી છે. ઉત્સવમાં પ્રદર્શિત દાગીનામાં, માણેક, નીલમ અને નીલમણિ તેમના રંગ અને શાહી આકર્ષણને કારણે સૌથી વધુ પ્રખ્યાત છે, અને તેમના સાંસ્કૃતિક અને આધ્યાત્મિક મહત્વ માટે પણ મૂલ્યવાન છે.

મલબાર ગોલ્ડ એન્ડ ડાયમન્ડ્સ ગુણવત્તા પ્રમાણપત્ર સાથે કુદરતી રત્નો પ્રદાન કરીને ગ્રાહકોને પારદર્શિતા પ્રદાન કરે છે. બ્રાન્ડ તેની પારદર્શક કિંમતો, વાજબી કિંમતો અને દરેક ખરીદી માટે બાયબેક ગેરંટીને કારણે માર્કેટ લીડર તરીકે પણ ઉભરી છે, જે આ જ્વેલરી કેટેગરીમાં વ્યાપકપણે ઓફર કરવામાં આવતી નથી.

કર્ણાટક સરકારે બેંગલુરુમાં જ્વેલરી પાર્ક સ્થાપવા વિનંતી કરી

કર્ણાટક જ્વેલર્સ એસોસિએશન રાજ્ય સરકારને જ્વેલરી પાર્ક સ્થાપવા વિનંતી કરી રહ્યું છે, જેમ કે ગયા વર્ષે મુખ્ય પ્રધાન બસવરાજ બોમાઈએ જાહેરાત કરી હતી. એસોસિએશનના પ્રમુખ પ્રશાંત મહેતાના જણાવ્યા અનુસાર, સરકાર આ પ્રોજેક્ટ માટે જમીનની ઓળખ કરવામાં અસમર્થ હોવાથી દરખાસ્ત અસ્પષ્ટ છે.

અહેવાલો અનુસાર, એસોસિએશન આ મુદ્દે કર્ણાટકના ઉદ્યોગ પ્રધાન મુરુગેશ નિરાનીને મળ્યું હતું. જોકે, બેંગલુરુમાં જમીન મેળવવી એક પડકાર બની ગયો છે. એસોસિએશને બેંગ્લોર એરપોર્ટ પાસે જગ્યા માંગી હતી. મહેતાએ જણાવ્યું હતું કે, "અમે પડોશી જિલ્લાઓના ઘણા ડેપ્યુટી કમિશનરને પણ પત્ર લખ્યો હતો. જો કે હજુ સુધી કોઈ જવાબ મળ્યો નથી." દરમિયાન, મંત્રીએ કલાબુર્ગીમાં 100 એકરનો પાર્ક સ્થાપવાની દરખાસ્ત કરી જ્યાં ગ્રાહકો એક છત નીચે સોનું ખરીદી શકે. "કલબુર્ગીમાં એરપોર્ટ અને પાર્ક માટે પર્યાપ્ત ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર સાથે, તે ઉદ્યોગને વેગ આપશે," નિરાનીએ જણાવ્યું હતું. જ્યાં સુધી બેંગલુરુમાં પ્રાથમિક પાર્ક છે ત્યાં સુધી જ્વેલરી ઉદ્યોગ કલાબુર્ગીમાં પાર્ક સ્થાપવાના વિચાર માટે ખુલ્લો છે.

એસોસિએશનના પ્રમુખે ધ્યાન દોર્યું કે ઉત્પાદકોના નાના જૂથો નાગરથપેટ વિસ્તારમાં ગંદી જગ્યાએથી કામ કરે છે. જો સરકાર બેંગ્લોરમાં પાર્ક માટે જમીન આપે છે, તો તેમને કામ કરવાની સ્થિતિ વધુ સારી મળશે. બેંગલોર દક્ષિણ ભારતમાં સોનાના આભૂષણોના ઉત્પાદનનું કેન્દ્ર હતું. બેંગ્લોર એરપોર્ટ પર પણ સૌથી વધુ સોનાની આયાત કરવામાં આવે છે. આવા ઉદ્યાનો ઉદ્યોગને વેગ આપશે," ઉમેર્યું કે સમાન ઉદ્યાનો પશ્ચિમ બંગાળ અને મહારાષ્ટ્રમાં કાર્યરત છે.

જ્વેલરી સેક્ટર પર બજેટની અસર નહિવત રહેશેઃ સુવંકર સેન

સેન્કો ગોલ્ડ એન્ડ ડાયમંડ્સના MD અને CEO, સુવંકર સેને વ્યક્ત કર્યું છે કે બજેટ 2023 ની અસર ભારતમાં જ સોનાના આભૂષણો બનાવનારાઓ પર નહિવત રહેશે.

"આ નાણાકીય વર્ષની શરૂઆતમાં સોના અને પ્લેટિનમના બાર પર કસ્ટમ ડ્યુટીમાં વધારો કરવામાં આવ્યો હોવાથી, ગોલ્ડ બારના ભાવ પર બજેટની કોઈ નવી અસર થશે નહીં," તેમણે જણાવ્યું હતું.તેમના મતે, સુવર્ણની આયાત કુલ સોનાની આયાતની ઓછી ટકાવારી છે તેથી માત્ર સુવર્ણ ડ્યુટીમાં 2.5%નો વધારો થયો છે, જે સ્થાનિક રિફાઈનરીઓના વ્યવસાય પર અસર કરી શકે છે. જ્વેલરીની આયાત પર ટેક્સ વધારવામાં આવ્યો છે જેની ફરીથી અમારા વ્યવસાય પર કોઈ અસર થશે નહીં કારણ કે સેન્કો ગોલ્ડ અને ડાયમંડ્સ અને જ્વેલરી ઉદ્યોગના મોટાભાગના સભ્યો સોનાના દાગીનાની આયાત કરતા નથી. અમે બેંકોમાંથી સોનાની લગડીઓ ખરીદીએ છીએ અને અમારી તમામ જ્વેલરી ભારતમાં બનેલી છે.

ચાંદીના બાર, સુવર્ણ પરની આયાત ડ્યુટીમાં 2.5%નો વધારો કરવામાં આવ્યો છે જેની ચાંદીના વાસણો અને જ્વેલરી ઉદ્યોગ પર કેટલીક નજીવી અસર થઈ શકે છે.

SUVANKAR SEN, MD & CEO of Senco Gold & Diamonds

કલ્યાણ જ્વેલર્સનો ચોખ્ખો નફો વાર્ષિક ધોરણે 10% વધીને રૂ. 148 કરોડ થયો છે

કલ્યાણ જ્વેલર્સે 31 ડિસેમ્બર, 2022 ના રોજ પૂરા થયેલા ક્વાર્ટરમાં ટેક્સ પછીના તેના એકીકૃત નફામાં 10.34 ટકાનો વધારો નોંધાવ્યો હતો જે રૂ. 148.43 કરોડ થયો હતો. કંપનીએ અગાઉના નાણાકીય વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 134.52 કરોડનો ચોખ્ખો નફો નોંધાવ્યો હતો. કલ્યાણ જ્વેલર્સે ઓક્ટોબર-ડિસેમ્બર 2022ના સમયગાળા દરમિયાન એકીકૃત આવકમાં 13 ટકાનો વધારો નોંધાવ્યો હતો, જે એક વર્ષ અગાઉના ગાળામાં રૂ. 3,435 કરોડ હતો. , વ્યાજ, કર, ઘસારા અને ઋણમુક્તિ પહેલાં તેની કમાણી (EBITDA) ગયા વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 299 કરોડની સરખામણીએ રૂ. 327 કરોડ નોંધાઈ હતી.

"અમે તમામ બજારોમાં આવકમાં મજબૂત વેગ અને ફૂટફોલના સાક્ષી છીએ, મુખ્યત્વે સોનાના ભાવમાં સતત વધારો હોવા છતાં, લગ્નની ચાલુ સીઝનની માંગને કારણે. આ સમય દરમિયાન, અમે 52 શોરૂમ ખોલવાની અમારી યોજના જાહેર કરી. આ વ્યૂહરચના, અમે છેલ્લા ત્રણ-ચાર મહિનામાં અમારા આંતરિક સંસાધનોના નિર્માણમાં નોંધપાત્ર સમય અને પ્રયત્નોનું રોકાણ કર્યું છે," કલ્યાણ જ્વેલર્સ ઇન્ડિયાના એક્ઝિક્યુટિવ ડિરેક્ટર રમેશ કલ્યાણરમને જણાવ્યું હતું.

ભારતીય કામગીરીએ ક્વાર્ટર માટે રૂ. 276 કરોડના EBITDA નો અહેવાલ આપ્યો હતો, જે ગયા વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 253 કરોડ હતો. દરમિયાન, ક્વાર્ટર માટે સ્ટેન્ડઅલોન PAT (ભારત) પાછલા નાણાકીય વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 118 કરોડના PATની સરખામણીએ રૂ. 133 કરોડ હતો.

ઈ-કોમર્સ વિભાગ, કેન્ડેરે, ક્વાર્ટર માટે રૂ. 44 કરોડની આવક નોંધાવી હતી જે ગયા વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 47 કરોડ હતી. જો કે, તેણે ક્વાર્ટર માટે રૂ. 1.7 કરોડની ખોટ નોંધાવી હતી જ્યારે ગયા વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 26 લાખનો નફો થયો હતો. મધ્ય પૂર્વમાં, Q3FY23 દરમિયાન કામગીરીમાંથી કુલ આવક રૂ. 641 કરોડ હતી, જે અગાઉના વર્ષના ત્રીજા ક્વાર્ટરમાં રૂ. 515 કરોડથી 24 ટકા વધુ છે.

કંપનીની એકંદરે એકીકૃત આવકમાં મધ્ય પૂર્વ ક્ષેત્રે લગભગ 16.5 ટકા યોગદાન આપ્યું છે. મિડલ ઇસ્ટ ઓપરેશન્સે ગયા વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 46 કરોડની સરખામણીએ ક્વાર્ટર માટે રૂ. 52 કરોડનો EBITDA નોંધાવ્યો હતો. ક્વાર્ટર માટે PAT રૂ. 17 કરોડ હતો જે ગયા વર્ષના સમાન ક્વાર્ટરમાં રૂ. 16 કરોડની PAT હતી.

કતાર એરવેઝ દોહા જ્વેલરી અને ઘડિયાળ પ્રદર્શન 2023ને સ્પોન્સર કરશે

કતાર એરવેઝે જાહેરાત કરી છે કે તે દોહા જ્વેલરી અને ઘડિયાળ પ્રદર્શન (DJWE) ની 2023 આવૃત્તિને સ્પોન્સર કરશે, જે કતારના વાર્ષિક સામાજિક કેલેન્ડરમાં સૌથી લાંબી ચાલતી અને ખૂબ જ અપેક્ષિત ઇવેન્ટ્સમાંની એક છે. ગલ્ફ પ્રદેશમાં વાર્ષિક ધોરણે યોજાતી, બિઝનેસ-ટુ-કન્ઝ્યુમર ઇવેન્ટ વિશ્વભરમાંથી કતારમાં 30,000 થી વધુ મુલાકાતીઓને આકર્ષે તેવી અપેક્ષા છે.

ડીજેડબ્લ્યુઇ આ વર્ષે કતારમાં દોહા એક્ઝિબિશન એન્ડ કન્વેન્શન સેન્ટર ખાતે 20-25 ફેબ્રુઆરીથી છ દિવસ સુધી ચાલશે, જ્યાં મુલાકાતીઓ 500થી વધુ વૈશ્વિક સ્તરે વખણાયેલી જ્વેલરી અને ઘડિયાળની બ્રાન્ડ્સની ઉત્કૃષ્ટ કારીગરીથી આશ્ચર્યચકિત થશે. આ વર્ષની ડીજેડબ્લ્યુઇની જાહેરાત કરવા માટે એક પ્રેસ મીટમાં બોલતા, કતાર એરવેઝના ગ્રૂપ ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ અકબર અલ બકરે જણાવ્યું હતું કે, "દોહા જ્વેલરી અને ઘડિયાળો એક્ઝિબિશન ઇવેન્ટ્સના અનન્ય કેલેન્ડર સાથે અદભૂત ફેબ્રુઆરીની શરૂઆત કરે છે.

"ડીજેડબ્લ્યુઇ ની 19મી આવૃત્તિ એ કતારના વાર્ષિક રાષ્ટ્રીય કાર્યક્રમમાં સૌથી લાંબા સમય સુધી ચાલતી અને ખૂબ જ અપેક્ષિત ઇવેન્ટ્સમાંની એક છે. અમે FIFA વર્લ્ડ કપ કતાર 2022ના ફેબ્રુઆરી 2022 વારસાને ઉજવવાનું તેમજ દોહા ડેસ્ટિનેશનને પ્રોત્સાહન આપવા અને દોહા-ઇવેન્ટ્સની ઉજવણી કરવા માટે રચાયેલ વિશિષ્ટ હોલિડે પેકેજો બનાવવા માટે રચાયેલ સ્પોન્સરશિપ ડીલ્સની જાહેરાત આધારિત છે."

2022માં UAE માં ઇટાલિયન જ્વેલરીની નિકાસ 21% વધશે

2022 માં UAE માં આશરે 1 બિલિયન યુરોની કિંમતની જ્વેલરીની નિકાસ કરવા માટે ઇટાલી કિંમતી કોમોડિટીનો ત્રીજો વૈશ્વિક સપ્લાયર છે. યુએઈના ગ્રાહકો તરફથી ઇટાલિયન જ્વેલરીની વધુ માંગ છે. દેશ હવે 11 ટકા બજાર હિસ્સા સાથે UAE (ભારત અને તુર્કી પછી) માટે ત્રીજા વૈશ્વિક સપ્લાયર તરીકે સ્થાન ધરાવે છે.

યુએઈમાં ઇટાલીના રાજદૂત લોરેન્ઝો ફનારાએ જણાવ્યું હતું કે, "મેડ ઇન ઇટાલી ગુણવત્તા, વિશ્વસનીયતા, સુંદરતા અને સુઘડતાનો પર્યાય છે." સોના અને ચાંદીના દાગીનાનું ઉત્પાદન ઇટાલિયન અર્થતંત્રમાં મુખ્ય સ્થાનોમાંથી એક ધરાવે છે. તે તેના સૌથી નિકાસ-લક્ષી ક્ષેત્રોમાંનું એક પણ છે: લગભગ 85 ટકા ટર્નઓવર વિદેશી બજારોમાંથી આવે છે.

આ મૂલ્ય ચોક્કસપણે UAE માં ઓળખવામાં આવ્યું છે, જેણે 11 ટકા બજાર હિસ્સા સાથે ઇટાલીને દેશનો ત્રીજો સૌથી મોટો વૈશ્વિક સપ્લાયર બનાવ્યો છે. એવા દેશમાં જ્યાં લક્ઝરી ચીજવસ્તુઓની માંગ સતત વધી રહી છે, જ્વેલરી જેમ એન્ડ ટેક્નોલોજી દુબઈ એ આ પ્રદેશમાં પહેલાથી જ મજબૂત વ્યાપારી સંબંધોને મજબૂત કરવાની યોગ્ય તક છે.

કયો દેશ લક્ઝરી સામાન પર સૌથી વધુ ખર્ચ કરે છે?

ચેનલ બેગથી લઈને રોલેક્સ ઘડિયાળો સુધીની વૈભવી ચીજવસ્તુઓ લાંબા સમયથી વિશ્વભરના ગ્રાહકોમાં લોકપ્રિય છે, અને આ વલણ ધીમી પડવાના કોઈ સંકેતો દેખાતા નથી. ઘણા દેશોએ લક્ઝરી ચીજવસ્તુઓ પર ખર્ચમાં વધારો જોયો છે, પરંતુ એક દેશ હવે માથાદીઠ વૈભવી સામાન પર વિશ્વનો સૌથી મોટો ખર્ચ કરનાર દેશ છે, દક્ષિણ કોરિયા.

મોર્ગન સ્ટેનલીના વિશ્લેષકોના મતે, દક્ષિણ કોરિયાનો વૈભવી સામાન પરનો ખર્ચ 2022માં 24 ટકા વધીને €15.4 બિલિયન અથવા વ્યક્તિ દીઠ આશરે €300 થવાનો છે. આ ચીની અને યુએસ નાગરિકો દ્વારા માથાદીઠ €46 અને €234 ખર્ચ કરતાં વધુ છે.

લક્ઝરી ચીજવસ્તુઓની આ સતત માંગ અનેક પરિબળોને આભારી હોઈ શકે છે, જેમાં વધેલી ખરીદ શક્તિ અને સામાજિક સ્થિતિ દર્શાવવાની ઇચ્છાનો સમાવેશ થાય છે. અન્ય સમાજોની જેમ, કોરિયન સમાજમાં સંપત્તિનું પ્રદર્શન કરવું વધુ સામાજિક રીતે સ્વીકાર્ય છે. મેકકિન્સેના એક સર્વે અનુસાર, સર્વેક્ષણમાં માત્ર 22 ટકા કોરિયનોએ કહ્યું કે લક્ઝરી ચીજવસ્તુઓનું પ્રદર્શન અપમાનજનક છે, જ્યારે 45 ટકા જાપાનીઝ અને 38 ટકા ચાઈનીઝ ઉત્તરદાતાઓ સંમત છે.

દક્ષિણ કોરિયન લક્ઝરી માર્કેટ તાજેતરના વર્ષોમાં સતત વિસ્તરી રહ્યું છે, અને COVID-19 રોગચાળાએ આ વૃદ્ધિને વેગ આપ્યો છે. વધુમાં, ઘણા ગ્રાહકો ઓનલાઈન ખરીદી કરવાનું પસંદ કરે છે, લક્ઝરી બ્રાન્ડ્સમાં ઈ-કોમર્સ વેચાણમાં નોંધપાત્ર વધારો જોવા મળ્યો છે.

દક્ષિણ કોરિયામાં લક્ઝરીનો ક્રેઝ બ્રાન્ડ્સ માટે ફાયદાકારક કરતાં વધુ છે. ઉદાહરણ તરીકે, મોનક્લરે અહેવાલ આપ્યો છે કે 2020 ની તુલનામાં 2022 ના બીજા ક્વાર્ટરમાં દક્ષિણ કોરિયામાં તેની આવક બમણીથી વધુ થઈ ગઈ છે. એ જ રીતે, રિચેમોન્ટ ગ્રૂપ, જે કાર્ટિઅર અને વેન ક્લીફ એન્ડ આર્પેલ્સની માલિકી ધરાવે છે, દક્ષિણપૂર્વ એશિયાના દેશોમાં વેચાણમાં નોંધપાત્ર વધારો જોવા મળ્યો છે. દક્ષિણ કોરિયામાં વિકસતા લક્ઝરી માર્કેટ ઉપરાંત, લક્ઝરી બ્રાન્ડ્સ પણ તેમના વેચાણને વધારવા માટે દેશના વિશાળ મનોરંજન ઉદ્યોગમાં ટેપ કરી રહી છે.

ચીનના લક્ઝરી માર્કેટમાં પાંચ વર્ષમાં પ્રથમ વખત ઘટાડો થયો છે

બેઇન ચાઇના લક્ઝરી રિપોર્ટ 2023 અનુસાર, ચાઇનાના વ્યક્તિગત લક્ઝરી માર્કેટ, ઘાતાંકીય વૃદ્ધિના પાંચ વર્ષના દોર પછી, 2022 માં વાર્ષિક ધોરણે 10 ટકા સંકોચવાની તૈયારીમાં છે. જો કે, પડકારો હોવા છતાં, રિપોર્ટ કહે છે કે, અન્ય ઊભરતાં બજારોની સરખામણીમાં ચીન હજુ પણ "લક્ઝરી વૃદ્ધિ માટેનો રાક્ષસ" છે અને 2023ના પ્રથમ ત્રિમાસિક ગાળાના અંત પહેલા "સકારાત્મક સ્થિતિ" પર પાછા ફરવાની અપેક્ષા રાખે છે.

મંદી મુખ્યત્વે કોવિડ-19 સંબંધિત સમસ્યાઓને કારણે હતી, જેમાં મોટા શહેરોમાં લોકડાઉનનો સમાવેશ થાય છે, જેના કારણે ફૂટફોલમાં 30 થી 35 ટકાનો ઘટાડો થયો હતો. આ ઉપરાંત, રિયલ એસ્ટેટ માર્કેટમાં મંદી અને સમગ્ર દેશમાં એકંદર નકારાત્મક આર્થિક દૃષ્ટિકોણને કારણે ઉપભોક્તા વિશ્વાસમાં ઘટાડાથી વપરાશ શક્તિ નબળી પડી છે. પેઇડ જોબ વગરના લોકોનો ઊંચો દર અને ઓછી નિકાલજોગ આવક પણ તેના માટે જવાબદાર ગણી શકાય.

2022 માં, વધુ નોંધપાત્ર ઓનલાઈન પેનિટ્રેશન ધરાવતી કેટેગરીઓએ વધુ સારું પ્રદર્શન કર્યું અને લોકડાઉનથી ઓછી અસર થઈ. ઉદાહરણ તરીકે, લક્ઝરી બ્યુટી, જેમાં 50 ટકા ઓનલાઈન પ્રવેશ છે, તેમાં માત્ર 6 ટકાનો ઘટાડો થયો છે. સરખામણીમાં, 10 થી 15 ટકા ઓનલાઈન ઘૂંસપેંઠ ધરાવતા સેગમેન્ટ્સ વધુ ખુલ્લા હતા: ઘડિયાળનું બજાર વેચાણ 20 થી 25 ટકા ઘટ્યું; ફેશન અને જીવનશૈલીમાં 15 થી 20 ટકાનો ઘટાડો; અને જ્વેલરી અને ચામડાની વસ્તુઓમાં 10 થી 15 ટકાનો ઘટાડો થયો છે.

"જ્યારે મોટાભાગની બ્રાન્ડ્સમાં 2022 માં ઘટાડો જોવા મળ્યો હતો, કેટલીક પડકારજનક પરિસ્થિતિઓ હોવા છતાં ફ્લેટ રહી હતી અથવા વૃદ્ધિ પામી હતી. ત્રણ પરિબળોએ તેમની સફળતામાં ફાળો આપ્યો હતો – પ્રથમ, મોટી બ્રાન્ડ્સે સરેરાશ નાના ખેલાડીઓને પાછળ રાખી દીધા હતા. બીજું, પ્રતિષ્ઠિત પોર્ટફોલિયો ધરાવતી બ્રાન્ડ્સે ટ્રેન્ડી અથવા મોસમી પોર્ટફોલિયો કરતાં વધુ સારું

પ્રદર્શન કર્યું હતું. મર્ચેન્ડાઇઝ. અંતે, વેરી ઇમ્પોર્ટન્ટ ક્લાયન્ટ્સ (VIC) ની ઊંચી સાંદ્રતા ધરાવતી બ્રાન્ડ્સે વધુ સારું પ્રદર્શન કર્યું," બેઇન એન્ડ કંપનીના શાંઘાઇ સ્થિત વરિષ્ઠ ભાગીદાર બ્રુનો લેન્સે જણાવ્યું હતું.

www.mediaguardians.in

Content & Media Partner

MEDIA GUARDIANS

director@mediaguardians.in

1501 & 1502, 15th Floor, Panchratna Building, Mama Parmanand Marg, Opera House, Charni Road East, Mumbai 400004
Tel: 91-22-6738 2700 • Fax: 91-22-6738 2706 • Email: info@gic.org.in • Website: www.gic.org.in
CIN U91990MH2005NPL 154999
Formerly known as "ALL INDIA GEMS AND JEWELLERY TRADE FEDERATION"

Disclaimer

"The information included in this email is reserved to the addressee only. You may not disclose this email or any its attachments to any third party. GJC puts the security of its members/ subscribers at a high priority. Accordingly, we have put efforts into ensuring that the attached newsletter is error and virus-free. Unfortunately, full security of the email cannot be ensured as, despite our efforts, the data included in emails could be infected, intercepted, or corrupted. Therefore, we recommend that the recipient should check the email for threats with proper software, as GJC does not accept liability for any damage inflicted by viewing the content of this email. Further, GJC accepts no liability for the contents of this email/newsletter or for the consequences of any action taken on the basis of the information provided, unless the information is subsequently confirmed in writing by GJC.